



補助金の活用について

2025年10月2日現在の情報で記載しています。

2025年10月2日

株式会社道家経営・法務事務所
代表取締役・中小企業診断士
道家 睦明

代表的な補助金

代表的な補助金 ～全国

()内は、略称

小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 (ものづくり補助金)	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 (省力化補助金)	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 省エネルギー投資促進・需要構造転換 支援事業費補助金 (省エネ補助金)	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の実業性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

代表的な補助金 ～岐阜県

岐阜県の補助金・助成金（岐阜県産業経済振興センター）
<https://www.gpc-gifu.or.jp/index.asp>

p.3

令和7年度「小規模事業者パワーアップ応援補助金」

第2回募集

【概要】 稼ぐ力の強化に取り組む小規模事業者への支援

・売上増加につながる事業規模拡大や事業転換等に意欲的に取り組む小規模事業者に対し、経費の一部を補助
 ・特に、マイクロワーク(超時短勤務)など「新たな働く環境づくり」に取り組む事業者を重点的に支援※業務を細分化することにより短時間の就労を可能とするもの

【補助対象者】

県内に主たる事務所を有する小規模事業者

【補助対象事業】

①新たな地場産品・高付加価値化商品の開発事業、新商品開発、新技術開発及びその新商品・新技術の販売力強化に新たに取り組む事業で、中小企業者等が作成した計画(2～5年程度の計画)に基づく事業。(新商品・新技術開発のみの場合は1～2年の計画)

②地域団体商標制度を活用した新商品・新技術開発、販売力強化に取り組む事業。

※新商品・新技術の開発を必ず行ってください。展示会出展のみの事業は対象外です。

【補助率/補助上限額】

上限200万円・下限50万円 補助率1/2

【スケジュール】（案段階）

事前確認期間： 令和7年9月29日(月) ～ 令和7年 11月14日(金)

申請受付期間： 令和7年9月29日(月) ～ 令和7年 11月28日(金)

受付〆切： 令和7年11月28日(金)17時必着

【対象経費】

当該助成事業を適切に実施するために必要な経費であって、次に掲げる経費

謝金、旅費・宿泊費、会場借上費、展示会等出展経費、通信運搬費、印刷製本費、広告宣伝費、産業財産権導入費、原材料費・消耗品費、研修費、機械装置又は工具器具導入費、外注加工費、委託費

※委託費の合計額の割合は、全助成対象経費の6割未満

代表的な補助金 ～愛知県

愛知県の補助金・助成金（あいち産業振興機構）

<https://www.aibsc.jp/joho/joseikin/country/index.html>

p.4

小規模事業者経営革新支援事業費補助金（経営革新支援補助金）

募集終了

公募期間	2025年4月中～下旬から6月中旬まで（詳細は、ホームページにて発表）	
補助対象者	以下の要件等をすべてを満たす小規模事業者 ア 愛知県内に本社又は主たる事業所を有すること。 イ 愛知県知事から経営革新計画の承認を受けていること。	
補助対象事業	中小企業等経営強化法に基づき、県から承認を受けた経営革新計画に従って、当該年度に実施される事業	
	<補助対象となり得る事例> ・新たな商品の開発及び試作品の製造 ・新たな販売促進用PR(マスコミ媒体での広告、Webサイトでの広告) ・商談会・見本市への出展 ・新商品パッケージ(包装)デザイン ・自社サイト内でのネット販売システムの構築 など	
補助率	2/3	
補助金上限額	100万円	
補助対象期間	交付決定日から2026年2月28日(土曜日)まで	
対象経費	補助対象事業の期間中において、補助対象事業に関して支出した経費。	
ホームページ	https://www.pref.aichi.jp/soshiki/kinyu/keieikakushinhojokin.html	

代表的な補助金 ～愛知県

愛知県の補助金・助成金（あいち産業振興機構）

<https://www.aibsc.jp/joho/joseikin/country/index.html>

p.5

中小企業デジタル化・DX支援補助金

募集終了

公募期間	2025年4月1日(火曜日)から6月11日(水曜日) 午後5時まで	
補助対象者	「あいち産業DX推進コンソーシアム」に加入している県内に事業所を持つ中小企業、小規模企業者 「あいち産業DX推進コンソーシアム」→ https://dx-consortium.aibsc.jp/	
補助対象事業	生産管理、仕入・在庫管理、販売・顧客管理、バックオフィス業務(財務会計・人事等)における、以下の取組	
	A	デジタル技術を活用した業務プロセスや生産プロセスの可視化・課題認識のためのコンサルティング
	B	生産性向上や省力化のためのデジタルツール導入
	C	既存システムの改修や新システムの構築
補助率	中小企業:1/2以内、小規模企業者:2/3以内	
限度額	200万円以下	
補助対象期間	交付決定日から2026年2月28日(土曜日)まで	
対象経費	A	課題解決のためのコンサルティング費用
	B	デジタルツールの利用に係る初期費用およびサービス利用料
		デジタルツール導入に要する機械装置費
		デジタルツール導入の委託及び外注に要する費用
	C	システムの改修又は構築に要する費用
ホームページ	https://www.pref.aichi.jp/site/aichi-pref-iot/digital-dx-support-grants2025.html	

代表的な補助金 ～愛知県

愛知県の補助金・助成金（あいち産業振興機構）

<https://www.aibsc.jp/joho/joseikin/country/index.html>

p.6

再生可能エネルギー設備導入支援事業費補助金

公募期間	2025年6月9日(月曜日)から2025年10月31日(金曜日)まで(先着順、締切日必着)			
補助対象者	県内で事業を営む法人及び個人事業主			
補助対象事業	①再生可能エネルギー発電等設備 太陽光発電設備、蓄電池、風力発電設備、バイオマス発電設備、水力発電設備、水素関連設備、エネルギーマネジメントシステム			
	②再生可能エネルギー熱利用設備 太陽熱利用設備、地中熱利用設備、温度差熱利用設備、バイオマス熱利用設備			
補助率・限度額		補助率		補助限度額
	太陽光発電設備	定額(4万円/kW×設備容量)		大企業：750万円 中小企業等:1,000万円 大企業については、低炭素水素サプライチェーン構築の一環として、低炭素水素製造の関連設備として再生可能エネルギー設備を設置する場合に限る。
	蓄電池	大企業	1/4	
		中小企業等	1/3	
	その他	大企業	1/2	
		中小企業等	2/3	
ホームページ	https://www.pref.aichi.jp/press-release/saiene-shoene-hojokin2025.html			

代表的な補助金 ～三重県

三重県の補助金・助成金（三重県産業支援センター）
<https://www.miesc.or.jp/support/subsidy/>

p. 7

三重県エネルギー価格等高騰対応生産性向上・業態転換支援補助金

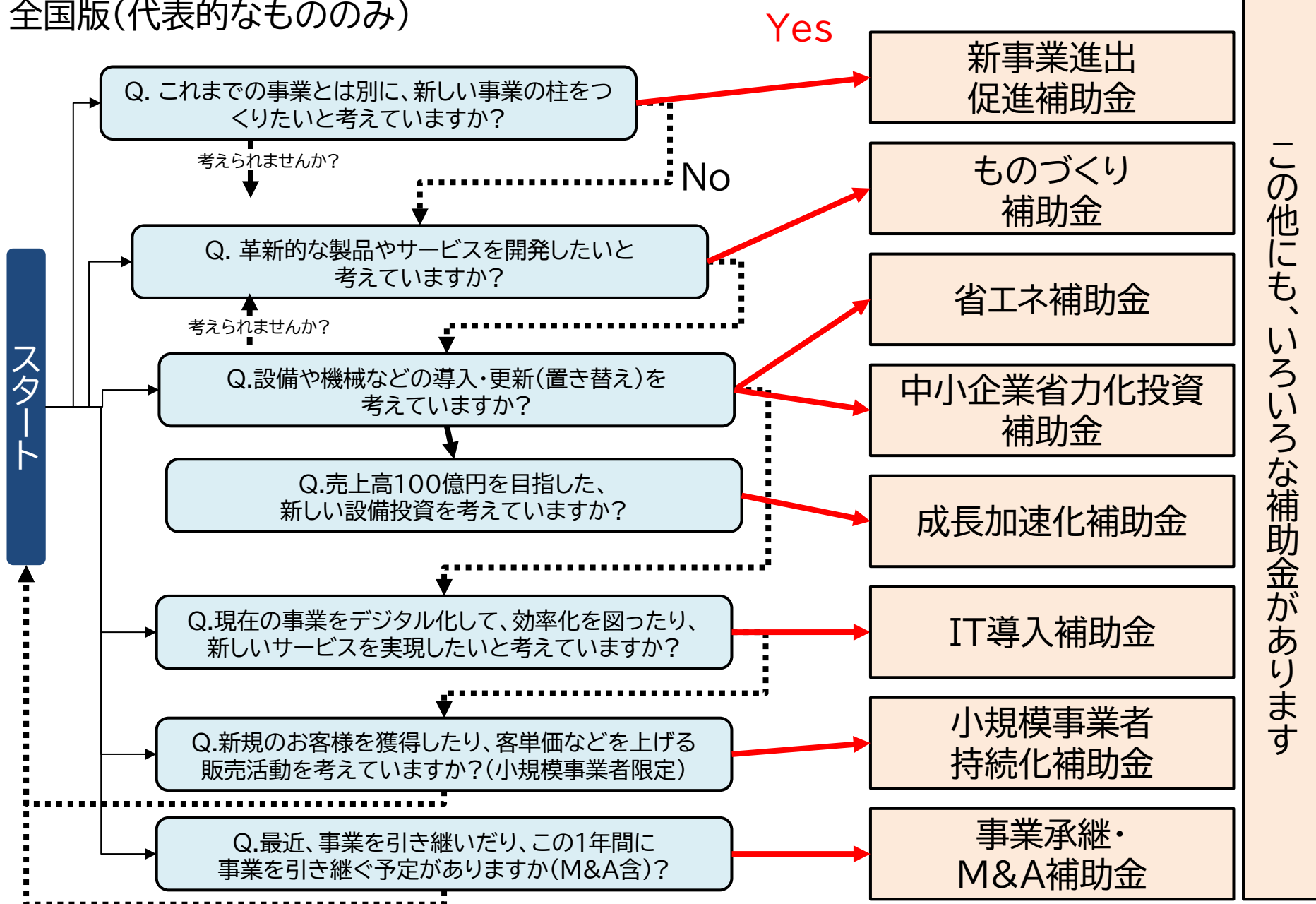
募集終了

公募期間	第1期 2025年3月4日(火曜日)から4月10日(木曜日)まで 第2期 2025年6月3日(火曜日)から7月3日(木曜日)まで
補助対象者	三重県内に主たる事務所又は事業所を有する中小企業等(三重県版経営向上計画の認定申請を行うことができる者)で、エネルギー価格等高騰の影響を緩和する生産性向上や業態転換の取組を実施することで、従業員の賃金引き上げ等につなげようとする者。 ※賃金引き上げは必須要件ではありませんが、事業実施期間内に、従業員の賃金引き上げに取り組む事業者(「賃金引き上げ計画書」を提出する事業者)に対しては加点措置を行います。※賃金引き上げ対象の「従業員」とは、「常時使用する従業員」で、日雇労働者及び他の労働者と比較して労働日数や労働時間が短いパートタイム労働者等は含まれません。また、労働を目的として雇用しない外国人技能実習生等も含まれません。
補助対象事業	エネルギー価格等高騰の影響を緩和し、生産性向上や業態転換を図るために実施する以下の経営向上の取組 (1)省エネルギー機器や完全事業消費再生可能エネルギー装置の導入による生産性向上 (2)省力化・作業効率化・生産能力増強等のための設備導入やDXの導入による生産性向上 (3)サプライチェーンの強靱化のための部素材の内製化、製造工程の見直し等の事業再構築 (4)需要が見込める分野にシフトして収益の柱を作る事業再構築 (5)新商品・新サービスの開発、新事業の立ち上げ等による事業再構築 (6)新たな需要が見込める既存商品のブランド力強化や新たな顧客層の掘り起こしにつなげる販路開拓 (7)その他エネルギー価格等の高騰に対応するための取組
補助率	1/2以内
限度額	50万円(下限)から200万円(上限)まで
補助対象期間	交付決定日(令和7年8月中旬(予定))～令和7年10月31日(金)
対象経費	広報費、展示会等出展費、開発費、借料、機械装置等費、外注費 など
ホームページ	https://www.pref.mie.lg.jp/SHINSAN/HP/m0143000177_00027.htm

どんな補助金が該当しそうか？

補助金の対象が違えば、同じ年度内に別の補助金も申請することも可能です。

全国版(代表的なもののみ)



代表的な補助金の公募スケジュール 2025年9月20日現在

p.9

		2025年 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2026年 1月	2月	3月
持続化補助金 (通常枠/創造型)				3/4 第17回 公募要領公開		5/1 第17回 申請開始	6/13 第17回 申請締切 6/30 第18回 公募要領公開			(未発表) 第17回 採択発表	10/3 第18回 申請開始	11/28 第18回 申請締切			(未発表) 第17回 採択発表	
中小企業新事業進 出補助金					4/22 第1回 公募開始		6/中旬 第1回 応募受付開始	7/10 第1回 公募締切		9/12 第2回 公募開始		11/10 第2回 応募受付開始	12/19 第2回 公募締切			3/下旬 第2回 採択発表
ものづくり補助金			2/14 19次 公募開始	4/11 19次 電子申請開始	4/25 19次 申請締切 20次 公募開始			7/1 20次 電子申請開始 7/25 20次 申請締切 7/28 19次 採択発表			10/3 21次 電子申請開始 10/24 21次 申請締切 10/下旬 20次 採択発表			1/下旬 21次 採択発表		
成長加速化補助金				第1次 公募要領 公開		5/8 第1次 受付開始	6/9 第1次 締切	7/上旬 第1次審査 結果公表	7/下～8/下 プレゼン 審査	9/19 採択 結果公表						
IT導入 補助金	通常枠		2/28～ ITツール 登録申請	3/31～ IT支援事業者 登録申請		5/12 1次締切										
	インボイス枠 (インボイス対応類型)						6/16 2次締切 6/18 1次 交付決定	7/18 3次締切 7/24 2次 交付決定	8/20 4次締切	9/2 3次 交付決定 9/22 5次締切 9/30 4次 交付決定	10/31 5次 交付決定 10/31 6次締切		12/2 7次締切 12/11 6次 交付決定	1/20 7次 交付決定		
	インボイス枠 (電子取引類型)															
	セキュリティ対策 推進枠															
	複数社連携IT導入枠						6/16 1次締切	7/24 1次 交付決定	8/20 2次締切	9/30 2次 交付決定	10/31 3次締切		12/11 3次 交付決定			
省力化投資補助金		(カタログ型) 随時受付中		(一般型) 3/19 第1回受付開始 3/31 第1回申請締切	(一般型) 4/25 第2回受付開始	(一般型) 5/30 第2回申請締切	(一般型) 6/16 第1回採択発表 6/27 第3回公募発表		(一般型) 8/4 第3回 受付開始 8/8 第2回 採択発表 8/29 第3回 申請締切	(一般型) 9/19 第4回受付開始		(一般型) 11/上旬 第4回 受付開始 11/下旬 第3回 採択発表 11/下旬 第4回 申請締切			(未発表) 第4回 採択発表	
省エネ補助金				3/31 一次公募開始	4/28 一次公募締切		6/上旬 二次公募開始 6/中旬 一次交付決定	7/上旬 二次公募締切	8/中旬 三次公募開始	9/下旬 三次公募締切		11/中旬 三次交付決定		～1/31まで 事業期間		
事業承継・M&A補 助金					4/18 第11次 公募開始	5/9 第11次 申請開始	6/6 第11次 申請締切	7/11 第11次 採択発表 7/18 第12次 公募開始	8/22 第12次 申請開始	9/19 第12次 申請締切		(未定) 第12次 採択発表				

補助金等の支援策の最新情報 ～ 中小企業庁

<https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/koubo/index.html>



↓ 本文△ サイトマップ English 文字サイズ 標準 大

サイト内検索 検索 🔍

中小企業庁について	審議会・研究会	白書・統計	政策について	申請・お問合せ
-----------	---------	-------	--------	---------

ホーム > 申請・お問合せ > 調達・予算執行 > 補助金等公募案内

補助金等公募案内

このページでは、中小企業支援策実施に関する委託費、補助金等の公募に関する情報を掲載しています。

その他の公募案内については「[入札・調達・その他の公募案内](#)」をご覧ください。

中小企業庁が所管する補助金、認定計画等に申請された情報は「[中小企業庁関連事業データ活用ポリシー](#)」に基づき、効果的な施策立案や経営支援等のために活用しております。

新着情報

- ▶ [令和7年度予算「成長型中小企業等研究開発支援事業」の公募を開始します](#)（令和7年2月17日）
- ▶ [ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金の第19回公募要領を公開しました](#)（令和7年2月17日）
- ▶ [令和7年度「中小企業活性化・事業承継総合支援事業（中小M&A支援の実態把握に関する事業）」に係る企画競争の募集を開始します](#)（令和7年2月3日）
- ▶ [中小企業省力化投資補助事業（一般型）の第1回公募要領を公開しました](#)（令和7年1月30日）
- ▶ [令和2年7月豪雨「なりわい再建支援事業」の交付決定を行いました～熊本県の3者を交付決定～](#)（令和7年1月29日）
- ▶ [令和6年能登半島地震「中小企業特定施設等災害復旧費補助金（なりわい再建支援事業）」の交付決定を行いました～新潟県の11者を交付決定～](#)（令和7年1月29日）

補助金等の支援策のパンフレット ～ 中小企業庁

<https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/support.html>



↓ [本文へ](#) [サイトマップ](#) [English](#) 文字サイズ 標準 大

サイト内検索 検索 🔍

[中小企業庁について](#) [審議会・研究会](#) [白書・統計](#) [政策について](#) [申請・お問合せ](#)

[ホーム](#) > [中小企業庁について](#) > [支援策チラシ一覧](#)

支援策チラシ一覧

▼ (1) 補助金

▼ (4) 事業承継支援

▼ (7) 相談窓口等

▼ (2) 金融支援

▼ (5) 取引支援

▼ (8) 予算

▼ (3) 税制優遇

▼ (6) その他の支援

(1) 補助金

※チラシを掲載するのが、公募開始時期決定後となる補助金もございますので、御注意ください。



省力化補助金 **PDF**



中小企業成長加速化補助金
PDF New!



ものづくり・商業・サービス生
産性向上促進補助金 **PDF**
New!



持続化補助金＜通常枠＞ **PDF**
New!

補助金等の検索「J-Net21 支援情報ヘッドライン」

<https://j-net21.smrj.go.jp/snavi/support/>
補助金・助成金、融資・貸付、税制、出資 も検索可能

中小企業経営者の課題解決をサポートする最新の支援情報や事例をお届けします。

> J-Net21とは

メニュー ▾



Google カスタム検索



ホーム ▶ 支援情報ヘッドライン ▶ 補助金・助成金・融資

支援情報ヘッドライン



補助金・助成金・融資

RSS

企業経営や創業に役立つ補助金や助成金などの情報が探せます。

補助金・助成金・融資の検索

募集対象地域や分野から自社に合った情報が検索できます。調べたい都道府県に加えて、全国を募集対象地域とする情報もご覧になりたい場合は、「全国」をお選びください（複数選択可）。

地域 地域を開く ▾

種類 選択してください ▾

分野 選択してください ▾

フリーワード

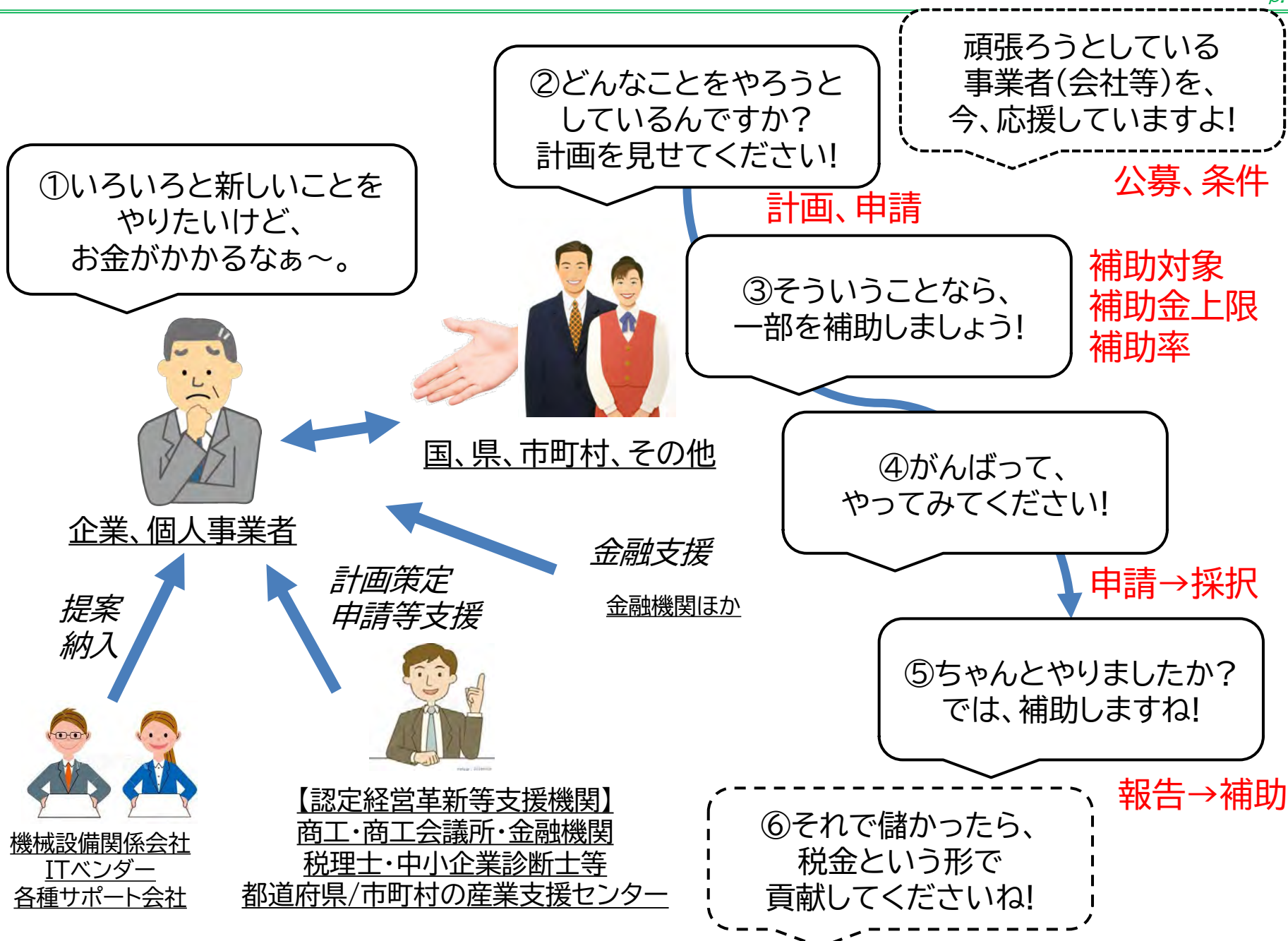
検索実行

検索条件のクリア

補助金制度の概要

- ※「補助金」と「助成金」の違い ～厳密には運用されていない～
- 「補助金」は、経済産業省系の施策に多く、国や地方公共団体が示す、申請を出しても採択されないと受け取れない場合があります。
 - 「助成金」は、厚生労働省系や税制の施策に多く、受給要件に満たしていれば原則だれでも受け取ることができます。
 - 一部では、助成金という言葉の入っている「補助金」もあります。

補助金の制度とは



経営計画と補助金申請の関係



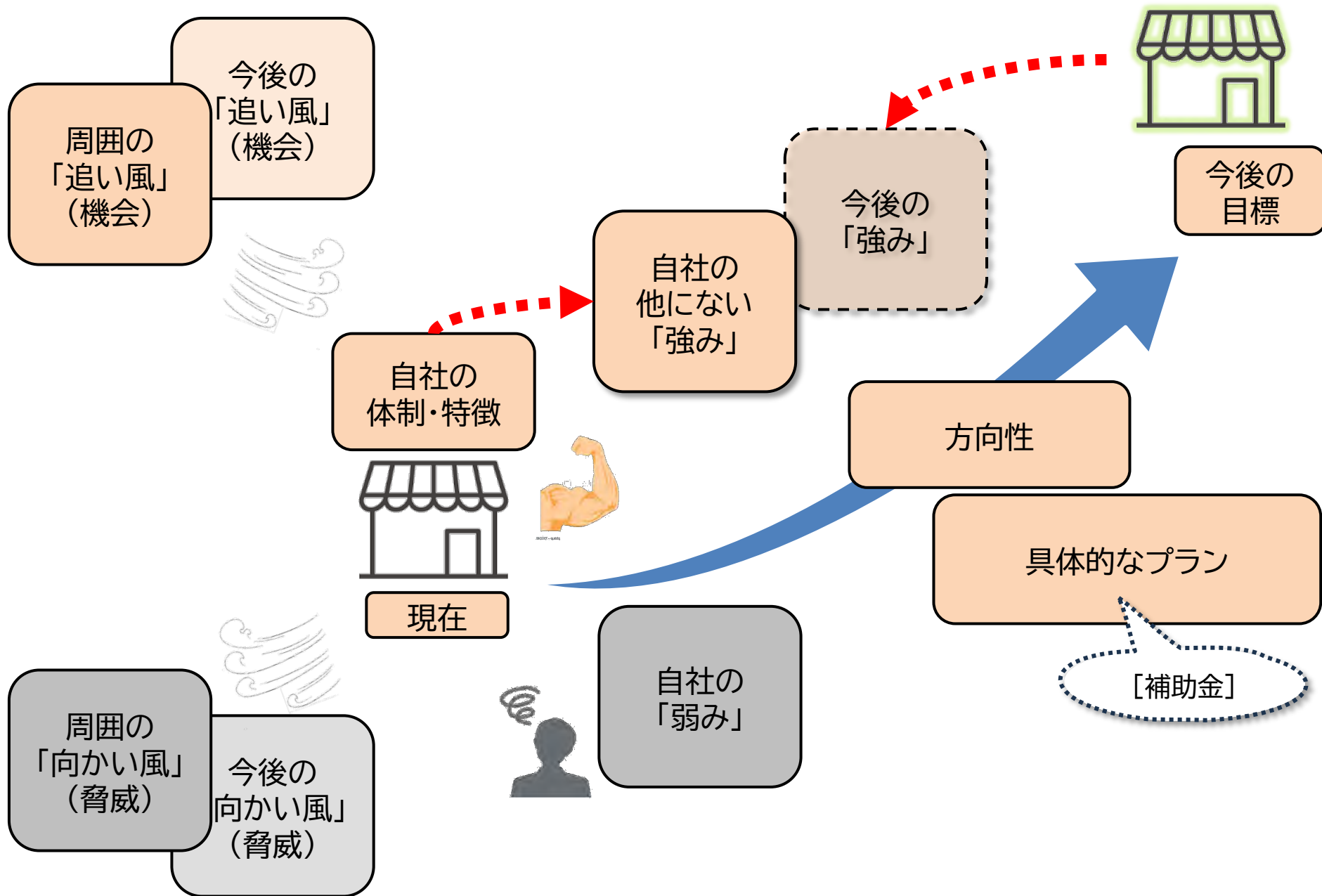
①経営計画(事業計画)をつくる

②補助金を探す

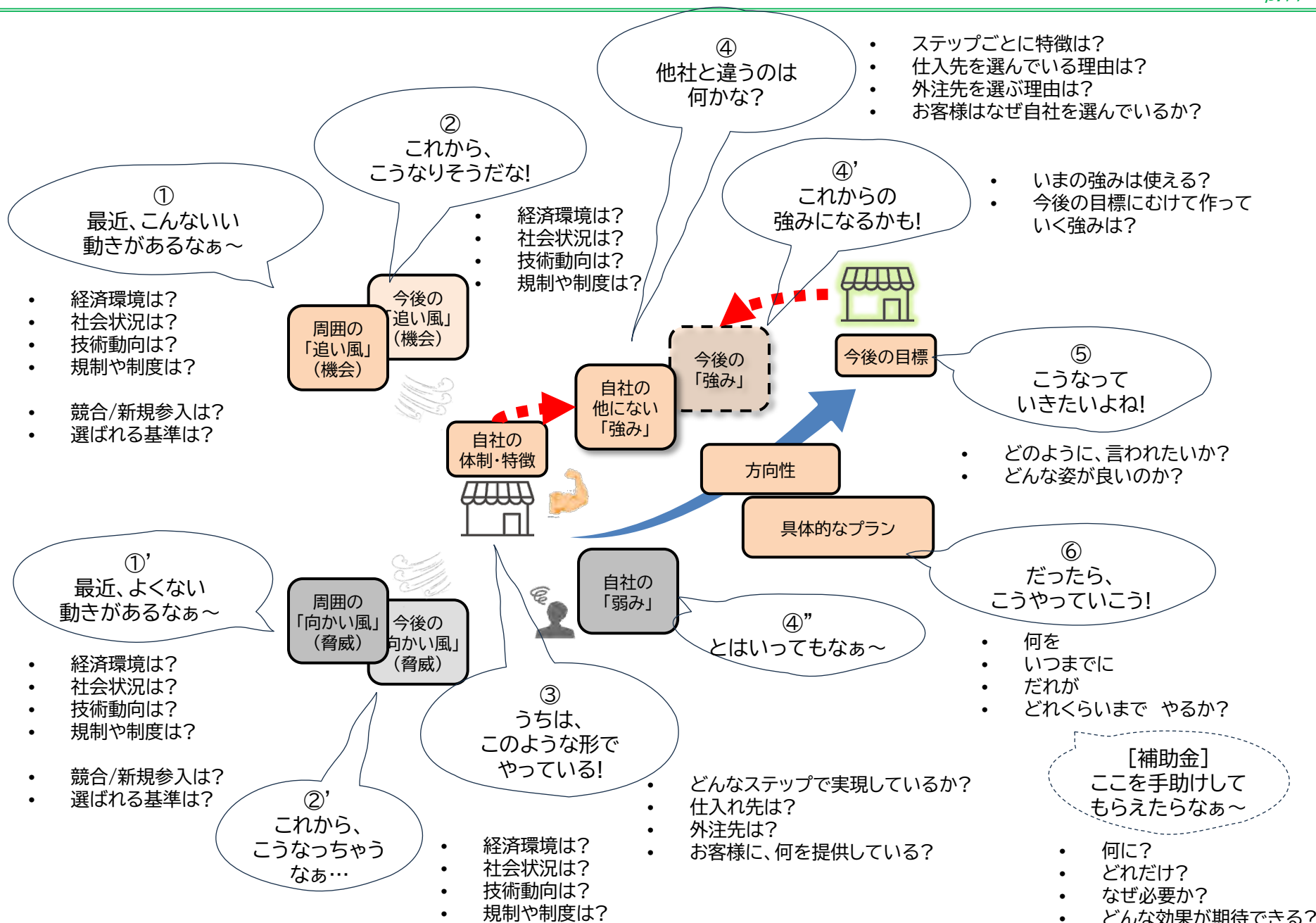
③申請書をつくり申請する

④計画を実行!

経営計画の大枠の考え方と、補助金の関係



経営計画の大枠の考え方と、補助金との関係



補助金4つのポイント

①それぞれの補助金ごとに目的と仕組みがある。

- 補助金は、さまざまな政策ごとに、いろいろなジャンルで募集されています。
- それぞれの補助金の「目的・趣旨」といった特徴をつかんで、事業とマッチする補助金を見つけましょう。

②補助を受けられるのは事業の一部の費用。

- 必ずしもすべての経費が交付される訳ではありません。
- 事前に募集要項等で補助対象となる経費・補助の割合・上限額などを確認しましょう。

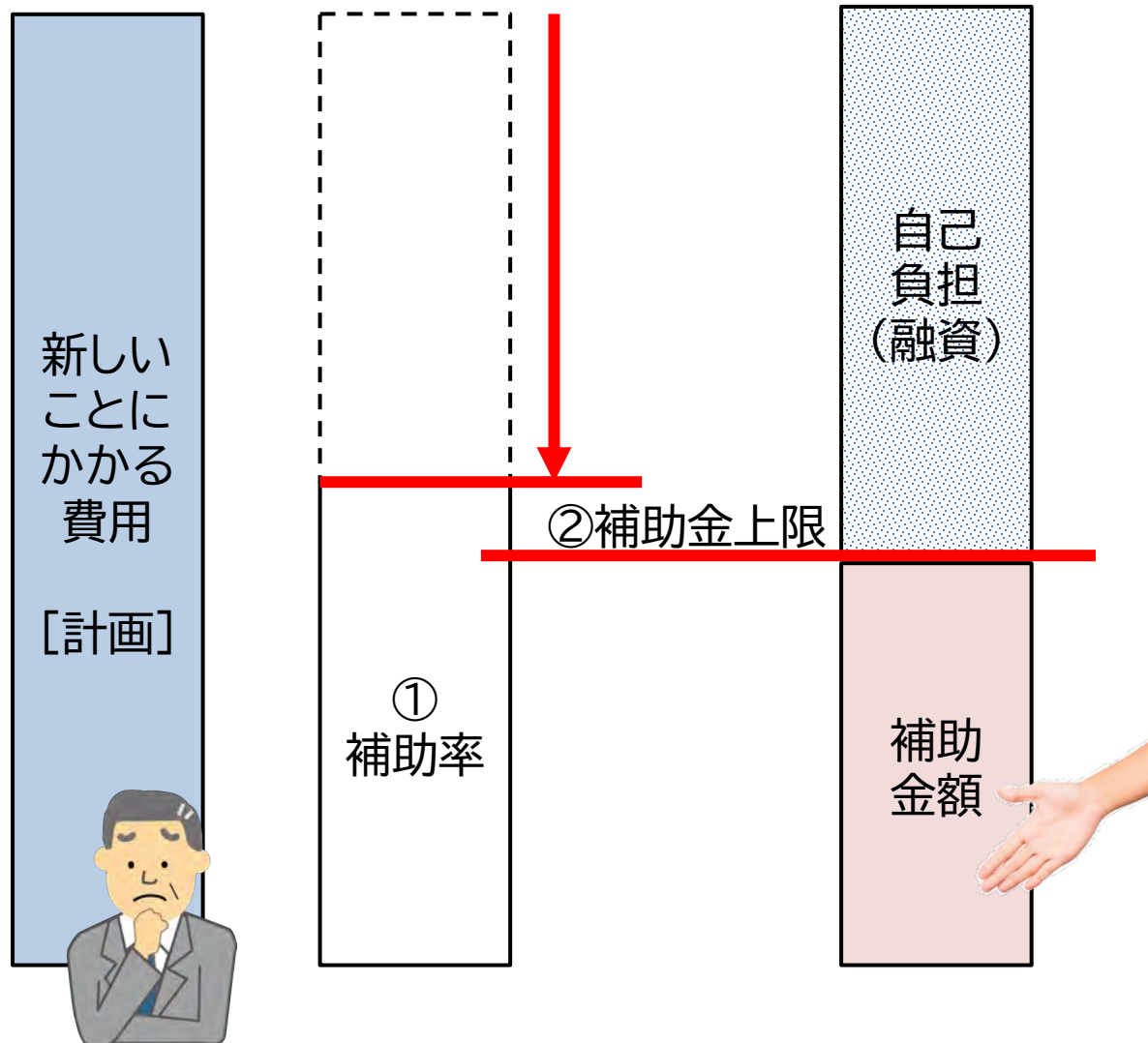
③補助の有無やその額については審査がある。

- 補助の有無・補助金額は「事前の審査」(採択)と「事後の検査」によって決定します。審査には「申請」が必要です。ポイントをわかりやすくまとめて申請しましょう。

④補助金は後払い。

- 補助金は後払い(精算払い)です。事業を実施した後に報告書等の必要書類を提出して検査を受けた後、はじめて受け取ることができます。
- 一度は支払う必要があるなので、資金繰りも確認しておきましょう。

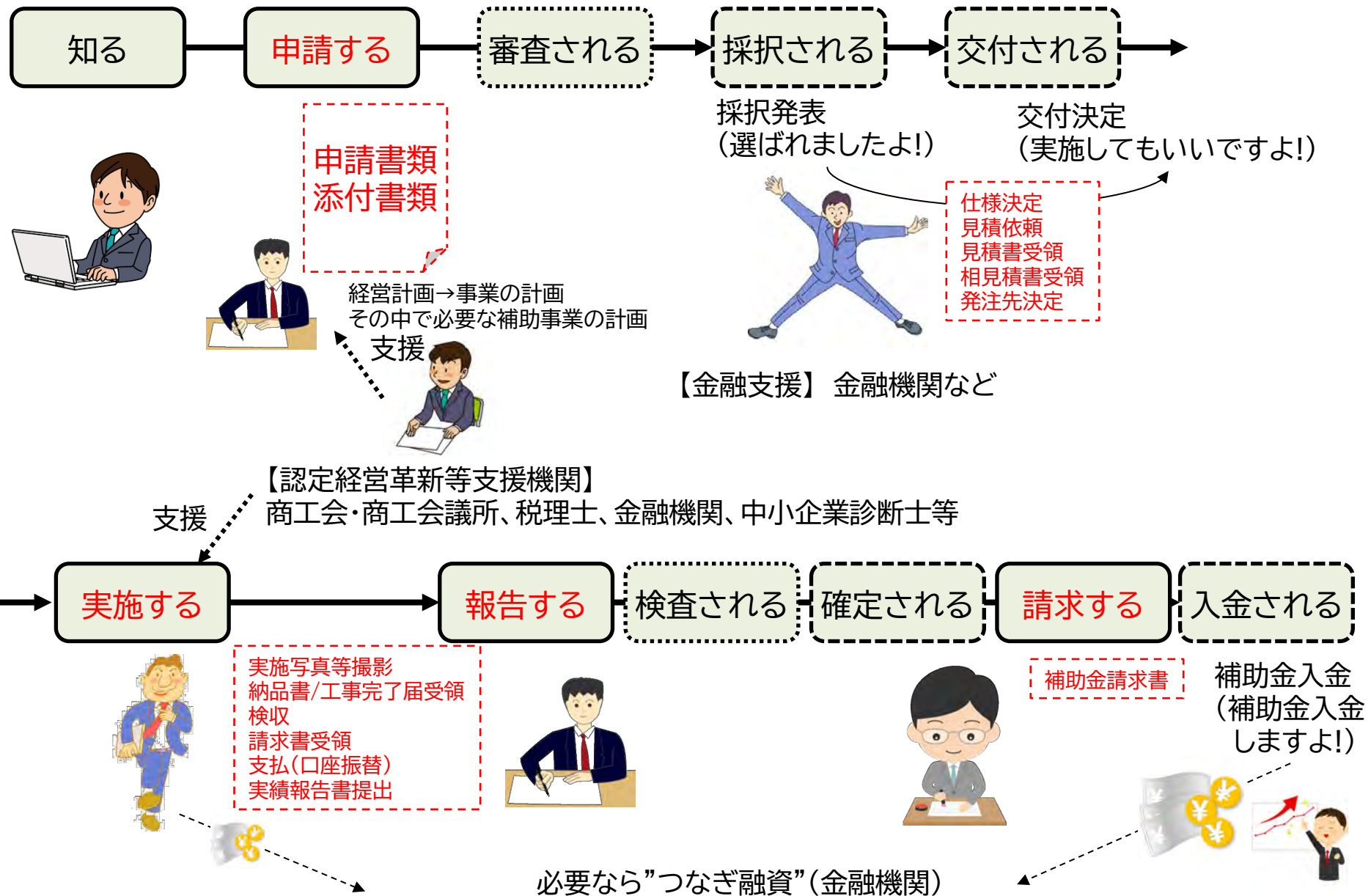
補助金の補助率と上限



例:
補助率1/2
補助金額上限1,000万円
という補助金の場合...

