



補助金の活用について

2026年2月10日現在の情報で記載しています。

2026年2月10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 瞳明

代表的な補助金

代表的な補助金～全国

()内は、略称

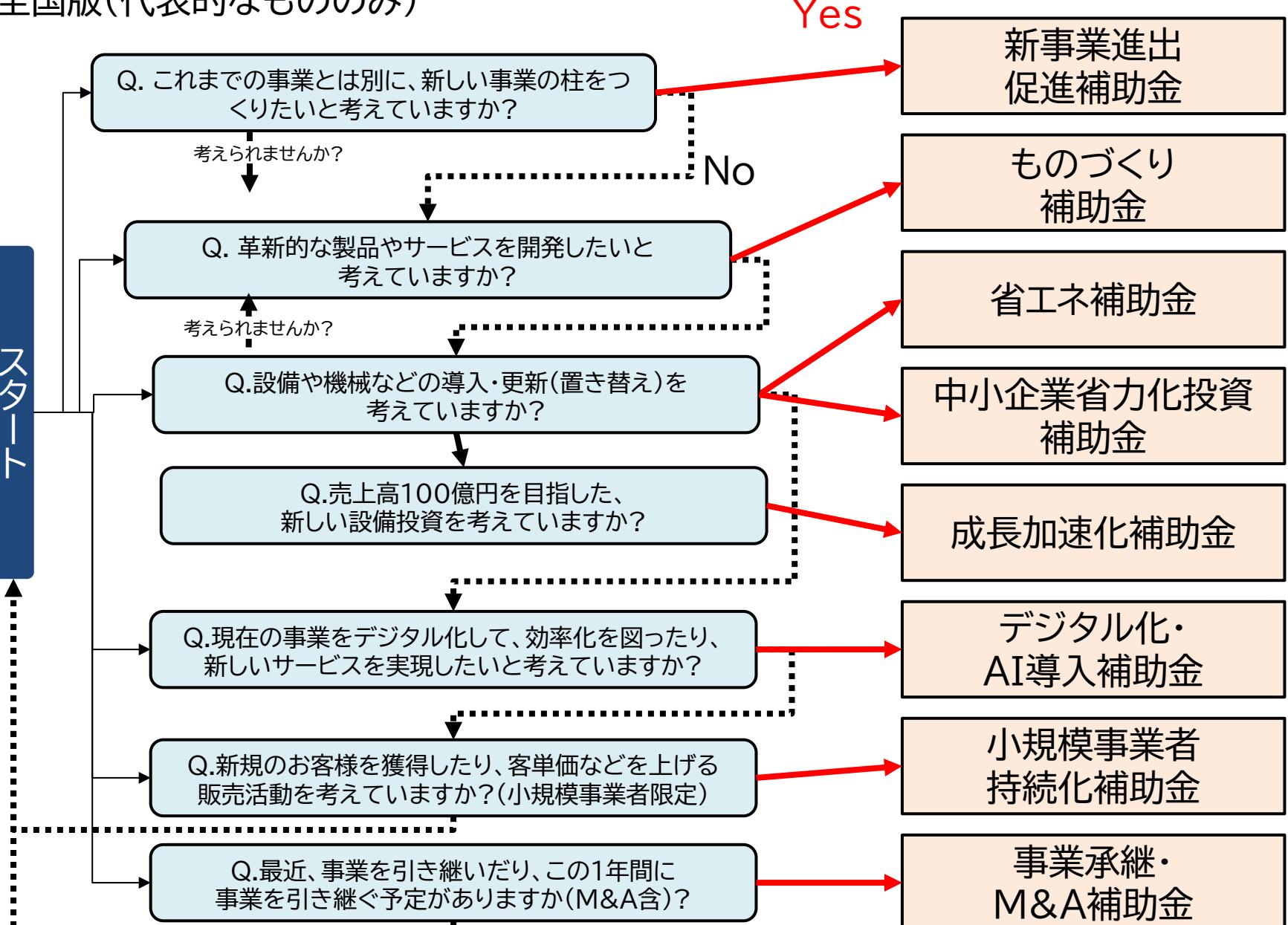
| | |
|---|--|
| 小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金) | 小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用) |
| 中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金) | 中小企業等が行う、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援 |
| ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 (ものづくり補助金) | 中小企業・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際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) | 貢上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援 |
| デジタル化・AI導入補助金 | 業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援 |
| 中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金) | 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・需要構造転換支援補助金 (工場・事業場型) 省エネルギー投資促進支援補助金 (設備単位型) (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 | 中小企業の生産性向上、持続的な貢上げに向けて、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 |

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。

p.3

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(参考:2025年度)

| | 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 | 4月~ | |
|------------------|-----------------------------------|---|------------------------------|--|---------------------------------|--|--|--|--|---|--|---|--|---|---|---|---------------------|
| 持続化補助金 (通常枠) | | | 3/4 第17回 公募開始 | | 5/1 第17回 申請開始 | 6/13 第17回 申請締切 6/30 第18回 公募開始 | | | 9/26 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 | | 1/28 第19回 公募開始 | | 3/6 第19回 申請開始 3月頃 第18回 採択発表 | 4/30 第19回 申請締切 | |
| 持続化補助金 (創業枠) | | | 3/4 第1回 公募開始 | | 5/1 第1回 申請開始 | 6/1/1 第1回 申請締切 6/30 第2回 公募開始 | | | 9/26 第1回 採択発表 | 10/3 第2回 申請開始 | 11/28 第2回 申請締切 | | 1/28 第3回 公募開始 | (未発表) | 3/6 第3回 申請開始 (6/下旬採択) | 4/25 第3回 申請締切 (6/下旬採択) | |
| 中小企業新事業進 出補助金 | | | | 4/22 第1回 公募開始 | | 6/17 第1回 申請開始 | 7/15 第1回 申請締切 | | 9/12 第2回 公募開始 | | 11/10 第2回 申請開始 | 12/19 第2回 申請締切 12/23 第3回 公募開始 | | 2/17 第3回 申請開始 | 3/26 第3回申請締切 3月頃 第2回採択発表 3月末 第4回公募開始 | 7月頃 第3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 申請開始 | 4/25 19次 申請締切 4/25 20次 公募開始 | | | 7/1 20次 申請開始 7/25 20次 申請締切 7/25 19次 採択発表 | | | 10/3 21次 申請開始 10/24 21次 申請締切 10/24 22次 公募開始 10/27 20次 採択発表 | | 12/26 22次 申請開始 | 1/23 21次 採択発表 1/30 22次 申請締切 | 2/6 23次 公募開始 | | 4/3 23次 申請開始 (5/8締切) (8/上旬採択) | 4/下旬 22次 採択発表 |
| 成長加速化補助 金 | | | 3/17 第1次 公募開始 | | 5/8 第1次 申請開始 | 6/9 第1次 締切 | | | 9/19 第1次 採択発表 | | | 12/26 第2回 公募開始 | | 2/24 第2回 申請開始 | 3/26 第2回 申請締切 | 7/下旬 採択発表 | |
| 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 | 6/16 2次締切 6/18 1次採択 | 7/18 3次締切 7/24 2次採択 | 8/20 4次締切 | 9/2 3次採択 9/22 5次締切 9/30 4次採択 | 10/31 5次採択 10/31 6次締切 | 12/2 7次締切 12/11 6次採択 | 1/7 8次締切 1/20 7次採択 | 2/17 8次採択 | | | | | |
| | インボイス枠 (インボイス対応類型) (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 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 省力化投資補助金 | (力タログ型) 隨時受付中 | (一般型) 3/19 第1回 申請開始 3/31 第1回 申請締切 | (一般型) 4/25 第2回 申請開始 | (一般型) 5/30 第2回 申請締切 | (一般型) 6/16 第1回 採択発表 | | | (一般型) 8/4 第3回 申請開始 8/8 第2回 採択発表 8/29 第3回 申請締切 | | | (一般型) 11/4 第4回 申請開始 11/27 第4回 申請締切 11/28 第3回 採択発表 | | | 2/2 第5回 申請開始 2/27 第5回 申請締切 | 3/上 第4回 採択発表 | (5/下旬採択) | |
| 省工本補助金 | | 3/31 1次公募開始 | 4/28 1次公募締切 | | 6/2 2次公募開始 6/18 1次交付決定 | 7/10 2次公募締切 | 8/13 3次公募開始 | 9/10 2次交付決定 9/24 3次公募締切 (設備単位型) | 10/31 3次(単年度) 公募締切 | 11/14 3次交付決定 (設備単位) | | 1/13 3次(複数年) 公募締切 1/22 3次(一部) 交付決定 | | | | | |
| 事業承継・M&A 補助金 | | | | 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 | 8/22 第12次 申請開始 | 9/19 第12次 申請締切 | 10/27 第12次 採択発表 10/31 第13次 申請開始 | 11/28 第13次 申請締切 | | 1/15 第13次 採択発表 | 2/27 第14次 申請開始 | | 4/3 第14次 申請締切 (5/下旬採択) | | |

代表的な補助金の公募スケジュール 2026年2月10日現在公表分

p.5

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/hojyokin/index.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](#) > [申請・お問合せ](#) > [調達・予算執行](#) > [補助金の公募・採択](#)

補助金の公募・採択

このページでは、中小企業支援策実施に関する補助金の公募・採択等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](#)」をご覧下さい。

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利活用ポリシー](#)」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。

公募中・公募予定の補助金

2026年2月6日

▶ [ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金の第23次公募要領を公開しました【申請受付期間:4/3~5/8】](#)

2026年1月30日

▶ [中小企業生産性革命推進事業「事業承継・M&A補助金」\(十四次公募\)の公募要領を公表します【申請受付期間:2/27~4/3】](#)

2026年1月28日

▶ [「小規模事業者持続化補助金<創業型>\(第3回\)」の公募要領を公開しました【申請受付期間:3/6~4/30】](#)

2026年1月28日

▶ [「小規模事業者持続化補助金<一般型・通常枠>\(第19回\)」の公募要領を公開しました【申請受付期間:3/6~4/30】](#)

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>

- ▼ (1)補助金
- ▼ (2)金融支援
- ▼ (3)税制優遇
- ▼ (4)事業承継支援
- ▼ (5)取引支援
- ▼ (6)その他の支援
- ▼ (7)相談窓口等
- ▼ (8)予算

(1)補助金

▶ [公募中・公募予定の補助金はこちら](#)

※ 補助金によっては、公募開始時期が決まった後にチラシを掲載する場合がありますので、ご注意ください。



[ミラサポplusのご案内 PDF](#)

中小企業向け補助金・総合支援サイト ミラサポplus

- ▶ [補助金とは何か\(手続の流れ・ポイント・必要書類など\)](#)
- ▶ [補助金の基本知識](#) ▶ [事業計画書の作成](#) ▶ [審査・交付・報告](#)
- ▶ [一覧表から主要な補助金を確認](#)
- ▶ [主な補助金の説明動画](#)

【注意喚起】「ミラサポ」と類似した名称を用いて補助金申請を電話等で勧誘する事業者が確認されていますが、国の支援事業「ミラサポplus」とは一切関係ございませんので、ご注意ください。[ミラサポWebサイトに係る注意喚起](#)



[省力化投資補助金 PDF](#)



[省力化投資補助金\(カタログ版\)](#)



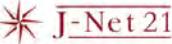
[中小企業成長加速化補助金](#)



[ものづくり・商業・サービス牛](#)

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

 J-Net 21
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。

メルマガ登録は[こちら](#) 

Google カスタム検索

ホーム 課題別情報 ▾ 支援情報ヘッドライン ビジネスQ&A ▾ 起業・創業 ▾ 特集・事例 ▾ J-Net21とは

ホーム ▶ 支援情報ヘッドライン ▶ 支援情報の検索

支援情報ヘッドライン

支援情報の検索

検索条件

カテゴリ  補助金・助成金・融資 セミナー・イベント その他

地域 地域を開く ▾

種類 分野

フリーワード

[さらに条件を追加する](#)

[検索実行](#) [検索条件のクリア](#)

現在の検索条件

カテゴリ:補助金・助成金・融資

3,587件の情報が該当しました

表示順 表示件数

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

①いろいろと新しいことをやりたいけど、お金がかかるなあ～。



企業、個人事業者

提案
納入



機械設備関係会社
ITベンダー
各種サポート会社

計画策定
申請等支援



【認定経営革新等支援機関】
商工・商工会議所・金融機関
税理士・中小企業診断士等
都道府県/市町村の産業支援センター

②どんなことをやろうとしているんですか？
計画を見せてください！



国、県、市町村、その他

計画→申請→

③そういうことなら、一部を補助しましょう！

→採択→

④がんばって、やってみてください！

→交付→

⑤ちゃんとやりましたか？
では、補助しますね！

→報告→補助

⑥それで儲かったら、
税金という形で
貢献してくださいね！

→(一定期間報告)

