経済産業省

（一社）岡山県中小企業診断士会
理論政策更新研修

新しい中小企業施策について

2025年9月20日

中国経済産業局　中小企業課

目　次

１．骨太方針2025（抜粋）

２．中小企業の業況

３．外部環境の影響

４．経営力の重要性

５．スケールアップ

６．持続的発展（小規模事業者）

７．支援機関

８．その他

予兆管理　各種支援策　事業継続力強化計画　リンク先

目　次

1．骨太方針2025（抜粋）

2．中小企業の業況

3．外部環境の影響

4．経営力の重要性

5．スケールアップ

6．持続的発展（小規模事業者）

7．支援機関

8．その他

予兆管理　各種支援策　事業継続力強化計画　リンク先

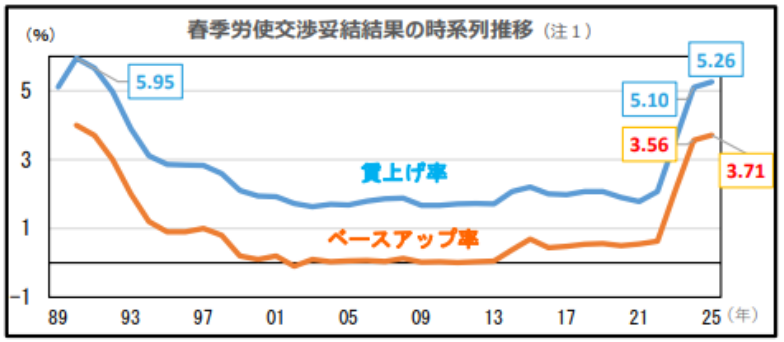
骨太方針２０２５「今日より明日はよくなる」と実感できる社会へ

賃上げ支援

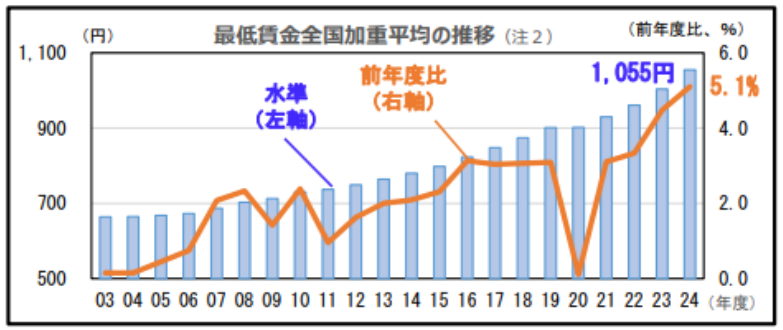
2029年度までの５年間で、日本経済全体で年１%程度の実質賃金上昇、すなわち、物価上昇を１%程度上回る賃金上昇をノルム（社会通念）として定着させることを目指す。

現状

○春季労使交渉は、２年連続で５%を上回る賃上げ率



○最低賃金の全国平均は、昨年1,055円となり、過去最大の引上げ（51円）



主な取組

価格転嫁・取引適正化の推進

- 国や地方自治体の契約における価格転嫁
- 不適切な取引に関する指導・助言の体制強化

生産性の向上

- 人手不足の業種における省力化投資の支援
- 2029年度までの５年間で概ね60兆円の生産性向上投資

事業承継・M&A

- 売手（経営者）のニーズ掘り起こし
- 官民のM&A支援機能の強化
- M&Aの資格制導入に向けた検討

人材育成・処遇改善

- リ・スキリングの促進
- 医療・介護・保育・福祉の公定価格引上げによる処遇改善

最低賃金引上げ

- 適切な価格転嫁と生産性向上支援により、影響を受ける中小企業・小規模事業者の賃上げを後押し
- 2020年代に全国平均1,500円という高い目標の達成に向け、たゆまぬ努力を継続することとし、官民で、最大限の取組を５年間で集中的に実施

注１：連合「春季生活闘争 回答集計結果」により作成。2025年の賃上げ率及びベア率は、連合「春季生活闘争 回答集計結果（第６回）」時点。2015年までのベア率は、連合による調査結果が得られないため、厚労省「賃金事情等総合調査」による。
注２：厚生労働省「地域別最低賃金改定状況」により作成。

骨太方針２０２５「今日より明日はよくなる」と実感できる社会へ

地方創生２．０

・「令和の日本列島改造」として、国・地方、地域の産官学金労言士(注1)等が一体となり展開。
・「強く」、「豊か」で、若者や女性にも選ばれる「新しい・楽しい」地方を実現。
(注1)産：産業界、官：地方公共団体や国の関係機関、学：大学等の教育機関、金：金融機関、労：労働団体等、言：報道機関、士：士業等。

目指す姿

●「強い」経済　●「豊かな」生活環境　●「新しい日本・楽しい日本」

政策の５本柱

①安心して働き、暮らせる地方の生活環境の創生
取組 例）地域への愛着を持ち、地域で活躍する人材の育成
➡ 東京圏から地方への若者の流れを２倍

②稼ぐ力を高め、付加価値創出型の新しい地方経済の創生 ～地方イノベーション創生構想～
取組 例）施策、人材、技術の「新結合」に取り組む
➡ 農林水産物・食品輸出額とインバウンドによる食関連消費額の合計３倍

③人や企業の地方分散、都市と地方の支え合い
取組 例）・政府関係機関の地方移転や企業・大学の地方分散
・ふるさと住民登録制度を創設
➡ 関係人口(注2)を、実人数1,000万人、延べ人数１億人に増加

(注2) 移住した「定住人口」でもなく、観光に来た「交流人口」でもない、地域と多様に関わる人々。

④新時代のインフラ整備とAI・デジタルなどの新技術の徹底活用
取組 例）・ワット・ビット連携(注3)
・デジタルライフライン（自動運転サービス支援道、ドローン航路、インフラ管理のDX）の全国展開

(注3) 効率的な電力・通信インフラ整備を通じた、電力と通信の効果的な連携。

⑤広域リージョン連携
取組 例）地方公共団体、企業、大学、研究機関などの多様な主体が連携し、地域の成長につながる施策を展開

骨太方針２０２５「今日より明日はよくなる」と実感できる社会へ

AI・半導体の研究開発・活用に向けた支援

・今後の経済・社会を支えるAI・半導体産業に対する支援を実施。
・10年間で50兆円を超える官民投資を促し、160兆円の経済波及効果を実現。
・イノベーション促進とリスク対応を両立しつつ、AIの研究開発・活用を推進。

ＡＩ

現状・課題

国内事業者による競争力あるＡＩの開発・利活用が必要。

主な取組

- ＡＩの研究開発・活用の支援。
- ＡＩに関わる人材の育成・確保。
- ＡＩモデルに含まれるバイアス*の防止。

＊人種、性別、国籍、年齢等を理由とした偏見及び差別

効果

国民生活の**利便性**や事業活動の**効率性**を向上。

○期待される将来像

- **病気の早期発見**
  画像診断データから、隠れたガンを早期発見。

CT機器 × AI

- **生徒・児童一人ひとりに合った教材の発掘・提供**
  一人ひとりの関心や学習履歴を踏まえ、最適な教材を提供。

教材 × AI

- **誰でも簡単に「農の匠」に**
  リアルタイムの高度な営農指導により、高品質な農産物を生産。

農業 × AI

※イメージ

半導体

現状・課題

国内の半導体産業の競争力強化や安定供給体制の確保が必要。

主な取組

- 先端半導体への設備投資の支援。
- 次世代半導体に対する研究開発の支援。

効果

地域の**雇用創出・賃上げ**が実現。先端半導体の様々な分野での活用（例：ロボット、スマートフォン）。

○TSMC 熊本工場

最大約1.2兆円の支援を決定済 ※第一工場・第二工場合計

○ラピダス 北海道（イメージ）

最大約1.7兆円の支援を決定済

（出典） 各社資料

骨太方針２０２５「今日より明日はよくなる」と実感できる社会へ

高付加価値型観光の推進

・ユニークで稼げる観光振興により、インバウンド需要を拡大し、
地方創生につなげる。
・地域の魅力を向上させ、観光立国を実現。

目指す将来像

- 訪日外国人旅行者数
2024年 3,687万人 → 2030年 **6,000万人**
- 訪日外国人消費額
2024年 8.1兆円　→ 2030年 **15兆円**

