

中小企業・小規模事業者向け補助金等について

-生産性向上など国補助金に係る説明会-

2025年5月

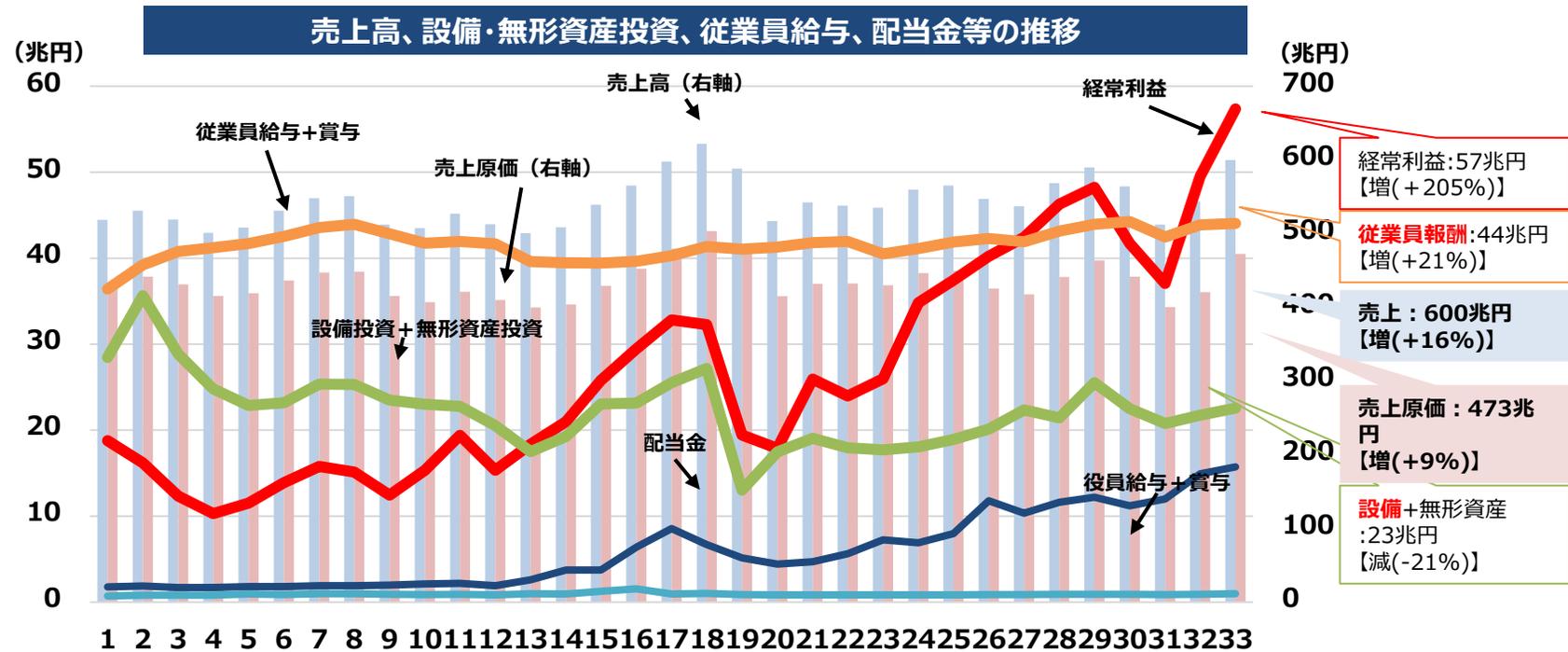
経済産業省 関東経済産業局

目次

1. 加速する日本経済の環境変化と企業の動向
2. 補助金メニューの比較
3. 省力化投資補助金
4. 新事業進出補助金【新】
5. ものづくり補助金
6. 成長加速化補助金【新】
 - (1) 100億宣言
 - (2) 成長加速化補助金

1-1. 過去30年の日本企業：経常利益は上昇するも、売上は横ばい

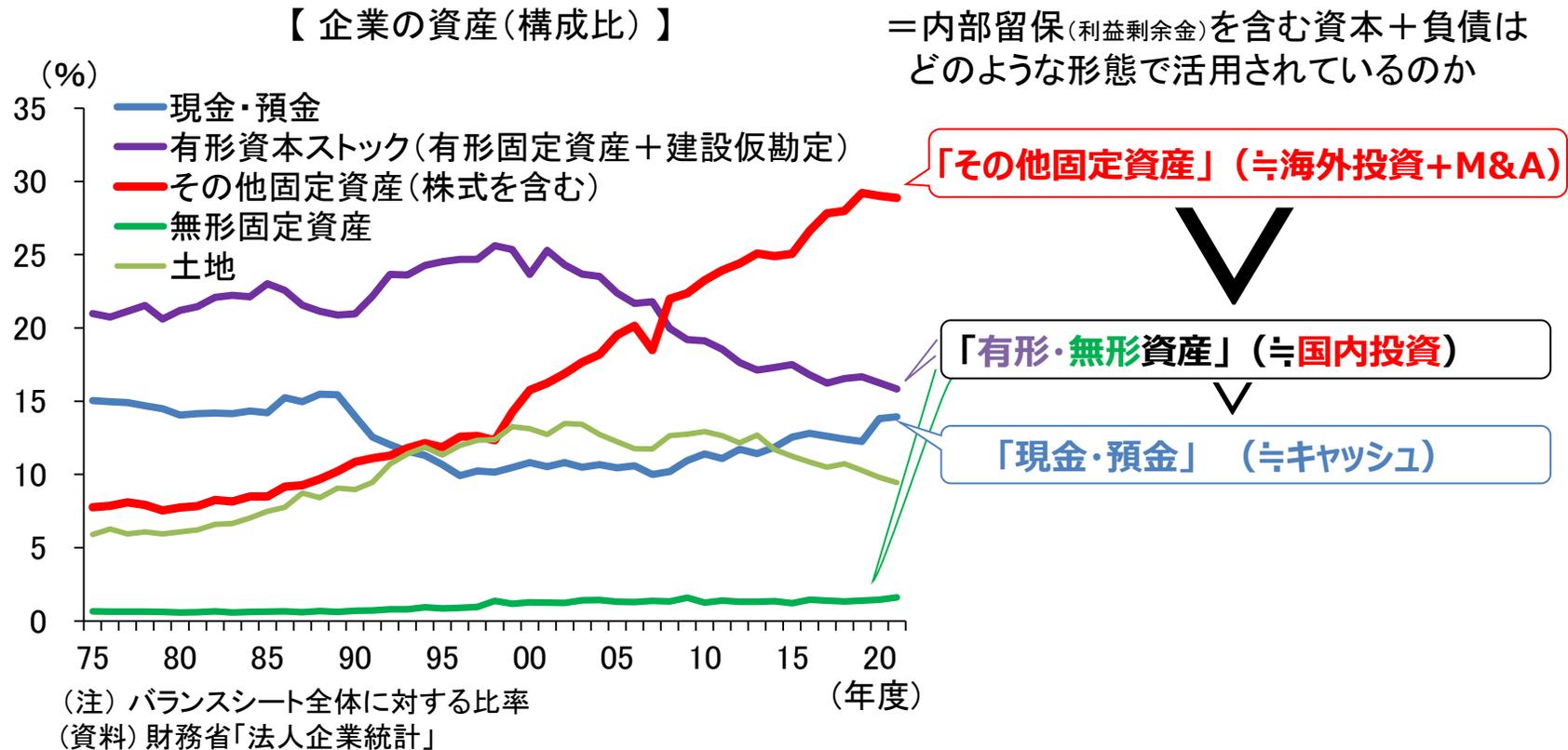
- 30年間の大企業の財務を見ると、**売上・売上原価は微増（昨年度までは売上原価は微減）**し、売上総利益は拡大。**設備投資は微減、人件費は微増(*)**、配当金は拡大。
*総従業者数は666.6万人→723.6万人と9%増
- **企業の経常利益は長期的に増加し、足下では過去最高の数字。**



(注) 全業種（金融・保険業除く）、資本金10億円以上の企業の集計。
 設備投資+無形資産投資には、土地を除く有形固定資産、ソフトウェア、ソフトウェアを除く無形固定資産（のれん、特許権等）が含まれる。
 無形資産投資は、ソフトウェアとソフトウェアを除く無形固定資産について、当該年度の固定資産残高から前年度の固定資産残高を差し引いた値として算出している。
 (出所) 財務省「法人企業統計調査」

1-2 . 日本企業の資産構成比：海外投資が加速

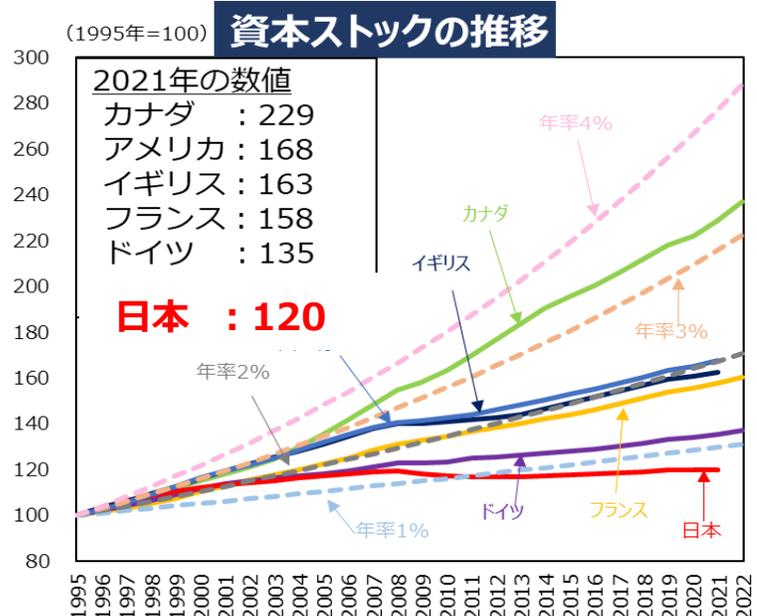
- 日本企業の資産構成比において、「その他固定資産」が大きく増加。
- 日本企業は、キャッシュを貯めているだけでなく、**海外で投資**していた。



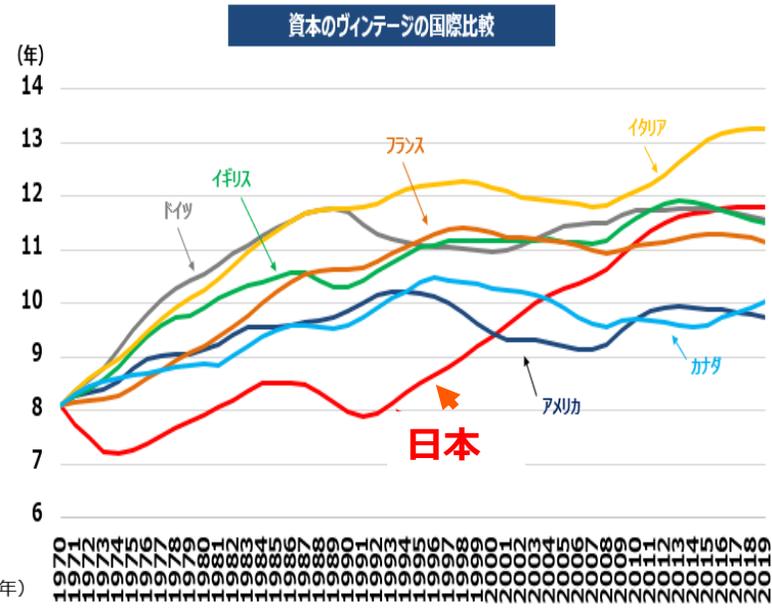
(出所) 第11回新機軸部会 門間氏プレゼンテーション資料

1-3 . 日本は成長力の鍵を握る投資が不十分で老朽化も深刻

- **賃上げの継続には**収益を確保し続けることが必要で、**潜在成長率の底上げが鍵**。
- 潜在成長率は、**資本ストック（投資）** * 労働力供給 * その他（技術進歩）の寄与度の和で決定。
- 日本の資本は先進国でストックが最も増えておらず、**老朽化も深刻**。
- 労働人口も減少する中、**日本は成長力の基盤が脆弱**。