頑張ろうとしている事業者(会社等)を、今、応援していますよ！

公募要領

補助対象
補助金上限
補助率
条件

経営計画と補助金申請の関係



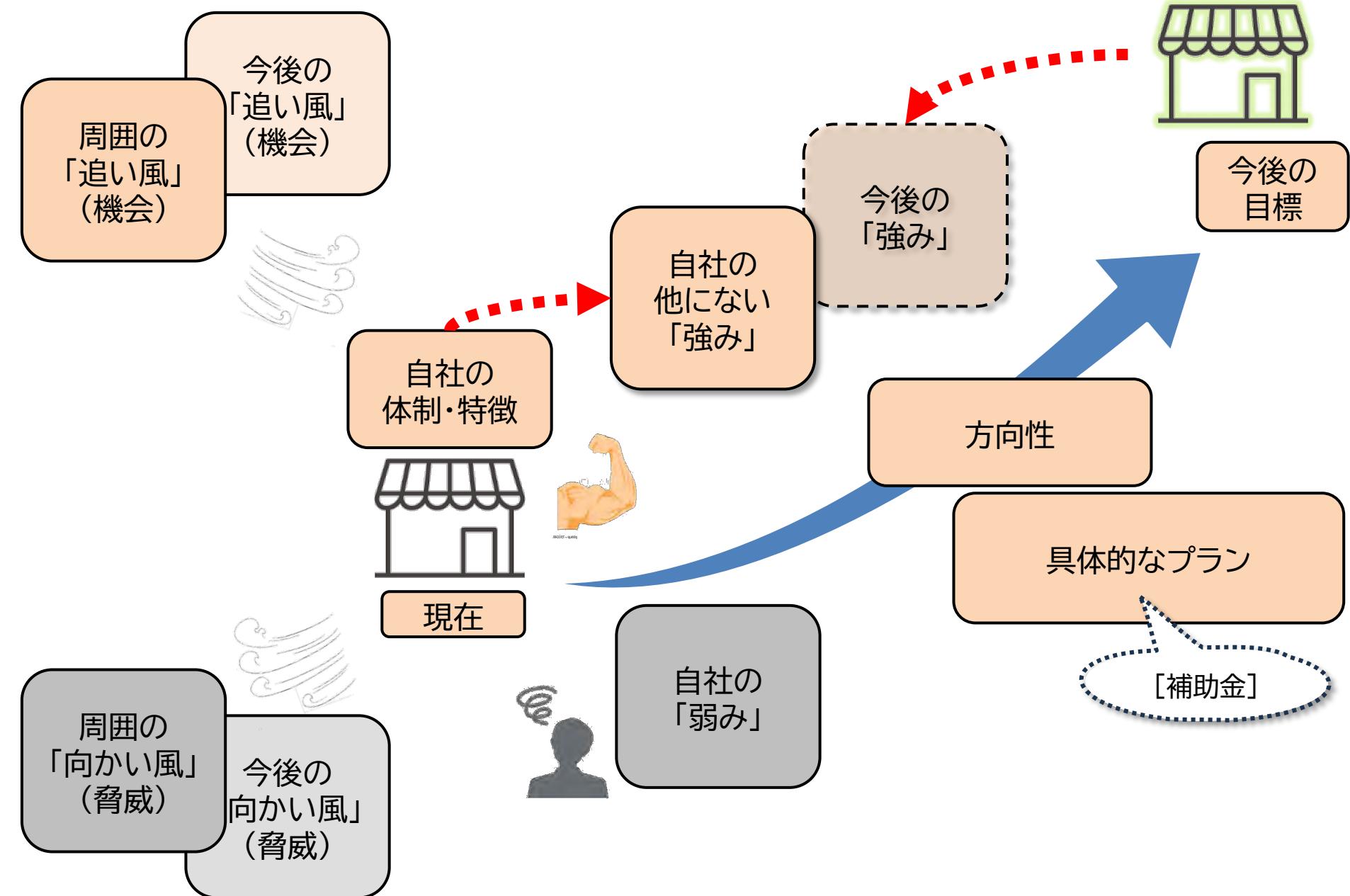
①経営計画(事業計画)をつくる

②補助金を探す

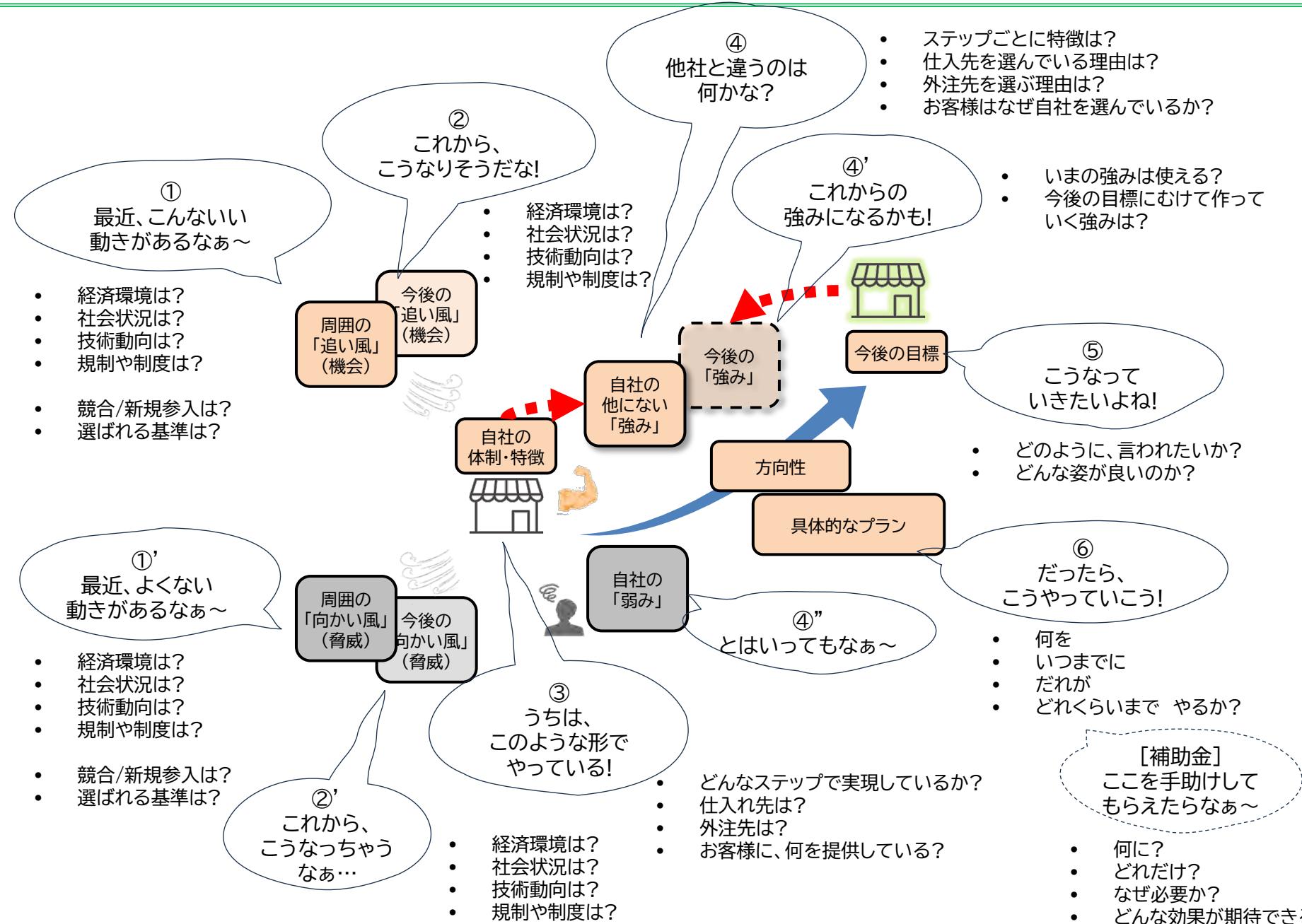
③申請書をつくり申請する

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。

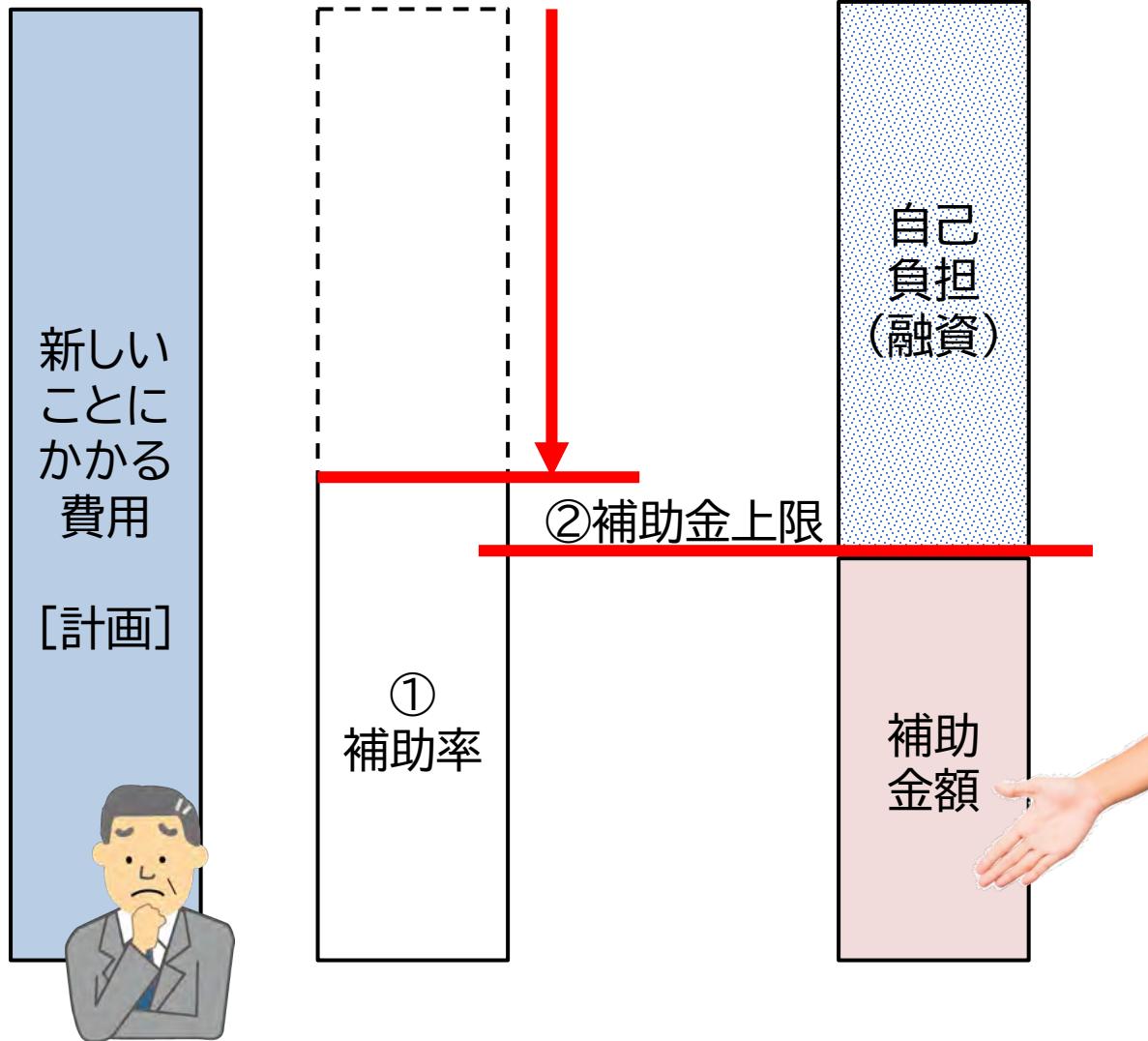
③補助の有無やその額については審査がある。

- 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。

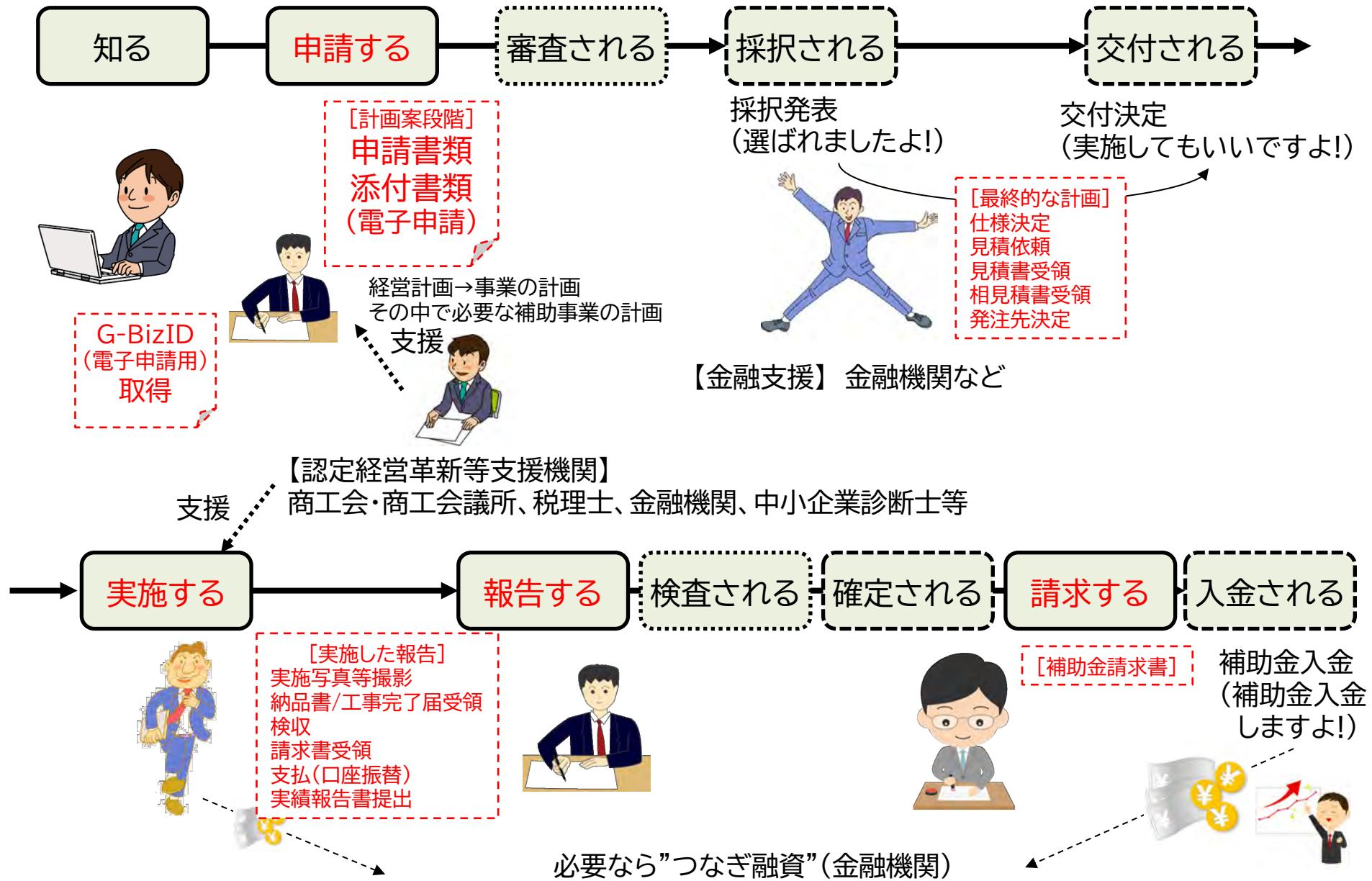
補助金の補助率と上限



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) | 小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用) |
| 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、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、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・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際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) | 貢上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援 |
| デジタル化・AI導入補助金 | 業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援 |
| 中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金) | 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・需要構造転換支援補助金 (工場・事業場型) 省エネルギー投資促進支援補助金 (設備単位型) (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 | 中小企業の生産性向上、持続的な貢上げに向けて、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 |

小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援

(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用)

①～③のすべてを満たす取組

- ① 策定した「経営計画」に基づいて実施する、**販路開拓等のための取組**であること。あるいは、**販路開拓等の取組とあわせて行う業務効率化(生産性向上)のための取組**であること
- ② **商工会・商工会議所の支援を受けながら取り組む事業**であること
- ③ **補助事業実施期間内に補助事業が終了すること**

「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

| 項目 | 目的 | 対象者 | 補助上限額 | 補助率 | 対象事業 | 対象経費 |
|--------|----------------------------------|--|--|--|------------------------------------|---|
| 通常枠 | 販路開拓・業務効率化を支援 | 小規模事業者 | 50万円 (インボイス特例) +50万円 (賃金引き上げ特例) +150万円 | 2/3 賃金引き上げ特例 かつ赤字業者のみ 3/4 | 販路開拓のためのチラシ作成、ECサイト構築、展示会出展、設備導入 等 | ① 機械装置等費 ② 広報費 ③ ウェブサイト関連費 ④ 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) ⑤ 旅費 ⑥ 新商品開発費 ⑦ 借料 ⑧ 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) |
| 創業型 | 創業間もない事業者の販路開拓支援 | 「特定創業支援等事業」による支援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1か年の小規模事業者 | 200万円 (インボイス特例) +50万円 | 2/3 | 創業後の販路開拓・設備導入 等 | |
| 災害支援枠 | 能登半島地震または能登豪雨による被災事業者の再建・販路開拓を支援 | 能登半島地震または能登豪雨による被災を受けた小規模事業者 | 直接被害 200万円 間接被害 100万円 | 2/3 (特定条件で定額) | 被災した建物の修繕、販路開拓の取組 等 | |
| 共同・協業型 | 複数事業者の連携による事業拡大 | 10者以上の小規模事業者が連携する販路開拓等の取組を支援する地域 | 5,000万円 | 2/3 もしくは定額 | 共同で取り組む販路開拓の取組(展示会出展、ブランディング支援 等) | |

小規模事業者持続化補助金 ①特例

| | |
|---------------------------|--|
| インボイス特例 [通常枠] [創業型] | 補助事業の終了時点で「適格請求書発行事業者」の登録を受け、かつ、以下①②のいずれかに当てはまる事業者 ① 2021年9月30日から2023年9月30日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった事業者 ② 2023年10月1日以降に創業した事業者 |
| 賃金引上げ特例 [通常枠] | 補助事業の終了時点でにおいて、事業場内最低賃金が、申請時の事業場内最低賃金より+50円以上であること。 <ul style="list-style-type: none"> 申請時点において、従業員がいない場合は、本特例の対象外です。 事業場内最低賃金の算定対象者は、申請時点において在籍している従業員です(退職している従業員は、事業場内最低賃金の算定対象外です。また、在籍していても申請時点で産休・育休・介護休業・休職中の従業員は、申請時における算定対象者には含まれません。なお、補助事業終了時点で復職している場合は、実績報告時における算定対象者に含まれます)。 事業場内最低賃金の対象者が退職した場合は、補助事業の終了時点で次点の従業員を事業場内最低賃金の対象者とし、当該従業員の賃金を+50円以上引き上げている場合に特例適用となります。 日々雇い入れられる者、2ヶ月以内の期間を定めて雇用される者、または季節的業務に4ヶ月以内の期間を定めて雇用される者(ただし、所定の期間を超えて引き続き雇用されている者は除く)は事業場内最低賃金の算定対象者の従業員には含まれません。 「基本給+歩合給」の給与形態の場合は、基本給部分が+50円となる必要があります。 申請時点及び補助事業終了時点でにおいて、支給している事業場内最低賃金が、地域別最低賃金以上である必要があります(最低賃金法第7条に基づく最低賃金の減額特例許可を受けた従業員は除きます)。 賃金引上げ特例を希望した場合、通常枠および賃金引上げ特例の要件を1つでも満たさない場合は、補助金は交付されません(特例による上乗せ部分のみではなく全体が交付対象外となります)。 |

小規模事業者持続化補助金の採択例

p.21

| 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</u> ために、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</u> ため、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</u> のために、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</u> ため、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</u> ために、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 |
| 運輸に附帯するサービス業 | <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</u> ために、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が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

p.22

| 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 | <p><u>こ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ト率アップを図る。</u></p> | <p>業務用ミシン、スタンド看板、ニュースレター</p> |
| 総合工事業 | <p><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></p> | <p>ガレージハウス、看板、集合広告</p> |
| 金属製品製造業 | <p><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></p> | <p>個人向け受注サイト、企業ロゴマーク開発</p> |
| 総合工事業 | <p><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、会社看板と車両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></p> | <p>企業ロゴマーク開発、看板、ステッカー、イベント</p> |
| 食料品製造業 | <p><u>おかげ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></p> | <p>マイク・スピーカー、クーラーボックス、チラシ配布</p> |

小規模事業者持続化補助金の採択例

p.23

| 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 | <p><u>お客様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> <u>冷凍商品の販売を強化するために、お客様が手にとりやすいような冷凍用のショーケースを導入。</u>さらに、<u>これらのサービスをPR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。</u></p> | 冷蔵・冷凍ショーケース、ホームページ |
| その他の製造業 | <p><u>オリジナルの化粧品ポーチを販売するため、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。</u>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。 <u>ポーチに使うオリジナルの生地の試作及び著作権譲渡契約書を締結。</u></p> | 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) | <p><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。</u></p> | カメラ機材 |
| 電気機械器具製造業 | <p><u>海外顧客獲得のため、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)やエンクロージュア(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。</u></p> | 試作品開発 |
| 飲食料品小売業 | <p><u>高年齢者人口が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、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。</u></p> | 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 | <p><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。</p> | 自家焙煎機、テラス席設置 |
| その他の製造業 | <p><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に</u>、国際福祉機器展(日本最大の介護用品展示会)に出展。</p> | 展示会出展 |
| 織物・衣服・身の回り品小売業 | <p><u>市内過疎地区に対し販路開拓を行う</u>ために、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。</p> | チラシ配布、フリーペーパー広告、DM |
| 食料品製造業 | <p><u>「ドレッシング」製造を新しく開始する</u>ために、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。</p> | 専門家活用 |
| 飲食店 | <p><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</u>ために、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。</p> | テーブル・椅子、DM、新聞広告 |
| 洗濯・理容・美容・浴場業 | <p><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</u>ため、蒸気ミストスチーマー、遠赤外線促進器、マイクロスコープを導入。「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。</p> | 蒸気ミストスチーマー、遠赤外線促進器、マイクロスコープ |

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 | 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「工業用ミシン・職業用すくいミシン・職業用ロックミシン」を導入し販路の拡大を図った。 | 工業用ミシン・職業用すくいミシン・職業用ロックミシン |
| 木材・木製品製造業(家具を除く) | 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。 | 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 | 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。 | イートインスペース |
| 飲食店 | 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。 | 通販サイト開設 |
| 道路旅客運送業 | 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。 | モニタリングツアー、車体看板、広告 |
| その他の製造業 | 獣害対策として「サル捕獲囲いワナ」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。 | 試作品開発、ホームページ |
| 各種商品小売業 | 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、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 | トレーニング機 |
| その他の製造業 | 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。 | ヒーター |

小規模事業者持続化補助金の採択例

p.26

| 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 | <p><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</u>ために、店舗入口の暖簾・看板・照明を補助事業で設置。<u>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</u>ために、真空包装機の導入。<u>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</u>。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。</p> | 看板、照明、イベント、真空包装機 |
| 宿泊業 | <p><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</u>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。</p> | シアタースペース |
| 宿泊業 | <p>現在顧客のうち35%を占め、<u>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</u>、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。</p> | バリアフリー化 |
| 飲食店 | <p><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</u>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。</p> | 業務用グリル、パンフレット、ホームページ |
| 食料品製造業 | <p><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「和風力クテルティーバッグ」の試作開発を進めていく</u>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つた。</p> | 食品乾燥機、食品用ミル、パッケージ開発 |
| 自動車整備業 | <p><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</u>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。</p> | 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 | <p><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></p> | 業務用冷蔵庫、店舗改装 |
| 食料品製造業 | <p><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></p> | 業務用冷凍庫 |
| その他の小売業 | <p><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></p> | 補充用タンク、システム開発、看板、チラシ、DM |
| 飲食店 | <p><u>明るい雰囲気で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></p> | 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) | <p><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></p> | 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 | <p><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></p> | 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

p.28

| | |
|------------|--|
| 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 | 販路開拓等を行うためのウェブサイトやECサイト、システム(オフライン含む)等の開発、構築、更新、改修、運用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 |
| ⑤旅費 | 補助事業計画に基づく販路開拓(展示会・商談会等の会場との往復を含む。)等を行うための旅費 |
| ⑥新商品開発費 | 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 |
| ⑧委託・外注費 | 上記①から⑦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 ③対象経費にならないもの

① 国が助成するほかの制度を利用している事業と重複する経費

- 就労継続支援A型事業所・B型事業所など障害福祉サービス事業と重複する経費
- デイサービス・介護タクシー等の居宅介護サービス事業者で介護報酬が適用されるサービス
- 保険適用診療にかかる経費(薬局、整骨院や鍼灸院等の保険診療で使用する機械や保険診療の宣伝も兼ねるチラシ等)

② 通常の事業活動に係る経費

- 販売している商品の仕入
- 老朽化した既存機械の取替え費用
- 応接室のソファや従業員が使用する事務机の購入費用

③ 販売や有償レンタルを目的とした製品、商品等の生産・調達に係る経費

- 塾や教室等で使用する有料教材の制作費用
- レンタル事業を営む事業者がレンタル機材を購入する費用
- 電子書籍や本の出版に係る費用(電子書籍に係る費用は新商品開発費でも対象外)

④ 他社のために実施する経費

- 他社の販路開拓につながる取組
- 他社の商品を宣伝するためのHP制作費や他社製品を製造するための機械の導入
- 他社への寄付金や協賛金

⑤ 自動車等車両

- 自動車、フォークリフト、キッチンカー、除雪車、キッチントレーラー など

⑥ 上記のほかに、補助対象経費として認められない経費

- 補助事業の目的に合致しないもの
- 必要な経理書類(見積書・請求書・領収書等)を用意できないもの
- 事業実施内容の確認のために必要な証憑(成果物の写真、業務完了報告書、その他補助金事務局が事業実態の確認のために提出を求めるもの)を用意できないもの
- 交付決定前に発注・契約・購入・支払い(前払い含む)等を実施したものの※展示会等への出展の申込みについてのみ、交付決定前の申込みでも補助対象となります(ただし、請求書の発行が交付決定日以後でなければ補助対象外です)
- 自社内部やフランチャイズチェーン本部との取引によるもの(フランチャイズチェーン指定の機器等を本部以外から購入する場合等も含みます)
- 社内の役員・従業員や代表者・役員の親族(3親等以内)へ発注しているもの、あるいは代表者・役員の親族(3親等以内)が代表または役員に就いている事業者へ発注しているもの。財務諸表等規則第8条で定義されている親会社、子会社、関連会社および関係会社へ発注しているもの。
- 映像制作やウェブサイト、チラシ等に使用する画像等における被写体や商品(紹介物等を含む)の購入に係る関連経費
- 新品・中古品問わず、(開業していない)個人からの購入やオークションによる購入(インターネットオークションを含みます)
- 駐車場代、保証金、敷金、仲介手数料、光熱水費

電話代、インターネット利用料金等の通信費

- 消耗品(名刺、文房具、インクカートリッジ、用紙、はさみ、テープ類、クリアファイル、無地封筒、OPP・CPP袋、CD・DVD、USBメモリ・SDカード、電池、段ボール、梱包材、タオル、シーツ、化粧品の購入など)
- 展示・インテリアを目的とした美術品や骨董品等の購入
- 雑誌購読料、新聞代、団体等の会費
- 茶菓、飲食、奢侈、娯楽、接待の費用
- 不動産購入・取得費、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および訴訟等のための弁護士費用
- 金融機関などへの振込手数料、代引手数料、インターネットバンキング利用料、インターネットショッピング決済手数料等
- 公租公課(消費税・地方消費税は、(消費税等を補助対象経費に含めて補助金交付申請額を申請し、その内容で交付決定を受けた「免税事業者・簡易課税事業者・2割特例(インボイス発行事業者となる小規模事業者に対する負担軽減措置)の申請者」を除き)補助対象外とする。ただし、旅費に係る出入国税は補助対象とする。)
- 各種保証・保険料(ただし、旅費に係る航空保険料、展示会等出展で主催者から義務付けられた保険料に係るものは補助対象とする。)
- 借入金などの支払利息および遅延損害金
- 免許・特許等の取得・登録費
- 講習会・勉強会・セミナー研修等参加費や受講費等、図書等の資料購入費
- 商品券・金券の購入、仮想通貨・クーポン・(クレジットカード会社等から付与された)ポイント・金券・商品券(プレミアム付き商品券・地域振興券等を含む)での支払い、自社振出・他社振出にかかわらず小切手・手形・相殺による決済・支払い
- 役員報酬・直接人件費
- 各種キャンセルに係る取引手数料等
- 補助金応募書類・実績報告書等の作成・送付・手続きに係る費用
- 購入額の一部又は全額に相当する金額を口座振込や現金により申請者へ払い戻す(ポイント・クーポン等の発行を含む)ことで、購入額を減額・無償とすることにより、購入額を証明する証憑に記載の金額と実質的に支払われた金額が一致しないもの※補助事業者の自己負担額を減額又は無償とするような販売方法(形式・時期の如何を問わず、補助事業者に実質的に還元を行うもの。キャッシュバックを含む)あるいは、一部の利害関係者に不当な利益が配賦されるような行為については、本事業全体を通じて補助金交付の目的に反する行為とみなします。)
- クラウドファンディングで発生しうる手数料(返礼品、特典等を含む)
- 1取引10万円(税抜き)を超える現金支払
- 補助事業期間内に支出が完了していないもの(分割払い、クレジットカード決済、リボルビング支払等の場合、金融機関等から引き落としが補助事業期間内に完了していることが必要。)
- 売上高や販売数量、契約数等に応じて課金される経費や成功報酬型の費用
- 謝金
- 雑役務費(アルバイト代などの人件費、派遣労働者の派遣料、交通費として支払われる経費等)
- 内訳が不明な経費(諸経費など)
- コンサルティング、アドバイス費用(インボイス制度対応のための専門家への相談費用は除く)
- 上記の他、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

小規模事業者持続化補助金 ④[通常枠]公募期間

- 申請受付締切:

[通常枠]第19回、[創業型]第3回

- 公募要領公開:2026年1月28日(水)
- 申請受付開始:2026年3月6日(金)
- 申請受付締切:2026年4月30日(木) 17:00
 - 事業支援計画書発行の受付締切:2026年4月16日(木)

※事業支援計画書の発行(商工会/商工会議所が発行します)に時間を見る場合があるので、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

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ます。

- ① 必要な提出資料がすべて提出されていること
- ② 「補助対象者」・「補助対象事業」・「補助率、補助上限額等」・「補助対象経費」の要件及び記載内容に合致すること
- 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.計画審査

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
 - ① 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や弱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
 - ① 経営方針・目標と今後のプランは、自社の強みや弱みを踏まえているか。
 - ② 経営方針・目標と今後のプランは、対象とする市場(商圈)や顧客ニーズを捉えたものとなっているか。

③ 補助事業計画の有効性

- ① 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。
 - ② 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。
 - ③ 補助事業計画には、技術やノウハウ、アイディアに基づき、ターゲットとする顧客や市場にとって、新たな価値を生み出す商品、サービス、又はそれらの提供方法を有する取組等が見られるか。
 - ④ 補助事業計画には、デジタル技術を有効的に活用する取組が見られるか。
- ④ 積算の透明・適切性
 - ① 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。
 - ② 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。

p.33

【重点政策加点】

| | |
|--------------|--|
| ①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、米国による相互関税の影響を受けている事業者 |
| ②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 |
| ③くるみん・えるぼし加点 | 次世代育成支援対策推進法(次世代法)に基づく「くるみん認定」を受けている事業者、もしくは女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(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 |
| ④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 |

【政策加点】

| | |
|----------------|--|
| ①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 |
| ②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 |
| ③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 |
| ④一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 |
| ⑤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 |
| ⑥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る事業規模を拡大する事業者 |
| ⑦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 |

小規模事業者持続化補助金 ⑧記載例(温泉旅館)

令和3年度の例

経営計画書兼補助事業計画書①

名 称: 株式会社○○

<応募者の概要>

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|
| (フリガナ) 名称(商号または屋号) | カブシキガイシャ○○ 株式会社○○ (宿泊業サンプル) | | | | | | | | | | | | | |
| 法人番号(13桁)※1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 0 | 1 | 2 | 3 | |
| 自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載) | https://(自社ホームページの URL を記載してください) | | | | | | | | | | | | | |
| 主たる業種 | 【以下のいずれか一つを選択してください】 ①()商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く) ②()サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③()製造業その他 ④()特定非営利活動法人(主たる業種の選択不要) | | | | | | | | | | | | | |
| 業種 (日本標準産業分類) ※該当する業種に○ | A:農業・林業 B:漁業 C:鉱業・採石業・砂利採取業 D:建設業 E:製造業 F:電気・ガス・熱供給・水道業 G:情報通信業 H:運輸業・郵便業 I:卸売業・小売業 J:金融業・保険業 K:不動産業・物品貿易業 L:学術研究・専門・技術サービス業 M:宿泊業・飲食サービス業 N:生活関連サービス業・娯楽業 O:教育・学習支援業 P:医療・福祉 Q:複合サービス事業 R:サービス業(他に分類されないもの) | | | | | | | | | | | | | |
| 常時使用する 従業員数※2 | 8人 | *常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。 *従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。 | | | | | | | | | | | | |
| 資本金額 (法人以外は記載不要) | 500 万円 | 設立年月日(西暦) ※3 | 1960 年 4 月 1 日 | | | | | | | | | | | |
| 直近1期(1年間) の売上高(円)※4 | 19,000,000 円 | 直近1期(1年間)の 売上総利益(円)※5 | 14,000,000 円 | | | | | | | | | | | |
| 直近1期(1年間) の経常利益(円)※6 | -3,000,000 円 | 事業所数 | 1事業所 *自社を1社とカウントしてください。 | | | | | | | | | | | |
| 従業員に 連絡 責任者 当たる者 限りなく いく は | (フリガナ) 氏名 ジゾクカ キヨシ 持続化 清 | 役職 ○○ | 専務取締役 | | | | | | | | | | | |
| 住所 | (〒123-4567) ○○県○○市○○○町○-○-○ | | | | | | | | | | | | | |
| 電話番号 | XXXX-XX-XXXX | 携帯電話番号 | XXXX-XX-XXXX | | | | | | | | | | | |
| FAX 番号 | XXXX-XX-XXXX | E-mail アドレス | XXX@XXX.ne.jp | | | | | | | | | | | |
| 代表者の氏名 | 持続化 三郎 | 代表者の生年月日(西暦) 満年齢(基準日は別紙「参考資料」参照) | 1960 年 12 月 1 日 62 歳 | | | | | | | | | | | |
| 【以下、採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する、代表者の「基準日」時点の満年齢が「満 60 歳以上」の事業者のみ記入】 | | | | | | | | | | | | | | |
| 補助事業を中心になつ て行う者の氏名 | | | 代表者からみた「補助 事業を中心になって行 う者」との関係 【右の選択肢のいずれか一つ にチェック】 | □①代表者本人 □②代表者の配偶者 □③代表者の子 □④代表者のその他親族 □⑤上記以外(親族外の役員・ 従業員等) | | | | | | | | | | |
| *「様式10(事業承継 診断票)」Q1【 】 記載の「後継者候補」 の氏名と同一の者か 【いずれか一方にチェック】 | □①「後継者候補」である ⇒追加資料の添付が必要 (公募要領 P.27 参照) □②「後継者候補」でない | | | | | | | | | | | | | |

<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 枚程度までとしてください。

1. 企業概要

【事業内容】

創業〇年、○川温泉を代表する老舗旅館。地元では有名な〇川温泉には、美肌効果があるとされる三大泉質「炭酸水素塩泉」「硫酸塩泉」「硫黄泉」が含まれており、遠方からも温泉目当てで宿泊される方も多い。また、旅館の近くには砂浜が美しい〇海岸が広がっており、創業以来、夏は海水浴やマリンスポーツ、冬は名物「〇〇ガニ」を目当てに訪れる人々を宿泊客としてきた。

【当館の特徴】

地元で有名な〇川温泉をはじめ、炭火を活かした料理を提供している。〇〇ガニを始めとした地産食材の炭火焼きは、旨味を引き立たせるだけでなく、炭火特有の温かみによって宿泊客に喜んでいただける時間を提供している。

