



補助金を活用して、経営課題を解決！！

深刻な人手不足を解消するための省力化投資、
売上拡大や生産性向上を考えてみませんか？

2026年7月6日現在の情報で記載しています。

2026年7月14日 14:00～16:00

株式会社道家経営・法務事務所
代表取締役・中小企業診断士
道家 睦明

補助金を活用して、あなたの事業の魅力アップしよう!

Before:



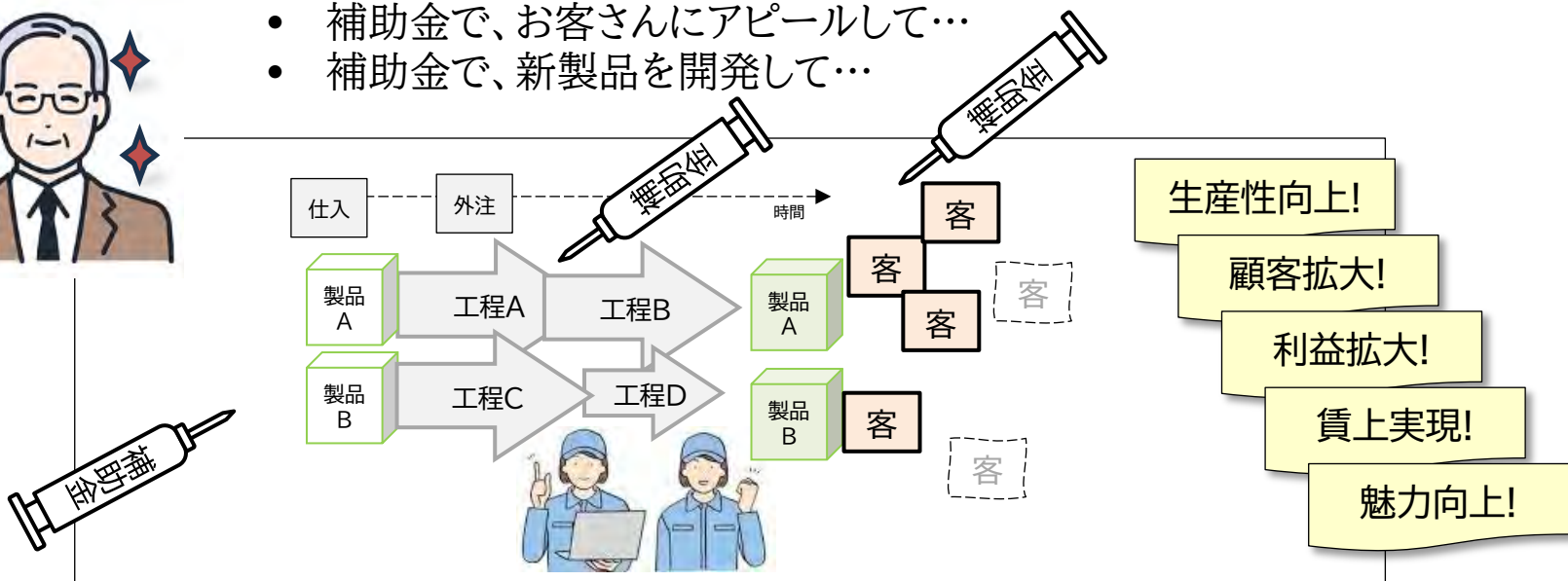
- つくるのに時間かかるなあ〜。
- もっとお客さんを増やしたいなあ〜。
- 新製品もつくりたいなあ〜。
- これがあるといいんだけどなあ〜。お金かかるしなあ〜。



After:



- 補助金で、最新の設備を入れて…
- 補助金で、お客さんにアピールして…
- 補助金で、新製品を開発して…



代表的な補助金(全国)

代表的な補助金 ～全国

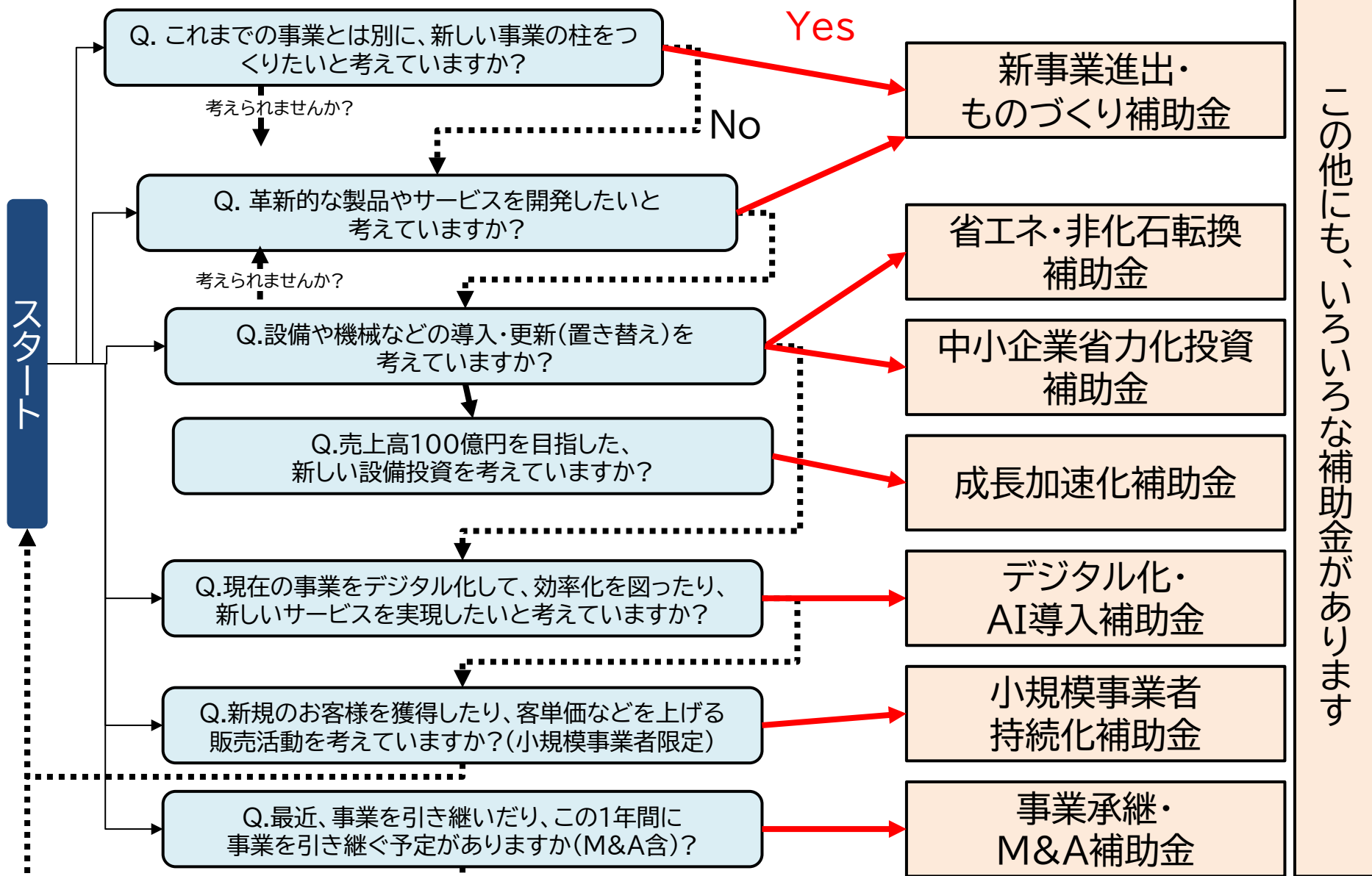
()内は、略称

<p>小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)</p>	<p>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)</p>
<p>新事業進出・ ものづくり商業サービス補助金 (新事業進出・ものづくり補助金)</p>	<p>中小企業等が技術的革新性のある製品・サービス開発や新市場・高付加価値事業への進出、海外市場開拓に取り組む際の設備投資等を支援。その結果、生産性向上や付加価値向上を通じた企業規模の拡大と賃上げの実現する。 (旧:新事業進出補助金、ものづくり補助金、が合体)</p>
<p>中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)</p>	<p>賃上げへの貢献、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</p>
<p>デジタル化・AI導入補助金</p>	<p>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</p>
<p>中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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・非化石転換補助金)</p>	<p>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</p>
<p>事業承継・M&A補助金</p>	<p>中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援</p>

どんな補助金が該当しそうか？

補助金の対象が違えば、同じ年度内に別の補助金も申請することも可能です。

全国版(代表的なもののみ)



どんな補助金が該当しそうか？

全国版(代表的なもののみ)

売上規模		事業者数	売上拡大 (新事業・新領域・新顧客・新単価…) →利益拡大→賃金アップ原資→付加価値額増加	高付加価値化 (低コスト・省力化・事業再編…) →利益拡大→賃金アップ原資→付加価値額増加		
100億円以上	大企業	1,300	中堅・中小成長投資補助金 上限50億円 補助率1/3 【中堅向け】 ✓ 急成長させたい ✓ 上場を目指したい…			
	中堅企業	9,000				
	中小企業	4,500				
100億円未満 ~10億円		9万	成長加速化補助金 【100億宣言】 上限5億円 補助率1/2	【100億宣言 企業向け】		
10億円 ~1億円		60万	新事業進出・ ものづくり補助金 上限9千万円 補助率1/2等 ✓ 新製品を開発したい ✓ 異分野進出したい ✓ 海外展開したい…			
1億円 ~1,000万円		140万		省力化投資 補助金 上限1億円 補助率1/2等 ✓ 承継前に事業を磨きたい ✓ M&Aの統合効果を出したい…	デジタル化 ・AI導入 補助金 上限450万円 補助率 1/2~4/5 ✓ 人手不足に対応したい ✓ 生産/提供プロセスを見直したい…	事業承継 ・M&A 補助金 上限2千万円 補助率 1/3~2/3 ✓ 業務をデジタル化したい ✓ 人手不足に対応したい…
1,000万円未満		140万	小規模事業者 持続化補助金 上限50万~250万円 補助率2/3、3/4 ✓ 販路を拡げたい ✓ 商品をPRしたい…			省エネ・ 非化石 転換 補助金 上限15億円 補助率 1/5~2/3 ✓ 省エネのために設備や工場等を更新したい ✓ エネルギーの最適化で地球環境保護に貢献したい
						Go-Tech 事業 単年度 4,500万円 3年間合計 9,750万円 以内 補助率 中小企業等 2/3以内 大学・公設試等 定額 ✓ 研究開発・試作品開発などをすすめたい ✓ 大学などと連携して、長期的に取り組みたい

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	6/16 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) 第2回 採択発表	3/6 第3回 申請開始	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/下旬採択) 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 第2回 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						9/2 3次採択 9/22 5次締切 9/30 4次採択			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)				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											
	セキュリティ対策 推進枠																		
	複数社連携IT導入枠						6/16 1次締切	7/24 1次採択	8/20 2次締切	9/30 2次採択	10/31 3次締切		12/11 3次採択	1/7 4次締切	2/17 4次採択				
省力化投資補助金		(カタログ型) 随時受付中		(一般型) 3/19 第1回 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)			
省エネ・非化石転 換補助金			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7月6日現在公表分

		2026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	2027年 1月	2月	3月
持続化補助金 (通常枠)		1/28 第19回 公募開始		3/6 第19回 申請開始 3/17 第18回 採択発表	4/30 第19回 申請締切			7月頃 第19回 採択発表				11/5 第20回 申請開始	12/15 第20回 申請締切			3月頃 第20回 採択発表
持続化補助金 (創業枠)		1/28 第3回 公募開始	(未発表) 第2回 採択発表	3/6 第3回 申請開始	4/30 第3回 申請締切			7月頃 第3回 採択発表								
中小企業新事業進出 補助金			2/17 第3回 申請開始	3/26 第3回申請締切 3/31 第2回採択発表 3/27 第4回公募開始		5/19 第4回 申請開始	6/19 第4回 申請締切	7/1 第3回 採択発表		9月末頃 第4回 採択発表	「新事業進出・ものづくり補助金」に統合					
ものづくり補助金		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 4/下旬 22次 採択発表	5/8 23次 申請締切			8/下旬 23次 採択発表							
新事業進出・ ものづくり補助金							6/29 公募開始		8/31 申請開始	9/30 申請締切						
成長加速化補助金			2/24 第2回 申請開始	3/26 第2回 申請締切		6/22~ 第2回 プレゼン審査		7/下旬 第2回 採択発表								
デジタル化・AI導 入補助金	通常枠															
	インボイス枠 (インボイス対応型) (電子取引型)			3/30 1次~4次 申請開始		5/12 1次締切	6/15 2次締切 6/18 1次交付決定	7/21 3次締切 7/23 2次交付決定	8/25 4次締切	9/2 3次交付決定	10/7 4次交付決定					
	セキュリティ対策 推進枠															
	複数社連携IT導入枠						6/15 1次締切	7/23 1次交付決定	8/25 2次締切		10/7 2次交付決定					
省力化投資補助金 一般型 (カタログ型は随時募集中)			2/2 第5回 申請開始 2/27 第5回 申請締切	3/6 第4回 採択発表 3/13 第6回 公募開始	4/15 第6回 申請開始	5/15 第6回 申請締切	6/下旬 第5回 採択発表 6/5 第7回 公募開始	7/1 第7回 申請開始 7/31 第7回 申請締切	8/下旬 第6回 採択発表					11月中旬 第7回 採択発表		
省エネ・非化石転換補助金		1/13 3次(複数年) 公募締切 1/22 3次(一部) 交付決定		3/30 1次公募 受付開始	4/27 1次公募 申請締切		6/1 2次公募 受付開始 6/19 1次公募 交付決定	7/9 2次公募 申請締切		9月上旬 2次公募 交付決定	3次公募 予定あり					
事業承継・M&A補助金		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	5/15 第14次 採択発表	6/19 15次公募 申請開始	7/24 15次公募 申請締切		9/中旬 15次公募 採択発表						

補助金等の支援策の最新情報 ~ 中小企業庁

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



The screenshot shows the top navigation bar of the METI website. It includes the METI logo, a language selector (Japanese, Site Map, English), a text size selector (Standard, Large), and a search bar. Below the navigation bar is a breadcrumb trail: ホーム > 申請・お問合せ > 調達・予算執行 > 補助金の公募・採択. The main heading is 補助金の公募・採択. Below the heading is a paragraph of introductory text and a list of recent announcements.

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](#)」をご覧ください。

中小企業庁が所管する補助金、認定計画等に申請された情報は「[中小企業庁関連事業データ利活用ポリシー](#)」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>



The screenshot shows the METI website's 'Support Measures Overview' page. At the top, there is a navigation bar with the METI logo and links for 'Home', 'About METI', 'Support Measures Overview', 'Review/Research', 'White Paper/Statistics', 'Policy', and 'Application/Inquiry'. Below the navigation bar, there is a search bar and a list of support measures categorized into seven groups:

- (1) 補助金 (Subsidies)
- (2) 金融支援 (Financial Support)
- (3) 税制優遇 (Tax Incentives)
- (4) 事業承継支援 (Business Succession Support)
- (5) 取引支援 (Transaction Support)
- (6) その他の支援 (Other Support)
- (7) 相談窓口等 (Consultation Windows, etc.)
- (8) 予算 (Budget)

(1) 補助金

[公券中・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。



[ミラサボplusのご案内 PDF](#)

中小企業向け補助金・総合支援サイト ミラサボ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】「ミラサボ」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「ミラサボplus」とは一切関係ございませんので、ご注意ください。ミラサボ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(カタログ注)




中小企業成長加速化補助金



ものづくり・商業・サービス生

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



経営課題を解決する羅針盤

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

掲載日の新しい順 ▾

表示件数

10件 ▾

代表的な補助金 ～三重県

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

三重県エネルギー価格等高騰対応生産性向上・業態転換支援補助金

公募期間	第1期 2026年1月13日(火)から2月27日(木)まで 第2期 2026年5月12日(火)から6月11日(木)まで 7月下旬交付決定予定	受付終了
補助対象者	三重県内に主たる事務所又は事業所を有する中小企業・小規模企業等(三重県版経営向上計画の認定申請を行うことができる者)で、エネルギー価格等高騰の影響を緩和する生産性向上や業態転換の取組を実施することで、従業員の賃金引上げ等につなげようとする者。	
補助対象事業	<p>エネルギー価格等高騰の影響を緩和し、生産性向上や業態転換を図るために実施する以下の経営向上の取組</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)省エネルギー機器や完全事業消費再生可能エネルギー装置の導入による生産性向上 (2)省力化・作業効率化・生産能力増強等のための設備導入やDXの導入による生産性向上 (3)サプライチェーンの強靱化のための部素材の内製化、製造工程の見直し等の事業再構築 (4)需要が見込める分野にシフトして収益の柱を作る事業再構築 (5)新商品・新サービスの開発、新事業の立ち上げ等による事業再構築 (6)新たな需要が見込める既存商品のブランド力強化や新たな顧客層の掘り起こしにつなげる販路開拓 (7)その他エネルギー価格等の高騰に対応するための取組 	
補助率	1/2以内	
限度額	<p>【賃上げコース(従業員の賃金引上げに取り組む中小企業・小規模企業等を対象とする)】 上限200万円 下限50万円</p> <p>【一般コース(小規模企業等を対象とする)】 上限100万円 下限30万円</p>	
補助対象期間	交付決定日(令和8年7月下旬(予定)～令和8年12月25日(金) [第2期]	
対象経費	広報費、展示会等出展費、開発費、借料、機械装置等費、外注費 など	
ホームページ	https://www.pref.mie.lg.jp/SHINSAN/HP/m0143000177_00030.htm	

四日市市(三重県)の事業者支援の主な補助金

カテゴリー	創業	新規産業創出
名称	特定創業者販路拡大事業費補助金	新規産業創出事業補助金
目的	創業支援等事業計画に基づく支援を受けた、市内の創業間もない方が認知度の向上や販路拡大のために実施する、販路拡大に必要な経費の一部を補助	中小製造業者が行う新商品・新技術開発にかかる経費を支援
対象事業者の条件	創業後3年を経過していない市内事業者で、創業塾等を受講した者等	主たる事業所又は研究所を市内に有して1年以上事業を営んでいる中小製造業者
補助対象事業	販売促進事業(例)販促用チラシの作成・送付・ポスティング、HP 作成、ウェブ広告、ネット販売システムの構築 など	1.成長分野への新規参入事業:中小製造業者が航空宇宙産業、ヘルスケア産業、IoT産業など、今後成長の見込まれる分野に新規参入するために自ら行う事業 2.自社研究開発事業:中小製造業者の既存事業の高付加価値化に係る事業
補助対象経費	広告宣伝費、委託費、事務費その他市長の認める経費	謝金(専門家への謝金)、旅費(専門家旅費)、原材料・部品等購入費、機械工具費(機械又は工具の試作・改良に要する経費、機械又は工具の購入・借用・据付・試運転に要する経費)、外注加工費、技術導入提携費(技術指導等に要する経費)、産業財産権等の取得に要する経費、技術研修費
補助上限額	15万円	
補助率	1/2以内	1.補助対象経費の2/3以内(対象事業費が500万円以内の場合は1/2以内) 限度額400万円(2か年計画の場合は、各年400万円を限度とし、2か年で合計800万円まで) 2.補助対象経費の1/2以内 限度額200万円(2か年計画の場合は、各年200万円を限度とし、2か年で合計400万円まで)

四日市市(三重県)の事業者支援の主な補助金

カテゴリー	設備投資	設備投資
名称	中小企業IoT等活用促進事業補助金	IT企業等進出支援事業補助金
目的	生産性向上や低コスト化、省力化、製品の付加価値化等に繋げるためのIoT等(IoT、AI、ビッグデータ)の導入に取り組む市内中小製造業者を支援	ITオフィス等の事業所を新設、増設する企業等に対して、その経費の一部を補助
対象事業者の条件	市内中小製造業者	市内で ITオフィス等を新設または増設する事業者
補助対象事業	<p>(1)IoT等活用人材育成事業・副業人材活用事業:外部のIT専門家等を講師とする社内研修、又はIoT等の活用にかかる外部の講座等に自社の社員等を参加させる事業。外部の副業人材等を活用し、社内のデジタル人材育成等を行う事業。</p> <p>(2)IoT等活用計画策定事業:外部のIT専門家等を活用して、生産性向上や低コスト化、製品の付加価値化、新製品創出等に繋げるためのIoT等の導入可能性の検討、またはIoT等を用いた設備投資計画を策定する事業。</p> <p>(3)IoT等本格導入推進事業:生産性向上や低コスト化、製品の付加価値化や新製品創出等のため、具体的なIoT等を用いた設備投資を行う事業。</p>	<p>(1) ITオフィス等開設経費補助事業 市内で ITオフィス等を新設または増設する事業に対して補助。</p> <p>(2) 進出企業建物賃貸料補助事業 (1)の事業を利用した、又は同時に利用する事業者に対して最大3年間、建物賃貸料を補助。</p> <p>(3) 通信回線使用料補助事業 (1)の事業を利用した、又は同時に利用する事業者に対して最大3年間、通信回線使用料を補助。</p>
補助対象経費	<p>(1)IoT等に関する研修・講座参加費、専門家依頼経費、副業人材等の登用にかかる謝金等</p> <p>(2)IoT等に関する研修・講座参加費、コンサルティング委託経費、専門家依頼経費</p> <p>(3)システム開発委託費、パッケージソフト導入費、クラウドサービスの導入・初期費用、コンサルティング委託経費、専門家依頼経費</p>	<p>(1) ITオフィス等開設経費補助事業 ①事務所等の改装費:店舗等の整備費(製品の購入が主目的となる家電、什器等を除く。)②広告宣伝費:事務所開設にかかるパンフレット・カタログ等作成費、新聞・雑誌・Webページ等の広告費</p> <p>(2) 進出企業建物賃貸料補助事業 ①建物賃貸料:交付決定日の属する年度を含む3年度分</p> <p>(3) 通信回線使用料補助事業 ①通信回線使用料:直接事業に供される電話料金、インターネット接続費、クラウドサービス利用料、プロバイダー利用料等。</p>
補助上限額		
補助率	<p>(1)補助率:補助対象経費の合計額の2分の1以内 上限額:15万円</p> <p>(2)補助率:補助対象経費の合計額の3分の2以内 上限額:80万円</p> <p>(3)補助率:補助対象経費の合計額の3分の2以内 上限額:100万円</p>	<p>(1) 補助対象経費の1/2以内(上限額50万円)</p> <p>(2) 補助対象経費の1/2以内(月額上限6万円、年間上限72万円)</p> <p>(3) 補助対象経費の1/2以内(月額上限10万円、年間上限120万円)</p>

四日市市(三重県)の事業者支援の主な補助金

カテゴリー	販路開拓 見本市等出展事業補助金	販路開拓 中小企業海外販路開拓支援事業補助金
名称	見本市等出展事業補助金	中小企業海外販路開拓支援事業補助金
目的	市内で開発された優れた製品の販路拡大と新規需要開拓を促進するため見本市等へ出展する際の出展料の一部を補助	海外で開催される見本市や商談会などへ出展する市内の中小企業者を支援
対象事業者の条件	ア.地場産業見本市等出展事業 (1)事業協同組合、協業組合等の団体、(2)地場産品に関する中小企業者で構成される団体 イ.中小製造業見本市等出展事業 主たる事業所を市内に有して1年以上事業を営む中小製造業者	主たる事業所を市内に有し、かつ、市内において1年以上事業を営む中小企業者
補助対象事業	(1)見本市等への出展は、市内で開発した製品、技術の販路開拓を目的としたもの (2)国もしくは地方公共団体が主催、もしくは後援する見本市等、又は出展者見込み100者以上の広く一般に公開される見本市等への出展である (3)見本市等への出展について、他の公的な補助金を受けていない	日本国外で開催される見本市等(見本市、展示会、商談会など名称の如何に関わらず、販路の開拓を目的として、自社の製品や技術を来場者に対して展示し、もしくは商談を行う催し)に出展する事業
補助対象経費	ア: 補助対象事業:小売を主たる目的とする見本市等出展事業 補助対象経費:小間料、補助率:1/4以内、上限額:50万円	①会場費(出展料、入場料、展示工事費、機器レンタル料等)、②現地通訳費、③輸送費(出展製品・パンフレット等の輸送、保険料等)、④広報・宣伝活動費(広告費、パンフレット作成費、翻訳経費等)、⑤専門家謝金(コンサルタント等謝金)、⑥旅費(航空運賃(国内利用分除く)のみ対象とし、宿泊費等を除く。)
補助上限額	イ: 補助対象事業:小売を主たる目的としない見本市等出展事業 補助対象経費:小間料、補助率:1/2以内、上限額:50万円	
補助率	イ: 補助対象事業:小売を主たる目的としない見本市等出展事業 補助対象経費:小間料、補助率:1/2以内、上限額:20万円	補助対象経費の2分の1以内(初回の交付のみ3分の2以内)

四日市市(三重県)の事業者支援の主な補助金

カテゴリ	人材	人材
名称	中小企業人材確保支援事業費補助金	中小企業人材スキルアップ支援事業費補助金
目的	人材確保のために就職フェア等に出展する市内中小企業等に対し、その出展料の一部を補助	市内の中小企業等が、人材の能力向上のために必要な資格の取得に要する経費の一部を助成
対象事業者の条件	主たる事業所を市内に有し、かつ、市内において1年以上事業を営む中小企業者	市内で1年以上の事業を行い、市税を完納している、市内に本店または主たる事業所(従業員総数の2分の1以上の従業員が常時勤務している事業所をいう。)を有する事業者
補助対象事業	都市部等で開催される就職フェア(新卒向け、転職者向け等)。インターンシップ合同説明会も対象。	対象者が、市内事業所に勤務する従業員等に、講習会等または試験を受けさせるなどして技術力および生産性の向上に資する資格を取得させる事業
補助対象経費	出展ブース費及び出展に伴うWeb掲載費	講習会等の受講料、テキスト代、試験料
補助上限額	30万円	1資格あたり1人につき上限3万円、1事業者あたりの年間補助上限15万円
補助率	対象経費の3分の2	対象経費の2分の1

四日市市(三重県)の事業者支援の主な補助金

カテゴリ	人材	人材
名称	中小企業働きやすい職場づくり支援事業費補助金	海外人材確保支援事業補助金
目的	従業員のワーク・ライフ・バランスの実現や、働きやすい職場づくりを推進するため、就業規則の見直しや職場環境のハード整備を行う市内中小企業等に対し、その費用の一部を補助	外国人留学生のインターンシップの受入れ及び海外現地人材の育成に取り組む中小企業者を支援
対象事業者の条件	主たる事業所を市内に有し、かつ、市内において1年以上事業を営む中小企業者	主たる事業所又は研究所を市内に有して1年以上事業を営んでいる中小製造業者
補助対象事業	(1)ソフト整備支援事業:従業員がそれぞれのライフスタイルや本人の希望にあった働き方が出来る制度の導入など、就業規則の見直しを行う事業、 (2)ハード整備支援事業:従業員が就労しやすい職場をめざし、職場内に子どもの遊び場スペース、多機能トイレや女性用トイレ・更衣室を設置するなど、事業所等の整備を行う事業(ただし、備品のみ購入は対象外)	ア)外国人留学生のインターンシップ受入事業 イ)海外現地人材の育成事業
補助対象経費	(1)社会保険労務士等への報酬等、(2)工事請負費、修繕費等	ア)外国人留学生のインターンシップ受入事業 ①インターンシップ実習生の交通費及び宿泊費 補助率等:2分の1以内 上限額:インターンシップ実習生1人につき、50千円以内(ただし、宿泊費補助は1日あたり4千円を上限) ②インターンシップ実習生の指導のために配置した人員の人件費 補助率等:インターンシップ実習生1人につき、1日あたり5千円 上限額:インターンシップ実習生1人につき、50千円以内
補助上限額		
補助率	(1)補助対象経費の2分の1以内 1回につき上限10万円 1事業者、年度内に1回まで (2)補助対象経費の2分の1以内 1回につき上限50万円 1事業者、年度内に1回まで	イ)海外現地人材の育成事業 ①海外現地人材の渡航費 補助率等:2分の1以内 上限額:海外現地人材1人につき、150千円以内(ただし、宿泊費補助は1日あたり4千円を上限とする。) ②海外現地人材が日本国内での研修に参加する場合の参加費 補助率等:2分の1以内 上限額:海外現地人材1人につき、100千円以内

四日市市(三重県)の事業者支援の主な補助金

カテゴリー	商店街	商店街
名称	空き店舗等活用支援事業補助金	定期市魅力発信事業補助金
目的	空き店舗等(①郊外団地 住宅 の空き家・空き店舗、②商店街内の空き店舗、③③商店街内の空き店舗、既存店舗の全部又は一部、④地区空き家等活用計画を定めた地区;小山田地区、水沢地区)への新規出店を支援	市内の定期市等が実施する賑わい創出のためのイベント開催や情報発信等に対し補助
対象事業者の条件	空き店舗等への新規出店する事業者(3年以上営業を継続する意思のあること)	定期市または団体(市役所市場、三滝川慈善橋市場、阿倉川四・九の市、富洲原四・九の市、ふれあい四の市)
補助対象事業	①小売業、飲食サービス業、生活関連サービス業、医療・福祉事業、②③小売業、飲食サービス業、生活関連サービス業、医療・福祉事業、情報通信業、学術研究、専門・技術サービス業 のほか、商店街の集客等に資するもの、④小売業、飲食サービス業	定期市の魅力向上や利用者の為の環境整備を目的とした事業
補助対象経費	①②④: 出店1年目:店舗の改装費、維持費(光熱水費、広告宣伝費の1/2以内最大50万円(商店街、郊外住宅団地の小売業については3/4以内最大150万円)	①広告宣伝費、②報償費、③物件費、④会議費(食事代を除く)、⑤事務費、⑥整備費、⑦その他市長が適当と認めた経費(但し、事業実施に伴い、広告収入、事業収入等がある場合は、上記①～⑦の合計額からこれらの収入総額を差し引いた額が補助対象経費となる)
補助上限額	出店2年目:店舗の維持費(光熱水費)、広告宣伝費の1/2以内最大20万円	
補助率	③: 出店1年目から3年目:店舗の改装費、維持費(光熱水費)、広告宣伝費、賃料及び消耗品費(食糧費及び食材費は除く)の1/2以内最大50万円	補助対象経費の3分の2以内で、補助限度額は50万円(高校生等の若者と共に実施する場合、補助対象経費に相当する額で補助限度額は30万円)