➡ **観光立国及び地方創生の実現**

取組

- 地域の自然・食・文化資源を活かした
稼げる観光プログラムづくりを支援
- バリアフリー改修など、
快適に旅行を満喫できる観光地づくりを支援

目　次

1．骨太方針2025（抜粋）

2．中小企業の業況

3．外部環境の影響

4．経営力の重要性

5．スケールアップ

6．持続的発展（小規模事業者）

7．支援機関

8．その他

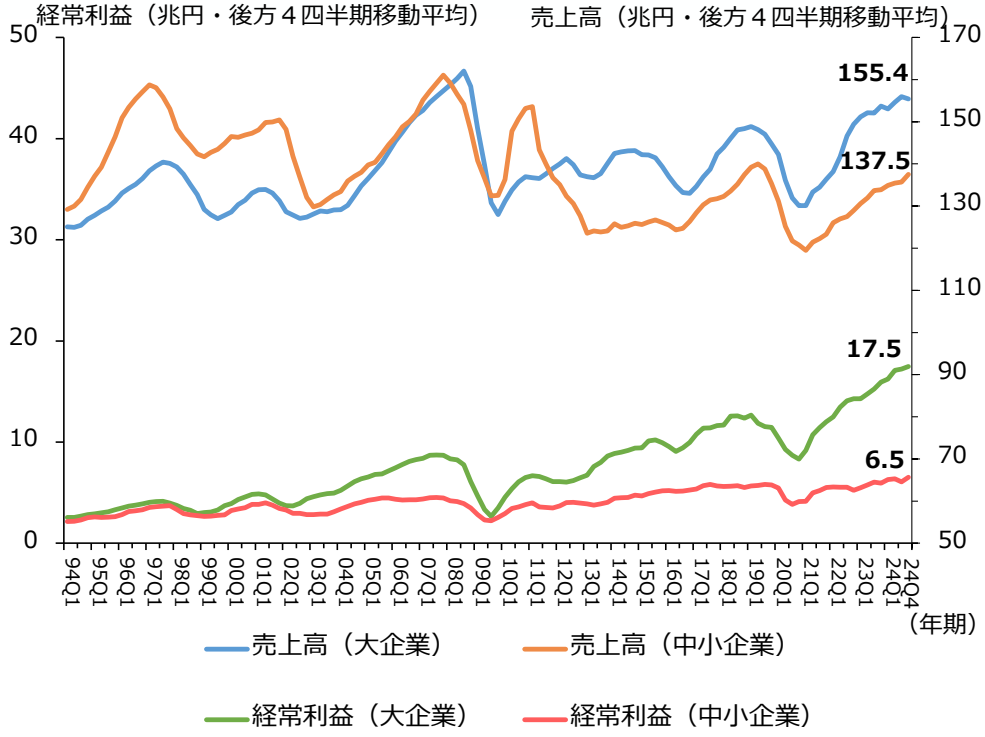
予兆管理　各種支援策　事業継続力強化計画　リンク先

【現状分析１－①】経常利益は長期的には上昇傾向も、大企業と比較して伸び悩み、差は拡大。

① 中小企業全体の経常利益は長期的には上昇傾向で推移しているが、大企業と比較して伸び悩み、その差は拡大している。

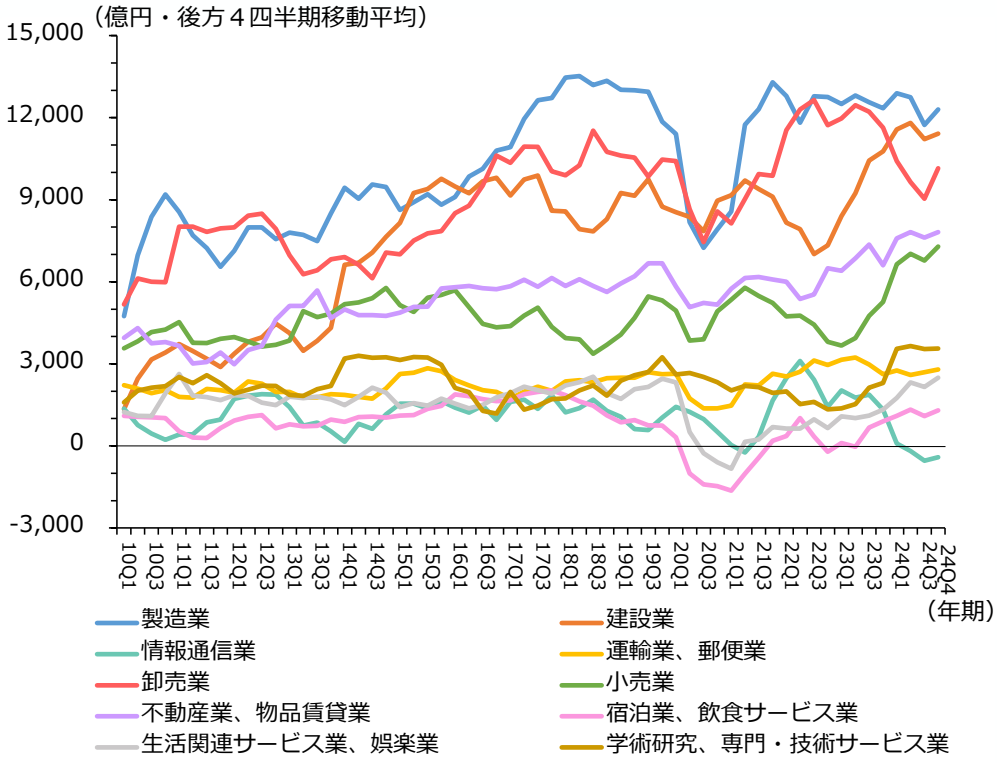
② 業種ごとには大きなばらつきが存在しており、宿泊・飲食をはじめとしたサービス業では伸び悩んでいる。

図１　売上高・経常利益の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査季報」
（注）1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金１千万円以上１億円未満の企業とする。2.金融業、保険業は含まない。

図２　経常利益の推移（中小企業、業種別）



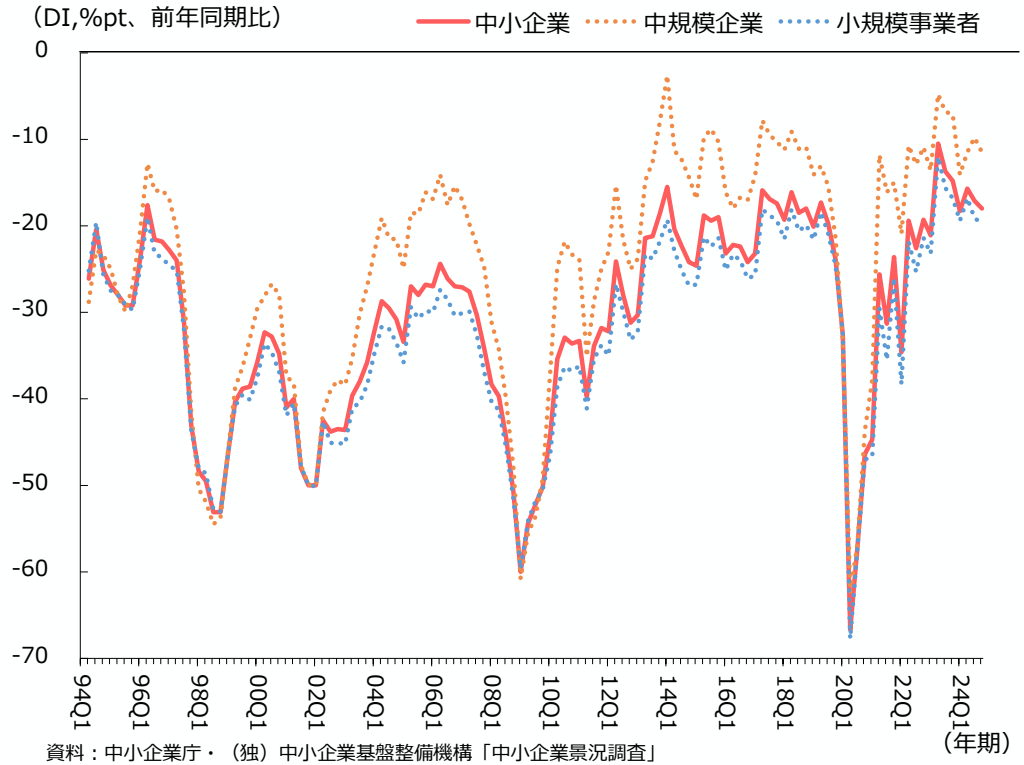
資料：財務省「法人企業統計調査季報」
（注） 資本金１千万円以上１億円未満の企業について集計したもの。

【現状分析１－②】業況判断DIは足踏み、製造業・建設業はコロナ前の水準に回復せず。

① 中小企業の業況判断DIは、2023年上半期に約30年ぶりの水準を記録して以降低下し、回復も足踏みの傾向が続いている。

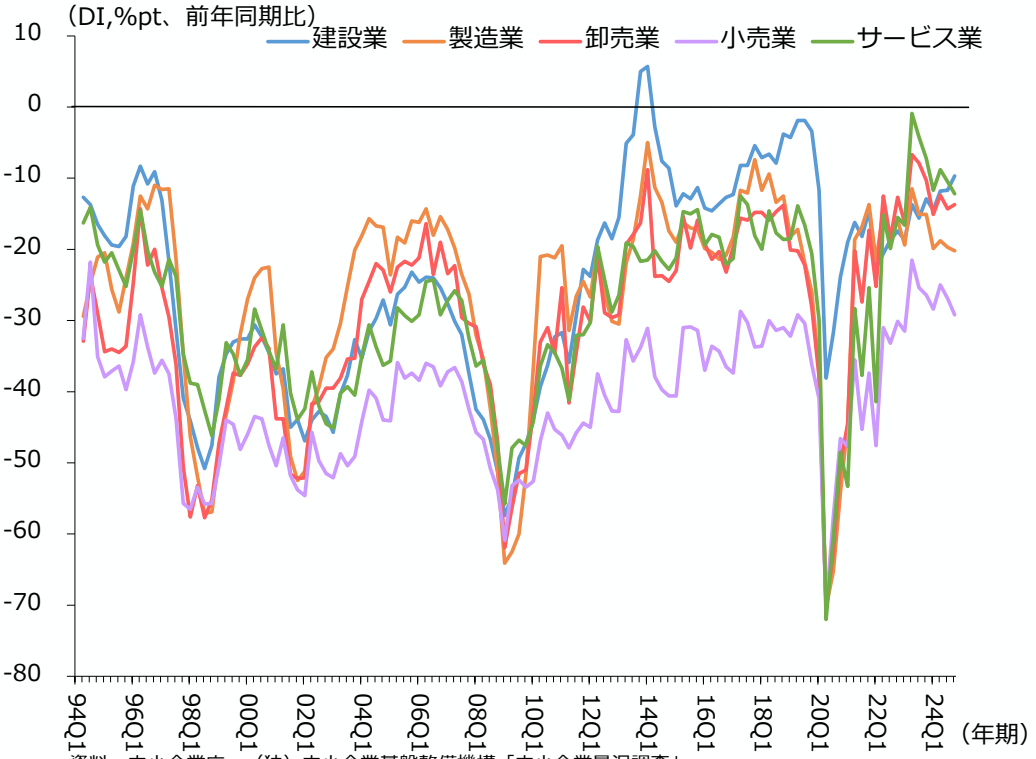
② 業種別に見ても、各業種とも同様の傾向で推移。製造業・建設業では、コロナ前の水準より低くなっている。

図１　業況判断DIの推移（企業規模別）



資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
（注）景況調査の業況判断DIは、前年同期と比べて、業況が「好転」と答えた企業の割合（%）から、「悪化」と答えた企業の割合（%）を引いたもの。

図２　業況判断DIの推移（中小企業、業種別）



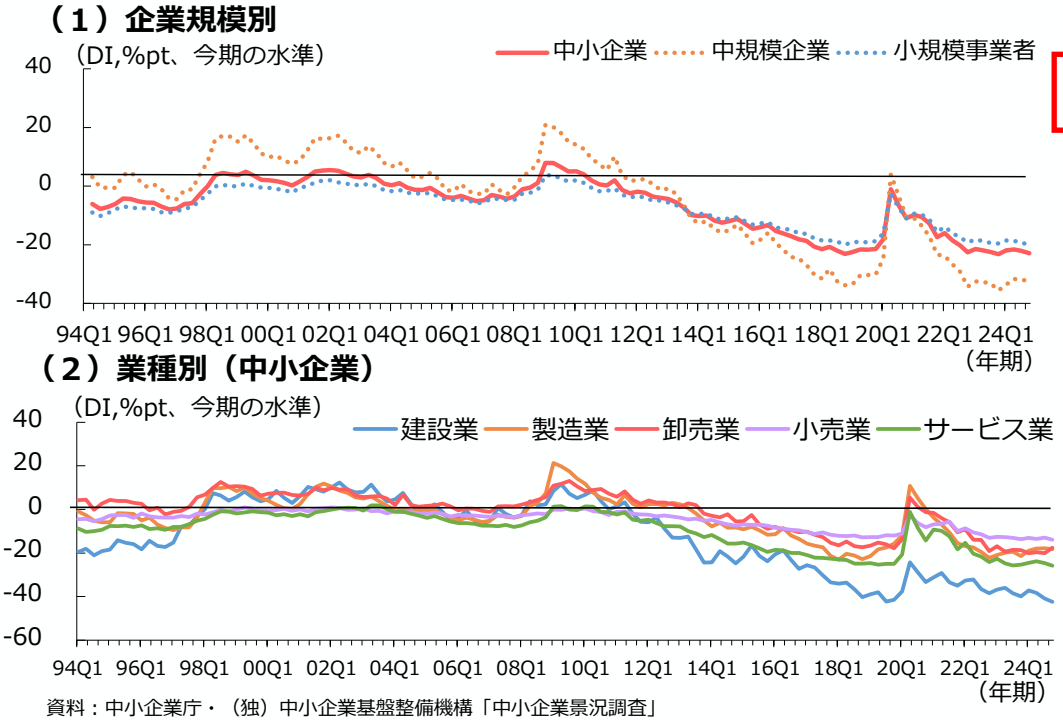
資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
（注）景況調査の業況判断DIは、前年同期と比べて、業況が「好転」と答えた企業の割合（%）から「悪化」と答えた企業の割合（%）を引いたもの。