また、全部屋と和室で、日本の昔ながらの雰囲気を楽しめる空間になっており、市内の住民からもひと時の安らぎを提供できる施設と支持されている。

【経営状況】

コロナ禍になる前までは、温泉や炭火料理を目的に多くの旅行客にご利用いただいていた。また、夏場には海水浴やマリンスポーツを利用する客も多く、一定の売り上げを維持してきたが、新型コロナウイルスの感染拡大により県外移動への制限等によって、予約客のキャンセルが相次いだ。当店は県外の旅行客がメインゲットであったため、売り上げの大幅な減少に見舞われた。全国旅行支援の実施により旅行客の増加した時期もあるが、年間で見るといまだに安定しない状況にある。

また、上記の状況から 3 期連続で赤字経営となっており、今の状況では銀行からの融資も断られてしまい、早急に赤字経営を脱却するためにコロナ禍以前と同程度の売上水準まで伸ばすことが急務であり、そのための計画を模索する必要がある。

(単位:千円)

| | 2020 年度(2 年前) | 2021 年度(1 年前) | 2022 年度(直近) |
|-------|---------------|---------------|-------------|
| 売上金額 | 14,560 | 16,800 | 18,500 |
| 売上総利益 | 11,900 | 13,800 | 15,400 |

繁忙期が売上全体の 8 割程を占め、もともと県外からの利用がメインだったため、閑散期にはほとんど売上を上げることができない状況であり、従業員の稼働日数を減らすなどで調整している。

新型コロナウイルスの影響により、2020 年度に前年度比 52% 減となった売上高は、2 年経過した 2022 年度も 3 割弱しか回復しておらず、事業の継続に大きな影響を与えている。

【当館の宿泊客数】

| | 2019 年度 | 2020 年度 | 2021 年度 | 2022 年度 | 2023 年度 | 2024 年度 |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 宿泊客数 | 2,800 人 | 1,400 人 | 1,600 人 | 1,800 人 | 2,000 人 | 2,500 人 |
| 日帰り客 | - | - | - | - | 1,500 人 | 3,000 人 |

上記のとおり、宿泊客は新型コロナウイルスの影響で大幅に減少している。主要客である県外から

小規模事業者持続化補助金 ⑧記載例(温泉旅館)

令和3年度の例

の団体宿泊客はまだ回復基調にはならないと想定するが、新たな取り組みである日帰りプランの導入により、県内からは「憩いの場」として新たな地位を確立し、2024年には1日あたり10名(300日稼働)の集客を見込み、売上増加に貢献していくものと思料する。

【業務状況】

現在、雇用スタッフ3名、接客スタッフ5名の従業員を雇用しており、もともと閑散期にはシフトで制限していたものの、コロナ禍の影響もありさらに最低限なシフトしか組めないでいる。また、繁忙期には、一定の利用があるためシフトの制限はしていないものの、急遽予約のキャンセルなども相次いでいるため、非常に非効率な状況である。一定の売上を上げるための施策を早々に打つこと、従業員が安定的な稼働ができるよう改善を行う必要が急務である。

※会社の経営状況、売り上げの状況、顧客の状況、製品やサービスの提供内容など、詳しくお書きください。また 売上げが多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスなど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

【宿泊市場】

新型コロナウイルス感染拡大の流れを受けて、訪日外国人客が消失。インバウンドに向けて開業が続いている宿泊業界に大きな打撃を与えた。さらに、緊急事態宣言や外出自粛など日本人客による需要も大幅に減ってしまい、観光の需要も消失してしまった。

また、最近では民泊、グランピングといった新たな宿泊業態が登場し、競争が激しくなってきてている。さらに近隣にリゾート商業施設や日帰り温泉施設が増え、最盛期にあたる夏季の宿泊客も減少傾向である。

【顧客ニーズ】

コロナ自粛が徐々に緩やかになり、外出したいというニーズが増えている。三密を回避できる場所で、日頃一緒に過ごしている人と出かけたいというニーズを持った人が多い。

【競合について】

○○市の総宿泊施設:○施設

近隣の宿泊施設で通年営業している施設は少なく、夏や冬だけ営業しているところが、ほとんどである。民宿などは経営者が高齢化しており、廃業する施設も少なくない。

※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

【当館の強み】

＜名物温泉＞

地元では有名な○川温泉は、三大泉質が含まれており美容に良い。

＜○○市唯一の眺望＞

当館は小高い所に立地しており、部屋からの海岸の眺めが壮観であると宿泊客から好評である。

＜囲炉裏テーブルで炭火料理を提供＞

当館は炭火焼を囲炉裏で提供しており、その雰囲気も格別だと喜ばれている。また、囲炉裏テーブルによって、楽な姿勢で囲炉裏を楽しんでいただけるため、人気がある。

※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、徐々に状況は改善されている傾向にあるが、県外への外出に関するまままだ自粛の風潮もある。インバウンドに関しては尚更である。

そのため、県外からの旅行客を軸に事業を進めていくことは、非常に不安定で改善までも時間がかかるため、地域に密着した宿泊業を軸としたいと考えている。

都会から少し離れているため、高齢者も多く、老若男女問わず、どなたでも利用がしやすい施設として提供できるよう努める。

【今後のプラン】

＜手軽に特化した日帰りプランを新設＞

近隣の家族連れ、高齢者の方が手軽に温泉と料理を楽しんでいただける格安プランを設ける。

＜当館の魅力をPRするための公式ホームページ制作＞

既存の当館ホームページの内容を更新することで、旅館からの展望写真や、日帰りプランの打ち出しをし、訴求力のあるサイトによって、集客力の強化に取り組む。

＜地域高齢者へ向けたバリアフリーの取組＞

都会から少し離れていることもあり、近隣には高齢者も多いため、バリアフリー設備を導入する。具体的には、段差の解消、スロープや手すりの設置を行う。

＜市内への折込チラシおよびDM発送＞

当館のご案内として、近隣の住民へ向けた折込チラシの実施を本年○月までに制作し、○月中に発送することによって集客促進を行う。

＜従業員の賃金向上＞

当社のようなサービス業は従業員のモチベーションが提供するサービスの質に大きく関係する。そのため、経営を改善させることで、従業員の賃金アップを図る。

【目標】

売上、サービス利用客数

(単位:円・人)

| | 2023年度(今年) | 2024年度(1年後) | 2025年度(2年後) |
|-------|------------|-------------|-------------|
| 売上金額 | 24,500,000 | 34,000,000 | 38,500,000 |
| 宿泊客数 | 2,000 | 2,500 | 2,800 |
| (単価) | 10,000 | 10,000 | 10,000 |
| 日帰り客数 | 1,500 | 3,000 | 3,500 |

小規模事業者持続化補助金 ⑧記載例(温泉旅館)

令和3年度の例

| | | | |
|---|-------|-------|-------|
| (単価) | 3,000 | 3,000 | 3,000 |
| 2023年度は、宿泊客はまだコロナ前までは戻らない見通しだが、新規の日帰り客向けプランが目新しさと広告宣伝効果もあり、一定の売り上げを見込む。 | | | |
| 2024年には宿泊客もコロナ前の9割まで戻り、日帰り客も温泉利用の地元の方々を中心に定着し、1日あたり10名の集客を見込み、売上金額もコロナ前までの回復を見込む。 | | | |
| 2025年には宿泊客もコロナ前と同水準まで戻り、日帰り客も定着し、売上金額も増加を見込む。 | | | |
| ※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。 | | | |

足がかりとして「日帰り」でも当館の魅力を十分に堪能いただくプランを設ける。

宿泊だと1泊9,000円~15,000円/1名(料理付き)に対し、日帰りだと3,000円~5,000円で提供可能。温泉を利用いただいた後は、大広間でプランにあった食事を提供。一方で宿泊プランに関しては、顧客満足度を高めるとともに、少し高めの料金設定とすることで、売り上げの採算を合わせることにする。

<当館の魅力をホームページでPR>

既存の当館ホームページより、旅館からの展望写真(近隣の○○海岸)や、日帰りプランの掲載を積極的に行い、また、バリアフリー設備を導入したことによる、サービス面の向上と、市内の住民、特に高齢者や家族連れも気軽に利用ができる宿泊施設としてPRを展開する。

尚、既存のホームページ修正のため自費で行う。

<地域高齢者へ向けたバリアフリーの取組>

上記でも記載しているが、都会から少し離れていることもあり市内住民には家族連れや、高齢者が多い。当館は古くから営業しているのもあり、昔ながらの雰囲気を維持するため大幅な改装などは実施せずにいたが、市内の住民により気持ちよく利用いただくには、施設の改修が必要と判断。

そのため、まずはバリアフリー設備を導入し、市内の高齢者や家族連れでも、気軽に利用ができるようにする。取組内容としては、入り口付近の段差を解消するのと、客室までの導線に一部スロープを設け高齢者や車いす利用者が不便なく利用できるように設備を整える。

また、一般客室には手すりを設置し、こちらもバリアフリーのための設備強化とする。

| | |
|---|----------|
| 入り口付近 段差工事 解体費:70,000円 左官工事費:180,000円 | 250,000円 |
| スロープ購入(設置は自前) | 100,000円 |
| 一般客室 手すり設置工事 9,750円×8部屋 | 78,000円 |
| 手すりの購入 3,000円×3箇所×8部屋 | 72,000円 |
| 合計 | 500,000円 |

<市内への折込チラシ発送>

近隣のA市、B市からの新規顧客をターゲットに、中心部へ折込チラシを配布。コロナ禍により外出に抵抗がある住民にも、まずは市内から少しずつ外出のハードルを下げ、コロナ禍で旅行ができなかった家族層へ、少しでも安らぎの場を提供できるようPRする。日帰りプランを提供することによって、どなたでも気軽に利用ができるこを PR するとともに他同業の施設とも差別化をはかる。

配布期間は○月と○月にそれぞれ5000部を予定している。

| | |
|-----------------------------------|---------|
| 折込チラシ作成/配布 30,000円×2回(5000部ずつ) | 60,000円 |
|-----------------------------------|---------|

小規模事業者持続化補助金 ⑧記載例(温泉旅館)

令和3年度の例

| | |
|--|----------|
| 合計 | 60,000 円 |
| ※本事業で取り組む販路開拓などの取り組みについて、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・他社の取り組みと異なる点、創意工夫した点、特徴などを具体的にお書きください。(必ず、II. 経費明細表にて記載している経費を含めて本事業で取り組む内容をお書きください。) | |

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.7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。

■定性的効果

日帰りプランを実施することで、ホームページへも豊富な情報量を掲載することができ、あわせて写真などを掲載することにより、訴求力を高め、集客増が期待できる。また、地域住民へは折込チラシを実施することで、今まで利用いただけなかった方へも訴求ができ、新規集客にもつながる。さらには、パリアフリーの設備を導入することで、地域高齢者への課題解決へも繋げることができ、地域活性化への取り組みにも参画できるようになる。

短期的には集客数増加としての活用を第一に考えているが、長期的には〇〇市の観光地としてのレベルを引き上げ、地域の魅力向上と活性化につなげることができる。

※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。

補助事業計画書②【経費明細表・資金調達方法】

名 称： 株式会社〇〇

II. 経費明細表【必須記入】

(単位:円)

| 経費区分 | 内容・必要理由 | 経費内訳 (単価×回数) | 補助対象経費 (税抜・税込) |
|--|---|---|-------------------|
| ①機械装置等費 | スロープ購入(パリアフリー設備の一環として、客室までの導線にある段差へスロープを設置する) ※設置は自前 | 110,000 円 (@11,000 円×10 台) (税込) | 100,000 |
| ①機械装置等費 | 手すり購入(パリアフリー設備の一環として、高齢者や車いす利用者が利用しやすいようにするため)※設置費は下記費目 | 3,300 円×3 箇所×8 部屋(税込) | 72,000 |
| ②広報費 | 折込チラシ作成、配布費用(市内向けに〇月と〇月に5,000 部ずつを配布する) | 33,000 円(5,000 部×6 円／部)×2 回(税込) | 60,000 |
| ①委託・外注費 | 入り口付近の段差工事(パリアフリー設備の一環として、高齢者や車いす利用者が利用しやすいようにするため) | 解体費: 77,000 円 (税込) 左官工事費: 198,000 円(税込) | 250,000 |
| ①委託・外注費 | 一般客室へ手すりを設置(パリアフリー設備の一環として、客室へ手すりを設置する) | 10,725 円×8 部屋(税込) | 78,000 |
| (1)補助対象経費小計(ウェブサイト関連費を除く) | | (a) | 560,000 |
| (2)補助金交付申請額(ウェブサイト関連費を除く) (1)×補助率 2/3(※)以内(円未満切捨て) | | (b) | 420,000 |
| (3)ウェブサイト関連費に係る補助対象経費小計 | | (c) | 0 |
| (4)ウェブサイト関連費に係る交付申請額 (6)の1/4 を上限(最大50万円) (c)×補助率 2/3(※)以内(円未満切捨て) | | (d) | 0 |
| (5)補助対象経費合計 (a)+(c) | | (e) | 560,000 |
| (6)補助金交付申請額合計 (b)+(d) | | (f) | 420,000 |
| (d)が(f)の1/4 以内であるか(「いいえ」の場合は申請できません) | | (はい) | いいえ |

III. 資金調達方法【必須記入】

<補助対象経費の調達一覧>

<「2. 補助金」相当額の手当方法>(※3)

| 区分 | 金額(円) | 資金調達先 |
|--------------|---------|-------|
| 1.自己資金 | 140,000 | |
| 2.持続化補助金(※1) | 420,000 | |
| 3.金融機関からの借入金 | | |
| 4.その他 | | |
| 5.合計額(※2) | 560,000 | |

| 区分 | 金額(円) | 資金調達先 |
|----------------|---------|-------|
| 2-1.自己資金 | 420,000 | |
| 2-2.金融機関からの借入金 | | |
| 2-3.その他 | | |

| | |
|---|--|
| 小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金) | 小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用) |
| 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、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、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・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際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) | 貢上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援 |
| デジタル化・AI導入補助金 | 業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援 |
| 中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金) | 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・需要構造転換支援補助金 (工場・事業場型) 省エネルギー投資促進支援補助金 (設備単位型) (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 | 中小企業の生産性向上、持続的な貢上げに向けて、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 | <p>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)</p> <p>※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。)</p> |
| 補助率 | 1/2 |
| 基本要件 | <p>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)</p> <p>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。</p> |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 収益納付は求めません。 ・ 基本要件②、③が未達の場合、未達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。 |

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 |
|--------------------|--|
| | 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) 新事業進出要件 | 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たいなかったニーズ・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) 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 | <p>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</p> <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 | <p>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 [応募申請時までに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]</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 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) 賃水準要件 事業場内最 | <p>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</p> |
| (5) バランシング要件 ワークライフレイフ | <p>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</p> <p>「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。</p> <p>応募申請時までに、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)</p> |
| (6) 関連要件 金融機 | <p>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</p> |

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部分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 事業計画作成項目

| | | | |
|-------------------------------|--|----------|---|
| 既存事業の内容 | <p>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。</p> <p>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。</p> | 事業の実現可能性 | <p>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。</p> <p>・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。</p> <p>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。</p> <p>・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。</p> |
| 補助事業の具体的取組内容 | <p>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をしたうえで、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)</p> <p>・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)</p> <p>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。</p> | 公的補助の必要性 | <p>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】</p> <p>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】</p> <p>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。</p> |
| 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。 | 政策面 | <p>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】</p> |
| 現状分析 | <p>① 現在の事業の状況について説明してください。</p> <p>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。</p> | 補助対象予定経費 | <p>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。</p> <p>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。</p> |
| 新規事業の新市場性・高付加価値性 <①と②は選択制> | <p>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。</p> <p>・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。</p> <p>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。</p> <p>・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。</p> | 収益計画 | <p>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。</p> <p>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」「貯上げ要件」「事業場内最賃水準要件」「貯上げ特例要件(貯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。</p> <p>③ 大規模な貯上げ計画の妥当性 <貯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貯上げの見込みを示してください。貯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。</p> |
| 新規事業の有望度 | <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> | | |

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)

○○技術を活用した○○向け○○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、○○部品の製造技術を応用し、精密度が要求される○○部品の企画・製造に着手し、○○や○○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、○○であり、新規事業の開始により、○○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、○○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) | ○○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) | ○○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) | ○○部品は、○○に使用される高精度な部品です。これらの部品は、○○と○○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、○○、○○、○○などが含まれます。製品の特徴として、最新の○○技術を活用しており、従来の○○部品に比べて○○が向上しています。また、○○といった機能が追加されており、○○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、○○業界の企業です。○○業界においては、製品の高性能化や○○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、○○市場においても、製品の○○化や○○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○○円で設定されており、年間売上高は○○円となっています。製品の○○化や○○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○○円で、売り上げ全体の○%を占めていますが、○年後には○○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○%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、上記の項目複数個選択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) | ○○技術を活用した○○向け○○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○○部品の製造技術は、○○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、○○なり○○と○○が求められる、○○や○○の部品を企画・製造・販売します。○○部品は、○○や○○に使用され、また、○○部品は、主に○○に使用されます。これにより、○○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○○です。これらの企業は、○○で○○の高い○○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。○○器具を使用するエンドユーザーに目を向けると、○○器具のニーズは高い一方で、エンドユーザーによる○○器具の導入率は低いことから、○○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、○○との取引を通じて、新たな○○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) | ○○部品の単価は約○○万円です。初年度の売上高は○○億円を目標とし、○○年後には売上高を○○億円に拡大する計画です。新規顧客として国内で○○社の獲得を目指し、売上高○○%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○○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○○名、○○管理担当者○○名が在籍しており、高度な○○技術と○○管理体制を整えています。新事業開始に伴い、○○技術者や○○管理担当者、○○管理担当者を採用するほか、○○により人材確保を行います。増員人数は○○年目～Y○○年目で年○○名ずつ追加、内部登用○○名（合計○○名）を予定しています。これにより、○○部品の製造体制を強化し、○○と○○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○○県にある○○工場です。この工場には最新の○○が整っており、○○な部品の製造が可能です。○○部品の製造に必要な○○工作機械や○○装置を導入し、製造プロセスの○○と○○を強化します。また、工場内には○○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な内容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)

○○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)

○○市場は、○○と○○が求められるため、当社の○○な○○が活かされます。○○が見込まれ、安定した○○が期待されます。

まず、○○市場は、○○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。○○部品は、○○と○○に直結するため、○○な○○と○○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○○技術を活用した○○部品は、従来の製品に比べて○○が○○し、○○も高く評価されています。これにより、○○からの信頼を得て、安定した供給を実現しています。また、○○市場は、○○や○○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○○部品市場において大きな可能性を秘めており、○○と○○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○○を○○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)

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

特に、○○や○○などの○○部品は、○○や○○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、○○リスクの高まりにより、○○の観点から○○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○○な○○技術と○○管理体制を活かし、○○部品の製造に取り組むことで、○○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、○○や○○の増加を目指し、○○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、○○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、取得する必要のある許認可・資格等及びその取得方法を記載してください。

(200 文字内)

○○製造業に必要な具体的な許認可・資格として、○○製造業許可と ISO○○認証が必要です。これらの取得には、○○の整備、○○管理体制の構築、○○の作成・提出が必要です。○○製造業許可は、○○省への申請と審査を経て取得します。ISO○○認証は、認証機関による審査を受け、○○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
 - ・製品の差別化
 - ・顧客のスイッチングコスト
 - ・規模の経済性
 - ・設備投資費用、資金調達
 - ・法律や制度面による制約

■ 參入障壁 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) | <p>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。</p> <p>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、〇〇設備を導入し、〇〇を向上させます。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> |

※想定される輸入履歴が2コ以上ある場合は、上記の表を複数枚に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れる範囲で具体的に記載してください。

(200 字以内)

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

3-5-2. 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、上記用紙を複数枚記入してください。

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ふことで、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) | ○○部品の製造に不可欠○○技術の向上 |
| ②解決方法/代替案 (300 文字以内) | <p>○○部品の製造に必要な○○をさらに向上させるため、○○と○○を行います。</p> <p>○○の向上は、製品の○○を○○し、○○を強化するために不可欠です。特に○○市場では、○○な○○技術が求められます。</p> <p>例えば、○○を採用し、最新の○○技術に関する研修を実施することで、○○を強化します。これにより、○○の○○を向上させ、顧客の信頼を獲得します。</p> <p>最終的に、○○の向上により、○○市場での競争力を強化し、事業の成功を目指します。</p> |

※課題が2つ以上ある場合、上記の表を複数枚記入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)

○○部品の製造に必要な○○を○○させるため、○○製造業許可と ISO○○認証の取得を進めます。

これには、○○の整備と○○管理体制の構築が必要です。○○技術者の採用と研修を行い、○○を○○します。

例えば、○○への出展や○○の構築を通じて、製品の○○を高め、○○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

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 | | ○○ | | ○○ | | | | | | | | | | | |
| 月 | | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ |
| 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 | ○○ | 設備計画立案 | | 設備導入開始 | | 設備導入完了 | | | | | | | | | |
| ○○部品の企画 | ○○ | 市場調査 | | コンセプト立案 | | | | | | | | | | | |
| ○○部品の製造 | ○○ | | | | | | 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 |
| ○○部品の販売 | ○○ | | | | | | | 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①～⑨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 | | ○○ | | ○○ | | ○○ | | | | | | | | | |
| マイルストーン | | | | | | | | | | | | | | | |
| 製造設備の導入 | ○○ | | | 製造設備拡充 | | | | | | | | | | | |
| ○○部品の企画 | ○○ | 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 | | | | | | | | | |
| ○○部品の製造 | ○○ | | | 改良品の設計 | | 改良品の製造 | | | | | | | | | |
| ○○部品の販売 | ○○ | | | 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①～⑨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、○○株式会社と連携します。

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

具体的には、○○株式会社は○○と○○管理体制の構築を担当することで、当社は○○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） | ○○○○○○○○○ |
| 補助金交付申請額（半角数字9桁以内） | ○○○○○○○○○ |
| 借入金（半角数字9桁以内） | ○○○○○○○○○ |
| 借入金の調達先（1000文字以内） | ○○銀行 |
| その他（半角数字9桁以内） | ○○○○○○○○○ |
| その他の調達先（1000文字以内） | ○○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） | ○○○○○○○○○ |
| 借入金（半角数字9桁以内） | ○○○○○○○○○ |
| 借入金の調達先（1000文字以内） | ○○銀行 |
| その他（半角数字9桁以内） | ○○○○○○○○○ |
| その他の調達先（1000文字以内） | ○○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の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できます。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 衡以内） | 〇〇〇〇〇〇〇〇 |
| 【B】補助対象経費（税抜き額）（半角数字 8 衡以内） | 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すめることができます。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

〈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 |
| 【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) | 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 衡以内)

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。

○.○%

・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の目標値²(%)を設定してください。

(半角数字 3 衡以内)

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。

○.○%

・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 衡以内)

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。

○.○%

中小企業新事業進出補助金 事業計画作成記入例

① 収益計画

(各項目半角数字 11 行以内、従業員数のみ半角数字 3 行以内)

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」よりも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、コールパック予約システムへの予約登録をお願いします。

〈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

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 衡以内)

| | 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 | <凡例> | | | | |
|------------------------|-----------------------------|------------------------------------|------------------------------------|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | | | | | 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須で提出ください。

| | |
|---|--|
| 小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金) | 小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用) |
| 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、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、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・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際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) | 貢上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援 |
| デジタル化・AI導入補助金 | 業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援 |
| 中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金) | 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・需要構造転換支援補助金 (工場・事業場型) 省エネルギー投資促進支援補助金 (設備単位型) (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 | 中小企業の生産性向上、持続的な貢上げに向けて、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(下限100万円) | 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) | 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 |
| | | 従業員数 6~20人 1,000万円 (大幅賃上げ特例:1,250万円) | | ※「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 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) | 小規模・再生 2/3 | |
| 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 1人あたり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)1人あたり給与支給総額の年平均成長率を3.5%以上増加させること。1人あたり給与支給総額とは、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)を従業員数で除したもの。

+

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、申請時までに、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:海外市场開拓(輸出)に関する事業

海外市场開拓(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事費(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)]

p.82

| 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 ①地域別最低賃金引上げ ②事業所内最低賃金引上げ | ①2024年10月から2025年9月までの間で、補助事業の主たる実施場所で雇用している従業員のうち、「当該期間における地域別最低賃金以上～2025年度改定の地域別最低賃金未満」で雇用している従業員が全従業員数の30%以上である月が3ヶ月以上ある事業者。 ※ 最低賃金引上げに係る補助率引上げの特例の対象外事業者が、この加点のみを申請し、適用される場合、「基本要件:事業所内最低賃金水準要件」は除外されません。 ②2025年7月と応募申請直近月の事業所内最低賃金を比較し、「全国目安で示された額(63円)」以上の賃上げをした事業者 |
| 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 マッチングサービス | 申請締切日時点で、中小企業庁「成長加速化マッチングサービス」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23次

