

令和7年度 第2回ながの産業支援ネット連携推進会議 次第

日時：令和8年1月21日(水) 13:30～15:30

開催方法：オンライン(ZOOM ミーティング)

1 開 会

2 あいさつ

3 会議事項

(1) 令和8年度経済産業省の支援施策について

関東経済産業局 地域経済部 地域振興課

(2) 令和8年度長野県の支援施策について

長野県 産業労働部 産業政策課

(3) 各支援機関における事業案内・協力依頼等について

- ・(公財) 長野県産業振興機構 IT バレー推進部
- ・(一社) 長野県発明協会
- ・(特非) 長野県 IT コーディネータ協議会

(4) 中小機構の支援施策について(支援ツール説明)

(独) 中小企業基盤整備機構

関東本部 地域・連携支援部 地域・連携推進課

4 閉 会

令和7年度 第2回ながの産業支援ネット連携推進会議 出席者名簿

日時：令和8年1月21日（水） 13:30～15:30

開催方法：オンライン開催

NO	支 援 機 関 名	所 属	職 名	出席者氏名
1	公立大学法人長野大学	地域づくり総合センター	地域協働推進コーディネーター	竹内 永
2	上田商工会議所	中小企業相談所	広域専門指導員	坂口 章一
3	小諸商工会議所	チャレンジ起業相談室	広域専門指導員	金井 昭憲
4	上田信用金庫	地域事業部	コーディネーター	柳原 年希
5	(株)信州TLO	事業化支援グループ	次長	矢嶋 颯弘
6	公立諏訪東京理科大学	地域連携・研究支援課	統括	勝野 進一
7	岡谷商工会議所	経営支援課	課長	堀内 英次
8	下諏訪商工会議所	中小企業相談所	係長	高角 美雪
9	伊那商工会議所	経営支援課	経営指導員	中村 大介
10	駒ヶ根商工会議所	経営支援課	主任	清水 健太
11	茅野商工会議所	経営支援課	主任	山岸 賢司
12	飯田信用金庫	営業統括部 ビジネスソリューション課	主事	小松 智也
13	アルプス中央信用金庫	営業統括部	経営指導員	宮崎 稔
14	(公財)上伊那産業振興会	事務局	課長	小平 稔
15	(公財)南信州・飯田産業センター	業務係	課長補佐	窪田 周悟
16	NPO諏訪圏ものづくり推進機構		係長	鈴木 俊
17	国立大学法人 信州大学 学術研究・産学官連携推進機構	研究推進部 産学官地域連携課	マネジャー	田口 祐一郎
18	松本歯科大学	庶務課	サブリーター	佐藤 文昭
19	松本商工会議所	中小企業振興部 経営支援グループ	次長	征矢 俊樹
20	大町商工会議所	経営支援課	次長	梅垣 貴夫
21	日本政策金融公庫 松本支店	国民生活事業 融資課	次長	木下 隆義
22	松本信用金庫	地域リレーション支援部 企業成長支援課	次長	中村 卓朗
23	(一財)松本ものづくり産業支援センター	(一財)塩尻市振興公社	係長	関 翔太
24	(一財)塩尻市振興公社	地域振興事業部		中村 哲二
25	長野県工業技術総合センター	技術連携部門		伊藤 憲明
26	長野県創業支援センター		係長	松本 学
27	(一社)長野県発明協会		オーガナイザー	中島 智志
28	長野県中小企業団体中央会	連携支援部	オーガナイザー	小本 曾 茂
29	(一社)長野県商工会議所連合会		オーガナイザー	田中 真吾
30	長野商工会議所	経営支援部	事務局長	樋口 公男
31	須坂商工会議所	経営支援課・中小企業相談所	係員	藤岡 俊太
32	信州中野商工会議所	中小企業相談所	事務職員	山本 爽可
33	飯山商工会議所	中小企業相談所	事務員	齊藤 恵
34	千曲商工会議所	中小企業相談所	グループ長	山田 聡
35	長野県商工会連合会	経営支援課	広域専門指導員	大久保 明
36	長野県信用保証協会	企業支援部	広域専門指導員	加納 健司
37	(株)商工組合中央金庫 長野支店	融資課	課長補佐	山口 征廣
38	(株)日本政策金融公庫 長野支店	営業企画部	課長	野瀬 啓晃
39	八十二長野銀行	ソリューションビジネス部	課長	幸村 一幸
40	長野県信用組合	地域みらい応援部	コーディネーター	豊口 稔
41	長野信用金庫	営業統括部		堀内 靖男
42	長野県信用農業協同組合連合会	経営相談部 経営支援室		小杉 俊
43	(一財)長野経済研究所		主査	窪田 敏彦
44	長野県中小企業家同友会		局長(事業責任者)	長田 敏彦
45	長野市ものづくり支援センター（UFO Nagano）		知的財産アドバイザー	矢口 秀昭
46	長野県弁護士会	中小企業法律支援センター	知的財産アドバイザー	久保 順一
47	長野県南信工科短期大学校	事務局	部長	宮尾 久美子
48	(一社)信州産学みらい共創会	事務局	広域専門指導員	新山 哲也
49	特定非営利活動法人長野県ITコーディネータ協議会	産業政策課	部長	今井 寛
50	長野県 産業労働部	経営・創業支援課	課長・所長	熊谷 和宏
51	経済産業省 関東経済産業局	地域経済部 地域振興課	所長	海野 健
52	(独)中小企業基盤整備機構	関東本部 地域・連携支援部 地域・連携推進課	所長	内堀 真知子
53	(公財)長野県産業振興機構		所長	宮沢 智洋
			課長	青木 隆典
			課長補佐	菊池 圭二
			主事	清水 公一
			副部長兼企業支援課長	中村 寿志
			次長	長島 洸
			課長	奥間 敦
			インキュベーションマネージャー	川口 隼矢
			センター長	上条 謙太
			副校長	松澤 光貴
			副事務局長	浅川 武彦
			理事長	菅生 芳孝
			担当係長	鈴木 遼
			推進員	沖田 貴都
			係長	奥野 寛未
			主任	鈴木 康広
			専務理事	内田 雅啓
			常務理事	丸山 賢一
			事務局長	井口 涉
			次長	越 雅彦
			担当係長	原 由香里
			主任	青木 宏樹
			主事	井原 望恵子
			担当コーディネーター	山岸 晃江
			センター長	沖村 正博
			テクノコーディネーター	市村 裕司
			地域連携コーディネーター	高橋 均
			アシスタント	佐藤 加奈
			センター長	矢澤 弥彦
			テクノコーディネーター	細野 哲也
			地域連携コーディネーター	青沼 正志
			県産品コーディネーター	高木 利明
			アシスタント	牛山 夏美
			センター長	垣内 健児
			テクノコーディネーター	鈴島 浩
			地域連携コーディネーター	村上 裕昭

(順不同・敬称略)

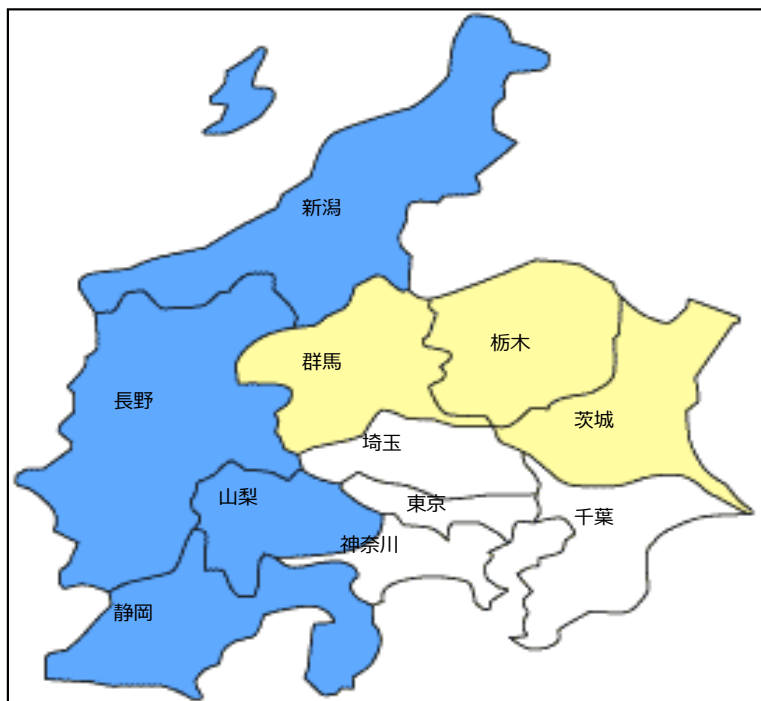
令和 7 年度補正予算・令和 8 年度当初予算案 中堅・中小企業向け支援施策について

2026 年 1 月
経済産業省 関東経済産業局

関東経済産業局について

関東経済産業局は、経済産業省の地方ブロック機関であり、**広域関東圏（1都10県＝茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県、静岡県）**を行政区域としています。

当局では、この地域で活躍されている**企業、消費者、大学、自治体、関係機関等**の皆様に対して、**中小企業対策、新規創業の促進、技術開発支援、環境・リサイクル対策、エネルギー対策、消費者相談等**、様々な経済産業政策に取り組んでいます。



【所在地】

〒330-9715

埼玉県さいたま市中央区新都心 1 - 1

<https://www.kanto.meti.go.jp/>

【最寄駅からのアクセス】

- ・ JR京浜東北線、宇都宮・高崎線
「さいたま新都心」駅下車
徒歩約5分
- ・ JR埼京線
「北与野」駅下車
徒歩10分

本日ご紹介する支援施策

1. 中小企業成長加速化支援事業（中小企業成長加速化補助金）
2. サービス等生産性向上IT導入支援事業（IT導入補助金）
3. 小規模事業者持続的発展支援事業（持続化補助金）
4. 事業承継・M & A 支援事業（事業承継・M & A 補助金）
5. ものづくり商業サービス省力化・革新的開発・新事業・海外展開促進事業（ものづくり補助金）
6. 中小企業省力化投資補助事業（中小企業省力化投資補助金）
7. 中小企業新事業進出促進事業（中小企業新事業進出補助金）
8. 中堅等大規模成長投資補助金（中堅・中小・スタートアップ企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金）
9. 成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）
10. 省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金
11. 各種税制



1. 中小企業成長加速化支援事業（中小企業成長加速化補助金）

中小企業生産性革命推進事業

令和7年度補正予算（案）3,400億円

- (1) 中小企業庁 経営支援部 経営支援課
(2) 中小企業庁 経営支援部 イノベーションチーム
(3) 中小企業庁 経営支援部 小規模企業振興課 (4) 中小企業庁 事業環境部 財務課
(5) 中小企業庁 経営支援部 経営支援課、海外展開支援室、事業環境部 財務課、長官官房 総務課

事業の内容	事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）
事業目的 中小企業・小規模事業者は、物価高や米国関税による貿易環境の変化、過去最高水準の最低賃金引上げ、人手不足等の課題に直面している。それらに対応するためには、中小企業・小規模事業者の「稼ぐ力」を抜本的に強化し、持続的に賃上げを実現していく必要がある。そのため、中小企業・小規模事業者の設備投資等を通じた生産性向上を促進するとともに、生産性が高く一定規模の事業者をターゲットとした大胆な設備投資・付加価値創出を促すための切れ目のない支援を行う。加えて、事業環境の変化による影響を受ける中小企業・小規模事業者に対する総合的なソフト支援を実施する。 事業概要 成長志向の中小企業による飛躍的成長や中小企業・小規模事業者の生産性向上を実現するため、以下の事業を実施。 (1) 中小企業成長加速化支援事業（中小企業成長加速化補助金） 売上高100億円を目指す成長志向型の中小企業の潜在的な投資を最大限引き出すため、大胆な設備投資を支援。 (2) 中小企業デジタル化・AI導入支援事業（デジタル化・AI導入補助金） 中小企業等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDXの推進、サイバーセキュリティ対策、インボイス制度への対応等に向けたITツールの導入を支援。 (3) 小規模事業者持続的発展支援事業（小規模事業者持続化補助金） 小規模事業者等が自ら経営計画を作成して取り組む販路開拓等の取組を支援。 (4) 事業承継・M & A 支援事業（事業承継・M & A 補助金） 事業承継・M & Aに際し、設備投資やM&A前後（PMIを含む）での専門家活用費用等を支援。 (5) 総合的なソフト支援パッケージ事業 賃上げや米国関税等の影響を受ける中小企業・小規模事業者に対する重点的なハンズオン支援をはじめとした総合的なソフト支援を実施。	(1) ～ (4)  (5) 
	成果目標 各事業を通じて事業者の成長や生産性向上を促し、事業終了後の生産性、賃金等の向上を目指す。



2. サービス等生産性向上IT導入支援事業 (IT導入補助金)

中小企業生産性革命推進事業

令和7年度補正予算（案）3,400億円

- (1) 中小企業庁 経営支援部 経営支援課
(2) 中小企業庁 経営支援部 イノベーションチーム
(3) 中小企業庁 経営支援部 小規模企業振興課 (4) 中小企業庁 事業環境部 財務課
(5) 中小企業庁 経営支援部 経営支援課、海外展開支援室、事業環境部 財務課、長官官房 総務課

事業の内容	事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）
事業目的 中小企業・小規模事業者は、物価高や米国関税による貿易環境の変化、過去最高水準の最低賃金引上げ、人手不足等の課題に直面している。それらに対応するためには、中小企業・小規模事業者の「稼ぐ力」を抜本的に強化し、持続的に賃上げを実現していく必要がある。そのため、中小企業・小規模事業者の設備投資等を通じた生産性向上を促進するとともに、生産性が高く一定規模の事業者をターゲットとした大胆な設備投資・付加価値創出を促すための切れ目のない支援を行う。加えて、事業環境の変化による影響を受ける中小企業・小規模事業者に対する総合的なソフト支援を実施する。 事業概要 成長志向の中小企業による飛躍的成長や中小企業・小規模事業者の生産性向上を実現するため、以下の事業を実施。 (1) 中小企業成長加速化支援事業（中小企業成長加速化補助金） 売上高100億円を目指す成長志向型の中小企業の潜在的な投資を最大限引き出すため、大胆な設備投資を支援。 (2) 中小企業デジタル化・AI導入支援事業（デジタル化・AI導入補助金） 中小企業等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDXの推進、サイバーセキュリティ対策、インボイス制度への対応等に向けたITツールの導入を支援。 (3) 小規模事業者持続的発展支援事業（小規模事業者持続化補助金） 小規模事業者等が自ら経営計画を作成して取り組む販路開拓等の取組を支援。 (4) 事業承継・M & A 支援事業（事業承継・M & A 補助金） 事業承継・M & Aに際し、設備投資やM&A前後（PMIを含む）での専門家活用費用等を支援。 (5) 総合的なソフト支援パッケージ事業 賃上げや米国関税等の影響を受ける中小企業・小規模事業者に対する重点的なハンズオン支援をはじめとした総合的なソフト支援を実施。	(1) ～ (4)  (5) 
	成果目標 各事業を通じて事業者の成長や生産性向上を促し、事業終了後の生産性、賃金等の向上を目指す。

「デジタル化・AI導入補助金」の概要（令和7年度補正）

- IT導入補助金は、中小企業・小規模事業者等の労働生産性の向上を目的として、デジタル化やDX等に向けたITツール（ソフトウェア、サービス等）の導入を支援する補助金。
- 令和7年度補正予算分からは、「デジタル化・AI導入補助金（旧：IT導入補助金）」と名称を変更。詳細は調整中。

（以下、IT導入補助金2025の概要）

	通常枠	複数社連携 IT導入枠	インボイス枠		セキュリティ 対策推進枠
			インボイス対応類型	電子取引類型	
活用 イメージ	ITツールを導入して、 業務効率化やDXを推進	商店街など、複数の中小・ 小規模事業者で連携して ITツール等を導入	ITツール等を導入して、 インボイス制度に対応	発注者主導でITツールの受注者に共有し、 取引先のインボイス 対応を促す	サイバーセキュリティ 対策を進める
対象経費	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（保守運用やマニュアル作成等のサポート費用と、 IT活用の定着を促す導入後の“活用支援”）も対象			クラウド利用料 （最大2年分）	サイバーセキュリティ お助け隊サービス 利用料 （最大2年分）
	単独申請可能なツールの拡大	ハードウェア購入費			
補助上限	ITツールの業務プロセスが 1～3つまで： 5万円～150万円 4つ以上： 150万円～450万円	(a)インボイス枠対象経費： 同右 (b)消費動向等分析経費： 50万円×グループ構成員数 (a)+(b) 合わせて3,000万円まで (c)事務費・専門家費：200万円	ITツール： 1機能：～50万円 2機能以上：～350万円 PC・タブレット等： ～10万円 レジ・券売機等： ～20万円	～350万円	5万円～150万円
補助率	中小企業：1/2 最低賃金近傍の事業者：2/3 (令和6年10月から令和7年9月の間で3か月以上、令和7年度改定の地域別最低賃金未満で雇用していた従業員数が全従業員の30%以上であることを示した事業者。)	(a)インボイス枠対象経費： 同右 (b)・(c)：2/3	～50万円以下：3/4 (小規模事業者：4/5) 50万円～350万円：2/3 ハードウェア購入費：1/2	中小企業：2/3 大企業：1/2	中小企業：1/2 小規模事業者：2/3



3. 小規模事業者持続的発展支援事業（持続化補助金）

中小企業生産性革命推進事業

令和7年度補正予算（案）3,400億円

- (1) 中小企業庁 経営支援部 経営支援課
(2) 中小企業庁 経営支援部 イノベーションチーム
(3) 中小企業庁 経営支援部 小規模企業振興課 (4) 中小企業庁 事業環境部 財務課
(5) 中小企業庁 経営支援部 経営支援課、海外展開支援室、事業環境部 財務課、長官官房 総務課

事業の内容
事業目的 中小企業・小規模事業者は、物価高や米国関税による貿易環境の変化、過去最高水準の最低賃金引上げ、人手不足等の課題に直面している。それらに対応するためには、中小企業・小規模事業者の「稼ぐ力」を抜本的に強化し、持続的に賃上げを実現していく必要がある。そのため、中小企業・小規模事業者の設備投資等を通じた生産性向上を促進するとともに、生産性が高く一定規模の事業者をターゲットとした大胆な設備投資・付加価値創出を促すための切れ目のない支援を行う。加えて、事業環境の変化による影響を受ける中小企業・小規模事業者に対する総合的なソフト支援を実施する。
事業概要 成長志向の中小企業による飛躍的成長や中小企業・小規模事業者の生産性向上を実現するため、以下の事業を実施。 (1) 中小企業成長加速化支援事業（中小企業成長加速化補助金） 売上高100億円を目指す成長志向型の中小企業の潜在的な投資を最大限引き出すため、大胆な設備投資を支援。 (2) 中小企業デジタル化・AI導入支援事業（デジタル化・AI導入補助金） 中小企業等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDXの推進、サイバーセキュリティ対策、インボイス制度への対応等に向けたITツールの導入を支援。 (3) 小規模事業者持続的発展支援事業（小規模事業者持続化補助金） 小規模事業者等が自ら経営計画を作成して取り組む販路開拓等の取組を支援。 (4) 事業承継・M & A 支援事業（事業承継・M & A 補助金） 事業承継・M & Aに際し、設備投資やM&A前後（PMIを含む）での専門家活用費用等を支援。 (5) 総合的なソフト支援パッケージ事業 賃上げや米国関税等の影響を受ける中小企業・小規模事業者に対する重点的なハンズオン支援をはじめとした総合的なソフト支援を実施。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）
(1) ～ (4)  <pre>graph LR; A[国] -- 交付金 --> B["(独)中小企業 基盤整備機構"]; B -- "補助 (定額)" --> C[民間 団体等]; C -- "補助 (1/2等)" --> D[中小 企業等];</pre>
(5)  <pre>graph LR; A[国] -- 交付金 --> B["(独)中小企業 基盤整備機構"];</pre>
成果目標
各事業を通じて事業者の成長や生産性向上を促し、事業終了後の生産性、賃金等の向上を目指す。



4. 事業承継・M & A 支援事業（事業承継・M & A 補助金）

中小企業生産性革命推進事業

令和7年度補正予算（案）3,400億円

- (1) 中小企業庁 経営支援部 経営支援課
(2) 中小企業庁 経営支援部 イノベーションチーム
(3) 中小企業庁 経営支援部 小規模企業振興課 (4) 中小企業庁 事業環境部 財務課
(5) 中小企業庁 経営支援部 経営支援課、海外展開支援室、事業環境部 財務課、長官官房 総務課

事業の内容
事業目的 中小企業・小規模事業者は、物価高や米国関税による貿易環境の変化、過去最高水準の最低賃金引上げ、人手不足等の課題に直面している。それらに対応するためには、中小企業・小規模事業者の「稼ぐ力」を抜本的に強化し、持続的に賃上げを実現していく必要がある。そのため、中小企業・小規模事業者の設備投資等を通じた生産性向上を促進するとともに、生産性が高く一定規模の事業者をターゲットとした大胆な設備投資・付加価値創出を促すための切れ目のない支援を行う。加えて、事業環境の変化による影響を受ける中小企業・小規模事業者に対する総合的なソフト支援を実施する。
事業概要 成長志向の中小企業による飛躍的成長や中小企業・小規模事業者の生産性向上を実現するため、以下の事業を実施。 (1) 中小企業成長加速化支援事業（中小企業成長加速化補助金） 売上高100億円を目指す成長志向型の中小企業の潜在的な投資を最大限引き出すため、大胆な設備投資を支援。 (2) 中小企業デジタル化・AI導入支援事業（デジタル化・AI導入補助金） 中小企業等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDXの推進、サイバーセキュリティ対策、インボイス制度への対応等に向けたITツールの導入を支援。 (3) 小規模事業者持続的発展支援事業（小規模事業者持続化補助金） 小規模事業者等が自ら経営計画を作成して取り組む販路開拓等の取組を支援。 (4) 事業承継・M & A 支援事業（事業承継・M & A 補助金） 事業承継・M & Aに際し、設備投資やM&A前後（PMIを含む）での専門家活用費用等を支援。 (5) 総合的なソフト支援パッケージ事業 賃上げや米国関税等の影響を受ける中小企業・小規模事業者に対する重点的なハンズオン支援をはじめとした総合的なソフト支援を実施。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）
(1) ～ (4) <pre>graph LR; A[国] -- 交付金 --> B["(独)中小企業 基盤整備機構"]; B -- "補助 (定額)" --> C[民間 団体等]; C -- "補助 (1/2等)" --> D[中小 企業等];</pre>
(5) <pre>graph LR; A[国] -- 交付金 --> B["(独)中小企業 基盤整備機構"];</pre>
成果目標
各事業を通じて事業者の成長や生産性向上を促し、事業終了後の生産性、賃金等の向上を目指す。

令和7年度補正予算

「事業承継・M&A補助金」

で中小企業の生産性向上、持続的な質上げに向けて、
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します！

事業承継促進
枠

- 5年以内に親族内承継、従業員承継等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
 - 小規模事業者向けの類型を新設します
- ※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

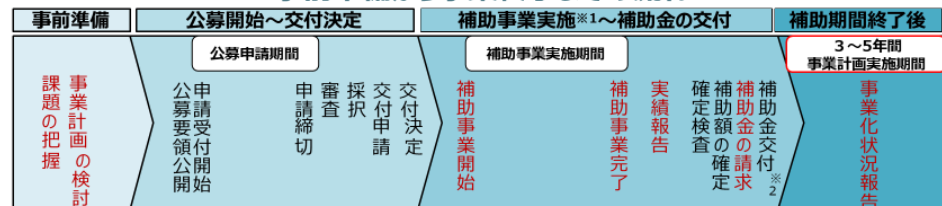
廃業・
再チャレンジ
枠

- 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・土壌汚染調査費等）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・PMI推進枠と併用できます

※詳細は裏面をご確認ください。

令和7年度補正の予算案成立が前提であり、内容が変更になることがございます。

事前準備から事業終了までの流れ



※1：補助事業期間内に契約・発注を行い支払った経費とする。

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

支援枠の概要

	事業承継促進枠	専門家活用枠	PMI推進枠	廃業・再チャレンジ枠
要件	5年以内に親族内承継、従業員承継等を予定している者	補助事業期間に経営資源を譲り渡す、又は譲り受ける者	M&Aに伴い経営資源を譲り受ける予定の中小企業等に係るPMIの取り組みを行う者	事業承継やM&Aの検討・実施等に伴って廃業等を行う者
補助上限	800～1,000万円※ ※一定の質上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ	買い手支援類型： 600～800万円※1、 2,000万円※2 売り手支援類型： 600～800万円※1、 小規模売り手支援類型： 450万円 ※1：800万円を上限に、DD費用の申請する場合200万円を加算 ※2：100億企業要件を満たす場合	PMI専門家活用 類型：150万円 事業統合投資類型： 800～1,000万円 ※一定の質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、PMI推進枠と併用申請する場合は、それぞれの補助上限に加算
補助率	1/2、2/3※ ※中小企業者等のうち、小規模事業者に該当する場合：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、PMI推進枠と併用申請する場合は、各事業における事業費の補助率に従う
対象経費	設備費、産業財産権等関連経費、謝金、旅費、外注費、委託費等	謝金、旅費、外注費、委託費、システム利用料、保険料	設備費、外注費、委託費等	廃業支援費、在庫廃棄費、解体費、原状回復費、土壌汚染調査費、リースの解約費、移転・移設費用（併用申請の場合のみ）

スケジュール

準備が整い次第、速やかに公募を開始。
※ 決定次第、ポータルサイトに掲載いたします。

ポータルサイトは
こちらからご確認ください



5. ものづくり商業サービス省力化・革新的 開発・新事業・海外展開促進事業（ものづく り補助金）

ものづくり商業サービス省力化・革新的開発・新事業・海外展開促進事業

2,960億円 (中小企業等事業再構築促進基金を活用 令和7年に再編)

中小企業庁 経営支援部
イノベーションチーム

事業の内容

事業目的

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、中小企業等の革新的製品・サービス開発や海外を含む新市場への進出等に係る設備投資等を支援するとともに、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。

事業概要

(1) 新事業進出・ものづくり補助金

中小企業等が行う、技術的革新性のある製品・サービスの開発や既存事業とは異なる新市場・高付加価値事業への進出、海外市場開拓（輸出）に向けた国内の輸出体制の強化に係る設備投資等を支援する。

(2) 中小企業省力化投資補助金

① カタログ注文型

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

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。

事業スキーム



枠・類型、補助上限額、補助率

	枠・類型	補助上限額 ※かつ内社大規模上げを行う場合	補助率
新事業進出・ものづくり補助金	革新的新製品・サービス枠	5人以下 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)	1/2、小規模・再生2/3 ※最低資金引上げ特例： 補助率を2/3に引上げ（小規模・再生事業等は除く。）
	新事業進出枠	20人以下 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)	1/2 ※最低資金引上げ特例： 補助率を2/3に引上げ
	グローバル枠		2/3
省力化投資補助金	カタログ注文型	5人以下 500万円 (750万円) 6~20人 750万円 (1,000万円) 21人以上 1,000万円 (1,500万円)	1/2
	一般型	5人以下 750万円 (1,000万円) 6~20人 1,500万円 (2,000万円) 21~50人 3,000万円 (4,000万円) 51~100人 5,000万円 (6,500万円) 101人以上 8,000万円 (1億円)	1/2、小規模・再生 2/3 ※最低資金引上げ特例： 補助率を2/3に引上げ（小規模・再生事業等は除く。）



6. 中小企業省力化投資補助事業（中小企業 省力化投資補助金）

中小企業省力化投資補助事業

3,000億円

(中小企業等事業再構築促進基金を活用 令和6年に再編)

事業の内容

事業目的

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。

事業概要

(1) カタログ注文型

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

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。

事業スキーム (対象者、対象行為、補助率等)



※これまで実施してきた中小企業等事業再構築促進事業のスキーム

枠・類型	補助上限額	※カッコ内は大幅買上げを行う場合	補助率
カタログ注文型	5人以下 6~20人 21人以上	200万円 (300万円) 500万円 (750万円) 1000万円 (1500万円)	1/2
一般型	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)	1/2、小規模・再生 2/3 ※補助金額1,500万円までは1/2もしくは2/3、1,500万円を超える部分は1/3 ※最低賃金引上げ特例：補助率を2/3に引上げ（小規模・再生事業者は除く。）

導入支援イメージ

カタログ注文型

・自動券売機



・無人搬送車



一般型

・カスタマイズ機器



・ソフト+ハード



簡易で即効性のある 省力化投資型 随時申請 受付中

- 対象製品のリスト(カタログ)に登録された汎用製品から事業課題に合わせて省力化製品を選択できます。
- 申請手続きが簡易で、申請から交付決定まで最短1ヶ月。随時公募受付のため、いつでも申請が可能です。
- 省力化製品の「販売事業者」が、省力化製品の導入と補助金申請・手続きをサポートします(共同申請)。

「販売事業者」の選択が広く、
より使いやすくなりました!
販売事業者数 **2,000超**

補助対象
(カタログ掲載)
製品の
カテゴリ例▶

とんぱ追加中!

清掃ロボット

販売機

無人搬送車(AGV-AMR)

オートラベラー

5軸制御マシニングセンタ

スチームコンベクションオーブン

測量機

印刷用インク自動計量装置

バランス装置

サービス業から
製造業まで、
様々な業種
向けの製品を
ラインアップ!

登録
カテゴリ数
100超
(製品数
1,300超)

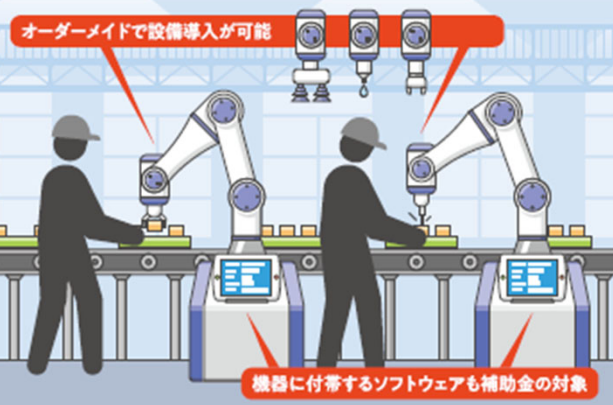
※一部の省力化製品は、登録済
品であっても申請可能です。

※2025年9月現在

人手不足解消に効果のある「省力化投資」を後押しする補助金が
さらに活用しやすくなりました!