四日市市(三重県)の事業者支援の主な補助金

カテゴリー	その他	その他
名称	コンビナートカーボンニュートラル化促進事業補助金	四日市萬古焼でおもてなし事業補助金
目的	臨海部コンビナート地区に立地する企業による事業化可能性調査(FS調査)又は社会実証にかかる費用に対して、補助金を交付	地場産品である「四日市萬古焼」をPRするため、市内飲食店や宿泊施設で来客者に四日市萬古焼の器で食事を楽しんでもらうための器の購入費の一部を補助
対象事業者の条件	臨海部コンビナート地区に立地する企業	市内で飲食店や宿泊施設を営む者、又は、それらを営もうとする者
補助対象事業	事業化可能性調査又は社会実証のうち、次の各号の要件を全て満たす事業。 (1)市内において設備投資がなされる前提で行われること (2)温室効果ガス排出削減に資する事業に関するものであること	市内飲食店・宿泊施設で来客者に四日市萬古焼の飲食用の器で食事を提供する事業
補助対象経費	(1)委託費用 (2)専門家依頼経費 (3)その他市長が必要と認めた費用	市内の窯元、工房等で作成された四日市萬古焼で飲食に用いる器の購入経費(市内の店舗で購入すること)
補助上限額	1 臨海部コンビナート地区に立地する企業が実施する2者以上の企業間連携による事業化可能性調査又は社会実証のうち、国又は国の補助事業実施委託先からの補助金の交付決定を受けたもの 補助率:1/2以内 補助限度額:30,000千円 2 臨海部コンビナート地区に立地する企業が実施する事業化可能性調査又は社会実証のうち、2者以上の企業間連携によるもの 補助率:1/3以内 補助限度額:15,000千円 3 臨海部コンビナート地区に立地する企業が実施するその他の事業化可能性調査又は社会実証 補助率:1/3以内 補助限度額:7,500千円	10万円
補助率		1/2以内

参考:業務改善助成金

業務改善助成金

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/zigyonushi/shienjigyoku/03.html

業務改善助成金とは？

業務改善助成金は、事業場内で最も低い賃金(事業場内最低賃金)を50円以上引き上げ、生産性向上に資する設備投資等を行った場合に、その設備投資等にかかった費用の一部を助成する制度です。

事業場内最低賃金
の引き上げ計画



設備投資等の計画
機械設備導入、
コンサルティングなど

計画の
承認と実施

業務改善助成金を支給
(最大600万円)

※ 事業場内最低賃金の引き上げ計画と設備投資等の計画を立てて申請いただき、交付決定後に計画どおりに事業を進め、事業の結果を報告いただくことにより、設備投資等にかかった費用の一部が助成金として支給されます。

<事業場内最低賃金とは？>

- 事業場で最も低い時間給を指します。(ただし、業務改善助成金では、雇入れ後6か月を経過した労働者の事業場内最低賃金を引き上げていただく必要があります。)
- 事業場内最低賃金の計算方法は、地域別最低賃金(国が例年10月以降に改定する都道府県単位の最低賃金額)と同様、最低賃金法第4条及び最低賃金法施行規則第1条又は第2条の規定に基づいて算定されます。

対象事業者・申請の単位

- 中小企業・小規模事業者であること(大企業と密接な関係を有する企業(みなし大企業)でないこと)
- 事業場内最低賃金が、令和8年度地域別最低賃金未満であること
- 解雇、賃金引き下げなどの不交付事由がないこと

以上の要件を満たした事業者は、事業場内最低賃金の引き上げ計画と設備投資等の計画を立て、(工場や事務所などの労働者がいる)事業場ごとに申請いただきます。

業務改善助成金

助成上限額

コース区分	事業場内最低賃金の引上げ額	引き上げる労働者数	助成上限額	
			右記以外の事業者	事業場規模30人未満の事業者
50円コース	50円以上	1人	30万円	40万円
		2～3人	40万円	70万円
		4～5人	70万円	70万円
		6～7人	90万円	90万円
		8人以上	110万円	110万円
		10人以上※	130万円	130万円
70円コース	70円以上	1人	40万円	50万円
		2～3人	50万円	100万円
		4～5人	130万円	130万円
		6～7人	180万円	180万円
		8人以上	230万円	230万円
		10人以上※	300万円	300万円
90円コース	90円以上	1人	90万円	100万円
		2～3人	150万円	240万円
		4～5人	270万円	270万円
		6～7人	360万円	360万円
		8人以上	450万円	450万円
		10人以上※	600万円	600万円

※ 10人以上の上限額区分は、特例事業者が、10人以上の労働者の賃金を引き上げる場合に対象になります。

助成率

事業場内最低賃金 1,050円未満	4/5
事業場内最低賃金 1,050円以上	3/4

特例事業者

以下の要件に当てはまる場合が特例事業者となります。なお、②に該当する場合は、助成対象経費の拡充も受けられます。

① 賃金要件	申請事業場の事業場内最低賃金が1,050円未満である事業者
② 物価高騰等要件	原材料費の高騰など社会的・経済的環境の変化等の外的要因により、申請前6か月間平均における利益率が前年度と比べ3%ポイント※以上低下している事業者

※「%ポイント（パーセントポイント）」とは、パーセントで表された2つの数値の差を表す単位です。

物価高騰等要件に該当する事業者は、パソコン等(パソコン、スマホ、タブレット等と周辺機器)の新規導入が認められる場合があります。

業務改善助成金

「引き上げる労働者数」の数え方

- ①事業場内最低賃金である労働者
- ②事業場内最低賃金である労働者の賃金を引き上げることにより、賃金額が追い抜かれる労働者
(ただし、いずれも申請コースと同額以上賃金を引き上げる必要があります。)

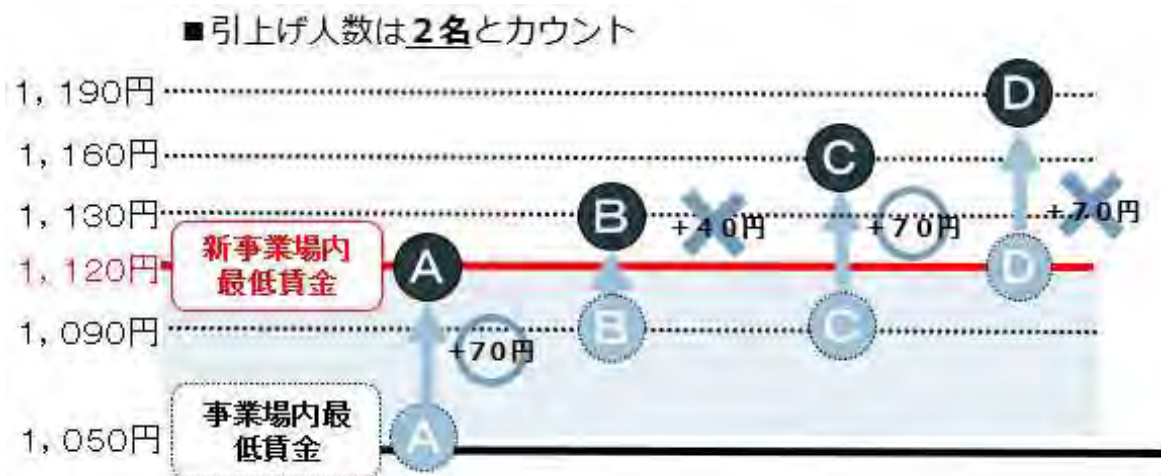
<例:事業場内最低賃金1,050円の事業場で70円コースを申請する場合>

A:事業場内最低賃金である労働者なので、「引き上げる労働者」に**算入可**

B:申請コース以上賃金を引き上げていないので、**算入不可**

C:Aに賃金額が追い抜かれる労働者であり、かつ、申請コース以上賃金を引き上げているので、**算入可**

D:既に引上げ後の事業場内最低賃金以上なので、**算入不可**



- A: 引上げ人数としてカウント
- B・C: 新事業場内最低賃金以上に引き上げる必要がある。ただし、引上げ人数としては、申請コースの額(70円)以上引き上げているCのみ対象。
- D: 既に新事業場内最低賃金以上なので、70円以上引き上げてもカウントしない。

業務改善助成金

対象となる設備投資など

助成対象事業場における、生産性向上に資する設備投資等が助成の対象となります。また、一部の事業者については、助成対象となる経費が拡充されます。

経費区分	対象経費の例
機器・設備の導入	<ul style="list-style-type: none"> POSレジシステム導入による在庫管理の短縮 リフト付き特殊車両の導入による送迎時間の短縮
経営コンサルティング	国家資格者による、顧客回転率の向上を目的とした業務フロー見直し
その他	顧客管理情報のシステム化

助成金額の計算方法

助成される金額は、生産性向上に資する設備投資等にかかった費用に一定の助成率をかけた金額と助成上限額とを比較し、いずれか安い方の金額となります。

<例>

○事業場内最低賃金が1,040円

→助成率4/5

○8人の労働者を1,130円まで引上げ(90円コース)

→助成上限額450万円

○設備投資などの額は600万円

480万円
(=600万円×4/5)

(設備投資費用×助成率)

>

450万円
(=助成上限額)

(90円コースの助成上限額)



450万円が支給されます。

賃金引き上げの注意点

- 地域別最低賃金の発効に対応して事業場内最低賃金を引き上げる場合、発効日の前日までに引き上げていただく必要があります。
- 引上げ後の事業場内最低賃金額と同額を就業規則等に定めていただく必要があります。
- 複数回に分けての事業場内最低賃金の引上げは認められないので、ご注意ください。
- 引き上げる対象労働者は、週所定労働時間が20時間以上の雇用保険加入者が対象となります。

(例)10月1日に新しい地域別最低賃金(1,040円→1,090円)が発効される場合

発効日の前日(9月30日)までに事業場内最低賃金の引上げ(1,045円→1,100円)を完了+併せて、就業規則等に事業場内最低賃金が1,100円である旨、定める



対象!

発効日の当日(10月1日)に事業場内最低賃金の引上げ(1,045円→1,100円)を実施

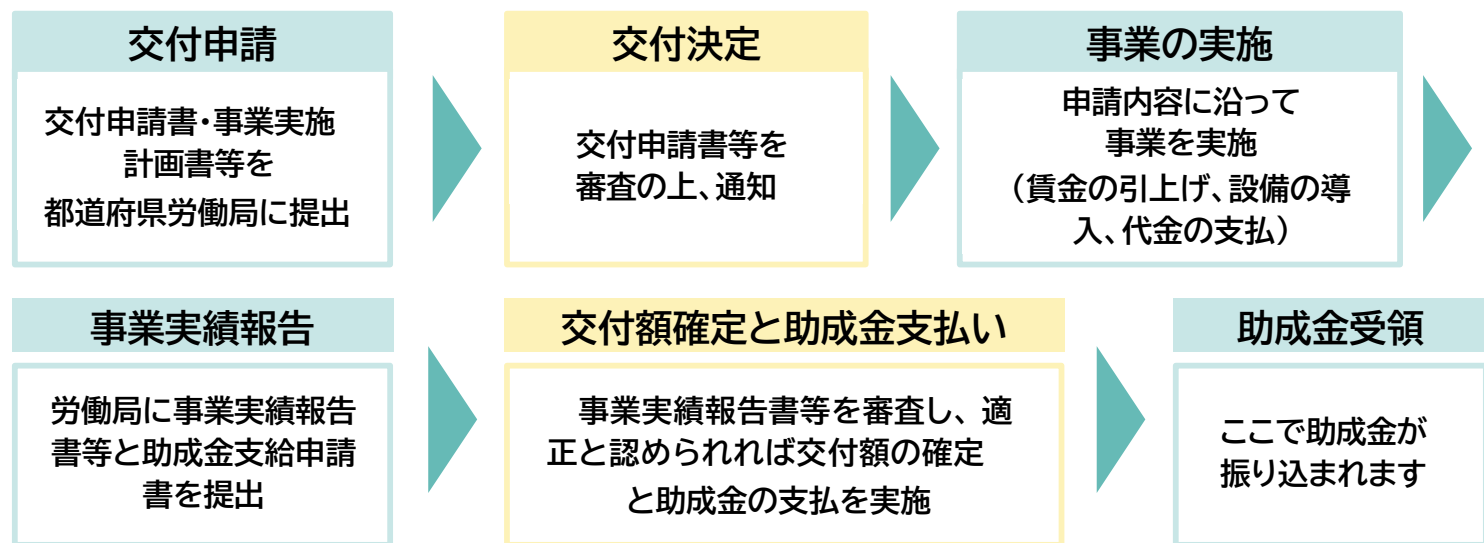


対象外

業務改善助成金

助成金支給の流れ

事業所の所在地を管轄する都道府県労働局に対し、所定の様式で交付申請を行っていただきます。労働局による申請内容の審査を経て交付決定がなされたら、申請内容に沿って事業を実施してください。事業完了後、労働局に事業実績報告と助成金支給申請を行っていただくと、労働局による報告内容の審査を経て、助成金が支給されます。



令和7年度からの変更点

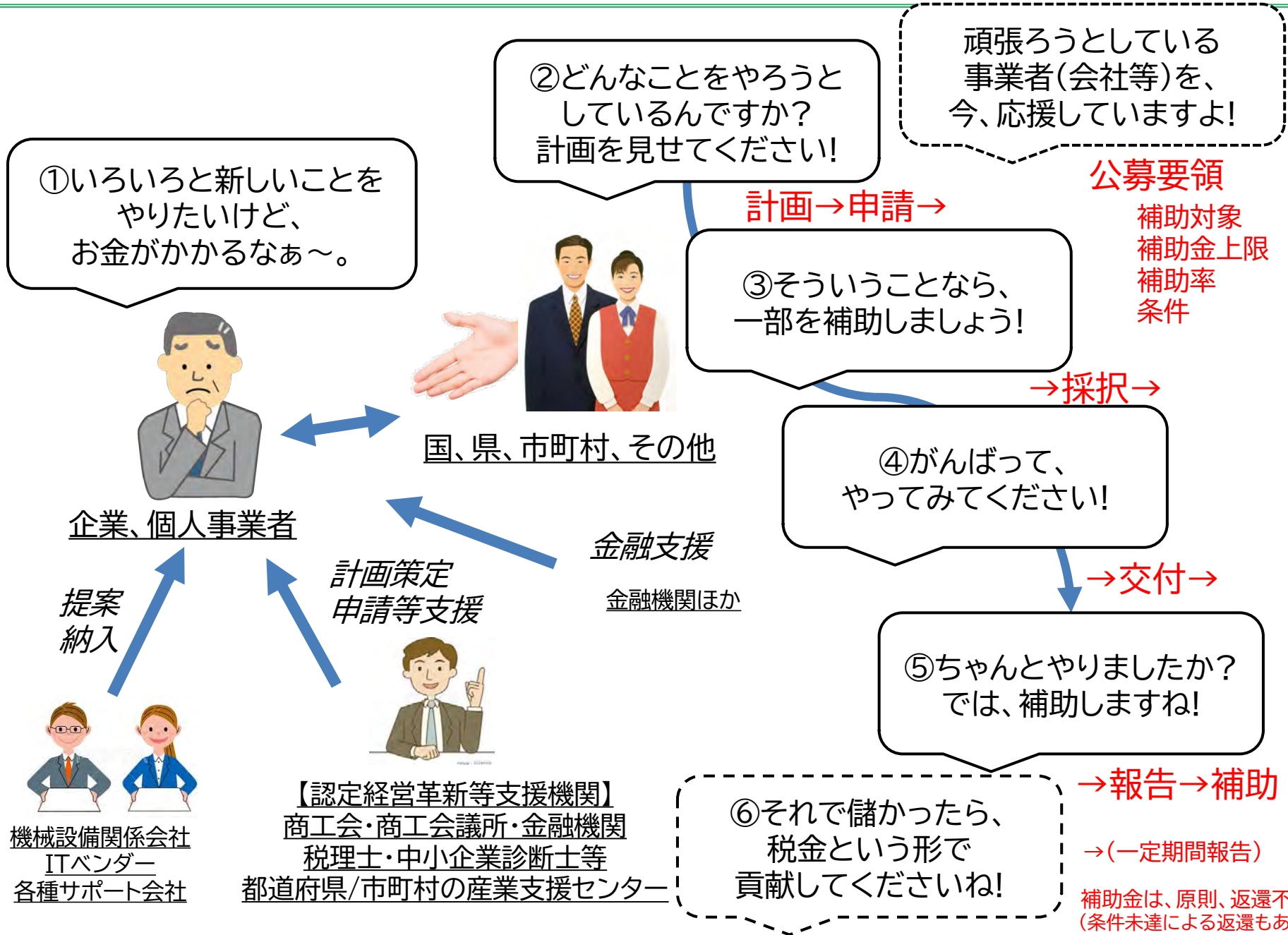
- 助成対象経費の特例となっていた自動車(特殊用途自動車を除く)は、助成対象外となりました。
- 引き上げる対象労働者は、雇用保険被保険者が対象となりました。
- 物価高騰等要件に係る売上高総利益率及び売上高営業利益率の申出書の記入について、「最近3か月間のうち任意の1月」から「最近6か月間平均」になりました。

補助金制度の概要

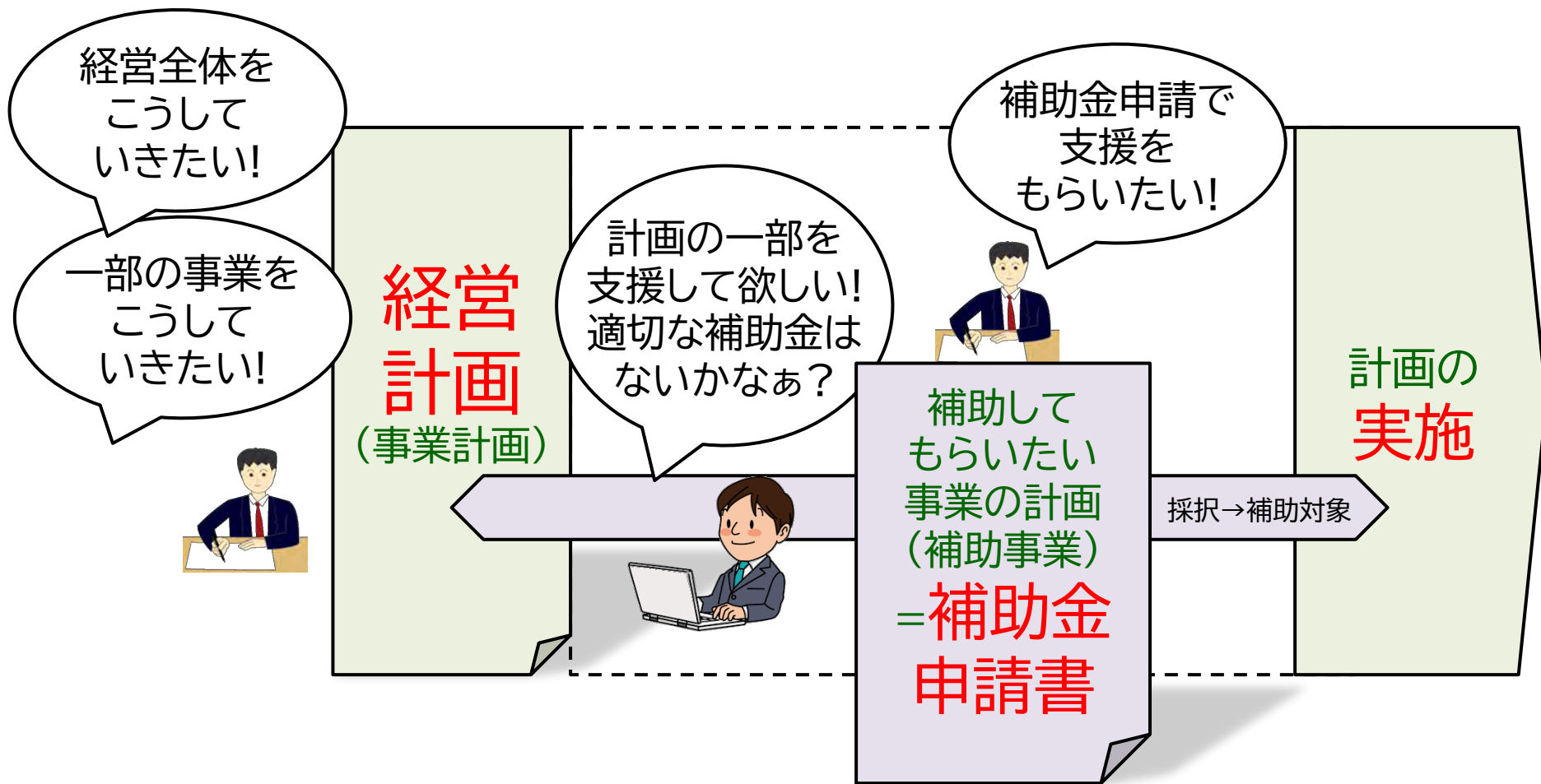
(参考)	“補助金”	“助成金”
管轄	経済産業省系	厚生労働省系
採択	予算内で上位から採択される	受給要件に該当すれば対象
返還	返還義務なし (条件未達等の場合は返還)	返還義務なし

～厳密には運用されていない～

補助金の制度とは



経営計画と補助金申請の関係



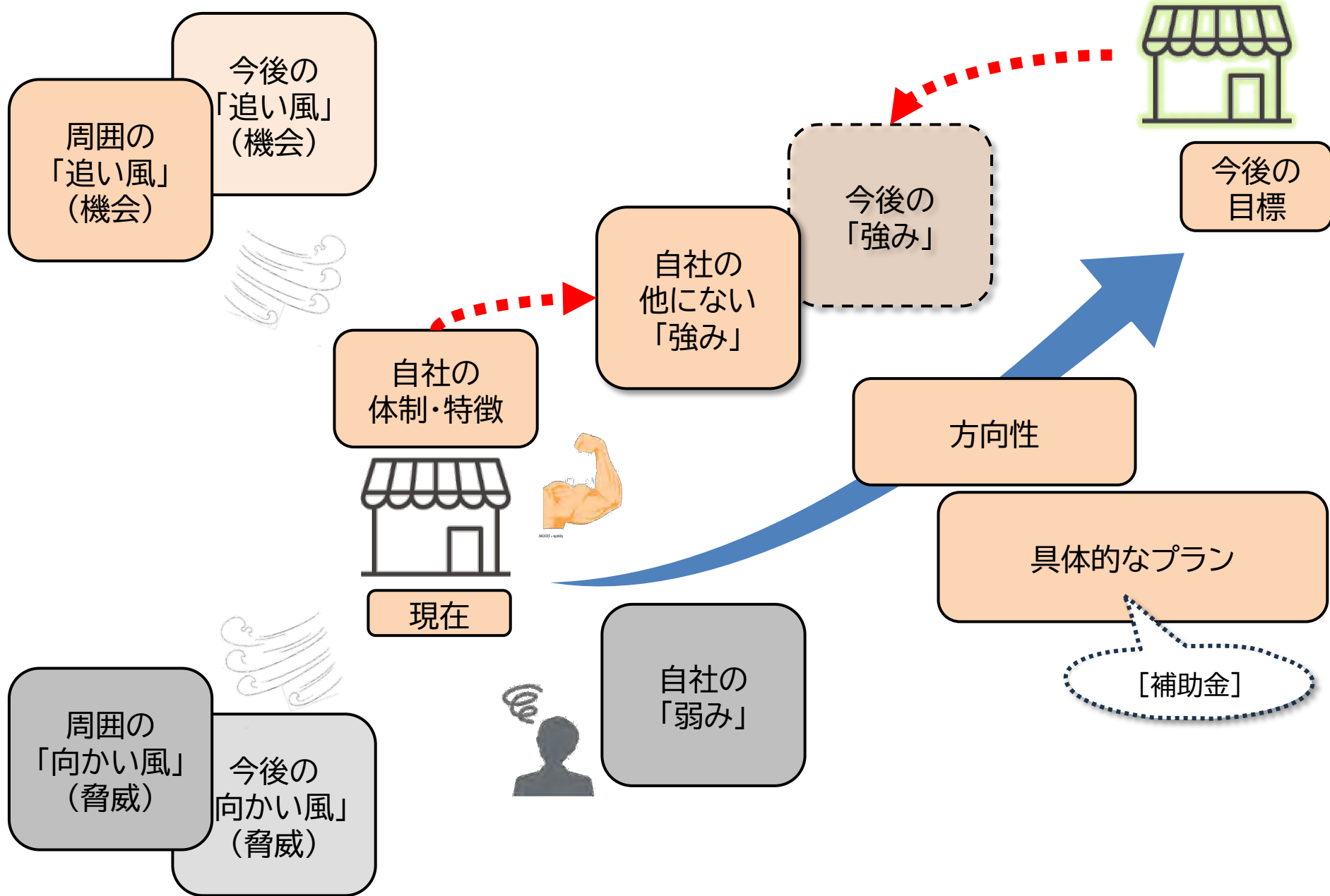
① 経営計画(事業計画)をつくる

② 補助金を探す

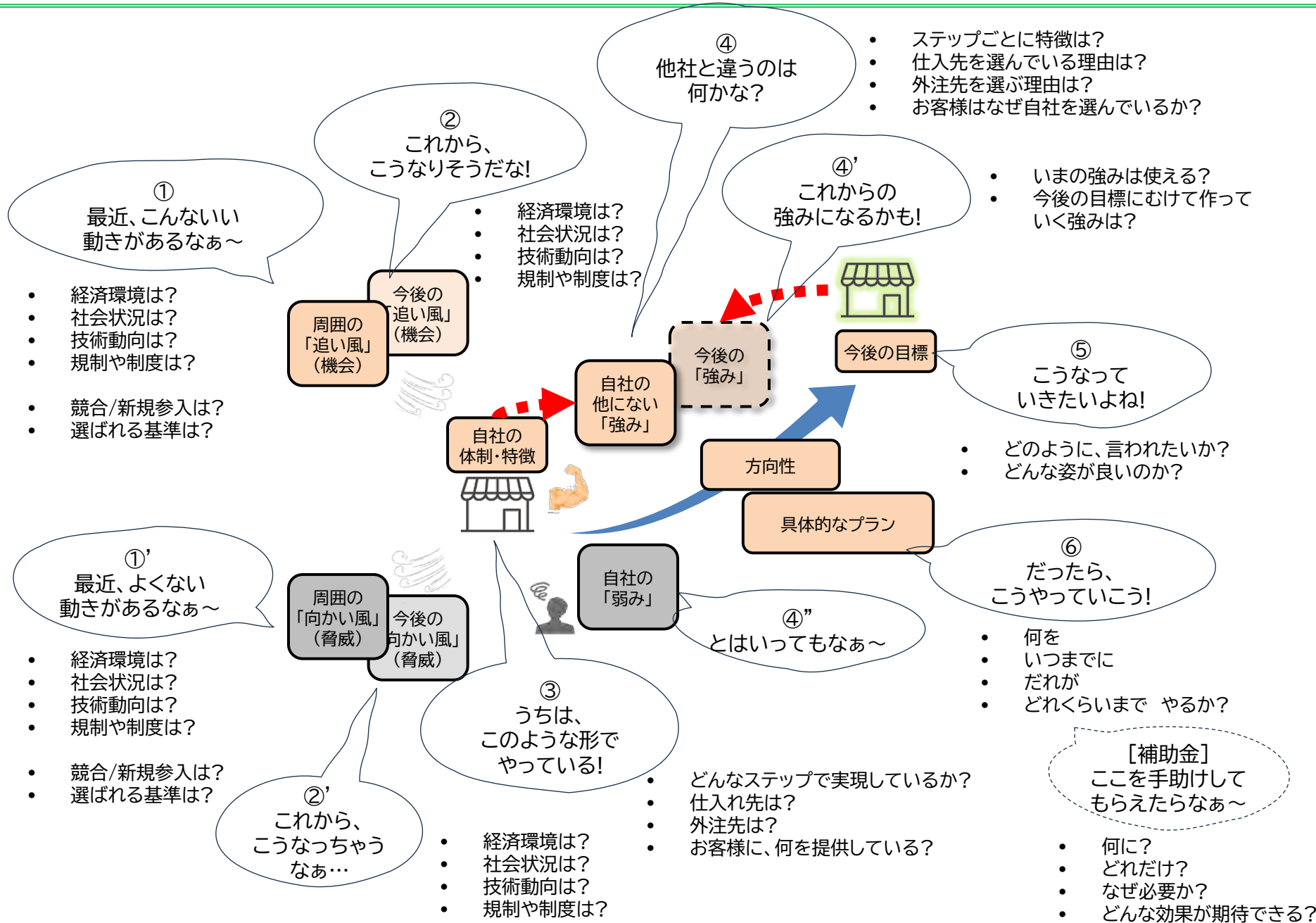
③ 申請書をつくり申請する

④ 計画を実行!