【現状分析１－③】現業職を中心に、ほとんどの業種で人手不足が深刻化。

① 中小企業の人手不足感は依然として深刻。ほとんどの業種において、コロナ禍以降人手不足感が強まっている。

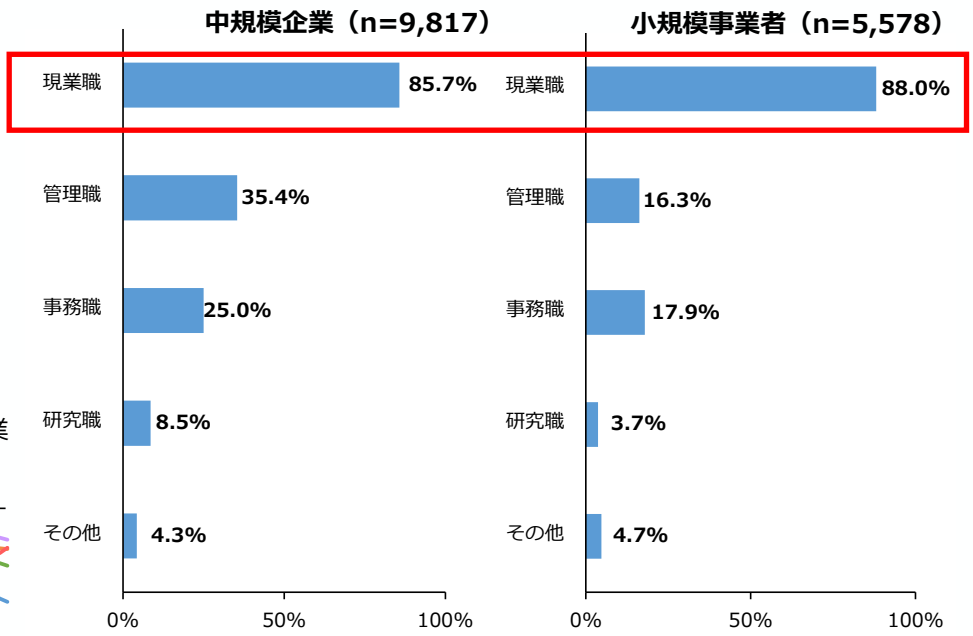
② 不足している職種として、販売従業者・サービス職業従業者・建設作業者をはじめとした「現業職」を挙げる事業者が最も多い傾向にあり、「管理職」や「事務職」の不足感と大きな差がある。

図１　従業員数過不足DIの推移（規模・業種別）



資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
（注）景況調査の従業員数過不足DIは、従業員数の「今期の水準」について、「過剰」と答えた企業の割合（%）から、「不足」と答えた企業の割合（%）を引いたもの。

図２　不足している職種（企業規模別）



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.2024年における人材の過不足状況について、「不足」「やや不足」と回答した事業者に聞いたもの。2.ここでの「現業職」とは、製造作業者・販売従業者・サービス職業従業者・運輸従業者・建設作業者等のことを指す。3.ここでの「事務職」とは、経理・営業・人事等の部門における従事者のことを指す。4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

中小企業の業況

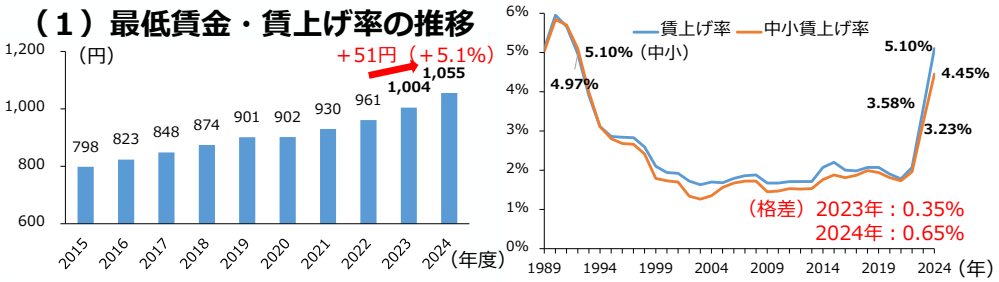
【現状分析１－④】高水準の賃上げを実現したものの、大企業との差は拡大。賃上げ余力も厳しい。

① 2024年の春季労使交渉では約30年ぶりの賃上げ率を達成。中小企業単独で見ても、＋4.5%に迫る高水準。
一方、大企業と中小企業の間の賃上げ率の差は拡大。今後も大企業の水準についていけなければ、人材流出を招く可能性。

② 他方、中小企業の労働分配率（付加価値額に占める人件費の割合、低いほど賃上げ余力が大きい）は既に８割に近い水準。賃上げへの意欲を見せる事業者も一定程度存在するが、中小企業の更なる賃上げ余力は、大企業と比較して厳しい状況。

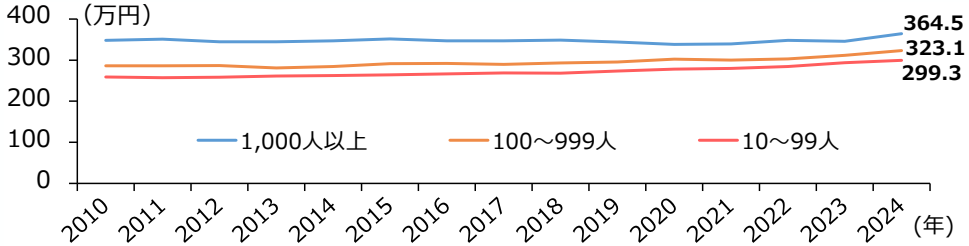
図１　賃金・賃上げの動向

（１）最低賃金・賃上げ率の推移



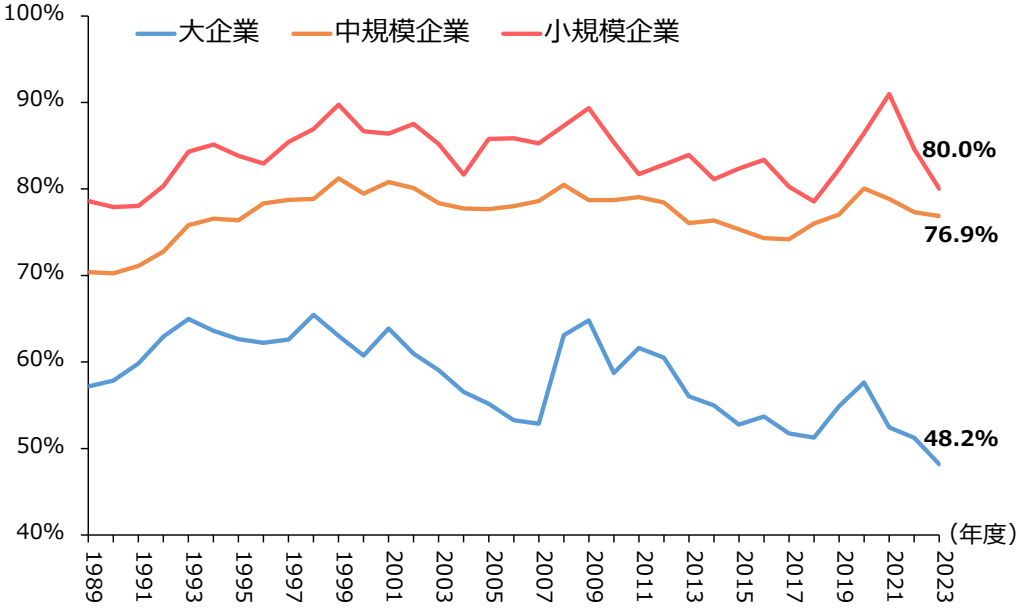
（左図）資料：厚生労働省「地域別最低賃金の全国一覧」
（右図）資料：日本労働組合総連合会「春季生活闘争第７回（最終）回答集計」（2024年７月１日集計・７月３日公表）（注）ここでの「中小賃上げ率」とは、組合員数300人未満の中小組合における賃上げ率をいう。また、ここでの賃上げ率は、平均賃金方式（組合員の平均賃金をいくら引き上げるかについて、一人平均の労務コストをもとに交渉する方式）での賃上げ状況の推移を見たものである。

（２）所定内給与額の推移（常用労働者規模別）



資料：厚生労働省「賃金構造基本統計調査」
（注）ここでの「所定内給与額」とは、労働契約等であらかじめ定められている支給条件、算定方法により支給された現金給与額のうち、超過労働給与額（時間外勤務手当等として支給される給与）を差し引いた額を指す。

図２　労働分配率の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」
（注）1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中規模企業とは資本金１千万円以上１億円未満、小規模企業とは資本金１千万円未満の企業とする。2.金融業、保険業は含まない。
3.労働分配率＝人件費÷付加価値額。付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）＋人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課、人件費＝役員給与＋役員賞与＋従業員給与＋従業員賞与＋福利厚生費。

賃上げ促進税制

中小企業向け「賃上げ促進税制」は、青色申告書を提出している中小企業者等が、一定の要件を満たした上で、前年度より給与等の支給額を増加させた場合、その増加額の一部を法人税（個人事業主は所得税）から税額控除できる制度です。※1

	必須要件（賃上げ要件）	上乗せ要件① 教育訓練費※2	上乗せ要件②（新設） 子育てとの両立・女性活躍支援※3
全企業向け	・適用対象：青色申告書を提出する全企業又は個人事業主※4 （中小企業も活用可能！）		
中堅企業向け（新設）	・適用対象：青色申告書を提出する従業員数2,000人以下の企業又は個人事業主※5 （その企業及びその企業との間にその企業による支配関係がある企業の従業員数の合計が１万人を超えるものを除く。） （中小企業も活用可能！）		
中小企業向け	・適用対象：青色申告書を提出する中小企業者等（資本金１億円以下の法人、農業協同組合等）又は従業員数1,000人以下の個人事業主		

全企業向け

継続雇用者の給与等支給額（前年度比）	税額控除率※1
＋３％	１０％
＋４％	１５％
＋５％（新設）	２０％
＋７％（新設）	２５％

＋ 前年度比＋１０％ ⇒ 税額控除率を５％上乗せ ＋ プラチナくるみん or プラチナえるぼし ⇒ 税額控除率を５％上乗せ

中堅企業向け（新設）

継続雇用者の給与等支給額（前年度比）	税額控除率※1
＋３％	１０％
＋４％	２５％

＋ 前年度比＋１０％ ⇒ 税額控除率を５％上乗せ ＋ プラチナくるみん or えるぼし三段階目以上 ⇒ 税額控除率を５％上乗せ

中小企業向け

全雇用者の給与等支給額（前年度比）	税額控除率※1
＋１．５％	１５％
＋２．５％	３０％

＋ 前年度比＋５％ ⇒ 税額控除率を１０％上乗せ ＋ くるみん以上 or えるぼし二段階目以上 ⇒ 税額控除率を５％上乗せ

中小企業は、賃上げを実施した年度に控除しきれなかった金額の５年間の繰越しが可能※6（新設）
中小企業は、要件を満たせば、大・中堅企業向けの制度を活用することが可能