中小企業 省力化投資補助金

事業内容に合わせて多様な設備やシステムが導入できる 一般型 公募回制



- オートメード・セミオートメード性のある設備導入・システム構築など、多様なニーズに応えます。
- 公募回制で、省力化指数などに関する詳細な事業実施計画を作成。3ヶ月程度の審査を経て、交付決定されます。
- 大額買上げ特例(補助上限額アップ)、最低賃金引き上げ特例(補助率2/3にアップ)があります。

例えば、通信販売事業で
オンラインショッピングの顧客・購買量の増加に対応するため、自動梱包機と在庫管理システムをオートメードで導入・導入

例えば、自動車関連部品製造事業で
検査が難しい複雑な部品製造を効率的に行うため、現場に合わせ、最新のデジタルカメラやAI技術を活用した自動外観検査装置を導入

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ロボットやIoTなどの製品や設備・システムを導入するための経費を国が補助することにより、中小企業の省力化投資を促進し売上拡大や生産・業務プロセスの効率化を図るとともに、賃上げにつなげることを目的とした補助金です。

Be a Great Small
中小機構

カタログ注文型 随時申請 受付中

- 補助対象となる事業
中小企業などが省力化製品を対象製品のリスト(カタログ)から選んで導入し、販売事業者と共同で「労働生産性 年平均成長率3%向上」を目指す事業計画に取り組むものが対象です。



一般型 公募回制

- 補助対象となる事業
中小企業などが省力化効果のあるオートメード・セミオートメード性のある設備やシステムを導入し、「労働生産性 年平均成長率4%以上」を目指す事業計画に取り組むものが対象です。

基本要件

- ① 労働生産性の年平均成長率が4%以上増加
- ② 1人当たり給与支給総額の年平均成長率が3.5%以上増加(日本銀行が定める「物価安定の目標」+1.5%)以上増加
- ③ 事業場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など(従業員数21名以上の場合は)の基本要件を全て満たす3~5年の事業計画に取り組むこと。

※最低賃金引き上げ特例事業の場合は、基本要件は①、②、③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ることと、毎年、効果報告を提出し、事業成果を確認します。※基本要件などが満たない場合は、補助金返還義務があります。



本補助金の詳細や対象製品のリスト(カタログ)、公募要領などはこちらから
中小企業省力化投資補助事業ホームページ <https://shoryokuka.smrj.go.jp/>

お問い合わせは、本補助事業コールセンターまで
あらかじめ上記ホームページの掲載資料や「よくある質問」をご確認のうえ、お問い合わせください。

ナビダイヤル **0570-099-660**
IP電話などから **03-4335-7595**

カタログ注文型 省力化製品に関わる工業系・製造事業者・販売事業者のみなさま

カタログ登録
サポートセンター **03-6746-1530**
でご相談受付中!

● 受付時間: 9:30~17:30/月曜~金曜(土・日・祝日除く)
※通話料がかかります。お申し込みが、繋がらない場合は、しばらくたってからおかけください。

補助率と補助上限額

従業員数	補助率	補助上限額	大幅な賃上げを行う場合
5名以下	1/2 以下	200万円	300万円
6~20名		500万円	750万円
21名以上		1,000万円	1,500万円

※各申請における補助額の合計が補助上限額に達するまでは、複数回の応募・交付申請が可能です。

補助上限額がアップする[大幅な賃上げ特例]の適用要件
事業終了時に①給与支給総額+6%以上かつ、②事業場内最低賃金+45円以上とする計画を策定し申請する必要があります。
※上記①、②のいずれか一方でも未達の場合、補助額の減額となります。

補助率と補助上限額

従業員数	補助率	補助上限額	大幅な賃上げを行う場合
5名以下	中小企業 1/2 小規模・再生 2/3	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

補助上限額がアップする[大幅な賃上げ特例]の適用要件
①1人当たり給与支給総額の年平均成長率+6%以上増加 ②事業場内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準
※最低賃金引き上げ特例事業を除く。※上記①、②のいずれか一方でも未達の場合、各申請時の従業員数規模別の補助上限額との差額について補助金は減額。

補助率が2/3にアップする[最低賃金引き上げ特例]の適用要件
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数の30%以上である月が3か月以上あること。
※小規模・再生事業者は除く。

カタログ注文型・一般型それぞれ要件が異なりますので、必ずそれぞれの公募要領をご確認ください。カタログ注文型・一般型は、補助対象経費が異なれば併用可能です。

全都道府県に、インフォメーション窓口を設けています。
詳しくは上記ホームページをご確認ください。





7. 中小企業新事業進出促進事業（中小企業 新事業進出補助金）

中小企業新事業進出促進事業 (中小企業省力化投資補助事業を再編)

1,500億円 (既存基金を活用)

中小企業庁経営支援部 イノベーションチーム

事業の内容

事業目的

人手不足や賃上げといった昨今の経済社会の変化の中で、中小企業等が成長する過程においては、既存事業の拡大に加え、新たな事業の柱となる新事業への挑戦が重要。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。

事業概要

企業の成長・拡大を通じた生産性向上や賃上げを促すために、中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援。

基本要件

基本要件

- 企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦
※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
- 付加価値額の年平均成長率+4.0%以上増加
- 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賃の直近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
- 事業所内最低賃金が地域別最低賃金+30円以上水準
- 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

補助上限、補助率等

補助上限

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

事業実施期間

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）

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

事業スキーム



新規事業への進出により、
企業の成長・拡大を図る中小企業の皆様へ

中小企業新事業進出補助金

新規事業への挑戦を目指す中小企業の設備投資を促進!!



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

【活用イメージ】

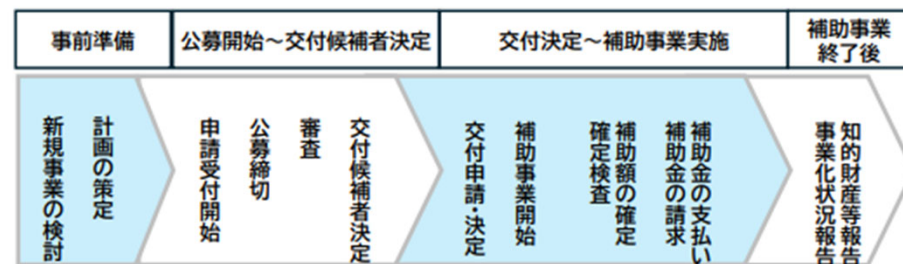
- ・ 機械加工業でのノウハウを活かして、新たに半導体製造装置部品の製造に挑戦
- ・ 医療機器製造の技術を活かして蒸留所を建設し、ウイスキー製造業に進出

※ 申請にはGビズIDプライムアカウントの取得が必要です。取得未了の方は、あらかじめGビズIDプライムアカウント取得手続きを行ってください。

【補助事業概要】

項目	内容
補助対象者	企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦を行う中小企業等
補助上限額	従業員数20人以下 2,500万円(3,000万円) 従業員数21~50人 4,000万円(5,000万円) 従業員数51~100人 5,500万円(7,000万円) 従業員数101人以上 7,000万円(9,000万円) ※補助下限750万円 ※大幅賃上げ特例適用事業者(事業計画期間において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事業場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	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
その他	基本要件②、③が未達の場合、未達成率に応じて補助金返還を求めます。ただし、付加価値が増加していないかつ企業全体として営業利益が赤字の場合や天災など、事業者の責めに帰さない理由がある場合は返還を免除します。

【事業スキーム】



問い合わせ先 新事業進出補助金事務局(コールバック予約システム)
<https://shinjigyousu.resv.jp/>



※ 公募内容については、予告なく変更する場合があります。申請の際は必ず公募要領をご確認ください。
※ 今後のスケジュール:準備ができ次第、第4回公募を実施予定。次年度以降については、新事業進出・ものづくり補助金として公募を予定。



8. 中堅等大規模成長投資補助金（中堅・中小・スタートアップ企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金）

中堅等大規模成長投資補助金（中堅・中小・スタートアップ企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金）

令和7年度補正予算 4,121億円

経済産業政策局 地域経済産業政策課

事業目的・概要

事業目的

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、地方の持続的な賃上げを実現する。

事業概要

中堅・中小・スタートアップ企業の持続的な賃上げや事業成長等を目的として以下の取り組みを行う。

①中堅・中小・スタートアップ企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金

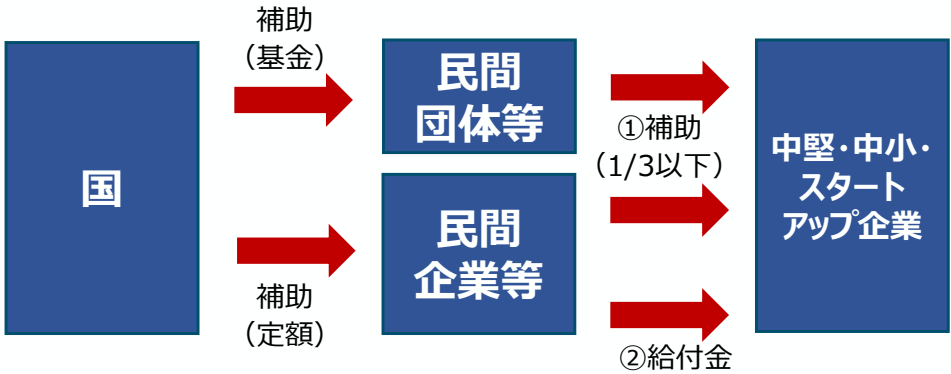
人手不足に対応するための省力化等による労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大を図るために行う工場等の拠点新設や大規模な設備投資に対して補助を行う。

新規公募分として基金2,000億円を措置し、100億宣言企業向けに、うち1,000億円程度を確保。

②地域企業経営人材確保支援事業給付金

着実な事業成長等を実行可能な経営体制を整備するため、転籍・兼業・副業・出向等により大企業から経営人材を受け入れた場合に、給付金を支給する。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



- ①大規模成長投資補助金：補助上限額50億円
※新規公募分：投資下限額20億円（100億宣言企業は15億円）
- ②地域企業経営人材確保支援事業給付金：
※転籍の場合：給付上限額 最大450万円（地域によって変動）
兼業・副業・出向の場合：給付上限額 200万円

成果目標・事業期間

①中堅・中小・スタートアップ企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金：

大規模投資を通じた労働生産性の抜本的向上と事業規模の拡大により、対象事業に関わる従業員の1人当たり給与支給総額の年平均上昇率が一定以上の伸び率を実現する。

②地域企業経営人材確保支援事業給付金：

当該事業により経営人材を確保した中堅・中小企業が、確保前の想定を上回る企業成長を達成することを目指す。



9. 成長型中小企業等研究開発支援事業 (Go-Tech事業)

成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）

中小企業庁 経営支援部
イノベーションチーム

令和8年度予算（案） 122億円（123億円）

事業目的・概要

事業目的

中小企業が下請け構造から脱却し成長を実現するためには、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ことが重要。

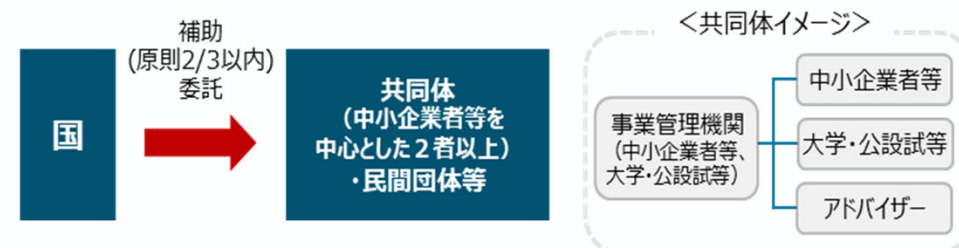
中小企業による持続的な成長のため、研究開発及びその成果の事業化を支援するとともに、中小企業が自立的にイノベーションを創出していくためのエコシステムの形成を図ることを目的とする。

事業概要

中小企業が大学・公設試等の研究機関等と連携して行う、研究開発、試作品開発等に係る取組を最大3年間支援する。加えて、採択された事業者を対象に、研究開発成果の販路開拓等についても支援する（旧戦略的基盤技術高度化・連携支援事業（サポイン事業及びサビサポ事業））。

また、中小企業によるイノベーション創出を強力に支援する活動を普及・拡大するための実証事業を行う。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



- 補助事業期間：2～3年
- 補助上限額：（通常枠）単年4,500万円、3年間9,750万円
（大型研究開発枠）単年1億円、3年間3億円
- 補助率：（中小企業者等）原則2/3以内（大学・公設試等）定額
※課税所得15億円超の中小企業者等は1/2以内
- 委託：補助事業に係る評価・分析、販路開拓支援等

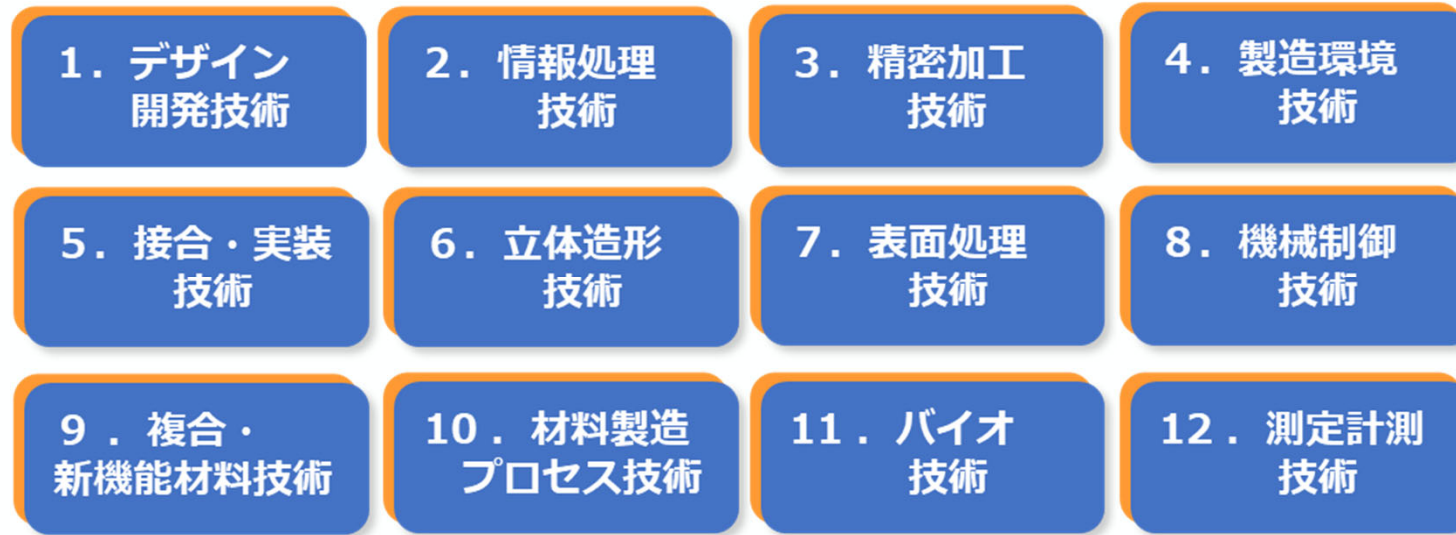
成果目標・事業期間

- 短期的には、事業終了時点での以下の達成を目指す。
 - ・個々のプロジェクトの研究開発達成度50%超
- 最終的には、事業終了後5年経過時点で以下の達成を目指す。
 - ・事業化を達成するプロジェクトが50%超
 - ・補助事業者全体の付加価値額が15%以上向上
 - ・補助事業者全体の給与支給総額が7.5%以上向上
 - ・補助事業の総売上累計額が総予算投入額の150%

<参考> 中小企業の特定制品づくり基盤技術及びサービスの高度化等に関する指針

■ 特定制品づくり基盤技術に関する事項

- 12の基盤技術分野ごとに、製造業の国際競争力を支える特定制品づくり基盤技術の高度化の観点から、中小企業が目指すべき技術の方向性及び具体的な開発手法の情報を提示したもの。



■ 先端技術を活用した高度なサービス開発に関する事項

- 第4次産業革命の進展により、ものづくりとAI、IoT等の先端技術を活用した高度なサービス開発の融合の重要性が高まっていることを踏まえ、先端技術を活用した高度なサービス開発についての考え方や方針について整理したもの。

■ 高付加価値企業への成長・変革に関する事項

- 研究開発により磨き上げた基盤技術を用いて高付加価値製品の製造等を通じて下請け構造を脱却し、成長を遂げるために必要な考え方や方針について整理したもの。

<参考>

中小企業庁 中小企業の特定制品づくり基盤技術及びサービスの高度化等に関する指針

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/sapoin/shishin.html>

お問い合わせ先

制度の詳細、手続き等について

- ・主たる研究実施場所の都道府県を担当する経済産業局が窓口です。
- ・広域関東圏（茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県、静岡県）の場合は関東経済産業局が窓口となります。

関東経済産業局 産業部製造産業課 Go-Tech担当

TEL : 048-600-0307

E-mail : bzl-kanto-sapoin@meti.go.jp

詳細はHPよりご確認ください→

「関東局 Go-Tech」で検索してください。

※よくある質問も掲載しています。



申請書作成に関する相談

- ・中小企業基盤整備機構に設置されているアドバイザーが、成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）の申請書作成に関する相談、研究開発計画における技術面・事業化面の相談等を受け付けています。
- ・相談を予約する際には、以下の点について検討・確認が済んでから予約を取ることを推奨します。

- ①事業管理機関が決まっている
- ②共同体の構成が固まっている
- ③研究開発内容を具体化している
- ④Go-Tech事業の申請書（案）作成済である

中小企業基盤整備機構 関東本部 支援推進課

TEL : 03-5470-1606

E-mail : sapoin-kanto@smrj.go.jp



中小企業基盤整備機構 中部本部 企業支援課

TEL : 052-220-0516

※静岡県の場合は、中部本部が窓口となります。





10. 省エネルギー投資促進・需要構造転換 支援事業費補助金

省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金

国庫債務負担行為含め総額 **2,275億円** ※令和7年度補正予算額550億円

事業の内容

事業目的

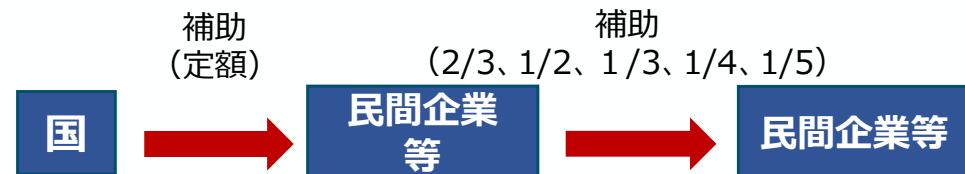
本事業は、工場・事業場全体で行う、先進型設備等の導入や、機械設計を伴う設備、事業者の使用目的や用途に合わせて設計・製造する設備又は省エネ効果の高い特定の設備の組み合わせ導入、脱炭素につながる電化・燃料転換を伴う設備更新等を支援することにより、「2030年度におけるエネルギー需給の見通し」の達成に寄与することを目的とする。
その際、企業の複数年の投資計画に対応する形で支援を実施し、特に中小企業の省エネ投資需要を掘り起こす。
また、工場等における省エネ性能の高い設備・機器への更新を促進することにより、温室効果ガスの排出削減と我が国の産業競争力強化を共に実現する。

事業概要

工場・事業場において実施されるエネルギー消費効率の高い設備への更新等を以下の取組を通じて支援する。

- (1) 工場・事業場型：工場・事業場全体で行う、先進型設備等の導入や、機械設計を伴う設備等の導入により、工場・事業場やサプライチェーン全体での省エネの実施を支援
- (2) 電化・脱炭素燃転型：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設備等の導入を支援
- (3) G X 設備単位型：従来の支援水準を大きく超える省エネ設備や企業の成長にコミットしたメーカーの省エネ設備等の導入を支援
- (4) エネルギー需要最適化型：エネルギーマネジメントシステムを用いた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を支援

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



- (1) 補助率：中小企業1/2以内、大企業1/3以内（一定の要件を満たす場合には中小企業2/3以内、大企業1/2以内等）
上限額：15億円（非化石転換設備の場合は20億円等）
- (2) 補助率：1/2以内等
上限額：3億円（電化の場合は5億円）
- (3) 補助率：更新1/2以内、新設1/5以内
上限額：3億円
- (4) 補助率：中小企業1/2以内、大企業1/3以内
上限額：1億円

成果目標

2030年度におけるエネルギー需給の見通しにおける産業部門・業務部門の省エネ対策（2,700万kl程度）中、省エネ設備投資を中心とする対策の実施を促進し、本事業による効果も含めて、省エネ量2,155万klの達成を目指す。

省エネ・非化石転換補助金

【国庫債務負担行為含め総額 2,450億円】

※令和7年度補正予算案額：675億円

- エネルギーコスト高対応と、カーボンニュートラルに向けた対応を同時に進めていくため、工場全体の省エネ（Ⅰ）、製造プロセスの電化・燃料転換（Ⅱ）、リストから選択する機器への更新（Ⅲ）、エネルギーマネジメントシステムの導入（Ⅳ）の4つの類型で、企業の投資を後押し。
- 令和7年度補正より、GXⅢ類型を創設するとともに、サプライチェーンで連携した取組等への支援を強化する。

（Ⅰ） 工場・ 事業場型

- 工場・事業場全体で大幅な省エネを図る取組に対して補助
- 補助率：1/2（中小）1/3（大）等
- 補助上限額：15億円 等
- ※**サプライチェーン連携枠を創設**

【平釜】



【立釜】※複数の釜を連結して排熱再利用

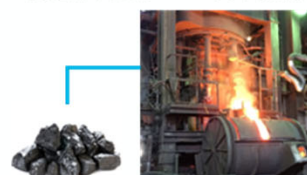


- 従来、平釜を個別に熱して塩を製造していたところ、連結型の立釜に更新。
- 釜の排熱を、他の釜の熱源に再利用できるよう、事業場全体の設備・設計を見直し。3年で37.1%の省エネを実現予定。

（Ⅱ） 電化・ 脱炭素 燃転型

- 電化や、より低炭素な燃料への転換を伴う機器への更新を補助
- 補助率：1/2 等
- 補助上限額：3億円 等
- ※**水素対応設備への改造等を補助対象に追加**

【キューボラ式】※コークスを使用



【誘導加熱式】※電気を使用



（Ⅲ） 設備 単位型

- リストから選択する機器への更新を補助
- 補助率：1/3 等
- 補助上限額：1億円 等
- ※**トップ性能枠では、新設も対象に追加（GXⅢ類型創設）**

【業務用給湯器】



【高効率空調】



【産業用モータ】



（Ⅳ） EMS型

- EMS（エネルギーマネジメントシステム）の導入を補助
- 補助率：1/2（中小）1/3（大）
- 補助上限額：1億円

【見える化システムによるロス検出】



【AIによる省エネ最適運転】



令和7年度補正の強化① GXⅢ類型の創設

- 光熱費等の高騰が進む中で、更なる省エネ対策を進めるためには、これまでの支援策に加えて、
①メーカーに対して、省エネ設備の普及拡大に向けた企業の成長へのコミットを促すとともに
②既存の省エネ水準を大きく超える設備の導入促進が重要であり、
GXⅢ類型を創設し、これらに取り組む企業への支援を強化する。

(GXⅢ類型：メーカー強化枠)

- 現行Ⅲ類型補助対象設備のうち、**GX要件（次期GXリーグへの参加、企業の成長（例：コスト競争力の向上、海外市場の獲得）に対する今後の方針を定める等、詳細は今後発表）にコミットするメーカーが製造する設備**については、**これまでの予算枠（エネ特予算）とは別枠(GX予算)**にて、**上限額等を増額**した上で、支援を行うこととする。

※従来のⅢ類型に登録された設備は令和7年度補正予算額（エネ特）100億円を活用して公募・採択を実施。GXⅢ類型（メーカー強化枠）に登録された設備については、令和7年度補正予算額（GX予算）550億円の一部（250億円程度を想定）を活用して、公募・採択を実施。

(GXⅢ類型：トップ性能枠)

- 従来支援対象としてきた省エネ水準を大きく超える省エネ性能を有する設備については、**①設備更新における補助率を強化するとともに、②これまで支援対象ではなかった新設についても補助対象**とする。
- なお、GXⅢ類型（トップ性能枠）の対象は、**第三者委員会（執行団体が設置）の意見も確認の上で対象設備を決めることとし、例えば、「高い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）」であり、今後導入を加速すべき設備であることといった視点で選定する。**なお、普及率に係る情報を入手するため、Ⅲ類型の指定設備の登録時に**メーカーは販売情報を提出**することとする。

GXⅢ類型の創設について

事業区分		GX予算		工ネ特
		GXⅢ類型（GX設備単位型）		現行Ⅲ型
		トップ性能枠	メーカー強化枠	（設備単位型）
補助対象設備		以下の要件（案）を全て満たす設備。 <u>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</u> ②GX要件（※1）を満たしたメーカーが製造する設備。 （※3）	現行Ⅲ型補助対象設備のうちGX要件（※1）を満たしたメーカーが製造する設備 （※3）	省エネ効果の高い特定の設備
新設/更新		新設・更新		更新
補助率	中小企業	新設 1／5	更新 1／2	1／3
	大企業			
補助金限度額		3億円		1億円
補助対象経費	中小企業	設備費		設備費（※2）
	大企業			

※1：メーカーに対するGX要件は①次期GXリーグへの参加、②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等、③必要な人材の確保に向けた取組（例：継続的な賃上げ）を進めること、を課すことを想定。

※2：Ⅲ類型にインバーターの具備も補助対象にする。

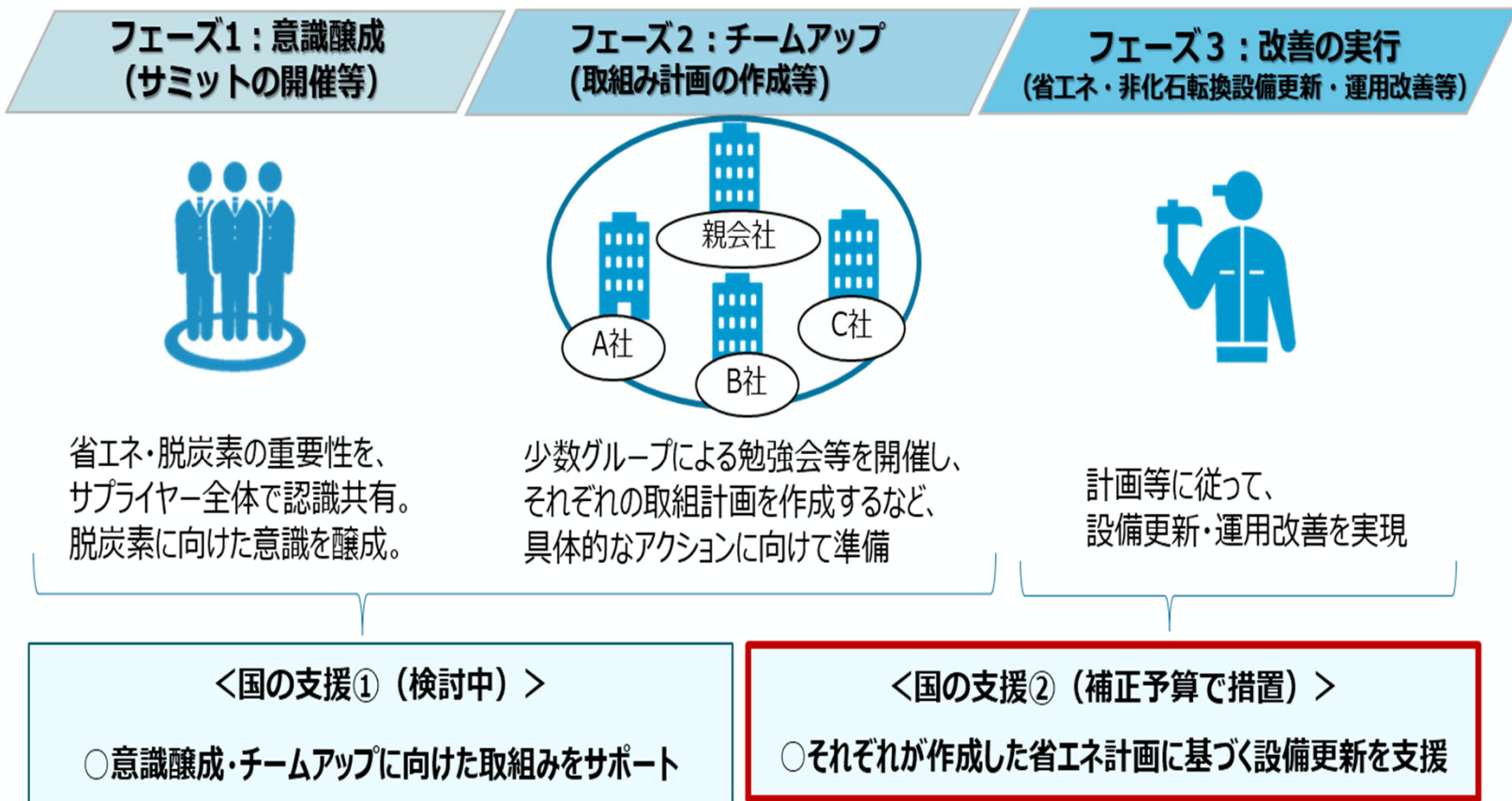
※3：設備更新を行うユーザー側にはGX要件へのコミットは求めない。

※詳細については、今後変更の可能性があり、公募時に詳細は公表する。

令和7年度補正の強化② サプライチェーン連携による省エネ

- 欧州を中心としたサプライチェーン上の脱炭素要請や、金融市場からのScope3も含めた企業のサステナビリティ情報の開示要請を背景に、サプライヤーとの脱炭素に向けた連携強化に向けた動きが加速しつつある。
- 中小企業が行える脱炭素の取組は、①太陽光発電の導入か、②省エネが中心であり、今後、例えば、下流の大企業が上流の中小企業に知見等を共有するなど、サプライチェーン連携による具体的な省エネ対策の実施が期待される。

＜サプライチェーンにおける省エネ連携イメージ＞



サプライチェーン枠の創設について

		GX予算			
事業区分		I 型（工場・事業場型）			
		先進枠	一般枠	中小企業 投資促進枠	サプライチェーン（SC） 連携枠
補助対象設備		先進性が認められた設備	オーダーメイド設備又はⅢ型指定設備の組み合わせ※設備単位で省エネ効果をみtas		
申請要件		変更なし	変更なし	変更なし	<SC連携事業の申請要件> 以下の全てを満たす者 ①SC上の4者以上で申請 ②GX要件へのコミット
省エネ要件	工場・事業場単位	・以下のいずれかをクリア ①省エネ率+非化石率 30%以上 ②省エネ量+非化石量 1,000kl以上 ③原単位改善率 15%以上	・以下のいずれかをクリア ①省エネ率+非化石率 10%以上 ②省エネ量+非化石量 700kl以上 ③原単位改善率7%以上	・以下のいずれかをクリア ①省エネ率+非化石率：7%以上 ②省エネ量+非化石量：500kl以上 ③原単位改善率：5%以上 ・上記に加えて、省エネ目標・計画の作成・公表（目標は一般枠の効果）	・省エネ率+非化石率： <u>1者あたり 5%以上</u> ・上記に加えて、省エネ目標・計画の作成・公表（目標は一般枠の効果） ※補助金交付を受けない幹事企業は含めない
	設備単位	－	オーダーメイド設備を含め設備単位で10%以上		
新設/更新		更新	更新		
補助率	中小企業	更新 2／3	1／2	1／2	1／2
	大企業	更新 1／2	1／3	対象外	1／3
補助金限度額		単年度：15億円（20億円） 複数年度：30億円（40億円） 連携事業：30億円（40億円）	単年度：15億円（20億円） 複数年度：20億円（30億円） 連携事業：30億円（40億円）		単年度：15億円（20億円） 複数年度：20億円（30億円）
補助対象経費	中小企業	設計費・設備費・工事費			
	大企業				