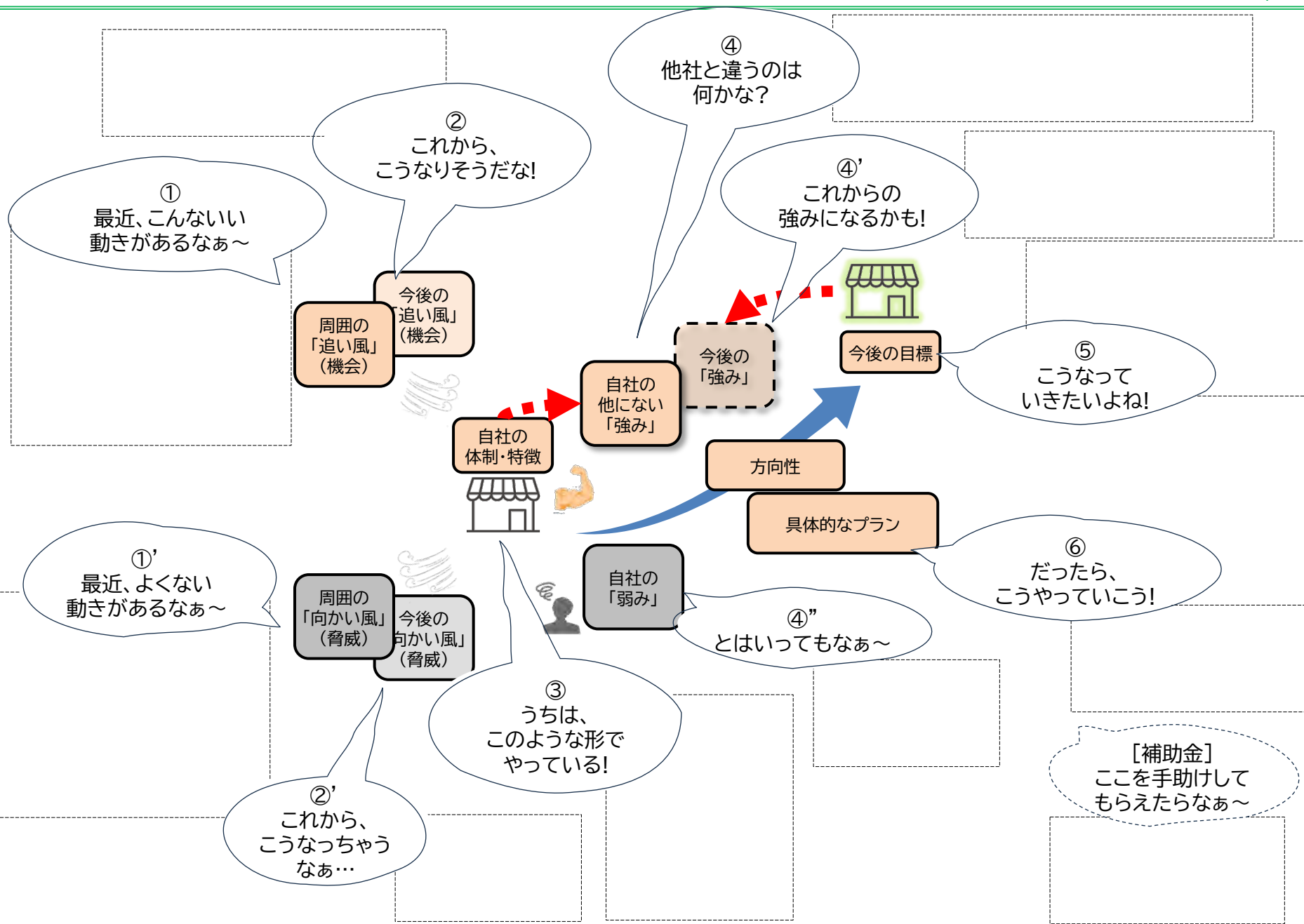
経営計画の大枠の考え方と、補助金の関係



経営計画の大枠の考え方と、補助金の関係



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。

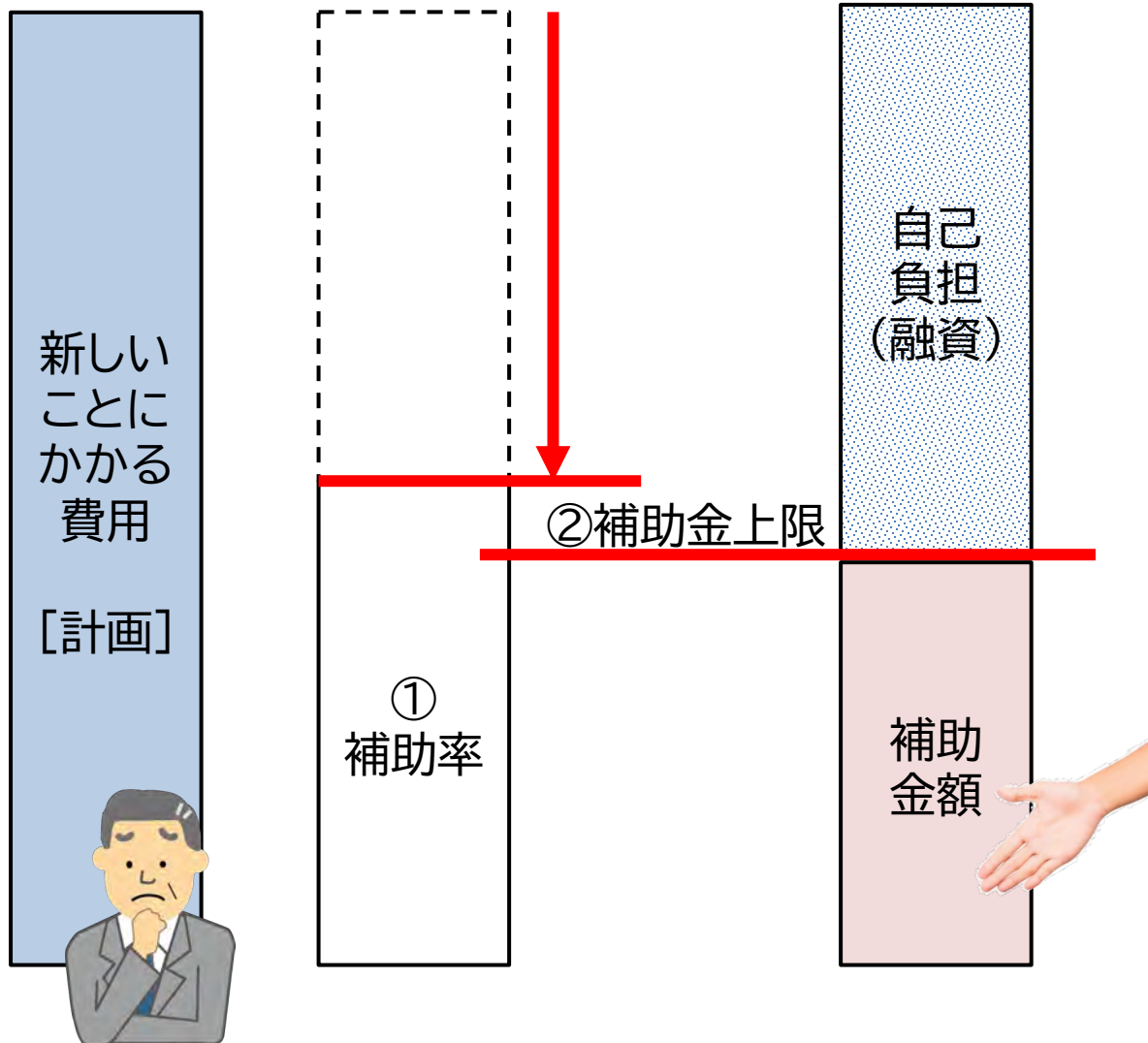
③補助の有無やその額については審査がある。

- 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なので、資金繰りも確認しておきましょう。

補助金の補助率と上限



例:
補助率1/2
補助金額上限1,000万円
という補助金の場合...

(1)
計画している費用:3,000万円
補助金は1,000万円

(2)
計画している費用:2,000万円
補助金は1,000万円

(3)
計画している費用:600万円
補助金は300万円

補助金制度の条件 [賃上げ・給与総額・付加価値額]

詳細は、各補助金によって異なりますので、必ず、公募要領などを確認ください。

「事業場内最低賃金の引き上げ」

例:「補助事業を実施する事業所の最低賃金を、当該地域の「地域別最低賃金+30円」以上の水準にする」→R7年度:岐阜県 1,065円→+30円=1,095円 (最低賃金:愛知県:1,140円/三重県:1,087円)

- 賃上げ計画を社内の従業員や代表者に表明することが必要。
- 賃上げをすること(毎年の各都道府県の最低賃金改定にも対応)。

地域別最低賃金の全国一覧(厚生労働省)
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukiun/minimumchiran/index.html
 ※最低賃金に関するセルフチェックシート(Excel)もあり

「給与支給総額の増加」

例:「事業計画期間中、給与支給総額(役員報酬・従業員給与の合計)を1人当たり年率平均3%以上増加させる」

- 役員報酬も含めて、総額で計算できる。
- 人員の増減が影響する。

「付加価値額の増加」

例:「補助事業終了後3~5年で付加価値額の年平均成長率4.0%以上増加させる」

付加価値額=[法人] 営業利益+人件費(役員報酬、給与・賞与、福利厚生費)+減価償却費

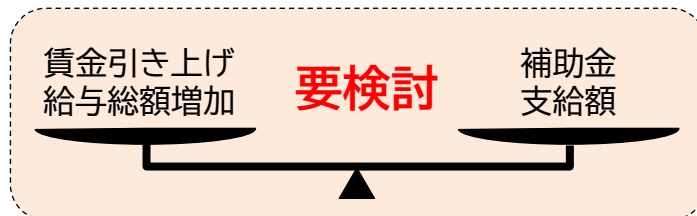
付加価値額=[個人]「差引金額③」+「利子割引料②」+「減価償却費⑱」+「給料賃金⑳」+「福利厚生費⑲」

- 役員報酬、減価償却費も含めて、調整可能な要素がある。
- 給与アップしても利益が上がらないとクリアできない。

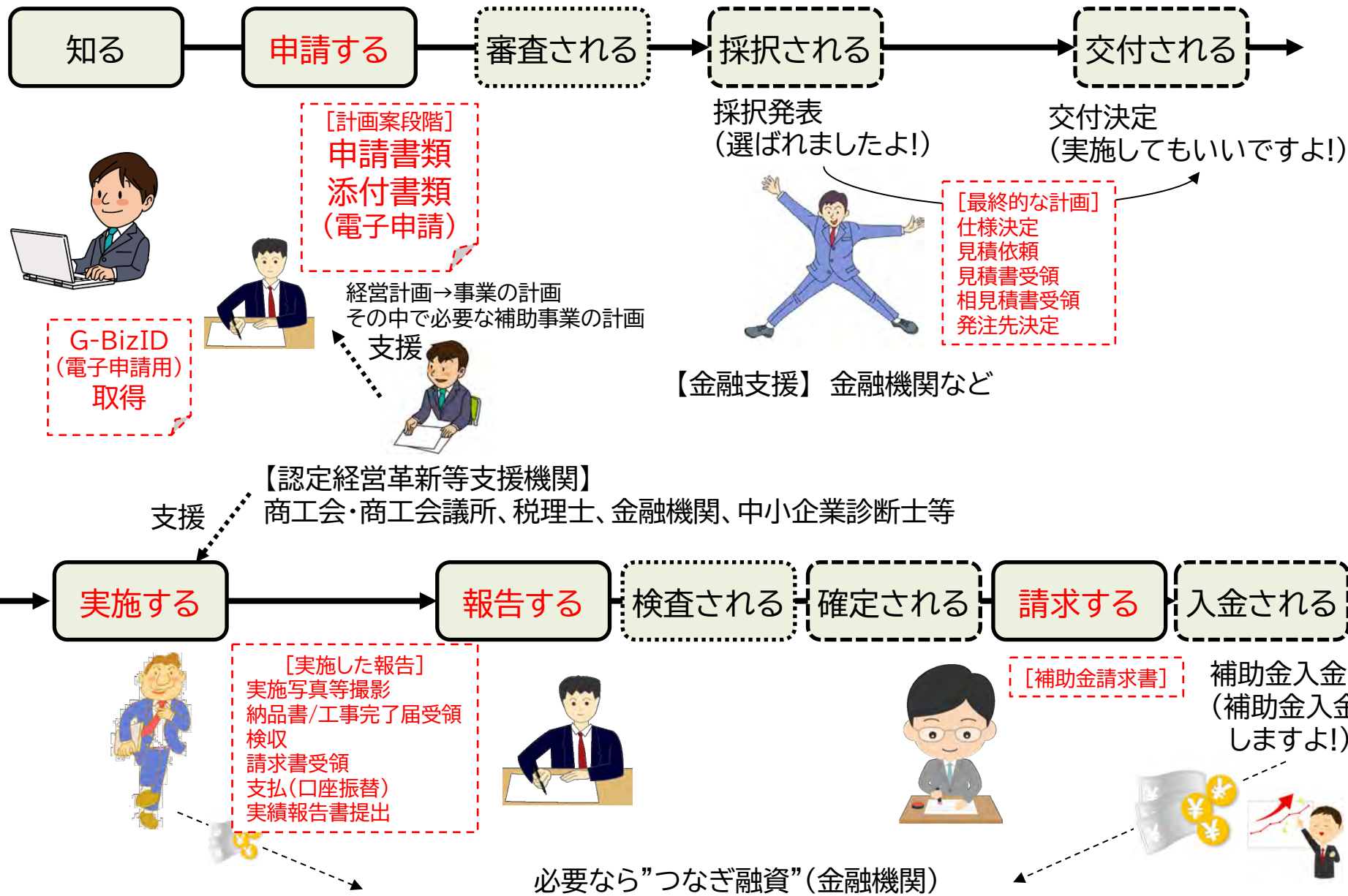
目標未達の場合は補助金の返還(一部または全額)を求められる場合がある

下の条件は、意味が違う!

- ✓「計画を策定すること」
- ✓「計画を策定し実行すること」



補助金の流れ



代表的な補助金 ～全国

()内は、略称

<p>小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)</p>	<p>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)</p>
<p>新事業進出・ ものづくり商業サービス補助金 (新事業進出・ものづくり補助金)</p>	<p>中小企業等が技術的革新性のある製品・サービス開発や新市場・高付加価値事業への進出、海外市場開拓に取り組む際の設備投資等を支援。その結果、生産性向上や付加価値向上を通じた企業規模の拡大と賃上げの実現する。 (旧:新事業進出補助金、ものづくり補助金、が合体)</p>
<p>中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)</p>	<p>賃上げへの貢献、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</p>
<p>デジタル化・AI導入補助金</p>	<p>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</p>
<p>中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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・非化石転換補助金)</p>	<p>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</p>
<p>事業承継・M&A補助金</p>	<p>中小企業の実業性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援</p>

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

①～④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
- ④ 事業効果および賃金引上げ等状況報告書提出時の**売上高・売上総利益が補助事業終了時と比較し増加することが見込める**事業であること

申請時には客観的なデータを用いた市場や顧客ニーズの分析、営業方針、新規取引や値上げの見込みなどの根拠や説明とともに、取り組む補助事業における定量的な成果(売上高・売上総利益の増加)を補助事業計画(様式2)に記載していただく必要があります。

「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
一般型 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 かつ赤字事業者の 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	

小規模事業者持続化補助金 ①特例

<p>インボイス特例 [通常枠] [創業型]</p>	<p>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</p> <p>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</p> <p>② 2023年10月1日以降に創業した事業者</p>
<p>賃金引上げ特例 [通常枠]</p>	<p>補助事業実施期限日(2028年3月31日(金))を終点とした連続する12か月とその前年同月の12か月を比較し、従業員1人あたり給与支給総額を3.0%以上増加させること。</p> <p>具体的には、申請者自身で1人あたりの給与支給総額を3.0%以上引き上げる目標値(以下「1人あたり給与支給総額目標値」という。)を設定し(※1)、採択後交付決定までに全ての従業員又は従業員代表者、役員に対して表明のうえ(※2)、実績報告時点において1人あたり給与支給総額目標値を達成することが必要です。</p> <p>※1:1人あたり給与支給総額の算出に含める従業員は、賃金引上げの比較対象期間である「補助事業実施期限日を終点とした連続する12か月」および「その前年同月の12か月」の各期間にて、全月分の給与等の支給を受けた従業員とします。中途採用や退職等により、いずれかの期間において全月分の給与等の支給を受けていない従業員は、当該期間の算出対象から除外します。各時点において、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については、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1人あたり給与支給総額の年平均上昇率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うえで算出してください。</p> <p>※2:表明方法については、採択発表時に公開される「補助事業の手引き」にてご案内します。(注)年平均とは連続する12か月の平均のことを指します。</p> <p>(注)パートタイム従業員は正社員の就業時間に換算した人数となりますので、例えば、正社員の就業時間が1日7時間・週35時間の事業者において1日3時間・週15時間勤務のパートタイム従業員は、0.42人(3÷7の小数点以下第3位を切捨て)として計算します。</p> <p>(注)給与支給総額とは、従業員に支払った給与等(給料、賃金、残業代、賞与等は含み、福利厚生費や法定福利費、退職金は除く)をいいます。また、1人あたり給与支給総額とは、給与支給総額を従業員数で除したものをいいます。詳しくは、後日公開する別紙「参考資料」を参照してください。</p> <p>(注)賃金引上げ特例を希望した場合、賃上げ加点が自動的に適用されます。</p> <p>(注)本特例における「従業員」は、申請要件である「常時使用する従業員」とは異なります。</p> <p>(注)賃金引上げの比較対象期間(補助事業実施期限日を終点とする12か月およびその前年同月の12か月)の各期間にて、いずれかの月で算定対象となる従業員が存在しない場合は、1人あたり給与支給総額を算出できないため、本特例の対象外となります。(注)申請時点では要件を満たしている場合であっても、実績報告時までに従業員が退職する等により、1人あたり給与支給総額の年平均上昇率を算出できなくなった場合は、補助金は交付されません。</p> <p>(注)補助事業実施期限日を終点とした連続する12か月とその前年同月の12か月において、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。</p> <p>(注)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)。</p> <p>なお、補助事業終了予定日は補助事業実施期限日(2028年3月31日(金))に設定してください。</p>

小規模事業者持続化補助金の採択例

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

小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
飲食料品 小売業	<p>お客さんが商品を選びやすくするため、対面販売が可能となる冷蔵ショーケースを導入。<u>冷凍商品の販売を強化</u>するために、お客さんが手にとりやすいような冷凍用のショーケースを導入。さらに、<u>これらのサービスをPR</u>するために商工会の100万会員ネットワークホームページの活用。</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</u>するため、ホームページにキャンペーンページと女性経営者へのインタビューページを設置。モデルを使い、ポーチを実際に使う動画とリーフレットを作成。完成したリーフレットと共に、DMを百貨店、小売店、通販会社など全148件へ送り、数社と商談を実施。ポーチに使うオリジナルの生地を試作及び著作権譲渡契約書を締結。</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</u>ために、動画撮影に強い新型カメラを中心にレンズやモニターなど、4Kで撮影可能な即戦力の機材を導入した。</p>	カメラ機材
電気機械 器具製造業	<p><u>海外顧客獲得</u>のため、オーディオ新興国である「ベトナム」、「インド」、「フィリピン」の3国におけるオーディオ市場に食い込める低価格帯(300万～500万/標準装備は1,000万円)のユニット(スピーカーを構成する部品)やエンクロージャ(ユニットが取り付けられる箱)の新製品開発のための試作品開発を実施した。</p>	試作品開発
飲食料品 小売業	<p>高齢者人口が54%と高く、生鮮食料品を取扱う店舗も店主の高齢化により廃業が相次いでいることや集落の路地が細く車の行き来ができず、<u>訪問不可能であった足の不自由な高齢者に直接販売を行う</u>ため、冷蔵設備付き小型販売車(軽トラック)を導入し、移動販売を実施。</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
洗濯・理容・美容・浴場業	<p><u>それまで外注に頼っていた衣類等のリペア(修理)を本店工場で行うことで、納期の短縮とプライスダウンを図り、サービスの向上に繋げるために、種類の異なる3台の業務用ミシンを導入し、リペアサービス告知用のスタンド看板を作成し、来店されたお客様にPRを行う。また、リペアサービスの情報を掲載した。ニュースレターを各店頭及びDMで配布し、新規顧客の創出と既存顧客のリピート率アップを図る。</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(自宅の一階部分に専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、会社看板と車輻ロゴステッカーを設置、また感謝祭イベントを自社敷地内にて行い、事業内容の認知度及びイメージの向上を図った。</u></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>おかずの移動販売による新規販路拡大のため、移動販売車両にマイク及びスピーカーを取り付け、移動販売の際の周知に利用。車両荷台部分のクーラーボックス化を行い、商品の傷み・色落ちを防ぐ効果や、夏季の高温対策、衛生面の対策に役立て、かつ、商品自体の見栄えも良くなる効果を出す。移動販売用の体制を整えた後、チラシを作成し、同一地域内新聞折込及び周辺事業所への配布を実施。</u></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

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

小規模事業者持続化補助金 ③対象経費

①機械装置等費	補助事業の遂行に必要な機械装置等の購入に要する経費 (発注総額(1件あたり)が 50 万円(税込)超の機械装置等の購入をする場合、価格の妥当性を確認するため、2者以上からの見積が必要)
②広報費	パンフレット・ポスター・チラシ・インターネット広告・SNS 広告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(広報費のみによる申請は不可)
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) ※自社ホームページや、ECサイトにて使用する動画や写真の制作費用等は、③ウェブサイト関連費にて計上
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機の購入費用

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 ※**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(3親等以内)へ発注しているもの、あるいは代表者・役員(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。
- ・ 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、リボ払い等支払等の場合、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20回、[創業型]第4回

- 公募要領公開:2026年5月27日(水)
- 申請受付開始:2026年11月5日(木)
- 申請受付締切:2026年12月15日(火) 17:00
 - 事業支援計画書発行の受付締切:2026年12月4日(金)

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

小規模事業者持続化補助金 ⑤申請項目

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

- ①自社の経営状況分析の妥当性
 - 自社の経営状況を適切に把握し、自社の製品・サービスや自社の強み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
 - 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おり、売上高・売上総利益の増加を目指すものとなっているか。
 - 経営方針・目標と今後のプランは、対象とする市場(商圈)や顧客のニーズを捉えたものとなっており、売上高・売上総利益の増加を目指すものとなっているか。
- ③補助事業計画の有効性
 - 補助事業計画の効果は客観的事実に基づいて目標の

設定がされており、売上高・売上総利益の増加を目指すものとなっているか。

- 補助事業計画は具体的かつ客観的事実に基づいており、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。また、販路開拓を通じて売上高・売上総利益の増加を目指すものとして、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。
- 補助事業計画には、技術やノウハウ、アイデアに基づき、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しており、客観的事実に基づいた売上高・売上総利益の増加を見込める取組となっているか。
- 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。
- 補助事業により取得した資産について、補助事業終了後も継続して使用し事業展開に役立てることが明確になっているか。
- ④積算の透明・適切性
 - 補助事業計画に合致した事業実施に必要なものとなっているか。
 - 事業費の計上・積算が正確・明確で、真に必要な金額が計上されているか。

※過去、中小企業生産性革命推進事業にて実施した「小規模事業者持続化補助金」で採択を受けて補助事業を実施した事業者については、全体を通して、それぞれ実施回の事業実施結果を踏まえた補助事業計画を作成できているか、過去の補助事業と比較し、明確に異なる新たな事業であるか、といった観点からも審査を行います。

※より多くの事業者に補助事業を実施いただけるよう、過去の補助事業(全国対象)の実施回数等に応じて段階的に減点調整を行います。

小規模事業者持続化補助金 ⑦加点

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

【重点政策加点】	①赤字賃上げ加点	賃金引上げ特例に申請する事業者のうち、赤字である事業者(賃金引上げ特例(赤字事業者)を希望した場合に、自動的に適用)
	②事業環境変化加点	ウクライナ情勢や原油価格、LPガス価格等の高騰、米国による相互関税の影響を受けている事業者
	③東日本大震災加点	東京電力福島第一原子力発電所の影響を受け、引き続き厳しい事業環境下にある事業者
	④くるみん・えるぼし加点	次世代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
	⑤健康経営優良法人加点	健康経営に関し、特に優良な取組を実践しているとして「健康経営優良法人」の認定を受けている事業者
【政策加点】	①賃金引上げ加点	2027年4月1日から補助事業実施期限日(2028年3月31日(金))までの期間と前年同月の12か月を比べ、従業員(非常勤を含む。代表者、役員及び専従者は含めない。)1人あたり給与支給総額が年平均2.0%以上増加した事業者
	②地方創生型加点	(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を策定している事業者 (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を策定している事業者
	③経営力向上計画加点	受付締切回の基準日までに、中小企業等経営強化法に基づく「経営力向上計画」の認定を受けている事業者
	④事業承継加点	受付締切回の基準日時点の代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補が補助事業を中心になって行う場合
	⑤過疎地域加点	「過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法」に定める過疎地域に所在し、地域経済の持続的発展につながる取組を行う事業者
	⑥一般事業主行動計画策定加点	従業員100人以下の事業者で、(1)「女性の活躍推進企業データベース」に女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者、(2)「両立支援のひろば」に次世代法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者
	⑦後継者支援加点	将来的に事業承継を行う予定があり、新たな取組を行う後継者候補として、「アトツギ甲子園」のファイナリスト等になった事業者
	⑧小規模事業者卒業加点	補助事業実施期間中に常時使用する従業員を増やし、小規模事業者として定義する従業員の枠を超え事業規模を拡大する事業者
	⑨事業継続力強化計画策定加点	申請受付締切日までに、「事業継続力強化計画」または「連携事業継続力強化計画」の認定を受けており、実施期間が終了していない認定事業者
	⑩令和6年能登半島地震等に伴う加点	令和6年能登半島地震等に起因して、自社の事業用資産に損壊等の直接的な被害(直接被害)や売上減少の間接的な被害(間接被害)を受けた事業者
	⑪地域別最低賃金引上げ加点	すでに実施された地域別最低賃金の改定において、直近からひとつ前の改定以降直近の改定までの期間で、直近の改定での地域別最低賃金額以下で雇用していた従業員(連続した3か月以上)がいる事業者

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: 株式会社〇〇

<応募者の概要>

名称(商号または屋号)	カブシキガイシャ〇〇 株式会社〇〇 (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・物品賃貸業 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 決算期間1年未満の場合: か月	直近1期(1年間)の売上総利益(円)※5 14,000,000円 決算期間1年未満の場合: か月
直近1期(1年間)の経常利益(円)※6	-3,000,000円 決算期間1年未満の場合: か月	事業所数 1事業所 *自社を1社とカウントしてください。
従業員に連絡担当者(代表者もしくは)の氏名	(フリガナ) ジノカ キヨシ 氏名 持続化 清	役職 専務取締役
住所	(〒123-4567) 〇〇県〇〇市〇〇町〇-〇-〇	
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) 1960年12月1日 満年齢(基準日は別紙「参考資料」参照) 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」】		
補助事業を中心に行う者の氏名		代表者からみた「補助事業を中心に行う者」との関係 [右の選択肢のいずれか1つにチェック]
*「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]	<input type="checkbox"/> 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) <input type="checkbox"/> ②「後継者候補」でない	<input type="checkbox"/> ①代表者本人 <input type="checkbox"/> ②代表者の配偶者 <input type="checkbox"/> ③代表者の子 <input type="checkbox"/> ④代表者のその他親族 <input type="checkbox"/> ⑤上記以外(親族外の役員・従業員等)

<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、〇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」「硫酸泉」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。また、旅館の近くには砂浜が美しい〇〇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寛いでいただける時間を提供している。
また、全部屋和室で、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者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。当店は県外の旅行者がメインター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者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おり、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、厨房スタッフ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。インパウンドに向けて開業が続いていた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というニーズを持った人が多い。

【競合について】

〇〇市の総宿泊施設:〇施設

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・サービスかどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増減など売上げを左右する環境について、過去から将来の見通しを含めお書きください。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

【当館の強み】

<名物温泉>

地元では有名な〇川温泉は、三大泉質が含まれており美容に良い。

<〇〇市随一の眺望>

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、県外への外出に関してはまだまだ自粛の風潮もある。インパ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。

都会からも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】

<手軽さ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。

<当館の魅力で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〇月までに制作し、〇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たが、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。			
<p>※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(時期と具体的な行動)をお持ちかお書きください。</p>			

<補助事業計画>

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名(必須記入)(30文字以内で記入すること) 日帰り新プラン導入とバリアフリー設備導入による集客増加
<p>※本事業のタイトルを簡略にお書きください。</p>
2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容(必須記入)(販路開拓等の取組内容を記入すること) 前ページの「経営方針・目標と今後のプラン」に記載した通り、本補助事業の目的は、今までの県外からの旅行客を軸とした営業スタイルではなく、地元市内の住民も手軽に利用できるプランを新しく儲け、新規顧客を獲得することである。2023年において、以下の取り組みを実施することで、新規顧客を獲得する。 <手軽さに特化した日帰りプランを新設> 近隣の住民をターゲットにした場合、もちろん宿泊までしていただくことが理想であるが、まずは

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。当館は古くから操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、客室までの導線の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できることを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、バ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(バ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(バ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(バ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(バ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) <small>(1)×補助率 2/3(※)以内(円未満切捨て)</small>			(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 <small>((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)</small>			(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

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		

代表的な補助金 ～全国

()内は、略称

<p>小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)</p>	<p>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)</p>
<p>新事業進出・ ものづくり商業サービス補助金 (新事業進出・ものづくり補助金)</p>	<p>中小企業等が技術的革新性のある製品・サービス開発や新市場・高付加価値事業への進出、海外市場開拓に取り組む際の設備投資等を支援。その結果、生産性向上や付加価値向上を通じた企業規模の拡大と賃上げの実現する。 (旧:新事業進出補助金、ものづくり補助金、が合体)</p>
<p>中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)</p>	<p>賃上げへの貢献、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</p>
<p>デジタル化・AI導入補助金</p>	<p>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</p>
<p>中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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・非化石転換補助金)</p>	<p>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</p>
<p>事業承継・M&A補助金</p>	<p>中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援</p>

新事業進出・ものづくり補助金 概要

※1: 賃上げ特例:①給与:年平均 +6.0%以上、②最低賃金: +50円以上
 ※2: 最低賃金引上げ特例:最低賃金近傍労働者が一定割合以上

項目	革新的新製品・サービス枠	新事業進出枠	グローバル枠
目的	革新的な 新製品・新サービス開発の支援	既存事業と異なる 新市場・高付加価値事業への進出	海外市場開拓(輸出)に向けた 国内体制強化
対象者	日本国内に本社・事業実施場所を有する中小企業等 (対象外:①従業員0名の事業者、②創業1年未満の事業者[新事業進出枠]、③みなし大企業、④過去に補助金の不正受給・未返還がある事業者、⑤政治・宗教法人等)		
補助 上限額	従業員数 上限額(賃上げ特例※1) 1~5人 750万円(850万円) 6~20人 1,000万円(1,250万円) 21~50人 1,500万円(2,500万円) 51人以上 2,500万円(3,500万円)	従業員数 上限額(賃上げ特例※1) 1~20人 2,500万円(3,000万円) 21~50人 4,000万円(5,000万円) 51~100人 5,500万円(7,000万円) 101人以上 7,000万円(9,000万円)	従業員数 上限額(賃上げ特例※1) 1~20人 2,500万円(3,000万円) 21~50人 4,000万円(5,000万円) 51~100人 5,500万円(7,000万円) 101人以上 7,000万円(9,000万円)
補助率	中小企業:1/2 (地域別最低賃金引上げ特例※2:2/3) 小規模企業・小規模事業者、再生事業者:2/3	中小企業:1/2 (地域別最低賃金引上げ特例※2:2/3)	中小企業:2/3
補助対象 事業	革新的な新製品・サービスの開発 ※設備導入のみは不可	新規性のある製品・サービス+ 新市場への進出	自社製品を活用した 海外販路開拓
基本要件	①付加価値額(営業利益+人件費+減価償却費):年平均成長率 4.0%以上、 ②賃上げ:1人あたり給与支給総額成長率 年平均 3.5%以上(※未達時は返還義務あり)、 ③最低賃金:地域最低賃金 +30円以上(※未達時は返還義務あり)、④ワークライフバランス要件:次世代法に基づく一般事業主行動計画の公表 ⑤「子育て等に関する職場環境整備」に向けた取り組み、⑥[金融機関から資金調達する場合のみ]金融機関の確認書		
補助対象 経費	機械装置・システム構築費、運搬費 技術導入費 知的財産関連費 外注費・専門家経費 クラウドサービス利用費 原材料費(試作品の開発に必要なもの) 広告宣伝・販売促進費	機械装置・システム構築費、運搬費 建物費 技術導入費 知的財産関連費 外注費・専門家経費 クラウドサービス利用費 原材料費(試作品の開発に必要なもの) 広告宣伝・販売促進費	機械装置・システム構築費、運搬費 建物費 技術導入費 知的財産関連費 外注費・専門家経費 クラウドサービス利用費 原材料費(試作品の開発に必要なもの) 広告宣伝・販売促進費 海外旅費、通訳・翻訳費
申請方法	電子申請(GビズID必須)		
実施期間	交付決定日から10か月以内	交付決定日から14か月以内	交付決定日から14か月以内