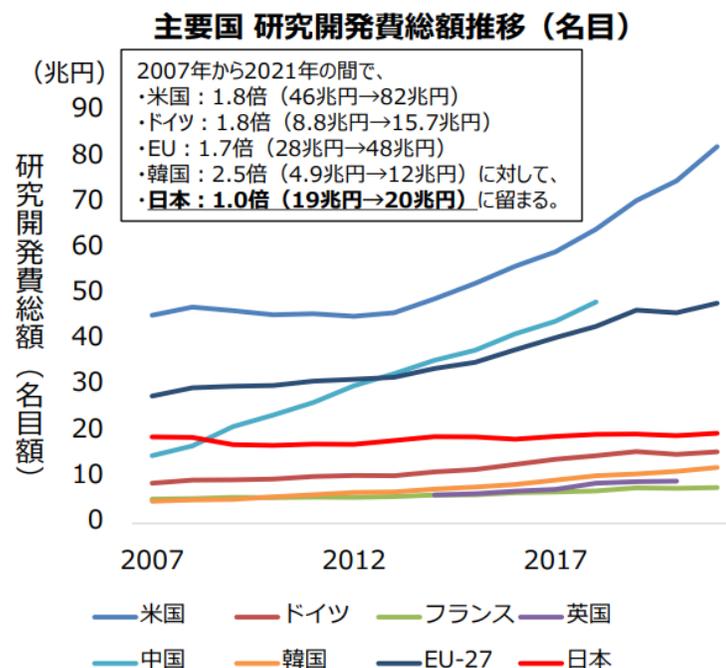
(注) 各国の1995年の固定資産を100、伸び率を「(総固定資本形成 - 固定資本減耗) / 固定資産」として計算したもの。
 (資料) OECD Stat



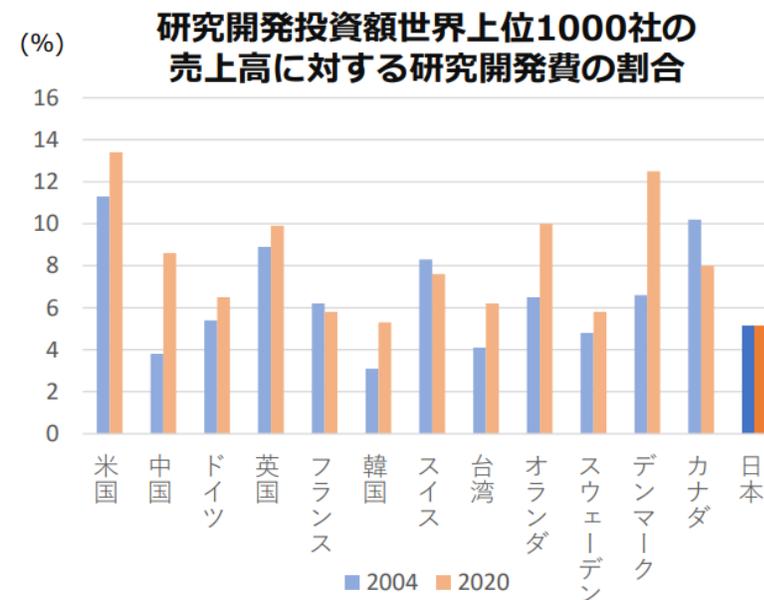
(注) 資本のヴァインテージは、経済企画庁「国庫調査」(昭和45年)を参考に、1970年末のヴァインテージを各国一律に8.1年と仮定して算出。
 (出所) 内閣府「令和5年度年次経済財政報告」を参考に、経済企画庁「国庫調査」、IMF「Capital Investment and Capital Stock Dataset」より、経済産業省が作成

1-4 . 日本における研究開発は、これまで横ばいだった

- 国単位での研究開発費は、他の主要先進国では増加。日本は横ばい。
- 企業単位での研究開発費（売上高に対する割合）も、他国では増加。日本は横ばい。



出所：NISTEP「科学技術指標2023」の「表1-1-1主要国における研究開発費総額の推移」をもとに作成



※ 研究開発投資額世界上位1,000社にランクインしている各国企業の売上高に占める研究開発投資額の割合

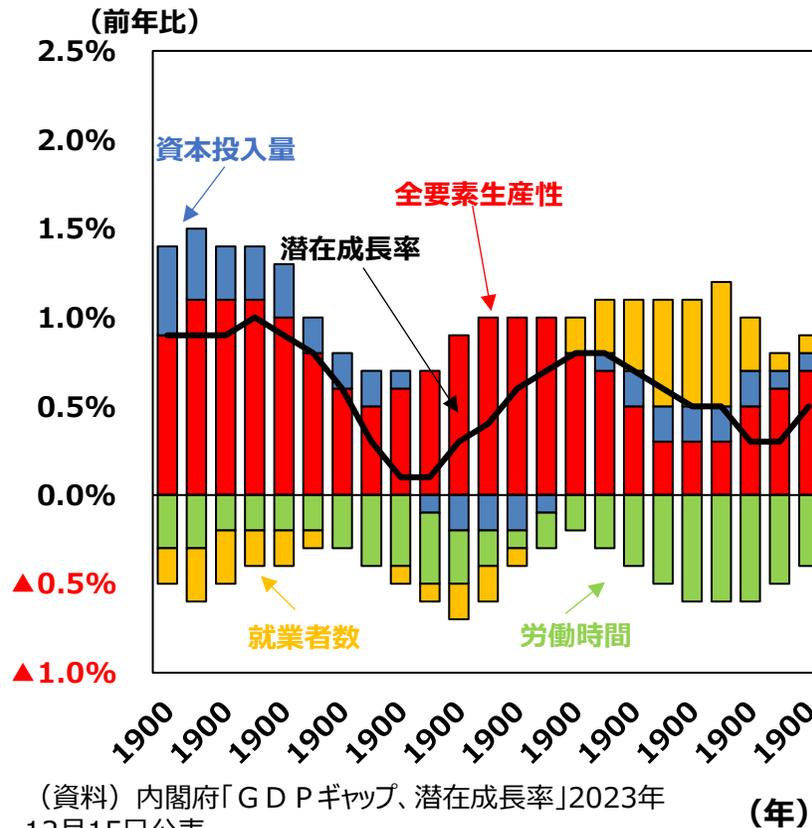
出所：Motohashi, K. “Innovation in Japan: Current status and future perspectives”

（出所：第1回産業技術環境分科会イノベーション小委員会（2024年2月9日）資料4「イノベーション循環をめぐる現状と課題」より）

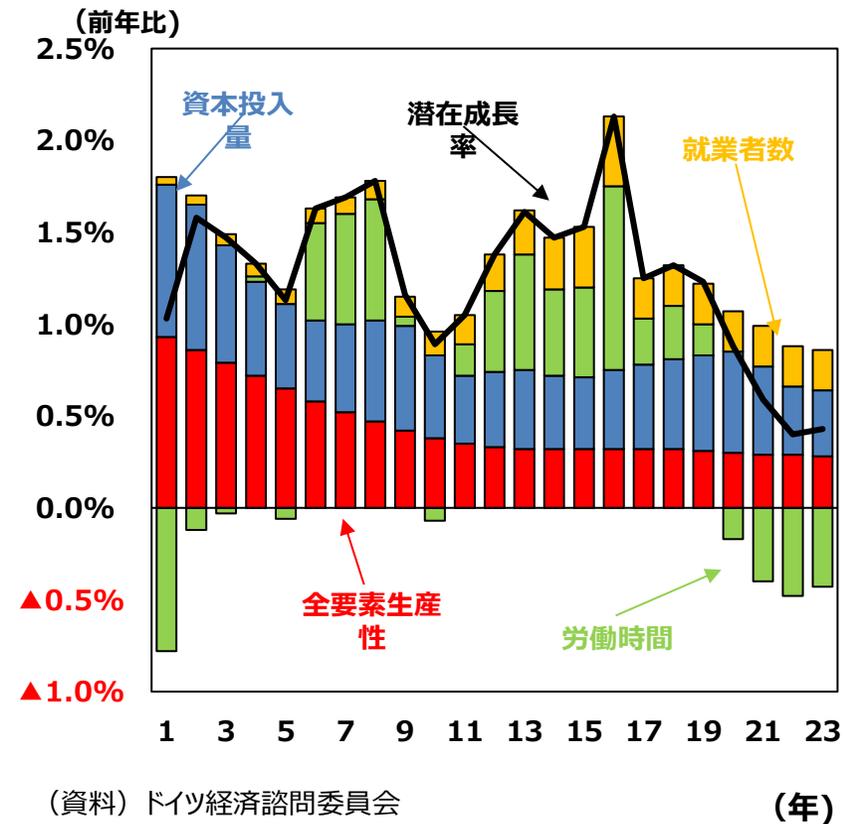
1-5 . 日独の潜在成長率：最大の違いは「資本投入量」

- 日独の名目GDP（ドル換算）の足下の逆転は為替要因。しかし、**実質経済成長率も長期的に劣後。**
- 潜在成長率を要因分解すると、**最大の違いは、資本要因（＝国内投資）。**

潜在成長率の寄与度分解（日本）



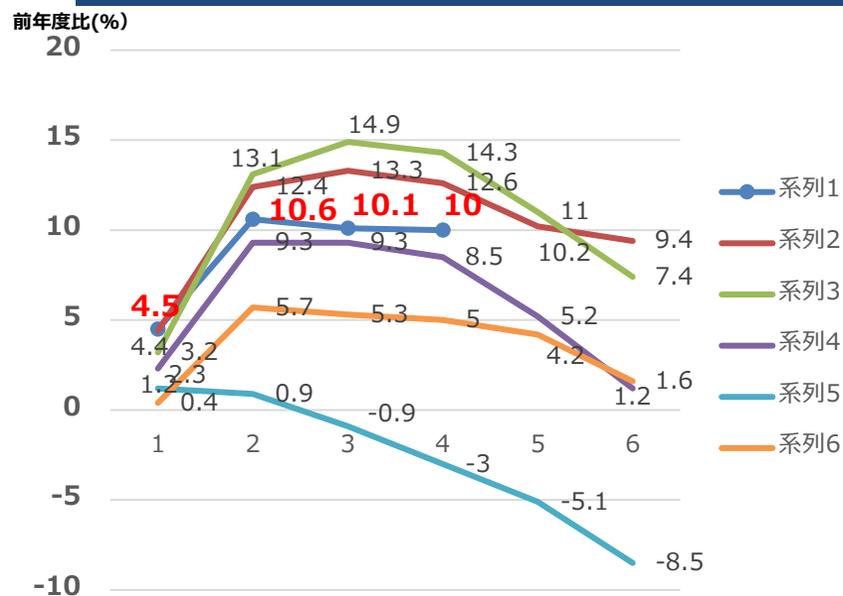
潜在成長率の寄与度分解（ドイツ）



1-6 . 国内投資：設備投資は今年度も増加傾向

- **2024年度の設備投資計画（全規模全産業）**は、引き続き**増加する見込み**。
- 他方、経団連が目標とする設備投資額115兆円(2027年度)を達成するには、この拡大の継続が不可欠。昨年12月、政府として「**国内投資促進パッケージ**」を取りまとめた。総理から、「国内投資拡大のための官民連携フォーラム」において、**官民連携でこの目標を達成**すると表明。

企業の設備投資計画額の推移（前年度比）



民間企業設備投資額の推移と経団連目標



(注) (左) ソフトウェア投資額・研究開発投資額を含み、土地投資額を含まない。

(右) 1980年～1993年までは2015年基準支「(12月13日公表) 出側GDP系列簡易遡及値を利用。

(出所) (左) 日本銀行「全国企業短期経済観測調査

(右) 内閣府「国民経済計算」「政府経済見通し」、令和5年4月6日「国内投資拡大のための官民連携フォーラム」経団連十倉会長提出資料を基に作成。

1-7 . 今後の経済政策運営の考え方

日本経済は分水嶺にある

—これからが正念場であり政策的後押しが重要

01

- 日本経済は、「デフレ完全脱却」を実現し、成長基盤を整えて「豊かさと幸せを実感できる持続可能な経済社会」に移行できるか否かの分水嶺に立っている。

02

- 30年続いたコストカット型の縮み思考は簡単に変えられるものではなく、政策的にしっかり後押しをしないと元の木阿弥になるおそれも。これからが正念場。

03

- 経済の成長期待を牽引しているのは旺盛な国内投資の動き。地政学的な環境変化や円安等の現状は好ましく見えるものの、投資判断はこうした現在の状況よりも今後の見通しが重要であり、国内投資を引き続き力強く後押しする政策に明確にコミットして、企業に継続的取組の動機付けを行い、国民・市場に安心感を与えることが極めて重要。

04

- 国内投資の持続的な増加→日本経済の成長見通しに対する信頼→賃上げ・価格転嫁・消費拡大という正のサイクルを通じてデフレからの完全脱却を図る。

目次

1. 加速する日本経済の環境変化と企業の動向
- 2. 補助金メニューの比較**
3. 省力化投資補助金
4. 新事業進出補助金【新】
5. ものづくり補助金
6. 成長加速化補助金【新】
 - (1) 100億宣言
 - (2) 成長加速化補助金