※詳細については、今後変更の可能性があります、公募時に詳細は公表する。

令和7年度補正の強化③ 水素対応設備等への支援強化

- 一部メーカーにおいて、追加的なカスタマイズで水素対応に変更できる都市ガス設備など将来的に水素に対応できる設備（水素Ready設備）や導入時点で水素を使用できる設備（以下「水素対応設備」という。）の導入が開始している。

※ 水素対応へのカスタマイズに必要な設備は①混合設備、②水素圧縮機、③脱硝設備等。

- 水素対応設備は試験的に導入するケースやエネルギー情勢を踏まえた燃料転換を念頭に置いた運用が想定されるため、新設や更新時の併用、改造についても支援が必要。

事業区分		GX予算 II型 (電化・脱炭素燃転型)
補助対象設備		- 電化及びより低炭素な燃料への転換に伴う設備 - 電化及びより低炭素な燃料への転換に伴う、水素対応への改造にかかる費用を補助（付随して設置する設備費・工事費を含む。） 水素対応設備の新設や併用を認める 水素対応設備については10%以上の混焼率で実稼働させること
新設/更新		新設・更新
補助率	中小企業	1/5（新設）、1/2（更新・改造）
	大企業	
補助金限度額		3億円 (電化の場合5億円)
補助対象経費	中小企業	設備費・工事費
	大企業	設備費・ 工事費 ※水素対応のための改造に限り工事費を含む

※詳細については、今後変更の可能性があり、公募時に詳細は公表する。

1 1. 各種税制

大胆な投資促進税制の創設

(法人税・所得税・法人住民税・事業税)

新設

- 国内投資の拡大を通じて、日本企業の「稼ぐ力」を向上させ、賃上げを含めた好循環を形成するため、高付加価値化のための大胆な設備投資を促進する税制（建物を含む即時償却や税額控除7%等）を創設する。

概要

対象業種

原則全ての業種を対象

対象資産要件

- 生産等に必要な設備等（機械装置、器具備品、工具、建物、構築物、建物附属設備、ソフトウェア）
- 投資下限額：35億円以上（中小企業者等については5億円以上） ※投資計画期間中の総額
- ROI水準：15%以上

措置内容

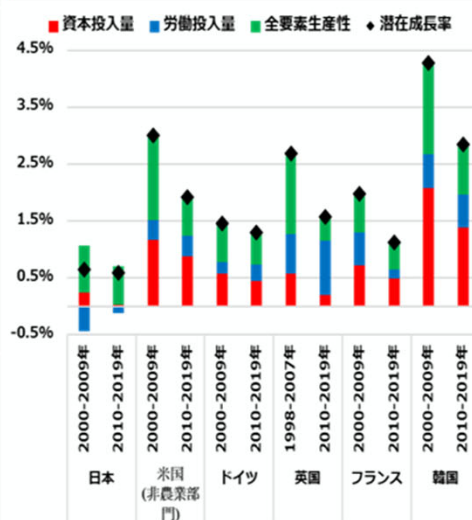
- 即時償却または税額控除7%（建物、建物附属設備及び構築物は税額控除4%）
 - 控除上限：法人税額の20%
- 事業環境の急激な変化による影響への対応（繰越税額控除）
 - 予見し難い国際経済事情の急激な変化に対応するための計画について、法律に基づく認定を受けた事業者については、繰越税額控除（3年間）が可能。

措置期間

令和11年3月31日までの間に設備投資計画につき、法律に基づく確認を受けた者が、その確認を受けた日から5年を経過する日までの間に取得等をし、事業の用に供した設備等を対象。

2030年度135兆円、2040年度200兆円の官民目標実現に向け、国内投資を拡大。（2024年度は106兆円）

潜在成長率の各項目寄与度の比較



各国の投資促進策の動向

日本



- 大胆な投資促進税制を創設。

米国



- 2025年7月に成立したOBDD法において、米国内での設備投資に対して即時償却措置を恒久化しつつ、その対象に建物を追加（建物は時限措置）。

ドイツ



- 2025年7月に成立した減税法において、設備投資償却率を最大30%に引き上げつつ、2028年より法人税率を1%ずつ5年間引き下げ予定（実施後は24.9%）。

新たな設備投資税制への期待

※経産省から企業へのヒアリングより抜粋
＜海外投資→国内投資＞

- 電子部品製造
「海外立地か国内立地かの判断に必要不可欠」
- 自動車
「関税の逆境下での国内投資の維持・拡大に極めて有効」

＜投資規模小→投資拡大・実現＞

- 造船
「回収に長期を有する大規模投資の判断が可能」
- 半導体部品
「短期の投資サイクル競争の中での生き残りの支えになる」
- コンテンツ
「高い措置率の税額控除により、投資収益率が改善し、投資が可能」

カーボンニュートラルに向けた投資促進税制の拡充・延長等

(所得税・法人税・法人住民税・事業税)

拡充・延長

- 温室効果ガス2030年度46%削減、2050年カーボンニュートラルの実現には、**民間企業による脱炭素効果の高い投資の加速が不可欠。**
- 今後も企業の脱炭素投資を後押しするため**、生産工程を効率化する等炭素生産性を向上させる設備の導入時に活用可能な**カーボンニュートラル投資促進税制を拡充・延長等**する。

改正概要

【適用期限：2028年3月31日までにエネルギー利用環境負荷低減事業適応計画の認定を受け、その認定を受けた日から同日以後3年を経過する日まで】

- 産業競争力強化法の計画認定制度に基づく生産工程等の脱炭素化と付加価値向上を両立する設備の導入に対して、最大8%の税額控除（中小企業者等※¹の場合は最大10%）又は30%の特別償却※¹を措置※²。
- 炭素生産性の向上率を以下のとおり見直し。特定大企業※³がサプライチェーン上の中小企業者等の排出削減を目指す取組を支援した場合、炭素生産性の向上率は現行どおり。

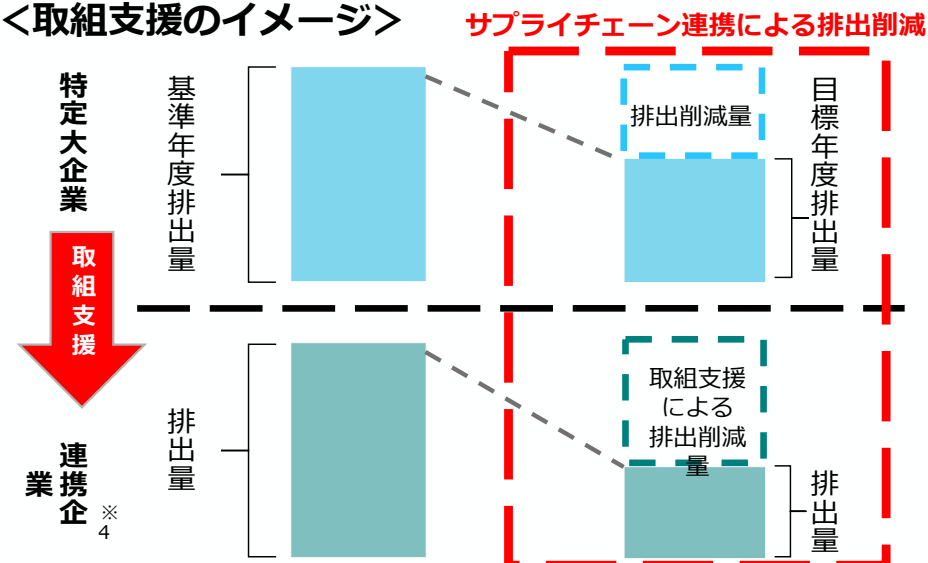
＜炭素生産性の相当程度の向上と措置内容＞

企業区分	現行		改正後	
	炭素生産性の向上率	税制措置	炭素生産性の向上率	税制措置（令和8・9年度）
中小企業者等	17%	税額控除14% 又は 特別償却50%	22%	税額控除 10% 又は 特別償却 30%
	10%	税額控除10% 又は 特別償却50%	17%	税額控除 5% 又は 特別償却 30%
中小企業者等 以外の事業者 ※ 連携企業へ 取組支援をした 場合	20%	税額控除10% 又は 特別償却50%	25% ※ 20%	税額控除 8% 又は 特別償却 30%
	15%	税額控除5% 又は 特別償却50%	20% ※ 15%	税額控除 3% 又は 特別償却 30%

※1・・・中小企業者等とは、租税特別措置法第10条の5の5第3項第1号に規定する中小事業者又は同法第42条の12の6第2項第1号に規定する中小企業者。

※2・・・措置対象となる投資額は500億円まで。控除税額は法人税額又は所得税額の20%まで。

＜取組支援のイメージ＞



- 取組支援により、連携企業の炭素生産性の向上率が30%以上となる必要がある。
- 一定の要件を満たした場合、連携企業自身も本税制の適用が可能。

※3・・・サプライチェーン連携を実施している中小企業者等以外の法人をいう。

※4・・・連携企業とは、特定大企業のサプライチェーン上の国内の中小企業者等をいい、グループ会社を除く。

研究開発税制の拡充・延長等 (所得税・法人税・法人住民税)

拡充・延長

- 「強い経済」を実現するためには、中長期的に企業の研究開発投資の増加を促し、国際的に遜色のないイノベーション立地競争環境を確保する必要がある。
- このため、計画認定制度に基づき、AI・量子・バイオ等の我が国の戦略技術領域について、①事業者自らの研究開発を促進する「戦略技術領域型(控除率40%)」、②そのうち、特に高い研究力等を持つ認定研究拠点とのオープンイノベーションを促進する「大学拠点等強化類型(控除率50%)」を創設するとともに、③「戦略技術領域型」(「大学拠点等強化類型」を含む)に対する「繰越税額控除制度(3年間)」を創設する。また、研究開発投資をより促し、足元の物価上昇への対応なども含めた見直しを行った上で、時限措置の適用期限を3年間延長する。

改正概要

①戦略技術領域に係る研究開発への重点化(令和9年度から)

1. 「戦略技術領域型」の創設 (控除上限別枠10%。2.を含む)
事業者が自ら実施する戦略技術領域の研究開発に40%の控除率を措置
2. (1.のうち)「大学拠点等強化類型」の創設
事業者と特に高い研究力等を持つ認定研究拠点とのオープンイノベーションに50%の控除率を措置
3. 「繰越税額控除制度」の創設
予見可能性の向上や国際的な競争力確保の観点から、戦略技術領域型、大学拠点等強化類型について、3年間の繰越控除を措置

＜戦略技術領域＞：以下の領域における特に早期の企業化が期待される技術

- ①AI・先端ロボット ②量子 ③半導体・通信
④バイオ・ヘルスケア ⑤フュージョンエネルギー ⑥宇宙

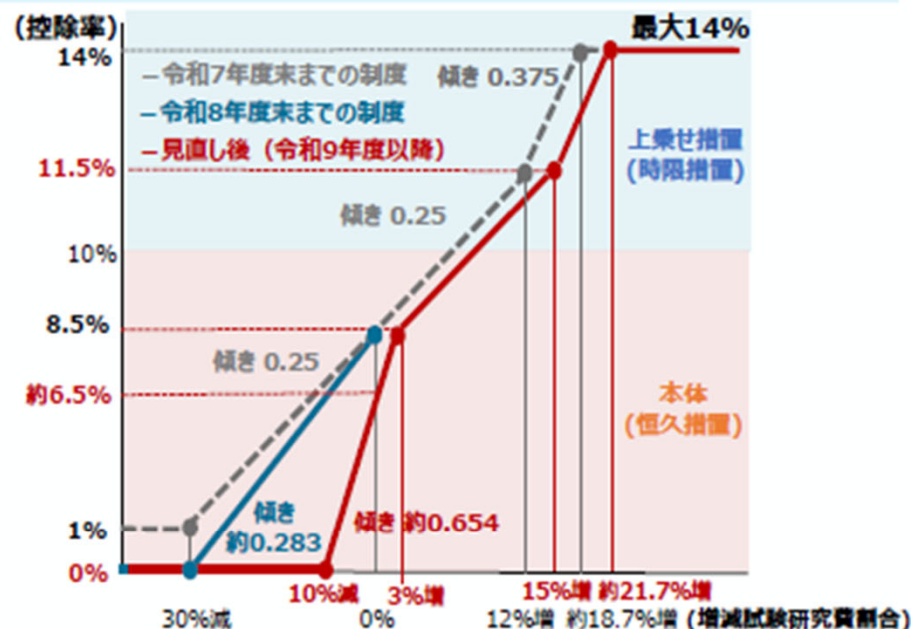
②オープンイノベーション型の見直し(令和8年度から)

＜オープンイノベーション型＞

- 経済産業大臣の指定を受けた大学等との共同・委託研究について、第三者による監査を不要とする合理化
- 高度研究人材の定義を拡充※、研究テーマの公募要件を緩和
※博士号取得後5年未満の者を採用後5年間を拡充

③研究開発投資をより促すため等の見直し

1. 研究開発投資をより促し、足元の物価上昇への対応



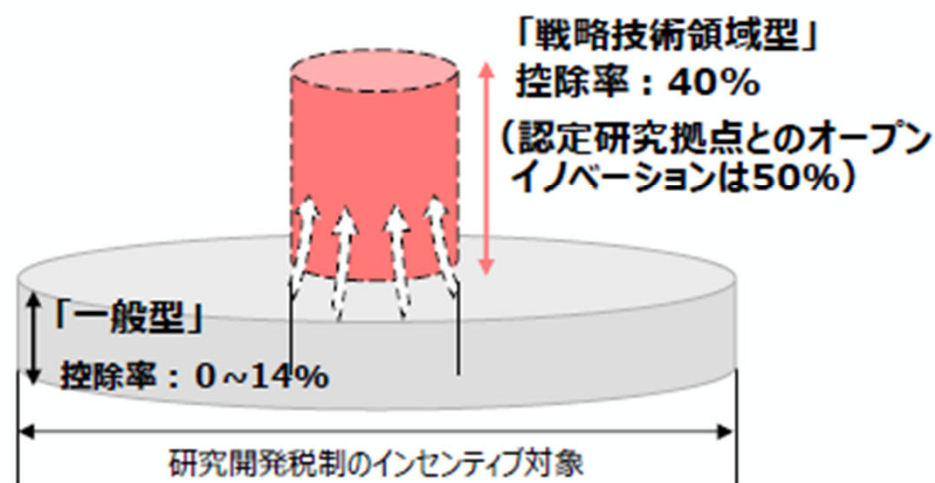
2. 国内の研究人材や研究開発拠点の維持・強化(令和8年度から)
海外への委託研究費について、新医薬品等の有効性及び安全性の確認のために行う臨床試験に係るものを除き、令和8年度70%、令和9年度60%、令和10年度以降50%、と段階的に見直し

(参考) 「戦略技術領域型」「大学拠点等強化類型」の創設

- 「強い経済」を実現する上で、戦略的に重要な技術領域の研究開発投資への重点化が必要。
- このため、戦略技術領域の研究開発に対して以下の措置を講ずる。【適用期限：令和10年度末まで※】
 - ① 事業者が、認定計画に基づき自ら実施する戦略技術領域の研究開発について、その試験研究費の40%を法人税額から控除（「戦略技術領域型」の創設）
 - ② ①のうち、事業者が、認定計画に基づき認定研究拠点と実施する共同・委託研究開発について、その試験研究費の50%を法人税額から控除（「大学拠点等強化類型」の創設）
- 「戦略技術領域型」（「大学拠点等強化類型」を含む）に対する控除上限は法人税額の10%。控除しきれない分は3年間の繰越（研究開発を増やした年に利用可）を措置。

※令和10年度末までに認定を受けた計画に対して、認定日から最大5年間適用。

戦略技術領域型のイメージ



戦略技術領域：以下の領域における特に早期の企業化が期待される技術

- ① AI・先端ロボット
- ② 量子
- ③ 半導体・通信
- ④ バイオ・ヘルスケア
- ⑤ フュージョンエネルギー
- ⑥ 宇宙

(参考) オープンイノベーション型の手続き合理化、高度研究人材の活用の拡充

- 産学連携、博士号取得者の産業界での活躍を強力に後押し。オープンイノベーション型について、以下を措置する。
 - ① 大学等との共同・委託研究の手続き合理化：
一定の要件を満たし、経済産業大臣の指定を受けた大学等との共同・委託研究については、第三者による監査を不要とする。
 - ② 高度研究人材の活用の拡充：
高度研究人材の定義の拡充及び研究テーマの公募要件の緩和を行う。

①大学等との共同・委託研究

- ・対象となる研究費の監査

	改正前	改正後(※)
大学等の手続き	大学等の確認	大学等の長(本部)の認定
税理士・会計士等の監査	要	不要

※大学本部の体制など一定の要件を満たし、経済産業大臣の指定を受けた大学等が対象

企業・大学等の手続きを合理化

②高度研究人材の活用

- ・高度研究人材の定義

博士号取得から5年未満
又は
上記の者を採用してから5年間(拡充)

- ・研究テーマの公募要件(提案者の範囲)

改正前

高度研究人材

拡充

改正後

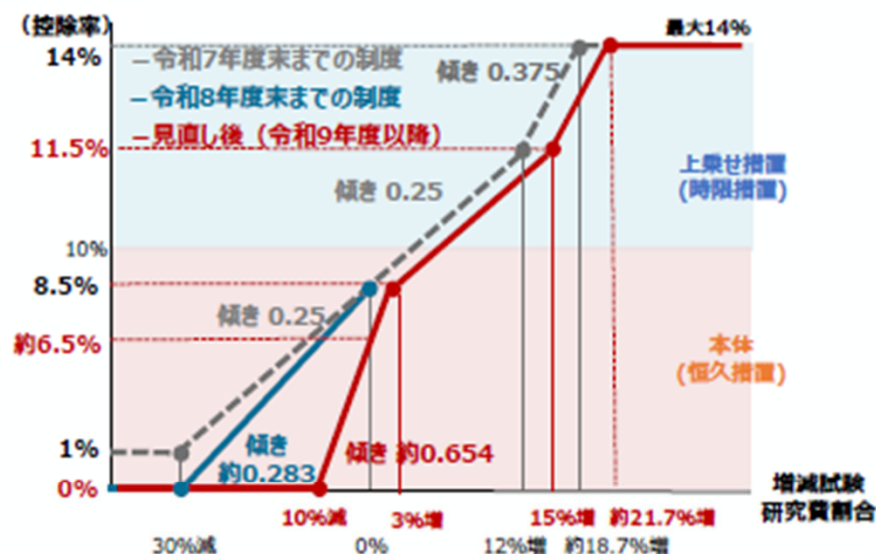
高度研究人材
を含む使用人

(参考) 研究開発投資をより促すため等の見直し (一般型、海外委託費)

- 研究開発投資をより促し、足元の物価上昇へ対応するため、控除率を見直すとともに、試験研究費の増減割合に応じて控除上限が変動する制度も同様に見直す。
- その上で、時限措置 (控除率の上限引上げ、控除上限・控除率の上乗せ措置)について、適用期限を3年間延長する。
- 加えて、海外への委託研究費について、国内の研究人材や研究開発拠点の維持・強化の観点から、海外で行う治験*を除き、令和8年度から段階的に見直す。

※医薬品、医療機器又は再生医療等製品の有効性及び安全性の確認のために行う臨床試験 (科学的な質及び成績の信頼性が確保されているものに限る。)

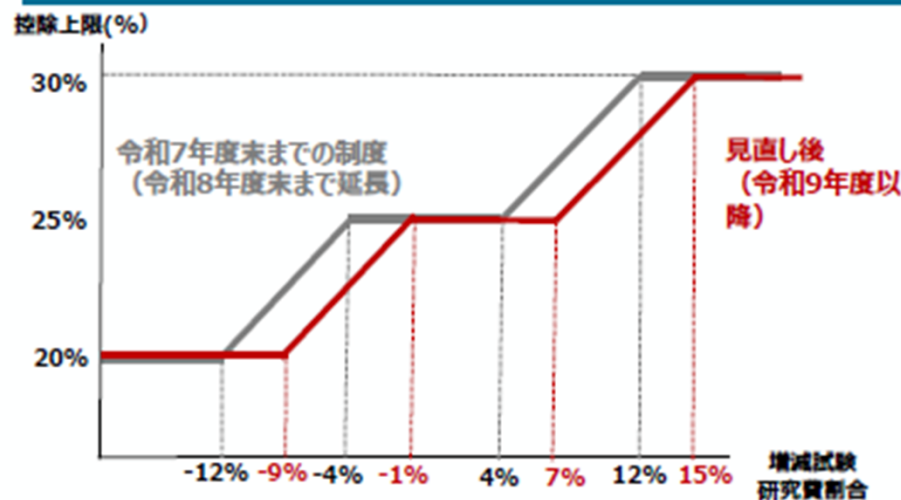
① 控除率の見直し



【時限措置の延長】

- (1) 控除率の上限について、一般型10%→14%とする特例について、**適用期限を令和10年度末までの3年間延長**
- (2) 試験研究費割合10%超の場合の控除上限・控除率の上乗せ措置について、**適用期限を令和10年度末までの3年間延長**

② 控除上限の見直し



③ 海外委託費の見直し

新医薬品の有効性等の確認の臨床試験の海外委託	左記以外の海外委託
100分の100	令和8年度：100分の70 令和9年度：100分の60 令和10年度：100分の50



参考情報

企業と地域プロジェクト（きちプロ）開催一覧

地域	開催日	場所	パネルディスカッション登壇企業	対応者	幹部面談
千葉	1月21日（水） 13:30～16:00	千葉県庁 本庁舎 1階 多目的ホール	岩渕薬品株式会社 しのはらプレスサービス株式会社 株式会社帝国データバンク	室住次長	有
長野	1月30日（金） 13:30～16:00	長野県工業技術総合センター 本館 4階 視聴覚室	鍋林株式会社 株式会社みすずコーポレーション 株式会社バリューブックス	幸物課長	無
新潟	2月3日（火） 14:00～17:00	米百俵プレイス ミライエ長岡 4階 ミライエステップ	Jマテ.カッパープロダクツ株式会社 藤田金属株式会社 メーカーズシャツ鎌倉株式会社	幸物課長	無
茨城	2月13日（金） 午後	茨城県水戸合同庁舎 2階 大会議室	株式会社ブックエース 三桜工業株式会社 広沢商事株式会社 ※広沢グループ	室住次長	有
神奈川	2月16日（月） 午後	神奈川県庁 本庁舎 大会議場	株式会社CUJ 山大商事株式会社 他調整中	杉山部長	有
山梨	2月27日（金） 午後	山梨県防災新館 1階 やまなしプラザ オープンスクエア	株式会社クスリのサンロード 山陽精工株式会社 株式会社内藤ハウス	杉山部長	有
埼玉	3月5日（木） 午後	武蔵野銀行 本店 2階 地域創生ス ペース「M's SQUARE」	公益財団法人さいたま市産業創造財団 石坂産業株式会社 他調整中	調整中	無
栃木	3月19日（木） 午後	とちぎ産業創造プラザ内 多目的ホール	株式会社ユーユーワールド 他調整中	幸物課長	無

企業と地域プロジェクトIN長野

信州の未来を 結ぶ力

地域の未来を担う企業と共に
産業の新しい可能性を考える

信州を代表する企業が成長していく上で何を考え
地域に何を望んでいるか、地域の未来を支えるために
私たちができることは何かを考えるイベントです。

2026 **1.30** FRI
13:30-16:00

会場 長野県工業技術総合センター 4階
長野県長野市若里1-18-1

※原則、公共交通機関でお越しください。

対象 自治体・支援機関・金融機関の方
参加無料 | 定員 **50**名

申込



1.27(火) 〆切

※イベント時にチラシ配布希望の方は
事前にご連絡ください。

上記QRコードもしくは下記URLよりお申し込みください。
<https://linn.smp.sci.cnt.meti.go.jp/linn/schedule/2026-01-30-chishin-ka>



主催・経済産業省 関東経済産業局 共催・長野県（予定）

お問い合わせ

関東経済産業局
地域振興課 遠藤・藤田

☎ 048-600-0272 ✉ bzl-s-kanto-chishin@meti.go.jp

第1部 (13:40~)

長野県の成長志向企業について

株式会社帝国データバンク 長野支店長 岡部 潤 様

第2部 (13:55~)

企業と地域について

鍋林株式会社 医薬事業部 営業部長 齊藤 健一 様
株式会社みすずコーポレーション 専務取締役 塚田 晃大 様
株式会社バリューブックス 代表取締役 鳥居 希 様

第3部 (14:55~)

パネルディスカッション

地域に根差した企業が持つ独自の魅力や、地域社会と
のかかわり方、持続的な発展に向けて必要とされる支
援、今後の成長戦略についてお話いただきます。

第4部 (15:40~)

名刺交換会

登壇者とはもとより、複数の県や地域の方をお
呼びしております。この機会にぜひつながり
を持っていただければと思います。

パネリスト・企業紹介



登壇者

医薬事業部 営業部長 齊藤 健一

企業

鍋林株式会社
(長野県松本市)

医療用医薬品や高純度化学品、食品添加物など
を扱う総合商社。医療関連事業は地域に根ざ
し、社内外のネットワークを活かして在宅医療
から予防医療まで切れ目ない支援を行う。

登壇者

専務取締役 塚田 晃大

企業

株式会社みすずコーポレーション
(長野県長野市)

凍り豆腐や味噌油揚げなどの大豆加工食品を
製造。工場見学受入や食育授業を実施、排水を
利用したバイオマス発電やおからの利活用にも
取り組み、地域と環境に貢献。



登壇者

代表取締役 鳥居 希

企業

株式会社バリューブックス
(長野県上田市)

書籍のオンライン買取・販売を軸に、実店舗「本
と茶NABO」や移動式書店「BOOK BUS」、寄付
事業「チャリボン」などを運営。本を通じて、地
域に出会いや学びの場を広げている。



ながの産業支援ネット連携推進会議

長野県の支援施策について



[長野県は「SDGs未来都市」です]

長野県 産業労働部

◆産業政策課 企画担当
担当係長 鈴木 遼

これらの事業は、令和8年度当初予算の成立が前提であり、
かつ、今後、内容に変更があり得ることをあらかじめご了承ください。

令和 8 年度当初予算要求のポイント（産業労働部関係）

長野県が培ってきた特色ある地域産業に新しい風（新分野（宇宙、水素等）、スタートアップ、先端技術（AI 等）、女性活躍、海外展開等）を取り入れ、新しい価値創出やレジリエンスを強化し、地域産業の稼ぐ力を強化します。

基本方針

柱① コア技術を活かした 新しい価値の創出

- 成長期待分野への展開の推進
- オープンイノベーションの推進

人材確保と育成

柱② 地域産業の レジリエンス強化

- 先端技術の導入・経営革新による生産性向上
- 地域内経済循環促進
- 持続的な賃上げ実現
- 産地間、業種間の連携強化による競争力向上

販路開拓と魅力発信

成長期待分野への展開の推進（１）

世界の航空・宇宙機器産業を支える産業集積の形成を図るため、航空機器産業における参入企業の技術力向上や事業領域の拡大、宇宙機器産業における県内企業の新規参入や定着・成長に向けた取組を支援します。

拡 航空・宇宙機器産業振興事業

- エス・バード内にクラスターマネージャーを配置
- コーディネーターの配置及び研究開発費の補助による事業者支援
- 【新】宇宙機器関連プロジェクトの検討・企画

県内製造業におけるサーキュラーエコノミーの取組を促進するため、技術・環境・経済性の観点から課題を検証し、事業化可能な実証モデルの事業計画を策定します。

拡 ゼロカーボン関連技術開発等促進事業

- 分野別研究会の設置・運営
- 技術開発プロジェクトを創出
- カーボン排出量の可視化・削減を支援
- 【新】サーキュラーエコノミーの事業化に向けた実証モデルの検討

成長期待分野への展開の推進（２）

県内産業の水素利活用を促進するため、利活用モデルづくりに向けた官民連携の取組を支援します。

拡 県内企業水素利活用促進事業

- 「信州産業水素推進ネットワーク」の本格的始動と裾野の拡大
- 【新】水素利活用モデルづくりに向けた産学官が連携した取組の実施

オープンイノベーションの推進 (1)

- スタートアップの成長環境を整備するため、民間企業等と連携し認定した投資家等への情報発信及び事業提案の場を提供します。
- 信州スタートアップ・エコシステムの発信力強化のため、国内・海外の投資家等を誘致し長野県内の地域資源やスタートアップを PR するイベントを実施します。
- スタートアップの集積を図るため、スタートアップと企業・市町村・支援団体等が連携した取組に支援を実施します。
- ソーシャル・イノベーション創出のため、ソーシャル・ビジネスでの起業に要する経費の補助と、伴走支援員の増員により支援体制を強化します。
- 女性の起業を後押しするため、伴走支援員の増員により起業に特化した相談対応を実施するほか、起業後の支援体制を強化します。

【拡】創業支援強化事業

1 信州スタートアップ・エコシステムの強化

- **【新】**認定した投資家等への情報発信及び事業提案の場の提供により、スタートアップへの投資を促進
- **【新】**国外の投資家等を誘致し、県内の地域資源やスタートアップをPRするイベントを実施
- **【新】**スタートアップと企業・市町村・支援団体等が連携した取組に支援を実施

2 ソーシャル・イノベーションの創出・拡大

- **【拡】**ソーシャル・ビジネスでの起業に係る経費の補助と、伴走支援員の増員により支援体制を強化
- **【拡】**女性の起業に特化した相談対応を実施するほか、起業後の支援体制を強化

オープンイノベーションの推進（２）

AI等の先端技術を活用した、異分野連携による新製品・サービスの創出や、生産現場のデータ活用による工程改善を推進するとともに、関連する基盤技術の高度化を支援します。

