CC BY NC ND

補助金の活用について

2026年8月27日現在の情報で記載しています。

2026年8月27日

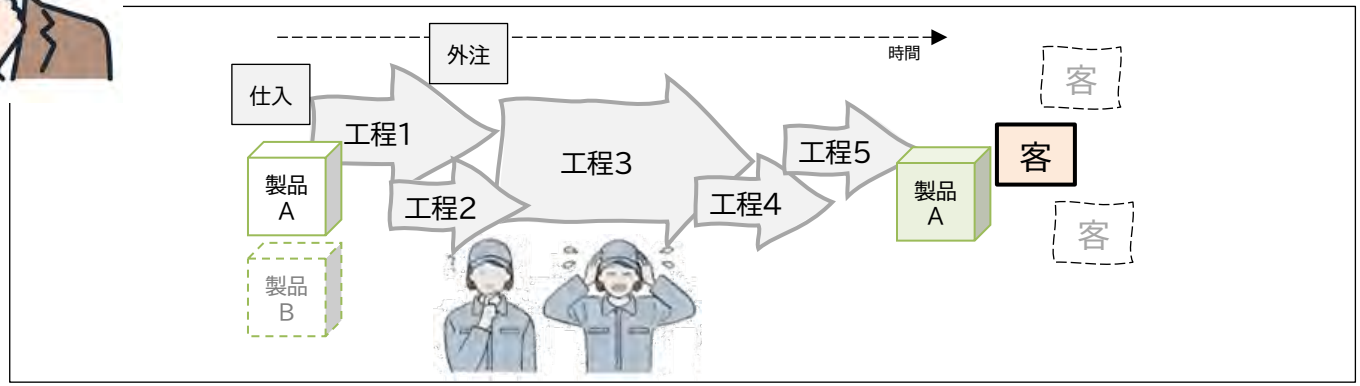
株式会社道家経営・法務事務所
代表取締役・中小企業診断士
道家　睦明

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金を活用して、あなたの事業の魅力をアップしよう!

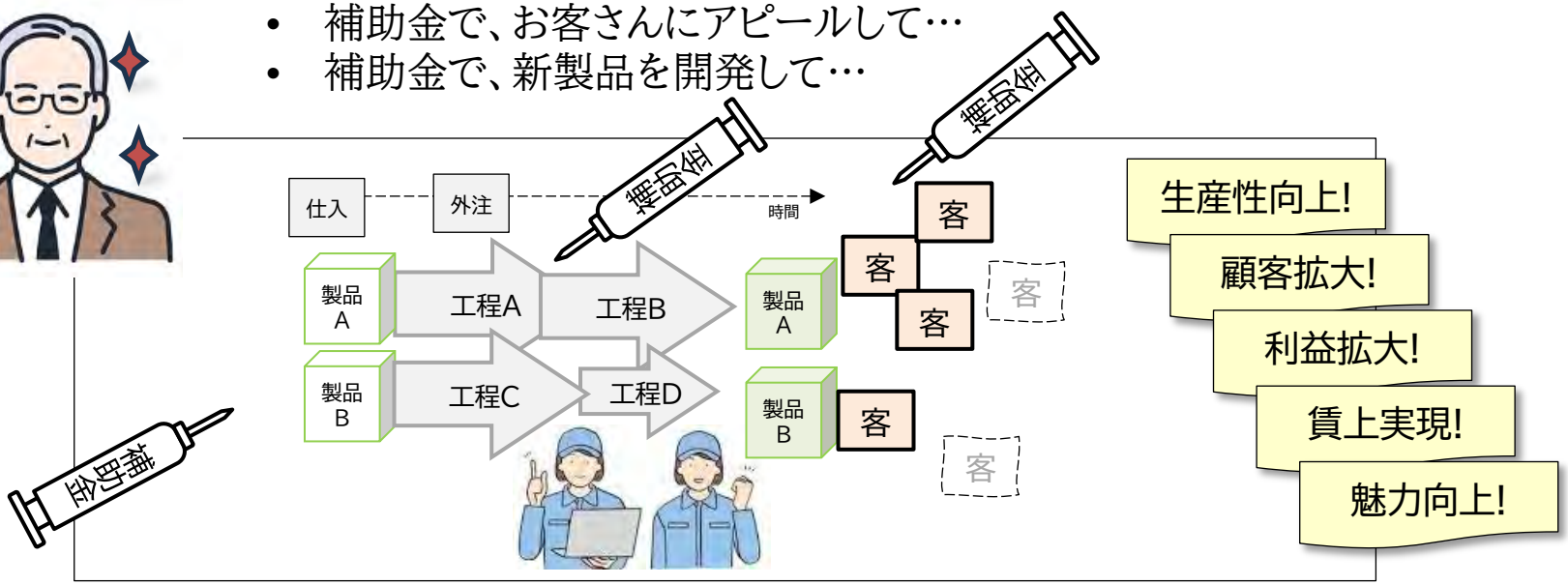
Before:

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



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…



© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金（全国）

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～全国

( )内は、略称

小規模事業者持続化補助金 **（持続化補助金）**	小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用)
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）**	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)
中小企業成長加速化補助金 **（成長加速化補助金）**	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
デジタル化・AI導入補助金	業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 **（省力化投資補助金）**	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援補助金 （工場・事業場型） 省エネルギー投資促進支援補助金 （設備単位型） **（省エネ・非化石転換補助金）**	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、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

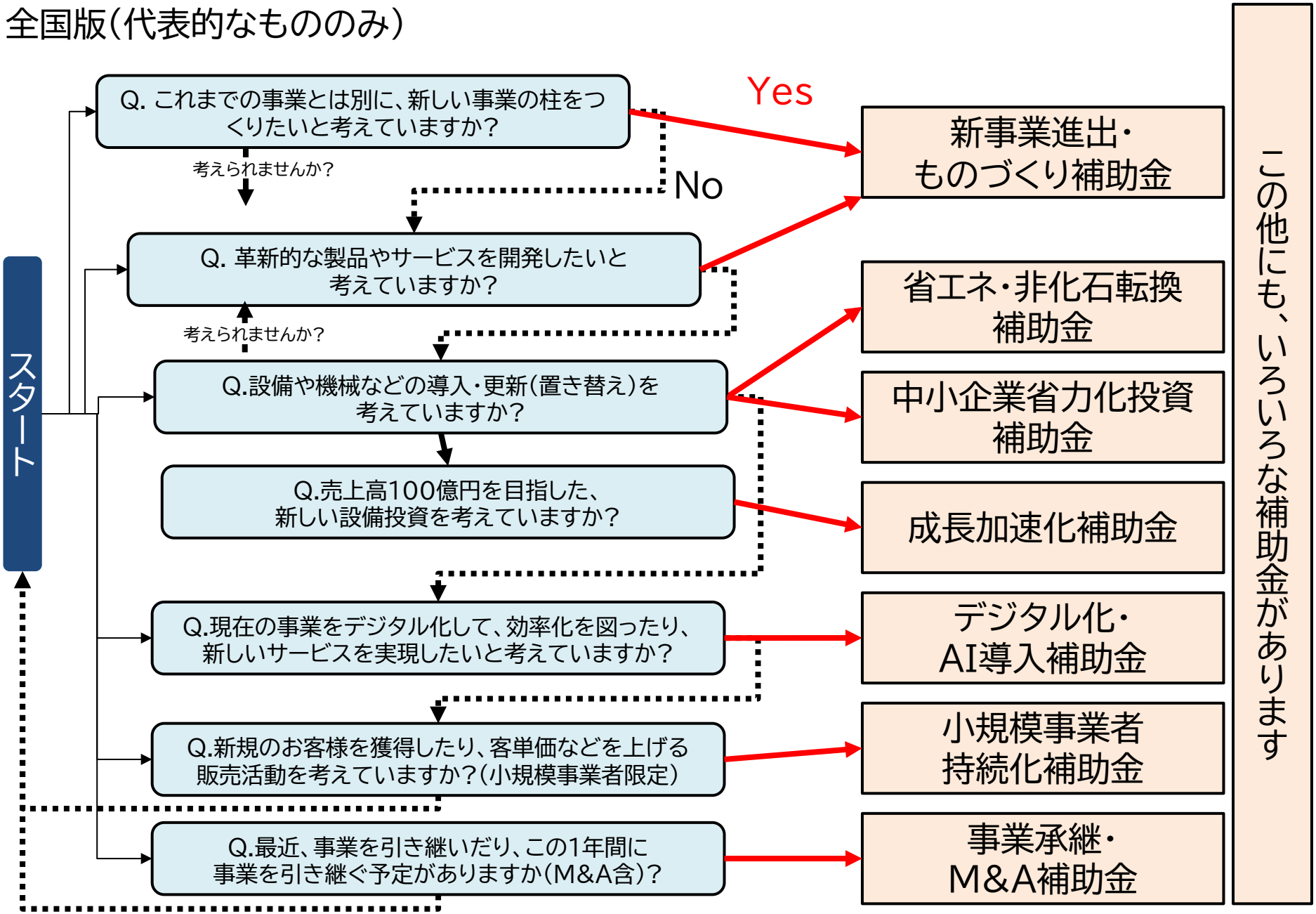
© 株式会社道家経営・法務事務所

どんな補助金が該当しそうか？

補助金の対象が違えば、同じ年度内に
別の補助金も申請することも可能です。

p.4

全国版（代表的なもののみ）



© 株式会社道家経営・法務事務所

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
100億円以上	大企業	1,300
	中堅企業	9,000
	中小企業	4,500
100億円未満～10億円		9万
10億円～1億円		60万
1億円～1,000万円		140万
1,000万円未満		140万

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

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…

【100億宣言企業向け】

成長加速化補助金
［100億宣言］
上限5億円　補助率1/2

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…

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…

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

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…

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金の公募スケジュール(参考:2025年度)

p.6

		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/上旬採択) 4/下旬 22次 採択発表
成長加速化補助金				3/17 第1次 公募開始		5/8 第1次 申請開始	6/9 第1次 締切			9/19 第1次 採択発表			12/26 第2回 公募開始		2/24 第2回 申請開始	3/26 第2回 申請締切	7/下旬 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		5/12 1次締切	6/16 2次締切 6/18 1次採択	7/18 3次締切 7/24 2次採択	8/20 4次締切	9/2 3次採択 9/22 5次締切 9/30 4次採択	10/31 5次採択 10/31 6次締切		12/2 7次締切 12/11 6次採択	1/7 8次締切 1/20 7次採択	2/17 8次採択		
	インボイス枠 (インボイス対応類型) (電子取引類型)																
	セキュリティ対策推進枠																
	複数社連携IT導入枠						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)

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金の公募スケジュール　2026年8月27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/上旬 23次 採択発表							
→新事業進出・ものづくり補助金						6/29 第1回 公募開始			9/30 第1回 申請受付開始	10/30 第1回 申請締切			1月頃 第1回 採択発表		
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			8/4 第2回 採択発表 8/20 第3回 公募開始	9/29 第3回 申請開始	10/29 第3回 申請締切					3/下旬 第3回 採択発表
デジタル化・AI導入補助金 通常枠			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 9/28 5次締切	10/7 4次交付決定 10/30 6次締切	11/9 5次交付決定	12/20 6次交付決定			
デジタル化・AI導入補助金 インボイス枠（インボイス対応類型）（電子取引類型）															
デジタル化・AI導入補助金 セキュリティ対策推進枠															
デジタル化・AI導入補助金 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 10/30 3次締切		12/10 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/上旬 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	9/中旬 第8回 申請開始	10/中旬 第8回 申請締切	11月中旬 第7回 採択発表		（未定） 第8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						

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金等の支援策の最新情報　～　中小企業庁

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

本文へ　サイトマップ　English　文字サイズ　標準　大

サイト内検索　Googleカスタム検索　検索

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

ホーム > 申請・お問合せ > 調達・予算執行 > 補助金の公募・採択

補助金の公募・採択

このページでは、中小企業支援策実施に関する補助金の公募・採択等に関する情報を掲載しています。
その他の公募案内については「入札・調達・その他の公募案内」をご覧下さい。
中小企業庁が所管する補助金、認定計画等に申請された情報は「中小企業庁関連事業データ利活用ポリシー」に基づき、効果的な施策立案や経営支援等のために活用しております。

公募中・公募予定の補助金

2026年2月6日
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金の第23次公募要領を公開しました【申請受付期間：4/3～5/8】

2026年1月30日
中小企業生産性革命推進事業「事業承継・M&A補助金」（十四次公募）の公募要領を公表します【申請受付期間：2/27～4/3】

2026年1月28日
「小規模事業者持続化補助金＜創業型＞（第3回）」の公募要領を公開しました【申請受付期間：3/6～4/30】

2026年1月28日
「小規模事業者持続化補助金＜一般型・通常枠＞（第19回）」の公募要領を公開しました【申請受付期間：3/6～4/30】

© 株式会社道家経営・法務事務所

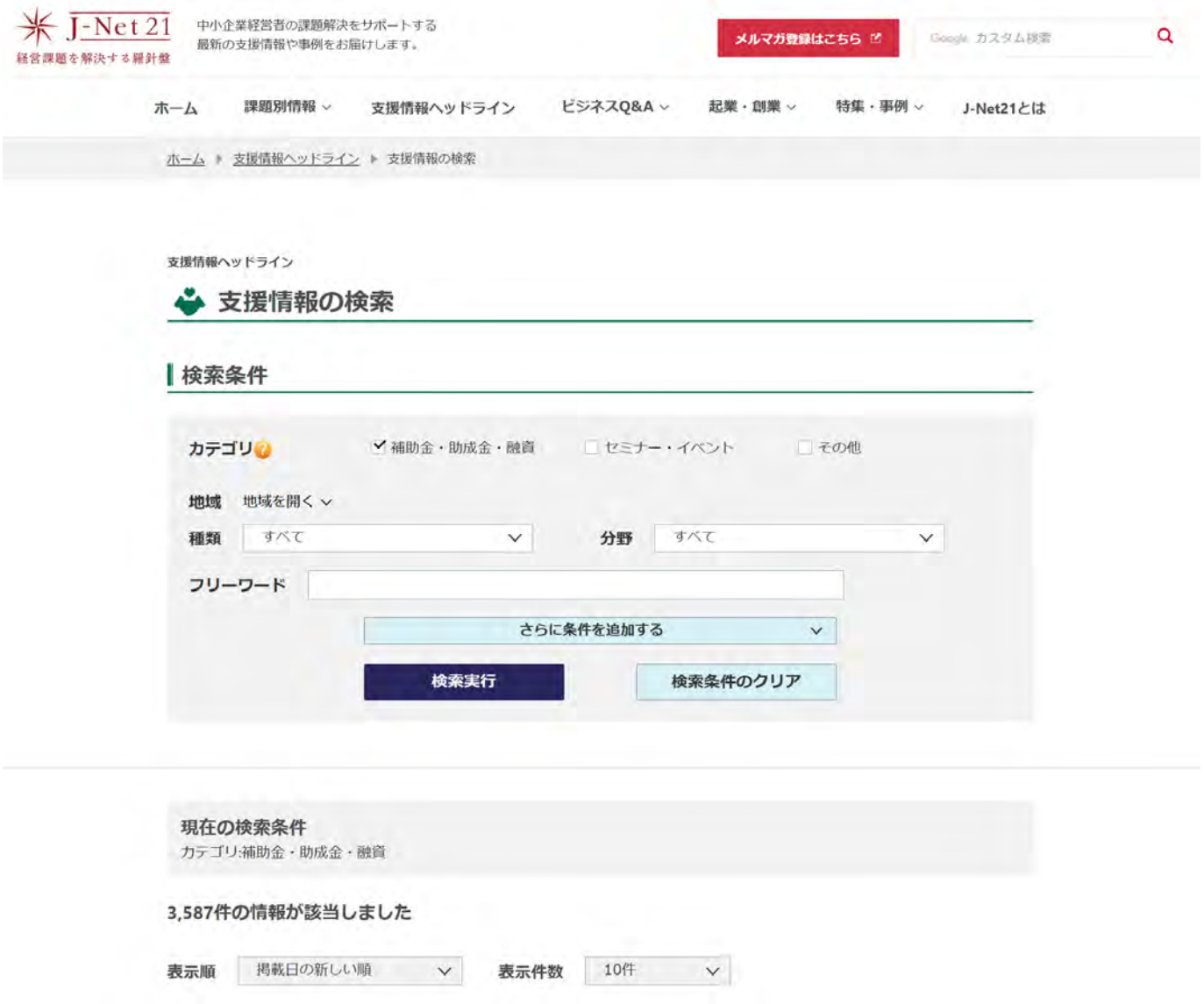
補助金等の支援策のパンフレット　～　中小企業庁

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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



© 株式会社道家経営・法務事務所

岐阜県・愛知県・三重県の
中小企業向けの代表的補助金

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～岐阜県

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

令和8年度「中小・小規模事業者パワーアップ応援補助金」

[補助対象者]
県内に主たる事務所を有する中小企業社・小規模事業者

[補助対象事業]
持続的な賃上げにもつながる「稼ぐ力」の強化に向けた事業規模拡大や業態転換などに意欲的に取り組む事業

（想定する事業の一例）
・新商品の開発や新事業の展開等により、売り上げ増加を図る事業
・原材料の生産を内製化し、外注費削減による利益増加を図る事業

[補助率/補助上限額]
(a)小規模事業者
①「一般枠」　上限150万円　補助率1/2
②「働いてもらい方改革枠」　上限300万円　補助率2/3
（②のみ:「新たな働く環境づくり」に要する経費:10/10）
(b)中小企業者
「働いてもらい方改革枠」　上限500万円　補助率1/2

[スケジュール]
募集期間:　4月7日(火)～5月15日(金)17:00　交付決定:　6月下旬～7月上旬
実施期間:　7月中旬以降から1月9日まで。実績報告:1月16日まで

受付終了

[働いてもらい方改革枠]
- 持続的な賃上げにつながる「事業規模拡大または業態転換」に取り組むものであること
- 加えて、**「新たな働く環境づくり」**を導入する場合は、経営計画においてその取組を明記し、補助事業完了日までにその取組みを導入し、実績報告書に明記する。
- また、県のホームページ等での成果公表を可とすることが条件。

なお、「新たな働く環境づくり」の導入は、本補助事業で行う「事業規模拡大または業態転換」の業務部分に限定したものではなく、事業者の既存事業全体や補助事業とは関係のない業務等での導入も可とする。
※**「新たな働く環境づくり」**:子育て中の男女、高齢者、障がいのある方等が働きやすい「マイクロワーク(超時短勤務;業務を細分化することにより短時間の就労を可能とするもの)」、勤務時間を固定しないフレックスタイム、ワークシェアリング、多能工化の導入など。

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～岐阜県

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

p.13

働いてもらい方改革「新たな働く環境づくり」取組事例①

https://www.gifushoko.or.jp/business/caceeffort/

業種	補助対象内容	効果
自動車整備業	間仕切りカーテンの設置	熱中症リスクを回避、寒中でも温度一定作業が可能
専門サービス	キッズコーナー開設・リモートPC配備	出産可能性のある女性も安心して働ける職場づくり、体調不良・介護/看護等でも勤務継続可能
製造業	トイレ改修（和式→高機能・洋式化）	トイレ掃除が20分→2分、若い従業員の雇用拡大
専門サービス（事業者支援）	LINEとGoogle Apps Scriptを活用した勤怠管理・タスク管理の自動化システムを導入	勤怠入力やタスク管理にかかる時間が削減され、従業員の事務負担が大幅に軽減、情報共有の漏れや記録ミスが減少し、業務の見える化が進み、人材育成や引継ぎ等が円滑化
飲食業	在宅勤務・リモートワーク制度とノートPCの導入	時間や場所に縛られない柔軟な働き方の実現が可能、通勤時間の負担が軽減、ライフスタイルに合わせた勤務が可能
自販機管理業（福祉事業所）	業務内容をタスク単位に分解し、手順の可視化とマニュアル化を実施	就労困難者が関わりやすい就労機会を整備
卸売・ネット販売	気化式冷風扇＋大型送風機（夏用）、バナーヒーター（冬用）を導入、求人アドバイザーと連携し「超短時間就労」を前提とした求人設計を実施	休憩・更衣・私物管理を含む就労環境の整備、倉庫内の暑熱対策、リモート対応環境の整備が進み、受入体制の課題が改善し、新たにパート1名の採用を実現
専門サービス（スポーツ施設）	マイクロワークを導入し、短時間・柔軟な勤務が可能な雇用環境を整備し、研修および業務補助を目的としてタブレット端末を導入	アルバイトスタッフ6名を採用、アルバイトが動画撮影および編集までできるようになり、正社員の業務負担が軽減
製造業（日本酒製造）	容器の洗浄・殺菌をするために、熱湯ではなくオゾン水にするために、オゾン水発生機を導入	従業員が火傷せず安心して作業できる環境になり、作業が単純化され、出荷量の増加にも寄与
製造業（食品）	外注に頼っていたドライベジタブル加工を内製化するため、食品乾燥機を新たに購入	取扱販売店の拡大、利益率アップ
卸売業（食器）	製品運搬作業の省力化と安全性向上のために、カゴ台車を導入	従業員の腰痛リスクや疲労蓄積が大幅に軽減、離職防止と定着率向上へ寄与
コーヒー焙煎店	小型ドリップバッグ包装機の導入による作業効率の改善	作業マニュアル化、柔軟なシフト体制も含めて、品質の均一化や職場への安心感が高まった
専門サービス（パソコン教室）	オンラインでの勤怠管理システム、賃金の自動計算、自動チェックシステムを導入、従業員等用のトイレをウォシュレット機能が付加したものに改修	従業員のスキルを発揮促進、業務に対する士気の向上
食品製造業	販売管理システムや製造原価管理システムと連携した情報管理システムの導入＋業務用PC導入	業務の停滞防止と生産性の維持・向上、在宅勤務も拡大するなど柔軟な働き方を実現

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～岐阜県

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

働いてもらい方改革「新たな働く環境づくり」取組事例②

https://www.gifushoko.or.jp/business/caceeffort/

業種	補助対象内容	効果
貿易業	フレックスタイム制＋スマートロック＋エアコン新設	採用競争力向上、物理的な鍵管理不要化、快適な職場環境の実現
専門サービス（ドレスレンタル）	手すりの設置＋在宅勤務用PC	ハンディキャップのある従業員も含めた職場環境の改善と多様な働き方への対応
製造業	作業スペースとは明確に区分された専用の休憩室の整備	疲労回復やリフレッシュ効果が高まり、業務の質が向上
製造業	部品ピッキングのバーコード/自動認識カメラの導入	短時間勤務にも対応可能
飲食業	調理のレシピマニュアルの整備	業務内容の理解度アップ、作業上の認識違いや調理ミスの減少、業務の安定化
飲食業	店舗移転＋改装工事＋トイレ新設	作業効率向上、長時間業務にも対応、商品選択肢の増加で、顧客満足度も向上
製造業	工場内の電源設備改良＋LEDによる必要な照度を確保	作業品質の安定と、安全性の向上（つまずき・接触等のリスク低減）により、女性・未経験者でも取り組みやすい職場環境を実現
清掃業	業務の切り出し＋温水仕様の高圧洗浄機導入	高齢者や女性でも身体的負担が少なく安全に作業できる環境を実現
建設業	フレックス制＋子育て世帯への家族行事への賃金補填＋拘束時間の低減	仕事環境の改善とリードタイムの短縮で受注増
自動車販売業	従業員用休憩室の整備	疲労軽減と業務効率向上、満足度向上・離職率低減を実現
流通業	倉庫業務での昇降機の導入	特定の従業員に作業が集中する状況が解消され、人員配置の柔軟化や、安全で働きやすい職場環境へ
クリーニング業	新型乾燥機の導入＋マイクロワークの導入	50分の作業時間が15分に短縮、新領域事業への展開
飲食業	バリアフリー化＋掘りごたつ席をテーブル席へ改装	従業員の膝や腰への負担が軽減、動線の改善により業務の安全性と効率性が向上
製造業	外壁塗装（遮熱塗料による）	特に夏場の工場内の高温環境を大きく改善、女性や高齢者や外国人研修生等を含む従業員の健康保持や労働生産性の向上、エネルギーコストの削減が達成され、職場環境の改善
自動車整備業	整備用リフトの導入	作業効率のアップ、身体的負担の低減、OJTによる技術指導の効率化
建設業	フレコンスタンド台車の導入、倉庫シャッターの電動化、倉庫周辺の舗装	比較的体力の劣るセカンドキャリア人材でも活躍しやすい職場環境を整備している建設業者であると周知拡大

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～岐阜県

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

令和8年度「ぎふ企業成長投資補助金」

[補助対象者]以下のいずれかに該当する中小企業者

- 製造業、物流業：「資本金3億円以下」又は「従業員数300人以下」
- データセンター：「資本金5,000万円以下」又は「従業員数100人以下」

[補助対象事業]

持続的な賃上げにつながる生産性向上や新たな働く環境づくりを推進する中小企業者が行う、職場環境の改善を含む設備投資に係る経費を補助

[対象経費]

機械・設備等の償却資産、新たな働く環境づくりに繋がる福利厚生施設（トイレ、パウダールーム、授乳室、食堂、休憩室、託児室）

※「福利厚生施設」は、既存建物内で設置・改修するものに限る
※「福利厚生施設」のみの申請は不可であり、機械・設備と合わせた全補助対象経費の1/2以下に限る
※令和9年1月29日までに設置、支払いが完了するもの

[補助率/補助上限額]（案段階）

- 対象業種　：製造業、物流業、データセンター
- 投資額　：1,000万円以上
- 補助上限額　：3,000万円
- 補助要件　：新たな働く環境づくりの取組が行われること
  - 「新たな働く環境づくりの取組状況」の「交付申請時（目標）」において、合計13点以上であり、以下の要件を満たすこと①カテゴリー「0（賃上げ率）」で選択項目があること②カテゴリー「1～5」のうち、4カテゴリー以上で選択項目があること
- 補助率　：2分の1（特別枠：3分の2）
  - 特別枠
  - ①「経済・雇用再生戦略」における成長産業（航空宇宙、ヘルスケア、食品、エネルギー）
  - ②国が重点的に支援を行うなど、今後成長が見込まれる産業（半導体、データセンター）

[スケジュール]

募集期間：4月7日～5月20日（郵送/消印有効）
交付決定：7月上旬～7月中旬（4月7日以降の事前着手も可）
実施期間：～令和9年1月29日まで

受付終了

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～岐阜県

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

令和8年度「ぎふ企業成長投資補助金」

別紙３

◆新たな働く環境づくりの取組状況

			判定基準	配点
０．賃上げ率				
1	賃上げ率（平均より増）	<基準日> 交付申請日の前年の４月１日 <比較時点> ・交付申請時（現状）：基準日と交付申請日 ・交付申請時（目標）：交付申請日とその1年後 ・実績報告時　　：基準日と実績報告日 ・報告後１年目　　：基準日と実績報告日の翌年度末 ・報告後２年目　　：基準日と実績報告日の翌々年度末	6%超	5
	賃上げ率（平均並み）		4%超6%以下	3
	賃上げ率（平均以下）		0%超4%以下	1
	賃上げ率（微減）		−4%超0%以下	−1
	賃上げ率（やや減）		6%超4%以下	−3
	賃上げ率（大きく減）		−6%以下	−5
１．柔軟な働き方・業務効率化（働き方の選択肢を広げ、業務の効率化や生産性向上を図る取組み）				
2	超短時間勤務（マイクロワーク・１～３時間程度／日）		有無	1
3	フレックスタイム		有無	1
4	分業制（業務の切り分けや細分化）		有無	1
5	多能工化		有無	1
6	ICT（生成AIなど情報通信技術）活用による事務効率化		有無	1
7	在宅勤務（リモートワーク）		有無	1
8	時短勤務(9時から15時の勤務など)		有無	1
9	スライド勤務		有無	1
10	裁量労働制（実際の労働時間ではなく、仕事の成果・実績などで評価を決める制度）		有無	1
11	副業・兼業の許容		有無	1
12	年休取得率　※産業別平均値以上（製造業：70.4%、物流業：62.2%、情報ｻｰﾋﾞｽ業：67.1%）		平均値以上	1
	小　　計		−	16
２．育児・家庭との両立支援（子育てや家庭と仕事の両立を支援する制度や環境整備）				
1	子連れ出勤		有無	1
2	子育て支援手当		有無	1
3	男性の育児休業取得率 ※産業別平均値以上（製造業：21.3%、物流業：22.8%、情報ｻｰﾋﾞｽ業：27.2%）		平均値以上	1
4	女性の育児休業取得率 ※産業別平均値以上（製造業：85.1%、物流業：88.4%、情報ｻｰﾋﾞｽ業：92.6%）		平均値以上	1
5	従業員1人あたりの所定外労働時間（10時間以下　※（過去1年間））		10時間以下	1
6	ワークライフバランスに関する社内研修		有無	1
7	社内託児所の整備		有無	1
	小　　計			7

３．若者・女性など多様な人材の活躍支援（多様な人材の採用・定着・活躍を促進する取組み）				
1	若者向け職場体験・インターンシップ		有無	1
2	離職率　※産業別平均値以下（製造業：6.6%、物流業：7.5%、情報ｻｰﾋﾞｽ業：6.5%）		平均値以下	1
3	女性管理職比率が高い　※産業別平均値以上（製造業：5.0%、物流業：6.0%、情報ｻｰﾋﾞｽ業：10.7%）		平均値以上	1
4	女性役員数		1人以上	1
5	ハラスメント防止のための研修制度や相談窓口の設置		有無	1
6	非正規雇用者を正規雇用者への登用　※（過去3年間）		有無	1
7	障がい者の雇用率が法定雇用率（2.7%）を超えている　※R8.7月～：2.7%		2.7%以上	1
	小　　計			7
４．人材育成・職場環境の向上（従業員の成長支援や働きやすい職場づくりに関する取組み）				
1	快適な職場環境整備（女性用トイレ、パウダールーム、空調設備、休憩室等）		有無	1
2	資格取得支援（業務に関連するもの）		有無	1
3	メンター制度（先輩職員による相談等サポート）		有無	1
4	社員の意見を反映する制度（若手会議、提案制度、アンケート調査など）		有無	1
5	人事評価制度		有無	1
6	福利厚生の充実（住宅手当、食事補助など）		有無	1
	小　　計			6
５．公的認定制度による企業評価（国や県による、優良企業認定制度）				
1	【ユースエール認定制度】 （若者の雇用管理状況が優良な中小企業を厚労大臣が認定）		有無	1
2	【くるみん認定制度】 （子育て支援に積極的に取り組む企業を厚労大臣が認定）			
3	【えるぼし認定制度】 （女性の活躍推進に関する取組の実施状況が優良な企業を厚労大臣が認定）			
4	【もにす認定制度】 （障害者雇用に関して優良な中小企業を厚労大臣が認定）			
5	【健康経営優良法人認定制度】 （従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組む法人を経産大臣が認定）		有無	1
6	【岐阜県ワーク・ライフ・バランス推進エクセレント企業】 （仕事と家庭の両立支援などに積極的に取り組む企業を岐阜県が認定）		有無	1
	小　　計			3
	合　　計			39

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～愛知県

愛知県の補助金・助成金（あいち産業振興機構）
https://www.aibsc.jp/joho/joseikin/country/index.html

小規模事業者経営革新支援事業費補助金（経営革新支援補助金）

公募期間	2026年4月30日から6月19日まで。7月中旬:採択者決定（詳細は、ホームページにて発表）
補助対象者	以下の要件等をすべてを満たす小規模事業者 ア　愛知県内に本社又は主たる事業所を有すること。 イ　愛知県知事から経営革新計画の承認を受けていること。 受付終了
補助対象事業	中小企業等経営強化法に基づき、県から承認を受けた経営革新計画に従って、当該年度に実施される事業 ＜補助対象となり得る事例＞ ・新たな商品の開発及び試作品の製造 ・新たな販売促進用PR（マスコミ媒体での広告、Webサイトでの広告） ・商談会・見本市への出展 ・新商品パッケージ（包装）デザイン ・自社サイト内でのネット販売システムの構築　等
補助率	2／3
補助金上限額	100万円
補助対象期間	交付決定日から2026年12月15日まで
対象経費	補助対象事業の期間中において、補助対象事業に関して支出した経費。
ホームページ	https://www.pref.aichi.jp/soshiki/kinyu/keieikakushinhojokin.html

【想定スケジュール】

4月中～下旬	補助金の公募開始
6月中旬	補助金の公募締切
7月中旬	審査、採択者の決定
7月中～下旬	交付決定、補助対象事業期間の開始
12月中旬	補助対象事業期間の終了
翌年1月頃	補助対象者に対する検査
翌年2月頃	補助金の支払

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～愛知県

愛知県の補助金・助成金（あいち産業振興機構）
https://www.aibsc.jp/joho/joseikin/country/index.html

p.18

中小企業デジタル化・DX促進補助金	
公募期間	2026年3月6日(金)から5月12日(火)午後5時まで(厳守) 受付終了
補助対象者	① 県内に事業所を有する中小企業、小規模企業者であること ②「あいち産業DX推進コンソーシアムに加入していること」
補助対象事業	生産管理、仕入・在庫管理、販売・顧客管理、バックオフィス業務(財務会計・人事等)における、業務の効率化や高度化に資する取組
補助率	中小企業　1/2、　小規模企業者　2/3
補助金上限額	200万円
補助対象期間	交付決定日(7月頃予定)から2026年12月31日まで
対象経費	区分AからCのいずれか一つ、またはAとB、AとCを組み合わせた申請が可能 【区分A】デジタル技術を活用した業務プロセスや生産性プロセスの可視化・課題認識のためのコンサルティング • コンサルティングに係る経費 【区分B】生産性向上や省力化のためのデジタルツール導入 • デジタルツールやサービス利用に係る経費 • 機械装置費 • 委託及び外注に要する費用 【区分C】既存システムの改修や新システム構築 • システムの改修又は構築に要する費用 • 委託及び外注に要する費用
ホームページ	https://dx-hojo.aibsc.jp/

© 株式会社道家経営・法務事務所

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 第3期　2026年8月18日(火)から9月10日(木)まで
補助対象者	三重県内に主たる事務所又は事業所を有する中小企業・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	エネルギー価格等高騰の影響を緩和し、生産性向上や業態転換を図るために実施する以下の経営向上の取組 (1)省エネルギー機器や完全事業消費用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靭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	【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 【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
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

© 株式会社道家経営・法務事務所

参考:業務改善助成金

© 株式会社道家経営・法務事務所

業務改善助成金

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/zigyonushi/shienjigyou/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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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。

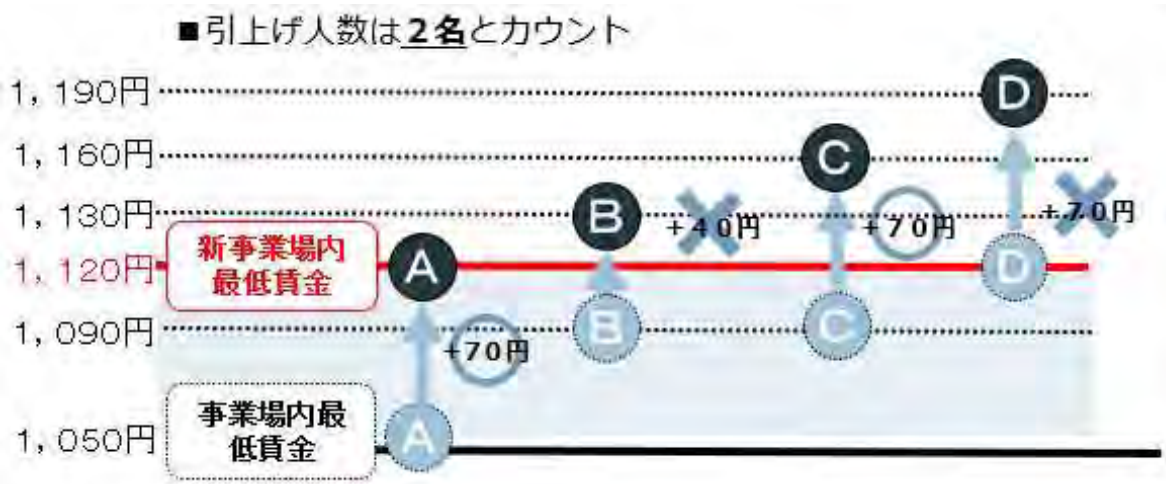
© 株式会社道家経営・法務事務所

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**



© 株式会社道家経営・法務事務所

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	• 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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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。

交付申請
交付申請書・事業実施計画書等を都道府県労働局に提出

→

交付決定
交付申請書等を審査の上、通知

→

事業の実施
申請内容に沿って事業を実施
（賃金の引上げ、設備の導入、代金の支払）

→

事業実績報告
労働局に事業実績報告書等と助成金支給申請書を提出

→

交付額確定と助成金支払い
事業実績報告書等を審査し、適正と認められれば交付額の確定と助成金の支払を実施

→

助成金受領
ここで助成金が振り込まれます

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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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～		

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金の制度とは

頑張ろうとしている
事業者(会社等)を、
今、応援していますよ!

②どんなことをやろうと
しているんですか?
計画を見せてください!

公募要領
補助対象
補助金上限
補助率
条件

計画→申請→

①いろいろと新しいことを
やりたいけど、
お金がかかるなぁ～。

③そういうことなら、
一部を補助しましょう!

→採択→

国、県、市町村、その他

④がんばって、
やってみてください!

企業、個人事業者

金融支援

金融機関ほか

計画策定
申請等支援

提案
納入

→交付→

⑤ちゃんとやりましたか?
では、補助しますね!

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

機械設備関係会社
ITベンダー
各種サポート会社

⑥それで儲かったら、
税金という形で
貢献してくださいね!