- (1)
計画している費用:3,000万円
補助金は1,000万円
- (2)
計画している費用:2,000万円
補助金は1,000万円
- (3)
計画している費用:600万円
補助金は300万円

補助金の流れ



小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 (ものづくり補助金)	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 (省力化補助金)	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 省エネルギー投資促進・需要構造転換 支援事業費補助金 (省エネ補助金)	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の実業性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

小規模事業者持続化補助金 ①概要

商工会・商工会議所等と一体となって
経営計画を作成し、
当該計画に基づいて行う
販路開拓等の取組を支援。

「小規模事業者」とは:

・商業・サービス業(宿泊業・娯楽業除く)	常時使用する従業員の数	5人以下
・サービス業のうち宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員の数	20人以下
・製造業その他	常時使用する従業員の数	20人以下

小規模事業者持続化補助金 ①概要

型	枠	要件	補助上限	補助率	対象経費
一般型	通常枠	経営計画を作成し販路開拓等に取り組む小規模事業者	50万円	2/3	機械装置等費、広報費、ウェブサイト関連費、展示会等出展費(オンラインによる展示会・商談会等を含む)、旅費、開発費、資料購入費、借料、設備処分費、委託・外注費(税理士等への相談・コンサルティング費用など)～①
	インボイス特例	免税事業者から課税事業者に転換	100万円	2/3	
	賃金引上げ特例	事業場内最低賃金を50円以上引き上げる小規模事業者	200万円	2/3 (赤字事業者は3/4)	
創業型		産業競争力強化法に基づく「認定市区町村による特定創業支援等事業の支援」(創業塾等)を受けた小規模事業者	200万円 ※インボイス特例は50万円上乗せ適用	2/3	①と同様 「特定創業支援等事業による支援(創業塾等)」を受けた日および開業日(設立年月日)が公募締切時から起算して過去3か年の間であること。

小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
飲食店	バースディケーキやクリスマスケーキなどにお客様の好きな写真や絵を、 <u>可食シートを使って印刷できるサービスを提供するために</u> 、フードプリンターを購入。他店との差別化を行うとともに新規顧客の獲得により業績向上を図った。	フードプリンター
総合工事業	公共工事への偏りという経営課題解消の為に、 <u>小規模工事民間需要者をターゲットにした活動を展開するため</u> 、施工実績や強みを掲載したwebサイト構築、インターネット広告、Facebookページ製作した。社内運営やノウハウ蓄積の為に専門家指導による若手人材育成も実施した。	webサイト構築、インターネット広告、Facebookページ製作
自動車整備業	<u>定期的来店の頻度を高め、商品の販路を開拓するとともに作業効率の向上と安全性の確保のために</u> 、車両を素早く持ち上げることが出来るトータスリフトを導入。作業効率が上がることにより新たな顧客獲得だけでなく、顧客満足度向上にも繋げ、売上増加かつ経営の安定化を目指す。	トータスリフト
自動車整備業	<u>事業用車両整備のお客さまを獲得するため</u> 、大型車両用リフト(2柱リフト)を導入し、一般車両はもとより建設・一般事業所用のトラックも受入整備が可能となる体制を整えた。	大型車両用リフト(2柱リフト)
洗濯・理容・美容・浴場業	<u>20～40代の新規顧客を獲得するために</u> 、炭酸ヘッドスパを導入。チラシのポスティングのほか、無料体験による集客を試みた。	ヘッドスパ機器、チラシ配布
運輸に付帯するサービス業	<u>個人の土地オーナーや、スーパーマーケット等の集客施設向けに、洗車機販売、洗車場経営支援を販売拡大していくために</u> 、洗車場運営をパッケージ化し、土地オーナーの手を煩わせずに運営をできるような体制を構築。そのための専用のWEBページを立ち上げ、チラシ・パンフレットを作成し、個別の営業活動に利用して、洗車機導入、洗車場経営を提案し販売。	専用のWEBページを立ち上げ、チラシ・パンフレットを作成

小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
洗濯・理容・美容・浴場業	<u>それまで外注に頼っていた衣類等のリペア(修理)を本店工場で行うことで、納期の短縮とプライスダウンを図り、サービスの向上に繋げるために、種類の異なる3台の業務用ミシンを導入し、リペアサービス告知用のスタンド看板を作成し、来店されたお客様にPRを行う。また、リペアサービスの情報を掲載した。ニュースレターを各店頭及びDMで配布し、新規顧客の創出と既存顧客のリピー率アップを図る。</u>	業務用ミシン、スタンド看板、ニュースレター
総合工事業	<u>自動車愛好家をターゲットとしたガレージハウス(自宅の一階部分に車用のガレージを設けた家)のサービスを開始するために、モデルルームを自社敷地内に設置した。広告活動として、ガレージハウスやDIYサポートに関する看板設置と佐伯市内向け集合広告への出稿を行った。</u>	ガレージハウス、看板、集合広告
金属製品製造業	<u>一般個人・小規模事業者等からの手工芸品、芸術作品などに必要とされるネジ部品から競技用自転車、旧車の部品等一点物の受注をめざすために、個人向けオーダーメイド製品受注サイトを開設すると共に、自社のロゴマークも開発。</u>	個人向け受注サイト、企業ロゴマーク開発
総合工事業	<u>新築購入需要のある新規の若いファミリー層の獲得を図るため、新たに作成した会社ロゴマークで、会社看板と車輻ロゴステッカーを設置、また感謝祭イベントを自社敷地内にて行い、事業内容の認知度及びイメージの向上を図った。</u>	企業ロゴマーク開発、看板、ステッカー、イベント
食料品製造業	<u>おかずの移動販売による新規販路拡大のため、移動販売車両にマイク及びスピーカーを取り付け、移動販売の際の周知に利用。車両荷台部分のクーラーボックス化を行い、商品の傷み・色落ちを防ぐ効果や、夏季の高温対策、衛生面の対策に役立て、かつ、商品自体の見栄えも良くなる効果を出す。移動販売用の体制を整えた後、チラシを作成し、同一地域内新聞折込及び周辺事業所への配布を実施。</u>	マイク・スピーカー、クーラーボックス、チラシ配布

小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
飲食料品 小売業	お客さんが商品を選びやすくするため、対面販売が可能となる冷蔵ショーケースを導入。 <u>冷凍商品の販売を強化</u> するために、お客さんが手にとりやすいような冷凍用のショーケースを導入。さらに、 <u>これらのサービスをPR</u> するために商工会の100万会員ネットワークホームページの活用。	冷蔵・冷凍ショーケース、 ホームページ
その他の 製造業	<u>オリジナルの化粧品ポーチを販売</u> するため、ホームページにキャンペーンページと女性経営者へのインタビューページを設置。モデルを使い、ポーチを実際に使う動画とリーフレットを作成。完成したリーフレットと共に、DMを百貨店、小売店、通販会社など 全148件へ送り、数社と商談を実施。ポーチに使うオリジナルの生地を試作及び著作権譲渡契約書を締結。	ホームページ制作、リーフレット、DM、試作、契約書作成
専門サービス業(他に分類されないもの)	<u>「ウェブコンテンツ向け動画」を手掛け、新しいマーケットの開拓を図る</u> ために、動画撮影に強い新型カメラを中心にレンズやモニターなど、4Kで撮影可能な即戦力の機材を導入した。	カメラ機材
電気機械器具製造業	<u>海外顧客獲得</u> のため、オーディオ新興国である「ベトナム」、「インド」、「フィリピン」の3国におけるオーディオ市場に食い込める低価格帯(300万～500万／標準装備は1,000万円)のユニット(スピーカーを構成する部品)やエンクロージャ(ユニットが取り付けられる箱)の新製品開発のための試作品開発を実施した。	試作品開発
飲食料品 小売業	高齢者人口が54%と高く、生鮮食料品を取扱う店舗も店主の高齢化により廃業が相次いでいることや集落の路地が細く車の行き来ができず、 <u>訪問不可能であった足の不自由な高齢者に直接販売を行う</u> ため、冷蔵設備付き小型販売車(軽トラック)を導入し、移動販売を実施。	移動販売車

小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
飲食店	<u>自家焙煎コーヒー店としての宣伝効果、他店との差別化を図るために、さらに、原価を下げながらも品質向上とコーヒー豆の販売による収益性の向上を図るために</u> 、コーヒー豆の焙煎機を導入。また、店内が全席禁煙のため、店舗前のスペースにオーニングテント、雨風よけカーテンと野外照明を取付け、喫煙可能なテラス席を新設することで、サービス向上を図る。	自家焙煎機、テラス席設置
その他の製造業	<u>当社の開発商品や従来から販売している製品を展示し、新しい販路を拡大するため</u> に、国際福祉機器展(日本最大の介護用品展示会)に出展。	展示会出展
織物・衣服・身の回り品小売業	<u>市内過疎地区に対し販路開拓を行うために</u> 、検眼車を活用したメガネの出張販売や修理を広くPR。チラシ作成やフリーペーパーへ掲載。併せて、既存客(4,000件)へのDMを発送。	チラシ配布、フリーペーパー広告、DM
食料品製造業	<u>「ドレッシング」製造を新しく開始するため</u> に、ドレッシングに関する専門のコンサルタントより、県内で生産されるあらゆる野菜や果物に対してのドレッシング加工に関する製法や長期保存方法についての教授を受けた。	専門家活用
飲食店	<u>「長時間でも疲れない快適な椅子に座る宴会」を可能とし、受注拡大と売上を確保するため</u> に、宴会用テーブルと椅子を購入。新しい宴会スタイルの写真入り大判ポストカードのDMと地元紙への記事広告と枠広告掲載によりPR強化を図る。	テーブル・椅子、DM、新聞広告
洗濯・理容・美容・浴場業	<u>既存の総合調髪にヘッドスパを加えると共に、新規ヘッドスパメニューを開始するため</u> 、蒸気ミストスチーマー、遠赤外線促進器、マイクロSCOOPを導入。「頭皮ケア」「心身ケア」を重視する調髪サービスを充実させ、「散髪の床屋」事業から「リフレッシュ提供のサロン」事業へ方針を転換する象徴の事業として実施。	蒸気ミストスチーマー、遠赤外線促進器、マイクロSCOOP

小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
洗濯・理容・美容・浴場業	<u>クリーニング屋と修理屋を一つにした『洗うだけじゃない！衣類の修理で街中ワンストップメンテナンス店』を目指す事とし、そのため「工業用マシン・職業用すくいマシン・職業用ロックマシン」を導入し販路の拡大を図った。</u>	工業用マシン・職業用すくいマシン・職業用ロックマシン
木材・木製品製造業(家具を除く)	<u>地元木材をベースに地元異業種(鉄工所や建具店)との連携によるコラボ商品など、独自の商品開発に取り組み、また木工体験をしていただきながら、個人や企業との直接取引を増やすため、「旋盤機械の導入」と「木材食器類の開発」、「ワークショップの開催」に取り組む。</u>	旋盤機械の導入、試作品開発、ワークショップの開催
飲食料品小売業	<u>人口1500人弱の小さな町ではあるものの、デッドスペースの有効活用し、弁当・惣菜など、中食の販売拡大に取り組むため、イートインスペースを開設。。</u>	イートインスペース
飲食店	<u>今まで店頭でしか販売していなかったハーブ茶葉を地域外へも発信して、売上増を図るため、「自家製ハーブ茶葉」のネット通販サイト開設や販売促進を実施。</u>	通販サイト開設
道路旅客運送業	<u>看護師である従業員を活用した「看護師添乗型」のオリジナルツアーを新サービスとして企画し、モニタリングツアーを実施。広報活動としては、「動く広告塔」として自社バスの車体に看板を設置。また、地元タウン誌や新聞等にも広告を掲載し、「看護師添乗型バスツアー」を訴求。</u>	モニタリングツアー、車体看板、広告
その他の製造業	<u>獣害対策として「サル捕獲罠いワナ」を製品開発し、販売していくために、試作開発(実証実験)とともにホームページを制作して、市場導入した。</u>	試作品開発、ホームページ
各種商品小売業	<u>学習に困っている子供へ効率よく楽しくビジョントレーニングができるように、また保護者からはトレーニング効果の評価をわかりやすくし満足度を高めるために、視機能トレーニング機「スプリュームビジョン」を導入</u>	トレーニング機
その他の製造業	<u>大漁旗製造体験をした観光客にその場で渡すために、乾燥用にジェットヒーターを購入。また、同体験事業を広く周知するためにチラシを作成。</u>	ヒーター

小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
飲食料品 小売業	<u>店舗の認知度アップとお店への入りやすさや賑わいを演出するために、店舗入口の暖簾・看板・照明を補助事業で設置。豆類の賞味期限切れや品切れによる販売機会の損失を抑えるために、真空包装機の導入。仕入先開拓のための農家視察・問屋イベントへの参加を実施。真空包装機で新たに開発したギフト用商品のPRを補助事業で新設の店舗ホームページで行ったほか、地域タウン誌に販売告知広告も掲載。</u>	看板、照明、イベント、真空包装機
宿泊業	<u>宿泊客・顧客満足度の向上を図るとともに、当空間で集客イベントを開催し地域住民の交流の場を創出するために、食堂スペースを改装しWifi環境・プロジェクター・スクリーン等のシアター設備を整えるシアタースペースを新設する。</u>	シアタースペース
宿泊業	<u>現在顧客のうち35%を占め、年々率の上昇している高齢者にターゲットをして売上を伸ばすため、既存の和室をバリアフリー対応の洋室にすることで販路開拓を図る。</u>	バリアフリー化
飲食店	<u>十千木鶏による味噌味の焼き鳥「謙信焼き」を商品化、生産体制を確立するために業務用グリルを購入。新商品PRと新規顧客獲得のためのパンフレットを作成。ランディングのためのホームページを作成公開し、同時に、リスティング広告の掲載を行い、新規顧客の集客を図った。</u>	業務用グリル、パンフレット、ホームページ
食料品製造業	<u>地元産果物をドライフルーツにし、当社商品のお茶を組み合わせた「和風カクテルティーバッグ」の試作開発を進めていくために、果物をドライフルーツにする「食品乾燥機」とドライフルーツを粉碎する「ハンマーミル」を購入。更に「新商品パッケージ」を開発することで、訴求力の強い商品となった。</u>	食品乾燥機、食品用ミル、パッケージ開発
自動車整備業	<u>レース会場で行える作業サービスメニューの充実を実現するために、バイクメンテナンス用の「移動作業車の機能を向上」させる。</u>	移動作業車の機能向上

小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
その他の小売業	<u>素材の花を長時間ストックすることで新商品(フラワーアレンジメントやブーケ)の作成を可能とし、また、シーズン毎に多品種の花の提供も積極的に行うため、花用冷蔵庫を導入。同時に、新商品作成のための作業スペース及び販売スペース拡充のための店舗改装を行い、同店舗内でフラワーアレンジメント教室も行える環境も併せて整備する。</u>	業務用冷蔵庫、店舗改装
食料品製造業	<u>長年の醤油製造工程における麹づくりを通して、蓄積した酵素の働きや、発酵のノウハウを活かして開発した「冷凍甘酒」の販路拡大を図るため、業務用の大型冷凍庫を導入。弊社の「生の甘酒」を安定した品質で提供できるため、引き合いのある新規販路開拓先への安定出荷体制が実現。</u>	業務用冷凍庫
その他の小売業	<u>個人宅の灯油残量管理を行い、適宜給油するという新サービス「お任せ配達サービス」を実現するため、補充用タンクの製造、灯油の残量管理補充システム開発、および新サービスを広報するための看板とチラシ・DMを作成。</u>	補充用タンク、システム開発、看板、チラシ、DM
飲食店	<u>明るい雰囲気では子供からお年寄りまで使いやすい環境で満足度を高めるために、和式トイレを洋式に改修。あわせて、洗面台や照明器具も改修し、。トイレ改修後の当店を広く周知するために手書きのチラシを作成し、周辺地域に配布した。</u>	洋式トイレ、洗面台改修、チラシ
プラスチック製品製造業(別掲を除く)	<u>得意とするなわとび作成技術を用いて「小学生でも回しやすいダブルダッチロープ」の開発と、今までの玩具・文具ルートだけでなく、教育現場及びスポーツ関連施設への販路拡大のために、切れないビニールロープ作成のための素材・形状の試作、新商品の特徴を明確にしたチラシの作成・配布、チラシ配布をしていないエリアの消費者に新商品をアピールするためのホームページの作成、ラーニングDVDの作成・配布を行った。</u>	試作、チラシ、ホームページ、DVD作成
織物・衣服・身の回り品小売業	<u>獣害駆除された鹿の皮をブランド化し、皮革製造業者と連携して原材料の供給側として販路を広げるために、鹿皮の加工施設の整備と業務用冷凍庫の導入を行った。</u>	加工施設、業務用冷凍庫

小規模事業者持続化補助金 ③対象経費

①機械装置等費	補助事業の遂行に必要な機械装置等の購入に要する経費
②広報費	パンフレット・ポスター・チラシ等を作成および広報媒体等を活用するために支払われる経費
③ウェブサイト関連費	ウェブサイトやECサイト等の構築、更新、改修をするために要する経費 (ウェブサイト関連費は、補助金交付申請額の1/4を上限)
④展示会等出展費	新商品等を展示会等に出展または商談会に参加するために要する経費(オンラインによる展示会・商談会等を含む)
⑤旅費	補助事業計画に基づく販路開拓(展示会等の会場との往復を含む)等を行うための旅費
⑥開発費	新商品の試作品や包装パッケージの試作開発にともなう原材料、設計、デザイン、製造、改良、加工するために支払われる経費
⑦資料購入費	補助事業遂行に必要不可欠な図書等を購入するために支払われる経費
⑧借料	補助事業遂行に直接必要な機器・設備等のリース料・レンタル料として支払われる経費
⑨設備処分費	販路開拓の取組を行うための作業スペースを拡大する等の目的で、当該事業者自身が所有する死蔵の設備機器等を廃棄・処分する、または借りていた設備機器等を返却する際に修理・原状回復するのに必要な経費
⑩委託・外注費	上記①から⑨に該当しない経費であって、補助事業遂行に必要な業務の一部を第三者に委託(委任)・外注するために支払われる経費(自ら実行することが困難な業務に限ります。)

小規模事業者持続化補助金 ④公募期間

- 申請受付締切:

第18回:

- 公募要領公開:2025年6月30日(月)
- 申請受付開始:2025年10月3日(木)
- 申請受付締切:2025年11月28日(金)
 - 事業支援計画書交付の受付締切:2025年11月18日(火)

※事業支援計画書の交付(商工会/商工会議所が発行)に時間を要する場合がありますので、余裕をもって手続きする必要あり。

小規模事業者持続化補助金 ⑤申請項目

p.33

経営計画

1-1 自社の概要
1-2 現在の売上・利益の状況
1-3 経営課題
2-1 市場動向
2-2 顧客ニーズ
3 自社や自社の提供する商品・サービスの強み・弱み
4-1 経営方針・目標
4-2 今後のプラン

補助事業計画

補助事業で行う事業名
事業の概要
背景・目的
具体的な取組
取組内容(概要)
具体的な取組内容(詳細)
業務効率化(生産性向上)の取組みの有無
取組の効果
効果の試算

小規模事業者持続化補助金 ⑥審査項目

I.基礎審査

次の要件を全て満たすものであること。要件を満たさない場合には、その提案は失格とし、その後の審査を行いません。

- ①必要な提出資料がすべて提出されていること
- ②「2. 補助対象者」・「3. 補助対象事業」・「4. 補助率等」の要件に合致すること
- ③補助事業を遂行するために必要な能力を有すること
- ④小規模事業者が主体的に活動し、その技術やノウハウ等を基にした取組であること

II.書面審査 経営計画書・補助事業計画書について、以下の項目に基づき加点審査を行い、総合的な評価が高いものから順に採択を行います。

①自社の経営状況分析の妥当性

- ・ 自社の経営状況を適切に把握し、自社の製品・サービスや自社の強みも適切に把握しているか。

②経営方針・目標と今後のプランの適切性

- ・ 経営方針・目標と今後のプランは、自社の強みを踏まえているか。
- ・ 経営方針・目標と今後のプランは、対象とする市場(商圏)の特性を踏まえているか。

③補助事業計画の有効性

- ・ 補助事業計画は具体的で、当該小規模事業者にとって実現可能性が高いものとなっているか。
- ・ 地道な販路開拓を目指すものとして、補助事業計画は、経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要かつ有効なものか。(共同申請の場合:補助事業計画が、全ての共同事業者における、それぞれの経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要か。)
- ・ 補助事業計画に小規模事業者ならではの創意工夫の特徴があるか。
- ・ 補助事業計画には、ITを有効に活用する取り組みが見られるか。

④積算の透明・適切性

- ・ 補助事業計画に合致した事業実施に必要なものとなっているか。
- ・ 事業費の計上・積算が正確・明確で、真に必要な金額が計上されているか。

小規模事業者持続化補助金 ⑦加点

【重点政策加点】、【政策加点】から
それぞれ1種類、合計2種類まで選択可能。

【重点政策加点】	①赤字賃上げ加点	賃金引上げ特例に申請する事業者のうち、赤字である事業者
	②事業環境変化加点	ウクライナ情勢や原油価格、LP ガス価格等の高騰による影響を受けている事業者
	③東日本大震災加点	東京電力福島第一原子力発電所の影響を受け、引き続き厳しい事業環境下にある事業者
	④くるみん・えるぼし加点	次世代法に基づく「くるみん認定」、もしくは女性活躍推進法に基づく「えるぼし認定」を受けている事業者
【政策加点】	① 賃金引上げ加点	最低賃金の引上げが行われる中、それに加えて更なる賃上げを行い、従業員に成長の果実を分配する意欲的な事業者(事業場内最低賃金が申請時より+30円以上)
	②地方創生型加点	以下の類型に即した事業計画を策定している事業者。(1)地域資源型:地域資源等を活用し、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を図るため、地域外への販売や新規事業の立ち上げを行う計画。(2)地域コミュニティ型:地域の課題解決や暮らしの実需に応えるサービスを提供する小規模事業者による、地域内の需要喚起を目的とした取組等を行う計画
	③経営力向上計画加点	受付締切回の基準日までに、中小企業等経営強化法に基づく「経営力向上計画」の認定を受けている事業者
	④事業承継加点	受付締切回の基準日時点の代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補が補助事業を中心になって行う場合
	⑤過疎地域加点	「過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法」に定める過疎地域に所在し、地域経済の持続的発展につながる取組を行う事業者
	⑥一般事業主行動計画策定加点	従業員100人以下の事業者で、(1)「女性の活躍推進企業データベース」に女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者、(2)「両立支援のひろば」に次世代法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者
	⑦後継者支援加点	将来的に事業承継を行う予定があり、新たな取組を行う後継者候補として、「アトツギ甲子園」のファイナリスト等になった事業者
	⑧小規模事業者卒業加点	補助事業実施期間中に常時使用する従業員を増やし、小規模事業者として定義する従業員の枠を超え事業規模を拡大する事業者
	⑨事業継続力強化計画策定加点	申請受付締切日までに、「事業継続力強化計画」または「連携事業継続力強化計画」の認定を受けており、実施期間が終了していない認定事業者
	⑩令和6年能登半島地震等に伴う加点	令和6年能登半島地震等に起因して、売上減少の間接的な被害を受けた事業者

小規模事業者持続化補助金 ⑧記載例(カフェ)

2021年度の例

p.36

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>及び<補助事業計画>(Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとさせていただきます。

1. 企業概要

当社株式会社△△は、地域の人口減少などの環境の変化もあり2016年から喫茶部門を立ち上げ、地域内外のお客様へのサービスを開始した。2018年には、地元の老舗ホテル内にカフェを出店し、全国から観光目的で来訪されたお客様にもご利用いただいている。

営業時間 11:30～19:00 週6日営業 ※木曜休業

役員1名、正社員3名、パート4名

	売上総額の大きい商品		利益総額の大きい順	
1位	地元野菜を使ったピーフチュウ	〇万円	プリン	〇万円
2位	ハンバーグ	〇万円	シフォンケーキ	〇万円
3位	地元野菜のカレー	〇万円	チーズケーキ	〇万円
4位	サンドイッチ	〇万円	ガトーショコラ	〇万円
5位	地元野菜のパニーニカウダ	〇万円	ソフトクリーム	〇万円

平日ランチは上記のメニューが人気。午後2時からデザートと紅茶のセットが女性客に人気。

※どのような製品やサービスを提供しているかお書きください。また、売上げが多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスをそれぞれ具体的にお書きください。

2. 顧客ニーズと市場の動向

景色の良い、ゆったりとした環境にある山小屋風の店舗が女性客に人気。平日のランチは平均1000円程度。午後は3時前後をピークに紅茶とケーキのセットが主力となるが、価格帯は700円前後となる。

全国的なカフェブームのため若い女性客が多い。インスタグラムを中心としたSNSへの投稿も盛んに行われていることから、今後もカフェ人気は継続するものと思われる。

カフェの店舗が自然の中にあるため、冬場は日が早くなり客足も減少する。

新型コロナウイルスの影響から人込みを避ける人々が増えることが予想されるため、人里離れた自然の中にあるカフェの存在意義は高まるものと思われる。

※お客様（消費者、取引先双方）が求めている商品・サービスがどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増減など売上げを左右する環境について、過去から将来の見通しを含めお書きください。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

当店は、高速道路のインターチェンジから車で5分程度の立地にあり、他県から車で訪れる客も増加している。また、県内の農家と専売契約を結んでおり、地元の野菜を使ったメニューが地域紙にも取り上げられ、ローカル放送で紹介されたことから、客足も増えていた。

※自社や自社の商品・サービスが他社に比べて優れていると思われる点、顧客に評価されている点をお書きください。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

新型コロナウイルスの影響から、来客が減少し売り上げにも大きく影響が出ている。今後は、下記の項目に力を入れ、立て直しを図ることとしたい。

- ① 新型コロナウイルスの影響で近くの山でのピクニック・キャンプ客が増えている。そうした客に向けたオリジナルテイクアウト用のメニューを開発する。メニューが完成したら〇月中にはホームページにもメニューを掲載し、PRする。
- ② 店舗外の空いたスペースにもカフェ席を設置し、広々とした環境で風通しも良く景色も楽しめる屋外カフェとして客を呼び込みたい。涼しくなり、外で食事が楽しめる10月までには店舗外設備を整える。また、立地を生かした絶景カフェとしてホームページ等でPRし、県外客にもアピールして地域外の客を呼び込む。

※1.～3.でお書きになったことを踏まえ、今後どのような経営方針や目標をお持ちか、可能な限り具体的にお書きください。また、方針・目標を達成するためにどのようなプラン（時期と具体的行動）をお持ちかお書きください。

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」（様式6）を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ☐①申請時から1年以内 ☐②1年超5年以内 ☐③5年超
- (2) 事業承継内容（予定） ☐①事業の全部承継 ☐②事業の一部承継（業態転換による一部事業廃止含）
- (3) 事業承継先（予定） ☐①親族 ☐②親族以外（☐（i）親族外役員・従業員、☐（ii）第三者（取引先等））

※採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する場合は必須です。

※採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望しない場合は、この「4-2」欄のチェックは記入しないでください。

小規模事業者持続化補助金 ⑧記載例(カフェ)

2021年度の例

p.37

<補助事業計画>

1. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

ピクニック用テイクアウトメニューの開発および販路開拓

※本事業のタイトルを簡略にお書きください。

2. 販路開拓等（生産性向上）の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

ピクニック用のテイクアウトメニューの開発。屋外で食べることを前提として、ピクニック・キャンプに向けたメニューを開発。近くの山にキャンプ・ピクニックへ向かう客に購入いただくことを想定。他県からの客が多くなることが見込まれるため、基本的にはホームページにメニューを掲載しPRする他、キャンプ場にチラシを置いてもらい、キャンプ客への認知度を上げる。

屋外カフェ席を新たに設置し、室内のカフェ利用をためらう客を呼び込む。来店客に口コミでPRする他、席の設置が完了したら景色とあわせてSNSにも投稿して女性客にPRする。

※本事業で取組む販路開拓などの取組について、何をどのような方法で行うか、具体的にお書きください。その際、これまでの自社・他社の取組と異なる点、創意工夫した点、特徴などを具体的にお書きください。

3. 業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】

*公募要領P.33に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

4. 補助事業の効果【必須記入】

*販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通して、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

山に向かう客に向けたテイクアウトメニューをPRし、SNS等での口コミによる影響を含め、テイクアウト用メニューで1か月15万円程度の売上増加を図る。テイクアウト事業の実施にあたっては、テイクアウト用にサイズを変えた調理器具の導入や、パッケージの開発にかかる費用で40万円程度の初期投資（補助対象経費含む）が発生する。

また、屋外のカフェ席を設置することで、店内スペースも広く使用することができ、十分な感染対策を行った上で客を呼ぶことができる。屋外用の座席・テーブル等の設備で20万円程度かかる見込みであるが、テイクアウトメニューの売上也増えることから1年程度で回収できるものと見込んでいる。

※本事業を行うことにより、売上げ、取引などにどのような効果があるか可能な限り具体的にお書きください。その際、事業を行うことがその効果に結びつく理由も併せてお書きください。

持続化補助金申請書の例 ～記載例(カフェ)の改善例

<経営計画>【必須記入】

1. 企業概要

地元野菜の鮮度と季節感と、風景をまるごと味わえるカフェ「△○□」

当社株式会社△△は、地域の人口減少などの環境の変化もあり2016年から喫茶部門を立ち上げ、地域内外のお客様へのサービスを開始した。

2018年には、地元の老舗ホテル内にカフェを出店し、全国から観光目的で来訪されたお客様にもご利用いただいている。

- ・ 営業時間11:30～19:00週6日営業 ※木曜休業
- ・ 役員1名、正社員3名、パート4名

- ・ 平日ランチは下記のメニューが人気。
- ・ 午後2時からはデザートと紅茶のセットが女性客に人気
- ・ 景色の良い、ゆったりとした環境にある山小屋風の店舗が女性客に人気。平日のランチは平均1,000円程度。午後は3時前後をピークに紅茶とケーキのセットが主力となるが、価格帯は700円前後となる。

令和2年の実績

- 売上高 28,901,234円 営業利益 23,456円 / 客数 34,567人・12,345組
- 売上高前年比 76.5% 営業利益前年比 12.3%
- 原価率 24.5% 人件費率 45.6%



	売上金額の大きい商品		利益総額の大きい商品	
1位	地元野菜を使ったビーフシチュー	〇万円	プリン	〇万円
2位	ハンバーグ	〇万円	シフォンケーキ	〇万円
3位	地元野菜のカレー	〇万円	チーズケーキ	〇万円
4位	サンドウィッチ	〇万円	ガトーショコラ	〇万円
5位	地元野菜のパニーニカウダ	〇万円	ソフトクリーム	〇万円



地元野菜のビーフシチュー



地元野菜のパニーニカウダ



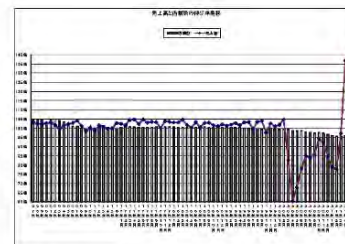
シフォンケーキセット

2. 顧客ニーズと市場の動向

市場動向

(1) 飲食業界は、新型コロナで大打撃

日本フードサービス協会の調査によると、右のグラフのように、新型コロナによって、2020年の2月以降、大幅に売上が下がっており、それに合わせて、店舗数も減ってきている。



(2) 新業態での展開を計画する動きも

店舗数が激減する中で、ワクチン摂取が始まったところから不動産業界では、飲食店の店舗が買われ、リノベーションして新店舗に生まれ変わる動きがでてきているという話を聞くことが多くなっている。各社とも、新しい切り口での飲食サービスの可能性を模索し始めているということがうかがわれる。



(3) 当店周辺は、新型コロナで一時休業が相次ぐ

当店周辺の類似の競合店では、コロナ禍で、一時休業などの対応になっており、当店のみ継続営業しています。

Cafe A	シアトル系コーヒーを意識した店だが、日替わりランチが人気。新型コロナで、客数が激減し、ディナータイム以降は休業。
喫茶 B	老夫婦による経営で地元密着。モーニングセットなどでファンが多いが、新型コロナで休業し、そのままになっている。
C コーヒー	ドリンクメニューが豊富で、子供から高齢者まで幅広く対応でき家族連れが中心。カラオケ可能だが、新型コロナでイメージダウン。

顧客ニーズ

(1) SNS での拡散がさらに拡大

全国的なカフェブームのためか、特にカフェ業態では、若い女性客が多く、Instagramを中心とした SNS への投稿も盛んに行われていることから、今後もカフェ人気は継続することと思われる。

(2) SDG's に意識が高まり、カフェでも地元産などへのこだわりが拡大

株式会社ネオマーケティングの2020年11月の調査によると、右のグラフにあるように、商品の購入時に「地域の商品・食材を進んで購入している」とした人は、全体の51.0%となっており、すでに地元食材については、単に関心だけでなく、行動としても広がってきていると考えられる。



持続化補助金申請書の例 ～記載例(カフェ)の改善例

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

(1) 地元食材については、農家から直送

当店は、県内の農家と専売契約を結んでおり、地元の野菜を使ったメニューが地域紙にも取り上げられ、ローカル放送で紹介されたことから、客足も増えていた。お客さまからも「この店の野菜は、地産地消で新鮮なものが多く、野菜の歯触り、舌触りまで感じられる」(30代女性)、「中には、農家の方が野菜を納品されて、同時に、その野菜を使った料理を食べていく、ということもあるらしいですよ。顔が見えるだけでなく、味についての信頼度も高いみたいです」(20代女性)などといった書き込みがネット上で配信されています。



(2) 高速道路からのアクセスが良い

当店は、高速道路のインターチェンジから車で5分程度の立地にあり、他県から車で訪れることも容易なため、コロナ禍でも予想ほど客数が減っていないという実感がある。新型コロナウイルスの影響から人込みを避ける人々が増えることが予想されるため、人里離れた自然の中にあるカフェの存在意義は、今後も高まるものと思われる。



ただし、カフェの店舗が自然の中にあるため、冬場は日が早くなり客足も減少するため、夏場での売上拡大の機会を検討することが課題である。



(3) 地元のリピート客が新型コロナ禍でもあまり減らなかった

当店のリピート客は、地元の人で、コロナ禍前は、全体の4割程度を占めていた。しかし、コロナ禍で、その割合は8割以上となっていたが、このリピートしていただけのお客さまがいたことで、危惧していたほど、売上が下がらなかった。



また、新型コロナ禍で、近くの山でのピクニック・キャンプ客が絶対数は少ないが、増加傾向にあるため、一定の新規顧客は存在している。

これらの結果として、新型コロナで休業せずに、継続して営業を続けられている。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

(1) 経営方針

新型コロナをチャンスとして捉え、再度、当店の強みである地元野菜の鮮度と季節感と、風景をまるごと味わえることをさらに、多くのお客さまにアピールする。

(2) 目標

新型コロナ禍からの回復の段階に入っても、現在のお客さまだけでなく、新規のお客様にも来店いただき、新型コロナ禍以前のレベルにまで客数を回復させる。

(3) 今後のプラン

新型コロナウイルスの影響から、来客が減少し売り上げにも大きく影響が出ている。今後は、下記の項目に力を入れ、立て直しを図ることとしたい。

① ピクニック・キャンプ客向けのメニュー開発とPR

- ・ 新型コロナウイルスの影響で近くの山でのピクニック・キャンプ客が増えている。そうした客に向けたオリジナルテイクアウト用のメニューを開発する。メニューが完成したら〇月中にはホームページにもメニューを掲載し、PRする。



② 感染対策も含めた屋外カフェ開設で、風景の強みをアピール

- ・ 店舗外の空いたスペースにもカフェ席を設置し、広々とした環境で風通しも良く景色も楽しめる屋外カフェとして客を呼び込む。涼しくなり、外で食事が楽しめる10月までには店舗外設備を整える。
- ・ また、立地を生かした絶景カフェとしてホームページ等でPRし、県外客にもアピールして地域外の客を呼び込む。



持続化補助金申請書の例 ～記載例(カフェ)の改善例

<補助事業計画>

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

ピクニック用テイクアウトメニューの開発および販路開拓

2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

【取組内容】

① ピクニック用のテイクアウトメニューの開発(430,000円)

屋外で食べることを前提として、ピクニック・キャンプに向けたメニューを開発。近くの山にキャンプ・ピクニックへ向かう客に購入いただくことを想定。



ハンバーグセット 地元野菜サンド 地元野菜BLTセット 地元野菜&チキンBOX

上記の写真はイメージ写真で、サイズは、携行できるサイズを意識し、そのための設備として、下記の設備を導入すると同時に、販売促進のためのパッケージデザイン開発と、チラシ配布を実施する。

- (1) テイクアウト専用の調理台 ×1台 <機械装置等費> 150,000円
 - ・ ○○製 XYP-1234 [サイズ1800×900mm]
 - ・ コンパクトで、カット調理からパック作業まで可能。
- (2) テイクアウト専用保冷庫 ×1台 <機械装置等費> 120,000円
 - ・ □□製 FRM-AS456 [サイズ450×450×1200mm] 100V 20W
 - ・ 縦型で複数個のランチボックスを保存可能。ディスプレイとしても効果的。
- (3) パッケージデザイン開発 <外注費> 100,000円
 - ・ 当店のデザインにマッチした機能性のあるランチボックスを開発
 - ・ 立体の機能性のあるデザインで、シンプルな柄を想定
- (4) キャンプ場等での配布を想定したチラシ <広報費>
 - ・ 近隣のキャンプ場5カ所×@1,000枚での配布(常置型)
 - ・ デザイン費50,000円+1,000枚×10円=60,000円

他県からの客が多くなることが見込まれるため、基本的にはホームページにメニューを掲載しPRする他、キャンプ場にチラシを置いてもらい、キャンプ客への認知度を上げる。

② 室内のカフェ利用をためらう客を呼び込む屋外カフェ席の設置(200,000円)

<外注費> 200,000円

右写真のような屋外カフェ席を新たに設置(テーブルと椅子)し、室内のカフェ利用をためらう客を呼び込む。

来店客に口コミでPRする他、席の設置が完了したら景色とあわせてSNSにも投稿して女性客にPRする。



【スケジュール・体制】

スケジュール	8月	9月	10月	11月	12月
①テイクアウトメニュー開発	仕様決定 見積、発注	設備設置 パッケージデザイン決定 チラシデザイン決定	チラシ配布 支払	補助事業報告	
②屋外カフェ席の設置	仕様決定 見積、発注	設備設置	支払	補助事業報告	

体制	担当者
総責任者	代表取締役 ○○ △△
経理・事務	経理担当 ×× ○○

3. 業務効率化(生産性向上)の取組内容【任意記入】

* 公券要領P.33に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

4. 補助事業の効果【必須記入】

* 販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

① 定量的効果

- ・ 山に向かう客に向けたテイクアウトメニューをPRし、SNS等での口コミによる影響を含め、テイクアウト用メニューで1か月15万円程度(客単価750円×4週×[平日5個、土曜20個、日曜15個])の売上増加が実現できる。
- ・ 屋外カフェ席で、6席増加し、1か月10万円程度(平日0.5回転、土日1.5回転、客単価1,000円、利用可能天候50%)の売上増加が実現できる。
- ・ 合計で、1か月25万円の売上増加になり、補助事業対象経費合計63万円を、売上ベースで3か月程度、営業利益(売上高の10%)ベースで2年2か月程度で回収できる。

② 定性的効果

- ・ 競合店にはない風景や地元野菜の特徴を、さらに新しいお客さまに印象づけることができる。
- ・ 地元野菜の農家に対して、仕入としての効果を提供することで、地域の活性化にも貢献できる。
- ・ 地元野菜の地産地消がすすむことで、地域全体としてSDG'sの活動を推進することにつながる。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名称」等が一般公表されます。

※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 (ものづくり補助金)	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 (省力化補助金)	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 省エネルギー投資促進・需要構造転換 支援事業費補助金 (省エネ補助金)	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の実業性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

中小企業新事業進出補助金概要

項目	内容
補助対象者	企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦を行う中小企業等
補助上限額	従業員数20人以下 2,500万円(3,000万円) 従業員数21～50人 4,000万円(5,000万円) 従業員数51～100人 5,500万円(7,000万円) 従業員数101人以上 7,000万円(9,000万円) ※補助下限750万円 ※大幅賃上げ特例適用事業者(事業終了時点で①事業場内最低賃金+50円、②給与支給総額+6%を達成)の場合、補助上限額を上乗せ。(上記カッコ内の金額は特例適用後の上限額。)
補助率	1/2
基本要件	中小企業等が、企業の成長・拡大に向けた新規事業(※)への挑戦を行い、 (※事業者にとって新製品(又は新サービス)を新規顧客に提供する新たな挑戦であること) ①付加価値額の年平均成長率が+4.0%以上増加 ②1人あたり給与支給総額の年平均成長率が、事業実施都道府県における最低賃金の直近5年間の年平均成長率以上、又は給与支給総額の年平均成長率+2.5%以上増加 ③事業所内最低賃金が事業実施都道府県における地域別最低賃金+30円以上の水準 ④次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表等の基本要件を全て満たす3～5年の事業計画に取り組むこと。
補助事業期間	交付決定日から14か月以内(ただし採択発表日から16か月以内)
補助対象経費	建物費、構築物費、機械装置・システム構築費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費
その他	- 収益納付は求めません。 - 基本要件②、③が未達の場合、未達成率に応じて補助金返還を求めます。ただし、付加価値が増加していないかつ企業全体として営業利益が赤字の場合や、天災など事業者の責めに帰さない理由がある場合は返還を免除します。 - 公募回数は2026年3月末までに4回程度、採択予定件数は計6,000件程度と予定。

中小企業新事業進出補助金補助対象要件

(1) 新事業進出要件、(2) 付加価値額要件、(3) 賃上げ要件、(4) 事業場内最賃水準要件、(5) ワークライフバランス要件、(6) 金融機関要件、の全てを満たすこと。

要件	内容
(1) 新事業進出要件	新事業進出指針に示す「新事業進出」の定義に該当する事業であること
	下記の①～③を全て満たすこと
	① 製品等の新規性要件 事業を行う中小企業等にとって、事業により製造等する製品等が、新規性を有するものであること。 ② 市場の新規性要件 事業を行う中小企業等にとって、事業により製造等する製品等の属する市場が、新たな市場であること。 新たな市場とは、事業を行う中小企業等にとって、既存事業において対象となっていなかったニーズ・属性(法人／個人、業種、行動特性等)を持つ顧客層を対象とする市場を指す ③ 新事業売上高要件 次に掲げる要件のいずれかを満たすこと。 I. 事業計画期間終了後、新たに製造等する製品等の売上高又は付加価値額が、応募申請時の総売上高の10%又は総付加価値額の15%を占めることが見込まれるものであること。 II. 応募申請時の直近の事業年度の決算に基づく売上高が10億円以上であり、かつ、同事業年度の決算に基づく売上高のうち、新事業進出を行う事業部門の売上高が3億円以上である場合には、事業計画期間終了後、新たに製造する製品等の売上高又は付加価値額が、応募申請時の当該事業部門の売上高の10%又は付加価値額の15%以上を占めることが見込まれるものであること。

中小企業新事業進出補助金補助対象要件

要件	内容
(2) 付加価値額要件	補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、付加価値額(又は従業員一人当たり付加価値額)の年平均成長率が4.0%以上増加する見込みの事業計画を策定すること 申請者自身で付加価値額基準値以上の目標値を設定し、事業計画期間最終年度において当該付加価値額目標値を達成することが必要です。 - 付加価値額とは、営業利益、人件費、減価償却費を足したもの。 - 比較基準となる付加価値額は、補助事業終了月の属する(申請者における)決算年度の付加価値額とする。 - 年平均成長率(CAGR)は複利計算をもとに算出。

要件	内容【目標値未達の場合、補助金返還義務あり】
(3) 賃上げ要件	補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、以下のいずれかの水準以上の賃上げを行うこと[応募申請時まで全ての従業員又は従業員代表者に対して表明することが必要] ① 補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、一人当たり給与支給総額の年平均成長率を、事業実施都道府県における最低賃金の直近5年間(令和元年度を基準とし、令和2年度～令和6年度の5年間をいう。)の年平均成長率以上増加させること ② 補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、給与支給総額の年平均成長率を2.5%以上増加させること

※**給与支給総額**とは、従業員に支払った給与等(給料、賃金、賞与等は含み、役員報酬、福利厚生費や法定福利費、退職金は除く)

中小企業新事業進出補助金補助対象要件

【都道府県別最低賃金年平均成長率(令和2年度～6年度)】

都道府県	年平均成長率	都道府県	年平均成長率	都道府県	年平均成長率	都道府県	年平均成長率
北海道	3.2%	東京	2.8%	滋賀	3.3%	香川	3.5%
青森	3.8%	神奈川	2.8%	京都	3.1%	愛媛	3.9%
岩手	3.8%	新潟	3.5%	大阪	2.9%	高知	3.8%
宮城	3.4%	富山	3.3%	兵庫	3.2%	福岡	3.4%
秋田	3.8%	石川	3.4%	奈良	3.3%	佐賀	3.9%
山形	3.9%	福井	3.5%	和歌山	3.4%	長崎	3.8%
福島	3.7%	山梨	3.4%	鳥取	3.9%	熊本	3.8%
茨城	3.4%	長野	3.3%	島根	4.0%	大分	3.8%
栃木	3.3%	岐阜	3.3%	岡山	3.3%	宮崎	3.8%
群馬	3.4%	静岡	3.2%	広島	3.2%	鹿児島	3.8%
埼玉	3.1%	愛知	3.1%	山口	3.4%	沖縄	3.8%
千葉	3.1%	三重	3.2%	徳島	4.3%	全国平均(参考)	3.2%

厚生労働省「地域別最低賃金改定状況」(2019年度・2024年度)再編加工

※応募申請時に従業員数が0名の場合、対象となる給与が存在しないことから本補助金には申請できません。

中小企業新事業進出補助金 補助対象要件

要件	内容【目標値未達の場合、補助金返還義務あり】
(4) 事業場内最低賃金水準要件	補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、毎年、事業所内最低賃金が補助事業実施場所都道府県における地域別最低賃金より30円以上高い水準であること
要件	内容
(5) バランスワークライフ要件	次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表していること 「次世代育成支援対策推進法」(「次世代法」)に規定する一般事業主行動計画の策定・公表を行うことが必要。 応募申請時まで、次世代法に基づき一般事業主行動計画を策定し、仕事と家庭の両立の取組を支援する情報サイト「両立支援のひろば」に策定した一般事業主行動計画を公表すること。(1～2週間程度必要)
要件	内容
(6) 金融機関関与要件	補助事業の実施にあたって金融機関等から資金提供を受ける場合は、資金提供元の金融機関等から事業計画の確認を受けていること

中小企業新事業進出補助金 補助対象外事業

- ① 補助事業の主たる内容そのものを他者へ外注又は委託する事業、及び具体的な補助事業の実施の大半を他社に外注又は委託し、企画だけを行う事業
- ② グループ会社(みなし同一事業者に該当する他の事業者)が既に実施している事業を実施するなど、補助事業で新たにに取り組む事業の内容が、容易に実施可能である事業
- ③ 事業承継を行った上で事業を実施する場合に、承継以前の各事業者が既に実施している事業を実施するなど、補助事業で新たにに取り組む事業の内容が、容易に実施可能である事業
- ④ 不動産賃貸(寮を含む)、駐車場経営、暗号資産のマイニング等、実質的な労働を伴わない事業又は専ら資産運用的性格の強い事業
- ⑤ 会員制ビジネスであって、その会員の募集・入会が公に行われていない事業
- ⑥ 建築又は購入した施設・設備を自ら占有し、事業の用に供することなく、特定の第三者に長期間賃貸させるような事業
- ⑦ 1次産業(農業、林業、漁業)に取り組む事業
- ⑧ 主として従業員の解雇を通じて、補助対象事業の要件を達成させるような事業
- ⑨ 公序良俗に反する事業
- ⑩ 法令に違反する及び違反する恐れがある事業並びに消費者保護の観点から不適切であると認められる事業
- ⑪ 風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律第2条各項により定める事業
- ⑫ 暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律第2条に規定する暴力団又は暴力団員と関係がある中小企業等又はリース会社による事業
- ⑬ 事業計画の重複となる事業
 - ・同一事業者(みなし同一事業者を含む)が今回の公募で複数申請を行っている事業
 - ・本補助金において提出された、他の法人・事業者と同一又は類似した内容の事業
- ⑭ 国庫及び公的制度からの二重受給となる事業
 - ・間接直接を問わず国(独立行政法人等を含む)が目的を指定して支出する過去又は現在の他の補助金、助成金、委託費等と同一の補助対象経費を含む事業
 - ・公的医療保険・介護保険からの診療報酬・介護報酬、固定価格買取制度等との重複を含む事業、及び同一又は類似した内容の事業
- ⑮ 中小企業庁が所管する補助金(中小企業生産性革命推進事業、中小企業等事業再構築促進事業、中小企業省力化投資補助事業等)と同一の補助対象経費を含む事業
- ⑯ 補助事業により発生した利益や付加価値額の大部分が第三者のものになる事業
- ⑰ 申請時に虚偽の内容を含む事業
- ⑱ その他制度趣旨・本公募要領にそぐわない事業