拡 AI・DXオープンイノベーション創出等支援事業

- AIやロボットなどの先端技術を導入し、技術革新や基盤技術力の強化につなげる研究開発を支援
- 生産現場データの有効活用による現場課題解決力を強化
- **【新】**異分野との連携による新たな製品・サービスの創出を支援強化

先端技術の導入・経営革新による生産性向上（１）

地域や企業が抱える課題と AI 技術をマッチングし、概念実証（PoC）を通じて社会実装を促進することで、地域課題の解決や新たな産業・サービスの創出を目指します。

新 信州型サンドボックス事業

- AI活用企業と県内企業との試作品等の研究開発経費、実証実験関連経費等を補助
- 県内企業と AI 企業とのマッチング支援、補助金申請の補助等を行う事務局の運営
- 専用ホームページの構築・運営（課題提案の集約やマッチング情報の発信等）

売上高1億円以上10億円未満の企業の成長を後押しするため、金融機関・支援機関・県によるプロジェクトチームを結成し、売上高10億円超を目指す経営戦略・計画の策定を支援するとともに、技術・商品開発、販路開拓、設備・建物投資、M&A等の実行を伴走支援します。

新 中小企業成長支援プロジェクト事業

- 研究・商品開発、製品・サービス高付加価値化、新事業進出等に係る経費を補助
- 中小企業大学校の研修受講費用を補助するとともに、他企業にノウハウの横展開を実施
- M & Aにより成長を目指す経営後継者を育成するため、ワークショップと伴走支援を実施
- 金融機関、支援機関、県の職員が中小企業診断士の養成課程を受講する費用を補助
- 専門家の派遣、副業・兼業人材の活用促進による経営課題の解決を支援
- 技術・製品の販路開拓を支援するための展示会出展費用を助成するとともに、伴走支援を実施⁷

先端技術の導入・経営革新による生産性向上（２）

「信州ITバレー構想2030（仮称）」の統一ブランドイメージの国内外への発信、DXハイスクールと県内IT事業者とのマッチング、海外高度IT人材の確保支援等により、AI等先端テクノロジーを触媒とした多彩な人材集積、イノベーション創出を目指します。

新 「信州ITバレー構想2030」広報発信事業

- AIや先端テクノロジーの活用可能性がある地域課題や資源に関心を持ってもらうための展示会等イベントを開催
- 情報交換の場やHP等を運営し、「信州ITバレー構想2030」の成果や展望を効果的に発信・ブランディング

新 DXハイスクール支援事業

- 教員、生徒向けのデジタル人材育成研修を実施
- DXハイスクール採択校と県内事業者とのマッチング
- 実践的探究活動に関するテーマ設定及び伴走支援に要する経費の一部を補助

先端技術の導入・経営革新による生産性向上（３）

「信州ITバレー構想2030（仮称）」の統一ブランドイメージの国内外への発信、DXハイスクールと県内IT事業者とのマッチング、海外高度IT人材の確保支援等により、AI等先端テクノロジーを触媒とした多彩な人材集積、イノベーション創出を目指します。

【拡】デジタル化一貫支援事業

- デジタルソリューション等の情報提供と専門人材による相談対応によりDX推進のための一貫した支援を実施
- 【拡】地域IT事業者を広域の「地域サポーター」として配置し、県内企業のDX推進に向けた伴走支援を実施
- 【拡】デジタル化一貫支援サイト改修
- 【新】DXの取組を支援するAIエージェント構築に向けた支援事例のデータベース化

【拡】海外IT人材獲得支援事業

- 【拡】県内事業者が実施する海外在住の高度IT人材向けのインターンシップの組成サポート
- 海外IT人材をインターンシップとして受け入れる県内事業者に対し、取組経費の一部を補助

先端技術の導入・経営革新による生産性向上（４）

人口減少下における持続的な経営の実現に向けた経営合理化を後押しするため、複数企業等が取り組む業務共同化モデルを創出し、横展開を図ります。

● 業務共同化モデル実証事業

- 業務共同化モデル実証補助金の支給
《補助対象経費》 2社以上の県内企業又は事業協同組合等による省力化・省人化に係るモデル実証に要する費用
《補助率》 1/2以内（上限500万円）
- コンサルタントによる補助事業者の伴走支援
- 【新】コンサルタントによる前年度補助事業の効果検証
- 【新】業務共同化勉強会（仮称）による優良事例の横展開
- 【新】横展開を推進する専任コーディネーターの配置

地域内経済循環促進



地域内経済循環を促進するため、広報や学生アイデアソン等を実施し、「しあわせバイ信州運動」の更なる展開を図ります。

「しあわせバイ信州運動」推進事業

- W e b 広報を中心とした運動認知度向上のための情報発信
- 「しあわせバイ信州運動共創ネットワーク」参加事業者間の共創を促すシンポジウムや交流会の開催
- 学生等を対象としたアイデアソンの実施及び活動の支援コーディネーターの配置及び研究開発費の補助による事業者支援

持続的な賃上げ実現



将来に向けた持続的な賃上げ環境を整備するため、生産性向上に資する設備投資や人材育成等の幅広い取組を積極的に行う中小企業等を支援します。

賃上げ環境整備支援事業

①賃上げ環境整備促進補助金

《補助対象者》 事業場内最低賃金を引き上げるとともに、生産性向上に資する取組を行う中小企業者等

《補助対象経費》 生産性向上に資する設備投資等（機械設備、コンサルティング活用など）・人材育成の取組に係る経費

《補助率》 最大10/10

《補助上限額》 最大960万円

※設備投資等と人材育成の取組を合わせて行った場合は、最大30万円上乘せ

②中小企業賃上げ・生産性向上サポート補助金（業務改善助成金上乘せ補助）

《補助対象者》 国の「業務改善助成金」を受給した県内中小企業者等のうち、「社員の子育て応援宣言」及び「パートナーシップ構築宣言」双方を実施した事業者

《補助率》 最大10/10

《補助上限額》 最大960万円

※補助率・補助上限額はいずれも国と県の併給による

産地間、業種間の連携強化による競争力向上

伝統的工芸品産業の基盤強化・活性化を図るため、産地間連携による新事業展開等の企画・実施や県内外における展示会への出展等を支援します。

拡 伝統的工芸品産業振興事業

- 【新】産地間連携の促進及びバックオフィス業務の支援
- 海外展開等を見据えた新商品開発の支援
- インターンシップや産地留学の実施による担い手の創出
- 販路開拓のため展示会への出展等を支援

信州味噌のブランド価値を高めるため、味噌製造事業者の技術向上の取組を支援するとともに、信州味噌を使ったレシピコンテスト等により消費者に魅力を発信します。

拡 食品産業の活性化支援事業

- 県内食品の品質向上や開発・研究に取り組む人材の育成
- 発酵食品や発酵・長寿県ブランド力の強化
- 【新】信州味噌の品質向上支援及び消費拡大に向けた魅力発信実施

企業の意思決定層を多様化し、組織変革・職場環境改善、企業価値の持続的向上と人的資本の強化を図るため、女性役員の登用と女性管理職の育成を支援します。

新 女性リーダー創出プロジェクト事業

- 女性役員候補と企業のマッチングを支援
- 経営トップの気運醸成と行動変容につなげるためのフォーラムの開催
- 企業の組織課題を客観的に把握できる簡易的診断ツールを開発、課題に対応する支援メニューの活用を促進

新 女性のキャリア形成支援事業

- 県内中小企業を対象に、管理職手前の女性社員に対し、マネジメントスキルの習得やキャリア意識の向上に資する体系的な育成プログラムを提供し、将来のリーダー候補を計画的に育成する。
- 県内中小企業を対象に、人材育成や職場環境の改善を行い、女性管理職比率を向上させた企業に奨励金を支給する。

若者の県内企業への就業を促進するため、若者が自身をPRし企業から直接スカウトを受けるマッチングイベントや学生の保護者向けセミナー等を開催します。

● 若年人材の就業支援事業

- 【新】若者が自身をP Rするプレゼンテーションを行い、企業から直接スカウトを受けるマッチングイベントを開催
- 【新】就活を控える学生の保護者に対して就活市場の現状や県内企業等の情報を提供するセミナーを実施
- シューカツNAGANO応援隊との交流会等就活イベントの開催
- ポータルサイト「シューカツNAGANO」による情報発信
- ジョブカフェ信州による県内外やオンラインでのキャリアコンサルティングや職業紹介

人材確保と育成（３）



しあわせ信州

県内企業において、外国人労働者の定着と活躍を促進するため、企業による外国人労働者に対する日本語教育の取組を支援します。

新 外国人材日本語習得支援事業

- 県内中小企業が自社の外国人労働者に対して実施する日本語教育に係る経費の一部を補助
《補助率》 1/2以内（上限 15万円）

企業の経営課題の解決を図るため、プロフェッショナル人材戦略拠点を通じて専門的なスキルや経験を持つ人材とのマッチングを強化し、副業・兼業人材の活用を促進します。

拡 プロフェッショナル人材戦略拠点事業

- 副業・兼業人材を初めて活用する経費を補助
《補助率》 8/10以内（上限 50万円）
- 【拡】副業・兼業人材の活用を促進するための関係機関との連携や広報強化
- プロフェッショナル人材戦略拠点による企業の求人ニーズと県外専門人材のマッチング支援
- 県内企業のデジタル化推進を支援するデジタル担当マネージャーの配置

人材確保と育成（４）



しあわせ信州

地域で実践されている職業体験等の発信や、企業と学校をつなぐコーディネーターの配置等により、子どもたちが地域産業の魅力を知るキャリア教育の取組を一層推進します。

将来世代と地域企業をつなぐプロジェクト事業

- キャリア教育支援ポータルサイトによる職業体験等の提供企業情報、キャリア教育の取組事例等の発信
- 企業等と学校をつなぎ、キャリア教育の取組をコーディネートする職業体験支援コーディネーターを設置
- 「信州ものづくりマイスター」によるものづくり体験講座を開催
- 産学官連携コンソーシアムへ参画し、小学生向け職業体験プログラムを提供

カスタマーハラスメント（カスハラ）をなくす気運を高めるため、カスハラに関する正しい知識の普及・啓発や、事業主に対する安心・安全な職場環境づくりの支援などに取り組みます。

新 カスハラ対策による安心職場づくり事業

- 各種広報媒体による情報発信
- 事業者向け簡易マニュアルの作成・頒布及び事業者向けセミナーの開催
- 専用webサイトの構築及びサイト上の窓口を通じた企業からの体制整備等に係る相談への対応¹⁷

付加価値労働生産性の向上を図るため、民間コンサルタントによるリスクリング推進の伴走支援や、取組事例等を共有・展開する企業コミュニティ形成の支援など、県内企業における主体的なリスクリングの取組を後押しします。

企業リスクリング推進事業

- 民間コンサルタントによるリスクリング推進の伴走支援を実施
- リスクリングに取り組む企業コミュニティの形成・運営、ノウハウや実践事例の共有・展開を目的とした交流イベントや情報発信の実施
- 経営指導員等と連携し、企業内リスクリングの取組推奨や支援施策の周知等を実施
- 県内企業の在職者を対象とした生産性向上を推進するための人材育成講座の実施
- 企業における人材育成の取組促進に向けた意識醸成のためのセミナー開催

次世代モビリティ、医療機器等の先進地域である米国・欧州や、経済成長著しいA S E A N・インドの自動車関連市場等への販路開拓を後押しするため、各国で開催される展示会において長野県ブースを確保し、県内企業の出展を支援します。

【拡】中小企業経営支援関連事業

- 産業支援機関を通じた専門家派遣や受発注取引の促進、展示会出展支援、商談会の開催等
- 【拡】米国関税措置等を踏まえた海外販路開拓の強化
- 県内の自治体、商工団体等が一体となって開催する国際的展示商談会への助成
- 【新】マネジメントシステム認証取得や内部監査員等の養成、関連資格の新規取得に係る経費の一部を補助

県内食品等県産品の輸出促進と地域経済の活性化を後押しするため、米国で開催される世界最大級の食品展示商談会への出展やバイヤー招へいなどを通じて、長野県の食の魅力を世界へ発信します。

【拡】海外販路開拓事業

- 【新】世界最大級の食品展示商談会への出展支援（米国）
- 海外見本市への出展支援（台湾）
- 海外バイヤー招へい商談会の開催（米国・台湾）
- 現地小売店での長野フェアの開催（米国・台湾）



- 信州ブランド推進重点品目・ブランド力育成支援品目等における B to B 取引の創出を図るため、県外に向けた販売促進及び情報発信を強化します。
- 「そばと言えば信州」と誰もが思い浮かべる信州そばの確立を目指し、そばの生産から製造、観光・飲食に至る 6 次産業支援に取り組めます。

【拡】国内販路開拓事業

- 【拡】「県産品推進コーディネーター」による県内事業者支援
- 展示商談会等への出展支援
- 沖縄県内における長野県産品フェアの開催
- 関係者と連携した信州そば P R イベントの開催

魅力発信（１）

信州を代表する新たな地域ブランドの構築を図るため、AI を活用したブランド構築・発信手法の実証的な導入や、信州ブランドを体現する企業や市町村との共通理解を深めるためのツール整備、関係主体と連携した情報発信を行います。

● 信州ブランド普及・発信事業

- 【新】パートナー企業制度の普及促進、企業・パートナーと連携したフォトコンテストの開催
- 【新】県内外へ向けた公共交通機関を利用した広報
- 【新】AIを活用したブランド価値を高める商品・サービス開発の支援
- 【拡】デジタルコンテンツプラットフォームの運用
- ウェブサイト、SNS、ブログによる長野県の魅力発信

信州首都圏総合活動拠点運営事業

- 銀座NAGANOの管理運営
- 銀座NAGANOの利用を促進するためのプロモーション

魅力発信（２）



長野県産業振興プラン等で示されている取組を推進するため、地域特性の分析とワークショップを通じて誘致企業像に関する地域との共通認識を形成するとともに、これらの成果を営業ツールとして整備します。

拡 産業集積強化推進事業

- 立地企業の設備投資等に対する助成
- I C T 企業の立地に対する助成
- 県外からの本社等の移転に対する助成
- 市町村と企業等の共創に対する支援
- **【新】**誘致企業像の地域との共通認識の形成及び営業ツールの整備

工場・研究所の立地に対する支援

県内に工場等を新・増設し、一定以上の常勤雇用者を新たに雇用し、環境への配慮を行う場合に助成金を交付

- 県外からの新規工場や研究所の立地に対し、**最大10億円**まで助成
- 県内企業の建物・機械設備等の新設・増設に対し、**最大5億円**まで助成
- 不動産取得税や固定資産税の**課税免除**などを市町村と連携し実施
- 企業等からの要望に応じ、県内の**用地等を紹介**



問合せ先 産業立地・IT振興課：026-235-7193

本社等移転促進助成金

対象施設：本社機能を有する事務所、研究所、研修所
本社機能として活用するサテライトオフィス

助成要件：県外から本社機能に移転すること
新規常勤雇用者数 5 名以上（中小企業の場合は2名以上）

等

助成率・助成額

- ・建物・設備等の取得費用：10%※
- ・建物・設備等の賃借料：50%（3年間）
- ・新規常時雇用者：80万円／人・年（1年限り）

※一定の要件を満たす場合は助成率を引上げ

限度額：3億円

問合せ先	産業立地・IT振興課：026-235-7193
------	-------------------------

ICT産業立地助成金

対象業種：情報サービス業、インターネット付随サービス業等

助成要件

- ・創業後3年以上経過した者
- ・5人以上の常勤雇用者を有していること 等

助成率・助成額

- ・建物・設備等の取得費用：10%
- ・建物・設備等の賃借料：50%（3年間分）
- ・新常勤雇用者：30万円／人

※特に高付加価値事業者として、適当と認められた者は助成率、助成額上限引上げ

限度額：3億円

問合せ先 産業立地・IT振興課：026-235-7193

奨学金返還支援制度導入企業サポート事業

対象企業：県内に本社等を置く資本金10億円未満の中小企業、NPO、社会福祉法人、公益法人等

対象経費：従業員の奨学金返還に代理して、企業が学生支援機構に対し直接返還するか、企業が奨学金返還費用を対象従業員に給付した額

補助割合・上限： **10 / 10**
12万円（支援対象従業員1人あたり・年額）

補助期間：入社した年度を含め5会計年度

上限人数：3人又は5人※（1社あたり）

※上位認証取得（アドバンスプラス（職場いきいきアドバンスカンパニー）、プラチナくるみん、プラチナえるぼし）
または各種認証を2つ以上取得している企業

ソーシャル・ビジネス創業支援金

地域課題解決型創業をする事業者を対象に、創業に要する経費を助成するとともに、創業前後の伴走支援を実施

対象者：県内で創業する方
(個人事業、株式会社、N P O 等)
県内に居住している方

補助対象経費：人件費、店舗賃借料
設備費、創業経費等

補助率：1 / 2 以内

上限額：200万円



各種登録制度



しあわせ信州

SDGs 推進企業登録制度

企業活動等を通じて、SDGsの達成に意欲的に取り組む県内企業等を登録・PRする制度

(R7.10末時点 **2,610者**登録)



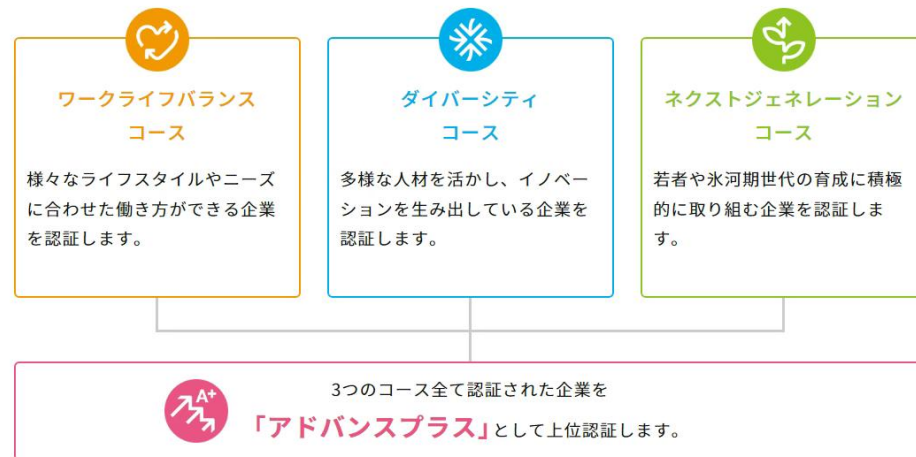
社員の子育て応援宣言登録制度

仕事と家庭の両立を促す「働きやすい職場環境づくり」の取組みを宣言する制度

取組内容や企業・事業所名などをホームページで県民に広く周知

職場いきいきアドバンス カンパニー認証制度

誰もが生き生きと働くことができる職場環境づくりに先進的に取り組み、実践する企業等を認証
(R7.11.1時点 認証企業数460社)



- 一部の助成金の**助成要件**や**加点要件**となる等各種優遇措置あり
- 優秀な**人材の確保・定着**が図れる
- 県によるPRにより、**企業のイメージアップ**に

中小企業・小規模事業者 対象

長野県
Nagano Prefecture

長野県賃上げ・
業務改善支援センター

BIZ
びざー

賃上げと設備投資を 長野県がサポート!



補助額
最大

960万円

補助率
最大

100%

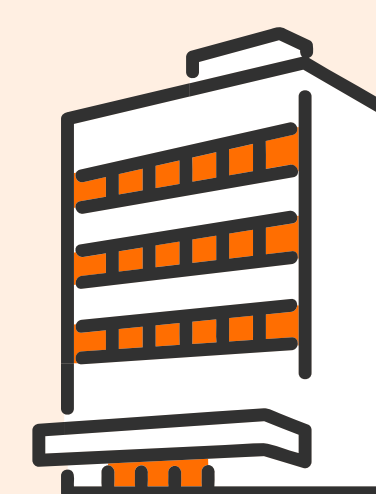
長野県内中小企業の賃上げを後押しするため、「賃上げ環境整備促進補助金」および「中小企業賃上げ・生産性向上サポート補助金」を11月に創設しました。

※令和7年10月2日までに業務改善助成金の交付申請を行った事業者の皆さまは「長野県中小企業賃上げ・生産性向上サポート補助金」(旧制度)の対象となります

具体例 ※引き上げ前の事業場内最低賃金が1,170円の場合

賃上げ計画
3名 30円アップ

補助率 75%
上限額 120万円



設備投資
120万円



自己負担額
30万円(25%)



使える補助金をチェック

賃上げとあわせて、生産性向上のための
設備投資等を実施したい

A

賃上げ環境整備
促進補助金(基本型)

国の「業務改善助成金」を申請予定もしくは
申請済で、賃上げ+生産性向上に取り組む

B

中小企業賃上げ・生産性向上
サポート補助金(上乘せ補助)

国の「業務改善助成金」の対象であったが、
申請期限に間に合わなかった

C

中小企業賃上げ・生産性向上
サポート補助金(経過措置分)

AまたはBの補助金を申請予定もしくは申請済で
従業員の研修・人材育成にも取り組む

D

賃上げ環境整備促進補助金
(人材育成追加型)

※C(経過措置分)をご利用の企業は対象外

A

賃上げ環境整備 促進補助金(基本型)

国が実施する「R7年度業務改善助成金」の対象外だった事業者に対し、賃上げを条件に、生産性向上投資費用の一部を県が独自に補助する制度

引上げ前の 事業場内 最低賃金	設備投資等		
	補助率		補助対象経費 (上限額)※1
	宣言	認証	
1,170円以上 1,500円未満	75%	80%	80万円～ 800万円
1,112円以上 1,170円未満	90%	100%	80万円～ ※2 800万円

※1 補助対象事業費は、申請コース区分、賃金引上げ額、引上げ労働者数によって決定
※2 引き上げ前の事業場内最低賃金を1,112円以上1,170円未満から1,170円以上に引き上げた場合、上限額が20%アップします

中小企業賃上げ・生産性向上 サポート補助金(上乘せ補助)

B

引上げ前事業場内最低賃金が「1,061円以上1,112円未満」で、国「業務改善助成金」の支給決定を受けた者に対する、国の支給決定額への上乗せ補助

※1 国助成金の支給決定額と合算した額が県の補助対象経費を超えないものとします
※2 県設定額である「1,170円」以上に事業場内最低賃金を引き上げた場合は、上限額が20%アップします

引上げ前の 事業場内 最低賃金	設備投資等		
	補助率		補助対象経費 (上限額)※1
	宣言	認証	
1,061円以上 1,112円未満	90%	100%	80万円～ ※2 800万円

令和7年度第3期以降に長野労働局に業務改善助成金の交付申請を行い、令和8年2月28日までに交付額確定及び支給決定通知を受けている必要があります

詳細・記入様式は
こちら



国実施の「R7年度業務改善助成金」対象であったが申請を逃した事業者に対して、国と県による従前と同様の支援を県独自で実施する制度

中小企業賃上げ・生産性向上 サポート補助金(経過措置分)

※ 補助対象事業費は、申請コース区分、賃金の引き上げ額、引き上げ労働者数等によって決定

引上げ前の 事業場内 最低賃金	設備投資等		
	補助率		補助対象経費 (上限額)※
	宣言	認証	
1,000円以上 1,061円未満	82.5%	90%	80万円～ 800万円
1,000円未満	88%	96%	75万円～ 750万円

D

賃上げ環境整備促進補助金(人材育成追加型)

「賃上げ環境整備促進補助金(基本型)」または「中小企業賃上げ・生産性向上サポート補助金(上乘せ補助)」の補助金を申請している事業者が追加で行う生産性向上に資する人材育成の、その経費に対する補助

引上げ前の 事業場内 最低賃金	補助率	人材育成費用等	
		補助対象経費(上限額)	
		宣言	認証
1,170円以上 1,500円未満	100%	22万円	24万円
1,061円以上 1,170円未満	100%	27万円	30万円

いずれの補助金の申請にも、こちらの宣言が必要です

社員の子育て
応援宣言

社員の子育て応援宣言

パートナーシップ
構築宣言

パートナーシップ構築宣言

認証制度を1つ以上
取得していると
加算補助も！



職場いきいきアドバンスカンパニー



えるぼし

ユースエール

くるみん

お問い合わせはこちらから

長野県賃上げ・業務改善支援センター(長野県Bizサポ事務局)では、県内企業の人材不足に対応するため、業務改善支援員を設置し、持続的な賃上げや生産性向上を促進しています。企業等の訪問による支援、賃上げ・生産性向上研修会開催のほか、県補助金申請まで伴走型支援を行います。どうぞお気軽にお問い合わせください。

長野県賃上げ・
業務改善支援センター

Biz
サポ



050-3666-0729

長野県賃上げ・業務改善支援センター(長野県Bizサポ)(受付時間 平日 9:30～17:30)

長野市南千歳1-12-7新正和ビル6F、松本市深志2-5-2県信深志ビル4F ※当事業は長野県より委託を受け、アデコ株式会社が運営しています

✉ ADE.JP.naganobizsapo@jp.adeco.com

🌐 <https://bizsapo-nagano.jp>



不透明な世界経済や物価高騰が続く中、県民生活と県内経済は大きな変革期を迎えています。このため、暮らしと産業を守り、未来に向けた成長投資等を通じて経済構造の転換を図るとともに、県民生活の安全・安心を確保するため、必要な対策を迅速に実行します。（「物価高騰・米国関税措置支援パッケージ」は、本対策に内包します。）

総合経済対策関連予算額 ・ 第一弾(11月補正予算(追加分))：108億2045万1千円 ・ 第二弾(1月補正予算案)：752億6940万1千円 ・ 第三弾：R 8当初予算で検討

1 暮らしを守る物価高騰対策

(1) ひっ迫する家計への支援

- 生活にお困りの方への支援 住民税非課税世帯へのエアコン設置支援、低所得のひとり親世帯への支援金の支給、生活困窮者への生活必需品支援 等
- 食料品の価格高騰対策 子育て世帯等に対する食料品等支援、信州こどもカフェの運営支援 等

(2) 家計可処分所得の向上

- 賃上げ環境の整備 中小企業の生産性向上に資する設備投資等を支援、医療・介護・障害福祉分野の賃上げ等を支援 等
- エネルギー負担軽減 LPガス料金の負担軽減、省エネ家電等切換え支援、住宅への太陽光発電設備等の導入支援、省エネ・再エネ導入メリットの発信 等
- 教育費の負担軽減 給食費の抜本的な保護者負担軽減、高校授業料無償化

3 地域をゆたかにする消費行動の促進

- しあわせバイ信州運動の展開 生産者と消費者双方が理解して進める県産米等の地産地消の推進、県産品や地域のお店を選ぶ意識の醸成 等
- 観光需要の創出と経済波及効果の拡大 体験型観光需要喚起による県内周遊の促進、観光地域づくり等への支援、観光プロモーションの展開 等

4 県民生活の安全・安心の確保

(1) 防災・減災、県土強靱化の総合的推進

- 地域防災力向上 避難所の生活環境向上、防災意識の啓発 等
- 県土強靱化の推進 各種インフラの防災・減災対策や基盤整備等を推進 等

2 成長投資等による経済構造の転換

(1) 成長期待分野・新技術への投資促進

- 地域産業の稼ぐ力の強化 成長戦略分野をはじめとする産業クラスター形成を支援、スタートアップ・エコシステムの強化 等
- 経営革新・生産性向上 宿泊事業者をはじめとする県内事業者のDX支援、外部専門人材(兼業・副業人材)の活用 等

(2) 価格高騰等の環境変化への対応

- 賃上げ・価格転嫁の促進 専門家派遣等による経営課題の解決支援、長野県価格転嫁サポーターによる支援、官公需における適切な価格転嫁 等
- 事業者等への経営継続支援 中小企業融資制度による支援、事業者等のエネルギー負担軽減 等

(3) 持続可能な経営基盤の構築

- 海外展開・生産拠点の多角化 県産品の輸出拡大を支援、新たな生産拠点整備への支援 等
- 農林水産業の構造改革 担い手の育成・確保、生産性・収益力の向上を目的とした基盤整備等 等
- エネルギーコスト削減 事業者のエネルギーコスト削減のための設備導入支援、交通GXの加速化、木質バイオマス利活用促進 等

(2) 暮らしの安全・安心の確保

- 医療・介護等提供体制の確保 病院の役割分担と連携強化による医療提供体制の構築、介護・障害福祉分野のサービス継続を支援、社会福祉施設等の光熱費等負担軽減 等
- 地域公共交通の維持・利用転換 バス路線の維持確保に資するバス事業者への支援、地域鉄道事業者への設備整備支援、交通DXによる公共交通への利用転換 等
- ツキノワグマ対策の推進 広域連携体制の構築、専門人材の育成、市町村のツキノワグマ出没防止対策の支援

(公財)長野県産業振興機構は、長野県からの受託事業「信州ITバレー構想推進事業（推進協議会運営事業）」の一環として、本事業を実施しています

産業DX推進事業で見えた 成果と課題

参加
無料

ー長野県の支援事例と現場の声ー

長野県産業振興機構は、「信州ITバレー構想」のもと、県内産業の競争力強化に向けた取組の一つとして、産業DX推進に取り組み、県内企業のデジタル化・DXを支援してきました。

本イベントは、これまでの成果や課題を共有するとともに、支援を受けた企業の取組や意思決定、進め方を発表していただき、パネルディスカッションを行います。支援事例をもとに、企業・支援機関・IT事業者それぞれの立場で、今後の取組や支援のヒントを持ち帰っていただきたいと思います。

プログラム

時間	内容
13:00	開始・挨拶
13:05	オープニング・趣旨説明
13:15	市場調査から見える長野県企業のDX事情
13:25	ミニセミナー 信州ITバレー推進協議会推進マネージャー 高島卓也 「DXとは？DXの失敗事例から学ぶ」
13:45	産業DXコーディネーター支援事例① テマ：ベンダーとのマッチング 産業DXコーディネーター 角田孝x(有)かーいんてりあ高橋様
14:45	休憩
14:55	産業DXコーディネーター支援事例② テマ：企業内DXの進め方 産業DXコーディネーター 西村元男xコトブキ通商(株)様
15:55	産業DXの相談窓口の紹介
16:00	クロージング（本日のふり回り）
16:10	名刺交換等

本イベントのポイント

- ・産業DX推進事業の取組内容と支援の考え方
- ・支援を通じて見えてきた主な成果と課題
- ・ソリューション提供会社とのマッチングや企業内DXの実践事例
- ・これから産業DXを進めるための視点

支援事例について

産業DXコーディネーター 角田孝



ノーコードツールに強みを持つベンダーとのマッチングを通じて、課題整理から目指す姿の共有を行い、クラウド型システム導入に至った支援の進め方やポイントについて、産業DXコーディネーターが紹介します。

産業DXコーディネーター 西村元男



産業DXコーディネーターによる支援をきっかけに紙中心の業務からIT基盤整備、社内の意識改革を経て、アプリ内製に取り組む体制へと進んだ企業内DXのプロセスについて、支援の視点から振り返ります。