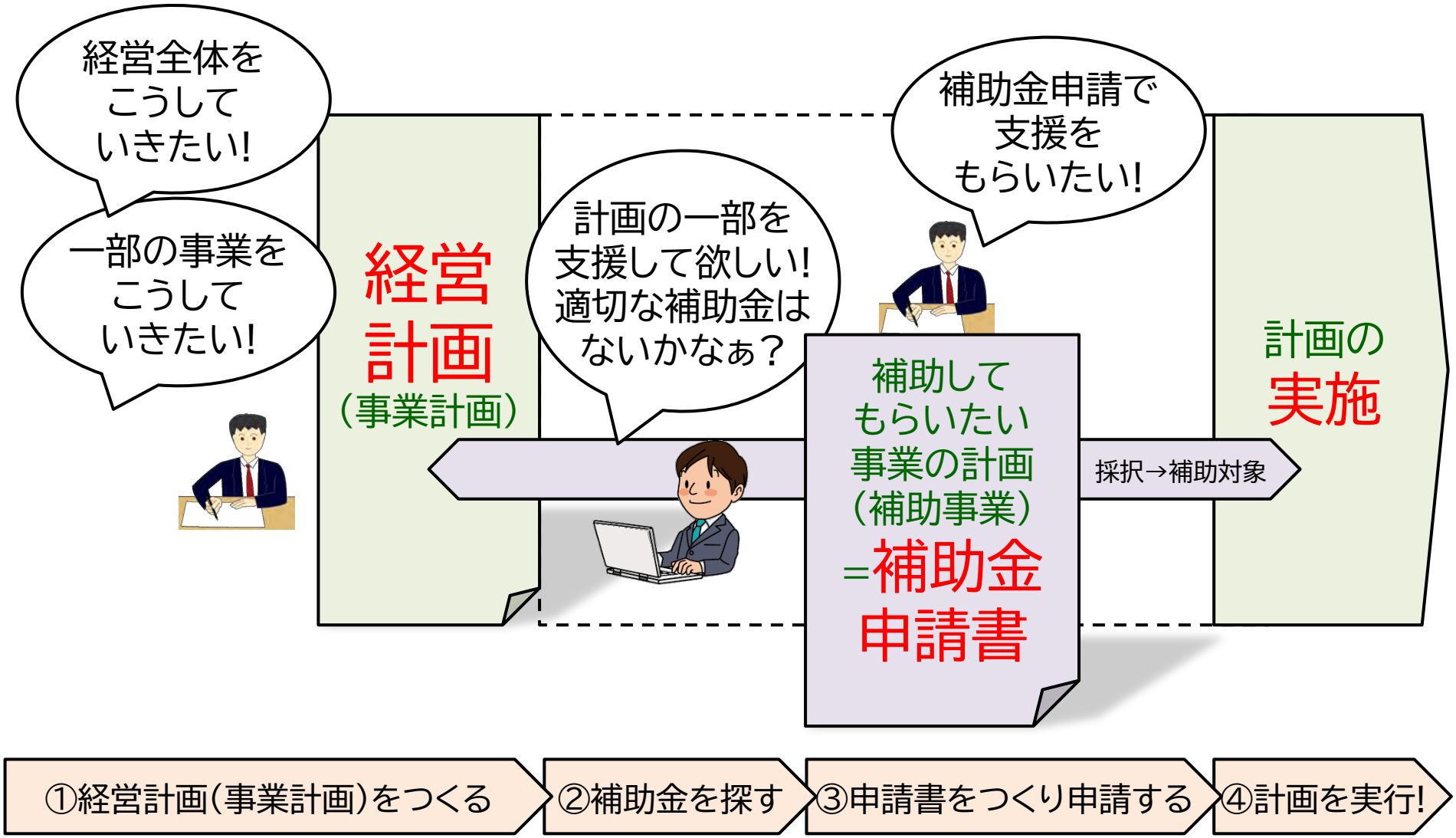
→報告→補助

→(一定期間報告)

補助金は、原則、返還不要
(条件未達による返還もあり)

© 株式会社道家経営・法務事務所

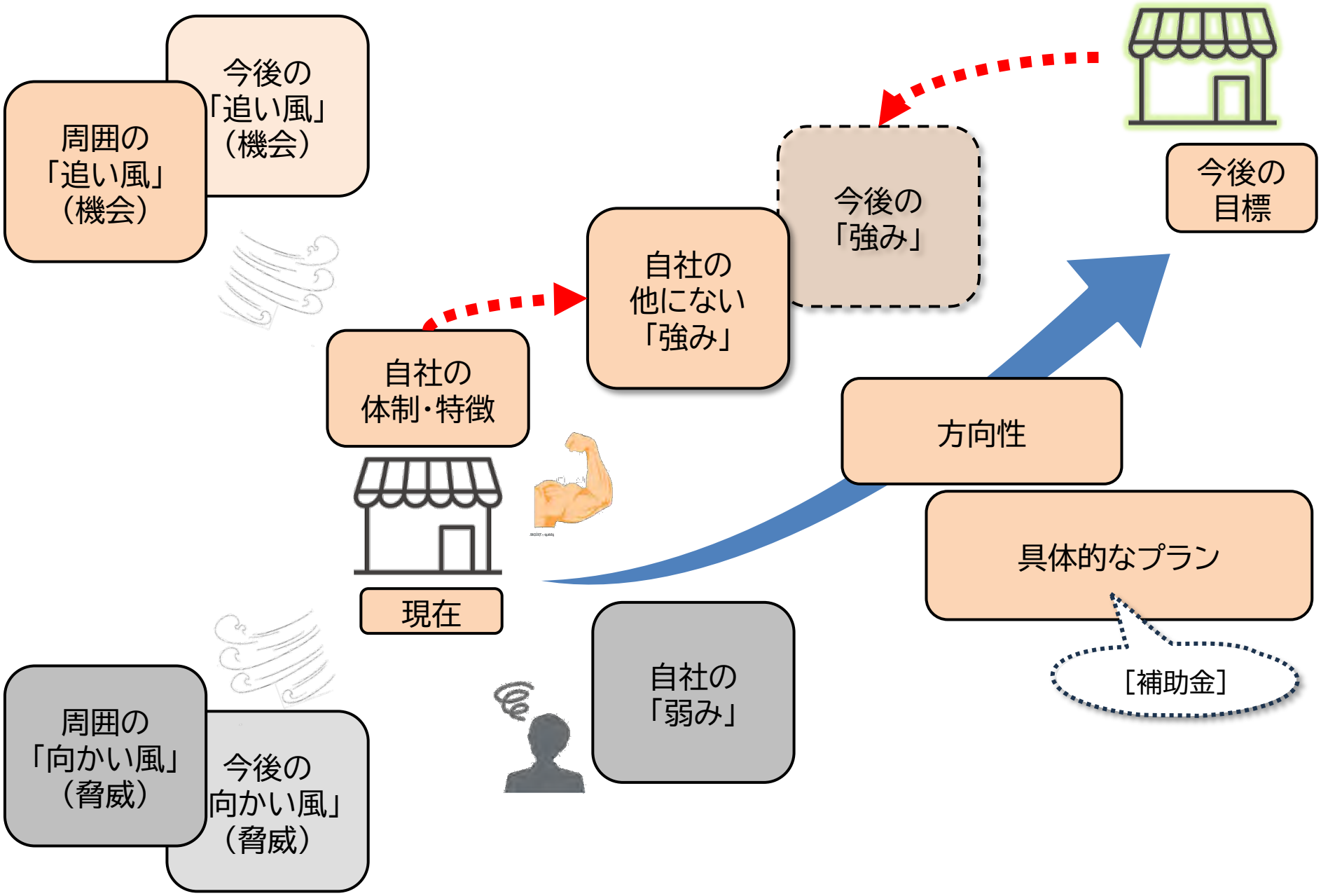
経営計画と補助金申請の関係



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!

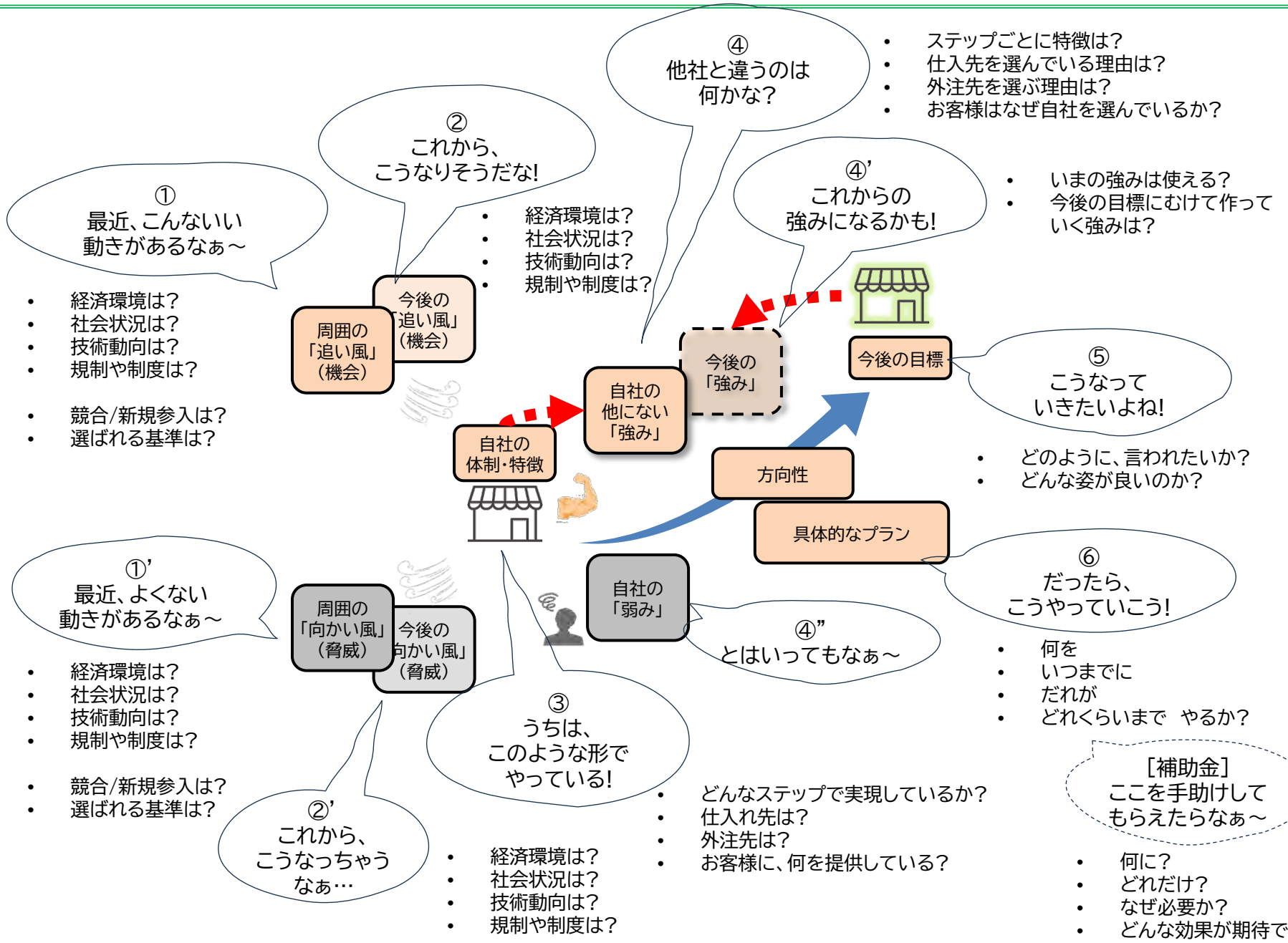
© 株式会社道家経営・法務事務所

経営計画の大枠の考え方と、補助金の関係



© 株式会社道家経営・法務事務所

経営計画の大枠の考え方と、補助金の関係



© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金4つのポイント

①それぞれの補助金ごとに目的と仕組みがある。

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

②補助を受けられるのは事業の一部の費用。

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

③補助の有無やその額については審査がある。

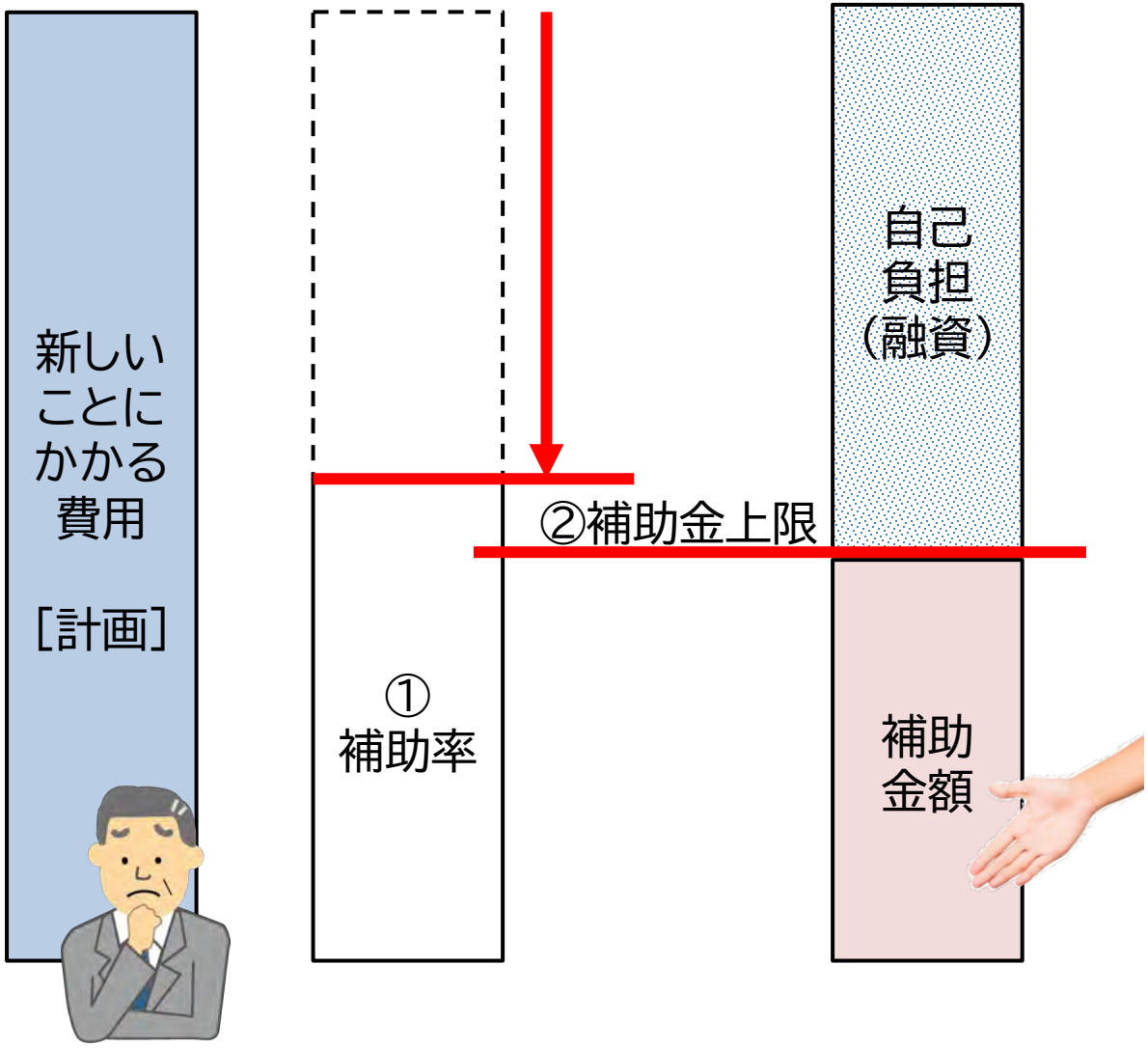
- 補助の有無・補助金額は「事前の審査」（採択）と「事後の検査」によって決定します。審査には「申請」が必要です。ポイントをわかりやすくまとめて申請しましょう 。

④補助金は後払い。

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金制度の条件 ［賃上げ・給与総額・付加価値額］

詳細は、各補助金によって違いますので、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/roudoukijun/minimumichiran/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」

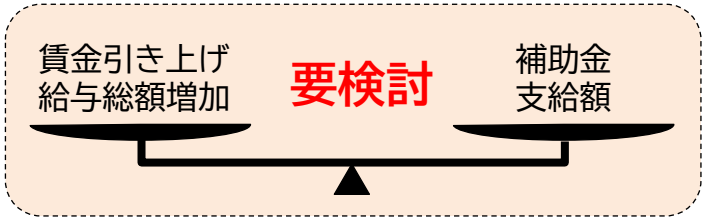
例:「補助事業終了後3～5年で付加価値額の年平均成長率4.0%以上増加させる」

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㉝」+「利子割引料㉒」+「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」



© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金の流れ

知る → 申請する → 審査される → 採択される → 交付される

G-BizID
（電子申請用）
取得

［計画案段階］
申請書類
添付書類
（電子申請）

経営計画→事業の計画
その中で必要な補助事業の計画

支援

【認定経営革新等支援機関】
商工会・商工会議所、税理士、金融機関、中小企業診断士等

支援

採択発表
（選ばれましたよ!）

［最終的な計画］
仕様決定
見積依頼
見積書受領
相見積書受領
発注先決定

交付決定
（実施してもいいですよ!）

【金融支援】 金融機関など

実施する → 報告する → 検査される → 確定される → 請求する → 入金される

［実施した報告］
実施写真等撮影
納品書/工事完了届受領
検収
請求書受領
支払（口座振替）
実績報告書提出

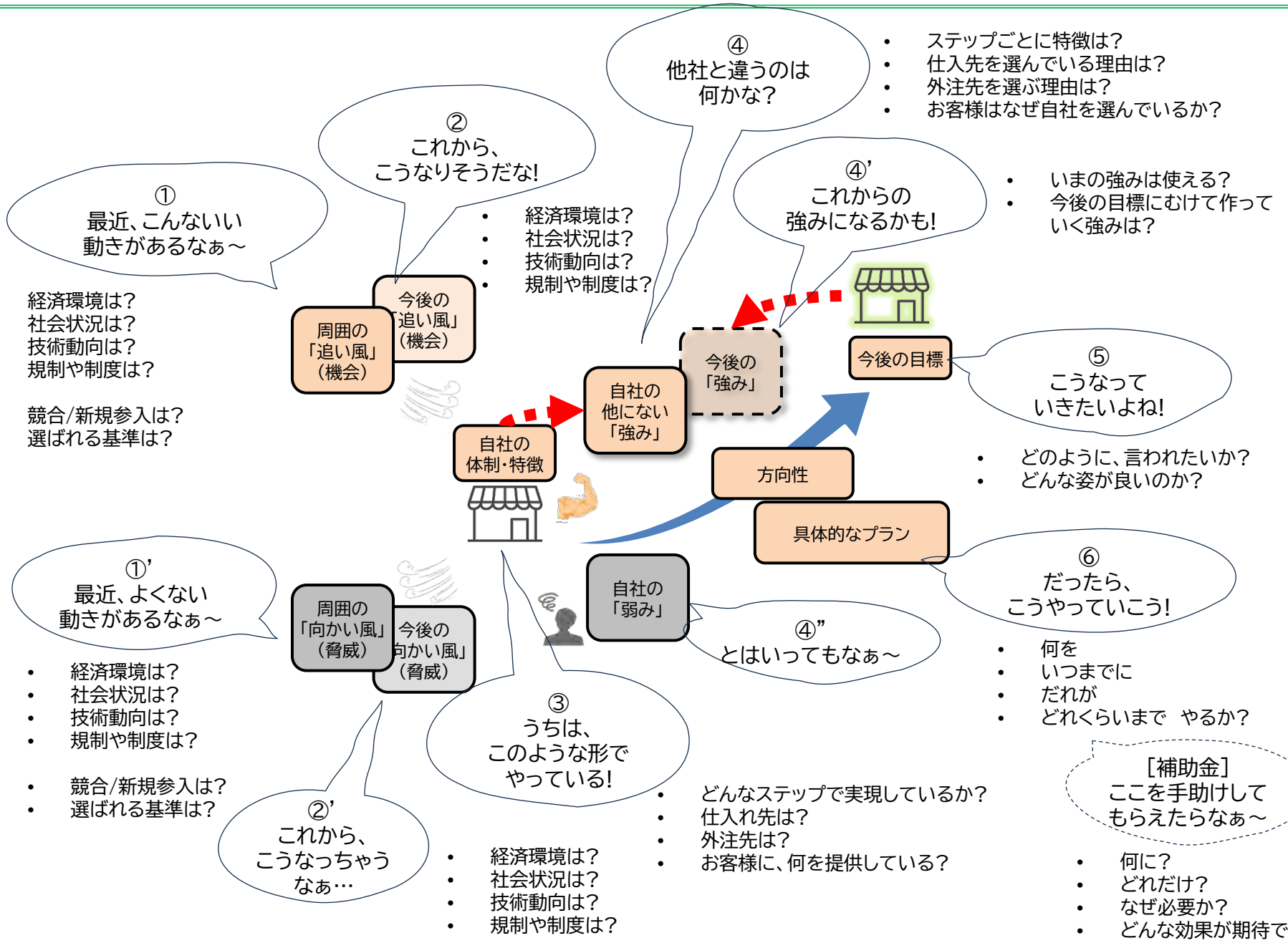
［補助金請求書］

補助金入金
（補助金入金
しますよ!）

必要なら”つなぎ融資”（金融機関）

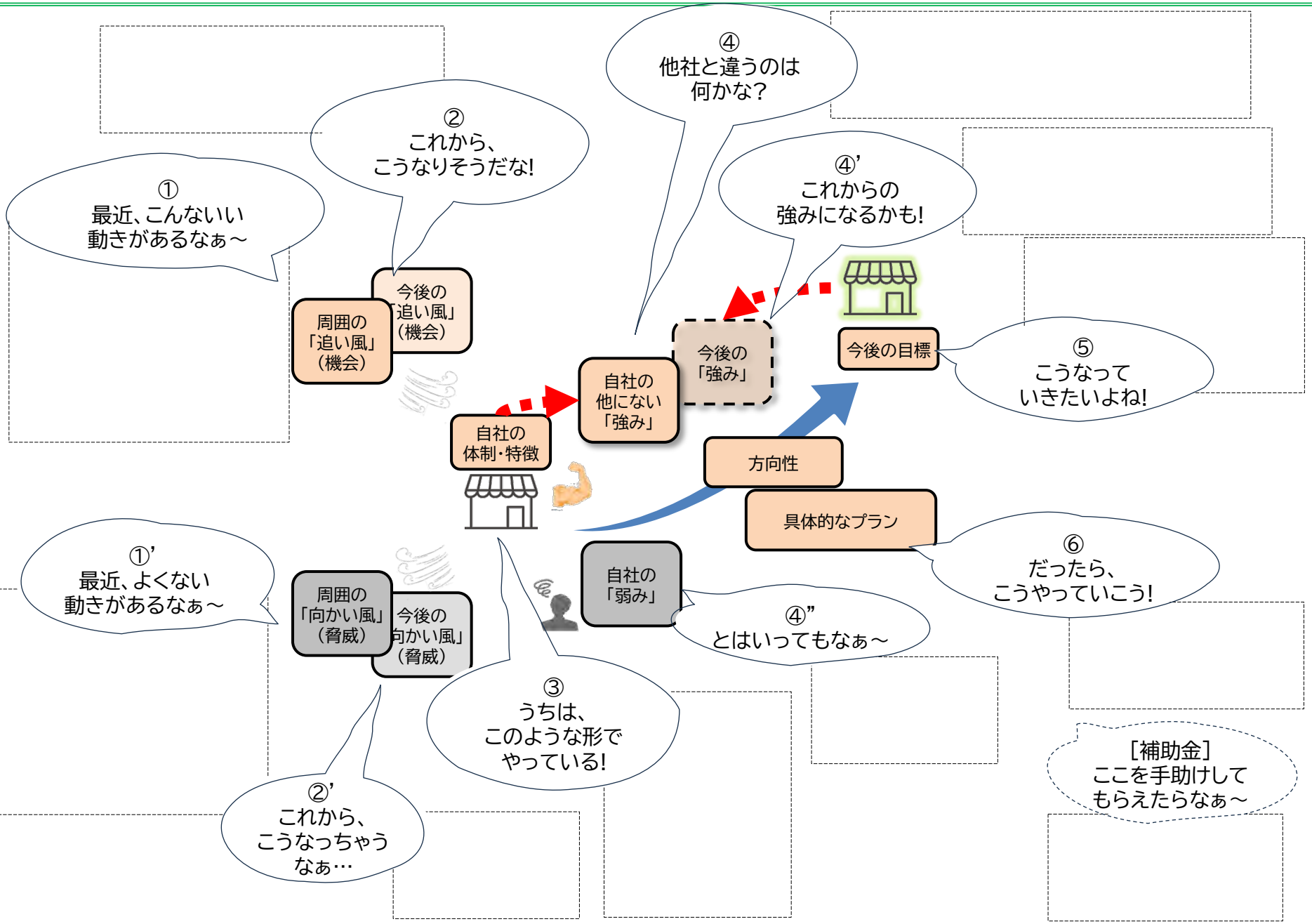
© 株式会社道家経営・法務事務所

経営計画の大枠の考え方と、補助金の関係



© 株式会社道家経営・法務事務所

経営計画の大枠の考え方と、補助金の関係



© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～全国

( )内は、略称

小規模事業者持続化補助金 **（持続化補助金）**	小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用)
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）**	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)
中小企業成長加速化補助金 **（成長加速化補助金）**	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
デジタル化・AI導入補助金	業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 **（省力化投資補助金）**	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援補助金 （工場・事業場型） 省エネルギー投資促進支援補助金 （設備単位型） **（省エネ・非化石転換補助金）**	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	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	

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金　①特例

インボイス特例 [通常枠] [創業型]	補助事業の終了時点で「適格請求書発行事業者」の登録を受け、かつ、以下①②のいずれかに当てはまる事業者 ① 2021年9月30日から2023年9月30日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった事業者 ② 2023年10月1日以降に創業した事業者
賃金引上げ特例 [通常枠]	補助事業実施期限日(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。 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。 ※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。 ※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。 (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。 (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。 (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。 (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。 (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。 (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。 (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)。 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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金の採択例

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	**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。ニューズ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。	業務用ミシン、スタンド看板、ニュースレター
総合工事業	**自動車愛好家をターゲットとしたガレージハウス（自宅の一階部分に車用のガレージを設けた家）のサービスを開始する**ために、モデルルームを自社敷地内に設置した。広告活動として、ガレージハウスやDIYサポートに関する看板設置と佐伯市内向け集合広告への出稿を行った。	ガレージハウス、看板、集合広告
金属製品製造業	**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。	個人向け受注サイト、企業ロゴマーク開発
総合工事業	**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、会社看板と車輌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。	企業ロゴマーク開発、看板、ステッカー、イベント
食料品製造業	**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。	マイク・スピーカー、クーラーボックス、チラシ配布

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金の採択例

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	**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、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	**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、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	**市内過疎地区に対し販路開拓を行う**ために、検眼車を活用したメガネの出張販売や修理を広くPR。チラシ作成やフリーペーパーへ掲載。併せて、既存客（4,000件）へのDMを発送。	チラシ配布、フリーペーパー広告、DM
食料品製造業	**「ドレッシング」製造を新しく開始する**ために、ドレッシングに関する専門のコンサルタントより、県内で生産されるあらゆる野菜や果物に対してのドレッシング加工に関する製法や長期保存方法についての教授を受けた。	専門家活用
飲食店	**「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、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	**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、蒸気ミストスチーマー、遠赤外線促進器、マイクロスコープを導入。「頭皮ケア」「心身ケア」を重視する調髪サービスを充実させ、「散髪の床屋」事業から「リフレッシュ提供のサロン」事業へ方針を転換する象徴の事業として実施。	蒸気ミストスチーマー、遠赤外線促進器、マイクロスコープ

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金の採択例

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金の採択例

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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。）

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金　③対象経費にならないもの

①国が助成するほかの制度を利用している事業と重複する経費
- 就労継続支援A型事業所・B型事業所など障害福祉サービス事業と重複する経費
- デイサービス・介護タクシー等の居宅介護サービス事業者で介護報酬が適用されるサービス
- 保険適用診療にかかる経費（薬局、整骨院や鍼灸院等の保険診療で使用する機械や保険診療の宣伝も兼ねるチラシ等）

②通常の事業活動に係る経費
- 販売している商品の仕入
- 老朽化した既存機械の取替え費用
- 応接室のソファや従業員が使用する事務机の購入費用

③販売や有償レンタルを目的とした製品、商品等の生産・調達に係る経費
- 塾や教室等で使用する有料教材の制作費用
- レンタル事業を営む事業者がレンタル機材を購入する費用
- 電子書籍や本の出版に係る費用（電子書籍に係る費用は新商品開発費でも対象外）

④他社のために実施する経費
- 他社の販路開拓につながる取組
- 他社の商品を宣伝するためのHP制作費や他社製品を製造するための機械の導入
- 他社への寄付金や協賛金

⑤自動車等車両
- 自動車、フォークリフト、キッチンカー、除雪車、キッチントレーラー など

⑥上記のほかに、補助対象経費として認められない経費
- 補助事業の目的に合致しないもの
- 必要な経理書類（見積書・請求書・領収書等）を用意できないもの
- 事業実施内容の確認のために必要な証憑（成果物の写真、業務完了報告書、その他補助金事務局が事業実態の確認のために提出を求めるもの）を用意できないもの
- 交付決定前に発注・契約、購入、支払い（前払い含む）等を実施したもの　※展示会等への出展の申込みについてのみ、交付決定前の申込みでも補助対象となります（ただし、請求書の発行が交付決定日以後でなければ補助対象外です）
- 自社内部やフランチャイズチェーン本部との取引によるもの（フランチャイズチェーン指定の機器等を本部以外から購入する場合等も含みます）
- 社内の役員・従業員や代表者・役員の親族（3親等以内）へ発注しているもの、あるいは代表者・役員の親族（3親等以内）が代表または役員に就いている事業者へ発注しているもの。財務諸表等規則第8条で定義されている親会社、子会社、関連会社および関係会社へ発注しているもの。
- 新品・中古品問わず、（開業していない）個人からの購入やオークションによる購入（インターネットオークションを含みます）
- 駐車場代、保証金、敷金、仲介手数料、光熱水費
- 電話代、インターネット利用料金等の通信費
- 消耗品（名刺、文房具、インクカートリッジ、用紙、はさみ、テープ類、クリアファイル、無地封筒、OPP・CPP袋、CD・DVD、USBメモリ・SDカード、電池、段ボール、梱包材、タオル、シーツ、化粧品の購入など）
- 展示・インテリアを目的とした美術品や骨董品等の購入
- 雑誌購読料、新聞代、団体等の会費
- 茶菓、飲食、奢侈、娯楽、接待の費用
- 不動産購入・取得費、修理費、車検費用
- 税務申告、決算書作成等のために税理士、公認会計士等に支払う費用および訴訟等のための弁護士費用
- 金融機関などへの振込手数料、代引手数料、インターネットバンキング利用料、インターネットショッピング決済手数料等
- 公租公課（消費税・地方消費税は、（消費税等を補助対象経費に含めて補助金交付申請額を申請し、その内容で交付決定を受けた「免税事業者・簡易課税事業者・2割特例（インボイス発行事業者となる小規模事業者に対する負担軽減措置）の申請者」を除き、）補助対象外とする。ただし、旅費に係る出入国税は補助対象とする。）
- 各種保証・保険料（ただし、旅費に係る航空保険料、展示会等出展で主催者から義務付けられた保険料に係るものは補助対象とする。）
- 借入金などの支払利息および遅延損害金
- 免許・特許等の取得・登録費
- 講習会・勉強会・セミナー研修等参加費や受講費等、図書等の資料購入費
- 商品券・金券の購入、仮想通貨・クーポン・（クレジットカード会社等から付与された）ポイント・金券・商品券（プレミアム付き商品券・地域振興券等を含む）での支払い、自社振出・他社振出にかかわらず小切手・手形・相殺による決済・支払い
- 役員報酬、直接人件費
- 各種キャンセルに係る取引手数料等
- 補助金応募書類・実績報告書等の作成・送付・手続きに係る費用
- 購入額の一部又は全額に相当する金額を口座振込や現金により申請者へ払い戻す（ポイント・クーポン等の発行を含む）ことで、購入額を減額・無償とすることにより、購入額を証明する証憑に記載の金額と実質的に支払われた金額が一致しないもの※補助事業者の自己負担額を減額又は無償とするような販売方法（形式・時期の如何を問わず、補助事業者に実質的に還元を行うもの。キャッシュバックを含む）あるいは、一部の利害関係者に不当な利益が配賦されるような行為については、本事業全体を通じて補助金交付の目的に反する行為とみなします。
- クラウドファンディングで発生しうる手数料（返礼品、特典等を含む）
- 1取引10万円（税抜き）を超える現金支払
- 補助事業期間内に支出が完了していないもの（分割払い、クレジットカード決済、リボルビング支払等の場合、金融機関等から引き落としが補助事業期間内に完了していることが必要。）
- 売上高や販売数量、契約数等に応じて課金される経費や成功報酬型の費用
- 謝金
- 雑役務費（アルバイト代などの人件費、派遣労働者の派遣料、交通費として支払われる経費等）
- 内訳が不明な経費（諸経費など）
- コンサルティング、アドバイス費用（インボイス制度対応のための専門家への相談費用は除く）
- 上記の他、公的な資金の用途として社会通念上、不適切と認められる経費

© 株式会社道家経営・法務事務所

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るので、余裕をもって手続きする必要あり。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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（商圏）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、アイディアに基づき、ターゲットとする顧客や市場にとって、新たな価値を生み出す商品、サービス、又はそれらの提供方法を有しており、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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金　⑦加点

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

p.53

【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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

p.54

経営計画書兼補助事業計画書①

名　称：　株式会社○○

＜応募者の概要＞

（フリガナ） 名称（商号または屋号）	カブシキガイシャ○○ 株式会社○○　（宿泊業サンプル）												
法人番号（13 桁）※1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	1	2	3
自社ホームページのURL （ホームページが無い場合は「なし」と記載）	https://（自社ホームページの URL を記載してください）												
主たる業種	【以下のいずれか一つを選択してください】 ①（　）商業・サービス業（宿泊業・娯楽業を除く） ②（ ○ ）サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③（　）製造業その他 ④（　）特定非営利活動法人（主たる業種の選択不要）												
業種 （日本標準産業分類） ※該当する業種に○	A:農業・林業　B:漁業　C:鉱業・採石業・砂利採取業　D:建設業　E:製造業 F:電気・ガス・熱供給・水道業　G:情報通信業　H:運輸業・郵便業　I:卸売業・小売業 J:金融業・保険業　K:不動産業・物品賃貸業　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。										
連絡担当者（代表者もしくは従業員に限る）	（フリガナ） 氏名	ジゾクカ　キヨシ 持続化　清	役職	専務取締役									
	住所	（〒123－4567） ○○県○○市○○町○－○－○											
	電話番号	XXXX-XX-XXXX	携帯電話番号	XXXX-XX-XXXX									
	FAX 番号	XXXX-XX-XXXX	E-mail アドレス	XXX@XXX.ne.jp									
代表者の氏名	持続化　三郎	代表者の生年月日（西暦）	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】													
補助事業を中心になって行う者の氏名		代表者からみた「補助事業を中心になって行う者」との関係 ［右の選択肢のいずれか1つにチェック］	□①代表者本人 □②代表者の配偶者 □③代表者の子 □④代表者のその他親族 □⑤上記以外（親族外の役員・従業員等）										
＊「様式10（事業承継診断票）」Q1【　】記載の「後継者候補」の氏名と同一の者か ［いずれか一方にチェック］	□①「後継者候補」である ⇒追加資料の添付が必要 （公募要領 P.27 参照） □②「後継者候補」でない												

＜経営計画＞【必須記入】

＜経営計画＞及び＜補助事業計画＞（II.経費明細表，III.資金調達方法を除く）は最大８枚程度までとしてください。

I. 企業概要

【事業内容】

創業○年、○川温泉を代表する老舗旅館。地元では有名な○川温泉には、美肌効果があるとされる三大泉質「炭酸水素塩泉」「硫酸塩泉」「硫黄泉」が含まれており、遠方からも温泉目当てで宿泊される方も多い。また、旅館の近くには砂浜が美しい○○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「○○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○川温泉をはじめ、炭火を活かした料理を提供している。○○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客にご利用いただいていた。また、夏場には海水浴やマリンスポーツを利用する客も多く、一定の売り上げを維持してきたが、新型コロナウイルスの感染拡大により県外移動への制限等によって、予約客のキャンセルが相次いだ。当店は県外の旅行客がメイン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客の増加した時期もあるが、年間で見るといまだに安定しない状況にある。

また、上記の状況から３期連続で赤字経営となっており、今の状況では銀行からの融資も断られており、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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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、売り上げの状況、顧客の状況、製品やサービスの提供内容など、詳しくお書きください。また 売上げが多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスなどをそれぞれ具体的にお書きください。

2. 顧客ニーズと市場の動向

【宿泊市場】
新型コロナウイルス感染拡大の流れを受けて、訪日外国人客が消失。インバウンドに向けて開業が続いてい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きている。さらに近隣にリゾート商業施設や日帰り温泉施設が増え、最盛期にあたる夏季の宿泊客も減少傾向である。

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

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

※お客様（消費者、取引先双方）が求めている商品・サービスがどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増減など売上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○川温泉は、三大泉質が含まれており美容に良い。

＜○○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。インバウンドに関しては尚更である。
そのため、県外からの旅行客を軸に事業を進めていくことは、非常に不安定で改善までも時間がかかるため、地域に密着した宿泊業を軸としたいと考えている。
都会からも少し離れているため、高齢者も多く、老若男女問わず、どなたでも利用がしやすい施設として提供できるよう努める。

【今後のプラン】
＜手軽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。

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

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

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

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

【目標】
売上、サービス利用客数

（単位：円・人）

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金　⑧記載例（温泉旅館）

令和3年度の例

（単価）	3,000	3,000	3,000

2023 年度は、宿泊客はまだコロナ前までは戻らない見通しだが、新規の日帰り客向けプランが目新しさと広告宣伝効果もあり、一定の売り上げを見込む。

2024 年には宿泊客もコロナ前の 9 割まで戻り、日帰り客も温泉利用の地元の方々を中心に定着し、1 日あたり 10 名の集客を見込み、売上金額もコロナ前までの回復を見込む。

2025 年には宿泊客もコロナ前と同水準まで戻り、日帰り客も定着し、売上金額も増加を見込む。

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

＜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

※本事業のタイトルを簡略にお書きください。

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

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が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ができる宿泊施設として PR を展開する。

尚、既存のホームページ修正のため自費で行う。

＜地域高齢者へ向けたバリアフリーの取組＞

上記でも記載しているが、都会から少し離れていることもあり市内住民には家族連れや、高齢者が多い。当館は古くから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、気軽に利用ができるようにする。取組内容としては、入り口付近の段差を解消するのと、客室までの導線に一部スロープを設け高齢者や車いす利用者が不便なく利用できるように設備を整える。

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

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

＜市内への折込チラシ発送＞

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金　⑧記載例（温泉旅館）

令和3年度の例

合計	60,000 円

※本事業で取り組む販路開拓などの取り組みについて、何をどのような方法で行うか、具体的にお書きください。その際、これまでの自社・他社の取り組みと異なる点、創意工夫した点、特徴などを具体的にお書きください。（必ず、Ⅱ．経費明細表にて記載している経費を含めて本事業で取り組む内容をお書きください。）

3.業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】

＊公募要領 P.7に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

4. 補助事業の効果【必須記入】

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

■定性的効果

日帰りプランを実施することで、ホームページへも豊富な情報量を掲載することができ、あわせて写真などを掲載することにより、訴求力を高め、集客増が期待できる。また、地域住民へは折込チラシを実施することで、今まで利用いただけなかった方へも訴求ができ、新規集客にもつながる。さらには、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○○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○○

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○月と○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
⑪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
⑪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）（1）×補助率 2/3(※)以内（円未満切捨て）			(b) 420,000
(3)ウェブサイト関連費に係る補助対象経費小計			(c) 0
(4)ウェブサイト関連費に係る交付申請額（(6)の 1/4 を上限（最大50万円））(c)×補助率 2/3(※)以内（円未満切捨て）			(d) 0
(5)補助対象経費合計　(a)＋(c)			(e) 560,000
(6)補助金交付申請額合計　(b)＋(d)			(f) 420,000
(d)が(f)の 1/4 以内であるか（「いいえ」の場合は申請できません）			はい・いいえ

Ⅲ. 資金調達方法【必須記入】

＜補助対象経費の調達一覧＞

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	

＜「2. 補助金」相当額の手当方法＞（※3）

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		

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～全国

( )内は、略称

p.58

小規模事業者持続化補助金 **（持続化補助金）**	小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援(特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用)
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）**	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)
中小企業成長加速化補助金 **（成長加速化補助金）**	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
デジタル化・AI導入補助金	業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 **（省力化投資補助金）**	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援補助金 （工場・事業場型） 省エネルギー投資促進支援補助金 （設備単位型） **（省エネ・非化石転換補助金）**	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、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

© 株式会社道家経営・法務事務所

「新事業進出・ものづくり補助金」に統合

p.59

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	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…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)を新規顧客へ提供する新たな挑戦であること) ①付加価値額の年平均成長率が+4.0%以上増加 ②1人あたり給与支給総額の年平均成長率が、事業実施都道府県における最低賃金の直近5年間の年平均成長率以上、又は給与支給総額の年平均成長率+2.5%以上増加 ③事業所内最低賃金が事業実施都道府県における地域別最低賃金+30円以上の水準 ④次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表等 の基本要件を全て満たす3～5年の事業計画に取り組むこと。
補助事業期間	交付決定日から14か月以内(ただし採択発表日から16か月以内)
補助対象経費	建物費、構築物費、機械装置・システム構築費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費
その他	・　収益納付は求めません。 ・　基本要件②、③が未達の場合、未達成率に応じて補助金返還を求めます。ただし、付加価値が増加して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。

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 (大幅賃上げ特例:850万円) 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)	中小企業 1/2 (地域別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)。
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 (地域別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	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 (地域別地域別最低賃金引上げ特例※2:2/3)	中小企業:2/3

© 株式会社道家経営・法務事務所

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: 地域別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**

p.60

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[必須] 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、建物費 [上記いずれか必須] 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、建物費 [上記いずれか必須] 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 海外旅費、通訳・翻訳費
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

［申請は、すべて電子申請］

© 株式会社道家経営・法務事務所

新事業進出・ものづくり補助金　概要

p.61

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
注意	革新的な新製品・新サービス開発の取組が補助対象であり、既存の製品・サービスの生産等のプロセスについて改善・向上を図る事業は補助対象外です。 革新的な新製品・新サービス開発とは、顧客等に新たな価値を提供することを目的に、自社の技術力等を活かして新製品・新サービスを開発することを指します。 単に機械装置・システム等を導入するにとどまり、新製品・新サービスの開発を伴わないものは補助対象事業に該当しません。 また、業種ごとに同業の中小企業者等（地域性の高いものについては同一地域における同業他社）において既に相当程度普及している新製品・新サービスの開発も該当しません。	①事業で新たに製造又は提供（以下「製造等」という。）する製品、商品もしくはサービス（以下「製品等」という。）が、事業を行う中小企業等にとって、新規性を有するもの、 かつ、 ②事業で新たに製造等する製品等の属する市場が、事業を行う中小企業等にとって、新たな市場であるものが補助対象です。 過去に製造等していた製品等を再製造等することは、補助対象外です。 ここでの新規性とは、補助事業に取り組む中小企業等にとっての新規性であり、世の中における新規性（日本初・世界初）ではありません。なお、本補助金の申請予定公募回の公募開始（＝公募要領公開）日以降に初めて取り組んでいる事業について、「新規性」を有するものとみなします。 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します。	①事業を行う中小企業等が、自社の製品等を活用し、自発的に新たな海外販路を開拓するうえで必要となる国内製造等拠点の強化に取り組むもの、 かつ、 ②事業により製造等する製品等の属する市場が、事業を行う中小企業等にとって、新たな海外市場であるものが補助対象です。 取引先主導の事業は自発的な取組とは言えず補助対象外です。 新たな海外市場とは、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国や地域の市場を指します。 【新事業進出枠に該当しない例】 • 既存の製品等の製造量又は提供量を増大させる場合 • 過去に製造していた製品等を再製造等する場合 • 単に既存の製品等の製造方法を変更する場合 • 製品等の性能が定量的に計測できる場合に、その性能が有意に異なるとは認められない場合 • 既存の製品等と対象とする市場が同一である場合（既存の製品等の需要が新製品等の需要で代替される場合・単なるメニューの追加と考えられる場合） • 既存の製品等の市場の一部のみを対象とするものである場合 • 既存の製品等が対象であって、単に商圏が異なるものである場合