中小企業新事業進出補助金 補助対象経費

機械装置・システム構築費 (建物費といずれか必須)	① 専ら補助事業のために使用される機械装置、工具・器具(測定工具・検査工具等)の購入、製作、借用に要する経費 ② 専ら補助事業のために使用される専用ソフトウェア・情報システム等の購入、構築、借用に要する経費 ③ ①又は②と一体で行う、改良、据付け又は運搬に要する経費
建物費 (機械装置・システム構築費といずれか必須)	① 専ら補助事業のために使用される生産施設、加工施設、販売施設、検査施設、作業場、その他事業計画の実施に不可欠と認められる建物の建設・改修に要する経費 ② 補助事業実施のために必要となる建物の撤去に要する経費 ③ 専ら補助事業のために使用される建物に付随する構築物の建設に要する経費
運搬費	① 運搬料、宅配・郵送料等に要する経費
技術導入費	① 補助事業遂行のために必要な知的財産権等の導入に要する経費
知的財産権等関連経費	① 補助事業の開発成果の事業化にあたり必要となる特許権等の知的財産権等の取得に要する弁理士の手続代行費用や外国特許出願のための翻訳料など知的財産権等取得に関連する経費
外注費 (検査・加工・設計等に係る) 補助上限額:補助金額全体の10%	① 補助事業遂行のために必要な検査等・加工や設計等の一部を外注(請負、委託等)する場合の経費
専門家経費 補助上限額:100万円	① 補助事業遂行のために必要な専門家に支払われる経費
クラウドサービス利用費	① 専ら補助事業のために使用されるクラウドサービスの利用に関する経費
広告宣伝・販売促進費 補助上限額:事業計画期間1年あたりの売上高見込み額(税抜)の5%	① 補助事業で製造又は提供する製品・サービスに必要な広告(パンフレット、動画、写真等)の作成及び媒体掲載、補助事業のPR 等に係るウェブサイトの構築、展示会出展、ブランディング・プロモーションに係る経費

中小企業新事業進出補助金 スケジュール

「賃上げ要件」～
「賃上げ特例要件」～

基準年度:補助事業実施期間の終了時点が含まれる事業年度

基準年度:報告対象年度の直前の事業年度

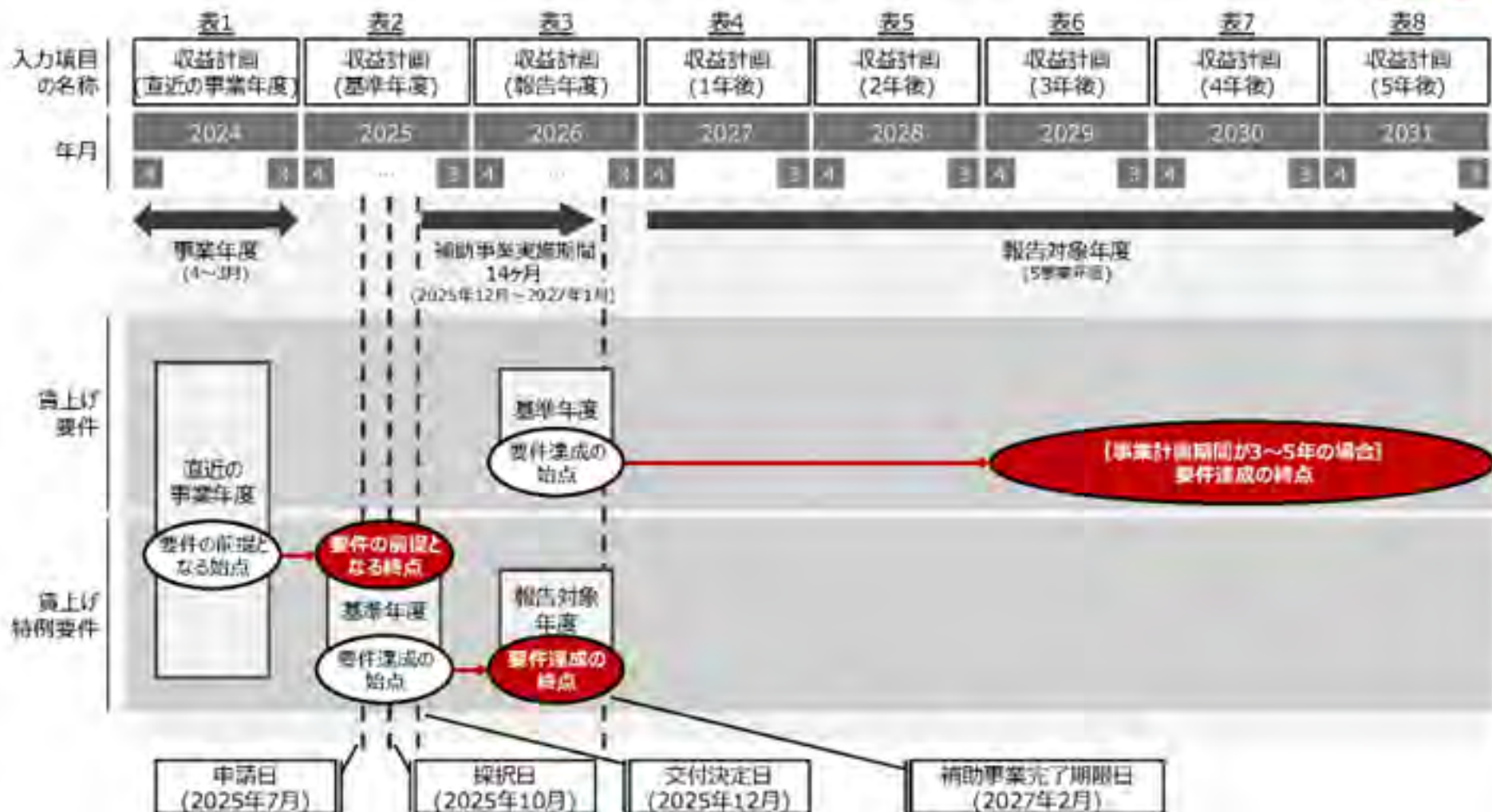
報告対象年度:採択日 補助事業完了期限日のいずれかの時 が含まれる事業年度

● 第1 回公募スケジュールを前にした事例

事業年度:4～3 月

補助事業実施期間:2025 年12 月～2027 年1 月 ※最長14 月のパターン

凡例: 始点 終点



中小企業新事業進出補助金 事業計画作成項目

既存事業の内容	① 申請者の概要 ・自社の概要や現在行っている事業等について簡潔に記載してください。 ② 既存事業の内容 ・現在行っている既存事業の内容を網羅的・具体的にすべて記載してください。
補助事業の具体的取組内容	① 新事業進出指針への該当性 ・既存製品等と新製品等の内容を記載したうえで、それらの相違点について具体的に記載してください。(製品等の新規性要件) ・既存市場(顧客)と新市場(顧客)の内容を記載したうえで、それらの相違点について具体的に記載してください。(市場の新規性要件) ② 新規事業の内容・目的 ・補助事業で取り組む新規事業の内容と目的について、具体的に記載してください。
連携体の必要性	<連携体申請の場合のみ> ① 代表申請者及び連携体構成員それぞれについて、補助事業における役割及び必要不可欠である理由を具体的に記載してください。
現状分析	① 現在の事業の状況について説明してください。 ② SWOT分析(自社の強み・弱み・機会・脅威)を実施したうえで、新規事業を実施することの必要性について説明してください。
新規事業の新市場性・高付加価値性 <①と②は選択制>	① 新市場性 ・新製品等の属するジャンル・分野について記載してください。 ・新製品等の属するジャンル・分野の社会における一般的な普及度や認知度が低いものであることを、それらを裏付ける客観的なデータ・統計等を示しながら、説明してください。 ② 高付加価値性 ・新製品等のジャンル・分野における一般的な付加価値や相場価格について、それらを裏付ける客観的なデータ・統計等を示しながら、説明してください。 ・新製品等のジャンル・分野における一般的な付加価値や相場価格と比較して、自社が製造等する新製品等が、高水準の高付加価値化・高価格化を図るものであることを、高付加価値化・高価格化の源泉となる自社の価値・強みの分析とともに、説明してください。
新規事業の有望度	① 新規事業の将来性 ・補助事業で取り組む新規事業が、自社がアプローチ可能な範囲の中で、継続的に売上・利益を確保できるだけの規模を有していることや成長が見込まれる市場であることについて説明してください。 ② 参入可能性 ・補助事業で取り組む新規事業が、自社にとって参入可能な事業であることについて説明してください。 ③ 競合分析 ・競合分析を実施した上で、顧客ニーズを基に、競合他社と比較して、自社に明確な優位性を確立する差別化が可能であることについて説明してください。
事業の実現可能性	① 課題及びスケジュール ・補助事業の事業化に向けた中長期での課題及び、事業化に至るまでの遂行方法、スケジュールや課題の解決方法について説明してください。 ・事業実施期間内に投資する建物の建設・改修等の予定、機械装置等の取得時期や技術の導入や専門家の助言等の時期についても、可能な限り詳細なスケジュールを記載してください。 ② 事業実施体制 ・補助事業を実施するための体制(人材、事務処理能力等)、資金の調達方法について説明してください。 ・既存事業の縮小又は廃止、省人化により、従業員の解雇を伴う場合には、再就職支援の計画等の従業員への適切な配慮の取組について具体的に記載してください。
公的補助の必要性	① 補助事業で取り組む新規事業の内容が、川上・川下への経済波及効果が大きい事業や社会的インフラを担う事業、新たな雇用を生み出す事業など、国が補助する積極的な理由がある事業である場合は、理由とともにその旨を記載してください。【任意】 ② 補助事業で取り組む新規事業の内容が、先端的なデジタル技術の活用、新しいビジネスモデルの構築等を通じて、地域やサプライチェーンのイノベーションに貢献し得る事業である場合は、理由とともにその旨を記載してください。【任意】 ③ 国からの補助がなくとも、自社単独で容易に事業を実施できるものではないことについて説明してください。
政策面	① 補助事業で取り組む新規事業の内容が、「10. 審査項目(6)政策面」に記載されている事項に該当する場合は、理由とともにその旨を記載してください。【任意】
補助対象予定経費	① 補助対象とする予定のすべての経費について、経費の分類、名称、取得予定価格等を具体的に記載してください。なお、単価500万円(税抜き)以上の機械装置については、機械の種類が具体的に分かる名称を記載してください。 ② 補助対象とする予定のすべての経費について、補助事業を実施するうえで、それらが必要不可欠である理由を具体的に説明してください。
収益計画	① 補助事業の事業化見込み ・収益計画表を作成したうえで、補助事業の成果の事業化見込みについて、目標となる時期・売上規模・量産化時の製品等の価格等について記載してください。 ② 補助対象要件への該当性 ・「新事業売上高要件」「付加価値額要件」「賃上げ要件」「事業場内最賃水準要件」「賃上げ特例要件(賃上げ特例の適用を受ける場合のみ)」を満たす収益計画を作成のうえ、算出根拠とそれらを達成するための取組について具体的に記載してください。 ③ 大規模な賃上げ計画の妥当性 <賃上げ特例の適用を希望する事業者のみ> ・補助事業実施期間内に限らず、補助事業終了後も含めて、想定される継続的な賃上げの見込みを示してください。賃上げに必要な経費や原資を明確にし、具体的な取組の内容を明記したうえで、実現可能であることを説明してください。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

1. 新規事業の概要

①事業計画名

補助事業で取り組む新規事業の内容が分かる名称を記載してください。

補助金交付候補者として採択された場合は事業計画名が公表されます。

(30 字以内)

〇〇技術を活用した〇〇向け〇〇部品の企画・製造・販売事業

②事業計画の概要

補助事業の具体的な取組内容を、新製品等の詳細及び想定する顧客層が分かるように、

「誰に」「何を」「どのように」を明確にし、具体的かつ網羅的に記載してください。

(500 字以内)

当社は、〇〇部品の製造技術を応用し、精密度が要求される〇〇部品の企画・製造に着手し、〇〇や〇〇の部品を新たに製造・供給することを目指します。ターゲット顧客は、〇〇であり、新規事業の開始により、〇〇部品市場での売上比率を〇年で〇%に拡大し、利益率〇〇%を目標とします。製品の普及を図るために、〇〇業界の企業との連携を強化し、製品の認知度を向上させます。また、マーケティング活動を通じて、製品の市場調査やプロモーションを行い、顧客ニーズに応える製品を提供します。最終的に、新規事業の実施を通じて売上を向上させ、当社の従業員に対し〇%の給与支給総額の増加を実現します。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

2. 自社の現在地を知る

①申請者の概要

自社の概要（設立年、沿革、体制、経営理念等）を記載してください。

（300字以内）

当社は〇〇年に設立され、〇〇年の歴史を持つ企業です。設立当初は〇〇の企画・製造・販売を主な事業としてスタートし、現在では〇〇の分野においても事業を展開しています。現在、当社には〇〇名の従業員が在籍しており、各部門で専門的な知識と技術を持つスタッフが揃っています。当社の経営理念は「〇〇」であり、常に〇〇を第一に考え、品質の高い製品を提供することを目指しています。これまでに、〇〇の製造技術を活かして多くの顧客に信頼される製品を提供してきました。また、〇〇を重視し、〇〇な製品の開発にも力を入れています。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

②既存事業の内容

現在行っている事業を、以下の内容を具体的かつ網羅的にすべて記載してください。

現在行っている事業にも関わらず記載がない場合は、虚偽申請として不採択/採択取消/交付決定取消となる場合があります。

■ No.1

①事業の名称 (20 字以内)	〇〇の企画・製造・販売事業
②主な製品/サービスの名称 (50 字以内)	〇〇部品の企画・製造・販売
③主な製品/サービスの内容 (300 字以内)	〇〇部品は、〇〇に使用される高精度な部品です。これらの部品は、〇〇と〇〇を確保するために厳格な品質管理の下で製造されています。具体的には、〇〇、〇〇、〇〇などが含まれます。製品の特徴として、最新の〇〇技術を活用しており、従来の〇〇部品に比べて〇〇が向上しています。また、〇〇といった機能が追加されており、〇〇業界において高い評価を受けています。
④市場（顧客層） (300 字以内)	ターゲット顧客は、〇〇業界の企業です。〇〇業界においては、製品の高性能化や〇〇への配慮が求められており、当社の製品はこれらのニーズに応えることができます。また、〇〇市場においても、製品の〇〇化や〇〇の向上が求められており、当社の製品は競争力を持っています。
⑤単価や売上高 (300 字以内)	製品の単価は〇〇円で設定されており、年間売上高は〇〇円となっています。製品の〇〇化や〇の向上を競争の源泉として、競争力を持つ製品として市場に提供されます。現在の売上高は〇〇円で、売り上げ全体の〇%を占めていますが、〇年後には〇〇円と頭打ちになることが見込まれています。ただし、利益率は〇%を目標としており、製品の普及に伴い、利益率は向上が見込まれます。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

⑥実施体制 (300 字以内)	製造部門には技術者〇名、製〇名が在籍しており、高度な製造技術と品質管理体制を整えています。製造工程は、設計、加工、組立、検査の各段階で厳格な品質管理が行われています。製造部門では、最新の〇〇技術も活用し、省力化で製造体制が構築されています。一方、販売・マーケティング部門では、〇〇業界の企業に対して製品の普及を図る活動を行い、製品の認知度向上を図っています。さらに、経営陣による〇〇を行い、事業の安定稼働に努めています。
⑦事業実施場所 (300 字以内)	事業実施場所は〇〇県〇〇市〇番〇号にある〇〇工場です。この工場には最新の〇〇が整っており、〇〇な部品の製造が可能です。工場の立地は〇〇地域にあり、交通の便が良く、製品の輸送が容易です。さらに、工場周辺には〇〇業界の企業が多く存在しており、製品の普及に向けた連携が期待されます。工場内では、〇〇への配慮を徹底し、〇〇な製品の製造を行います。

※既存事業が2つ以上ある場合、上記の形式を複製して記載してください

③既存事業の業種

電子申請システム上で、該当する業種を日本標準産業分類から選択してください。

複数の事業を実施している場合、主たる事業の業種を選択してください。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3. 自社の未来を描く

3-1. 補助事業の取組内容

① 新事業進出指針への該当性

製品等の新規性要件：既存製品及び新製品の内容を記載した上で過去に製造した実績がない製品の製造等に取り組むことが分かるよう、それらの相違点を具体的かつ網羅的に記載してください。

市場の新規性要件：既存市場（顧客）と新市場（顧客）の内容を記載した上で、既存事業と新規事業の顧客層が異なることが分かるよう、それらの相違点を具体的かつ網羅的に記載してください。各要件の詳細は、「新事業進出指針」と「新事業進出指針の手引き」をご確認ください。

①主な製品/サービスの名称 (50字以内)	〇〇技術を活用した〇〇向け〇〇部品の企画・製造・販売事業
②主な製品/サービスの内容 (300字以内)	既存事業における〇〇部品の製造技術は、〇〇の技術を基礎としていることに着目し、自社の製造技術者がその技術の応用性・革新性を見出しました。そこで、その技術を応用し、〇〇な〇〇と〇〇が求められる、〇〇や〇〇の部品を企画・製造・販売します。〇〇部品は、〇〇や〇〇に使用され、また、〇〇部品は、主に〇〇に使用されます。これにより、〇〇のニーズに応え、安定供給を実現します。
③市場（顧客層） (300字以内)	ターゲット顧客は、国内の〇〇です。これらの企業は、〇〇で〇〇の高い〇〇部品を必要としており、当社の製品はそのニーズに応えます。〇〇器具を使用するエンドユーザーに目を向けると、〇〇器具のニーズは高い一方で、エンドユーザーによる〇〇器具の導入率は低いことから、〇〇市場は一層の成長が見込まれ、安定した需要が期待されます。また、〇〇との取引を通じて、新たな〇〇の市場開拓と顧客基盤の拡大を図ります。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

④単価や売上高 (300字以内)	〇〇部品の単価は約〇〇万円です。初年度の売上高は〇〇億円を目標とし、〇〇年後には売上高を〇〇億円に拡大する計画です。新規顧客として国内で〇〇社の獲得を目指し、売上高〇〇%増加を目標とします。事業計画期間最終年度には、新規事業における〇〇部品の売上高を、応募申請時の総売上高 10%を占めることを目指します。
⑤実施体制 (300字以内)	製造部門には技術者〇〇名、〇〇管理担当者〇〇名が在籍しており、高度な〇〇技術と〇〇管理体制を整えています。新事業開始に伴い、〇〇技術者や〇〇管理担当者、〇〇管理担当者を採用するほか、〇〇により人材確保を行います。増員人数は〇〇年目～Y〇〇年目で年〇〇名ずつ追加、内部登用〇〇名（合計〇〇名）を予定しています。これにより、〇〇部品の製造体制を強化し、〇〇と〇〇を向上させます。
⑥事業実施場所 (300字以内)	補助事業の主たる事業実施場所は〇〇県にある〇〇工場です。この工場には最新の〇〇が整っており、〇〇な部品の製造が可能です。〇〇部品の製造に必要な〇〇工作機械や〇〇装置を導入し、製造プロセスの〇〇と〇〇を強化します。また、工場内には〇〇管理部門を設置し、製品の品質をリアルタイムで確認し、不良品の発生を最小限に抑えます。

※④⑤は既存事業との相違点を含めて記載してください。

※⑥は既存事業と異なる場合のみ記載してください。

②新規事業の業種

電子申請システム上で、該当する業種を日本標準産業分類から選択してください。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3-3. 現状分析

①米国の関税措置による影響

米国の関税措置による影響を受けている又は影響を受けることが具体的に見込まれている場合、チェックを入れた上で次項にて具体的な影響の内容を記載してください。

☒ 米国の関税措置による影響を受けている又は影響を受けることが具体的に見込まれている

②米国の関税措置による影響の具体的内容¹

米国の関税措置による影響を受けている又は影響を受けることが具体的に見込まれている場合、影響の内容も具体的に記載してください。

(500 文字以内)

米国の追加関税措置の対象品目である〇〇(製品目名)を製造する〇〇社(供給先名)に対し、〇〇(供給製品名)を供給しているが、米国の追加関税措置により取引先からの受注量が〇%減少し、売上高が〇円減少(対前年比〇%減)の見込み。こうした中、これまで培ってきた〇〇という技術を活かし、本事業では〇〇の製品開発に取り組みます。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

③SWOT 分析

新規事業の実施に当たり、まずは既存事業を取り巻く環境を理解し、自社の強みを活かして機会を最大限捉えることが重要です。

SWOT 分析（自社の強み・弱み・機会・脅威の分析）を実施し、それぞれ新規事業でどのように活用・改善するかを記載してください。

（各 300 文字以内）

強み（Strengths）	当社の既存事業における強みは、高度な〇〇技術です。これにより、製品の〇〇を〇〇し、〇〇の〇〇を得ています。また、〇〇管理体制が整っており、〇〇な〇〇基準を満たす製品を提供することができます。これにより、顧客からの高い評価を得ています。
強みの活用方法	既存事業の強みを活用するために、まず、高度な〇〇技術をさらに発展させ、〇〇の開発に取り組みます。これにより、〇〇部品の高品質な製造を実現し、競争力を強化します。また、最新の〇〇技術を導入し、製品の差別化を図り、〇〇ニーズに応じた製品を提供します。さらに、〇〇管理体制を強化し、ISO〇〇認証の取得し、顧客からの信頼を獲得します。
弱み（Weaknesses）	当社の既存事業における弱みは、〇〇コストが高く、価格競争力が低い点です。 既存の製造プロセスは〇〇が多く、〇〇が進んでいないため、〇〇が低くなっています。また、〇〇の〇〇コストが高く、コスト削減が難しい状況です。
弱みの克服方法	当社の弱みである〇〇コストの高さと価格競争力の低さを克服するために、〇〇の向上を行います。具体的には、最新の〇〇を導入し、〇〇の〇〇を進めることで、〇〇を向上させます。また、積極的な〇〇活動を行います。具体的には、〇〇などを通じて、ターゲット顧客に製品の魅力を伝え、ブランド価値を向上させることで競争力を高めていきます。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

機会（Opportunities）	当社の既存事業における機会は、〇〇市場の成長と〇〇の高まりです。世界的な〇〇需要の増加に伴い、〇〇のメンテナンスの需要が高まっています。特に、〇〇の向上や〇〇の強化により、軽量で高性能な〇〇製品の需要が増加しています。これにより、当社の高度な〇〇技術を活かして、〇〇に配慮した製品を開発する機会が広がっています。
機会の最大化手法	既存事業の機会を最大限に活用するために、〇〇や〇〇などの〇〇部品のメンテナンス需要を取り込み、製品の〇〇を保証し、顧客の信頼を得ます。さらに、〇〇に配慮した素材を使用した製品を開発し、〇〇意識の高い顧客層を取り込むほか、積極的なマーケティング活動を通じて、製品の認知度を高め、新規顧客の獲得を図ります。
脅威（Threats）	当社の既存事業における脅威は、〇〇の増加と〇〇の激化です。〇〇市場では新規参入企業が増え、競争が激化しています。また、〇〇の価格変動や供給不足に加え、〇〇の強化により、製品の〇〇コストが上昇しています。これらの脅威により、当社の競争力が低下し、顧客を失うことに繋がっています。
脅威への対策	既存事業の脅威に対応するために、〇〇製品の差別化を図り、〇〇を高めます。具体的には、〇〇部品製造で培った高度な〇〇技術を医〇〇部品製造に応用し、〇〇な製品を提供します。また、〇〇に配慮した〇〇を使用した製品を開発し、〇〇の高い顧客層に訴求します。また、複数の供給元から〇〇を〇〇することで、〇〇リスクを分散し、安定した調達を行います。

④新規事業の必要性

上記①～③の現状分析を踏まえて、なぜ自社が新規事業を実施する必要性があるのか記載してください。

（400 文字以内）

〇〇の進展や〇〇を背景として、〇〇器具に利用される〇〇機械器具の需要拡大が見込まれているため、本補助事業を実施します。

本補助事業では、既存事業の〇〇技術を応用して〇〇機器部品の製造に取り組み、〇〇な部品を提供します。具体的には、〇〇機器部品の製造においては、当社の既存事業である〇〇部品製造とのシナジー効果を活用し、〇〇な製品を提供します。

本補助事業を通じて、社会課題の解決に繋がることから、本補助事業は必要と考えます。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3-4. 【新市場性と高付加価値性は選択制】新規事業の新市場性・高付加価値性

補助事業で取り組む新規事業の市場における位置付け

新市場性または高付加価値性のどちらかを選択し、チェックしてください。

- ☒ 新市場性（社会における一般的な認知度や普及度が低い分野での事業）
- ☐ 高付加価値性（社会における一般的な認知度や普及度が高い分野であるが、同一分野の中で高水準の高付加価値化を図る事業）

※「新市場性」を選択した場合は「3-4-1. 新市場性」。「高付加価値性」を選択した場合は「3-4-2. 高付加価値性」の項目を記載してください

3-4-1. 新市場性

①新規事業のジャンル・分野

「[新市場・高付加価値事業の考え方](#)」を参考に、新規事業のジャンル・分野を端的に記載してください。

（15 文字以内）

〇〇機器部品

②新規事業の新市場性

前項で特定した新規事業のジャンル・分野が、社会における一般的な普及度や認知度が低いものであることを、それらを裏付ける客観的なデータ・統計等を示しながら記載してください。

（500 文字以内）

〇〇市場は、〇〇と〇〇が求められるため、当社の〇〇な〇〇が活かされます。〇〇が見込まれ、安定した〇〇が期待されます。

まず、〇〇市場は、〇〇市場とは異なる顧客層を対象としており、新たな市場開拓が可能です。〇〇部品は、〇〇と〇〇に直結するため、〇〇な〇〇と〇〇が求められます。当社の製造技術は、これらの要求を満たすことができ、競争力のある製品を提供することができます。

例えば、当社の〇〇技術を活用した〇〇部品は、従来の製品に比べて〇〇が〇〇し、〇〇も高く評価されています。これにより、〇〇からの信頼を得て、安定した供給を実現しています。また、〇〇市場は、〇〇や〇〇の進展に伴い、今後も成長が期待されます。

以上の理由から、当社の新規事業は〇〇部品市場において大きな可能性を秘めており、〇〇と〇〇を促進することができ、これにより、当社は新たな市場での〇〇を〇〇し、持続的な成長を目指します。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3-4-2. 高付加価値性

①新規事業のジャンル・分野

「[新市場・高付加価値事業の考え方](#)」を参考に、新規事業のジャンル・分野を端的に記載してください。

(15 文字以内)

—

②新規事業のジャンル・分野における一般的な付加価値や相場価格

前項で特定した新規事業のジャンル・分野における一般的な付加価値や相場価格を、それらを裏付ける客観的なデータ/統計等を示しながら記載してください。

(300 文字以内)

—

③補助事業における高付加価値化の概要

前項で明らかにした新規事業のジャンル・分野における一般的な付加価値や相場価格と比較して、補助事業で製造する新製品がどのように高水準の高付加価値化・高価格化を図るのか、高付加価値化・高価格化の源泉となる自社の価値・強みの分析とともに記載してください。

(400 文字以内)

—

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3-5. 新規事業の有望度

3-5-1. 新規事業の将来性・参入可能性

①新規事業の将来性

補助事業で取り組む新規事業が、継続的に売上・利益を確保できるだけの規模を有していることや、成長が見込まれる市場であることをその根拠とともに記載してください。

(400 文字以内)

〇〇市場は、世界的な〇〇化の進展や〇〇の進化に伴い、今後も持続的な成長が見込まれます。

特に、〇〇や〇〇などの〇〇部品は、〇〇や〇〇の精度向上に寄与するため、需要が高まっています。さらに、〇〇リスクの高まりにより、〇〇の観点から〇〇の安定供給が求められており、国内生産の重要性が増しています。

例えば、当社の〇〇な〇〇技術と〇〇管理体制を活かし、〇〇部品の製造に取り組むことで、〇〇な製品を提供し、市場シェアを拡大することが可能です。

以上の理由から、〇〇や〇〇の増加を目指し、〇〇市場での競争力を強化します。これにより、当社は持続的な成長を実現し、〇〇市場での地位を確立することができます。最終的に、新規事業の実施を通じて売上を向上させ、当社の従業員に対する賃上げを実現します。

②許認可・資格等の要否

新規事業の実施に当たり、許認可・資格等の要否を選択してください。

☒ 要

☐ 不要

③許認可・資格等の取得方法

前項で「要」を選択した場合、取得する必要がある許認可・資格等及びその取得方法を記載してください。

(200 文字内)

〇〇製造業に必要な具体的な許認可・資格として、〇〇製造業許可と ISO〇〇認証が必要です。これらの取得には、〇〇の整備、〇〇管理体制の構築、〇〇の作成・提出が必要です。〇〇製造業許可は、〇〇省への申請と審査を経て取得します。ISO〇〇認証は、認証機関による審査を受け、〇〇管理体制の適合を確認します。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

④想定される参入障壁と参入障壁をクリアするための取組み

以下の観点等を踏まえて、許認可・資格等以外の想定される参入障壁を明らかにし、それらをクリアするための取組み及び根拠を記載してください。

- ・技術力、ノウハウ、社内体制
- ・規模の経済性
- ・製品の差別化
- ・設備投資費用、資金調達
- ・顧客のスイッチングコスト
- ・法律や制度面による制約

■参入障壁 1

①想定される参入障壁 (50 文字以内)	既存〇〇技術を応用した技術力強化及び〇〇を通じた〇〇による〇〇強化、高額な初期投資による一時的な資金繰りの悪化
②クリアするための取組と根拠 (300 文字以内)	〇〇力の向上には、〇〇技術者の採用と研修を行い、〇〇技術の継続的な向上を図ります。 既存の〇〇部品製造技術を応用し、〇〇部品の製造に必要な〇〇を迅速に習得します。〇〇を実現するために、〇〇設備を導入し、〇〇を向上させます。 例えば、〇〇による〇〇削減を図り、初期投資を抑えつつ、必要な設備を迅速に導入します。 これにより、資金負担を軽減し、事業の〇〇な〇〇を実現します。

※想定される参入障壁が2つ以上ある場合、上記の表を複製して記載してください

⑤潜在顧客リスト：潜在顧客名（任意）

想定される潜在顧客を分かる範囲で具体的に記載してください。

(200 文字以内)

〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、
 〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、
 〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社、〇〇株式会社

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3-5-2. 競合分析

①競合分析の考え方と競合の選定方法

競合分析において、どのように競合を精査し、選定するのか記載してください。

(400 文字以内)

競合分析の考え方として、まず〇〇部品市場における主要な競合他社を特定し、彼らの〇〇、〇〇、〇〇などを詳細に分析します。

競合他社の選定方法としては、〇〇や〇〇データを活用し、〇〇部品市場での主要企業をリストアップします。次に、各競合他社の〇〇や〇〇、〇〇などを比較分析します。

例えば、競合他社の〇〇や〇〇、〇〇戦略を調査し、当社の強みと差別化ポイントを明確にします。これにより、競合他社と比較した際の競争優位性を明確にし、当社の製品が市場でどのように位置付けられるかを把握します。

最終的に、競合他社の〇〇をモニタリングし、〇〇するための戦略を策定します。これにより、持続的な競争力を維持し、〇〇部品市場での地位を確立します。

②競合他社の概要

競合他社について、以下の内容を記載してください。

■競合他社

企業の名称 (150 文字以内)	〇〇株式会社
事業の概要 (100 文字以内)	〇〇部品の製造・販売を行い、特に〇〇部品に強みを持つ企業です。〇〇な〇〇で高品質な製品を提供しています。
強み (100 文字以内)	高度な〇〇技術と長年の〇〇市場での経験、〇〇管理体制等の強みにより、高品質な製品を提供します。
弱み (100 文字以内)	弱みは、〇〇コストが高く価格競争力が低い点と、〇〇技術が導入されていない点です。
製品等の価格 (100 文字以内)	〇〇部品の単価は約〇〇万円で、品質は高いものの、相対的に価格が高めに設定されており、〇〇が課題です。

※競合他社が 2 社以上になる場合、上記の表を複製して記載してください。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

③差別化の可能性

競合分析を実施した上で顧客ニーズをもとに競合他社と比較し、どのような点で自社が優位であるのか、差別化できるのか記載してください。

(400 文字以内)

当社は競合他社に対して以下の点で優位性を持ち、差別化が可能です。

まず、〇〇な〇〇技術と〇〇管理体制により、〇〇部品の製造が可能です。これにより、〇〇や〇〇部品の品質を保証し、顧客の信頼を獲得します。

例えば、〇〇部品製造で培った〇〇な技術を応用することで、〇〇な製品開発が可能です。これにより、〇〇技術の導入に時間がかかる競合他社に対して優位に立てます。さらに、〇〇製造設備を導入し、〇〇を向上させることで、〇〇を抑え、〇〇という点で競争力を有することができます。〇〇に応じた〇〇の提供や迅速な〇〇対応を行うことで、顧客満足度を高め、競合他社との差別化を図ります。

これにより、〇〇市場での競争力を強化し、持続的な成長を実現します。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3-6. 事業の実現可能性

①事業の事業化に向けた課題

補助事業の事業化に向けた中長期での課題と、その解決方法を記載してください。

■ No.1

①課題 (50 文字以内)	〇〇部品の製造に不可欠〇〇技術の向上
②解決方法/代替案 (300 文字以内)	〇〇部品の製造に必要な〇〇をさらに向上させるため、〇〇と〇〇を行います。 〇〇の向上は、製品の〇〇を〇〇し、〇〇を強化するために不可欠です。特に〇〇市場では、〇〇な〇〇技術が求められます。 例えば、〇〇を採用し、最新の〇〇技術に関する研修を実施することで、〇〇を強化します。これにより、〇〇の〇〇を向上させ、顧客の信頼を獲得します。 最終的に、〇〇の向上により、〇〇市場での競争力を強化し、事業の成功を目指します。

※課題が2つ以上ある場合、上記の表を複製して記載してください

②事業化までの遂行方法

事業化に至るまでの遂行方法を記載してください。

(300 文字以内)

〇〇部品の製造に必要な〇〇を〇〇させるため、〇〇製造業許可とISO〇〇〇認証の取得を進めます。

これには、〇〇の整備と〇〇管理体制の構築が必要です。〇〇技術者の採用と研修を行い、〇〇を〇〇します。

例えば、〇〇への出展や〇〇の構築を通じて、製品の〇〇を高め、〇〇を獲得します。事業化の各ステップは、明確なスケジュールに基づいて実施し、進捗を管理します。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

p.67

③スケジュール

本補助事業の実施スケジュールについて、可能な限り詳細なスケジュールを記載してください。(各 300 字以内)

■事業実施期間中のスケジュール

実施内容	担当者	事業実施期間													
年		〇〇		〇〇											
月		〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
マイルストーン			融資 実行				許認可 取得		ISO 取得		展示会 出展			製造 開始	販売 開始
製造設備の 導入	〇〇	設 備 計 画立案		設 備 導 入開始		設 備 導 入完了									
〇〇部品の 企画	〇〇	市場 調査		コンセプ ト立案											
〇〇部品の 製造	〇〇					試作品 設計	試作品 製造	試作品 改良		試作品 完成		フィード バック取 込	本製品 設計	製造 開始	
〇〇部品の 販売	〇〇						販 売 戦 略策定					販 売 戦 略改善			販売 開始

※ ()内は記載例です。スケジュール作成時には削除してご使用ください

※ 実施内容①～⑩は記載例となるため、実際の補助事業の内容に合わせて修正してください。電子申請システム上では、最大 10 項目まで入力可能です

■事業計画期間中のスケジュール

実施内容	担当者	事業計画期間			
年		〇〇	〇〇	〇〇	
マイルストーン				改良品の製造・販売	
製造設備の 導入	〇〇		製造設備拡充		
〇〇部品の 企画	〇〇	ユーザーインタビュー	ユーザーインタビュー	ユーザーインタビュー	
〇〇部品の 製造	〇〇		改良品の設計	改良品の製造	
〇〇部品の 販売	〇〇		販売戦略改訂	改良品の販売	

※ ()内は記載例です。スケジュール作成時には削除してご使用ください

※ 実施内容①～⑩は記載例となるため、実際の補助事業の内容に合わせて修正してください。電子申請システム上では、最大 10 項目まで入力可能です

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

④事業実施体制の概要

補助事業の実施体制の概要（人材、事務処理能力、資金等）を記載してください。

（300文字以内）

事業実施体制の概要として、〇〇担当者、〇〇管理担当者、〇〇管理担当者を採用に加えて、〇〇により人材を確保します。
これにより、〇〇技術の向上と〇〇管理体制の強化を図ります。さらに、〇〇部品の製造に必要な最新の〇〇設備を調達します。
例えば、〇〇銀行から必要な資金調達を行い、〇〇に伴う資金負担を軽減します。これにより、〇〇を向上させ、〇〇を強化します。
最終的に、〇〇と〇〇管理担当者の確保、〇〇設備の導入、資金調達を通じて、事業の円滑な立ち上げと持続的な成長を実現します。

⑤事業実施体制の検討状況

新規事業の実施について、人員配置などを含めた実施体制の検討状況を選択してください。

- ☐ 未検討/検討中
- ☒ 実施に必要な体制検討済、人員調達活動前
- ☐ 実施に必要な体制検討済、人員調達活動中
- ☐ 実施に必要な体制検討済、人員調達完了

⑥補助事業を実施するための体制（人材の確保）

補助事業に従事する想定従業員数と当該従業員に求める能力（資格・スキル・経験）を記載してください。

また、従事する従業員をどのように確保するか、職種別に記載してください。

（300文字以内）

補助事業を実施するための体制として、〇〇担当者を〇〇名採用し、〇〇部品の〇〇技術と〇〇技術の研修を実施します。
これにより、〇〇技術の向上を図ります。〇〇管理担当者〇〇名は、ISO〇〇認証に基づく〇〇管理の知識を持つ専門家を採用し、〇〇管理体制を構築します。
具体的には、〇〇担当者〇〇名は〇〇製造業許可の取得に関する知識を持つ経験者を採用し、許認可取得の手続きを進めます。
これにより、着実に事業を推進し、円滑な事業運営を実現します。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

⑦【該当する場合のみ】補助事業を実施するための体制（社外リソース）

補助事業を実施するために社外リソースを活用する場合、社外リソースの企業名/関与する人数/強み/自社との役割分担などの詳細を記載してください。

（300 文字以内）

補助事業を実施するために、〇〇株式会社と連携します。

同社は〇〇機器製造に関する豊富な経験と高度な〇〇力を保有しており、ISO〇〇認証取得支援や〇〇管理体制の構築に強みがあります。

具体的には、〇〇株式会社は〇〇と〇〇管理体制の構築を担当することで、当社は〇〇技術の実践と製品開発を担当します。

これにより、社外リソースの活用を通じて、補助事業の成功を目指します。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

⑧資金調達表

補助事業全体に要する経費とその調達方法を記載してください。

複数から資金を調達している場合、すべての調達先を記載してください。

公租公課は補助対象外のため、「補助金を受けるまでの資金」には税抜きの額を半角数字で記載してください。

なお、税分は「補助事業全体に要する経費調達」の補助金交付申請額以外の区分に含めてください。

<補助事業全体に要する経費調達>

<凡例> : 電子申請システムでの自動計算等で入力不要な項目

区分	事業に要する経費（円）
自己資金（半角数字 9 桁以内）	〇〇〇〇〇〇〇〇
補助金交付申請額（半角数字 9 桁以内）	〇〇〇〇〇〇〇〇
借入金（半角数字 9 桁以内）	〇〇〇〇〇〇〇〇
借入金の調達先（1000 文字以内）	〇〇銀行
その他（半角数字 9 桁以内）	〇〇〇〇〇〇〇〇
その他の調達先（1000 文字以内）	〇〇銀行
合計額	

補助金交付申請額の、補助金を受けるまでの内訳とその調達方法を記載してください。

複数から資金を調達している場合、全ての調達先を記載してください。

公租公課は補助対象外のため、「補助金を受けるまでの資金」には税抜きの額を半角数字で記載してください。

なお、税分は「補助事業全体に要する経費調達」の補助金交付申請額以外の区分に含めてください。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

<補助金を受けるまでの資金：補助金交付申請額の内訳>

<凡例> ：電子申請システムでの自動計算等で入力不要な項目

区分	事業に要する経費（円）
自己資金（半角数字 9 桁以内）	〇〇〇〇〇〇〇〇
借入金（半角数字 9 桁以内）	〇〇〇〇〇〇〇〇
借入金の調達先（1000 文字以内）	〇〇銀行
その他（半角数字 9 桁以内）	〇〇〇〇〇〇〇〇
その他の調達先（1000 文字以内）	〇〇銀行
合計額	

⑨従業員の解雇の有無

既存事業の縮小又は廃止、省人化により、従業員の解雇を伴うか選択してください。

☐ 有

☒ 無

⑩従業員の解雇を伴う場合の再就職支援詳細

前項で「有」を選択した場合、再就職支援等従業員へどのような配慮を行うのか具体的に記載してください。

（200 文字以内）

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3-7. 公的補助の必要性

①補助事業の公共性（任意）

補助事業で取り組む新規事業が、川上/川下への経済波及効果が大きい事業、社会的インフラを担う事業、または新たな雇用を生み出す事業であるなど、国が補助する積極的な理由がある場合、理由とともにその旨を記載してください。

（500 文字以内）

補助事業の公共性として、〇〇への部品供給を通じて、〇〇機器の安定供給を実現し、〇〇のニーズに応えます。

〇〇機器部品の製造には〇〇な技術と〇〇が必要であり、これにより新たな雇用を生み出します。特に、〇〇市場の成長に伴い、関連するサプライチェーン全体の活性化が期待されます。

具体的には、当社が製造する高品質な〇〇機器部品は、〇〇や〇〇などの重要な〇〇機器に使用され、〇〇や〇〇の精度向上に寄与します。これにより、〇〇の信頼性が向上し、〇〇が確保されます。

さらに、〇〇機器部品の製造プロセスにおいては、専門技術者の採用と研修を行い、地域の雇用を創出します。これにより、地域経済の活性化にも貢献します。

最終的に、補助事業を通じて〇〇機器市場の成長を支え、関連するサプライチェーン全体の活性化を促進し、持続可能な社会の実現に寄与します。

②補助事業の地域貢献性（任意）

補助事業で取り組む新規事業が、先端的なデジタル技術の活用や新しいビジネスモデルの構築等を通じて、地域やサプライチェーンのイノベーションに貢献し得る事業である場合、理由とともにその旨を記載してください。

（500 文字以内）

補助事業の地域貢献性として、先端的な〇〇技術の活用や〇〇を通じて、〇〇や〇〇のイノベーションに貢献します。

〇〇の自動化や〇〇管理システムの導入により、〇〇と〇〇を向上させます。これにより、地域の産業基盤を強化し、持続可能な地域経済の発展に寄与します。

例えば、〇〇との連携を強化し、技術指導や共同開発を行うことで、地域全体の技術力向上と経済成長を促進します。これにより、〇〇が持つ技術やノウハウを活かし、相互に補完し合うことで、地域全体の競争力を高めます。

さらに、地域の〇〇にも貢献します。新しいビジネスモデルの構築により、地域内での〇〇を増やし、地域の活性化に寄与します。

最終的に、補助事業を通じて地域の〇〇を強化し、持続可能な地域経済の発展を実現します。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

③公的補助の必要性

自社単独で容易に事業を実施できるものではなく、国からの補助が必要である理由を記載してください。

(300 文字以内)

〇〇機器部品の製造には〇〇な技術と〇〇が必要であり、自社単独で事業を実施することは困難です。

特に、初期投資として必要な〇〇には多額の資金が必要であるため、国からの補助金を活用することで、〇〇しつつ、必要な〇〇を迅速に導入し、事業を円滑に進めることが可能となります。このように公的補助を受けることで、〇〇市場での競争力を強化し、事業の成功と地域経済の発展に寄与します。

3-8. 政策面

①政策面（任意）

以下の項目について、該当する内容があれば、該当する理由とともに記載してください。

(500 文字以内)