※１　税額控除額の計算は、全雇用者の前事業年度から適用事業年度の給与等支給額の増加額に税額控除率を乗じて計算。ただし、控除上限額は法人税額等の20%。

※２　教育訓練費の上乗せ要件は、適用事業年度の教育訓練費の額が適用事業年度の全雇用者に対する給与等支給額の0.05%以上である場合に限り、適用可能。

※３　プラチナくるみん認定、プラチナくるみんプラス認定及びプラチナえるぼし認定については、適用事業年度終了の日において認定を取得している場合、くるみん認定、くるみんプラス認定及びえるぼし認定（二段目～三段目）については、適用事業年度中に認定を取得した場合が対象。ただし、くるみん認定及びくるみんプラス認定については、令和４年４月１日以降の基準を満たしたくるみん認定を取得した場合に限り、適用可能。

※４　「資本金10億円以上かつ従業員数1,000人以上」若しくは「従業員数2,000人超」のいずれかに当てはまる企業又は従業員数2,000人超の個人は、マルチステークホルダー方針の公表及びその旨の届出が必要。それ以外の企業及び個人事業主は不要。

※５　資本金10億円以上かつ従業員数1,000人以上の企業は、マルチステークホルダー方針の公表及びその旨の届出が必要。

※６　未控除額を翌年度以降に繰り越す場合は、未控除額が発生した年度の申告で、「給与等の支給額が増加した場合の法人税額の特別控除に関する証明書」の提出が必要。また、繰越税額控除をする事業年度において、全雇用者の給与等支給額が前年度より増加している場合に限り、適用可能。

（参考）業務改善助成金（厚生労働省）

事業場内最低賃金を引き上げ、設備投資等を行った中小企業に、その費用の一部を助成します。

中小企業で働く労働者の賃金引き上げのための生産性向上の取り組みが支援対象（※）です。
（※）申請前の賃金引き上げ、交付決定前の設備投資は対象となりません。

業務改善助成金

事業場内最低賃金を引き上げ、**設備投資等を行った中小企業**に、その費用の一部を助成します。
中小企業で働く労働者の賃金引き上げのための生産性向上の取り組みが支援対象（※）です。
※申請前の賃金引き上げ、交付決定前の設備投資は対象となりません。

活用例　30人の事業場で、事業場内最低賃金労働者5人の時給を45円引き上げた場合、設備投資にかかった費用に対し最大100万円が助成されます。

賃上げコース区分	助成上限額
30円コース	30～130万円
45円コース	45～180万円
60円コース	60～300万円
90円コース	90～600万円

活用のポイント　賃上げ＋設備投資

- 賃上げと設備投資等を含む生産性向上に資する計画の作成が必要
- 中小企業が利用可能
- 助成額は、賃金の引き上げ額、引き上げ労働者数等によって決定
- 交付決定を受けた後に設備投資等を行う

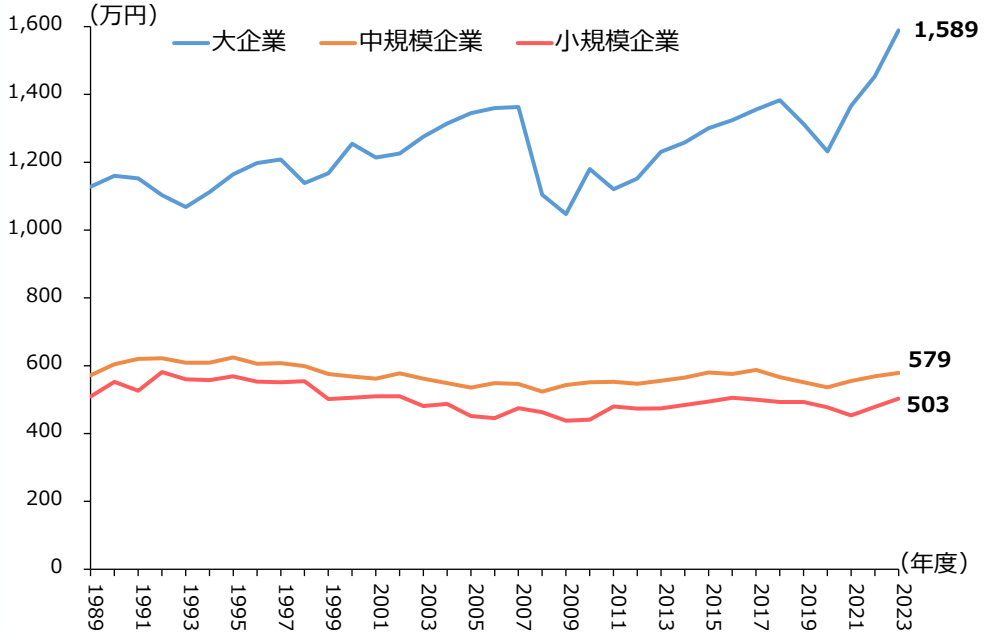
中小企業の業況

【現状分析１－⑤】中小企業の労働生産性は、上昇傾向の大企業と異なり、各業種とも伸び悩み。

① 賃上げ余力を高めるためには、労働生産性（一人当たり付加価値額）を高めることが重要だが、大企業の労働生産性は上昇傾向にあるのに対し、中小企業では伸び悩み。足下で改善傾向にあるものの、約30年前と比較しても、緩やかに低下する傾向で推移。

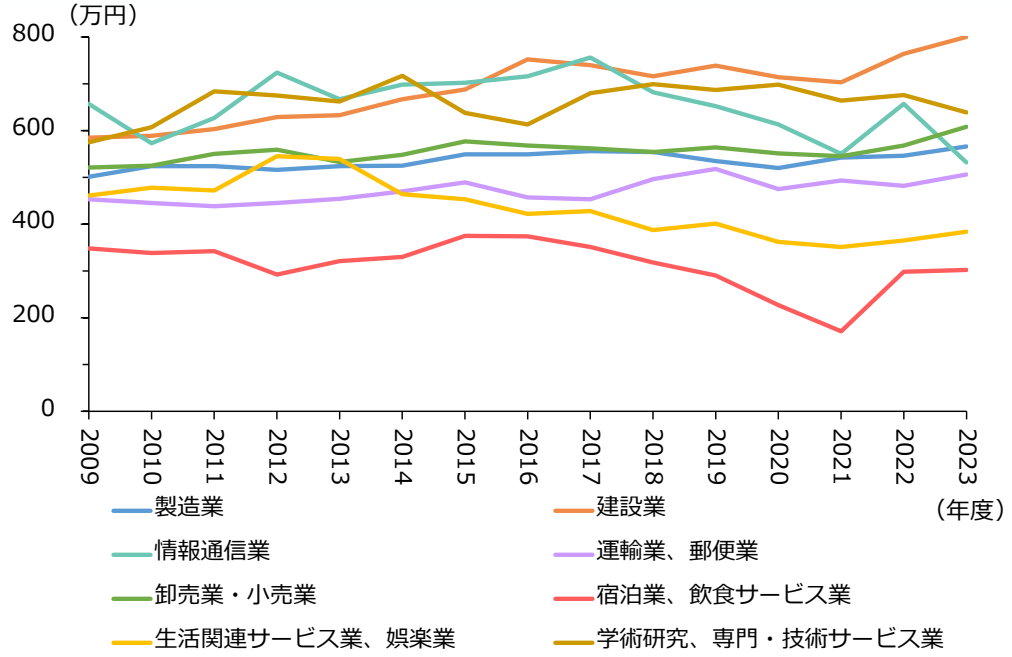
② 業種ごとの推移を見ると、ほとんどの業種で横ばいの傾向で推移しており、特にサービス業の伸びは小さい。

図１　労働生産性の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」
（注）1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中規模企業とは資本金１千万円以上１億円未満、小規模企業とは資本金１千万円未満の企業とする。 2.金融業、保険業は含まない。
3.労働生産性は「従業員一人当たり付加価値額」、付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）＋人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課。

図２　労働生産性の推移（中小企業、業種別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」
（注）1. 資本金１億円未満の企業について集計したもの。2.労働生産性は「従業員一人当たり付加価値額」、付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）＋人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課。

簡易で即効性のある省力化投資に　カタログ注文型

補助率 1/2以下

補助上限額 最大1,500万円

- 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」の選択肢が広がり、より使いやすくなりました!

補助対象(カタログ掲載)製品のカテゴリ例 ▶ どんどん追加中!

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!

※一部の省力化製品は、置き換えであっても申請可能です。

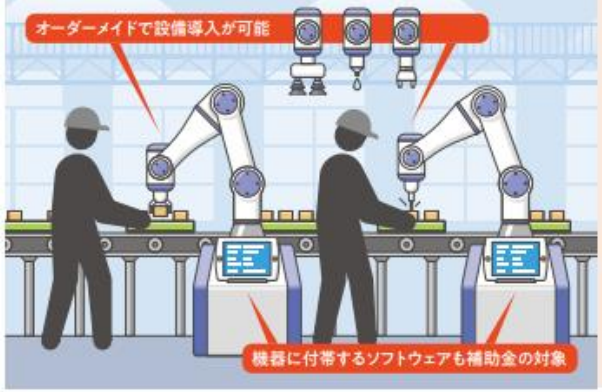
人手不足解消に効果のある「省力化投資」を後押しする補助金がさらに活用しやすくなりました!

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 NEW!

補助率※ 中小企業 1/2 | 小規模・再生 2/3

補助上限額 最大1億円



- オーダーメイド・セミオーダーメイ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。
- 大幅賃上げ特例(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数・購買量の増加に対応するため、自動梱包機と倉庫管理システムをオーダーメイドで開発・導入

例えば、自動車関連部品製造事業で

検査が難しい微細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

※補助金額1,500万円までは1/2もしくは2/3(小規模・再生事業者)、1,500万円を超える部分は1/3。

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

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。

中小企業などが省力化効果のあるオーダーメイド・セミオーダーメイド性のある設備やシステムなどを導入し、「労働生産性 年平均成長率4%向上」を目指す事業計画に取り組むものが対象です。

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。

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。

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

※補助金額1,500万円までは1/2 もしくは2/3(小規模・再生事業者)、1,500万円を超える部分は1/3。

補助上限額がアップする【大幅賃上げ特例】の適用要件

①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

※最低賃金引上げ特例事業者は除く。※上記①、②のいずれか一方でも未達の場合、各申請枠の従業員規模別の補助上限額との差額について補助金を返還。

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

中小機構が指定する一定期間において、3か月以上地域別最低賃金+50円以内で雇用している従業員が全従業員数の30%以上いること

※小規模・再生事業者は除く。※補助金額1,500万円までが引き上げ対象となります。

申請から事業完了までの流れ

カタログ注文型

公募(随時) → 補助事業実施期間 → 終了後

カタログ: 省力化製品を選択 / 販売事業者を選択 → 販売事業者と共同申請 → 審査 → 補助金の採択・交付決定 → 補助事業開始 → 確定検査 → 補助金請求 → 補助金支払い → 効果報告(3年間)

一般型

公募(公募回制) → 交付手続き → 補助事業実施期間 → 終了後

事前準備 → 公募開始 → 申請受付開始 → 審査 → 補助金交付候補者決定 → 交付申請 → 交付決定 → 補助事業開始 → 確定検査 → 補助金請求 → 補助金支払い → 効果報告(5年間)

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「よくあるご質問」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電話などからのお問い合わせ 03-4335-7595
● 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。恐れ入りますが、繋がらない場合は、しばらくたってからおかけ直しください。

カタログ注文型 省力化製品に関わる工業会・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!