© 株式会社道家経営・法務事務所

新事業進出・ものづくり補助金　概要

基本要件：以下の要件をすべて満たすこと

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
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** 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し、これを達成すること		
基本要件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） 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3.5%以上増加する見込みの事業計画を策定し、 これを達成すること［従業員に表明することが必要］		
基本要件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） 補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、 毎年、事業場内最低賃金（本補助事業を実施する事業場内で最も低い賃金）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		
基本要件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** 申請締切日時点で有効な一般事業主行動計画を、 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」に公表		
基本要件⑤	「子育て等に関する職場環境整備」に向けた取り組み 「プラチナくるみん認定」、「くるみん認定」、「トライくるみん認定」のいずれかを取得 または、以下のいずれかを事業計画に記載し実施　(a)若手従業員が活用できることを目的に「ライフデザインサービス」を活用、 (b)社員の育児等を支援することを目的に各種サービス（家事代行サービス、ベビーシッターサービスに限る）を活用、 (c)子育て等に関する職場環境整備に係る各種既存制度を、従業員に対して周知・普及・啓発		
基本要件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		

［基準年度］　補助事業実施期間の終了時点が含まれる事業年度
［給与支給総額］　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）
［算出に含む従業員］　各事業年度で、全月分の給与等の支給を受けた従業員。パートタイムは、正社員の就業時間に換算。昇給/減給、残業等も反映。産休、育休等は外すことが可能。

© 株式会社道家経営・法務事務所

新事業進出・ものづくり補助金　概要

[賃上げ特例]:

補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、以下の要件をいずれも満たすこと：

(1)「賃上げ要件」の一人当たり給与支給総額の年平均成長率3.5%(＝基準値)に加え、更に年平均成長率＋2.5%(合計で年平均成長率＋6.0%)以上増加する見込みの事業計画を策定し、これを達成すること。

(2)「事業場内最賃水準要件」の事業場内最低賃金が、補助事業実施場所の都道府県における地域別最低賃金より30円以上(＝基準値)に加え、更に＋20円(合計で＋50円)以上高い水準であること。

[地域別最低賃金引上げ特例]:

2024年10月から2025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～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の30%以上である月が3か月以上あること。

© 株式会社道家経営・法務事務所

新事業進出・ものづくり補助金　加点

	加点項目	内容
①	パートナーシップ構築宣言加点	「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイトにおいて、令和8年1月1日に更新された ひな形を利用して宣言を公表している事業者
②	くるみん加点	次世代法に基づく認定（トライくるみん、くるみん又はプラチナくるみんのいずれかの 認定）を受けた事業者
③	えるぼし加点	「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律（平成27年法律第64号）」に基づく 認定（えるぼし1～3段階又はプラチナえるぼしのいずれかの認定）を受けている事業者
④	健康経営優良法人加点	健康経営優良法人2026に認定されている事業者
⑤	再生事業者加点	再生事業者に該当する事業者（中小企業活性化協議会等から支援を受けており、再生計画等を「策定中」の者、または、再生計画等を「策定済」かつ申請締切日から遡って3年以内に再生計画等が成立等した者
⑥	経営革新計画加点	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
⑦	事業継続力強化計画／連携事業継続力強化計画加点	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
⑧	DX認定加点	申請締切日時点で有効な「DX認定」を取得している事業者
⑨	J-Startup、J-Startup 地域版加点	「J-Startup」、「J-Startup 地域版」に選定された事業者
⑩	新規輸出1万者支援プログラム加点 （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
⑪	日本の食輸出1万者支援プログラム加点 （グローバル枠に申請する場合のみ対象）	「日本の食輸出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
⑫	研究開発費・試験研究費計上に係る加点	申請締切の前期までに、会計上の研究開発費または税務上の試験研究費を定められた書類において計上し、研究開発を推進している事業者
⑬	技術情報管理認証制度加点	技術情報管理認証制度の認証を取得している事業者
⑭	成長加速マッチングサービス加点	成長加速マッチングサービスにおいて会員登録を行い、挑戦課題を登録している事業者
⑮	アトツギ甲子園加点	アトツギ甲子園のピッチ大会に出場した事業者
⑯	地域別最低賃金引上げに係る加点	2024年10月から2025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～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の30%以上である月が3か月以上ある事業者
⑰	事業場内最低賃金引上げに係る加点	2025年7月と応募申請直近月の事業場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

© 株式会社道家経営・法務事務所

新事業進出・ものづくり補助金　審査項目①

p.65

(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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

新事業進出・ものづくり補助金　事業計画作成のポイント

p.67

- 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。

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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%

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 KC カッター刃物

カッター刃を組み込んだチップドレッサー

Project Data

補助事業名	令和元年度補正・2年度補正ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金
事業計画名	ラップ盤導入によるチップドレッサー用高寿命カッター刃の開発
対象類型（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ット溶接用ロボットの電極の定期的な研磨に用いられるチップドレッサーで、国内市場の8割、海外市場の4割のシェアを持っている。同社では技術開発を積極的に行うとともに特許戦略も大変重視しており、これら取組みもあって価格競争に巻き込まれにくく安定した成長が可能となっている。近年は厳しくなる自動車の安全基準に対応するため、ボディ材料のアルミ合金化が進んでいることを背景に、溶接品質への要求も厳しくなっており、チップドレッサーに対しても高い性能が求められている。具体的には条件にもよるが、鉄系材料では200回の溶接ごとに電極を研磨する必要があったところ、アルミ系材料の溶接では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、自動車メーカからカッター刃の高寿命化への強い要望が多く寄せられていた。

そこで、チップドレッサー用カッター刃の長寿命化を目指し、研究開発を進めた。その結果、カッター刃の面粗度が重要であることが判ってきた。実際に面粗度の精度を10倍に向上させた試作品で寿命試験を行った結果、約10%長寿命化が実現できることが分かった。また、面粗度の精度が高いカッター刃を用いることで、チップドレッサーのモータ負荷の低減も同時に可能となり、チップドレッサー自体の耐久性も向上する。これらの効果は商品力の向上に大きく寄与する。ただ、同社の有するバレル研磨機では面粗度の精度の従来比10倍の達成が困難であった。この面粗度の精度を実現するための加工法としてラップ加工が必要であった。ラッピング加工機は一般的な研磨盤よりも極めて高い加工精度を実現できるが同社にはラッピング加工機が無く、当初は外注を行っていたが、コストや納期などが見合わないことから内製化で対応することを決断した。そこで、ものづくり補助金によりラッピング加工機を導入した。同社にはラップ加工のノウハウも無かったため、バ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。

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

デザイン性・機能性を両立させた社屋

補助金活用後の事業化への取組み

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

なお、カッター刃の販売が順調であり生産が追いついていないため、機械を増やして増産することを検討しなければならない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 愛知県日進市折戸町中屋敷181番地の1
電話番号　0561-72-8811
U R L　https://www.kyokutoh.com/

ものづくり補助金成果事例集

坪井自動車鈑金有限会社

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・独創性の発揮 ●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

従来型の鈑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

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

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、鈑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。

BOSCH社製エーミングシステム

3Dデジタル測定器

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高張力鋼板溶接機 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。

綿密な検証を行ったところ、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で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 ピラーリフト

ハンドルに沿ったアクセル リングやブレーキレバー

Company Data

代表取締役
坪井 英倖

昭和36年（1961）に創業した弊社は早くから鉄工部門を持っており、厚板や特殊な鉄工の溶接など他の鈑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きたいと考えています。

事業者	坪井自動車鈑金有限会社 〒503-0837 岐阜県大垣市宮井町3-5 TEL 0584-81-3377　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

10 株式会社ゴーリキ

三重県

快適ポンチング自動化ラインによる働き方改革

前身の造船業の名残が見られる工場

工場内に並ぶ鋼製造機器等

導入した自動ポンチング加工機

Project Data

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

ものづくり補助金の活用による事業実施

株式会社ゴーリキはパーラック（片持ち梁式鉄骨棚：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ＢtoＢマーケットである。パーラックはポストとアームからなり、Ｈ型鋼を素材としている。ポストに空けられた穴にアームを引っ掛けるように差し込むことで、アームをワンタッチで取り付けることができる。他社の製品はアームの取り付けにボルトかピンが必要であり作業に二人を要するが、同社のパーラックは一人の作業で取り付けが可能なためホームセンター等でのシェア拡大につながっている（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鋳物の溶接技術と、アームを差し込むポストに穴をあける技術の融合によって成り立っている。このポストに穴をあける工程を「ポンチング」と呼び、手動の場合この工程の精度は作業者の熟練度に依存しているため、属人性が高く、作業者がいないことで生産が滞る問題が起こっていた。

穴あけ後のポスト部品

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

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

導入したＨ型素材の自動転回装置

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

事業への取組みを通じて得た学び

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

特徴 3point

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により残業時間の削減をはじめとした生産性向上に成功。
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 ゴーリキ
代 表 者　代表取締役社長　強　力雄
所 在 地　〒516-0001 三重県伊勢市大湊町1125-10
電話番号　0596-36-2104
U R L　https://www.goriki.jp/

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

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

補助金で導入したオートシャンプーシステム

Project Data

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

ものづくり補助金の活用による事業実施

Peace 株式会社は、代表取締役の菅亮太氏が 2012 年に 1 店の美容室として創業。2 年後に福祉施設や要介護者向けの出張ヘアカットサービスを開始するとともに、2018 年からは白髪染め専門店「プロカラ」を展開し、現在では鶴岡市を中心に山形県内 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。そのような逆風下で事業拡大を図るには、徹底した差別化をするしかないと考えつつ、新事業を模索していた。都会にあって地方にも欲しいサービスにねらいを定めていた中で、ヘアカラーに特化した専門店の存在を知る。調べていくと 40 代～70 代の年齢層の約 65%は白髪を染めており、そのうち 50%は美容室で、残りの 50%は自宅等で染めていることが分かった。白髪染めのニーズは底堅いため、美容室よりも安い価格で提供することができれば、これまで自分で染めている人の来店をも見込めると分析した。

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

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

補助金活用後の事業化への取組み

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

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

サービス提供における工夫の数々

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

店舗は、ターゲットとする 40 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、特定の地域に複数出店させてエリアシェアを高めれば、大手チェーンの進出に立ち向かえると意気込む。小さな会社でもできるドミナント戦略といえる。

事業にチャレンジして得た学び

菅社長は、補助金の申請は事業を客観的かつ論理的に考える格好の機会ととらえている。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、事業が練り込まれていったという。

サービス提供における工夫の数々

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

Company Data

事 業 者　Peace株式会社
代 表 者　代表取締役社長　菅 亮太
所 在 地　〒997-0857 山形県鶴岡市美咲町1-5
電話番号　0235-23-3224
U R L　https://www.peace1010.com

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金　申請内容　（第23次）

１．申請者の概要等

（１）申請者の概要

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

ものづくり補助金　申請内容　（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

© 株式会社道家経営･法務事務所

担当者の役職及び氏名：［役職］								［氏名］						
担当者のﾒｰﾙｱﾄﾞﾚｽ：								担当者の連絡先：						
資本金・出資金　　円														
創業・設立日（西暦）					ー			ー						
主たる業種（日本標準産業分類 中分類）	コード				名　称									

支援者（事業計画の作成を支援した者）がいる場合に必ず記入してください。

［事業計画書作成支援者名］

［名称が個人以外の場合は所属・担当者名］

［電話番号・メールアドレス］

［報酬（予定）］　　円　　※成功報酬を含む

［契約期間］　　か月　　※事業計画期間（事業化状況報告）を含む

［機関種別］ ※いずれかに☑

□公的支援機関・□コンサルタント法人・□金融機関・□士業の個人・□それ以外

［支援内容］ ※該当の全てに☑

□事業計画書作成・□公募申請・□交付申請・□実績報告・□事業化状況報告

【注】支援を受ける場合においても、申請者自身が常に主体的に取組む必要があります。

事業計画書作成支援者が認定経営革新等支援機関である場合には以下も記入してください。

認定経営革新等支援機関ID	（12桁）
認定経営革新等支援機関名	（　　）

「申請者の概要」に記載された内容が審査に影響を及ぼすことはありません。

ものづくり補助金　申請内容　（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

p.75

（２）株主等一覧表　　（２０　　年　　月　　日現在）

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

※株主名又は出資者名が大企業の場合【　】内に〇を付してください。

（３）役員一覧（監査役を含む。）

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

※兼業する他社が大企業の場合【　】内に〇を付してください。

ものづくり補助金　申請内容　（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

© 株式会社道家経営･法務事務所

（４）経営状況表（直近２期分の実績）　（単位：円）

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

公募開始日時点において、確定している（申告済の）直近過去３年分の各年又は各事業年度の課税所得の年平均額が１５億円を超えていない場合チェック ※超えている場合は申請することができません。	チェック □

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金　申請内容　（第23次）

2．常時使用する従業員の申告

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

従業員数	人

※申請時点における常時使用する従業員数です。

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

例：乖離の５人は短期のアルバイトであり常時使用する従業員にあたらないため。
〇〇〇

ものづくり補助金　申請内容 （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

p.78

4．事業内容

（1）事業枠

□製品・サービス高付加価値化枠

□グローバル枠

- □海外への直接投資に関する事業
- □海外市場開拓（輸出）に関する事業
- □インバウンド対応に関する事業
- □海外企業との共同で行う事業

© 株式会社道家経営･法務事務所

ものづくり補助金　申請内容（第23次）

＜以下は特例措置の適用を申請する場合に選択＞

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

□【最低賃金引上げに係る補助率引上げの特例】を希望する
※ただし、常時使用する従業員がいない場合、小規模企業・小規模事業者、再生事業者については適用不可です。

下表に実績を入力の上、要件に該当する場合にチェックしてください。

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

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

□ 厚生労働省所管の産業雇用安定助成金（産業連携人材確保等支援コース）を利用する予定がある。
※ただし、製品・サービス高付加価値化枠のみ選択可能です。
なお、予定がある場合はチェックのうえ、次のイ～ハを事業計画書の「⑥今回の事業が事業計画期間に市場に与える効果／付加価値額の増加」において事業計画期間の実施体制を説明する中で、明記してください。
イ 採用予定者の配置部署・役職名、部下の有無
ロ 採用予定者が従事する業務の内容（生産性向上に資する取り組みとの関連性を含む）、職種
ハ 採用予定者に求める資格、スキル、経験など

© 株式会社道家経営･法務事務所

ものづくり補助金　申請内容　（第23次）

（２）事業計画名（３０字以内）

※導入・開発設備、製品・サービス開発等の内容、本補助事業により実現したいことなどが明確にわかる事業計画名としてください。採択された場合、採択案件一覧として公表されます。
事業計画名の誤記入や未入力などがある場合は、記載不備として審査対象外となります。

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

（３）事業計画の概要（１００字以内）

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

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

（４）事業分野（いずれか一つを選択し☑）

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

□新商品（試作品）開発　　□新たな生産方式の導入

□新役務（サービス）の開発　　□新たな提供方式の導入

© 株式会社道家経営･法務事務所

ものづくり補助金　申請内容　（第23次）

（５）具体的内容

① 今回の事業実施の背景（１０００字以内）

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金　申請内容　（第23次）

□ 米国の追加関税により大きな影響を受けている場合にチェック

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

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

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

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

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

ものづくり補助金　申請内容 （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

p.83

② 会社全体の事業計画（１０００字以内）

事業者としての経営理念、経営戦略を記載のうえで、どのような中長期的なビジョンの下に、どのように課題を解決し、どう会社全体としての事業を展開していくのかについて述べてください。その中で今回の事業がどう位置づけられるかについて明確にしてください。
会社全体の事業計画の数値計画（表）の根拠、及び実現の道筋の説明については、下記⑥⑦の方で詳細を記載してください。

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金　申請内容 （第23次）

③ 今回の事業／事業実施期間の具体的アクション（１０００字以内）

（事業実施期間について）
今回の事業は何をする事業であるか（新製品・新サービスの開発内容や海外重要開拓内容等）を示した上で、事業実施期間中の具体的アクション（誰が、いつ、何をするのか）を記載してください。但し、設備投資内容の詳細については「④今回の事業に要する経費」に記載してください。
また、具体的な目標・KPI（事業実施期間内）とその達成手段を記載してください。達成手段については、必要な能力・技術力を有していること、必要な体制（社内外の人材、専門的知見、事務処理能力等）がとられること、必要な資金調達が財務状況に応じて見込まれること、適切な遂行方法とスケジュールが組まれていること、がそれぞれ審査項目となっているため、特に明確に示しながら説明してください。

④ 今回の事業に要する経費（１０００字以内）

（事業実施期間について）
③のアクションにおいて必要となる経費（今回の事業に要する経費）について、必要性（事業との関係性）や機能・性能、及び期待される効果・有用性を説明してください。「5. 経費明細表」に記載する投資内容（購入・開発等）の説明となる内容としてください。
③のアクションと直接関係の無い経費は含みませんので記載しないでください。
なお、それぞれの経費について、公募要領を確認し、補助対象経費として対象となるものとならないもの（申請する経費と申請しない経費）とを明確にしてください。
なお、機械装置については他との差異を説明するうえで型番まで明らかにしてください。

© 株式会社道家経営･法務事務所

ものづくり補助金　申請内容　（第23次）

⑤ 今回の事業の革新性・差別化（１０００字以内）

今回の事業の新しい部分、創意工夫の部分等のアピールポイント、他者との差別化、競争優位性について説明してください。今回の事業で提供する製品・サービスと競合する他社製品・サービスや代替製品・サービスに関する分析、及び自身の保有する技術等の強みをどう活用するかを踏まえてください。
特に、製品・サービス高付加価値化枠に申請する場合、開発する製品・サービスの革新性が審査項目となっているため、革新性について具体的かつ詳細に記載してください。

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

（事業計画期間について）
会社全体の事業計画の数値計画（表）の根拠、及び実現の道筋の説明として、今回の事業を実施することにより、その後の事業計画期間（事業化段階）において、市場に対してどのような効果あるいは課題解決につなげるのかを記載してください。国内における生産性向上に資するものであることを明確に示してください。
また、今回の事業について、事業計画期間（事業化段階）における効果発揮に向けての方策（販売方法やビジネスモデル、事業の実施体制）、スケジュール、想定している市場（ユーザー、マーケット及び市場規模）を示してください。運転資本の調達計画があればあわせて記載してください。その際、価格的・性能的な優位性、収益性、現在の市場規模・動向、顧客ニーズの調査・検証を踏まえること、またそのうえで目標となる時期・売上規模・量産化時の価格を示すこと等により、根拠が具体化され、実現可能性が十分示されていることが重要です。
なお、付加価値額の増加については、その目標値の高さと実現可能性が審査項目となっています。

ものづくり補助金　申請内容　（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

© 株式会社道家経営･法務事務所

⑦ 今回の事業が事業計画期間に自身に及ぼす効果／賃金引上げ（５００字以内）

（事業計画期間について）
会社全体の事業計画の数値計画（表）の根拠、及び実現の道筋の説明として、今回の事業を実施した成果、及び⑥で記載した付加価値額の増加の効果を踏まえた賃金の引上げ（給与支給総額、一人当たり給与支給総額、事業所内最低賃金）の計画ついて、会社全体の事業計画の根拠となるよう具体的に記載してください。
なお、給与支給総額、１人あたり給与支給総額、事業所内最低賃金についてはその目標値の高さと実現可能性が審査項目となっています。
大幅な賃上げに係る補助上限額引上げの特例適用での応募の場合は、提出する「大幅な賃上げ特例に係る計画書」の内容の要約で結構です。

⑧ 地域の資源や地域経済への貢献（５００字以内）

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

© 株式会社道家経営･法務事務所

ものづくり補助金　申請内容 （第23次）

⑨ グローバル枠の追加事項（１０００字以内）

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

１．海外展開等の実施体制及び計画。

２．海外事業に係る専門性（自身または連携する外部専門家等について）。

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

３．事前の市場調査分析、及びそれを踏まえた製品・サービス開発。

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

４．国内の地域経済への寄与（将来的な国内での新たな需要や雇用創出を含め）。

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

なお、これらのエビデンスとして、次の書類をＰＤＦ化のうえ提出が必要です。

① 海外への直接投資に関する事業
海外子会社等の事業概要・財務諸表・株主構成が分かる資料

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

③ インバウンド対応に関する事業
想定顧客が具体的に分かるインバウンド市場調査報告書（製品・サービス等の販売先の2分の1以上が訪日外国人であることが分かる資料）

④ 海外企業と共同で行う事業
共同研究契約書又は業務提携契約書（検討中の案を含む）

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

ものづくり補助金　申請内容　（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

会社全体の事業計画

電子申請システム入力

事業計画期間における会社全体の事業計画を作成してください。

（単位：円）

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

ものづくり補助金　申請内容　（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

© 株式会社道家経営･法務事務所

応募時直近の事業所内最低賃金　［　　円 ］

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

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

≪**補助事業の**売上高≫　（単位：円）

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

ものづくり補助金　申請内容　（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

© 株式会社道家経営･法務事務所

p.90

5．経費明細表

電子申請システム入力

（単位：円）

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

（A）には今回の事業に要する経費の合計額を入れます。自己負担分を含みます。
（B）には、（A）のうち、補助対象経費に該当し、申請する経費の合計額を入れます。
（C）には、（B）に補助率を乗じた金額の範囲内で、全体で補助上限額を超えないよう設定します。

ものづくり補助金　申請内容　（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

6．資金調達内訳

電子申請システム入力

＜事業全体に要する経費調達一覧＞

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

＜補助金を受けるまでの資金＞

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

経理担当者の役職名・氏名 ＿＿＿＿＿＿＿＿　　連絡先 ＿＿＿＿＿＿＿＿

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

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

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、

p.92

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

p.93

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

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

中小企業新事業進出補助金 （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、

p.94

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

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

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

【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、

p.96

要件	内容【目標値未達の場合、補助金返還義務あり】
（4）事業場内最賃水準要件	補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、毎年、事業所内最低賃金が補助事業実施場所都道府県における地域別最低賃金より30円以上高い水準であること

要件	内容
（5）ワークライフバランス要件	次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表していること
	「次世代育成支援対策推進法」（「次世代法」）に規定する一般事業主行動計画の策定・公表を行うことが必要。 応募申請時までに、次世代法に基づき一般事業主行動計画を策定し、仕事と家庭の両立の取組を支援する情報サイト「両立支援のひろば」に策定した一般事業主行動計画を公表すること。（1～2週間程度必要）

要件	内容
（6）金融機関要件	補助事業の実施にあたって金融機関等から資金提供を受ける場合は、資金提供元の金融機関等から事業計画の確認を受けていること

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

中小企業新事業進出補助金（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、

p.98

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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。

中小企業新事業進出補助金 （第4回）事業計画作成記入例

［参考］新事業進出・ものづくり補助金:新事業進出枠、

1．新規事業の概要

①事業計画名

補助事業で取り組む新規事業の内容が分かる名称を記載してください。

補助金交付候補者として採択された場合は事業計画名が公表されます。

（30 字以内）

○○技術を活用した○○向け○○部品の企画・製造・販売事業

②事業計画の概要

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

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

（500 字以内）

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

2. 自社の現在地を知る

①申請者の概要

自社の概要（設立年、沿革、体制、経営理念等）を記載してください。

（300 字以内）

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

中小企業新事業進出補助金 （第4回）事業計画作成記入例

［参考］新事業進出・ものづくり補助金:新事業進出枠、

②既存事業の内容

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

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

■No.1

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

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

※既存事業が２つ以上ある場合、上記の表を複製して記載してください

③既存事業の業種

電子申請システム上で、該当する業種を日本標準産業分類から選択してください。
複数の事業を実施している場合、主たる事業の業種を選択してください。

3. 自社の未来を描く

3-1. 補助事業の取組内容

① 新事業進出指針への該当性

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

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

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

中小企業新事業進出補助金 （第4回）事業計画作成記入例

［参考］新事業進出・ものづくり補助金：新事業進出枠、

p.105

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

※②については既存事業との相違点を含めて記載してください

※⑥については既存事業と異なる場合のみ記載してください

②新規事業の業種

電子申請システム上で、該当する業種を日本標準産業分類から選択してください。

3-3. 現状分析

①米国の関税措置による影響

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

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

②米国の関税措置による影響の具体的内容[1]

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

（500 文字以内）

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

③SWOT 分析

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

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

（各 300 文字以内）

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

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

④新規事業の必要性

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

（400 文字以内）

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

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

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

3-4.【新市場性と高付加価値性は選択制】新規事業の新市場性・高付加価値性

補助事業で取り組む新規事業の市場における位置付け

新市場性または高付加価値性のどちらかを選択し、チェックしてください。

☒ 新市場性（社会における一般的な認知度や普及度が低い分野での事業）

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

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

3-4-1. 新市場性

①新規事業のジャンル・分野

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

（15 文字以内）

○○機器部品

②新規事業の新市場性

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

（500 文字以内）

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

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

例えば、当社の○○技術を活用した○○部品は、従来の製品に比べて○○が○○し、○○も高く評価されています。これにより、○○からの信頼を得て、安定した供給を実現しています。また、○○市場は、○○や○○の進展に伴い、今後も成長が期待されます。

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

3-4-2. 高付加価値性

①新規事業のジャンル・分野

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

（15 文字以内）

－

②新規事業のジャンル・分野における一般的な付加価値や相場価格

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

（300 文字以内）

－

③補助事業における高付加価値化の概要

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

（400 文字以内）

－

3-5. 新規事業の有望度

3-5-1. 新規事業の将来性・参入可能性

①新規事業の将来性

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

（400 文字以内）

○○市場は、世界的な○○化の進展や○○の進化に伴い、今後も持続的な成長が見込まれます。
特に、○○や○○などの○○部品は、○○や○○の精度向上に寄与するため、需要が高まっています。さらに、○○リスクの高まりにより、○○の観点から○○の安定供給が求められており、国内生産の重要性が増しています。
例えば、当社の○○な○○技術と○○管理体制を活かし、○○部品の製造に取り組むことで、○○な製品を提供し、市場シェアを拡大することが可能です。
以上の理由から、○○や○○の増加を目指し、○○市場での競争力を強化します。これにより、当社は持続的な成長を実現し、○○市場での地位を確立することができます。最終的に、新規事業の実施を通じて売上を向上させ、当社の従業員に対する賃上げを実現します。

②許認可・資格等の要否

新規事業の実施に当たり、許認可・資格等の要否を選択してください。

☒ 要
☐ 不要

③許認可・資格等の取得方法

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

（200 文字内）

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

④想定される参入障壁と参入障壁をクリアするための取組み

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

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

■参入障壁 1

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

※想定される参入障壁が２つ以上ある場合、上記の表を複製して記載してください

⑤潜在顧客リスト：潜在顧客名（任意）

想定される潜在顧客を分かる範囲で具体的に記載してください。

（200 文字以内）

〇〇株式会社、〇〇株式会社

3-5-2. 競合分析

①競合分析の考え方と競合の選定方法

競合分析において、どのように競合を精査し、選定するのか記載してください。

（400 文字以内）

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

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

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

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

②競合他社の概要

競合他社について、以下の内容を記載してください。

■競合他社

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

※競合他社が２社以上になる場合、上記の表を複製して記載してください。

中小企業新事業進出補助金 （第4回）事業計画作成記入例

［参考］新事業進出・ものづくり補助金:新事業進出枠、

p.114

③差別化の可能性

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

（400 文字以内）

当社は競合他社に対して以下の点で優位性を持ち、差別化が可能です。

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

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

これにより、〇〇市場での競争力を強化し、持続的な成長を実現します。

3-6. 事業の実現可能性

①事業の事業化に向けた課題

補助事業の事業化に向けた中長期での課題と、その解決方法を記載してください。

■No.1

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

※課題が２つ以上ある場合、上記の表を複製して記載してください

②事業化までの遂行方法

事業化に至るまでの遂行方法を記載してください。

（300 文字以内）

○○部品の製造に必要な○○を○○させるため、○○製造業許可とISO○○認証の取得を進めます。 これには、○○の整備と○○管理体制の構築が必要です。○○技術者の採用と研修を行い、○○を○○します。 例えば、○○への出展や○○の構築を通じて、製品の○○を高め、○○を獲得します。事業化の各ステップは、明確なスケジュールに基づいて実施し、進捗を管理します。

中小企業新事業進出補助金 （第4回） 事業計画作成記入例

［参考］新事業進出・ものづくり補助金: 新事業進出枠、

p.116

③スケジュール

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

■事業実施期間中のスケジュール

実施内容	担当者	事業実施期間													
年		○○		○○											
月		○○	○○	○○	○○	○○	○○	○○	○○	○○	○○	○○	○○	○○	○○
マイルストーン			融資実行				許認可取得		ISO取得		展示会出展			製造開始	販売開始
製造設備の導入	○○	設備計画立案		設備導入開始		設備導入完了									
○○部品の企画	○○	市場調査		コンセプト立案											
○○部品の製造	○○					試作品設計	試作品製造	試作品改良		試作品完成		フィードバック取込	本製品設計	製造開始	
○○部品の販売	○○						販売戦略策定					販売戦略改善			販売開始

※ ( )内は記載例です。スケジュール作成時には削除してご使用ください

※ 実施内容①～⑨は記載例となるため、実際の補助事業の内容に合わせて修正してください。電子申請システム上では、最大 10 項目まで入力可能です

■事業計画期間中のスケジュール

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

※ ( )内は記載例です。スケジュール作成時には削除してご使用ください

※ 実施内容①～⑨は記載例となるため、実際の補助事業の内容に合わせて修正してください。電子申請システム上では、最大 10 項目まで入力可能です

④事業実施体制の概要

補助事業の実施体制の概要（人材、事務処理能力、資金等）を記載してください。

（300 文字以内）

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

⑤事業実施体制の検討状況

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

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

⑥補助事業を実施するための体制（人材の確保）

補助事業に従事する想定従業員数と当該従業員に求める能力（資格・スキル・経験）を記載してください。
また、従事する従業員をどのように確保するか、職種別に記載してください。

（300 文字以内）

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

中小企業新事業進出補助金 （第4回） 事業計画作成記入例

［参考］ 新事業進出・ものづくり補助金: 新事業進出枠、

p.118

⑦【該当する場合のみ】補助事業を実施するための体制（社外リソース）

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

補助事業を実施するために、〇〇株式会社と連携します。

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

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

これにより、社外リソースの活用を通じて、補助事業の成功を目指します。

中小企業新事業進出補助金 （第4回） 事業計画作成記入例

［参考］ 新事業進出・ものづくり補助金: 新事業進出枠、

p.119

⑧資金調達表

補助事業全体に要する経費とその調達方法を記載してください。
複数から資金を調達している場合、すべての調達先を記載してください。
公租公課は補助対象外のため、「補助金を受けるまでの資金」には税抜きの額を半角数字で記載してください。
なお、税分は「補助事業全体に要する経費調達」の補助金交付申請額以外の区分に含めてください。

＜補助事業全体に要する経費調達＞

＜凡例＞ ：電子申請システムでの自動計算等で入力不要な項目

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

補助金交付申請額の、補助金を受けるまでの内訳とその調達方法を記載してください。
複数から資金を調達している場合、全ての調達先を記載してください。
公租公課は補助対象外のため、「補助金を受けるまでの資金」には税抜きの額を半角数字で記載してください。
なお、税分は「補助事業全体に要する経費調達」の補助金交付申請額以外の区分に含めてください。

＜補助金を受けるまでの資金：補助金交付申請額の内訳＞

＜凡例＞　　：電子申請システムでの自動計算等で入力不要な項目

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

⑨従業員の解雇の有無

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

□ 有
☒ 無

⑩従業員の解雇を伴う場合の再就職支援詳細

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

－

3-7. 公的補助の必要性

①補助事業の公共性（任意）

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

（500 文字以内）

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

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

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

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

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

②補助事業の地域貢献性（任意）

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

（500 文字以内）

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

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

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

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

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

③公的補助の必要性

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

（300 文字以内）

○○機器部品の製造には○○な技術と○○が必要であり、自社単独で事業を実施することは困難です。
特に、初期投資として必要な○○には多額の資金が必要であるため、国からの補助金を活用することで、○○しつつ、必要な○○を迅速に導入し、事業を円滑に進めることが可能となります。このように公的補助を受けることで、○○市場での競争力を強化し、事業の成功と地域経済の発展に寄与します。

3-8. 政策面

①政策面（任意）

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

（500 文字以内）

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

○○市場への進出は、○○を促し、○○の成長を牽引します。
まず、経済社会の変化に伴い、○○市場は今後も○○な分野です。特に、○○の影響を受けにくい○○を強化することで、日本経済の○○と○○に寄与します。例えば、当社は○○な○○技術と○○技術を活用し、○○の効率化と○○の低減を実現します。これにより、経済社会にとって重要な技術を活用し、○○を推進します。
さらに、当社は○○市場において、適切な○○と独自性の高い○○を行い、厳格な○○管理を徹底します。これにより、○○でもトップの地位を築く潜在性を有しています。
また、○○を活かして○○を創出し、地域の事業者等に対する経済的波及効果を及ぼします。これにより、○○や○○を牽引する事業となることが期待できます。
最終的に、○○市場への進出を通じて、日本経済を○○し、持続的な経済成長を実現します。

3-9. 補助対象予定経費

3-9-1. 対象経費が含まれていることの確認

電子申請システム上で、補助対象経費についてチェックしてください。

3-9-2. 経費明細

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

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

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

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

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

＜機械装置・システム構築費＞

＜凡例＞ ：電子申請システムでの自動計算等で入力不要な項目

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

中小企業新事業進出補助金 （第4回） 事業計画作成記入例

［参考］新事業進出・ものづくり補助金: 新事業進出枠、

p.124

＜建物費＞

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

※複数の経費を計上する場合、上記の表にすべてまとめて記載してください

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

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

3-10. 収益計画

・付加価値額の目標値

要件を満たす付加価値額[1]の目標値(%)を設定してください。

(半角数字 3 桁以内)

事業計画期間最終年度において当該付加価値額目標値を達成することが必要です。

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

○.○%

・一人当たり給与支給総額の目標値

要件を満たす一人当たりの給与支給総額の目標値[2](%)を設定してください。

(半角数字 3 桁以内)

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

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

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

あらかじめこれらの要因も考慮した上で算出してください。

○.○%

・給与支給総額の目標値

要件を満たす給与支給総額の目標値(%)を設定してください。

(半角数字 3 桁以内)

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

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

○.○%

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業新事業進出補助金 （第4回） 事業計画作成記入例

［参考］新事業進出・ものづくり補助金: 新事業進出枠、

①収益計画

（各項目半角数字 11 桁以内、従業員数のみ半角数字 3 桁以内）

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

<凡例> ：電子申請システムでの自動計算等で入力不要な項目

	直近の事業年度と決算月（○年度○月期）	補助事業終了年度（基準年度[1]）（○年度○月期）	補助事業終了年度（報告年度[2]）（○年度○月期）	※3 事業年度に跨る場合に使用	1 年後（○年度○月期）	2 年後（○年度○月期）	3 年後（○年度○月期）	4 年後（○年度○月期）	5 年後（○年度○月期）
売上高	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○		○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○
・新事業進出を行う事業部門の売上高	○○○○○○								
・補助事業で新たに製造等する製品等の売上高					○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○
売上原価	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○		○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○
売上総利益	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○		○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○
販売費及び一般管理費	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○		○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○
営業利益	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○		○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○
経常利益	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○		○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○
人件費	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○		○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○
減価償却費	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○		○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○
従業員数	○○	○○	○○		○○	○○	○○	○○	○○
付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費）									
新事業進出を行う事業部門の付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費）	○○○○○○								
補助事業で新たに製造等する製品等の付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費）					○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○
付加価値額年平均成長率（%）									
従業員一人当たりの付加価値額（付加価値額/従業員数）									
従業員一人当たり付加価値額年平均成長率（%）									
給与支給総額	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○		○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○	○○○○○○
給与支給総額年平均成長率（%）									
従業員一人当たりの給与支給総額（給与支給総額/従業員数）									
従業員一人当たりの給与支給総額年平均成長率（%）									

②賃金計画

（各項目半角数字 11 桁以内）

<凡例> ：電子申請システムでの自動計算等で入力不要な項目

	直近の事業年度と決算月（〇年度〇月期）	補助事業終了年度（基準年度）（〇年度〇月期）	補助事業終了年度（報告年度）（〇年度〇月期）	※3 事業年度に跨る場合に使用	1 年後（〇年度〇月期）	2 年後（〇年度〇月期）	3 年後（〇年度〇月期）	4 年後（〇年度〇月期）	5 年後（〇年度〇月期）
事業場内最低賃金	〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇		〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇
前年度からの事業場内最低賃金の増加額（円）									
基準年度からの事業場内最低賃金の増加額（円）									

③収益計画等の妥当性

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

（300 文字以内）

事業化の目標時期は〇〇年〇〇月で、初年度の売上高は〇〇億円を目指します。

〇〇部品の単価は約〇〇万円、〇〇部品の単価は約〇〇万円です。

今後の見通しとして、〇〇年後には売上高を〇〇億円に拡大し、〇〇市場でのシェアを拡大します。〇〇化により〇〇を削減し、競争力をさらに強化します。

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

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

併せて、それを達成するためにどのような取組を行うか記載してください。

（300 文字以内）

新事業売上高要件は、事業計画期間終了後に新製品の売上高が総売上高の〇〇%を占めることを目指します。

初年度の売上高〇〇億円を基に、年平均成長率〇〇%を見込んでいます。

今後は、〇〇活動や〇〇、〇〇ニーズに応じた製品開発を行い、〇〇の獲得〇〇の拡大を図ります。

最終的に、これらの取り組みを通じて新事業売上高要件を達成し、〇〇市場での競争力を強化することで、収益性を向上させ、持続的な成長を実現します。

「付加価値額要件」について、収益計画表に入力した数値の算出根拠を具体的に記載してください。
併せて、それを達成するためにどのような取組を行うかも記載してください。
（300 文字以内）

付加価値額要件は、事業計画期間終了後に付加価値額の年平均成長率を○.○%以上増加させることを目指します。
初年度の付加価値額を基に、年平均成長率○.○%を見込んでいます。
例えば、○○や○○品質管理の強化、○○技術の導入を行い、製品の○○を向上させます。これにより、競争力を強化します。
最終的に、これらの取り組みを通じて付加価値額要件を達成し、○○を向上させます。

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

賃上げ要件は、給与支給総額の年平均成長率を○.○%増加させることを目指します。
これを達成するために、○○に伴い、従業員の○○や○○向上を図り、適正な昇給を実施します。
具体的には、事業場内最賃水準要件は、地域別最低賃金より○○円以上高い水準を維持します。賃上げ特例要件は、給与支給総額を年平均○.○%以上増加させることを目指し、継続的な賃上げ計画を策定し、実施します。
最終的に、これらの取り組みを通じて賃上げ要件を達成し、従業員の満足度と生産性を向上させます。

④【賃上げ特例の適用を希望する事業者のみ】大規模な賃上げ計画の妥当性

補助事業実施期間内に限らず、補助事業終了後も含めて、想定される継続的な賃上げの見込みを示してください。
また、賃上げに必要な経費や原資を明確にし、継続的な賃上げに向けた具体的な取組の内容を明記した上で、実現可能性を記載してください。
（500 文字以内）

給与支給総額を増加させるために、○○に伴い、従業員の○○や○○向上を図り、適正な昇給を実施します。
賃上げに必要な経費は、従業員の給与支給総額の増加分として計上します。初年度の給与支給総額は○○億円であり、年平均成長率○.○%を見込むと、○○年後には約○○億円となります。

3-11. 添付資料一覧（事業計画関連）

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

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

※本テンプレートを用いた事業計画書の提出は任意ですが、作成済みの場合はなるべくご提出ください

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 **（持続化補助金）**	小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援（特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用）
中小企業新事業進出補助金 **（新事業進出補助金）**	中小企業等が行う、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援 新事業進出・ものづくり補助金へ統合予定
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 **（ものづくり補助金）**	中小企業・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 **（成長加速化補助金）**	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
デジタル化・AI導入補助金	業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 **（省力化投資補助金）**	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援補助金 （工場・事業場型） 省エネルギー投資促進支援補助金 （設備単位型） **（省エネ・非化石転換補助金）**	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、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

© 株式会社道家経営・法務事務所

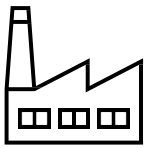
成長加速化補助金　概要

p.131

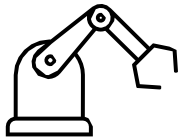
売上高100億円を目指す、
成長志向型の中小企業の皆様へ

大胆な設備投資を支援

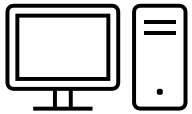
活用イメージ



工場、物流拠点
などの新設・増築



イノベーション創出
に向けた設備の導入



自動化による
革新的な生産性向上

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要

p.132

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）	中堅等大規模成長投資補助金（※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