- 経済社会の変化（関税による各産業への影響等を含む）に伴い、今後、より市場の成長や生産性の向上が見込まれる分野に進出することを通じ日本経済の構造転換を促すことに資するか。
- 先端的なデジタル技術の活用、低炭素技術の活用、経済社会にとって特に重要な技術の活用、新しいビジネスモデルの構築等を通じて、我が国の経済成長・イノベーションを牽引し得るか。
- ニッチ分野において、適切なマーケティング、独自性の高い製品/サービス開発、厳格な品質管理などにより差別化を行い、グローバル市場でもトップの地位を築く潜在性を有しているか。
- 地域の特性を活かして高い付加価値を創出し、地域の事業者等に対する経済的波及効果を及ぼすことにより、大規模な雇用の創出や地域の経済成長（大規模災害からの復興等を含む）を牽引する事業となることが期待できるか。
- 以下に選定されている事業者や承認を受けた計画がある事業者はその旨も記載してください。
 - 地域未来牽引企業
 - 地域未来投資促進法に基づく地域経済牽引事業計画

〇〇市場への進出は、〇〇を促し、〇〇の成長を牽引します。

まず、経済社会の変化に伴い、〇〇市場は今後も〇〇な分野です。特に、〇〇の影響を受けにくい〇〇を強化することで、日本経済の〇〇と〇〇に寄与します。例えば、当社は〇〇な〇〇技術と〇〇技術を活用し、〇〇の効率化と〇〇の低減を実現します。これにより、経済社会にとって重要な技術を活用し、〇〇を推進します。

さらに、当社は〇〇市場において、適切な〇〇と独自性の高い〇〇を行い、厳格な〇〇管理を徹底します。これにより、〇〇でもトップの地位を築く潜在性を有しています。

また、〇〇を活かして〇〇を創出し、地域の事業者等に対する経済的波及効果を及ぼします。これにより、〇〇や〇〇を牽引する事業となることが期待できます。

最終的に、〇〇市場への進出を通じて、日本経済を〇〇し、持続的な経済成長を実現します。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3-9. 補助対象予定経費

3-9-1. 対象経費が含まれていることの確認

電子申請システム上で、補助対象経費についてチェックしてください。

3-9-2. 経費明細

補助対象とする予定のすべての経費を、経費の分類ごとに、名称、取得予定価格等を具体的に記載してください。

リース会社と共同申請を行う場合は、電子申請システムの申請方式「4.リース会社利用選択」で入力した経費・補助対象経費・補助金交付申請額を含めた金額を記載し、積算基礎には電子申請システムの申請方式「4.リース会社利用選択」で入力した内容を転記してください。

なお、単価 500 万円（税抜き）以上の機械装置は、機械の種類が具体的に分かる名称を記載してください。

また、補助対象経費について、補助事業を実施する上で、それらが必要不可欠である理由を具体的に記載してください。

「機械装置・システム構築費」または「建物費」のいずれかが必ず補助対象経費に含まれている必要があります。必要に応じて、「運搬費、技術導入費、知的財産権等関連経費、外注費、専門家経費、クラウドサービス利用費、広告宣伝・販売促進費」に関する内容を記載してください。

<機械装置・システム構築費>

<凡例>

：電子申請システムでの自動計算等で入力不要な項目

項目	内容
名称（機械装置/システムのいずれであるかを明記） （1000 文字以内）	〇〇部品の製造のための〇〇設備導入費
【A】事業に要する経費（税込み額）（半角数字 8 桁以内）	〇〇〇〇〇〇〇〇
【B】補助対象経費（税抜き額）（半角数字 8 桁以内）	〇〇〇〇〇〇〇〇
【C】補助金交付申請額：B×1/2（補助率）	
積算基礎：A の内訳（機械装置名、単価×数量等） （1000 文字以内）	〇〇：〇〇〇〇〇〇円×〇〇
補助対象経費の必要性 （300 文字以内）	〇〇部品の製造には〇〇な技術と〇〇な設備が必要であり、これらの導入には多額の資金が必要です。最新の〇〇設備を導入することで、〇〇の〇〇化と〇〇向上をすることができ、顧客の信頼を得て市場シェアの拡大に繋がります。 機械装置・システム構築費を活用し、事業の円滑な立ち上げと持続的な成長を実現します。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

p.75

<建物費>

項目	内容
名称（新築/改修/撤去/構築物のいずれかを明記） （1000 文字以内）	—
【A】事業に要する経費（税込み額）（半角数字 8 桁以内）	—
【B】補助対象経費（税抜き額）（半角数字 8 桁以内）	—
【C】補助金交付申請額：B×1/2（補助率）	
積算基礎：A の内訳（機械装置名、単価×数量等） （1000 文字以内）	—
補助対象経費の必要性 （300 文字以内）	—

※複数の経費を計上する場合、上記の表にすべてまとめて記載してください

<運搬費、技術導入費、知的財産権等関連経費、外注費、専門家経費、クラウドサービス利用費、広告宣伝・販売促進費>

項目	内容
名称 （1000 文字以内）	〇〇部品の販売促進のためのマーケティング・製品プロモーション費
【A】事業に要する経費（税込み額）（半角数字 8 桁以内）	〇〇〇〇〇〇〇〇〇
【B】補助対象経費（税抜き額）（半角数字 8 桁以内）	〇〇〇〇〇〇〇〇〇
【C】補助金交付申請額：B×1/2（補助率）	
積算基礎：A の内訳（機械装置名、単価×数量等） （1000 文字以内）	〇〇：〇〇〇〇〇〇〇円×〇〇
補助対象経費の必要性 （300 文字以内）	新規事業の製品を市場に浸透させるためには、効果的な広告宣伝と販売促進活動が必要です。これにより、製品の認知度を高め、新規顧客の獲得と市場シェアの拡大を図ります。例えば、展示会への出展や製品カタログの作成などを通じて、顧客の関心を引き、購買意欲を高めます。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3-10. 収益計画

・付加価値額の目標値

要件を満たす付加価値額¹の目標値(%)を設定してください。

(半角数字 3 桁以内)

事業計画期間最終年度において当該付加価値額目標値を達成することが必要です。

比較基準となる付加価値額は、補助事業終了月の属する（申請者における）決算年度の付加価値額とします。

〇.〇%

・一人当たり給与支給総額の目標値

要件を満たす一人当たりの給与支給総額²(%)を設定してください。

(半角数字 3 桁以内)

算出に含める従業員は、基準年度及びその算出対象となる各事業年度において、全月分の給与等の支給を受けた従業員とします。

中途採用や退職等で全月分の給与等の支給を受けていない従業員は、全月分の給与等の支給を受けていない事業年度に限り、算出の対象から除く必要があります。当該事業年度において、産前/産後休業、育児休業、介護休業など事業者の福利厚生等により時短勤務を行っている従業員は算出対象から除くことができます。なお、パートタイム従業員は、正社員の就業時間に換算して人数を算出してください。

昇給や減給、残業時間等の増減等により給与変動がある従業員も一人当たり給与支給総額及び給与支給総額の算出対象となります。

あらかじめこれらの要因も考慮した上で算出してください。

〇.〇%

・給与支給総額の目標値

要件を満たす給与支給総額の目標値(%)を設定してください。

(半角数字 3 桁以内)

基準値より高い目標値を設定した場合、その高さの度合い及び実現可能性に応じて審査で評価されます。

その上で補助事業実施期間の終了時点が含まれる事業年度の一人当たり給与支給総額及び給与支給総額を基準として、事業計画期間最終年度において当該一人当たり給与支給総額目標値又は給与支給総額目標値のいずれかを達成することが必要です。

〇.〇%

①収益計画

(各項目半角数字 11 桁以内、従業員数のみ半角数字 3 桁以内)

賃上げ特例を選択し、「賃上げ特例の報告対象年度」、「賃上げ特例の基準年度」、「賃上げ要件の基準年度」が3年度に跨るケースや、早期に事業完了し、「賃上げ要件の基準年度」が「賃上げ特例要件の報告対象年度」より前となるケース等については、対応方法をコールセンターからご案内しますので、コールバック予約システムへの予約登録をお願いします。

＜凡例＞ 〇：電子申請システムでの自動計算等で入力不要な項目

[illegible]

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

②賃金計画

(各項目半角数字 11 桁以内)

<凡例> : 電子申請システムでの自動計算等で入力不要な項目

	直近の事業年度と 決算月 (○年度○月期)	補助事業 終了年度 (基準年度) (○年度○月期)	補助事業 終了年度 (報告年度) (○年度○月期)	※3 事業年度に 跨る場合に使用	1 年後 (○年度○月期)	2 年後 (○年度○月期)	3 年後 (○年度○月期)	4 年後 (○年度○月期)	5 年後 (○年度○月期)
事業場内最低賃金	○○○○○○○	○○○○○○○	○○○○○○○		○○○○○○○	○○○○○○○	○○○○○○○	○○○○○○○	○○○○○○○
前年度からの事業場内最低賃金の増加額 (円)									
基準年度からの事業場内最低賃金の増加額 (円)									

③収益計画等の妥当性

事業化の目標となる時期や売上規模、量産化時の製品等の価格等を具体的に記載してください。

(300 文字以内)

事業化の目標時期は○○年○○月で、初年度の売上高は○○億円を目指します。

○○部品の単価は約○○万円、○○部品の単価は約○○万円です。

今後の見通しとして、○○年後には売上高を○○億円に拡大し、○○市場でのシェアを拡大します。○○化により○○を削減し、競争力をさらに強化します。

最終的に、事業化の目標時期に向けて計画を進め、持続的な成長を実現し、収益性を向上させます。

「新事業売上高要件」について、収益計画表に入力した数値の算出根拠を具体的に記載してください。

併せて、それを達成するためにどのような取組を行うか記載してください。

(300 文字以内)

新事業売上高要件は、事業計画期間終了後に新製品の売上高が総売上高の○○%を占めることを目指します。

初年度の売上高○○億円を基に、年平均成長率○○%を見込んでいます。

今後は、○○活動や○○、○○ニーズに応じた製品開発を行い、○○の獲得○○の拡大を図ります。

最終的に、これらの取り組みを通じて新事業売上高要件を達成し、○○市場での競争力を強化することで、収益性を向上させ、持続的な成長を実現します。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

「付加価値額要件」について、収益計画表に入力した数値の算出根拠を具体的に記載してください。

併せて、それを達成するためにどのような取組を行うかも記載してください。

(300 文字以内)

付加価値額要件は、事業計画期間終了後に付加価値額の年平均成長率を〇.〇%以上増加させることを目指します。

初年度の付加価値額を基に、年平均成長率〇.〇%を見込んでいます。

例えば、〇〇や〇〇品質管理の強化、〇〇技術の導入を行い、製品の〇〇を向上させます。これにより、競争力を強化します。

最終的に、これらの取り組みを通じて付加価値額要件を達成し、〇〇を向上させます。

「賃上げ要件」「事業場内最賃水準要件」「賃上げ特例要件（賃上げ特例の適用を受ける場合のみ）」について、収益計画表に入力した数値の算出根拠を具体的に記載してください。併せて、それを達成するためにどのような取組を行うかも記載してください。

(300 文字以内)

賃上げ要件は、給与支給総額の年平均成長率を〇.〇%増加させることを目指します。

これを達成するために、〇〇に伴い、従業員の〇〇や〇〇向上を図り、適正な昇給を実施します。

具体的には、事業場内最賃水準要件は、地域別最低賃金より〇〇円以上高い水準を維持します。賃上げ特例要件は、給与支給総額を年平均〇.〇%以上増加させることを目指し、継続的な賃上げ計画を策定し、実施します。

最終的に、これらの取り組みを通じて賃上げ要件を達成し、従業員の満足度と生産性を向上させます。

④【賃上げ特例の適用を希望する事業者のみ】大規模な賃上げ計画の妥当性

補助事業実施期間内に限らず、補助事業終了後も含めて、想定される継続的な賃上げの見込みを示してください。

また、賃上げに必要な経費や原資を明確にし、継続的な賃上げに向けた具体的な取組の内容を明記した上で、実現可能性を記載してください。

(500 文字以内)

給与支給総額を増加させるために、〇〇に伴い、従業員の〇〇や〇〇向上を図り、適正な昇給を実施します。

賃上げに必要な経費は、従業員の給与支給総額の増加分として計上します。初年度の給与支給総額は〇〇億円であり、年平均成長率〇.〇%を見込むと、〇〇年後には約〇〇億円となります。

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3-11. 添付資料一覧（事業計画関連）

- ・以下の事業計画に関連する添付資料は、全て任意で提出いただくものになります。
- ・電子申請システム上でアップロード可能なファイル数は、1項目につき1ファイルです。
- ・2ファイル以上のアップロードが必要な場合は、電子申請システムの「31. 任意書類＞書類予備」欄をご使用ください。
- ・一覧に該当しない資料を提出する場合も、電子申請システムの「31. 任意書類＞書類予備」欄をご使用ください。
- ・PDFファイルを含むすべてのファイルにおいてページ数の制限はありません。1ファイル当たり10MBまでアップロード可能です。

該当項目	添付する書類の内容	ファイル拡張子
事業計画書	事業計画書	PDF
既存事業の内容	主な製品/サービスの内容に関する書類	JPG、JPEG、PNG、GIF、HEIC
	市場（顧客層）に関する書類	JPG、JPEG、PNG、GIF、HEIC
新事業進出指針への該当性	主な製品/サービスの内容に関する書類	JPG、JPEG、PNG、GIF、HEIC
	市場（顧客層）に関する書類	JPG、JPEG、PNG、GIF、HEIC
現状分析	SWOT分析において、自社の強みとして記載したものを証明する書類（特許証、商標登録証、自社が掲載されている公表データ等）	PDF
新規事業の新市場性	新規事業の新市場性について、裏付けとなる客観的なデータ/統計等の図表等	PDF
新規事業の高付加価値性	新製品等のジャンル・分野における一般的な付加価値や相場価格について、裏付けとなる客観的なデータ/統計等の図表等	PDF
新規事業の将来性	新規事業の将来性について、裏付けとなる客観的なデータ/統計等の図表等	JPG、JPEG、PNG、GIF、HEIC
事業実施体制の概要	事業実施体制の概要について、必要に応じて図表等	JPG、JPEG、PNG、GIF、HEIC

※本テンプレートを用いた事業計画書の提出は任意ですが、作成済みの場合は必ず提出ください。

小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 (ものづくり補助金)	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 (省力化補助金)	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 省エネルギー投資促進・需要構造転換 支援事業費補助金 (省エネ補助金)	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の実業性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

ものづくり補助金 概要

枠	対象	補助上限額	補助率	補助対象経費
製品・サービス高付加価値化枠	革新的な新製品・新サービス開発による高付加価値化	従業員数 5人以下 750万円 (大幅賃上げ特例:850万円)	中小企業 1/2 (最低賃金引上げ 特例:2/3) 小規模・再生 2/3	機械装置・システム構築費(必須;単価50万円以上)、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、原材料費、外注費、知的財産権等関連経費 ※「機械装置・システム構築費」以外の経費は、総額で500万円(税抜)までを補助上限(グローバル枠の場合は、1,000万円(税抜)まで)。
		従業員数 6～20人 1,000万円 (大幅賃上げ特例:1,250万円)		
		従業員数 21～50人 1,500万円 (大幅賃上げ特例:2,500万円)		
		従業員数 51人以上 2,500万円 (大幅賃上げ特例:3,500万円)		
グローバル枠	海外事業の実施による国内の生産性向上	3,000万円 (大幅賃上げ特例: 3,100万円～4,000万円)	中小企業 1/2 (最低賃金引上げ 特例:2/3) 小規模 2/3	機械装置・システム構築費(必須)、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、原材料費、外注費、知的財産権等関連経費、海外旅費、通訳・翻訳費、広告宣伝・販売促進費

大幅賃上げ特例:① 給与支給総額の年平均成長率+6.0%以上増加、② 事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準
最低賃金引き上げ特例: 指定する一定期間において、3か月以上地域別最低賃金+50円以内で雇用している従業員が全従業員数の30%以上いること

ものづくり補助金 概要 [基本要件]

以下の基本要件①～③を全て満たす補助事業終了後3～5年の事業計画を策定し、かつ従業員数21名以上の場合は基本要件④も満たすこと。

基本要件①: 付加価値額の増加要件

補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、事業者全体の付加価値額の年平均成長率(CAGR)を**3.0%以上増加**させること。「付加価値額」とは、営業利益、人件費、減価償却費の合計。

+

基本要件②: 賃金の増加要件【目標値未達の場合、補助金返還義務あり】

補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、従業員(非常勤を含む)及び役員それぞれの給与支給総額の年平均成長率を**2.0%以上増加**させること、又は 従業員及び役員それぞれの1人あたり給与支給総額の年平均成長率を事業実施都道府県における**最低賃金の直近5年間**(2019年度を基準とし、2020年度～2024年度の5年間)**の年平均成長率以上増加**させること。「給与支給総額」とは、従業員及び役員に支払った給与等(給料、賃金、賞与及び役員報酬等は含み、福利厚生費や法定福利費、退職金は除く)。また、1人あたり給与支給総額とは、給与支給総額を従業員数及び役員数で除したものの。

+

基本要件③: 事業所内最低賃金水準要件【目標値未達の場合、補助金返還義務あり】

補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、事業所内最低賃金(本補助事業を実施する事業所内で最も低い賃金)を、**毎年、事業実施都道府県における最低賃金より30円以上高い水準**にすること。

+

基本要件④: 従業員の仕事・子育て両立要件(従業員数21名以上の場合のみ)

「次世代育成支援対策推進法」(「次世代法」)第12条に規定する**一般事業主行動計画の策定・公表**を行うこと。具体的には、申請時まで、次世代法に基づき一般事業主行動計画を策定し、仕事と家庭の両立の取組を支援する情報サイト「両立支援のひろば」に策定した一般事業主行動計画を公表することが必要。

ものづくり補助金 概要 [グローバル要件]

グローバル枠の申請には、**[基本要件]**に加えて、以下の**グローバル要件①～④**のいずれかに該当し、かつ**海外事業に関する実現可能性調査の実施**、及び**社内に海外事業の専門人材を有すること又は海外事業に関する外部専門家と連携すること**。

グローバル要件①:海外への直接投資に関する事業

海外への直接投資に関する事業(例:国内事業と海外事業の双方を一体的に強化し、グローバルな製品・サービスの開発・提供体制を構築することで、国内拠点の生産性を高めるための事業)であって、**以下を全て満たすこと**。

- (1)国内に所在する本社を補助事業者とし、補助対象経費の2分の1以上が海外支店の補助対象経費となること、又は海外子会社(発行済株式の総数の半数以上又は出資価格の総額の2分の1以上を補助事業者が所有している、国外に所在する会社)の事業活動に対する外注費(本事業の補助対象経費の範囲に限る。一般管理費は含まない。事業実施に不可欠な開発・試作にかかる業務等を想定。)若しくは貸与する機械装置・システム構築費(本事業の補助対象経費の範囲に限る。)に充てられること。
- (2)国内事業所においても、海外事業と一体的な機械装置等(単価50万円(税抜き)以上)を取得(設備投資)すること。
- (3)応募申請時に、海外子会社等の事業概要・財務諸表・株主構成が分かる資料を提出すること。
- (4)実績報告時に、海外子会社等との委託(貸与)契約書とその事業完了報告書を追加提出すること。

グローバル要件②:海外市場開拓(輸出)に関する事業

海外市場開拓(輸出)に関する事業(例:海外展開を目的とし、製品・サービスの開発・改良、ブランディングや新規販路開拓等に取り組む事業)であって、**以下を全て満たすこと**。

- (1)国内に補助事業実施場所を有し、製品等の最終販売先の2分の1以上が海外顧客となり、計画期間中の補助事業の売上累計額が補助額を上回る事業計画を有していること。
- (2)応募申請時に、事前のマーケティング調査に基づく、想定顧客が具体的に分かる海外市場調査報告書を提出すること。
- (3)実績報告時に、想定顧客による試作品等の性能評価報告書を提出すること。

グローバル要件③:インバウンド対応に関する事業

インバウンド対応に関する事業(例:製品・サービスの開発・提供体制を構築することで、海外からのインバウンド需要を獲得する事業)であって、**以下を全て満たすこと**。

- (1)国内に補助事業実施場所を有し、製品・サービス等の販売先の2分の1以上が訪日外国人となり、計画期間中の補助事業の売上累計額が補助額を上回る事業計画を有していること。
- (2)応募申請時に、想定顧客が具体的に分かるインバウンド市場調査報告書を提出すること。
- (3)実績報告時に、プロトタイプの仮説検証の報告書を提出すること。

グローバル要件④:海外企業と共同で行う事業

海外企業と共同で行う事業(例:外国法人との共同研究・共同事業開発により、新たに成果物を生み出す事業)であって、**以下を全て満たすこと**。

- (1)国内に補助事業実施場所を有し、外国法人と行う共同研究・共同事業開発に伴う設備投資等があり、その成果物の権利の全部又は一部が補助事業者に帰属すること(外国法人の経費は、補助対象外)。
- (2)応募申請時に、共同研究契約書又は業務提携契約書(検討中の案を含む)を提出すること。
- (3)実績報告時に、当該契約の進捗が分かる実績報告書を提出すること。

ものづくり補助金 概要 [補助対象外となる経費]

- 補助事業実施期間中の販売を目的とした製品・サービス等の生産に係る機械装置・システム構築費以外の諸経費。ただし、試作品の原材料費については補助対象とします。また、グローバル枠のうち海外市場開拓(輸出)に関する事業におけるテスト販売については、原材料費以外も対象となります。
- 工場建屋、構築物、簡易建物(ビニールハウス、コンテナ、ドームハウス等)の取得費用及びこれらを作り上げるための組み立て用部材の取得費用。
- 再生エネルギーの発電を行うための発電設備及び当該設備と一体不可分の附属設備(太陽光発電を行うためのソーラーパネルなど)。
- 設置場所の整備工事や基礎工事に要する費用。
- 事務所等にかかる家賃、保証金、敷金、仲介手数料、水道光熱費等。
- 電話代、インターネット利用料金等の通信費(クラウドサービス利用費に含まれる附帯費用は除く)。
- 商品券等の金券。
- 文房具などの事務用品等の消耗品代、雑誌購読料、新聞代、団体等の会費。
- 飲食、奢侈、娯楽、接待等の費用。
- 不動産の購入費、自動車等車両の購入費・修理費・車検費用。
- 税務申告、決算書作成等のために税理士、公認会計士等に支払う費用及び訴訟等のための弁護士費用。
- 収入印紙。
- 振込等手数料(代引手数料を含む)及び両替手数料。
- 公租公課(消費税及び地方消費税額(以下「消費税等」という。)等)。
- 各種保険料。
- 借入金などの支払利息及び遅延損害金。
- 報告書等の事務局に提出する書類作成・申請に係る費用。
- 汎用性があり、目的外使用になり得るものの購入費(ただし、補助事業のみに使用することが明らかなものは除く)。例:事務用のパソコン・プリンタ・文書作成ソフトウェア・タブレット端末・スマートフォン・デジタル複合機、キュービクル、乗用エレベーター、家具、3Dプリンター
- 中古市場において広く流通していない中古機械設備など、その価格設定の適正性が明確でない中古品の購入費(3者以上の中古品流通業者から型式や年式が記載された同等の中古品の相見積りを取得している場合等を除く)。
- 事業に係る自社の人件費(ソフトウェア開発等)
- 同一代表者・役員が含まれている事業者、資本関係がある事業者への支払い。
- 上記のほか、公的な資金の用途として社会通念上、不適切と認められる経費。

ものづくり補助金 概要 [加点項目(最大6項目)]

	加点項目	内容
1	経営革新計画	申請締切日時点で有効な「経営革新計画」の承認を取得している事業者。
2	パートナーシップ構築宣言	「パートナーシップ構築宣言ポータルサイト」において宣言を公表している事業者(応募締切日前日時点)。
3	再生事業者	別紙4に定める再生事業者。
4	DX認定	申請締切日時点で有効な「DX認定」を取得している事業者。
5	健康経営優良法人認定	「健康経営優良法人2025」に認定された事業者。(3月頃認定予定)
6	技術情報管理認証	申請締切日時点で有効な「技術情報管理認証」を取得している事業者。
7	J-Startup J-Startup地域版	「J-Startup」、「J-Startup地域版」に認定された事業者。
8	新規輸出1万者 支援プログラム (グローバル枠に申請する場合のみ対象)	「新規輸出1万者支援プログラムポータルサイト」において登録が完了している事業者。
9	事業継続力強化計画 ／連携事業継続力強化計画	申請締切日時点で有効な「(連携)事業継続力強化計画」を取得している事業者。
10	賃上げ	補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、従業員及び役員の給与支給総額の年平均成長率を4.0%以上増加、並びに事業所内最低賃金を毎年3月、地域別最低賃金より+40円以上の水準を満たす目標値を設定し、設定した目標値を交付決定までに全ての従業員又は従業員代表者、役員に対して表明している事業者。
11	被用者保険	従業員規模50名以下の中小企業が被用者保険の任意適用(短時間労働者を被用者保険に加入させること)に取り組む場合。
12	えるぼし認定	「えるぼし認定」を取得している事業者。
13	くるみん認定	「くるみん認定」を取得している事業者。
14	事業承継／M&A	申請締切日を起点にして、過去3年以内に事業承継(株式譲渡等)により有機的一体としての経営資源(設備、従業員、顧客等)を引き継いだ事業者。なお、事業承継は、株式譲渡、事業譲渡、あるいは相続・贈与により承継した場合、又は同一法人内で代表者交代したものに限る。
15	成長加速化 マatchingサービス	申請締切日時点において、中小企業庁「成長加速化マatchingサービス」で会員登録を行い、挑戦課題を登録している事業者。

ものづくり補助金 概要 [スケジュール]

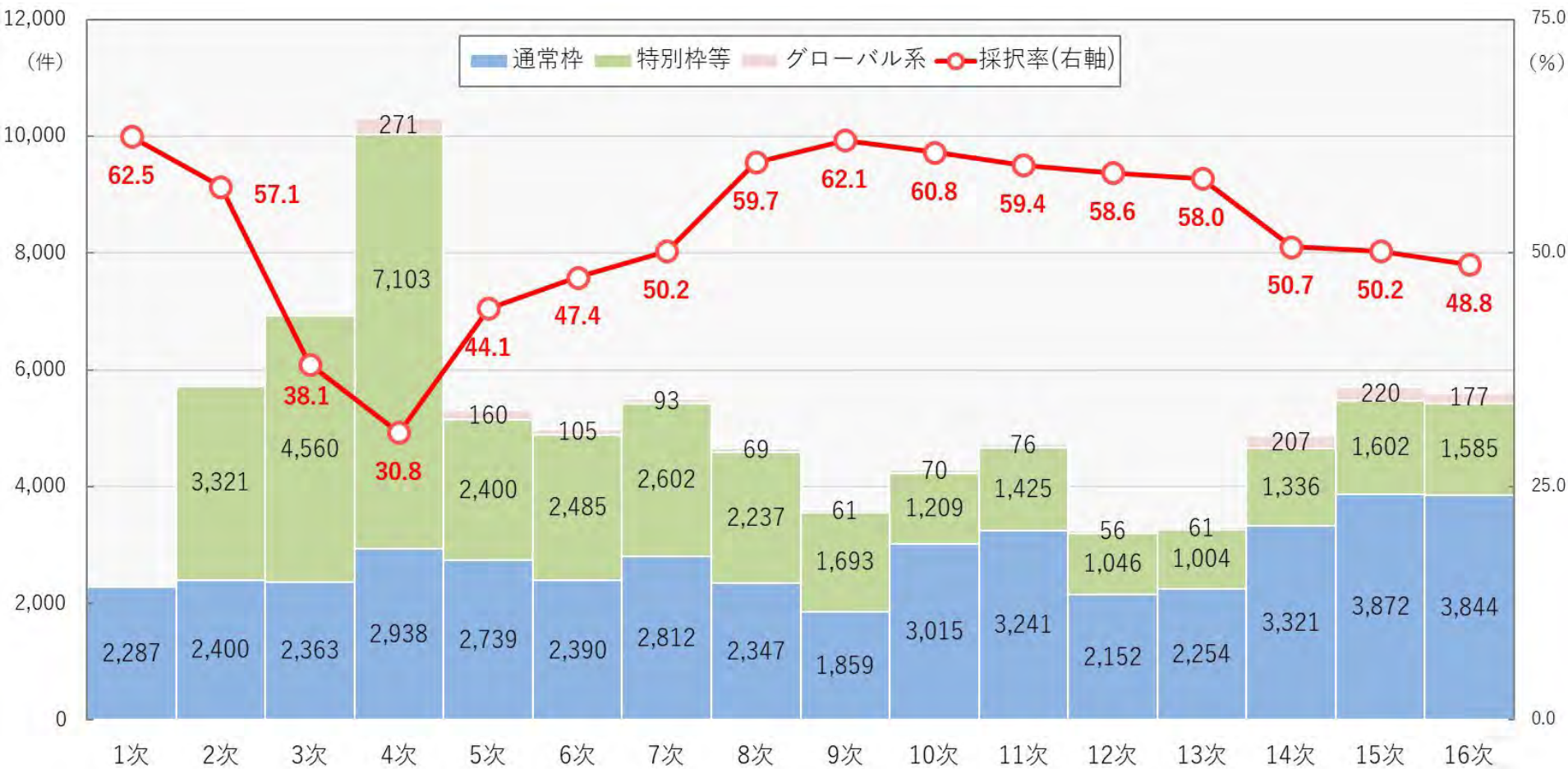
第21次

- 公募開始： 2025年7月25日(金)
 - 電子申請受付： 2025年10月3日(金)
 - 申請締切： 2025年10月24日(金)17:00
 - 採択公表： 2026年1月下旬頃予定
-
- 一定の基準を満たした事業者を対象に、外部有識者による口頭審査あり(オンラインにて実施)
 - 補助金交付候補者として採択された事業者は、採択公表日以降に事務局が開催する説明会に参加しなければなりません。
(参加しないと採択取り消し)

ものづくり補助金 概要

p.88

申請数と採択率の推移



ものづくり補助金 活用事例

成果事例集 より
http://www.monodukuri-hojo.jp

p.89

AT用アルミ部品の 高効率加工による生産性の向上

要 要

最新設備導入と当社技術により、荒研削工程を無くした量産技術を確認し、設備費25%の抑制及び工数18%低減を実現することで、AT用アルミ製切替バルブの高効率加工の生産ラインによる生産性の向上を目指す。

取り組みのきっかけ

当社は、昭和63年に創立し、大手D社と取引を開始してから自動車産業の底辺を支えてきたが、昨今は売上も顧客に増加せず、事業は停滞状況にある。

そこで、本事業を契機に全社一丸となった経営革新に取り組むため、その柱として以下の三つのテーマを立案した。

- (1) アルミ切削加工において、国内ではいまだに成し遂げられなかった旋盤における高精度加工を実現して大幅な合理化を図り、業界ダントツの地位を築くことを目指す。現在、研削でしか達成できない工程を切削のみで加工し、研削と同等の精度を確保するというハードルの高い課題を取り上げた。
- (2) 中小企業が最も苦手とする加工ラインのネットワーク構築（IoT化）で情報の共有化を図り、設備の常時監視体制から間接監視体制へ移行し、監視持ち台数を増加させることで省人化を図りコスト競争力を向上させていく。
- (3) 積極的に海外進出を行い、国際協調をはかりつつ世界で日本のものづくりの優位性を示していく。

取り組みの目標

経営革新に取り組むため、D社から受注しているAT用アルミ部品の「生産プロセスの改善」をテーマに取り上げた。

同部品は自動変速機の変速と方向転換を担う重要な部品である。コントロールバルブに組み立てられ油圧制御を行い、自動的なギア変速を可能にする機能部品として燃費の大幅な向上に寄与している。

寸法精度の高さが求められる同部品の量産において、従来からの「荒研削」工程を削減することで、設備費削減、工数低減（省人化）等を実現し、業界での優位的地位を築く。

取り組みの内容

本事業では、最新の精密自動旋盤の導入と加工条件の最適化により、AT用アルミ部品の生産プロセスの改善、生産性の向上を目指す。

1. 最新の精密自動旋盤の導入



最新の精密自動旋盤

同部品の従来の加工工程は、「自動盤加工→[荒研削]→アルミ処理→仕上げ研削→寸法検査→外観検査→梱包→出荷」となっていた。荒研削工程を削減することで、設備費削減、工数低減だけでなく、在庫削減、工場面積生産性の向上、エネルギー削減などの効果が得られる。

荒研削廃止の課題として、自動盤加工で研削なみの仕上げ精度の実現が必要となるため、NCプログラムに対する刃具への追従性が良く、誤差が小さく安定している最新の精密自動旋盤を選定した。

設備の導入においては、当社の設備開発チームが主体となって設備メーカーとすり合わせ、同部品の生産計画台数、稼働日/月、稼働時間、稼働率等を考慮した結果、合計4台の設置となった。

2. 加工条件の最適化

加工条件の最適化のため、実験計画法（タグチメソッド）を活用した。具体的には、切削加工条件（切削速度、送り量、切り込み量、刃先R、切り込み角）等の要因を3水準変化させ、どの要因が一番精度よく加工できるか確認した。

- (1) 切削速度：設備回転数の上限に近い値が、一番効率が良い。
- (2) 送り量：理論上、刃先Rを大きくすれば送り量を速くしても面粗度が確保できるといわれていたが、あまり速くできないことが分かった。
- (3) 切り込み量：元々使用材料として研磨材を使用している。水準幅を大きくできないため、精度に与える寄与率は低く、影響が少ないことが判明した。

株式会社 大安製作所

代表取締役社長 藤田 和也
所在地：三重県いなべ市大安町石塚東字畑崎1840番地
連絡先：TEL 0594 78 1881 FAX 0594 78 1882
E-mail: contact@daian-ss.co.jp
URL: http://www.daian-ss.co.jp/

- (4) 刃先R：切り込み角：従来から使用しているチップの刃先R。切り込み角が最適であることが判明した。

これらの結果をふまえて、再現テストを実施した結果、計画加工時間内において、荒研削廃止が可能な外径精度を維持できることが分かった。

最新の精密自動旋盤の導入と加工条件の最適化を図ることにより、荒研削廃止が実現可能となり、取引先が要求するコスト並びに品質を実現する目的が立った。

〈工程削減結果〉

工 程	プロセス改善前	プロセス改善後	効 果
1 自動盤加工			・最新モデルによる高精度加工 ・最適加工条件管理 ・精密計測管理
2 荒研削		工程削減	・設備費削減 ・工数低減 ・研削在庫削減 ・面積生産性向上 ・エネルギー削減
3 アルミ処理	通常膜厚管理	・精密アルミ処理最適条件管理による、膜厚バラツキ改善	・研削面→切削面変化による腐食性の違いを克服し、安定膜厚確保
4 仕上げ研削		・極小ドレス条件最適化 ・ドレスインターバル短縮 ・クーラントスラッシュ用遠心分離機追加	・荒工程を削減しても仕上げ研削寸法の安定性を確保

取り組みの成果

生産ラインの設備費25%削減、加工工数18%省人化を達成した。また、生産に要するエネルギーコストの低減に伴いCO₂削減のほか、工程削減に伴い面積生産性も大幅に改善された。

1. 設備費削減

設備導入の効果として荒研削削減により、500万円削減

企業概況

従業員数：46名
資本金：1,000万円
業 種：精密機器部品製造業
特 色：自動車用精密部品を主力に、その高度な品質管理能力で主力納品先から「優秀仕入先表彰 品質賞」を累計3回受賞している。

2. 工数低減

荒研削削減により、①自動盤の昼夜効4人1工削減、②研削盤の昼効のみ2台掛け持ち0.9人1工削減、③管理業務0.1人1工削減、④研削盤2台分の0.9人1工削減

3. 荒研削在庫削減

5,000個在庫数が削減

4. 面積生産性向上

面積生産性19%向上

5. エネルギー削減

定格消費電力60KVAの削減

開発製品・技術などのアピール

高度な品質管理能力で主力納品先のD社から「優秀仕入先表彰 品質賞」を2年連続（累計3回）で受賞している。

今追加の「サーフィン」（加工部品に機能鏡面を付加する金属表面の改善技術）は当社の登録商標である。

今後の展望

アルミ部品の積極的な受注活動を他の車載部品製造大手メーカーにも展開していく。今後更に、ATの多段化が進み、燃費改善による地球温暖化の抑制、ドフイバーへのオートマチック変速によるフィーリングの向上に繋がっていく。当社が手掛ける対象部品はATが多段になるに従って、数量が増加するため、更なる売上増加が期待される。

また、現在の取引先が進出しているベトナムに拠点を設け、海外生産を検討していく。当面はレンタル工場で生産し、軌道に乗った時点で自前の工場を建設して本格生産を実施する予定である。さらに自動車分野だけでなく、医療分野などにも拡販を計画しており、今回の経験を生かしてチャレンジしていく。

雇用面では、従業員の教育を充実させ、統計手法を活用して、最小のテスト時間で最大の効果を上げていき、少数精鋭主義の中小企業として、キラリと光るものを育てていくことを目指す。

ものづくり補助金 活用事例

成果事例集 より
http://www.monodukuri-hojo.jp

p.90

湯の山温泉の魅力を海外へ向けて 情報発信し、訪日旅行者の増加を目指して いくためのWEBシステム開発事業

概要

旅行代理店のツアー型パッケージ商品はコモディティ化し飽和状態になってきている。メジャースポットのツアーではなく、ユーザーはもっと日本のローカルな観光名所で旅行を楽しみたいという願望をかかえている。その問題点を解消するためにITを使った独自のWEBシステムを開発し、海外からの新たな市場を創造していく。

取り組みのきっかけ

訪日外国人旅行者が年々増加している。湯の山温泉の宿泊施設でも訪日外国人宿泊者が増加傾向にあり、当ホテルにおいても2015年度の外国人宿泊者数は前年度比で約3倍に増加している。湯の山温泉がある萩野町では中国などの団体旅行者より個人旅行者が多いという特徴がある。当ホテルの宿泊者数を鑑別で見ると、香港や台湾からの旅行者が増加傾向にあり、現在の売上の約5%を訪日外国人宿泊者が占めている。

日本国内の人口の減少で国内旅行者のマーケットが縮小傾向にある中、海外からの市場をいかにして獲得していくのかが問われている。

しかし、当ホテルのWEBサイトでは外国語の表記は一切行っていないため、顧客が翻訳サイトなどを利用して労力をかけて調べている状況にあった。その課題解決のために、多言語対応できる予約システムを実装したWEBシステムを開発・構築する。

また、当ホテルの施設は築54年が経過し、経年劣化による建物や機械装置等の修繕やメンテナンスが必要となっている。とくにホテル自慢の温泉施設の機械設備の劣化により、「レジオネラ菌」の存在が懸念される。そこで、ビュアキレイザー（洗浄・除菌 水処理装置）を導入することでレジオネラ菌の防止を図り、塩素臭の削減にも繋げる。

取り組みの目標

1. 多言語WEBサイトの構築

これまで自社で集客が困難であった海外からの新規顧客の開拓を最終目標とし、以下の2点を目標とする。

- (1) 多言語のWEBサイトを構築し、実際に個人旅行者が自分たちの国の言語で当社の情報を閲覧できる環境を整える。
- (2) パソコンだけでなくスマートフォンやタブレットでも快適な表示を可能にする。

2. ビュアキレイザーの導入

温泉旅館として湯の山温泉の機能を顧客が100%堪能できるサービスの実現を最終目標とし、以下の3点を目標とする。

- (1) ビュアキレイザーを導入し、温泉施設のレジオネラ菌の除菌を行う。

- (2) 衛生的に問題のない残留塩素濃度を0.3mg/L以内に抑える。
- (3) これまで毎日行っていた換水作業を2週間に1度で済ませることでコストダウンを実現する。

取り組みの内容

1. 多言語WEBサイトの構築

(1) 設計作業

サイトの制作では、レイアウト、記事ページ数、掲載内容について社内で意見を出し合い、その内容に基づきコンサルタント会社に発注を行った。

なお、サイトの内容は、「トップページ」、「宿泊プラン」、「湯の山温泉の魅力・過ごし方・温泉・日帰り温泉・料理・お部屋・マッサージ・館内施設」、「観光案内・ペットホテル・交通アクセス・新着情報」、「よくある質問」、「外国語サイトページ」などで構成した。

(2) 撮影

コンサルタント会社のプロのカメラマンによる撮影（料理・外観・内観）を2日間で行った。

(3) 内容確認・訂正・打ち合わせ

各担当の責任者が記事ページの確認を行い、制作内容等について打ち合わせを行なった。

(4) 導入完了

2. ビュアキレイザーの導入

(1) 機器の導入

当社の入浴設備は浴槽の距離に応じて過渡機・循環ポンプなどが設置されている。そのため水処理装置も浴槽別の設置が必要となり、今回は個室の露天風呂は見送り、大浴場への設置（浴槽別に合計3台）とした。

(2) 試運転による動作検証

試運転中に機械の警報停止が発生し、ビュアキレイザーのプログラムの設定変更を行った。

(3) 水質検査の確認

簡易の検査キットを利用した自社での測定と合わせて外部の検査機関にも測定を依頼した。肌触り等に関しては、人の感覚的な部分でしか分からない内容について、当ホテルの従業員（延べ20名）に実際に入浴をしてもらい確認した。

株式会社 鹿の湯ホテル

代表取締役 伊藤 裕司
所在地：三重県三重郡菟野町大字菟野8520番地の1
連絡先：TEL 059 392 3141 FAX 059 392 2207
E-mail: yoyaku@sikanoyu.co.jp
URL: http://www.sikanoyu.co.jp/

(4) 業務とコスト改善の検証

換水の回数、浴槽清掃回数、塩素の使用量について検証を行った。

取り組みの成果

英語翻訳ページ



韓国語翻訳ページ



1. 新たな市場の開拓

WEBサイトで、英語、韓国語、中国語（繁体字、簡体字）、タイ語での表示が可能となり、新に海外からの個人旅行者獲得のツールとして活用できる。また、近隣の観光名所などを詳しく知ることができ実際の予約に繋げていくことが可能となった。

2. 閲覧者の分析

どの言語ページが見られているのかをGoogleの分析ツールを使い、需要の動向を探ることが可能となる。1日のアクセスを調べることでそこでのコンバージョンを図る指標としても活用することが可能となった。

3. レジオネラ菌の発生抑制

オゾン+紫外線+光触媒による促進酸化処理法によってレジオネラ菌等の除菌を行うことで安心・安全な温泉旅館サービスを提供できた。

4. 塩素の使用料の低減

酸化力は塩素の20倍に上るために、塩素の使用を大幅に低減させることができる。ランニングコストの低減につながった。

企業概況

従業員数：39名
資本金：2,000万円
業 種：宿泊業
特 色：1962年創業の老舗観光ホテル。周辺一帯の「湯の山温泉」は、制在所に「登る制在所」ブレイクが進行し、夏場は避暑地としての人気も高い。

5. 換水の回数を減少、水道光熱費の削減

これまで毎日換水を行っていたが、ビュアキレイザーを導入することで換水の回数が減少し、清掃の回数も減ることから水道光熱費の削減につながる。またスタッフの作業軽減にもつながった。塩素と光熱費で年間192万円相当のコスト削減を見込むことができた。

開発製品・技術などのアピール

現在、三重県内を拠点とする宿泊施設で、外国語に対応したWEBシステムを構築している企業はどこにも見当たらない。また、タイ語表記のWEBシステムは全国的に見ても例がないと見られる。

湯の山温泉でビュアキレイザーを導入しているホテルや旅館はなく、他社よりも温泉本来の良さが提供できるようになり、ブランド力の向上に繋がる。



ビュアキレイザー

今後の展望

リニューアル後のWEBサイトへの海外からのアクセス解析によると、52か国、1,591名から2,449回のアクセスがあり、延べ6,857ページが閲覧されている。最も閲覧が多いのは香港からとなっている。1人当たりの閲覧ページ数（4.49）も日本人平均（3.63）を上回り、また閲覧の滞在時間的にも高評価を得ている。

WEBサイトについては現状維持とするのではなく、今後も機能や言語の追加を行うことでさらに広い領域からの新規顧客の獲得を目指していく。また、単に多言語に対応したWEBシステムの構築ではなく、日本食の魅力、温泉宿の魅力、ペットと一緒に泊まれる宿などの新機軸を発信し続けていく。