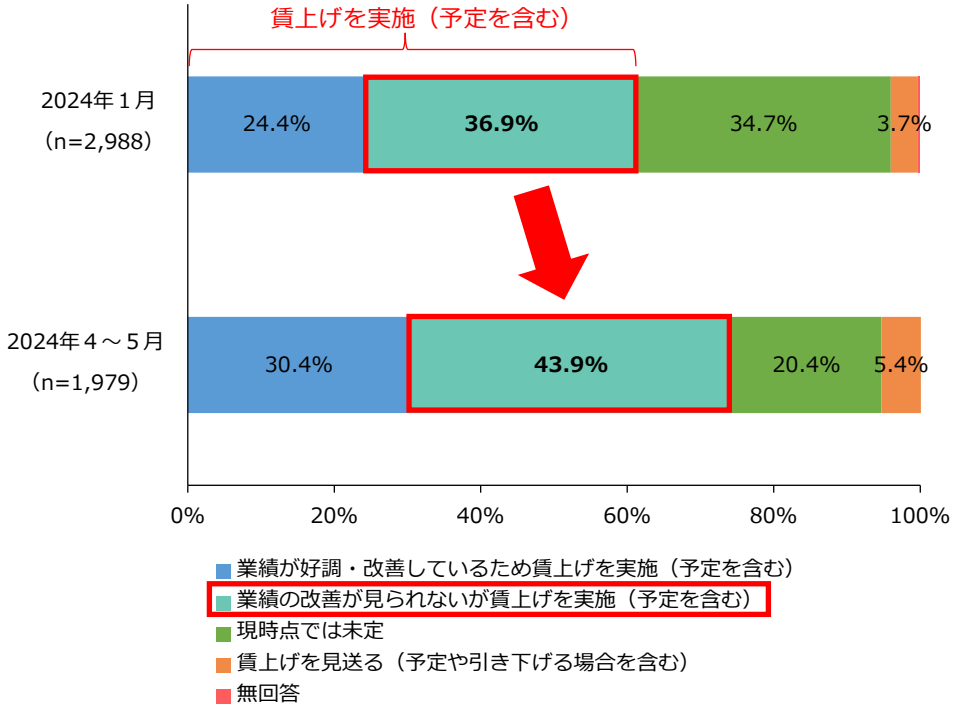
全都道府県に、インフォメーション窓口を設けています。詳しくは上記ホームページをご確認ください。

【現状分析１－⑥】営業利益向上が賃上げ余力創出の鍵。業績改善なき賃上げからの脱却が必要。

① 賃上げを実施する中小企業の割合は増加してきているが、業績の改善が見られない中で実施している割合が高まっており、賃上げを実施した中小企業の過半数を占める。

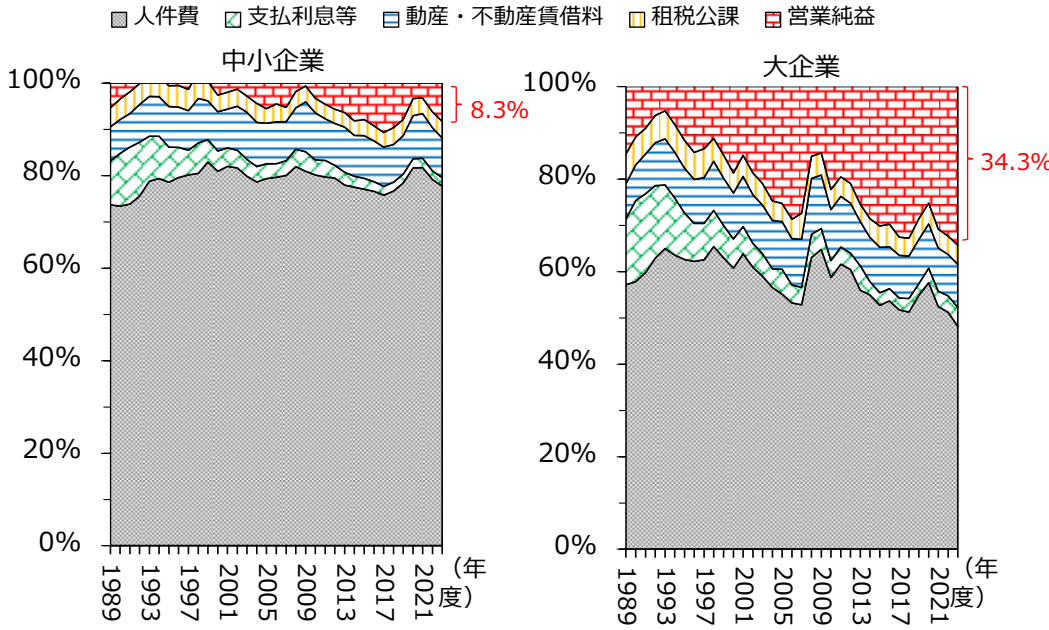
② 中小企業では大企業と比べて付加価値額に占める人件費の割合が大きく、営業利益の割合が小さい。これらの差は拡大傾向にあり、コスト上昇に直面する中、中小企業の営業利益は今後さらに圧迫される可能性もある。営業利益の向上は簡単ではないものの、これにより賃上げ余力を創出し、業績改善から賃上げと人材確保の好循環へとつなげていくことが重要。

図１　中小企業の賃上げ実施状況



資料：日本商工会議所・東京商工会議所「『中小企業の賃金改定に関する調査』集計結果」（2024年６月５日）、「『中小企業の人手不足、賃金・最低賃金に関する調査』集計結果」（2024年２月14日）

図２　付加価値額の構成要素（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」
（注）1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金１億円未満の企業とする。
2.金融業、保険業は含まない。
3.付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）＋人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課。

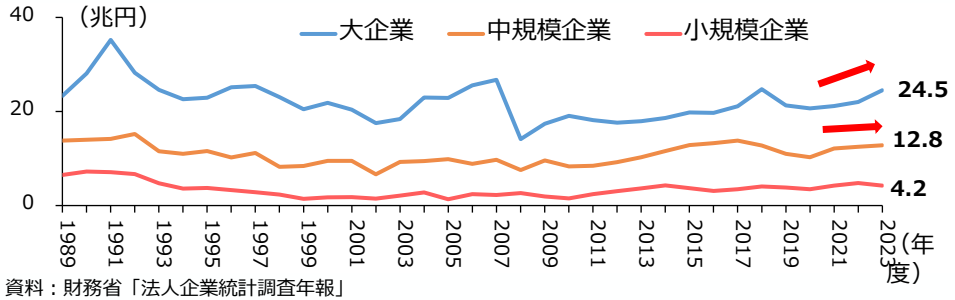
【現状分析１－⑦】コスト上昇が続く今こそ、積極的な設備投資により業務効率化を図ることが必要。

① 現状中小企業の設備投資額は、大企業と比較して低い水準で推移。また、2024年度の中小企業の設備投資計画は、前年度比で増勢も低下。中小企業の現預金はリーマン・ショック後に増加傾向で推移しているが、コロナ禍では借入金等も増加。

② 物価・金利・人件費の上昇と構造的な人手不足に直面する今こそ、一人当たりの業務効率化と付加価値向上を加速させるため、設備投資を積極的に実施していくことが必要。

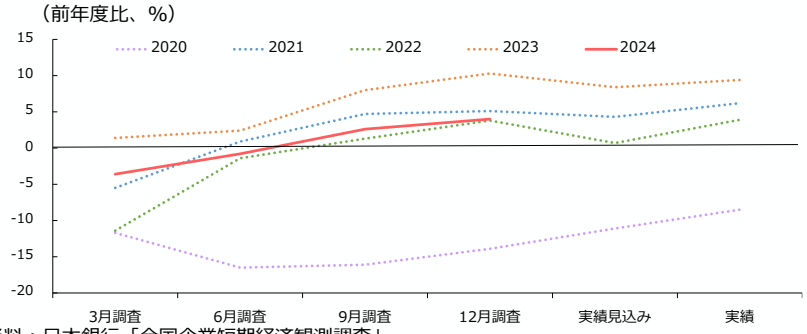
図１　設備投資の動向

（１）設備投資額の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」
（注）1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中規模企業とは資本金１千万円以上１億円未満、小規模企業とは資本金１千万円未満の企業とする。 2.設備投資は、ソフトウェアを除く。3.金融業、保険業は含まない。

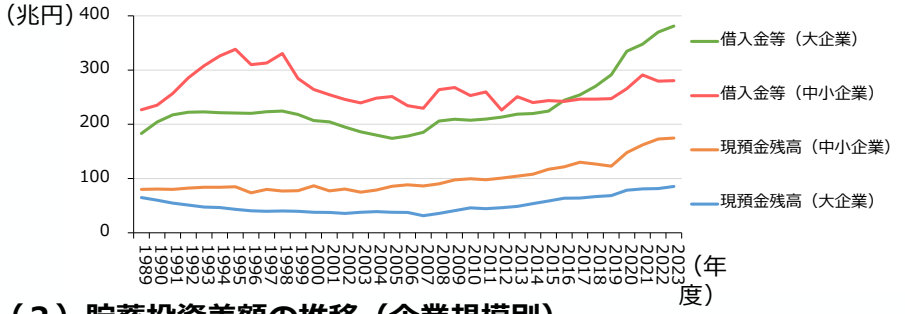
（２）中小企業の設備投資計画



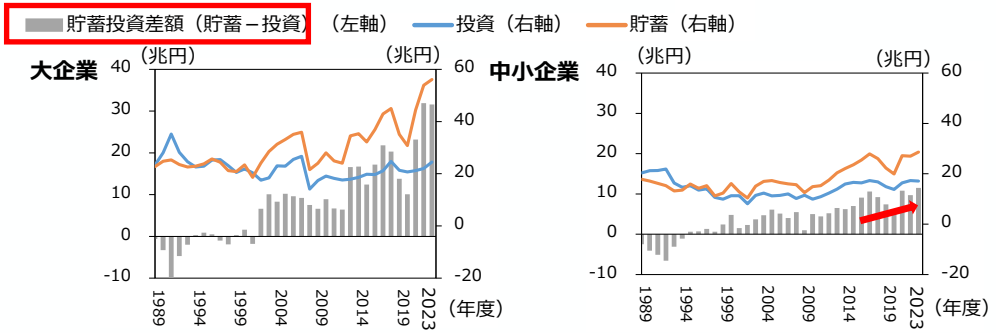
資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」
（注）ここでの中小企業とは、資本金２千万円以上１億円未満の企業をいう。