	年明け・春	夏頃	秋頃	冬頃
中小企業成長加速化補助金	公募要領公開（令和7年12月26日） 公募	採択発表	※予算執行の状況等を踏まえて追加公募を実施	
中堅等大規模成長投資補助金	公募要領公開 公募	採択発表	※予算執行の状況等を踏まえて追加公募を実施	

※あくまでも現時点の見通しのため、詳細は各補助金のHPをご確認ください

お問い合せ先（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　詳細はこちら

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

中堅等大規模成長投資補助金
サポートセンター
準備中

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要

p.133

項目	内容
補助対象者	売上高100億円への飛躍的成長を目指す中小企業
補助上限額	5億円（補助率1/2）
補助事業実施期間	交付決定日から24か月以内
補助事業の要件	①**投資額1億円以上**（専門家経費・外注費を除く補助対象経費分） ②「売上高**100億円を目指す宣言**」を行っていること ③一定の賃上げ要件を満たす今後5年程度の事業計画の策定 補助事業の終了後3年間の従業員1人当たり給与支給総額の**年平均上昇率4.5%以上**
補助対象経費	建物費、機械装置等費、ソフトウェア費、外注費、専門家経費
交付想定件数 募集回数	約600件を想定 令和8年度末までに3回程度公募を実施

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要　対象経費

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要　審査基準

p.135

[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)。

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要 「100億宣言」

「売上高100億円を目指す宣言」とは？

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

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

※「宣言」に際しては、要件と記載内容の確認があります。

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要　100億宣言例

https://growth-100-oku.smrj.go.jp/companies/index.html

p.137

株式会社和井田製作所（製造業）

WAIDA

本社・本社工場
（岐阜県高山市）

○本社所在地：岐阜県高山市
片野町２１２１番地
○事業概要：特殊研削盤の開発製造販売
○常時使用する従業員：192名（2024年3月現）
○現在の売上高：72億円（2024年3月現）
○法人番号：2200001025263
○Web：https://www.waida.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役会長
和井田　光年

（企業理念・ミッション）
創業以来、「常によりよいものを求めて止まることなく歩み続ける」ことを企業理念とし、世の中にない機械をつくり、お客さまに提供していただくよう努力してまいりました。こうした信念を堅持するから、加速的に変化する時代の波をとらえ、新たな事業領域と市場に合ったよりよい製品を世界中のお客さまに打開けて参ります。そして、飛騨高山の「匠の作りの長い歴史」を背景として、これまで培ってきた「人を大切にする姿勢」や「技術を追求する気概」といった企業風土の良さをより深め、社会に貢献する企業であり続けられるよう変革し続けていく所存です。

（100億宣言に向けた経営者メッセージ）
特殊研削盤のグローバルニッチトップ企業として精密加工技術を世界に広め、製造業全体の技術革新の加速を目指します。お客様によりそったソリューションビジネスを推進していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

金型向け・切削工具向け研削盤の新機種開発により、2030年3月期に「売上高109億円、営業利益18億円」を目指す。

課題

- 営業規模のスケールアップ
- 開発期間短縮・生産能力拡大
- 海外、特に中国/インド/欧米市場の開拓
- 新製品の自動制御・超精密加工の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

製品戦略として、高付加価値化による設備受託事業の拡大および売上単価の向上を図る。
市場戦略として、高付加価値化による設備受託事業の拡大および海外企業へのシェア各次拡大する。また、重点地域の営業力強化として、欧州拠点の体制強化、米国子会社設立、中国拠点強化を行う。
改善戦略として、事業規模スケールアップをめざした生産規模の拡大および生産の自動化・効率化とともに、製品の高付加価値化を目指した開発投資および人財確保と設備拡大を図る。

実施体制

代表取締役会長の宣言のもと、営業、開発、技術、製造、管理の各部署が有機的に結びついたプロジェクトチームを結成、一体となって売上高100億円の実現を目指します。

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

株式会社水明館（宿泊業）

岐阜県　下呂温泉
水明館

下呂温泉 水明館 の全景

○本社所在地：岐阜県下呂市幸田1268
○事業概要：宿泊業（「日本文化体験型温泉リゾート旅館」の運営）
○常時使用する従業員：320名
（2026年3月時点）
○現在の売上高：47億円
（2025年2月期）
○法人番号：4200001025815
○Web：http://www.suimeikan.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役
瀧　康洋

日本の温泉文化で心をほどき、人生を豊かにする。

「水明館」は創業以来、下呂温泉の伝統を守りつつ革新を続けてきました。創業当年を目前にひかえ、私たちが目指す売上高100億円は、単なる規模の拡大ではなく、日本を代表する温泉旅館ブランドとしての地位を確立し、持続可能な地域社会を次世代へ引き継ぐための決意の形です。高付加価値な宿泊体験の提供とDXによる生産性向上を両立とは、宿泊業を若者が憧れる「成長産業」へとアップデートします。下呂の豊かな文化と自然を世界へ発信し、地域経済を力強く牽引することを宣言します。」

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2032年に売上高100億円を達成し、「日本文化体験型温泉リゾート旅館」を実現します。高付加価値ブランドの確立による客単価の向上と加え、国内外の富裕層市場の獲得、地域と連携した観光価値の向上を推進します。また、既存事業のブラッシュアップだけでなく、M&Aによる多様な展開や新規事業の拡大により、長期的の成長軌跡を描きます。

課題

- 高付加価値化の追求：喜多館・インバウンド客の多様なニーズに応える宿泊プラン・おもてなしの更なる進化。
- 体験価値の創出：旅館滞在を「文化体験」へと進化させるプログラムの不足解消。
- 人材不足と生産性：人的な接客のDX化による効率改善と、多様な展開を担う宿泊人材の育成。
- 施設・サービスの拡充：インバウンドや喜多館の長期滞在を促進する施設インフラの整備。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ブランドの確立と単価戦略：既存施設の客室スイート化やリブランディングを行い、施設の価値を高かし、高単価なビジネススタイルと両立、従来の温泉旅の日本文化を守り、施体験やリピーターの受け入れを継続しく行う。
- 文化・食の体験強化：宿泊・食事体験や伝統芸能の提供に加え、料理長のブランド化や地元食材の活用で「宿泊価値」を高めます。
- インバウンド富裕層誘致：海外SNS活用や多言語対応の高度化により、欧米・アジアのラグジュアリー層を獲得します。
- DX・IT投資の推進：AI需要予測によるレベニューマネジメントや、自動チェックイン機の導入による業務負担を軽減します。
- M&A・事業拡大：宿泊施設の運営受託の承継・再生や、セントラルキッチンを活用した外販事業の強化を検討します。

実施体制

- 「未来創造プロジェクト」の設置：社長直轄の横断型チームを構築し、若手・中堅社員が新規事業を企画・推進する体制を整えます。
- 部門別役割の明確化：営業部（長期滞在）、宿泊部（単価向上）、企画・DX部門（体験プログラム・データ活用）の連携を強化します。
- 外部・地域連携：行政や地元金融機関との伴走型支援体制を構築し、大規模投資やM&Aのための資金調達・情報収集を円滑にします。

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

岐阜食品株式会社（製造業）

岐阜食品 株式会社
食品OEM製造・PB開発

主力製品　レトルト食品
（大手食品メーカーのOEM、PB、自社製品）

○本社所在地：岐阜県本巣市
○事業概要：レトルト食品OEM製造・PB開発
○常時使用する従業員：148人
（2025年4月時点）
○現在の売上高：42億円
（2025年3月期）
○法人番号：8200001009855
○Web：https://gifufoods.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役
平山　健司

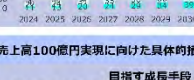
全社員及び会社をとりまくすべての人々の物心両面の幸福を追求します

食品業界での100億企業となると事業規模が大きい部類に入ってきます。社員一人一人がその自覚を持つことにより、行動や意識が変わり、組織が変わり、会社が変わる。結果、今まで以上の安心安全でインパクトのある商品を安定的に市場に供給することが出来るようになり、手に取り買っていただいたりお客様に価格以上の満足感、幸福感を感じていただく。心のこもった最高の商品をお客様に提供することで社会に貢献し、なくてはならない一目置かれる企業を目指していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2032年の売上高達成に向けて、大手食品メーカOEM製造事業の強化により、年率10%程度の成長を目指す



課題

- 大手食品メーカからの信頼に応える品質管理能力の維持向上
- 需要に応えられる生産性の高い生産設備の増強
- 既存顧客からの受注拡大、新規取引先の開拓
- 商品開発、営業、製造、品質管理に関する人材の確保・育成

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 時間当たりの生産性を上げるべく既存設備の更なる増強及び今後予想される人手不足に対応するための省人化、自動化を推進し、競争力のある生産コストの実現
- 市場規模が大きいレトルトカレー、パスタソース等の当社未開拓ジャンル参入の柱となる新規OEM取引先開拓
- 食材料の自社副産拡大、地域食材を活用した自社製品開発
- レトルト食品製造のノウハウ、設備が活かせる冷凍食品分野への進出も視野に入れた営業活動開始

実施体制

- 各部署の40代、50代の部長、次長職を中心メンバーとしたプロジェクトチームを結成して開発、営業、製造、品質管理業務の課題点を洗い出し、アクションプランを作成、定期的なミーティングにより進捗状況の確認、問題点の共有し、各部署に持ち帰り解決していく
- 採用強化、OJTをはじめ、資格取得支援や講習会への参加等を通じての人材育成を進め、大きな成長に伴う弊害が出ないよう、足元を固めながら着実に推進

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要　100億宣言例

https://growth-100-oku.smrj.go.jp/companies/index.html

p.138

松永製菓株式会社（菓子製造業）

松永製菓株式会社

しるこサンド・生しるこサンド

○本社所在地：愛知県小牧市大字西之島330番地
○事業概要：ビスケット製造
○常時使用する従業員：143名（2024年12月時点）
○現在の売上高：33億円（2024年12月期）
○法人番号：6180001076495
○Web：https://www.matsunaga-seika.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長　松永　祥裕

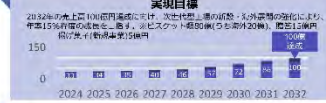
お菓子をつくること、それは笑顔をつくること。

「お菓子づくりは笑顔づくり」の信念のもと、売上高100億円達成を通じて、3つの使命を果たします。
①地域経済への波及：新工場建設で、愛知県内の雇用創出とステークホルダーの経済発展を実現します。
②働く人の幸せ：自動化・省力化投資により、生産性を向上。従業員賃金への反映を実現します。
③日本文化の世界発信：「和風×ビスケット」という独自カテゴリーを確立した品質を軸で、グローバル市場獲得。
売上100億円には通過点です。その先にある「世界中の人々に愛される企業」を目指し、ステークホルダー全員と共に成長する経営を実践します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2032年の売上高100億円達成に向け、次世代型工場の新設・海外需要の強化により、年率15%程度の成長を図ります。※ビスケット類80億（うち海外20億）、関西15億円



課題

・増加する需要に対応するため、生産キャパシティの拡張が必要
・人手不足の中で、安定的な人材確保と定着率の向上
・原材料価格の変動リスクへの対応
・品質を維持しながら生産効率を高める仕組みづくり

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

■段階的大規模設備投資
「受注→省力→新規増産」のサイクルを約3段階で実施し、次世代型工場を段階的に建設。全自動化ライン構築で生産能力を大幅拡大。
■グローバル市場への本格進出
シンガポール、マレーシア等の東南アジア諸国や米国の現地パートナーと連携を強化。「和風×ビスケット」の独自ポジションを確立します。
■高付加価値商品の開発強化
嗜好用ハイエンド商品の拡充や、新原料開発により、収益性を向上させます。

実施体制

■経営層による強力なリーダーシップ
代表取締役社長を最高責任者とし、取締役会直下に推進委員会を設置。定期的にKPIをモニタリングし、迅速な意思決定を実現。
■社外取締役・監査等委員会による監督強化
社外取締役・監査役による監督体制を強化し、必要に応じて専門性を持つ社外人材を増員。透明性の高い経営を推進。
■部門横断型プロジェクトチームの編成
開発・製造・営業・管理の各部門から精鋭メンバーを選抜し、新工場稼働・海外展開プロジェクトを推進。

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

株式会社三光製作所（製造業）

SANKO MFG CO.,LTD

ロケットエンジン部品等

○本社所在地：愛知県あま市七宝町安松3丁目9
○事業概要：歯盤打ち上げ用LE-5B、LE-9エンジンの超精密部品、衛星機探経系統に使用する油圧機器部品などの製造
○常時使用する従業員：48名（2025年12月時点）
○現在の売上高：22.3億円（2025年12月期）
○法人番号：6180001098275
○Web：https://sankomfg.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役　奥村 栄治

技術と品質を追求し続け、金属加工を通して社会に貢献する

三光製作所は1956年の刃物製以来いろいろな加工に挑戦して、現在では航空・宇宙分野をメインに幅広く事業展開しております。納品する製品は、すべて「三光ブランド」として責任と誇りを持って、お客様に提供させていただき、最先端の技術をご提供できると自負しております。これからの三光製作所は、日本の安全保障と宇宙開発を支えるサプライチェーンの中核を担うべく、世の中の動向に合わせてより一層挑戦し続けることで更なる事業拡大を果たし、2034年までに売上高100億円の実現を目指してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年の売上高100億円達成に向け、年率18%程度の成長を目指す。

課題

・急増する防衛・宇宙需要に対応可能な生産キャパシティの抜本的拡張
・分散した工場機能の集約による生産効率の最大化
・熟練技能の形式知化と若手人材への技術承継による組織基盤の強化
・難削材加工技術の深耕による技術的優位性の維持

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・新工場設立による生産体制増強
・工場集約による生産効率の最大化
・最先端設備導入拡充による対応力強化
・アウトソース活用による生産能力の最大化
・主要顧客との信頼強化による戦略受注の獲得
・生産性向上による原資を元にした人材投資（賃上げ・採用）と組織基盤の強化

実施体制

・経営準備室チームにより重点プロジェクトの進捗管理と部門横断の連携を担保
・月次で進捗モニタリング会議を開催、KPI管理を徹底
・外上げによる魅力的な職場作りと人材確保
・設備投資と人材投資のバランスを図りつつ持続的な成長資金の確保を実施

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

株式会社山六（卸売・小売業）

山六の直営店　おかしカンパニー

○本社所在地：愛知県知立市
○事業概要：お菓子の卸売り、お菓子専門店「おかしカンパニー」の運営、Amazonなどのネット販売
○常時使用する従業員：72名（2025年5月現在）
○現在の売上高：10.9億円（2024年6月期）
○法人番号：8180301014946
○Web：https://yama-6.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長　加藤　道章

夢と幸福の創造～お菓子の楽しさと値打ちの提供～

私たちは「山六に関わるすべての人々の幸福と満足」を経営の原点に据え、メーカー様の想いを丁寧に届ける誠実な商いと、従業員が安全・安心に働ける職場づくりを大切にしてきました。今後はお菓子の「特価品流通のハブ拠点機能」を掲げ、物流体制やEC販売の強化、人材育成を柱に、地域に根ざした企業としての価値をさらに高めてまいります。長く愛される企業を目指し、創業100周年の2046年に従業員数100名で売上高100億円の実現に挑戦します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2046年の売上高達成に向け、卸売りを基盤として、直営店、ＥＣ販売を伸ばし、年率１５%程度の成長を目指す。

課題

・倉庫の保管力の確保と出荷・管理の省力化
・販売・仕入れエリアの拡大(東海、関西エリア)
・直営店、EC販売の拡大
・変化の大きい時代に対応する人材育成

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・本社倉庫の改修と第２倉庫の新設による物流体制の整備
・大型保冷トラック導入によって大量販売及び仕入れの実現
・仕入れ力を強化した後に、特価品を主力としたＥＣや直営店の販売攻勢の展開
・直営店のキャラクターを活用した店舗改装と販促

実施体制

代表取締役を中心に、各部門を担当する取締役が中核となってプロジェクトチームを発足し、月2回の進捗確認と対策検討を通じて、迅速な意思決定が可能な体制を構築します。各取締役には補佐役を配置し、組織的かつ継続的な運営体制を整備します。

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要　100億宣言例

https://growth-100-oku.smrj.go.jp/companies/index.html

p.139

100億宣言　株式会社宮崎本店（酒類製造業）

弊社の主力商品

○本社所在地：三重県四日市市楠町南五味塚972
○事業概要：清酒、焼酎、合成酒、みりん、ウイスキー、他の酒類
三重県下最大の総合酒類メーカー
○常時使用する従業員：78名（2024年9月現）
○現在の売上高：91億円（2024年9月現）
○法人番号：4190001016527
○Web：https://www.miyanoyuki.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長
宮崎由太

宮崎本店は、1846年の創業以来、四日市市楠町において「品質本位」を最優先に確かな製品を作り続けてきました。長年にわたり、地域の風土と寒造りの技術、水を守り続けてきた当社は、今後もその伝統を大切にしつつ、時代に合わせた革新を進めてまいります。売上高100億円、その先の150億円の達成に向けて、今後もこの四日市市楠町の地で、多くの方々に満足していただける確かな品質の製品を提供し、安定的に供給できる体制の確立を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2026年(100億円)、2035年(150億円)の売上高達成に向け、年5%程度の成長を目指す。

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
売上高(億円)	9,282	9,324	9,368	10,000	10,500	11,025	11,576	12,155	12,763	13,401	14,071	14,775	15,513	16,289	17,103
増減(億円)	15,704	16,843	17,006	18,139	19,049	19,979	20,947	21,972	23,070	24,224	25,435	26,710	28,047	29,450	30,922
対前年	78%	78%	78%	78%	78%	78%	78%	78%	78%	78%	78%	78%	78%	78%	78%

課題

販路を全国に展開するなかで近年大幅な売上増加に繋がっているが、現状設備での年間生産力、出荷能力が限界となりつつある。一方、弊社の「強み」が自社の水であることから、工場を移転することは困難であり、また、業界のなかの現在の立ち位置は堅調な方面な状況にあること。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

【営業面】関東のシェアを高め、販売Mを増加させる。
関西中心に西日本に商品を浸透させ、全国シェアを引き上げる。
【製造面】製Lは稼働時間を現行の16時間に延長し、増産する。
現製品倉庫を資材倉庫に転用する。
【出荷面】製品倉庫を新設し、製品保管能力Up上げを図る。
また、同倉庫に自動倉庫システムを導入することで、物流効率を高めるとともに、在庫管理の最適化を図る。
【構内活用】現倉庫建屋の一部解体を実施し、駐車場の拡張を図る。

実施体制

【営業面】新卒2名（本社1名、営業1名）、
中途採用2名（東京）の増員
【製造面】新卒3名、外注（生産請負契約）導入
【出荷面】2026年10月新倉庫建設
本社製品格納能力　1383円 ⇒1690円
【構内活用】現倉庫建屋一部解体することで、約4割の工場建設可能な敷地を確保することができ、新工場の再構築が実現できる。

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

100億宣言　豊栄工業株式会社（製造業）

本社工場

○本社所在地：三重県員弁郡東員町
○事業概要：金属板金加工業
○常時使用する従業員：99名
（2024年12月時点）
○現在の売上高：43億円
（2024年12月時）
○法人番号：4190001012922
○Web：http://hoei-kogyo.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役
小川 和彦

常にチャレンジ精神を持っていつまでも走り続ける会社でありたい

豊栄工業はお客様に信頼される会社である事を目標としております。
昭和５３年の創業以来様々な製品を作らせて頂き、多くの信頼を頂いてまいりました。
その第一歩として「お客様第一の精念」に従し、「思いた製品におして「素早く」「柔軟に」取り組み続けてまいりました。金属プレス加工業という当社のコア事業の成功のみならず溶接から塗装品まで お任せ頂けるような企業に成長してまいりたいと考えております。当社はこれからもお客様第一の信念に 従し、何事にも挑戦していく会社であり続けます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2032年の売上高100億円に向け、年平均約10%の成長を目指します。

課題

・人財となり長く活躍してもらえるような豊栄の魅力が最大の課題
・働きやすい環境にするため当社などの設備投資が必要
・生産管理と財務管理が一体となったシステムの構築が社内二 ズ、これにどう対応するか
・M&A成功後の組織運営体制をどう整備するか

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

まずは新たに成立ラインの構築を目指します。既存事業の拡大成長を上げとしつつ、段階的に事業拡大を進めることとリスクを抑え、顧客ニーズに対応していきます。2027年を機動的に投資することで着実に計画通りに事業の強化領域につなげることで、更新化が実現できれば人に依存するミスが低減し、品品品質の向上が見込めます。「設備的な投資拡大が融資の信用及び要件のチェックアップにつながれば売上高100億円の確に なる」という認識をもって取り組んでいます。また、M&Aなどの手法を成長戦略の一環として取り組みます。M&A実施の合わせることで、より短期に顧客ニーズに対応できる可能性が広がります。

実施体制

「人のケア」を最大の焦点とし、代表取締役平にじめ営業・製造・調達の各部門から選ばれたメンバーでプロジェクトを構築します。上に図の通り組織図により情報と課題を共有し、会計面まで高頻度な会議を行います。人材の確保 的な採用や教育計画、設備投資計画、新システムの構築計画、M&A戦略などを実現できるよう進めます。また、それぞれの施策について、要のスキルやモチベーションがあがらなど、その効果の確認をします。要と一方体・システム・M&A等全体の管理で代表取締役が積極的かつ全力に取り組むことで売上高100億円の実現を目指します。

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

100億宣言　株式会社宮崎本店（酒類製造業）

売上高100億企業へ向けた思い

<100億円企業へ向けた当社の思いについて>
①供給量増加よりも品質向上を最優先とした上で、商圏を広げて売上拡大を図りたい。
②堅実に売上を増やすべく供給の安定性を重視したい。
③被災時に可能な限り流通を止めないためにBCP体制を構築したい。

<当社の事業戦略の方向性>
当社が進める戦略は、あくまで「ジワジワ」と売上を増加させる戦略です。

ジワジワ（徐々に）と売上増加。

項目	方針
流通量の増加（取扱店の増加）	一過性のブームで終わらせないため、個人経営の居酒屋や小規模店を中心に、同行訪問をする等、地に足を付けた地道な営業活動を実施し、取扱店（ニファン）を増やすことを目指している。
マーケティング	「下町の名脇役」を意識したブランディングを行っており、ECサイトやSNSの活用は、あえて積極的に行わず、居酒屋での評判や口コミによるCtoC戦略を重視している。
品質を最優先	品質を第一に考え、満足度の高い商品の提供を行う。保管や供給の強化も品質を保つ重要な点と捉えて計画を立てている。
供給体制の整備	昨今の需要増加等により、生産数及び供給数が増加している。求める顧客に確実に供給できるよう常に供給体制の整備を心がける。

<供給拡大計画の例>
①物流拠点の拡大：三重倉庫（第1、第2、第3倉庫）の建て替え及び集約により製品格納単が増加する。
⇒安定供給の体制整備を図りつつ、震災等の被災時においても流通が滞らない体制を整備する。
②生産能力の拡大：12H（8H稼働＋4H稼働）稼働体制から16H（8H稼働＋8H稼働）稼働体制により生産能力の拡大を図る。
⇒これらにより、供給力が拡大され、売上150億円の達成が現実的なものとなると考える。

100億宣言　松屋製菓株式会社（製造業）

主力商品　飴菓子

○本社所在地：三重県伊勢市御薗町
○事業概要：飴菓子製造業
○常時使用する従業員：101名
（2025年3月時点）
○現在の売上高：22億円
（2025年3月期）
○法人番号：7190001007003
○Web：https://www.matsuyanet.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長
濵口 智

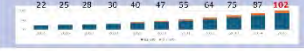
感謝の気持ちを礎に伝統技術を未来へ継承する

松屋製菓は昭和37年に三重県伊勢市で創業し、安全・安心で美味しい「良い」の提供を通じて、人々の豊かな暮らしと地域社会の発展に貢献してまいりました。
100億企業への飛躍に向けて「生産能力の向上」「変化する消費者ニーズへの迅速な対応」「実効性のある事業継続計画の策定」を柱とし、新工場の建設・移転を計画しております。
今後もトレードマークの「いつもありがとう」の感謝の気持ちを心に掲み、これまで培ってきた信頼や伝統を守りながらも、今まで以上に質の高い商品を提供できるように努めて参ります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

①新規新工場を起点とした、飴菓子製造の生産能力の向上②商品ラインナップの拡大③三重県への進出④新規販路の開拓を進め、2035年の年商100億円達成を目指す。



課題

・需要過多に対応可能な生産能力の強化
・生産体制強化および商品開発力強化に向けた教育体制の整備
・販路開拓（海外輸出含めた）のための人材確保
・実効性のあるBCP対策の実施

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・三重県伊勢市御薗町に新工場を建設する。
・生産ライン増設や省人化な設備投資を実施し、生産能力・販売量の強化を目指す。
・飴製造で培った当社の強みの蓄積製造を活かし、グミ市場へ進出し、新たな顧客層を確保する。
・国内外市場のマーケティングを強化し、新商品開発や販売促進の体制を整備する。
・同業者のグループ化（M&A）による生産能力の向上を目指す。
・従業員の多様なアイデアを引き出す職場環境の確保。

実施体制

・代表者主導で新工場建設を含めた全社戦略を主導し、同時な稼働を目指した社内組織体制の強化を行う。
・社内業務のDX化、省人化を推進し、生産体制の効率化を高める。
・広報活動の実施。
・従業員のスキルアップやモチベーション向上できる職場環境の整備を実施する。

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要

「売上高100億円を目指す宣言」

「宣言・公表」のメリット

1.「宣言」取得による補助金等の活用

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

2. 経営者ネットワークへの参加

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

3.「宣言」マークの活用による自社PR

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

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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　**年平均上昇率目標 ＝{（ A / B ）^（1/3）} − 1 ≧ 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」

© 株式会社道家経営・法務事務所

大規模成長投資補助金　概要

p.142

- 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	50億円（補助率1/3以下）
2	補助事業期間	原則として、交付決定日から最長で2028年12月末まで
3	補助対象者	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）※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 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） ※100億宣言企業は投資額15億円以上 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（100億宣言企業は4.5%以上）） ※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	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 ※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経営力　②先進性・成長性　③地域への波及効果　④大規模投資・費用対効果　⑤実現可能性
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

© 株式会社道家経営・法務事務所

大規模成長投資補助金　想定する採択事例のイメージ

p.143

- 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

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 **（持続化補助金）**	小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援（特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用）
中小企業新事業進出補助金 **（新事業進出補助金）**	中小企業等が行う、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援 新事業進出・ものづくり補助金へ統合予定
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 **（ものづくり補助金）**	中小企業・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 **（成長加速化補助金）**	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
デジタル化・AI導入補助金	業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 **（省力化投資補助金）**	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援補助金 （工場・事業場型） 省エネルギー投資促進支援補助金 （設備単位型） **（省エネ・非化石転換補助金）**	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

p.145

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

中小企業・小規模事業者等のみなさま
（補助事業者）

通常枠

事業のデジタル化を目的としたソフトウェアやシステムの導入を支援

- 在庫管理システム
- 決済ソフト

インボイス枠（インボイス対応類型）

インボイス制度に対応した会計ソフト、受発注ソフト、決済ソフト、PC・ハードウェア等の導入を支援

- 会計ソフト
- 受発注ソフト
- 決済ソフト
- PC/ハードウェア

インボイス枠（電子取引類型）

インボイス制度に対応した受発注システムを商流単位で導入する企業を支援

受発注システム

セキュリティ対策推進枠

サイバー攻撃の増加に伴う潜在的なリスクに対処するため、サイバーインシデントに関する様々なリスク低減策を支援

ネットワーク監視システム

複数者連携デジタル化・AI導入枠

複数の中小企業・小規模事業者等のみなさまが連携して地域DXの実現や、生産性の向上を図る取り組みを支援

データ分析システム

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

p.146

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

p.147

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

インボイス枠（インボイス対応類型）

対象	対象システム等	補助率	補助金額	補助対象
ITツール	会計ソフト 受発注ソフト 決済ソフト	中小企業 3/4 小規模事業者 4/5	1円～50万円 以下部分 （会計・受発注・決済のうち1機能以上）	**ソフトウェア費・クラウド利用料**（最大2年分補助）**・導入関連費**
		2/3	50万円～350万円部分 （会計・受発注・決済のうち2機能以上）	
＋				
PC、タブレット、プリンター、スキャナー、複合機	ハードウェア	1/2	上限10万円	**ハードウェア関連費**
POSレジ、モバイルPOSレジ、券売機	ハードウェア	1/2	上限20万円	

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

p.148

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）

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

p.150

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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】

<table>
<tr><th rowspan="6">複数社連携デジタル化・AI導入枠</th><th>経費区分</th><th>補助対象</th><th colspan="2">補助額</th><th>補助率</th><th>補助対象経費</th><th>補助金の上限額</th></tr>
<tr><td rowspan="3">インボイス対応類型の要件に属する経費</td><td rowspan="2">ITツール(ソフトウェア・オプション・役務)</td><td rowspan="2">～350万円</td><td>50万円以下</td><td>中小企業 3/4
小規模事業者 4/5</td><td rowspan="3">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</td><td rowspan="5">3,000万円</td></tr>
<tr><td>50万円～350万円</td><td>2／3</td></tr>
<tr><td>ＰＣ・タブレット等</td><td colspan="2">～10万円</td><td>1／2</td></tr>
<tr><td>レジ・券売機</td><td colspan="2">～20万円</td><td>1／2</td></tr>
<tr><td rowspan="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</td><td>消費動向等分析経費</td><td colspan="2">50万円×グループ構成員数</td><td>2／3以内</td><td>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</td></tr>
<tr><td>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</td><td colspan="2">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</td><td>2／3以内</td><td></td><td>200万円</td></tr>
</table>

「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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

p.152

【複数社連携デジタル化・AI導入枠】

<table>
<tr><td rowspan="4">複数社連携デジタル化・AI導入枠</td><td colspan="3">補助金額</td><td>補助率</td><td>補助上限額</td><td>対象ソフトウェア</td><td>賃上げ目標</td><td>補助対象（システム）</td><td>補助対象（ハード）</td></tr>
<tr><td rowspan="2">デジタル化基盤導入類型の要件に属する経費</td><td rowspan="2">(1)インボイス枠対象経費</td><td>1円～50万円以下の部分</td><td>3/4
小規模事業者は4/5</td><td rowspan="3">3000万円</td><td rowspan="2">会計ソフト、受発注ソフト、決済ソフト、ECソフト</td><td rowspan="3">なし</td><td rowspan="3">ソフトウェア費・クラウド利用料（最大2年分）、導入関連費</td><td>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</td></tr>
<tr><td>50万円～350万円の部分</td><td>2/3</td></tr>
<tr><td>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</td><td>(2)消費動向等分析経費</td><td>50万円×参加事業者数</td><td>2/3</td><td>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）</td><td>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）</td></tr>
<tr><td colspan="2">(3)その他経費</td><td>((1)+(2))×10%</td><td>2/3</td><td>200万円</td><td colspan="4">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</td></tr>
</table>

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

p.153

「デジタル化・AI導入補助金2023」の申請・採択結果

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

「デジタル化・AI導入補助金2024」の申請・採択結果

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

p.154

「デジタル化・AI導入補助金2023」の申請・採択結果

＜地域毎の採択件数＞

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

＜業種別の採択件数＞

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

＜従業員数別採択件数＞

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

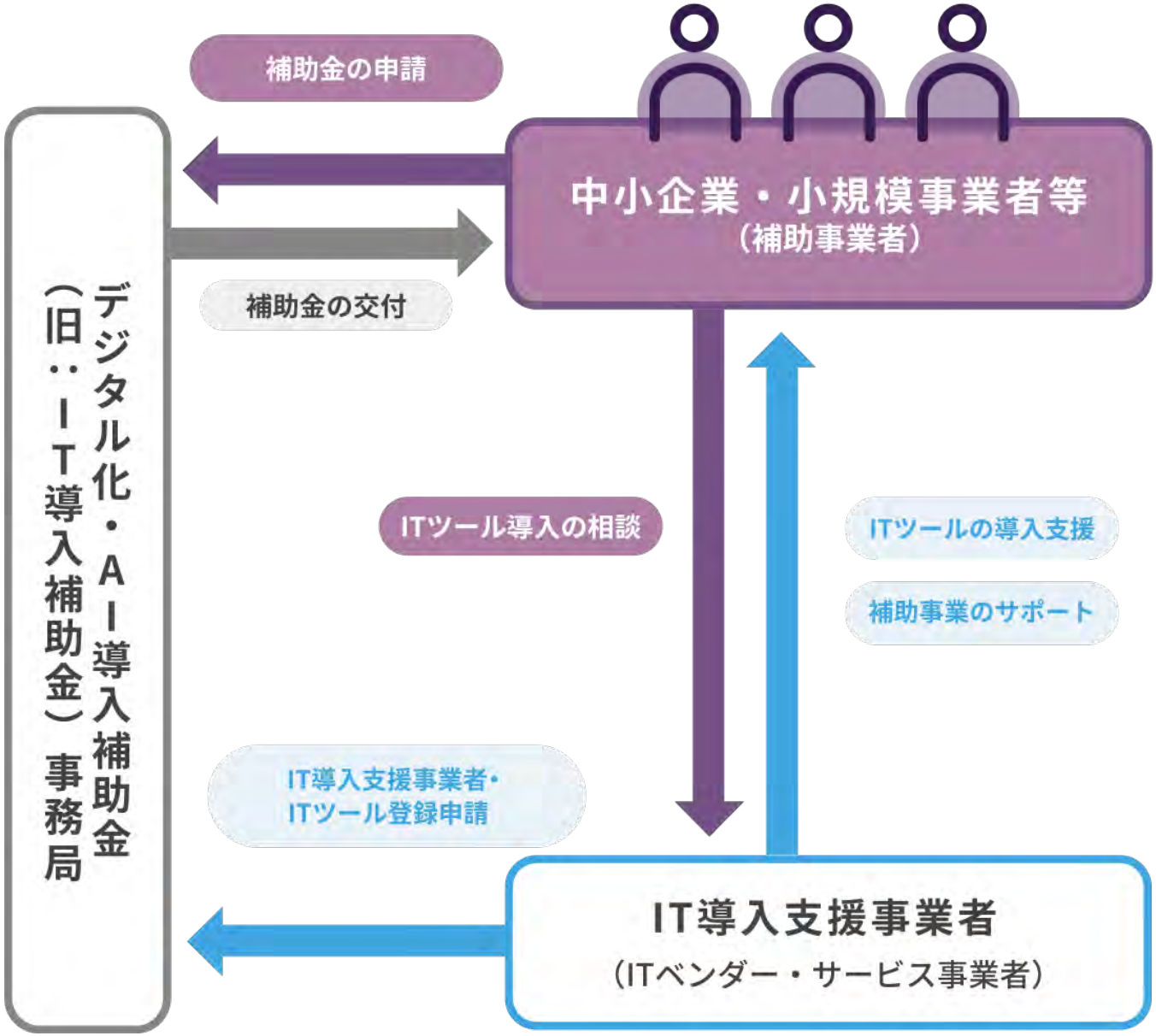
＜交付額規模毎の採択件数＞

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

デジタル化・AI導入補助金　②補助申請等のフロー

p.155



© 株式会社道家経営・法務事務所

デジタル化・AI導入補助金　②補助申請等のフロー

p.156

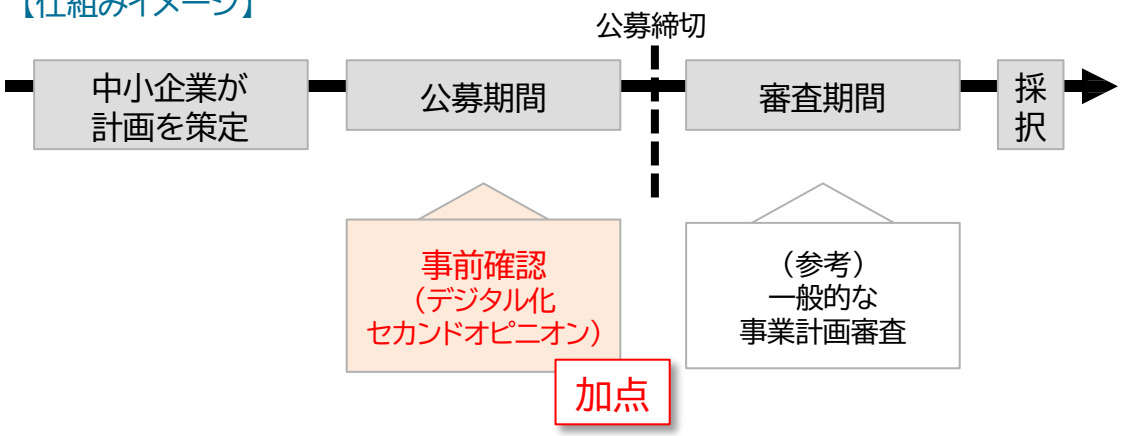
【新しい加点措置】デジタル化セカンドオピニオン

- 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か等）

【仕組みイメージ】



© 株式会社道家経営・法務事務所

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

*「中小企業デジタル化応援隊事業」を活用。

© 株式会社道家経営・法務事務所

デジタル化・AI導入補助金　③事例

p.158

教育・学習支援業　**株式会社ITコンシェルジュサービス**

⑥総務・人事・給与・労務・教育訓練・テレワーク基盤

【申請類型】
IT導入補助金2020 特別枠（C類型-2）

【事業者情報】
所在地：東京都新宿区　設立：2016年　従業員数：1名
URL：https://www.itconcierge-service.co.jp
・企業のITサポート役となる「ITコンシェルジュ」の育成を手掛ける
・コロナ禍を機に、非対面型のアドバイザリーサービスを開始
・社内の情報システム構築やヘルプデスクにも対応

抱えていた経営課題

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

IT導入支援事業者の“伴走”支援で迅速にITツール導入を実現

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

導入したITツール

オフィスあんしん365

（マイクロソフトが提供する「Office 365」をベースとしたツール）
https://www.fujifilm.com/fb/solution/oos

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

成果

作業効率30%アップ！
オンライン化により商圏拡大！

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

デジタル化・AI導入補助金　③事例

p.159

IT導入補助金2022　活用事例

製造業　株式会社マルサン

ITツール導入前

課題

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

対応策

法改正に対応可能なCADソフトの導入

ITツール導入後

効果

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

成果

- 受注領域の幅の広がりにより営業先が拡大。受注増が期待できる

導入ツール

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	• 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		

© 株式会社道家経営・法務事務所

デジタル化・AI導入補助金　③事例

p.160

卸売業・小売業

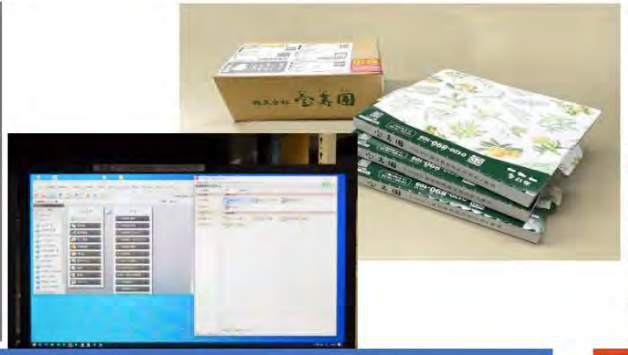
株式会社宝寿園

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）

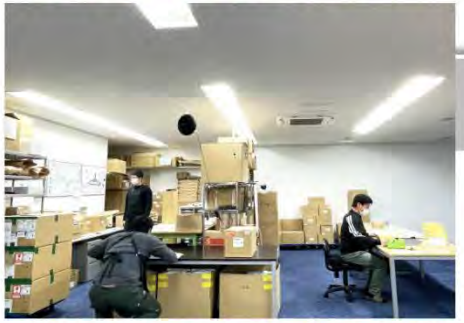
【事業者情報】
住所：東京都新宿区　　設立：1993年　　従業員数：9名
売上高：約350百万円
URL　https://www.houju.co.jp/

・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で対応していたため時間がかかり、データ反映にも１～２か月要した。

ＩＴツールを連動させることで、お客様の要件に対応

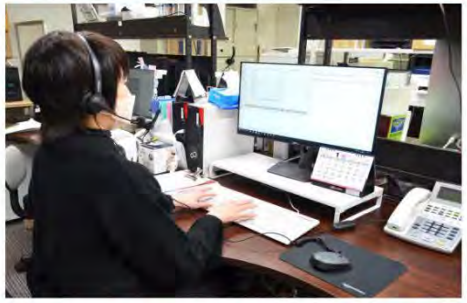
- お客様の細かな要望に合わせて対応可能かどうかＩＴ支援業者からの具体的な仕様提案を時間をかけて検討。
- 販売管理に優れた「ＰＣＡ商魂ＤＸ」と指定伝票発行システム「伝助」を連動させ要件を実現。
- 運用方法を徹底的に話し合い、旧システムからのデータ移行と新システムの運用開始を比較的スムーズに推進。