対象者

- ・デジタル化・DXに悩む企業の経営者や担当者
- ・デジタル化・DXに係る支援機関の職員
- ・産業DXに関与する関係機関・IT事業者

日 時

令和8年2月18日（水）13:00～16:30 受付12:30～

場 所

ホテル信濃路 穂高（長野市中御所岡田町131-4）※オンラインあり

定 員

会場 50名 オンライン 50名

お申込みはこちら

締切：令和8年2月16日（月）

<https://forms.gle/fa96unWqQpddDgQD6>



主 催

長野県
(公財)長野県産業振興機構

問い合わせ先

(公財)長野県産業振興機構 ITバレー推進部
026-217-1635 it-valley@nice-o.or.jp

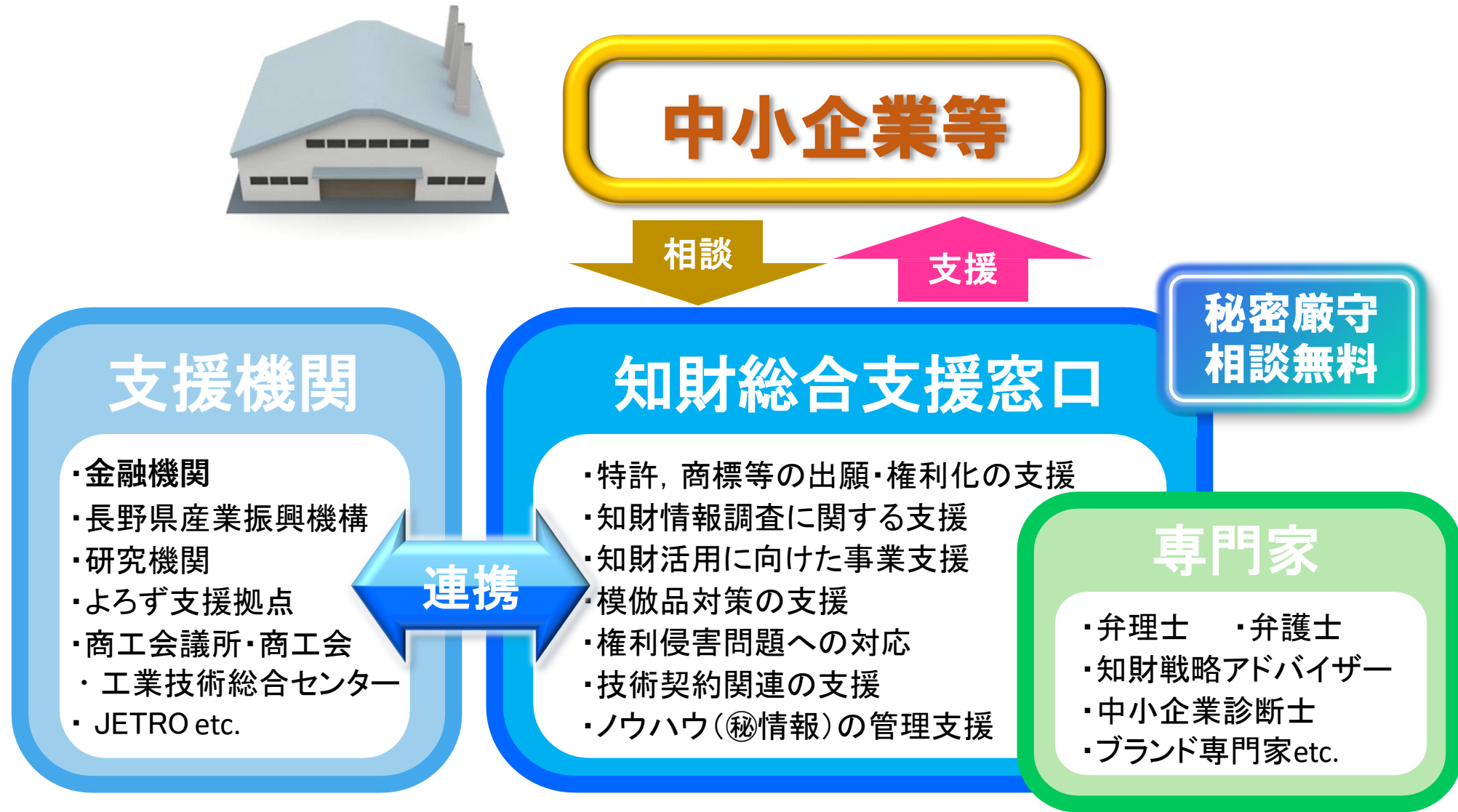
INPIT長野県知財総合支援窓口の 活動と実績

2026年1月21日

INPIT長野県知財総合支援窓口
支援担当者 久保 順一

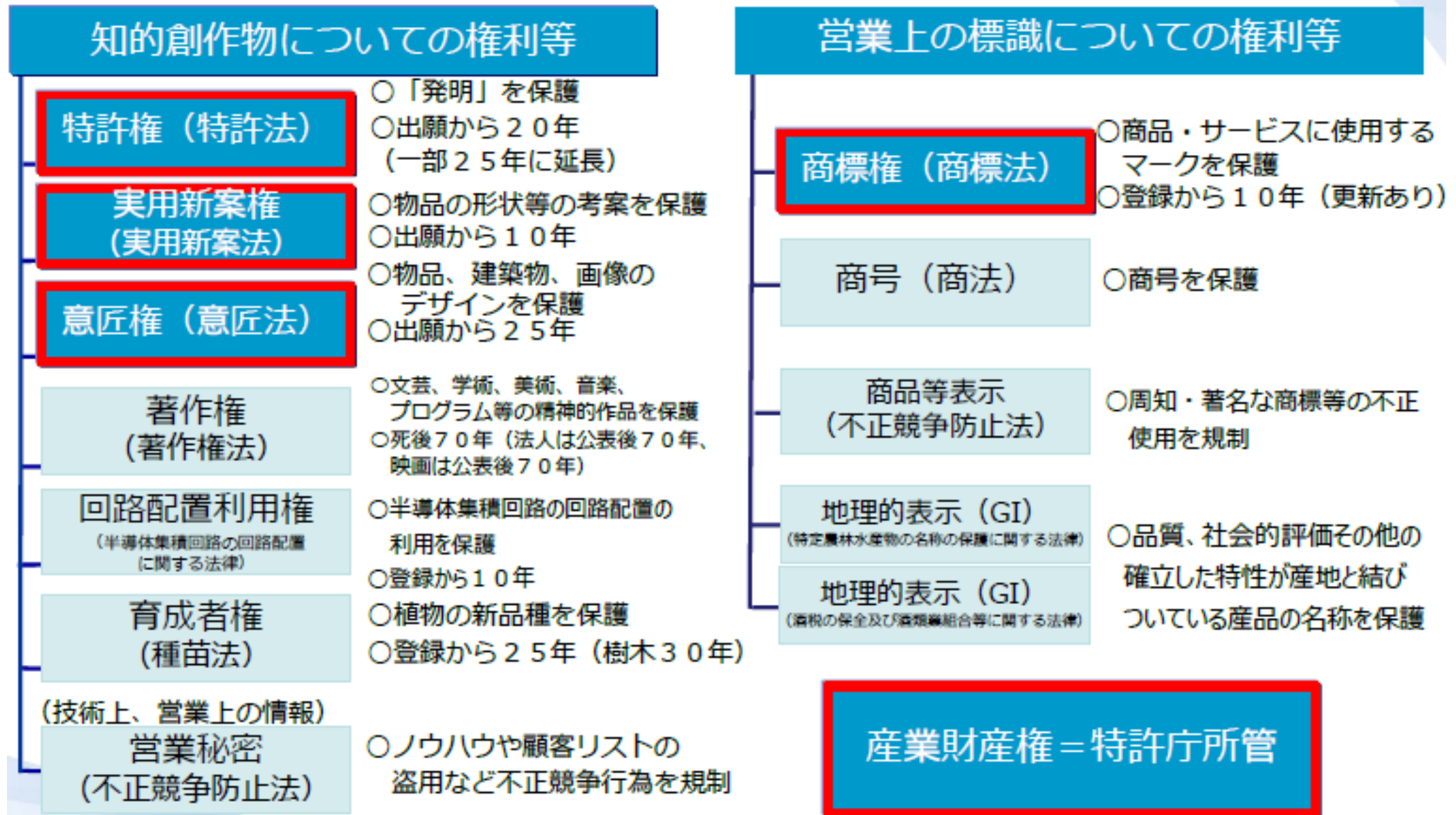


7. 知財総合支援窓口の役割: 全国47都道府県にあり



中小企業や教育機関等が抱える様々な経営課題について、
「知的財産」の側面から解決を図り、企業の成長に寄与する。

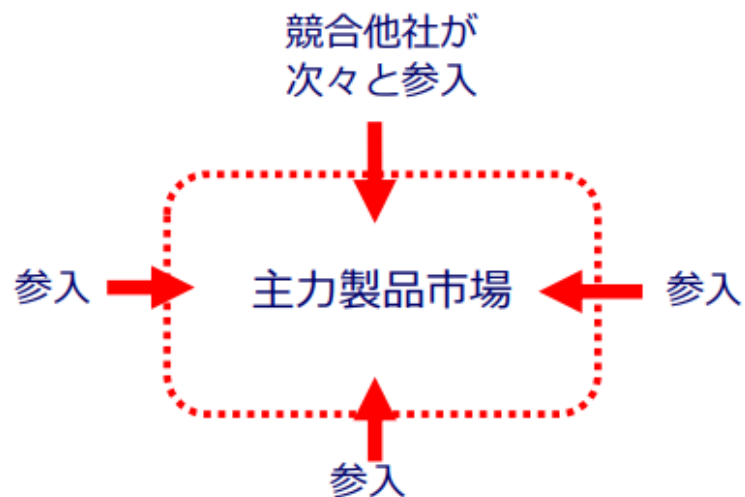
1. 知的財産権の種類



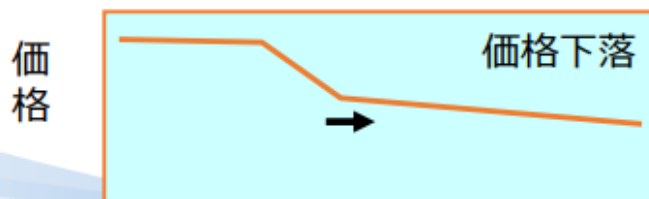
2. 知的財産の効果

知的財産権がなぜ必要なのか？

知的財産が無防備の場合

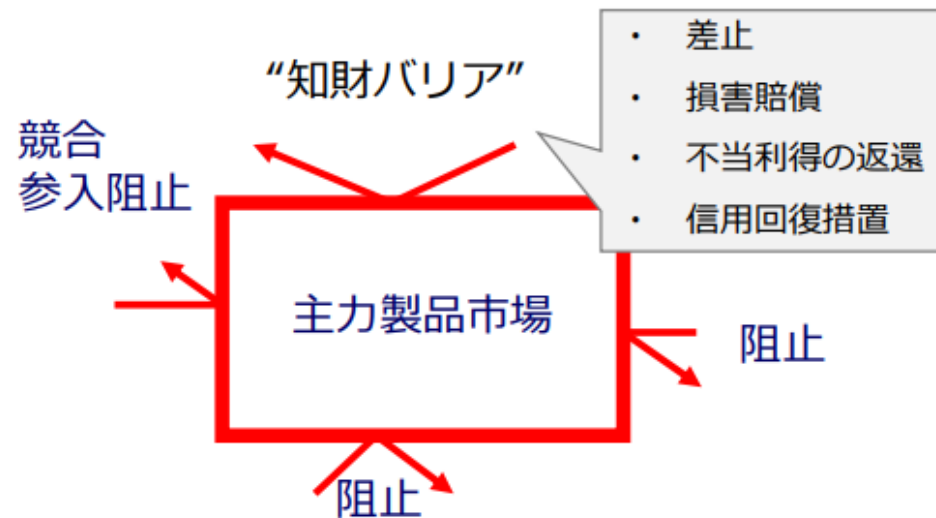


◆ 価格競争を誘発
(魅力的な商品ほど「まね」が頻発)

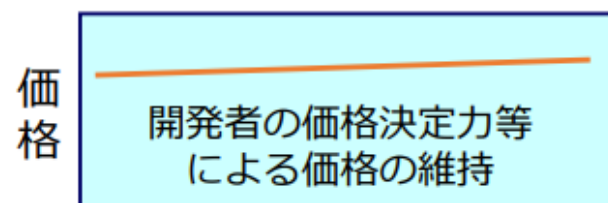


特許庁

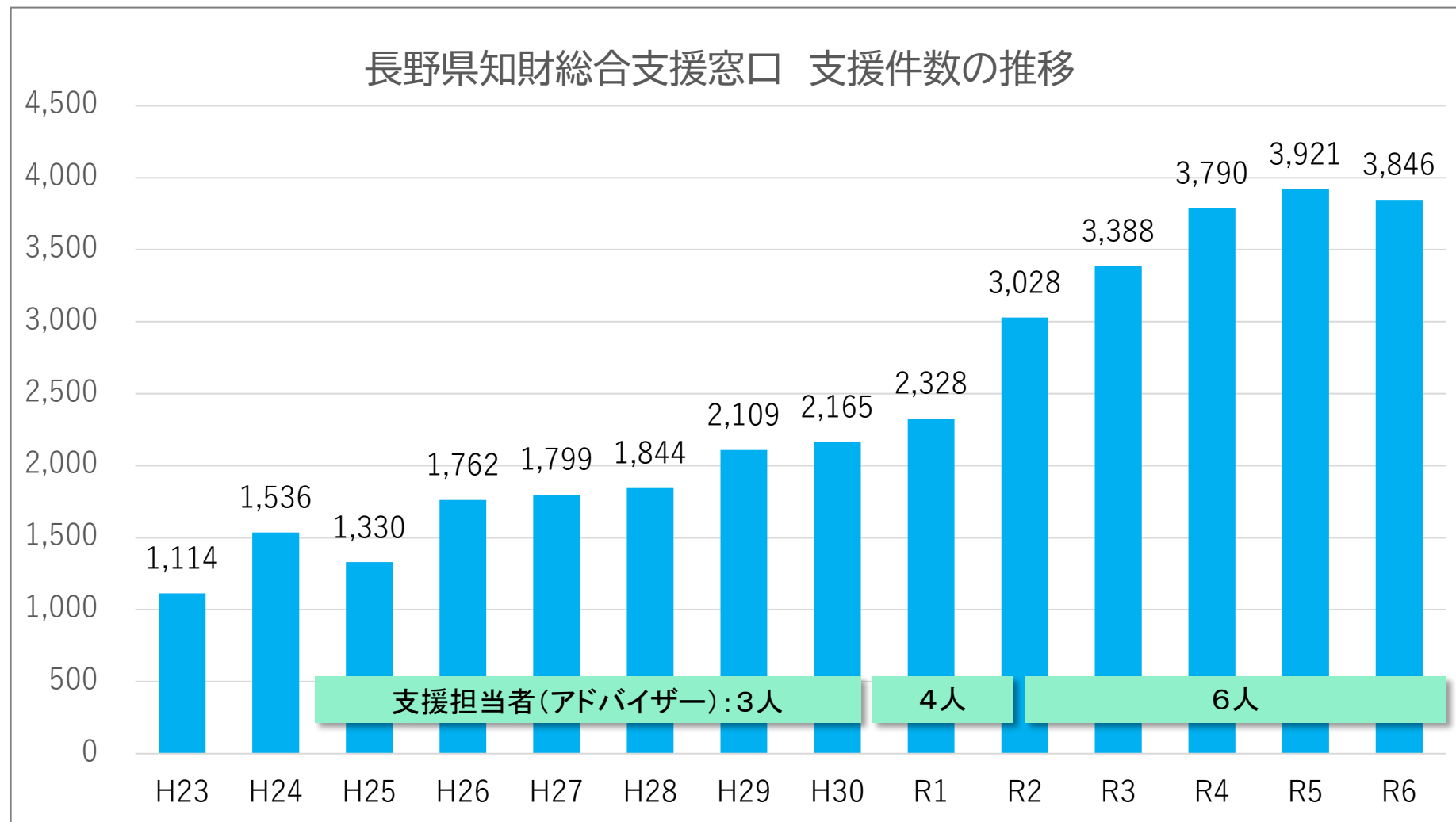
知的財産が
防衛・管理されている場合



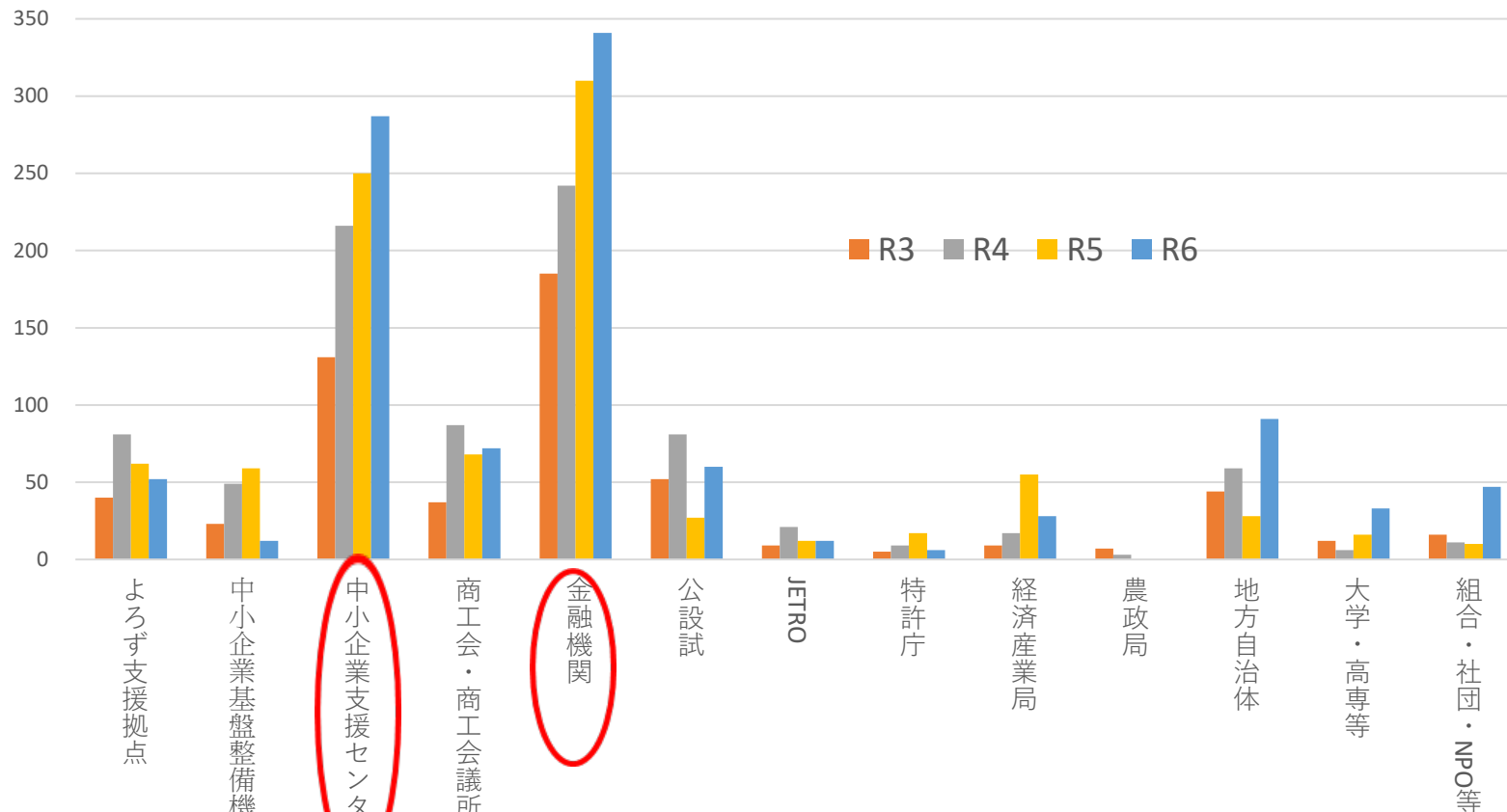
◆ 市場の優位性を確保
(知的財産権の防御で「まね」を許さない)



長野県の支援件数(全体)



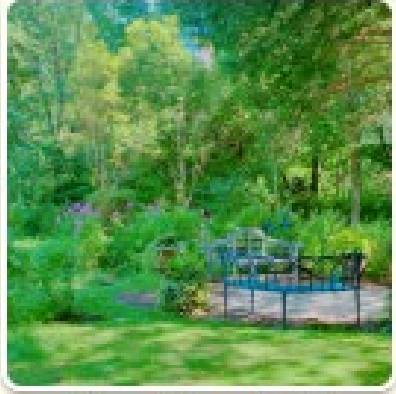
INPIT長野県知財総合支援窓口 機関別連携件数の推移



長野県産業振興機構ほか

	R 3	R 4	R 5	R 6
連携件数 総数	610	942	1,053	1,053
支援件数 (非連携を含む)	3,388	3,790	3,921	3,846

連携支援事例（バラクライングレッシュガーデン、HPより引用）



ガーデンの様子



年間イベントスケジュール



ガーデニングスクール



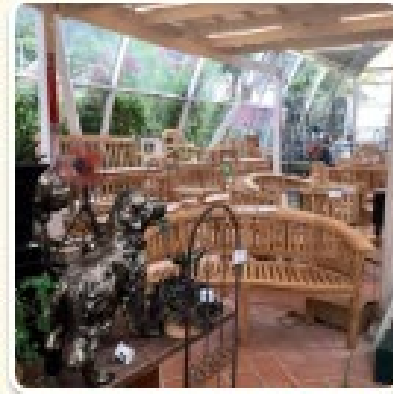
ツアー



カフェレストラン



フードコート



ガーデンセンター&造園



バラ色の暮らしブティック

知財から見たバラクラのお宝＝対象となる知財権

業務内容	対象となる商品・役務(例)	対象知財
ガーデン	庭園樹の植樹、庭園又は花壇の手入れ、庭園の供覧、木、花	ブランド(商標) ⇒・エリザベス女王、英国王立園芸協会 ・植物の新品種⇒種苗法
イベント開催	興行の企画・運営又は開催	商標
ガーデニングスクール	技芸又は知識の教授、セミナーの企画・運営又は開催	商標
ツアー	企画旅行の実施	商標
カフェレストラン	飲食物の提供、シチュー	特許、商標
フードコート	飲食料品の小売、菓子	特許、商標
ガーデンセンター	花及び木の小売、植木鉢	商標
ブティック	被服の小売、被服	意匠、商標

知財支援内容概要

庭園の供覧:

⇒・商標取得・管理 = 弁理士

婦人服の製造・販売:

⇒・商標 = 弁理士

・海外デザイナー契約、海外製造先契約
= 海外担当弁護士

・模倣防止・先使用権 = 著作権確保・公証日付 = 国内担当弁護士

飲食物の提供:

⇒・ノウハウ管理(外部対象、社内対象) = 国内担当弁護士

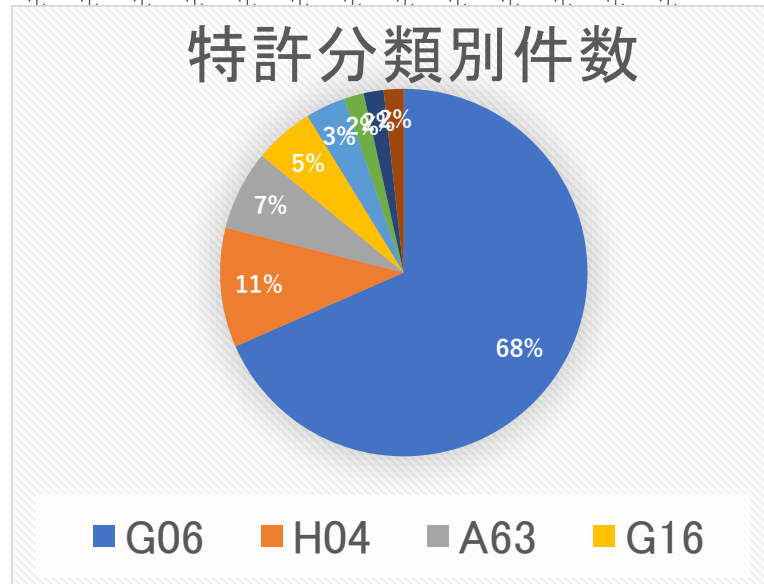
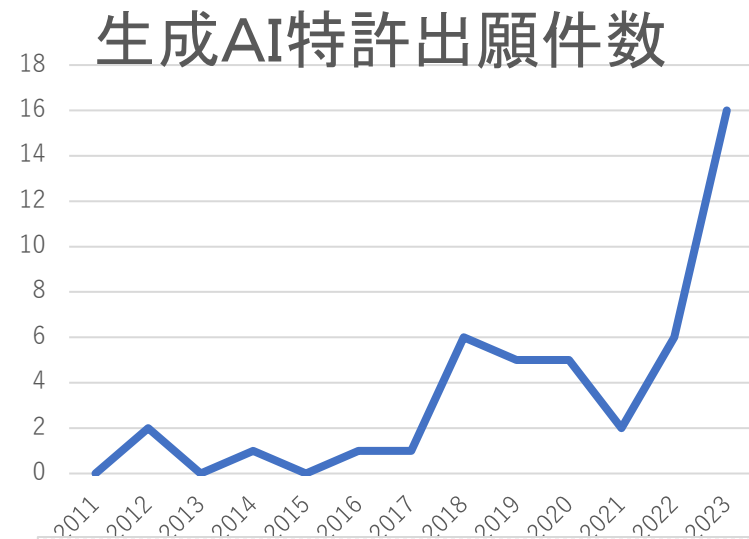
種苗品種登録:

⇒更なる研究が必要 (= 農業試験場)

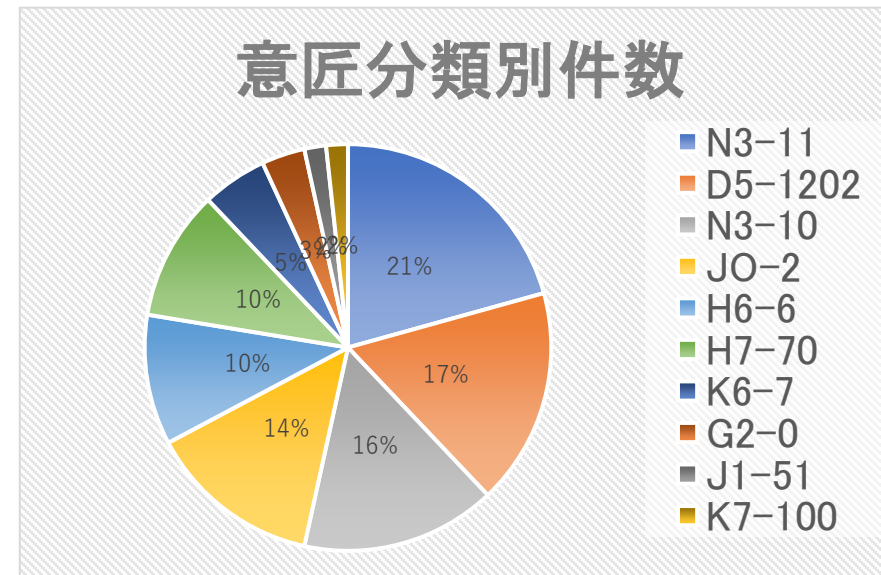


切り口発掘や対応主体・窓口は長野県信用組合

話題: 生成AIと知財



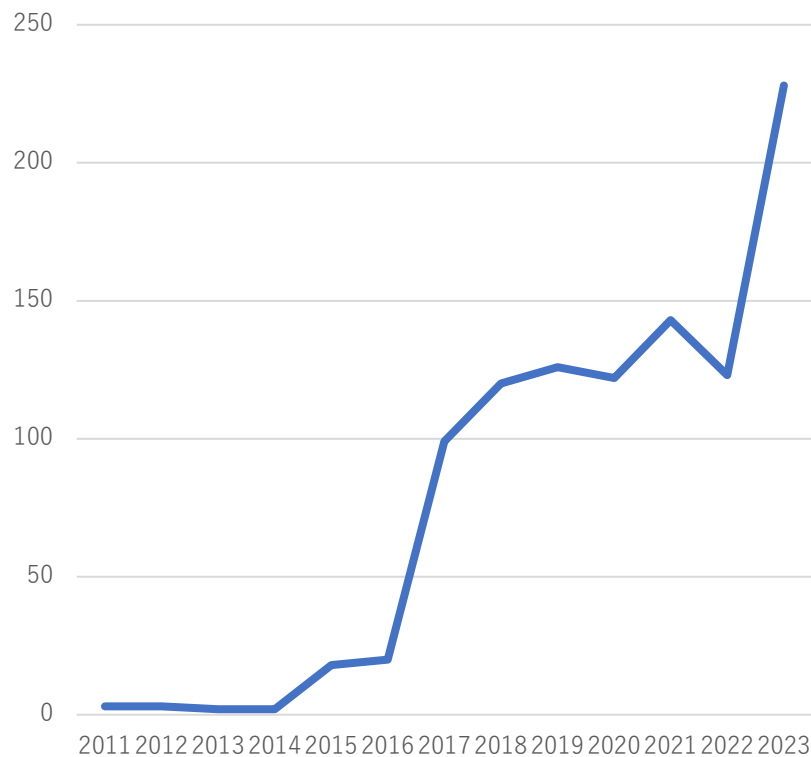
G06:「計算または計数」



N3:「画像デザイン」 D5:厨房設備

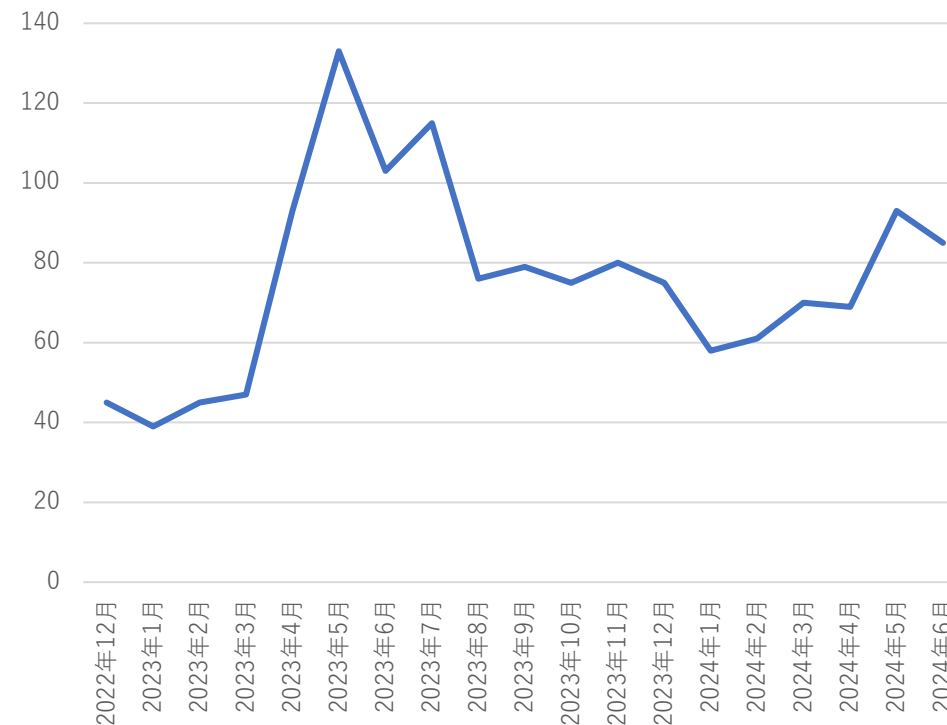
話題：生成AI知財件数の推移

AI商標出願件数



「GPT」、「CHAT GPT」 はオープンエイアイ社の登録商標

新聞記事数(信濃毎日新聞): 生成AI又は人工知能



2023.5広島サミットにて広島AIプロセスを立ち上げ

生成AIの状況(まとめ)