新事業進出・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してください。必要に応じて図表や写真等を用いてください。
- **経営理念・経営戦略を踏まえた中長期ビジョン**の下で**課題解決と事業展開の方向性**を示し、その中における**本事業の位置づけを明確**にしてください。
- 本事業が、継続的に売上・利益を確保できるだけの**市場規模を有しており、かつ成長が見込まれる市場**であることを示してください。
- 自社の現状や**外部環境や内部環境の分析**に基づき、**顧客ニーズ**を踏まえて、競合他社と比べた本事業の**明確な優位性(差別化)**が確立できることを具体的に示してください。
- 本事業を実施するための**体制やスケジュール、財務状況**が十分に確保されているかなど、事業の実現可能性を示してください。
- 革新的新製品・サービス枠に申請する場合、開発する**新製品・新サービスの革新性**について、具体的かつ詳細に記載してください。
- 新事業進出枠に申請する場合、過去に製造等した**実績がない製品等の製造等**に取り組むこと、既存事業と新規事業の**顧客層が異なる**ことを示してください。
- グローバル枠に申請する場合、本事業により製造等する製品等の海外販路を開拓するための戦略が**自社の事業戦略に基づく**ものであること、本事業の顧客層がこれまでの事業と比べて、**国・地域単位で異なる**ことを示してください。
- 本事業の実施により達成する「付加価値額目標値、1人当たり給与支給総額目標値、事業場内最低賃金目標値(特例の適用を申請する場合は特例 1人当たり給与支給総額目標値、特例事業場内最低賃金目標値)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。
- 事業内容に直接関係のない不必要な個人情報(社長、役員、従業員及び顧客の顔写真等)は掲載しないでください。

新事業進出・ものづくり補助金 審査項目①

(1) 補助対象事業としての適格性

- ①「補助対象事業の要件」を満たすか。
- ②事業経費や補助対象経費が事業目的の達成のために真に必要かつ合理的な額か。

(2) 経営戦略との整合性

- ①これまでの事業活動や過去の取組との一貫性を有し、経営戦略上に明確に位置付けられたものであるか。また、事業の転換がある場合は合理的な理由が示されているか。
- ②市場や顧客動向等の外部環境と自社の経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)等にかかる強み・弱みを踏まえ、本事業が競争優位性を発揮できる内容となっているか。
- ③現状の課題が適切に認識されており、その解決に向けて高付加価値化・成長につながる実効性の高い事業計画となっているか。

(3) 事業の実現可能性

- ①補助事業により高い付加価値の創出や賃上げを実現する目標値が設定されており、かつその目標値の実現可能性が高い事業計画となっているか。

※付加価値額要件及び賃上げ要件において、基準値

を上回る高い目標値が設定されている場合、高さの度合いと実現可能性を考慮して審査します。

- ②補助事業を適切に遂行し得る体制(人材、事務処理能力等)を確保出来ているか。第三者に過度に依存している事業ではないか。過度な多角化を行っているなど経営資源の確保が困難な状態となっていないか。
- ③補助事業により製造又は提供する、製品又は商品若しくはサービスの価値、顧客ターゲットの明確性、ニーズの裏付け、選ばれる理由が整理されているか。
- ④事業化に向けて、中長期での補助事業の課題を検証できているか。また、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が明確かつ妥当か。
※グローバル枠の場合、輸出先の国・地域に特有のリスクや、文化、法規制、商習慣の違いを十分に把握していることを求めます。
- ⑤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。金融機関等からの十分な資金の調達が見込めるか。
※過去の経営実績や各種経営指標との連続性・整合性が確保されており、事業計画との間に無理や乖離が生じていないかについても審査します。

新事業進出・ものづくり補助金 審査項目②

(4) 新規事業の新市場性・高付加価値性(新事業進出枠に限る) <①と②は選択制>

① 補助事業で取り組む事業により製造等する製品等のジャンル・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**であるか。

(a. 製品等の属するジャンル・分野は適切に区分されているか。b. 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か。c. それらを裏付ける客観的なデータ・統計等が示されているか。)

② 同一のジャンル・分野の中で、当該製品等が、**高水準の高付加価値化・高価格化**を図るものであるか。

(a. 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が調査・分析**されているか。b. 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**を図るものであるか。c. 高付加価値化・高価格化の**源泉となる価値・強みの分析**がなされており、それが妥当なものであるか。)

(5) 公的補助の必要性

① 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、将来的に国内地域での新たな需要を創出する事業など、**国が補助する積極的な理由**が

ある事業はより高く評価。

② 補助事業として**費用対効果**(補助金の投入額に対して増額が想定される付加価値額の規模、生産性の向上、その実現性、事業の継続可能性等)が高いか。

③ 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**し得る事業か。

④ 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か。

(6) 政策面

① **経済社会の変化**(関税による各産業への悪影響・中東情勢の緊迫化による原油由来製品・資材の供給途絶や高騰、それに伴う事業の中止などの影響等を含む)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て、**日本経済の構造転換を促すことに資する**か。

② 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。

③ 地域ごとに戦略的に形成していく**産業クラスターと整合し**、その**形成・拡大に資する**か。

「新事業進出・ものづくり補助金」に統合

新事業進出補助金

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	<table border="0"> <tr> <td>従業員数20人以下</td> <td>2,500万円(3,000万円)</td> </tr> <tr> <td>従業員数21~50人</td> <td>4,000万円(5,000万円)</td> </tr> <tr> <td>従業員数51~100人</td> <td>5,500万円(7,000万円)</td> </tr> <tr> <td>従業員数101人以上</td> <td>7,000万円(9,000万円)</td> </tr> </table> <p>※補助下限750万円 ※大幅員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%増の場合、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>	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)
従業員数20人以下	2,500万円(3,000万円)								
従業員数21~50人	4,000万円(5,000万円)								
従業員数51~100人	5,500万円(7,000万円)								
従業員数101人以上	7,000万円(9,000万円)								
補助率	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「新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(ただし選択発表日から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が未達の場合は、未達成率に応じて補助金返還を求めます。ただし、付加価値が増加してないかつ企業全体として営業活動が赤字の場合や、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。 								

ものづくり補助金

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 (大幅員上げ特例: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 (大幅員上げ特例:1,250万円)		
		従業員数 21~50人 1,500万円 (大幅員上げ特例:2,500万円)	小規模・再生 2/3	
		従業員数 51人以上 2,500万円 (大幅員上げ特例:3,500万円)	※「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)。	
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 (大幅員上げ特例: 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

そのまま

そのまま

従業員規模に変更

項目	革新的新製品・サービス枠	新事業進出枠	グローバル枠																														
目的	革新的な新製品・新サービス開発の支援	既存事業と異なる新市場・高付加価値事業への進出	海外市場開拓(輸出)に向けた国内体制強化																														
補助上限額	<table border="0"> <tr> <td>従業員数</td> <td>上限額(員上げ特例※1)</td> </tr> <tr> <td>1~5人</td> <td>750万円(850万円)</td> </tr> <tr> <td>6~20人</td> <td>1,000万円(1,250万円)</td> </tr> <tr> <td>21~50人</td> <td>1,500万円(2,500万円)</td> </tr> <tr> <td>51人以上</td> <td>2,500万円(3,500万円)</td> </tr> </table>	従業員数	上限額(員上げ特例※1)	1~5人	750万円(850万円)	6~20人	1,000万円(1,250万円)	21~50人	1,500万円(2,500万円)	51人以上	2,500万円(3,500万円)	<table border="0"> <tr> <td>従業員数</td> <td>上限額(員上げ特例※1)</td> </tr> <tr> <td>1~20人</td> <td>2,500万円(3,000万円)</td> </tr> <tr> <td>21~50人</td> <td>4,000万円(5,000万円)</td> </tr> <tr> <td>51~100人</td> <td>5,500万円(7,000万円)</td> </tr> <tr> <td>101人以上</td> <td>7,000万円(9,000万円)</td> </tr> </table>	従業員数	上限額(員上げ特例※1)	1~20人	2,500万円(3,000万円)	21~50人	4,000万円(5,000万円)	51~100人	5,500万円(7,000万円)	101人以上	7,000万円(9,000万円)	<table border="0"> <tr> <td>従業員数</td> <td>上限額(員上げ特例※1)</td> </tr> <tr> <td>1~20人</td> <td>2,500万円(3,000万円)</td> </tr> <tr> <td>21~50人</td> <td>4,000万円(5,000万円)</td> </tr> <tr> <td>51~100人</td> <td>5,500万円(7,000万円)</td> </tr> <tr> <td>101人以上</td> <td>7,000万円(9,000万円)</td> </tr> </table>	従業員数	上限額(員上げ特例※1)	1~20人	2,500万円(3,000万円)	21~50人	4,000万円(5,000万円)	51~100人	5,500万円(7,000万円)	101人以上	7,000万円(9,000万円)
従業員数	上限額(員上げ特例※1)																																
1~5人	750万円(850万円)																																
6~20人	1,000万円(1,250万円)																																
21~50人	1,500万円(2,500万円)																																
51人以上	2,500万円(3,500万円)																																
従業員数	上限額(員上げ特例※1)																																
1~20人	2,500万円(3,000万円)																																
21~50人	4,000万円(5,000万円)																																
51~100人	5,500万円(7,000万円)																																
101人以上	7,000万円(9,000万円)																																
従業員数	上限額(員上げ特例※1)																																
1~20人	2,500万円(3,000万円)																																
21~50人	4,000万円(5,000万円)																																
51~100人	5,500万円(7,000万円)																																
101人以上	7,000万円(9,000万円)																																
補助率	<p>中小企業:1/2 (地域別最低賃金引上げ特例※2:2/3)</p> <p>小規模企業・小規模事業者、再生事業者:2/3</p>	<p>中小企業:1/2 (地域別最低賃金引上げ特例※2:2/3)</p>	<p>中小企業:2/3</p>																														

ものづくり補助金 概要(第23次)

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
革新的新製品・サービス枠、グローバル枠

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

[大幅賃上げ特例]:① 1人あたり給与と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]

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
革新的新製品・サービス枠、グローバル枠

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の。

+

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

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

+

基本要件④: 従業員の仕事・子育て両立要件(従業員数21名以上の場合のみ)

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

ものづくり補助金 概要 [グローバル要件]

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
革新的新製品・サービス枠、グローバル枠

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

グローバル要件①:海外への直接投資に関する事業

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

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

グローバル要件②:海外市場開拓(輸出)に関する事業

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

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

グローバル要件③:インバウンド対応に関する事業

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

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

グローバル要件④:海外企業と共同で行う事業

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

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

ものづくり補助金 概要

[補助対象外となる経費]

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
革新的新製品・サービス枠、グローバル枠

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

ものづくり補助金 概要

[加点項目(最大6項目)]

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
革新的新製品・サービス枠、グローバル枠

	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か月以上ある事業者。 ※ 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atchingサービス	申請締切日時点において、中小企業庁「成長加速化マatchingサービス」で会員登録を行い、挑戦課題を登録している事業者。

ものづくり補助金 概要

申請数と採択率の推移

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
革新的新製品・サービス枠、グローバル枠

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

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
革新的新製品・サービス枠、グローバル枠

09

株式会社キョクトー

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

新開発長寿命HC 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年度補正のものづくり・商業・サービス経営方向上支援補助金
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

株式会社キョクトーは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ル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るところ、アルミ系材料の溶接では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、コストがかさむと共に、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ピング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。同社にはラッピング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ほ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で、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は別。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 株式会社キョクトー
 代表者 代表取締役社長 草野 寛和
 所在地 〒470-0115 愛知県日進市新戸町中屋敷181番地の1
 電話番号 0581-72-8811
 U R L https://www.kyokutoh.com/

ものづくり補助金 活用事例

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
革新的新製品・サービス枠、グローバル枠

ものづくり補助金成果事例集

坪井自動車钣金有限公司

自動車整備業

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・独創性の発掘
- 価値や品質の見える化

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。

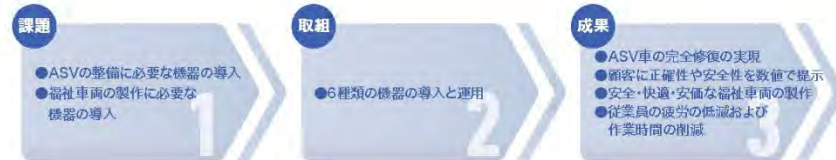
ASVとは「先進技術を利用してドライバーの安全運転を支援するシステムを搭載した自動車」のこと。その電子制御装置の整備には高度な技術が要求され、令和2年4月から事業者の認証制度「自動車特定整備制度」がスタートした。当社としてもその対応が急務で、従業員のデジタル機器の操作技術やデジタルデータの取り扱いなどの訓

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熱望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。



- 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スキャンツール ③3Dデジタル測定器 ④ミニリフトエコ ⑤高強力鋼板溶接機 ⑥ニトロフューザー窒素プラスチック溶接システムの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機器搭載車の修理で必須となる。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。⑤⑥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。

綿密な検診を行ったところ、いずれも目

標値を達成もしくはそれを上回る結果が得られ、正確性や安全性が数値的にも提示できるようになった。また、作業疲労の軽減や作業時間の短縮も実現できた。

取組成果
活用状況
自動車修理事業の技術を持つ
福祉事業者を目指して

本事業により、自動車特定整備制度に対応したASV車の完全修復、安全・快適・安価な福祉車両の製作という2本柱の事業化につながった。

特に福祉車両については、今後ますます需要が高まることが予想される。この分野においては岐阜県で唯一の存在であり、さらなるサービスの向上で顧客満足度をより高めていくことを期している。車椅子で来店される方も容易に操作できる車を納品できる喜びは何ものにも代えがたく、当社は「自動車修理事業の技術を持つ福祉事業者」になることを目標としている。



車の乗り降りをサポートする電動回転シート



最大25kgの車椅子を吊り上げるビターリフト



ハンドルに沿ったアクセルリンクやブレーキレバー



BOSCH社製エーミングシステム



3Dデジタル測定器

Company Data



代表取締役
坪井 英梓

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、どん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。

事業名	坪井自動車钣金有限公司
所在地	〒503-0837 岐阜県大垣市安井町3-5 TEL 0584-51-3377 FAX 0584-75-0701
業種	自動車整備業
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://tsuboibankin.jp/
E-mail	okurumasenka@gmail.com

ものづくり補助金 活用事例

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
革新的新製品・サービス枠、グローバル枠

10

株式会社ゴリキ

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3種製造機設備

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年度補正のものづくり・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

株式会社ゴリキはパーラック（片持ち梁式鉄骨棚：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量物に特化している。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鉄物の溶接技術と、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遅る問題が起こっていた。

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「業」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+素材の自動転回であったが、繁忙期の過大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「『業』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型素材の自動転回装置

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結して同期させ、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切断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消滅する（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リーワ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「業」につながっていると考える。

特徴 3point

- 1 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で、残業時間の削減をはじめとした生産性向上に成功。
- 2 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
- 3 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

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

店内の様子

補助金で購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に山形県内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。そのような逆境下で事業拡大を図るには、徹底した差別化をしなければいけないと考え、新事業を模索していた。都県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も見込めると分析した。

ただし、ヘアカラーとはいえ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大きな課題であった。そこで重点的に考えたのが、休職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。そうした休職美容師の声を菅社長が耳を傾けていると、白髪染めだけでなく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。休職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こと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

【参考】新事業進出・ものづくり補助金：革新的新製品・サービス枠、グローバル枠



サービス提供における工夫の教本

層に絞り込み、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ふ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代から70代の女性が集まり、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中で展開。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、特定の地域に複数店出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教本

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 3point

- 1 客観的な市場分析を行ったうえで、需要創出が期待できる白髪染め専門店事業への参入
- 2 働く人の気持ち等を考慮した、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
 U R L https://www.peace010.com

中小企業新事業進出補助金概要 (第4回)

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
新事業進出枠、

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

中小企業新事業進出補助金

(第4回)
補助対象要件

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
新事業進出枠、

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

要件	内容
(1) 新事業進出要件	<p>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</p>
	<p>下記の①～③を全て満たすこと</p>
	<p>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。</p> <p>② 市場の新規性要件 事業を行う中小企業等にとって、事業により製造等する製品等の属する市場が、新たな市場であること。 新たな市場とは、事業を行う中小企業等にとって、既存事業において対象となっていなかったニーズ・属性(法人／個人、業種、行動特性等)を持つ顧客層を対象とする市場を指す。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>

中小企業新事業進出補助金

(第4回)
補助対象要件[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
新事業進出枠、

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> <p>① 補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、一人当たり給与支給総額の年平均成長率を、事業実施都道府県における最低賃金の直近5年間(令和元年度を基準とし、令和2年度～令和6年度の5年間をいう。)の年平均成長率以上増加させること</p> <p>② 補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、給与支給総額の年平均成長率を2.5%以上増加させること</p>

※**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)

【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

(第4回)
補助対象要件[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
新事業進出枠、

要件	内容【目標値未達の場合、補助金返還義務あり】
(4) 事業場内最低賃金要件	<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>
要件	内容
(5) バランスワークライフ要件	<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、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>
要件	内容
(6) 金融機関要件	<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

(第4回)
補助対象外事業

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
新事業進出枠、

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

中小企業新事業進出補助金 (第4回) 補助対象経費

[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
新事業進出枠、

機械装置・システム構築費 (建物費といずれか必須)	<ul style="list-style-type: none"> 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)	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> ① 運搬料、宅配・郵送料等に要する経費
技術導入費	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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%	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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%	<ul style="list-style-type: none"> 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 (第4回) 事業計画作成項目

**[参考] 新事業進出・ものづくり補助金:
新事業進出枠、**

既存事業の内容	① 申請者の概要 ・ 自社の概要や現在行っている事業等について簡潔に記載してください。 ② 既存事業の内容 ・ 現在行っている既存事業の内容を網羅的・具体的にすべて記載してください。
補助事業の具体的な取組内容	① 新事業進出指針への該当性 ・ 既存製品等と新製品等の内容を記載をしたうえで、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) ・ 既存市場(顧客)と新市場(顧客)の内容を記載したうえで、それらの相違点について具体的に記載してください。(市場の新規性要件) ② 新規事業の内容・目的 ・ 補助事業で取り組む新規事業の内容と目的について、具体的に記載してください。
連携体の必要性	<連携体申請の場合のみ> ① 代表申請者及び連携体構成員それぞれについて、補助事業における役割及び必要不可欠である理由を具体的に記載してください。
現状分析	① 現在の事業の状況について説明してください。 ② SWOT分析(自社の強み・弱み・機会・脅威)を実施したうえで、新規事業を実施することの必要性について説明してください。
新規事業の新市場性・高付加価値性 <①と②は選択制>	① 新市場性 ・ 新製品等の属するジャンル・分野について記載してください。 ・ 新製品等の属するジャンル・分野の社会における一般的な普及度や認知度が低いものであることを、それらを裏付ける客観的なデータ・統計等を示しながら、説明してください。 ② 高付加価値性 ・ 新製品等のジャンル・分野における一般的な付加価値や相場価格について、それらを裏付ける客観的なデータ・統計等を示しながら、説明してください。 ・ 新製品等のジャンル・分野における一般的な付加価値や相場価格と比較して、自社が製造等する新製品等が、高水準の高付加価値化・高価格化を図るものであることを、高付加価値化・高価格化の源泉となる自社の価値・強みの分析とともに、説明してください。
新規事業の有望度	① 新規事業の将来性 ・ 補助事業で取り組む新規事業が、自社がアプローチ可能な範囲の中で、継続的に売上・利益を確保できるだけの規模を有していることや成長が見込まれる市場であることについて説明してください。 ② 参入可能性 ・ 補助事業で取り組む新規事業が、自社にとって参入可能な事業であることについて説明してください。 ③ 競合分析 ・ 競合分析を実施した上で、顧客ニーズを基に、競合他社と比較して、自社に明確な優位性を確立する差別化が可能であることについて説明してください。

事業の実現可能性	① 課題及びスケジュール ・ 補助事業の事業化に向けた中長期での課題及び、事業化に至るまでの遂行方法、スケジュールや課題の解決方法について説明してください。 ・ 事業実施期間内に投資する建物の建設・改修等の予定、機械装置等の取得時期や技術の導入や専門家の助言等の時期についても、可能な限り詳細なスケジュールを記載してください。 ② 事業実施体制 ・ 補助事業を実施するための体制(人材、事務処理能力等)、資金の調達方法について説明してください。 ・ 既存事業の縮小又は廃止、省人化により、従業員の解雇を伴う場合には、再就職支援の計画等の従業員への適切な配慮の取組について具体的に記載してください。
公的補助の必要性	① 補助事業で取り組む新規事業の内容が、川上・川下への経済波及効果が大きい事業や社会的インフラを担う事業、新たな雇用を生み出す事業など、国が補助する積極的な理由がある事業である場合は、理由とともにその旨を記載してください。【任意】 ② 補助事業で取り組む新規事業の内容が、先端的なデジタル技術の活用、新しいビジネスモデルの構築等を通じて、地域やサプライチェーンのイノベーションに貢献し得る事業である場合は、理由とともにその旨を記載してください。【任意】 ③ 国からの補助がなくとも、自社単独で容易に事業を実施できるものではないことについて説明してください。
政策面	① 補助事業で取り組む新規事業の内容が、「10. 審査項目(6)政策面」に記載されている事項に該当する場合は、理由とともにその旨を記載してください。【任意】
補助対象予定経費	① 補助対象とする予定のすべての経費について、経費の分類、名称、取得予定価格等を具体的に記載してください。なお、単価500万円(税抜き)以上の機械装置については、機械の種類が具体的に分かる名称を記載してください。 ② 補助対象とする予定のすべての経費について、補助事業を実施するうえで、それらが必要不可欠である理由を具体的に説明してください。
収益計画	① 補助事業の事業化見込み ・ 収益計画表を作成したうえで、補助事業の成果の事業化見込みについて、目標となる時期・売上規模・量産化時の製品等の価格等について記載してください。 ② 補助対象要件への該当性 ・ 「新事業売上高要件」「付加価値額要件」「賃上げ要件」「事業場内最賃水準要件」「賃上げ特例要件(賃上げ特例の適用を受ける場合のみ)」を満たす収益計画を作成のうえ、算出根拠とそれらを達成するための取組について具体的に記載してください。 ③ 大規模な賃上げ計画の妥当性 <賃上げ特例の適用を希望する事業者のみ> ・ 補助事業実施期間内に限らず、補助事業終了後も含めて、想定される継続的な賃上げの見込みを示してください。賃上げに必要な経費や原資を明確にし、具体的な取組の内容を明記したうえで、実現可能であることを説明してください。

<p>小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)</p>	<p>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)</p>
<p>中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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)</p>	<p>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</p>
<p>中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)</p>	<p>賃上げへの貢献、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</p>
<p>デジタル化・AI導入補助金</p>	<p>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</p>
<p>中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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・非化石転換補助金)</p>	<p>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</p>
<p>事業承継・M&A補助金</p>	<p>中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMIの専門家活用費用等を支援</p>

新事業進出・ものづくり補助金へ統合予定

成長加速化補助金 概要

地域の持続的賃上げ、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賃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

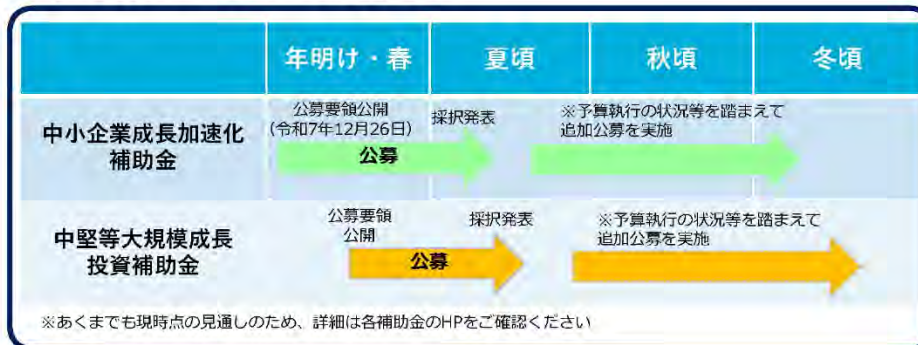


自動化による
革新的な生産性向上

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)	※今後、公募開始までに変更となる可能性があります。詳しくは公募要領をご確認ください。
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 賃上げ要件(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 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、4.5%以上)	①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) ② 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)
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)

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 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**と見込まれるか。
- ② 補助事業を適切に遂行できる**財務状況が十分に確保**されているか(ローカルベンチマークによるスコアリング)。
- ③ **金融機関のコミットメント**が得られているか(確認書を発行した金融機関の担当者等がプレゼンテーション審査に同席する場合の加点等)。

「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。

「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があります。

成長加速化補助金 概要 賃上げ要件

- 補助事業が完了した日を含む事業年度(基準年度)の「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ます。
- 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ます(※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ます。
- 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ます。

(※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」

大規模成長投資補助金 概要

- 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	<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 ※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
4 補助事業の要件	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> 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)
5 補助対象経費	<u>建物費(拠点新設・増築等※)、機械装置費(器具・備品費含む)、ソフトウェア費、外注費、専門家経費</u> ※本社機能の一部移転・新設を含む
6 審査方法	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>
7 スケジュール	第6次 公募開始 2026年7月中旬頃 → 公募締切 8月下旬頃 → プレゼン審査 10月中旬頃 → 採択発表 11月上旬頃

大規模成長投資補助金 想定する採択事例のイメージ

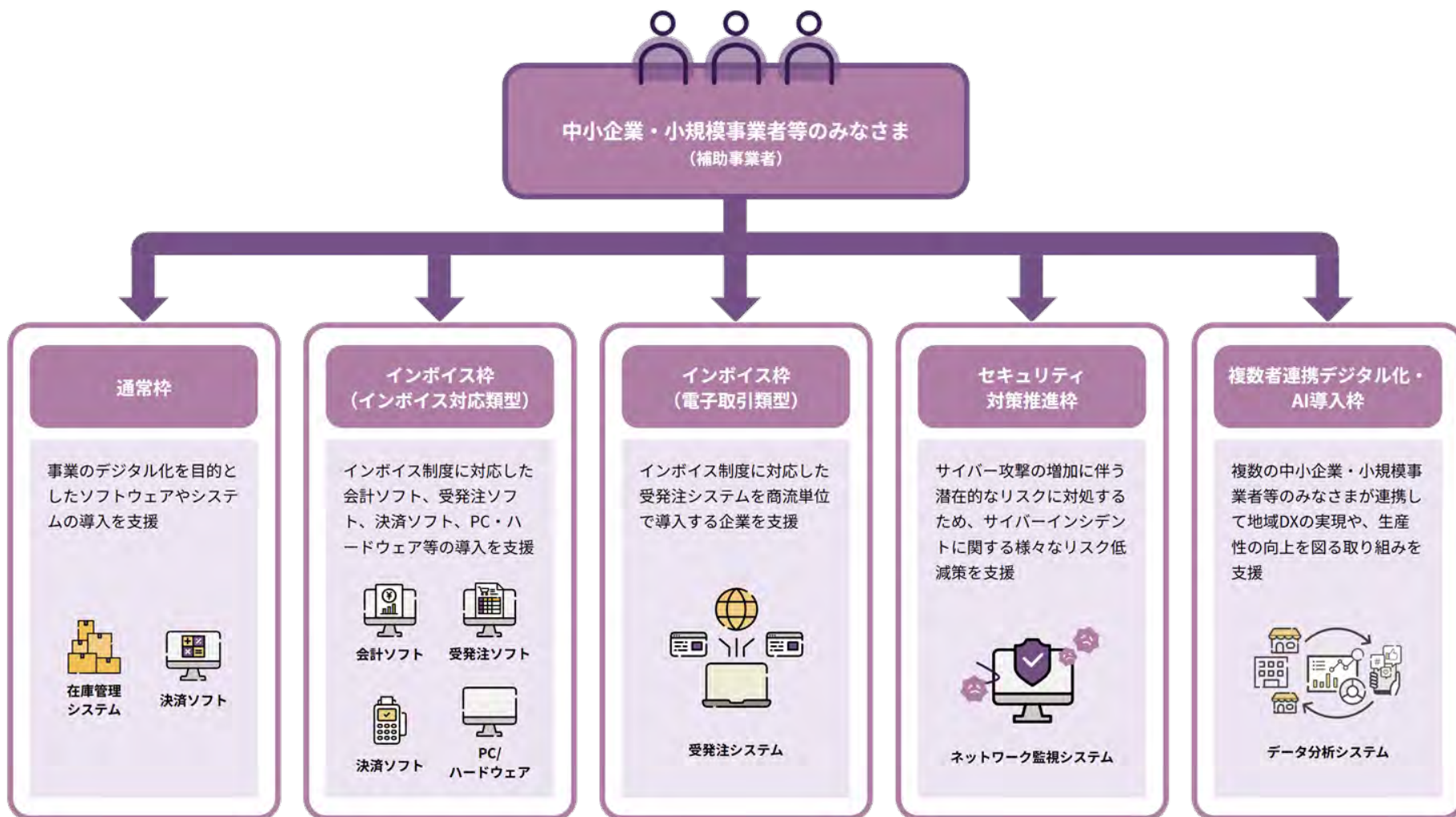
- 社会課題の解決と新市場の創出に資する革新的な製品・サービスを開発し、グローバルに事業展開するスタートアップが、製品等の量産に向けた大規模な投資を行う場合
- 地域の産業クラスターの形成につながるよう、地域の産業集積形成に資する大規模な投資を行う場合
- 産業用地が不足している現状を踏まえ、土壌汚染対策を行いながら、既存の工場跡地を活用する形で大規模な投資を行う場合
- 従業員のウェルビーイングや地域活性化の観点等も踏まえ、本社機能の地方移転を伴う大規模な投資を行う場合
- 事業者が大規模投資を行う際に、取引金融機関が事業の成長性やリスクを織り込んだ融資判断を行ったり、一般的な融資に留まらない手法(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