導入したITツール
ＰＣＡ商魂ＤＸ with SQL Fulluse　＆ 伝助
https://pca.jp　https://www.hexard.co.jp
中小製造業向けの 販売管理・仕入・在庫管理ソフト
＆指定伝票発行システム

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

成果

伝票発行業務を6分の１に短縮！さらに顧客数２割UP。



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

© 株式会社道家経営・法務事務所

デジタル化・AI導入補助金　③事例

p.161

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	• 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		

© 株式会社道家経営・法務事務所

デジタル化・AI導入補助金　③事例

p.162

その他サービス業　## 一般社団法人みどりと空のプロジェクト　④業種特化型

【申請類型】
IT導入補助金2020 特別枠（C類型-2）

【事業者情報】
所在地　：千葉県山武郡芝山町
設立　　：2017年　従業員数：4名
URL　　：https://midori-sora.com/

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

←スタッフ

電子化された
アンケート→

抱えていた経営課題

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

ITツール導入で予約業務効率化

～インターネットでの予約受付を開始～

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

導入したITツール

『evawat』

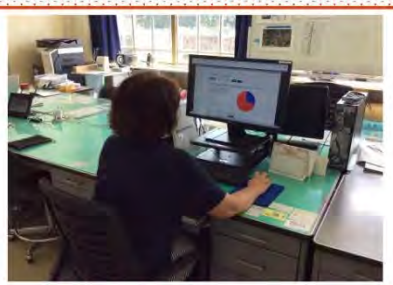
https://evawat.com/

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

IT導入支援事業者：合同会社エヴァワット

成果

予約管理の手間が６割減！
事務効率は２倍向上！



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

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 **（持続化補助金）**	小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援（特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用）
中小企業新事業進出補助金 **（新事業進出補助金）**	中小企業等が行う、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援 新事業進出・ものづくり補助金へ統合予定
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 **（ものづくり補助金）**	中小企業・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 **（成長加速化補助金）**	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
デジタル化・AI導入補助金	業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 **（省力化投資補助金）**	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援補助金 （工場・事業場型） 省エネルギー投資促進支援補助金 （設備単位型） **（省エネ・非化石転換補助金）**	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、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

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金　概要

p.164

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

(2)一般型　公募期間設定

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

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

※地域別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。)

© 株式会社道家経営・法務事務所

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/

p.166

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（1）カタログ注文型

p.167

補助対象経費	補助率	従業員数	補助上限額 （最低金額は、100万円）	補助上限額 （大幅賃上げを行う場合） （最低金額は、100万円）
中小企業省力化投資補助事業の対象とする機器等の一覧（「カタログ」）」に掲載された機器を、同じくカタログに掲載された機器の販売や導入支援を行う事業者（「省力化支援事業者」）から導入する事業費	1/2	5人以下	200万円	300万円
		6～20人	500万円	750万円
		21人以上	1,000万円	1,300万円

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

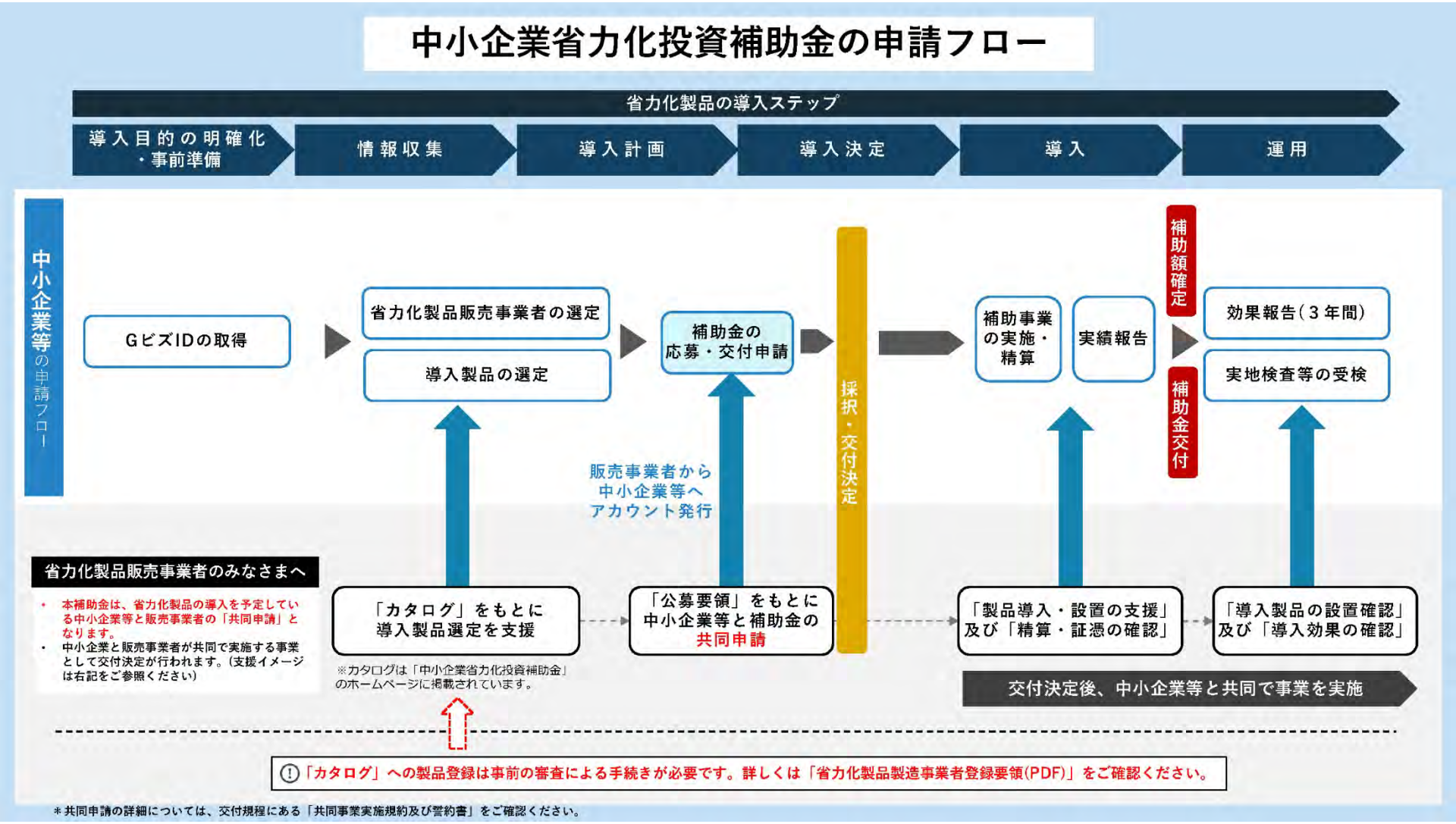
※労働生産性＝[（営業利益）＋（人件費）＋（減価償却費）]÷[（従業員数）]

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金　(1)カタログ注文型

p.168



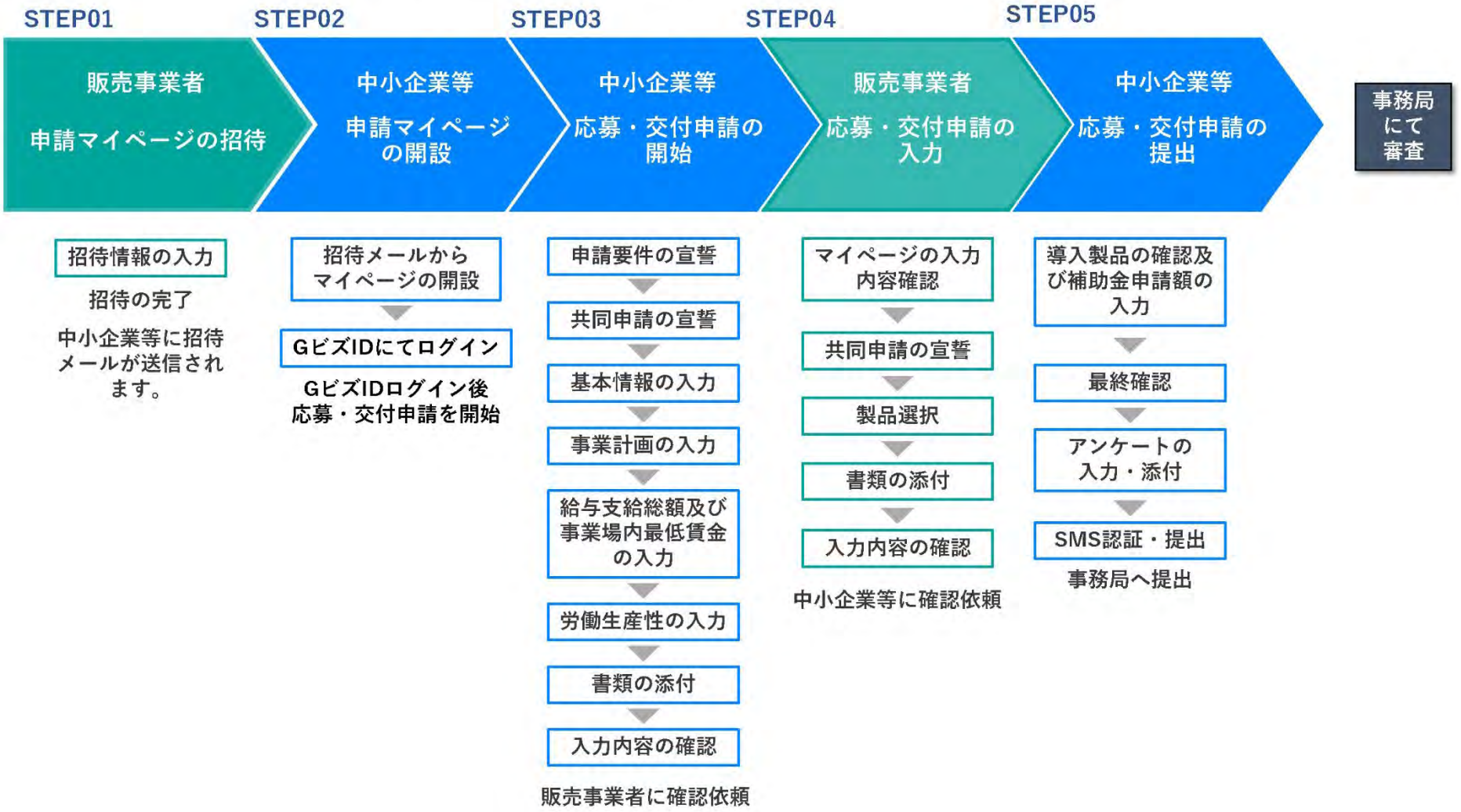
© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金 （1）カタログ注文型

p.169

● 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。



© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金 （1）カタログ注文型

p.170

● 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となる書類を提出してください。
人手不足に該当しない場合、申請の対象とはなりません。

■ 人手不足の理由についての選択

① 限られた人手で業務を遂行するため、直近1ヶ月の従業員の平均残業時間が月３０時間を超えている。

② 整理解雇に依らない離職・退職によって従業員数が前年度比で５％以上減少している。

③ 採用活動を行い求人を掲載したものの、充足には至らなかった。

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

④ その他、省力化を推し進める必要に迫られている。

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

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（1)カタログ注文型

p.171

● 省力化を進めるための事業計画

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

（１）導入製品の使用方法について

中小企業等が入力します。

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

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

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

（２）省力化により既存業務から抽出できると期待される時間・人員の使途

中小企業等が入力します。

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

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）「〇〇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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金 （1)カタログ注文型

p.172

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

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

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

■ 賃上げの目標

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

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

■ 提出書類 賃金引き上げを行う際には書類の提出が必要です。

(a)事業場内最低賃金を45円以上増加させること

●**応募・交付申請時**
「交付申請時点の直近月の最低賃金者の賃金台帳」
●**実績報告時**「実績報告時点の直近月の最低賃金者の賃金台帳」

(b)給与支給総額を6%以上増加させること

●**応募・交付申請時** 書類の提出はありません。※計画値の入力のみ。
●**実績報告時**「交付申請時点の直近月の全従業員の賃金台帳」
「実績報告時点の直近月の全従業員の賃金台帳」

提出書類		
全事業者共通		ファイル形式
【指定様式】従業員名簿（中小企業判定用）		Excel
財務諸表（前期・前々期の賃借対照表、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カ月以内のもの	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

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（1）カタログ注文型

p.173

【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)
ドゥコンディショナー(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ター・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)
パン等発酵生地の分割・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(ヘッダー、ガッター、オートシェラー、芯取り機等)(3)
食料品加熱撹拌機(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)
カッタークリーサー(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)

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（1）カタログ注文型

p.174

【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】
バランサ装置(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)

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（1）カタログ注文型

p.175

【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

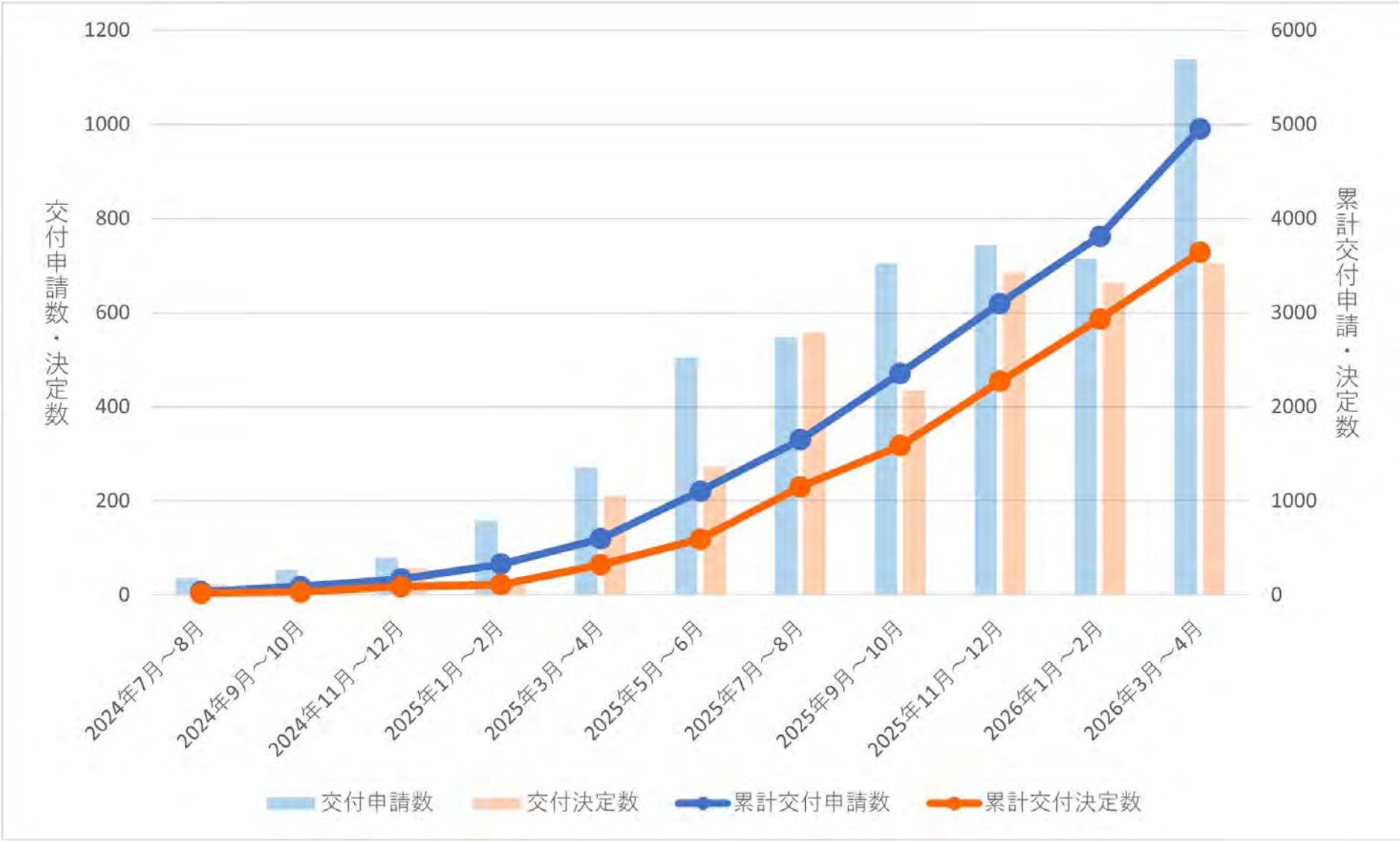
【プラスチック機械】
原材料自動計量混合搬送装置(22)
プラスチック成形機部品洗浄装置(洗浄液式)(5)
後工程自動化機能付 成形品取出しロボット(80)
金型・温調機器水管洗浄機(2)
【表面処理】
蛍光X線膜厚測定器(12)
【縫製機械】
自動裁断機(72)
自動つま先縫製機能付き丸編み靴下編機(7)
刺繍機(0)
コンピュータ横編み機(6)
コンピュータ式自動平刺返縫機(0)
自動延反機(0)
【精密測定・品質管理機器】
CNC三次元測定機(71)
自動画像測定機(22)
トラック積載容量計測システム(1)
AI外観検査用画像処理システム(0)
【溶接ロボット】
ファイバーレーザ溶接ロボットシステム(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)

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（1）カタログ注文型

p.176

交付申請数及び交付決定数の推移



© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（2）一般型

p.177

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。

※地域別最低賃金引上げ特例適用事業者の場合、基本要件は①、②、④のみとします。
※3～5年の事業計画に基づき事業を実施していただくとともに、毎年、効果報告を提出いただき、事業成果を確認します。
※基本要件等が未達の場合、**補助金返還義務**があります。

その他要件

① 補助事業者の業務領域・導入環境において、**当該事業計画により業務量が削減される割合を示す省力化効果が見込まれる**事業計画を策定すること。
② 事業計画上の**投資回収期間**を根拠資料とともに提出すること。
③ 3～5年の事業計画期間内に、補助事業において、設備投資前と比較して付加価値額が増加する事業計画を策定すること。
④ **人手不足の解消に向けて、オーダーメイド設備等の導入等を行う**事業計画を策定すること。
※カタログ注文型の製品カタログに登録されているカテゴリに該当する製品について、本事業で導入する場合は審査の際に考慮します。

要件	生産・業務プロセス、サービス提供方法の省力化		
補助上限	5人以下 6～20人 21～50人 51～100人 101人以上	750万円（1,000万円） 1,500万円（2,000万円） 3,000万円（4,000万円） 5,000万円（6,500万円） 8,000万円（1億円）	（特例措置） 大幅賃上げ特例（補助上限額を250~2,000万円上乗せ（カッコ内の金額は特例適用後の上限額。地域別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。		

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（2）一般型

p.178

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（地域別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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 **（持続化補助金）**	小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援（特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用）
中小企業新事業進出補助金 **（新事業進出補助金）**	中小企業等が行う、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援 新事業進出・ものづくり補助金へ統合予定
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 **（ものづくり補助金）**	中小企業・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 **（成長加速化補助金）**	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
デジタル化・AI導入補助金	業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 **（省力化投資補助金）**	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援補助金 （工場・事業場型） 省エネルギー投資促進支援補助金 （設備単位型） **（省エネ・非化石転換補助金）**	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、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

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネルギー投資促進支援事業・需要構造転換支援事業費補助金

p.180

事業区分		(Ⅰ)工場・事業場型				(Ⅱ)電化・脱炭素燃転型	(Ⅲ)GX設備単位型／(Ⅲ)設備単位型※6		
		先進枠	一般枠	中小企業投資促進枠	サプライチェーン連携枠		従来枠	メーカー強化枠	トップ性能枠
事業要件		資源エネルギー庁に設置された「先進的な省エネ技術等に係る技術評価委員会」において決定した審査項目に則り、SIIが設置した外部審査委員会で審査・採択した先進設備・システムへ更新等する事業	機械設計が伴う設備又は事業者の使用目的や用途に合わせて設計・製造するオーダーメイド型設備、又はSIIが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、高効率な設備として公表した指定設備へ更新等する事業		サプライチェーン上の4者以上が共同で立案した設備更新計画を支援する事業 その他、事業要件は「一般枠」「中小企業投資促進枠」と同じ	指定設備を用いて、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指定設備等へ更新等する事業	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指定設備へ更新する事業	従来枠の事業要件に加えて、GX要件を満たしたメーカーの指定設備へ更新する事業	GXへの取り組みを表明しているメーカーの指定設備のうち、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
GX要件	補助事業者	必須	必須	必須	必須	必須	—	—	—
	メーカー等※7	—	—	—	—	—	—	必須	必須
対象設備		先進設備・システム	オーダーメイド型設備又は指定設備 大規模設備投資を支援：オーダーメイド型設備と指定設備を組み合わせる事業や、複数の指定設備を更新する事業も対象となります。			以下の設備区分に該当する指定設備 ②産業ヒートポンプ ③業務用給湯器のうち業務用ヒートポンプ給湯器 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 ※上記に該当しない「その他SIIが認めた高性能な設備」のうち、電化・脱炭素燃転に資するとして指定した設備も対象となる。 ※ヒートポンプで対応できる低温域は電化のみ対象となる。ヒートポンプ、水素対応設備など、一部機器について併用を認める。(但し、併用する場合でもあっても将来的には非化石転換に向けたリプレースを目指すことも求める) ※水素対応設備については改造・新設・併用も対象。(詳細は公募要領を要確認)	ユーティリティ設備 ① 高効率空調 ② 産業ヒートポンプ ③ 業務用給湯機 ④ 高性能ボイラ ⑤ 高効率コージェネレーション ⑥ 低炭素工業炉 ⑦ 変圧器 ⑧ 冷凍冷蔵設備 ⑨ 産業用モータ ⑩ 制御機器付き高効率LED照明器具 生産設備 ⑪ 工作機械 ⑫ プラスチック加工機械 ⑬ プレス機械 ⑭ 印刷機械 ⑮ ダイカストマシン 上記に該当しない「その他SIIが認めた高性能な設備」として指定した設備も対象となる。	以下の設備区分に該当するトップ性能設備 ・高効率空調 ・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
更新/新設		更新				更新	更新	更新	更新	新設
申請要件(省エネ要件)※1		工場・事業場単位において原油換算量ベースで、以下いずれかの要件を満たす事業 ・省エネ率+非化石割合増加率：30%以上 ・省エネ量+非化石使用量：1,000kl以上 ・エネルギー消費原単位改善率：15%以上(注) ※「一般枠」の補助対象設備を組み合わせて上記要件を満たすことも可とする。	工場・事業場単位において原油換算量ベースで、以下いずれかの要件を満たす事業 ・省エネ率+非化石割合増加率：10%以上 ・省エネ量+非化石使用量：700kl以上 ・エネルギー消費原単位改善率：7%以上(注) 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③のみ満たすこと。 ①省エネ率：10%以上 ②省エネ量：1kl以上 ③経費当たり省エネ量：1kl/千万円以上	工場・事業場単位において原油換算量ベースで、以下いずれかの要件を満たす事業 ・省エネ率+非化石割合増加率：7%以上 ・省エネ量+非化石使用量：500kl以上 ・エネルギー消費原単位改善率：5%以上(注)	工場・事業場単位においてそれぞれの事業者が以下の要件を満たす事業 ・省エネ率+非化石割合増加率：5%以上	原油換算量ベースで、以下いずれかの要件を満たす事業 ・省エネ率：10%以上(非化石の場合、省エネ率+非化石割合) ・省エネ量：1kl以上(非化石の場合、省エネ量+非化石使用量) ・経費当たり省エネ量：1kl/千万円以上	原油換算量ベースで、以下いずれかの要件を満たす事業 ・省エネ率：10%以上 ・省エネ量：1kl以上 ・経費当たり省エネ量：1kl/千万円以上		普及型製品や従来枠の指定設備と比してさらにエネルギー消費効率の高い、トップ性能設備を導入する事業であること。
		(注)エネルギー消費原単位改善率での申請は、設備更新後において、生産量が増加し、かつエネルギー消費量が増加する事業に限る。 ※非化石転換の場合も燃エネ設備は対象外。 ※中小企業投資促進枠に申請する場合、SIIが指定するフォーマットにより、一般枠の効果を満たす事業計画書を作成・公表すること。							
補助対象経費		設計費・設備費・工事費				設備費・工事費 (電化・水素対応設備の場合は付帯設備も対象) ※更新・新設において、工事費は中小企業者等に限る。	設備費		
補助率	中小企業者等※2	2/3以内	1/2以内 ※投資回収年数7年未満の事業は1/3以内	1/2以内 ※投資回収年数5年未満の事業は1/3以内	1/2以内 ※投資回収年数5年未満の事業は1/3以内	1/2以内	1/3以内	1/2以内	1/5以内
	大企業※3 その他※4	1/2以内	1/3以内 ※投資回収年数7年未満の事業は1/4以内	対象外	1/3以内 ※投資回収年数7年未満の事業は1/4以内				
補助金限度額※5	単年度事業	【上限額】15億円 (非化石転換の場合は20億円)	【上限額】15億円 (非化石転換の場合は20億円)			【上限額】 3億円/事業全体 (電化の場合は5億円/事業全体)	【上限額】 1億円/事業全体	【上限額】 3億円/事業全体	
	複数年度事業	【上限額】30億円/事業全体 (非化石転換の場合は40億円/事業全体)	【上限額】20億円/事業全体 (非化石転換の場合は30億円/事業全体)						
	連携事業	【上限額】30億円/事業全体 (非化石転換の場合は40億円/事業全体)	【上限額】30億円/事業全体 (非化石転換の場合は40億円/事業全体)		対象外				

(Ⅳ)エネルギー需要最適化型の活用により効率的に省エネが可能

事業区分	事業要件等	補助対象経費／補助率	補助金限度額
(Ⅳ)エネルギー需要最適化型 ⓓEMS(エネルギーマネジメントシステム)機器の導入	SIIに登録された「EMS機器」を用いて、より効果的にエネルギー使用量削減及びエネルギー需要最適化を図る事業 ・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程単位のエネルギー消費状況を把握・表示・分析し、運用改善を実施すること。 ・EMSを活用した省エネの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)	中小企業者等：設計費・設備費・工事費の1/2を補助 大企業、その他：設計費・設備費・工事費の1/3を補助	【上限額】 1億円/事業全体

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネルギー投資促進支援事業・需要構造転換支援事業費補助金

p.181

(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 中小企業者等 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	省エネ率＋非化石割合増加率 30%以上 or 省エネ量＋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左記要件を満たすことも可とする。	先進枠	設計費 設備費 工事費	中小企業者等は2/3を補助 大企業、その他は1/2を補助
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	省エネ率＋非化石割合増加率 10%以上 or 省エネ量＋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③のみ満たすこと。①省エネ率：10%以上 ②省エネ量：1kl以上 ③経費当たり省エネ量：1kl/千万円以上	一般枠	設計費 設備費 工事費	中小企業者等は1/2を補助 大企業、その他は1/3を補助
オーダ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。	中小企業で一般枠の申請要件に適合しない 省エネ率＋非化石割合増加率 7%以上 or 省エネ量＋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 ※SIIが指定するフォーマットにより、一般枠の効果を満たす事業計画書を作成・公表すること。	中小企業投資促進枠	設計費 設備費 工事費	中小企業者等は1/2を補助 大企業、その他は1/2を補助
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	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③のみ満たすこと。①省エネ率：10%以上 ②省エネ量：1kl以上 ③経費当たり省エネ量：1kl/千万円以上	New サプライチェーン連携枠	設計費 設備費 工事費	中小企業者等は1/2を補助 大企業、その他は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があらかじめ公募を行い、「先進的な省エネ技術等に係る技術評価委員会」において決定した審査項目に則り、SIIが設置した外部審査委員会において審査のうえ、採択した設備・システムが対象。

～省エネ効果が見込ま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、設計図書等の納品物がある設備が対象。

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

※上記①～⑧に該当しない「その他SIIが買めた高性能な設備」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～

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の精査を受け、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。

(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

中小企業者等　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程単位のエネルギー消費状況を把握・表示・分析し、運用改善を実施すること。
- EMSを活用した省エネの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）

補助率

設計費　設備費　工事費

の

中小企業者等は1/2を補助

大企業、その他は1/3を補助

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネルギー投資促進支援事業費補助金

p.182

(Ⅲ) GX設備単位型／(Ⅲ) 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（中小企業者等／大企業、その他）				
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	省エネ率 10%以上 or 省エネ量 1kl以上 or 経費当たり省エネ量 1kl/千万円以上	従来枠	更新の場合	の 1/3を補助【補助金上限額：1億円/事業全体】
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		New メーカー強化枠	更新の場合	の 1/3を補助【補助金上限額：3億円/事業全体】
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		New トップ性能枠	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			新設の場合	の 1/5を補助【補助金上限額：3億円/事業全体】

設備費

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

トップ性能枠は、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・産業用エアコン）
②産業ヒートポンプ
③業務用給湯器
④高性能ボイラ
⑤高効率コージェネレーション
⑥低炭素工業炉
⑦変圧器
⑧冷凍冷蔵設備
⑨産業用モータ
⑩制御機能付き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

※上記①～⑧に該当しない「その他SIIが認めた高性能な設備」として指定した設備も対象となる。

～SIIが公開するリストから選択可能～

電化・脱炭素燃転型 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。

②産業ヒートポンプ ③業務用給湯器のうち業務用ヒートポンプ給湯器
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

※上記の設備区分に該当しない「その他SIIが認めた高性能な設備」のうち、電化・脱炭素燃転に資するとして指定した設備も対象となる。

水素対応設備

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）の混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・脱炭素燃転同様に指定設備区分以外の設備も認める。

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の確認を受け、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・脱炭素燃転型

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（中小企業者等／大企業、その他）					
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	指定設備のうち、電化や脱炭素化を目的とした燃料転換を伴う右記5設備が対象。右記の設備区分に該当しない「その他SIIが認めた高性能な設備」のうち、電化・脱炭素燃転に資するとして指定した設備も対象となる。（ヒートポンプで対応できる圧送媒は電化のみ対象となる。ヒートポンプ、水素対応設備など、一部期間について併用を認める。（但し、併用する場合でもあっても将来的には非化石転換に向けたリプレースを旦当することを求める。）） ②産業ヒートポンプ ③業務用給湯器のうち業務用ヒートポンプ給湯器 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	省エネ率（電エネ率・非化石転換率）10%以上 or 省エネ量（非化石化の場合：電エネ量+非化石使用量）1kl以上 or 経費当たり省エネ量 1kl/千万円以上	New 更新事業の場合	設備費 ※電化・水素対応設備の場合は付帯設備も対象 / 工事費（中小企業者のみ）	の 1/2を補助【補助金上限額：3億円/事業全体】※電化の場合は、5億円/事業全体
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	・既存設備を水素燃焼可能な設備に改造するために必要な設備等を導入すること。・水素燃料については、10%以上の混焼率で実績報告させること。		New 改造事業の場合	設備費 ※水素供給に不可欠な付帯設備も対象 / 工事費	の 1/2を補助【補助金上限額：3億円/事業全体】
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	・指定設備のうち、水素燃料を活用可能な設備を導入すること。・水素燃料については、10%以上の混焼率で実績報告させること。		New 新設事業の場合	設備費 ※水素供給に不可欠な付帯設備も対象 / 工事費（中小企業者のみ）	の 1/5を補助【補助金上限額：3億円/事業全体】

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ・非化石転換補助金（Ⅲ）設備単位型　対象設備

p.183

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
（Ⅲ） GX設備単位型 【新設】	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
	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）

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ・非化石転換補助金 （Ⅲ）設備単位型　対象設備

p.184

【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す。

<table>
<tr><th></th><th colspan="3">CO_2排出量※1が20万t以上の民間企業</th><th>CO_2排出量※1が20万t未満の民間企業又は中小企業※2</th></tr>
<tr><td rowspan="5">①</td><td colspan="3">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。</td><td rowspan="5">温室効果ガス排出削減のためのその他の取組</td></tr>
<tr><td rowspan="3">A</td><td colspan="2">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。</td></tr>
<tr><td>（ⅰ）</td><td>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。</td></tr>
<tr><td>（ⅱ）</td><td>（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。</td></tr>
<tr><td rowspan="2">B</td><td colspan="2">2026年度以降分の排出実績に関する実施内容</td></tr>
<tr><td colspan="2">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。</td></tr>
<tr><td>②</td><td colspan="4">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。</td></tr>
<tr><td>③</td><td colspan="4">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。</td></tr>
</table>

※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CO_2排出量（非エネルギー起源CO_2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

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ・非化石転換補助金（Ⅲ）設備単位型　対象設備

p.185

＜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

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ関連の施策　～　省エネ診断

p.186

- 「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、工場でできる省エネの余地をまとめた資料を作成し、中小企業に提案・説明を実施。

■　**省エネ診断を実施している民間団体の例**

(一財)省エネルギーセンター、特定非営利活動法人循環型社会創造ネットワーク、特定非営利活動法人環境ネットワーク埼玉、一般社団法人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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

省エネお助け隊

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。

※価格は税込です。

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

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。

※ 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。

11,000円～22,000円程度
※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

お申込み	事前ヒアリング	診断・伴走支援	報告会
特設ＷＥＢサイトからお申込み	事業者のニーズや設備等の情報を確認 ※打合せを実施する場合もございます	現地で専門家による診断・伴走支援を実施 ※複数回実施する場合もございます	診断・伴走支援の報告をもって完了

■ 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乗ってもらえた。
- 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。

一般社団法人 環境共創イニシアチブ
Sustainable open Innovation Initiative

■ 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

設備単位プランの対象設備

空調設備、照明設備、ボイラ・給湯器、工業炉、受変電設備、冷凍冷蔵設備、コンプレッサ、生産設備、給排水・排水処理、デマンド

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。

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。

が目印！　省エネ診断　検索
https://shoeneshindan.jp/

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ関連の施策　～　省エネ計算プログラム

p.188

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

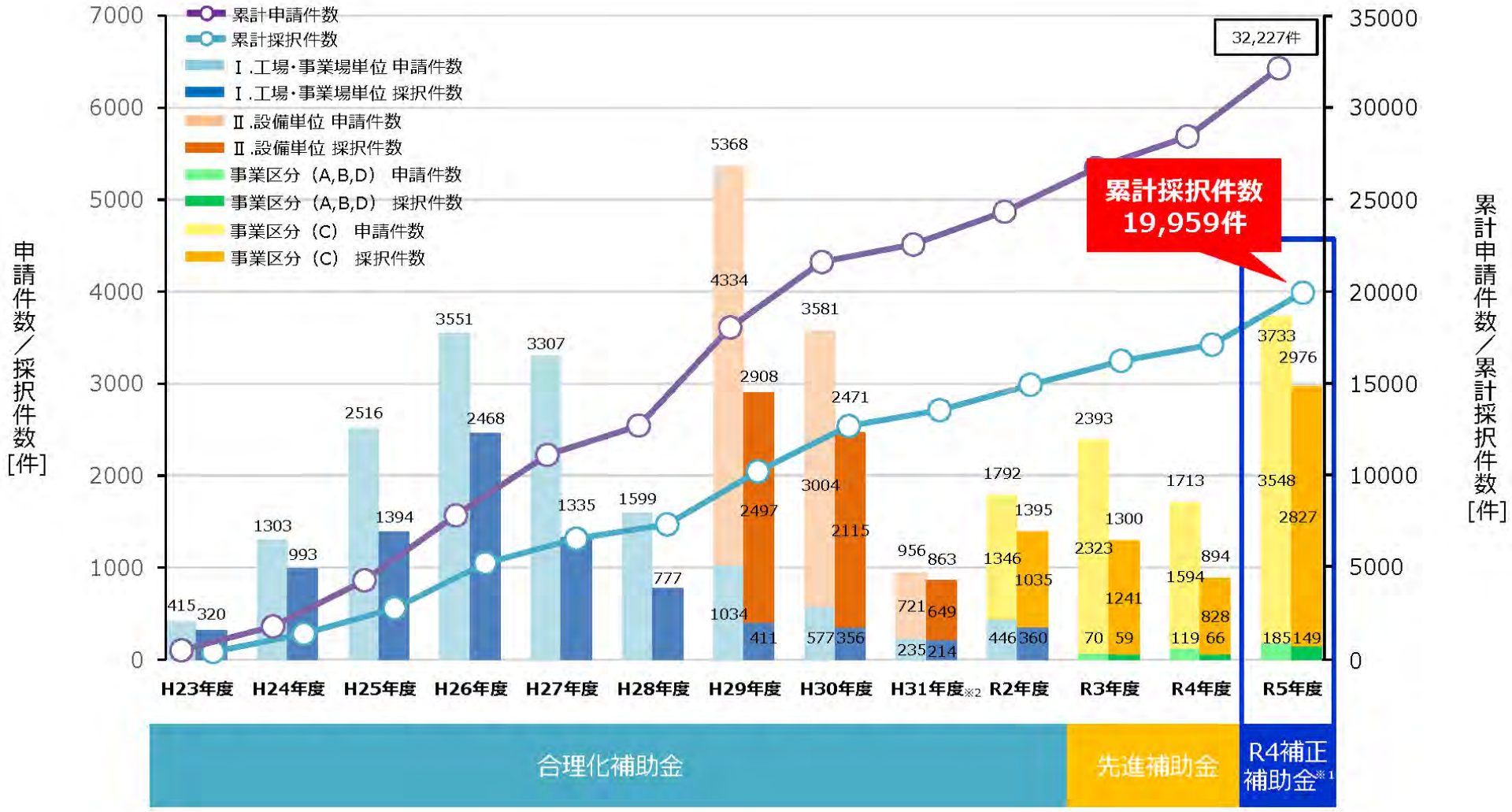
使用環境、既存設備、導入予定設備の型番を入れると、比較結果を表示

- 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
- コンデンシングユニット
- 冷凍冷蔵ユニット
- 変圧器

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ・非化石転換補助金　採択の状況

p.189



© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ・非化石転換補助金　令和4年度の状況

p.190

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ・非化石転換補助金　令和4年度の状況

p.191

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ関連の補助金　①SHIFT事業

p.192

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

補助事業の実施

補助事業の効果

- 脱炭素性能の高い機器の導入促進、長期間にわたる省CO2効果を発現
- CO2排出量を毎年度モニタリングすることで省CO2効果を見える化
- CO2排出削減の効果が高い優良事例を広く発信

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）。

データにより設備稼働の現状・課題を見える化

- 工場・事業場の運用改善をタイムリーに実施し、CO2削減
- データ等を用いて、適正な設備容量への改修計画を策定し、CO2削減

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ関連の補助金　②脱炭素ビルリノベ事業

p.193

業務用建築物の脱炭素改修加速化事業（脱炭素ビルリノベ事業）

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

1 外皮の高断熱化

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

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

断熱窓

ガラス交換
内窓設置 等

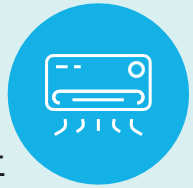
断熱材

グラスウール
硬質ウレタンフォーム等

2 高効率設備の導入

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

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



高効率空調

パッケージエアコン
セントラル空調等

制御機能付き
LED照明器具

LED照明器
具制御装置
等

設備費と工事費
に係る費用の
1/2～1/3に
相当する定額を
支援します

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ関連の補助金　②脱炭素ビルリノベ事業

p.194

業務用建築物の脱炭素改修加速化事業（脱炭素ビルリノベ事業）

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

外皮の高断熱化

「断熱窓」、「断熱材」の導入により、**改修後の外皮性能BPIを1.0以下**にすること。
※現状の建築物の外皮性能（BPI）がすでに1.0以下の場合は「断熱窓」、「断熱材」の導入は必須ではない。

断熱窓
・ガラス交換
・内窓設置　等

断熱材
・グラスウール
・硬質ウレタンフォーム　等

【BPI（Building Palster Index）】
BPIとは、省エネ法改正に伴い設けられたPAL＊（パルスター）により算出される年間熱負荷の基準を指す。
BPI の定義は以下の式で表す。
BPI＝設計PAL*／基準PAL*
※ PAL*は、建物の屋内周囲空間の床面積当たりの年間熱負荷のこと。

高効率設備の導入

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

高効率空調
・パッケージエアコン
・セントラル空調　等

制御機能付き
LED照明器具
・LED照明器具
・制御装置

業務用給湯器
・ヒートポンプ給湯器
・潜熱回収型給湯器

【省エネルギー基準】
住宅・建築物の一次エネルギー消費量の基準の水準として、BEI（Building Energy Index）という指標を用いる。
本事業では一次エネルギー消費量基準（1.0）を下回る必要がある。
【ホテル・病院・百貨店・飲食店 等】 BEI≦0.7　　【事務所・学校 等】BEI≦0.6