様々な課題に対応した補助金メニュー

売上規模 イメージ	投資規模 イメージ	売上拡大	高付加価値化	省力化・デジタル化	新事業挑戦
100億円 以上	数十億	中堅・中小 成長投資補助金			
100億円 数十億	10億円 1億円	成長 加速化 補助金	事業承継 M&A 補助金	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新しい機械で新商品を作りたい ✓ 海外展開に取り組みたい 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 今の経営手法を活かして異分野に進出したい
10億円 数千万	1億円 5000万円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 会社を急成長させたい ✓ 上場を目指したい 	ものづくり 補助金	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 人手不足に対応したい ✓ 生産プロセスを改善したい 	新事業進出 補助金
数千万	5000万円 数百万	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 承継前に事業を磨きたい ✓ M&Aにより統合効果を出したい 		IT 補助金	
		小規模事業者 持続化補助金			持続化補助金 (創業型)
		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 商品をPRしたい ✓ 販路を拡げたい 			

補助金の比較

	ものづくり補助金 (製品・サービス高付加価値化枠)	省力化投資補助金 (一般型)	新事業進出補助金	成長加速化補助金
目的	生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発を行う事業のために必要な設備投資等に要する経費の一部を補助する事業を行うことにより、 <u>生産性向上を促進し経済活性化を実現する</u> ことを目的とする。	IoT・ロボット等の人手不足解消に効果がある汎用製品を導入するための事業費等の経費の一部を補助することにより、 <u>省力化投資を促進して中小企業等の付加価値額や生産性向上を図るとともに、賃上げにつなげる</u> ことを目的とする。	既存事業と異なる事業への前向きな挑戦であって、新市場・高付加価値事業への進出を後押しすることで、 <u>企業規模の拡大・付加価値向上を通じた生産性向上を図り、賃上げにつなげていく</u> ことを目的とする。	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 <u>売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援する</u> ことを目的とする。
補助上限	【補助上限額】 5名以下 750万円 (850万円) 6～20名 1,000万円(1,250万円) 21～50名 1,500万円(2,500万円) 51名以上 2,500万円(3,500万円) 【補助下限額】 100万円 【補助率】 ・中小企業 1/2以内(2/3以内) ・小規模・再生 2/3以内	【補助上限額】 5名以下 750万円(1,000万円) 6～20名 1,500万円(2,000万円) 21～50名 3,000万円(4,000万円) 51～100名 5,000万円(6,500万円) 101名以上 8,000万円 (1億円) 【補助率】 ・中小企業 補助金額1,500万円まで 1/2以内(2/3以内) 1500万円を超える部分 1/3以内 ・小規模・再生 補助金額1,500万円まで 2/3以内 1500万円を超える部分 1/3以内	【補助上限額】 20名以下 2,500万円(3,000万円) 21～50名 4,000万円(5,000万円) 51～100名 5,500万円(7,000万円) 101名以上 7,000万円(9,000万円) 【補助下限額】 750万円 【補助率】 1/2以内	【補助上限額】 5億円 【補助率】 1/2以内
補助事業実施期間	交付決定日から10カ月以内	交付決定日から18ヶ月以内	交付決定日から14ヶ月以内	交付決定日から 24カ月以内
対象経費	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、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、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	機械装置・システム構築費、建物費、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	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
公募期間	【第20次】 公募受付開始：7月1日(金) 公募締め切り：7月25日(金) 採択発表日：10月下旬	【第2回】 公募受付開始：4月25日(金) 公募締め切り：5月30日(金) 採択発表日：8月中旬(予定)	【第1回】 公募受付開始：6月頃(予定) 公募締め切り：7月10日(木) 採択発表日：10月頃	【第1次】 申請受付開始：5月8日(木) 公募締め切り：6月9日(月) 1次審査結果公表：7月上旬 プレゼン審査：7月27日(月)～8月8日(金) 採択発表日：9月上旬(予定)

補助金の比較

	ものづくり補助金 (製品・サービス高付加価値化枠)	省力化投資補助金 (一般型)	新事業進出補助金	成長加速化補助金
賃上 要件	○	○	○	○
他補助金 との重複	<p>本補助金の申請締切日を起点にして16か月以内に以下の補助金の補助金交付候補者として採択された事業者（採択を辞退した事業者を除く）、又は申請締切日時点において以下の補助金の交付決定を受けて補助事業実施中の事業者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新事業進出促進補助金 ・事業再構築促進補助金 ・ものづくり補助金 	<p>①過去に以下補助金の交付決定を受け、応募締切時点で事務局からの補助金支払が完了していない事業者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業再構築促進補助金 ・ものづくり補助金 <p>②過去3年間に以下補助金の交付決定を合計で2回以上受けた事業者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業再構築促進補助金 ・ものづくり補助金 <p>③観光庁の「観光地・観光産業における人材不足対策事業」により設備投資に対する補助金の交付決定を受けた事業者、あるいはその申請を行っている事業者</p>	<p>本補助金の申請締切日を起点にして16か月以内に以下の補助金の補助金交付候補者として採択された事業者（採択を辞退した事業者を除く）、又は申請締切日時点において以下の補助金の交付決定を受けて補助事業実施中の事業者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新事業進出促進補助金 ・事業再構築促進補助金 ・ものづくり補助金 	—
事務局等 HP ・ 問合せ先	 <p>公募要領等はこちらから ものづくり補助金 https://portal.monodukuri-hojo.jp/</p>	 <p>公募要領等はこちらから 省力化投資補助金 https://shoryokuka.smrj.go.jp/</p>	 <p>公募要領等はこちらから 新事業進出補助金 https://shinjigyou-shinshutsu.smrj.go.jp/</p>	 <p>公募要領等はこちらから 成長加速化補助金 https://www.jgrants-portal.go.jp/subsidy/a0WJ200000CDKBeMAP</p>

目次

1. 加速する日本経済の環境変化と企業の動向
2. 補助金メニューの比較
- 3. 省力化投資補助金**
4. 新事業進出補助金【新】
5. ものづくり補助金
6. 成長加速化補助金【新】
 - (1) 100億宣言
 - (2) 成長加速化補助金

人が採れない時代の到来 どう対応すべきか??

“人材確保”のための5ステップ

Step 1 『経営課題を見つめ直す』

原点に立ち戻り、経営課題を見つめ直す

Step 2 『経営課題を解決するための方策を検討する』

経営課題を解決するため、業務を見直した上で、経営資源の融通や経営課題への対応策を考える

Step 3 『求人像や人材の調達方法を明確化する』

求人像を明確化し、人材の調達方法（外部調達か、社内での登用・育成か）を検討する

Step 4 『求人・採用／登用・育成』

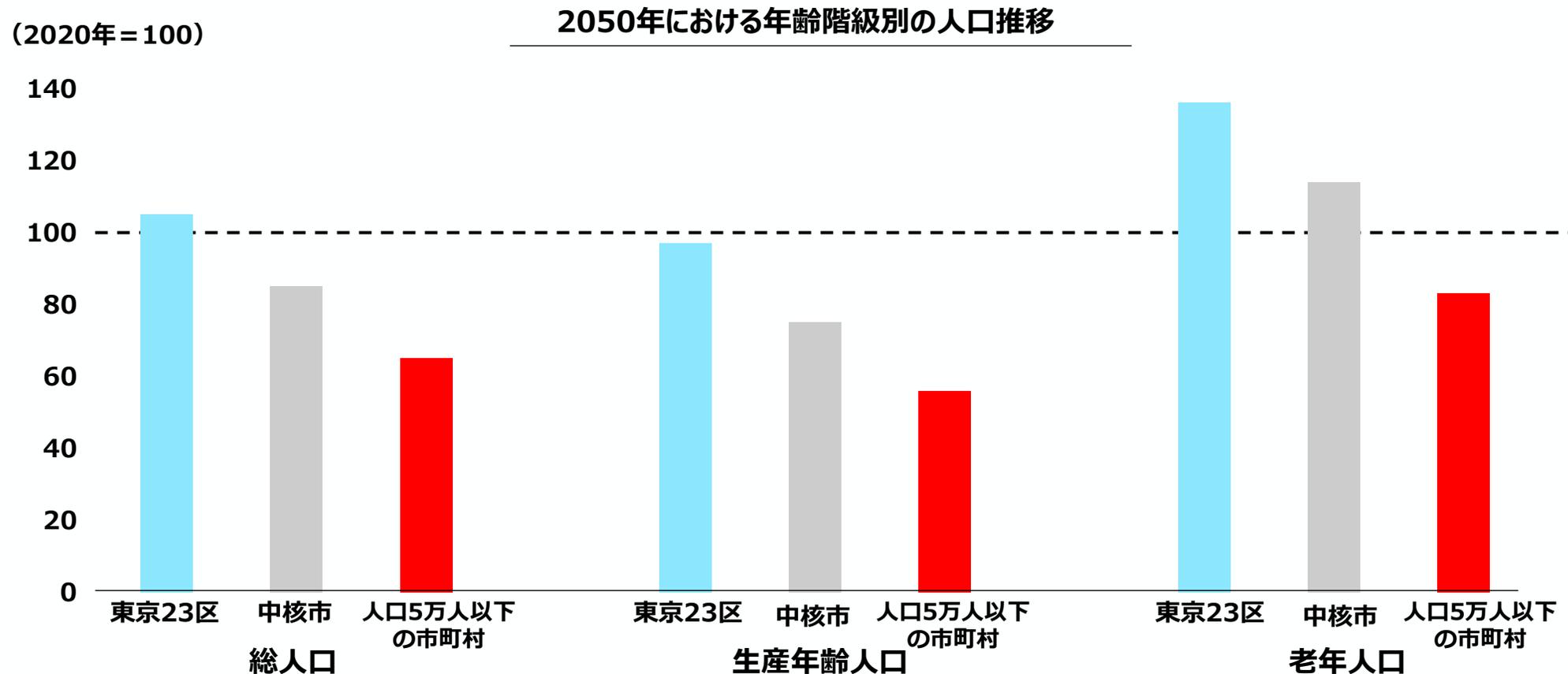
求人・採用／登用・育成など、人材に関する取組を実施する

Step 5 『人材の活躍や定着に向けたフォローアップ』

採用した人材や社内人材の活躍や定着に向けて、フォローアップ（能力開発や職場環境の見直し等）を行う

地方における生産性の課題：生産年齢人口が半減する市町村

- 国立社会保障・人口問題研究所の推計によると、少子高齢化の影響が現れ、特に人口5万人以下の市町村においては、2050年には生産年齢人口が約半数まで減少すると予測（2020年比）。
- 人口流出や賃金水準の差異等、複合的な要因により“人手不足”への対応は地方で顕著に。



(資料) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（令和5年推計）」（2023年12月22日）を基に作成。

(注) 生産年齢人口：15～64歳 老年人口：65歳以上。中核市：人口20万人以上（政令指定都市を除く）。本グラフは2020年を100とした場合の指数表記。

人が採れない時代 設備や機械で埋めた事例（製造業）

城山工業 株式会社

都道府県 神奈川県

業種 製造業

従業員数 272人

資本金 4,200万円

組織形態 中小企業者（組合関連以外）

事業概要

城山工業株式会社は、60年の歴史を持ち、トラックや乗用車のプレス部品製造を事業の中心としています。またプレス製品の新技术開発等にも取り組んでいます。



導入設備

無人搬送車（AGV・AMR）



【販売事業者】
ユアサネオテック株式会社

省力化効果

部品の運搬業務

導入前

- 2名体制
(人が付いて運搬していた)

導入後

- 1名体制
(人の運搬が不要に)

空いた人手で、部品の整理など別の業務が可能に

事業者メッセージ

- AGV導入に補助金が活用できると販売事業者から教えてもらって申請した。
- 補助金がなければ、なかなか購入に踏み切れなかっただろう。一度導入してみるととても便利で、今後は導入数を増やしたい。
- 販売事業者の申請対応が迅速で助かった。自社側の申請手続きも簡単で、担当者の時間がほぼ取られなかったことも良かった。

人が採れない時代 設備や機械で埋めた事例（飲食業）

株式会社 7 C I R C L E

都道府県 千葉県

業種 飲食業

従業員数 3人

資本金 100万円

組織形態 中小企業者（組合関連以外）

スチームコンベクションオープン

事業概要

株式会社7CIRCLEは、自家焙煎珈琲と手作りシフォンケーキのカフェを運営しています。ハンバーグ、ナポリタンなどの食事メニューも提供しています。



導入設備

スチームコンベクションオープン



【販売事業者】
株式会社フジマック

省力化効果

ハンバーグ調理業務

導入前

- 2～3個（／1回）
- ガス火前で待機が必要

導入後

- 20個（／1回）
- ガス火前待機不要

空いた時間をサービス向上や新メニュー開発に充てられる

事業者メッセージ

- インターネット上の動画で補助金を知った。欲しい製品がカタログに登録されるのを待って、申請した。
- フライパンでは1度に2～3個しか作れないハンバーグを一気に20～30個仕込めるようになり、楽になった。
- 補助金事務局の対応が丁寧だった。申請から交付決定までも迅速だった。