- 公募開始： 2026年2月6日(金)
- 電子申請受付： 2026年4月3日(金)
- 申請締切： 2026年5月8日(金)17:00
- 採択公表： 2026年8月上旬頃予定
- 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

申請数と採択率の推移

| 締切回 | | 採択発表日 | 申請者数 | 採択者数 | 採択率 |
|-----|------------|-----------|--------|-------|-------|
| 1次 | | 令和2年4月28日 | 2,287 | 1,429 | 62.5% |
| 2次 | | 令和2年6月30日 | 5,721 | 3,267 | 57.1% |
| 3次 | | 令和2年9月25日 | 6,923 | 2,637 | 38.1% |
| 4次 | 〔一般型〕 | 令和3年2月18日 | 10,041 | 3,132 | 31.2% |
| | 〔グローバル展開型〕 | | 271 | 46 | 17.0% |
| | 計 | | 10,312 | 3,178 | 30.8% |
| 5次 | 〔一般型〕 | 令和3年3月31日 | 5,139 | 2,291 | 44.6% |
| | 〔グローバル展開型〕 | | 160 | 46 | 28.8% |
| | 計 | | 5,299 | 2,337 | 44.1% |
| 6次 | 〔一般型〕 | 令和3年6月29日 | 4,875 | 2,326 | 47.7% |
| | 〔グローバル展開型〕 | | 105 | 36 | 34.3% |
| | 計 | | 4,980 | 2,362 | 47.4% |
| 7次 | 〔一般型〕 | 令和3年9月27日 | 5,414 | 2,729 | 50.4% |
| | 〔グローバル展開型〕 | | 93 | 39 | 41.9% |
| | 計 | | 5,507 | 2,768 | 50.3% |
| 8次 | 〔一般型〕 | 令和4年1月12日 | 4,584 | 2,753 | 60.1% |
| | 〔グローバル展開型〕 | | 69 | 27 | 39.1% |
| | 計 | | 4,653 | 2,780 | 59.7% |
| 9次 | 〔一般型〕 | 令和4年3月25日 | 3,552 | 2,223 | 62.6% |
| | 〔グローバル展開型〕 | | 61 | 24 | 39.3% |
| | 計 | | 3,613 | 2,247 | 62.2% |
| 10次 | 〔一般型〕 | 令和4年7月15日 | 4,224 | 2,584 | 61.2% |
| | 〔グローバル展開型〕 | | 70 | 28 | 40.0% |
| | 計 | | 4,294 | 2,612 | 60.8% |

| 締切回 | | 採択発表日 | 申請者数 | 採択者数 | 採択率 |
|-----|------------|------------|---------|--------|-------|
| 11次 | 〔一般型〕 | 令和4年10月20日 | 4,668 | 2,786 | 59.7% |
| | 〔グローバル展開型〕 | | 76 | 31 | 40.8% |
| | 計 | | 4,744 | 2,817 | 59.4% |
| 12次 | 〔一般型〕 | 令和4年12月16日 | 3,200 | 1,885 | 58.9% |
| | 〔グローバル展開型〕 | | 56 | 22 | 39.3% |
| | 計 | | 3,256 | 1,907 | 58.6% |
| 13次 | 〔一般型〕 | 令和5年2月20日 | 3,261 | 1,903 | 58.4% |
| | 〔グローバル展開型〕 | | 61 | 24 | 39.3% |
| | 計 | | 3,322 | 1,927 | 58.0% |
| 14次 | | 令和5年6月23日 | 4,865 | 2,470 | 50.8% |
| 15次 | | 令和5年9月29日 | 5,694 | 2,861 | 50.2% |
| 16次 | | 令和6年1月19日 | 5,608 | 2,738 | 48.8% |
| 17次 | | 令和6年5月20日 | 629 | 185 | 29.4% |
| 18次 | | 令和6年6月25日 | 5,777 | 2,070 | 35.8% |
| 19次 | | 令和7年7月28日 | 5,336 | 1,698 | 31.8% |
| 20次 | | 令和7年10月27日 | 2,453 | 825 | 33.6% |
| 21次 | | 令和8年1月23日 | 1,872 | 638 | 34.1% |
| 合計 | | | 147,125 | 70,688 | 48.0% |

ものづくり補助金 活用事例

成果事例集 より
<https://portal.monodukuri-hojo.jp/>

p.85

09

株式会社キヨクター

愛知県

研究開発と的確な機械装置導入で競争力 UP



ものづくり補助金で導入したラッピング加工機

新開発高寿命 KC カッター刃物

カッター刃を組み込んだチップドレッサー

Project Data

| | |
|------------|--------------------------------------|
| 補助事業名 | 令和元年度補正・2年度補正ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金 |
| 事業計画名 | ラップ盤導入によるチップドレッサー用高寿命カッター刃の開発 |
| 対象種類(事業分野) | ものづくり技術 |
| 事業類型 | 一般型 |

ものづくり補助金の活用による事業実施

株式会社キヨクターは1953年に有限会社草野鉄工所として創業して以来、抵抗溶接機器の製造開発及び販売を行ってきた。主力製品は自動車ボディ生産ラインで導入されているスポット溶接用ロボットの電極の定期的な研磨に用いられるチップドレッサーで、国内市場の8割、海外市場の4割のシェアを持っている。同社では技術開発を積極的に行うとともに特許戦略も大変重視しており、これら取組みもあって価格競争に巻き込まれにくく安定した成長が可能となっている。近年は厳しくなる自動車の安全基準に対応するため、ボディ材料のアルミニ合金化が進んでいることを背景に、溶接品質への要求



社屋1階に展示しているデモンストレーション可能な溶接ロボット

も厳しくなっており、チップドレッサーに対しても高い性能が求められている。具体的には条件にもよるが、鉄系材料では200回の溶接ごとに電極を研磨する必要があったところ、アルミニ系材料の溶接では20回ごとの研磨が必要になる。その結果として、研磨用のカッター刃の摩耗が早くなり、カッター刃の交換頻度が増し、コストがかかると共に、ラインを停止する必要があるため稼働率の低下も生じる。典型的な車体工場では1ラインにつき溶接ロボットは300台程度設置されているため、交換頻度を減らすことは工場の生産性向上に大きく寄与することが期待される。実際、自動車メーカーからカッター刃の高寿命化への強い要望が多く寄せられていた。

そこで、チップドレッサー用カッター刃の長寿命化を目指し、研究開発を進めた。その結果、カッター刃の面粗度が重要であることが判ってきた。実際に面粗度の精度を10倍に向上させた試作品で寿命試験を行った結果、約10%長寿命化が実現できることが分かった。また、面粗度の精度が高いカッター刃を用いることで、チップドレッサーのモータ負荷の低減も同時に可能となり、チップドレッサー自体の耐久性も向上する。これらの効果は商品力の向上に大きく寄与する。ただ、同社の有するパレル研磨機では面粗度の精度の従来比10倍の達成が困難であった。この面粗度の精度を実現するための加工法としてラップ加工が必要であった。ラッピング加工機は一般的な研磨盤よりも極めて高い加工精度を実現できるが同社にはラッピング加工機が無く、当初は外注を



デザイン性・機能性を両立させた社屋

行っていたが、コストや納期などが見合わないことから内製化で対応することを決断した。そこで、ものづくり補助金によりラッピング加工機を導入した。同社にはラップ加工のノウハウも無かったため、パレル研磨など類似の加工ノウハウを有する社員を選定して、機器メーカーのサポートを受けながら基本的な加工技術を獲得した上で、カッター刃の加工について試行錯誤を行い、新たな生産工程を構築した。同工程によりカッター刃の試作加工を行い、その品質を検査したところ、寸法精度、形状、外観のいずれも同社の基準を満たしているとともに、面粗度が結果として目標の精度を達成していることが確認された。続いて、試作加工したカッター刃を同社のテストベンチを用いて耐久試験を行ったところ、目標以上の耐久性を持つことが確認できた。

補助金活用後の事業化への取組み

開発したカッター刃を組み込むことで高耐久性を持たせたチップドレッサーの発売により、顧客満足度が大きく向上した。また、カッター刃の自動交換機も開発する等、付帯設備一式として導入提案した。これにより製品の競争力が一層向上し、特に海外市場での新規導入が増加し、シェアが高まった。現在は海外でのシェアが55%程度まで上がっている。さらに、今回新しい機器を導入することをきっかけとして、全体の工程を見直して効率化を進めた。結果として製品の短納期化につながるとともに、同社の他製品の収益向上にも寄与した。

なお、カッター刃の販売が順調であり生産が追いついていないため、機械を増やして増産することを検討しなければならないなどの状況となっている。

今後の展開・方向性

現在、自動車の電動化が進んでいることで、車の材料

が変わり、溶接ロボットに要求される性能も非常に高くなってきており、自動車業界はまさに変化の中にある。同社は今回、ラッピング加工機を導入したこと、新しい材料にも挑戦できるようになった。

溶接ロボットの電極部を研磨するチップドレッサーの開発・生産・販売を行う“国内唯一の専業メーカー”という同社の立場だからこそ、今後も研究開発に積極的に取り組み、まだ顧客が考えていない未来のモノを具現化し先んじて提案・提供していきたいと考えている。

事業への取組みを通じて得た学び

同社によると、ものづくり補助金は研究開発への投資の大きな後押しになった。研究開発への投資はリスクが伴い、高性能なものができても商売として成り立つか別。その点で、特に新しい加工機を導入する決断をする際に、補助金は大きな呼び水となる。通常、新しい機械を導入しすぐに利益が出るものではないが、黒字化までの期間を短縮できるイメージ。

また、今回のような新たな加工方法・機器導入への挑戦により、内製加工技術の獲得による生産の柔軟性が高まった他、新しい機器に社員が率先して取り組むなど、人材育成の面でも大いに役立った。

特徴 3point

- 1 自社のコア・コンピタンスの的確な認識
- 2 研究・開発・販売のスムーズな流れ
- 3 コスト意識に基づいた技術の内製化

Company Data

事業者 株式会社キヨクター
 代表者 代表取締役社長 草野 寛和
 所在地 〒470-0115 愛知県日進市折戸町中屋敷181番地の1
 電話番号 0561-72-8811
 URL <https://www.kyokutoh.com/>

ものづくり補助金 活用事例

ものづくり補助金成果事例集

坪井自動車钣金有限会社

自動車整備業

事業計画名

特定整備制度への早期対応と需要が拡大する 安全・快適・安価な福祉車両製作

従来型の钣金塗装修理の枠を超え
ASVと福祉車両の分野に力を入れ
社会の要望に応えていきたい

取組への 経緯 需要がますます高まる ASVと福祉車両への対応

当社は、钣金塗装修理を中心に損害保険業務、洗車場付き駐車場の運営など、自動車修理関連のサービスを提供している。なかでも、近年特に力を入れてきたのが、ASV（Advanced Safety Vehicle=先進安全自動車）と福祉車両の分野である。

ASVとは「先進技術を利用してドライバーの安全運転を支援するシステムを搭載した自動車」のこと。その電子制御装置の整備には高度な技術が要求され、令和2年4月から事業者の認証制度「自動車特定整備制度」がスタートした。当社としてもその対応が急務で、従業員のデジタル機器の操作技術やデジタルデータの取り扱いなどの訓



練を行い、新たな資格を取得する必要があった。

福祉車両については、20年ほど前に福祉施設の送迎車両の修理を手掛けたのをきっかけに参入した。取り扱う同業者がほとんどいなかった分野で、顧客の要望に応じて手で操作できるアクセルやブレーキへの改造、車椅子でも簡単に乗降できる装置の取り付けなどを試行錯誤しながら手掛けってきた。需要は年を追うごとに高まり、当初は社会貢献の一環と捉えていた当社も、利用者からの感謝や車を歓迎する声を聞くにつれこの分野に力を入れるようになり、マーケットとしても有望であると認識するようになった。

しかし、福祉車両への仕様変更は、車種および利用者の体形や障がいの種類に応じて改造しなければならず、1台ごとのオーダーメイドとなるため受注量に限界がある。

加えて、福祉車両に応じた溶接強度も必須で、この分野で本格展開するには専用ラインを構築しなくてはならない。

本事業では、これら2つの課題をクリアするための新しい機器を導入し、本格的に事業化することで顧客や社会のニーズに応え、売上の向上を目指す。



BOSCH社製エーミングシステム

3Dデジタル測定器

成果事例集 より
<https://portal.monodukuri-hojo.jp/>

p.86

新サービスの開発

- 新規顧客層への展開
- 顧客満足度の向上
- IT利活用
- 独自性・独創性の発揮
- 価値や品質の見える化

課題

- ASVの整備に必要な機器の導入
- 福祉車両の製作に必要な機器の導入

取組

- 6種類の機器の導入と運用

成果

- ASV車の完全修復の実現
- 顧客に正確性や安全性を数値で提示
- 安全・快適・安価な福祉車両の製作
- 従業員の疲労の低減および作業時間の削減

事業概要

同業他社に先駆けて 6種類の先端機器を導入

本事業では、①エーミングシステム ②エーミングシステムキヤンツール ③3Dデジタル測定器 ④ミニリフトエコ ⑤高張力鋼板溶接機 ⑥ニトロフューザー溶接システムの6種の機器を導入した。①②が「特定整備制度への早期対応」に、④～⑥が「福祉車両製作」に、そして③が両方の業務に使用するものである。

①②の「エーミング」とは、電子制御器が正しく動作するために行う調整のこと。車両のバランスを正常にし、それを数値化して示すことが、ASV機器搭載車の修理に必須となる。④は福祉車両を車体ごと持ち上げるリフトで、これを専用ラインに使用することで、作業効率を格段に上げることができる。⑥は、福祉車両の改造時に求められる強度の高い溶接をするための機器で、特に⑥を使用すればPP（ポリプロピレン）など扱いにくい素材でも短時間で十分な強度が得られるので、内装樹脂の補修・成形に適している。③は、修理・改造を施した車の歪みを測定する機器である。

細密な検証を行ったところ、いずれも目



Company Data

代表取締役
坪井 英介

昭和36年(1961)に創業した弊社は、早くから鉄工部門を持っており、厚板や特殊な鉄工の溶接など他の钣金塗装業者にはない技術やノウハウを有している点が強みのひとつです。「自分の好きな車に乗りたい」というユーザー様のお気持ちを大切に、どのような要望にも応えられるよう技術とサービスの向上に努めています。

| | |
|--------|---|
| 事業者 | 坪井自動車钣金有限会社 |
| 登録番号 | 〒503-0537 岐阜県大垣市安井町3-5 TEL 0584-81-3377 FAX 0584-75-0701 |
| 設立 | 昭和36年(1961)6月11日 |
| 資本金 | 300万円 |
| 従業員数 | 12人 |
| 事業内容 | 自動車整備 |
| URL | https://tsuobiaibunkin.jp/ |
| E-mail | okurumaserka@gmail.com |

ものづくり補助金 活用事例

成果事例集 より
<https://portal.monodukuri-hojo.jp/>

p.87

10

株式会社ゴーリキ

三重県

快適ポンチング自動化ラインによる働き方改革



前身の造船業の名残が見られる工場

工場内に並ぶ複数造機等

導入した自動ポンチング加工機

Project Data

| | |
|------------|--------------------------------------|
| 補助事業名 | 令和元年度補正・2年度補正ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金 |
| 事業計画名 | 働き方改革のための快適ポンチング自動化ラインの導入 |
| 対象類型(事業分野) | ものづくり技術 |
| 事業類型 | 一般型 |

ものづくり補助金の活用による事業実施

株式会社ゴーリキはパーラック（片持ち染式鉄骨構：商品名「ピッカー」）の国内唯一の専門メーカーであり、その用途は木材や鉄骨などの長尺重物に特化している。販売先は工場、倉庫、店舗（ホームセンター）などのB to Bマーケットである。パーラックはポストとアームからなり、H型鋼を素材としている。ポストに空けられた穴にアームを引っ掛けるように差し込むことで、アームをワンタッチで取り付けることができる。他社の製品はアームの取り付けにボルトかピンが必要であり作業に二人を要するが、同社のパーラックは一人の作業で取り付けが可能なためホームセンター等でのシェア拡大



穴あけ後のポスト部品

につながっている（2件の意匠登録済み）。パーラックの製造は、同社の前身である造船業時代から培ってきた鋼と鍛物の溶接技術と、アームを差し込むポストに穴をあける技術の融合によって成り立っている。このポストに穴をあける工程を「ポンチング」と呼び、手動の場合この工程の精度は作業者の熟練度に依存しているため、属人性が高く、作業者がいないことで生産が滞る問題が起きていた。

そこで技能が必要とされるポンチング加工を自動化することで属人性をなくし、生産性を向上させたいという要望が従業員から上がったため、設備の導入を決定した。このようなボトムアップによる決定は同社の理念「楽」から来ており、残業時間の短縮やワンマン化など改革意識はすべての従業員が持つ共通認識である。デジタル化も進んでおり、社員は入社時にノートPCとスマートフォンが支給され、それらを用いて工程管理を行っている。

事業として、素材はまず「H」型の配置で切断し、ポンチング時には転回させて「工」型の状態にする必要があり、申請時はパンチャーと自動送り装置+素材の手動転回であったが、繁忙期の過密なスケジュール下では作業者の負担が大きかった。これは同社の働き方改革の当該年度方針「『楽』が無ければ仕事じゃない。」に反することからワンオペを可能とするために、事業実施中に自己負担で素材の転回の自動化装置も導入することとした。この方針転換も現場からのボトムアップによるものである。



導入したH型素材の自動化装置

補助金活用後の事業化への取組み

今回の申請はポンチング自動化ラインの導入による「生産工程の効率化」だけでなく、部門間の作業負荷の平準化も狙ったものである。従来の手動パンチャーによるポンチング作業を自動化するとともに、その前工程である複合切断機をコンベヤに連絡して同期させ、両作業をシームレスにつなぎ、フォークリフトの導線を短縮するためにコンベヤラインに部材の出口と分配ラインを設ける。さらに強度を高めたポンチング金型を新規に製作し、毎日実施していたメンテナンスを週1回程度とすることで従業員がストレスを感じない環境づくりを進めた。これらにより次の5つの成果が得られた。①切断とポンチングのワンマン化（2名→1名）、②パンチャーの作業時間の低減（852s→615s：26%減）、③切削から溶接までのフォークリフト移動距離の短縮（150m→105m：30%減）、④担当者の残業時間を削減する（20%減）、⑤受注増。受注増については手動から自動にすることで穴あけ位置の精度を大幅に向上させ、補助金申請前に断念した大手サッシメーカーからのパーラックと自動搬送車（AGV）との連動の注文を受けることができ、新マーケットの開拓が期待できる。

今後の展望・方向性

ワンタッチアーム脱着パーラックのオンライン企業の強みを生かし、納期や価格の交渉も行うようになり、残業や外注を減らすことで売り上げではなく、粗利が得

られるようになっており、この状況を継続したいと考えている。また、短縮され浮いた製造時間を利用して、工場や倉庫で利用される大型の天井ファン（スマートファン）、台風や洪水等の天災等の緊急時に適した大型の伸縮テント（クイックストック）等新規商品の開発も行った。また、これまで国外で生産していた商品である電動スライドラック（クレーンでの取り出しを可能とするパーラック）を手動にした廉価量産型を開発し、導入設備を用いて国内で製造するなど、受注者の依頼に迅速に対応できる体制をさらに高めていく。同社は2020年度から本格的にスタートしたSDGsのダイバーシティ経営として「将来的な機械化による工場作業の女性登用化」を掲げており、本補助事業の成果はその実現の原動力になっている。

事業への取組みを通じて得た学び

作業の専門性が高くなることによって「替え」が効かないことの問題が各従業員の労働時間を増やしているという生産性の低下を認識したため、その解決策として当初の事業計画に沿って製作した自動化ラインの一部をアップデートさせることを決定した。それは従業員から上がってきた意見を取り入れて、議論することでより良いものになっていくことの成功体験となった。逆説的ではあるが、製造分野での省人化を図りながらも、本事業により受注が増えたため社員数は増加している。このことは残業時間の低下と休暇の取りやすさにつながり、結果として「楽」につながっていると考える。

特徴 3point

- 技能と体力が必要とされるパーラックポスト部のポンチング加工を誰にでも作業可能な快適自動化ラインにすることにより残業時間の削減をはじめとした生産性向上に成功。
- ボトムアップができる風土により、社内で本当に求められている改善をものづくり補助金で実現
- 日々の業務を「自分のこと」として捉えて働くことで改善点が見つかり、結果的に会社全体が良くなる

Company Data

| | |
|------|---|
| 事業者 | 株式会社 ゴーリキ |
| 代表者 | 代表取締役社長 強 力雄 |
| 所在地 | 〒516-0001 三重県伊勢市大湊町1125-10 |
| 電話番号 | 0596-36-2104 |
| URL | https://www.goriki.jp/ |

ものづくり補助金 活用事例

成果事例集 より
<https://portal.monodukuri-hojo.jp/>

p.88

03

Peace 株式会社

山形県

従業員の働きやすさと生産性向上を両立する「仕組み」の構築による事業展開



店舗の外観

店舗の内観

補助金で導入したオートシャンプーシステム

Project Data

| | |
|------------|-----------------------------------|
| 補助事業名 | 平成 29 年度補正ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金 |
| 事業計画名 | 新サービスを提供する庄内初のヘアカラー専門店の開設 |
| 対象類型（事業分野） | 革新的なサービス |
| 事業類型 | 小規模型・設備投資のみ |

ものづくり補助金の活用による事業実施

Peace 株式会社は、代表取締役の菅亮太氏が 2012 年に 1 店の美容室として創業。2 年後に福祉施設や要介護者向けの出張ヘアカットサービスを開始するとともに、2018 年からは白髪染め専門店「プロカラ」を展開し、現在では鶴岡市を中心山形県内 8 店舗にまで拡大している。

菅社長は、美容室業界についてコンビニよりも店舗が多いことによる過当競争、働き手である美容師の不足、人口減少・少子高齢化による市場の縮小など、多くの不安要素があると感じていた。そのような逆風下で事業拡大を図るには、徹底した差別化をするしかないと考えつつ、新事業を模索していた。都会にあって地方にも欲しいサービスにねらいを定めていた中で、ヘアカラーに特化した専門店の存在を知る。調べていくと 40 代～70 代の年齢層の約 65% は白髪を染めており、そのうち 50% は美容室で、残りの 50% は自宅等で染めていることが分かった。白髪染めのニーズは底堅いため、美容室よりも安い価格で提供することができれば、これまで自分で染めている人の来店をも見込めると分析した。

ただし、ヘアカラーとはいっても美容師資格が必要であり、美容師不足の中、働き手をいかに確保するかが大きな課題であった。そこで重点的に考えたのが、休眠美容師の活用についてである。かつて美容師として働いていたが、

子育て等を理由に仕事から離れている人が一定数存在する。働き手としては期待できるが、長期間のブランクがあるためヘアカットや多様なヘアカラーは難しい。そうした休眠美容師の声に菅社長が耳を傾けていると、白髪染めだけならできるという事実が見えてきた。そして、保育園の送り迎えの時間を調べ、それに間に合う勤務時間も検討した。休眠美容師の復帰を促し、その活用を図ることができる白髪染め専門店事業の実現可能性が見えてきたところで、事業に必要な自動洗髪機の導入に補助金を活用しようと、チャレンジすることにした。

事業の実施にあたっては、都会にある他店のモノマネは一切せず、地方の現状に即した形にしている。具体的には①人口のボリュームゾーンに需要がある白髪染めに特化 ②顧客層が日常的に集まるところに出店し広告費を抑えて集客する ③地方は車社会のため駐車場の台数を豊富に確保する、の 3 点である。

補助金活用後の事業化への取組み

店舗運営にあたっては、次にあげるような仕組みを独自に構築し、極限まで生産性を高めることに成功している。

①自動洗髪機の導入でスタッフが洗髪に関わる時間を 20 分から 5 分に短縮。②洗髪やドライヤーなどは客のセルフサービスとし、スタッフは毛染め作業のみに注力して品質向上を図る。③営業時間を 9 時 30 分から 15 時 30 分までと短くし、顧客ターゲットを日中に動ける



サービス提供における工夫の数々

層に絆り込み、仕事帰りの需要を切り捨ててまで効率を優先。④受付人数を 1 日 25 組に限定することで、品質を保持するとともに客のいないアイドルタイムを作らないようにする。