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ関連の補助金　②脱炭素ビルリノベ事業

p.195

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

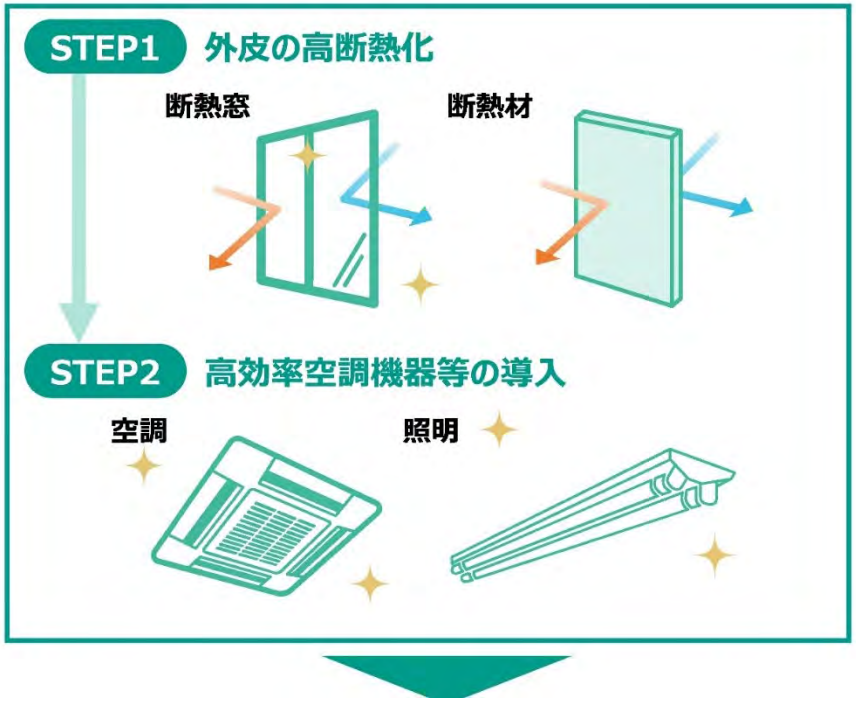
①業務用建築物の脱炭素改修加速化支援事業

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



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

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。

※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

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 **（持続化補助金）**	小規模事業者が販路開拓や生産性向上を目的として行う取り組みを支援（特に、新たな顧客獲得や売上向上を目指した広告宣伝、ECサイト構築、店舗改装、業務効率化のための設備導入などに活用）
中小企業新事業進出補助金 **（新事業進出補助金）**	中小企業等が行う、企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦として、既存の事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援 新事業進出・ものづくり補助金へ統合予定
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 **（ものづくり補助金）**	中小企業・小規模事業者が生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を目的とした設備投資・システム導入を行う際に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 **（成長加速化補助金）**	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
デジタル化・AI導入補助金	業務のデジタル化やインボイス制度対応のためにITツールを導入する事業者の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 **（省力化投資補助金）**	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援補助金 （工場・事業場型） 省エネルギー投資促進支援補助金 （設備単位型） **（省エネ・非化石転換補助金）**	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、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

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金　①概要

p.197

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

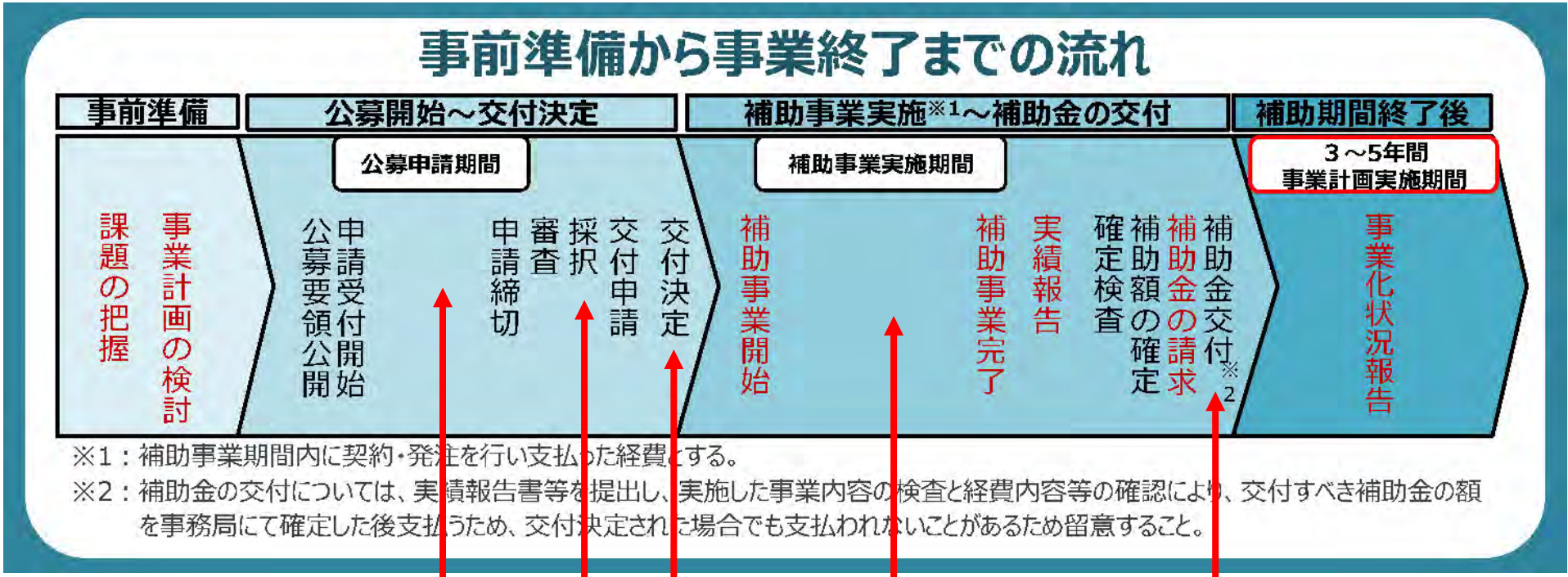
事業承継・M&A補助金 ①概要

p.198

	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)

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金　①概要



第14次公募

申請期間
2/27～4/3

採択
5/中旬

交付決定
6/上旬以降

事業実施期間
～2027年6/上旬

補助金交付
2027年1/下旬以降

© 株式会社道家経営・法務事務所

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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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「アトツギ甲子園」の出場者（地方予選を含む。）である。
⑨ 公募申請時点で、ワーク・ライフ・バランス等の推進の取り組みを実施している。
- 具体的には、(a)または(b)のいずれか。(a)「えるぼし認定」を受けている、もしくは、従業員 100 人以下の事業者で女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している。(b)「くるみん認定」を受けている、もしくは従業員 100 人以下の事業者で次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している。

⑩ 事業化状況報告時までに、事業場内最低賃金＋30円以上となる賃上げを実施予定であり、従業員に表明していること。
- 具体的には、事業化状況報告時に、前年度期末時点の事業場内最低賃金が＋30円の賃上げとなっているか（事業場内最低賃金が前年度期末時点において、前年度期首時点と比べて＋30円となっているかを確認する）

© 株式会社道家経営・法務事務所

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、アイディア、経験等を踏まえて、実現可能な事業であること。

第14次公募　**廃業・再チャレンジ枠**　**加点**項目

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金　①概要

第14次公募　専門家活用枠　審査項目

①　買い手支援類型（Ⅰ型）

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

②　売り手支援類型（Ⅱ型）

①　経営資源引継ぎの計画が補助事業期間内に適切に取り組まれるものであること
②　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）

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金　①概要

第14次公募　PMI推進枠（PMI専門家活用類型）審査項目

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

第14次公募　PMI推進枠（PMI専門家活用類型）加点項目

① 「中小企業の会計に関する基本要領」又は「中小企業の会計に関する指針」の適用を受けている。
② 公募申請時に有効な期間における「経営力向上計画」の認定、「経営革新計画」の承認又は「先端設備等導入計画」の認定書を受けている。
③ 公募申請時点で「地域未来牽引企業」である。
④ 公募申請時点で中小企業基本法等の小規模企業者である。
⑤ 公募申請時点で「（連携）事業継続力強化計画」の認定を受けている。
⑥ 公募申請時点で、ワーク・ライフ・バランス等の推進の取り組みを実施している。
- 具体的には、(a)または(b)のいずれか。(a)「えるぼし認定」を受けている、もしくは、従業員 100 人以下の事業者で女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している。(b)「くるみん認定」を受けている、もしくは従業員 100 人以下の事業者で次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している。

⑦ 公募申請時点で「健康経営優良法人」である。
⑧ 公募申請時点で「サイバーセキュリティお助け隊サービス」を利用する中小企業等である。
⑨ 事業化状況報告時までに、事業場内最低賃金＋30円以上となる賃上げを実施予定であり、従業員に表明していること。
- 具体的には、事業化状況報告時に、前年度期末時点の事業場内最低賃金が＋30円の賃上げとなっているか（事業場内最低賃金が前年度期末時点において、前年度期首時点と比べて＋30円となっているかを確認する）

© 株式会社道家経営・法務事務所

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まれるものであること
③ 補助事業計画内容が、事業統合投資を目的としたものであり、取組の合理性、目的達成の蓋然性が高いこと
④ 事業統合投資によって見込まれる統合効果（シナジー等）・地域経済への影響
⑤ 事業統合投資による成長の見込み（自社の事業環境や外部環境を踏まえること）
⑥ 財務内容が健全であること

第14次公募　PMI推進枠（事業統合投資類型）加点項目

① 「中小企業の会計に関する基本要領」又は「中小企業の会計に関する指針」の適用を受けている。
② 公募申請時に有効な期間における「経営力向上計画」の認定、「経営革新計画」の承認又は「先端設備等導入計画」の認定書を受けている。
③ 公募申請時点で「地域未来牽引企業」である。
④ 公募申請時点で「（連携）事業継続力強化計画」の認定を受けている。
⑤ 公募申請時点で、ワーク・ライフ・バランス等の推進の取り組みを実施している。
- 具体的には、(a)または(b)のいずれか。(a)「えるぼし認定」を受けている、もしくは、従業員 100 人以下の事業者で女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している。(b)「くるみん認定」を受けている、もしくは従業員 100 人以下の事業者で次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している。

⑥ 公募申請時点で「健康経営優良法人」である。
⑦ 公募申請時点で「サイバーセキュリティお助け隊サービス」を利用する中小企業等である。
⑧ 事業化状況報告時までに、事業場内最低賃金＋30円以上となる賃上げを実施予定であり、従業員に表明していること。
- 具体的には、事業化状況報告時に、前年度期末時点の事業場内最低賃金が＋30円の賃上げとなっているか（事業場内最低賃金が前年度期末時点において、前年度期首時点と比べて＋30円となっているかを確認する）

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金　②事例　フラワーカドヤ（福井県）

p.206

（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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金　②事例　まつうら電器（石川県）

p.207

街の家電・新家電のホームドクター整備事業

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

■事業承継の実施目的・経緯

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

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

＜早期承継理由＞
創業者である現社長の経営ノウハウを承継者へ伝承していく必要性・固定客、外部連携者（メーカー系列店会、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を一番に考え、「お客様の困ったことを解決する」をモットーに街の電気屋さんとして安心・安全で迅速なサービスを提供する。
新規顧客を固定客として出来るようにお客様に安心・安全なサービスを提供していきます。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	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	被承継者と承継者の関係
2018年1月	子ども

承継前の主たる事業の内容	承継前の主たる事業の課題	
酒類小売業	・新商品・新サービスの開発	開業から86年の歴史を誇る酒類小売店として地域の信頼も得てきたが、酒類小売規制緩和による他業種の参入・価格競争など外部環境の変化に対応するため、新規顧客の獲得による業績拡大が急務であった。

事業承継を実行するまで

きっかけは？	承継計画の立案	承継までの不安と準備
承継実行の　1 年前	被承継者と承継者で話し合ったこと	被承継者の承継に対する不安
被承継者である父親の代までは、これまで築き上げた地域密着型の経営方針と地域からの信頼により、業績は堅調であった。父親の体調不良により実質的に廃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なった。この状況を打開するため、事業承継を実施して父親の経営理念を受け継ぐとともに、新規事業の立ち上げにより業績の回復と拡大を図ることを決意した。	新しいお店にするにあたって、美濃屋商店の今まで築き上げてきた「信用と信頼」を崩さないこと。そして、現状あるイメージを残したお店作りをしてお酒を通した憩いの場所を提供し、地域貢献ができる事を目標とすること。	美濃屋商店は、無借金経営を行ってきました。承継するにあたり、店舗をリニューアルすることで、当然お金を借りることで、その返済が承継者に全部のしかかってくることが、唯一の不安です。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	承継にあたっては、承継者とは何十年も前から決まっていたことなので、何ら問題もなく、進めることができました。	伝統あるこの美濃屋商店を、現状の目標である一世紀続くことができるのか、また被承継者が望んだ形を達成しなくてはならないこと。

これに一番苦労した！

承継にあたり「いろいろな手続き」に必要な資料の膨大さと、その処理について苦労を致しました。

事業承継について相談したこと

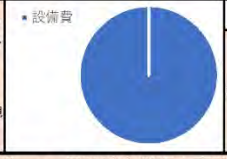
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
税理士・税理士法人	承継をスムーズに行うために、その時の税理士法人の「友人」の方を紹介していただきました。おかげさまで膨大な資料の準備もスムーズに行うことができ、特に相続にあたっては、税金対策や親と姉弟への分配など指導を受け、滞りなく済ませることができました。相談のさっかけは、被承継者の「大きな病」が発覚した時になります。
いつから相談？	
承継実行の 1.5年前	
相談のきっかけ	
以前から取引や付き合いがあった	

経営革新等に係る取組の標題

店内改装・試飲コーナー新設により情報発信と新規顧客獲得

経営革新等に係る取組の内容	新役務の開発又は提供

●当店は、開業から86年の歴史を誇る酒類小売店として地域の信頼も得てきたが、酒類小売規制緩和による他業種の参入・価格競争など外部環境の変化に対応するため、新規顧客の獲得による業績拡大が急務であった。そこで、こうした外部環境の変化に対応するため、新規顧客の取込みと情報発信による売上向上を図る計画を立てた。
●そのため、本補助金を活用して、冷蔵設備を刷新して店内改装による「試飲コーナー」を新設した。最新の冷蔵設備を導入したことで、日本酒・焼酎・ワイン・ウイスキー等の酒類別に最適な状態での保存が可能となった。また、店舗改装工事により、外観はこれまで以上に視認性が高まることで新規のお客様が足を止めて店内に入りやすくなり、清潔感溢れる明るい店内は既存顧客に対しても新鮮な感覚でご来店いただけるように一新できた。また、新設した試飲コーナーでは、店主が厳選したお酒の試飲に加えて、特にお酒に馴染みの薄い若者層にお酒の楽しみを知っていただく場を提供できる。
●今後も、新酒のお披露目や季節ごとのさまざまな料理にあったお酒の提案などを企画し、お客様同士の交流も図っていく。ウイズコロナの取り組みとしてオンライン飲み会を主催するなどのさまざまな施策を通して、新規顧客の獲得と情報発信による売上向上を目指す。

地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳
名古屋港に向かう臨海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」の往来客への商品提供や地域のお祭、冠婚葬祭、企業・病院・保育園等への納入、ジョギングランナーの休憩所としても利用され、地域密着型の店舗として信頼を得ている。また、保育園や個人宅への牛乳配達の他お年寄りの買い物支援も行っている。 補助事業による店舗改装で承継者の若いイメージに一新させたことで、より時代にあった親しみやすさで地域の人気店として支持される。	 経費の主な使い道 設備費：店舗改装工事費

認定経営革新等支援機関の名称　：　伊藤健介税理士事務所

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容

☑ 制度内容の理解	☑ 事業計画の立案	☐ 各種提出書類の作成	☐ 補助事業の実施

この補助事業の実施について、問題点の洗い出しや事業実施スケジュール、予算組みや事業計画策定の支援していただきました。

今後に向けて～次の目標

2020年から2023年に向けて	
売上高　200 %UP	店舗改装、試飲コーナー新設により若者層を含む新規顧客獲得を実現したのち、2023年には隣接するビルの１Fに所有する倉庫を改装し、試飲コーナーのコンセプトを発展させたかたちのバーを開店する。 バーの開店により、さらにお酒の美味しさ・楽しみ方を伝える場、アフターコロナにおけるお客様、地域の交流の場を提供していく。

これから事業承継に取り組む事業者の方へ

被承継者からのひと言コメント	承継者からのひと言コメント
承継するにあたり自分の病から継承を考えましたが、これでは遅かったと反省しております。「子息の承継」することが決まっているなら、一日も早く行うことが望ましいです。なぜなら、承継者は責任を持たせることで行動が必ず変わるからです。	コロナ禍の中で、「経営する」ことが非常に困難な時期ですが、いろんな「補助金」があります。これを知りうるために「情報確認」を怠らないこと。分からない事があれば、素晴らしい「中小企業診断士」が相談に乗ってくださいます。自分は非常に勉強になり、助けていただき大変感謝しております。

©2021 中小企業庁

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

有限会社池田
代表取締役　イケダ　マンフレッド

事業承継時年齢	71歳
業　種	卸売・小売業
事業所所在地	山梨県南都留郡富士河口湖町
売上高	非公開
資本金	3,000千円
従業員数	2名

事業承継前の主たる事業内容

木工用道工具および家庭用包丁の輸出販売。

承継者

株式会社中屋
代表取締役　難波　眞太郎

事業承継時年齢	47歳
業　種	製造業
事業所所在地	新潟県三条市
売上高	～50,000万円
資本金	25,000千円
従業員数	20名

事業承継前の主たる事業内容

鋸および鋸製造用機械、各種鑢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、大工用鋸および鋸刃生産用機械という２部門があるが、「鋸」というひとつの分野だけでは業界全体が落ち込んで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鋸刃以外の刃物製造への道を検討したが、鋸刃生産用機械とは別の刃物研磨分野への参入を行った。 ②既に開発設計に費用と時間をかけてもらい、すでに取引のあった顧客の事業を承継する方がスムーズだと思ったため。
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、事業譲受代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に交渉した。
特になし。	課題と克服 ②取引先との調整	当社の既存の取引先への関与はなかったため、特になし。
特になし。	課題と克服 ③社内調整	・課題：新規担当者１名に加え、従来の事務作業員１名が経理的作業の手助けをする予定だったが、想定以上の業務量だったため従来の仕事が滞ってしまった。 ・克服方法：引継ぎ用ベースの資料（顧客や仕入先リスト、商品リスト、受注残リスト等）のデータベース化に集中したことで、その後の業務従事時間を減らすことができた。
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分からなかったため、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？	
	被承継者	承継者
事業譲渡	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しっか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こと。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こと。

経営革新等に係る取組の標題

事業承継による新規事業分野への進出と販路開拓

経営革新等に係る取組の内容

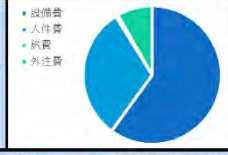
●承継者は、創業以来、大工用鋸および鋸刃生産用機械という２部門で事業を営んでいるが、「鋸」というひとつの分野だけでは業界全体が落ち込んでしまった際に大きなリスクに晒される恐れがあった。一方、木工用道工具および家庭用包丁の輸出販売を行う被承継者は後継者不在に悩み、以前から取引のあった承継者に事業承継を打診したことをきっかけに、事業譲渡による事業承継を行った。
●これにより、日本製の手工具を中心に取扱う輸出商社の事業を譲受することで商社部門も併せ持ち、従来品以外の分野の商品も取扱い販路開拓することで事業活動の多角化と多様性を持たせることができる。そのため、本補助金を活用して、日本製の高級包丁を中心に砥石やナイフ、その他にも木工用道工具等、取扱う商品を展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。
●これまで詳しく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。

その他の新たな事業活動

地域経済やバリューチェーンへの貢献

包丁や道工具類の仕入先は、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。

補助対象経費の内訳



経費の主な使い道
設備費：倉庫・来客用ショールーム改築費
人件費：本事業に従事する人件費
旅費：仕入先への商談訪問
外注費：本事業専用HP・ロゴマーク制作費

認定経営革新等支援機関の名称　：　いずみ税理士法人

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容

☑ 制度内容の理解	☐ 事業計画の立案	☑ 各種提出書類の作成	☑ 補助事業の実施

・事業引継ぎ支援センターの紹介から始まって、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要領」の適用に関するチェックリスト、事業再編・事業統合のスキームが分かる模式図の作成および申請内容の確認やアドバイスもいただいた。
・毎月定期訪問をしていただく際に、事業環境や業績などの確認および仕庫の支払い、譲受代金の支払い状況の確認等についてアドバイスしていただいている。

今後に向けて～次の目標

2020年から2023年に向けて	
売上高	30 %UP

これまでは被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ることから、市場が重複する場合は既存顧客を紹介しながら、新しい市場での顧客を開拓して売上高を伸ばしていく。

これから事業承継に取り組む事業者の方へ

被承継者からのひと言コメント	承継者からのひと言コメント
事業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諸業務に不安を抱いていたため、事業承継を決断するための下調べやシミュレーションに時間をかけ過ぎるくらいかけたが、事業承継の決断をして実際に着手してからは、周りの諸機関の支援もあって思っていたよりもスムーズに進めることができた。もっと早くに決断し実行できていたら、コロナ禍による制限が出る前に顧客や仕入先への挨拶訪問ができ、今よりも信頼関係を深められていたであろうことを考えたら、時間をかけすぎたことを少し後悔している。負担の少ない支払い方法の工夫から価格の中で盛り込むことも可能だったので、昨今のいつ激変するか分からない事業環境の前では早い段階と行動を起こしたい。

©2021 中小企業庁

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金　②事例

令和元年度補正　事業承継補助金　後継者承継支援型

共栄プラテクス株式会社

業種	製造業	事業所所在地	愛知県豊明市	資本金	6,500千円
		売上高	～10,000万円	従業員数	25名

被承継者（左）		
宮本　富男	62歳	※承継時
承継者（右）		
宮本　涼平	35歳	※承継時

事業承継を行った時期	被承継者と承継者の関係
2020年7月	子ども

承継前の主たる事業の内容	承継前の主たる事業の課題	
プラスチック用金型製造メーカー	・財務状況の改善（債務の低減）	借入が多い中で、売上利益の改善

事業承継を実行するまで

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

これに一番苦労した！

●創業者に認めてもらうこと。先代（被承継者）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

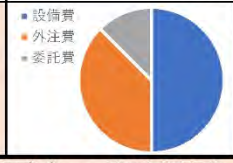
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
金融機関（信用金庫）	資金調達の考え方や、同業者の経営者を紹介してもらった。
いつから相談？	
承継実行の　1年前	
相談のきっかけ	
以前から取引や付き合いがあった	

経営革新等に係る取組の標題

金型修理／OHにおける、サブスクリプションサービスの確立

経営革新等に係る取組の内容	新役務の開発又は提供

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

地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳	
本サービスは、ミ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。		経費の主な使い道 設備費：穴あけ自動化ソフトウエア導入費 外注費：パンフレット・Webサイト制作費 委託費：Webサイト運営費

認定経営革新等支援機関の名称　：　豊田信用金庫

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容

☐ 制度内容の理解	☑ 事業計画の立案	☑ 各種提出書類の作成	☐ 補助事業の実施

計画立案時に実現可能性を踏まえ、アドバイス頂きました。計画書作成時により伝わりやすい文章への添削を行って頂きました。

今後に向けて～次の目標

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

これから事業承継に取り組む事業者の方へ

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	本社所在地	事業内容	資本金	従業員数	代表者（年齢）
サービス業	中部地方	飲食コンサルティング	非開示	非開示	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	引継ぎの形態	引継ぎの完了時期
買い手支援	事業譲渡	2020年12月

譲受先（相手先）を知ったきっかけ

- 会社顧問等の士業からの紹介/営業

引継ぎを決めた理由

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

引継ぎにあたり実施した事項

- 特にないが、引き継ぐ従業員にとって魅力的な会社であるように努力している

譲受先（相手先）とのコミュニケーションの詳細

- FAを通じたコミュニケーションを実施

引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

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

外部専門家による支援の内容

外部専門家等の業種	外部専門家等から受けた支援の内容
民間FA事業者	事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング
支援を受けた経緯	• 簡易DD • 交渉全般のサポート • クロージングの事務対応
会社顧問等の士業からの紹介/営業	

譲受先（相手先）概要

地方	中部地方
業種	美容業・飲食業
従業員数	10名超

補助対象経費の内訳

経費の内訳	補助金の使途
1.委託費 100%	1. 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、事業の担い手はいるはずなので、手を挙げてほしいと思います。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金　②事例

p.212

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

- 取引金融機関（関与専門家）からの紹介

引継ぎを決めた理由

- 後継者不在
- 相手先の当社事業内容の理解と継続の意思

引継ぎにあたり実施した事項

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

譲受先（相手先）とのコミュニケーションの詳細

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

引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

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

外部専門家による支援の内容

外部専門家等の業種	外部専門家等から受けた支援の内容
地方銀行	事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング
支援を受けた経緯	• 交渉全般のサポートと各種資料作成 • 企業精査（デューデリジェンス）の設営 • 最終契約書締結に係るアドバイス　等
既存取引先	

譲渡先（相手先）概要

都道府県	北陸地方
業種	製造業
従業員数	150名超

補助対象経費の内訳

経費の内訳	補助金の使途
1.委託費 100%	1. 委託費：アドバイザリー業務委託契約費（着手金・成功報酬）

引継ぎによる地域経済への貢献

引継ぎによる地域の需要及び雇用の維持・創出

- 当社の従業員の雇用は全員維持された

引継ぎによるシナジーを活かした経営革新等の予定

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

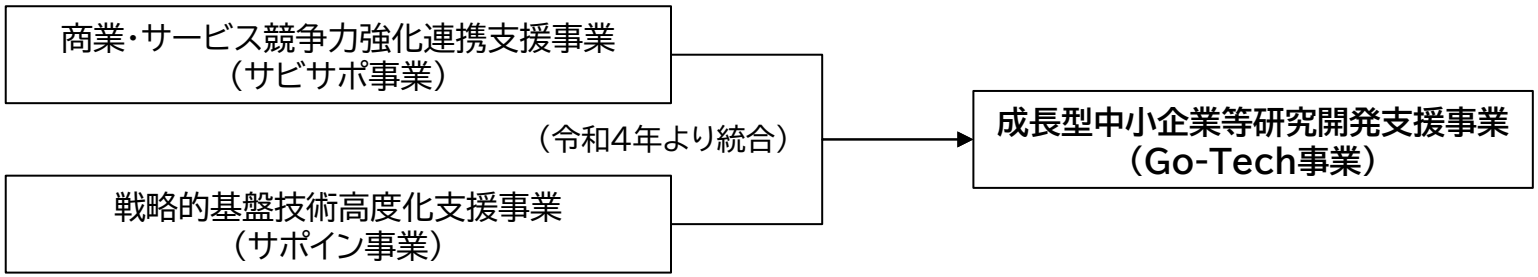
経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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



© 株式会社道家経営・法務事務所

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

Go-Tech事業の概要

p.215

- 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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

Go-Tech事業の概要

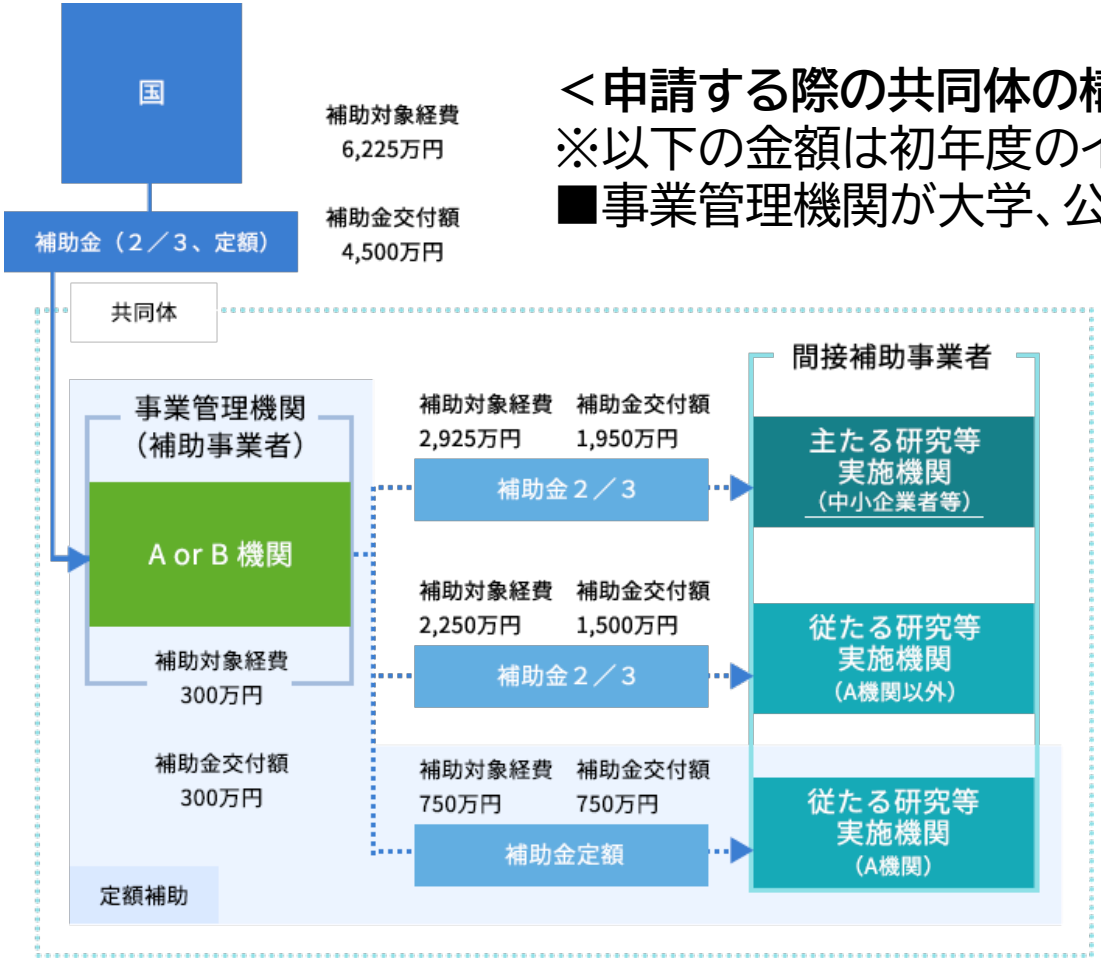
	通常枠	大型研究開発枠
事業期間	最大3年間	
補助上限	単年度： **4,500万円** 3年間合計： **9,750万円以内**	単年度： **1億円以下** 3年度合計： **3億円以下**
補助率	中小企業者等：2/3以内 大学・公設試等：定額 ※課税所得15億円超中小企業等は1/2以内	
補助対象経費	人件費・補助員人件費・謝金、 機械装置等の設備備品費、消耗品費、委託費等	

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

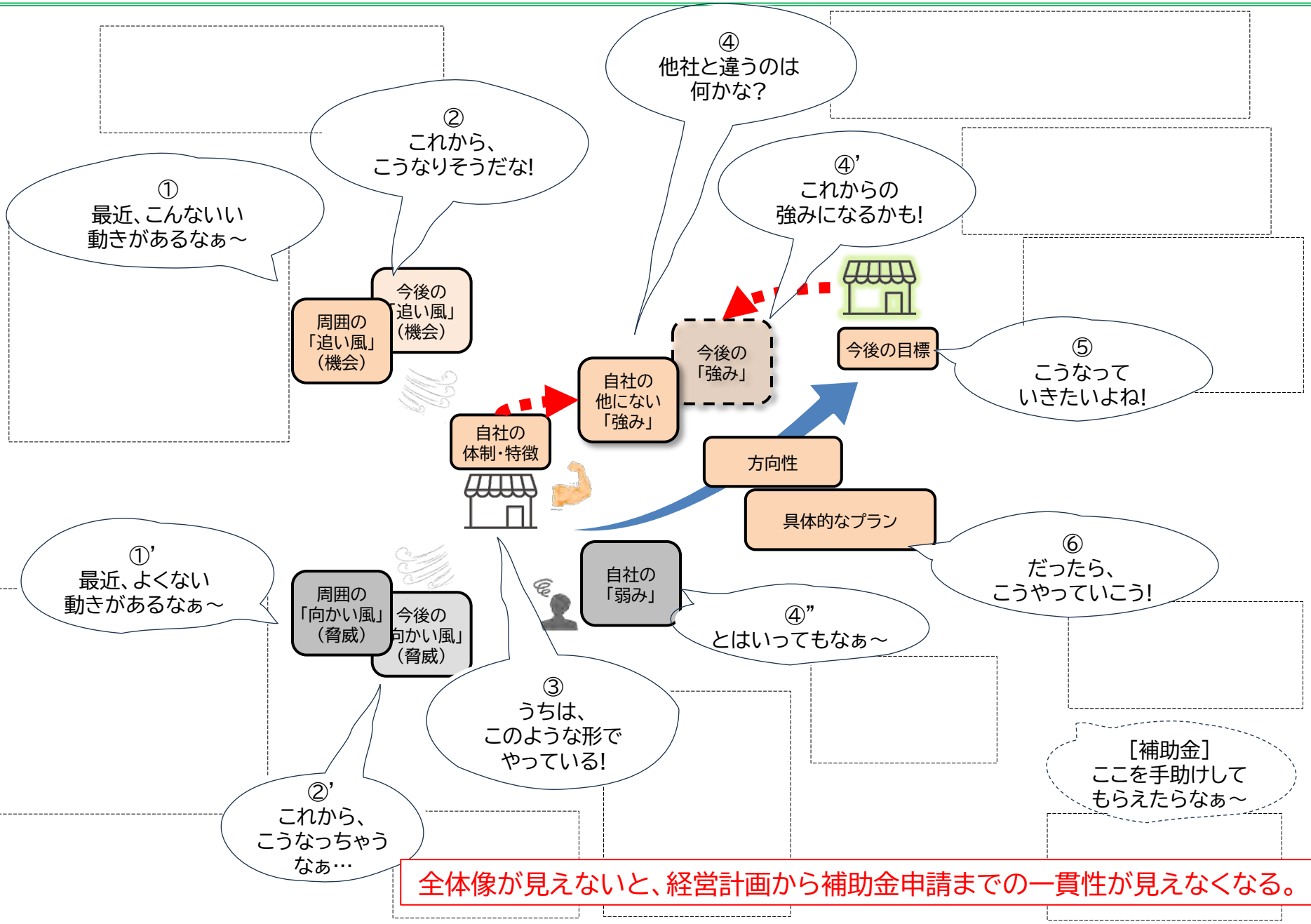
© 株式会社道家経営・法務事務所

事業計画（補助事業計画含む）策定のポイント

© 株式会社道家経営・法務事務所

①経営計画と補助金の全体像を俯瞰!

p.219



全体像が見えないと、経営計画から補助金申請までの一貫性が見えなくなる。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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!

p.220

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くは変わっていない。

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拡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、三重県のサンジルシ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でした。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、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きている。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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

③自社の強みと弱みを、競争状況から客観的に把握する!

p.221

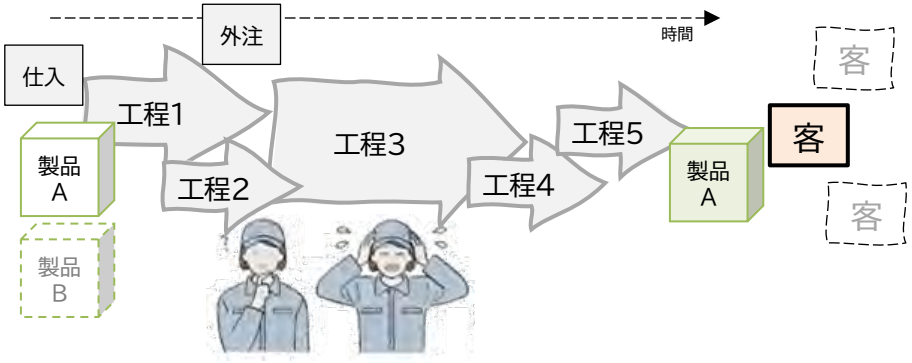
自社の強み （選ばれる理由）	競争相手 （顕在/潜在）	競争相手との 違い	お客様の 選択基準	お客様の 悩み・不安・課題

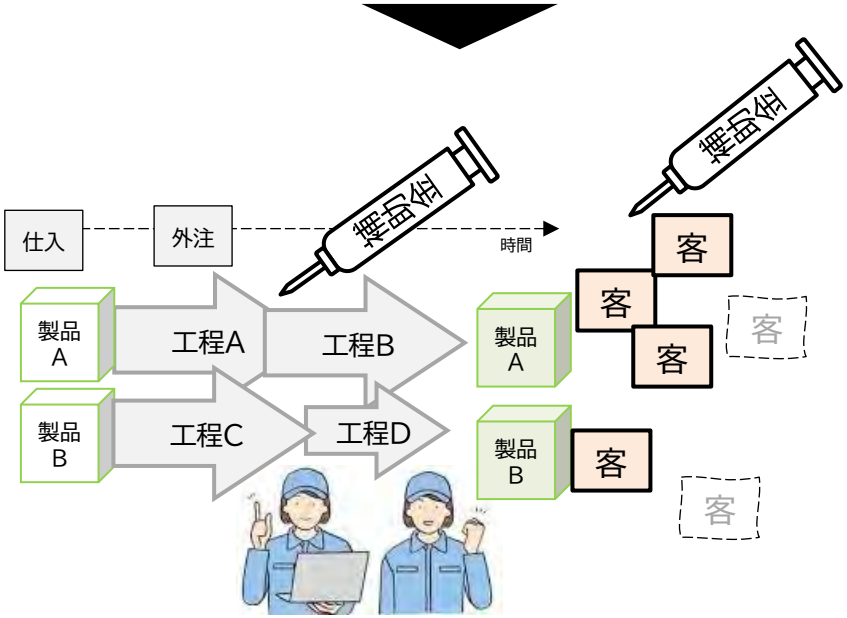
自社の強みは、自社の中にあるわけではない。お客様の課題を理解して、それを解決できることに原点がある

© 株式会社道家経営・法務事務所

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!

p.222





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

© 株式会社道家経営・法務事務所

[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てます。
・[現在の事業にかかわる市場動向や顧客ニーズ]について、＃ビジネスの内容について、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つ程度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バス」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バス」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バス」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」により分析する。
・「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、経理、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」を表にすることにより、自社にどのような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、具体的で、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ってください。
【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、それぞれの「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、以下のような構成としてください。
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期分の数値を入れた表にしてください。

＃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。

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(＃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年ごとにまとめてください。
・あなたが過去のデータしか参考にできないことも知っています。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
表形式で出力を行う。
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、いつく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、それぞれの「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、以下のような構成としてください。
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。
(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)新規の市場に、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、具体的で、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、「ブレーンストーミング」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(連想・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、以下のような構成としてください。
(a)市場浸透戦略
　[(1)の「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)の「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)の「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)の「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、ブランクのままでも結構です。

© 株式会社道家経営・法務事務所

各市町村の補助金等の支援策

© 株式会社道家経営・法務事務所

豊田市（愛知県）の中小企業向けの代表的補助金

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～豊田市　産業パワーアップ補助金

p.226

最大
100万円
商業・建設業対象

産業パワーアップ支援補助金

補助率　1/2以内
上限額　100万円

売上向上につながる**事業の転換、事業拡大又は業務効率化**に意欲を有する中小企業者の挑戦を支援します。

公募期間

第１回　令和8年4月1日(水)から令和8年4月17日(金)

第２回　令和8年8月3日(月)から令和8年8月19日(水)

対象者

以下の両方を満たす方

1. 採択申請時点から遡って1年以上市内で事業を営む中小企業者
2. 豊田商工会議所又は市内商工会等の会員

豊田市役所　産業振興課
TEL 0565-34-6642　FAX 0565-35-4317　Eメール sangyou-s@city.toyota.aichi.jp
場所 〒471-8501 豊田市西町３丁目60 豊田市役所西庁舎７階　8：30～17：15（土日祝除く）

対象となる事業

市内で実施する、**商業・建設業**の事業で、以下のいずれかを目指して取り組むもの

- **事業転換**　現在営んでいる事業から、新たな事業に転換すること
  （例）主たる事業を建設業から介護サービス業に変更する
- **事業拡大**　現在営んでいる事業規模の拡大や主たる事業を維持しつつ、新たに事業に取組むこと
  （例）飲食業で新店舗を出店する　不動産賃貸業を行いながら、新たに宿泊業に取組む
- **業務効率化**　現在営んでいる事業において、業務にかかる時間や費用、人工などを削減する取り組み
  （例）小売業でPOSシステムを導入し、在庫管理や仕入れを効率化する
  （例）新たな機械装置の導入により、製造にかかる時間短縮や製造数量を増やす

対象となる経費

1. 機械装置費
2. システム構築費
3. 建設・改修費
4. 備品費
5. ウェブサイト関連費
6. プロモーション費

※対象となるのは、単価が1点2万円以上(税抜)のものに限ります。
※備品費、ウェブサイト関連費及びプロモーション費のみの申請はできません。詳細は交付要綱・交付要領をご確認ください。

申請手続きの流れ

所属団体	事業者	豊田市
	①採択申請書類の作成	
・支援計画書の発行 ⇄	②支援計画書の作成依頼	
	③採択申請書類の提出 ⇄	・審査会による審査 ・審査結果の通知
	④交付申請 ⇄	・交付決定
	⑤事業の実施	
	⑥実績報告 ⇄	・完了審査（補助金額の確定）
	⑦補助金請求 ⇄	・補助金支払い