中小企業省力化投資補助金とは

- 人手不足解消に効果のある「省力化投資」を後押しするための支援です。

カタログ注文型

簡易で即効性のある省力化投資

カタログに掲載された
省力化効果のある汎用製品

最大**1500万円**

随時申請受付中

特徴

補助
対象

補助
上限

申請
機会

一般（オーダーメイド）型

オーダーメイド性のある
多様な省力化投資

個別現場の設備や事業内容に
合わせた設備導入・システム構築

最大**1億円**

公募回制（年4回程度）

中小企業省力化投資補助金（カタログ注文型）の概要

- 「製品カタログ」に事前に登録された製品から選ぶ形で、簡易で即効性のある省力化投資を支援。

補助対象者

人手不足の状態にある中小企業等

補助対象・補助上限額・補助率等

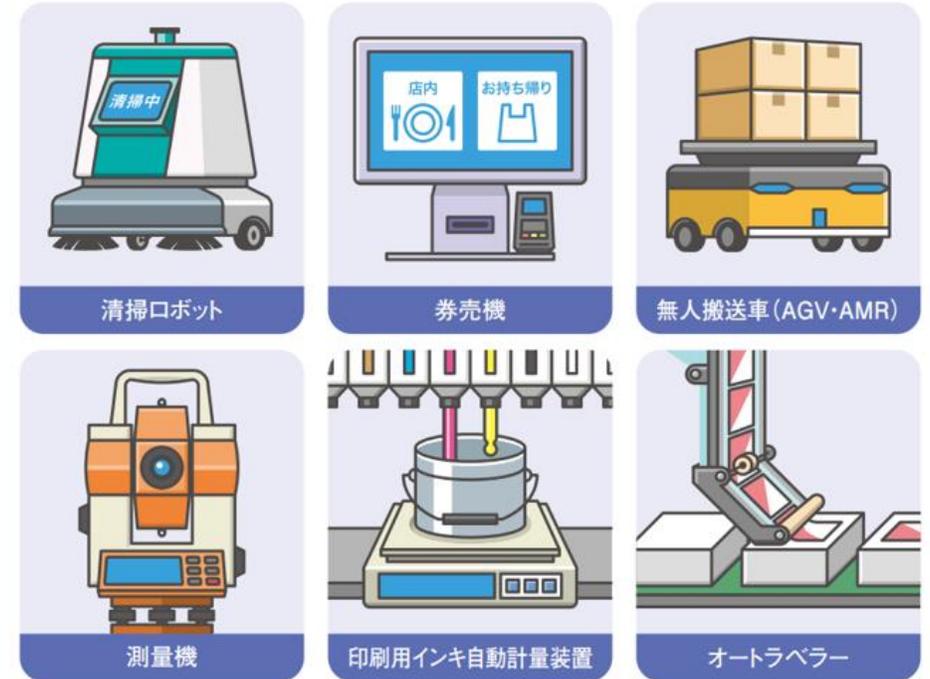
補助対象	補助上限額※		補助率
補助対象として カタログに登録さ れた製品等	従業員数5名以下	200万円（300万円）	1/2 以内
	従業員数6～20名	500万円（750万円）	
	従業員数21名以上	1,000万円（1,500万円）	

※賃上げ要件を達成した場合、（）内の値に補助上限額を引き上げ

申請フローの特徴

- 汎用製品をカタログから選択。
- 応募・交付申請の利便性向上を図り、早期の省力化を実現するため、随時受付を実施。
- 採択・交付決定は申請から概ね1～2ヶ月程度を予定。
- 応募・交付申請は、「中小企業等」と「販売事業者」が共同で行う。

補助対象



※75以上の製品カテゴリ、650以上の製品が登録（2025年4月現在）

（出所）中小企業省力化投資補助事業 https://shoryokuka.smrj.go.jp/assets/pdf/shoryokuka_leaflet_catalog.pdf

対象経費

- （1）製品本体価格
- （2）導入に要する費用（導入経費）

中小企業省力化投資補助金（一般型）の概要

- 人手不足に悩む中小企業等に対して、個別の現場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支援。

補助対象者

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

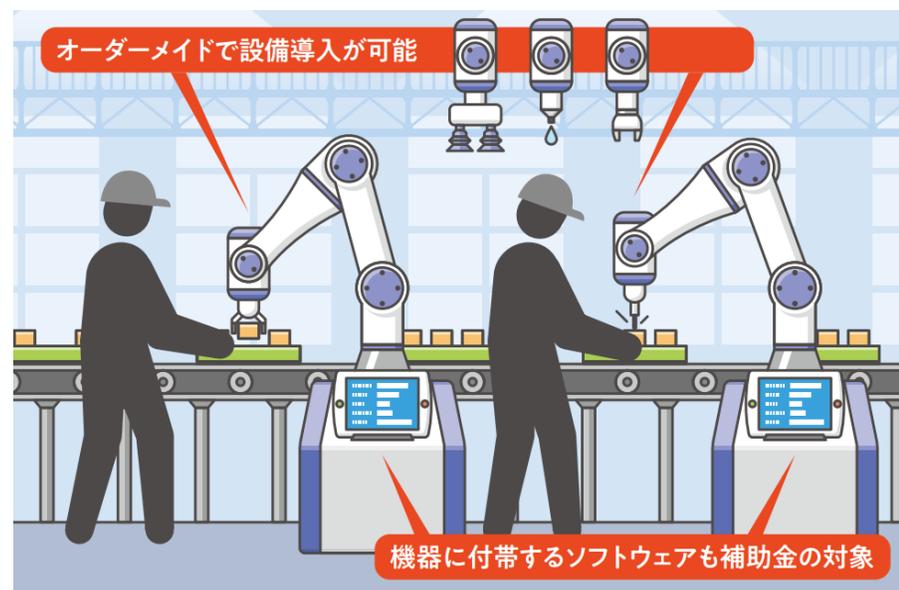
補助対象・補助上限額・補助率等

補助対象	補助上限額※1		補助率	
個別現場の設備や事業内容に合わせた設備導入・システム構築	従業員数5名以下	750万円（1,000万円）	中小企業	
	従業員数6～20名	1,500万円（2,000万円）	補助金額が1,500万円まで 1/2以内 (2/3以内)	1,500万円を超える部分 1/3以内
	従業員数21～50名	3,000万円（4,000万円）	小規模企業者・小規模事業者、再生事業者※2	
	従業員数51～100名	5,000万円（6,500万円）	補助金額が1,500万円まで	1,500万円を超える部分
	従業員数101名以上	8,000万円（1億円）	2/3以内	1/3以内

※1大幅な賃上げを行う場合、（）内の値に補助上限額を引き上げ

※2再生事業者の定義については公募要領を確認ください。また、再生事業者については基本要件未達の場合の返還要件の免除がされます。

補助対象イメージ



(出所) 中小企業省力化投資補助事業 https://shoryokuka.smrj.go.jp/assets/pdf/shoryokuka_leaflet_ippan.pdf

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

スケジュール / 問合せ先

カタログ注文型

令和6年6月25日（火）～ 随時受付中

一般型

【第2回】

申請受付日：令和7年4月25日（金）

公募締切日：令和7年5月30日（金）17時

採択発表日：令和7年8月中旬（予定）

※公募回は年3～4回を予定しています。



公募要領、応募様式、カタログ等はこちらから

中小企業省力化投資補助金

<https://shoryokuka.smrj.go.jp/>

問合せ先

中小企業省力化投資補助事業コールセンター

ナビダイヤル

0570-099-660

※通話料がかかります

IP電話等からの
お問い合わせ先

03-4335-7595

お問合せ時間：9:30～17:30／月曜～金曜（土・日・祝日除く）

ダイヤル後、ご自身が該当する番号を以下より選択してください。

1 番 カatalog注文型に関して

1 番 工業会向け
(製品カテゴリ登録、申請方法など)

1 番 製造事業者向け
(カタログ登録、製造事業者登録、製品登録要件など)

2 番 販売事業者向け
(販売事業者登録、登録要件、スケジュールなど)

3 番 補助金の活用を検討している
中小企業等向け
(公募要領、カタログ公開時期)

2 番 一般型に関して

1 番 応募申請前の方

2 番 応募申請後の方

目次

1. 加速する日本経済の環境変化と企業の動向
2. 補助金メニューの比較
3. 省力化投資補助金
- 4. 新事業進出補助金【新】**
5. ものづくり補助金
6. 成長加速化補助金【新】
 - (1) 100億宣言
 - (2) 成長加速化補助金

事業概要

- 本補助金では、既存事業と異なる事業への前向きな挑戦、新市場・高付加価値事業への進出を支援します
- 応募申請は7/10(木)18:00までに完了してください

事業概要

本補助金の目的	既存事業と異なる事業への前向きな挑戦であって、新市場・高付加価値事業への進出を後押しすることで、中小企業等が企業規模の拡大・付加価値向上を通じた生産性向上を図り、賃上げにつなげていくことを目的とする。	
第1回公募スケジュール	公募開始	2025/4/22(火)~
	申請受付	2025/6中旬(予定)
	応募締切	2025/7/10(木) 18:00
	補助金交付候補者の 採択発表	2025/10頃(予定)
	応募申請方法	電子申請受付のみ ※書面(紙)での申請は不可

2. 補助対象事業

補助金額と補助率

- 補助金額は、下限「750万円」、上限は従業員数ごとに異なります
- 補助率は、一律「1/2」です

補助金額と補助率

補助金額	従業員数 (人)	補助金額(万円)		
		下限	上限	特例*
補助金額	~20	750	2,500	3,000
	21~50		4,000	5,000
	51~100		5,500	7,000
	101~		7,000	9,000

*大幅な賃上げによる補助上限額引上げの特例措置の適用を受ける事業者の場合

補助率	1/2
-----	-----

3. 補助対象経費

補助対象経費の区分

- 補助対象経費には以下9つの経費区分があり、補助対象経費には機械装置・システム構築費、建物費のいずれかを含む必要があります

補助対象経費の区分

補助対象 経費	※いずれかを含む必要あり	
	機械装置・システム構築費 (リース料を含む)	建物費 (構築物費を含む)
	運搬費	技術導入費
	知的財産権等関連費	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	

補助対象事業の要件

- 補助対象者は、補助対象事業の要件を満たす3~5年の事業計画に取り組むことが必要です

補助対象事業の要件

全ての事業者が対象	①	新事業進出要件	
	②	付加価値額要件	
	③	賃上げ要件	返還要件あり
	④	事業場内最賃水準要件	返還要件あり
	⑤	ワークライフバランス要件	
該当事業者のみ対象	⑥	金融機関要件	
	⑦	賃上げ特例要件 〈賃上げ特例の適用を受ける場合の追加要件〉	返還要件あり

* 返還要件あり : 目標値未達の場合、補助金返還義務あり

5. 新事業進出要件

新事業進出要件の概要

- 新事業進出要件は、「製品等の新規性要件」、「市場の新規性要件」、「新事業売上高要件」の3つです
- 新事業進出要件を満たすためには、以下3要件全てを満たす事業計画を策定する必要があります

	要件	要件の概要	ご説明いただく事項
新事業進出要件	製品等の新規性	製造する製品、提供する商品・サービス等が 新規性を有する*1	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
	市場の新規性	製造する製品、提供する製品・サービスの属する市場が 新たな市場*2 である	既存事業と新規事業の顧客層が異なること
	新規事業売上高	新たな製品の売上高が 総売上高の10%以上 or 付加価値額の15%以上 または 直近の事業年度売上高が10億円以上かつ新規事業を行う部門の売上高が3億円以上の場合、新規事業の売上高が当該事業部門の 売上高の10%以上 or 付加価値額の15%以上	左記の要件を満たす収支計画とその算定根拠及び、それらを達成するための取組について

新事業進出要件については、公募要領・新事業進出指針等を必ずご参照ください。

*1 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

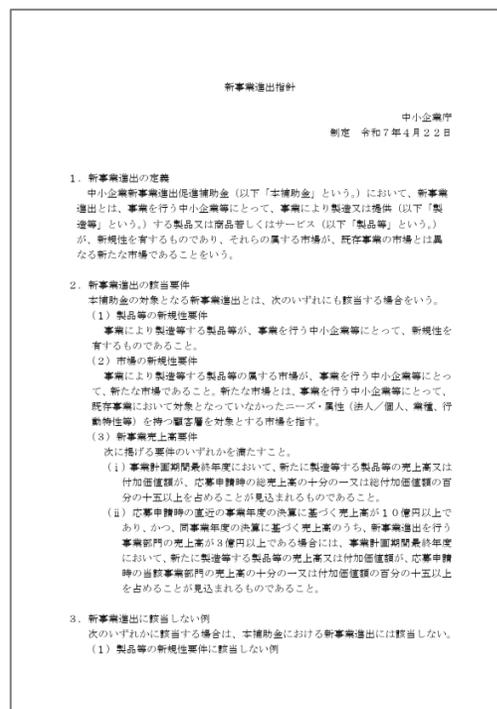
*2 事業を行う中小企業等にとって、既存事業において対象となっていなかったニーズ・属性を持つ顧客層を対象とする市場