図２　現預金水準、貯蓄投資差額の推移

（１）現預金残高、借入金等の推移（企業規模別）



（２）貯蓄投資差額の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」
（注）1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金１億円未満の企業とする。2.金融業、保険業は含まない。3.（１）借入金等＝金融機関借入金＋その他の借入金＋社債。4.（２）投資＝ソフトウェアを除く設備投資（当期末資金需給）。5.（２）貯蓄＝当期純利益－配当金＋減価償却費。

令和6年度補正予算
「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」の概要

- 足下の賃上げ状況等を踏まえ、**基本要件を見直し**。
- 中小企業等の企業規模に応じた投資ニーズに対応するため、**補助金額に係る従業員規模区分を見直し、補助金上限額を一部拡充**。
- 力強い賃上げの実現に向けて対応する中小企業等の取り組みを支援し、賃上げ環境を整備するため、**最低賃金引上げ特例を創設**。

予算額	令和6年度補正予算「中小企業生産性革命推進事業」3,400億円の内数
基本要件	以下の要件を全て満たす3～5年の事業計画書の策定及び実行 ① **付加価値額の年平均成長率**が**+3.0%以上増加** ② **1人あたり給与支給総額の年平均成長率**が事業実施都道府県における最低賃金の**直近5年間の年平均成長率以上** 又は**給与支給総額の年平均成長率**が**+2.0%以上増加** ③ **事業所内最低賃金**が事業実施都道府県における最低賃金**+30円以上の水準** ④ 次世代育成支援対策推進法に基づく**一般事業主行動計画を公表**等（従業員21名以上の場合のみ） ※最低賃金引上げ特例適用事業者の場合、基本要件は①、②、④のみとする。 ※ 3～5年の事業計画に基づき事業を実施していただくとともに、毎年、事業化状況報告を提出いただき、事業成果を確認します。 ※ 基本要件等が未達の場合、補助金返還義務があります。
支援内容	

	製品・サービス高付加価値化枠	グローバル枠
概　　要	革新的な新製品・新サービス開発による高付加価値化	海外事業の実施による国内の生産性向上
補助上限額	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）	3,000万円（3,100万円～4,000万円）
（特例措置）	大幅賃上げ特例（補助上限額を100～1,000万円上乗せ。上記カッコ内の金額は特例適用後の上限額。各申請枠の上限額に達していない場合、常時使用する従業員がいない場合、再生事業者、最低賃金引上げに係る補助率引上げの特例事業者は除く。下記①、②のいずれか一方でも未達の場合、補助金返還義務あり。） ① 給与支給総額の年平均成長率+6.0%以上増加、② 事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準	
補　助　率	中小企業1/2、小規模・再生2/3	中小企業1/2、小規模2/3
（特例措置）	最低賃金引上げ特例（補助率を2/3に引上げ。常時使用する従業員がいない場合、小規模企業・小規模事業者、再生事業者は除く。） ・指定する一定期間において、3か月以上地域別最低賃金+50円以内で雇用している従業員が全従業員数の30%以上いること	

補助対象経費	<共通> 機械装置・システム構築費（必須）、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、原材料費、外注費、知的財産権等関連経費 <グローバル枠枠のうち、海外市場開拓（輸出）に関する事業のみ> 海外旅費、通訳・翻訳費、広告宣伝・販売促進費
その他	収益納付は求めない。

令和6年度補正予算

ものづくり 商業・サービス 生産性向上促進 補助金

中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた
新製品・新サービスの開発に必要な
設備投資等を支援します！

補助上限額
最大4,000万円

補助率
1/2～2/3

製品・サービス高付加価値化枠

製品・サービス開発の取組を支援

たとえば･･･
最新複合加工機を導入し、これまではできなかった精密加工が可能になり、より付加価値の高い新製品を開発

グローバル枠

海外需要開拓等の取組を支援

たとえば･･･
海外市場獲得のため、新たな製造機械を導入し新製品の開発を行うとともに、海外展示会に出展

経済産業省　中小企業庁　Be a Great Small. 中小機構

事業概要

予算額

令和6年度補正予算「中小企業生産性革命推進事業」3,400億円の内数

基本要件

中小企業・小規模事業者等が、革新的な製品・サービス開発を行い、
①付加価値額の年平均成長率が+3.0%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が+2.0%以上増加
③事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+30円以上の水準
④次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表等（従業員21名以上の場合のみ）
の基本要件を全て満たす3～5年の事業計画に取り組むこと。

※最低賃金引上げ特例適用事業者の場合、基本要件は①、②、④のみとします。

※3～5年の事業計画に基づき事業を実施していただくとともに、毎年、事業化状況報告を提出いただき、事業成果を確認します。
※基本要件等が未達の場合、補助金返還義務があります。

	製品・サービス高付加価値化枠	グローバル枠
要件	革新的な新製品・新サービスの開発による高付加価値化	海外事業の実施による国内の生産性向上
補助上限	750万円～2,500万円	3,000万円
補助率	中小企業1/2、小規模・再生2/3	中小企業1/2、小規模2/3
補助対象経費	＜共通＞機械装置・システム構築費（必須）、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、原材料費、外注費、知的財産権等関連経費 ＜グローバル枠のうち、海外市場開拓（輸出）に関する事業のみ＞ 海外旅費、通訳・翻訳費、広告宣伝・販売促進費	
その他	収益納付は求めません。	

大幅な賃上げに取り組む事業者のみなさまには、補助上限額を100～1,000万円上乗せします。
※大幅な賃上げ：(1)給与支給総額の年平均成長率+6.0%以上増加 (2)事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準
※各申請枠の補助上限額に達していない場合、常時使用する従業員がいない場合、再生事業者、最低賃金引上げに係る補助率引上げの特例事業者については適用不可。
上記(1)(2)のいずれか一方でも未達の場合、補助金返還義務があります。

最低賃金の引き上げに取り組む事業者のみなさまには、補助率を2/3に引き上げます。
※最低賃金の引き上げに取り組む事業者：指定する一定期間において、3か月以上地域別最低賃金+50円以内で雇用している従業員が全従業員数の30%以上いる事業者
※常時使用する従業員がいない場合、小規模企業・小規模事業者、再生事業者については適用不可。

事業の流れ

公募開始～採択 → 交付決定～補助事業実施 → 終了後～

公募開始公募締切 → 交付候補決定 → 交付申請交付決定 → 補助事業開始 → 実績報告確定検査 → 補助金額確定 → 事業化状況報告

お問い合わせはものづくり補助金事務局サポートセンターまで
受付時間 10:00～17:00（土日祝および12/29-1/3を除く）
電話 050－3821－7013
メール 公募要領について：kakunin@monohojo.info
電子申請システムについて：monodukuri-r1-denshi@ml.nsw.co.jp

本補助金の詳細は事務局HPをご覧ください
https://portal.monodukuri-hojo.jp/etcetera.html

ものづくり補助金総合サイト

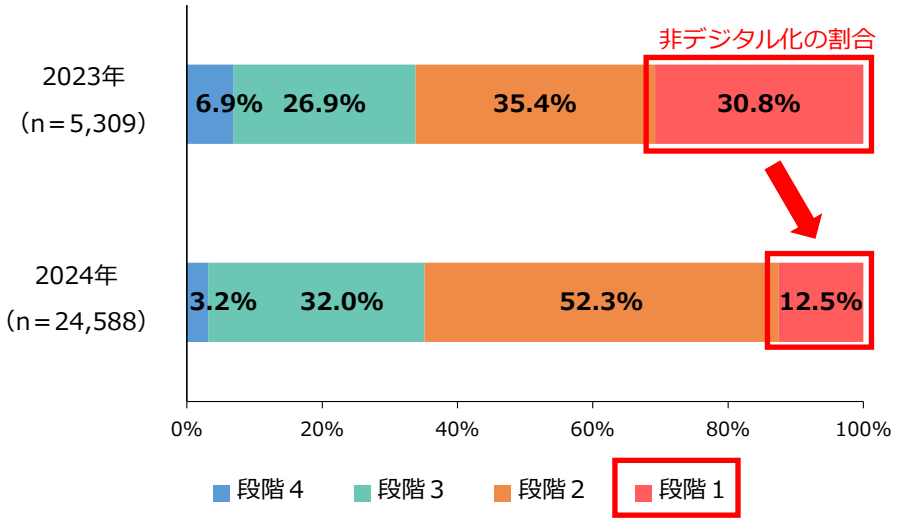
中小企業の業況

【現状分析１－⑧】中小企業のデジタル化には一定の進捗がみられるが、未着手の企業も依然存在。

① 労働生産性の向上が期待できるデジタル化は、多くの中小企業・小規模事業者が取り組んでおり、足下で大きく進展。

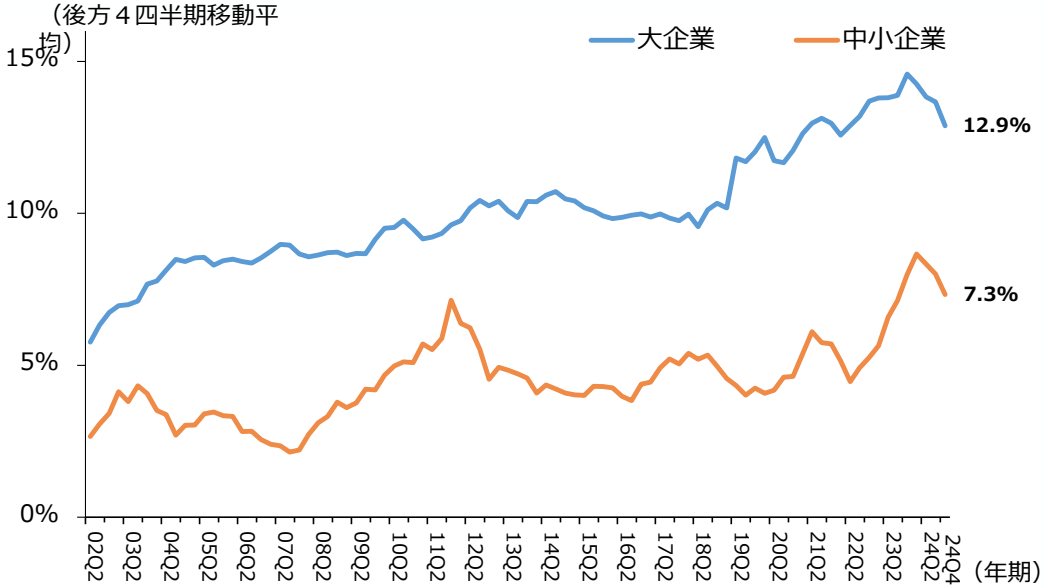
② 一方で、デジタル化に全く取り組んでいない中小企業も依然として一定数存在。中小企業では、設備投資額総額に占めるソフトウェア投資額の比率も、大企業と比較すると低い水準で推移している状況であり、デジタル化に向けた取組を着実に進めていくことが必要。