- ・生成AIは、技術や文化の発展に効果的かつ重要な手段。
- ・しかし、生成AIが著作権侵害の危険性を含んでいることは明らか。
- ・文化庁で、生成AIの利用を促進する目的で、著作権法を一部緩和している(AI学習段階での活用推進)。

しかし、実際の成果物が似ていた場合には問題の発生が危惧。

- ・現状、音楽生成AIでの訴訟が提起されているが、判決に至ったものや、その他の提訴は見当たらない。
- ・対応方法は確定されておらず、予め生成AIに類似データを使用させなかったり、
- ・似ている場合には、著作権者に許諾を得ること等が必要。

具体的な対応方法は今後の検討の見込み(動向注意)。

最近の話題：熊の出没

図1 熊による人身被害発生件数

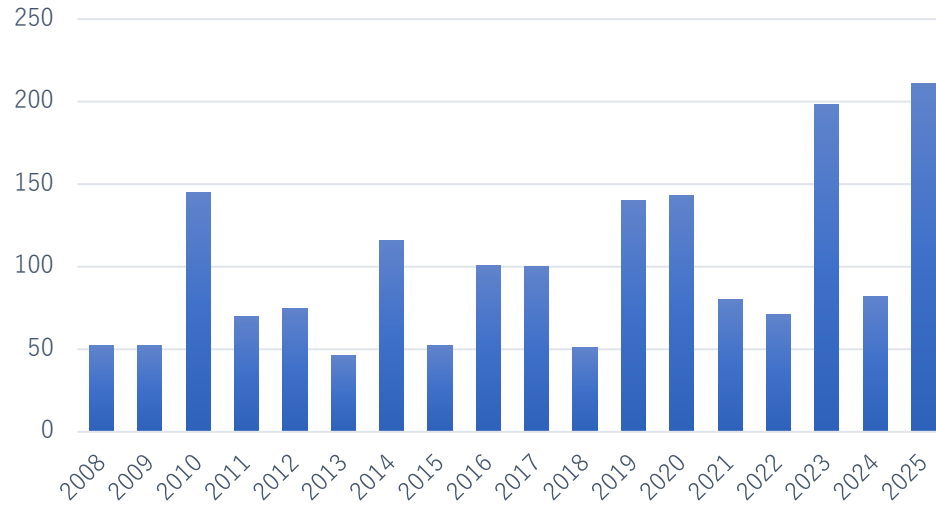


図2 熊に関する特許出願件数

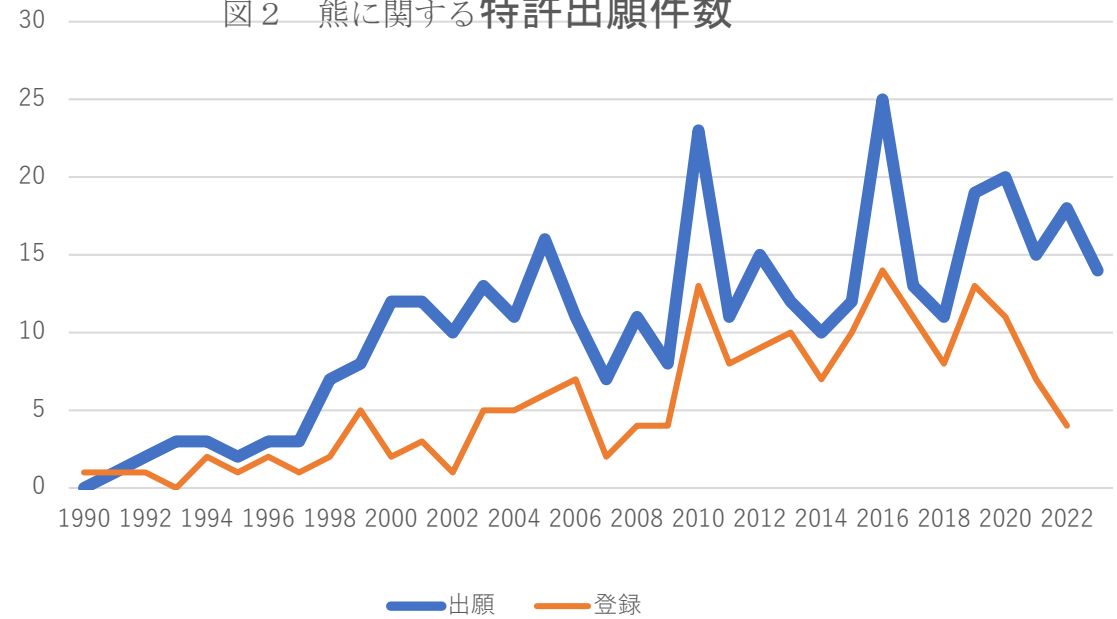
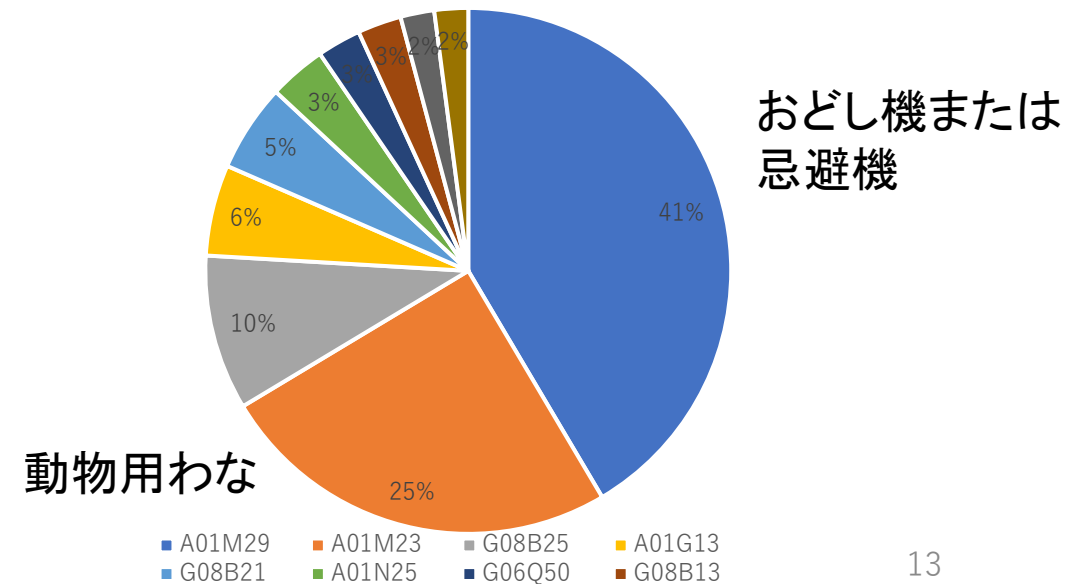


図3 技術分類件数（全出願）



INPIT長野県知財総合支援窓口のご案内

長野県工業技術総合センター3階

INPIT 長野県知財総合支援 窓口のご案内

知的財産権の課題・悩み・疑問を
お気軽にご相談ください。

ご相談は **秘密厳守** **無料** です！



(開設時間午前8:30～午後5:15、土日・祝祭日・年末年始を除く)

特許権、
実用新案権
新しい技術

商 標 権
商品やサービスの
名称やマーク

著 作 権
文章や写真等

意 匠 権
デザイン

営業秘密
ノウハウや営業上の
秘密

長 野 窓 口

(一般社団法人 長野県発明協会内)

TEL 026-228-5559 FAX 026-228-2958

全国共通ナビダイヤル 0570-082-100

<http://www.n-hatsumei.jp>

〒380-0928 長野県長野市若里1-18-1 長野県工業技術総合センター3階

岡 谷 窓 口

TEL/FAX 0266-23-4170



久保； 080-6998-5559

1. 産業財産権の種類



知的財産の効果

メリット1

他との違いが「見える化」される

- ・知的財産権を取得することで、自社の技術や商品の特徴が「見える化」され、他社との違いが明確になる

メリット2

社員の「レベルアップ」を推進できる

- ・従業員のモチベーションアップや、社内の創意工夫の促進に役立つ
- ・ノウハウなどの強みの共有で、社員のスキルが向上する

メリット3

競合する企業との「競争で優位」に立てる

- ・模倣品の開発の阻止に役立つ
- ・新たな競合者の参入防止に役立つ

メリット4

取引先との「交渉力」を強化できる

- ・技術力のある、信頼性の高い企業であることを取引先に示すことができる
- ・大手との交渉で「当社にしかできない理由」を示すことができる

メリット5

顧客にオリジナリティーを「伝える」ことができる

- ・自社がもつ独自性（オリジナリティ）をPRすることができる
- ・知的財産権をもつことで「本物感」や「安心感」を与えることができる

メリット6

パートナーとの「関係づくり」に生かせる

- ・知的財産権をライセンスすることで自社の技術や商品を他社に「使ってもらう」ことができる
- ・パートナーとなる相手方にも「当社と組む理由」を示すことができる

自社技術の強みが見える化

社内の活性化
職員のやる気アップ

競合に対する競争力の強化

自社ブランドの構築

技術力等のPR

連携・パートナー企業との関係作り

市場情報、技術情報として
活用

「デジタル経営カンファレンス in NAGANO」

【生成AIで変わる中小企業経営 現場から始まるデジタル変革】

現在、産業構造の変化と技術革新が急速に進む中、少子高齢化や地域の人材不足といった課題が広がっています。一方で、生成AIなどのデジタル技術は、ものづくりや働き方、アイデアの創出に大きな変化をもたらしています。本カンファレンスでは「自社に合った等身大のDX」をテーマに開催します。生成AIの実践的な活用事例や可能性を、中堅・中小企業向けに紹介します。正しい理解とリスクへの備えを踏まえた活用方法を学びます。このイベントを通じて、生成AIの正しい理解とリスクへの備えを踏まえながら、経営者やDX推進担当者が「自社らしいデジタル経営」の一步を踏み出すヒントを得ていただければと考えています。



基調講演

【生成AIが企業にもたらすインパクト】
～生成AIの最新状況と事業への活用ポイント～

日本マイクロソフト株式会社
業務執行役員 エバンジェリスト 西脇資哲 様

日時 令和8年 2月13日(金) 13:30～＜受付12:45＞

会場 長野市生涯学習センター TOiGO WEST 4F 大学習室 / オンライン

定員 会場：80名 オンライン **zoom** :100名

会費 無料 / 交流会ご参加：3,000円（参加希望者 事前振込 ※1）
17:10～：ホテルJALシティ長野

【主催】 特定非営利活動法人 長野県ITコーディネータ協議会

【共催】 特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会 【協賛】 株式会社テクノア

【後援】 経済産業省関東経済産業局 / 長野県 / 長野市 / (公財)長野県産業振興機構 / (一社)長野県経営者協会 / 長野県中小企業団体中央会 / (一社)長野県商工会議所連合会 / 長野県商工会連合会 / (一財)長野経済研究所 / (一社)長野県情報サービス振興協会 / 長野市ICT産業協議会 / 八十二長野銀行※2 / 信金中央金庫 / (一社)長野県信用金庫協会 (アルプス中央信用金庫・飯田信用金庫・上田信用金庫・諏訪信用金庫・長野信用金庫・松本信用金庫) / 長野県信用組合 / (一社)信州産学みらい共創会/信濃毎日新聞社 (順不同)

※2 2025年1月1日より「八十二長野銀行」に社名変更

「デジタル経営カンファレンス in NAGANO」

プログラム

13:30	開会		
13:30 - 13:05	主催者挨拶	長野県ITコーディネータ協議会 理事長	普世 芳孝
13:35 - 13:50	共催者挨拶	ITコーディネータ協会 副会長	米田 宗義
13:50 - 14:00	来賓挨拶	経済産業省 関東経済産業局 地域経済部 デジタル経済課 課長 長野県産業労働部 産業立地IT振興課長	三好 徳行 様 片桐 栄子 様
14:00 - 15:00	基調講演	「生成AIが企業にもたらすインパクト」 ～生成AIの最新状況と事業への活用ポイント～ 日本マイクロソフト株式会社 業務執行役員エバンジェリスト	西脇 資哲 様
15:00 - 15:10	休憩 10分間		
15:10 - 15:40	講演①	「生成AIの地方での活用可能性」 東京大学大学院 松尾・岩澤研究室 学術専門職員	山田 悠生 様
15:40 - 16:10	講演②	「AIを活用した業務効率化の最前線～成功事例から学ぶ～」 株式会社Unseed 代表取締役 CEO	山邊 璃久 様
16:10 - 16:30	事例講演	「AI関連製品・サービスのご紹介」 株式会社テクノア AI・IoT事業部長	西村 恭範 様
16:30 - 16:35	閉会挨拶	長野県ITコーディネータ協議会 副理事長	徳武 秀夫
17:10 - 19:10	交流会	ホテルJALシティ長野 <参加申込者のみ>	

お申し込み

右のQRコードまたは、下記のURLよりお申し込みいただけます。

申し込みURL: <https://forms.gle/KLY6pHpm2guibUHv5>



<お願い> ※1 交流会に参加を希望される方は、事前に会費(3,000円)をお振込の上、ご参加ください。

会費振込先口座 : 八十二銀行※3 長野北支店 普通預金口座 477547
ナガノケンアイティコーディネータキョウギカイ

※3 八十二銀行は2025年1月1日より「八十二長野銀行」に社名変更となりますが、振込口座は変更ございません。

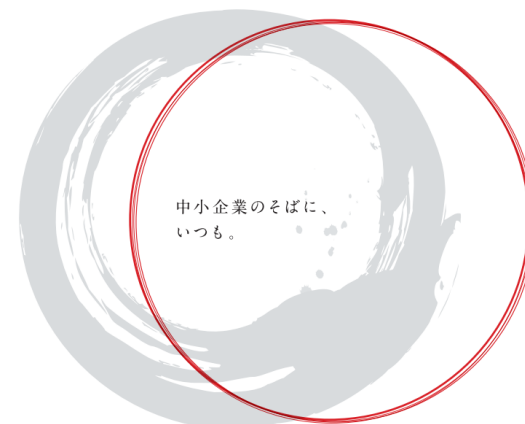
お問合せ

デジタル経営カンファレンス in NAGANO 事務局 (角田090-6041-6890)

ご記入いただいた個人情報は、お申し込みをお知らせするメールの送信やセミナー受講に関するご連絡の目的で収集及び利用いたします。目的の範囲を超えて利用することはありません。

なお、申込み後に参加取消をご希望の場合は、

ITC長野 カンファレンス事務局 担当: 角田(eメール kakuta@itc-nagano.jp)までご連絡をお願いします。



中小機構の支援施策について

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

関東本部 地域・連携支援部 地域・連携推進課 鈴木 康広

令和 8年1月21日（水）

0. はじめに

1. 本日のコンテンツ

本日のコンテンツ

1. 中小機構と地域・連携推進課について
2. 昨今の中小企業・小規模事業者を取り巻く状況
3. IT・DX支援
4. 価格転嫁・適正取引支援

1. 中小機構と地域・連携推進課について

1. 中小機構について
2. 地域・連携推進課について

1-1. 中小機構について（概要・組織）

- ・中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関
- ・起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供
- ・地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら、中小企業の皆様の成長をサポート

所在地：東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

根拠法：独立行政法人中小企業基盤整備機構法

設立：2004年7月1日

基本理念：中小機構は、中小企業や地域社会の皆様に多彩なサービスを提供することを通じ、豊かでうるおいのある日本を作るために、貢献致します。

主要拠点：本部（東京）、地域本部（9ヶ所）、中小企業大学校（9校）

資本金：1兆2117億9141万6995円（2025年4月1日現在）

役職員：役員13名、職員822名（2025年4月1日現在）

主務大臣：経済産業大臣
（産業基盤整備業務について財務大臣と共管）

全国に広がるネットワーク



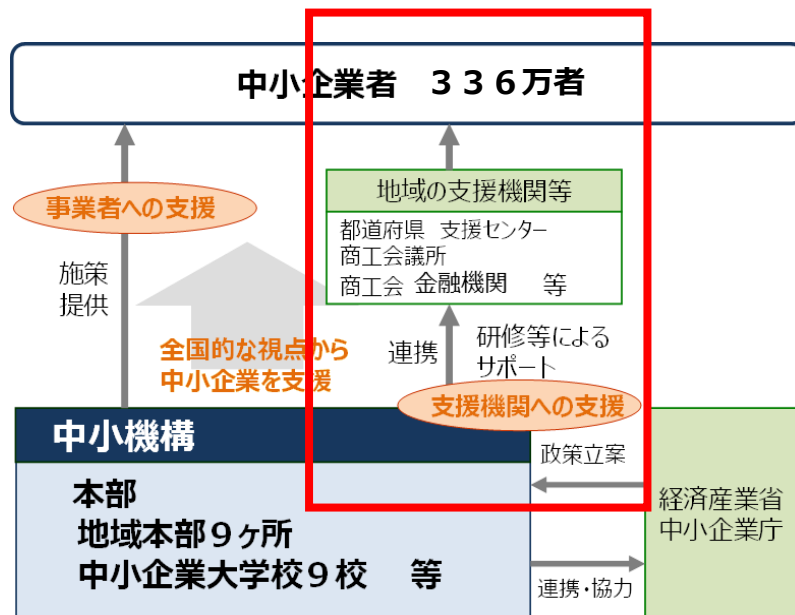
1-1.中小機構について（支援体系）

経営相談	事業の創出	事業の発展	事業の継続
経営相談等 経営課題に対しオンライン・対面など様々な方法で各分野の経験豊富な専門家がアドバイス	TIP＊S/BusiNest 新しいアイデアを磨く方や創業者・創業期の企業のためのビジネス拠点	海外展開支援 海外展開を検討する段階から、海外事業計画作成、海外進出まで、様々なメニューにより支援	事業承継・事業引継ぎ 中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部として後継者不在企業の事業引継ぎをサポート
ハンズオン支援 成長に向けた経営課題に取り組む社内プロジェクトに専門家チームが伴走してアドバイス	起業相談AIチャットボット 起業準備者・関心者を対象にAIが起業に関する質問等に回答	販路開拓支援 中小企業と国内外の企業をつなぐ「J-GoodTech」、地域活性化パートナー制度、eコマースの活用などにより販路開拓をサポート	事業再生支援 中小企業活性化全国本部として中小企業の再生等をサポート
人材育成 中小企業大学校研修 全国9ヶ所の中小企業大学校や地域本部において、各種研修を通して人材育成をサポート	インキュベーション インキュベーションマネージャーによる経営相談、産学官金連携等もサポート	高度化事業 中小企業が共同で利用する施設に対し、地方自治体と連携。融資や専門家のアドバイスを実施	共済制度 質の高いセーフティネットの提供
WEBeE Campus Web会議システムにより職場にしながら受講できる研修を提供	FASTAR ベンチャー企業の資金調達や事業提携に向けた伴走型の短期集中型アクセラレーター（成長加速化）支援		連携事業継続力強化計画 自然災害や感染症流行など、事業継続に支障となる事態への備えをサポート
サテライト・ゼミ 全国各地の支援機関や金融機関等と連携し、少人数参加型の研修を実施	ファンド出資 設立5年未満の創業、成長初期段階のベンチャー企業、事業の再生等への投資を目的としたファンドに対して出資		
地域支援機関サポート 中小企業支援機関の支援能力の向上をサポート	Japan Venture Awards 次なる日本のリーダーとして果敢に挑戦する起業家を表彰		

中小企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューをご用意しています。

1-2. 地域・連携推進課について

地域・連携推進課では、**地域の中小企業支援機関の皆様の支援能力の強化**や組織の**支援機能の向上**に資する支援ツールの提供や講習会を開催するほか、機構が運営する共済制度の普及促進を支援機関に働きかけ、国の支援施策・メニューを**間接的**に地域の中小企業者等へお届けしています。



◆ 支援機関サポートに係る主な業務

1. 地域支援機関等サポート事業
(よろず支援拠点事業)

2. 事業承継円滑化支援事業

3. 共済普及事業
(小規模企業共済、経営セーフティ共済)

1-2. 地域支援機関等サポート事業

◆ 支援対象

商工団体、地域金融機関、政府系金融機関、信用保証協会、よろず支援拠点、事業承継・引継ぎ支援センター、中小企業活性化協議会、土業団体、中小企業支援センター、認定経営革新等支援機関等

◆ 支援の流れ

ステップ1

- ☐ 支援機関の現状把握、課題の洗い出し

ステップ2

- ☐ 支援目標、支援計画の擦り合わせ

ステップ3

- ☐ 講習会や同行訪問など支援の実施

ステップ4

- ☐ 振り返り、効果の確認

◆ 支援内容

① 相談・助言

ヒアリングによって支援機関の課題を把握し、その課題に応じた助言や講習会の提案を行う。

② 情報提供

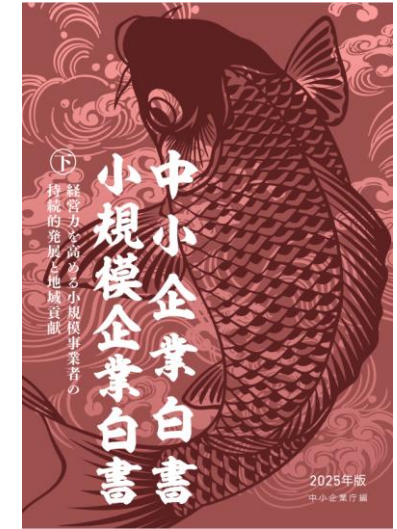
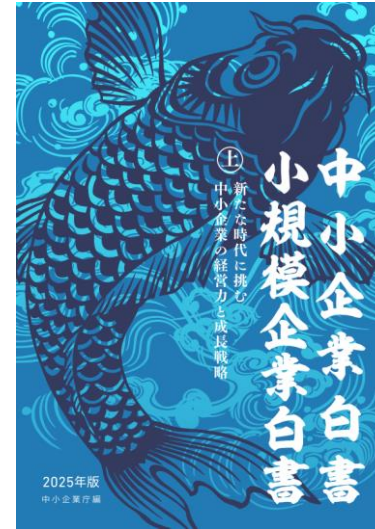
地域の支援機関が活用できる国の支援施策や支援ツールやメニュー、参考になる取り組み事例などを提供する。

③ 講習会

支援機関のニーズ・要請等を踏まえ、支援担当者の能力向上や組織の支援機能強化に資する講習会を開催する。

④ 認定経営革新等支援機関協力業務

支援機関の依頼に応じて、中小機構の専門家が企業支援の現場に同行しアドバイスを行うOJT支援を行う。



2. 昨今の中小企業・小規模事業者を取り巻く状況

1. 中小企業白書・小規模企業白書の方向性
2. 中小企業・小規模事業者の動向
3. 最近のトピック

2-1. 中小企業白書・小規模企業白書の方向性

(2025年度版)

① 円安・物価高の継続や「金利のある世界」の到来による生産・投資コスト増、構造的な人手不足など、中小企業・小規模事業者が直面する状況は依然として厳しい。一方、地域経済・日本経済全体の成長の観点からも、雇用の7割を占める中小企業・小規模事業者への期待は大きい。地域コミュニティ・経済・文化・課題解決の担い手として、地域経済基盤を維持し、地域のニーズに細やかに対応する役割も期待されている。

② 激変する環境において、従来のやり方では現状維持も困難であり、自社の現状を把握して適切な対策を打つ力が必要。中小企業・小規模事業者が課題を乗り越え、成長・持続的発展を遂げるに当たって重要となる、経営者の「経営力」を中心に、事例を交えつつ分析を行った。

出典：経済産業省 2025年版 中小企業白書・小規模企業白書の概要より

2-2. 中小企業・小規模事業者の動向

- ③ 円安・物価高の継続や30年ぶりの金利上昇は、輸出より輸入比率が高く借入金依存度も高い中小企業・小規模事業者に、利益下押しのリスク。
- ④ 2024年の春季労使交渉では、約30年ぶりの賃上げ率を達成も、大企業との差は拡大。労働分配率は8割近く、更なる賃上げ余力も厳しい状況。
- ⑤ 殆どの業種で深刻な人手不足にあり、業績改善なき賃上げも増えており、コストカット戦略は限界。営業利益向上による賃上げ余力の創出が必要。そのため、積極的な設備投資・デジタル化と、適切な価格設定・価格転嫁の推進により、労働生産性を高めていくことが重要。

出典：経済産業省 2025年版 中小企業白書・小規模企業白書の概要より

2-3.最近のトピック

◆下請法が改正され、中小受託取引適正化法（取適法）として法律の名称変更が行われました。

◆この背景には、「物価上昇を上回る賃上げ」の実現のため、「取引を適正化し、価格転嫁をさらに進めていく」ことが重要であると示されています。

◆2026年1月1日より施行されています。

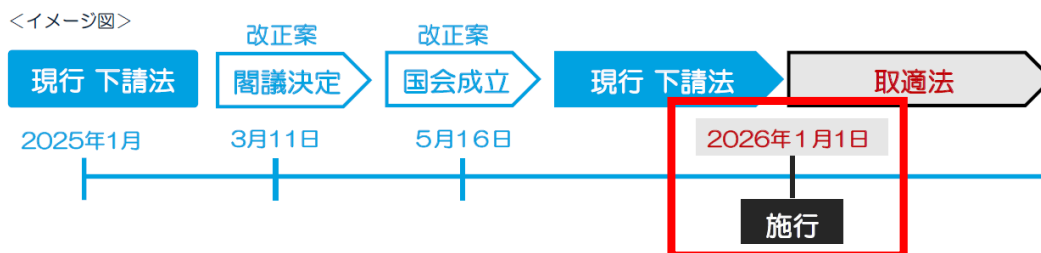
近年の急激な労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇を受け、「物価上昇を上回る賃上げ」を実現するためには、事業者において賃上げの原資の確保が必要。

中小企業をはじめとする事業者が各々賃上げの原資を確保するためには、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」の実現を図っていくことが重要。

例えば、協議に応じない一方的な価格決定行為など、価格転嫁を阻害し、受注者に負担を押しつける商慣習を一掃していくことで、取引を適正化し、価格転嫁をさらに進めていくため、下請法の改正を検討してきた。

（令和7年3月11日改正法案閣議決定）

出典：中小企業庁 下請法・下請振興法改正法案の概要 より



出典：経済産業省・中小企業庁 適正取引講習会 テキスト より



3. IT・DX支援

1. デジタル化の状況
2. デジwith
3. メインコンテンツ：IT戦略ナビwith
4. その他のコンテンツ：ここからアプリ、ebiz、IT経営サポートセンター

3-1. デジタル化の状況①

中小企業・小規模事業者におけるデジタル化の状況

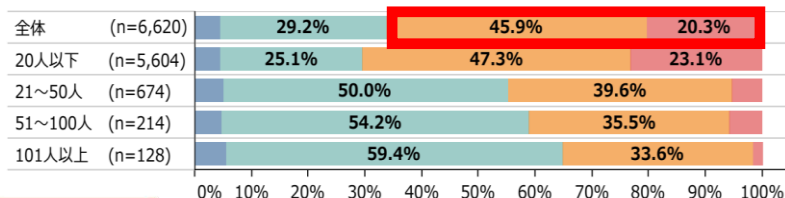
- 「デジタル化の取組段階」(第2-3-12図)によると、約65%の中小企業・小規模事業者はデジタル化が図られていない(段階1)もしくは取組の初期段階(段階2) ※2022年時点
- 「取組状況別デジタル化の優先順位」(第2-3-29図)によると、取組の段階が初期であるほど、事業におけるデジタル化への優先順位が低い傾向
- ⇒「現時点でデジタル化の取組が進んでいないものの、デジタル化への優先順位が高い者」を中心に支援を実施する必要がある

第2-3-11図 デジタル化の取組段階

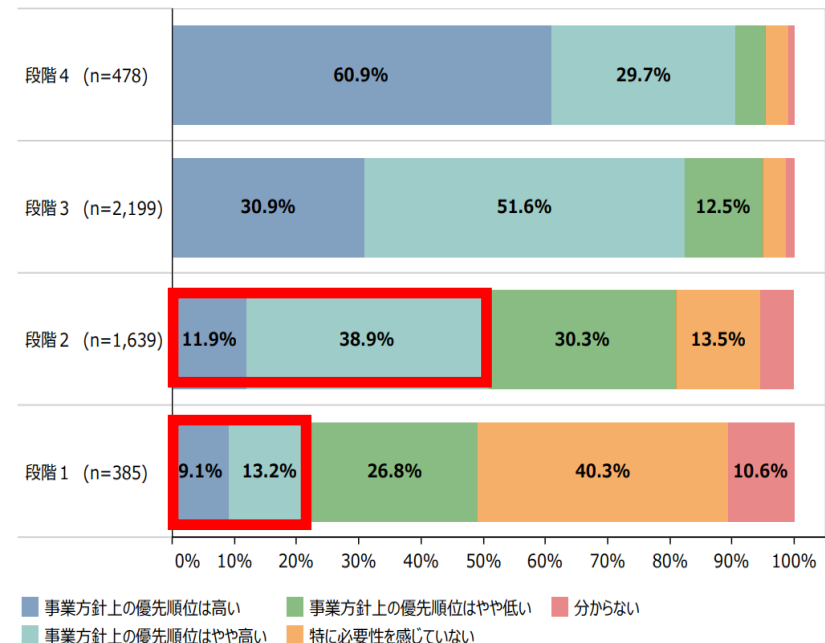
段階4	デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態 (例) システム上で蓄積したデータを活用して販路拡大、新商品開発を実践している
段階3	デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態 (例) 売上・顧客情報や在庫情報などをシステムで管理しながら、業務フローの見直しを行っている
段階2	アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態 (例) 電子メールの利用や会計業務における電子処理など、業務でデジタルツールを利用している
段階1	紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態