雇用面では、新卒採用を毎年積極的に行うなど地域の雇用促進や労働条件の改善による従業員満足度の向上で顧客へのサービスレベルの向上につなげていく。

ものづくり補助金 ～製造業系:特定ものづくり基盤技術が対象

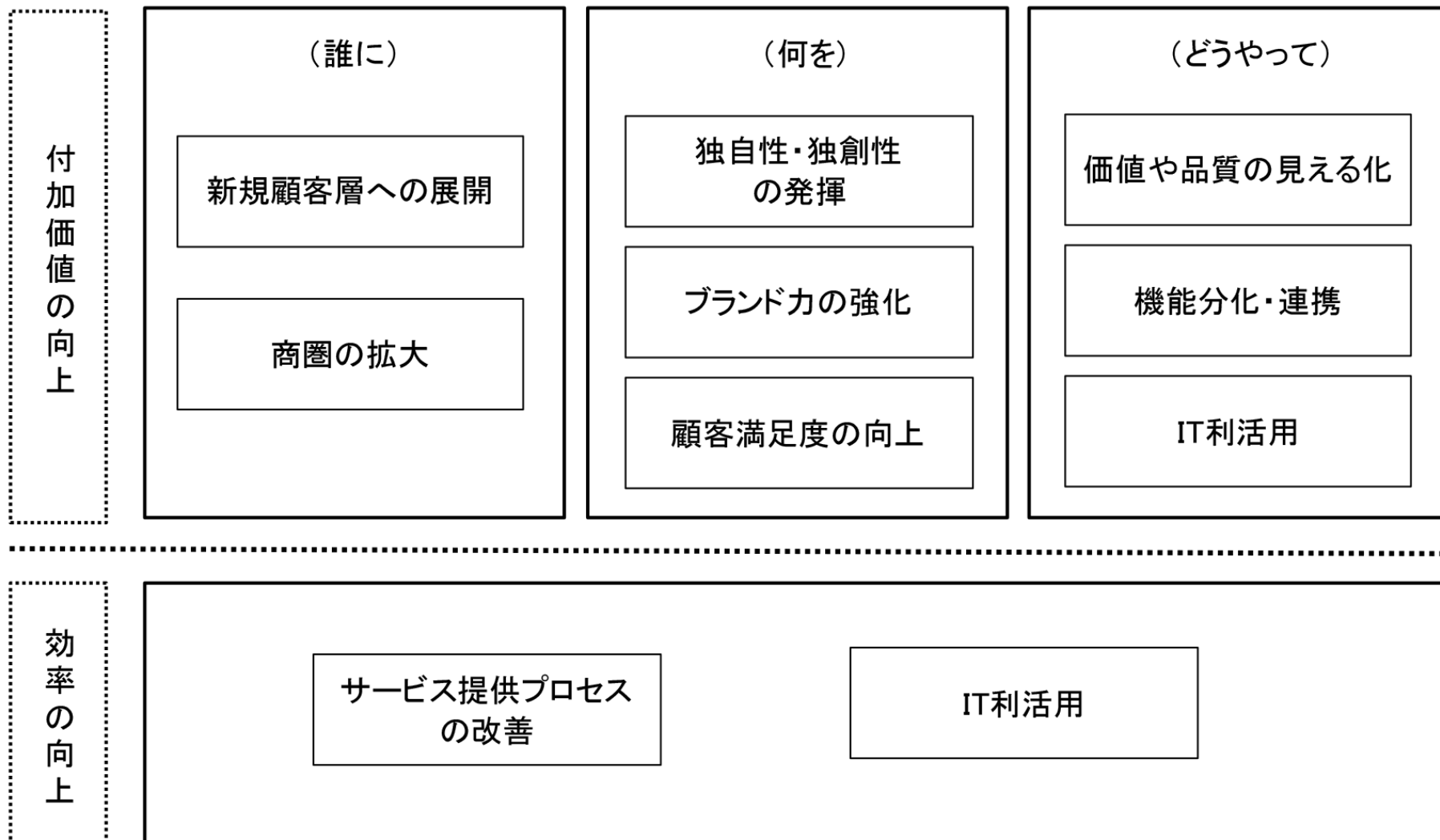
特定ものづくり基盤技術の指定(令和4年2月版 12の技術分野)

デザイン開発	技術製品の審美性、ユーザーが求める価値、使用によって得られる新たな経験の実現・経験の質的な向上等を追求することにより、製品自体の優位性のみならず、製品と人、製品と社会との相互作用的な関わりも含めた価値創造に繋がる総合的な設計技術
情報処理技術	IT(情報技術)を活用することで製品や製造プロセスの機能や制御を実現する情報処理技術。製造プロセスにおける生産性、品質やコスト等の競争力向上にも資する。
精密加工技術	金属等の材料に対して機械加工・塑性加工等を施すことで精密な形状を生成する精密加工技術。製品や製品を構成する部品を直接加工するほか、部品を所定の形状に加工するための精密な工具や金型を製造する際にも利用される。
製造環境技術	製造・流通等の現場の環境(温度、湿度、圧力、清浄度等)を制御・調整するものづくり環境調整技術
接合・実装技術	相変化、化学変化、塑性・弾性変形等により多様な素材・部品を接合・実装することで、力学特性、電気特性、光学特性、熱伝達特性、耐環境特性等の機能を顕現する接合・実装技術
立体造形技術	自由度が高い任意の立体形状を造形する立体造形技術。(ただし、(3)精密加工技術に含まれるものを除く。)
表面処理技術	バルク(単独組織の部素材)では持ち得ない高度な機能性を基材に付加するための機能性界面・被覆膜形成技術。
機械制御技術	力学的な動きを司る機構により動的特性を制御する動的機構技術。動力利用の効率化や位置決め精度・速度の向上、振動・騒音の抑制等を達成するために利用される。
複合・新機能材料技術	部素材の生成等に際し、新たな原材料の開発、特性の異なる複数の原材料の組合せ等により、強度、剛性、耐摩耗性、耐食性、軽量等の物理特性や耐熱性、電気特性、化学特性等の特性を向上する又は従来にない新しい機能を顕現する複合・新機能材料技術。
材料製造プロセス技術	目的物である化学素材、金属・セラミックス素材、繊維素材及びそれらの複合素材の収量効率化や品質劣化回避による素材の品質向上、環境負荷・エネルギー消費の低減等のために、反応条件の制御、不要物の分解・除去、断熱等による熱効率の向上等を達成する材料製造プロセス技術
バイオ技術	微生物を含む多様な生物の持つ機能を解明・高度化することにより、医薬品、エネルギー、食品、化学品等の製造、それらの評価・解析等の効率化及び高性能化を実現するバイオ技術。
測定計測技術	適切な測定計測や信頼性の高い検査・評価等を実現するため、ニーズに応じたデータを取得する測定計測技術

ものづくり補助金 サービス業系: 中小サービス事業者の生産性向上のための具体的手法が対象

p.92

● 中小サービス事業者の生産性向上のための具体的手法



ものづくり補助金 事業計画作成のポイント

- 事業計画書に記載する内容は、**定性的・定量的情報**を用いて、**具体的な理由や根拠**を示しながら詳細に記載ください。必要に応じて図表や写真等を用いてください
- 自社の現状や置かれている**外部環境と内部環境**を分析し、それらを踏まえた**中長期的なビジョンや目標**に向けて、自社がどのような**課題**を抱えているのかを具体的に示してください。
- 自社の課題に対する**具体的な課題解決策**を示したうえで、**課題解決の手段として本事業に取り組まなければならない理由**、本補助事業により**機械装置・システム構築等の設備投資等を行わなければならない理由**(必要性)を示してください。
- また、本補助事業の**設備投資内容**(事業期間内に取得する機械装置等の具体的な型番等)、本事業の**取組内容**(新製品・新サービスの開発内容や海外需要開拓内容等)、**成果目標**(会社全体の売上高に対する本事業の売上高等)、及び**達成手段**(事業実施能力、事業実施体制、事業実施スケジュール等)を具体的に示してください。
- 製品・サービス高付加価値化枠に申請する場合、**開発する製品・サービスの革新性**について具体的かつ詳細に記載してください。グローバル枠に申請する場合、広告宣伝・販売促進費を対象経費に計上する場合には、ブランディング・プロモーション等の**マーケティング戦略**を具体的かつ詳細に記載してください。
- 本事業の成果が**寄与すると想定している具体的なユーザー、マーケット及び市場規模等**について、その**成果の価格的・性能的な優位性・収益性**や**現在の市場規模**も踏まえて記載してください。
- 本事業の成果の**事業化見込み**について、目標となる**時期・売上規模・量産化時の製品等の価格等**について簡潔に記載してください。また、事業実施に必要な運転資本の調達計画があれば記入ください。
- 本事業の実施により達成する付加価値額目標値、給与支給総額目標値、1人あたり給与支給総額目標値、事業所内最低賃金目標値(特例の適用を申請する場合は特例給与支給総額目標値、特例事業所内最低賃金目標値)の算出については、**算出根拠**を具体的に示してください。本事業計画で示された数値は、補助事業終了後も、毎年度の事業化状況等報告等において達成状況の確認を行います。

ものづくり補助金 スケジュールについて

p.94

(補足) 補助事業のスケジュール 補足資料としてPDFで提出

※電子申請システムに入力する本文（③今回の事業／事業実施期間の具体的なアクション、⑥今回の事業が事業計画期間に市場に与える効果／付加価値額の増加）の内容に沿い、機械装置等の取得時期や技術の導入時期を含めたスケジュールを下記の例のように示してください。

		補助事業実施期間														(事業計画期間) 1 年目												2 年目			3 年目			4 年目			5 年目		
3 月決算の事業者が 7 月に補助事業を完了 (額の確定) する場合		7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月	2027 年 4 月～ 2028 年 3 月			2028 年 4 月～ 2029 年 3 月			2029 年 4 月～ 2030 年 3 月			2030 年 4 月～ 2031 年 3 月							
0. 構想設計	事業目的・目標設定																																						
	課題・改善方針検討																																						
	事業計画作成																																						
	社内プロジェクト体制決定																																						
	投資採算性・投資規模決定																																						
	予算・調達計画策定																																						
1. 機能設計	システム要件定義																																						
	システム構成策定																																						
	機能一覧定義																																						
2. 周辺機器の 手配	機械装置発注																																						
	部品・原材料調達																																						
3. 機能試作、 システム組み 立て	システム設計																																						
	システム発注・開発																																						
4. 評価	テスト・リリース																																						
	課題・改善方針検討																																						
5. 調整改善	システム再設計																																						
6. 稼働・実装	セキュリティ対策																																						
	保守・管理																																						

(補足) 補助事業の実施体制 補足資料としてPDFで提出

※電子申請システムに入力する本文（③今回の事業／事業実施期間の具体的なアクション、⑥今回の事業が事業計画期間に市場に与える効果／付加価値額の増加）の内容に沿い、事業者内での役割分担や外部との連携を明らかにし、誰が何をするのかについて図や表を用いて補足してください。機械機器・システムの開発については、内製か外注かを明確にしてください。

(補足) その他 補足資料としてPDFで提出

※補助事業のスケジュール、実施体制と合わせ、補足資料全体で A4 サイズ 3 枚以内にまとめてください。図や表、画像に番号を振ることで電子申請システムに入力する本文と連携させてください。

ものづくり補助金 申請内容

1. 申請者の概要等

(1) 申請者の概要

商号又は名称：								
商号又は名称（カナ）：								
法人代表者役職：								
法人代表者氏名：								
郵便番号：	<table border="1"><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>							
本社所在地：								
電話番号：								
Webページ：								
事業形態：以下のいずれかにチェック ☐ 個人事業主 ☐ 会社 ☐ 組合等 ☐ 特定事業者の一部 ☐ 特定非営利活動法人 ☐ 社会福祉法人								
※以下については補助率を2/3とすることが可能ですので、該当する場合は☑してください。 ☐ 小規模企業者・小規模事業者（従業員20人以下の特定非営利活動法人・社会福祉法人を含みます） ☐ 再生協議会等から支援を受ける再生事業者								
補助事業の実施場所 ☐ 本社所在地と同一 ☐ 本社所在地と異なる ☐ 補助事業の実施場所は確定している。								
※補助事業の実施場所が確定している場合に申請可能です。申請後の補助事業実施場所の変更は原則認めません。								
郵便番号：	<table border="1"><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>							
所在地：								
事業所名：								
電話番号：								

担当者の役職及び氏名： [役職]						[氏名]												
担当者のメールアドレス：							担当者の連絡先：											
資本金・出資金							円											
創業・設立日（西暦）								-				-						
主たる業種（日本標準産業分類 中分類）				コード				名称										
支援者（事業計画の作成を支援した者）がいる場合に必ず記入してください。 [事業計画書作成支援者名] [名称が個人以外の場合は所属・担当者名] [電話番号・メールアドレス] [報酬（予定）] 円 ※成功報酬を含む [契約期間] か月 ※事業計画期間(事業化状況報告)を含む [機関種別] ※いずれかに☒ ☐公的支援機関・☐コンサルタント法人・☐金融機関・☐士業の個人・☐それ以外 [支援内容] ※該当の全てに☒ ☐事業計画書作成・☐公募申請・☐交付申請・☐実績報告・☐事業化状況報告 【注】支援を受ける場合においても、申請者自身が常に主体的に取り組む必要があります。																		
事業計画書作成支援者が認定経営革新等支援機関である場合には以下も記入してください。 <table border="1"> <tr> <td>認定経営革新等支援機関ID</td> <td>(12桁)</td> </tr> <tr> <td>認定経営革新等支援機関名</td> <td>()</td> </tr> </table>															認定経営革新等支援機関ID	(12桁)	認定経営革新等支援機関名	()
認定経営革新等支援機関ID	(12桁)																	
認定経営革新等支援機関名	()																	

「申請者の概要」に記載された内容が審査に影響を及ぼすことはありません。

ものづくり補助金 申請内容

(2) 株主等一覧表

(20 年 月 日現在)

主な株主又は出資者	株主名又は出資者名		所在地	大企業	出資比率(%)
	①			【 】	%
	②			【 】	%
	③			【 】	%
	④			【 】	%
	⑤			【 】	%
	⑥	ほか 人			%

※株主名又は出資者名が大企業の場合【 】内に○を付してください。

(3) 役員一覧（監査役を含む。）

役職名	氏名	フリガナ	生年月日（西暦）			会社名 注. 他社と兼務の場合
			年	月	日	
						【 】
						【 】

※兼業する他社が大企業の場合【 】内に○を付してください。

ものづくり補助金 申請内容

(4) 経営状況表 (直近2期分の実績)

(単位:円)

	20 年 月～20 年 月	20 年 月～20 年 月
① 売上高		
② 営業利益		
③ 経常利益		
④ 税引後当期利益		
⑤ 人件費		
⑥ 減価償却費		
⑦ 付加価値額		
⑧ 設備投資額		
⑨ 給与支給総額		
⑩ ⑨のうち役員報酬		
⑪ ⑨のうち従業員給与		
⑫ ⑪のうち賞与		
⑬ ⑪のうち給料賃金		
⑭ 役員数		
⑮ 従業員数		

公募開始日時点において、確定している(申告済の)直近過去3年分の各年又は各事業年度の課税所得の年平均額が15億円を超えていない場合チェック

※超えている場合は申請することができません。

チェック

☐

ものづくり補助金 申請内容

2. 常時使用する従業員の申告

従業員数	人	※申請時点における常時使用する従業員数です。
------	---	------------------------

なお、従業員数の確認資料の一つとして、申請時点の労働者名簿（労働基準法に基づくもの）の写しの提出が必要です。申告する人数が労働基準法に基づく労働者名簿の人数と乖離する場合、その理由を説明してください。

例：乖離の5人は短期のアルバイトであり常時使用する従業員にあたらないため。

3. これまでに交付を受けたもしくは申請(公募申請・交付申請)している国等の補助金又は委託費の実績説明

事業名称（補助金名等）及び事業概要	
事業主体（関係省庁・独立行政法人等）	
ステータス	公募申請中・交付申請中・交付決定（事業実施中）・受給済
実施期間（事業計画期間を含む）	西暦 年 月 ～ 西暦 年 月
補助金額・委託額	万円
テーマ名（事業計画名）	
今回申請する事業との相違点	※事業の内容及び補助対象経費の相違点について説明してください。

ものづくり補助金 申請内容

4. 事業内容

(1) 事業枠

☐ 製品・サービス高付加価値化枠

☐ グローバル枠

☐ 海外への直接投資に関する事業

☐ 海外市場開拓（輸出）に関する事業

☐ インバウンド対応に関する事業

☐ 海外企業との共同で行う事業

ものづくり補助金 申請内容

＜以下は特例措置の適用を申請する場合に選択＞

- ☐ 【大幅な賃上げに係る補助上限額引上げの特例】を希望する

※ただし、各申請枠の補助上限額に達していない場合、常時使用する従業員がいない場合、再生事業者、最低賃金引上げに係る補助率引上げの特例の適用を申請する事業者については適用不可です。

- ☐ 【最低賃金引上げに係る補助率引上げの特例】を希望する

※ただし、常時使用する従業員がいない場合、小規模企業・小規模事業者、再生事業者については適用不可です。

下表に実績を入力の上、要件に該当する場合にチェックしてください。

【要件】2023年10月から2024年9月までの間で、3か月以上、補助事業実施場所で雇用している全従業員のうち、事業実施都道府県における最低賃金＋50円以内で雇用している従業員が30%以上いる。

	'23/ 10	'23/ 11	'23/ 12	'24/ 01	'24/ 02	'24/ 03	'24/ 04	'24/ 05	'24/ 06	'24/ 07	'24/ 08	'24/ 09
従業員数												
＋50円以内												
割合												

- ☐ 厚生労働省所管の産業雇用安定助成金（産業連携人材確保等支援コース）を利用する予定がある。

※ただし、製品・サービス高付加価値化枠のみ選択可能です。

なお、予定がある場合はチェックのうえ、次のイ～ハを事業計画書の「⑥今回の事業が事業計画期間に市場に与える効果／付加価値額の増加」において事業計画期間の実施体制を説明する中で、明記してください。

イ 採用予定者の配置部署・役職名、部下の有無

ロ 採用予定者が従事する業務の内容（生産性向上に資する取り組みとの関連性を含む）、職種

ハ 採用予定者に求める資格、スキル、経験など

ものづくり補助金 申請内容

(2) 事業計画名 (30字以内)

※導入・開発設備、製品・サービス開発等の内容、本補助事業により実現したいことなどが明確にわかる事業計画名としてください。採択された場合、採択案件一覧として公表されます。

事業計画名の誤記入や未入力などがある場合は、記載不備として審査対象外となります。

本事業で取り組む対象分野となる 業種 (日本標準産業分類 、中分類)	コード		名 称	
--	-----	--	-----	--

(3) 事業計画の概要 (100字以内)

※何を導入・開発し、それにより何をして、どのような効果を得る事業計画であるかを簡潔に記載して下さい。
ただし、補助事業の活用事例として公表することがあるため、公表して支障のあるノウハウや知的財産等を含む内容は記載しないで下さい。

本事業で導入・開発予定の機械装置等の 名称 該当するもの全てにチェック ☐ 機械装置の導入(購入等) ☐ 機械装置の開発 ☐ システムの導入(購入等) ☐ システムの開発	※導入あるいは開発する機械装置等について、単価で50万円以上となるものの 名称を全て記載してください。
---	--

(4) 事業分野 (いずれか一つを選択し☑)

製品・サービス高付加価値化枠は「**新商品(試作品)開発**」もしくは「**新役務(サービス)の開発**」のいずれかとなります。

☐ 新商品 (試作品) 開発

☐ 新たな生産方式の導入

☐ 新役務 (サービス) の開発

☐ 新たな提供方式の導入

ものづくり補助金 申請内容

(5) 具体的内容

① 今回の事業実施の背景（１０００字以内）

市場・顧客動向を始めとした外部環境と、現在の事業内容、保有する技術、経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）といった内部環境について記載のうえで、自身の強みと弱みを明らかにし、解決しようとする課題について具体的に示してください。

ものづくり補助金 申請内容

☐ 米国の追加関税により大きな影響を受けている場合にチェック

① - 2 米国の追加関税措置により受けている影響の具体的内容（500字以内）

米国の追加関税措置により大きな影響を受けている場合は、米国の追加関税措置の対象となっているいずれの品目のサプライチェーンに属する等、具体的にどのような影響があったのかを具体的に示してください。

例：

米国の追加関税措置の対象品目である●●（製品目名）を製造する●●社（供給先名）に対し、●●（供給製品名）を供給しているが、米国の追加関税措置により取引先からの受注量が●%減少し、売上高が●円減少（対前年比●%減）の見込み。こうした中、これまで培ってきた●●という技術を活かし、本事業では●●の製品開発に取り組む。

① - 3 米国の追加関税措置により影響を受けている事業の現状と課題及び今後の方向性（1000字以内）

関税の影響を受けている事業について、現状と課題、及びそれらを踏まえた今後の方向性について記載してください。

ものづくり補助金 申請内容

② 会社全体の事業計画（１０００字以内）

事業者としての経営理念、経営戦略を記載のうえで、どのような中長期的なビジョンの下に、どのように課題を解決し、どう会社全体としての事業を展開していくのかについて述べてください。その中で今回の事業がどう位置づけられるかについて明確にしてください。

会社全体の事業計画の数値計画（表）の根拠、及び実現の道筋の説明については、下記⑥⑦の方で詳細を記載してください。

ものづくり補助金 申請内容

③ 今回の事業／事業実施期間の具体的アクション（１０００字以内）

（事業実施期間について）

今回の事業は何をする事業であるか（新製品・新サービスの開発内容や海外重要開拓内容等）を示した上で、事業実施期間中の具体的アクション（誰が、いつ、何をするのか）を記載してください。但し、設備投資内容の詳細については「④今回の事業に要する経費」に記載してください。

また、具体的な目標・KPI（事業実施期間内）とその達成手段を記載してください。達成手段については、必要な能力・技術力を有していること、必要な体制（社内外の人材、専門的知見、事務処理能力等）がとられること、必要な資金調達が財務状況に応じて見込まれること、適切な遂行方法とスケジュールが組まれていること、がそれぞれ審査項目となっているため、特に明確に示しながら説明してください。

④ 今回の事業に要する経費（１０００字以内）

（事業実施期間について）

③のアクションにおいて必要となる経費（今回の事業に要する経費）について、必要性（事業との関係性）や機能・性能、及び期待される効果・有用性を説明してください。「5. 経費明細表」に記載する投資内容（購入・開発等）の説明となる内容としてください。

③のアクションと直接関係の無い経費は含みませんので記載しないでください。

なお、それぞれの経費について、公募要領を確認し、補助対象経費として対象となるものとならないもの（申請する経費と申請しない経費）とを明確にしてください。

なお、機械装置については他との差異を説明するうえで型番まで明らかにしてください。

ものづくり補助金 申請内容

⑤ 今回の事業の革新性・差別化（１０００字以内）

今回の事業の新しい部分、創意工夫の部分等のアピールポイント、他者との差別化、競争優位性について説明してください。今回の事業で提供する製品・サービスと競合する他社製品・サービスや代替製品・サービスに関する分析、及び自身の保有する技術等の強みをどう活用するかを踏まえてください。

特に、製品・サービス高付加価値化枠に申請する場合、開発する製品・サービスの革新性が審査項目となっているため、革新性について具体的かつ詳細に記載してください。

⑥ 今回の事業が事業計画期間に市場に与える効果／付加価値額の増加（１０００字以内）

（事業計画期間について）

会社全体の事業計画の数値計画（表）の根拠、及び実現の道筋の説明として、今回の事業を実施することにより、その後の事業計画期間（事業化段階）において、市場に対してどのような効果あるいは課題解決につなげるのかを記載してください。国内における生産性向上に資するものであることを明確に示してください。

また、今回の事業について、事業計画期間（事業化段階）における効果発揮に向けての方策（販売方法やビジネスモデル、事業の実施体制）、スケジュール、想定している市場（ユーザー、マーケット及び市場規模）を示してください。運転資本の調達計画があればあわせて記載してください。その際、価格的・性能的な優位性、収益性、現在の市場規模・動向、顧客ニーズの調査・検証を踏まえること、またそのうえで目標となる時期・売上規模・量産化時の価格を示すこと等により、根拠が具体化され、実現可能性が十分示されていることが重要です。

なお、付加価値額の増加については、その目標値の高さと実現可能性が審査項目となっています。

ものづくり補助金 申請内容

⑦ 今回の事業が事業計画期間に自身に及ぼす効果／賃金引上げ（５００字以内）

（事業計画期間について）

会社全体の事業計画の数値計画（表）の根拠、及び実現の道筋の説明として、今回の事業を実施した成果、及び⑥で記載した付加価値額の増加の効果を踏まえた賃金の引上げ（給与支給総額、一人当たり給与支給総額、事業所内最低賃金）の計画について、会社全体の事業計画の根拠となるよう具体的に記載してください。

なお、給与支給総額、１人あたり給与支給総額、事業所内最低賃金についてはその目標値の高さと実現可能性が審査項目となっています。

大幅な賃上げに係る補助上限額引上げの特例適用での応募の場合は、提出する「大幅な賃上げ特例に係る計画書」の内容の要約で結構です。

⑧ 地域の資源や地域経済への貢献（５００字以内）

地域の資源の活用や地域経済への貢献、シナジー効果など、国の政策に合致する取り組みであるかを説明ください。

ものづくり補助金 申請内容

⑨ グローバル枠の追加事項（１０００字以内）

以下の５点（グローバル枠に応募するにあたっての固有の補足事項）を具体的に記載してください。

１．海外展開等の実施体制及び計画。

２．海外事業に係る専門性（自身または連携する外部専門家等について）。

- 海外事業に関する業務を自身のみで遂行する場合には、これまでにいつどの国に対し、どのような商品を輸出あるいは役務の提供をしたかなど、申請者の遂行能力が分かる情報について具体的かつ詳細に説明してください。
- 海外展開・新市場開拓等に成功した支援実績等を有する外部専門家等を活用する場合には、当該外部専門家等がいつどの国に対し、どのような商品の輸出・役務の提供を支援したかなど、外部専門家等の遂行能力が分かる情報について、具体的かつ詳細に説明してください。

３．事前の市場調査分析、及びそれを踏まえた製品・サービス開発。

- 海外事業に関する実現可能性調査の実施内容を記載してください。実現可能性調査とは、市場調査や現地規制調査、取引先の信用調査等、海外事業の実現可能性を判断するための調査をいいます。

４．国内の地域経済への寄与（将来的な国内での新たな需要や雇用創出を含め）。

５．ブランディング・プロモーション等の具体的なマーケティング戦略。（広告宣伝・販売促進費を対象経費に計上する場合）

なお、これらのエビデンスとして、次の書類をPDF化のうえ提出が必要です。

① 海外への直接投資に関する事業

海外子会社等の事業概要・財務諸表・株主構成が分かる資料

② 海外市場開拓（輸出）に関する事業

事前のマーケティング調査に基づく、想定顧客が具体的に分かる海外市場調査報告書（製品等の最終販売先の2分の1以上が海外顧客であることが分かる資料）

③ インバウンド対応に関する事業

想定顧客が具体的に分かるインバウンド市場調査報告書（製品・サービス等の販売先の2分の1以上が訪日外国人であることが分かる資料）

④ 海外企業と共同で行う事業

共同研究契約書又は業務提携契約書（検討中の案を含む）

※ 提出資料は日本語で作成されたもの、若しくは日本語訳を必ずつけてください。

ものづくり補助金 申請内容

p.110

会社全体の事業計画

電子申請システム入力

事業計画期間における会社全体の事業計画を作成してください。

(単位：円)

計算単位：会社全体	基準年度 ※ 1 [年 月期]	補助事業終了後 【額の確定予定日 年 月 日】				
		1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目
		[年 月期]	[年 月期]	[年 月期]	[年 月期]	[年 月期]
① 売上高						
② 営業利益						
③ 経常利益						
④ 人件費						
⑤ 減価償却費						
⑥ 付加価値額 (②+④+⑤)						
労働分配率 (%) (④÷⑥×100)						
⑦ 設備投資額						
⑧ 給与支給総額						
⑨ ⑧のうち、役員報酬						
⑩ ⑧のうち、従業員の 給与支給総額						
⑪ ⑩のうち、賞与						
⑫ ⑩のうち、給料、賃金 (⑩-⑪)						
⑬ 役員数						
⑭ 従業員数						
一人当たり給与支給総額 (⑧÷(⑬+⑭))						
役員一人当たり 給与支給総額 (⑨÷⑬)						
従業員一人当たり 給与支給総額 (⑩÷⑭)						
従業員一人当たり給与、 賃金 (⑫÷⑭)						
事業所内最低賃金 ※ 2						

ものづくり補助金 申請内容

応募時直近の事業所内最低賃金 [円]

《目標値の設定》 ☆上記数値計画の基準年度に対する事業計画最終年度のCAGR（年平均成長率）

付加価値額 ☆	事業者全体で、[] %増加する。
給与支給総額 ☆	従業員は[] %、役員は[] %増加する。
1人当たり給与支給総額 ☆	従業員は[] %、役員は[] %増加する。
事業所内最低賃金	事業計画期間中、都道府県別最低賃金より[] 円高い水準とする。

《補助事業の売上高》

（単位：円）

	基準年度 [年 月期]	1 年目 [年 月期]	2 年目 [年 月期]	3 年目 [年 月期]	4 年目 [年 月期]	5 年目 [年 月期]
売 上 高						

ものづくり補助金 申請内容

5. 経費明細表

電子申請システム入力

(単位：円)

経費区分	(A) 事業に要する経費 (税込みの額)	(B) 補助対象経費 (税抜きの額)	(C) 補助金交付申請額 (B) 補助対象経費×補助率 以内(税抜きの額)				(E) 積算基礎 (A) 事業に要する経費 の内訳(機械装置名、 単価×数量等)
			(D) 補助率		/		
機械装置・システム構築費 (単価50万円以上)							
機械装置・システム構築費 (単価50万円未満)							
技術導入費※2							
専門家経費※3							
運搬費							
クラウドサービス利用費							
原材料費							
外注費※3							
知的財産権等関連経費※2							
海外旅費※4							
通訳・翻訳費※5							
広告宣伝・販売促進費※6							
合 計	(A)	(B)	(C)				

(A) には今回の事業に要する経費の合計額を入れます。自己負担分を含みます。

(B) には、(A) のうち、補助対象経費に該当し、申請する経費の合計額を入れます。

(C) には、(B) に補助率を乗じた金額の範囲内で、全体で補助上限額を超えないよう設定します。

ものづくり補助金 申請内容

6. 資金調達内訳

電子申請システム入力

<事業全体に要する経費調達一覧>

区 分	事業に要する経費(円)	資金の調達先
自己資金		
補助金 交付申請額	(C)	
借入金		
その他		
合 計 額	(A)	

<補助金を受けるまでの資金>

区 分	事業に要する経費(円)	資金の調達先
自己資金		
借入金		
その他		
合 計 額	(C)	

経理担当者の役職名・氏名 _____

連 絡 先 _____

※つなぎ融資が必要な場合、本補助金の交付決定通知を電子記録債権化し、これを譲渡担保として金融機関から融資を受けられるサービス（[ものづくり補助金対応P.Oファイナンス](#)）等の利用が可能です。また、本補助金の交付決定債権を金融機関等に譲渡できます。

※大幅な賃上げに係る補助上限額引上げの特例を申請する場合は、上記の他、様式4の「大幅な賃上げ計画書」も併せて作成してください。

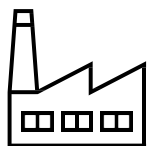
小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 (ものづくり補助金)	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 (省力化補助金)	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 省エネルギー投資促進・需要構造転換 支援事業費補助金 (省エネ補助金)	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の実業性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

成長加速化補助金 概要

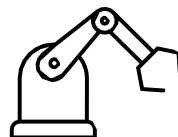
売上高100億円を目指す、
成長志向型の中小企業の皆様へ

大胆な**設備投資**を支援

活用イメージ



工場、物流拠点
などの新設・増築



イノベーション創出
に向けた設備の導入



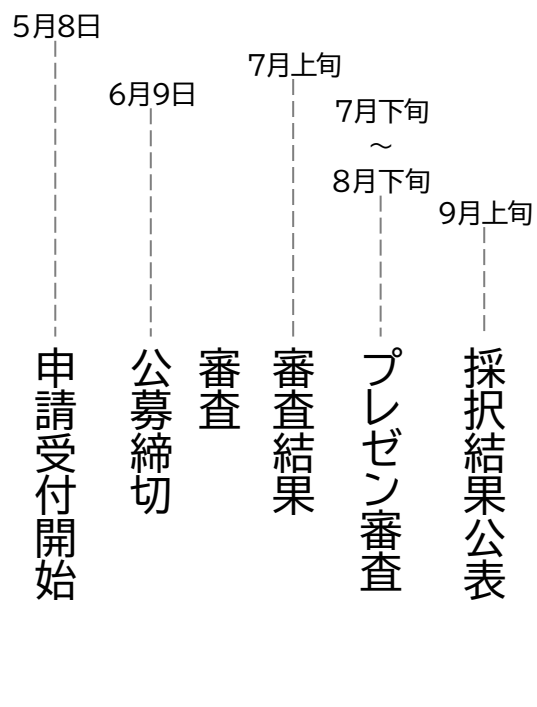
自動化による
革新的な生産性向上

成長加速化補助金 概要

項目	内容
補助対象者	売上高100億円への飛躍的成長を目指す中小企業
補助上限額	5億円（補助率1/2）
補助事業実施期間	交付決定日から24か月以内
補助事業の要件	①投資額1億円以上（専門家経費・外注費を除く補助対象経費分） ②「売上高100億円を目指す宣言」を行っていること ③一定の賃上げ要件を満たす今後5年程度の事業計画の策定 （賃上げ実施期間は補助事業終了後3年間）
補助対象経費	建物費、機械装置等費、ソフトウェア費、外注費、専門家経費
交付想定件数 募集回数	約600件を想定 令和8年度末までに3回程度公募を実施

成長加速化補助金 概要

事前準備	公募開始～交付候補者決定	交付決定～補助事業実施	補助事業終了後
------	--------------	-------------	---------



補助事業開始

補助額の確定

補助金の請求

補助金の支払

事業化状況報告

知的財産報告

金融機関による確認書の提出・
当該金融機関の担当者がプレ
ゼン審査に同席した場合に加点

成長加速化補助金 概要 対象経費

補助対象項目		詳細	備考
1	建物費	専ら補助事業のために使用される事務所、生産施設、加工施設、販売施設、検査施設、共同作業場、倉庫その他事業計画の実施に不可欠と認められる建物の建設、増築、改修、中古建物の取得に要する経費(単価100万円(税抜き)以上のものに限る)	- 生産設備等の導入に必要な「建物」、建物と切り離すことのできない「建物附属設備」、及びその「付帯工事(土地造成含む)」は対象 - 建物の単なる購入や賃貸、土地代、建物における構築物(門、塀、フェンス、広告塔等)、撤去・解体費用は対象外
2	機械装置費	① 専ら補助事業のために使用される機械装置、工具・器具(測定工具・検査工具等)の購入、製作、借用に要する経費(単価100万円(税抜き)以上のものに限る) ② ①と一体で行う、改良・修繕、据付け又は運搬に要する経費	「機械及び装置」、「器具及び備品」、「工具」は対象 「構築物」、「船舶」、「航空機」、「車両及び運搬具」は対象外 - 事業者とリース会社が共同申請をする場合には、機械装置又はシステムの購入費用について、リース会社を対象に補助金を交付することが可能
3	ソフトウェア費	① 専ら補助事業のために使用される専用ソフトウェア・情報システム等の購入・構築、借用、クラウドサービス利用に要する経費(単価100万円(税抜き)以上のものに限る) ② ①と一体で行う、改良・修繕に要する経費	「パソコン・タブレット端末・スマートフォンなどの本体費用」は対象外
4	外注費	補助事業遂行のために必要な加工や設計、検査等の一部を外注(請負・委託)する場合の経費 ※4及び5の合計額は、1～3の合計経費未満	「事業計画の作成に要する経費」、「外注先が機械装置の設備やシステム等を購入する費用」、「外部に販売・レンタルするための量産品の加工を外注する費用」は対象外
5	専門家経費	補助事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費 ※4及び5の合計額は、1～3の合計経費未満	- 本事業の遂行に専門家の技術指導や助言が必要である 場合の専門家に依頼したコンサルティング業務や旅費等の経費が対象 「事業計画の作成に要する経費」は対象外

成長加速化補助金 概要 審査基準

【経営力】

- ① 将来の売上高100億円(あるいは更なる成長)に向けた**中長期的なビジョンや計画を有している**か。その上で、補助事業期間を含む今後5年程度について、**経営者の明確なシナリオとともに事業戦略が論理的に構築**され、その中で当該補助事業が効果的に組み込まれているか。事業戦略は、**自社の成長余力、変化余力を最大限伸張し、従前よりも一段上となる成長を目指した企業の行動変容**が示されたものとなっているか。
 - ① **高い売上高成長率**(補助事業期間を含む今後5年程度)が示されるとともに、それを**実現できる事業戦略**(当該補助事業を含む)となっているか。
 - ② **高い付加価値増加率**(補助事業期間を含む今後5年程度)が示されるとともに、当該補助事業や省力化等の取組により労働生産性の抜本的な向上が図られるなど、**当該付加価値増加率を達成できる計画**となっているか。
 - ③ 企業の収益規模に応じた**リスクをとった投資**となっているか(売上高における設備投資額(当該補助事業を含む)の比率が高い水準であるか)。
- ② 市場や顧客動向を始めとした**外部環境、経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)**等にかかる**強み・弱みの内部環境を分析**した上で、当面の**事業戦略が論理的に構築**され、補助事業が効果的に組み込まれているか。
 - ① 補助事業により提供される**商品・サービスのユーザ、市場及びその規模が明確**で、**市場ニーズの有無の検証**などがなされているか(先行投資の取組、事業化可能性調査、テストマーケティング等)。
 - ② **競合他社の製品・サービスを分析**した上で、**自社の優位性や特性が確保できる差別化された計画**となっているか。

【波及効果】

- ① 適切な成果目標等が示され、その達成に向けて**効率的に管理する体制**が構築されているか。
- ② コンソーシアム形式の場合には、連携の意義・目的が明確であり、相乗効果が見込まれるか。
- ③ 地域への波及効果として、投資により創出された**利益を賃金として従業員へ還元する賃上げの計画**が具体的かつ妥当であり、賃上げ要件の水準を上回るものとなっているか。
- ④ **域内仕入の拡大や地域における価値創造などに資する**事業であるか(例えば、川上の調達先・川下の販売先をはじめサプライチェーンを通じた波及効果がある事業か、ものづくりの高度化やイノベーションの創出など産業競争力を強化し新たな価値創造に資する事業であるか、地域資源の積極的な活用などを通じ地域の経済成長を力強く牽引する事業であるか等)。
- ⑤ 下請取引先等に対する**適切な取引姿勢**、自然災害や感染症、サプライチェーン寸断等に対する**レジリエンス**、女性活躍や仕事と子育ての両立などに配慮した**職場環境整備**など、**地域のモデル企業としての取組**を進めているか。

【実現可能性】

- ① 計画を実施可能な経営体制が構築されており、**早期に投資が実行され、確実に効果が得られる**と見込まれるか。
- ② 補助事業を適切に遂行できる**財務状況が十分に確保**されているか(ローカルベンチマークによるスコアリング)。
- ③ **金融機関のコミットメント**が得られているか(確認書を発行した金融機関の担当者等がプレゼンテーション審査に同席する場合の加点等)。

成長加速化補助金 概要 「100億宣言」

「売上高100億円を目指す宣言」とは？

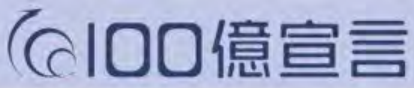
中小企業が、「売上高100億円を超える企業になること」、「それに向けたビジョンや取組」を自ら宣言し、ポータルサイト上に公表をするものです。

＜宣言の内容＞

- ①企業の現状(足下の売上高、賃上げ等企業目標、課題等)
- ②売上高100億円の実現のための目標(売上高成長目標、期間、プロセス等)
- ③売上高100億円の実現に向けた具体的措置(生産増強、海外展開、M&A等)
- ④実施体制
- ⑤経営者のコミットメント(経営者自らのメッセージ) 等

※「宣言」に際しては、要件と記載内容の確認があります。

成長加速化補助金 概要 100億宣言のイメージ例



株式会社〇〇〇〇（〇〇業）

企業ロゴ

事業所や製品の写真等

〇〇（写真の説明文）

〇本社所在地：・・・

〇事業概要：・・・

〇従業員数：・・・（〇年〇月期）

〇現在の売上高：〇億円（〇年〇月期）

〇法人番号：〇〇

〇登録番号：〇〇

〇Web：https://〇〇〇

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

経営者写真

肩書
氏名

・・・（企業理念・ミッション）

・・・（100億宣言に向けた経営者メッセージ）、100億企業への成長を通じた実現したい内容（顧客、地域社会への貢献、社員の成長・待遇改善等）

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

課題

（例）〇〇年の売上高達成に向け、年率〇〇%程度の成長を目指す。（期間やプロセス）

・・・

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

実施体制

売上高100億達成のための具体的措置について記載
例えば、設備投資による生産体制増強、海外展開、新事業・新分野進出、M&A等の成長手段をできるだけ具体的に記述）
その他、先進性・成長性（生産性、製品・サービス等の競争力等）。

・・・

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

成長加速化補助金 概要 100億宣言のイメージ例

100億宣言

株式会社 百億電機（製造業）

例



百億電機



主力商品 家電製造

- 本社所在地：大阪府XX区
- 事業概要：大手家電メーカーのOEM製造およびスマート家電の自社製品の製造・販売
- 従業員数：54名（2024年3月期）
- 現在の売上高：60億円（2024年3月期）
- 法人番号：111111111111
- 登録番号：〇〇
- Web：https://〇〇

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長
百億 製造

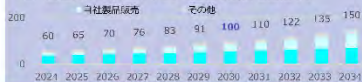
豊かなカーボンニュートラル社会の実現

百億電機は家電を通じ、ヒトの意図を察して家電が便利に連携する豊かな暮らしを実現し、出力やOn/Offをコントロールすることで社会全体が無理なくカーボンニュートラルに向かう世界を目指します。工場環境整備や従業員の待遇改善に投資していくことで、仲間である社員を大事にしながらビジョンを達成したいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高達成に向け、OEM製造の堅実な成長とともに、自社製品販売で年率20%程度の成長を目指す。



課題

- ・デザイン性の高い自社企画製品の設計・生産
- ・スマートホーム標準規格への準拠や連携機能の強化に向けたシステム開発力の強化
- ・海外、特に韓国/台湾エリアの市場開拓

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・企画におけるUXデザインやサービスマネジメント手法の導入
- ・設備投資による自社企画製品の製造ライン拡大
- ・スマートホーム関連開発の内製化
- ・韓国/台湾への展示会出展や卸との協業による販売先開拓

実施体制

- ・社長直轄のUX部署、ソフトウェア部署の立ち上げと、チーフエンジニアを新規に採用(25年内目標)
- ・東南アジア向け越境EC企業やジョイントベンチャーを活用した海外販売パートナーシップの拡大
- ・深圳への新たなR&Dや製造体制の立ち上げ

※本宣言は企業自身がその責任において第三者100億円を目標として、自社の取組を定める旨を宣言するものです

100億宣言

株式会社 百億テクノロジー（情報サービス業）

例



10B Technology



主力商品 ダイマAI

- 本社所在地：東京都XX区
- 事業概要：ECサイトのコンサルティング、AIエージェントの導入を適した利用体験や顧客情報管理のスマート化
- 従業員数：15名（2024年3月期）
- 現在の売上高：12億円（2024年3月期）
- 法人番号：111111111111
- 登録番号：〇〇
- Web：https://〇〇

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長
百億 つなぐ

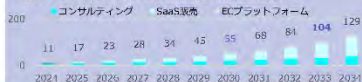
優れたスモールビジネスを世界につなぐ

日本には、古くからお客さんの声を取り入れながら良い商品を作ってきた会社がたくさんあります。近年盛んになっている、インターネットを通じてお客様と直接つながり良いものを届けていく「ダイレクトマーケティング」の手法を、こうした優れた中小製造/小売業が簡単に取り入れられるようにすることで、独自の魅力を持った商品を作る生産者と、生産者を応援したい世界中のお客様を結び、新たな消費のあり方を実現します

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年の売上高達成に向け、D2Cブランド構築で実績のあるSW「ダイマAI」をSaaS化しより2万社に提供



課題

- ・既存のD2Cブランド構築支援コンサルティング事業を入口としたSaaS型ビジネスモデルの構築
- ・D2C型ECサイト構築のソリューション化
- ・AIエージェントの開発・高機能化
- ・関連SWの買収
- ・大手ECサイト構築サービスとの提携