こうしたサービス提供における工夫以外にも、①店長やリーダーを置かずスタッフはすべてフラットな関係にする ②勤務のシフト組みはしがらみのない他店のスタッフが組む ③時給は店舗ごとの生産性で決まるため同店舗なら同時給、といった仕組みがある。スタッフがフェアな関係で働けるという観点でも様々な工夫をしているのだ。その結果、菅社長が関わらなくても店舗スタッフが仕組みの上で自律的に運営できる体制が実現できている。

店舗は、ターゲットとする 40 歳から 70 歳の女性が集まり、かつ駐車場を新たに確保する必要がないスーパーマーケットの内に展開。当初は出店を断られることが多かったが、今では先方から出店要請が来るまでになってしまった。

コロナ禍でも集客には困らなかった。多くの店舗では開店してすぐに 1 日の予定枠が埋まるほどであり、事業は計画以上の実績で推移している。

今後の展開・方向性

山形県内は 8 店舗となったため、今後はより市場の大きい宮城県への進出を目指している。また、これまでよりも店舗の規模を小さくして出店のコストとリスクを下げ、特定の地域に複数出店させてエリアシェアを高めれば、大手チェーンの進出に立ち向かえると意気込む。小さな会社でもできるドミナント戦略といえる。

事業にチャレンジして得た学び

菅社長は、補助金の申請は事業を客観的かつ論理的に考える格好の機会だととらえている。本事業の申請にあたり頭の中にある構想を文章に起こす過程で、事業が練り



サービス提供における工夫の数々

込まれていったという。

創業したてでまだ美容師としてのプレーヤーの側面が強かった頃、設備投資を主体とする事業をして上手くいかなかった経験がある。その後「仕組みづくりこそが経営者の仕事である」と開眼。本事業では「誰に働いてもらうのか」を明確にし、働きやすい「仕組み」を構築した。

また菅社長は、毎日 1 個、小さなことでも必ず見つけて改善する意識で取り組んできた。設備投資だけに頼ることなく、多くの改善を積み重ねて、生産性向上を実現したと言える。

「仕組みによる経営」のモデルとして、たいへん参考となる事例である。

特徴 3 point

- 1 客観的な市場分析を行ったうえで、需要創造が期待できる白髪染め専門店事業への参入
- 2 働く人の気持ちを考慮した、働きやすく自律的に運営できる仕組みを構築
- 3 「一日一改善」の実践を積み重ねて生産性向上を実現

Company Data

事業者 Peace 株式会社
 代表者 代表取締役社長 菅 亮太
 所在地 〒997-0857 山形県鶴岡市美咲町1-5
 電話番号 0235-23-3224
 URL <https://www.peace1010.com>

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おいては、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

(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 | | | |
|------------------|-------------------------------|----------|----|----|-----|-----|-----|----|----|----|----|--------------|----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|----|-----|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--|
| | | 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 | |
| | 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 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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

[22次公募の資料より]

p.91

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 : | <input type="text"/> |
| 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 | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 個人事業主 <input type="checkbox"/> 会社 <input type="checkbox"/> 組合等 <input type="checkbox"/> 特定事業者の一部 <input type="checkbox"/> 特定非営利活動法人 <input type="checkbox"/> 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 :

所在地 :

事業所名 :

電話番号 :

ものづくり補助金 申請内容

[22次公募の資料より]

p.92

| | | | | | | | | | |
|--|----------|-----|--|--|--|--|--|--|--|
| 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。 | | | | | | | | | |
| <p>[事業計画書作成支援者名]</p> <p>[名称が個人以外の場合は所属・担当者名]</p> <p>[電話番号・メールアドレス]</p> <p>[報酬 (予定)] 円 ※成功報酬を含む</p> <p>[契約期間] か月 ※事業計画期間(事業化状況報告)を含む</p> <p>[機関種別] ※いずれかに☑</p> <p><input type="checkbox"/>公的支援機関・<input type="checkbox"/>コンサルタント法人・<input type="checkbox"/>金融機関・<input type="checkbox"/>士業の個人・<input type="checkbox"/>それ以外</p> <p>[支援内容] ※該当の全てに☑</p> <p><input type="checkbox"/>事業計画書作成・<input type="checkbox"/>公募申請・<input type="checkbox"/>交付申請・<input type="checkbox"/>実績報告・<input type="checkbox"/>事業化状況報告</p> <p>【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組む必要があります。</p> | | | | | | | | | |
| 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。 | | | | | | | | | |
| 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

[22次公募の資料より]

p.93

(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

[22次公募の資料より]

p.94

(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

[22次公募の資料より]

p.95

2. 常時使用する従業員の申告

中小企業基本法における常時使用する従業員について以下にその数を入力し、申告してください。

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。

A horizontal row of 50 blue circles, arranged in a single line. The circles are evenly spaced and have a uniform size and color.

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

[22次公募の資料より]

p.96

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

[22次公募の資料より]

p.97

＜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

[22次公募の資料より]

p.98

(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 | ※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。 |
| 該当するもの全てにチェック <input type="checkbox"/> 機械装置の導入（購入等） <input type="checkbox"/> 機械装置の開発 <input type="checkbox"/> システムの導入（購入等） <input type="checkbox"/> システムの開発 | |

(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

[22次公募の資料より]

p.99

（5）具体的な内容

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

[22次公募の資料より]

p.100

□ 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

[22次公募の資料より]

p.101

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

[22次公募の資料より]

p.102

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

[22次公募の資料より]

p.103

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

[22次公募の資料より]

p.104

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

[22次公募の資料より]

p.105

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

[22次公募の資料より]

p.106

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 | 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] | [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、賞金 (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 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

[22次公募の資料より]

p.107

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

[22次公募の資料より]

p.108

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

[22次公募の資料より]

p.109

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PO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。

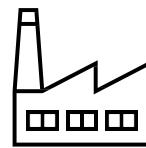
※大幅な賃上げに係る補助上限額引上げの特例を申請する場合は、上記の他、様式4の「大幅な賃上げ計画書」も併せて作成してください。

| | |
|---|--|
| 小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金) | 小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用) |
| 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、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、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・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際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) | 貢上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援 |
| デジタル化・AI導入補助金 | 業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援 |
| 中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金) | 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・需要構造転換支援補助金 (工場・事業場型) 省エネルギー投資促進支援補助金 (設備単位型) (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 | 中小企業の生産性向上、持続的な貢上げに向けて、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 |

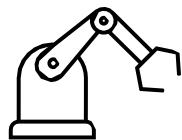
**売上高100億円を目指す、
成長志向型の中小企業の皆様へ**

大胆な設備投資を支援

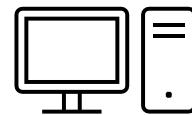
活用イメージ



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

地域の持続的質上げ、飛躍的成長を目指す中堅・中小企業の設備投資を補助します！

中小企業成長加速化補助金 中堅等大規模成長投資補助金

事業目的※詳細は裏面

中小企業成長加速化補助金

売上高 100 億円超を目指して、大胆な投資を進めようとする中小企業の取組を支援することを目的。

最大5億円補助、補助率1／2

中堅等大規模成長投資補助金

地域の雇用を支える中堅・中小企業が、足元の人手不足等の課題に対応し、成長していくことを目指して行う大規模投資を促進することで、地方における持続的な質上げを実現することを目的。

最大50億円補助、補助率1／3

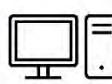
活用イメージ



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

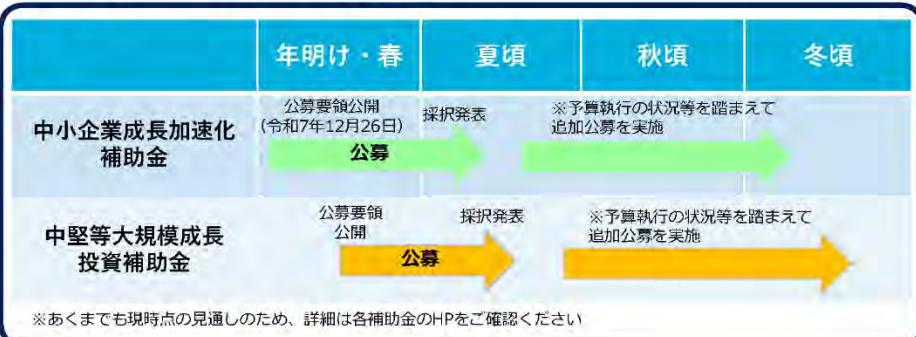


自動化による革新的な生産性向上

補助事業概要

| 項目 | 中小企業成長加速化補助金 | 中堅等大規模成長投資補助金 (100億宣言企業) |
|----------|--|---|
| 補助対象者 | 売上高100億円を目指す中小企業 | 中堅・中小企業 (常時使用する従業員が2,000人以下の会社等) |
| 補助率 | 1／2 | 1／3 |
| 補助上限額 | 5億円 | 50億円 |
| 補助事業実施期間 | 交付決定日から24か月以内 | 交付決定日から最長で令和10年12月31日まで |
| 補助事業の要件 | ①「100億宣言」を行っていること ②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) ③質上げ要件(補助事業の終了後3年間の従業員1人当たり給与支給総額の年平均上昇率が、4.5%以上) | ①「100億宣言」を行っていること ②投資額15億円以上(専門家経費・外注費を除く補助対象経費分) ③質上げ要件(補助事業の終了後3年間の対象事業に従事する従業員等1人当たり給与支給総額の年平均上昇率が、5.0%以上) |
| 補助対象経費 | 建物費、機械装置費、ソフトウェア費、外注費、専門家経費 ※詳しくは公募要領をご確認ください。 | |

今後のスケジュールの見通し



お問い合わせ先

(各補助金の詳細は事務局HPをご覧ください)

中小企業成長加速化補助金
お問い合わせフォーム

事務局連絡先: 0570-07-4153
(IP電話等からのお問い合わせ: 03-4446-4307)
受付時間 平日10時～17時(土曜・日曜・祝日、年末年始を除く)

詳細はこちら

中堅等大規模成長投資補助金
サポートセンター

準備中

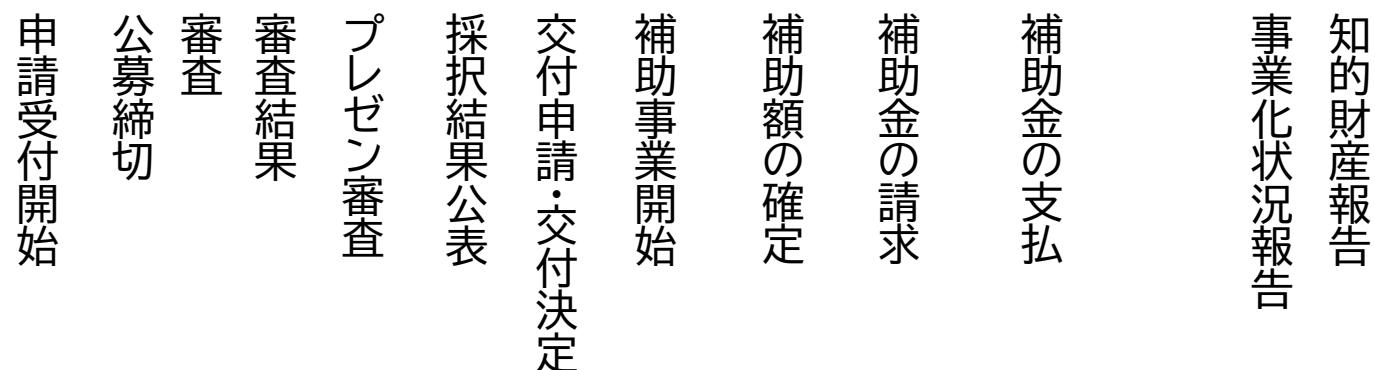
成長加速化補助金 概要

| 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 | <p>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）</p> <p>②「売上高100億円を目指す宣言」を行っていること</p> <p>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 補助事業の終了後3年間の従業員1人当たり給与支給総額の年平均上昇率4.5%以上</p> |
| 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 |
|------|--------------|-------------|---------|
|------|--------------|-------------|---------|



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) | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <p>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)</p> <p>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</p> | <ul style="list-style-type: none"> 「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 | <p>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)</p> <p>② ①と一体で行う、改良・修繕に要する経費</p> | <ul style="list-style-type: none"> 「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 | <p>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</p> <p>※4及び5の合計額は、1～3の合計経費未満</p> | <ul style="list-style-type: none"> 「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 | <p>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</p> <p>※4及び5の合計額は、1～3の合計経費未満</p> | <ul style="list-style-type: none"> 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)。

「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

100億宣言

株式会社○○○○ (○○業)

企業ロゴ

事業所や製品の写真等

○○ (写真の説明文)

○本社所在地：・・・

○事業概要：・・・

○従業員数：・・・ (○年○月期)

○現在の売上高：○億円 (○年○月期)

○法人番号：○○

○登録番号：○○

○Web : <https://○○○>

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

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

課題

・・・

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

売上高100億達成のための具体的措置について記載
例えは、設備投資による生産体制強化、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)。

実施体制

・・・

※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



代表取締役社長
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：1111111111
○登録番号：○○○
○Web：https://OO

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。工場の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て、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デザイン手法の導入
- ・設備投資による社企画製品の製造ライン拡大
- ・スマートホーム連携開発の内製化
- ・韓国/台湾への展示会出展や他との協業による販売先開拓

実施体制

- ・社長直轄でのUX部署、ソフトウェア部署の立ち上げと、部署長級人材を新規に雇用（25年内目標）
- ・東南アジア向け越境EC企業やヨグダック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売上高100億円を目指して、自社の形態を進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



代表取締役社長
百億 テクノロジー



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通じ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：1111111111
○登録番号：○○○
○Web：https://OO

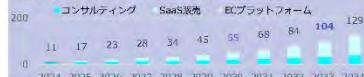
優れたスマートビジネスを世界につなぐ

日本には、古くからお客様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見せていく「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・小売業者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造る生産者と、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

2023年の売上高達成に向けて、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の販売
- ・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化プロダクト化し、人的リソースによる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ーサクセスを実現し社員としても成長する

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売上高100億円を目指して、自社の形態を進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



代表取締役社長
百億 水産

海の幸で幸を産む

百億水産は、海のじめから鮮魚製造の北海道の海の幸を飲食店で楽しむため生まれました。これから10年で、お客様や地域の皆様を大切にした日々を送りたいと考えています。海を守るひとひとりの覚悟も手にいながら、幸が運びます日本に世界に貢献します。



主な商品 大海の幸

○本社所在地：北海道札幌市
○事業概要：魚介類、水産品の卸売、店舗販売、並行輸入販売、飲食店の運営
○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：1111111111
○登録番号：○○○
○Web：https://OO

課題

- ・既存エリアへの販売事業の定着化
- ・新規開拓エリアとの競争に勝利し、全国への販売を実現する
- ・海外市場への参入を実現するための技術開発
- ・売上目標の達成
- ・品質管理の強化

実施体制

- ・出荷・コンサルへの委託
- ・新規開拓エリアの選定と開拓のための費用を算出し半年で他社と競争する
- ・各種マーケティング戦略の実行
- ・新規開拓エリアでの販売実績の把握
- ・品質監査マニュアルの作成や検査基準の確立
- ・新規開拓エリアでの販売実績の把握
- ・新規開拓エリアでの販売実績の把握
- ・OOの販売拠点での販売実績の把握

※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、自社の形態を進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

p.121

- 補助事業が完了した日を含む事業年度(基準年度)の「**従業員(非常勤含む。以下同じ。)の1人当たり給与支給総額(※1)**」と比較した、基準年度の3事業年度後(最終年度)の「**従業員の1人当たり給与支給総額**」の年平均上昇率(下記計算式にて算出)が、全国における直近5年間(2020年度を基準とし、2021年度～2025年度の5年間を指す。)の最低賃金の年平均上昇率(**4.5%**)(以下、「**基準率**」という。)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。
 - 当該「**従業員の1人当たり給与支給総額**」の基準を満たした上で、「**給与支給総額**」か「**従業員の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。申請後の変更は出来ません。
- (※1)給料、賞与、各種手当(残業手当、休日出勤手当、職務手当、地域手当、家族(扶養)手当、住宅手当)等、給与所得として課税対象となる経費。

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**」または「**従業員の1人当たり給与支給総額**」
 B : 基準年度の「**給与支給総額**」または「**従業員の1人当たり給与支給総額**」

注意

補助金返還となる場合

- 本事業では、持続的な賃上げを実現するため、補助金の申請時に掲げた基準年度の「**給与支給総額**」又は「**従業員の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「**従業員の1人当たり給与支給総額**」の年平均上昇率の目標を達成できなかった場合、**未達成率に応じて補助金の返還を求める**。
- ただし、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求めません。(採択者向けに補助事業の手引きにて案内いたします。)
- また、基準年度の「**給与支給総額**」又は「**従業員の1人当たり給与支給総額**」が、公募の申請をした時点の直近の事業年度の「**給与支給総額**」又は「**従業員の1人当たり給与支給総額**」を下回った場合は補助金の返還を求める(※3)。
- ただし、補助金の公募の申請時において、確定した決算がない場合は、基準年度の「**給与支給総額**」又は「**従業員の1人当たり給与支給総額**」が、申請日を含む事業年度の「**給与支給総額**」又は「**従業員の1人当たり給与支給総額**」以上である必要があります。
- さらに、補助事業の実施にあたって雇用の安定等に十分な配慮を行うとともに、目標とする年平均上昇率と最終年度の「**給与支給総額**」又は「**従業員の1人当たり給与支給総額**」について、**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**することを求める。
- 表明がされていなかった場合、交付決定の取消及び補助金の返還を求める。

(※3)認められる基準年度における「**給与支給総額**」又は「**従業員の1人当たり給与支給総額**」

【参考】大規模成長投資補助金 概要

p.122

- 中堅・中小・スタートアップ企業が、持続的な賃上げを目的として、足下の人手不足に対応した省力化等による労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大を図るために行う工場等の拠点新設や大規模な設備投資に対して補助を行います。

| 項目 | 内容 |
|-----------|--|
| 1 補助上限額 | <u>50億円(補助率1/3以下)</u> |
| 2 補助事業期間 | 原則として、 <u>交付決定日から最長で2028年12月末まで</u> |
| 3 補助対象者 | <p><u>中堅・中小・スタートアップ企業(常時使用する従業員数が2,000人以下の会社等)</u>※単体ベース</p> <p>※一定の要件を満たす場合、中堅・中小・スタートアップ企業を中心とした共同申請(コンソーシアム形式:最大10者)も対象 ※みなし大企業は補助対象外</p> <p>① <u>投資額20億円以上(専門家経費・外注費を除く補助対象経費分)</u> ※100億宣言企業は<u>投資額15億円以上</u></p> |
| 4 補助事業の要件 | <p>② <u>賃上げ要件(補助事業の終了後3年間の対象事業に関わる従業員等1人当たり給与支給総額の年平均上昇率が5.0%以上(100億宣言企業は4.5%以上))</u> ※持続的な賃上げを実現するため、補助金の申請時に掲げた賃上げ目標を達成できなかった場合、未達成率に応じて補助金の返還を求める(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。事業者名は公表しない)</p> |
| 5 補助対象経費 | <p><u>建物費</u>(拠点新設・増築等※)、<u>機械装置費</u>(器具・備品費含む)、<u>ソフトウェア費</u>、<u>外注費</u>、<u>専門家経費</u> ※本社機能の一部移転・新設を含む</p> |
| 6 審査方法 | <p>一次審査(書類)、二次審査(外部有識者へのプレゼンテーション) 【審査項目】①<u>経営力</u> ②<u>先進性・成長性</u> ③<u>地域への波及効果</u> ④<u>大規模投資・費用対効果</u> ⑤<u>実現可能性</u></p> |
| 7 スケジュール | <u>公募期間:2026年春</u> |

【参考】大規模成長投資補助金 想定する採択事例のイメージ

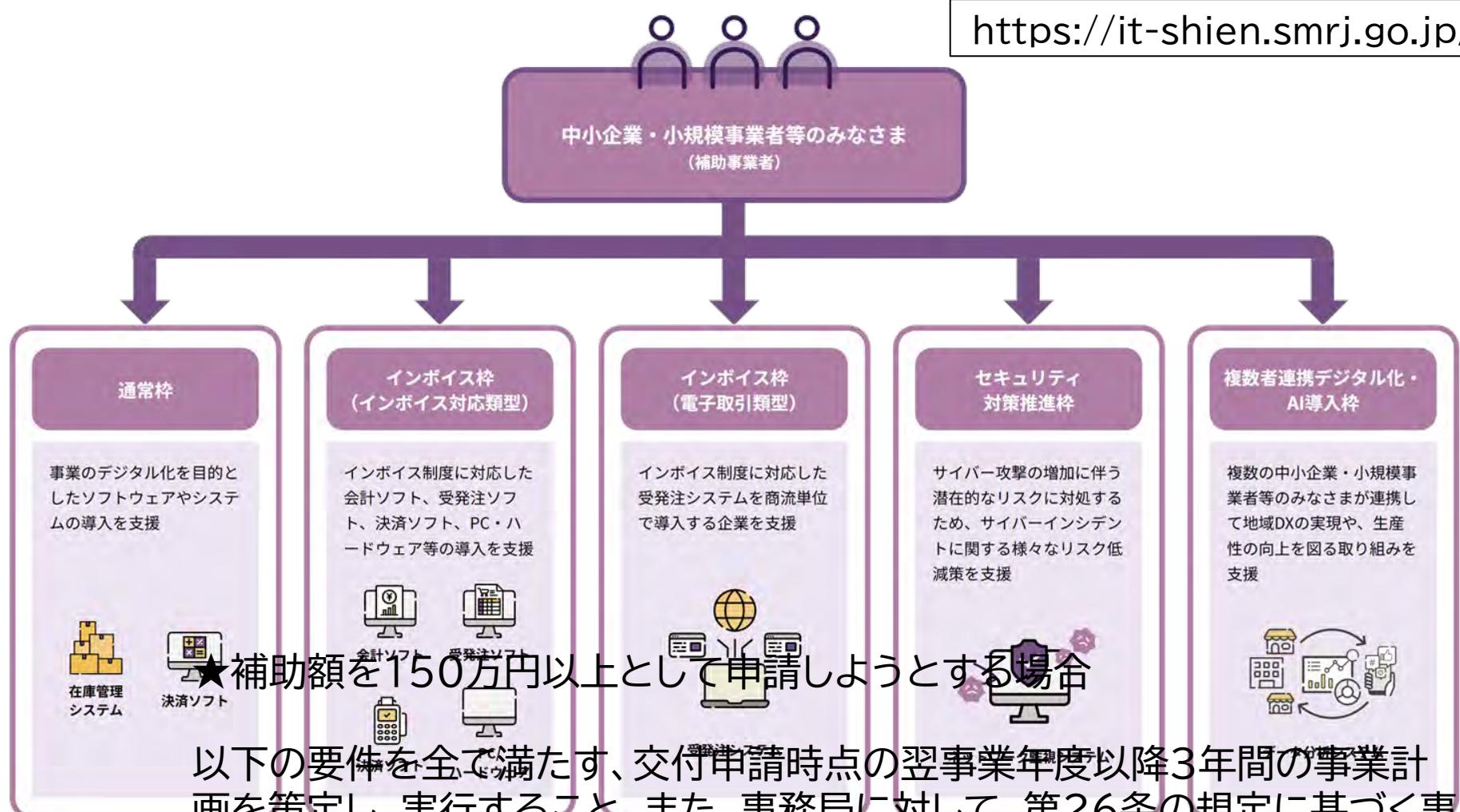
p.123

- 社会課題の解決と新市場の創出に資する革新的な製品・サービスを開発し、グローバルに事業展開するスタートアップが、製品等の量産に向けた大規模な投資を行う場合
- 地域の産業クラスターの形成につながるよう、地域の産業集積形成に資する大規模な投資を行う場合
- 産業用地が不足している現状を踏まえ、土壌汚染対策を行いながら、既存の工場跡地を活用する形で大規模な投資を行う場合
- 従業員のウェルビーイングや地域活性化の観点等も踏まえ、本社機能の地方移転を伴う大規模な投資を行う場合
- 事業者が大規模投資を行う際に、取引金融機関が事業の成長性やリスクを織り込んだ融資判断を行ったり、一般的な融資に留まらない手法(エクイティやメザニンの活用等)を事業者側に提案したりするなど、主体的に投資計画にコミットしている場合
- 現在中小企業である者が、投資の拡大・事業のスケールアップ等を通じて、本補助事業完了後3年以内に「中堅企業」になることを対外的に宣言する場合

| | |
|---|--|
| 小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金) | 小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用) |
| 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、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、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・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際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) | 貢上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援 |
| デジタル化・AI導入補助金 | 業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援 |
| 中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金) | 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・需要構造転換支援補助金 (工場・事業場型) 省エネルギー投資促進支援補助金 (設備単位型) (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 | 中小企業の生産性向上、持続的な貢上げに向けて、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 |