●ご申請の際は、必ず補助金交付要綱及び交付要領を確認してください
●各種申請様式はHPからダウンロードすることができます

本事業は、令和８年度予算の成立が前提となります。

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～豊田市　建設業者高度安全機械等導入促進補助金

p.227

油圧ショベルなどの購入を検討されている建設業の皆様へ

今回限り
令和8年3月2日(月)から受付

豊田市建設業者高度安全機械等導入促進補助金

豊田市内で建設業に属する事業を営む中小企業・個人事業主が新たに高度安全機械及び遠隔操作式機械を導入する場合に、その費用の一部を補助します。

指定申請受付期限
令和８年９月30日（水）

対象設備
①高度安全機械
車両系建設機械のうち、デジタル技術を活用した高度な安全装置を有する建設機械として市が定めるもの
②遠隔操作式機械
車両系建設機械のうち、デジタル技術を活用して離れた場所から遠隔操作することができるもの

油圧ショベル、ホイールローダー、締固め用機械の新規導入・更新に活用できます。

【高度安全機械一覧】
（別表第１参照）

対象者
豊田市内に事業所を有する建設業者であって、補助金交付要綱に記載された要件を全て満たす者
【主な要件】
・１年以上市内で事業を営む中小企業又は個人事業主
・暴力団等と密接な関係を有しないこと
・豊田市税を滞納していないこと

対象事業
先端設備等導入計画の認定・変更認定を受けた、次の①～③に掲げる事業
①高度安全機械を新たに購入する事業
②遠隔操作式機械を新たに購入する事業
③既存の車両系建設機械を遠隔操作式機械に改修する事業
※中古品を購入する場合及びリースの場合は対象外です。

対象経費
①高度安全機械を新たに購入する事業
→高度安全機械の本体代
②遠隔操作式機械を新たに購入する事業
→遠隔操作システム等の機器代及び遠隔操作式機械の本体代
③既存の車両系建設機械を遠隔操作式機械に改修する事業
→遠隔操作システム等の機器代及び改修費

補助金額
①高度安全機械を新たに購入する事業
補助率：30%（最大50%）　限度額：500万円
（山村地域：+10%　防災協定締結済み：+10%）
②遠隔操作式機械を新たに購入する事業、
③既存の車両系建設機械を遠隔操作式機械に改修する事業
補助率：30%（最大50%）　限度額：1,000万円
（山村地域：+10%　防災協定締結済み：+10%）

申請から交付までの基本的な流れ

事業者	市
①指定申請 ・指定申請受付期限 令和８年９月30日（水）	→ ②審査 ・1～2か月の審査期間想定
④事業着手・完了 ・①の指定申請の翌日から事業着手(契約・発注)可能 ・令和８年12月28日（月）までに指定事業と指定事業に係る全ての支払が完了すること。	← ③指定決定
⑤交付申請・実績報告 ・④の事業完了日から30日以内又は令和９年１月29日（金）のいずれか早い期日までに交付申請すること。	→ ⑥審査 ・1～2か月の審査期間想定
⑧請求 ・⑦の通知後速やかに	← ⑦交付決定・補助額確定 → ← ⑨支払

【補助金について】

【先端設備等導入計画について】

●申請に当たっては、補助金交付要綱等を御確認ください。

第2版　令和８年２月24日作成

【問合せ先】　豊田市役所 産業部 産業振興課(〒471-8501　豊田市西町3丁目60番地　豊田市役所西庁舎７階)
☎ 0565-34-6641　　✉ kigyo-yuchi@city.toyota.aichi.jp

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～豊田市　中小事業所等LED照明器具更新支援補助金

p.228

照明設備更新を検討されている事業所の皆様へ

今回限り

豊田市中小事業所等LED照明器具更新支援補助金

店舗・工場・事務所内の照明をＬＥＤ照明へ
更新する費用を補助します。

令和８年６月１日（月）
受付スタート！

対象者

豊田市内で1年以上事業を継続している事業者　ただし、以下の事業者に限ります。
・中小企業(個人事業主含む)
・法人資格があり、従業員３００人以下である
・風営法第2条第5項に規定する事業を営んでいないこと。

対象事業

①室内にある既存照明設備の**更新事業のみ対象**です
②補助対象経費合計が**消費税抜きで20万円以上**の事業から対象です
③補助申請者が自ら所有、購入、使用するものに限ります
④コンセント式、充電式、ランプの交換のみは**対象外**です
⑤申請は同一補助対象事業者に対し、1回限りです

対象経費

①調査費：事業を行うために直接必要な調査、管理及び試験に要する経費
②設計費：事業を行うために直接必要な基本設計、実施設計に要する経費
③設備費：事業を行うために直接必要な設備及び機器の購入並びに購入物の運搬、調整、据付け等に要する経費、事業を行うために必要な機械の使用に要する経費、既存照明の撤去に要する費用(処分費は対象外)

補助金額

補助率：1/2
限度額：300万円

申請から交付までの基本的な流れ

事業者	市
①事前確認 ・受付期限 令和８年８月31日（月）	②確認 ・1～2か月の審査期間想定 ③確認通知
④事業着手・完了 ・①の事前確認提出の翌日から事業着手(契約・発注)可能 ・１２月３１日までに補助事業と補助事業に係る全ての支払が完了すること。	
⑤実績報告 ・④の事業完了日から30日以内に実績報告をすること。	⑥審査 ・1～2か月の審査期間想定
⑧請求 ・⑦の通知後速やかに	⑦補助額確定
	⑨支払
補助事業完了	

!! ●既に実施済みの事業は対象になりません。事業着手前に事前確認依頼書を提出してください。
●詳しくは豊田市産業振興課のホームページでご確認ください。

第３版　令和８年２月24日作成

【問合せ先】　豊田市役所 産業部 産業振興課(〒471-8501　豊田市西町3丁目60番地　豊田市役所西庁舎７階)
☎ 0565-34-6641　　✉ kigyo-yuchi@city.toyota.aichi.jp

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～豊田市　人材活躍支援補助金

※当該補助金に係る予算について、令和８年３月豊田市議会定例会で可決されなかったときは、本案件は無効となります。

豊田市内の中小企業者の皆さまへ

2026 年度 速報版

豊田市人材活躍支援補助金

全業種の中小企業者の皆さまを対象に、以下４つの事業を支援します！

①人材育成事業

例えばこのようなことに活用できます

☑業務で使用する資格･免許の取得のための研修受講
☑集団研修の実施

②人材確保事業

例えばこのようなことに活用できます

☑人材確保のみを目的とした HP やパンフレットの作成、改修
☑合同就職説明会への参加　☑インターンシップの開催

③副業人材等活用事業

例えばこのようなことに活用できます

☑外部人材の活用に係る仲介手数料
☑専用サイト掲載料

④事業承継・M&A 事業

例えばこのようなことに活用できます

☑事業承継計画の作成
☑自社事業を売却するための専門事業者へのマッチング登録及び仲介委託

【お問合せ先】
豊田市 産業部 産業人材活躍課
（〒471-8501　豊田市西町 3-60　西庁舎７階 ）
電話　0565-34-6774　FAX 0565-35-4317
Email s-jinzai@city.toyota.aichi.jp
ホームページ ： https://www.city.toyota.aichi.jp/jigyousha/kigyoyuchi/1063649/index.html

<参考：令和７年度版 HP>

★本チラシは速報版のため、申請時には必ず豊田市ホームページに記載の内容をよくご確認ください。

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～豊田市人材活躍支援補助金

p.230

①人材育成事業

補助限度額 20 万円 ⇒ イキイキ事業所（直近3年度以内） SDGs 認証（シルバー以上） 40 万円

補助率 1/2 ⇒ 建設業、運輸業、郵便業、医療、福祉、警備業 2/3

補助対象事業	経営力の強化又は技術力の向上に資すると市長が認めた研修に参加する事業
補助対象外事業	豊田市が主催、共済又は開催費用について負担金などの支払いをしている研修等に参加する事業
補助対象経費	・受講料及び教材費（ただし、市内の事業所に勤務する従業員に係る受講料及び教材費に限る） ・外部講師を招いて社内研修を実施する場合の経費（詳細は豊田市人材活躍支援補助金交付要綱別表第1を参照）

②人材確保事業

補助限度額 20 万円 ⇒ イキイキ事業所（直近3年度以内） SDGs 認証（シルバー以上） 40 万円

補助率 1/2 ⇒ 建設業、運輸業、郵便業、医療、福祉、警備業 2/3

補助対象事業	（1） 就職支援等の専門事業者が主催する合同就職面接会及びインターンシップなどへ参加する事業 （2） 自社で求職者の就労意欲喚起、スキルアップを図るための見学会、体験会、研修会、インターンシップ等を実施する事業 （3） 人材確保の強化に繋がるツールを作成する事業
対象外経費	豊田市が主催、共催又は開催費用について負担金などの支払いをしている研修等に参加する事業
補助対象経費	（1） 会場費（小間料）、運搬費、通訳料、オンライン就職説明会の場合の登録料・参加料等 （2） 講師謝礼、教材費、印刷製本費、会場借上料（備品使用料を含む）、広告宣伝費、通信運搬費 （3） 人材確保のみを目的とした、ホームページの作成・改良、PR 動画の作成、パンフレットの新規作成または改正にかかる経費

③副業人材等活用事業

補助限度額 30万円 **補助率** 1/2

補助対象事業	副業・兼業人材、長期学生インターン、プロボノ人材など、雇用契約によらずに外部人材を活用する事業
補助対象経費	外部人材を仲介する専門事業者への仲介手数料、委託費、コーディネート料、専用サイト掲載料（外部人材に対して支払う報酬、交通費、保険費用等に係る費用を除く）

④事業承継・M&A事業 【通算1回限り申請可】

補助限度額 30万円 **補助率** 1/2

補助対象事業	（1） 事業承継計画作成（そのための初期診断、課題分析及びコンサルティングを含む）、企業価値の算出及び知的財産診断 （2） 自社又は自社事業を売却するための専門事業者へのマッチング登録及び仲介委託
補助対象経費	委託費（顧問料等、官公庁等への手続及びそのための書類作成並びに個別具体的な案件に関する訴訟及びトラブル対応に係る費用並びに成功報酬に係る費用を除く。）

【対 象】

□市内に主たる事業所を置く中小事業者
- ・市内に住所及び事業所を有する個人
- ・市内に主たる事業所を置く中小企業及び企業団体

※市内に主たる事業所を置く場合でも、市外事業所のみで実施する事業は対象外
※一部事業所については、限度額の引き上げ及び補助率の上乗せ有

【注意事項】

判断に迷う場合は個別にご連絡ください

□事業着手日の１カ月前までに交付申請を提出すること
□補助対象経費は税抜き金額で計算をすること
□④の事業は**通算1回限りの申請**。令和6年度までに「豊田市中小企業経営力高度化事業補助金」または令和7年度に「豊田市経営力強化支援補助金」で同事業について補助金を受けている場合は**申請不可**
□同一事業に対して、国、県又はその他の機関から補助金等を受けている場合、当補助金は対象外

2026 年 3 月作成

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～豊田市　働き方改革推進支援補助金

※当該補助金に係る予算について、令和８年３月豊田市議会定例会で可決されなかったときは、本案件は無効となります。

豊田市内の中小企業者の皆さまへ　2026 年度 速報版

豊田市働き方改革推進支援補助金

全業種の中小企業者の皆さまを対象に、以下３つの事業を支援します！

＼社内のコミュニケーションの活性化やモチベーション向上に資する取組を支援／

①働き方改革に向けた基盤づくり事業

例えばこのようなことに活用できます

- ☑ 従業員満足度調査を実施
- ☑ WEB 社内報アプリの導入・改修
- ☑ 社内ルールや福利厚生等をまとめた冊子等の作成
- ☑ 人事評価制度等の構築や見直し

＼柔軟な働き方を実現させるための取組を支援／

②働く場所・時間の多様化促進事業

例えばこのようなことに活用できます

- ☑ テレワークを実施するために必要な WEB 会議機器等の導入
- ☑ 従業員がコワーキングオフィス等を利用するための登録料

＼誰もが働きやすく働き続けられる職場環境づくりに係る取組を支援／

③多様な人材活躍推進事業

例えばこのようなことに活用できます

- ☑ 視覚障がい者用拡大読書器の購入
- ☑ 外国人の従業員のために社内マニュアルや標識類等の翻訳

【お問い合わせ先】
豊田市 産業部 産業人材活躍課
（〒471-8501　豊田市西町 3-60　西庁舎７階 ）
電話　0565-34-6774　　FAX　0565-35-4317
Email　s-jinzai@city.toyota.aichi.jp
ホームページ：https://www.city.toyota.aichi.jp/jigyousha/kigyoyuchi/1026482/1063651/index.html

<参考：令和７年度 HP>

★本チラシは速報版のため、申請時には必ず豊田市ホームページに記載の内容をよくご確認ください

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～豊田市　働き方改革推進支援補助金

p.232

【対 象】
□市内に設置する事業所に常時使用する従業員が在籍し、かつ市内に主たる事業所を置く
中小事業者
・市内に住所及び事業所を有する個人
・市内に主たる事業所を置く中小企業及び企業団体
※市内に主たる事業所を置く場合でも、市外事業所のみで実施する事業は対象外

【注意事項】
判断に迷う場合は個別にご連絡ください
□事業着手日の１カ月前までに交付申請を提出すること
□補助対象経費は税抜き金額で計算をすること
□補助金の額は1会計年度で1申請者につき各事業合わせて50万円まで申請可能
申請回数は3事業とも会計年度に関わらず、通算して1回限り
例 1:令和8年度に①②③合わせて合計30万円の交付を受けた場合、次年度は本補助金に申請不可
例 2:令和8年度に①②合計50万円の交付を受けた場合、次年度は③で50万円まで申請可
□同一事業に対して、国、県又はその他の機関から補助金等を受けている場合、当補助金は対象外
□事業の実施に係る源泉徴収の支払いについては、実績報告時、支払いを証明する書類が提出できない場合(特例納付などにより年度内に支払いができない場合も含む)は対象外

①働き方改革に向けた基盤づくり事業(補助限度額:50 万円 、補助率1/2)

※一部限度額10万円

上乗せ補助率 2/3

建設業、運輸業、郵便業、医療（看護業を含む）、福祉（介護業や保育業を含む）、警備業を事業として営む中小企業者が、当該業種に係る補助事業を行う場合

補助対象事業	補助対象経費
（１）従業員のニーズ及び満足度の調査や分析を行う事業	現状分析（従業員へのアンケート等による調査・分析）に係る謝金、委託料、印刷製本費、システムやソフトウェア等の導入・改修費（ただし、使用料は除く。）
（２）従業員へ社内制度等を周知する事業	従業員向けの社内制度や福利厚生をまとめたツール（パンフレット、社内イントラネット等）に係る作成費、印刷製本費、システムやソフトウェア等の導入・改修費（ただし、使用料は除く。）
（３）社内のコミュニケーションや情報共有・連携を促進する事業	企業と従業員、また従業員同士の相互理解を目的としたツール（社内SNS、イントラネット等）に係るシステムやソフトウェア等の導入・改修費（ただし、使用料は除く。）
（４）給与・賃金、人事評価制度の構築や見直しに関する事業 10万円	給与・賃金、人事評価制度の構築や見直しに関する相談に係るコンサルティング費用（ただし、顧問料は除く。）
（５）給与・賃金、人事評価制度に関する就業規則等を作成する事業 10万円	給与・賃金、人事評価制度に関する就業規則等の作成に係る謝金、委託料（ただし、顧問料は除く。）

②働く場所・時間の多様化促進事業(補助限度額:50 万円 、補助率1/2)

※一部限度額10万円

上乗せ補助率 2/3

建設業、運輸業、郵便業、医療（看護業を含む）、福祉（介護業や保育業を含む）、警備業を事業として営む中小企業者が、当該業種に係る補助事業を行う場合

補助対象事業	補助対象経費
（１）事業所以外の場所での勤務を認めるテレワークを新たに導入する事業	① テレワーク導入に必要な機器（WEB 会議機器、社内のパソコンを遠隔操作するための機器、社外で従業員（ただし、代表者、事業主、雇用関係にない役員及び家族従業員を除く。）が使用するパソコンやスマートフォン等）の導入経費（ただし、使用料は除く。） ② テレワーク導入に必要な勤怠管理もしくはセキュリティ対策のためのシステムやソフトウェア等の導入経費（ただし、使用料は除く。）
（２）働く場所の多様化事業	従業員（ただし、代表者、事業主、雇用関係にない役員及び家族従業員を除く。）がコワーキングオフィス等を利用（ただし、事業所としての利用は除く。）する際に係る登録料（ただし、使用料は除く。）
（３）働く時間の柔軟化事業 10万円	働く時間の柔軟化に伴うシステムやソフトウェア（勤怠管理システム等）の導入経費（ただし、使用料は除く。）
（４）働く場所・時間の多様化に関する就業規則等を作成する事業	働く場所・時間の多様化に関する就業規則等の作成に係る謝金、委託料（顧問料は除く。）

※機器の購入費のみ、2者の見積書の提出を必須とする。
※機器については、1 点につき『税抜2万円以上 20 万円以下』が対象。
※(1)～(3)については就業規則等の作成、改定を伴うことが必要(実績報告時に提出)。

③多様な人材活躍推進事業(補助限度額:50 万円 、補助率1/2)

※一部限度額10万円

上乗せ補助率 2/3

建設業、運輸業、郵便業、医療（看護業を含む）、福祉（介護業や保育業を含む）、警備業を事業として営む中小企業者が、当該業種に係る補助事業を行う場合

補助対象事業	補助対象経費
（１）多様な人材の就労環境を整備するための事業 【多様な人材】 高齢者、障がい者、性的マイノリティ、外国人、副業、兼業人材	①多様な人材の就労環境を整備するために必要な事業所の施設・設備等の工事費（ただし、事業用設備や補助事業者の事業に本来必要な施設、自宅との共有部分に係る設備や施設と判断されるものは除く。） ②就労支援機器等の導入・購入費（ただし、使用料は除く。） ③多様な人材の活躍推進に係る就業規則や社内マニュアル、社内掲示物等の通訳翻訳費、委託費、印刷製本費 ④多様な人材の就労支援に係る外部専門人材への謝金、委託料（ただし、雇用関係にある従業員への謝金や委託料は除く。）
（２）多様な人材の活躍推進制度の構築や見直しに関する事業 10万円	多様な人材の活躍推進制度の構築や見直しに関する相談に係るコンサルティング費用（ただし、顧問料は除く。）
（３）多様な人材の活躍推進制度に関する就業規則等を作成する事業 10万円	多様な人材の活躍推進制度に関する就業規則等の社内規定の作成に係る費用（ただし、顧問料は除く。）

2026 年 3 月作成

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～豊田市　新エネルギー活用促進補助金

p.233

豊田市新エネルギー活用促進補助金

再生可能エネルギー発電設備と
再生可能エネルギー由来水素活用設備の導入を支援します

豊田市内で製造業又は運輸業を営む中小企業者又は中堅企業が、再生可能エネルギー発電設備（太陽光発電設備など）や再生可能エネルギー由来水素（グリーン水素※）を活用した水素活用設備を導入するにあたり、その費用の一部を補助します。（自家消費に限る。）※条件付きでグリーン水素以外の利用も認めます。

【再生可能エネルギー発電枠】SDGS認証のゴールド又はシルバー以上で上乗せあり！

補助限度額　3,000万円（SDGs認証で4,000万円）
補助率　　1／2　　（SDGs認証で2／3）

補助対象事業	再エネ発電設備等（太陽光発電設備、蓄電池、充電器等）を導入する事業
補助対象経費	設備費、工事費（建物補強工事費含む） 調査費、設計費等

【再生可能エネルギー由来水素活用枠】

補助率　　1／2

補助対象事業（補助限度額）	再エネ由来水素活用設備等を導入する事業
	◇再生可能エネルギー由来水素発電システム（限度額1億円）
	◇純水素型燃料電池（限度額6,500万円）
	◇水素燃料ボイラー（限度額4,700万円）
	◇温水発生機（限度額3,200万円）
	◇水素バーナー（限度額4,200万円）
補助対象経費	設備費、工事費（建物補強工事費含む） 調査費、設計費等

※補助要件に関する詳細はホームページや要綱、要領をご確認ください。
予算の範囲内での交付です。別途、導入設備の規模に応じた上限額があります。

対象業種

製造業又は運輸業（※1）
※1　運輸業の一部が対象です。対象となる業種についてはお問合せください。

対象事業者

下記の1，2のどちらかに該当する者
1　市内に事業所を置く中小企業者
　・市内に住所及び事業所を有する個人　・市内に事業所を置く中小企業及び企業団体
2　市内に事業所を置く中堅企業者

注意事項

・自己所有、自家消費が対象です。
・中古品は対象外です。
・売電等は認めません。
・補助対象経費は消費税及び地方消費税を除き、300万円以上であること
・水素活用設備を除き、原則市内に本店等を有する事業者に発注すること
・水素活用設備等を導入する場合は、同一事業所内に再生可能エネルギーによる発電設備を所有すること
・水素燃料ボイラー、温水発生機、水素バーナーは水素専焼のみを対象とし、低NOx型小規模燃焼機器の推奨ガイドライン適合機種であることを条件とします。
・将来的に、使用する水素を再エネ由来水素に切り替えることを条件に、再エネ由来水素の基準を満たさない水素の利用も認めます。
・その他、導入機器に対して条件があります。要綱、要領を確認してください。

申請から交付までの基本的な流れ

問い合わせ先

第2版　令和7年4月1日作成

豊田市役所　産業部　産業振興課
（〒471-8501　豊田市西町3丁目60番地　豊田市役所西庁舎7階）
電話　0565-34-6641　FAX　0565-35-4317
E-mail　kigyo-yuchi@city.toyota.aichi.jp

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～豊田市　工場等の新増設や設備投資に対する支援策

p.234

工場等の新増設や設備投資に対する支援策

県補助金と併用の場合
＼県内最大級の 30 億円／

①【奨励金・補助金の種類】 ※以下のうち1つを選択すること。

奨励金名	対象業種(※1)	対象分野(※2)	対象事業	投資規模要件(※3)	対象資産	奨励金の交付額			その他主な要件等
						奨励金額	上乗せ補助	交付限度額	
成長産業立地奨励金	・製造業 ・ソフトウェア業	市場規模拡大分野	工場 研究開発施設	＜中小企業・中堅企業＞ 2,000 万円以上 ＜大企業＞ 25 億円以上	土地 家屋 償却資産	対象資産の取得額の 20%の額	・産業集積地区(※4)又は特定地域(※5)での立地　:+5% ・県外からの立地:+5%	20 億円	・事業規模の拡大又は生産性の向上を目的としていること。 ・壁面後退が必要な場合あり。 ・愛知県新あいち創造産業立地補助金 B タイプと併用すること。
設備投資奨励金	・製造業 ・ソフトウェア業 ・完全人工光型の野菜等工場 ・製品の製造に係るサービス業 ・製品の製造に係る情報通信業 ・ファブレス事業	―	工場 研究開発施設	＜中小企業＞ 1,000 万円以上 ＜中堅企業・大企業＞ 3億円以上	償却資産	＜中小企業＞ 対象資産の取得額の 20%の額 ＜中堅企業・大企業＞ 対象資産の取得額の 10%の額	市場規模拡大分野:+10%	5億円	・事業規模の拡大、生産性の向上又は温室効果ガスの排出量削減を目的としていること。 ・壁面後退が必要な場合あり。
創造産業立地補助金	・製造業 ・ソフトウェア業	次世代成長分野 集積産業	工場 研究開発施設	＜中小企業＞ 1億円以上 ＜中堅企業＞ 1億円以上 ＜大企業＞ 25 億円以上	家屋 償却資産	＜中小企業＞ 対象資産の取得に係る費用の 10%(みなし大企業の場合は8%)の額 ＜中堅企業＞ 対象資産の取得に係る費用の5%(みなし大企業の場合は4%)の額 ※愛知県から同額を交付 ＜大企業＞ 対象資産の取得に係る費用の4%の額 ※愛知県から同額を交付	―	＜中小企業＞ 10 億円 ＜中堅企業＞ 5億円 ＜大企業＞ 5億円	・愛知県新あいち創造産業立地補助金 A タイプの交付対象となること。 ・愛知県内に 20 年以上かつ豊田市内に 10 年以上立地していること。 ・常時雇用する従業員の維持 中小企業:25 人以上 中堅企業:25 人以上 大企業:50 人以上
21 世紀高度先端産業立地補助金	・製造業 ・ソフトウェア業	高度先端産業分野	工場	＜中小企業＞ 2億円以上	家屋 償却資産	対象資産の取得に係る費用の 10%(みなし大企業の場合は8%)の額 ※償却資産のみの場合は5%(みなし大企業の場合は4%)の額	―	10 億円	・愛知県 21 世紀高度先端産業立地補助金の交付対象となること。

②【工場等の新増設や設備投資に伴い土地を取得する場合の補助金】 ※上記①のうち、「創造産業立地補助金」又は「21 世紀高度先端産業立地補助金と併用すること(単独申請不可)。

奨励金名	対象事業	対象資産	奨励金の交付額			その他主な要件
			奨励金額	上乗せ補助	交付限度額	
用地取得補助金	・豊田市創造産業立地補助金の補助事業 ・豊田市 21 世紀高度先端産業立地補助金の補助事業	土地	対象資産の取得額の 10%の額	―	1億円	・産業集積地区内の土地を取得する場合に限る。

【注意】事業着手の 30 日前までに奨励事業者の指定申請を行う必要があります。事業着手の定義は案件ごとに異なるため、お早めに御相談ください。

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～豊田市　工場等の新増設や設備投資に対する支援策

※1 対象業種でいう「完全人工光型の植物等工場」、「製品の製造に係るサービス業」、「製品の製造に係る情報通信業」、「ファブレス事業」とは以下の事業をいいます。

業種	定義
完全人工光型の野菜等工場	閉鎖された施設内において、太陽光を利用せず、光、温度その他の生育環境を高度に制御し、野菜又は果物を計画的かつ安定的に生産する事業
製品の製造に係るサービス業	日本標準産業分類　大分類L－学術研究、専門・技術サービス業 中分類：専門サービス業、技術サービス業 例）工業デザイン、製品や素材の性能評価や試験
製品の製造に係る情報通信業	日本標準産業分類　大分類G－情報通信業 中分類：情報サービス業 例）製造品に搭載する基盤やシステムの開発
ファブレス事業	製品の企画又は設計に関連する知的財産の所有権を有する事業者が、製品の製造に係る研究、開発、試験等を行う事業

※2 対象分野でいう「市場規模拡大分野」、「次世代成長分野」、「集積産業」、「高度先端産業分野」とは以下の分野等をいいます。

分野	定義
市場規模拡大分野	①次世代自動車関連分野（自動車関連を含む。）、②航空宇宙関連分野、③環境・新エネルギー関連分野、④健康長寿関連分野、⑤情報通信関連分野、⑥ロボット関連分野のうち、市場規模が直近2年で25%以上拡大していると認められるもの
次世代成長分野	①次世代自動車関連分野（自動車関連を含む。）、②航空宇宙関連分野、③環境・新エネルギー関連分野、④健康長寿関連分野、⑤情報通信関連分野、⑥ロボット関連分野
集積産業	①輸送機械関連産業、②電気・電子機器関連産業、③機械・金属関連産業、④健康長寿関連産業、⑤新エネルギー関連産業、⑥農商工連携関連産業、⑦食料・飲料品関連産業、⑧住宅・建築物・同設備関連産業
高度先端産業分野	①航空宇宙関連分野、②環境・新エネルギー関連分野、③健康長寿関連分野、④情報通信関連分野、⑤先端素材関連分野、⑥ナノテクノロジー関連分野、⑦バイオテクノロジー関連分野、⑧その他市長が認める分野

※3 投資規模要件でいう「中小企業」、「中堅企業」、「大企業」とは以下の企業をいいます。

規模	定義		
中小企業	業種	資本金の額又は出資の総額	常時使用する従業員の数
	製造業等その他の業種	3億円以下	300 人以下
	卸売業	1億円以下	100 人以下
	サービス業	5,000 万円以下	100 人以下
	小売業	5,000 万円以下	50 人以下
	※一方又は両方が基準以下の会社が『中小企業』に該当する。		
中堅企業	常時使用する従業員数が 2,000 人以下の企業（中小企業を除く。）		
大企業	中小企業及び中堅企業のいずれにも該当しない企業		

※4 「産業集積地区」とは、工業地域及び工業専用地域のほか、次の①～④の地区をいいます。

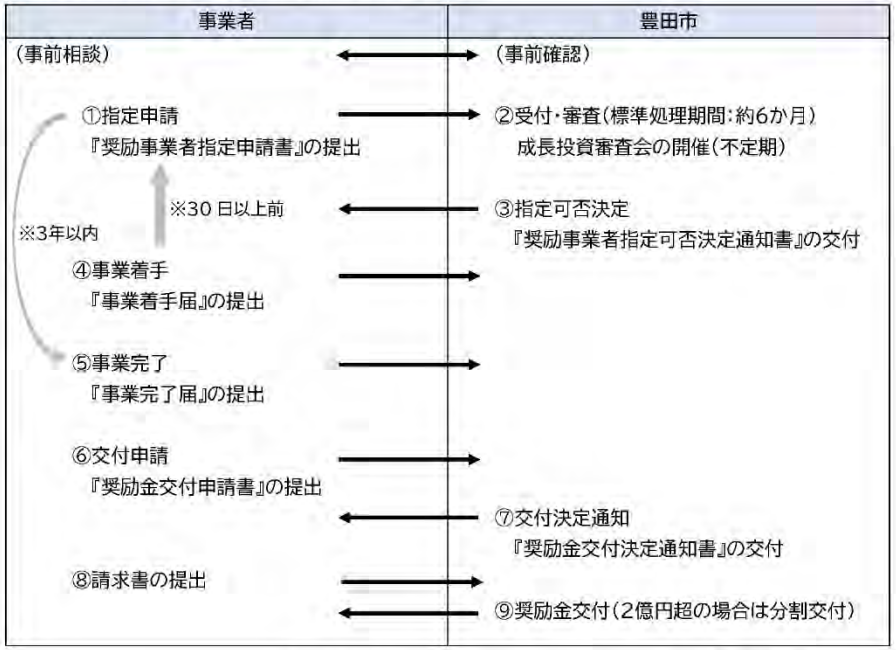
①対象 IC の料金徴収所又は一般道路への出入口から 1.1 ㎞以内の区域
②大規模既存工場（20ha 以上の工場等）
③大規模既存工場の隣接地
④大規模既存工場の境界の周囲 1.1km 以内の区域

【対象 IC】

道路名	IC 名
東名高速道路	豊田上郷 SIC
伊勢湾岸自動車道路	豊田東 IC、豊田南 IC、刈谷 SIC
東海環状自動車道	豊田藤岡 IC、豊田勘八 IC、豊田松平 IC
猿投グリーンロード	八草 IC、八草東 IC、西広瀬 IC、枝下 IC

※5 「特定地域」とは、平成 17 年の合併前の旧藤岡町を除く旧町村のうち、産業集積地区を除く地域をいいます。

奨励金申請手続の流れ（事前相談～奨励金交付）



＜発行＞令和7年4月 25 日　第2版
豊田市 産業部 産業振興課 立地促進担当
☎0565-34-6641
✉kigyo-yuchi@city.toyota.aichi.jp

© 株式会社道家経営・法務事務所

新城市（愛知県）の中小企業向けの代表的補助金

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～新城市　展示会等出展支援事業補助金

p.237

新城市展示会等出展支援事業補助金

製品・技術等の販路拡大のため、展示会等に出展する市内事業者に対して、その出展料の一部を補助します！

1. 補助対象者

次のいずれにも該当する方

（1）市内において事業を営む事業者の方

（2）市税の滞納のない方

2. 補助対象事業

製品、技術等の販路拡大を目的とした展示会等へ出展する事業

※展示会等とは市外（国内外）で行われる出展社数が10以上予定されている展示会、見本市、博覧会等になります。（オンラインによる展示会等を含む）

※出展する期間の始期と終期が同一年度内のものに限ります

3. 補助対象経費

展示会等の小間料金（オンライン展示会等においては登録料、参加料）

及び　展示装飾代、オプション備品

※主催者に支払う費用に限ります

※小間料金に出展に関する付帯費用が含まれる場合は、当該費用を含みます

※主催者に支払わない展示品製作費、プロモーションコンテンツ制作費、運搬費、旅費、宿泊費、保険料等は、補助対象経費に含まれません

※補助対象経費が、国、県、その他の助成制度により補助金等の交付を受けている場合は対象外

補助対象経費が異なる場合は対象となります

4. 補助金額

補助対象経費の2分の1

※上限35万円

※千円未満の端数が生じる場合は千円未満切り捨て

※年度内は1回限りの申請となります。

5. 申請

展示会等への出展日までに、必要書類を新城市役所 産業政策課へ提出してください。

※出展日の2週間前までに事前相談をお願いします。

新城市展示会等出展支援事業補助金
申請～交付の流れと必要書類

■出展前

①展示会等への出展日までに、以下の提出書類を産業政策課へ提出してください。

※出展日の2週間前までに事前相談をお願いします。

※様式は、新城市ホームページ（トップページ→産業ビジネス→国内外の展示会等に出展する市内事業者への補助金制度）からダウンロードしてください。

- 新城市展示会等出展支援事業補助金交付申請書（様式第1）
- 収支予算書（様式第2）
- 補助対象経費が確認できる書類（出展募集案内の写し等）
- 市税の滞納がないことを証する書類

②市から申請者宛に新城市展示会等出展支援事業補助金交付決定通知書を交付します。

◆出展後

③展示会等に出展後、出展日から起算して20日以内又は補助金交付決定日の属する年度の翌年度の4月10日のいずれか早い期日までに以下の提出書類を産業政策課へ提出してください。

※様式は、新城市ホームページ（トップページ→産業ビジネス→国内外の展示会等に出展する市内事業者への補助金制度）からダウンロードしてください。

- 新城市展示会等出展支援事業実績報告書（様式第10）
- 収支決算書（様式第11）
- 補助対象経費の支払いを確認できる書類（補助対象経費に係る領収書の写し等）
- 展示会等への出展内容を確認できる書類（当日の出展ブースの写真等）

④市から申請者宛に新城市展示会等出展支援事業補助金確定通知書を通知します。

⑤新城市展示会等出展支援事業補助金請求書を産業政策課へ提出してください。

⑥請求に基づき速やかに補助金を交付します。

お問い合わせ先

新城市役所　産業振興部　産業政策課

電　話　0536－23－7634

メール　shoukou@city. shinshiro. lg. jp

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～新城市　創業支援等事業補助金

p.238

新城市創業支援等事業補助金

新城市では、市内産業の振興と地域の活性化を図るため、新たに市内で事業を開始する創業者に対し、創業にかかる経費の一部を補助します。

１．補助対象者

創業する場合

①市内で個人事業の開業届出を行う者、もしくは株式会社等の設立を行い、その代表者となる者であること

②特定創業支援事業を受け、新城市から証明書の交付を受けた者であること

事業承継・第二創業をする場合

既に事業を営んでいる個人若しくは法人の後継者が先代から事業を引き継いだ場合に、現在行っている事業の全部又は一部を継続して実施しつつ、日本標準産業分類の中分類において、当該事業と異なる分野に進出する者であること

２．補助率・補助上限額

補助率：補助対象経費の２分の１　補助上限額：20 万円

３．補助対象経費

○設備費

市内の店舗・事業所の開設・改修に伴う内外装工事費、設備工事費、機械装置・備品の購入費、空き店舗・空き家の改修に伴う廃材処分・解体費

○広告宣伝費

販路開拓にかかる広告宣伝費、パンフレット制作費、その他補助対象事業の広報を目的としたもの

○専門家謝金

補助対象事業実施の ために支払った専門家への謝金、知的財産権等関連経費

×補助対象とならない経費の一例

・人件費　・旅費　・マーケティング調査費　・消耗品費

・汎用性が高く使用目的が補助対象事業の遂行に必要なものと特定できないもの（パソコン、車輌、書籍、カメラ、スマートフォン、タブレット端末、プリンタ、エアコン、各設備・備品のリース料　など）

・１単位あたり５万円未満のもの

・第二創業者による申請のうち、新たに取組む事業と関係のない活動に係る費用

◎問合せ先　産業振興部産業政策課　TEL：0536-23-7634

要綱、申請様式などは市ＨＰ（右のＱＲコード）よりご確認ください⇒

© 株式会社道家経営・法務事務所

知立市（愛知県）の中小企業向けの代表的補助金

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～知立市 【新規創業事業補助金】

p.240

【新規創業事業補助金】 改装費・家賃補助事業

- 知立市商工会では、事業者が市内に新規に賃借することにより事務所等を開設し、事業を始める際の改装に係る費用及び賃借に係る費用を補助しています。
- 対象となる創業者
  - 知立市内の賃室で新規創業見込みの者
  - 知立市商工会に加入見込の者
  - 創業計画を有すること
  - 市税を滞納していないこと
  - 営業に必要な許可等が取得させている者
  - 反社会勢力（暴力団等）の関係者でないこと
  - 既にこの制度による補助を受けていないこと
- 対象となる空き店舗
  - 事業を営むことを目的とした市内空き店舗。
  - 貸工場、貸倉庫、住居用貸室（兼用を含む）、貸し主が3親等以内の親族の場合は対象外。
- 補助対象改装費
  - 内装工事、外装工事、給排水工事、電気工事、備品の設置等に係る費用
- 補助金額
  - 補助率：改装費及び家賃の50%
  - 限度額：改装費 60万円
  - 家賃 1月当たり最高3万円（開業後12月分を限度とする）

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～知立市 【知立市カーボンニュートラル推進事業者支援補助金】

p.241

- 知立市では、事業者が実施するカーボンニュートラルの推進を図り生産性向上に資するための省エネルギー及び再生可能エネルギー設備等の導入や次世代自動車の購入等に係る費用を補助します。(※予算枠に達した場合は受付終了)
- 対象となる事業者:市内に本社または主たる事業所を有する中小企業者
- 補助対象経費・補助要件(国、地方公共団体、その他の団体等から補助金等の助成措置を受けたときは、補助対象経費から控除)

1. 省エネルギー診断の実施
- 補助対象経費:当該年度に実施した省エネルギー診断の診断、算定費、専門家の派遣に係る費用等の自己負担額
- 補助要件:補助対象経費の総額が10万円を超えるものに限る
- 補助額:補助率1/2、上限10万円(千円未満切捨て)

2. 省エネルギー設備等の導入
- 燃料、原材料等の使用料削減につながるエネルギー消費効率の高い設備等を導入する際の以下の費用を補助。
- 補助対象経費:①設備費、附帯設備費、②既存の設備の改修費、③設備の更新又は既存の設備を改修するのに必要な調査費及び設計費、④設備等の運搬費、⑤設備の更新又は既存の設備を改修するのに必要な工事費(附帯設備設置工事費も含む)、⑥既存設備の撤去処分費
- 補助要件:①交付申請日以前3年以内に受診した省エネルギー診断に基づき実施するもの (当該年度中に国等から省エネルギー設備等の導入に関連する補助金の交付決定を受けている事業は除く)、②新規設備導入のみは対象外とする(既存設備を撤去して、建て替え・移転後の新たな事業所へ設備を導入する場合を除く)、③自宅兼事務所など居住部分と事業部分の電気代等使用エネルギーが明確に分かれていない家屋に対する取り組みにかかる経費は対象外とする、④補助対象経費の総額が10万円を超えるものに限る、⑤中古品およびリース品は対象外とする
- 補助額:補助率1/3、上限50万円(千円未満切捨て)

3. 再生可能エネルギー設備等の導入
- 再生可能エネルギーを電気に変換し発電する設備、充電器、蓄電池及びその他発電設備に付随又は連携する設備を導入する際の以下の費用を補助します。
- 補助対象経費:①設備費、附帯設備費、②設備の導入に必要な調査費及び設計費、③設備等の運搬費、④設備の導入又は更新に必要な工事費(附帯設備設置工事費も含む。)及び建物補強等工事費、⑤既存設備の撤去処分費
- 補助要件:①交付申請日以前3年以内に受診した省エネルギー診断に基づき実施するもの (当該年度中に国等から再生可能エネルギー設備等の導入に関連する補助金の交付決定を受けている事業は除く)、②発電した電力を事業の用に自ら消費し、売電しないこと、③自宅兼事務所など居住部分と事業部分の電気代等使用エネルギーが明確に分かれていない家屋に対する取り組みにかかる経費は対象外とする、④補助対象経費の総額が10万円を超えるものに限る、⑤中古品およびリース品は対象外とする
- 補助額:補助率1/3、上限50万円(千円未満切捨て)