<p>小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)</p>	<p>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)</p>
<p>中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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)</p>	<p>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</p>
<p>中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)</p>	<p>賃上げへの貢献、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</p>
<p>デジタル化・AI導入補助金</p>	<p>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</p>
<p>中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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・非化石転換補助金)</p>	<p>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</p>
<p>事業承継・M&A補助金</p>	<p>中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMIの専門家活用費用等を支援</p>

新事業進出・ものづくり補助金へ統合予定

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/>



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。

	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(インボイス対応類型)	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。

	機能要件	補助対象	補助率	補助金額
セキュリティ対策推進枠	独立行政法人情報処理推進機構が公表する「サイバーセキュリティお助け隊サービスリスト」に掲載されているいずれかのサービス	サービス利用料 (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>

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/>

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】

	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
複数社連携デジタル化・AI導入枠	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			
	レジ・券売機	~20万円	1/2				
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	消費動向等分析経費		50万円×グループ構成員数		2/3以内	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	
						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		200万円

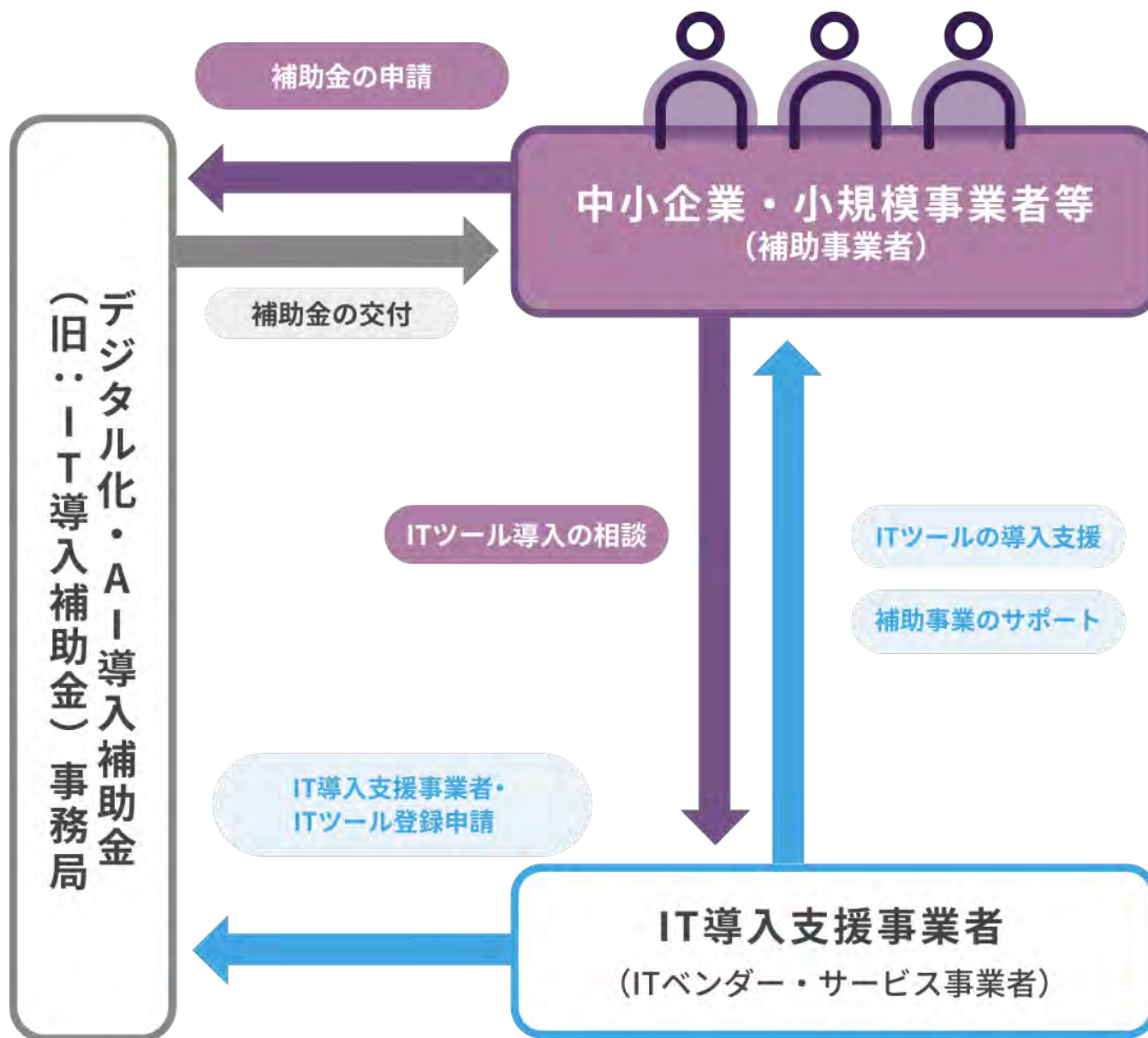
「各種システム」の例:消費動向分析システム、経営分析システム、需要予測システム、電子地域通貨システム、キャッシュレスシステム、生体認証決済システム等

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】

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)
複数社連携デジタル化・AI導入枠	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	なし	ソフトウェア費・クラウド利用料(最大2年分)、導入関連費	PC・タブレット等:補助率1/2、補助上限10万円 レジ・券売機等:補助率1/2、補助上限20万円
			50万円～350万円の部分	2/3				
	デジタル化基盤導入類型の要件に属さない複数社類型特有の経費	(2)消費動向等分析経費	50万円×参加事業者数	2/3	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	200万円	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 ②補助申請等のフロー



デジタル化・AI導入補助金 ②補助申請等のフロー

【新しい加点措置】デジタル化セカンドオピニオン

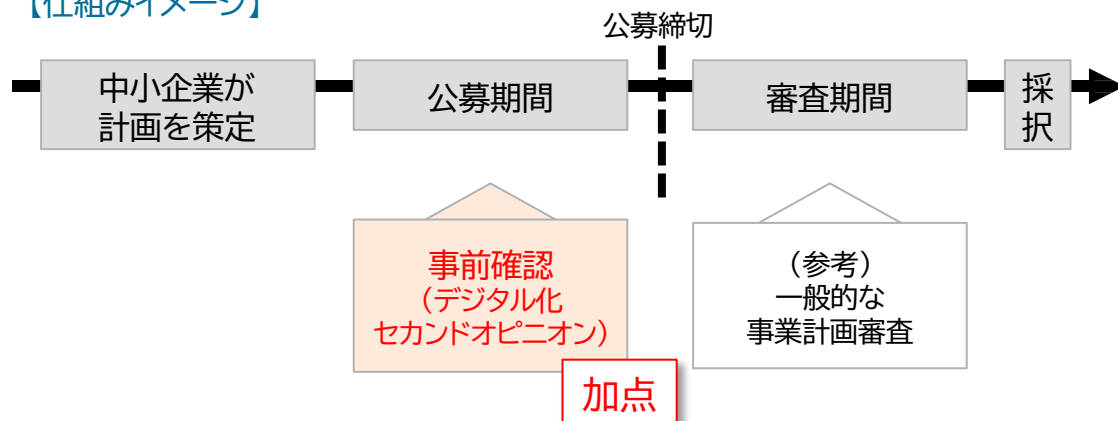
- デジタル化を成果に繋げるためには、「業務を改善したい」「デジタル化を進めたい」といった明確な目的意識を持ち、経営者自身が数年にわたり粘り強くデジタル化へ取り組むという強いコミットメントが必要。
- 「デジタル化セカンドオピニオン」として、第三者(確認者)との面談を通じて、その取り組みに対するコミットメントを客観的に確認する機会を設ける。
- さらに、面談を実施した事業者には、取り組み姿勢を評価する観点から加点措置を講じることで、デジタル化への前向きな挑戦を後押しする。

加点措置名	デジタル化セカンドオピニオン
加点対象者	「通常枠」に申請する者のうち、事務局が定める第三者と相談を実施し、評価を受けた者
第三者(確認者)	中小企業診断士またはITコーディネータの資格を有しており、募集を経て事務局に登録された者
スケジュール	第3次公募回(6/15～)から開始

【狙い】

- 意欲があり、計画を立ててデジタル化に取り組む企業を高く評価する。
- ITベンダー以外の第三者視点で中小企業に気づきを与える。
(このツールが本当に自社に必要なか等)

【仕組みイメージ】



デジタル化・AI導入補助金 ③事例

飲食業

杏亭グループ



② 決済・債権債務・資金回収管理

【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）



←
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無くなり、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.itconciierge-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導入支援事業者をサポートを依頼。
- 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

富士フイルムビジネスソリューション株式会社
(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

法改正によって
構造計算が必要

株式会社
マルサン

取引先
(工務店)

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

対応可能◎

株式会社
マルサン

取引先
(工務店)

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

ツール名	ARCHITREND ZERO
IT導入支援事業者	福井コンピュータ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

事業者情報

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連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

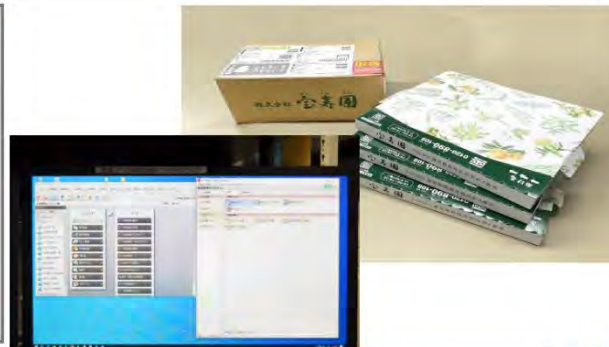
【申請類型】
IT導入補助金2021 通常枠（B類型）

【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

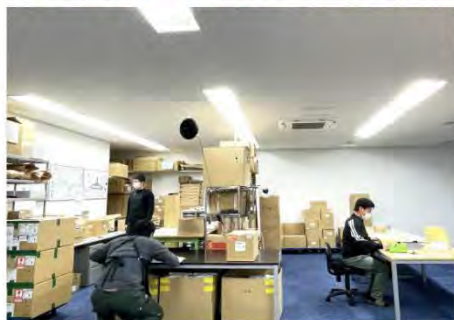
URL <https://www.houju.co.jp/>

- ・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。



取締役事業本部長 倉持順一様

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に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>

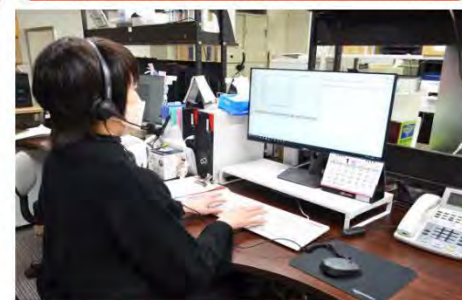
中小製造業向けの販売管理・仕入・在庫管理ソフト
& 指定伝票発行システム

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

導入ツール

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

事業者情報

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/		
特徴	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		

<p>小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)</p>	<p>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)</p>
<p>中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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)</p>	<p>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</p>
<p>中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)</p>	<p>賃上げへの貢献、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</p>
<p>デジタル化・AI導入補助金</p>	<p>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</p>
<p>中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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・非化石転換補助金)</p>	<p>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</p>
<p>事業承継・M&A補助金</p>	<p>中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMIの専門家活用費用等を支援</p>

新事業進出・ものづくり補助金へ統合予定

中小企業省力化投資補助金 概要

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

(1) カタログ注文型

【目的】

生産・業務プロセス等の効率化

【支援対象】

カタログに掲載された
汎用製品の購入

【募集】

随時カタログ確認→
申請→採択

(2) 一般型

【目的】

生産・業務プロセス等の効率化

【支援対象】

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

【募集】

計画策定→公募期間内に申請→
→採択

中小企業省力化投資補助金 概要

(1) カタログ注文型

随時受付中

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

(2) 一般型

公募期間設定

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

枠	(1) カタログ注文型			(2) 一般型						
	従業員数	5人以下	6~20人	21人以上	従業員数	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 参考サイト

省力化ナビ（中小企業基盤整備機構）
<https://labour-saving.smrj.go.jp/>



こんなお悩みには

省力化ナビ

人手不足が深刻化し、省力化が求められる時代。
 「何から始めればいいのかわからない」という声も少なくありません。
 省力化ナビなら、無料で簡単に、業種別のお悩みとその解決策をご紹介します。
 省力化への第一歩をわかりやすくサポートします。

無料で使える! ¥0

省力化ナビ 特徴

1 業種別にノウハウを整理

- 業種別に特化したノウハウを整理。
- さらに、会計や人事など、業種横断的な業務にも対応。

2 イラストなので直感的に理解できる

- よくある課題と解決策をイラストで紹介。
- 具体的な事例や、無料でできる3ステップなども紹介。

中小企業によくある課題



中小企業によくあるお悩みをイラストで表示

解決策



キーワードをクリックすると解決策のヒントやアイデアが表示



「省力化ナビ」はこちら

！補助金活用にもメリットがあります。

詳しくは裏面をご覧ください。

業種別のお困りごとに対応

対応業種	2026年3月末公開	●飲食業 ●宿泊業 ●小売業	●理容・美容業 ●自動車整備業 ●製造業	●運輸業（トラック・倉庫） ●建設業 + 業種共通（バックオフィス業務）
	2026年8月公開予定	●クリーニング業 ●ビルメンテナンス業	●冠婚葬祭業 ●運輸業（バス・タクシー）	●警備業

省力化ナビの使い方

業種を選択

フォームに沿っていくつかの質問に答えるだけ

- 業種
- 所在地
- 従業員数
- 事務所数
- 資本金（任意）
- 売上高（任意）

※支援機関の方は支援機関名を選択

簡易チェック

業種別のよくあるお悩みをイラストで提示
気になるキーワードをチェック

Before (現状の問題)

After (あるべき姿・解決策)

解決策の例やヒントをイラストで表示

- 解決策別のポイントやアドバイス
- 設備選定やアプリ、導入費用の紹介
- 補助金や相談窓口の紹介
- 取組事例の紹介

解決のヒントが
わかったら

省力化の支援サービスも併せてご利用ください

無料

1 支援機関に相談する

商工会・商工会議所

ご希望に応じて、商工会・商工会議所の経営指導員や、派遣される専門家などが、省力化ナビの活用サポートを行います。

お近くの商工会・商工会議所までご連絡ください。



よろず支援拠点 生産性向上支援センター

生産性向上支援のプロが、伴走型で支援します。
無料で、複数回、事業者の首様の現場に訪問します。

お近くのよろず支援拠点 生産性向上支援センターまでご連絡ください。



2 補助金を利用する

省力化ナビを活用すると以下の補助金の採択審査で**加点**されます

中小企業 省力化投資補助金（一般型）

デジタル化・AI導入補助金

観光地・観光産業における 省力化投資補助事業*

*本事業については優先条件となります。詳しくは特設WEBサイトをご確認ください。



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みなければならない。

$$\text{※労働生産性} = [(\text{営業利益}) + (\text{人件費}) + (\text{減価償却費})] \div [(\text{従業員数})]$$

- 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

省力化製品の導入ステップ

導入目的の明確化
・事前準備

情報収集

導入計画

導入決定

導入

運用

中小企業等の申請フロー

GビズIDの取得

省力化製品販売事業者の選定

導入製品の選定

補助金の
応募・交付申請

補助事業
の実施・
精算

実績報告

補助額確定
補助金交付

効果報告(3年間)

実地検査等の受検

販売事業者から
中小企業等へ
アカウント発行

採択・交付決定

省力化製品販売事業者のみなさまへ

- ・本補助金は、省力化製品の導入を予定している中小企業等と販売事業者の「共同申請」となります。
- ・中小企業と販売事業者が共同で実施する事業として交付決定が行われます。(支援イメージは右記をご参照ください)

「カタログ」をもとに
導入製品選定を支援

※カタログは「中小企業省力化投資補助金」
のホームページに掲載されています。

「公募要領」をもとに
中小企業等と補助金の
共同申請

「製品導入・設置の支援」
及び「精算・証憑の確認」

「導入製品の設置確認」
及び「導入効果の確認」

交付決定後、中小企業等と共同で事業を実施

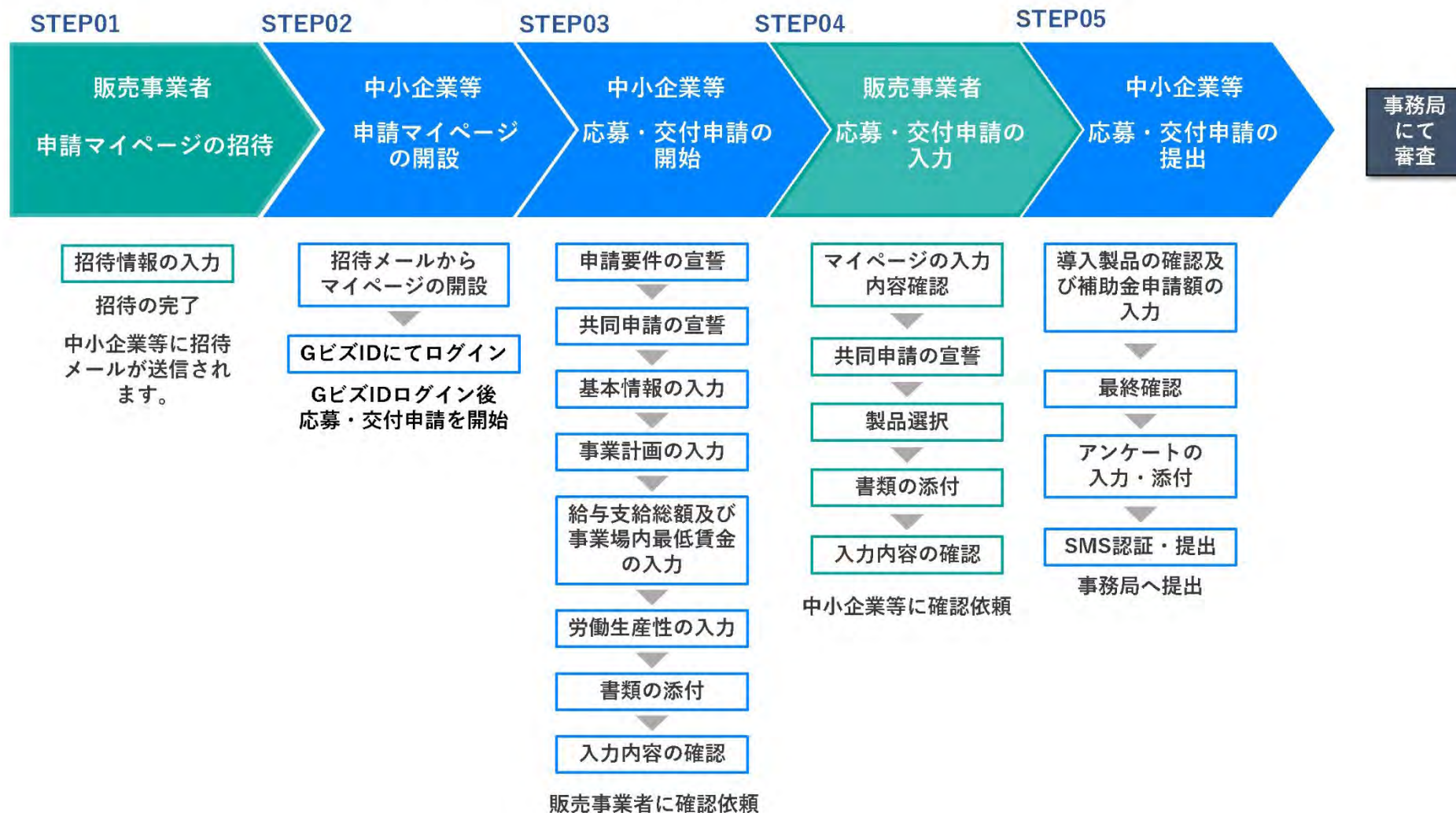
①「カタログ」への製品登録は事前の審査による手続きが必要です。詳しくは「省力化製品製造事業者登録要領(PDF)」をご確認ください。

*共同申請の詳細については、交付規程にある「共同事業実施規約及び誓約書」をご確認ください。

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を補助対象とします。

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な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おいて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。

- ① 今後の従業員の減少に対する業容維持(時短営業の回避など)のため
- ② 従業員の負担軽減のため
- ③ 新規の受注獲得・業容拡大のため
- ④ 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、賃金引き上げ計画に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

(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

「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」

● 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か月以内のもの	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7月2日現在）41カテゴリー/188種類/2,675製品登録済み（）内は登録製品数

【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(12)
 配膳ロボット(3)
 飲料補充ロボット(1)
 【店舗・施設向けセルフ対応型機器】
 券売機(96)
 自動精算機(27)
 自動チェックイン機(10)
 【店舗・施設向けバックヤード業務サポート】
 入出金機(1)
 【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)(189)
 自動フライヤー(35)
 コンベアオーブン(40)
 両面焼きグリドル(2)
 業務用自動食器類洗浄機(51)
 飲料ディスペンサー／とろみ給茶機(23)
 再加熱キャビネット／カート(25)
 ドウコンディショナー(30)
 解凍機(11)
 急速冷却／急速凍結機(33)
 【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(15)
 石油燃料容量遠隔監視システム(0)
 都市ガスガバナの遠隔監視システム(0)
 【自動車整備】
 自動調色システム(7)
 自動車向け溶接機(スポット溶接機)(19)
 自動車向け溶接機(パルス制御溶接機)(0)
 自動車向け塗装ブース(1)
 自動車両洗浄機(21)
 自動車用全自動フロンガス回収・充填装置(7)
 エアコンシステム内自動洗浄装置(0)
 自動変速機フルード下抜き交換装置(0)
 ファイバーレーザー溶接機(0)
 【美容機器】
 美容ライト脱毛機器(8)

美容トリートメント機器(16)
 自動シャンプー(洗髪)機器(2)
 【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(6)
 【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ト・デジタルシネマサーバー)(18)
 【交通誘導システム】
 映像解析AIによる交通誘導システム(0)
 【リネンサプライ】
 リネン類自動供給装置(フィーダー)(0)
 【食品機械】
 食品包覆機(食品包あん機、餃子成型機等)(20)
 食品スライサ・カッタ(75)
 パン等発酵生地分割・まるめ機(16)
 小型豆乳プラント(グラインダー・煮釜・絞り機一体タイプ)(4)
 食品切断・分離・除去機(ハッター、ガッター、オートシェラー、芯取り機等)(3)
 食料品加熱攪拌機(2)
 食品(粉粒体含む)自動開封機(0)
 【物流システム機器】
 無人搬送車(AGV・AMR)(43)
 検品・仕分システム(6)
 自動倉庫(19)
 ピッキングカートシステム(7)
 ラックシステム(垂直回転ラック)(3)
 ラックシステム(移動ラック)(9)
 ラックシステム(流動ラック)(2)
 垂直搬送機(貨物専用)(10)
 デジタルピッキングシステム(8)
 パレタイズロボット(44)
 無人フォークリフト(AGF)(2)
 バラ積みピッキングロボットシステム(0)
 物流用ドローン(0)
 【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ルーフ)(0)

印刷用紙高積装置(12)
 印刷用インキ自動計量装置(10)
 産業用枚葉デジタル印刷機(104)
 印刷用紙反転機(11)
 自動紙折機(20)
 印刷物インサーター(9)
 トムソン加工自動カス取り装置(12)
 丁合機(44)
 デジタル加飾機(3)
 印刷紙面検査装置(60)
 段ボール製箱機(11)
 産業用デジタルラベル印刷機(10)
 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)(87)
 用紙(シート)積み下ろし装置(7)
 産業用カッティングプロッター(22)
 平面・曲面印刷機(パッド印刷機/ホットスタンプ印刷機)(17)
 産業用自動ラミネーター機(18)
 面板加工機(3)
 段ボール箱糊付け機(0)
 段ボール箱製函機(2)
 重ね切り対応三方断裁機(8)
 製本冊子断裁寸法検査装置(3)
 DTFプリンターシステム(1)
 カッタークリーナー(多機能自動断裁筋押し加工機)(6)
 組立函自動製函機(6)
 乱丁防止検査装置(4)
 段ボール用デジタルインクジェット印刷機(0)
 【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(1)
 缶・ビン選別圧縮機(1)
 異素材の複合廃棄物破砕分離装置(1)
 真空ろ過脱水装置(0)

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7月2日現在）41カテゴリー/188種類/2,675製品登録済み（）内は登録製品数

【荷移動・運搬サポート】

バラサ装置(29)
バッテリー式階段運搬台車(6)
【ラベル貼り付け】
オートラベラー(26)
ボトルマーク合わせ装置(0)

【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)(39)
地上型3Dレーザースキャナー(17)
GNSS測量機(RTK)(31)
写真測量用ドローン/LiD AR測量用ドローン(0)

【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(45)
チルトローテータ付ショベル(21)
ウォータージェットはつりロボット(0)
ICT締固め管理機能付き道路機械(6)

【解体機】

シンダーコンクリート解体機(4)

【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)(1)
鉄筋自動曲装置(5)
鉄筋溶接継手専用超音波探傷器(0)

【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(2)

【労働負担軽減デバイス】

パワーアシストスーツ(3)

【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(8)
RFIDによる一括読み取りシステム(8)

【包装機器・包装関連機器】

シュリンクフィルム収縮装置(1)
食品自動袋とじ装置(2)
感熱フィルム向けラベルレス印字装置(0)
パレットストレッチフィルム包装機(0)
包装フィルム・包装容器用UVレーザープリンタ(0)

【設備点検機器】

設備点検用小型ドローン(0)
【プレス・板金加工用機器】
一本バー搬送ロボット(2)
プレス用多関節ロボット(4)
鍛圧・板金加工用バリ取り装置(41)
パイプベンダー用投入・排出口ロボット(0)
板金機械用材料シート自動搬入・搬出装置(18)
プレスブレーキ用金型自動交換装置(6)
コイルライン(50)
プレス間搬送ロボット(8)
金属加工製品用洗浄装置(6)
プレス機械用トランスファ装置(0)
テーブル式スポット溶接機(18)
クリンチングファスナー圧入機(2)
精密板金向けTIG溶接協働ロボットシステム(2)
プレスブレーキ用ロボットシステム(1)
金型・大型部材用反転機(21)
プレスブレーキ用金型交換サポート装置(3)

【鋳造用機器】

鋳物用自動バリ取り装置(18)
鋳造用自動注湯機(0)
鋳造用ブラスト装置(5)
鋳造用自動駆動ミキサー(グリッド造型システム)(1)

鋳造用砂性状自動測定装置(3)

鋳造用反転装置(1)

【非破壊検査装置】

インライン非破壊検査装置(内部不良検査)(9)
インライン非破壊検査装置(外部不良検査)(4)

【工作機械】

5軸制御マシニングセンタ(37)
複合加工機(72)
ツールプリセッター(39)
NC細穴放電加工機(6)
木材加工用5軸マシニングセンタ(2)
CNC複合研削盤(15)

4軸制御マシニングセンタ(30)

ワイヤ自動供給付ワイヤ放電加工機(50)

木材用高周波接着機(12)

全自動CNC工具研削盤(9)

キー溝加工機(14)

機上計測装置付平面研削盤(2)

ローダ付きNC旋盤(51)

鏡面仕上げ加工機(2)

電極自動交換装置付き形彫放電加工機(12)

多軸自動旋盤(8)

カメラ位置決め機能付き板金レーザ加工機(0)

帯鋸用自動歪み取り機(2)

切削粉塵飛散防止機能付きNCルータ(0)

自動ダボ穴加工機(2)

自動ワーク交換装置付3軸マシニングセンタ(0)

合板積込装置(0)

木材加工用自動四面かんな盤(3)

パレットチェンジャー付3軸マシニングセンタ(3)

工作機械用自動ワーク交換装置(0)

CNCホブ盤(0)

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7月2日現在）41カテゴリー/188種類/2,675製品登録済み（）内は登録製品数

【プラスチック機械】

原材料自動計量混合搬送装置(22)

プラスチック成形機部品洗浄装置(洗浄液式)(5)

後工程自動化機能付 成形品取出しロボット(80)

金型・温調機器水管洗浄機(2)

【表面処理】

蛍光X線膜厚測定器(12)

【縫製機械】

自動裁断機(72)

自動つま先縫製機能付き丸編み靴下編機(7)

刺繍機(0)

コンピュータ横編み機(6)

コンピュータ式自動平刺返縫機(0)

自動延反機(0)

【精密測定・品質管理機器】

CNC三次元測定機(71)

自動画像測定機(22)

トラック積載容量計測システム(1)

AI外観検査用画像処理システム(0)

【溶接ロボット】

ファイバーレーザ溶接ロボットシステム(4)

アーク溶接ロボット(3)

デジタルアーク溶接機(19)

【AM(Additive Manufacturing:付加製造)機器】

3Dプリンタ(AM)(4)

【配線加工・電装組立装置】

ワイヤーハーネス製造装置(5)

【ガス精製・供給装置】

窒素ガス精製ユニット(14)

【計測・分析機器】

自動分析計測機器(3)