デジタル化・AI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/>



以下の要件を全て満たす、交付申請時点の翌事業年度以降3年間の事業計画を策定し、実行すること。また、事務局に対して、第26条の規定に基づく事業実施効果の報告を行うこと。

事業計画期間において、1人当たり給与支給総額(非常勤を含む全従業員)の年平均成長率を日本銀行が定める「物価安定の目標」+1パーセント以上向上させること。

事業計画期間において 事業場内最低賃金(事業場内で最も低い賃金)を地

デジタル化・AI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) |
| | | 4以上 | | 150万円~450万円 | |

「プロセス」:以下の工程の生産性向上・効率化に資する機能

- ① 顧客対応・販売支援
- ② 決済・債権債務・資金回収
- ③ 供給・在庫・物流
- ④ 会計・財務・経営
- ⑤ 総務・人事・給与・労務・教育訓練・法務・情シス・統合業務
- ⑥ 業種固有
- ⑦ 汎用・自動化・分析ツール

※最低賃金近傍:

令和6年10月から令和7年9月までの間で、「当該期間における地域別最低賃金以上～令和7年度改定の地域別最低賃金未満」で雇用している従業員が全従業員の30%以上である月が3か月以上ある場合は、2/3以内

デジタル化・AI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 (会計・受発注・決済 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 (会計・受発注・決済 のうち2機能以上) | |
| | + | | | | |
| | PC、タブレット、プリ ンター、スキャナー、 複合機 | ハードウェア | 1/2 | 上限10万円 | ハードウェア関 連費 |
| | POSレジ、モバイル POSレジ、券売機 | ハードウェア | 1/2 | 上限20万円 | |

デジタル化・AI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。

| 対象 | 対象システム等 | 補助率 | 補助金額 | 補助対象 |
|----------------|---|---|--------------|---------------------------|
| インボイス枠(電子取引類型) | 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 | 小規模事業者 ・中小企業等 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) |

デジタル化・AI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 |
|-------------|---|----------------------|------------------------------|-----------|
| | 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づれかのサービス | サービス利用料 (最大2年分補助) | 中小企業 1/2 小規模事業者 2/3 | 5万円～150万円 |

【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>

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

補助額を150万円以上で申請しようとする場合(全枠共通)

以下の要件を全て満たす、交付申請時点の翌事業年度以降3年間の事業計画を策定し、実行すること。また、事務局に対して、事業実施効果の報告を行うこと。

- ① 事業計画期間において、1人当たり給与支給総額(非常勤を含む全従業員)の年平均成長率を日本銀行が定める「物価安定の目標」+1パーセント以上向上させること。
- ② 事業計画期間において、事業場内最低賃金(事業場内で最も低い賃金)を地域別最低賃金+30円以上にすること。
- ③ 補助金の交付申請時点で、上記の①・②に規定する賃金引上げ計画を従業員に表明していること。

上記要件が適用されない事業者

- 小規模事業者
- 社会保険医療の給付等を行う保険医療機関及び保険薬局
- 介護保険法に基づく保険給付の対象となる介護サービス事業者
- 第一種/第二種社会福祉事業/更生保護事業を行う事業者
- 学校教育法に基づく学校、専修学校、各種学校

デジタル化・AI導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

【複数社連携デジタル化・AI導入枠】

| 複数社連携デジタル化・AI導入枠 | 経費区分 | 補助対象 | 補助額 | | 補助率 | 補助対象経費 | 補助金の上限額 |
|------------------|-----------------------------------|--|--|------------|----------------------|--|---------|
| | インボイス対応類型の要件に属する経費 | ITツール(ソフトウェア・オプション・役務) | ~350万円 | 50万円以下 | 中小企業3/4 小規模事業者4/5 | ソフトウェア購入費、クラウド利用費(最大2年分)、導入関連費、ハードウェア購入費 | 3,000万円 |
| | | | | 50万円~350万円 | 2/3 | | |
| | | PC・タブレット等 | ~10万円 | | 1/2 | 各種システム、ソフトウェア購入費、クラウド利用費(1年分)、導入関連費 | 200万円 |
| | 上記類型の要件に属さない複数者連携デジタル化・AI導入枠特有の経費 | レジ・券売機 | ~20万円 | | 1/2 | | |
| | | 消費動向等分析経費 | 50万円×グループ構成員数 | | 2/3以内 | AIカメラ・ビーコン・デジタルサイネージ等 | |
| | | 代表事業者が参画事業者を取りまとめるために要する事務費、外部専門家謝金・旅費 | インボイス対応類型の要件に属する経費と消費動向等分析経費を加えた費用の10パーセント | | 2/3以内 | | |

「各種システム」の例: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

デジタル化・AI導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

【複数社連携デジタル化・AI導入枠】

| 複数社連携デジタル化・AI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 |
| | | | 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) |
| | (3)その他経費 | ((1)+(2))×10% | 2/3 | | | 対象事業者は、①商工会議所、商工会、②商店街振興組合等、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、であること等が要件 | | |

「デジタル化・AI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% |

「デジタル化・AI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% |

「デジタル化・AI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 |
|-----|-------|
| 北海道 | 2,396 |
| 青森県 | 379 |
| 岩手県 | 521 |
| 宮城県 | 1,054 |
| 秋田県 | 290 |
| 山形県 | 469 |
| 福島県 | 730 |
| 茨城県 | 1,072 |
| 栃木県 | 779 |
| 群馬県 | 944 |
| 埼玉県 | 2,505 |
| 千葉県 | 1,809 |

| 所在地 | 採択件数 |
|------|--------|
| 東京都 | 11,508 |
| 神奈川県 | 3,187 |
| 新潟県 | 1,203 |
| 富山県 | 702 |
| 石川県 | 803 |
| 福井県 | 587 |
| 山梨県 | 428 |
| 長野県 | 1,068 |
| 岐阜県 | 1,251 |
| 静岡県 | 1,963 |
| 愛知県 | 4,517 |
| 三重県 | 818 |

| 所在地 | 採択件数 |
|------|-------|
| 滋賀県 | 810 |
| 京都府 | 1,905 |
| 大阪府 | 6,963 |
| 兵庫県 | 2,641 |
| 奈良県 | 628 |
| 和歌山県 | 476 |
| 鳥取県 | 266 |
| 島根県 | 330 |
| 岡山県 | 1,140 |
| 広島県 | 1,588 |
| 山口県 | 763 |
| 徳島県 | 324 |

| 所在地 | 採択件数 |
|-----------|---------------|
| 香川県 | 673 |
| 愛媛県 | 637 |
| 高知県 | 380 |
| 福岡県 | 4,428 |
| 佐賀県 | 539 |
| 長崎県 | 787 |
| 熊本県 | 1,155 |
| 大分県 | 757 |
| 宮崎県 | 628 |
| 鹿児島県 | 962 |
| 沖縄県 | 971 |
| 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% |

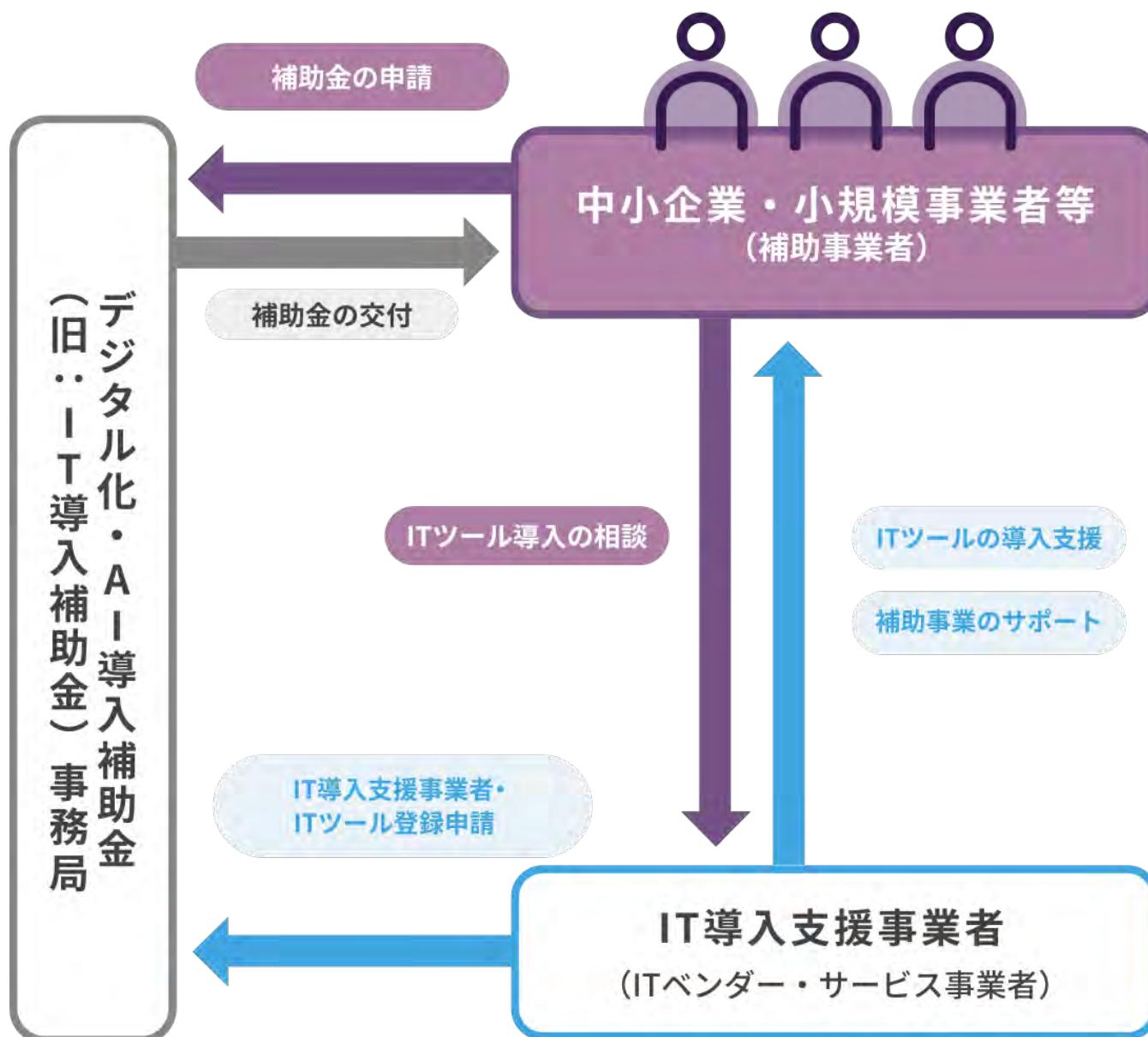
〈従業員数別採択件数〉

| 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 |

デジタル化・AI導入補助金 ②補助申請等のフロー



デジタル化・AI導入補助金 ③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がなくなり、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。

デジタル化・AI導入補助金 ③事例

教育・学習支援業

株式会社ITコンシェルジュサービス

⑥総務・人事・給与・労務・
教育訓練・テレワーク基盤

【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：東京都新宿区 設立：2016年 従業員数：1名

URL：<https://www.itconcierge-service.co.jp>

- ・企業のITサポート役となる「ITコンシェルジュ」の育成を手掛ける
- ・コロナ禍を機に、非対面型のアドバイザリーサービスを開始
- ・社内の情報システム構築やヘルプデスクにも対応



抱えていた経営課題



- 法人化して4年が経過し、社員の新規雇用や社内のITインフラ整備の必要性が高まっていた。
- 生産性の高い職場づくりを進め、社長自身も計画的に休暇を取得できるようにしたかった。
- コロナ禍により、現地での研修・セミナー開催ニーズが低下していた。

IT導入支援事業者の“伴走”支援で 迅速にITツール導入を実現

- 本業の時間を確保するため、補助金を活用することとし、IT導入支援事業者にサポートを依頼。
- 導入したITツール（Sharepoint）によって、膨大な過去のデータを社内で一元管理できるようになった。また、Teamsを活用し、全国を対象にオンライン形式でのセミナーや商談の開催が可能となった。

導入したITツール

オフィスあんしん365

(マイクロソフトが提供する「Office 365」をベースとしたツール)

<https://www.fujifilm.com/fb/solution/oos>

IT導入支援事業者
富士フィルムビジネスイノベーション株式会社
(旧 富士ゼロックス株式会社)

成果

作業効率30%アップ！

オンライン化により商圏拡大！



- 社長が週に1日「計画的」に休暇を取得できるようになった。IT技術を学ぶ時間も確保できた。
- これまで関東近県に限られていた商圏を拡大することができた。
- 発注側になることで、自社が提供しているサービスを見直す良い機会となった。

デジタル化・AI導入補助金 ③事例

IT導入補助金2022 活用事例

製造業

株式会社マルサン

ITツール導入前



課題

- 法改正を契機に事業拡大に挑戦したい※
※構造計算対応が必要になる工務店への提案



対応策

法改正に対応可能なCADソフトの導入

ITツール導入後



効果

- 構造計算まで自社完結
- 新規の営業提案が可能
- CADを扱える技術者の育成環境の充実



成果

- 受注領域の幅の広がりにより営業先が拡大。受注増が期待できる

導入ツール

事業者情報

| | | | |
|-----------|--|-----|----------|
| ツール名 | ARCHITREND ZERO | | |
| IT導入支援事業者 | 福井コンピューターアーキテクト株式会社 | | |
| 申請枠・類型 | 通常枠 (A類型) | | |
| 特徴 | <ul style="list-style-type: none"> 主に建築CADシステムの開発・販売 CADシステムの納入実績40,000社以上 | | |
| 所在地 | 福島県 | 売上高 | 3,680百万円 |
| 従業員数 | 81人 | 設立 | 1935年 |
| URL | https://www.marusan-lumber.co.jp/ | | |
| 特徴 | 木造住宅用の木質部材の製造販売及びこれらに関する建築資材の販売を手掛けている | | |

デジタル化・AI導入補助金 ③事例

卸売業・小売業

株式会社宝寿園



- ① 顧客対応・販売支援
- ② 決済・債権債務・資金回収
- ③ 調達・供給・在庫・物流

【申請類型】

IT導入補助金2021 通常枠（B類型）

【事業者情報】

住所：東京都新宿区 設立：1993年 従業員数：9名

売上高：約350百万円

URL <https://www.houju.co.jp/>

- ・野草十八茶 宝寿茶をはじめとする自然健康食品を手掛けています。
- ・テレビショッピングや雑誌通販、自社通販サイトなどで販売。
- ・20年以上お届けしているロングセラー商品です。

抱えていた経営課題



- 約5万件分の販売管理業務を自社システムで行うことに限界
データ容量の増加に伴いシステム動作が遅くなり各処理や電話対応にも影響しサービスの低下を招く。
- 経理処理の遅れ
売上データをはじめ経理は手書き伝票やエクセルへの手入力で対応していたため時間がかかり、データ反映にも1~2か月要した。

ITツールを連動させることで、
お客様の要件に対応

- お客様の細かな要望に合わせて対応可能かどうかIT支援業者からの具体的な仕様提案を時間をかけて検討。
- 販売管理に優れた「PCA商魂DX」と指定伝票発行システム「伝助」を連動させ要件を実現。
- 運用方法を徹底的に話し合い、旧システムからのデータ移行と新システムの運用開始を比較的スムーズに推進。

導入したITツール
PCA商魂DX with SQL Fulluse & 伝助

<https://pca.jp> <https://www.hexard.co.jp>

中小製造業向けの販売管理・仕入・在庫管理ソフト
& 指定伝票発行システム

IT導入支援事業者
富士フィルムビジネスイノベーションジャパンコンソーシアム

成果

伝票発行業務を6分の1に短縮！さらに顧客数2割UP。



- データ管理も自動化されたため、手作業が一切不要となった上に発送件数も増え、人的ミスも解消され顧客数が増えました。
- 注文時のオペレーションが飛躍的に早くなり、お客様をお待たせすることがなくなりました。

デジタル化・AI導入補助金 ③事例

IT導入補助金2022 活用事例

不動産管理業

株式会社タウン管理サービス

ITツール導入前



課題

- 各担当がデータを属人的に保持
- 情報集約で負担が増加
- 本来の業務に手が回らない



対応策

クラウド型会計ソフトによる
情報の一元化

ITツール導入後



効果

- 情報連携がシームレスになり、効率化
- 本来の業務に手が避けるため、売り上げ増加に注力可能



成果

- 家賃管理業務にかかる工数を**1/7へ削減見込み**
- 社員一人ひとりが価値発揮するためのデジタル化への機運が醸成

| | | | |
|-----------|--|-----|----------|
| ツール名 | freee会計 プロフェッショナルプラン | | |
| IT導入支援事業者 | フリー株式会社 | | |
| 申請枠・類型 | デジタル化基盤導入枠 (デジタル化基盤導入類型) | | |
| 特徴 | <ul style="list-style-type: none"> 経理業務を自動化する統合型会計システム リアルタイムな予実管理やペーパーレス化 | | |
| 所在地 | 東京都 | 売上高 | 3,500百万円 |
| 従業員数 | 34人 | 設立 | 1994年 |
| URL | https://www.town-ks.co.jp/ | | |
| 事業者情報 | アパート・マンションのサブリース及び管理・運営、居住用・事業用・投資用不動産の買取り及び再生販売等を手掛ける独立系管理会社 | | |

デジタル化・AI導入補助金 ③事例

その他サービス業

一般社団法人みどりと空のプロジェクト

④業種特化型

【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：千葉県山武郡芝山町

設立：2017年 従業員数：4名

URL：<https://midori-sora.com/>

- ・観光地域づくりに関する企画提案、地域資源を活用した商品開発（体験観光の推進）、スポーツツーリズムによる地域活性化事業



←スタッフ

電子化された
アンケート→



抱えていた経営課題



- 2年前から農泊事業（宿泊・農業体験）を開始し、電話による予約申込をExcelにて管理していたが、入力に手間も掛かり非効率だった。
- 宿泊事業に関する集客や予約管理等のノウハウを有していなかった。
- 施設利用マニュアルや来客者向けアンケートの電子化ができていなかった。

ITツール導入で予約業務効率化

～インターネットでの予約受付を開始～

- 2021年4月に予約システムの運用をスタート。予約受付・変更をスムーズに処理！トラブルもなく、順調に運用中。
- 電話による受付や紙による事務作業がなくなる。
- 「中小企業デジタル化応援隊事業」も活用し、IT専門家から業務のさらなるデジタル化に向けたコンサルティングを受ける。

導入したITツール

『evawat』

<https://evawat.com/>

クラウド型イベント管理、コミュニティ管理サービス
アンケートの作成・配信や自動分析も可能

IT導入支援事業者：合同会社エヴァワット

成果

予約管理の手間が6割減！

事務効率は2倍向上！



- デジタル化することで、入力ミスが激減！作業効率化とペーパーレス化も実現。
- アンケートデータから顧客の嗜好を掴めるようになり、プログラム内容・料金設定の検討や顧客満足の向上に活用できるようになった。

| | |
|---|--|
| 小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金) | 小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用) |
| 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、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、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・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際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) | 貢上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援 |
| デジタル化・AI導入補助金 | 業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援 |
| 中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金) | 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・需要構造転換支援補助金 (工場・事業場型) 省エネルギー投資促進支援補助金 (設備単位型) (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 | 中小企業の生産性向上、持続的な貢上げに向けて、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】
隨時カタログ確認→
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

随时受付中

清掃ロボット、自動券売機、スチームコンベクションオーブン、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

| 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) |
|---|-----|-------|------------------------|--|
| 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 |

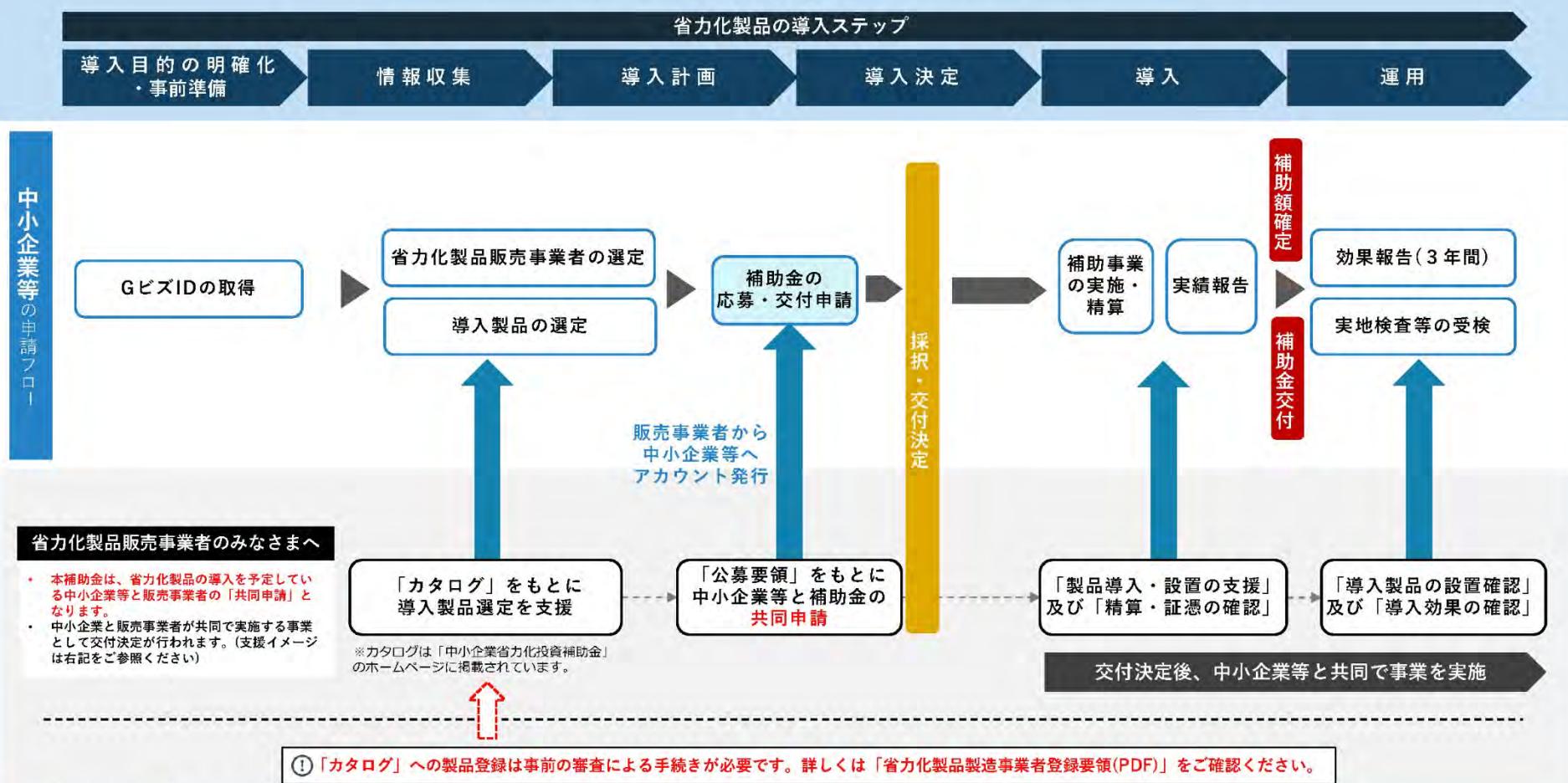
① 補助事業終了後3年間で毎年、申請時と比較して**労働生産性を年平均成長率3.0%以上**、2回目以降の申請を行う場合は、年平均成長率4.0%以上向上させる事業計画を策定し、採択された場合はそれに取り組まなければならない。

※労働生産性=[(営業利益)+(人件費)+(減価償却費)]÷[(従業員数)]

② 「大幅な賃上げを行う場合」は、(a)**事業場内最低賃金を45円以上増加させること**、(b)**給与支給総額を6%以上増加させること**、(a)(b)双方を補助事業実施期間終了時点で達成する見込みの事業計画を策定し、申請時に賃金引き上げ計画を従業員に表明していることが必要。