「新事業進出要件」の概要

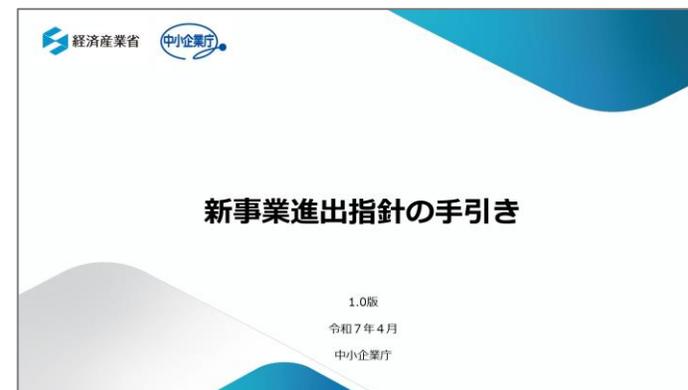
- 新事業進出要件については、「新事業進出指針」「新事業進出指針の手引」を参照の上、申請についてご検討ください。

該当資料

新事業進出指針



新事業進出指針の手引



新事業進出指針を満たす例

- 製造業における部品製造事業者が新事業進出指針を満たす事例をご紹介します

【新事業進出指針を満たす例①】製造業

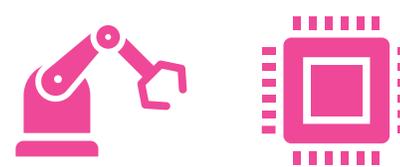
- ガソリン車の部品を製造していた事業者が、車両部品の製造で培った技術を活かして、新たに半導体製造装置の部品の製造に着手する場合

【既存事業】



ガソリン車部品の製造

【新規事業】



半導体製造装置部品の製造

要件		要件を満たす考え方
①製品等の新規性要件	新たに製造等する製品等が新規性を有するものであること	新たに製造する半導体製造装置部品が、過去に製造した実績のない部品であれば要件を満たす。
②市場の新規性要件	新たに製造等する製品等の属する市場が新たな市場（既存事業とは異なる顧客層）であること	半導体製造装置部品とガソリン車部品では、半導体業界と自動車業界で明確に顧客層が異なり、要件を満たす。
③新事業売上高要件	新たな製品等の売上高（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%）以上となること	事業計画期間最終年度において、半導体製造装置部品の売上高が応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となる計画を策定することで要件を満たす。

「新市場性・高付加価値性」の概要

- 市場の新規性は、「新事業進出指針」「新事業進出指針の手引」「新市場・高付加価値事業とは」を参照の上、申請についてご検討ください。

該当資料

新市場・高付加価値事業とは



新市場性とは

1. 新市場性とは

- 「新規事業の新市場性」は、公募要領に記載の以下の基準に基づき審査されます。
- 補助事業で取り組む事業の内容が、新事業進出指針に基づく当該事業者にとっての新規事業であることを前提に、社会においても一定程度新規性を有する（一般的な普及度や認知度が低い）ものであることを求めます。

【新規事業の新市場性】（公募要領P.42「10. 審査項目」抜粋）

- ① 補助事業で取り組む新規事業により製造又は提供（以下「製造等」という。）する、製品又は商品若しくはサービス（以下「新製品等」という。）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。
 - 新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。
 - 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か。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。

新市場性とは

2. ジャンル・分野の区別の仕方

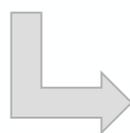
- 新市場性の審査にあたり、新規事業により製造する新製品等のジャンル・分野を特定する必要があります。
- ジャンル・分野を区分する際には、製品等の「性能」「サイズ」「素材」「価格帯」「地域性」「業態」「顧客層」「効果」等の要素は排除したものである必要があります。
 - ※ あくまで、「ジャンル・分野の新市場性」の審査にあたって上記の要素を排除するものであり、**それぞれの事業の特色は、その他の審査項目**（「新規事業の有望度」「事業の実現可能性」「公的補助の必要性」等）**で考慮されます。**

【区別の例】

新規事業の内容	ジャンルの区別の例	不適切な区別の例	不適切な理由
高精度小型医療機器部品の製造を行う事業	医療機器部品	高精度小型医療機器部品	製品の「性能」「サイズ」は排除する必要があるため「高精度」「小型」を含めて区分すべきではない。
半導体製造装置用の大型部品の製造を行う事業	半導体製造装置部品	半導体製造装置用の大型部品	製品の「サイズ」は排除する必要があるため「大型」を含めて区分すべきではない。
純ニッケルを使用した水素発生装置の部材加工を行う事業	水素発生装置の部材	純ニッケルを使用した水素発生装置の部材	製品の「素材」は排除する必要があるため「純ニッケル」を含めて区分すべきではない。
介護施設向けの栄養価の高い大豆食品の製造を行う事業	大豆食品	介護施設向けの栄養価の高い大豆食品	製品の「顧客層」「性能」は排除する必要があるため「介護施設向け」「栄養価の高い」を含めて区分すべきではない。

【区別の例（続き）】

新規事業の内容	ジャンルの区別の例	不適切な区別の例	不適切な理由
フードロス問題に資する長期保存可能なチョコレートの製造に取り組む事業	チョコレート	フードロス問題に資する長期保存可能なチョコレート	製品の「効果」「性能」は排除する必要あるため「フードロス問題に資する」「長期保存可能な」を含めて区分すべきではない。
外国人労働者向け就職プラットフォームの運営を行う事業	就職プラットフォーム	外国人労働者向け就職プラットフォーム	サービスの「顧客層」は排除する必要あるため「外国人労働者向け」を含めて区分すべきではない。
東京都港区で高級焼肉店を営む事業	焼肉店	東京都港区の高級焼肉店	サービスの「価格帯」「地域性」は排除する必要があるため「東京都港区」「高級」を含めて区分すべきではない。
無人店舗でのセルフネイルサロンを営む事業	ネイルサロン	無人店舗でのセルフネイルサロン	サービスの「業態」は排除する必要があるため「無人店舗」「セルフ」を含めて区分すべきではない。
高所得層向けプライベートサウナを営む事業	サウナ	高所得層向けプライベートサウナ	サービスの「顧客層」「業態」は排除する必要があるため「高所得層向け」「プライベート」を含めて区分すべきではない。



ここで区分した「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必要があります。また、それらを裏付ける客観的なデータ・統計等を示す必要があります。

【審査のイメージ】

- ・「医療機器部品」の社会における一般的な普及度が低いかどうか。
- ・「焼肉店」の社会における一般的な認知度が低いかどうか。

高付加価値性とは

1. 高付加価値性とは

- 「新規事業の高付加価値性」は、公募要領に記載の以下の基準に基づき審査されます。
- 補助事業で取り組む事業の内容が、同一のジャンル・分野の中で、高水準の高付加価値化を図るものであるかを審査します。

【新規事業の新市場性】（公募要領P.42「10. 審査項目」抜粋）

- ② 同一のジャンル・分野の中で、当該新製品等が、高水準の高付加価値化・高価格化を図るものであるか。
 - 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が調査・分析されているか。
 - 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か。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。

高付加価値性とは

2. 高付加価値化・高価格化のイメージ

- 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を図るものであるかを審査します。
- 高付加価値化の源泉となる価値・強みの分析が妥当なものであるかを審査します。

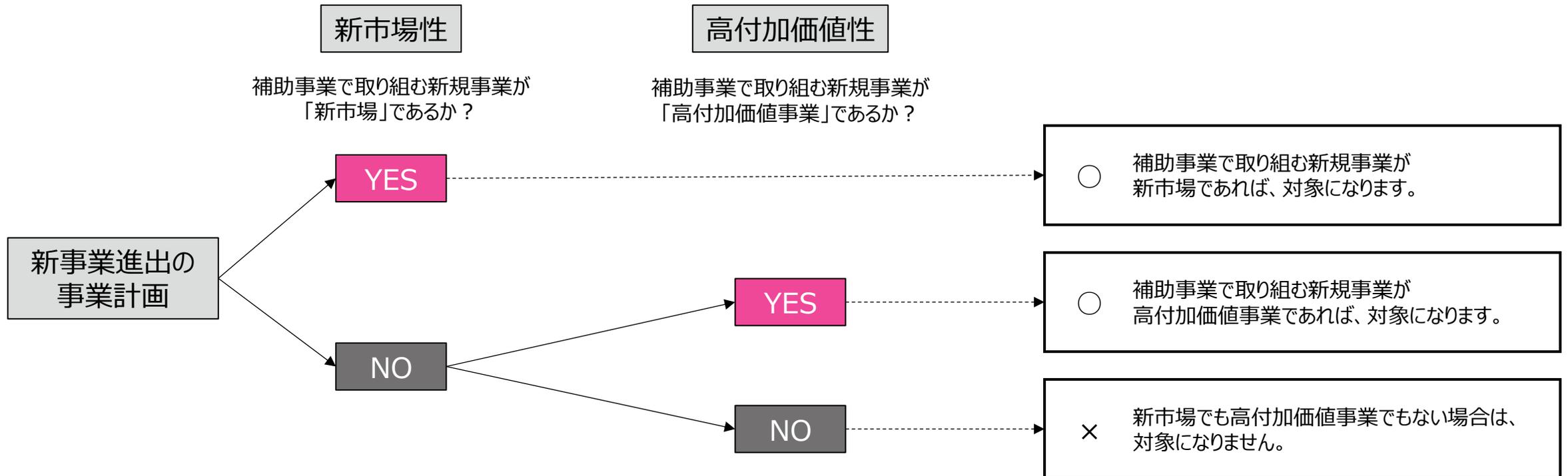
【高付加価値化・高価格化の例】

新規事業の内容	区分	高付加価値化の源泉
建設事業者が既存事業での木材に関する知見を活かして、オーダーメイドの無垢材木製家具の製造に取り組む事業	木材家具の製造	オーダーメイドや無垢材という製品の特長に加え、既存事業の知見を活用することで、他の木材家具にはない高付加価値化を図る事業
畳製造事業者が、畳の複合施設（畳製品に触れ合えるカフェ・オープンファクトリーでの畳づくり体験）を開業する事業	カフェ 又は ものづくり体験	既存事業の製品や技術を活かしたカフェの営業とものづくり体験を提供することで、他のカフェやものづくり体験にはない高付加価値化を図る事業
操作盤の内作により蒸留所を開設し、グレーン専用ウイスキーの開発販売を行う事業	ウイスキー	操作盤の内作により、日本では珍しいクラフトグレーンウイスキーの開発製造に取り組むことで、他のウイスキーにはない高付加価値化を図る事業
地域の観光資源と連携した体験型観光ホテルの経営を行う事業	観光ホテル	地域の観光資源との連携や体験の提供により、他の観光ホテルと比較して高付加価値化を図る事業

「新市場性・高付加価値性」の概要

- 「新規事業の新市場性・高付加価値性」では、補助事業で取り組む新規事業の「新市場性」及び「高付加価値性」について審査します

フローチャート



事務局ホームページ



公募要領、新事業進出指針等はこちらから

中小企業新事業進出補助金

<https://shinjigyoushinshutsu.smrj.go.jp/>

お問い合わせ先

中小企業新事業進出促進事業 コールバック予約システム(外部サイト)



目次

1. 加速する日本経済の環境変化と企業の動向
2. 補助金メニューの比較
3. 省力化投資補助金
4. 新事業進出補助金【新】
- 5. ものづくり補助金**
6. 成長加速化補助金【新】
 - (1) 100億宣言
 - (2) 成長加速化補助金

ものづくり補助金とは

製品・サービス高付加価値化枠

グローバル枠

従業員規模	補助上限額	補助率	従業員規模	補助上限額	補助率
5人以下	750万円	中小企業 1/2	—	3,000万円	中小企業 1/2
6～20人	1,000万円				
21～50人	1,500万円				
51人以上	2,500万円	小規模企業 小規模事業者 再生事業者 2/3			小規模企業 小規模事業者 再生事業者 2/3

特例要件

大幅な賃上げに取り組む事業者は、補助上限額を100～1,000万円上乘せ。

最低賃金の引き上げに取り組む事業者は、補助率を2/3に引き上げ。

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。
- 単に機械装置等を導入するだけで新製品・新サービスの開発を伴わないものは補助対象外。
- また、同業の中小企業者等や同一地域における同業他社において相当程度普及しているものの開発は、新製品・新サービス開発には該当しない。