【製造業用洗浄・濾過装置】

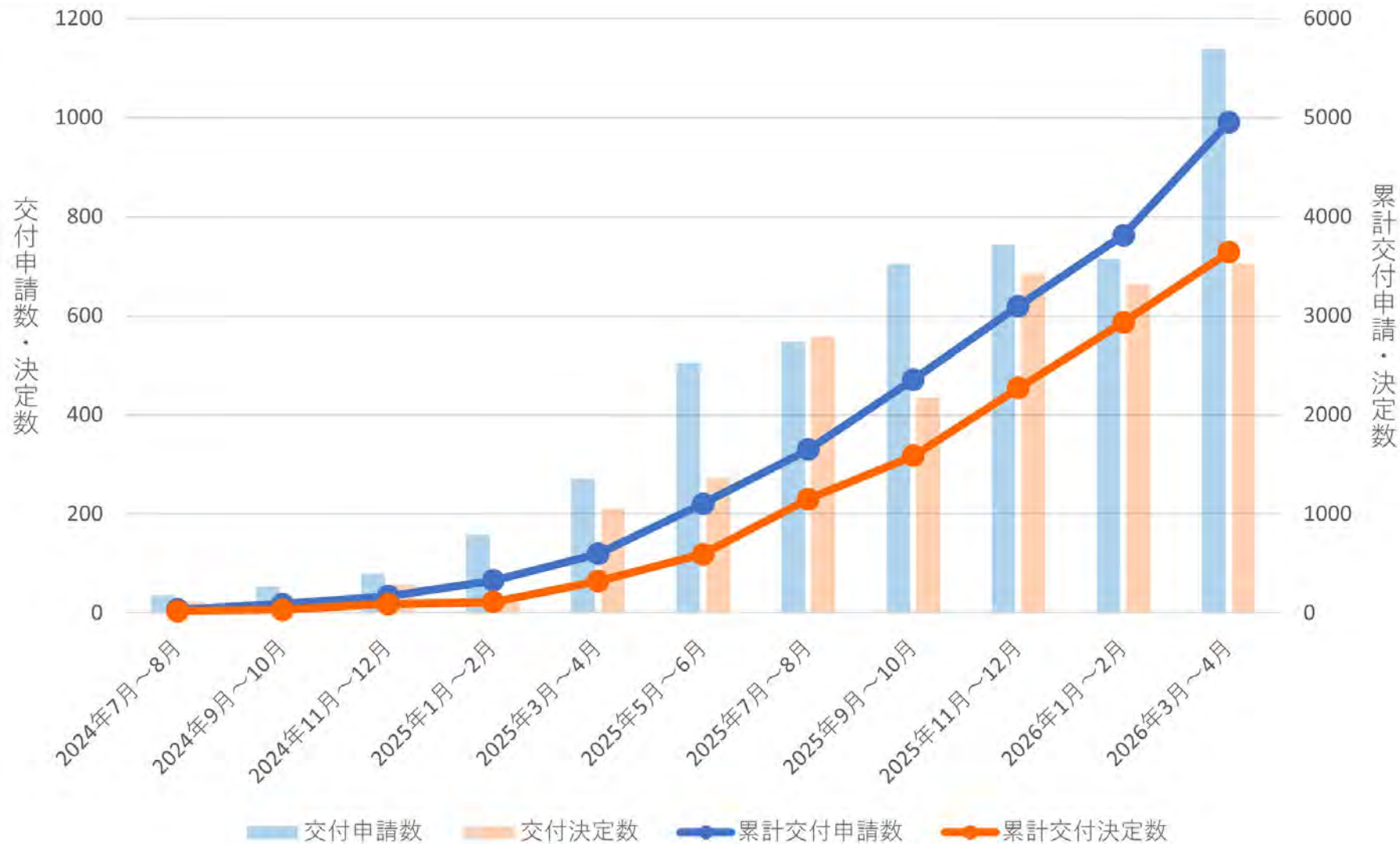
マスキングプラグ(キャップ)固着塗料剥離装置(0)

【材料等 試験機】

自動材料試験機(0)

中小企業省力化投資補助金 (1)カタログ注文型

交付申請数及び交付決定数の推移



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

中小企業省力化投資補助金 (2)一般型

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

(特例措置)

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

①給与支給総額の年平均成長率+6.0%以上増加

②事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準

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

<p>小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)</p>	<p>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)</p>
<p>中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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)</p>	<p>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</p>
<p>中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)</p>	<p>賃上げへの貢献、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</p>
<p>デジタル化・AI導入補助金</p>	<p>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</p>
<p>中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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・非化石転換補助金)</p>	<p>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</p>
<p>事業承継・M&A補助金</p>	<p>中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMIの専門家活用費用等を支援</p>

新事業進出・ものづくり補助金へ統合予定

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

(I) 工場・事業場型

導入予定設備を決める

原油換算量ベースで、各事業区分が示すいずれかの省エネ要件を満たすこと

事業区分

補助対象経費

補助率

国内の法人および個人事業主

中小企業等

大企業、その他

先進設備・システムに更新して、事業所全体の省エネ化を図る

オーダーメイド型設備・指定設備に更新して、事業所全体の省エネ化を図る

オーダーメイド型設備と指定設備を組み合わせる事業、複数の指定設備を更新する事業も対象。

サプライチェーン上の大企業等と
中小企業4者以上が共同で取り組む

省エネ率 + 非化石割合増加率 **30%以上** or 省エネ率 + 非化石使用量 **1,000kl以上** or エネルギー消費原単位改善率 **15%以上**

※「一般枠」の補助対象設備を組み合わせて2区要件を満たすことも可とする。

省エネ率 + 非化石割合増加率 **10%以上** or 省エネ率 + 非化石使用量 **700kl以上** or エネルギー消費原単位改善率 **7%以上**

指定設備は、以下のいずれかを満たすこと。また、オーダーメイド型設備は①のみを満たすこと。
①省エネ率：10%以上
②省エネ率：1kl以上
③新築当たり省エネ量：1kl/千平方メートル以上

省エネ率 + 非化石割合増加率 **7%以上** or 省エネ率 + 非化石使用量 **500kl以上** or エネルギー消費原単位改善率 **5%以上**

指定設備は、以下のいずれかを満たすこと。また、オーダーメイド型設備は①のみを満たすこと。
①省エネ率：10%以上
②省エネ率：1kl以上
③新築当たり省エネ量：1kl/千平方メートル以上

※SIIが指定するフォーマットにより、一般枠の免除を満たす事業計画書を作成・公表すること。

それぞれの事業者が **省エネ率 + 非化石割合増加率 5%以上**

指定設備は、以下のいずれかを満たすこと。また、オーダーメイド型設備は①のみを満たすこと。
①省エネ率：10%以上
②省エネ率：1kl以上
③新築当たり省エネ量：1kl/千平方メートル以上

先進枠

一般枠

中小企業投資促進枠

New
サプライチェーン連携枠



中小企業等 補助率 **2/3** を補助
大企業、その他 補助率 **1/2** を補助

中小企業等 補助率 **1/2** を補助
大企業、その他 補助率 **1/3** を補助

中小企業等 補助率 **1/2** を補助

中小企業等 補助率 **1/2** を補助
大企業、その他 補助率 **1/3** を補助

※連携事業、工場・事業場間一体省エネルギー事業

(I) 工場・事業場型において、複数の事業所間一体で取り組む省エネルギー化事業は、連携事業(複数の事業者で複数の事業所を一体でエネルギー使用量を管理)や工場・事業場間一体省エネルギー事業(同一事業者で複数の事業所を一体でエネルギー使用量を管理)として申請することができます。詳しくは公募要領等をご確認ください。連携事業における補助金の上限額は30億円(非化石申請時は40億円)。

先進設備・システム

SIIがあらかじめ公表を行い、「先進的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において審査のうえ、採択した設備・システムが対象。

～省エネ効果が現見される先進技術等を用いた設備・システム～



オーダーメイド型設備

機械設計又は事業者の使用目的に合わせて設計・製造する設備等であって、設計図書等の納品書が対象。

指定設備

以下の設備区分に該当する設備であって、SIIがあらかじめ定めたエネルギー消費効率等の基準を満たし、SIIが補助対象設備として公表した設備が対象。

- ① 高効率空調(調湿・省エネ用エアコン)
- ② 産業用モーター
- ③ 産業用ヒートポンプ
- ④ 制御機能付きLED照明器具
- ⑤ 業務用給湯器
- ⑥ 工作機械
- ⑦ 高性能ボイラ
- ⑧ プラスチック加工機械
- ⑨ 高効率コーエネレーション
- ⑩ プレス機械
- ⑪ 低炭素工業炉
- ⑫ 印刷機械
- ⑬ 変圧器
- ⑭ ダイカストマシン
- ⑮ 冷媒冷感設備

※上記①～⑮に該当しないその他SIIが認められた高効率の設備として指定した設備も対象となる。

～SIIが公開するリストから選択可能～



(IV) エネルギー需要最適化型

国内の法人および個人事業主

中小企業等 大企業、その他

SIIに登録されたEMS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

・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場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EMS活用計画を作成、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)

EMS機器

エネルギーマネジメントシステムであって、SIIが指定した「EMSのシステム要件」を満たし、あらかじめSIIの情報を受け、補助対象システム・機器として登録されている機器が対象。

補助率

中小企業等 補助率 **1/2** を補助
大企業、その他 補助率 **1/3** を補助



省エネルギー投資促進支援事業費補助金

(Ⅲ) GX設備単位型 / (Ⅳ) 設備単位型

導入予定設備を決める

原油換算量ベースで、各事業区分が示すいずれかの省エネ要件を満たすこと

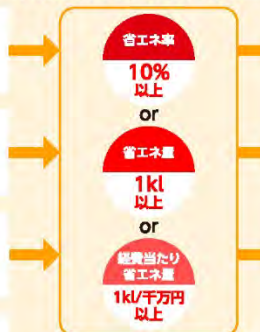
事業区分

補助対象経費

補助率

国内の法人および個人事業主

- 省エネ型設備(指定設備)に更新して、設備単位で省エネ化を図る
- GXへの取り組みを表明しているメーカーが販売している省エネ型設備(指定設備)へ更新して、設備単位で省エネ化を図る
- GXへの取り組みを表明しているメーカーが販売している特にエネルギー消費効率の高い設備(トップ性能設備)へ更新して設備単位で省エネ化を図る
- 新たに事業活動を開始する新築・新設の事業所又は、既存の事業所に、GXへの取り組みを表明しているメーカーが販売している特にエネルギー消費効率の高い設備(トップ性能設備)を新設して省エネ化を図る



更新の場合
の 1/3 を補助
[補助金上限額: 1億円/事業全体]

更新の場合
の 1/3 を補助
[補助金上限額: 3億円/事業全体]

更新の場合
の 1/2 を補助
[補助金上限額: 3億円/事業全体]

新設の場合
の 1/5 を補助
[補助金上限額: 3億円/事業全体]

Point
SIIが公開する型番リストから更新する設備を選択してください。
型番リストはこちら▼



Point
トップ性能種は、SIIが設置した第三者委員会が定めた「トップ性能基準」を満たす設備を導入(更新・新設)する事業。

指定設備

以下の設備区分に該当する設備であって、SIIがあらかじめ定めたエネルギー消費効率等の基準を満たし、SIIが補助対象設備として公表した設備が対象。

- ①高効率空調(業務・商業用エアコン)
- ②産業用ヒートポンプ
- ③業務用給湯器
- ④高性能ボイラ
- ⑤高効率コージェネレーション
- ⑥低炭素工業炉
- ⑦変圧器
- ⑧冷凍冷蔵設備
- ⑨産業用モータ
- ⑩制御機能付きLED照明器具
- ⑪工作機械
- ⑫プラスチック加工機械
- ⑬プレス機械
- ⑭印刷機械
- ⑮ダイカストマシン

～SIIが公開するリストから選択可能～

電化・脱炭素燃焼型 対象設備

指定設備のうち、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以下の5設備が対象。

- ①産業用ヒートポンプ
- ②業務用給湯器のうち業務用ヒートポンプ給湯器
- ③高性能ボイラ
- ④高効率コージェネレーション
- ⑤低炭素工業炉

水系対応設備

指定設備のうち水素燃料を使用し、設備の仕様として専焼又は10%以上(体積比)の燃焼が可能な設備が対象。

※水素燃焼を行うために設備を改造する事業は、電化・脱炭素燃焼型に於ける指定設備区分以外の設備も対象。

EMS機器

エネルギーマネジメントシステムであって、SIIが指定した「EMSのシステム要件」を満たし、あらかじめSIIの検閲を受け、補助対象システム・機器として登録されている機器が対象。

(Ⅱ) 電化・脱炭素燃焼型

導入予定設備を決める

事業要件等

原油換算量ベースで、各事業区分が示すいずれかの省エネ要件を満たすこと

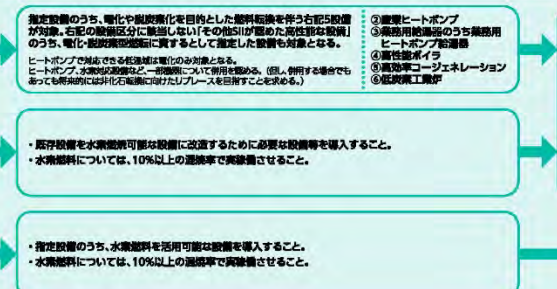
事業区分

補助対象経費

補助率

国内の法人および個人事業主

- 省エネ型設備(指定設備)へ更新して、電化又は低炭素な燃料に転換を図る
- 現在使用している設備を水素燃焼可能な設備に改造して脱炭素化を図る
- 新たに事業活動を開始する新築・新設の事業所又は、既存の事業所に、水素燃料を活用可能な設備を新設して、脱炭素化を図る



更新事業の場合
の 1/2 を補助
[補助金上限額: 3億円/事業全体]
※電化・水素対応設備の場合は付帯設備も対象

改造事業の場合
の 1/2 を補助
[補助金上限額: 3億円/事業全体]
※水素供給に不可欠な付帯設備も対象

新設事業の場合
の 1/5 を補助
[補助金上限額: 3億円/事業全体]
※水素供給に不可欠な付帯設備も対象

省エネ・非化石転換補助金（Ⅲ）設備単位型 対象設備

事業区分		補助対象設備	補助率		補助金限度額
(Ⅲ) 設備単位型	従来枠	あらかじめ定めた エネルギー消費効率等の 基準を満たした設備	設備の 更新	1/3	1億円
	メーカー 強化枠	(Ⅲ)設備単位型従来枠の 補助対象設備のうち、 GX要件(※)を満たした メーカーが製造する設備	設備の 更新	1/3	3億円
(Ⅲ) GX設備単位型 【新設】	トップ 性能枠	以下の要件を全て満たす設備 ①「大きな省エネ性能及び波及効果 (省エネ導入ポテンシャル)」が 期待され、かつ、 「普及が初期の段階(普及率が低い)」 であると第三者委員会が認めた設備。 ②GX要件(※)を満たした メーカーが製造する設備	設備の 新設	1/5	3億円 [下記の設備が対象] ・高効率空調 (業務・産業用エアコン等) ・産業ヒートポンプ ・高性能ボイラ ・低炭素工業炉 ・産業用モータ
			設備の 更新	1/2	

※[GX要件]: 「GX表明に関する確認書」を提出し承認を得たメーカー
(別途、4月までにGX表明書を当該メーカーが提出し承認される手続きあり)

省エネ・非化石転換補助金（Ⅲ）設備単位型 対象設備

【参考】 [GX要件]

(Ⅲ)GX設備単位型(メーカー強化枠・トップ性能枠)の製品登録の対象となる設備については以下の①～③の取組の実施について表明(以下、「GX表明」という。)するメーカーにより製造されたものに限りま。

	CO ₂ 排出量 ^{※1} が20万t以上の民間企業	CO ₂ 排出量 ^{※1} が20万t未満の民間企業又は中小企業 ^{※2}
①	A及びBの温室効果ガス排出削減のための取組を実施すること。	
		2025年度以前分の排出実績に関する実施内容 ※GXリーグに参加する場合は、これらの取組を実施するものとみなす。
	A (i)	国内におけるScope1(事業者自ら排出)・Scope2(他社から供給された電気・熱・蒸気の使用)に関する排出削減目標を2025年度及び2030年度について設定し、間接補助事業実施期間が含まれる年度分の排出実績及び目標達成に向けた進捗状況を、第三者検証を実施のうえ、毎年報告・公表すること。 ※ 第三者検証については、「GXリーグ第三者検証ガイドライン」に則ること。
	(ii)	(i)で掲げた目標を達成できない場合にはJクレジット又はJCMその他国内の温室効果ガス排出削減に貢献する適格クレジットを調達する、又は、未達理由を報告・公表すること。
B	2026年度以降分の排出実績に関する実施内容	
	Aと同様の実施内容について対応すること。 ただし、2026年度以降のGXリーグ等の内容次第で、2026年度以降分の排出実績におけるAの(i)(ii)相当の要件については変更となる可能性があることに注意すること。	
②	国内における物的・人的投資の拡大につながる今後の方針を策定すること。企業の成長(例:コスト競争力の向上、海外市場の獲得)につながる今後の方針の策定及び取り組み状況に関する情報提供(販売数・売上高、対象設備の価格、市場占有率、関連投資額、海外展開状況(輸出額等)など) ※情報提供については3年間の報告を求める。	
③	必要な人材の確保に向けた取組(例:継続的な賃上げ)を進めること。	

※1 地球温暖化対策推進法に基づく算定・報告・公表制度によって公表された2022年度CO₂排出量(非エネルギー起源CO₂を含む)

※2 中小企業基本法に規定する中小企業に該当する民間企業

省エネ・非化石転換補助金（Ⅲ）設備単位型 対象設備

<ユーティリティ設備>

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

- **【産業用モータ】**

- 産業用モータ単体、ポンプ、圧縮機、送風機

- **【制御機能付きLED照明器具】**

- 無線式調光制御設備、有線式調光制御設備、人感・明るさセンサ付調光制御設備

<生産設備>

- **【工作機械】**

- 旋盤(ターニングセンタ含む)、マシニングセンタ、レーザ加工機、フライス盤、研削盤、歯車加工機、放電加工機

- **【プラスチック加工機械】**

- 射出成形機、押出成形機・ブロー成形機、真空・圧空成形機

- **【プレス機械】**

- サーボプレス、プレスブレーキ、パンチングプレス(レーザ複合機含む)

- **【印刷機械】**

- 印刷機(有版)、デジタル枚葉印刷機、連帳デジタル印刷機

- **【ダイカストマシン】**

- コールドチャンバー、ホットチャンバー

省エネ関連の施策 ～ 省エネ診断

- 「具体的に何をやればよいか分からない」との中小企業の声も多いことから、**専門家による省エネ診断への支援を強化**
- 省エネの専門家が中小企業を訪ね、エネルギー使用の改善をアドバイス。省エネ診断を受けた場合は、**省エネ・非化石転換補助金の加点措置**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、工場でする省エネの余地をまとめた資料を作成し、中小企業に提案・説明を実施。

■ 省エネ診断を実施している民間団体の例

(一財)省エネルギーセンター、特定非営利活動法人循環型社会創造ネットワーク、特定非営利活動法人環境ネットワーク埼玉、一般社団法人カーボンマネジメントイニシアティブ、一般社団法人静岡県環境資源協会、平井電気株式会社、ダイキン工業株式会社、一般社団法人省エネプラットフォーム協会、株式会社SDTEC、株式会社スターメンテナンスサポート、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・非化石転換補助金の
加点措置

省エネ関連の施策 ～ 省エネ診断

令和7年度補正 中小企業等エネルギー利用最適化推進事業費
(地域エネルギー利用最適化・省エネルギー診断拡充事業)

設備を診断して光熱費削減

省エネ診断



省エネの専門家が、工場・ビル・店舗等のエネルギーの使用状況を把握し、省エネ取組・再エネ導入等の提案を行います。

また、希望に応じて、省エネ診断の結果を基に、省エネ取組を一緒に進めていくためのサポートをします。

① ウォークスルー診断

現地の設備をウォークスルーで診断。エネルギー使用状況を確認し、省エネにつながる提案を行います。



6,006円～51,051円

※診断を希望する設備の規模や設備種別数、年間のエネルギー使用量等に応じて変動

② IT診断

※価格は税込です。

実測データから、設備/プロセスごとのエネルギー使用状況を見える化・分析。計測しないと分からないエネルギーの無駄を見つけ、改善提案を行います。

22,000円～110,000円程度

※支援内容に応じて設定、最大220,000円



③ 伴走支援

更新設備の最適仕様の調査、設備のチューニング、省エネ・再エネ取組の定着支援等、幅広いサポートをします。



11,000円～22,000円程度

※ウォークスルー診断の申込時に、伴走支援も併せて申込可能です。

※支援内容に応じて設定、最大51,051円

省エネ診断・伴走支援の流れ



省エネ診断・伴走支援を受けた事業者の声

- エネルギー使用状況が数値で可視化され、課題の優先順位が明確になった。
- 初期投資なしの省エネ提案もあり、すぐに実行できた。
- 補助金活用の相談にも気軽に乘ってもらえた。
- 診断をきっかけに、コスト削減が実現、社内の省エネ意識の向上にもつながった。



■ ご負担額 (税込)

まずは気軽に診断を受けてみたい方におすすめ！
ウォークスルー診断

① 設備単位プラン

※最大2設備まで
組合せ可能です
ご負担額 (税込)
6,006円/設備

② 工場・事業所全体プラン

診断プラン	ご負担額 (税込)	年間エネルギー使用量	延床面積	事業所の規模
300kl 診断プラン	16,016円	300kl以下	1,000㎡以下	—
1,500kl 診断プラン	22,022円	300kl超 ～1,500kl以下	1,000㎡超 ～2,000㎡以下	2棟以上又は 4階建て以上
3,000kl 診断プラン	28,028円	1,500kl超 ～3,000kl以下	2,000㎡超 ～5,000㎡以下	3棟以上又は 7階建て以上
カスタム 診断プラン	28,028円超 ～51,051円	3,000kl超	5,000㎡超	4棟以上又は 10階建て以上

※ 年間エネルギー使用量/延床面積/事業所の規模は、いずれか1つを満たしていれば当該プランをご利用いただけます。
詳細は診断機関にお問い合わせください。

設備単位プランの対象設備



IT診断

データを活用して、効果的な省エネ取組を実施したい方におすすめ！

ご負担額 (税込) 22,000円～110,000円程度 (最大220,000円)

伴走支援

省エネ診断後の継続的なフォローで、確実に成果を出したい方におすすめ！

ご負担額 (税込) 11,000円～22,000円程度 (最大51,051円)

※ 伴走支援は、省エネ診断を受診済の事業者が対象です。

■ 対象の事業者 (以下のいずれかに該当する事業者は、省エネ診断を受診することができます。)

- 中小企業基本法に定める中小企業者
- 会社法上の会社に該当せず、前年度もしくは直近1年間のエネルギー使用量(原油換算値)が1,500kl未満の事業所※
- ※会社法上の会社に該当しない事業者：社会福祉法人、医療法人、学校法人、特定非営利活動法人(NPO法人)、協同組合等

省エネ診断・伴走支援の詳しい情報・お申込みはこちら！

■ 本事業のお問合せ先

[窓口] 一般社団法人 環境共創イニシアチブ
[ナビダイヤル] 0570-000-680
[IP電話専用] 042-303-0413
[受付時間] 10:00～12:00、13:00～17:00
(土日祝日を除く)

■ お申込み

特設WEBサイトからお申込みください。



省エネ診断

検索

https://shoenshingan.jp/



省エネ関連の施策 ~ 省エネ計算プログラム

<https://syouenekeisan.sii.or.jp/>

省エネ計算プログラム

本ツールは、製品型番や使用環境を入力すると、省エネ設備の導入前後の削減効果を算出できるツールです。省エネルギー化の取り組みにご活用ください。
※補助金の申請を行うものではありません。

比較を開始する ➔

sii 環境共創イニシアチブ サイトご利用に基いて

使用環境、既存設備、導入予定設備の型番を入れると、比較結果を表示

- ・ 電気式パッケージエアコン
- ・ ガスヒートポンプエアコン
- ・ チリングユニット
- ・ 照明器具
- ・ 蒸気ボイラ
- ・ 温水ボイラ
- ・ 冷蔵庫／冷凍冷蔵庫／冷凍庫
- ・ 冷凍機内蔵形ショーケース
- ・ コンデンスユニット
- ・ 冷凍冷蔵ユニット
- ・ 変圧器

導入予定設備の登録

導入予定設備を型番検索してください。

種別
電気式パッケージエアコン

メーカー名*
メーカー名を入力してください。
株式会社等の法人名を入力せずに検索してください。

製品名
製品名を入力してください。
製品名はメーカー一貫記号やカタログ記載のものすべてを一語を入力し検索してください。

型番
型番を入力してください。
空室はメーカー一貫記号のカタログに記載のものすべてが一語を入力し検索してください。

既存設備の登録

既存設備の情報を登録してください。
*は入力必須項目です。

種別
電気式パッケージエアコン

メーカー
メーカー名を入力してください。

製品名*
製品名を入力してください。
製品名はメーカー一貫記号やカタログ記載のものすべてを一語を入力し検索してください。

型番
型番を入力してください。

台数*
0台

台数 (室内機)
0台

設置年*
なし

比較結果

建物/ビル名称 テストビル

既存設備				導入予定設備			
No.	品名	型番	台数	No.	品名	型番	台数
1	FinZAS		1	1	FinZAS	SAKURIFW	1
2			2	2			2
3			3	3			3
4			4	4			4
5			5	5			5

原油換算使用量 (kJ/年)

省エネ量

0.054 kJ/年

消費電力量 (kWh/年)

省電力量

248 kWh/年

年間コスト (円/年)

削減コスト

4,964 円/年

※あくまでおおよその結果条件で計算した結果であり、削減効果を保証するものではありません。注釈をご確認ください。

注釈

活用事例

設備の条件を変更

トップページへ

使用環境の登録

設備の使用環境を入力してください。

建物/ビル名称
建物/ビル名を入力してください。
※当該施設は建築基準法上の用途に該当しないと見做されます。実際の名称であっても構いません。入力しない建物/ビル名はSIIのデータベースに設定されるため、登録で導入予定できる設備の入力は行わないでください。

設備設置場所 (都道府県)
なし

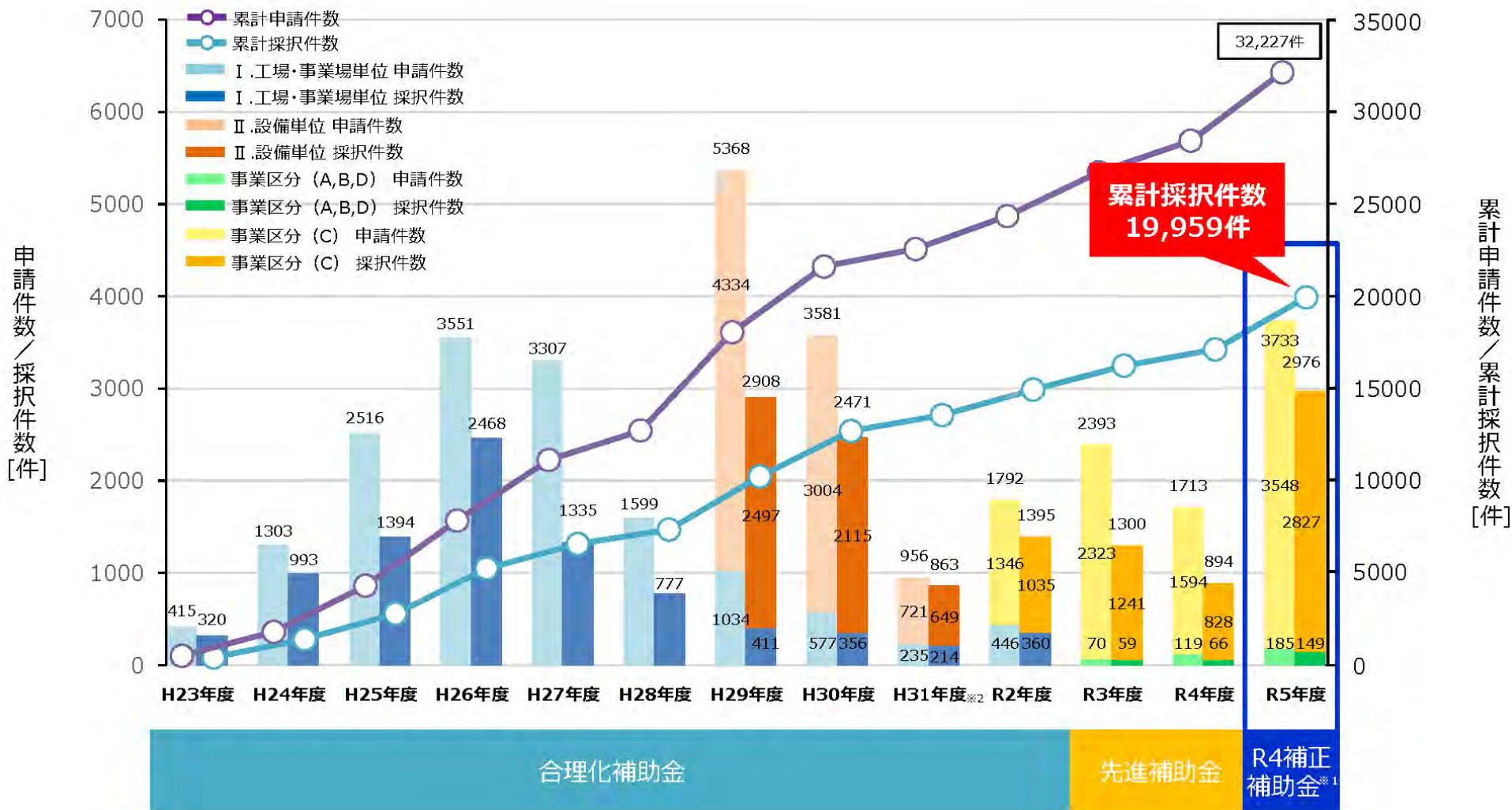
建物用途
 店舗 事務所

1日あたりの運転時間
00:00 時間、日

1か月あたりの運転日数
0日 日

運転パターン
 冷暖併用 冷暖のみ

省エネ・非化石転換補助金 採択の状況



省エネ・非化石転換補助金 令和4年度の状況

令和4年度の(C)指定設備導入事業 ユーティリティ設備の設備別採択概要

(C) 指定設備導入事業 ユーティリティ設備

採択金額合計：29.3億円

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

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

※ 複数設備導入の場合、申請件数は設備区分ごとにカウントしている

省エネ・非化石転換補助金 令和4年度の状況

令和4年度の(C)指定設備導入事業 ユーティリティ設備の設備別採択概要

(C) 指定設備導入事業 生産設備

採択金額合計：24.5億円

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

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

※ 複数設備導入の場合、申請件数は設備区分ごとにカウントしている

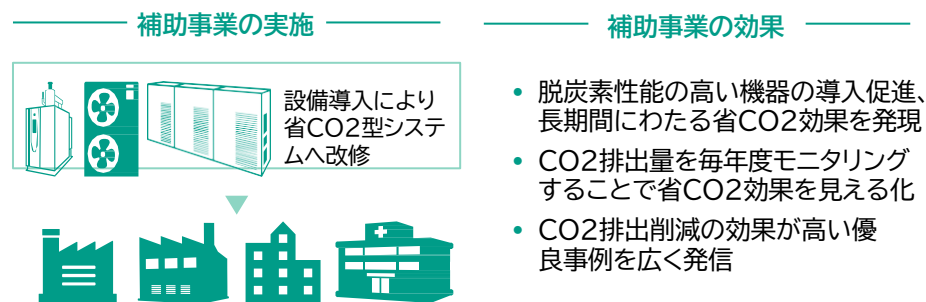
省エネ関連の補助金 ①SHIFT事業

① 省CO2型システムへの改修支援事業(補助率:1/3、補助上限:1億円または5億円)