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・D2C構築のコンサルティング事業をSaaSプラットフォーム化し、人的リソースによらないサービス提供を可能にする
- ・EC顧客との対話や意見収集を行い商品やサイトの改善点や抽出する対話型のAIを開発し、サービス利用者のカスタマサクセスを実現し自社としても成長する

実施体制

- ・デザインやフロントエンド主体の既存開発チームに、バックエンドエンジニアのCTOやリーダーを新規雇用し、品質を担保しながら外注でSW開発を実施できる体制を構築

※本宣言は企業自身がその責任において第三者100億円を目標として、自社の取組を定める旨を宣言するものです

100億宣言

株式会社 百億水産（卸業、小売業、飲食店）

例



百億水産



主力商品 大船コ ス

- 本社所在地：北海道札幌市
- 事業概要：魚介類・水産物の卸・小売・飲食店、魚介類加工品・水産物加工品の製造・販売
- 従業員数：62名（2024年3月期）
- 現在の売上高：20億円（2024年3月期）
- 法人番号：111111111111
- 登録番号：〇〇
- Web：https://〇〇

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長
百億 水産

海の幸で幸を産む

百億水産は、札幌の海産物から北海道の北の海産物を食卓に届けるという夢をもち、夢を叶えたいという思いで、これからの10年間は、食材の質や味、価格を高め、より多くの消費者に届けることを目指します。また、海の幸を扱うだけでなく、水産物の加工品や水産物の加工品を扱うことで、より多くの消費者に届けることを目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年の100億達成に向け、12事業分野での成長を70%以内で拡大し、100億への成長を目指す。



課題

- ・流通エリアへの販路拡大の強化
- ・デパートやスーパーなどへの販路拡大
- ・海外市場などへの販路拡大
- ・海外市場などへの販路拡大

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・流通エリアへの販路拡大の強化
- ・デパートやスーパーなどへの販路拡大
- ・海外市場などへの販路拡大
- ・海外市場などへの販路拡大

実施体制

- ・海外市場などへの販路拡大の強化
- ・デパートやスーパーなどへの販路拡大
- ・海外市場などへの販路拡大
- ・海外市場などへの販路拡大

※本宣言は企業自身がその責任において第三者100億円を目標として、自社の取組を定める旨を宣言するものです

「売上高100億円を目指す宣言」

「宣言・公表」のメリット

1. 「宣言」取得による補助金等の活用

- ・ 設備投資等に活用いただける「宣言」が条件となる補助金(上限5億円(補助率1/2))の申請が可能になります(その他、必要書類を提出した上で、審査があります)。

2. 経営者ネットワークへの参加

- ・ 「宣言」を行った成長を目指す経営者が、地域・業種を超えて刺激し合える経営者ネットワークを構築します。また、経営の“気づき”につながるような、「宣言」企業限定のイベント等にご参加いただけます。

3. 「宣言」マークの活用による自社PR

- ・ 「宣言」を行った企業だけ「ロゴマーク」を使用できます。自社の取組のPRにご活用ください。

※「宣言」企業がご活用いただけるメニューについては、今後追加・内容変更の可能性があります。

成長加速化補助金 概要 賃上げ要件

- 補助事業が完了した日を含む事業年度(基準年度)の「給与支給総額」又は「従業員(非常勤含む。以下同じ。)及び役員の1人当たり給与支給総額」と比較した、基準年度の3事業年度後(最終年度)の「給与支給総額」又は「従業員及び役員の1人当たり給与支給総額」の年平均上昇率が、補助事業実施場所の都道府県における直近5年間の最低賃金の年平均上昇率(基準率)以上であることが必要です。
- 具体的には、応募申請時に基準率以上の目標を掲げ、その目標を従業員等に表明の上、達成することが要件となります。
※「給与支給総額」か「従業員及び役員の1人当たり給与支給総額」のどちらを目標に掲げるかは応募申請時に選択いただきます。

計算式

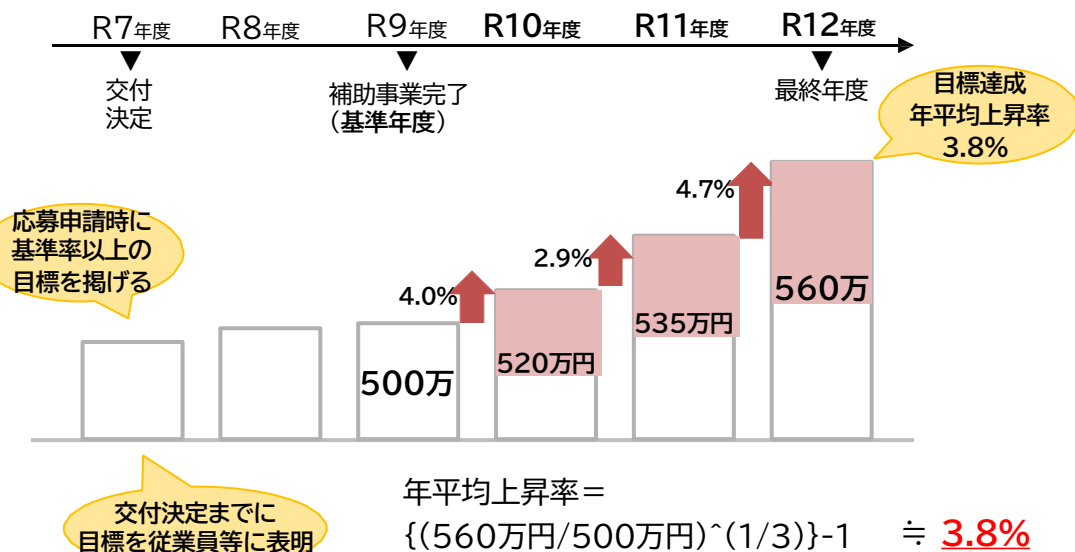
$$\text{年平均上昇率目標} = \{(A / B)^{(1/3)}\} - 1 \geq \text{基準率}$$

A : 最終年度の「給与支給総額」又は「1人当たり給与支給総額」
B : 基準年度の「給与支給総額」又は「1人当たり給与支給総額」

事例

補助事業実施場所が石川県で
1人当たり給与支給総額を選んだ場合

目標とする年平均上昇率3.5% > 石川県の基準率(3.4%)



注意

補助金返還となる場合

- ① 交付決定までに目標を従業員等に表明しなかった場合
- ② 基準年度の「給与支給総額」又は「従業員及び役員の1人当たり給与支給総額」が、申請時の直近の事業年度の「給与支給総額」又は「従業員及び役員の1人当たり給与支給総額」を下回っている場合
- ③ 申請時に掲げた目標を達成できなかった場合(未達成率に応じて返還)

※天災など事業者の責めに帰さない理由がある場合を除く
※補助金返還となった場合も事業者名は公表しない

成長加速化補助金 概要 賃上げ要件の基準率

都道府県	基準率	都道府県	基準率	都道府県	基準率	都道府県	基準率
北海道	3.2%	東京	2.8%	滋賀	3.3%	香川	3.5%
青森	3.8%	神奈川	2.8%	京都	3.1%	愛媛	3.9%
岩手	3.8%	新潟	3.5%	大阪	2.9%	高知	3.8%
宮城	3.4%	富山	3.3%	兵庫	3.2%	福岡	3.4%
秋田	3.8%	石川	3.4%	奈良	3.3%	佐賀	3.9%
山形	3.9%	福井	3.5%	和歌山	3.4%	長崎	3.8%
福島	3.7%	山梨	3.4%	鳥取	3.9%	熊本	3.8%
茨城	3.4%	長野	3.3%	島根	4.0%	大分	3.8%
栃木	3.3%	岐阜	3.3%	岡山	3.3%	宮崎	3.8%
群馬	3.4%	静岡	3.2%	広島	3.2%	鹿児島	3.8%
埼玉	3.1%	愛知	3.1%	山口	3.4%	沖縄	3.8%
千葉	3.1%	三重	3.2%	徳島	4.3%	全国平均	3.2%

出所 厚生労働省「地域別最低賃金改定状況」(2019年度・2024年度)再編加工

※補助事業を実施する都道府県の年平均上昇率(複利計算)を基準値とします

小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 (ものづくり補助金)	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 (省力化補助金)	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 省エネルギー投資促進・需要構造転換 支援事業費補助金 (省エネ補助金)	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の実業性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

<https://it-shien.smrj.go.jp/>

【通常枠】

	活用イメージ	プロセス数	補助率	補助金額	補助対象
通常枠	ITツールを導入して、業務効率化やDXを推進	1～3	1/2 最低賃金近傍 の事業者:2/3	5万円～ 150万円	ソフトウェア購入費、クラウド利用料（最大2年分）、導入関連費（保守サポートやマニュアル作成等の費用に加えて、IT活用の定着を促す導入後の活用支援も対象化）
		4以上		150万円～ 450万円	

※最低賃金近傍:

3か月以上地域別最低賃金＋50円以内で雇用している従業員数が全従業員数の30%以上であることを示した事業者

IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

中小企業・小規模事業者等に、インボイス制度に対応したIT ツールの導入を強力に推進するため、会計ソフト・受発注ソフト・決済ソフトの導入費用に加え、PC・タブレット、レジ・券売機等の導入費用を支援する。

インボイス枠 (インボイス対応類型)	対象	対象システム等	補助率	補助金額	補助対象
	ITツール	会計ソフト 受発注ソフト 決済ソフト	中小企業 3/4 小規模事 業者 4/5	1円～50万円 以下部分 (対象システムの うち1機能以上)	ソフトウェア費・ クラウド利用料 (最大2年分補 助)・導入関連費
			2/3	50万円～350 万円部分 (対象システムの うち2機能以上)	
	+				
	PC、タブレット等	ハードウェア	1/2	上限10万円	ハードウェア購 入費
	レジ・券売機等	ハードウェア	1/2	上限20万円	

IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

取引関係における発注者が、インボイス制度対応のITツール(受発注ソフト)を導入し、当該取引関係における受注者である中小企業・小規模事業者等に対して無償でアカウントを供与して利用させる場合に、その導入費用を支援する。

インボイス枠(電子取引類型)	対象	対象システム等	補助率	補助金額	補助対象
	ITツール	インボイス制度に対応した受発注の機能を有しているものであり、かつ取引関係における発注側の事業者としてITツールを導入する者が、当該取引関係における受注側の事業者に対してアカウントを無償で発行し、利用させることのできる機能を有するもの	中小企業 2/3 大企業 1/2	1円～ 350万円	クラウド利用費 (クラウド利用料最大2年分)

IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

中小企業・小規模事業者等において、サイバーインシデントを原因とした事業継続が困難となる等の生産性向上を阻害するリスクを低減するとともに、供給制約やそれに起因する価格高騰の潜在的リスクを低減するための支援を行う。

セキュリティ対策推進枠	機能要件	補助対象	補助率	補助金額	補助対象
	独立行政法人情報処理推進機構が公表する「サイバーセキュリティお助け隊サービスリスト」に掲載されているいずれかのサービス	サービス利用料	中小企業 1/2 小規模事業者 2/3	5万円～ 150万円	サービス利用料 (最大2年分補助)

【サイバーセキュリティお助け隊サービスリスト】

<https://www.ipa.go.jp/security/otasuketai-pr/index.html>

IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

【複数社連携IT導入枠】

複数社連携IT導入枠	補助金額			補助率	補助上限額	対象ソフトウェア	賃上げ目標	補助対象(システム)	補助対象(ハード)
	デジタル化基盤導入類型の要件に属する経費	(1)インボイス枠対象経費	1円～50万円以下の部分	3/4 小規模事業者は4/5	3000万円	会計ソフト、受発注ソフト、決済ソフト、ECソフト	なし	ソフトウェア費・クラウド利用料(最大2年分)、導入関連費	PC・タブレット等:補助率1/2、補助上限10万円 レジ・券売機等:補助率1/2、補助上限20万円
			50万円～350万円の部分	2/3					
	デジタル化基盤導入類型の要件に属さない複数社類型特有の経費	(2)消費動向等分析経費	50万円×参加事業者数	2/3	200万円	各種システム(消費動向分析システム、経営分析システム、需要予測システム、電子地域通貨システム、キャッシュレスシステム、生体認証決済システム等)			AIカメラ・ビーコン・デジタルサイネージ等(個別の補助上限なし)
			((1)+(2))×10%	2/3		対象事業者は、①商工団体等(商店街振興組合、商工会議所、商工会、事業協同組合等)、②当該地域のまちづくり、商業活性化、観光振興等の担い手として事業に取り組むことができる中小企業者又は団体(例)まちづくり会社、観光地域づくり法人(DMO)等、③複数の中小企業・小規模事業者により形成されるコンソーシアム、で10者以上であること等が要件			

IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

「IT導入補助金2023」の申請・採択結果

申請類型	申請件数(件)	採択件数(件)	採択率
通常枠	24,888	18,747	75.3%
デジタル化基盤導入類型	68,045	51,759	76.1%
複数社連携IT導入類型	9	8	88.9%
セキュリティ対策推進枠	269	228	84.8%
Total	93,211	70,742	75.9%

「IT導入補助金2024」の申請・採択結果

申請類型	申請件数(件)	採択件数(件)	採択率
通常枠	25,140	16,540	65.8%
インボイス対応類型	46,394	33,438	72.1%
電子取引類型	1	1	100.0%
複数社連携IT導入枠	7	4	57.1%
セキュリティ対策推進枠	225	192	85.3%
Total	71,767	50,175	69.9%

IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

「IT導入補助金2023」の申請・採択結果

<地域毎の採択件数>

所在地	採択件数	所在地	採択件数	所在地	採択件数	所在地	採択件数
北海道	2,396	東京都	11,508	滋賀県	810	香川県	673
青森県	379	神奈川県	3,187	京都府	1,905	愛媛県	637
岩手県	521	新潟県	1,203	大阪府	6,963	高知県	380
宮城県	1,054	富山県	702	兵庫県	2,641	福岡県	4,428
秋田県	290	石川県	803	奈良県	628	佐賀県	539
山形県	469	福井県	587	和歌山県	476	長崎県	787
福島県	730	山梨県	428	鳥取県	266	熊本県	1,155
茨城県	1,072	長野県	1,068	島根県	330	大分県	757
栃木県	779	岐阜県	1,251	岡山県	1,140	宮崎県	628
群馬県	944	静岡県	1,963	広島県	1,588	鹿児島県	962
埼玉県	2,505	愛知県	4,517	山口県	763	沖縄県	971
千葉県	1,809	三重県	818	徳島県	324	総計	70,734

<業種別の採択件数>

業種	採択数	割合(%)
建設業	14,353	20.3%
卸売業, 小売業	14,221	20.1%
製造業	7,383	10.4%
宿泊業, 飲食サービス業	5,959	8.4%
学術研究, 専門・技術サービス業	5,621	7.9%
医療, 福祉	5,302	7.5%
サービス業 (他に分類されないもの)	5,333	7.5%
生活関連サービス業, 娯楽業	3,444	4.9%
不動産業, 物品賃貸業	3,195	4.5%
情報通信業	2,009	2.8%
運輸業, 郵便業	1,480	2.1%
その他 (農業、金融業等)	2,434	3.4%

<従業員数別採択件数>

従業員数	採択数
5名未満	26,023
5～50名未満	36,307
50～100名未満	4,670
100名以上	3,734

<交付額規模毎の採択件数>

補助額	採択数
100万円未満	31,987
100万円以上150万円未満	14,593
150万円以上300万円未満	12,175
300万円以上450万円未満	11,899
450万円	80

IT導入補助金 ②取組イメージ

具体的な取組イメージ（IT導入補助金 複数社連携IT導入類型）

※制度設計中のため変更可能性あり

- 商業集積地等における消費動向等を分析するシステム等を導入し、データの収集・分析によりデジタルマーケティングを行うことで、当該地域の来街者増や回遊性向上等を図り、生産性向上につなげる。

①地域にAIカメラ + 個店にPOSデータ分析システム

＜地域全体＞ AIカメラで取得した来街者の属性や回遊データを分析

＜地域内の店舗＞ POSデータ分析システムにより各店舗の購買データを分析

回遊性等の分析結果と店舗の売れ筋等を比較し商品構成の見直しなどに繋げる。



対象経費例 ＜ハードウェア＞ AIカメラ、POSレジ ＜ソフトウェア＞ 分析システム導入費

②地域にビーコン + 個店にAIカメラ

＜地域全体＞ ビーコンで来街者に情報を発信

＜地域内の店舗＞ AIカメラで取得した各個店の消費者動向データを分析

各個店のターゲット層に近い来街者に向け、効果的な情報発信を行う。



対象経費例 ＜ハードウェア＞ ビーコン、AIカメラ ＜ソフトウェア＞ 分析システム導入費

③地域に電子地域通貨 + 個店に分析アプリ

＜地域全体＞ 電子地域通貨による地域経済の活性化やアプリによるクーポンの発行

＜地域の店舗＞ 電子地域通貨の利用状況から消費者の購買データを分析

消費者の購買状況を踏まえた効果的な情報発信を行い来街を促進する。



対象経費例 ＜ハードウェア＞ キャッシュレス機器 ＜ソフトウェア＞ アプリ導入費、分析システム導入費

④地域にセンサー技術（人流・気象・交通量等）

＜地域全体＞ 人流・気象・交通量などが計測できるセンサーを導入し、データを分析

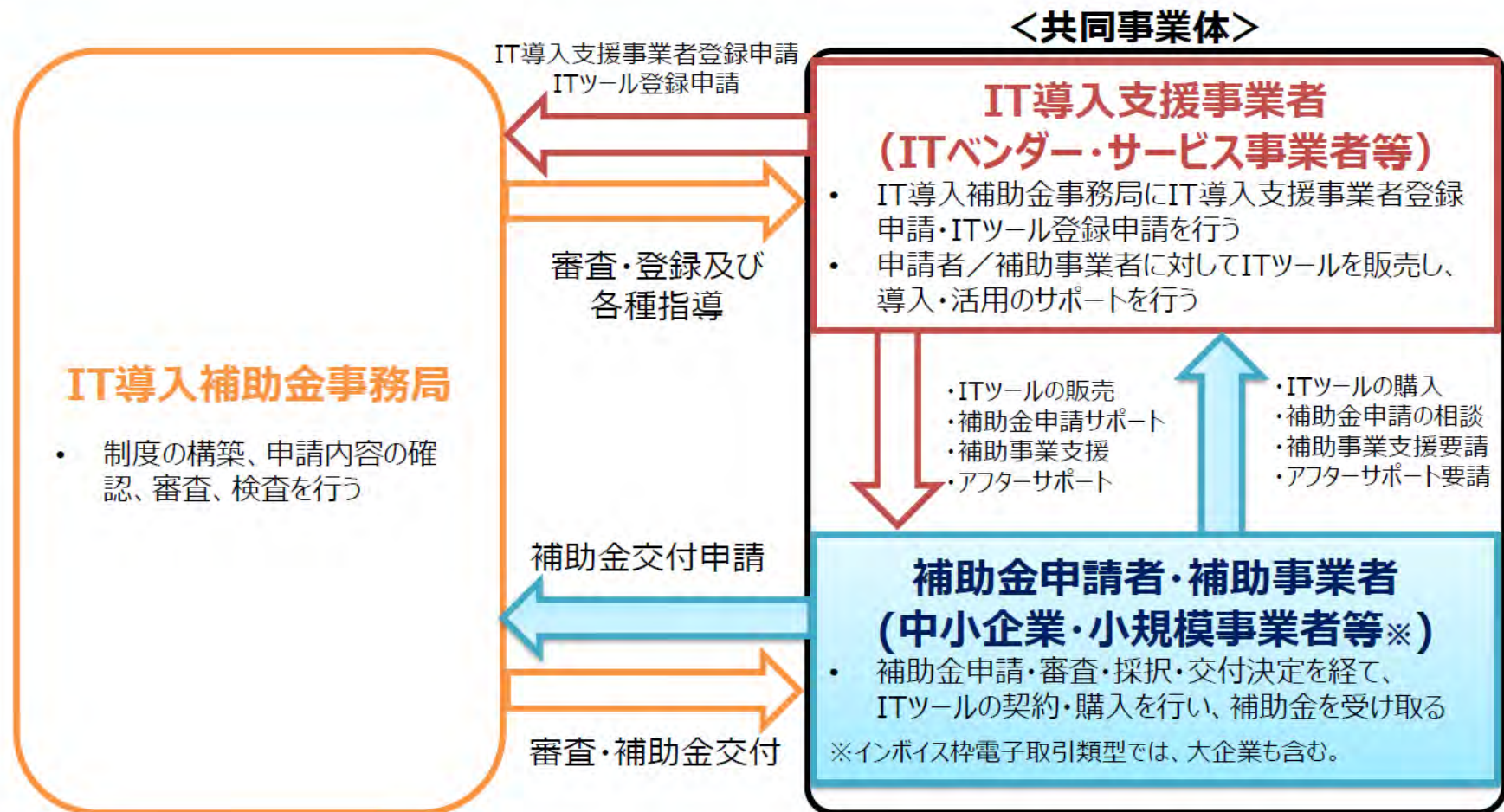
＜地域の店舗＞ 各店舗で需要を予測

来街者等のデータをもとに各店舗が需要予測を行い、業務効率の改善を行う。



対象経費例 ＜ハードウェア＞ センサー ＜ソフトウェア＞ 分析システム、需要予測システム導入費

IT導入補助金 ③補助申請等のフロー



IT導入補助金 ④事例

IT導入補助金2020 活用事例

飲食業

杏亭グループ



【申請類型】

IT導入補助金2020 特別枠（C類型-2）

【事業者情報】

所在地：和歌山県和歌山市

創業：1993年 従業員数：41名（パート含）

URL：<http://fortunebox.biz/wakayama/>

- 「残されないお弁当作り」をモットーに、味と食材にこだわった弁当店を展開。
- 「食品衛生優秀施設」表彰（和歌山市）

②決済・債権債務・資金回収管理



←
端末による
非対面注文を
実現。

複数台設置で
店内の混雑も
緩和された。

抱えていた経営課題



- スタッフ1名が対面接客。ランチタイムは行列が発生。コロナ禍でウイルス感染に対する不安感もあった。
- 支払いは現金のみで、釣り銭の受け渡しミスが発生。
- 手書き伝票によるオーダーミスも発生。
- 売上分析が不十分で、現場の肌感覚でチラシ作成やメニュー改定を行っていた。

導入後の変化、効率化された業務

- セルフ注文・レジ導入でミスが激減。非対面化・キャッシュレス化も実現。
- 正確な売上データを瞬時に自動取得できるようになった。
- 作業時間に余裕ができた分、料理にひと手間かけるなど、料理の質や顧客満足度の向上に力を注げるようになった。

導入したITツール

POSレジ・オーダーシステム
『tenpos Air（テンポスエアー）』

<https://www.tenpos.jp/index.html>

抜群の操作性・ストレスのない操作スピードを実現！

IT導入支援事業者：株式会社テンポス情報館

成果

会計ミスは9割削減！
顧客単価が2割アップ！



- スタッフと注文や金銭の受け渡しなくなり、顧客に安心感を与えることができた。
- トッピングなどの追加注文が増加。
- 売上データの分析等*を行い、販売実績に基づいたチラシ作成やメニュー改定が可能となった。

*「中小企業デジタル化応援隊事業」を活用。

IT導入補助金 ④事例

IT導入補助金2020 活用事例

林業 有限会社天女山

④業種特化型

【申請類型】

IT導入補助金2020 通常枠（A類型）

【事業者情報】

住所：山梨県北杜市 設立：2000年
従業員数：13名 売上高：約140百万円
URL <https://www.tennynosan.com/>

- ・「意欲と能力のある林業経営体」選定企業
- ・YouTubeで林業の疑問に答える動画等を配信中



導入したITツールの操作画面

抱えていた経営課題



- 産業構造上、利益を確保することが難しい状況。
- 森林の調査は実際に歩いて木を1本1本調査し、結果をエクセルに入力。作業に多くの人手と時間がかかっていた。
- デジタル化を模索するも、自社負担だけではITツール導入に踏み切ることができずにいた。

導入後の変化、効率化された業務

- 森林の調査はドローン*で空撮。その結果を点群データ化し、ITツールを用いて解析・設計するようになった。
- 作業道設計は地形図からITツールの活用に変更。図面上では難しかったルート選定を事前に判断できるようになった。
- 従来できなかった土量の推測値を計算できるようになり、作業工程管理に活用している。

*他の補助金を活用し、ドローンを導入

導入したITツール

3D GISツール「ScanSurvey Z Pro」

https://www.be-system.co.jp/navi_soft/soft_ssz/ssz.htm

大容量の点群データを高速で3D表示、3D編集、3D自動分析することが可能。その他レイヤ分離機能や作図機能など豊富な機能を有する。

IT導入支援事業者 ビーシステムIT補助

成果

森林調査人員が約8割減！
調査コスト削減も実現



- 調査人員が1haあたり約10名→2名と効率化できた。
- 作業道のルート選定に係る現地調査（踏査）時間が従来の約1/2に短縮。
- 3Dデータを活用し、魅力的な施業提案が可能になった。

小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 (ものづくり補助金)	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 (省力化補助金)	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 省エネルギー投資促進・需要構造転換 支援事業費補助金 (省エネ補助金)	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の実業性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

中小企業省力化投資補助金 概要

中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援する。これにより、中小企業等の付加価値額や生産性向上を図り、賃上げにつなげることを目的とする。

(1) カタログ注文型

【目的】

生産・業務プロセス等の効率化

【支援対象】

カタログに掲載された
汎用製品の購入

【募集】

随時カタログ確認→
申請→採択

(2) 一般型

【目的】

生産・業務プロセス等の効率化

【支援対象】

オーダーメイド設備や
個別の現場に応じて組み合わせた
汎用設備、システム等を
導入する事業計画

【募集】

計画策定→公募期間内に申請→
→採択

中小企業省力化投資補助金 概要

(1) カタログ注文型

随時受付中

清掃ロボット、自動券売機、スチームコンバクションオーブン、無人搬送車等の人手不足解消に効果がある汎用製品を「カタログ」に掲載し、中小企業等が選択して導入できるようにすることで、簡易で即効性がある省力化投資を促進する。

(2) 一般型

公募期間設定

業務プロセスの自動化・高度化やロボット生産プロセスの改善、デジタルトランスフォーメーション(DX)等、中小企業等の個別の現場の設備や事業内容等に合わせた設備導入・システム構築等の多様な省力化投資を促進する。

枠	(1) カタログ注文型			(2) 一般型				
従業員数	5人以下	6～20人	21人以上	5人以下	6～20人	21～50人	51～100人	101人以上
補助上限額	200万円	500万円	1,000万円	750万円	1,500万円	3,000万円	5,000万円	8,000万円
大幅賃上げを行う場合	300万円	750万円	1,500万円	1,000万円	2,000万円	4,000万円	6,500万円	1億円
補助率	1/2			1/2 小規模・再生 2/3 ※補助金額1,500万円までは1/2もしくは2/3、1,500万円を超える部分は1/3				

※最低賃金引上げ特例:補助率を2/3に引上げ(小規模・再生事業者は除く。)

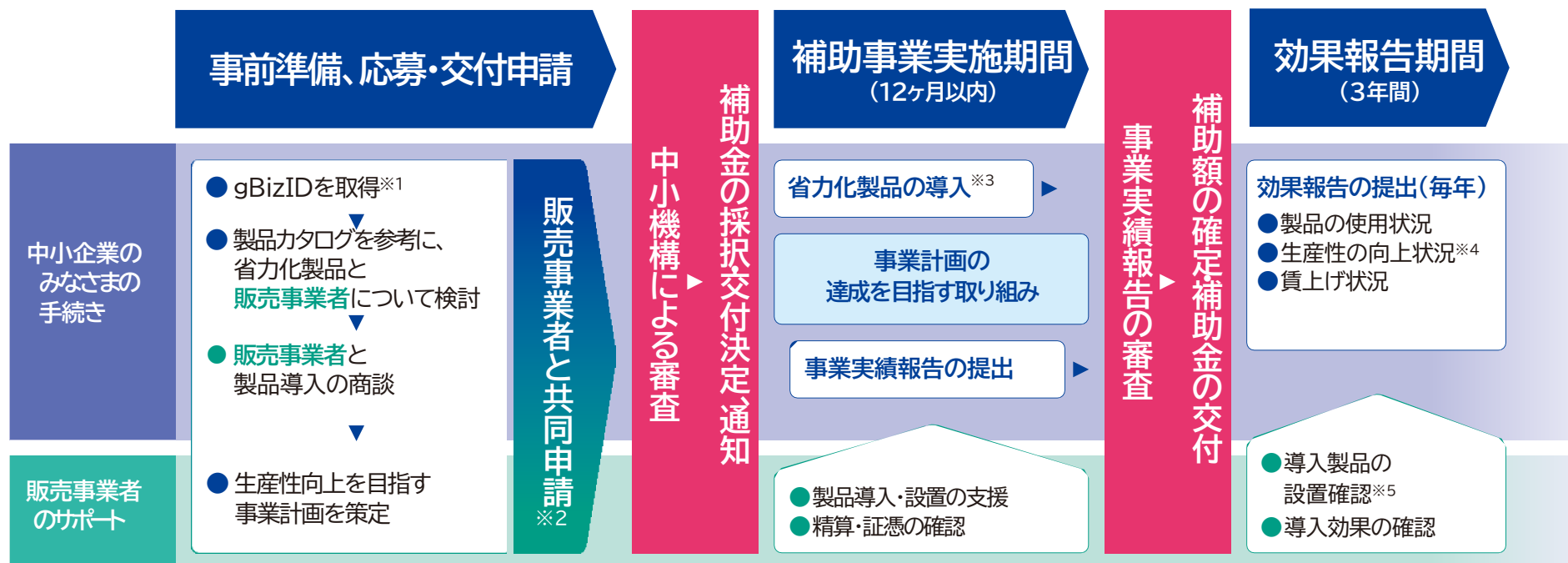
中小企業省力化投資補助金 (1)カタログ注文型

要件	補助対象経費	補助率	従業員数	補助上限額 (最低金額は、100万円)	補助上限額 (大幅賃上げを行う場合) (最低金額は、100万円)
人手不足の状態にある中小企業・小規模事業者等であり、客観的にそれを示す証憑を提示、あるいは人手不足が経営課題となっている旨の申告を行う事業者	中小企業省力化投資補助事業の対象とする機器等の一覧(「カタログ」)に掲載された機器を、同じくカタログに掲載された機器の販売や導入支援を行う事業者(「省力化支援事業者」)から導入する事業費	1/2	5人以下	200万円	300万円
			6～20人	500万円	750万円
			21人以上	1,000万円	1,300万円

- ① 人手不足の状態にある中小企業・小規模事業者等であり、客観的にそれを示す証憑を提示、あるいは人手不足が経営課題となっている旨の申告を行うこと。
- ② 補助事業終了後1～3年で付加価値額の従業員一人当たり付加価値額が年率平均3%以上増加する見込みの事業計画を策定すること。
(付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費)
- ③ 賃上げによる補助上限の変更を適用する場合(大幅賃上げを行う場合)は、申請時点で、申請要件を満たす賃金引上げ計画に従業員に表明すること。交付後に表明していないことが発覚した場合は、補助金の増額分の返還を求める。

中小企業省力化投資補助金 (1)カタログ注文型

●申請から事業完了までの流れ



※1. 申請にはgBizID(アカウント)の取得が必要です。取得には一定期間を要しますので、お早めにお手続きください。※2. 中小企業のみなさまは、販売事業者からメールにて【招待(インビテーション)】していただいた後、専用フォームからの申請が可能です。※3. 購入した製品の売却や転用、破棄などには制限が課され、残存簿価相当額などを返納いただく必要があります。※4. 人員整理・解雇を行っていた場合は、交付決定の取消となる場合があります。※5. 確認できない場合は、交付決定の取消となる場合があります。

中小企業省力化投資補助金 (1)カタログ注文型

【申請方法】 補助事業者(中小企業等)と機器を提供するメーカー等が共同で電子申請

【申請書類】

全事業者共通

- 1 従業員名簿(中小企業判定用)【指定様式】
- 2 貸借対照表(前期・前々期)
- 3 損益計算書(前期)※個人事業主で白色申告の場合は収支内訳書
損益計算書(前々期)

法人

- 4 履歴事項全部証明書 発行から3カ月以内のもの
- 5 法人税の納税証明書(その2)直近3期分
- 6 役員名簿【指定様式】
- 7 株主・出資者名簿【指定様式】

個人事業主

- 8 確定申告書の控え 第一表 直近1期分
 - 9 所得税の納税証明書(その2)直近1期分
- 人手不足※設問の回答によっていずれかの提出が必要

- 10 時間外労働時間【指定様式】
- 11 従業員減少の確認用【指定様式】
- 12 求人募集したことを証明する書類

大幅な賃上げ対象者

- 13 最低賃金者の賃金台帳

省力化計画※販売事業者が添付

- 14 省力化効果判定シート【指定様式】

中小企業省力化投資補助金（1）カタログ注文型

【製品カテゴリー】（2025年9月21日現在）

下記の製品カテゴリーの製品が承認されている。これら以外にも、製品登録数など各製品の工業会などが申請をして、拡大する見込み。

1. 主に非製造業を対象とした製品カテゴリー

No.	製品カテゴリー名	製品登録数	対象業種	対象業務領域
清掃・配膳ロボット、バックヤード業務サポート				
1-1-1	清掃ロボット	9	飲食サービス業、宿泊業、製造業、卸売業、小売業、その他の事業サービス業、娯楽業、生活関連サービス業、倉庫業、建設業	清掃業務
1-1-2	配膳ロボット	3	飲食サービス業、宿泊業、製造業、卸売業	配膳業務、搬送業務
1-1-3	飲料補充ロボット	1	小売業	飲料補充業務
店舗・施設向けセルフ対応型機器				
1-2-1	券売機	67	飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業	注文受付、請求・支払、顧客対応
1-2-2	自動精算機	20	飲食サービス業、小売業、生活関連サービス業、娯楽業	注文受付、請求・支払、顧客対応
1-2-3	自動チェックイン機	10	宿泊業	受付案内、予約管理、請求・支払、顧客対応
店舗・施設向けバックヤード業務サポート				
1-3-1	入出金機	1	小売業、宿泊業、飲食サービス業、金融業	精算管理
厨房サポート				
1-4-1	スチームコンベクションオープン(プログラム機能付き調理器具)	161	宿泊業、飲食サービス業、小売業、製造業	調理、加工・生産
1-4-2	自動フライヤー	22	宿泊業、飲食サービス業、小売業、製造業	調理、加工・生産
セルフ式ガソリンスタンド向け				
1-5-1	タブレット型給油許可システム	15	小売業	給油
自動車整備				
1-6-1	自動調色システム	7	サービス業（他に分類されないもの）、小売業	アフターサービス
1-6-2	自動車向け溶接機（スポット溶接機）	20	自動車整備業	整備・修理
1-6-3	自動車向け溶接機（パルス制御溶接機）	0	自動車整備業	整備・修理
1-6-4	自動車向け塗装ブース	0	自動車整備業、小売業	整備・修理
美容機器				
1-7-1	美容ライト脱毛機器	7	生活関連サービス業	施術
1-7-2	美容トリートメント機器	0	生活関連サービス業	施術
店舗・施設向け販売情報表示支援システム				
1-8-1	電子棚札システム	0	小売業	保管・在庫管理
店舗・施設向けデジタル映像システム				
1-9-1	デジタル映写システム（デジタルシネマプロジェクター・デジタルシネマサーバー）	0	娯楽業、映像・音声・文字情報制作業	上映・試写

中小企業省力化投資補助金（1）カタログ注文型

p.145

2. 非製造業・製造業を対象とした製品カテゴリ

No.	製品カテゴリ名	製品登録数	対象業種	対象業務領域
食品機械				
2-1-1	食品包攬機（食品包あん機、餃子成型機等）	16	製造業、小売業、飲食サービス業、宿泊業、卸売業	加工・生産、調理
2-1-2	食品スライサ・カッター	12	製造業、卸売業、小売業、飲食サービス業、宿泊業	加工・生産、調理
2-1-3	パン等発酵生地分割・まるめ機	0	製造業、卸売業、小売業、宿泊業、飲食サービス業	加工・生産、調理
物流システム機器				
2-2-1	無人搬送車（AGV・AMR）	33	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	資材調達、加工・生産、検査、保管・在庫管理、入出庫
2-2-2	検品・仕分システム	5	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	資材調達、加工・生産、検査、保管・在庫管理、入出庫
2-2-3	自動倉庫	8	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	保管・在庫管理、入出庫
2-2-4	ピッキングカートシステム	6	製造業、倉庫業、卸売業、小売業、運輸業	保管・在庫管理、入出庫
2-2-5	ラックシステム（垂直回転ラック）	2	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	資材調達、保管・在庫管理、入出庫
2-2-6	ラックシステム（移動ラック）	1	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	資材調達、保管・在庫管理、入出庫
2-2-7	ラックシステム（流動ラック）	0	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	資材調達、保管・在庫管理、入出庫
2-2-8	垂直搬送機（貨物専用）	8	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	資材調達、加工・生産、入出庫
2-2-9	デジタルピッキングシステム	5	製造業、倉庫業、卸売業、小売業、運輸業	保管・在庫管理、入出庫
2-2-10	パレタイズロボット	41	製造業、倉庫業、卸売業	入出庫、加工・生産、梱包・加工
印刷機械、紙加工関連機械				
2-3-1	デジタル紙面色校正装置（グラフィカ・紙器パッケージ用デジタルプルーフ）	0	印刷・同関連業	印刷
2-3-2	印刷用紙高積装置	12	印刷・同関連業	印刷
2-3-3	印刷用インキ自動計量装置	8	印刷・同関連業	印刷
2-3-4	産業用枚葉デジタル印刷機	76	印刷・同関連業	印刷
2-3-5	印刷用紙反転機	9	印刷・同関連業	印刷

中小企業省力化投資補助金（1）カタログ注文型

p.146

No.	製品カテゴリ名	製品登録数	対象業種	対象業務領域
2-3-6	自動紙折機	12	印刷・同関連業	印刷
2-3-7	印刷物インサーター	4	印刷・同関連業、製造業、倉庫業、卸売業、小売業、情報サービス業	印刷、加工・生産、梱包・加工、販売・納品、出荷
2-3-8	トムソン加工自動カス取り装置	9	製造業、印刷・同関連業	加工・生産、印刷
2-3-9	丁合機	30	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	加工・生産、梱包・加工、出荷、販売・納品
2-3-10	デジタル加飾機	3	製造業	加工・生産
2-3-11	印刷紙面検査装置	43	製造業	検査
2-3-12	段ボール製箱機	9	製造業、小売業、卸売業、倉庫業	加工・生産
2-3-13	産業用デジタルラベル印刷機	7	印刷・同関連業	印刷
2-3-14	産業用小ロット印刷対応デジタル印刷機（フラットベッドタイプ/ロールタイプ）	57	印刷・同関連業、製造業、その他の事業サービス業、広告業、建設業、映像・音声・文字情報制作業	印刷、加工・生産
2-3-15	用紙（シート）積み下ろし装置	6	印刷・同関連業、製造業、卸売業、小売業	加工・生産
2-3-16	産業用カッティングプロッター	4	印刷・同関連業、製造業	印刷、加工・生産
2-3-17	平面・曲面印刷機（パッド印刷機/ホットスタンプ印刷機）	16	製造業、卸売業、小売業、印刷・同関連業	加工・生産、印刷
2-3-18	産業用自動ラミネーター機	2	印刷・同関連業、製造業	加工・生産、印刷
2-3-19	面板加工機	1	製造業、印刷・同関連業	印刷、加工・生産
2-3-20	段ボール箱糊付け機	0	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	加工・生産、出荷
廃棄物分離回収				
2-4-1	近赤外線センサ式プラスチック材質選別機	0	製造業、廃棄物処理業、卸売業	分別業務
荷移動・運搬サポート				
2-5-1	バランサ装置	33	鉱業、採石業、砂利採取業、建設業、製造業、運輸業、倉庫業、卸売業、小売業、物品賃貸業、廃棄物処理業	搬送業務、加工・生産、入在庫、梱包・加工、施工、施設管理、処理業務

中小企業省力化投資補助金（1）カタログ注文型

p.147

No.	製品カテゴリ名	製品登録数	対象業種	対象業務領域
ラベル貼り付け				
2-6-1	オートラベラー	19	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	加工・生産、梱包・加工、保管・在庫管理
測量機器				
2-7-1	測量機（自動視準・自動追尾機能付き高機能トータルステーション）	32	建設業、専門・技術サービス業	調査・測量、施工、検査
2-7-2	地上型3Dレーザースキャナー	11	建設業、専門・技術サービス業	調査・測量、施工、検査
2-7-3	G N S S 測量機（R T K）	28	建設業、専門・技術サービス業	調査・測量、施工、検査
高機能建設機械				
2-8-1	マシンコントロール・マシンガイダンス機能付ショベル	5	建設業	施工
2-8-2	チルトローテータ付ショベル	0	建設業	施工
解体機				
2-9-1	シンダーコンクリート解体機	4	建設業	施工、解体・撤去
建設現場作業				
2-10-1	建設現場作業ロボット（鉄筋組立作業ロボット）	1	建設業	施工
2-10-2	鉄筋自動曲装置	1	建設業	加工・生産
製造業・整備業等向けバックヤード業務サポート				
2-11-1	物品貸出管理機	0	製造業	保管・在庫管理
労働負担軽減デバイス				
2-12-1	パワーアシストスーツ	2	建設業、運輸業、製造業、倉庫業	運送・運搬、入出庫
伝票処理・検品支援システム				
2-13-1	仕分検印機能付きシートリーダー	8	製造業、運輸業、倉庫業、小売業、卸売業	文書・帳票管理
2-13-2	RFIDによる一括読み取りシステム	0	倉庫業、製造業、小売業、建設業、物品賃貸業、生活関連サービス業	入出庫、保管・在庫管理

中小企業省力化投資補助金 (1)カタログ注文型

p.148

3. 主に製造業を対象とした製品カテゴリ（主に加工・生産・検査）

No.	製品カテゴリ名	製品登録数	対象業種	対象業務領域
プレス・板金加工用機器				
3-1-1	一本バー搬送ロボット	2	製造業	加工・生産
3-1-2	プレス用多関節ロボット	3	製造業	加工・生産
3-1-3	鍛圧・板金加工用バリ取り装置	33	製造業	加工・生産
3-1-4	パイプベンダー用投入・排出ロボット	0	製造業	加工・生産
3-1-5	板金機械用材料シート自動搬入・搬出装置	4	製造業	加工・生産
3-1-6	プレスプレーキ用金型自動交換装置	6	製造業	加工・生産
3-1-7	コイルライン	50	製造業	加工・生産
3-1-8	プレス間搬送ロボット	8	製造業	加工・生産
3-1-9	金属加工製品用洗浄装置	2	製造業	加工・生産
3-1-10	プレス機械用トランスファ装置	0	製造業	加工・生産
3-1-11	テーブル式スポット溶接機	0	製造業	加工・生産
3-1-12	クリンチングファスナー圧入機	0	製造業	加工・生産
 casting 用機器				
3-2-1	鋳物用自動バリ取り装置	15	製造業	加工・生産
3-2-2	鋳造用自動注湯機	0	製造業	加工・生産
3-2-3	鋳造用ブラスト装置	1	製造業	加工・生産
3-2-4	鋳造用自動駆動ミキサー（グリッド造型システム）	0	製造業	加工・生産
3-2-5	鋳造用砂性状自動測定装置	2	製造業	加工・生産
3-2-6	鋳造用反転装置	0	製造業	加工・生産

中小企業省力化投資補助金 (1)カタログ注文型

p.149

No.	製品カテゴリ名	製品登録数	対象業種	対象業務領域
非破壊検査装置				
3-3-1	インライン非破壊検査装置 (内部不良検査)	0	製造業・卸売業	検査
3-3-2	インライン非破壊検査装置 (外部不良検査)	3	製造業・卸売業	検査
工作機械				
3-4-1	5軸制御マシニングセンタ	23	製造業	加工・生産
3-4-2	複合加工機	35	製造業	加工・生産
3-4-3	ツールプリセッター	19	製造業	加工・生産
3-4-4	NC細穴放電加工機	4	製造業	加工・生産
3-4-5	木材加工用5軸マシニングセンタ	2	製造業	加工・生産
3-4-6	CNC立形複合研削盤	1	製造業	加工・生産
3-4-7	4軸制御マシニングセンタ	9	製造業	加工・生産
3-4-8	ワイヤ自動供給付ワイヤ放電加工機	41	製造業	加工・生産
3-4-9	木材用高周波接着機	0	製造業	加工・生産
3-4-10	全自動CNC工具研削盤	1	製造業	加工・生産
3-4-11	キー溝加工機	0	製造業	加工・生産
3-4-12	機上計測装置付平面研削盤	0	製造業	加工・生産
プラスチック機械				
3-5-1	原材料自動計量混合搬送装置	21	製造業	加工・生産
表面処理				
3-6-1	蛍光X線膜厚測定器	7	製造業	検査
縫製機械				
3-7-1	自動裁断機	49	製造業	加工・生産
3-7-2	自動つま先縫製機能付き丸編み靴下編機	0	製造業	加工・生産
精密測定・品質管理機器				
3-8-1	CNC三次元測定機	32	製造業	検査
3-8-2	自動画像測定機	8	製造業	検査