海外需要開拓を行う事業とは

国内の生産性を高めるための事業で、以下の4つ。

- 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

活用イメージ

製品・サービス高付加価値化枠		グローバル枠
イメージ1	イメージ2	イメージ3
 <p>酒粕・水混合タンク 酒粕を圧縮する装置 成熟した酒粕</p>		
<p>同地域内の廃棄酒粕を活用し、赤酢を開発。 そのプロセスに必要な攪拌機付きタンクや絞り機、 ポンプ等を購入。</p>	<p>広告制作で培ったデザイン力を活かしてデジタルコンテンツ分野に進出するため、独自の演出効果を組み込めるシステムを開発。</p>	<p>日本酒の海外市場獲得のために新商品を開発し、国内工場の製造ラインに自動ビン詰めライン一式を導入するとともに、海外市場に広告宣伝を行う。</p>

基本要件

①付加価値額の増加



付加価値額※の
年平均成長率(CAGR)
を3.0%以上増加

※ものづくり補助金における付加価値額とは
「**営業利益+人件費+減価償却費**」を指します。

②賃金の増加



給与支給総額の
年平均成長率を2.0%以上増加

or

1人あたり給与支給総額の
年平均成長率を事業実施都道府県における
最低賃金の直近5年間の
年平均成長率以上増加

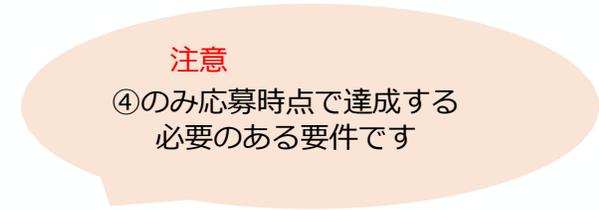
③事業所内最低賃金水準



事業所の最低賃金を
事業実施都道府県の最低賃金より
+30円以上アップすること

④従業員の仕事・子育て両立支援

※従業員が21名以上の場合



次世代育成支援対策推進法に規定する
「一般事業主行動計画」の
策定・公表を行うこと

グローバル枠に追加の基本要件

グローバル枠の場合は、基本要件に次の要件が追加されます。

- グローバル要件①～④のいずれかの事業に該当し、国内の生産性を高めること
- 海外事業に関する実現可能性調査※を実施すること
- 社内に海外事業の専門人材を有すること又は海外事業に関する外部専門家と連携すること

※実現可能性調査とは、市場調査や現地の規制調査・法令調査、取引先の信用調査等の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。

① 海外への直接投資に関する事業

例えば、国内事業と海外事業の双方を一体的に強化し、グローバルな製品・サービスの開発・提供体制を構築することで、国内拠点の生産性を高める事業

但し、

- 補助対象経費の1/2以上が海外支店の補助対象経費、又は、海外子会社の事業活動に対する外注費もしくは貸与する機械装置・システム構築費に充てられること（海外子会社についての提出資料あり）。
- 本社は国内に所在するとともに、国内の事業所にも投資（海外事業と一体的な機械装置等を取得）すること。

③ インバウンド対応に関する事業

例えば、製品・サービスの開発・提供体制を構築することで、インバウンド需要を獲得する事業

但し、

- 製品・サービスの販売先の1/2以上が訪日外国人になること（インバウンド市場調査報告書、プロトタイプの話検定の報告書等の提出書類あり）。
- 補助事業の売上累計が補助額を上回る事業計画であること。

② 海外市場開拓（輸出）に関する事業

例えば、海外展開を目的とし、製品・サービスの開発や改良、ブランディングや新規販路開拓に取り組む事業

但し、

- 製品等の最終販売先の1/2以上が海外顧客となること（マーケティング調査に基づく海外市場調査報告書や想定顧客による性能評価報告書等の提出書類あり）。
- 補助事業の売上累計が補助額を上回る事業計画であること。

④ 海外企業と共同で行う事業

例えば、外国法人との共同研究・共同事業開発により、新たに成果物を生み出す事業

但し、

- 共同事業開発に伴う設備投資は国内であり、成果物の権利の全部又は一部が補助事業者に帰属すること（共同研究契約書又は業務提携契約書等の提出書類あり）。
- 共同する外国法人の経費は補助対象外。

補助対象経費

補助対象経費	内容
機械装置・システム構築費★	① 機械・装置、工具・器具の購入、製作、借用に要する経費 ② 専用ソフトウェア・情報システムの購入・構築、借用に要する経費 ③ ①もしくは②と一体で行う改良・修繕又は据付けに要する経費 ※1 防災性能の優れた生産設備等を補助対象経費に含めることは可能。 ※2 3者以上の中古品流通事業者から型式や年式が記載された相見積もりを取得している場合には、中古設備も対象。 ※3 必ず1つ以上、単価50万円(税抜)以上の機械装置等の設備投資が必要。
運搬費	運搬料、宅配・郵送料等に要する経費
技術導入費▲	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▲	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等
外注費◎	新製品・サービスの開発に必要な加工や設計(デザイン)・検査等の一部を外注(請負、委託等)する場合の経費
専門家経費◎	本事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費
クラウドサービス利用費	クラウドサービスの利用に関する経費
原材料費	試作品の開発に必要な原材料及び副資材の購入に要する経費
海外旅費■※	海外渡航及び宿泊等に要する経費
通訳・翻訳費■※	通訳及び翻訳を依頼する場合に支払われる経費
広告宣伝・販売促進費◎※	海外展開に必要な広告(パンフレット、動画、写真等)の作成及び媒体掲載、展示会出展等、ブランディング・プロモーションに係る経費

★：機械装置・システム構築費以外の経費は、総額で500万円(税抜き。グローバル枠の場合は、1,000万円)までを補助上限額とします。

◎：上限額＝補助対象経費総額(税抜)の2分の1

▲：上限額＝補助対象経費総額(税抜)の3分の1

■：上限額＝補助対象経費総額(税抜)の5分の1

※：グローバル枠海外市場開拓(輸出)に関する事業のみ対象

スケジュール / 問合せ先

スケジュール

【第20次】

申請受付日：令和7年7月1日(金)17時～

公募締切日：令和7年7月25日(金)17時

採択発表日：令和7年10月下旬頃

問合せ先

【ものづくり補助金事務局サポートセンター】

■電話番号：050-3821-7013

受付時間：10:00～17:00（土日祝日および12/29～1/3を除く）

■メールアドレス（公募要領に関するお問い合わせ）
kakunin@monohojo.info

■メールアドレス（電子申請システムの操作に関するお問い合わせ）
monodukuri-r1-denshi@ml.nsw.co.jp



公募要領等はこちらから

ものづくり補助金

<https://portal.monodukuri-hojo.jp/>

目次

1. 加速する日本経済の環境変化と企業の動向
2. 補助金メニューの比較
3. 省力化投資補助金
4. 新事業進出補助金【新】
5. ものづくり補助金
- 6. 成長加速化補助金【新】**
 - (1) 100億宣言**
 - (2) 成長加速化補助金

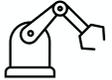
中小企業成長加速化補助金

- 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**します。

【概要】

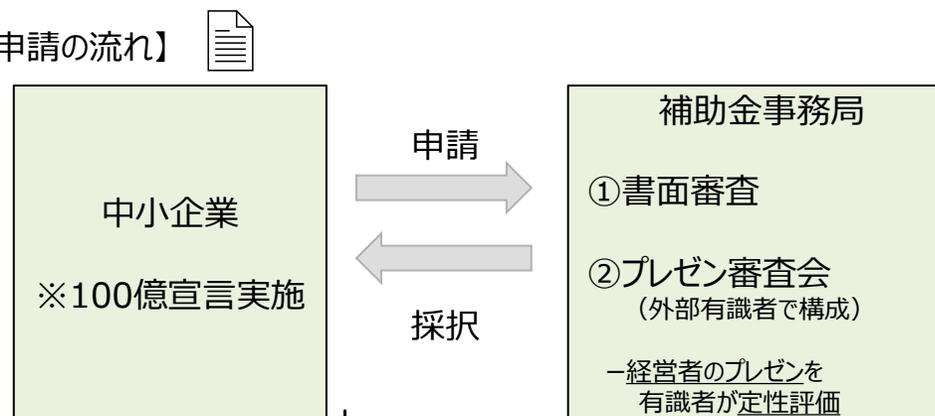
項目	内容
1 補助上限	5億円（補助率1/2）
2 事業期間	交付決定日から24か月以内
3 対象者	売上高100億円を目指す中小企業 ※売上高が10億円以上100億円未満
4 要件	① 「売上高100億宣言」を行っていること ② 投資額1億円以上 ③ 一定の賃上げ要件を満たす今後5年程度の事業計画の策定 (賃上げ実施期間は補助事業終了後3年間) など
5 対象経費	建物費、機械装置費、外注費 等
6 その他	補助事業完了後、完了報告に基づき、事後評価を実施いたします


工場、物流拠点
などの新設・増築


量産体制構築に
向けた設備の導入


DX推進に向けた
情報システムの構築

【申請の流れ】



【申請のポイント(例)】

- 経営力：経営者のビジョンやシナリオが明確であり、経営戦略上の補助事業の位置づけを踏まえて、飛躍的な成長につながるが見込まれるか。外部・内部環境の認識（市場や顧客動向、自社の強み・弱み、経営資源等の状況等）を踏まえた事業戦略となっているか。（売上高成長率、付加価値増加率、売上高投資比率 等）
- 波及効果：産業競争力の強化、イノベーションの創出、地域資源の活用、サプライチェーンへの効果など波及効果が見込まれるか。賃上げへの取組、適切な取引姿勢、女性が活躍しやすい職場環境、BCPへの取組状況など。（賃上げ率、地域未来牽引企業、パートナーシップ構築宣言 等）
- 実現可能性：迅速に投資を実行できる財務状況や組織体制が整っており、金融機関などのコミットメントが得られているか。（ローカルベンチマーク、金融機関の審査への同席 等）

申請受付中。公募締め切り6/9(月)17:00
詳細はこちら→



(参考)「100億宣言」について

【企業が宣言に記載する内容】

- ① 企業概要
- ② 企業理念・経営者の意気込み
- ③ 売上高100億円実現の目標と課題
- ④ 売上高100億円に向けた具体的措置（取組）



【宣言のメリット】

✓ 宣言取得による補助金等の活用

- 成長加速化補助金
- 経営強化税制の拡充措置【夏～】 など

※租特法が成立した場合

✓ 経営者ネットワークへの参加【夏～】

- 宣言を行った成長を目指す経営者が、地域・業種を超えて繋がれるネットワークを構築。

✓ 宣言の公式ロゴマーク活用による 自社PR

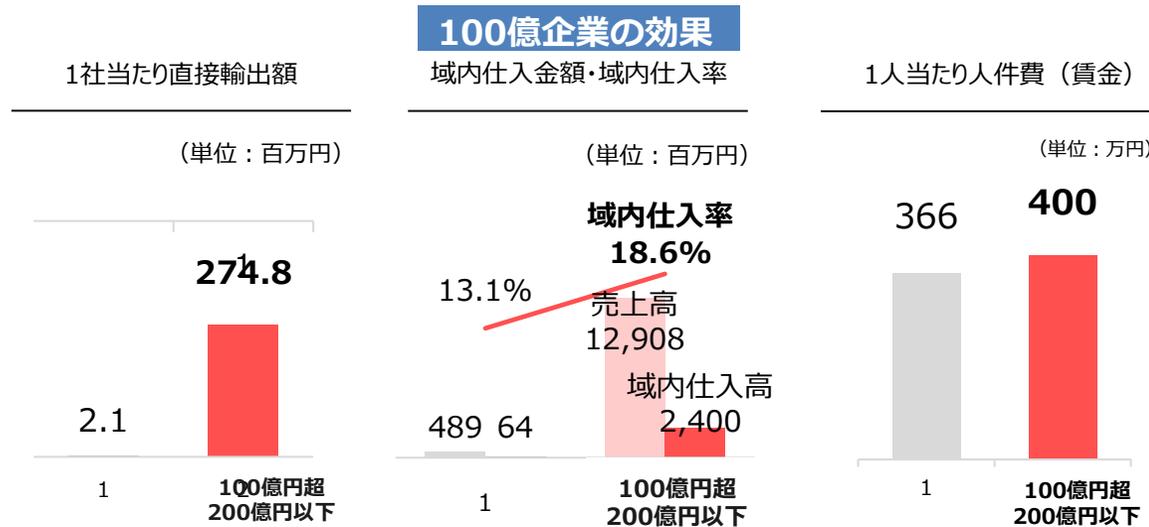
※商標登録出願中

公表要領・申請用ひな形等の
特設サイトこちら→



100億企業の意義

- 経済の持続的成長には、需要増→供給強化→更なる需要増という好循環が必要。日本経済の大層を構成する中小企業が、「稼ぐ力」を高め、需要と供給を結びつける投資・イノベーションの重要な担い手として発展することが、日本経済の好循環には必要不可欠。
- 国内外の需要の開拓や積極的な投資を通じて、「稼ぐ力」を大きく伸ばす企業、売上高100億円超の企業（100億企業）を目指して成長する企業は、**外需獲得、地域経済牽引、賃上げに大きく貢献**。**我が国の経済成長に大きく貢献する「切り札」**であり、こうした成長企業の創出が重要。