4. 次世代自動車の購入等
- 補助対象経費:購入等する次世代自動車の車両本体価格(車両本体価格の値引きがあったときは、当該値引き後の金額)
- 補助要件:
- ①FCV/EV/PHVで、電気自動車等充給電システム(V2H)または外部給電器(V2L)を経由して、あるいは車載コンセントから電力を取り出せる機能(以下「外部給電機能」という)を有するもの。②次世代自動車の新車を自らが行う事業の用に供する目的で購入又はリース(サブスクリプションを含む。)契約をしていること。③補助金交付を受けようとする年度の4月1日以後に新車登録していること。④当該次世代自動車を継続して3年以上使用すること。
- 補助額: ①FCV:1台につき20万円、②EVまたはPHV:1台につき5万円

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～知立市 【知立市オフィス開設等補助金】

p.242

- 多様な産業集積及び雇用機会の拡大を促進し、経済の活性化を図るため、市内でオフィスを開設する事業者に対し、固定資産の取得費用やオフィスの賃料等の一部を補助します。

(1)対象要件

1. オフィスは、※特定業務施設(①事務所、②研究所、③研修所)であること。
   - ①事務所のうち、次に掲げるいずれかの部門に該当する本社業務を行う施設のこと(調査及び企画部門、情報処理部門、研究開発部門、国際事業部門、情報サービス事業部門、その他管理業務部門)
   - ②研究所のうち、研究開発で重要な役割を担う施設のこと
   - ③研修所のうち、人材育成で重要な役割を担う施設のこと
2. 本社業務従事者及び新規等常用雇用者それぞれの人数が、次の要件を満たすこと。
   - 中小企業者の場合:各1人以上
   - 中小企業者以外の場合:各5人以上
3. 会社の設立登記の日から5年以上経過していること。
4. オフィスで行う事業は、オフィス開設日から5年間継続すること。

(2)補助内容

1. オフィス開設補助金

対象企業:オフィスを新設する企業

補助内容:

所有型	固定資産(家屋、償却資産)取得費用の3%以内	補助上限:5,000万円
賃貸型	月額賃料の50%以内を12か月分	補助上限:月額10万円

2. オフィス改修等補助金(1. オフィス開設補助金の実施に伴う場合に限る)

対象企業:空き家※を改修又は解体してオフィスを開設する企業

(※概ね1年以上利活用されていない家屋(賃貸物件除く))

補助内容:

空き家の改修等の工事に要した費用の50%以内	補助上限:100万円

3. 本社設置補助金(1. オフィス開設補助金の実施に伴う場合に限る)

対象企業:開設するオフィスに本社を構える企業	補助金:100万円

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～知立市 【知立市中小企業人材確保支援補助金】

p.243

- 知立市では、中小企業が必要とする人材確保を支援するため、就職情報サイトを利用した求人及び市外で開催される合同企業説明会の出展に係る費用を補助します。

補助対象:対象となる事業者:市内に本社または主たる事業所を有する中小企業者

補助対象経費・補助額:
　補助対象経費:①就職情報サイトへの掲載料、②合同企業説明会の出展料
　補助額: 補助率2分の1(千円未満切捨て)、上限20万円

同一年度内に両事業(就職情報サイトへの掲載、合同企業説明会の出展)の申請可。
ただし、補助金の上限額は同一の補助対象事業者に対して1年度につき上限20万円。

© 株式会社道家経営・法務事務所

美濃市（岐阜県）の事業者支援補助金

© 株式会社道家経営・法務事務所

美濃市民間活力創生事業

予算段階・内容は2025年度

予算規模は、2025年度と2026年度は同額

p.245

空き店舗等活用補助事業

市の商業環境の向上に資すると認められる小売業、飲食店及びサービス業で、次のいずれかに該当する事業を支援します。
(1)市内の中心市街地の区域内において、空き店舗等を新たに購入し、出店するものであること
(2)市内の空き店舗等を新たに購入または賃借して事業を営むものであること。

補助対象経費:空き店舗等の改修に係る内装工事、外装工事等の経費

補助率:4分の1以内の額(上限あり)。

6次産業化支援補助事業

第1次産業に従事する者が地域の農林水産物を利用した加工・流通・販売について新たに取り組むため、生産物の生産、加工、販売までを一体的に行う事業を支援します。

補助対象経費:地域の農林水産物を利用した加工・流通・販売に係る経費

補助率:4分の3以内の額(上限あり)。

事業再構築支援事業

市内に事業所を有する者が、令和5年度以降国の事業再構築補助金の交付決定を受けて行う、新分野展開、業態転換、事業・業種転換を行う事業を支援します。

補助対象経費:空き店舗等の改修に係る内装工事、外装工事等の経費

補助率:4分の1以内の額(上限あり)。

特産品開発等補助事業

市内において、地域資源等による特産品の開発や販売行う事業で、次のいずれかに該当する事業を支援します。
(1)新たな特産品を開発する事業
(2)既存の特産品を活用し、新たな特産品を開発する事業
(3)特産品の販売促進のための事業

補助対象経費:空き店舗等の改修に係る内装工事、外装工事等の経費

補助率:4分の3以内(上限あり)。ただし、補助対象事業の(3)に掲げる事業にあっては、補助対象経費の2分の1以内の額とする。

事業承継支援補助事業

事業承継が困難で、技術や雇用の喪失が懸念される市内の事業所において、岐阜県事業承継・引き継ぎ支援センターや独立行政法人中小企業基盤整備機構(以下、公的支援機関)の事業承継に係る支援を受け、事業承継を目的として行う事業を支援します。

補助対象経費:公的支援機関の支援を受け行う、事業承継に必要な企業分析等専門事業者への委託に係る経費(着手金のみでも可)や設備導入経費

補助率:2分の1以内の額(上限あり)。

買い物弱者対策補助事業

身近な商店の減少や高齢化等により、日常生活に必要な食料品及び日用雑貨品等の買い物が困難な状況を解消するための事業で、次のいずれかに該当する事業を支援します。
(1)店舗の新規開設を行う事業
(2)移動販売を行う事業

補助対象経費:(1)店舗の新規開設に係る経費、移動販売に使用する自動車を新規に購入もしくは改造するために必要な経費等

補助率:3分の2以内の額(上限あり)。

IT導入補助金事業(インボイス制度対応分)

市内に事業所を有するものが、令和5年度以降、国のIT導入補助金のうちデジタル化基盤導入類型の交付を受けて行う、インボイス制度に対応するためのソフトウェア等の整備事業を支援します。

補助対象経費:国のIT導入補助金の補助対象経費から交付確定額を除いた自己負担額

補助率:2分の1以内の額とし、20万円を上限とする。

2025年度の場合:
第1回申請受付　**令和7年5月30日**
第2回申請受付　**令和7年7月31日**

© 株式会社道家経営・法務事務所

笠松町（岐阜県）の事業者支援補助金

© 株式会社道家経営・法務事務所

笠松町　笠松町小規模事業者チャレンジ事業補助金

p.247

★最大100万円補助！

国の重点支援地方交付金活用事業

笠松町の商工業の未来を担う、事業者の皆様を支援します！

笠松町小規模事業者チャレンジ事業補助金

事業の目的

町内事業者の持続的な賃上げを目的として、新たな販路開拓、足元の人材不足に対応した省力化による労働生産性の向上を図るための設備投資、事業継続、人材確保・育成を支援し、地域経済の活性化及び持続的発展を図る。

対象経費

①機械装置等費、②広報費、③展示会出展費、④ウェブサイト関連費、⑤開発費、⑥借料、⑦委託、外注費、⑧専門講師等謝金、⑨専門講師等旅費、⑩人材対策費、⑪職場環境整備費

活用例

新機械の導入	チラシの作成	展示会への出展	ホームページ制作
新商品の開発	**店舗の改装**	**求人広告**	**従業員の資格取得**

補助対象経費の詳細は、公募要領を十分にご確認いただくとともに、不明点は商工会へお問い合わせください。なお、国または岐阜県の補助制度と同一内容の事業は、本補助金の対象外となり、重複申請はできません。また、申請後または交付決定後に重複が判明した場合は、採択の取消しまたは補助金の返還を求めることがあります。

●お問い合わせ・ご相談はお気軽に！

笠松町商工会 TEL:058-388-2566

〒501-6082 岐阜県羽島郡笠松町春日町15-1

対象者

対象となる事業者は、次のいずれかに該当する者とします。

（1）町内に事業所を有する法人

株式会社、合名会社、合資会社、合同会社、特例有限会社、企業組合、士業法人など

（2）町内に住所または事業所を有する個人事業主

なお、次に該当する者は補助対象外とします。

- 医師、歯科医師、助産師
- 系統出荷による収入のみである個人農業者（林業・水産業の個人事業者も同様）
- 農事組合法人
- 協同組合などの組合（企業組合および協業組合を除く）
- 医療法人、宗教法人、一般社団法人、公益社団法人、一般財団法人、公益財団法人、特定非営利活動法人、学校法人、社会福祉法人、任意団体

補助率・補助上限額

※申請は、いずれか１つの類型に限ります。複数の類型を同時に申請することはできません。

種　類	類　型	補助率	補助上限額
経営改善枠	販路開拓支援	2/3（3/4）※1	１００万円
	生産性向上支援		１００万円
	事業継続支援		１００万円
人材確保・育成枠	人材不足・人材確保支援	1/2（2/3）※2	１００万円※３

※１（　）内の補助率は、地域循環型事業として、補助対象経費の８０％以上を町内の会員事業所へ支出する場合に適用されます。

※２（　）内の補助率は、地域循環型事業として、職場環境改善などの設備導入に係る補助対象経費の８０％以上を、町内の会員事業所へ支出する場合に適用されます。

※３　技能講習やセミナー等の受講の場合は、受講者1人あたり５万円を上限とします。

スケジュール

募集期間	令和８年４月１５日（水）～６月３日（水）
採択発表・交付決定	令和８年７月１日（水）
補助事業実施期間	交付決定日～１２月１８日（金）
実績報告提出期限	事業完了（支払いまで含む）後、１ヶ月以内又は令和８年１２月２５日（金）のいずれか早い日

事業実施から補助事業終了まで流れ

注意事項

- 本補助金は、原則として事業完了後の精算払いとなります。
- 交付決定前に契約・発注・支払いを行った経費は、補助対象外となります。
- 実績報告時には、見積書・契約書・領収書等の証拠書類の提出および保管が必要です。
- 本補助金は審査があるため、申請いただいても採択されない場合があります。

© 株式会社道家経営・法務事務所

田原市（愛知県）の事業者支援補助金

© 株式会社道家経営・法務事務所

田原市　中小企業者総合支援事業補助金

p.249

【創業支援】
市内において、創業又は第二創業する中小企業者に対して、備品購入費を補助します。

【出店促進支援】
市内の空き店舗を活用して新たに商業・サービス業を営もうとする方や規模拡大を図ろうとする方に対し、改装等の経費の一部を補助します。

【6次産業化等促進支援】
市内で生産などされる農畜水産資源を活用した新商品開発や販路拡大事業を支援します。

【事業承継支援】
市内の中小企業者が円滑な事業承継を図るため、専門講師の派遣、相談会の開催等により休業および廃業を抑制するための事業を支援します。

【温泉設備整備支援】
市内において、中小企業者が本市で湧出した温泉の活用を推進するため、温泉入浴設備、浴室（脱衣室を含む。）を新規に設置し、又は改修する事業を支援します。

【通信環境整備支援】
市内において、企業等における多様な働き方に対する取組の広がりに対応するとともに、旅館・ホテル等の利用者の受入を強化するため、インターネット接続環境を整備する事業を支援します。

【移動販売導入支援】
市内の中小企業者が、販路拡大のために移動販売車又はキッチンカーを導入する際の車両改修並びに設備を設置する事業を支援します。

【専門人材受入支援】
市内の中小企業者が、経営課題の解決や事業を拡大するために副業・兼業人材を受け入れる事業を支援します。

■補助金額
補助対象経費（消費税抜額）の**2分の1**以内
（温泉設備整備および専門人材受入を除く各項目**上限50万円**、温泉設備整備**上限100万円**、専門人材受入**上限25万円**）
（注）補助金額は予算額に応じて決定しますので、必ずしも申請額と同額を保証するものではありません。

例　新規創業者が空き店舗を活用し、飲食店を開店する。
備品　　60万円（税抜き）×1／2＝30万円
内装費　200万円（税抜き）×1／2＝50万円（上限額）
補助総額　80万円

■受付期間
令和7年4月1日から（配当予算終了次第締め切ります。）
（注）補助金交付決定後に事業に着手し、令和8年3月31日までに完了することが条件です。

© 株式会社道家経営・法務事務所

田原市　中小企業者総合支援事業補助金

p.250

【移動販売導入支援事業】

移動販売車又はキッチンカーの新たな導入に伴う車両改修費又は設備費の一部を補助し、地域における販路拡大に取り組む中小企業者又は個人を支援します。

補助対象者	【法人】田原市内に本店を有する者で田原市内に店舗、工場、事務所、営業所等を有する者。 【個人】田原市の住民基本台帳に記録されている者で田原市内に店舗、工場、事務所、営業所等を有する者。
補助対象経費	【車両改修費】 （例）設備設置用改修費、ガス・水道・電気工事費、販売用カウンター・屋根設置費、車両塗装・ラッピング費用など ※車両本体の購入費は対象としない 【設備費】 （例）コンロ、シンク、冷蔵庫、給水用タンクなどの設備の設置に係る費用
補助率・補助限度額	1/2 50万円

【専門人材受入支援事業】

マーケティング、経営企画、商品開発などの専門的知識を有する副業・兼業人材を受け入れるための費用を補助することにより、副業・兼業人材の受入を促進し、中小企業の経営課題解決、事業の拡大を支援します。

補助対象者	経営課題解決、事業拡大のため、愛知県プロフェッショナル人材戦略拠点に登録された副業・兼業人材の有料人材紹介会社を介し、雇用・業務委託等を行った市内中小企業者。
補助対象経費	副業・兼業人材とマッチングを行う事業者に支払う仲介サービス利用料、専門人材の旅費（1 回分）、専門人材に支払う謝礼・委託料等 ※ 年度内に支払いが完了するもの、またマッチングが成立することが条件
補助率・補助限度額	1/2 25万円

© 株式会社道家経営・法務事務所

恵那市
商工振興補助金

＜恵那の魅力を広めるために、新商品・サービスを開発、PRしたい＞
1.新商品・サービス開発支援事業 ～恵那のブランド力向上のための新商品・サービスの開発を支援～
2.えなブランドPR推進事業 ～えなブランド認定品のPR活動を支援～

＜起業・創業したい＞
3.起業支援事業 ～新たな事業の始まりを支援～

＜新たな事業を展開したい、店舗や事業所等を増やしたい＞
4.新事業チャレンジ応援事業 ～新分野への挑戦や既存事業の転換を支援～
5.既存事業拡大支援事業 ～空き店舗活用や事業所増設による既存事業活動の拡大を支援～

＜空き店舗・空き家を活用したい＞
6.空き店舗・空き家有効活用促進事業 ～既存施設活用促進と事業用地確保を支援～

＜事業を引き継ぎたい＞
7.事業承継支援事業 ～事業の承継を支援～

＜新たな取引先を見つけたい、パートナーと開発・販路開拓をしたい＞
8.企業展等出展支援事業 ～新たな取引探しを支援～
9.企業連携開発事業 ～新商品・新製品・サービスの開発および販路開拓を支援～

＜業務を効率化したい、外部人材を活用して経営改善をしたい＞
10.デジタル化支援事業 ～新たな生活様式に対応、生産性向上を支援～
11.副業人材活用支援事業 ～副業人材活用によるイノベーション創出を支援～

＜エネルギー使用量・温室効果ガスの削減に取り組みたい、カーボンオフセット商品を生み出したい＞
12.省エネルギー設備導入支援事業 ～カーボンニュートラルに向けた取り組みを支援～
13.環境価値創出支援事業 ～再生可能エネルギーの利用促進を支援～

＜災害に強い事業所運営をしたい＞
14.防災機能整備支援事業 ～災害等の緊急事態に備える取り組みを支援～

＜市外から新たにIT関連事業所等を設置し、事業を行いたい＞
15.情報サービス産業等立地促進事業 ～情報サービス産業の展開を支援～

＜新たな制度で事業所を応援＞
16.ふるさと納税3.0を活用したプロジェクトを応援事業 ～寄付が地域を動かす新しい形～

© 株式会社道家経営・法務事務所

恵那市商工振興補助金

恵那市商工振興補助金（令和8年度）
https://www.city.ena.lg.jp/soshikiichiran/shokokankobu/shokoka/1_2/1423.html

補助対象となる事業者

恵那商工会議所、恵那市恵南商工会が推薦する市内事業者で、市民税・法人税等を完納している者

補助対象となりうる者	補助対象にならない者
・会社および会社に準ずる営利法人 （株式会社、合名会社、合資会社、合同会社、特例有限会社、企業組合・協業組合） ・個人事業主（商工業者であること） ・一定の要件を満たした特定非営利活動法人（※注） ※注：特定非営利活動法人は、以下の要件を満たす場合に限り、補助対象者となり得ます。 （1）法人税法上の収益事業（法人税法施行令第5条に規定される34事業）を行っていること （2）認定特定非営利活動法人でないこと	・医師、歯科医師、助産師 ・系統出荷による収入のみである個人農業者 （個人の林業・水産業者についても同様） ・協同組合等の組合（企業組合・協業組合を除く） ・一般社団法人、公益社団法人 ・一般財団法人、公益財団法人 ・医療法人　・宗教法人　・学校法人 ・農事組合法人　・社会福祉法人　・任意団体 ・風俗営業等の規制および業務の適正化等に関する法律第二条第一項第四号、第五号および性風俗関連特殊営業に該当する事業者等

補助申請の受付期間

令和８年４月１日（水曜日）～ 令和９年３月19日（金曜日）　**※予算の範囲を超えた時点で受付終了**

補助対象となる事業期間

補助金交付決定日 ～ 令和９年３月31日（水曜日）
※令和９年３月31日までに製作・工事など事業に係るすべてが完了し、経費の支払いが終わっているもののみが対象

補助額

同一事業について国や県および他の団体等から補助金を受けた場合は、その補助対象額を除いた経費を対象とする。
対象経費から他の補助金等を控除した額のうち、市内業者へ発注した経費の 1/2 以内、
市外業者へ発注した経費の 1/4 以内（8.企業展等出展支援事業、10.デジタル化支援事業、11.副業人材活用支援事業、12.省エネルギー設備導入支援事業、13.環境価値創出支援事業、15.情報サービス産業等立地促進事業、は除く）、
で計算した額。
補助対象経費は事業に直接要した経費のみ。
※消費税は補助対象外。 補助額は千円未満切捨。 メニューごとに上限額あり。

成果物等には、「この事業は恵那市商工振興補助金の交付を受けています」と記載してください。

補助金の利用回数

１事業者様に申請いただける回数は、単年度に１回のみ。
なお、えなブランド認定に係る事業については単年度に２回までの申請が可能。
同一経費に対して、恵那市観光振興補助金等の市の他補助金との併用はできません。

補助金申請から補助金お支払いまでの流れ

補助申請
☞恵那商工会議所または恵那市恵南商工会を通じて市に「補助金等交付申請書」・「推薦書、収支予算書、見積書（**2社以上**）、税の完納証明書または税の納付状況の確認同意書」等を提出
（環境価値創出支援事業を除く）

納付確認
☞市による税の納付状況確認には２週間程度要します。
お急ぎの方は**税の完納証明書を取得**ください。

交付決定
☞市で「補助金等交付申請書」等の内容を確認し、補助対象事業、補助対象経費に該当するかを審査します。審査結果を「補助金等交付決定通知書」として申請者様に通知します。

市への補助申請書提出から交付決定までは、１ヶ月ほど掛かる場合がございます。ご承知おきください。

事業実施
☞「補助金等交付決定通知書」の通知後、事業を実施してください。
「交付決定前」に着手したものは補助の対象となりませんのでご注意ください。

実績報告
☞すべての事業が完了したら恵那商工会議所または恵那市恵南商工会を通じて市に「補助事業等実績報告書」・「収支決算書」等を提出

現地確認
☞申請内容によっては現地確認させていただく場合がございます。ご承知おきください。

確定通知
☞市で「補助事業等実績報告書」等の内容を確認し、補助金額を確定します。結果を「補助金等交付確定通知書」として申請者様に通知します。

交付請求
☞恵那商工会議所または恵那市恵南商工会を通じて市に「補助金等交付請求書」を提出

支払い
☞「補助金等交付確定通知書」に記載した補助金額をご指定の金融機関口座にお振込みします。

© 株式会社道家経営・法務事務所

恵那市商工振興補助金

恵那市商工振興補助金（令和8年度）
https://www.city.ena.lg.jp/soshikiichiran/shokokankobu/shokoka/1_2/1423.html

1.新商品・サービス開発支援事業　～恵那のブランド力向上のための新商品・サービスの開発を支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
新商品・サービスの開発	◇新商品・サービスの試作品開発 ◇えなブランド申請のための商品開発や改良（えなブランド認定品含む）	謝金、研究開発費、外注費、原材料費、販売促進費等	20 万円
	6 次産業化により新商品・サービスを開発するため、事業者が行う新たな施設・設備等への投資	工事費、外注費およびこれに準ずる経費	
	自社の技術を活用した工業製品の開発	研究開発費、外注費、原材料費、販売促進費等	50 万円

※フランチャイズ加盟費用は補助対象外

例）・新メニューを開発するため、企画を外注したい。 ・農作物を加工して新商品を開発するため、機械を購入したい。
・体験イベントを実施するため、施設を改修したい。 ・自社の技術を活用し、SDGs 達成に繋がる新製品を開発したい。

2.えなブランド PR 推進事業　～えなブランド認定品の PR 活動を支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
えなブランド PR 推進事業	えなブランドのロゴマークを使用したパッケージや看板、メニュー等の開発	外注費、印刷費等	10 万円

※「えなブランド」認定へ申請するためには、「恵那ふうど認証事業者」である必要があります

3.起業支援事業　～新たな事業の始まりを支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
起業・創業	起業・創業のために事業所・店舗等を開設 ※3 年以上継続して事業を行う予定 ※恵那市民であること	工事費、設備費、システム購入費、外注費、研修費等 ※備品等転売可能なものは対象外	20 万円 ※創業セミナー修了者は、40 万円

4.新事業チャレンジ応援事業　～新分野への挑戦や既存事業の転換を支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
新たな事業展開	社会情勢等の変化に対応するための新分野展開、業種転換 ※産業分類コードが変わる小分類以上の変更	工事費、設備費、システム購入費、外注費、研修費等 ※備品等転売可能なものは対象外	40 万円

5.既存事業拡大支援事業　～空き店舗活用や事業所増設による既存事業活動の拡大を支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
空き店舗活用、事業所の増設	既存事業活動を拡大するための店舗の増設、空き店舗の活用	工事費、設備費、システム購入費、外注費等 ※備品等転売可能なものは対象外	20 万円

例）・空き店舗を借りて 2 店舗目を開設したい。 ・未使用である 2F へ店舗を増設したい。

6.空き店舗・空き家有効活用促進事業　～既存施設活用促進と事業用地確保を支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
空き店舗や空き家を活用して事業展開	1 部の補助メニューで空き店舗や空き家を活用する場合に上乗せ補助	設備費、工事費、解体費 ※空き店舗・空き家は第 3 者所有前提	20 万円

＜上乗せ補助対象となるメニュー＞
3.起業支援事業 、4.新事業チャレンジ応援事業 、5.既存事業拡大支援事業
※本メニューは上乗せ補助メニューであるため、『空き家証明書』を各メニュー申請時に提出すること

【提出書類】 メニュー1・2

＜補助金交付申請時＞
◇補助金等交付申請書　◇収支予算書　◇恵那商工会議所または恵那市恵南商工会の推薦書
◇税の完納証明書または税の納付状況の確認同意書　◇見積書（2社以上）
＜事業実施中＞ ※必要な場合は提出のこと
◇補助事業等変更申請書（事業の途中で申請した補助額よりも 20%以上の減額や補助対象経費の内訳を変更する場合）
＜実績報告書提出時＞
◇補助事業等実績報告書　◇収支決算書　◇領収書
◇補助金等交付請求書（補助金等交付確定通知書よりも後の請求日付）
◇成果物写真

【提出書類】 メニュー3・4・5・6

＜補助金交付申請時＞
◇補助金等交付申請書　◇収支予算書　◇恵那商工会議所または恵那市恵南商工会の推薦書
◇税の完納証明書または税の納付状況の確認同意書　◇見積書（2社以上）
◇着手前写真（Before）　◇設計図、位置図
◇起業支援事業計画書（メニュー3 のみ）　◇創業支援セミナー受講終了証（メニュー3 のみ）
◇新事業チャレンジ応援補助金事業計画書（メニュー4 のみ）
◇物件詳細資料（メニュー5 のみ）
＜事業実施中＞ ※必要な場合は提出のこと
◇補助事業等変更申請書（事業の途中で申請した補助額よりも 20%以上の減額や補助対象経費の内訳を変更する場合）
＜実績報告書提出時＞
◇補助事業等実績報告書　◇収支決算書　◇領収書
◇補助金等交付請求書（補助金等交付確定通知書よりも後の請求日付）
◇着手前写真（Before）　◇着手後写真（After）
◇開業届出書（メニュー3 のみ。提出が間に合わない場合は、提出予定日を申告のこと）

© 株式会社道家経営・法務事務所

恵那市商工振興補助金

恵那市商工振興補助金（令和8年度）
https://www.city.ena.lg.jp/soshikiichiran/shokokankobu/shokoka/1_2/1423.html

7.事業承継支援事業　～事業の承継を支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
事業承継	司法書士、行政書士等に依頼する官公庁関係への提出資料作成、事業承継時の設備更新	謝金、外注費、設備費等	20 万円

＜対象外経費＞
登記に係る登録免許税、定款認証料、収入印紙代、その他各種証明類取得費用、備品等転売可能なもの
※登記時期と設備更新時期が年度を跨ぐほど離れる場合は要相談のこと

【提出書類】メニュー7
＜補助金交付申請時＞
◇補助金等交付申請書　◇収支予算書　◇恵那商工会議所または恵那市恵南商工会の推薦書
◇税の完納証明書または税の納付状況の確認同意書　◇見積書（2社以上）
＜事業実施中＞ ※必要な場合は提出のこと
◇補助事業等変更申請書（事業の途中で申請した補助額よりも 20%以上の減額や補助対象経費の内訳を変更する場合）
＜実績報告書提出時＞
◇補助事業等実績報告書　◇収支決算書　◇領収書
◇補助金等交付請求書（補助金等交付確定通知書よりも後の請求日付）
◇履歴事項証明書

8.企業展等出展支援事業　～新たな取引探しを支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
新たな取引先とのマッチング	自社製品を PR するため、見本市や展示会等への出展	小間料、装飾に係る経費	20 万円 ※えなブランド認定品を含む PR の場合は 30 万円

※・3 社以上で共同出展する場合、補助限度額は 50 万円
・えなブランド認定品を含む場合は、上限合計 30 万円で年2回の申請が可能。BtoC の出展も対象。

9.企業連携開発事業　～新商品・新製品・サービスの開発および販路開拓を支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
企業連携による新商品・新製品・サービスの開発	市内事業者 2 社以上が連携して、新商品・新製品・サービスの開発および国内外販路開拓促進を行う事業	謝金、研究開発費、外注加工費、原材料費、試作費、委託費 ※外注加工費および委託費のみの場合は対象外	50 万円

※・代表事業者および連携事業者の共同事業であること
・新商品等については、代表事業者および連携事業者ともに販売提供を行うこと
例）・お互いの製造技術を活かして新商品を開発したい。・異業種とのコラボレーションにより新サービスを始めたい。

【提出書類】メニュー8・9
＜補助金交付申請時＞
◇補助金等交付申請書　◇収支予算書　◇恵那商工会議所または恵那市恵南商工会の推薦書
◇税の完納証明書または税の納付状況の確認同意書　◇見積書（2社以上）
◇展示会申込書、詳細資料（メニュー8 のみ）
◇誓約書（メニュー9 のみ）
＜事業実施中＞ ※必要な場合は提出のこと
◇補助事業等変更申請書（事業の途中で申請した補助額よりも 20%以上の減額や補助対象経費の内訳を変更する場合）
＜実績報告書提出時＞
◇補助事業等実績報告書　◇収支決算書　◇領収書
◇補助金等交付請求書（補助金等交付確定通知書よりも後の請求日付）
◇成果物写真　◇状況確認が可能な写真

© 株式会社道家経営・法務事務所

恵那市商工振興補助金

恵那市商工振興補助金（令和8年度）
https://www.city.ena.lg.jp/soshikiichiran/shokokankobu/shokoka/1_2/1423.html

10.デジタル化支援事業　～新たな生活様式に対応、生産性向上を支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
デジタル化による生産性向上	キャッシュレス決済端末導入促進事業	機器導入費用および導入サポート※に係る費用（新規導入のみ） ①電子商品券事業加盟店 補助率 4/5 ②電子商品券事業非加盟店 補助率 1/2 機器導入後、帳簿などの電子化を検討することを条件とする。 ※導入サポートとは、機器のセットアップや商品データの登録、従業員向けの説明会を指す。	①10 万円 ②5万円
	電子商品券事業参加による端末整備事業 ※加盟店読取方式（CPM）採用店のみ	スマートフォン、タブレット端末、光回線開通費用 ※ノートパソコン、デスクトップパソコンは対象外	5 万円 ※端末のみは 2 万円
	IT人材育成事業	研修費、専門家派遣費用等	1 万円
	販路開拓促進事業	◇ECサイト開設、出店費用等 ◇アエルステイ掲載に伴う HP 改修費用等	20 万円

※・キャッシュレス決済端末導入促進事業は、市内で飲食、小売、宿泊、理美容などを営むBtoC事業者が対象
・キャッシュレス決済端末導入促進事業（①電子商品券加盟店）と電子商品券事業参加による端末整備事業は併用可能
・IT 人材育成事業費は、ソフトピアジャパンの IOT・IT 研修やスマート経営応援隊等の活用を支援
研修費は、受講者1名につき 1 万円（ただし受講料の合計が 1 万円未満の場合は受講金額）
専門家派遣費用は、専門家派遣 1 回につき 1 万円（上限 3 万円）

例）・海外や都市部からの観光客に対応するためキャッシュレス決済端末を導入したい。
・電子商品券事業に対応するためのスマートフォン等の端末を導入したい。または Wi-fi 環境を整備したい。

【提出書類】 メニュー10

＜補助金交付申請時＞
◇補助金等交付申請書　◇収支予算書　◇恵那商工会議所または恵那市恵南商工会の推薦書
◇税の完納証明書または税の納付状況の確認同意書　◇見積書（2社以上）
◇誓約書（電子商品券対応端末を購入する場合）
＜事業実施中＞ ※必要な場合は提出のこと
◇補助事業等変更申請書（事業の途中で申請した補助額よりも 20%以上の減額や補助対象経費の内訳を変更する場合）
＜実績報告書提出時＞
◇補助事業等実績報告書　◇収支決算書　◇領収書
◇補助金等交付請求書（補助金等交付確定通知書よりも後の請求日付）
◇成果物写真

11.副業人材活用支援事業　～副業人材活用によるイノベーション創出を支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
副業人材活用	①副業人材マッチングサイト「Skill Shift」への求人掲載	「Skill Shift」求人掲載手数料	4.9 万円
	②副業人材の活用	副業人材活用に係る委託費、旅費等	5.1 万円
	③副業人材マッチングサイトの活用 令和 8 年度トライアル事業	マッチング報酬手数料応援	10 万円

※・1 求人につき①②③それぞれ 1 回のみ申請可能（併用可能）
・①②は異なる年度に申請することも可能
・本メニューは、他のメニューとの併用が可能

例）・新たな事業に取り組むため、都市部のエキスパート人材の力を借りたい。

【提出書類】 メニュー11

＜補助金交付申請時＞
◇補助金等交付申請書　◇収支予算書　◇恵那商工会議所または恵那市恵南商工会の推薦書
◇税の完納証明書または税の納付状況の確認同意書　◇見積書（2社以上）
◇申込書または見積書
＜事業実施中＞ ※必要な場合は提出のこと
◇補助事業等変更申請書（事業の途中で申請した補助額よりも 20%以上の減額や補助対象経費の内訳を変更する場合）
＜実績報告書提出時＞
◇補助事業等実績報告書　◇収支決算書　◇領収書
◇補助金等交付請求書（補助金等交付確定通知書よりも後の請求日付）
◇業務委託誓約書

© 株式会社道家経営・法務事務所

恵那市商工振興補助金

恵那市商工振興補助金（令和8年度）
https://www.city.ena.lg.jp/soshikiichiran/shokokankobu/shokoka/1_2/1423.html

12.省エネルギー設備導入支援事業　～カーボンニュートラルに向けた取り組みを支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
省エネルギーに資する設備・機器の導入	エネルギー使用量および温室効果ガスの削減を目的に、省エネルギー診断※1に基づき省エネルギーに資する設備・機器を導入する事業	省エネルギーに資する設備、機器の導入に係る設計費、設備費、工事費	50 万円

※・1省エネルギー診断とは「省エネ診断」または「省エネお助け隊」によるエネルギー診断を指します。
・補助金交付申請日までに省エネルギー診断を受診し、報告書を受領してください。
・省エネルギー診断は、補助金交付申請日前から3年以内に報告を受けたものが対象となります。
・市内の事業所に設備を導入するものであること。
・省エネルギー診断にて提案された設備、機器を必ずしも導入しなければならない。というわけではない。
原則、提案された設備、機器を導入する。導入不可の場合は、省エネとなることを示せる別設備、機器を導入。
例)・省エネルギー診断に基づき、空調の更新を行いたい。

13.環境価値創出支援事業　～再生可能エネルギーの利用促進を支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
商品製造過程の CO_2 排出量算定	カーボン・オフセット商品（※1）の販売を前提とした J-クレジット（※2）購入のための CO_2 排出量の算定事業	委託料	10 万円

※・1製造過程で発生する温室効果ガスの排出量相当分を J-クレジットで相殺し、排出量を実質ゼロにした商品
・2温室効果ガスの排出削減量や吸収量を「クレジット」として認証し、売買できる制度
・申請を検討される際は、事前に恵那市環境課にご相談ください

【提出書類】メニュー12・13

＜補助金交付申請時＞
◇補助金等交付申請書　◇収支予算書　◇恵那商工会議所または恵那市恵南商工会の推薦書
◇税の完納証明書または税の納付状況の確認同意書　◇見積書（2社以上）
◇事業計画書（メニュー12 のみ）
◇省エネルギー診断書（メニュー12 のみ）　◇導入する設備・機器の性能が分かる資料（メニュー12 のみ）
◇更新前の設備・機器の設置場所・状況が分かる平面図・写真（メニュー12 のみ。Before）
＜事業実施中＞ ※必要な場合は提出のこと
◇補助事業等変更申請書（事業の途中で申請した補助額よりも 20%以上の減額や補助対象経費の内訳を変更する場合）
＜実績報告書提出時＞
◇補助事業等実績報告書　◇収支決算書　◇領収書
◇補助金等交付請求書（補助金等交付確定通知書よりも後の請求日付）
◇更新前の設備・機器の設置場所・状況が分かる平面図・写真（メニュー12 のみ。Before）
◇更新後の設備・機器の設置場所・状況が分かる平面図・写真（メニュー12 のみ。After）
◇販売品目報告書（メニュー13 のみ）　◇誓約書（メニュー13 のみ）

14.防災機能整備支援事業　～災害等の緊急事態に備える取り組みを支援～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
災害等に備える設備等の導入	策定した BCP（事業継続計画）に沿って、従業員の安全確保や事業所運営の継続を目的とした設備等を導入する事業	設備費、工事費、備品費等	20 万円

【提出書類】メニュー14

＜補助金交付申請時＞
◇補助金等交付申請書　◇収支予算書　◇恵那商工会議所または恵那市恵南商工会の推薦書
◇税の完納証明書または税の納付状況の確認同意書　◇見積書（2社以上）
◇自社の BCP（根拠となる部分が分かるようにすること）
＜事業実施中＞ ※必要な場合は提出のこと
◇補助事業等変更申請書（事業の途中で申請した補助額よりも 20%以上の減額や補助対象経費の内訳を変更する場合）
＜実績報告書提出時＞
◇補助事業等実績報告書　◇収支決算書　◇領収書
◇補助金等交付請求書（補助金等交付確定通知書よりも後の請求日付）
◇導入後の設備等の設置状況が確認可能な写真

© 株式会社道家経営・法務事務所

恵那市商工振興補助金

恵那市商工振興補助金（令和8年度）
https://www.city.ena.lg.jp/soshikiichiran/shokokankobu/shokoka/1_2/1423.html

15.情報サービス産業等立地促進事業　～情報サービス産業の展開を支援～

＜対象事業者＞

市内の空き店舗や空き家など利用されていない施設等を活用し、市外から市内へ新規に IT 関連の事業所等を設置し、継続的に５年以上の事業を行う事業者

＜対象業種＞

情報サービス産業等、ソフトウェア業、情報処理・提供サービス業、インターネット付随サービス業、デザイン業、
前述の産業に携わる人材育成機関、学術・開発研究機関、その他市長が特に認める業種

項目	補助対象経費	補助内容	限度額
情報サービス産業等の立地	①事務所の賃借料	賃貸借料の 1/2（3 年度間）	4 万円/月 48 万円/年
	②事務所を設置するために賃借または取得する施設の改修費	改修費の 1/2（初年度のみ）	100 万円
	③通信回線使用料	通信回線使用料の 1/2 （3 年度間）	4 万円/月 48 万円/年
	④事業所を取得した場合に、取得した資産（土地・家屋）の固定資産税・都市計画税	資産（土地・家屋）の固定資産税・都市計画税の 3/4（3 年度間）	なし

※・事前相談が必要であり、市外から市内へ新たに事業所を開設したことを確認し、補助対象は最初に開設した事業所のみ

・①③④のメニューは、事業所を開設した日の属する年度を含む 3 年度分が対象ですが本補助金制度の中止があった場合は、その時点で終了します。

・3 年度分の補助金交付申請は年度ごとに補助金交付申請をお願いします。

【提出書類】 メニュー15

＜補助金交付申請時＞

◇補助金等交付申請書　◇収支予算書　◇恵那商工会議所または恵那市恵南商工会の推薦書
◇税の完納証明書または税の納付状況の確認同意書
◇位置図　◇開業届出書（5 年以上の事業計画書であること）
◇賃貸借契約書（①賃貸料のみ）
◇見積書（②改修費のみ。2 社以上）　◇設計図（②改修費のみ）　◇着手前写真（②改修費のみ。Before）
◇通信業者契約書（③通信回線使用料のみ）
◇固定資産税等の税額の分かる資料（④固定資産税・都市計画税のみ）

＜事業実施中＞ ※必要な場合は提出のこと

◇補助事業等変更申請書（事業の途中で申請した補助額よりも 20%以上の減額や補助対象経費の内訳を変更する場合）

＜実績報告書提出時＞

◇補助事業等実績報告書　◇収支決算書　◇領収書
◇補助金等交付請求書（補助金等交付確定通知書よりも後の請求日付）
◇事業報告書
◇着手前写真（②改修費のみ。Before）　◇着手後写真（②改修費のみ。After）

★ふるさと納税 3.0 を活用したプロジェクトを応援事業　～寄付が地域を動かす新しい形～

項目	補助対象事業	補助対象経費	限度額
商品開発、 生産、販路拡大	地場産品開発、生産拡大にかかる設備導入費など、クラウドファンディング型ふるさと納税に採択されたプロジェクト	ふるさと納税 3.0 に採択されたプロジェクト	寄付額の 40%

※・企画提案書等を提出、市で実現性等を審査し、採択事業を選定します
・応募状況、内容により事業が採択されない場合があります

例）市内の生産者・事業者が具体的なプロジェクト（新商品の開発、新設備の導入等）を提示し、
それに共感した寄附者が直接そのプロジェクトに寄附できるようになります。

© 株式会社道家経営・法務事務所

四日市市（三重県）の事業者支援の主な補助金

© 株式会社道家経営・法務事務所

四日市市（三重県）の事業者支援の主な補助金

p.259

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	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）
補助率	1/2以内	

© 株式会社道家経営・法務事務所

四日市市（三重県）の事業者支援の主な補助金

p.260

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、製品の高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	（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。 （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、製品の高付加価値化、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。 （3）IoT等本格導入推進事業:生産性向上や低コスト化、製品の高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。	（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。 （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。 （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。
補助対象経費	（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 （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 （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	（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 （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 （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。
補助上限額 補助率	（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 （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 （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	（1）補助対象経費の1/2以内（上限額50万円） （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） （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）

© 株式会社道家経営・法務事務所

四日市市（三重県）の事業者支援の主な補助金

p.261

カテゴリー	販路開拓	販路開拓
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	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）

© 株式会社道家経営・法務事務所

四日市市（三重県）の事業者支援の主な補助金

p.262

カテゴリー	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

© 株式会社道家経営・法務事務所

四日市市(三重県)の事業者支援の主な補助金

p.263

カテゴリー	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、備品のみの購入は対象外)	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

© 株式会社道家経営・法務事務所

四日市市（三重県）の事業者支援の主な補助金

p.264

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） 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 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	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		
補助率		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）

© 株式会社道家経営・法務事務所

四日市市（三重県）の事業者支援の主な補助金

p.265

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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