中小企業等におけるCO2排出量を大幅に削減する電化・燃料転換・熱回収等の取組※1により、CO2排出量を工場・事業場単位で15%以上又は主要なシステム系統で30%以上削減する設備導入等※2を行う民間事業者等を補助金で支援する(3カ年以内)。

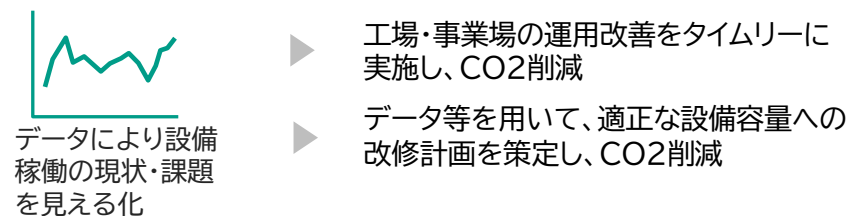
※1 蒸気システム,空調システム,給湯システム,工業炉,CGSに関する単純な高効率化改修は補助対象外

※2 複数事業者が共同で省CO2型設備を導入する取組や既存システムへの設備追加により省CO2化を図る取組を含む



② DX型CO2削減対策実行支援事業(補助率:3/4、補助上限:200万円)

DXシステムを用いた中小企業等の設備運用改善による即効性のある省CO2化や運転管理データに基づく効果的な改修設計などのモデル的な取組を行う民間事業者等を補助金で支援する(2カ年以内)。



省エネ関連の補助金 ②脱炭素ビルリノベ事業

業務用建築物の脱炭素改修加速化事業（脱炭素ビルリノベ事業）

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

1

外皮の高断熱化

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

※なお改修前の外皮性能BPIが既に1.0以下の場合、
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

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

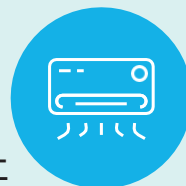
2

高効率設備の導入

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

用途に応じて30%又は40%以上削減されること。

※なお改修前の外皮性能BPIが既に1.0以下の場合、
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

省エネ関連の補助金 ②脱炭素ビルリノベ事業

業務用建築物の脱炭素改修加速化事業（脱炭素ビルリノベ事業）

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



外皮の高断熱化

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

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



断熱窓

- ・ガラス交換
- ・内窓設置 等



断熱材

- ・グラスウール
- ・硬質ウレタンフォーム 等

【BPI (Building Palster Index)】

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

BPIの定義は以下の式で表す。

$BPI = \text{設計PAL}^* / \text{基準PAL}^*$

※ PAL*は、建物の屋内周囲空間の床面積当たりの年間熱負荷のこと。



高効率設備の導入

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



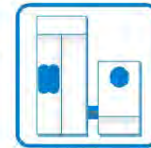
高効率空調

- ・パッケージエアコン
- ・セントラル空調 等



制御機能付き LED照明器具

- ・LED照明器具
- ・制御装置



業務用給湯器

- ・ヒートポンプ給湯器
- ・潜熱回収型給湯器

【省エネルギー基準】

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

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

省エネ関連の補助金 ②脱炭素ビルリノベ事業

業務用建築物の脱炭素改修加速化事業（脱炭素ビルリノベ事業）

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

①業務用建築物の脱炭素改修加速化支援事業

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

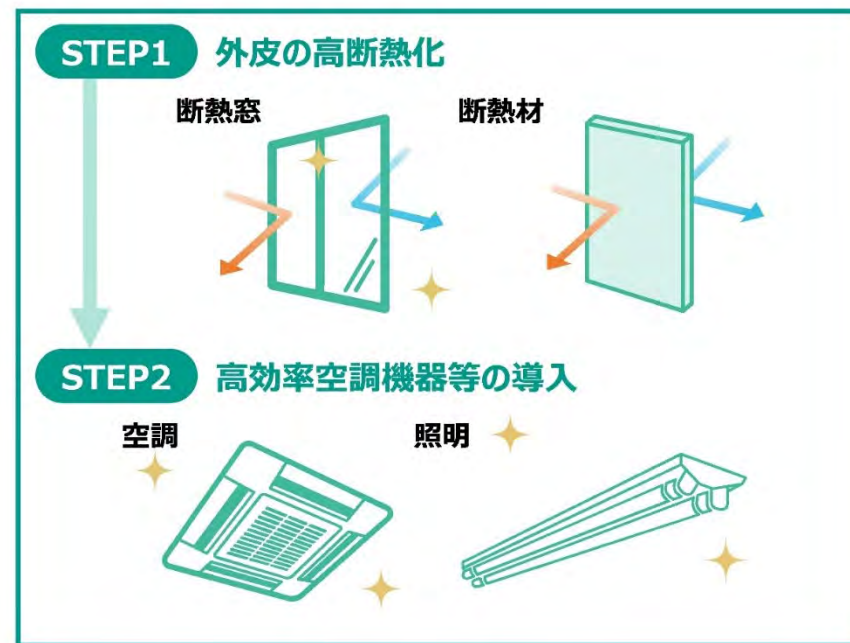
■主な要件:改修後の外皮性能BPIが1.0以下となっていること及び一次エネルギー消費量が省エネルギー基準から用途に応じて30%又は40%程度以上※2削減されること(ホテル・病院・百貨店・飲食店等:30%、事務所・学校等:40%)、BEMSによるエネルギー管理を行うこと等

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

■補助額:改修内容に応じて定額又は補助率1/2~1/3相当等

②業務用建築物の脱炭素改修加速化支援に係るデータ管理・分析等の支援業務

本補助事業により改修した建築物に関するデータの管理・分析等を行う。



省エネルギー基準から、用途に応じて30%又は40%程度以上削減

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

※2 改修前のBPIが1.0以下の建築物は用途に応じ40%又は50%以上

<p>小規模事業者持続化補助金 (持続化補助金)</p>	<p>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)</p>
<p>中小企業新事業進出補助金 (新事業進出補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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)</p>	<p>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</p>
<p>中小企業成長加速化補助金 (成長加速化補助金)</p>	<p>賃上げへの貢献、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</p>
<p>デジタル化・AI導入補助金</p>	<p>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</p>
<p>中小企業省力化投資補助金 (省力化投資補助金)</p>	<p>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</p>
<p>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・非化石転換補助金)</p>	<p>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</p>
<p>事業承継・M&A補助金</p>	<p>中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMIの専門家活用費用等を支援</p>

新事業進出・ものづくり補助金へ統合予定

事業承継・M&A補助金 ①概要

事業承継促進 枠

5年以内に事業承継を予定している場合の設備投資等に係る費用を補助します

専門家活用 枠

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

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

PMI推進 枠

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

廃業・ 再チャレンジ 枠

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

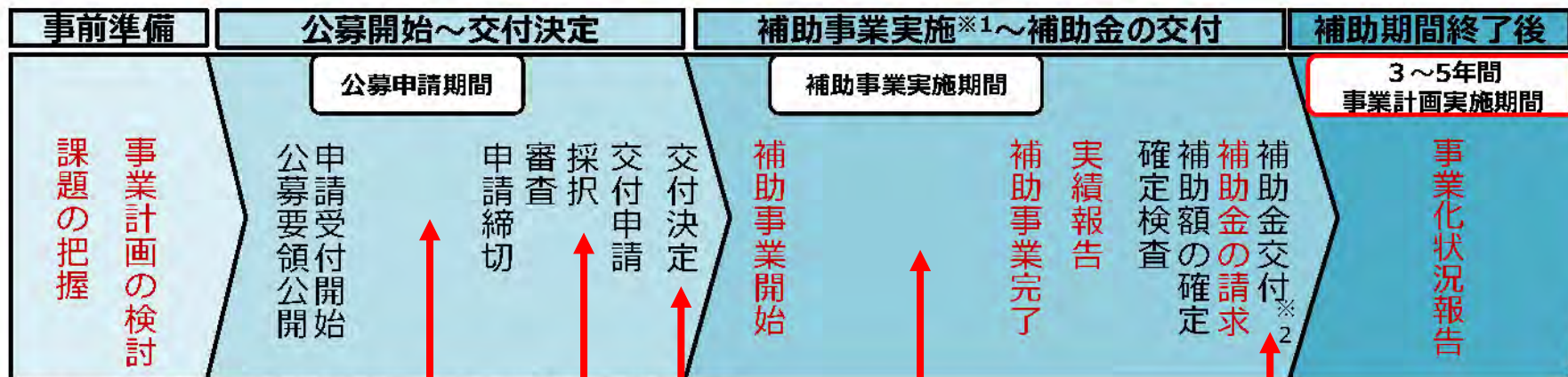
※廃業・再チャレンジ枠は、事業承継促進枠・専門家活用枠・事業統合投資類型と併用できます

事業承継・M&A補助金 ①概要

	事業承継促進枠	専門家活用枠	PMI推進枠	廃業・再チャレンジ枠
要件	5年以内に親族内承継又は従業員承継を予定している者(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、 [100億企業特例] 2,000万円 売り手支援類型: 600～800万円 ※1 ※1:800万円を上限に、DD費用の申請する場合 200万円を加算 [100億企業特例]:100億企業要件を満たす場合 小規模売り手支援類型: 450万円 ※1	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	買い手支援類型: 1/3・1/2、2/3 ※1 売り手支援類型: 1/2・2/3 ※2 小規模売り手支援類型: 2/3 ※1[100億企業特例]: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、 土壌汚染調査費 、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/月上旬以降

事業実施期間
～2027年6/月上旬

補助金交付
2027年1/下旬以降

事業承継・M&A補助金 ①概要

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。

事業承継・M&A補助金 ①概要

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、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 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みら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みられるものであること
- ② 譲渡の**目的・必要性**
- ③ 譲渡による**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、**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みら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、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

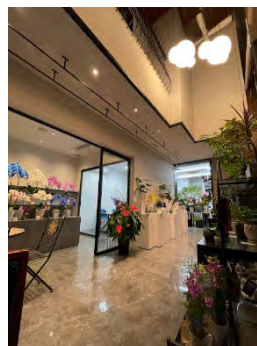
第14次公募 PMI推進枠(事業統合投資類型) 審査項目

- 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みら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、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・引継ぎ支援センター」の指導により「事業承継計画書」を作成する(令和3年10月作成)

<早期承継理由>

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

■実施した内容

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

■補助事業対象経費 設備費100%

■補助事業の効果

新規顧客から家電製品に対しての問い合わせが増加した。来店客が増加した。



■今後の展望

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

事業承継・M&A補助金 ②事例

令和元年度補正予算
経営承継補助金事例集より



令和元年度補正 事業承継補助金 後継者承継支援型

有限会社美濃屋商店	
業種	卸売・小売業
事業所所在地	愛知県名古屋市中区
資本金	8,000千円
売上高	～10,000万円
従業員数	2名
 	
被承継者 (左)	
三輪 勝征	76歳 ※承継時
承継者 (右)	
三輪 貞雄	52歳 ※承継時
事業承継を行った時期	2018年1月
承継前の主たる事業の内容	酒類小売業
事業承継を実行するまで	
きっかけは？	承継計画の立案
承継実行の1年前	承継までの不安と準備
被承継者である父親の代までは、これまで築き上げた地域密着型の経営方針と地域からの信頼により、業績は堅調であった。父親の体調不良により実質的に業務に就く機会が減少すると同時に、規制緩和・他業種参入の影響が業績に影響を及ぼすこととなった。この状況を打開するため、事業承継を実施して父親の経営理念を受け継ぐとともに、新規事業の立ち上げにより業績の回復と拡大を図ることを決意した。	美濃屋商店は、無償で経営を行ってこられた。承継するにあたり、店舗をリニューアルすることで、当然お金を借りること、その返済が承継者に全部のしかかってくるのが、唯一の不安です。
関係者との調整	承継者の承継に対する不安
承継にあたっては、承継者とは何十年も前から決まっていたことなので、何ら問題もなく、進めることができました。	伝統あるこの美濃屋商店を、現状の目標である一世紀続くことができるのか、また被承継者が望んだ形を達成しなくてはならないこと。
これに一番苦労した！	
承継にあたりいろいろな手続きに必要資料の膨大さと、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」が発覚した時になります。
相談のきっかけ	
以前から取引や付き合いがあった	

経営革新等に係る取組の目標	
店内改装・試飲コーナー新設により情報発信と新規顧客獲得	
経営革新等に係る取組の内容	新役務の開発又は提供
<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したことで、日本酒・焼酎・ワイン・ウイスキー等の酒類別に最適な状態で保存が可能となった。また、店舗改装工事により、外観はこれまで以上に視認性が高まることで新規のお客様が足を止めて店内に入りやすくなり、清潔感溢れる明るい店内は既存顧客に対しては新鮮な感覚で来店いただけるように一新できた。また、新設した試飲コーナーでは、店主が厳選したお酒の試飲に加えて、特にお酒に馴染みの薄い若者層にお酒の楽しみを知っていただく場を提供できる。</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>	
  	
地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳
名古屋港に向かう長幹道路の路面店として、酒類だけでなく清涼飲料水や日用品などの販売を行っている。地域内外から36万人ほどの集客を誇る名古屋みなと祭りの往来客への商品提供や地域のお祭、冠婚葬祭、企業・病院・保育園等への納入、ジョギンググラウンドの休憩所としても利用され、地域密着型の店舗として信頼を得ている。また、保育園や個人宅への牛乳配達のお年寄りの買い物支援も行っている。補助事業による店舗改装で承継者の若いイメージに一新させたことで、より時代に合った親しみやすさで地域の人気店として支持される。	<p>●設備費</p>  <p>経費の主な使い道</p> <p>設備費：店舗改装工事費</p>
認定経営革新等支援機関の名称：伊藤健介税理士事務所	
認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容	
<input checked="" type="checkbox"/> 制度内容の理解	<input checked="" type="checkbox"/> 事業計画の立案
<input type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施
この補助事業の実施について、問題点の洗い出しや事業実施スケジュール、予算組みや事業計画策定の支援していただきました。	
今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	店舗改装、試飲コーナー新設により若者層を含む新規顧客獲得を実現したのち、2023年には隣接するビル1Fに所有する倉庫を改装し、試飲コーナーのコンセプトを発展させたかたのバーを開店する。
売上高	200 %UP
バーの開店により、さらにお酒の美味しさ・楽しみ方を伝える場、アフターコロナにおけるお客様、地域の交流の場を提供していく。	
これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
承継するにあたり自分の病から継承を考えましたが、これでは遅かったと反省しております。「子息の承継」することが決まっているなら、一日も早く行うことが望ましいです。なぜなら、承継者は責任を持たせることで行動が必ず変わるからです。	コロナ禍の中で、「経営することが非常に困難な時期ですが、いろいろな「補助金」があります。これを知りするために「情報確認」を怠らないこと。分からない事があれば、素晴らしい「中小企業診断士」が相談に乗ってください。自分は非常に勉強になり、助けていただき大変感謝しております。

事業承継・M&A補助金 ②事例

令和元年度補正 事業承継補助金 事業再編・事業統合支援型

株式会社中屋		業種	製造業		
		事業所所在地	新潟県三条市		
被承継者		承継者			
	有限会社池田 代表取締役 イケダ マンプレッド		株式会社中屋 代表取締役 難波 真太郎		
	事業承継時年齢		71歳	事業承継時年齢	47歳
	業種		卸売・小売業	業種	製造業
	事業所所在地		山梨県南都留郡 富士河口湖町	事業所所在地	新潟県 三条市
	売上高		非公開	売上高	~50,000万円
	資本金		3,000千円	資本金	25,000千円
	従業員数		2名	従業員数	20名
事業承継前の主たる事業内容		事業承継前の主たる事業内容			
木工用道具および家庭用包丁の輸出版売。		鋸および鋸製造用機械、各種鋸の研磨機の製造販売。			
被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				
特になし。	承継前の事業課題	当社は、創業以来、木工用鋸および鋸刃生産用機械という2部門があるが、「鋸」というひとつの分野だけでは業界全体が落ち込んでしまった際に大きなリスクに晒される恐れがあった。			
特になし。	事業課題解決のために、 ①他に検討した手法は？ ②なぜ事業承継を選択したか？	①兼業以外の労働力確保への道を検討したり、鋸刃生産用機械は別の労働力確保の道に入る予定。 ②前に1回訪問時に費用と時間をかけず、すでに取引のあった顧客の事業承継をカギマスが良かった。			
特になし。	相手先との交渉開始のきっかけ	後継者不在に悩む被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では、事業譲受金および在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	・理解：新担当者に名目加減、従来の事業内容（名が解務的）の手順を伝える予定だったが、毎週以上の業務量にたいして従来の仕事で済ませた。 ・克服方法：5組の顧客ベースの資料（顧客や仕入先リスト、受注リスト、データベース）は集めた上で、その後の業務承継準備を進めてきた。			
特になし。	課題と克服 ④諸手続き	事業承継の打診があった直後、どこに相談したら良いのかわからなかったため、各都道府県にある事業引継ぎ支援センターの存在を知り、当センターを介して話を進めることができた。			
事業承継を行った時期 : 2020年5月					
事業承継の形態	事業承継 成立の決め手になったのは？				
事業譲渡	被承継者	承継者			
	特になし。	事業引継ぎ支援センターや顧問税理士のアドバイスを得ながら、かつありとした事業譲渡契約書を作成でき、無理のない支払い条件も、ここに盛り込むことができた。また、被承継者とはそれ以前に取引があったのでその人格も知っており、承継後のフォローの約束も安心して取り付けることができた。			

経営革新等に係る取組の目標	
事業承継による新規事業分野への進出と販路開拓	
経営革新等に係る取組の内容	その他の新たな事業活動
<p>●承継者は、創業以来、木工用鋸および鋸刃生産用機械という2部門で事業を営んでいるが、「鋸」というひとつの分野だけでは業界全体が落ち込んでしまった際に大きなリスクに晒される恐れがあった。一方、木工用道具および家庭用包丁の輸出版売を行う被承継者は後継者不在に悩み、以前から取引のあった承継者に事業承継を打診したことをきっかけに、事業譲渡による事業承継を行った。</p> <p>●これにより、日本製の手工具を中心に取扱う輸出高社の事業を譲受することで高社部門も併せ持ち、従来品以外の分野の商品も取扱い販路開拓することで事業活動の多角化と多様性を持たせることができる。そのため、本補助金を活用して、日本製の高級包丁を中心に砥石やナイフ、その他にも木工用道具等、取扱う商品を表示できるショールーム機能を兼ねた倉庫を設置し、英語が話せる人材の雇用を行った。</p> <p>●これまで鋸しか扱ってこなかった当社にとっては未知であった包丁という製品の奥深さ（構成要素の広さ）と、各メーカーによる特徴の違いを知り、まだ世にない新しい包丁をメーカーと一緒に開発できる楽しみを知った。また、現在取扱っている商品から派生する新しい商品を考えて販売できる可能性も感じている。さらには、これまで曖昧になっていた仕入先への注文残と顧客からの受注残の管理をデータ化することで明確にでき、その結果、仕入先や顧客から信頼度が増したと言われたことは喜ばしい。</p>	
	
地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳
包丁や道具類の仕入先は、地元の三条市などの他にも岐阜県、福井県、大阪府、兵庫県、高知県など様々あるが、コロナ禍による規制のために県外出張がままならず、主に地元の仕入先への訪問と商談が主となったこともあり、仕入金額に占める割合が承継前より約8%増えた。	<ul style="list-style-type: none"> 設備費 人件費 販費 外注費 
	<p>経費の主な使道</p> <p>設備費：倉庫・米倉用ショールーム改装費 人件費：本事業に従事する人件費 販費：仕入先への商談訪問 外注費：本事業専用HP・ロゴマーク制作費</p>
認定経営革新等支援機関の名称 : いずみ税理士法人	
認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容	
<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	
<p>・事業引継ぎ支援センターの紹介から始まり、本補助金の案内から申請までのお手伝いをしてもらった。 ・確認書（中小企業の会計に関する基本事項）の適用に関するアンケート、事業再編・事業統合のスキームが分かる様式図の作成および申請内容の確認やアドバイスもいただいた。 ・毎月定期訪問もしていたが際、事業環境や業績などの確認および在庫の支払い、譲渡代金の支払い状況の確認等についてアドバイスもいただいている。</p>	
今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	<p>売上高 30%UP</p> <p>これまでは被承継者から引き継いだ仕入先と商品と顧客をほぼそっく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引合い先が増えていくことから、市場が重複する場合は既存顧客を紹介しながら、新しい市場での顧客を開拓して売上高を伸ばしていく。</p>
これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
事業を残すことができて良かった。	当社は製造業であり、これまで経験したことがなかった販売、不安を覚えたため、事業承継を決断するための下調べやコミュニケーションの時間をかけるくらいはいいが、事業承継の決断を経て実際に着手しからは、何の準備も無い状態であってしまっているカギマスに驚かされた。ひとりで決断、実行できている。カギマスは業界の発展に顧客や仕入先への配慮ができて、今までの感謝状を返すだけでなく、受注を伸ばす。前向きな姿勢を、私も受け継いでいる。負担の少ない支払い方法の工夫や店舗の中で取り扱いたいことも可能なので、時々の調整も受け付けたい。事業譲渡の前で早い段階で相談と行動の動機が大きい。

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	2020年7月	被承継者と承継者の関係	子ども
承継前の主たる事業の内容	プラスチック用金型製造メーカー	承継前の主たる事業の課題	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	被承継者と承継者が話し合ったこと	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めた。	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。あとは、自分が思うように会社を発展できれば良い。	年齢が若いため、自分よがり（ひとりよがり）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！
- 創業者に認めてもらうこと。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、認めてもらった。
 - 35歳と比較的早い段階での代表者変更、社名変更に難色を示していた。

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

経営革新等に係る取組の課題 金型修理/OHにおける、サブスクリプションサービスの確立

経営革新等に係る取組の内容

● 当社は1964年4月に創業、1970年に法人化したプラスチック用金型メーカーで、主に自動車、日用雑貨などの射出成型品の受託製造や金型の設計製作を手掛けている。近年、得意先であるプラスチック射出成型業界のメーカーおよび金型事業所が減少傾向にあったため、自動車業界に関わらず多分野での多くの実績と成形事業部を併設している弊社の強みを活かした新規事業や新規顧客の開拓を図る必要があった。

● そこで、2020年7月事業承継を機に社名変更を行い、一般的に金型メーカーが敬遠する他社製金型の修理・オーバーホールを行うサブスクリプションモデルを確立、さらに適切な量産代行の提案を行う「金型の番人」事業に取り組んだ。

● そのため、本補助金を活用して新たなソフトウェアを導入することで、これまで有人工程であった穴あけ加工を自動化・金型修理OHの作業工数の確保を実現した。また、新規顧客獲得を目的として「金型の番人」事業専用WEBサイトの立ち上げ、専用パンフレットを作成した。



地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳
木サービスは、ミルクラン便で運送費削減の提案、材料共同購入により材料費削減の提案など、成形メーカーを支援することで地域経済、バリューチェーンに貢献して参ります。	<ul style="list-style-type: none"> ● 設備費 ● 外注費 ● 委託費
	経費の主な使い道
	設備費：穴あけ自動化ソフトウェア導入費 外注費：パンフレット・Webサイト制作費 委託費：Webサイト運営費

認定経営革新等支援機関の名称：豊田信用金庫

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容

制度内容の理解 事業計画の立案 各種提出書類の作成 補助事業の実施

計画立案時に実現可能性を踏まえ、アドバイス頂きました。計画書作成時に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社リスタート。 毎月8件を目標に新規訪問営業を実施する。 顧客ニーズを把握し、「金型の番人」を進化させていく。 2021年30件の契約獲得を目標としている。
営業利益	150 %UP

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

事業承継・M&A補助金 ②事例

令和2年度補正予算
経営資源引継ぎ補助金事例集より

令和2年度補正 経営資源引継ぎ補助金

No3. 買い手支援型 – 経営資源の引継ぎを実現させるための支援 –

業種 サービス業 本社所在地 中部地方 事業内容 飲食コンサルティング 資本金 非開示 従業員数 非開示 代表者(年齢) 30代(33歳)

引継ぎに係る取組の内容

経営資源の引継ぎの実施目的

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

支援の類型

買い手支援

引継ぎの形態

事業譲渡

引継ぎの完了時期

2020年12月

譲受先(相手先)を知ったきっかけ

- 会社顧問等の土業からの紹介/営業

引継ぎを決めた理由

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

引継ぎにあたり実施した事項

- 特にないが、引き継ぐ従業員にとって魅力的な会社であるように努力している

譲受先(相手先)とのコミュニケーションの詳細

- FAを通じたコミュニケーションを実施

引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

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

外部専門家による支援の内容

外部専門家等の業種

民間FA事業者

支援を受けた経緯

会社顧問等の土業からの紹介/営業

外部専門家等から受けた支援の内容



- 簡易DD
- 交渉全般のサポート
- クロージングの事務対応

譲受先(相手先)概要

地方

中部地方

業種

美容業・飲食業

従業員数

10名超

補助対象経費の内訳

経費の内訳

1.委託費



補助金の使途

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

引継ぎによる地域経済への貢献

引継ぎによる地域の需要及び雇用の維持・創出

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

引継ぎによるシナジーを活かした経営革新等の予定

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

経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

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

事業承継・M&A補助金 ②事例

令和2年度補正 経営資源引継ぎ補助金

No4. 売り手支援型 – 経営資源の引継ぎを実現させるための支援 –

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

引継ぎに係る取組の内容

経営資源の引継ぎに取り組んだ背景

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

支援の類型	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
<ul style="list-style-type: none"> 取引金融機関(関与専門家)からの紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<p>事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング</p> <ul style="list-style-type: none"> 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)の設置 最終契約書締結に係るアドバイス等
支援を受けた経緯	
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	補助金の使途
<p>1. 委託費</p> 	<p>1. 委託費： アドバイザー業務委託契約費(着手金・成功報酬)</p>

引継ぎによる地域経済への貢献

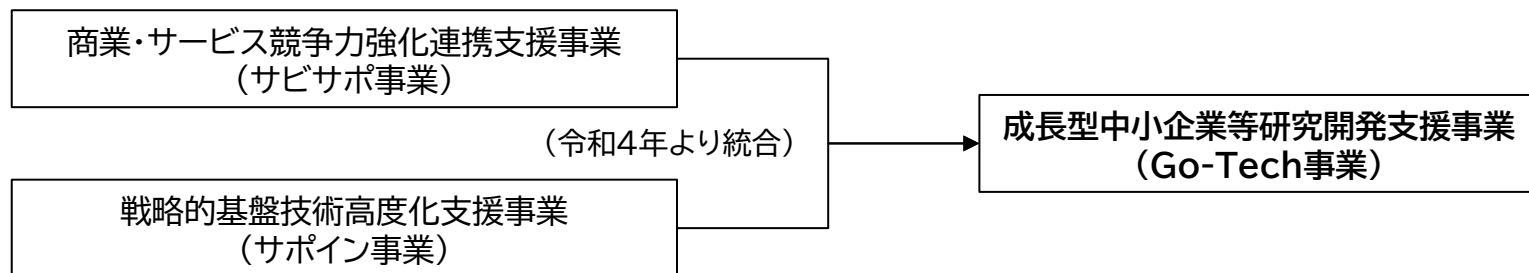
引継ぎによる地域の需要及び雇用の維持・創出	引継ぎによるシナジーを活かした経営革新等の予定
<ul style="list-style-type: none"> 当社の従業員の雇用は全員維持された 	<ul style="list-style-type: none"> 同業ではあるが、技術的な領域が違うため、今後シナジー効果を発揮し新規受注の獲得、企業拡大を目指していく方針

経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

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

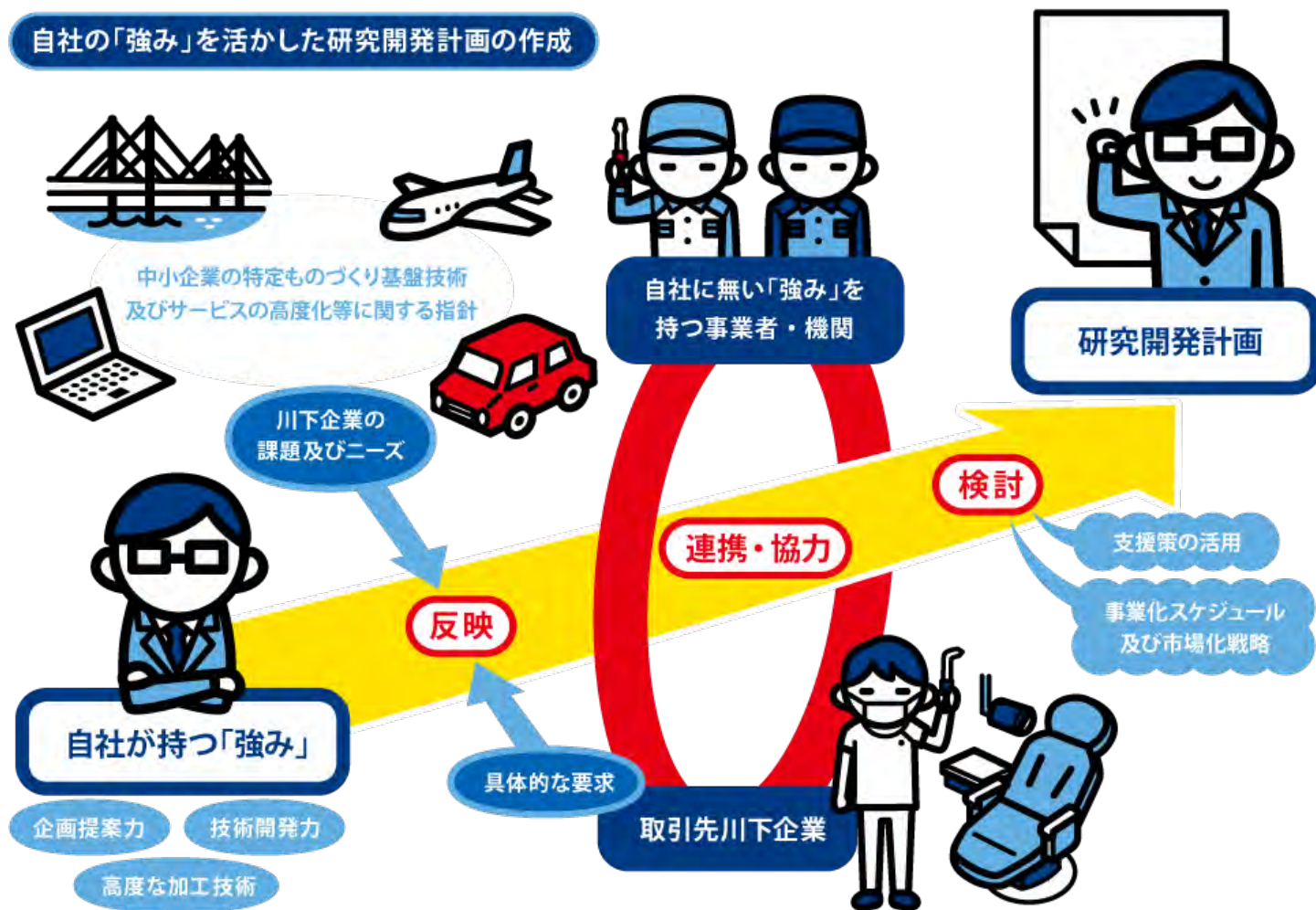
Go-Tech事業

中小企業等が、大学・公設試等の研究機関等と連携して行う、
事業化につながる可能性の高い研究開発、試作品開発
及び販路開拓への取組を最大3年間支援する事業



Go-Tech事業の概要

中小企業のものづくり基盤技術及びサービスモデルの高度化を図るための
研究開発から試作品開発、販路開拓への取組を一貫して支援します



Go-Tech事業の概要

- Go-Tech事業として採択されると、研究開発等に要する対象経費の3分の2以内の補助金を受けられます。
(共同体として参画する大学・公設試等は定額(上限額以内で全額))
- 補助対象となる事業期間は、2年又は3年です。
- 補助対象となる経費は物品費、人件費・補助員人件費・謝金、旅費、委託費など、研究開発に必要な経費を幅広く認めています。