図１　デジタル化の取組段階



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）、「中小企業が直面する外部環境の変化に関する調査」（2023年11～12月）
（注）1.デジタル化の取組段階については、以下のとおり。
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
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
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
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
2.2023年、2024年共にサンプル調査であり、調査間で母集団が異なるため、回答割合を一概には比較できないことに留意が必要。

図２　ソフトウェア投資比率（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査季報」
（注）1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金１千万円以上１億円未満の企業とする。2.ソフトウェア投資比率＝ソフトウェア投資額÷設備投資額×100。
3.金融業、保険業は含まない。
4.ソフトウェア投資額は無形固定資産のうちソフトウェアに関する投資額を指し、資産計上されないものは含まれていないことに留意が必要。

IT導入補助金の概要

※赤字は令和６年度補正予算での拡充点

	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ツールを受注者に共有し、**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に加えて、**IT活用の定着を促す導入後の"活用支援"も対象化**） 単独申請可能なツールの拡大	ハードウェア購入費		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）
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** (3か月以上地域別最低賃金+50円以内で雇用している従業員が全従業員の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**

生産性向上を目指す皆様へ

令和7年5月
時点版

「IT導入補助金」でIT導入・DX（デジタルトランスフォーメーション）による生産性向上を支援！

- 業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援！
- **インボイス対応に活用可能！**安価なITツールの導入にも活用可能で、**小規模事業者は最大4/5補助！**
- **補助額は最大450万円/者、補助率は1/2～4/5！**

通常枠

・**生産性の向上に資するITツール（ソフトウェア、サービス）の導入費用**を支援します。

・**クラウド利用料を最大2年分補助し、保守運用等の導入関連費用も支援**します。

複数社連携IT導入枠

・**10者以上の中小企業・小規模事業者等が連携した、インボイス制度への対応やキャッシュレス決済を導入する取組等**を支援します。導入や活用に向けた**事務費・専門家経費**も補助対象です。

インボイス枠 インボイス対応類型

・令和5年10月1日に開始されたインボイス制度への対応に特化した支援枠で、**会計・受発注・決済ソフト**に加え、**PC・タブレット・レジ・券売機等のハードウェア導入費用も支援**します。

・**小規模事業者は最大4/5補助**し、補助下限は無く、安価なITツール導入も支援します。

インボイス枠 電子取引類型

・取引関係における発注者(大企業を含む)が費用を負担して**インボイス対応済の受発注ソフトを導入し、受注者である中小企業・小規模事業者等が無償で利用できるケースを支援**します。

セキュリティ対策推進枠

・独立行政法人 情報処理推進機構（IPA）が公表する「サイバーセキュリティお助け隊サービスリスト」に掲載されている**セキュリティサービスの利用料**を支援します。

※詳細は裏面をご確認ください。

経済産業省　中小企業庁　Be a Great Small. 中小機構

チラシのダウンロードはこちら↑

＜活用イメージ・補助率等＞（赤字は令和６年度補正予算での拡充点）

枠/類型	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、**複数の中小企業・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**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**
補助対象経費	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**（保守サポートやマニュアル作成等の費用に加えて、**IT活用の定着を促す導入後の"活用支援"も対象化**） **単独申請可能なツールの拡大**	ハードウェア購入費		クラウド利用料（最大2年分）	ｻｲﾊﾞｰｾｷｭﾘﾃｨお助け隊ｻｰﾋﾞｽ利用料（最大2年分）（※1）
補助額	・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・専門家経費：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)**:2/3**	(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	大企業：1/2 中小企業：2/3	中小企業：1/2 **小規模事業者:2/3**

(※1) (独)情報処理推進機構（IPA）「ｻｲﾊﾞｰｾｷｭﾘﾃｨお助け隊ｻｰﾋﾞｽﾘｽﾄ」に掲載されたサービス。
(※2) 3か月以上地域別最低賃金+50円以内で雇用している従業員数が全従業員数の30%以上であることを示した事業者。

＜補助金の活用例＞

通常枠

・タイムカードによる勤怠管理のため、オフィスに出社してからの現場移動、帰社してからの退勤が必要だったところ、**「勤怠・労務管理ツール」**の導入により出先からの打刻が可能に。これにより、**残業時間が3割削減**、人事担当の作業効率も**大幅アップ！**

インボイス枠

・**インボイス発行の作業を効率化**するため、**「会計ツール」**を導入。
経理担当が手作業で行っていた出納管理が自動化され、バックオフィスの効率が全体的に向上。

＜今後のスケジュール＞

サービス等生産性向上IT導入支援事業
事務局ポータルサイト

・通常枠、インボイス枠（インボイス対応類型、電子取引類型）、セキュリティ対策推進枠
第２次申請締切日　６月１６日
第３次申請締切日　７月１８日
・複数社連携IT導入枠
第１次申請締切日　６月１６日

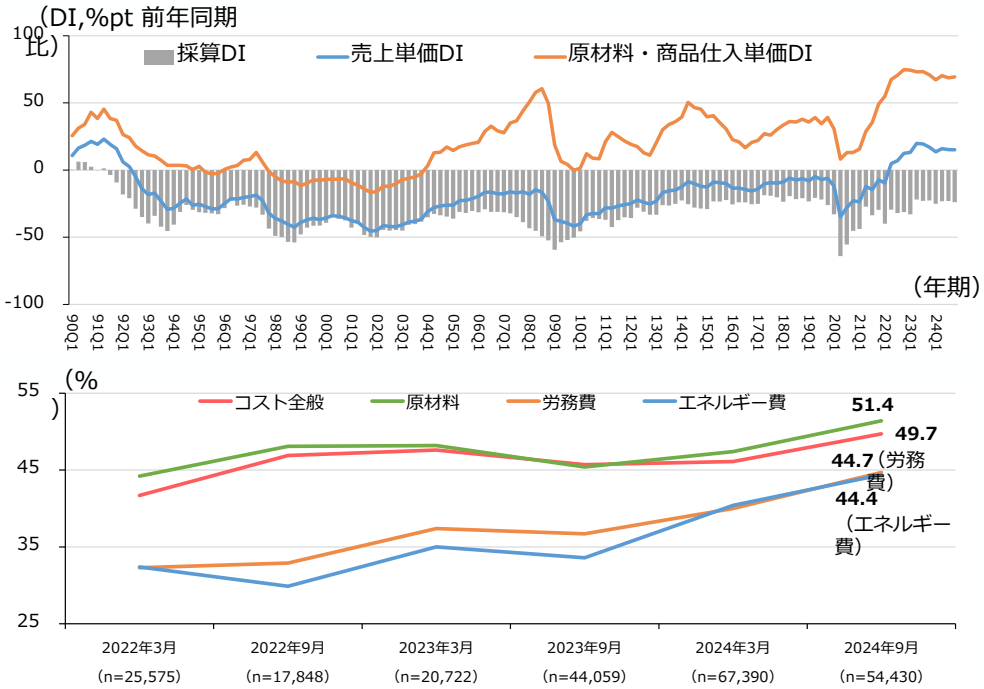
応募方法等の詳細はこちらからご確認ください

【現状分析１－⑨】価格転嫁率は改善傾向にあるが道半ば。労働生産性の下押しにも影響。

① 仕入価格の上昇分を販売価格に十分に転嫁できない状況が続き、価格転嫁率は５割近くまで上昇も、未だ道半ば。生産コストや品質に見合った価格転嫁が必要であり、原価計算等の適切な準備を行った上で、発注企業と積極的に交渉を行い、発注側も誠実に応じることが望まれる。

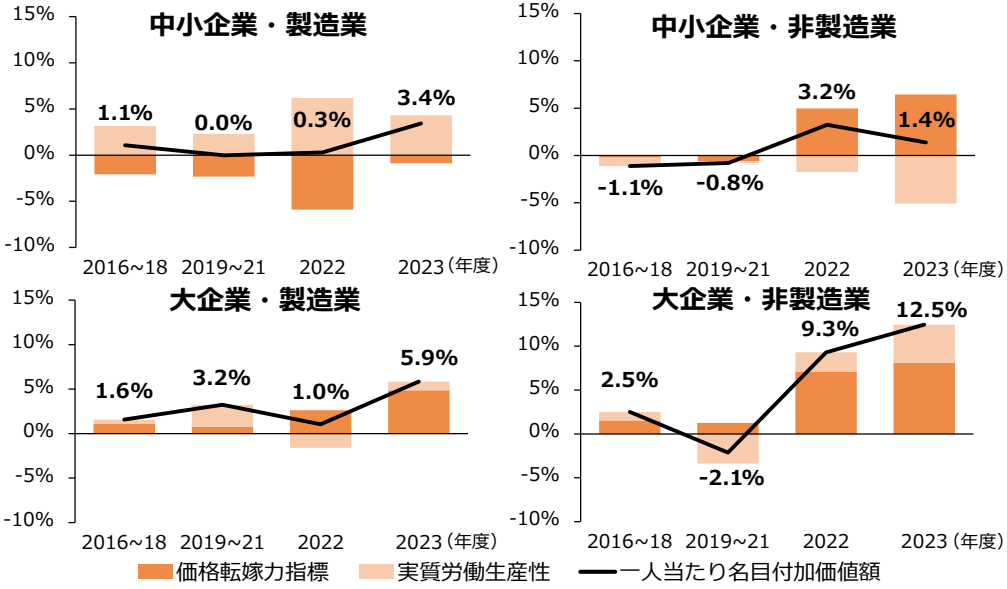
② 一人当たり名目付加価値額上昇率とその変動要因を分析すると、製造業では中小企業は大企業より価格転嫁力が低く、一人当たり名目付加価値額上昇率の押し下げに寄与。足下、2022年のロシアによるウクライナ侵攻に伴う輸入物価上昇の影響等により、中小製造業の価格転嫁力は落ち込んだものの、2023年度に回復。非製造業では2022年度以降、価格転嫁が進行。この傾向は今後も続くことが期待される。

図１　中小企業の価格転嫁状況



（上図）資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
（下図）資料：中小企業庁「価格交渉促進月間フォローアップ調査」
（注）1.2022年３月、９月、2023年３月、９月、2024年３月、９月の調査における、価格転嫁率の平均値を算出したもの。2.ここでの価格転嫁率とは、主要な発注側企業（最大３社）との間で、直近６か月間のコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できたかの回答を集計したもの。

図２　価格転嫁力指標と労働生産性の関係性（企業規模別、業種別）



資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」「企業物価指数」「企業向けサービス価格指数」「最終需要・中間需要物価指数」、総務省「消費者物価指数」「産業連関表」、財務省「法人企業統計調査年報」
（注）1.ここでの大企業は資本金10億円以上、中小企業は資本金１千万円以上１億円未満の企業とする。
2.「一人当たり名目付加価値額」の前年度比変化率から、「価格転嫁力指標」の変化率を除いた差分を「実質労働生産性」の変化率として表示。「2016~18」「2019~21」は各年度の前年度比変化率を平均した数値を表示している。算出方法の詳細は、鎌田・吉村（2010）、2014年版中小企業白書付注1-1-1を参照。
3.一人当たり名目付加価値額＝付加価値額÷（期中平均役員数＋期中平均従業員数）。