製品カテゴリ 総件数	104
製品登録 総件数	1,313

中小企業省力化投資補助金（2）一般型

基本要件

- ① 労働生産性の年平均成長率が**+4.0%以上増加**
- ② 1人あたり給与支給総額の年平均成長率が、事業実施都道府県における最低賃金の直近5年間の年平均成長率以上又は給与支給総額の年平均成長率が**+2.0%以上増加**
- ③ 事業所内最低賃金が事業実施都道府県における**最低賃金+30円以上**の水準
- ④ 次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表等（従業員21名以上の場合のみ）の基本要件を**全て満たす3～5年の事業計画**に取り組むこと。

※最低賃金引上げ特例適用事業者の場合、基本要件は①、②、④のみとします。

※3～5年の事業計画に基づき事業を実施していただくとともに、毎年、効果報告を提出いただき、事業成果を確認します。

※基本要件等が未達の場合、**補助金返還義務**があります。

その他要件

- ① 補助事業者の業務領域・導入環境において、**当該事業計画により業務量が削減される割合を示す省力化効果が見込まれる**事業計画を策定すること。
- ② 事業計画上の**投資回収期間**を根拠資料とともに提出すること。
- ③ 3～5年の事業計画期間内に、補助事業において、設備投資前と比較して付加価値額が増加する事業計画を策定すること。
- ④ **人手不足の解消に向けて、オーダーメイド設備等の導入等を行う**事業計画を策定すること。

※**カタログ注文型の製品カタログに登録されているカテゴリに該当する製品について、本事業で導入する場合は審査の際に考慮します。**

要件	生産・業務プロセス、サービス提供方法の省力化		
補助上限	5人以下 6～20人 21～50人 51～100人 101人以上	750万円(1,000万円) 1,500万円(2,000万円) 3,000万円(4,000万円) 5,000万円(6,500万円) 8,000万円(1億円)	(特例措置) 大幅賃上げ特例(補助上限額を250～2,000万円上乘せ(カッコ内の金額は特例適用後の上限額。最低賃金引上げ特例事業者、各申請枠の上限額に達していない場合は除く。)) ①給与支給総額の年平均成長率+6.0%以上増加 ②事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準 ※上記①、②のいずれか一方でも未達の場合、各申請枠の従業員規模区分別の補助上限額との差額について補助金を返還。
補助率	中小企業1/2、小規模・再生2/3 ※補助金額1,500万円までは1/2もしくは2/3 補助金額1,500万円を超える部分は1/3		
補助対象経費	機械装置・システム構築費(必須)、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費		
その他	収益納付は求めません。対象者は、中小企業者、小規模企業者・小規模事業者、特定事業者の一部、特定非営利活動法人、社会福祉法人。		

中小企業省力化投資補助金（2）一般型

要件	補助対象経費	補助率	従業員数	補助上限額 (最低金額は、100万円)	補助上限額 (大幅賃上げ特例) (最低金額は、100万円)
生産・業務プロセス、サービス提供方法の省力化を行う者	業務プロセスの自動化・高度化やロボット生産プロセスの改善、デジタルトランスフォーメーション(DX)等、中小企業等の個別の現場の設備や事業内容等に合わせた設備導入・システム構築等の多様な省力化投資	中小企業 1/2 小規模事業者 再生事業者 2/3 ※補助金額1,500万円までは1/2もしくは2/3 補助金額1,500万円を超える部分は1/3	5人以下	750万円	1,000万円
			6～20人	1,500万円	2,000万円
			21人～50人	3,000万円	4,000万円
			51人～100人	5,000万円	6,500万円
			101人以上	8,000万円	1億円

（特例措置）

大幅賃上げ特例(補助上限額を上乗せ(最低賃金引上げ特例事業者、各申請枠の上限額に達していない場合は除く。))

①給与支給総額の年平均成長率+6.0%以上増加

②事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準

※上記①、②のいずれか一方でも未達の場合、各申請枠の従業員規模区分別の補助上限額との差額について補助金を返還。

小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
中小企業新事業進出補助金	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 (ものづくり補助金)	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 (省力化補助金)	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 省エネルギー投資促進・需要構造転換 支援事業費補助金 (省エネ補助金)	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の実業性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

省エネルギー投資促進支援事業・需要構造転換支援事業費補助金

p.153

事業区分		(I) 工場・事業場型		
		先進枠	一般枠	中小企業投資促進枠
事業要件		㉓先進設備・システムの導入 資源エネルギー庁に設置された「先進的な省エネ技術等に係る技術評価委員会」において決定した審査項目に則り、SIIが設置した外部審査委員会で審査・採択した「先進設備・システム」へ更新等する事業	㉔オーダーメイド型設備 又は 省エネ効果が高い高効率な設備(㉔指定設備) 機械設計が伴う設備又は事業者の使用目的や用途に合わせて設計・製造する「オーダーメイド型設備」、又はSIIが予め定めたエネルギー消費効率等の基準を満たし、高効率な設備として登録及び公表した「指定設備」へ更新等する事業 大規模設備投資を支援 オーダーメイド型設備と指定設備を組み合わせる事業や、複数の指定設備を更新する事業も対象となります。	
省エネルギー効果の要件 ^{※1}		原油換算量ベースで、以下いずれかの要件を満たす事業 ●省エネ率+非化石割合増加率:30%以上 ●省エネ量+非化石使用量:1,000kl以上 ●エネルギー消費原単位改善率:15%以上(注) ※「一般枠」の補助対象設備を組み合わせる上記要件を満たすことも可とする。	原油換算量ベースで、以下いずれかの要件を満たす事業 ●省エネ率+非化石割合増加率:10%以上 ●省エネ量+非化石使用量:700kl以上 ●エネルギー消費原単位改善率:7%以上(注)	原油換算量ベースで、以下いずれかの要件を満たす事業 ●省エネ率+非化石割合増加率:7%以上 ●省エネ量+非化石使用量:500kl以上 ●エネルギー消費原単位改善率:5%以上(注)
投資回収要件		投資回収年数が5年以上であること	投資回収年数が5年以上であること	投資回収年数が3年以上であること
補助対象経費		設計費・設備費・工事費		
補助率	中小企業者等 ^{※2}	2/3以内	1/2以内 ※投資回収年数7年未満の事業は1/3以内	1/2以内 ※投資回収年数5年未満の事業は1/3以内
	大企業 ^{※3} その他 ^{※4}	1/2以内	1/3以内 ※投資回収年数7年未満の事業は1/4以内	対象外
補助金限度額	単年度事業	【上限額】15億円/事業全体 (非化石転換の場合は20億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	【上限額】15億円/事業全体 (非化石転換の場合は20億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	
	複数年度事業	【上限額】30億円/事業全体 (非化石転換の場合は40億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	【上限額】20億円/事業全体 (非化石転換の場合は30億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	
	連携事業	【上限額】30億円/事業全体 (非化石転換の場合は40億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	【上限額】30億円/事業全体 (非化石転換の場合は40億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	

省エネルギー投資促進支援事業・需要構造転換支援事業費補助金

p.154

事業区分		(Ⅱ) 電化・脱炭素燃転型	(Ⅳ) エネルギー需要最適化型
事業要件		㉔指定設備のうち電化や脱炭素目的の燃料転換を伴う設備等の導入 化石燃料から電気への転換や、より低炭素な燃料への転換等、電化や脱炭素目的の燃料転換を伴う高効率な設備(指定設備)へ更新等する事業	㉔EMS(エネルギーマネジメントシステム)機器の導入 SIIに登録された「EMS機器」を用いて、より効果的にエネルギー使用量削減及びエネルギー需要最適化を図る事業
省エネルギー効果の要件 ^{※1}		電化・脱炭素目的の燃料転換を伴うこと。 (ヒートポンプで対応できる低温域は電化のみ) 対象設備は、SIIが予め定めたエネルギー消費効率等の基準を満たし、高効率な設備として登録及び公表した以下の指定設備。 ②産業ヒートポンプ ⑤高効率コージェネレーション ③業務用ヒートポンプ給湯器 ⑥低炭素工業炉 ④高性能ボイラ ※上記に該当しない「その他SIIが認めた高性能な設備」のうち、電化・脱炭素燃転に資するとして指定した設備も対象となる。	・SIIが予め定めたシステム要件を満たし、補助対象設備として登録及び公表したEMSを導入して、導入する範囲において設備又は工程単位のエネルギー消費状況を把握・表示・分析し、運用改善を実施すること。 ・EMSを活用した省エネの中長期計画を作成、改善による成果の公表を行うこと。(原油換算量ベースで2%改善を目安とする)
投資回収要件			
補助対象経費		設備費・工事費(電化する事業の場合は付帯設備も対象) ※工事費は中小企業者等に限る	設計費・設備費・工事費
補助率	中小企業者等 ^{※2}	1/2以内	1/2以内
	大企業 ^{※3} その他 ^{※4}		1/3以内
補助金限度額	単年度事業	【上限額】3億円/事業全体 (電化する事業の場合は5億円/事業全体) 【下限額】30万円/事業全体	【上限額】1億円/事業全体 【下限額】30万円/事業全体
	複数年度事業		
	連携事業		

省エネルギー投資促進支援事業費補助金

事業区分		(Ⅲ) 設備単位型	(Ⅳ) エネルギー需要最適化型
事業要件		省エネ効果が高い高効率な設備(◎指定設備)の導入 SIIが予め定めたエネルギー消費効率等の基準を満たし、高効率な設備として登録及び公表した「指定設備」へ更新等する事業 ユーティリティ設備 ① 高効率空調(産業・業務用エアコン等) ② 産業ヒートポンプ ③ 業務用給湯器 ④ 高性能ボイラ ⑤ 高効率コージェネレーション ⑥ 低炭素工業炉 ⑦ 変圧器 ⑧ 冷凍冷蔵設備 ⑨ 産業用モータ ⑩ 制御機器付きLED照明器具 生産設備 ⑪ 工作機械 ⑫ プラスチック加工機械 ⑬ プレス機械 ⑭ 印刷機械 ⑮ ダイカストマシン 上記に該当しない「その他SIIが認めた高性能な設備」として指定した設備も対象となる。	④EMS(エネルギーマネジメントシステム)機器の導入 SIIに登録された「EMS機器」を用いて、より効果的にエネルギー使用量削減及びエネルギー需要最適化を図る事業
省エネルギー効果の要件 ^{※1}		原油換算量ベースで、更新範囲内において 以下いずれかの要件を満たす事業 省エネ率:10%以上 省エネ量:1kl以上 経費当たり省エネ量:1kl/千万円以上 ※省エネ法に基づく定期報告義務がない事業者(特定事業者等以外の事業者)については、エネルギーの合理化に関する中長期計画を策定すること。(SIIが指定するフォーマットで作成)	- SIIが予め定めたシステム要件を満たし、補助対象設備として登録及び公表したEMSを導入して、導入する範囲において設備又は工程単位のエネルギー消費状況を把握・表示・分析し、運用改善を実施すること。 - EMSを活用した省エネの中長期計画を作成、改善による成果の公表を行うこと。(原油換算量ベースで2%改善を目安とする)
補助対象経費		設備費	設計費・設備費・工事費
補助率	中小企業者 ^{※2}	1/3以内	1/2以内
	大企業 ^{※3} その他 ^{※4}		1/3以内
補助金限度額	上限額	1億円/事業全体	1億円/事業全体
	下限額	30万円/事業全体	30万円/事業全体

(Ⅲ)+(Ⅳ)での申請も可能。(Ⅲ)は、複数年度での実施も可能(条件あり)。

省エネ補助金（Ⅲ）設備単位型 対象設備

<ユーティリティ設備>

- 【高効率空調】
 - 電気式パッケージエアコン、ガスヒートポンプエアコン、チリングユニット、吸収式冷凍機、ターボ冷凍機
- 【産業ヒートポンプ】
 - 空冷ヒートポンプチラー、循環加温式ヒートポンプ、温水ヒートポンプ、熱風ヒートポンプ、蒸気発生ヒートポンプ、施設園芸用ヒートポンプ
- 【業務用給湯器】
 - 業務用ヒートポンプ給湯器、潜熱回収型給湯器
- 【高性能ボイラ】
 - 蒸気ボイラ、温水ボイラ
- 【高効率コージェネレーション】
- 【変圧器】
 - 油入変圧器、モールド変圧器
- 【冷凍冷蔵設備】
 - 冷凍冷蔵庫、冷凍機内蔵形ショーケース、コンデンシングユニット、冷凍冷蔵ユニット
- 【産業用モータ】

- 産業用モータ単体、ポンプ、圧縮機、送風機
- 【制御機能付きLED照明器具】
 - 無線式調光制御設備、有線式調光制御設備、人感・明るさセンサ付調光制御設備

<生産設備>

- 【工作機械】
 - 旋盤(ターニングセンタ含む)、マシニングセンタ、レーザ加工機、フライス盤、研削盤、歯車加工機、放電加工機
- 【プラスチック加工機械】
 - 射出成形機、押出成形機・ブロー成形機、真空・圧空成形機
- 【プレス機械】
 - サーボプレス、プレスブレーキ、パンチングプレス(レーザ複合機含む)
- 【印刷機械】
 - 印刷機(有版)、デジタル枚葉印刷機、連帳デジタル印刷機
- 【ダイカストマシン】
 - コールドチャンバー、ホットチャンバー

なお、「Ⅱ.電化・脱炭素燃転型」においては、上記の内、①産業用ヒートポンプ ②業務用ヒートポンプ ③低炭素工業炉 ④高効率コージェネレーション ⑤高性能ボイラが対象となる。

省エネ関連の施策 ～ 省エネ診断

- 「具体的に何をやればよいか分からない」との中小企業の声も多いことから、**専門家による省エネ診断への支援を強化**
- 省エネの専門家が中小企業を訪ね、エネルギー使用の改善をアドバイス。省エネ診断を受けた場合は、**省エネ補助金の加点措置**を行っており、診断から設備支援まで、一体とした支援を実施。

①事前アンケート・面談

- 診断員が、工場のエネルギー管理者等と面談。
- 工場の設備の仕様や、普段の設備の使い方を確認し、ウォークスルーでの重点確認ポイントをすり合わせる。



②ウォークスルー

- 工場内をまわり、エネルギーの使い方を確認。
- 熱エネルギーの活用状況確認にあたっては、赤外線画像等も用いて、うまく活用できていない熱エネルギーの所在を確認。



③アフターフォロー

- ウォークスルー後、再度面談で、その場でできる省エネのアドバイスを実施。
*4割の企業で、費用のかからない運用改善の提案を実施できている。
- 後日、診断員が、工場で行える省エネの余地をまとめた資料を作成し、中小企業に提案・説明を実施。



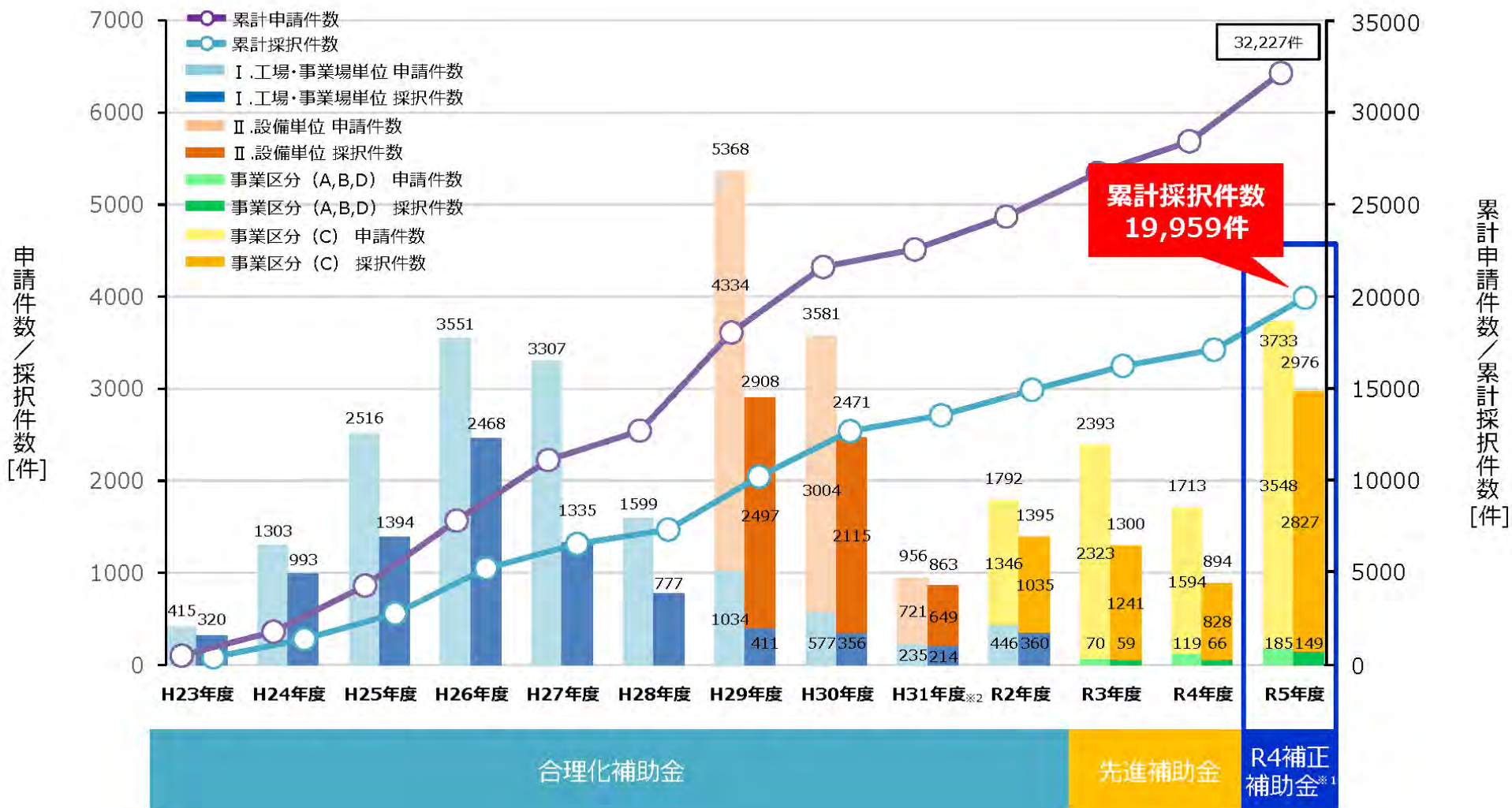
■ 省エネ診断を実施している民間団体の例

(一財)省エネルギーセンター、特定非営利活動法人循環型社会創造ネットワーク、特定非営利活動法人環境ネットワーク埼玉、一般社団法人カーボンマネジメントイニシアティブ、一般社団法人静岡県環境資源協会、平井電気株式会社、ダイキン工業株式会社、一般社団法人省エネプラットフォーム協会、株式会社SDTEC、株式会社スターメンテナンサポート、中国電力株式会社、JFE西日本ジーエス株式会社、四国電力株式会社、三浦工業株式会社、宮地電機株式会社、一般社団法人エネルギーマネジメント協会、特定非営利活動法人沖縄県環境管理技術センター

省エネ補助金の加点措置

省エネ補助金 採択の状況

p.158



省エネ補助金 令和4年度の状況

令和4年度の(C)指定設備導入事業 ユーティリティ設備の設備別採択概要

(C) 指定設備導入事業 ユーティリティ設備

採択金額合計：29.3億円

	申請件数	採択件数	採択率	平均 省エネ率 (%)	平均 省エネ量 (kl)	平均 経費当たり省エネ量 (kl/千万円)
高効率空調	800 件	418 件	52.3%	49.2%	20.6 kl	16.7 kl/千万円
業務用給湯器	27 件	9 件	33.3%	37.5%	7.7 kl	13.6 kl/千万円
高性能ボイラ	198 件	102 件	51.5%	5.9%	16.2 kl	15.7 kl/千万円
高効率コージェネレーション	2 件	0 件	-	-	-	-
低炭素工業炉	11 件	6 件	54.5%	47.8%	79.2 kl	55.0 kl/千万円
変圧器	44 件	16 件	36.4%	60.8%	11.9 kl	13.3 kl/千万円
冷凍冷蔵設備	211 件	129 件	61.1%	40.0%	20.9 kl	23.1 kl/千万円
産業用モータ	132 件	75 件	56.8%	13.6%	10.8 kl	16.7 kl/千万円
調光制御設備	28 件	16 件	57.1%	49.1%	32.5 kl	55.3 kl/千万円
合計	1,453 件	771 件	53.1%	38.5%	17.2 kl	18.6 kl/千万円

※ 省エネ率、省エネ量、経費当たり省エネ量の平均値は、採択事業における各申請の合計値を採択件数で割った値

※ 複数設備導入の場合、申請件数は設備区分ごとにカウントしている

省エネ補助金 令和4年度の状況

令和4年度の(C)指定設備導入事業 ユーティリティ設備の設備別採択概要

(C) 指定設備導入事業 生産設備

採択金額合計：24.5億円

	申請件数	採択件数	採択率	平均 省エネ率 (%)	平均 省エネ量 (kl)	平均 経費当たり省エネ量 (kl/千万円)
工作機械	104 件	50 件	48.1%	58.9%	28.1 kl	3.1 kl/千万円
プラスチック加工機械	69 件	33 件	47.8%	59.5%	24.5 kl	7.5 kl/千万円
プレス機械	10 件	5 件	50.0%	65.4%	12.0 kl	0.9 kl/千万円
印刷機械	27 件	13 件	48.1%	58.1%	17.8 kl	2.5 kl/千万円
ダイカストマシン	9 件	5 件	55.6%	20.0%	17.4 kl	4.6 kl/千万円
合計	219 件	106 件	48.4%	57.5%	23.4 kl	4.4 kl/千万円

※ 省エネ率、省エネ量、経費当たり省エネ量の平均値は、採択事業における各申請の合計値を採択件数で割った値

※ 複数設備導入の場合、申請件数は設備区分ごとにカウントしている

省エネ関連の補助金 ①SHIFT事業

工場・事業場における先導的な脱炭素化取組推進事業(SHIFT事業)

工場・事業場での脱炭素化のロールモデルとなる取組(削減目標の設定、削減計画の策定、設備更新・電化・燃料転換・運用改善の実施)を支援します

1 CO₂削減計画策定支援

概要

年間CO₂排出量50t以上3000t未満の工場・事業場を保有する中小企業等に対し、CO₂排出量削減余地の診断および「CO₂削減計画」の策定を支援。

補助率・補助上限額

3/4、補助上限は支援内容により50～100万円
(※DX型計画策定支援は補助上限を100万円増額)

特徴

CO₂削減余地診断の経験豊富な「支援機関」が工場・事業場の現状と課題を整理し、対策の提案を行います。さらに、CO₂削減目標と実施方法を示す「CO₂削減計画」の策定を支援します。

事業のながれ



支援機関の選定
と、支援対象範囲
の合意

採択



支援機関による
現状把握と
分析(「診断報
告書」の作成)



支援機関による、
事業者の意向を踏
まえた「CO₂ 削
減計画」の策定

2 省CO₂型設備更新支援

概要

「CO₂削減計画」に基づく設備更新を支援。

補助率・補助上限額

- ・A.標準事業:1/3、補助上限1億円
- ・B.大規模電化・燃料転換事業:1/3、補助上限5億円
- ・C.中小企業事業:CO₂削減量比例型補助、補助上限0.5億円

特徴

高効率設備、電化・燃料転換を伴う設備、再エネ設備など、多様な設備が対象です。必要に応じて排出量取引等を実施して、着実にCO₂削減目標を達成します。

事業のながれ



「CO₂削減計画」の
提出(①の支援事業
で策定したものを活
用できる)

採択



高効率設備や再
エネ設備導入補助
を活用し、「CO₂
削減計画」を実行



目標年度のCO₂排
出量の算定・検証
と、CO₂排出量取
引によるCO₂削減
目標の達成

省エネ関連の補助金 ①SHIFT事業

工場・事業場における先導的な脱炭素化取組推進事業(SHIFT事業)

① CO₂削減計画策定支援

■応募要件

年間CO₂排出量50t以上3000t未満の工場・事業場を保有する中小企業等※

※ 中小企業等とは、中小企業基本法第2条に定義される中小企業(個人、個人事業主を除く)の他、独立行政法人、地方独立行政法人、国立大学法人・公立大学法人及び学校法人、社会福祉法人、医療法人、協同組合等、一般社団法人・一般財団法人及び公益社団法人・公益財団法人、その他環境大臣の承認を得てGAJが適当と認める者を含みます。

※ 支援機関を選定の上、応募してください。

■補助対象

CO₂排出量削減余地の診断およびCO₂削減計画の策定支援に係る委託料等(人件費、業務費、一般管理費)。交付決定前に発生した経費や、本事業への申請手続きに係る経費、経常的な運営経費は対象外です。

※DX型計画策定支援では、DXシステム機器及び据付費用も補助対象です。なお、データの維持管理に要する費用(ランニングコスト)は、補助対象外経費となります。

補助率及び補助金の上限額

補助対象経費の4分の3と補助金の上限額のうち、低い額が支給されます。

支援内容	診断範囲	補助金の上限額
A/B事業向け支援	事業場全体	100万円
	複数システム	100万円
	単一システム	60万円
C事業向け支援	機器・設備	50万円
DX型計画策定支援の場合、補助上限が100万円増額となります。		

◆A/B事業及びC事業とは、省CO₂型設備更新支援のA事業、B事業、C事業のこと。

A/B事業向け支援を受けた場合は、省CO₂型設備更新支援A/B事業(またはC事業)の優先採択枠の対象となる。C事業向け支援を受けた場合は、省CO₂型設備更新支援C事業の優先採択枠の対象となる。

■成果物

以下の「CO₂削減計画」一式

- (1)診断報告書:工場・事業場のエネルギー使用量、課題、対策提案等をまとめた報告書(C事業向け支援を除く)
- (2)実施計画書:選定した対策のCO₂削減効果等をまとめ、実施時期・実施方法を示す計画書
- (3)算定報告書:基準年度CO₂排出量(過去3年間の平均値、または直近1年間)を算定する報告書

■支援機関

「支援機関」とは、SHIFT事業の①CO₂削減計画策定支援において事業者の工場・事業場の脱炭素化に向けた計画策定を支援する事業者です。SHIFT事業の支援機関として申請及び登録されている事業者のみが「支援機関」となります。支援機関の情報はSHIFT事業ウェブサイトで公開されています。

【事業連携】優先採択

①CO₂削減計画策定支援の採択事業者は、策定したCO₂削減計画を利用することで、②省CO₂型設備更新支援の優先採択枠の対象となります。支援を受けた年度を含めて4力年度以内の②省CO₂型設備更新支援に応募できます。

CO₂削減計画



◆DX型計画策定支援とは、工場・事業場へDXシステム(少なくとも1時間ごとにエネルギー使用量等を計測・記録できるシステム)を導入し、その計測結果に基づき、運用改善等を含む実施計画策定の支援を行うもの。

「CO₂削減計画」は②省CO₂型設備更新支援を利用しなくても構いません。他の補助制度や自主的な取組に活用してください。

省エネ関連の補助金 ①SHIFT事業

工場・事業場における先導的な脱炭素化取組推進事業(SHIFT事業)

② 省CO2型設備更新支援

■応募要件

年間CO₂排出量50t以上の工場・事業場に対してCO₂削減計画を策定済みである事業者(①CO₂削減計画策定支援を利用していなくても、指定の様式を用いて事業者がCO₂削減計画を策定する場合も含まれます。)

工場・事業場の所有者と補助対象設備の所有者が異なる場合は、共同申請となります。

■補助対象

以下の対象設備機器の導入・更新に係る経費(工事費、設備費、測量・試験費等)。交付決定前に発生した経費や、既存設備の撤去・移設・廃棄費、本事業への申請手続きに係る経費、経常的な運営経費は対象外です。

(1) エネルギー使用設備機器



高効率化あるいは電化・燃料低炭素化した産業・業務用設備機器や生産設備

(2) エネルギー供給設備機器



低炭素燃料供給設備および受変電設備

再生可能エネルギー発電設備・太陽熱供給設備・コジェネ発電設備
(発電設備、熱供給設備は100%自家消費する場合に限る)

■補助率及び補助金の上限額

事業の種類	事業概要	要件	補助率	補助金の上限額
A.標準事業	一定割合以上のCO ₂ を削減する計画に基づく設備更新を補助	①工場・事業場単位 (年間CO ₂ 排出量の削減目標が15%以上) ②主要なシステム系統 (年間CO ₂ 排出量の削減目標が30%以上)	1/3	1億円
B.大規模電化・燃料転換事業	大規模な電化・燃料転換を伴う設備更新を補助	主要なシステム系統で以下の i)～iii)をすべて満たす事業 i) 電化・燃料転換 ii) CO ₂ 排出量を4,000t-CO ₂ /年以上削減 iii) CO ₂ 排出量を30%以上削減		5億円
C.中小企業事業	CO ₂ 削減量比例型の設備更新補助	以下の i) ii)のうちいずれか低い額を補助 i) 年間CO ₂ 削減量×法定耐用年数×7,700(円) ii) 補助対象経費の1/2		0.5億円

※ 要件を満たす場合は、A事業およびB事業の併願可

※ 主要なシステム系統とは、工場・事業場に存在する[機器本体+付属設備]を基本とする多様なシステム系統のうち、事業者が主要と考えるシステム系統のこと。対象範囲を明確にすることを条件に、事業者が任意で定義する。

■排出量取引による着実な目標達成

採択事業者は設備導入が完了した翌年度にあたる削減目標年度のCO₂排出量を報告して、CO₂排出量実績に相当する排出枠を確保することで削減目標を達成します。CO₂排出量実績に比べ排出枠が不足している場合は、排出量取引(自己負担)によって補填します。この排出量取引ではJ-クレジット等の外部クレジットも利用できます。(A/B事業とC事業では方法が異なります。)

省エネ関連の補助金 ②脱炭素ビルリノベ事業

業務用建築物の脱炭素改修加速化事業（脱炭素ビルリノベ事業）

既存業務用施設の脱炭素化を早期に実現するため、外皮の高断熱化及び高効率空調機器等の導入を支援

1

外皮の高断熱化

「断熱窓」、「断熱材」の導入により、
改修後の外皮性能BPIを1.0以下にすること。

※なお改修前の外皮性能BPIが既に1.0以下の場合は、
外皮の高断熱化は必須ではありません。



断熱窓

ガラス交換
内窓設置 等



断熱材

グラスウール
硬質ウレタンフォーム等

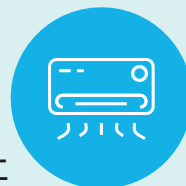
2

高効率設備の導入

「高効率空調」、「制御機能付きLED照明器具」の導入により、一次エ
ネルギー消費量が省エネルギー基準から

用途に応じて30%又は40%以上削減されること。

※なお改修前の外皮性能BPIが既に1.0以下の場合は、
40%または50%以上の削減が必要となります。



高効率空調

パッケージエアコンセ
ントラル空調等



制御機能付き

LED照明器具

LED照明器
具制御装置
等

設備費と工事費
に係る費用の
1/2～1/3に
相当する定額を
支援します

省エネ関連の補助金 ②脱炭素ビルリノベ事業

業務用建築物の脱炭素改修加速化事業（脱炭素ビルリノベ事業）

既存業務用施設の脱炭素化を早期に実現するため、外皮の高断熱化及び高効率空調機器等の導入を支援



外皮の高断熱化

「断熱窓」、「断熱材」の導入により、**改修後の外皮性能BPIを1.0以下**にすること。

※ 現状の建築物の外皮性能 (BPI) がすでに1.0以下の場合は「断熱窓」、「断熱材」の導入は必須ではない。



断熱窓

- ・ガラス交換
- ・内窓設置 等



断熱材

- ・グラスウール
- ・硬質ウレタンフォーム 等

【BPI (Building Palster Index)】

BPIとは、省エネ法改正に伴い設けられたPAL* (パルスター)により算出される年間熱負荷の基準を指す。

BPIの定義は以下の式で表す。

$BPI = \text{設計PAL*} / \text{基準PAL*}$

※ PAL*は、建物の屋内周囲空間の床面積当たりの年間熱負荷のこと。



高効率設備の導入

「高効率空調」、「制御機能付きLED照明器具」、「業務用給湯器」の導入により、一次エネルギー消費量が**省エネルギー基準から用途に応じて30%又は40%以上削減**されること。



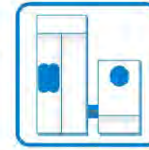
高効率空調

- ・パッケージエアコン
- ・セントラル空調 等



制御機能付き LED照明器具

- ・LED照明器具
- ・制御装置



業務用給湯器

- ・ヒートポンプ給湯器
- ・潜熱回収型給湯器

【省エネルギー基準】

住宅・建築物の一次エネルギー消費量の基準の水準として、BEI (Building Energy Index) という指標を用いる。本事業では一次エネルギー消費量基準(1.0)を下回る必要がある。

【ホテル・病院・百貨店・飲食店 等】 $BEI \leq 0.7$ 【事務所・学校 等】 $BEI \leq 0.6$

省エネ関連の補助金 ②脱炭素ビルリノベ事業

業務用建築物の脱炭素改修加速化事業（脱炭素ビルリノベ事業）

既存業務用施設の脱炭素化を早期に実現するため、外皮の高断熱化及び高効率空調機器等の導入を支援

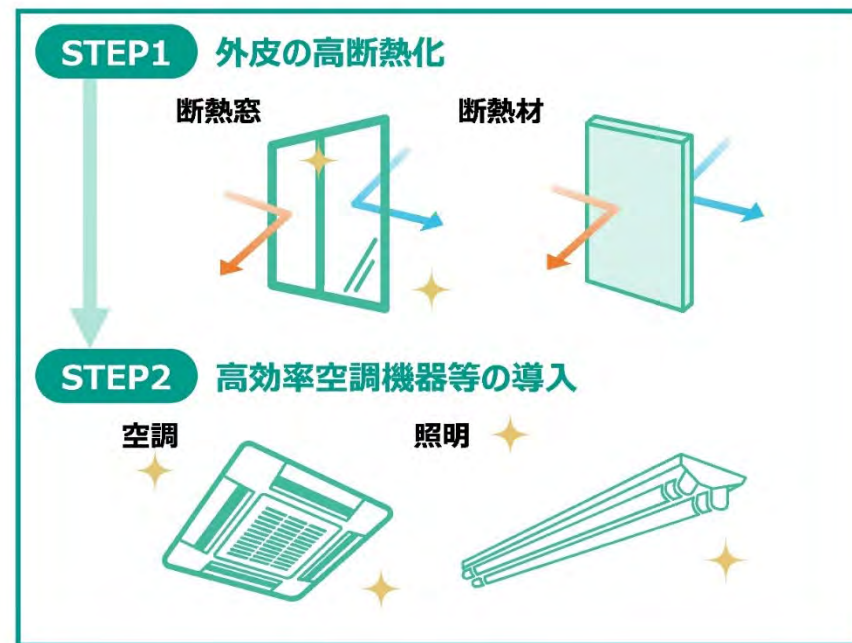
①業務用建築物の脱炭素改修加速化支援事業

既存建築物の外皮の高断熱化及び高効率空調機器等の導入を促進するため、設備補助を行う。

■主な要件:改修後の外皮性能BPIが1.0以下となっていること及び一次エネルギー消費量が省エネルギー基準から用途に応じて30%又は40%程度以上※2削減されること(ホテル・病院・百貨店・飲食店等:30%、事務所・学校等:40%)、BEMSによるエネルギー管理を行うこと等

■主な対象設備:断熱窓、断熱材、高効率空調機器、高効率照明等(設備によりトップランナー制度目標水準値を超えるもの等、一定の基準を満たすものを対象とする。)

■補助額:改修内容に応じて定額又は補助率1/2～1/3相当等



②業務用建築物の脱炭素改修加速化支援に係るデータ管理・分析等の支援業務

本補助事業により改修した建築物に関するデータの管理・分析等を行う。

省エネルギー基準から、
用途に応じて30%又は40%程度以上削減

※1 ZEB基準の水準の省エネ性能:一次エネルギー消費量が省エネルギー基準から、用途に応じて30%又は40%程度削減されている状態。

※2 改修前のBPIが1.0以下の建築物は用途に応じ40%又は50%以上

小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
中小企業新事業進出補助金	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 (ものづくり補助金)	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 (省力化補助金)	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 省エネルギー投資促進・需要構造転換 支援事業費補助金 (省エネ補助金)	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の実業性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

事業承継・M&A補助金 ①概要

事業承継促進 枠

5年以内に事業承継を予定している場合の設備投資等に係る費用を補助します

専門家活用 枠

M&A時の専門家活用に係る費用(フィナンシャル・アドバイザー(FA)や仲介に係る費用※、表明保証保険料等)を補助します

※FA・仲介費用については、「M&A支援機関登録制度」に登録されたFA・仲介業者による支援に係る費用のみ補助対象です

PMI推進 枠

M&A後の経営統合(PMI)に係る費用(専門家費用、設備投資等)を補助します

廃業・ 再チャレンジ 枠

事業承継・M&Aに伴う廃業等に係る費用(原状回復費・在庫処分費等)を補助します

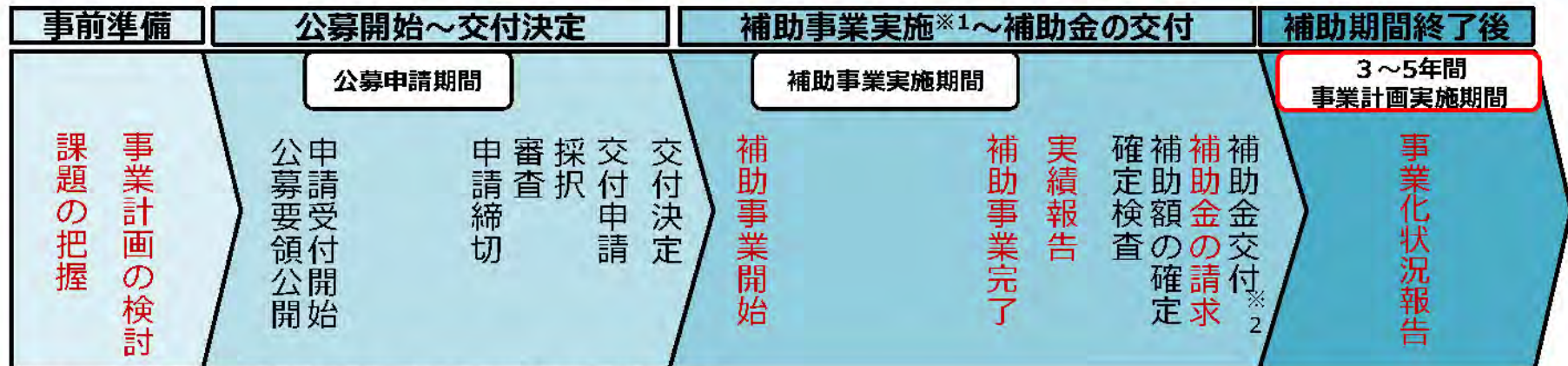
※廃業・再チャレンジ枠は、事業承継促進枠・専門家活用枠・事業統合投資類型と併用できます

事業承継・M&A補助金 ①概要

	事業承継促進枠	専門家活用枠	PMI推進枠	廃業・再チャレンジ枠
要件	5年以内に親族内承継又は従業員承継を予定している者	補助事業期間に経営資源を譲り渡す、又は譲り受ける者	M&Aに伴い経営資源を譲り受ける予定の中小企業等に係るPMIの取り組みを行う者	事業承継やM&Aの検討・実施等に伴って廃業等を行う者
補助上限	800～1,000万円 ※ ※一定の賃上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ	買い手支援類型： 600～800万円 ※1、 2,000万円 ※2 売り手支援類型： 600～800万円 ※1 ※1:800万円を上限に、DD費用の申請する場合 200万円を加算 ※2:100億企業要件を満たす場合	PMI専門家活用類型：150万円 事業統合投資類型： 800～1,000万円 ※一定の賃上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ	150万円 ※ ※事業承継促進枠、専門家活用枠、事業統合投資類型と併用申請する場合は、それぞれの補助上限に加算
補助率	1/2・2/3 ※ ※中小企業者等のうち、小規模事業者該当する場合：2/3	買手支援類型： 1/3・1/2、2/3 ※1 売手支援類型： 1/2・2/3 ※2 ※1:100億企業要件を満たす場合：1,000万円以下の部分は1/2、1,000万円超の部分は1/3 ※2 ①赤字、②営業利益率の低下（物価高影響等）のいずれかに該当する場合	PMI専門家活用類型： 1/2 事業統合投資類型： 1/2・2/3 ※ ※中小企業者等のうち、小規模事業者該当する場合：2/3	1/2・2/3 ※ ※事業承継促進枠、専門家活用枠、事業統合投資類型と併用申請する場合は、各事業における事業費の補助率に従う
対象経費	設備費、産業財産権等関連経費、謝金、旅費、外注費、委託費等	謝金、旅費、外注費、委託費、システム利用料、保険料	設備費、外注費、委託費等	廃業支援費、在庫廃棄費、解体費、原状回復費、リースの解約費、移転・移設費用（併用申請の場合のみ）

事業承継・M&A補助金 ①概要

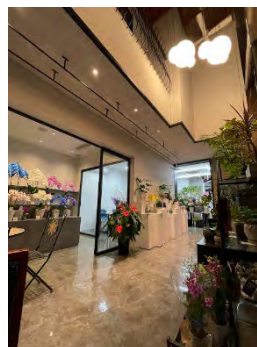
事前準備から事業終了までの流れ



※1：補助事業期間内に契約・発注を行い支払った経費とする。

※2：補助金の交付については、実績報告書等を提出し、実施した事業内容の検査と経費内容等の確認により、交付すべき補助金の額を事務局にて確定した後支払うため、交付決定された場合でも支払われないことがあるため留意すること。

事業承継・M&A補助金 ②事例 フラワーカドヤ(福井県)



(事業承継・M&A補助金ホームページ等より)

生花・観葉植物のサブスクリプションサービス体制の構築による販路拡大事業

花・植木小売業(売上:1億円未満、従業員数:10人以下) 前代表:91歳、承継者・現代表:32歳 親族内承継

■事業承継の実施目的・経緯

お花はお家に飾るもの、季節を感じるものとして古くから愛されてきた。近年、人々は様々な社会問題を抱え、日々のストレスや不安を抱きながら過ごしている。そんな日々の不安を和らげ癒しを与えるお花の持つ力で、フラワーカドヤは「花のある暮らしを」提案し皆様にやすらぎ・幸せを提供し続けていきたい。しかし、昨年から蔓延している新型コロナウイルス感染症の影響で、店舗売上が激減しており、このままでは事業継続が困難になる可能性があった。一方で、ご自宅やご贈答にお花を楽しみたいと考える方もおられるため、新たなイベントを考え、花き農家を巻き込んだ、生花の需要拡大のチャンスであるとも考えた。こうした新たな取り組みを行うため、事業承継を行った。

■実施した内容

店舗内にサブスクリプションサービス用のスペースを整備し、本店の魅せる展示の一部としても役立て、販売促進につながるよう整えた。来店型及び展示型の店舗として、人目を集めていきたい。また、中心街に立地する店舗のショールーム化を図った。これにより弊社のブランド価値を高め、生花の需要拡大策の促進及びサブスクリプションサービスの強化とあわせた販路拡大を図っていく。

■補助事業対象経費 外注費100% 2021年10月本店リニューアルオープン。

■補助事業の効果

現在のコロナ禍の外出自粛により消費者ニーズの高まっている、観葉植物を中心としたサブスクリプションサービスの強化により、既存事業の景気や来店客数に大きく左右される店舗販売とは異なり、新事業では定期的な売上の確保及び販路の拡大を図り、事業の収益体制の改善を図ることが可能となった。また、福井市内の中心街に立地する店舗のショールーム化も行い、花のある暮らしや楽しむ習慣づくりを地道に根付かせていくことにより、長期的な販売促進を図っていく。