中小企業省力化投資補助金 (1) カタログ注文型

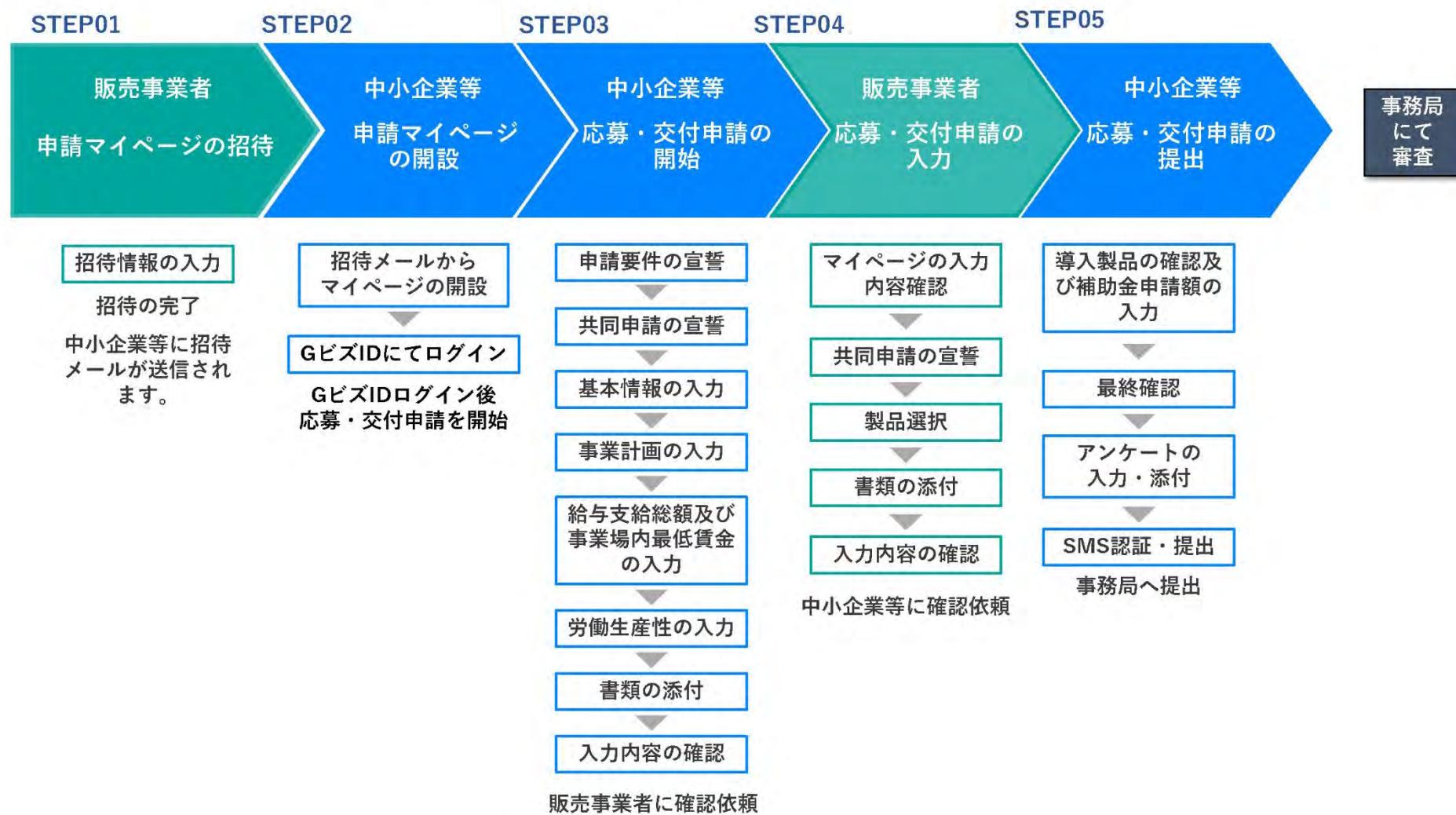
中小企業省力化投資補助金の申請フロー



中小企業省力化投資補助金 (1)カタログ注文型

● 応募・交付申請システムを利用した手続きの流れ

応募・交付申請の手続きは、販売事業者がマイページ招待を行うことにより開始できます。
本事業のホームページから申請を開始することはできませんのでご注意ください。



中小企業省力化投資補助金 (1)カタログ注文型

● 事業計画の策定

本事業では、カタログに登録された省力化製品を導入し、販売事業者と共同で取り組む事業であって労働生産性の向上目標及び補助対象要件を満たす事業計画に基づいて行われるものと補助対象とします。

中小企業等と販売事業者は事業計画を策定し、その内容について応募・交付申請をしてください。

● 労働生産性の向上目標の要件

中小企業等は、労働生産性の向上計画を策定し応募・交付申請で計画を申請します。

3年分の計画数値を応募・交付申請時に申請してください。

■ 向上目標の要件

期間：補助事業終了後毎年3年間

計画：毎年、応募・交付申請時と比較して労働生産性を年平均成長率(CAGR)3.0%以上向上させる

● 人手不足であることの確認

中小企業等は、人手不足である理由をいずれか1つ選択し、それぞれの理由に必要となる書類を提出してください。

人手不足に該当しない場合、申請の対象とはなりません。

■ 人手不足の理由についての選択

- ① 限られた人手で業務を遂行するため、直近1ヶ月の従業員の平均残業時間が月30時間を超えている。
- ② 整理解雇に依らない離職・退職によって従業員数が前年度比で5%以上減少している。
- ③ 採用活動を行い求人を掲載したものの、充足には至らなかった。

提出書類 上記で選択した内容により提出書類が異なります。

- ① 【指定様式】時間外労働時間※
 - ② 【指定様式】従業員減少の確認用※
 - ③ 求人募集したことを証明する書類(現在掲載しているまたは直近1年以内に掲載していたもの)
- ※【指定様式】は事務局が定める様式を事務局ホームページからダウンロードして使用してください。

- ④ その他、省力化を推し進める必要に迫られている。

①～③のいずれにも該当しないが省力化を推し進める必要性に迫られている場合、その理由について具体的かつ合理的な説明が必要です。
応募・交付申請の入力欄にて詳細に説明をしてください。

なお、④を選択した場合、省力化投資の必要性をより厳格に審査するため、採択結果の通知が大幅に遅れる可能性があります。

中小企業省力化投資補助金 (1)カタログ注文型

● 省力化を進めるための事業計画

中小企業等と販売事業者は、カタログから選んだ製品を用いて、労働生産性の向上目標を達成する見込みの事業計画を作成し、事業計画の申請にあたり（1）～（3）の3点を応募・交付申請時に説明してください。

（1）導入製品の使用方法について

中小企業等が入力します。

①使用者、②使用場所、③使用時間、④使用目的を入力し、その説明をしてください。

以下の観点を踏まえ、①～④を用い、省力化製品の使用方法及び導入計画を文章にて説明してください（200文字程度）

- 省力化製品をどの業務にて使用するのか
- 現在行っているどのような業務を、今後省力化製品が担うことになるのか。
- 省力化製品を具体的にどのように使用するのか。
- 現在どのような状況下にあり省力化製品を必要としているのか。
- 現在の人手不足が、省力化製品を導入することによりどのように改善されていくのか。

（2）省力化により既存業務から抽出できると期待される時間・人員の使途

中小企業等が入力します。

選択リストから当てはまるものを選択し選択した内容について200文字程度で説明してください。

- 今後の従業員の減少に対する業務維持（時短営業の回避など）のため
- 従業員の負担軽減のため
- 新規の受注獲得・業務拡大のため
- その他

選択リストから選択した①～④の内容をより具体的に文章にて説明してください。（200文字程度）

現在の労働環境や抱える課題等、省力化製品に置き換わる前の業務実態について説明し、更に①～③で選択した、時間・人員の使途について詳しく説明してください。

※なお、省力化により従業員を解雇することは本事業の目的に反しております。

（3）製品の導入により期待される省力化の効果

販売事業者が作成、添付をします。

販売事業者は【指定様式】省力化効果判定シートをダウンロードし、必要事項を入力のうえ応募・交付申請時に添付してください。導入する省力化製品のカテゴリ及び業種ごとにシートが異なります。

特に、既に別の機器が行っている業務を今回申請する機器で行う（機械の置き換えを行う）場合は、事業計画（1）の申請において、置き換えにより得られる省力化効果を具体的に記載してください。

（例）「○○機能が追加された製品に置き換えることで、△△にかかる時間が××分短縮される」等

※置き換えによる省力化効果が認められない場合は不採択となります。

中小企業省力化投資補助金 (1)カタログ注文型

● 賃金引き上げ目標 (補助上限額の引き上げを希望し大幅な賃上げを行う中小企業等)

補助上限額の引き上げを希望する中小企業等は、応募・交付申請時に賃金引き上げについての申告をし、給与支給総額の入力を行ってください。

給与支給総額とは

全従業員（非常勤を含む）に支払った給与（所定内給与のみ、賞与及び役員報酬等、福利厚生費、法定福利費や退職金は含まない。）とします。
応募・交付申請時点の直近月1か月分を入力してください。

■ 賃上げの目標

- (a)事業場内最低賃金を45円以上増加させること
- (b)給与支給総額を6%以上増加させること

応募・交付申請時と比較して

双方を補助事業期間終了時点で達成する見込みの事業計画を策定し、賃金引き上げ計画を従業員に表明することが必要となります。

■ 提出書類 賃金引き上げを行う際には書類の提出が必要です。

- (a)事業場内最低賃金を45円以上増加させること

●応募・交付申請時

「交付申請時点の直近月の最低賃金者の賃金台帳」

●実績報告時 「実績報告時点の直近月の最低賃金者の賃金台帳」

- (b)給与支給総額を6%以上増加させること

●応募・交付申請時 書類の提出はありません。※計画値の入力のみ。

●実績報告時 「交付申請時点の直近月の全従業員の賃金台帳」

「実績報告時点の直近月の全従業員の賃金台帳」

| 提出書類 | | |
|--|---------------------|--------------------|
| 全事業者共通 | | ファイル形式 |
| 【指定様式】従業員名簿（中小企業判定用） | | Excel |
| 財務諸表（前期・前々期の貸借対照表、損益計算書） | | PDF |
| 【指定様式】省力化効果判定シート ※販売事業者が添付 | | Excel |
| 法人 | 個人事業主 | ファイル形式 |
| 履歴事項全部証明書 発行から3ヶ月以内のもの | 確定申告書の控え 第一表 直近1期分 | PDF |
| 法人税の納税証明書（その2）直近3期分 | 所得税の納税証明書（その2）直近1期分 | PDF |
| 【指定様式】役員名簿 | | Excel |
| 【指定様式】株主・出資者名簿 | | Excel |
| 人手不足 ※設問の回答によっていずれかの提出が必要 | | ファイル形式 |
| 【指定様式】時間外労働時間、【指定様式】従業員減少の確認用、求人募集したことを証明する書類のいずれか | | Excel、PDF、JPEG、PNG |
| 大幅な賃上げ対象者 | | ファイル形式 |
| 最低賃金者の賃金台帳 | | PDF |

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】（2026年2月12日現在）153カテゴリー/1,899製品登録済み

【清掃・配膳ロボット、バックヤード業務サポート】
 清掃ロボット
 配膳ロボット
 飲料補充ロボット
 【店舗・施設向けセルフ対応型機器】
 券売機
 自動精算機
 自動チェックイン機
 【店舗・施設向けバックヤード業務サポート】
 入出金機
 【厨房サポート】
 スチームコンベクションオーブン（プログラム機能付き調理器具）
 自動フライヤー
 コンベアオーブン
 両面焼きグリドル
 業務用自動食器類洗浄機
 飲料ディスペンサー／とろみ給茶機
 再加熱キャビネット／カート
 【燃料補給等サービスシステム】
 タブレット型給油許可システム
 石油燃料容量遠隔監視システム
 【自動車整備】
 自動調色システム
 自動車向け溶接機（スポット溶接機）
 自動車向け溶接機（パルス制御溶接機）
 自動車向け塗装ブース
 自動車両洗浄機
 自動車用全自動フロンガス回収・充填装置
 【美容機器】
 美容ライト脱毛機器

美容トリートメント機器
 自動シャンプー（洗髪）機器
 【店舗・施設向け販売情報表示支援システム】
 電子棚札システム
 【店舗・施設向けデジタル映像システム】
 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）
 【食品機械】
 食品包覆機（食品包あん機、餃子成型機等）
 食品スライサ・カッタ
 パン等発酵生地の分割・まるめ機
 小型豆乳プラント（グラインダー・煮釜・絞り機一体タイプ）
 食品切断・分離・除去機（ヘッダー、ガッター、オートシェラー、芯取り機等）
 【物流システム機器】
 無人搬送車（AGV・AMR）
 検品・仕分システム
 自動倉庫
 ピッキングカートシステム
 ラックシステム（垂直回転ラック）
 ラックシステム（移動ラック）
 ラックシステム（流動ラック）
 垂直搬送機（貨物専用）
 デジタルピッキングシステム
 パレタイズロボット
 無人フォークリフト（AGF）
 バラ積みピッキングロボットシステム
 【印刷機械、紙加工関連機械】
 デジタル紙面色校正装置（グラビア・紙器パッケージ用デジタルプリンタ）

印刷用紙高積装置
 印刷用インキ自動計量装置
 産業用枚葉デジタル印刷機
 印刷用紙反転機
 自動紙折機
 印刷物インサー
 トムソン加工自動カス取り装置
 丁合機
 デジタル加飾機
 印刷紙面検査装置
 段ボール製箱機
 産業用デジタルラベル印刷機
 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）
 用紙（シート）積み下ろし装置
 産業用カッティングプロッター
 平面・曲面印刷機（パッド印刷機/ホットスタンプ印刷機）
 産業用自動ラミネーター機
 面板加工機
 段ボール箱糊付け機
 段ボール箱製函機
 重ね切り対応三方断裁機
 製本冊子断裁寸法検査装置
 DTFプリンターシステム
 カッタークリーサー（多機能自動断裁筋押し加工機）
 組立函自動製函機
 乱丁防止検査装置
 段ボール用デジタルインクジェット印刷機

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】（2026年2月12日現在）153カテゴリー/1,899製品登録済み

【廃棄物分離回収】

近赤外線センサ式プラスチック材質選別機
缶・BIN選別圧縮機
異素材の複合廃棄物破碎分離装置

【荷移動・運搬サポート】

バランサ装置
バッテリー式階段運搬台車

【ラベル貼り付け】

オートラベラー

【測量機器】

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）

地上型3Dレーザースキャナー

GNSS測量機(RTK)

【高機能建設機械】

マシンコントロール・マシンガイダンス機能付ショベル

チルトローテータ付ショベル

ウォータージェットはつりロボット

ICT締固め管理機能付き道路機械

【解体機】

シンダーコンクリート解体機

【建設現場作業】

建設現場作業ロボット（鉄筋組立作業ロボット）

鉄筋自動曲装置

【製造業・整備業等向けバックヤード業務サポート】

物品貸出管理機

【労働負担軽減デバイス】

パワーアシストスツツ

【伝票処理・検品支援システム】

仕分検印機能付きシートリーダー
RFIDによる一括読み取りシステム

【包装機器・包装関連機器】

シユリンクフィルム収縮装置

【プレス・板金加工用機器】

一本バー搬送ロボット

プレス用多関節ロボット

鍛圧・板金加工用バリ取り装置

パイプベンダー用投入・排出口ボット

板金機械用材料シート自動搬入・搬出装置

プレスブレーキ用金型自動交換装置

コイルライン

プレス間搬送ロボット

金属加工製品用洗浄装置

プレス機械用トランスファ装置

テーブル式スポット溶接機

クリンチングファスナー圧入機

精密板金向けTIG溶接協働ロボットシステム

プレスブレーキ用ロボットシステム

金型・大型部材用反転機

プレスブレーキ用金型交換サポート装置

【鋳造用機器】

鋳物用自動バリ取り装置

鋳造用自動注湯機

鋳造用プラスト装置

鋳造用自動駆動ミキサー（グリッド造型システム）

鋳造用砂性状自動測定装置

鋳造用反転装置

【非破壊検査装置】

オンライン非破壊検査装置（内部不良検査）

オンライン非破壊検査装置（外部不良検査）

【工作機械】

5軸制御マシニングセンタ

複合加工機

ツールプリセッター

NC細穴放電加工機

木材加工用5軸マシニングセンタ

CNC複合研削盤

4軸制御マシニングセンタ

ワイヤ自動供給付ワイヤ放電加工機

木材用高周波接着機

全自動CNC工具研削盤

キー溝加工機

機上計測装置付平面研削盤

ローダ付きNC旋盤

鏡面仕上げ加工機

電極自動交換装置付き形彫放電加工機

多軸自動旋盤

カメラ位置決め機能付き板金レーザ加工機

帶鋸用自動歪み取り機

切削粉塵飛散防止機能付きNCルータ

【プラスチック機械】

原材料自動計量混合搬送装置

プラスチック成形機部品洗浄装置（洗浄液式）

後工程自動化機能付 成形品取出しロボット

金型・温調機器水管洗浄機

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】（2026年2月12日現在）153カテゴリー/1,899製品登録済み

【表面処理】

蛍光X線膜厚測定器

【縫製機械】

自動裁断機

自動つま先縫製機能付き丸編み靴下編機

【精密測定・品質管理機器】

CNC三次元測定機

自動画像測定機

トラック積載容量計測システム

【溶接口ボット】

ハンディファイバーレーザ溶接機用協働口

ボットシステム

アーク溶接口ボット

デジタルアーク溶接機

【AM(Additive Manufacturing:付
加製造)機器】

3Dプリンタ(AM)

【配線加工・電装組立装置】

ワイヤーハーネス製造装置

【ガス精製・供給装置】

窒素ガス精製ユニット

【計測・分析機器】

自動分析計測機器

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250~2,000万円上乗せ(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

p.155

| 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) | 小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用) |
| 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、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、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・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際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) | 貢上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援 |
| デジタル化・AI導入補助金 | 業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援 |
| 中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金) | 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・需要構造転換支援補助金 (工場・事業場型) 省エネルギー投資促進支援補助金 (設備単位型) (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 | 中小企業の生産性向上、持続的な貢上げに向けて、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

[2025年度の内容]

p.157

| 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 | | ①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 | ②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(③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 | |
| 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) <small>*「一般枠」の補助対象設備を組み合わせて上記要件を満たすことも可とする。</small> | 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 ^{*2} | 2/3以内 | 1/2以内 <small>*投資回収年数7年未満の事業は1/3以内</small> | 1/2以内 <small>*投資回収年数5年未満の事業は1/3以内</small> |
| | 大企業 ^{*3} その他 ^{*4} | 1/2以内 | 1/3以内 <small>*投資回収年数7年未満の事業は1/4以内</small> | 対象外 |
| 補助金限度額 | 単年度事業 | 【上限額】15億円/事業全体 【下限額】100万円/年度 <small>(非化石転換の場合は20億円/事業全体)</small> | 【上限額】15億円/事業全体 【下限額】100万円/年度 <small>(非化石転換の場合は20億円/事業全体)</small> | 【上限額】15億円/事業全体 【下限額】100万円/年度 <small>(非化石転換の場合は20億円/事業全体)</small> |
| | 複数年度事業 | 【上限額】30億円/事業全体 【下限額】100万円/年度 <small>(非化石転換の場合は40億円/事業全体)</small> | 【上限額】20億円/事業全体 【下限額】100万円/年度 <small>(非化石転換の場合は30億円/事業全体)</small> | 【上限額】30億円/事業全体 【下限額】100万円/年度 <small>(非化石転換の場合は40億円/事業全体)</small> |
| | 連携事業 | 【上限額】30億円/事業全体 【下限額】100万円/年度 <small>(非化石転換の場合は40億円/事業全体)</small> | 【上限額】30億円/事業全体 【下限額】100万円/年度 <small>(非化石転換の場合は40億円/事業全体)</small> | 【上限額】30億円/事業全体 【下限額】100万円/年度 <small>(非化石転換の場合は40億円/事業全体)</small> |

| 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 | | ◎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 | | |
| 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。 | | ④EMS(エネルギー管理システム) 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 |
| 投資回収要件 | | 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 |
| 補助対象経費 | 補助率 ^{*2} 中小企業者等 大企業 ^{*3} その他 ^{*4} | 1/2以内 | 1/2以内 | 1/3以内 |
| 補助金限度額 | 補助金限度額 単年度事業 複数年度事業 連携事業 | 【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 | |

省エネルギー投資促進支援事業費補助金

[2025年度の内容]

p.159

| 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 | <p>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</p> <div style="border: 1px solid orange; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <div style="background-color: orange; color: white; text-align: center; padding: 5px; border-radius: 10px;">ユーティリティ設備</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin: 5px 0;"> ① 高効率空調 (産業・業務用エアコン等) ④ 高性能ボイラ ⑦ 液圧器 ⑩ 制御機能付き LED照明器具 </div> <div style="background-color: orange; color: white; text-align: center; padding: 5px; border-radius: 10px;">生産設備</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin: 5px 0;"> ② 産業ヒートポンプ ⑤ 高効率コージェネレーション ⑥ 冷凍冷蔵設備 ⑨ 産業用モータ </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin: 5px 0;"> ③ 産業用給湯器 ⑥ 低炭素工業炉 ⑧ 印刷機械 ⑩ ダイカストマシン </div> </div> <p>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。</p> | <p>④ EMS (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</p> | |
| 省エネルギー効果の要件 ^{*1} | <p>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</p> <p>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</p> <p>※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)</p> | <ul style="list-style-type: none"> 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 ^{*2} | <div style="display: flex; align-items: center;"> 中小企業者等 1/3 以内 </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> 大企業^{*3} その他^{*4} 1/2 以内 </div> | <div style="display: flex; align-items: center;"> 上限額 1億円/事業全体 </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> 下限額 30万円/事業全体 </div> | |
| 補助金限度額 | <p>(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)。</p> | | |

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、チーリングユニット、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
- **【高効率コーチェネレーション】**
- **【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】**

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高効率コーチェネレーション ⑤高性能ボイラが対象となる。

- 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

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ず」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

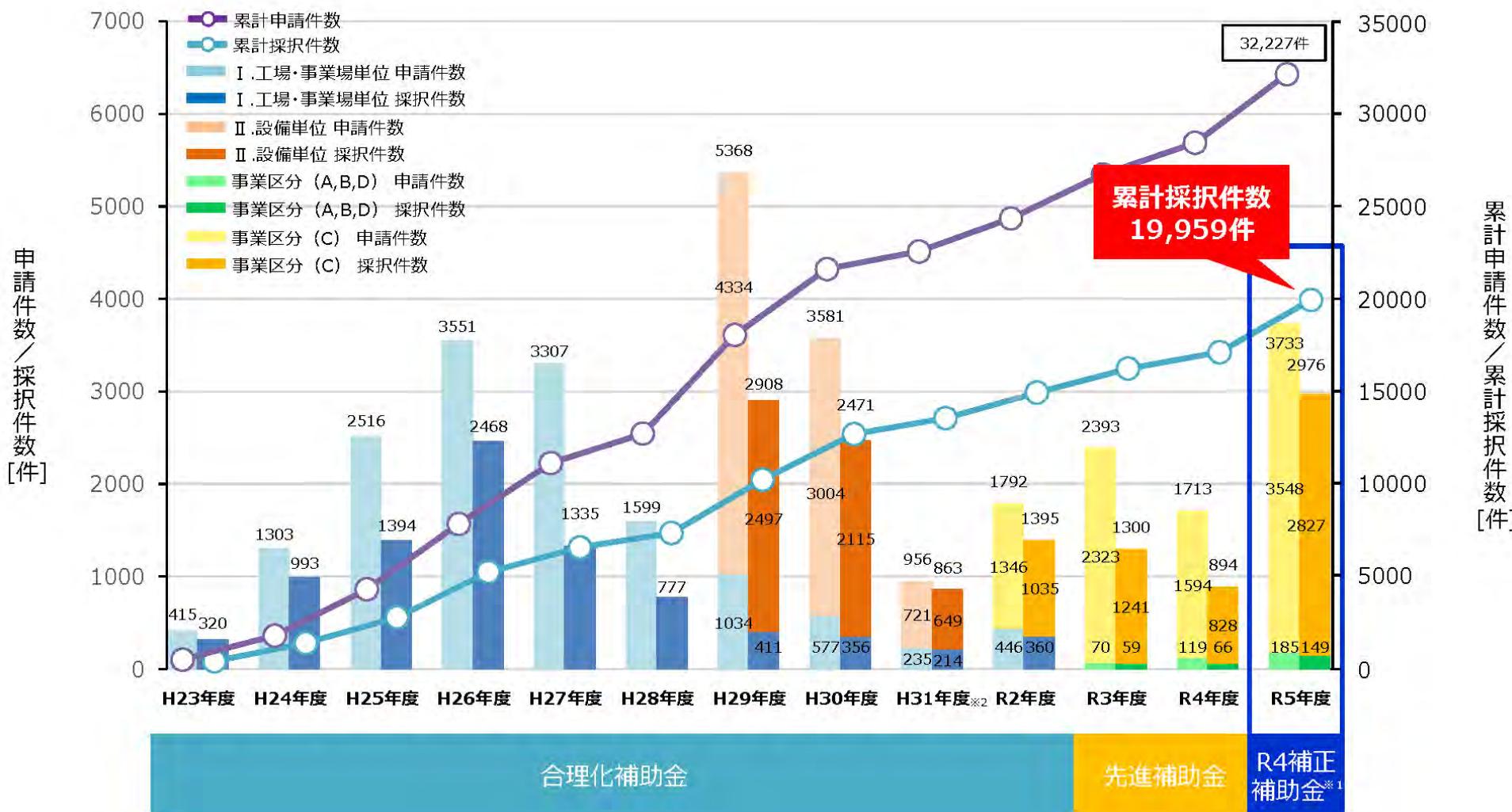
- ウォークスルー後、再度面談で、その場でできる省エネのアドバイスを実施。
*4割の企業で、費用のかからない運用改善の提案を実施できている。
- 後日、診断員が、工場でできる省エネの余地をまとめた資料を作成し、中小企業に提案・説明を実施。