第2-3-12図 時点別に見た、デジタル化の取組状況 (従業員規模別)

②2022年時点



第2-3-29図 デジタル化の取組状況別に見た、感染症収束後の事業方針におけるデジタル化の優先順位

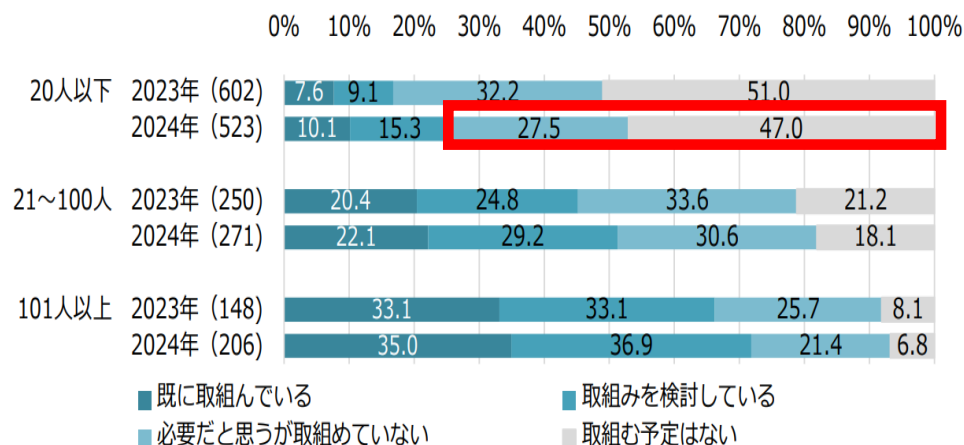


3-1. デジタル化の状況②

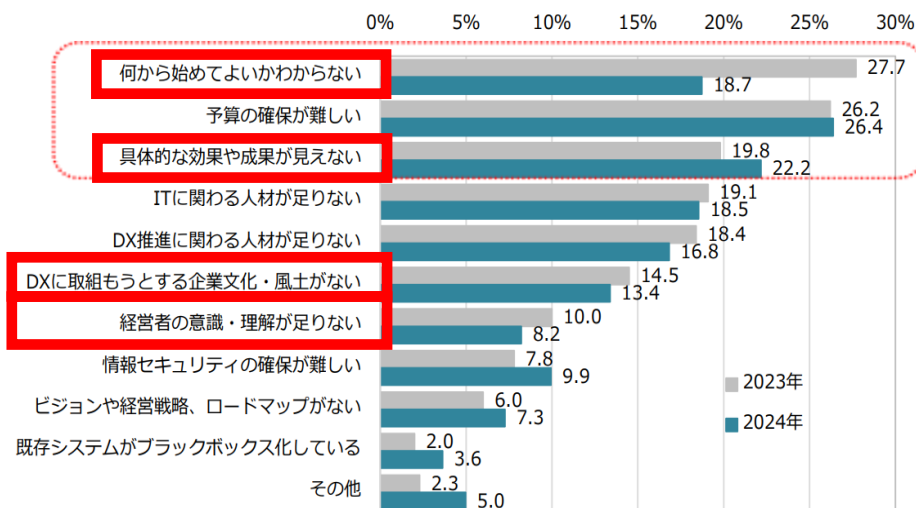
中小企業・小規模事業者におけるデジタル化の状況

- 中小企業のDX推進に関する調査(2024年)図表7によると、DXの取組みが「必要だと思うが取り組めていない」「取組む予定はない」と回答した事業者の割合は、従業員規模20人以下の事業者においては74.5%という結果
 - 同調査の図表16によると、従業員数が20人以下の事業者では、DXに取り組むにあたっての課題として「何から始めてよいかわからない」と回答した割合が18.7%
- ⇒従業員数が20人以下の小規模事業者に対して、デジタル化へのきっかけ作りや道筋を示すことが必要

図表7 DXの取組み状況(従業員規模別) (n=1000 単一回答)



図表16 DXに取り組むにあたっての課題 (従業員規模20人以下) (n=522 複数回答)



3-2. デジwith（概要）

① ITプラットフォーム

令和元年12月に中小機構が開設したIT化支援策を総合的に発信するサイト。IT戦略ナビ、ここからアプリ、IT経営サポートセンターなど7つの支援策を提供している。



②

令和4年7月に中小企業庁がリリースしたデジタル化支援ポータルサイト。「みらデジ経営チェック」はIT導入補助金2024の加点要件。令和6年4月から中小機構に運営が移管。



デジタル化を、ここから一緒に。

デジwith

デジウィズ

3-2.デジwith（概要）



01

現状を知る

デジタル化・IT化
への気づき



02

課題から
ITソリューションを知る

経営課題の整理
ITソリューションの検討



03

ツールを選定する

事例の参照
ツールの選定



04

IT導入に取り組む

ツールの導入・運用
導入後の見直し等

IT戦略ナビwith

ここからアプリ・ebiz

IT導入補助金

IT経営サポートセンター

3-3.IT戦略ナビwith（入口画面）



ご要望の機能をお選びください

「デジタル化状況を同業他社と比較」をした後に、「IT戦略マップ」を作成することも可能です。

※IT導入補助金の加点要件は、メニュー右側のIT戦略マップです。

「気づき」を与える
(みらデジの要素)

①

デジタル化状況を
同業他社と比較をしてみる

同業他社と比較した場合の、
自社のデジタル化の取組状況や
意識について進捗度合いを把握できます。



②

IT戦略マップを
作成する

自社の経営課題・業務上の問題点を
見える化し、どのようなITを活用したら
課題を解決できるか考えることができます。



経営課題から
自社に適した
ITソリューションを
提案する
(IT戦略ナビ)

※IT導入補助金
2025の加点要件

3-3.IT戦略ナビwith「同業他社比較マップ」 （入力画面）

活用のまえに... 企業情報の入力 ※会員登録は不要

- 必須項目 : 業種、所在地、従業員数、事業所数
- 任意項目 : 資本金、売上高、GビズID(※IT導入補助金の加点を受ける場合は必須)

① 業種を選んでください。

☐ 卸売・小売	☒ 製造	☐ 建設
☐ 宿泊	☐ 飲食	☐ 医療・介護
☐ 運輸	☐ 教育・保育	☐ 不動産
☐ 生活関連サービス	☐ その他サービス	

② 所在地を選んでください。

東京都

▼

千葉県

東京都

神奈川県

新潟県

富山県

石川県

③ 従業員数を選んでください。

- ☒ ~5人
- ☐ 6~20人
- ☐ 21~50人
- ☐ 51~100人
- ☐ 101~300人
- ☐ 301人~

④ 事業所数を選んでください。

- ☒ 1か所
- ☐ 2~5か所
- ☐ 6~10か所
- ☐ 11か所~

⑤ 資本金を選んでください。

- ☐ ~1,000万円
- ☐ 1,000~3,000万円
- ☐ 3,000~5,000万円
- ☐ 5,000万円~

※この設問は任意回答です。

⑥ 売上高を選んでください。

- ☐ ~500万円
- ☐ 500~1,000万円
- ☐ 1,000~3,000万円
- ☐ 3,000万円~1億円
- ☐ 1億円~5億円
- ☐ 5億円~10億円
- ☐ 10億円~

※この設問は任意回答です。

⑦ GビズIDプライムを入力してください。

(IT導入補助金の加点を受ける場合は必須)

IT導入補助金を申請しない方やGビズIDプライムをお持ちでない方は空欄のままお進みください。

IT導入補助金の加点を受ける場合は回答必須

3-3.IT戦略ナビwith「同業他社比較マップ」 (入力、結果画面)

- 自社のデジタル化への対応状況について12個の設問に回答
※「あてはまる」「ややあてあまる」「あまりあてはまらない」「あてはまらない」の4択
- 同エリアの同業他社と比較して、自社の取組状況をチェック
(きっかけ作り)

デジタル化状況を
同業他社と比較をしてみる

同業他社と比較した場合の、
自社のデジタル化の取組状況や
意識について進捗度合いを把握できます。

結果画面

印刷 PDFダウンロード

印刷・PDF
保存が可能

デジタル化状況を同業他社と比較
経営判断やデジタル化への対応について、
自社の状況や考えについて教えてください。

1. 自社の経営戦略や経営計画を立案している
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
2. 自社の経営戦略や経営計画を常に見直している
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
3. 業務上の困りごとを解決するためには、ITツール/サービスの活用など、デジタル化が有効であると思う
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
4. 自社のデジタル化が必要だと思う/デジタル化を進めようという意見が多くなっている
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
5. 2023年10月に開始したインボイス（適格請求書）制度への対応を完了している・対応中である
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
6. ITツール/サービスを使うための予算がある/経費をつかっている
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
7. 自社のインターネット環境は整っている/快適に使える
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
8. 従業員の半数以上はパソコンやスマートフォン、タブレットを業務で活用している
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
9. 自社のIT環境は、ウイルスなどセキュリティへの対策ができています
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
10. ITツール/サービスについての知識が豊富な従業員がいる、又は育成中/採用中である
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
11. 経営者・従業員問わず、デジタル化の検討や推進を行う時間（工数）を確保している
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない
12. 他社の成功事例やデジタルサービスに関するセミナーなどデジタル化に関する情報を積極的に収集している
☐ あてはまる ☐ ややあてはまる ☐ あまりあてはまらない ☐ あてはまらない

回答画面



3-3.IT戦略ナビwith「IT戦略マップ」 (入力、結果画面)

- 3 STEPで経営課題を整理
- IT戦略マップを作成して課題を見える化

IT戦略マップを
作成する

自社の経営課題・業務上の問題点を見える化し、どのようなITを活用したら課題を解決できるか考えることができます。

結果画面

企業情報

業種	卸売・小売	事業所数	1か所
所在地	東京都	資本金	～1,000万円
従業員	～5人	売上高	
G BizIDプライム	abc123@smrj.go.jp		

印刷・PDF
保存が可能

ビジョン・
スローガンの
入力が可能

IT戦略マップ

※編集ボタンをクリックして、戦略の視点に貴社のビジョンやスローガンを入力することができます。



前の画面

次のページでご紹介

作成したIT戦略マップをもとに、ITソリューションの導入計画を

最初からやり直す

導入プランを作成する

※一度入力した情報はクリアされません

IT戦略マップを作成 STEP 1

現在の経営課題は？

優先して取り組みたい経営課題を1つ選んでください。

- 売上拡大 (取引増加、単価アップ等)
- 生産性の向上 (時間当たり付加価値)
- 組織管理体制の強化
- 利益率向上 (コストダウン等)
- 品質の向上 (商品や案件当たりの付加価値)
- 人材確保・育成

IT戦略マップを作成 STEP 2

業務上の問題点は？

「売上拡大 (取引増加、単価アップ等)」で解決したい問題点を1つ～2つ選んでください。

- ☑ 営業・販促活動が足りない
- ☑ 既存顧客がリピートしない
- 新しいお客様が増えていない
- 経営に必要な数字が見えていない

回答画面

IT戦略マップを作成 STEP 3

具体的に取り組みたい事は？

業務上の問題点ごとに1つ～2つ選んでください。

業務上の問題点「営業・販促活動が足りない」に対して

- ☑ 顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等をもとに効率的な販売戦略を立てたい
- ☑ 新たにECやWEB注文を活用し、市場を開拓したい
- オンラインで商談やセミナーを行いたい
- お客様の属性や回遊状況を分析し、売り場のレイアウトや商品陳列を改善したい
- 商品の品揃えや価格設定、店舗レイアウトの計画等を効率的に管理したい
- 提案資料や案内メールなどの文面を適切な表現にしたい
- 新しいアイデアやビジネスのヒントが欲しい
- ホームページを自社で簡単・安価に制作したい

業務上の問題点「既存顧客がリピートしない」に対して

- ☑ 顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等を利用して既存顧客に対し個別にアプローチしたい
- 上得意客への個別電話対応で高単価を維持したい
- 低コストで既存顧客と関係性を深めたい
- ECやオンライン見積を活用し、既存顧客の購入を増やしたい
- ブランド価値や問合せの原因を分析し、効率よく対応したい
- 自社の魅力・商品を定期的に発信したい

Abstract

複数のITソリューションが提案された場合、優先度を選択

作成

導入に向けたプラン(要
が作成される
導入) → 試行 → 導入

国語課題	優先順位	業務上の観点	取り組みたいITソリューション	導入するITソリューション	2025年4月～	2025年10月～	2026年4月～	2026年10月～	2027年4月～
取引増加、単価アップ等による売上拡大	1	営業力、販促活動の強化	ECやWEB注文により市場を開拓	ホームページ機能追加（ECサイト、WEB注文サービス等）	調査	試行	導入		
		営業力、販促活動	顧客情報をもとに効果的な営業活動						

ExcelやPowerPointで出力！

Excelや
PowerPointで出力し
て編集可能

検索

閲覧、録画可能な監視

表示、記録可能

表示、記録可能

クラウドサービス（クラウド）向け監視サービス

コンパニオンの監視用記録装置・SEKの監視等

メインサイト

ECサイト・WEB店受発・サービス

商品情報

カード決済

監視・操作

記録装置、DVRなどの印刷

売上など「購入」PCからの

ここからアプリに
掲載されている
アプリを紹介

ここからアプリに
載されている
特集記事を紹介

[導入のヒントを見る](#)

ここからアプリに掲載されている特集記事

顧客リストは企業の宝！顧客リスト活用の基本

顧客リストをフル活用する！メール配信データ

顧客リストを活用するデータ分析手法3選

3-3.IT戦略ナビwith 「ヒアリングシート」

- PCやスマホが使えない環境ではヒアリングシート（紙媒体）を活用することでツールの利用が可能 ※ヒアリングシートの内容を後ほどPCやスマホから入力
- ヒアリングシートは業種ごとにダウンロード・印刷して利用 ※業種ごとに質問内容が異なるため

IT戦略ナビ with

TOP IT戦略ナビwithの使い方 ITソリューションのご紹介 ヒアリングシート デリwith TOPに戻る

ヒアリングシート

11の業種の中から、支援企業の業種を選んでください。
ヒアリングシートのPDFをダウンロードし、プリントアウトするなどしてご使用ください。

業種を1つ選んでください。

- 卸売・小売
- 製造
- 建設
- 宿泊
- 飲食
- 医療・介護
- 運輸
- 教育・保育
- 不動産
- 生活関連サービス
- その他サービス

PDFをダウンロードする

卸売・小売
を選択

業種を1つ選択してヒアリングシートをダウンロード

※事前に訪問先の業種を確認して印刷することを想定

経営課題を1つ選択(①～⑥)

経営課題によって、次に利用するシートが異なる
(※経営課題によって質問内容が変わるため)

企業名: 【卸売・小売】～基本情報～

IT戦略ナビwith ヒアリングシート

このヒアリングシートは「IT戦略ナビwith ヒアリングシート【卸売・小売】」です。事業者にはアヒアリングを行い、後から回答を「IT戦略ナビwith」サイトに入力することで、IT戦略マップを作成することができます。

はじめに支援する会社の企業情報をご記入ください。所在地の都道府県、従業員数、事業所数は画面入力時に必須の項目です。GビスIDプライムはIT導入補助金申請時に必須になります。

企業情報

- 都道府県 (必須): _____
- 従業員数 (必須): □1～5人 □6～20人 □21～50人 □51～100人 □101～300人 □301人～
- 事業所数 (必須): □1か所 □2～5か所 □6～10か所 □11か所～
- 資本金: □～1000万円 □1000～3000万円 □3000～5000万円 □5000万円～
- 売上高: □～500万円 □500～1000万円 □1000～3000万円 □3000万円～1億円 □1億円～5億円 □5億円～10億円 □10億円～
- GビスIDプライム _____ ※IT導入補助金申請時は必須

次に、事業者が優先して取り組みたい経営課題を選択してください。選択した経営課題のシートを使って、ヒアリングを続けてください。

※画面入力に使用するものはこのページと、選択した経営課題のページのセットです。11箇の業種につき経営課題の選択は1つのため、複数の経営課題がある場合は画面入力し、IT戦略マップを作成してください。

経営課題

① 売上拡大 (取引増加、単価アップ等)	2ページへ
② 利益率向上 (コストダウン等)	3ページへ
③ 生産性の向上 (時間当たり付加価値)	4ページへ
④ 品質の向上 (商品や案件当たりの付加価値)	6ページへ
⑤ 組織管理体制の強化	7ページへ
⑥ 人材確保・育成	8ページへ

①売上拡大
の場合

企業名: 【卸売・小売】～①売上拡大～

経営課題①売上拡大 (取引増加、単価アップ等) について

売上拡大のために、解決したい業務上の問題点を1つ～2つまで選んでください。
また、選択した問題点に対し、具体的に取り組みたいことをそれぞれ1つ～2つまで選んでください。
※最終的に取り組みたいこの選択は最大4つまでになります。

業務上の問題点

□ 営業・販促活動が足りない

【取り組みたいこと】

- 顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等をもとに効率的な販売戦略を立てたい
- 新たにECやWEB注文を適用し、市場を開拓したい
- オンラインで商談やセミナーを行いたい
- お客様の属性や回遊状況を分析し、売り場のレイアウトや商品陳列を改善したい
- 商品の品揃えや価格設定、店舗レイアウトの計画等を効率的に管理したい
- 提案資料や案内メールなどの文書を適切な表現にしたい
- 新しいアイデアやビジネスのヒントが欲しい
- ホームページを自社で簡単に、安価に制作したい

業務上の問題点

□ 新しいお客様が増えない

【取り組みたいこと】

- ECやオンライン見積を活用し、新規顧客を獲得したい
- 低コストで手軽に情報発信し、新たなファンを作りたい
- ネット広告をベースに、潜在顧客の興味関心に合わせて、営業アプローチしたい
- キャッシュレス利用率を取り込みたい
- キャッシュレス促進で単価アップを狙いたい
- タブレットやディスプレイ等を使用して、商品やサービスをアピールしたい
- 近隣に住む潜在顧客の属性等を分析し、効率的な広告を打ちたい

業務上の問題点

□ 既存顧客がリピートしない

【取り組みたいこと】

- 顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等を利用して既存顧客に対し個別にアプローチしたい
- 上場顧客への個別電話対応で高単価を維持したい
- また電話対応業務を効率化したい
- 低コストで既存顧客と関係性を深めたい
- ECやオンライン見積を活用し、既存顧客の購入を増やしたい
- フランド価値や問合せの理由を分析し、効率よく対応したい
- 自社の魅力・商品を定期的に発信したい

業務上の問題点

□ 経営に必要な数字が見えていない

【取り組みたいこと】

- 顧客分析により単価や高利益率商品の提案を積極的に行いたい
- 集約した、経営判断や予算編成、各種分析等に使用したい
- 社内のタイムの分析をできるように、自社でオリジナルシステム・

- 【業務上の問題点】を1～2つ選択
- 選択した【業務上の問題点】に対して、取り組みたいことを1～2つ選択

3-4.ここからアプリ

APP ここからアプリ Coco APP 中小企業のためのIT導入支援サイト



●IT導入事例

▶どんな効果を狙って、どんなITが導入されているか

一覧



勤怠管理
商工会とともにIT経営サポートセンターを活用し、経営課題を解決しながら働きやすい環境を...

Link・hita合同会社（東京都）×日田...



POS（飲食店）
データ連携の不具合をスムーズに解決 経理の負担を減らして販売を強化

ハッシュタググループ（飲食店）×愛...



POS（飲食店）・決済（店頭ク...
事業承継を機に「経営の見える化」伝統を受け継ぐ老舗の新たな挑戦

大川屋（飲食店）×河津町商工会（静...



SNS
SNS活用で新規顧客を獲得！情報発信で地元の頼れる存在に

有限会社高藤組（建築・不動産）×愛...

●アプリ検索



ここからアプリ



3-4. IT経営サポートセンター

実務経験豊富なITの専門家※が
オンライン面談でお悩みを解決します

※ITコーディネータや中小企業診断士など

お気軽に
ご相談
ください！



✓ 何回でも無料

✓ 1回60分

✓ オンライン

✓ 予約制

IT経営サポートセンター



申し込み方法

1

カレンダーから日時を
ご選択ください



2

予約フォームに
ご入力ください



3

予約受付メールが届きます



4

当日予約受付メール記載の
URLからご参加ください



相談予約 (カレンダーから日時を選ぶ)

>>>

EC担当の専門家（関東エリアのみ）



大森 渚

中小企業診断士、情報
処理技術者

御社の商品・サービスの魅力をお客様
に最大限に伝えられるようサポートしま
す。ECを今から始める方、売上が伸び
悩んでいる方、SNS等を活用して認知
度を上げたい方、ぜひご相談ください。

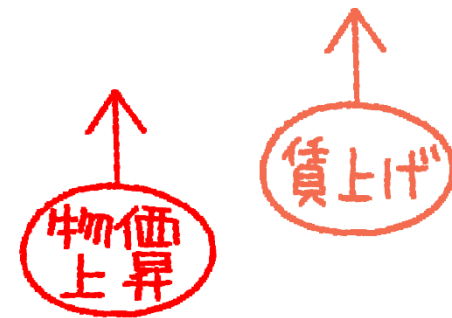


高杉 透

国内EC関連に強み

国内EC(ネットショップ)を活用した販
路の拡大や売上アップに向けたサポ
ートが可能です。特にモール関連のサポ
ートが得意です。より具体的で実践的なア
ドバイスを心がけます。

ご相談は、支援機関のみならず単独でも、事業者の方と一緒にOK！
“IT・DX化支援”だけでなく、売上や利益に直結する様々な“EC支援”をサポートします！！



4. 価格転嫁・適正取引支援

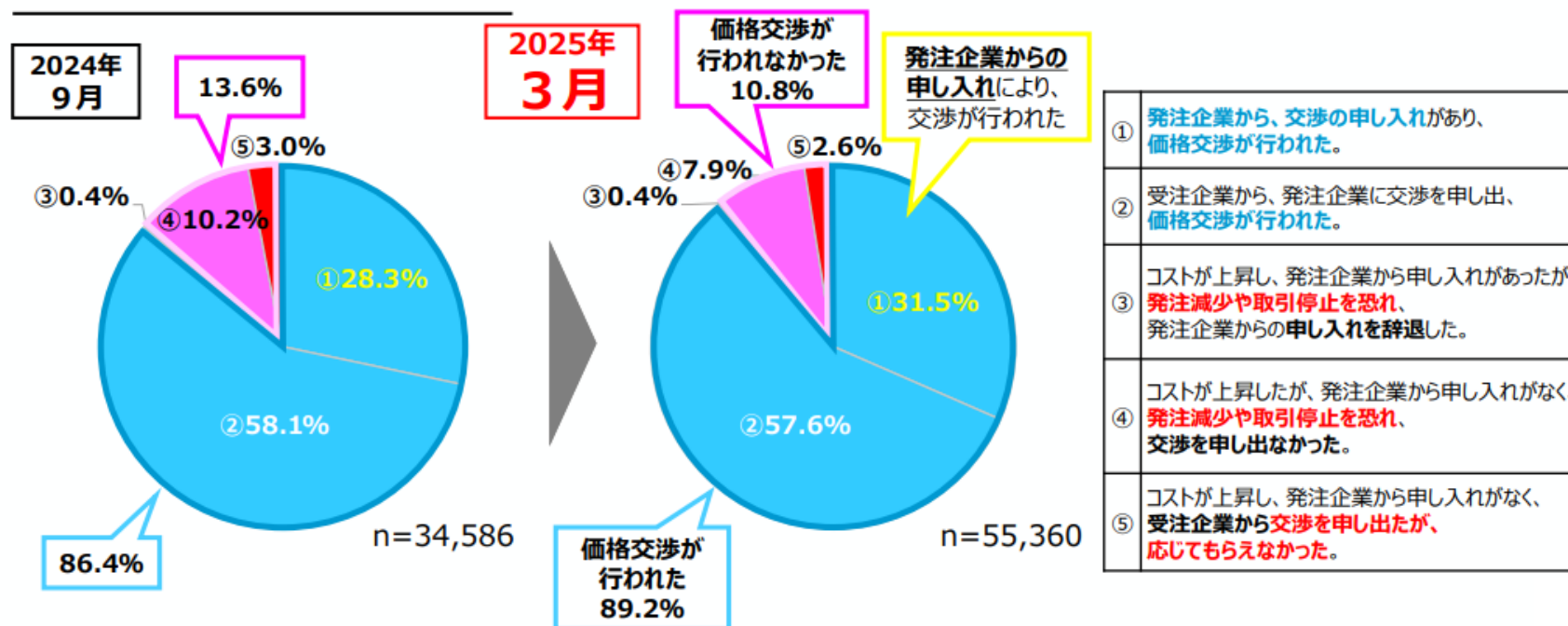
1. 価格転嫁の状況
2. 価格転嫁検討ツール&儲かる経営「キヅク君」
 - (1) 価格転嫁検討ツール
 - (2) 儲かる経営「キヅク君」
3. その他情報提供（ツールの活用例）

4-1.価格転嫁の状況①（調査結果）

- 前回調査時より、「価格交渉が行われた」割合が増加（86.4%→89.2%）。
- コストが上昇したが価格交渉が行われなかったという回答も約 1 割。

→価格交渉・転嫁への更なる機運醸成が重要。

直近 6 か月間における価格交渉の状況



出所：価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果 | 中小企業庁

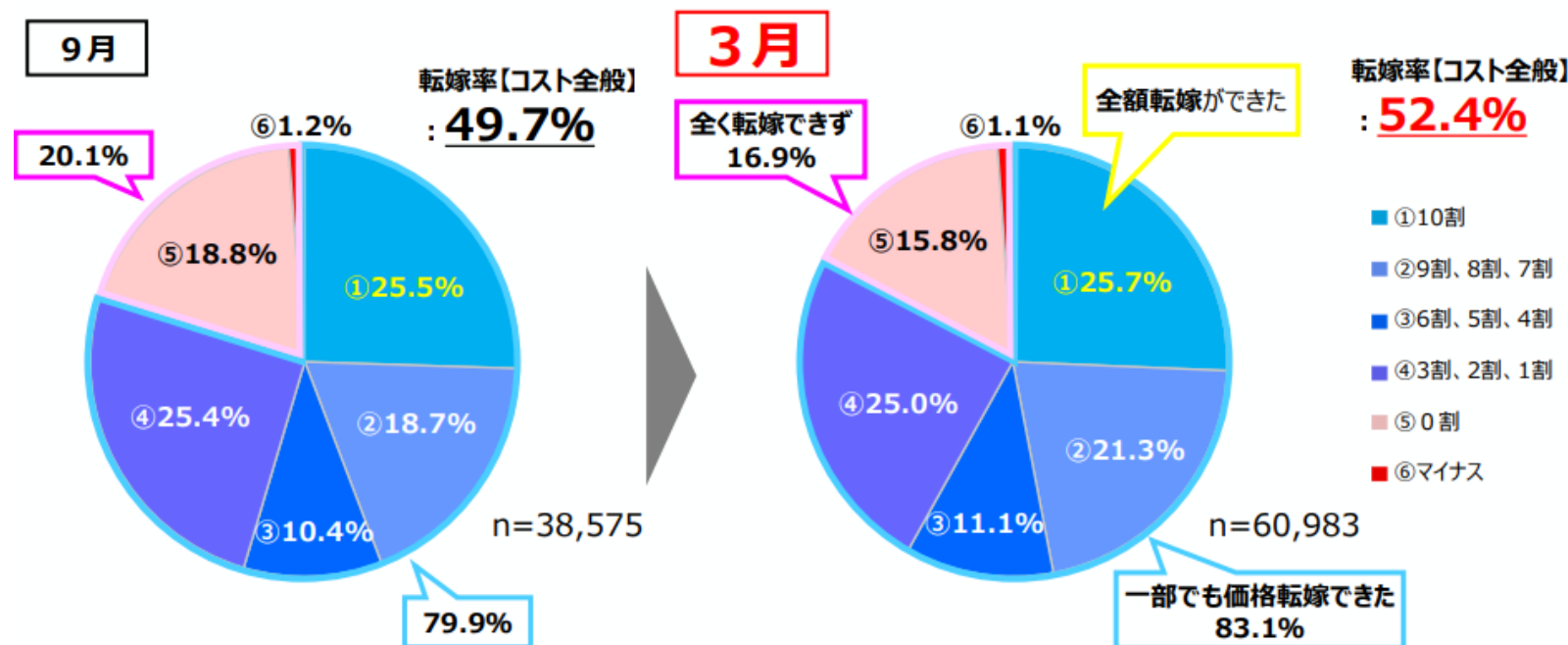
※「価格交渉不要」の回答を除いた場合の回答分布

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/index.html>

4-1.価格転嫁の状況②（調査結果）

□「価格転嫁ができた」割合は増加（79.9%→83.1%）、「転嫁できなかった」「マイナスになった」割合も引き続き減少（20.1%→16.9%）。全体の転嫁率も改善傾向。
⇒一方、依然として転嫁できない企業との二極化がみられ、転嫁が困難な企業への対策の徹底が重要