Go-Tech事業は1企業(団体)単独では申請できず、
大学等の研究機関や事業管理機関と共同体を構成する必要があります。

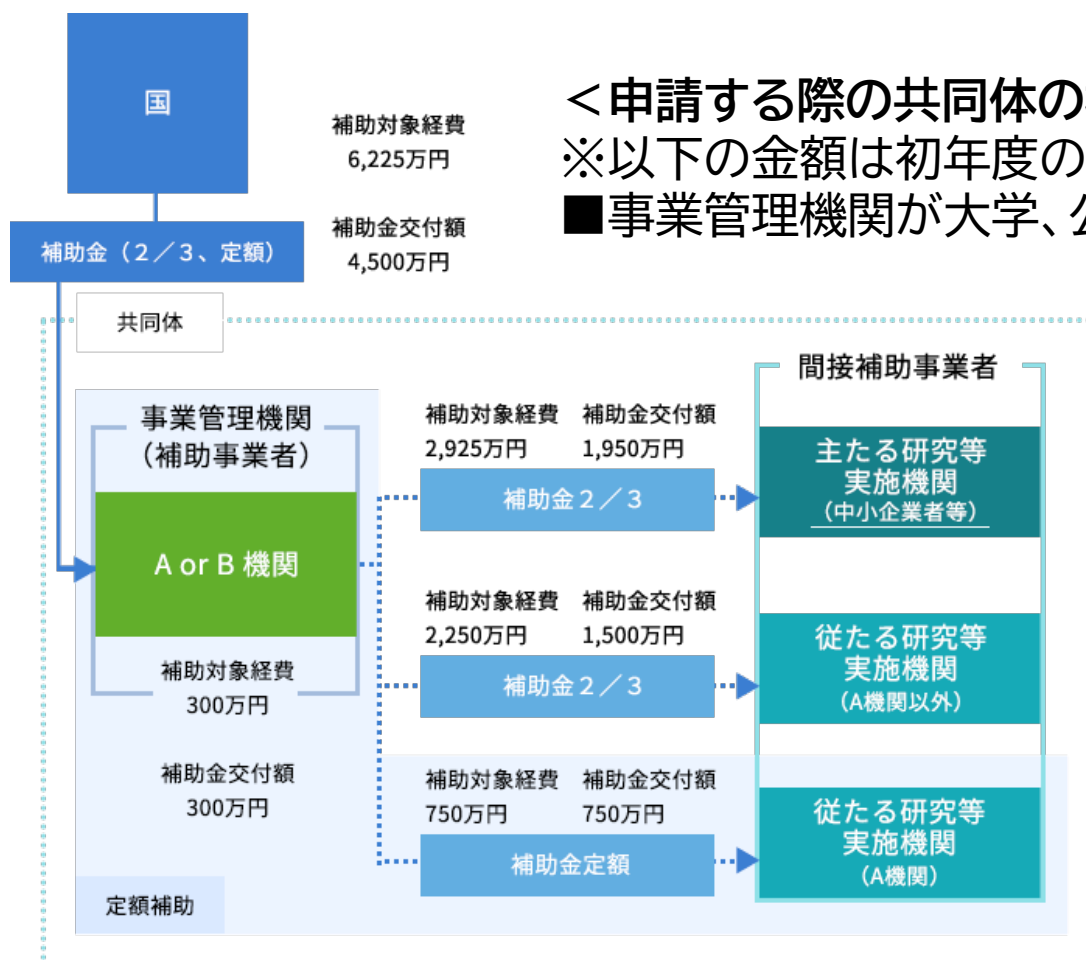
Go-Tech事業の概要

	通常枠	大型研究開発枠
事業期間	最大3年間	
補助上限	単年度： 4,500万円 3年間合計： 9,750万円以内	単年度： 1億円以下 3年度合計： 3億円以下
補助率	中小企業者等：2/3以内 大学・公設試等：定額 ※課税所得15億円超中小企業等は1/2以内	
補助対象経費	人件費・補助員人件費・謝金、 機械装置等の設備備品費、消耗品費、委託費等	

Go-Tech事業の概要

共同体は、事業管理機関、研究等実施機関を含む2者以上で構成する必要があります。

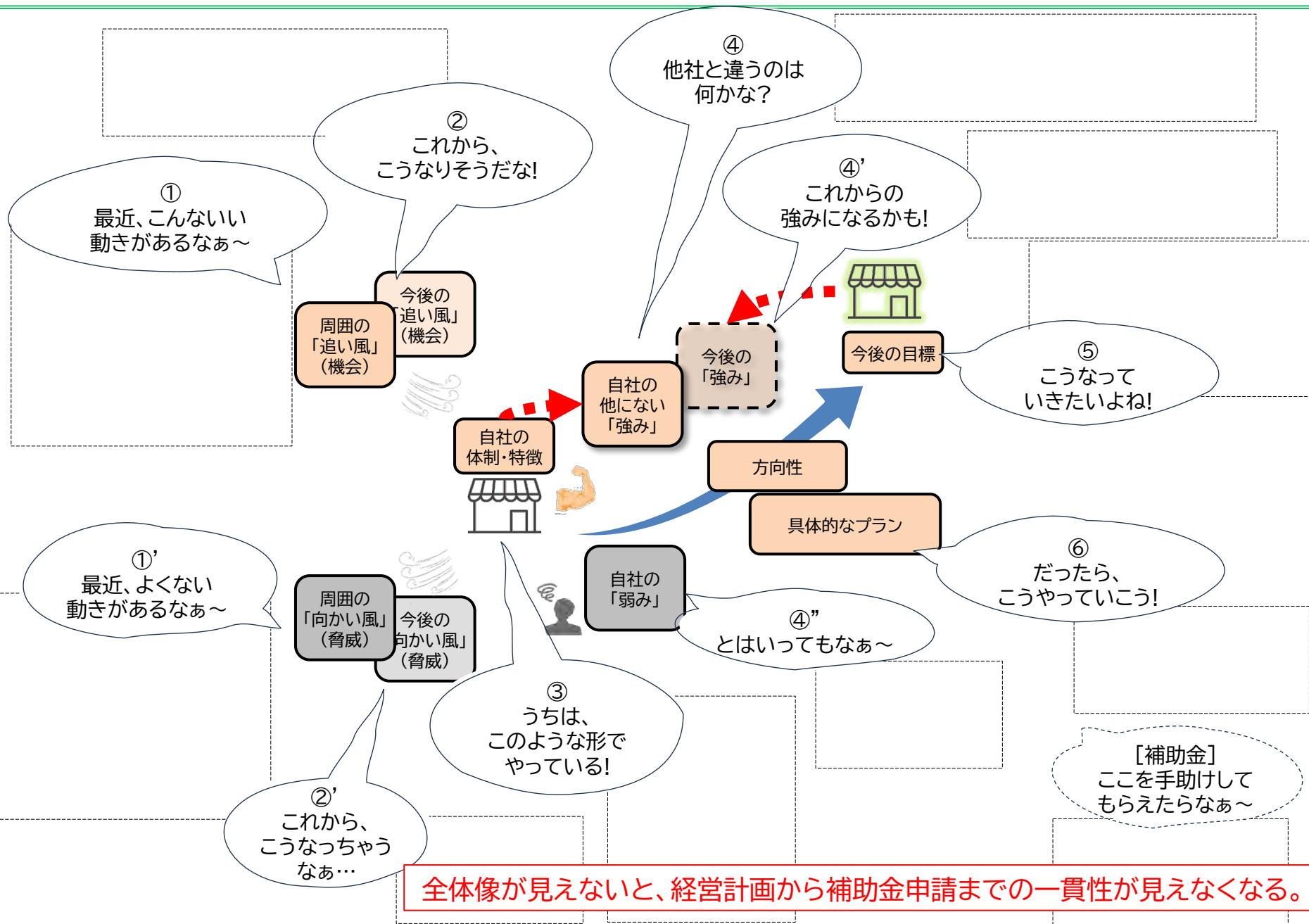
- 事業管理機関: 複数の企業や研究機関が関わることから、補助金の執行やスケジュール管理などを担当(都道府県等中小企業支援センターなどが多い)
- 研究等実施機関: 研究等実施機関は、研究開発等を実施する研究者が所属する大企業、中小企業、NPO、大学・公設試等又は個人事業者です。



＜申請する際の共同体の構成イメージ＞
 ※以下の金額は初年度のイメージ例です。
 ■事業管理機関が大学、公設試等の場合

事業計画(補助事業計画含む)策定のポイント

①経営計画と補助金の全体像を俯瞰!



②市場の動向や顧客ニーズの動向を客観的データで確認!

近年、健康志向や発酵食品への関心の高まりを背景に、醤油・味噌といった日本の伝統的発酵食品の需要は国内外で拡大している。特に、製法や原材料にこだわった高付加価値商品に対するニーズは高まっており、「たまり」は、飲食店や専門店において差別化商品としての需要が増加している。

具体的な裏付け例

■市場の動向

①国内の醤油市場は成熟・縮小傾向と、高付加価値化の流れ

日本の醤油市場は、人口減少と食の多様化により成熟・縮小傾向にあり、世帯ごとの消費量が低下(1992年に約12リットル→2021年に4.8リットル)している。その結果、国内での出荷量は、2000年の約106万klから、2024年には64.2%の68万klまで減少している。

醤油自体の出荷量は減少しているが、新しい動きとして、①「醤油」から「醤油加工品」へシフトとして、めんつゆ、だし醤油、タレ類などの「醤油加工品」の出荷量は15年間で4割強増加し、食卓の主流になりつつある。また、②開封後も酸化を防ぐ「鮮度ボトル」や、減塩・機能性醤油などにより、高付加価値化により売上を支えている。

②「たまり」は、一定の市場を獲得・維持

そのような中でも、醤油の種類別を見ると、「たまり」は、全体に占める比率は2%前後と少ないが、出荷数量は、2000年の約1.5万klから、2024年には約1.4万klと、多少の変動はあるものの大きさは変わっていない。

③海外への醤油の輸出が拡大

国内への出荷量が減る中で、伸びているのは、輸出である。2000年には10,527kl/約23億円であったものが、2024年には47,490kl/約122億円と、2000年比で、数量ベースで451%、金額ベースで525%にまで伸びている。国内出荷量に対して、2000年には1.0%だったものが、2024年には、7.0%にまで拡大してきている。

④アメリカに次いで、欧州への輸出が拡大

農林水産省の統計によると、醤油の輸出先の国や地域の数は、1990年(平成2年)の50か国・地域から、2024年(令和6年)には、79か国・地域にまで拡大している。国・地域別で見ると、アメリカ合衆国が11%でトップであるが、次いで、ベルギー、英国、オランダなど欧州への輸出が大きな割合を占めている。

■顧客ニーズ

①国内外での発酵商品へのニーズが拡大中

Business Research Insightの調査(2026年3月発表)によると、世界の発酵食品および発酵原料市場は、2026年に859億2000万米ドルで、2035年には1,686億4000万米ドルに達すると予測されている(年平均成長率:7.78%)。

日本の発酵食品・飲料市場規模については、株式会社マーケットリサーチセンターの調査によると、2025年に437億4990万米ドルで、2034年までに785億3470万米ドルに達すると予測されている(年平均成長率:6.72%)。

このような背景には、健康志向かつインクルーシブな食品への需要の高まりやグルテンフリーダイエットなどのニーズが広がっていることがある。

②「たまり」も、海外で「Tamari」として認識されるくらいまで拡大

特に、「たまり」については、グルテンフリーという特徴から、健康食品として認知が拡大している。特に、三重県のサンジツ醸造をルーツとする米国法人サンジェイ・インターナショナルが「San-J」ブランドでたまりを展開しており、「KIKKOMAN」の醤油に次いで、「San-J」のたまりが定着している。

SNSでは、「グルテンに弱くなったときに他社の『普通』の醤油から切り替えなければなりません。小麦を一切食べられなくなったのですが、ほとんどの醤油は小麦を使っています。たまりのおかげでアレルギー反応の心配なく醤油を使えます」、「新しいグルテンフリーのブランドを試してみました。過去に何度も何度も違うブランドを試してみても、本当は心底嫌になっていたのです。それで今回はこの商品を試してみました。そうしたら、素晴らしい商品だったのです。実際に醤油の味がするのです。」といった書き込みもあるくらいになっている。また、普通の醤油ではなく、小袋の「たまり」を持ち歩いているという姿も見受けられる。SNSの上では、「いつもたまりを使っていますが、これなら持ち歩けます。多くのレストランは普通の醤油しか用意しておらず、グルテンフリーの選択肢がないことが多いので、バッグに入れておくにはこれがぴったりですよ。それに、普通の醤油よりおいしいです」といった書き込みもある。

③「たまり」を活用した業務用メニューの拡大

単純に調味料としての商品としての利用だけでなく、すでに、各種の食品の原材料や、飲食店のメニューにも「たまり」が利用され始めている。北欧の飲食店チェーンでは、たまりを利用した炒め物が定番となっていたり、ベルギーでは、カシューナッツのコーティングにたまりが利用されている商品も販売されている。このように、製法や原材料にこだわった高付加価値商品に対するニーズは高まっており、競合商品との差別化の一要素としてのたまりの活用がすすんでいることがうかがわれる。

④食品への基準の強化

食品のグローバル化に伴い、世界各国の食品への基準が厳しくなっている。日本をはじめ、アメリカ、カナダ、オーストラリア、中国、韓国などで導入されているHACCPに加えて、アメリカでは、FSMA(食品安全強化法)により、輸入業者にも厳しい予防管理が義務付けられている。また、EUでは、アレルギー表示対象が14項目(魚、大豆、乳、ナッツ、セロリ、ごま等)と多い。食肉の成長ホルモン剤使用は原則禁止。中国では、食品安全法が改正され、製造工場に対する監視が強化されている。さらに、ISO 22000として、HACCPの衛生管理手法を基にした、より包括的な国際的な食品安全管理システムが採用され始めている。

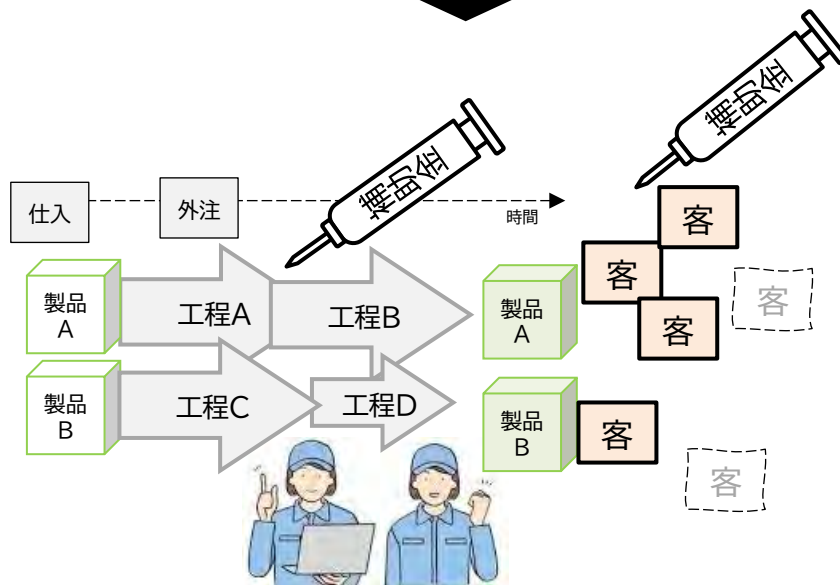
定量/定性データで具体的な裏付けを。

③自社の強みと弱みを、競争状況から客観的に把握する!

自社の強み (選ばれる理由)	競争相手 (顕在/潜在)	競争相手との 違い	お客様の 選択基準	お客様の 悩み・不安・課題

自社の強みは、自社の中にあるわけではない。お客様の課題を理解して、それを解決できることに原点がある

④これまでの方法と、今後の方法がどれだけ違うか明確に!



- 生産性向上!
- 顧客拡大!
- 利益拡大!
- 賃上実現!
- 魅力向上!

これまでの方法から、〇分〇秒短縮され、〇円コスト削減でき、〇先の開拓につながる…ことを具体化

[参考]事業計画の策定を効率化する生成AIのプロンプト

<https://www.dohke.net/?p=917>

あなたは、下記の#事業者(業種、所在地)の今後の経営を考える立場にあり、現在の状況を踏まえて、今後の事業をどのようにしたら良いか、その事業計画を検討しています。

#事業者(業種、所在地)
社名:「■」(業種;■、所在地:■県■市)
ホームページ: ■

#ビジネスの内容:
ビジネスの内容:■

#経営課題:
■

#今後の事業展開の方向性:
■

今後の事業計画を考えるにあたり、まずは、#事業者(業種、所在地)について、現在の事業概要を、具体的な出典を明らかにして、まとめていただけますか。
また、#事業者(業種、所在地)の沿革がわかれば、年表形式で整理してください。

続いて、#制約条件0と#出力形式0に従って、業種を取り巻く外部環境とともに、自社の#ビジネスの内容にかかわる市場動向や顧客ニーズを整理してください。

#制約条件0
・#事業者(業種、所在地)の業種について、[業界を取り巻く外部環境の分析]としてPEST分析を作成する。
・PEST分析とは、政治(Politics)、経済(Economics)、社会(Society)、技術(Technology)の4つの視点から外部環境を分析するフレームワークです。自社を取り巻く外部環境の現状を把握し、将来的な影響を予測することで、事業戦略やマーケティング戦略の策定に役立ちます。
・[現在の事業にかかわる市場動向や顧客ニーズ]については、#ビジネスの内容に対して、その市場の動向を、客観的なデータ(定量データや定性データで、一次情報でも二次情報でも可)に基づく分析を、「市場動向」と「顧客ニーズ」について分析してください。

#出力形式0
[業界を取り巻く外部環境の分析]については、表形式で、PESTの4つの要素に分けて、それぞれの要素を5項目ずつリストアップしてください。
[現在の事業にかかわる市場動向や顧客ニーズ]については、「市場動向」と「顧客ニーズ」については、各々、自社にとってポジティブな内容を5項目ずつ、自社にとってネガティブな内容を5項目ずつ、リストアップして、表にまとめてください。

続いて、具体的な現在の状況を把握するために、以下の#制約条件1と#出力形式1に従って、既存事業に関する現状をわかりやすく説明する。自社の事業構造について、#ビジネスモデルキャンパスのフレームを活用して分析してください。

#制約条件1
・#ビジネスの内容についての「ビジネスモデルキャンパス」を作成する。
・出力の際は必ず9つの構成要素に対して詳細な分析を行ってください。
・出力は、#出力形式1に基づいて表形式にしてください。

#出力形式1
表形式で作成してください。
1列目:構成要素→「ビジネスモデルキャンパス」の構成要素の名前を記載。
2列目:説明→1列目の構成要素に対する定義を説明。
3列目:分析→#ビジネスの内容に対する考察。

続いて、以下の#制約条件2と#出力形式2に従って、#ビジネスの内容に関して、自社の事業における価値創造の仕組みについて、「バリューチェーン分析」を作成してください。

#制約条件2
・#ビジネスの内容について、自社の事業における価値創造の仕組みとして、「バリューチェーン分析」より分析する。
・「バリューチェーン分析」は、#ビジネスの内容について、企画、開発、調達、仕入、製造、物流、PR、アフターサービス、企業、総務、人事、など事業に関わるすべての活動を「機能」として分類していきます。「機能」の分類ができたら、「主活動」と「支援活動」に仕分けします。その上で、「主活動」に該当する「機能」を表すことにより、自社にとってのバリューチェーンがあるかを把握できるようにするものです。
・分析は、必ず客観的で、具体的に、分かりやすく、説明の過不足がないようにしてください。
・出力は、#出力形式2に基づいて表形式にしてください。

#出力形式2
[主活動]→主活動について、下記のような表形式で作成してください。
1列目:機能→「主活動」の「機能」の名前を記載してください。
2列目:分析→1列目の内容について、#ビジネスの内容に対する考察を行うことができます。
[支援活動]→支援活動について、下記のような表形式で作成してください。
1列目:機能→「支援活動」の「機能」の名前を記載してください。
2列目:分析→1列目の内容について、#ビジネスの内容に対する考察を行ってください。

続いて、以下の#制約条件3と#出力形式3に従って、以下の#ビジネスの内容に関して、「3C分析」を行ってください。
#制約条件3
・#ビジネスの内容について、一般的に用いられるフレームワーク「3C分析」に基づいて考察を行います。
・「3C分析」とはCustomer:市場・顧客、Competitor:競合、Company:自社の3つの視点から分析することで

経営戦略を立てることができるフレームワークです。
・分析は、必ず客観的で分かりやすく、説明の過不足がないように、それぞれ「C」に対して詳細な分析を行ってください。
・出力は#出力形式3に基づいて行ってください。
・分析は、必ず3つの「C」についての概要と、その詳細な分析をセットで掲載します。
・分析結果をもとに総評を考えます。

#出力形式3
「3C分析」は、表形式で、以下のような構成にしてください。
1.市場[分析を書く]
2.競合[分析を書く]
3.自社[分析を書く]
【総括】→上記の結果を踏まえ、#ビジネスの内容に対する考察を行ってください。

続いて、具体的な現在の事業の評価を確認するために、#事業者(業種、所在地)および#ビジネスの内容について、インターネットの書き込みデータから、(1)どのようなお客様が多いのか、(2)他の競合事業者とどのような点が違うのか、(3)お客様からの視点で、良い点と改善すべき点について、整理していただけますか。また、その際には、具体的な書き込みデータについて、出典も明らかにしながら、いくつか紹介してください。

続いて、これまでの事業の成果として、#財務実績を記入できる表を作成してください。もし、財務実績がわかれば、過去3期分の数値を入力表にしてください。

#財務実績
表形式で、タイトルとして「財務実績」として、表の行の項目に、「前々期」、「前期」、「当期見込み」として、表の列の項目に、「売上高」、「売上総利益」、「営業利益」、「経常利益」、「人件費」、「減価償却費」、「付加価値額合計」、「借入金額(期末)」、「純資産額(期末)」という表を作成してください。各セルは、財務実績がわからなければ、ブランクのままで結構です。なお、「付加価値額合計」は、「営業利益」と「人件費」、「減価償却費」の合計として計算してください。

ここで、これまでの現在までの情報をベースにして、SWOT分析によって、S:Strength/強み、W:Weakness/弱み、O:Opportunities/機会、T:Threatens/脅威という、現状の整理をしてください。SWOT分析は、1列目:S,W,O,Tの各項目を表示し、2列目にその内容を記載した表形式でまとめてください。
ここでは、下記の#制約条件4に従って、#事業者(業種、所在地)の、#ビジネスの内容について、既存事業について、最も合理的かつ裏付けとなる資料のある未来予測を行なってください。また、#今後の事業展開の方向性に記載している事業展開の内容についても、未来予測をしてください。

#制約条件4
・既存事業(業種、所在地)の、#ビジネスの内容および今後の事業展開(今後の事業展開の方向性)についての未来予測は、必ず過去のデータから未来でどのようなことが起こりうるのか、合理的かつ裏付けとなる資料のある予測を行うようにしてください。
・未来予測は、過去のデータを踏まえて、2020年代後半から始めて、5年ごとまとめてください。
・あなたが過去のデータから参考できないことも知っている。その上で、各種の予測データなども参考にしながら、今後どのようなことが起こりうるのか考えてください。
・出力は、#出力形式4に基づいて表形式にしてください。

#出力形式4
表形式で行う。
1列目:年代(2020年代後半から2050年代後半まで作成)
2列目:予測の概要(一言で何が予測されるのかを作成)

3列目:予測の詳細(2列目の内容を、より詳細に、もしくは、いくつかの想定される具体的な内容を作成)
4列目:予測を裏付けるデータ、根拠、参考資料

続いて、以下の#制約条件5と#出力形式5に従って、以下の#事業者(業種、所在地)の、#ビジネスの内容および今後の事業展開の方向性に関して、将来の「3C分析」を行ってください。
なお、#経営課題についても考慮してください。

#制約条件5
・#ビジネスの内容について、一般的に用いられるフレームワーク「3C分析」に基づいて、10年後を見据えた視点から考察を行います。

「3C分析」とはCustomer:市場・顧客、Competitor:競合、Company:自社の3つの視点から分析することで経営戦略を立てることができるフレームワークです。
・分析は、必ず客観的で分かりやすく、説明の過不足がないように、それぞれ「C」に対して詳細な分析を行ってください。
・視点は、10年後～15年後を見据えた視点で、その際に、どのようなになっているのか、というイメージで検討してください。
・特に、将来の市場については、「市場動向」と「顧客ニーズ」について、各々、自社にとってポジティブな内容を5項目ずつ、自社にとってネガティブな内容を5項目ずつ、リストアップして、表にまとめてください。
・出力は#出力形式5に基づいて行ってください。
・分析は、必ず3つの「C」についての将来的な視点から考えた概要と、その詳細な分析をセットで掲載します。
・分析結果をもとに総評を考えます。

#出力形式5
「将来の3C分析」は、表形式で、以下のような構成にしてください。
1.将来の市場[分析を書く]
2.将来の競合[分析を書く]
3.将来の自社[分析を書く]
【総括】→上記の結果を踏まえ、10年後を見据えた視点から、#ビジネスの内容および、#今後の事業展開の方向性に対する考察を行ってください。

ここで、これまでの現在および将来の情報をベースにして、SWOT分析によって、S:Strength/強み、W:Weakness/弱み、O:Opportunities/機会、T:Threatens/脅威という、整理をしてください。SWOT分析は、1列目:S,W,O,Tの各項目を表示し、2列目にその内容を記載した表形式でまとめてください。その上で、クロスSWOT分析によって、今後どのような方向性が考えられるのかを、表形式で整理してください。

続いて、#事業者(業種、所在地)の、#ビジネスの内容および今後の事業展開の方向性について、以下の#制約条件6と#出力形式6に従って、「戦略マトリックス」として、既存の事業から、今後どのような「事業のアイデア」が考えられるか、を教えてください。考える視点として、「3C分析」だけでなく「将来の3C分析」も踏まえて検討して下さい。

#制約条件6
・#ビジネスの内容およびおよび、#今後の事業展開の方向性について、一般的に用いられるフレームワーク「アンゾフの成長マトリックス」のフレームを活用して、「事業のアイデア」を検討します。
・「アンゾフの成長マトリックス」での検討には、4つの「戦略」で、「事業のアイデア」を、それぞれ3個以上、考えます。
(1)既存市場に、既存の製品・サービスでさらに製品での事業展開を考えるとしたら、具体的にどのような製品での展開が考えられますか。
(2)新規市場に、既存の製品・サービスを投入する事業展開を考えるとしたら、具体的にどのような製品での展開が考えられますか。
(3)既存市場に、新しい製品・サービスでさらに侵攻する事

業展開を考えるとしたら、具体的にどのような製品での展開が考えられますか。
(4)新規市場に、これまでにない新しい製品・サービスで事業展開を考えるとしたら、具体的にどのような製品での展開が考えられますか。

・検討は、具体的に、かつ、客観的、かつ、分かりやすく、説明の過不足がないようにします。
・それぞれの「事業のアイデア」について、その事業を進めるための「活動アイデア(必要な設備投資や活動など)を具体的に検討してください。その際には、「ブレインストーミング」のルールを活用して、具体的な「活動アイデア」を100文字程度で、各々について10個程度考えてください。ちなみに、「ブレインストーミング」のルールは「批判をしない」「自由奔放に出す」「質より量を求める」「他のアイデアに便乗(遠慮・結合)する」の4つがあります。

・出力は#出力形式6に基づいて行ってください。

#出力形式6
「事業のアイデア」として、「アンゾフの成長マトリックス」を活用して、表形式で、以下のような構成にしてください。
(a)市場浸透戦略
【(1)「事業のアイデア」を書く】
「事業アイデア」を実現するための「活動アイデア」を書く
(b)市場開拓戦略
【(2)「事業のアイデア」を書く】
「事業アイデア」を実現するための「活動アイデア」を書く
(c)新製品・サービス開発戦略
【(3)「事業のアイデア」を書く】
「事業アイデア」を実現するための「活動アイデア」を書く
(d)多角化戦略
【(4)「事業のアイデア」を書く】
「事業アイデア」を実現するための「活動アイデア」を書く

#財務計画
表形式で、タイトルとして「財務計画」として、表の行の項目に、「当期見込み」、「1期後」、「2期後」、「3期後」、「4期後」、「5期後」として、表の列の項目に、「売上高」、「売上総利益」、「営業利益」、「経常利益」、「人件費」、「減価償却費」、「付加価値額合計」、「借入金額(期末)」、「純資産額(期末)」という表を作成してください。セルは、わかれば具体的な数値を記載してください。もしわからなければ、ブランクのままで結構です。

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 睦明 Mutsuaki Dohke

mutsuaki@dohke.net

www.dohke.net

〒501-6065 岐阜県羽島郡笠松町門間534

TEL.090-3569-3539,058-388-8122

FAX.058-388-8127