■ 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、一般社団法人力ーポ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スサポート、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



省エネ補助金 令和4年度の状況

p.163

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 |
| 高効率コーポレーション | 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

p.164

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

[2025年度の内容]

p.165

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。

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



支援機関の選定と、支援対象範囲の合意



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

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利用できる)



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

[2025年度の内容]

p.166

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カ年度以内の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

[2025年度の内容]

p.167

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みます。)

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) | 1/3 | 1億円 |
| | | 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) | | |
| 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 | 1/3 | 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) のうちいすれか低い額を補助 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

[2025年度の内容]

p.168

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ございません。



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

用途ごとに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

[2025年度の内容]

p.169

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=設計PAL*/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

[2025年度の内容]

p.170

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。

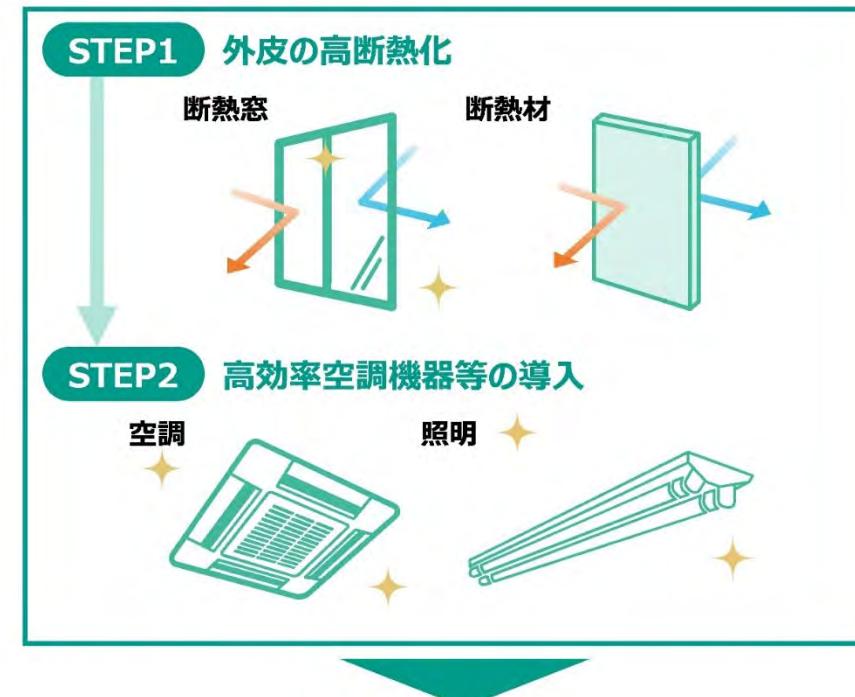
■主な要件：改修後の外皮性能BPIが1.0以下となること及び一次エネルギー消費量が省エネルギー基準から用途に応じて30%又は40%程度以上※2削減されること（ホテル・病院・百貨店・飲食店等：30%、事務所・学校等：40%）、BEMSによるエネルギー管理を行うこと等

■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) | 小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用) |
| 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、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、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・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際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) | 貢上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援 |
| デジタル化・AI導入補助金 | 業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援 |
| 中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金) | 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・需要構造転換支援補助金 (工場・事業場型) 省エネルギー投資促進支援補助金 (設備単位型) (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 | 中小企業の生産性向上、持続的な貢上げに向けて、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
ヤル・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

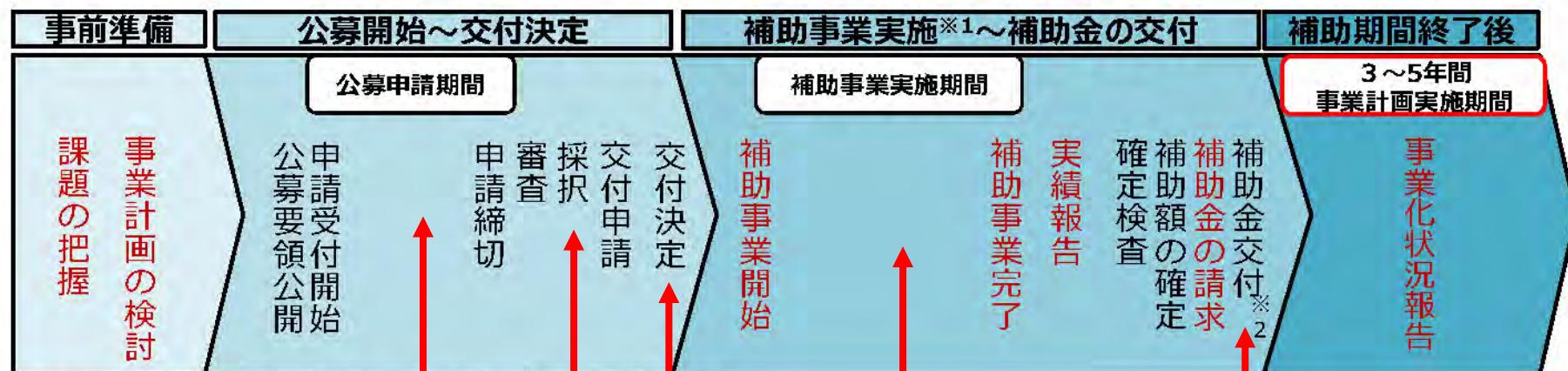
※廃業・再チャレンジ枠は、事業承継促進枠・専門家活用枠・事
業統合投資類型と併用できます

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(第14次:2026年4月3日~2031年4月2日まで) | 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 ※1:800万円を上限に、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 | 300万円※ ※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、補助上限金額に加算 ※補助下限額50万円(補助対象経費75万円以上) |
| 補助率 | 1/2・2/3※ ※中小企業者等のうち、小規模事業者に該当する場合: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、小規模事業者に該当する場合: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、廃業費(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、土壌汚染調査費、移転・移設費用) | PMI専門家活用類型: 謝金、旅費、委託費 事業統合投資類型: 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。

第14次公募

申請期間
2/27～4/3

採択
5/中旬

交付決定
6/上旬以降

事業実施期間
～2027年6/上旬

補助金交付
2027年1/下旬以降

第14次公募 事業承継促進枠 審査項目

①【取組の目的・必要性】

- 承継予定者による生産性向上等に係る取組が、**自社の成長及び地域経済等の発展等に資するもの**であること。

②【取組の実現可能性】

- 商品・サービスの**コンセプト及びその具体化までの手法やプロセスがより明確**となっていること。
- 事業実施に必要な人員の確保に目途が立っていること。
- 販売先等の事業パートナーが明確になっていること。

③【取組の収益性】

- ターゲットとする**顧客や市場が明確**で、商品、サービス、又はそれらの提供方法に対する**ニーズを的確に捉えており、事業全体の収益性の見通しについて、より妥当性と信頼性がある**こと。

④【取組の継続性】

- 予定していた販売先が確保できない等、**計画通りに進まない場合も事業が継続されるよう対応が考えられている**こと。
- 事業**実施内容と実施スケジュールが明確**になっていること。
- また、**売上・利益計画に妥当性・信頼性がある**こと。

第14次公募 事業承継促進枠 加点項目

- ① 「中小企業の会計に関する基本要領」又は「中小企業の会計に関する指針」の適用を受けている。
- ② 公募申請時に有効な期間における「経営力向上計画」の認定、「経営革新計画」の承認又は「先端設備等導入計画」の認定書を受けている。
- ③ 公募申請時に「地域おこし協力隊」として地方公共団体から委嘱を受けており、かつ承継者が行う生産性向上に資する取組の実施地が当該地域(市区町村)である。
- ④ 公募申請時点で「地域未来牽引企業」である。
- ⑤ 公募申請時点で「健康経営優良法人」である。
- ⑥ 公募申請時点で「サイバーセキュリティお助け隊サービス」を利用する中小企業等である。
- ⑦ 公募申請時点で「(連携)事業継続力強化計画」の認定を受けている。
- ⑧ 公募申請時点で、申請者の代表者(予定を含む。)が「アトツギ甲子園」の出場者(地方予選を含む。)である。
- ⑨ 公募申請時点で、ワーク・ライフ・バランス等の推進の取り組みを実施している。
 - 具体的には、(a)または(b)のいずれか。(a)「えるぼし認定」を受けている、もしくは、従業員 100 人以下の事業者で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。(b)「くるみん認定」を受けている、もしくは従業員 100 人以下の事業者で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。
- ⑩ 事業化状況報告時までに、事業場内最低賃金 + 30円以上となる賃上げを実施予定であり、従業員に表明していること。
 - 具体的には、事業化状況報告時に、前年度期末時点の事業場内最低賃金が + 30円の賃上げとなっているか(事業場内最低賃金が前年度期末時点において、前年度期首時点と比べて + 30円となっているかを確認する)

第14次公募 廃業・再チャレンジ枠 審査項目

- ① 【再チャレンジに係る取組を実現するために事業を廃業する必要性】
 - 再チャレンジに係る取組を実現するために、既存事業の廃業(設備撤去、解体等)が必要な理由が明確になっていること。
- ② 【廃業に向けた準備】
 - 廃業に伴う自社の従業員の再就職方針や既存取引先への支払い方針、取引先の引継ぎについて、明確にしていること。
- ③ 【再チャレンジに係る取組の実現性】
 - これまでの技術やノウハウ、アイディア、経験等を踏まえて、実現可能な事業であること。

第14次公募 廃業・再チャレンジ枠 加点項目

- ① 再チャレンジする主体の年齢が若いこと。
- ② 再チャレンジの内容が、「起業(個人事業主含む)」であること。
- ③ 事業化状況報告時までに、事業場内最低賃金+30円以上となる賃上げを実施予定であり、従業員に表明していること。
 - 具体的には、事業化状況報告時に、前年度期末時点の事業場内最低賃金が+30円の賃上げとなっているか(事業場内最低賃金が前年度期末時点において、前年度期首時点と比べて+30円となっているかを確認する)

事業承継・M&A補助金 ①概要

第14次公募 専門家活用枠 審査項目

① 買い手支援類型(Ⅰ型)

- ① 経営資源引継ぎの計画が補助事業期間内に適切に取り組まれるものであること
- ② 財務内容が健全であること
- ③ 買収の目的・必要性
- ④ 買収による効果・地域経済への影響
- ⑤ 買収実現による成長の見込み(自社の事業環境や外部環境を踏まえること)
- ⑥ [100億企業のみ]承継者と被承継者の事業にシナジー効果が見込まれること
- ⑦ [100億企業のみ]売上高100億円達成に向けた事業計画の実現可能性が認められること

② 売り手支援類型(Ⅱ型)

- ① 経営資源引継ぎの計画が補助事業期間内に適切に取り組まれるものであること
- ② 謾渡の目的・必要性
- ③ 謾渡による効果・地域経済への影響

第14次公募 専門家活用枠 加点項目

- ① 「中小企業の会計に関する基本要領」又は「中小企業の会計に関する指針」の適用を受けている。
- ② 公募申請時に有効な期間における「経営力向上計画」の認定、「経営革新計画」の承認又は「先端設備等導入計画」の認定書を受けている。
- ③ 公募申請時点で「地域未来牽引企業」である。
- ④ 公募申請時点で中小企業基本法等の小規模企業者である。
- ⑤ 公募申請時点で「(連携)事業継続力強化計画」の認定を受けている。
- ⑥ 公募申請時点で、ワーク・ライフ・バランス等の推進の取り組みを実施している。
 - 具体的には、(a)または(b)のいずれか。(a)「えるぼし認定」を受けている、もしくは、従業員100人以下の事業者で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。(b)「くるみん認定」を受けている、もしくは従業員100人以下の事業者で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。
- ⑦ 公募申請時点で「健康経営優良法人」である。
- ⑧ 公募申請時点で「サイバーセキュリティお助け隊サービス」を利用する中小企業等である。
- ⑨ 事業化状況報告時までに、事業場内最低賃金+30円以上となる賃上げを実施予定であり、従業員に表明していること。
 - 具体的には、事業化状況報告時に、前年度期末時点の事業場内最低賃金が+30円の賃上げとなっているか(事業場内最低賃金が前年度期末時点において、前年度期首時点と比べて+30円となっているかを確認する)

事業承継・M&A補助金 ①概要

第14次公募 PMI推進枠(PMI専門家活用類型) 審査項目

- ① PMIの目的・必要性
- ② PMI集中実施期の計画が補助事業期間内に適切に取り組まれるものであること
- ③ PMIによる効果(シナジー)・地域経済への影響
- ④ PMI実現による成長の見込み(自社の事業環境や外部環境を踏まえること)
- ⑤ 財務内容が健全であること

第14次公募 PMI推進枠(PMI専門家活用類型) 加点項目

- ① 「中小企業の会計に関する基本要領」又は「中小企業の会計に関する指針」の適用を受けている。
- ② 公募申請時に有効な期間における「経営力向上計画」の認定、「経営革新計画」の承認又は「先端設備等導入計画」の認定書を受けている。
- ③ 公募申請時点で「地域未来牽引企業」である。
- ④ 公募申請時点で中小企業基本法等の「小規模企業者」である。
- ⑤ 公募申請時点で「(連携)事業継続力強化計画」の認定を受けている。
- ⑥ 公募申請時点で、ワーク・ライフ・バランス等の推進の取り組みを実施している。
 - ・ 具体的には、(a)または(b)のいずれか。(a)「えるぼし認定」を受けている、もしくは、従業員100人以下の事業者で「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。(b)「くるみん認定」を受けている、もしくは従業員100人以下の事業者で「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。
- ⑦ 公募申請時点で「健康経営優良法人」である。
- ⑧ 公募申請時点で「サイバーセキュリティお助け隊サービス」を利用する中小企業等である。
- ⑨ 事業化状況報告時までに、事業場内最低賃金+30円以上となる賃上げを実施予定であり、従業員に表明していること。
 - ・ 具体的には、事業化状況報告時に、前年度期末時点の事業場内最低賃金が+30円の賃上げとなっているか(事業場内最低賃金が前年度期末時点において、前年度期首時点と比べて+30円となっているかを確認する)

事業承継・M&A補助金 ①概要

p.180

第14次公募 PMI推進枠(事業統合投資類型) 審査項目

- ① 事業統合投資(統合効果の最大化に向けた設備等投資)の目的・必要性
- ② 補助事業計画が補助事業期間内に適切に取り組まれるものであること
- ③ 補助事業計画内容が、事業統合投資を目的としたものであり、取組の合理性、目的達成の蓋然性が高いこと
- ④ 事業統合投資によって見込まれる統合効果(シナジー等)・地域経済への影響
- ⑤ 事業統合投資による成長の見込み(自社の事業環境や外部環境を踏まえること)
- ⑥ 財務内容が健全であること

第14次公募 PMI推進枠(事業統合投資類型) 加点項目

- ① 「中小企業の会計に関する基本要領」又は「中小企業の会計に関する指針」の適用を受けている。
- ② 公募申請時に有効な期間における「経営力向上計画」の認定、「経営革新計画」の承認又は「先端設備等導入計画」の認定書を受けている。
- ③ 公募申請時点で「地域未来牽引企業」である。
- ④ 公募申請時点で「(連携)事業継続力強化計画」の認定を受けている。
- ⑤ 公募申請時点で、ワーク・ライフ・バランス等の推進の取り組みを実施している。
 - 具体的には、(a)または(b)のいずれか。(a)「えるぼし認定」を受けている、もしくは、従業員100人以下の事業者で「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。(b)「くるみん認定」を受けている、もしくは従業員100人以下の事業者で「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。
- ⑥ 公募申請時点で「健康経営優良法人」である。
- ⑦ 公募申請時点で「サイバーセキュリティお助け隊サービス」を利用する中小企業等である。
- ⑧ 事業化状況報告時までに、事業場内最低賃金+30円以上となる賃上げを実施予定であり、従業員に表明していること。
 - 具体的には、事業化状況報告時に、前年度期末時点の事業場内最低賃金が+30円の賃上げとなっているか(事業場内最低賃金が前年度期末時点において、前年度期首時点と比べて+30円となっているかを確認する)

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、現代表者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(メークー系列店会、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を一番に考え、「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

p.183

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 | | | 経営革新等に係る取組の標題 | | | | | |
|---|--|---|--|-------|-------------|--|--|--|
| 業種 | 卸売・小売業 | 事業所所在地 | 愛知県名古屋市 | 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） | | | 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 | | | | | |
| 三輪 勝征 | 76歳 | ※承継時 | 経営革新等に係る取組の内容 | | | | | |
| 承継者（右） | | | 新役務の開発又は提供 | | | | | |
| 三輪 貞雄 | 52歳 | ※承継時 | <p>●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、新規顧客の取り込みと情報発信による売上向上を図る計画を立てた。</p> <p>●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することで、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の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認知度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、特にお酒に興味のある若者層にお酒の楽しみを知りたい方を提供できる。</p> <p>●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。</p> | | | | | |
| 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 | 地域経済やバリューチェーンへの貢献 | | | | | |
| 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 | 補助対象経費の内訳 | | | | | |
| 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績に深刻な影響が現れ、事業承継の影響が業績に影響を及ぼすことになった。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た「信用と信頼」を崩さないで。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じた憩いの場所を提供したり、店舗をリニューアルすることで、当然お金を借りることで、その返済が承継者に全部のしかかってくることが、唯一の不安です。 | 美濃屋商店は、無借金経営を行ってきました。承継するにあたって「信用と信頼」を崩さないで。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じた憩いの場所を提供したり、店舗をリニューアルすることで、当然お金を借りることで、その返済が承継者に全部のしかかってくることが、唯一の不安です。 | 名古屋港に向かう駅前道路の路面店として、酒類販売でよ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「名古屋みな祭」の往来客への商品供給や地域のお祭、冠婚葬祭、企業・病院・保育園等への納入、ショピングランナーの休憩所としても利用され、地元密着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のお手配も行っている。 | ● 設備費 | 経費の主な使い道 | | | |
| 被承継者との調整 | 承継者の承継に対する不安 | 認定経営革新等支援機関の名称：伊藤健介税理士事務所 | | | 設備費：店舗改装工事費 | | | |
| 承継にあたっては、承継者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、進めることが出来ました。 | 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。 | 認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容 | | | | | | |
| 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 | | | | | | | | |
| いつから相談？ | 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」が発覚した時にあります。 | | | | | | | |
| 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 | | | | | | | | |
| 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承継を考えましたが、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、一日も早く行な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、いろんな「補助金」があります。これを知りうるために「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ます。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 | 事業承継による新規事業分野への進出と販路開拓 | | | | |
|--------------------------|---|---|---|------------------------|---|--|--|--|
| 被承継者 | | 承継者 | | 経営革新等に係る取組の概要 | | | | |
| | 有限会社池田 代表取締役 イケダ マンフレッド 事業承継時年齢 71歳 業種 卸売・小売業 事業所所在地 山梨県南都留郡 富士河口湖町 売上高 500万円 資本金 3,000千円 従業員数 2名 | | 株式会社中屋 代表取締役 難波 真太郎 事業承継時年齢 47歳 業種 製造業 事業所所在地 新潟県三条市 売上高 ~50,000万円 資本金 25,000千円 従業員数 20名 | 事業承継による新規事業分野への進出と販路開拓 | | | | |
| 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 | | 経営革新等に係る取組の内容 | | | | |
| 木工用道工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。 | | その他の新たな事業活動 | | | | |
| 被承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 | | | | | | | | |
| 被承継者 | 承継者 | 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 | | | |
| 特になし。 | 承継前の事業課題 | 当社は、創業以来、大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も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? | <p>①他社との競争への対応を図るために、鋸刃生産用機械は鋸刃用研磨機分野への転入を行った。</p> <p>②他社との競争に対する費用と時間を考えずとも、すぐに取引が決まるという安心感の事業を承継する方が手っ取り早いと思ったため。</p> | | | <p>設備費：倉庫・米用ショールーム改修費 人件費：本事業に従事する人件費 旅費：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</p> | | | |
| 特になし。 | 相手先との交渉開始のきっかけ | 後継者不在で悩む被承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受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、事業譲受金および仕庫代金を一括で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 | <p>・課題：技術担当者「名に刃物、従来の事業用要員1名が経営の作業の手助けをする程度だったが、社員以上に業務範囲に広がるため従業員の負担が大きくなってしまった」 ・克服方法：専門性の高い新ヘッドの採用（職能や人材不足、商品リスト、販路リスト等）のリーダーシップに集中することで、その後の業務往來が円滑化されました。 </p> | | | | | | |
| 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分からなかったため、各部連絡係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? | | 認定経営革新等支援機関の名称 : いづみ税理士法人 | | | | | |
| 事業譲渡 | 被承継者 | 承継者 | 認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容 | | | | | |
| | 特になし。 | 事業譲渡支援センターと顧問税理士のアドバイスを得ながらしがりとした事業譲受契約書を作成でき、無理のない支払い条件も、ここに盛り込むことができたこと。また、被承継者はそれ以前に取引があつたものの、人柄も知つており、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こと。 | <input checked="" type="checkbox"/> 制度内容の理解 <input type="checkbox"/> 事業計画の立案 <input checked="" type="checkbox"/> 各種提出書類の作成 <input checked="" type="checkbox"/> 補助事業の実施 | | | | | |
| 2020年から2023年に向けて | | 売上高 30 %UP | これまで被承継者から引き継いだ仕入先と商品と顧客をほぼそろり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問い合わせ先が増えていくことから、市場が複数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 | | | | | | |
| 事業譲渡 | | <p>当社は製造業であり、これまで顧客とのつながりを重視してきましたが、事業譲渡の決済として実物に着けてからは、周囲の顧客との支払もあつたことによってかなりのスムーズに進むことができました。また、決済実行後から、コア客による新規取引が出来たことで、販路を広げることができました。</p> | | | | | | |
| © 2021 中小企業庁 | | | | | | | | |

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 | | | | | |
| 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。 | | 共に栄える精神と、人を大切にすることを大事にしてほしい。あと、自分が思うように会社を発展させたい。 | 年齢が若いため、自分よりやり（ひとりやり）にならないか不安であった。最近では人の話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！ | | | | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> 創業者に認めもらうこと。先代（被承継者）は2代目であったため、私（承継者）の祖父が創業者である。 被承継者（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、認めもらつた。 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標題

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つたため、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な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なう「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エ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、ミレ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：穴あけ自動化ソフトウエア導入費
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件の契約獲得を目指している。

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

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と良いかと思います。

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.186

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

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

支援の類型

引継ぎの形態

引継ぎの完了時期

買い手支援

事業譲渡

2020年12月

譲受先（相手先）を知ったきっかけ

引継ぎを決めた理由

引継ぎにあたり実施した事項

譲受先（相手先）とのコミュニケーションの詳細

- 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

- 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る
- 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

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



補助金の用途

- 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・待遇を維持
- 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、事業の担い手はいるはずなので、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 –



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っていたものの、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

引継ぎの形態

引継ぎの完了時期

売り手支援

株式譲渡

2021年1月

譲受先（相手先）を知ったきっかけ

引継ぎを決めた理由

- ・ 取引金融機関（関与専門家）からの紹介

- ・ 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

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

- ・ 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

外部専門家等から受けた支援の内容

地方銀行

事前相談 着手 交渉 DD クロージング

支援を受けた経緯

- ・ 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

既存取引先

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%

補助金の用途

1. 委託費：
アドバイザリー業務委託契約費（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、この現実に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。是非一步踏み出してほしい。

補助金制度の詳しい内容は、各補助金の公式ホームページを必ず確認ください。
この資料に基づいたことにより、損害等を受けた場合の責任については、負いかねます。

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 瞳明 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