(出所) 「直接輸出額」: 中小企業実態基本調査 対象 約172.8万社
 「域内仕入高・仕入比率」: 地域未来牽引企業の中間評価に係る調査 対象 2,249
 「賃金」: 令和3年経済センサス-活動調査 (会社以外の法人は除外、給与総額を従業員合計(男女)で除して算出)

100億企業 (売上100億円超の中小企業) は現状4,500者程度



(出所) 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」再編加工

(参考) 域内経済牽引、外需獲得に資する成長企業の例

中小企業が地域・日本を代表する中堅企業・大企業へと成長し、域内経済の牽引・外需拡大に貢献している例

	かつての中小企業としての姿	地域を代表する企業への成長	海外需要を獲得する企業への成長
 <p>星野リゾート 代表:星野佳路</p>	 <p>1914年 軽井沢に星野温泉旅館開業。</p>	 <p>1991年 現経営者が承継。 2005年、軽井沢から「星のや」ブランド展開を開始。 1996年 登山用品や焚き火台を販売。ユーザーの生声を聴くキャンピングイベント等を開催。</p>	 <p>2017年 建物の設計段階から関わる新規案件「星のやバリ」開業。</p>
 <p>株式会社スノーピーク 代表取締役会長兼社長 執行役員:山井太</p>	 <p>1958年 金物問屋創業。 1964年 アウトドアレジャーメーカーとして事業拡大。</p>	 <p>1995 - 1996</p>	 <p>2009年 米国オフィス開設。 2014年 アパレル事業本格始動。</p>

(出所: 星野リゾート関連) 星野リゾート ホームページ「[私たちについて](#)」、「[会社沿革](#)」、日経ビジネス「[星野リゾートとは | その変革力を本誌過去記事からたどる](#)」
(出所: 株式会社スノーピーク関連) snow peak ホームページ「[投資家情報](#)」、大井大輔「[スノーピークの承継に学ぶ価値観の共有 家族行事が後継ぎ教育の起点に](#)」ツギノジダイ

京西テクノス(株) 臼井 努 代表取締役社長 ご発言



- 引き合い・ビジネスチャンスが増え、資金調達の円滑化にも繋がる。
- 大企業のように、規模の大きな取引ができるようになる。
- 大企業とも、下請けではなく、ビジネスパートナーのような関係を築けるようになる。
- 社員に大企業並みの給与が支払える。
- 自分が世の中に影響を与えている実感や貢献できているという認識を持てる。

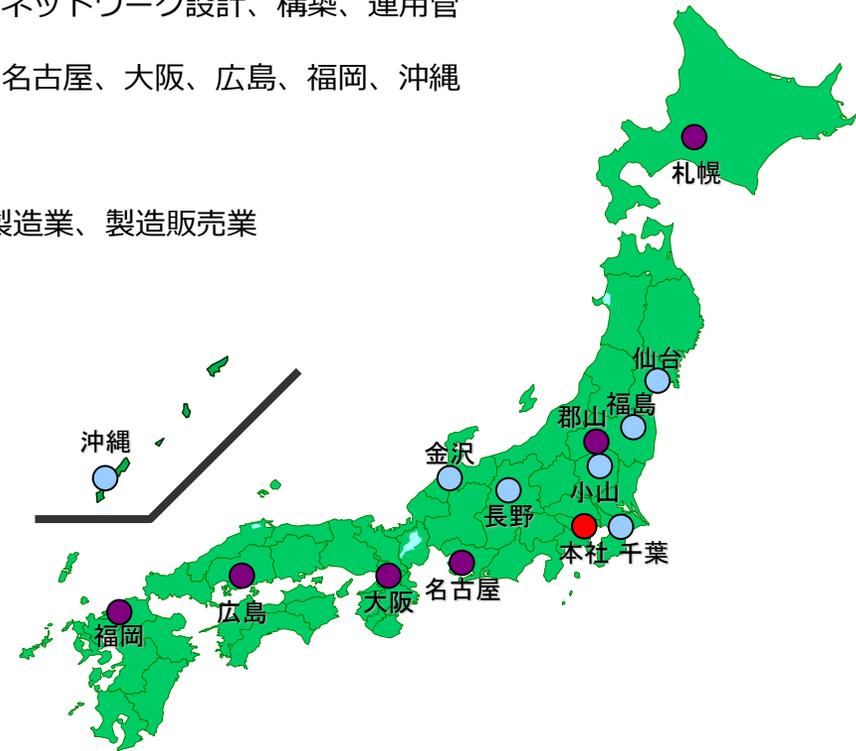
(第3回 議事要旨)

(出所) 令和6年中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 中間報告書

会社概要

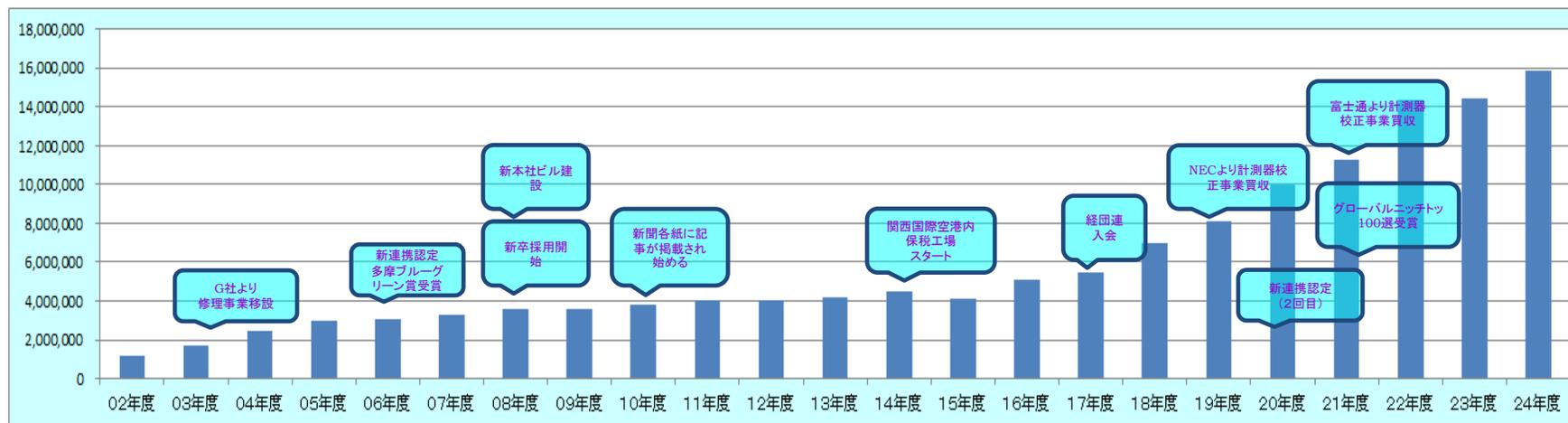
京西テクノス株式会社

- 本社** : 東京都多摩市愛宕4-25-2
事業内容 : 計測器・医療機器・通信機器など電子機器サービス、ネットワーク設計、構築、運用管理
事業所 : 札幌、仙台、福島、郡山、小山、千葉、金沢、長野、名古屋、大阪、広島、福岡、沖縄
設立 : 平成14年2月（グループ 昭和21年）
資本金 : 8,000万円
従業員数 : 427名
資格 : ISO9001・13485 医療用具専門修理業、販売業、製造業、製造販売業
関連会社 : 株式会社テクノトレンド
京西科技（無錫）有限公司
Mテックサポート株式会社
トレンドメディカル株式会社
加盟団体 : 日本経済団体連合会（経団連）



京西グループ 売上／損益推移

	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
テクノス	1,080,349	1,502,375	2,238,436	2,687,411	2,689,457	2,878,443	3,004,183	2,794,029	2,958,618	3,266,694	3,462,945	3,644,682	3,910,276	3,671,853	3,905,244	4,536,463	6,280,793	7,500,182	9,416,720	10,665,733	13,716,753	13,726,188	15,048,507
テクノトレンド				4,767	40,841	115,720	213,674	343,346	467,077	478,187	240,577	237,319	298,967	343,870	332,414	258,991	254,435	251,444	222,452	180,611	189,961	216,967	233,323
カリ/Mテック	72,834	173,030	223,073	288,401	336,961	292,681	357,290	508,346	350,798	238,261	290,416	249,326	224,377		761,488	568,036	368,358	341,758	340,889	379,214	383,820	380,887	378,040
トレンドメディア																			0	58,678	94,189	129,140	152,475
科技			12,228	12,029	17,355	26,493	34,028	25,474	31,412	47,110	69,185	92,248	77,153	70,034	55,838	122,447	51,116	29,819	30,099	23,822	26,201	24,378	29,311
総売上	1,163,183	1,675,405	2,474,737	2,992,608	3,084,614	3,313,337	3,609,175	3,611,197	3,808,905	4,030,252	4,063,123	4,217,574	4,510,773	4,085,757	5,054,984	5,486,937	6,954,642	8,123,182	10,010,140	11,308,058	14,390,724	14,457,580	15,839,656
テクノス	9,202	9,378	30,391	59,014	73,978	60,852	19,634	23,921	28,852	30,946	82,896	141,208	136,508	151,063	140,040	170,721	260,947	259,747	398,238	684,780	700,340	1,011,468	1,106,115
テクノトレンド				428	2,023	2,971	1,714	947	264	589	7,533	10,197	15,745	6,161	56,146	10,954	23,156	11,294	11,320	8,242	15,113	18,269	6,895
カリ/Mテック	468	9,850	35,083	17,577	3,448	463	3,385	3,368	658	1,355	2,189	2,194	6,124		6,138	11,690	17,730	24,357	47,618	60,198	57,115	37,060	-30,883
トレンドメディア																			0	17,585	39,387	37,574	41,518
科技			-4,987	-8,015	-4,918	-5,815	529	-2,441	2,683	5,680	7,114	4,902	803	954	87	-6,230	-8,994	-2,046	-198	-4,346	-5,250	-4,326	-2,750
経常利益計	9,670	19,028	60,487	69,004	74,531	58,471	25,262	25,795	32,458	38,170	99,732	158,501	159,180	158,178	202,411	187,135	292,839	293,352	456,978	746,438	806,705	1,100,065	1,120,915



売上100億円超の要因

- ・ 世の中に求められる技術、ビジネスモデルの探求、具現化
⇒唯一無二の技術、ビジネスモデルを探求、具現化
- ・ M&Aの活用
⇒「大が小」をだけでなく「小が大の一部」を買収・・・大企業のノンコア→中小企業のコア
有望マーケットへの参入、より筋肉質の体制構築
- ・ 省人化、人数比例の成長からの脱却
⇒DX化(AI、IOT等最新技術の有効活用)の推進
- ・ 自社完結型から連携型、外部リソースの有効活用
⇒産学連携、大企業の副業者(スペシャリスト)の取り込み
QCDで勝る企業との連携・・・固定費を変動費化
- ・ リスクマネジメントの徹底
⇒100年に一度、想定外の災害へのBCPの徹底
様々なリスクにスピードをもって対応
- ・ 明確な長期経営構想と経営者
⇒なりたい姿の明確化及び経営者による有言実行
社員との「夢」の共有

ネットワークの有効活用

- ・ 地域／業界毎のネットワーク
 - ⇒ 地域・・・公的機関、金融機関、新聞社 等が主催
 - 業界・・・* * * 工業会 等業種毎に活動(全国区)
- ・ ネットワークで得られるもの
 - ⇒ 地域・・・産官学金連携、地域情報、世況情報、人脈 等
 - 業界・・・最新の業界動向、技術情報、人脈 等
- ・ ネットワークに参画するモチベーション
 - ⇒ 企業経営の参考になる情報、知識が得られる
 - 人脈作り
 - 自身の得たいものが得られる場(学び or 憩い)

目次

1. 加速する日本経済の環境変化と企業の動向
2. 補助金メニューの比較
3. 省力化投資補助金
4. 新事業進出補助金【新】
5. ものづくり補助金
- 6. 成長加速化補助金【新】**
 - (1) 100億宣言
 - (2) 成長加速化補助金**