■今後の展望

コロナ禍により生花小売需要が減少する一方、在宅時間の増加に伴う室内向け観葉植物のニーズや、緑に癒しを求めるニーズは高まっている。生花・観葉植物のサブスクリプションサービス体制の構築と、店舗ショールーム化及び新たな販売促進により、市場ニーズ獲得を図る。法人を対象とした商品開発、品目数の拡充、店舗のショールーム化による魅せる展示やブランド価値の向上等による様々な点からの差別化による利益の向上をねらう。生花・観葉植物のサブスクリプションサービス体制の構築と全国の花き生産者と連携した新たな販売促進を行う中で、安定した生花・観葉植物の提供及び売り上げの拡大はもちろん、地域の生産者及び全国の生産者の所得増にも貢献し、生活文化の振興を図っていく。



事業承継・M&A補助金 ②事例 まつうら電器(石川県)



街の家電・新家電のホームドクター整備事業

電気機械器具小売業(売上:1億円未満、従業員数:5人以下) 前代表:75歳、承継者・現代表:40歳 親族内承継

■事業承継の実施目的・経緯

金融機関からの紹介にて事業承継引継ぎセンターのアドバイスを受けて現代表が元気なうちに事業承継を行うことの必要性を認識した。事業承継引継ぎセンターのアドバイスを受け、現代表が元気なうちに事業承継を行うことの必要性を認識した

取引金融機関「興能信用金庫高浜支店」から案内を受け、「石川県事業承継・引継支援センター」の指導により「事業承継計画書」を作成する(令和3年10月作成)

<早期承継理由>

創業者である現社長の経営ノウハウを承継者へ伝承していく必要性・固定客、外部連携者(メーカー系列店会、取引金融機関、商工会、同業者団体組合、会計事務所等)とのコミュニケーションをとる必要性がある。

■実施した内容

ネットを活用したサービスの展開ができるような設備に変更。さらに、店舗内で、パソコン・スマホ教室を開催できる環境を整備。代表者交代を行い円滑な引継ぎが行えるように外部連携者に協力を仰いだ。固定客及び新規顧客に対して代表者交代したことを周知した。

■補助事業対象経費 設備費100%

■補助事業の効果

新規顧客から家電製品に対しての問い合わせが増加した。来店客が増加した。

■今後の展望

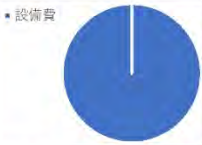
現役世代にネットを活用した情報発信、販路の拡大、高齢者に情報発信、パソコン・スマホ教室を開催し顧客満足が一番を考え、「お客様の困ったことを解決する」をモットーに街の電気屋さんとして安心・安全で迅速なサービスを提供する。新規顧客を固定客として出来るようにお客様に安心・安全なサービスを提供していきます。

事業承継・M&A補助金 ②事例

令和元年度補正予算
経営承継補助金事例集より

令和元年度補正 事業承継補助金 後継者承継支援型

有限会社美濃屋商店					
業種	卸売・小売業	事業所所在地	愛知県名古屋市中区	資本金	8,000千円
		売上高	～10,000万円	従業員数	2名
 		被承継者（左）			
		三輪 勝征	76歳	※承継時	
		承継者（右）			
		三輪 真雄	52歳	※承継時	
事業承継を行った時期		被承継者と承継者の関係			
2018年1月		子ども			
承継前の主たる事業の内容		承継前の主たる事業の課題			
酒類小売業		・新商品・新サービスの開発	開業から86年の歴史を誇る酒類小売店として地域の信頼も得てきたが、酒類小売規制緩和による他業種の参入・価格競争など外部環境の変化に対応するため、新規顧客の獲得による業績拡大が急務であった。		
事業承継を実行するまで					
きっかけは？	承継計画の立案		承継までの不安と準備		
承継実行の 1 年前	被承継者と承継者で話し合ったこと		被承継者の承継に対する不安		
被承継者である父親の代までは、これまで築き上げた地域密着型の経営方針と地域からの信頼により、業績は堅調であった。父親の体調不良により実質的に業務に就く機会が減少すると同時に、規制緩和・他業種参入の影響が業績に影響を及ぼすこととなった。この状況を打開するため、事業承継を実施して父親の経営理念を受け継ぐとともに、新規事業の立ち上げにより業績の回復と拡大を図ることを決意した。	新しいお店にするにあたって、美濃屋商店の今まで築き上げてきた「信用と信頼」を崩さないこと。そして、現状あるイメージを残したお店作りをしてお酒を通した憩いの場所を提供し、地域貢献ができる事を目標とすること。		美濃屋商店は、無償で経営を行ってききました。承継するにあたり、店舗をリニューアルすることで、当然お金を借りること、その返済が承継者に全部のしかかってくることで、唯一の不安です。		
	関係者との調整		承継者の承継に対する不安		
	承継にあたっては、承継者とは何十年も前から決まっていたことなので、何ら問題もなく、進めることができました。		伝統あるこの美濃屋商店を、現状の目標である一世紀続くことができるのか、また被承継者が望んだ形を達成しなくてはならないこと。		
これに一番苦労した！					
承継にあたり「いろいろな手続き」に必要な資料の膨大さと、その処理について苦労を致しました。					
事業承継について相談したこと					
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容				
税理士・税理士法人	承継をスムーズに行うために、その時の税理士法人の「友人」の方を紹介していただきました。おかげさまで膨大な資料の準備もスムーズに行うことができ、特に相続にあたっては、税金対策や親と姉弟への分配など指導を受け、滞りなく済ませることができました。相談のきっかけは、被承継者の「大きな病」が発覚した時になります。				
いつから相談？					
承継実行の 1.5 年前					
相談のきっかけ					
以前から取引や付き合いがあった					

経営革新等に係る取組の目標	
店内改装・試飲コーナー新設により情報発信と新規顧客獲得	
経営革新等に係る取組の内容	新役務の開発又は提供
●当店は、開業から86年の歴史を誇る酒類小売店として地域の信頼も得てきたが、酒類小売規制緩和による他業種の参入・価格競争など外部環境の変化に対応するため、新規顧客の獲得による業績拡大が急務であった。そこで、こうした外部環境の変化に対応するため、新規顧客の取込みと情報発信による売上向上を図る計画を立てた。 ●そのため、本補助金を活用して、冷蔵設備を刷新して店内改装による「試飲コーナー」を新設した。最新の冷蔵設備を導入したことで、日本酒・焼酎・ワイン・ウイスキー等の酒類別に最適な状態で保存が可能となった。また、店舗改装工事により、外観はこれまで以上に視認性が高まることで新規のお客様が足を止めて店内に入りやすくなり、清潔感溢れる明るい店内は既存顧客に対しても新鮮な感覚で来店いただけるように一新できた。また、新設した試飲コーナーでは、店主が厳選したお酒の試飲に加えて、特にお酒に馴染みの薄い若者層にお酒の楽しみを知っていただく場を提供できる。 ●今後も、新酒のお披露目や季節ごとのさまざまな料理にあったお酒の提案などを企画し、お客様同士の交流も図っていく。ウイズコロナの取り組みとしてオンライン飲み会を主催するなどのさまざまな施策を通して、新規顧客の獲得と情報発信による売上向上を目指す。	
  	
地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳
名古屋港に面する長崎通りの路面店として、酒類だけでなく清涼飲料水や日用品などの販売を行っている。地域内外から36万人ほどの集客を誇る名古屋みなと祭りの往来客への商品提供や地域のお祭、冠婚葬祭、企業・病院・保育園等への納入、ジョギングランナーの休憩所としても利用され、地域密着型の店舗として信頼を得ている。また、保育園や個人宅への牛乳配達、他お年寄りの買い物支援も行っている。 補助事業による店舗改装で承継者の若いイメージに一新させたことで、より時代に合った親しみやすさで地域の人気店として支持される。	● 設備費  設備費：店舗改装工事費
認定経営革新等支援機関の名称：伊藤健介税理士事務所	
認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容	
☒ 制度内容の理解	☒ 事業計画の立案
☐ 各種提出書類の作成	☐ 補助事業の実施
この補助事業の実施について、問題点の洗い出しや事業実施スケジュール、予算組みや事業計画策定の支援していただきました。	
今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	店舗改装、試飲コーナー新設により若者層を含む新規顧客獲得を実現したのち、2023年には隣接するビルの1Fに所有する倉庫を改装し、試飲コーナーのコンセプトを発展させたかたちでバーを開店する。
売上高	200 %UP
バーの開店により、さらにお酒の美味しさ・楽しみ方を伝える場、アフターコロナにおけるお客様、地域の交流の場を提供していく。	
これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からのひと言コメント	承継者からのひと言コメント
承継するにあたり自分の病から継承を考えましたが、これでは遅かったと反省しております。「子息の承継」することが決まっているなら、一日も早く行うことが望ましいです。なぜなら、承継者は責任を持たせることで行動が必ず変わるからです。	コロナ禍の中で、「経営する」ことが非常に困難な時期ですが、いろいろな「補助金」があります。これを知りするために「情報確認」を怠らないこと。分からない事があれば、素晴らしい「中小企業診断士」が相談に乗ってください。自分は非常に勉強になり、助けていただき大変感謝しております。

事業承継・M&A補助金 ②事例

令和元年度補正 事業承継補助金 事業再編・事業統合支援型

株式会社中屋		業種	製造業		
		事業所所在地	新潟県三条市		
被継者		承継者			
	有限会社池田 代表取締役 イケダ マンブレイド		株式会社中屋 代表取締役 難波 真太郎		
	事業承継時年齢		71歳	事業承継時年齢	47歳
	業 種		卸売・小売業	業 種	製造業
	事業所所在地		山梨県南都留郡 富士河口湖町	事業所所在地	新潟県三条市
	売上高		非公開	売上高	～50,000万円
	資本金		3,000千円	資本金	25,000千円
	従業員数		2名	従業員数	20名
事業承継前の主たる事業内容		事業承継前の主たる事業内容			
木工用道具および家庭用包丁の輸出版売。		鋸および鋸製造用機械、各種鋸の研磨機の製造販売。			
被継者と承継者の関係		事業での取引があった			
事業承継の経緯					
事業承継の検討を開始した時期：2017年5月					
被継者		承継者			
特になし。	承継前の事業課題	当社は、創業以来、木工用鋸および鋸刃生産用機械という2部門があるが、「鋸」というひとつの分野だけでは業界全体が落ち込んでしまった際に大きなリスクに晒される恐れがあった。			
特になし。	事業課題解決のために、 ①他に検討した手法は？ ②なぜ事業承継を選択したか？	①他社以外の買手候補への道を模索したが、鋸刃生産用機械は別の買手候補が既に参入していた。 ②他に買手候補に費用と時間を費やすと、すでに取引のあった顧客の事業を承継する方がスムーズだと感じた。			
特になし。	相手先との交渉開始のきっかけ	後継者不在に悩む被継者から打診を受けたため、顧問税理士事務所を通じて事業譲渡価格の妥当性や事業譲渡契約書の内容について相談した。			
特になし。	課題と克服 ①財務	手持ち資金の中からでは、事業譲渡受金および在庫代金を一括購入する余力がなかったため、事業譲渡契約を交わす際に交渉した。			
特になし。	課題と克服 ②取引先との調整	当社の既存の取引先への関与はなかったため、特になし。			
特になし。	課題と克服 ③社内調整	・課題：新規担当者1名に加え、従来の事業作業員1名が既成の体制を手放すことができた。 ・克服方法：5月からの営業活動に合わせた従来の体制の手放し。 ・課題：5月からの営業活動に合わせた従来の体制の手放し。 ・克服方法：5月からの営業活動に合わせた従来の体制の手放し。 ・課題：5月からの営業活動に合わせた従来の体制の手放し。 ・克服方法：5月からの営業活動に合わせた従来の体制の手放し。			
特になし。	課題と克服 ④諸手続き	事業承継の打診があった直後、どこに相談したら良いのかわからなかったため、各都道府県にある事業引継ぎ支援センターの存在を知り、当センターを介して話を進めることができた。			
事業承継を行った時期：2020年5月					
事業承継の形態		事業承継 成立の決め手になったのは？			
事業譲渡	被継者	承継者			
	特になし。	事業引継ぎ支援センターや顧問税理士のアドバイスをもらいながら、ついでに事業譲渡契約書を作成でき、無理のない支払い条件もここに盛り込むことができた。また、被継者はそれ以前に取引があったのでその人格も知っており、承継後のフォローの約束も安心して取り付けることができた。			

経営革新等に係る取組の標題	
事業承継による新規事業分野への進出と販路開拓	
経営革新等に係る取組の内容	その他の新たな事業活動
●承継者は、創業以来、木工用鋸および鋸刃生産用機械という2部門で事業を営んでいるが、「鋸」というひとつの分野だけでは業界全体が落ち込んでしまった際に大きなリスクに晒される恐れがあった。一方、木工用道具および家庭用包丁の輸出版売を行う被継者は後継者不在に悩み、以前から取引のあった承継者に事業承継を打診したことをきっかけに、事業譲渡による事業承継を行った。 ●これにより、日本製の手工具を中心に取扱う輸出商社の事業を譲受することで商社部門も併せ持ち、従来品以外の分野の商品も取扱い販路開拓することで事業活動の多角化と多様性を持たせることができる。そのため、本補助金を活用して、日本製の高級包丁を中心に砥石やナイフ、その他にも木工用道具等、取扱う商品を増やせるショールーム機能を兼ねた倉庫を設置し、英語が話せる人材の雇用を行った。 ●これまで鋸しか扱ってこなかった当社にとっては未知であった包丁という製品の開発（構成要素の広さ）と、各メーカーによる特徴の違いを知り、また世にない新しい包丁をメーカーと一緒に開発できる楽しみを知った。また、現在取扱っている商品から派生する新しい商品を考えて販売できる可能性も感じている。さらには、これまで曖昧になっていた仕入先への注文残と顧客からの受注残の管理をデータ化することで明確にでき、その結果、仕入先や顧客から信頼度が増したと言われたことは喜ばしい。	
  	
地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳
包丁や道具類の仕入先は、地元の三条市などの他にも岐阜県、福井県、大阪府、兵庫県、高知県など様々あるが、コロナ禍による規制のために県外出張がままならず、主に地元の仕入先への訪問と商談が主となったこともあり、仕入金額に占める割合が承継前より約8%増えた。	- 設備費 - 人件費 - 販費 - 外注費  経費の主な使道 設備費：倉庫・米客用ショールーム改築費 人件費：本事業に従事する人件費 販費：仕入先への商談訪問 外注費：本事業専用HP・ロゴマーク制作費
認定経営革新等支援機関の名称：いずみ税理士法人	
認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容	
☒ 制度内容の理解 ☐ 事業計画の立案 ☒ 各種提出書類の作成 ☒ 補助事業の実施	・事業引継ぎ支援センターの紹介から始まり、本補助金の要領から申請までのお手伝いをしてもらった。 ・確認書、(中小企業の会計に関する基本情報)の適用に関するアンケート、事業再編・事業統合のスキームが分かる様式図の作成および申請内容の確認やアドバイスもいただいた。 ・毎月定期訪問をしていただき、事業環境や業績などの確認および在庫の支払い、譲渡代金の支払い状況の確認等についてアドバイスもいただいている。
今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	売上高 30 %UP これまでは被継者から引き継いだ仕入先と商品と顧客をほぼそのままに営業をしてきた。今後は、新たに制作した包丁に特化したホームページを経由した新しい引合い先が増えていることから、市場が重複する場合は既存顧客を紹介しながら、新しい市場での顧客を開拓して売上高を伸ばしていく。
これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
事業を残すことができて良かった。	当社は製造業であり、これまで経営したことがなかった販売業、不安を感じていたため、事業承継を決定するための下調べやショールームの開設に時間をかけることができたが、事業承継の決定後、実際に着手しからは、引継ぎ業務の交接もスムーズに進められた。引継ぎ業務の交接もスムーズに進められた。引継ぎ業務の交接もスムーズに進められた。引継ぎ業務の交接もスムーズに進められた。

事業承継・M&A補助金 ②事例

令和元年度補正 事業承継補助金 後継者承継支援型

共栄プラテクス株式会社

業種	製造業	事業所所在地	愛知県豊明市	資本金	6,500千円
		売上高	～10,000万円	従業員数	25名
 		被承継者（左）			
		宮本 富男	62歳	※承継時	
		承継者（右）			
		宮本 涼平	35歳	※承継時	
事業承継を行った時期		被承継者と承継者の関係			
2020年7月		子ども			
承継前の主たる事業の内容		承継前の主たる事業の課題			
プラスチック用金型製造メーカー		・財務状況の改善 （債務の低減）		借入が多い中で、売上利益の改善	

事業承継を実行するまで

きっかけは？		承継計画の立案	承継までの不安と準備
承継実行の	3年前	被継継者と承継者で話し合ったこと	被継継者の承継に対する不安
新工場建設時に借入を行う際に、全て自分が背負うと決意した。		共に築ける精神と、人を大切にすることを大事にしたい。あとは、自分が思うように会社を発展できれば良い。	年齢が若いため、自分より（ひとりより）にならないか不安であった。最近では人の話しを良く聞くようになり、意識変化が見られる。
		関係者との調整	承継者の承継に対する不安
		若手社員を中心にこれからは自分たちで会社を背負って行くよと何度も話し合いを行った。	自分の意思決定で多くの物事が変わる。誰よりも会社を理解し、舵取りを行っていく。

これに一番苦労した！

- 創業者に認めてもらうこと。先代（被継継者）は2代目であったため、私（承継者）の祖父が創業者である。
- 被継継者（父）と話し合いを重ね、最後は父から任せて大丈夫と伝えてもらい、認めてもらった。
- 35歳と比較的早い段階での代表者変更、社名変更に難色を示していた。

事業承継について相談したこと

相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
金融機関（信用金庫）	資金調達の考え方や、同業者の経営者を紹介してもらった。
いつから相談？	
承継実行の	
1年前	
相談のきっかけ	
以前から取引や付き合いがあった	

経営革新等に係る取組の課題

金型修理/OHにおける、サブスクリプションサービスの確立

経営革新等に係る取組の内容	新役務の開発又は提供
● 当社は1964年4月に創業、1970年に法人化したプラスチック用金型メーカーで、主に自動車、日用雑貨などの射出成型品の受託製造や金型の設計製作を手掛けている。近年、得意先であるプラスチック射出成型業界のメーカーおよび金型事業所が減少傾向にあったため、自動車業界に関わらず多分野での多くの実績と成形事業部を併設している弊社の強みを活かした新規事業や新規顧客の開拓を図る必要があった。 ● そこで、2020年7月事業承継を機に社名変更を行い、一般的な金型メーカーが敬遠する他社製金型の修理・オーバーホールを行うサブスクリプションモデルを確立、さらに適切な量産代行の提案を行う「金型の番人」事業に取り組んだ。 ● そのため、本補助金を活用して新たなソフトウェアを導入することで、これまで有人工程であった穴あけ加工を自動化・金型修理OHの作業工数の確保を実現した。また、新規顧客獲得を目的として「金型の番人」事業専用WEBサイトの立ち上げ、専用パンフレットを作成した。	

地域経済やバリューチェーンへの貢献

補助対象経費の内訳

本サービスは、ミルクラン便で運送費削減の提案、材料共同購入により材料費削減の提案など、成形メーカーを支援することで地域経済、バリューチェーンに貢献して参ります。	● 設備費 ● 外注費 ● 委託費	経費の主な使い道
		設備費：穴あけ自動化ソフトウェア導入費 外注費：パンフレット・Webサイト制作費 委託費：Webサイト運営費

認定経営革新等支援機関の名称：豊田信用金庫

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容

☐ 制度内容の理解	☒ 事業計画の立案	☒ 各種提出書類の作成	☐ 補助事業の実施
計画立案時に実現可能性を踏まえ、アドバイス頂きました。計画書作成時により伝わりやすい文章への添削を行って頂きました。			

今後に向けて～次の目標

2020年から2023年に向けて	営業先を500社リストアップ。 毎月8件を目標に新規訪問営業を実施する。 顧客ニーズを把握し、「金型の番人」を進化させていく。 2021年30件の契約獲得を目標としている。
営業利益	150 %UP

これから事業承継に取り組む事業者の方へ

被継継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
新しい取り組みに抵抗がある世代が多いかと思います。既成概念に囚われず、まずは背中を押して上げることが大切かと思っています。	まずは既存事業をよく理解することが大切かと感じます。既存事業の課題や将来の市場を把握し、自社の強みを発揮する取り組みに出来るの良いかと思っています。

事業承継・M&A補助金 ②事例

令和2年度補正予算
経営資源引継ぎ補助金事例集より

p.176

令和2年度補正 経営資源引継ぎ補助金

No3. 買い手支援型 – 経営資源の引継ぎを実現させるための支援 –

業種 サービス業

本社
所在地

中部地方

事業内容 飲食
コンサルティング

資本金

非開示

従業員数

非開示

代表者
(年齢)30代
(33歳)

引継ぎに係る取組の内容

経営資源の引継ぎの実施目的

- 国内外で飲食関連のマーケティングやマネジメント等のサービスを提供
- コロナの影響により契約先の売上減少に伴う契約の停止にあった。2020年6月以降は回復傾向にあるが、先行きが不安であるため、ノウハウを活かし飲食店経営に進出することを企図
- 対象会社からの経営資源引継ぎにより、対象会社の技術・雇用を確保し、迅速な事業開始を目指す

支援の類型

買い手支援

引継ぎの形態

事業譲渡

引継ぎの完了時期

2020年12月

譲受先（相手先）を知ったきっかけ

- 会社顧問等の士業からの紹介/営業

引継ぎを決めた理由

- 幅広い年代に対して美味しいチーズとお肉を提供しており、従業員は高いノウハウを有す
- EPA発効による欧州産チーズの仕入単価減から、将来のチーズ料理の需要増を見込む

引継ぎにあたり実施した事項

- 特にないが、引き継ぐ従業員にとって魅力的な会社であるように努力している

譲受先（相手先）とのコミュニケーションの詳細

- FAを通じたコミュニケーションを実施

引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- M&Aで他社から事業を購入するのが初めてであったため、どういった書類や付随する手続きが必要になるのかわからず勉強しながらの引継ぎ推進となったこと
- 経営資源引継ぎ補助金の事務手引書やチェックリストにこれらの情報が分かり易く記載してあったため、助けられた

外部専門家による支援の内容

外部専門家等の業種

民間FA事業者

支援を受けた経緯

会社顧問等の士業からの紹介/営業

外部専門家等から受けた支援の内容

事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング

- 簡易DD
- 交渉全般のサポート
- クロージングの事務対応

譲受先（相手先）概要

地方

中部地方

業種

美容業・飲食業

従業員数

10名超

補助対象経費の内訳

経費の内訳

1. 委託費

100%

補助金の使途

- 委託費：
FA業者への業務委託費用（着手金、成功報酬、デューデリジェンス費用）

引継ぎによる地域経済への貢献

引継ぎによる地域の需要及び雇用の維持・創出

- 全ての従業員の雇用・処遇を維持
- 従業員の増加や新たな取組みとして売上目標達成によるインセンティブの支給を導入し従業員の満足度アップに繋げる予定

引継ぎによるシナジーを活かした経営革新等の予定

- マーケティングやマネジメントのノウハウを活かした店舗売上の向上、将来的な多店舗展開の検討

経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- 小規模事業者であっても、事業の担い手はいらざるので、手を挙げてほしいと思います。

事業承継・M&A補助金 ②事例

令和2年度補正 経営資源引継ぎ補助金

No4. 売り手支援型 – 経営資源の引継ぎを実現させるための支援 –

業種 製造業 本社所在地 北陸地方 事業内容 樹脂製品製造 資本金 30百万円超 従業員数 20名弱 代表者(年齢) 60代(68歳)

引継ぎに係る取組の内容

経営資源の引継ぎに取り組んだ背景

- ・ 業歴長く、長期に渡る取引先を有する製造業
- ・ 代表者の子息は会社を継ぐ意志なく独立済。将来的な廃業も視野に入れていたものの、取引金融機関の薦めもあり、金融機関から紹介を受けた経営資源の引継ぎに着手
- ・ 従業員の雇用継続、取引先との継続取引を最低条件とし交渉し、経営資源の引継ぎを実現

支援の類型

売り手支援

引継ぎの形態

株式譲渡

引継ぎの完了時期

2021年1月

譲受先（相手先）を知ったきっかけ

- ・ 取引金融機関（関与専門家）からの紹介

引継ぎを決めた理由

- ・ 後継者不在
- ・ 相手先の当社事業内容の理解と継続の意思

引継ぎにあたり実施した事項

- ・ 関与専門家に協力してもらい、引継ぎにあたってのオーナー業務の棚卸を実施した

譲受先（相手先）とのコミュニケーションの詳細

- ・ 関与専門家を交えてのコミュニケーションであった事に加え、引継ぎ先は既存取引先であった事から、比較的当社への理解も深くスムーズに進める事ができた

引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- ・ 交渉相手が既存取引先であった事からの心情面での不安や、従業員の理解が得られるかという心情面での不安があったこと
- ・ いずれも、関与専門家に相談しながら、話をする時期、話し方や交渉方法など支援いただき、スムーズな引継ぎが実現できた

外部専門家による支援の内容

外部専門家等の業種

地方銀行

支援を受けた経緯

既存取引先

外部専門家等から受けた支援の内容

事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング

- ・ 交渉全般のサポートと各種資料作成
- ・ 企業精査（デューデリジェンス）の設営
- ・ 最終契約書締結に係るアドバイス 等

譲渡先（相手先）概要

都道府県

北陸地方

業種

製造業

従業員数

150名超

補助対象経費の内訳

経費の内訳

1.委託費

100%

補助金の使途

1. 委託費：
アドバイザー・業務委託契約費（着手金・成功報酬）

引継ぎによる地域経済への貢献

引継ぎによる地域の需要及び雇用の維持・創出

- ・ 当社の従業員の雇用は全員維持された

引継ぎによるシナジーを活かした経営革新等の予定

- ・ 同業ではあるが、技術的な領域が違うため、今後シナジー効果を発揮し新規受注の獲得、企業拡大を目指していく方針

経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- ・ 後継者不在、という事は今の時代当たり前である、この現実を目を向けて対策を打たない事には従業員、取引先に多大な迷惑をかけてしまいます
- ・ 当社で言えば取引金融機関等、周り相談できる相手がいるはず。是非一歩踏み出してほしい。

【参考】

補助金実施フォローアップ編 (小規模事業者持続化補助金の場合)

採択後の補助事業の案内

<https://r3.jizokukahojokin.info/saitakuinfo>

商工会議所地区

令和元年度補正予算・令和3年度補正予算

小規模事業者持続化補助金

[トップ](#) [持続化補助金とは](#) [スケジュール](#) [ダウンロード](#) [採択者一覧](#) [補助事業について](#) [変更・その他](#) [実績報告](#)

補助事業について

[トップ](#) > [補助事業について](#)

| 補助事業について |

採択者の皆様におかれましては、交付決定後、「補助事業の手引き」および以下に掲載の「補助事業の進め方コーナー」の注意事項を十分に確認の上、補助事業を進めていただけますようお願いいたします。

▶ 補助事業の手引き



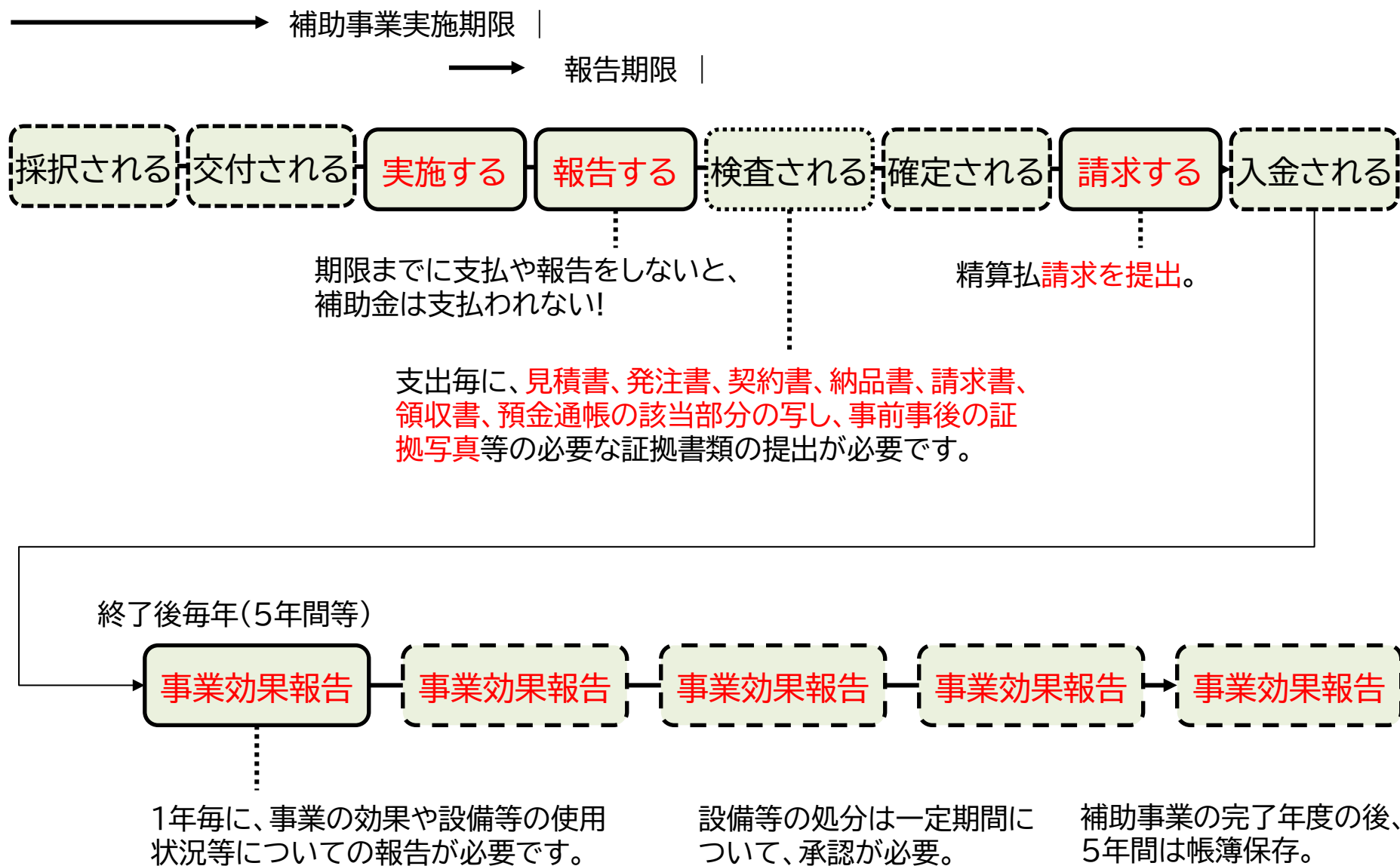
ダウンロード

▶ 補助事業の進め方コーナー



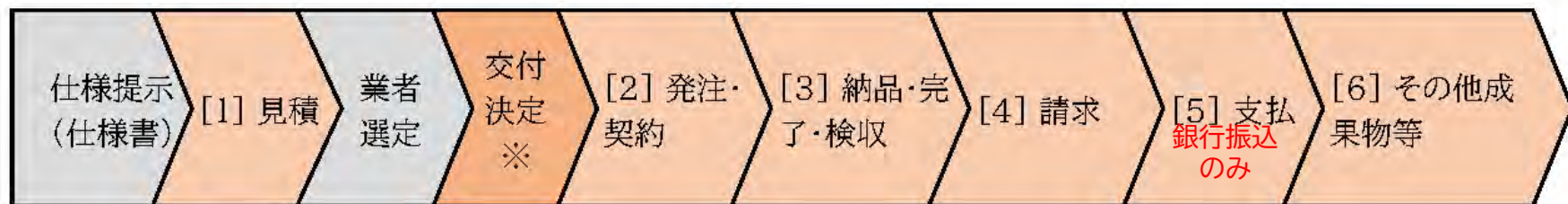
詳細はこちら

採択後のステップとフォローアップ

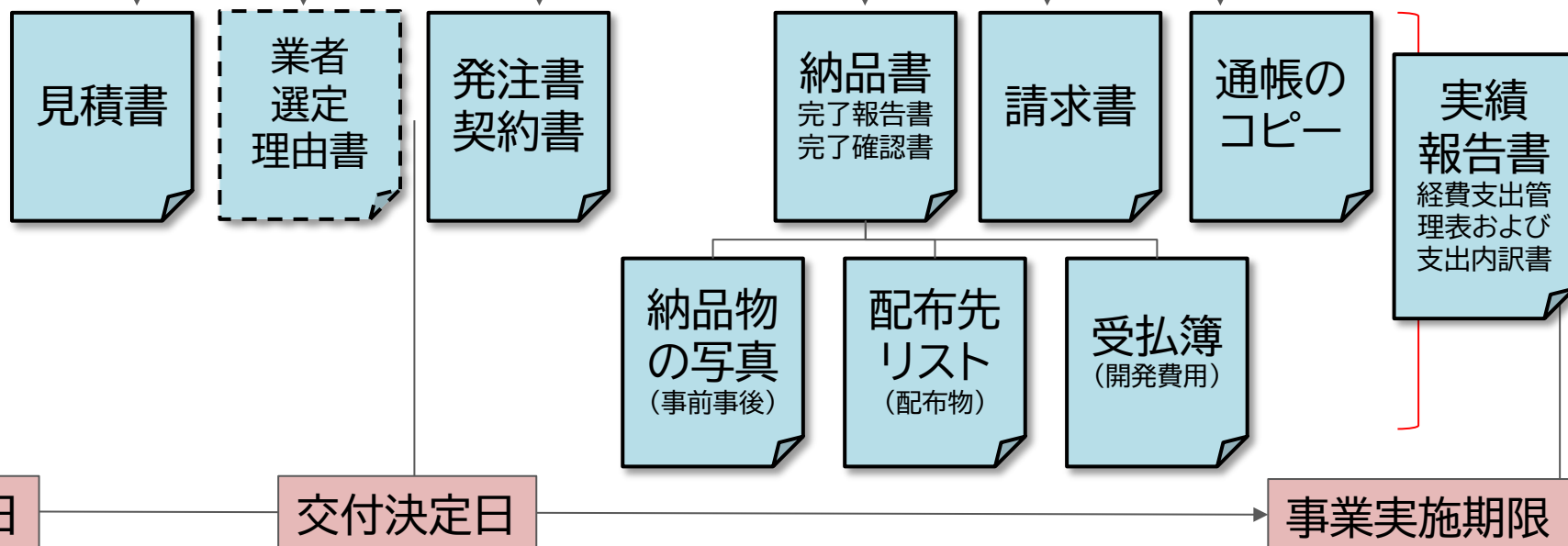


採択後のステップとフォローアップ ～実施から報告・申請まで～

<例1:物品の納入等を業者に発注する場合の流れ>



<例2:業務委託・外注をする場合の流れ>



採択後のステップとフォローアップ ～事業実施報告書～

p.182

日本商工会議所 事務局長 殿

20●年●月●日

提出日をご記入ください。(提出締切日は、事業完了日から起算して30日を経過した日、または補助事業実績報告書提出期限のいずれか早い日です。)

代表者の役職・氏名
※共同申請の場合は連名

小規模事業者持続化補助金に係る補助事業実績報告書

小規模事業者持続化補助金＜一般型＞交付規程第18条第1項の規定に基づき、下記のとおり報告します。

記

当所から郵送した「交付決定通知書」に記載の日付・回数をご確認ください。

1. 補助事業名（補助金交付決定通知書の日付を記載のこと）

小規模事業者持続化補助金事業

(20●年●月●日交付決定（第●回受付締切分）)

2. 事業期間

開始 20●年●月●日

終了 20●年●月●日

補助対象事業の開始日(=1.の交付決定日当日(もしくはそれ以降の日付)を記入してください。
(経費の支出に関する発注以降の行為は、補助事業の開始日以降となります)

3. 実施した補助事業の概要

(1) 事業者名

〇〇株式会社

(2) 事業名

●●における販路開拓

(3) 事業の具体的な取組内容

事業が完了した日を記入してください。(全ての補助対象経費の支払は事業完了日以前となります。)

(応募時に)補助事業計画書に記載した事業名を記入してください。

(以下は記載例です。該当する経費支出に関する文例を適宜参考にしなが、自社で実施した補助事業の取組内容を記入してください。共同事業の場合には、全ての事業者の取組内容を個社ごとに記載してください。)

ア) 新商品のワッフルを製造するため、25万円の業務用オーブンを●月●日に購入し、オーブンの使用を開始した。(機械装置等費の例)

イ) 印刷会社に依頼して新たなエステサービスに関するチラシを500部作成し、●月●日から●日にかけて店頭で従業員と共に配布することで、幅広い年代層の集客を図った。(広報費の例)

ウ) ●月●日から●日まで地元で開催されたマッチングフェアに出展し、来場者へ自社商品の紹介をすることで、商品の認知度向上を図った。(展示会等出展費、旅費の例)

エ) デザイナーに依頼し、●月●日より自社が販売する羊羹の包装パッケージをリニューアルすることで、若年層の顧客開拓を図った。(開発費の例)

オ) ●月●日から●日かけて5回にわたり中小企業診断士に当社まで訪問してもらい、新た

に展開する事業の計画について相談し、助言を受けた。(専門家謝金、専門家旅費の例)
カ) 店舗のバリアフリー化工事(手すりの設置、段差の解消・●月●日から●月●日まで実施)を外注し、高齢者の集客力の向上を図った。(外注費の例)

必ずしも売上額や来店者数といった数字でわかる実績を記載する必要はありませんが、できるだけ客観的な記述に努めてください。

(4) 事業成果(概要)

(以下は記載例です。該当する経費支出に関する文例を適宜参考にしなが、自社で実施した事業の成果を記入してください)

ア) 機械装置の導入によって新たな商品の生産が可能になり、当社予想では新たに〇円の売上の増加が期待できることとなった。(機械装置等の例)

イ) チラシの配布により、新サービスに関する電話での問い合わせが増えたほか、配布後の来店数が前月比で概ね〇% (〇人) 増加した。(広報費の例)

ウ) 展示会に出展することで、〇人の来場者と接触でき、当社サービスのニーズを把握することができた。(展示会等出展費、旅費の例)

エ) 商品パッケージのリニューアルを行ったことで、当社予想では来月の売上が前年度の同じ月と比較し〇円の増加することが見込まれることとなった。(開発費の例)

オ) 専門家の助言に基づき新事業を展開することで、新たに1か月で〇円を売り上げることができた。(専門家謝金、専門家旅費の例)

カ) 店舗のバリアフリー化を実現でき、来店されたお客様からは「お店に入りやすくなった良かった」との言葉をもらえた。(外注費の例)

採択後のステップとフォローアップ ～事業実施報告書～

p.183

(5) 事業経費の状況

・支出内訳書（別紙5）

・計画の策定段階に期待していた効果
・補助事業実施後の実績、効果
・計画と実績の差異分析
・分析結果を踏まえた経営計画・事業計画見直し等を記載してください。

(6) 本補助事業がもたらす効果等

（以下は記載例です。適宜参考にしながら、自社で実施した補助事業がもたらす効果等を記入してください）

<小売業の例>

老舗として古くから馴染みのお客様に長く愛されるお店を目指してきたが、補助事業で若い世代への販路開拓を行うことで顧客層を広げ、経営の安定を図ることに取り組んだ。

補助事業計画の策定段階では、商品パッケージの見直し等の取り組みにより、〇人の来客数の増加、月〇円の売上の増加を期待していたが、実績報告時点での来客数・売上は微増傾向にある。

商品パッケージのリニューアルの効果は徐々に出てくると期待しているが、補助事業終了後も、引き続き、効果的な広告宣伝活動の強化に取り組みたい。

<飲食店の例>

開業から3年が経ち、継続顧客を確保しつつあったが、補助事業で新しい商品を販売することで、来店者の顧客単価の引き上げにつなげようと、補助事業を実施した。

補助事業計画の策定段階では、新しい商品メニューの開発・導入により、導入後は月〇円の売上の増加を期待していたが、開発した商品メニューのテスト結果は良好であるので、補助事業終了後には、計画策定時に期待していた程度の売上の増加を見込んでいる。

<サービス業の例>

補助金の活用により、高齢者が気軽に入ってもらいやすい美容室を目指し、補助事業に取り組んできた。

補助事業計画の策定段階では、店舗改装の取り組みにより、改装終了後には月〇円の売上の増加を期待していたが、実際には売上が月〇円と、大幅に増えた。この売上増加は、店舗改装による快適性の向上によるもののほか、改装期間中に美容室を一時閉店していたことによる影響も考えられるので、補助事業終了後も、安定的な売上の確保のため、当店のファンを増やすための方策を考えていきたい。

(7) 本補助事業の推進にあたっての改善点、意見等

ご自身が実際に補助事業に取り組まれたことを通じてお感じになった、持続化補助金制度等に関するご意見等があれば、ご記入ください。

採択後のステップとフォローアップ ～実施報告書[経費支出管理表]～

経費支出管理表

1. 事業者名 : 株式会社持続化商店

2. 番 号 : 999999

*採択通知書住所氏名の下部に記した
カッコ内の番号を記入してください

3. 交付決定日 : 2020/7/31

*交付決定通知書右上に記した日付を記入してください

4. 事業者区分 : 課税事業者

*「課税事業者」「免税事業者」「簡易課税事業者」の
いずれに該当するか記入します

本例は、課税事業者の場合を記載しています。課税事業者は「実際の支出金額のうち補助対象経費として計上できる額」を消費税抜きの金額で計上してください。なお、免税事業者および簡易課税事業者は、消費税込の金額を計上することも可能です。

証ひょう 番号	費目	実際の支出金額 (消費税込額)	実際の支出金額のうち 補助対象経費として 計上できる額	発注・申込・契約日	支払日	支払先	支出内容
1	1. 機械装置等 費	214,500	195,000	令和2年8月15日	令和2年8月31日	A家具店	・テラス用のイス4台(162,000円) ・テーブル1台(48,600円)
2	1. 機械装置等 費	5,500	5,000	令和2年8月15日	令和2年8月15日	B雑貨店	・テーブルクロス(5,500円) ※店頭にて購入した。
3	2. 広報費	110,000	50,000	令和2年9月1日	令和2年9月15日	C印刷(株)	市販品の店頭購入であれば、その場で購入の意思表示を行い、代金を支払う(10万円以下のため、現金払い可)ので、本例のように「発注日」と「支払日」は同じ日になります。 ・新商品の宣伝チラシ 1,000枚発注し、500枚を補助事業期間中に配布。税抜金額の算出方法は以下のとおり。 $110,000円 \div 1.1 = 100,000円$ $100,000円 \div 1,000枚 = 100円/枚$ $500枚 \times 100円/枚 = 50,000円$を補助対象経費として計上。 【※按分計算が必要な場合には上のよう に計算方法を記載してください。】
4	2. 広報費	132,000	20,000	令和2年9月5日	令和2年9月25日	D出版	・雑誌Cへの新商品の広告掲載 12か月契約を締結し、129,600円を支払ったもののうち、補助対象期間となる10月分、11月分の広告費(税抜20,000円)のみを計上。
5	4. 旅費	20,000	18,182	令和2年10月2日	令和2年10月2日	E鉄道(株)	・交通費〇〇駅⇄□〇駅(往復、1名分) 税抜金額: $20,000 \times 100/110 = 18,182円$
6	5. 開発費	10,800	10,000	令和2年10月4日	令和2年10月4日	(株)F食品	・新商品試作用の材料10kg (全て消費したため購入額全額を補助対象経費として計上。詳細は、受払簿を参

市販品の店頭購入であれば、その場で購入の意思表示を行い、代金を支払う(10万円以下のため、現金払い可)ので、本例のように「発注日」と「支払日」は同じ日になります。

「実際の支出金額」から、どのように「補助対象経費として計上できる額」を算出したのか、わかるようにご記入ください。

事業に、暮らしに、まちに、元気を

株式会社 道家経営・法務事務所

道家 睦明 Mutsuaki Dohke

mutsuaki@dohke.net

www.dohke.net

〒501-6065 岐阜県羽島郡笠松町門間534
TEL.090-3569-3539,058-388-8122
FAX.058-388-8127