直近6か月間における価格転嫁の状況



出所：価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果 | 中小企業庁

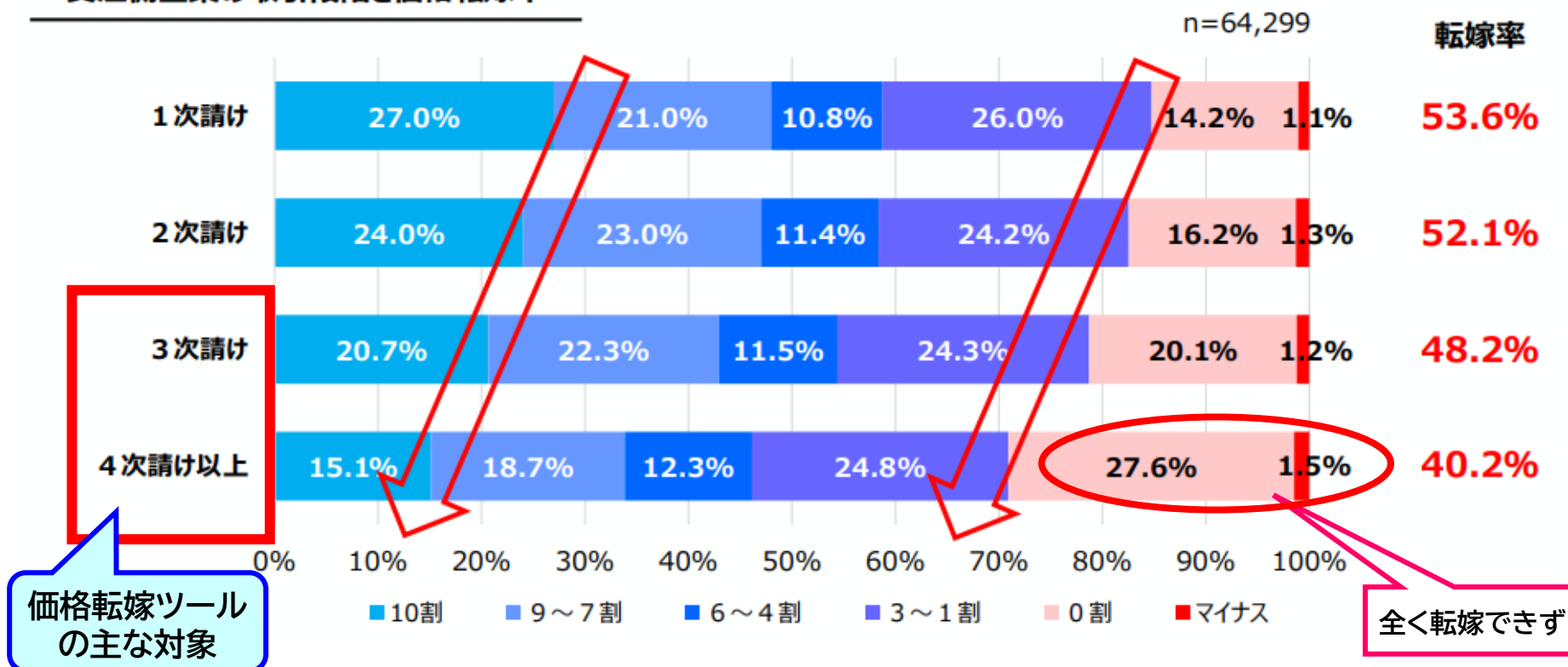
※「価格交渉不要」の回答を除いた場合の回答分布

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/index.html>

4-1.価格転嫁の状況③（調査結果）

- サプライチェーンの受注側企業の取引段階が深くなるにつれて、価格転嫁割合が低くなる傾向。
- 特に、4次請け以上の階層においては、全額転嫁できた企業の割合は1.5割程度にとどまり、全く転嫁できなかった又は減額された企業も、3割近く（29.1%）に上る。

受注側企業の取引段階と価格転嫁率



出所：価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果 | 中小企業庁 <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/index.html>

4-2. 価格転嫁検討ツール & 儲かる経営キツク君

価格転嫁の必要性が“どのくらい”かみえる “価格転嫁”検討ツール

- ① 商品別の収支状況を把握
- ② 数値を入れ替えて検証
- ③ 目指すべき取引価格を試算

検討をはじめる
(登録不要・無料)

*価格転嫁検討ツール
はスマホにも対応！

価格転嫁検討ツール



STEP1

商品別（取引別）
の収支情報を把握

STEP 2

コストシミュレー
ションで検証

STEP 3

最適な取引価格を
試算

利益を得るための売上高をシミュレーションできる

儲かる経営 キツク君

原価管理
管理会計
のキツカケに

- ① 商品・取引先ごとの収支を把握できる
- ② 伸ばすべき商品・取引先が分かる
- ③ 価格転嫁の目安を検討できる
- ④ 利益を確保する事業戦略を検討できる

検討をはじめる
(登録不要・無料)

儲かる経営 キツク君TOP

URL

<https://kakakutenka.smrj.go.jp/moukaru/>

4-2.(1)価格転嫁検討ツール（概要）

事前の準備

- 「コスト高騰前」「現在」の損益計算書
- 分析対象とする個別商品または取引先別の「コスト高騰前」「現在」の売上高、各コストの情報

Step 01

コスト高騰前の情報入力

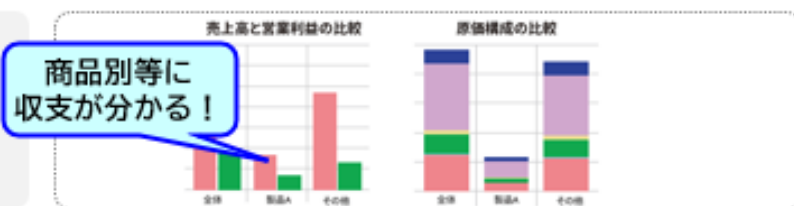
コスト高騰前の情報を入力し、コスト高騰前の「会社全体」と「個別の商品または取引先別」の収支状況を把握します。



Step 02

現在の情報入力

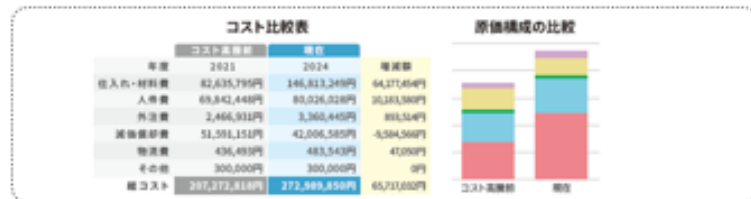
コスト高騰後（現在）の情報を入力し、現在の「会社全体」と「個別の商品または取引先別」の収支状況を把握します。



Step 03

コスト高騰の影響の把握

コスト高騰前後の会社全体の「総コスト」を比較、原価構成比較グラフから各コストの動向を確認します。



Step 04

参考価格の確認

目指すべき取引価格（参考価格）を確認し、価格転嫁やコスト低減等の検討を行います。



4-2.(1) 価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

入力に必要なもの：決算書（２期分）、個別商品/取引先の売上高（２期分）、販売数量（最新）

価格高騰前の決算書

2020年度		金属製品製造業
売上高		10,656,000
売上原価		8,102,000
	うち、商品仕入原価・材料費	3,762,000
	うち、労務費	1,626,000
	うち、外注費	1,340,000
	うち、減価償却費	235,000
売上総利益		2,554,000
販売費及び一般管理費		2,047,000
	うち、人件費	990,000
	うち、地代家賃	75,000
	うち、運賃荷造費	148,000
	うち、広告宣伝費	19,000
	うち、交際費	43,000
	うち、減価償却費	78,000
	うち、水道光熱費	213,000
	うち、租税公課	77,000
営業利益		507,000

最新の決算書

2024年度		金属製品製造業
売上高		11,879,000
売上原価		9,160,000
	うち、商品仕入原価・材料費	4,552,000
	うち、労務費	1,565,000
	うち、外注費	79,000
	うち、減価償却費	60,000
売上総利益		1,510,000
販売費及び一般管理費		250,000
	うち、人件費	2,719,000
	うち、地代家賃	2,350,000
	うち、運賃荷造費	1,145,000
	うち、広告宣伝費	93,000
	うち、交際費	68,000
	うち、減価償却費	118,000
	うち、水道光熱費	12,000
	うち、租税公課	32,000
営業利益		102,000

4-2(1).価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

1.コスト高騰前の情報入力
2.現在の情報入力
3.コスト高騰の影響の確認
4.参考価格の確認

	会社全体	個別の商品または取引先	
年度・商品名等 ?	必須 2020 年度	必須 製品A	
売上高 ?	必須 10,656,000 円	必須 9,000,000 円 売上高比率：84.5%	1,656,000円 売上高比率：15.5%
		必須 比率を反映 ↕ 売上比率に応じて、総コストの内訳にある按分比率が自動入力されます。	
売上原価 ?	必須 8,102,000 円		
販管費 ?	必須 2,047,000 円		
総コスト ?	10,149,000円	8,783,605円	1,365,395円
(総コストの内訳)			
仕入れ・材料費 ?	必須 3,762,000 円	× 84.5 % 3,178,890 円	583,110円
人件費 ?	必須 2,616,000 円 人件費を直接入力、または下記明細から入力（自動合算） 明細	× 84.5 % 2,210,520 円	405,480円
水道光熱費 ?	必須 213,000 円 水道光熱費を直接入力。必要に応じて下記から内訳を入力 内訳	× 84.5 % 179,985 円	33,015円
外注費 ?	任意 1,340,000 円	× 100 %	0円

4-2.(1)価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

1.コスト高騰前の情報入力
2.現在の情報入力
3.コスト高騰の影響の確認
4.参考価格の確認

	会社全体	個別の商品または取引先	その他 ?
年度・商品名等 ?	必須 2024 年度	製品A	
売上高 ?	必須 11,879,000 円	販売数量 ? 必須 10,000 必須 10,000,000 円 売上高比率: 84.2 % 必須 比率を反映	1,879,000円 売上高比率: 15.8%
売上原価 ?	必須 9,160,000 円	売上比率に応じて、総コストの内訳にある按分比率が自動入力されます。	
販管費 ?	必須 2,350,000 円		
総コスト ?	11,510,000円	9,930,000円	1,580,000円
(総コストの内訳)			
仕入れ・材料費 ?	必須 4,552,000 円	× 84.2 % 3,832,784 円	719,216円
人件費 ?	必須 2,710,000 円 人件費を直接入力、または下記明細から入力（自動合算） 明細	× 84.2 % 2,281,820 円	428,180円
水道光熱費 ?	必須 332,000 円 水道光熱費を直接入力。必要に応じて下記明細から入力 内訳	× 84.2 % 279,544 円	52,456円
外注費 ?	任意 1,510,000 円	× 100 % 1,510,000 円	0円

4-2.(1)価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

1.コスト高騰前の情報入力

2.現在の情報入力

3.コスト高騰の影響の確認

4.参考価格の確認

製品A コスト比較表

	コスト高騰前	現在		
年度	2020	2024	増減額	増減率
仕入れ・材料費	3,178,890円	3,832,784円	653,894円	120.6%
人件費	2,210,520円	2,281,820円	71,300円	103.2%
水道光熱費	179,985円	279,544円	99,559円	155.3%
内訳				
外注費	1,340,000円	1,510,000円	170,000円	112.7%
減価償却費	179,985円	296,384円	116,399円	164.7%
物流費	125,060円	99,356円	-25,704円	79.4%
	0円	0円	0円	NaN%
	0円	0円	0円	NaN%
その他	1,569,165円	1,630,112円	60,947円	103.9%
総コスト	8,783,605円	9,930,000円	1,146,395円	113.1%
売上高	9,000,000円	10,000,000円	1,000,000円	111.1%

4-2.(1)価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

1.コスト高騰前の情報入力

2.現在の情報入力

3.コスト高騰の影響の確認

4.参考価格の確認

製品A 総コストによる参考価格

	現在 ?	参考価格 ?	差額（現在-参考価格）
総コストベース	1,000円	1,018円	-18円

現在の総コスト：9,930,000円 コスト高騰前の総コスト比率：97.59% 現在の販売数量：10,000

製品A コスト項目別の参考価格

	現在 ?	参考価格 ?	差額（現在-参考価格）
仕入れ・材料費ベース ?	1,000円	1,085円	-85円
現在の仕入れ・材料費：3,832,784円 コスト高騰前の仕入れ・材料費比率：35.32% 現在の販売数量：10,000			
水道光熱費ベース ?	1,000円	1,405円	-405円
現在の水道光熱費：279,544円 コスト高騰前の水道光熱費比率：1.99% 現在の販売数量：10,000			
人件費ベース ?	1,000円	929円	71円
現在の人件費：2,281,820円 コスト高騰前の人件費比率：24.56% 現在の販売数量：10,000			

4-2.(1)価格転嫁検討ツール（実際に使ってみよう！）

1.コスト高騰前の情報入力

2.現在の情報入力

3.コスト高騰の影響の確認

4.参考価格の確認

製品A 総コストによる参考価格

	現在 ?	参考価格 ?	差額（現在-参考価格）
総コストベース	1,000円	1,018円	-18円

現在の総コスト：9,930,000円 コスト高騰前の総コスト比率：97.59% 現在の販売数量：10,000

製品A コスト項目別の参考価格

	現在 ?	参考価格 ?	差額（現在-参考価格）
仕入れ・材料費ベース ?	1,000円	1,085円	-85円
現在の仕入れ・材料費：3,832,784円 コスト高騰前の仕入れ・材料費比率：35.32% 現在の販売数量：10,000			
水道光熱費ベース ?	1,000円	1,405円	-405円
現在の水道光熱費：279,544円 コスト高騰前の水道光熱費比率：1.99% 現在の販売数量：10,000			
人件費ベース ?	1,000円	929円	71円
現在の人件費：2,281,820円 コスト高騰前の人件費比率：24.56% 現在の販売数量：10,000			

4-2.(2)儲かる経営「キツク君」 (概要)

事前の準備

- 2期分（過去、現在）の決算書類
- 分析対象とする個別商品または取引先別の「過去」・「現在」の売上高、各コストの情報

- 価格転嫁への第一歩から更に進め、適正な価格設定をして利益を確保し、商品戦略、事業戦略等を検討しつつ企業としての競争力を高めていくことも重要。このためには、原価管理や管理会計の導入が有効。
- 業種別の入力に対応する等入力項目を最適化するとともに、複数（商品・取引先）を同時に比較分析できるシミュレーション機能を追加。
- **原価管理や管理会計導入のきっかけとして活用頂くことを目的**として開発。

儲かる経営 キツク君 ☐ 操作方法マニュアル ツール操作のお問い合わせ 経営の知恵袋(コラム) 支援情報 ご意見・ご要望 Be a Great Small 中小機構

利益を得るための売上高をシミュレーションできる

儲かる経営 キツク君

原価管理
管理会計
のキツカケに

- ① 商品・取引先ごとの収支を把握できる
- ② 伸ばすべき商品・取引先が分かる
- ③ 価格転嫁の目安を検証できる
- ④ 利益を確保する事業戦略を検証できる

検討をはじめる
(登録不要・無料)

※ツールのご利用はパソコン（PC）からお願いします。



Webで簡単 登録不要 無料

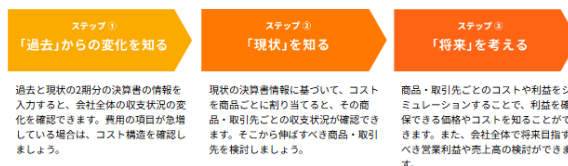
4-2.(2)儲かる経営「キツク君」 （実際に使ってみよう！）

- 業種を選択 ➡ 以降の入力フォーム（勘定科目）が切り替わり。
- 『製造業・建設業』『物流事業』については、原価報告書の有無（または損益計算書に売上原価の記載があるか）もチェック。サービス業等で売上原価の計上がある場合（ソフトウェア業等）も『製造業・建設業』を選択。

儲かる経営 キツク君

☰ 操作方法マニュアル ツール操作のお問い合わせ 経営の知恵袋(コラム) 支援情報 ご意見・ご要望 中小機構

ステップの流れ



業種を選択する

以下から業種を選択し、「ステップ①に進む」ボタンから進んでください。

業種を選択する

選択した業種に合わせた勘定項目が表示されます。

- ☒ 製造業・建設業 ☐ 卸売業・小売業・サービス業・その他 ☐ 物流事業 ☐ 個人事業
- ☐ 原価報告書または損益計算書の売上原価がある場合はチェック

【2回目以降ご利用の方へ】

業種や原価報告書の有無を変更して「ステップ①に進む」ボタンを押すと、以前入力・保存を行ったステップ①以降の保存データが全て削除されますので、ご注意ください。入力した内容を後から参照したい場合はPDFを出力してください。

ステップ①に進む

4-2.(2)儲かる経営「キツク君」 （実際に使ってみよう！）

- 「過去」と「現在」の決算情報を入力します。
- 自動作成される『コスト比較表』や『増減率の比較』のグラフから、**費用項目の変化を確認**。

「過去」と「現状」の
決算情報を入力

必須入力

単位： 円

	過去 2021 年度	現状 2025 年度
売上高	382,500,000	409,000,000
売上原価	268,000,000	330,000,000
販管費	77,430,000	69,760,000
役員報酬	12,000,000	10,500,000
給与・賞金	3,000,000	4,300,000
賞与	850,000	1,100,000
法定福利費	8,530,000	8,900,000
交通費	16,300,000	8,800,000
水道光熱費	1,200,000	1,500,000
外注費		
減価償却費	1,700,000	
物流費	850,000	
リース料	7,000,000	
その他	26,000,000	27,000,000
営業利益	37,070,000	9,240,000
営業利益率	9.7%	2.3%

コスト比較表

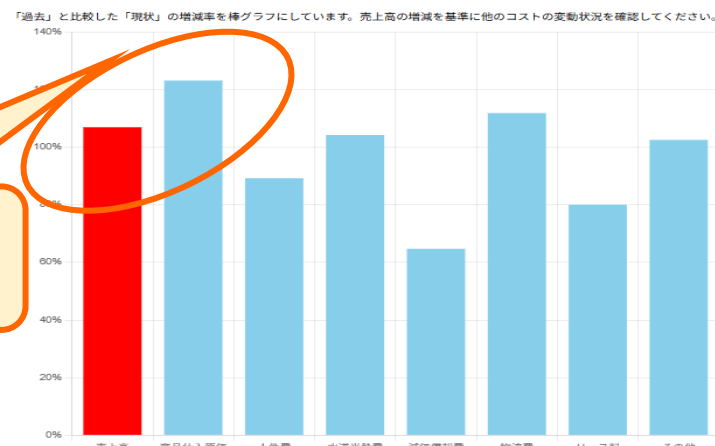
単位：円

	過去 2021 年度	現状 2025 年度	増減額	増減率
売上高	382,500,000	409,000,000	26,500,000	106.9%
商品仕入原価	268,000,000	330,000,000	62,000,000	123.1%
人件費	40,680,000	36,300,000	-4,380,000	89.2%
労務費	0	0	0	0%
役員報酬	12,000,000	12,000,000	0	100%
給与・賞金	3,000,000	4,300,000	1,300,000	143.3%
賞与	850,000	1,100,000	250,000	129.4%
法定福利費	8,530,000	8,900,000	370,000	104.3%
交通費	16,300,000	10,000,000	-6,300,000	61.3%
水道光熱費	1,200,000	1,250,000	50,000	104.2%
外注費	0	0	0	0%
減価償却費	1,700,000	1,100,000	-600,000	64.7%
物流費	850,000	950,000	100,000	111.8%
リース料	0	0	0	0%
その他	0	0	0	0%
総コスト				

（例）経営効率の悪化や外部環境等の影響を受けて急増しているコストは？
（例）営業利益率はどう変化しているか？（入力欄にて）

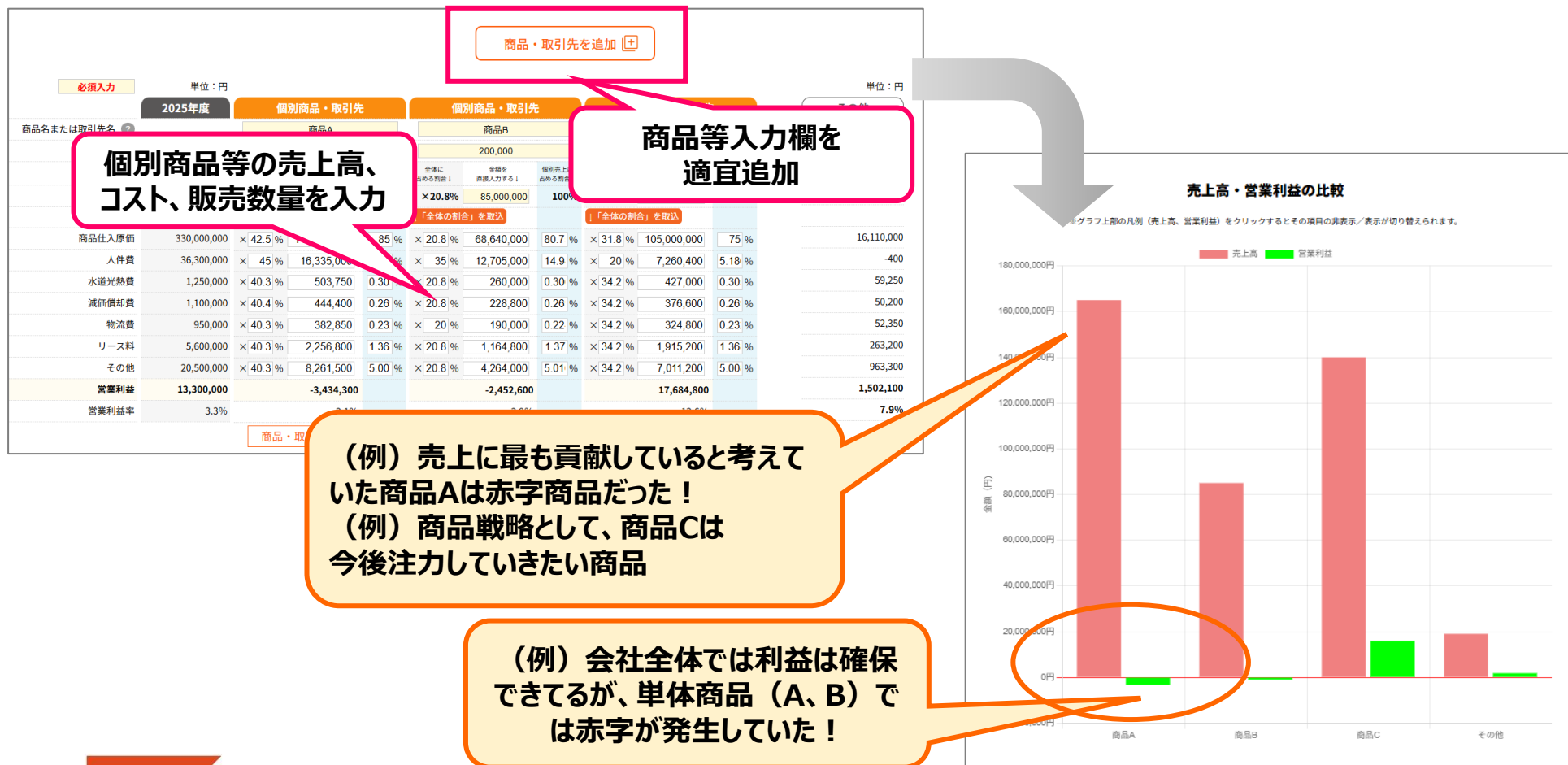
（例）売上高増加率と比較し、商品仕入原価の増加率が高い

増減率の比較



4-2.(2)儲かる経営「キヅク君」 （実際に使ってみよう！）

- 現在のコストを、商品／取引先ごとに割り当て、**各商品／取引先の利益貢献度を可視化**。
- 売上高やコスト、販売数量を入力して、「売上高・営業利益の比較」を確認。



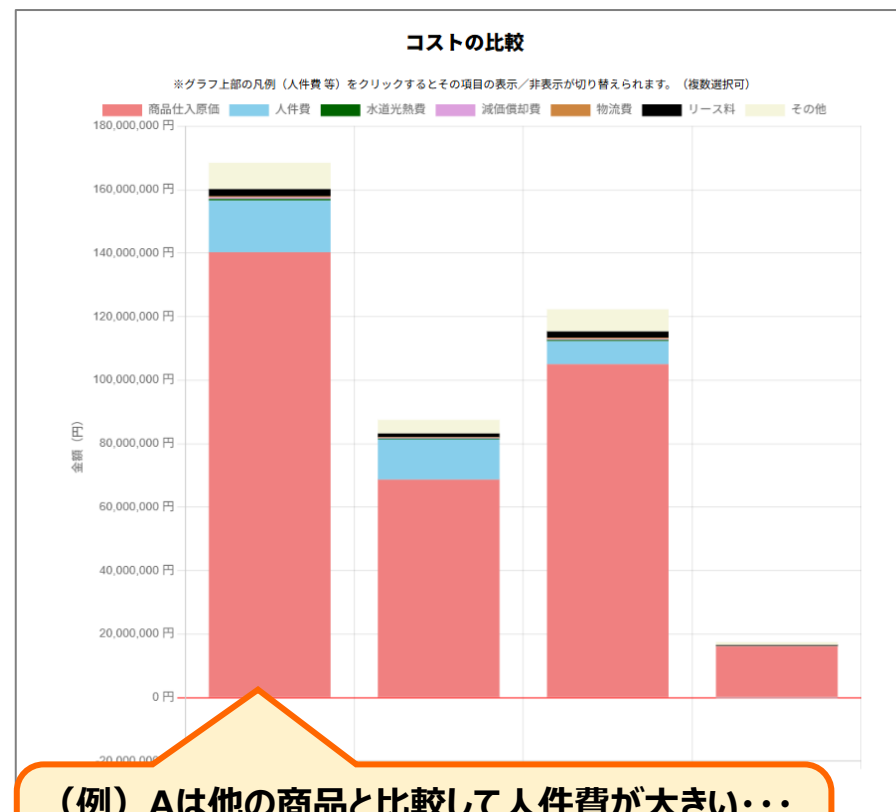
4-2.(2)儲かる経営「キツク君」 （実際に使ってみよう！）

- 利益貢献度を踏まえ、**今後伸ばすべき商品、改善すべき商品等を見定める。**
- どの商品／取引先のどのコストがインパクトがあるかを把握。**改善着手の優先順位などを検討するヒントに。**



（例）商品Cは、
商品戦略として今
後注力していきたい

（例）売上に最も貢献していると考えて
いた商品Aは赤字商品だった！
⇒改善の手を打つ必要がある



（例）Aは他の商品と比較して人件費が大きい…
⇒非効率作業による残業等は？
（例）商品仕入原価も高めの傾向…

4-2.(2)儲かる経営「キヅク君」 （実際に使ってみよう！）

- 設定した商品／取引先の現状をベースに画面上でシミュレーションを行い、**確保したい営業利益を検討し、目標とすべき売上高・価格の参考値を試算。**
- 試算後の売上高・価格（参考値）を実現した場合の、**会社全体の将来売上高・営業利益が可視化。**

ステップ3の商品・取引先データを取り込む

当画面「編集後」に、再度「ステップ3の商品・取引先データを読み込む」ボタンを押すと、

2023年度	現状	個別商品・取引先	商品A	商品B	商品C
商品名または取引先名					
目標価格			425円	1,750円	
販売数量			100%	1,750円	100%
増減額			200,000		80,000
増減率			100%		100%
（総コストの内訳）					
商品仕入原価	330,000,000	330,000,000	140,250,000 × 100 % =	68,640,000	105,000,000 × 100 % =
人件費	36,300,000	36,300,000	16,335,000 × 100 % =	12,705,000	7,260,000 × 100 % =
水道光熱費	1,250,000	1,250,000	593,750 × 100 % =	268,000	477,000 × 100 % =
減価償却費	1,100,000	1,100,000	593,750 × 100 % =	268,000	477,000 × 100 % =
物流費	950,000	950,000	593,750 × 100 % =	268,000	477,000 × 100 % =
リース料	5,600,000	5,600,000	593,750 × 100 % =	268,000	477,000 × 100 % =
その他	20,500,000	20,500,000	593,750 × 100 % =	268,000	477,000 × 100 % =
売上高	409,000,000	421,082,413	165,000,000 × 107.3 % =	177,082,413	85,000,000 × 107.3 % =
売上総利益	3,300,000	25,734,300	3,434,300 × -262 % =	9,000,000	-2,000,000 × -262 % =
営業利益	0	9,000,000	0 × 0 % =	9,000,000	0 × 0 % =

クリックし、設定した現状の値を取り込み

個別商品・取引先	商品A
目標価格	1,650円
販売数量	100,000
増減額	102.1%
増減率	102.1%
（総コストの内訳）	
商品仕入原価	165,000,000
人件費	36,300,000
水道光熱費	1,250,000
減価償却費	1,100,000
物流費	950,000
リース料	5,600,000
その他	20,500,000
売上高	165,000,000
売上総利益	-3,434,300
営業利益	-2.1%

（例）商品Aの赤字を解消する目標価格（参考値）をシミュレーション

（例）営業利益を「0」に変更入力

商品名または取引先名	目標価格	販売数量	増減額	増減率
商品A	1,771円	100,000	+121円	107.3%
（総コストの内訳）				
商品仕入原価	330,000,000	330,000,000	140,250,000 × 100 % =	40,250,000
人件費	36,300,000	35,900,000	16,335,000 × 100 % =	300
水道光熱費	1,250,000	1,250,000	593,750 × 100 % =	563
減価償却費	1,100,000	1,100,000	593,750 × 100 % =	444,400
物流費	950,000	950,000	382,850 × 100 % =	382,850
リース料	5,600,000	5,600,000	2,256,800 × 100 % =	2,256,800
その他	20,500,000	20,500,000	8,261,500 × 100 % =	8,261,500
売上高	409,000,000	421,082,413	165,000,000 × 107.3 % =	177,082,413
売上総利益	3,300,000	25,734,300	3,434,300 × -262 % =	9,000,000
営業利益	0	9,000,000	0 × 0 % =	9,000,000

（例）5%程度の利益確保の目標価格（参考値）をシミュレーション

（例）その場合の経営へのインパクトは？

（例）5%程度の利益を確保するには？

4-3.ツールの活用例

中小企業庁 賃上げ・最低賃金対応支援特設サイトの活用



4-3. ツールの活用例

中小企業庁 賃上げ・最低賃金対応支援特設サイトの活用

STEP1. 賃上げに必要な人件費の増加分を知る

人件費増加額シミュレーション

事業所がある都道府県

選択してください ▼

あなたの事業所がある都道府県の最低賃金額

都道府県を選択すると最低賃金情報が表示されます。

時給引き上げ額（円）	勤務日数（週）	勤務時間（時間）	従業員数（人）	操作
例:10	例:3	例:5	例:10	削除 

従業員を追加 +

計算する

（注）本シミュレーションは、賃金引上げに伴う人件費増額の概算を示す参考値で実際の金額とは異なります。詳細な試算は、専門家や関係機関にご相談ください。

4-3.ツールの活用例

STEP2. 商品・サービス別、顧客別の「利益」を計算し、「伸ばすべき」商品・サービスを検討する

儲かる経営 キック君

検討をはじめる ▶

※ツールのご利用はパソコン（PC）からお願いします。

無料・登録不要で、伸ばすべき商品・サービスを特定し、利益を得るための売上高等をシミュレーションできます。

提供元：中小機構

STEP3. 貸上げ原資の確保に向けて対策を考える

価格交渉・価格転嫁をしたい



売上拡大・生産性向上
したい



IT活用・省力化したい



経営改善・事業再生
再チャレンジをしたい



事業承継を進めたい



ご清聴ありがとうございました。



Be a Great Small.
中小機構

地域・連携支援部 地域・連携推進課

【担当】

サポート・事業承継：今里・西上・鈴木
共済：平本

【お問い合わせ先】



smrjkanto-support@smrj.go.jp（サポート）
smrjkanto_syoukei@smrj.go.jp（事業承継）



03-6459-0074（サポート・事業承継）
03-5470-1626（共済）

一覧はこちら

ホーム＞地域本部＞関東本部
＞関東本部の支援サービス