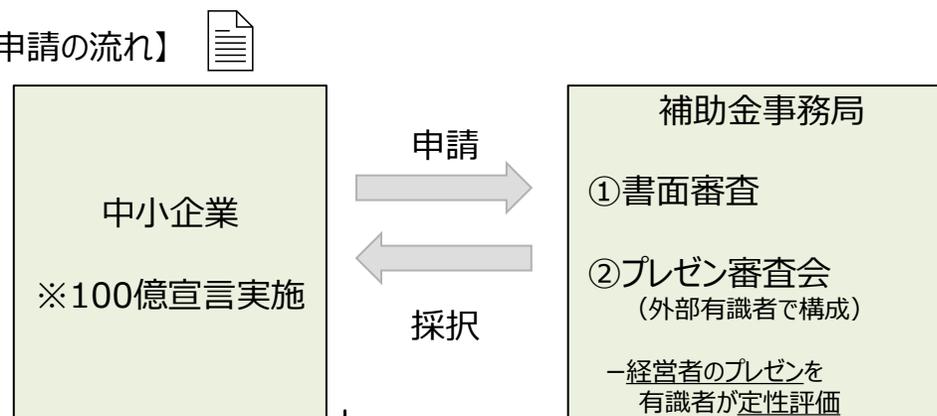
中小企業成長加速化補助金

- 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**します。

【概要】

項目	内容
1 補助上限	5億円（補助率1/2）
2 事業期間	交付決定日から24か月以内
3 対象者	売上高100億円を目指す中小企業 ※売上高が10億円以上100億円未満
4 要件	① 「売上高100億宣言」を行っていること ② 投資額1億円以上 ③ 一定の賃上げ要件を満たす今後5年程度の事業計画の策定 (賃上げ実施期間は補助事業終了後3年間) など
5 対象経費	建物費、機械装置費、外注費 等
6 その他	補助事業完了後、完了報告に基づき、事後評価を実施いたします

【申請の流れ】



【申請のポイント(例)】

- 経営力：経営者のビジョンやシナリオが明確であり、経営戦略上の補助事業の位置づけを踏まえて、飛躍的な成長につながるが見込まれるか。外部・内部環境の認識（市場や顧客動向、自社の強み・弱み、経営資源等の状況等）を踏まえた事業戦略となっているか。（売上高成長率、付加価値増加率、売上高投資比率 等）
- 波及効果：産業競争力の強化、イノベーションの創出、地域資源の活用、サプライチェーンへの効果など波及効果が見込まれるか。賃上げへの取組、適切な取引姿勢、女性が活躍しやすい職場環境、BCPへの取組状況など。（賃上げ率、地域未来牽引企業、パートナーシップ構築宣言 等）
- 実現可能性：迅速に投資を実行できる財務状況や組織体制が整っており、金融機関などのコミットメントが得られているか。（ローカルベンチマーク、金融機関の審査への同席 等）


工場、物流拠点
などの新設・増築

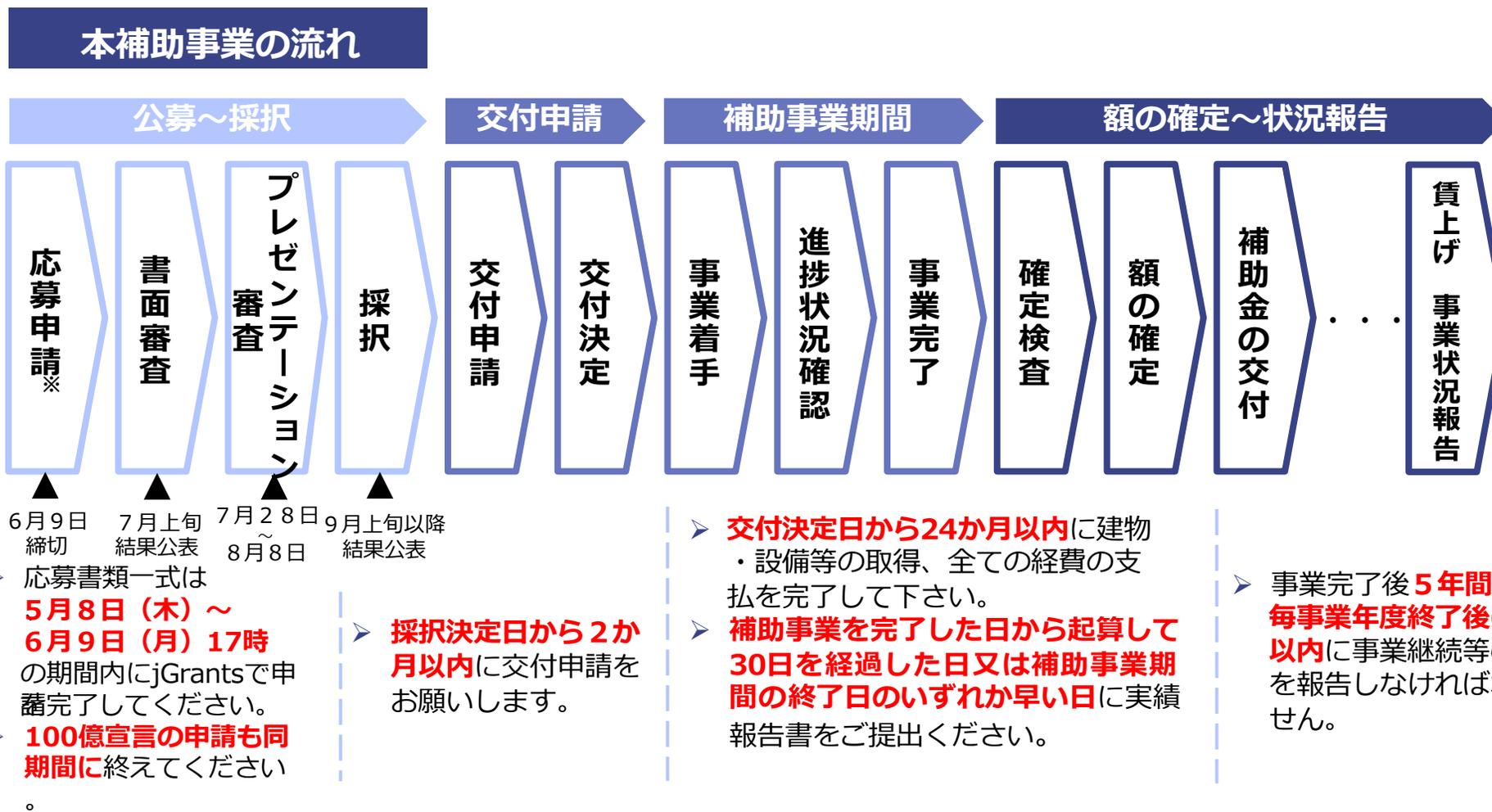

量産体制構築に
向けた設備の導入


DX推進に向けた
情報システムの構築

申請受付中。公募締め切り6/9(月)17:00
詳細はこちら→



事業スケジュール



補助事業の要件（総括）

補助事業の要件

以下の要件を全て満たす必要があります。

- 1** 補助対象経費のうち投資額が1億円以上（税抜き）であること
（外注費・専門家経費除く）



共同申請の場合

- 参加企業の中で投資額5千万円以上（外注費・専門家経費除く）の中小企業者を少なくとも1者以上含むこと
- 申請する事業計画全体として見た場合における補助対象経費の合算金額が1億円以上であること

- 2** 100億宣言がサイトに公表されていること
（1次公募においては、申請と同時に100億宣言を行うことが可能。）



共同申請の場合

- コンソーシアムに参加する全ての企業（及び企業グループ）の100億宣言がサイトに公表されていること

- 3** 一定の賃上げ要件を満たす今後5年程度の事業計画を策定すること
（賃上げ要件の詳細は16頁以降参照）



共同申請の場合

- コンソーシアムに参加する全ての企業が賃上げ要件を達成すること

- 4** 日本国内において補助事業を実施すること



共同申請の場合

- 同上

補助事業の要件（賃上げ要件）

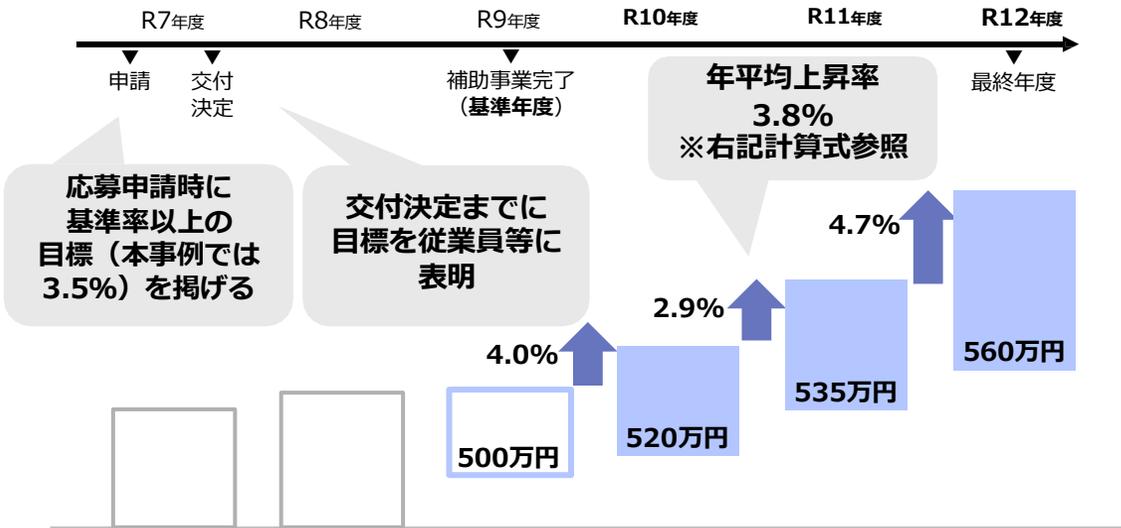
賃上げ要件

- ▶ 補助事業が完了した日を含む事業年度（基準年度）の「給与支給総額」又は「従業員及び役員の1人当たり給与支給総額」（以下、「支給総額」という。）と比較した、基準年度の3事業年度後（最終年度）の「支給総額」の年平均上昇率が、補助事業実施場所の都道府県における直近5年間の最低賃金の年平均上昇率（以下、「基準率」という。）以上であること。
- ▶ 応募申請時に基準率以上の目標を掲げ、交付決定までにその目標を従業員等に表明の上、達成すること。

事例

補助事業実施場所が石川県で
従業員及び役員の1人当たり給与支給総額を選んだ場合

目標とする年平均上昇率 3.5% > 石川県の基準率 3.4%



計算式

年平均上昇率目標
= { (A / B) ^ C } - 1 ≥ 基準率

A : 最終年度の「給与支給総額」又は「1人当たり給与支給総額」
B : 基準年度の「給与支給総額」又は「1人当たり給与支給総額」
C : 1 / 3

年平均上昇率
= { (560万円 / 500万円) ^ (1/3) } - 1
≒ **3.8%** > 目標 3.5% > 石川県の基準率 3.4%

補助対象となる経費

対象経費

事業拡大につながる事業資産への相応の規模の投資を含む以下の経費が補助対象となります。

建物費 	機械装置費 	ソフトウェア費 	外注費※ 	専門家経費※ 
<ul style="list-style-type: none"> 建物の建設、増築、改修、中古建物の取得に要する経費 <p>単価100万円（税抜き）以上のものが対象</p>	<ul style="list-style-type: none"> 機械装置、工具・器具の購入、製作、借用に要する経費 上記と一体で行う、改良・修繕、据付け又は運搬に要する経費 <p>単価100万円（税抜き）以上のものが対象</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 上記と一体で行う、改良・修繕に要する経費 <p>単価100万円（税抜き）以上のものが対象</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 本事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費

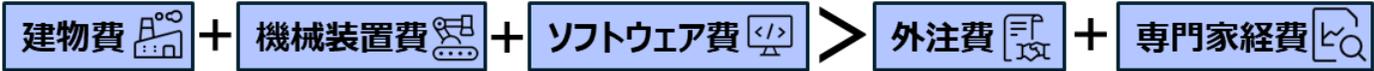
補助率

1 / 2

※外注費および専門家経費の補助対象経費の合算金額は、建物費、機械装置費、ソフトウェア費の合算金額未満でなければなりません。

限度額

5億円



※応募時に計上している経費がすべて補助対象として認められる訳ではありません。最終的には確定検査にて補助金額が確定します。

各補助金の説明資料・動画一覧

関東経済産業局のウェブサイトにて、経済産業省関連施策（令和6年度補正予算・令和7年度当初予算案等）のうち、中小事業者向けの主な支援策について、**資料及び解説付きの説明動画**をご覧ください。

https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/movie_index.html

note

メディアプラットフォーム「note」の関東経済産業局公式アカウントにて、**施策情報**や管内のホットな**企業・経営者**などを、**画像やストーリーを交えて発信**しております。ログイン不要でどなたでもどこからでも閲覧可能です。ぜひお読みください！

https://kanto-meti-gov.note.jp/

ご清聴ありがとうございました

本資料のお問い合わせ先

関東経済産業局 地域経済部 地域振興課
電話 048-600-0272