目　次

1．骨太方針2025（抜粋）

2．中小企業の業況

3．外部環境の影響

4．経営力の重要性

5．スケールアップ

6．持続的発展（小規模事業者）

7．支援機関

8．その他

予兆管理　各種支援策　事業継続力強化計画　リンク先

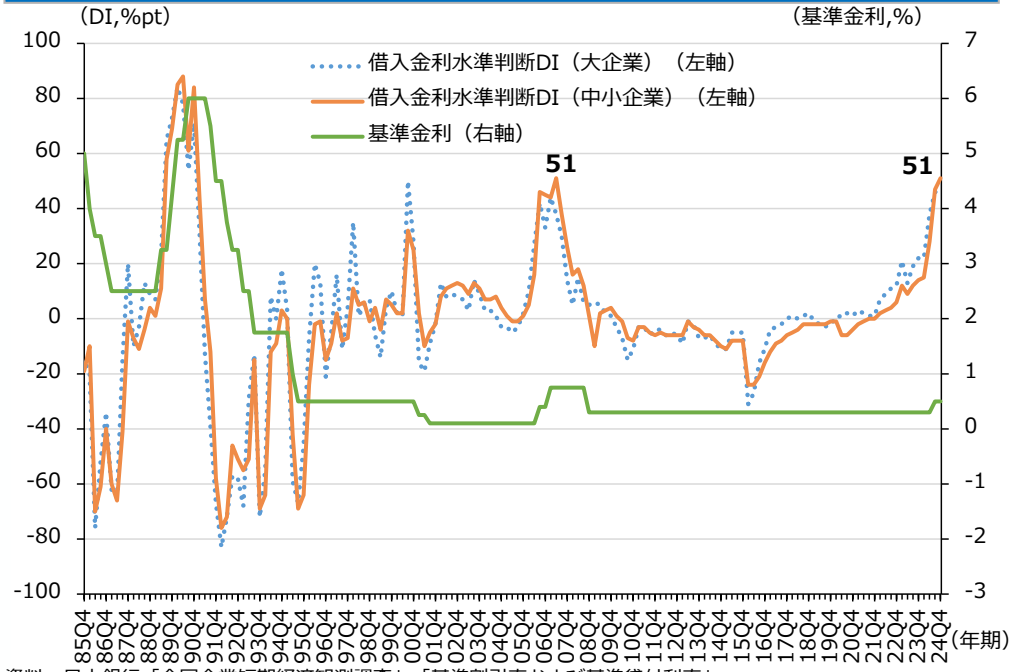
外部環境の影響

【現状分析２－①】約30年ぶりの「金利のある世界」の到来、中小企業の利益下振れ要因に。

① 「金利のある世界」が到来し、金融機関の貸出金利の上昇を受けて、中小企業の借入金利水準判断DIは大幅に上昇。
前回の利上げが行われた2006年、2007年以来の高水準。

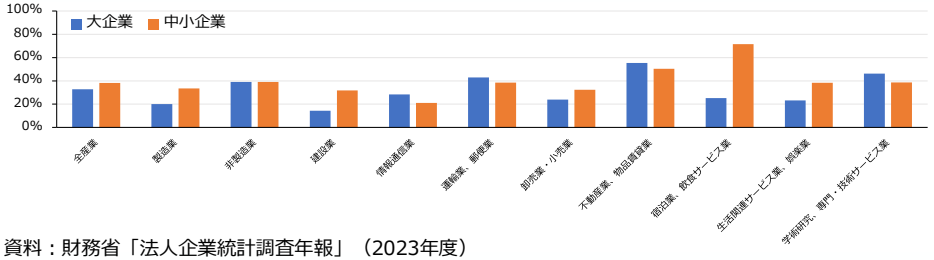
② 中小企業は大企業と比較して借入金依存度が高い傾向。宿泊・飲食業を中心に、貸出金利上昇は大きな利益下押しリスクに。
また、中小企業の有利子資産保有量は少なく、金利上昇がもたらす恩恵を受けにくい構造にある。

図１　借入金利水準判断DI、基準金利の推移



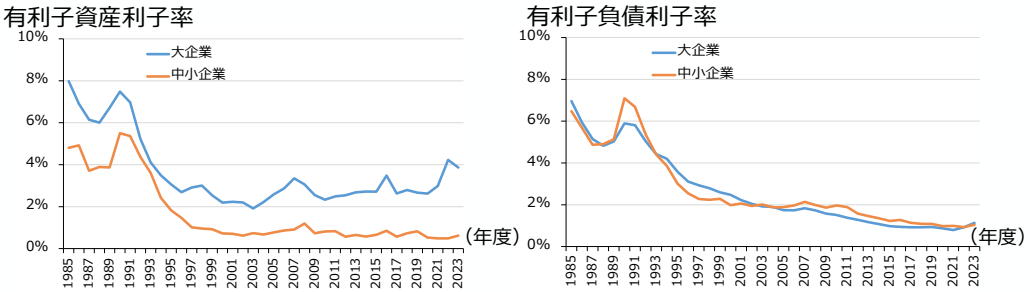
資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」「基準割引率および基準貸付利率」
（注）1.ここでの大企業は資本金10億円以上、中小企業は資本金２千万円以上１億円未満の企業とする。なお、2003年第４四半期以前の調査においては、大企業は常用雇用者数1,000人以上、中小企業は常用雇用者数50～299人の企業とする。2.「借入金利水準判断DI」は、借入金利水準について、「上昇」と答えた企業の割合から「低下」と答えた企業の割合を引いたもの。

図２　借入金依存度（企業規模・業種別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」（2023年度）
（注）1.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金１億円未満の企業とする。
2.金融業・保険業を含まない。3.借入金依存度＝（金融機関借入金＋その他の借入金＋社債）÷負債・純資産合計。

図３　有利子資産利子率・有利子負債利子率



資料：財務省「法人企業統計調査季報」（注）1.金融業・保険業を含まない。2.ここでの大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金１千万円以上１億円未満の企業とする。3.有利子資産利子率＝受取利息等（配当金含む）÷（現金・預金＋公社債＋長期貸付金＋株式）。4.有利子負債利子率＝支払利息等÷（金融機関借入金＋その他の借入金＋社債＋受取手形割引残高（期首・期末平均））。

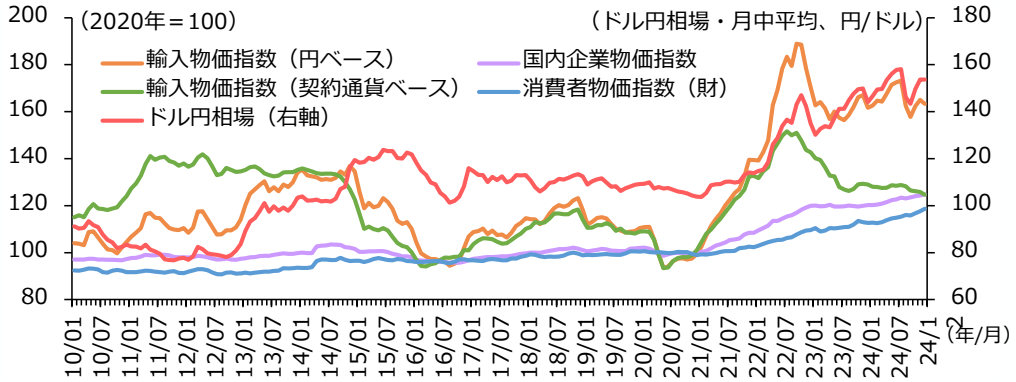
外部環境の影響

【現状分析２－②】円安・輸入物価高は継続。輸出よりも輸入が多い中小企業の負担は大きい。

① 利上げに伴い、今後為替レートが円高方向に動く可能性はあるものの、歴史的な円安・輸入物価高は2024年度も継続。
中小企業では、輸入比率が輸出比率を大きく上回るため、円安による利益下押し効果を受けやすい。

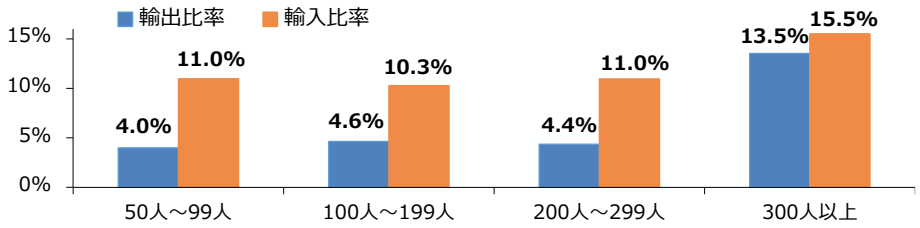
② 過去のデータを参照すると、物価上昇・利上げ局面では、全体の平均として見た中小企業の売上高は拡大する傾向。一定の仮定を置いて推計した場合、物価上昇の中でも、柔軟な価格設定による値上げを実施できれば、賃上げによる人件費増や金利上昇による支払利息増のマイナスの影響を加味しても、中小企業の最終的な経常利益は押し上げられると考えられることから、外部環境が大きく変化する中で、経営者は「経営力」がこれまで以上に問われるといえる。

図１　物価、為替レートの推移



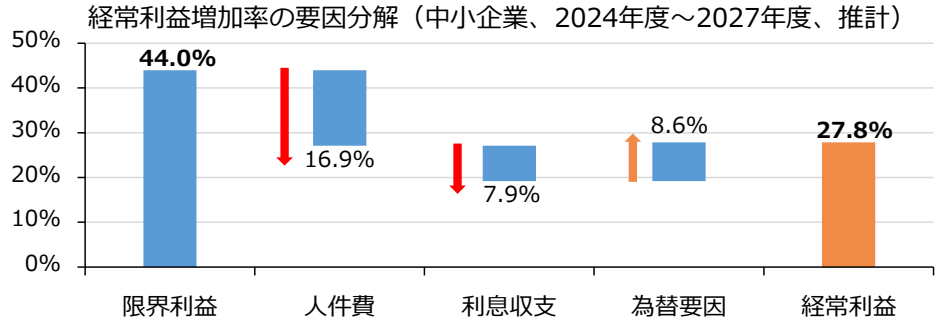
資料：日本銀行「企業物価指数」「外国為替市況」、総務省「消費者物価指数」

図２　輸出入比率（従業者規模別）



資料：経済産業省「企業活動基本調査」
（注）1.2023年調査（2022年度決算実績）により集計。
2.輸出比率＝モノの輸出額÷売上高、輸入比率＝モノの輸入額÷仕入高

図３　外部環境変化がもたらし得る収支への影響



項目	推計における仮定
限界利益	・名目GDP変化率と売上高変化率の関係から推計、限界利益率は一定
人件費	・金利が上昇する局面では、売上拡大等に伴い一定の持続的な賃上げが実現
利息収支	・負債利子率・資産利子率と長期金利の関係性から各利率を推計 ・売上高変化率などから有利子負債・有利子資産残高を推計
為替要因	・ドル円レートと輸出入比率から、差益（差損）を推計
経常利益	限界利益－人件費＋利息収支＋為替要因

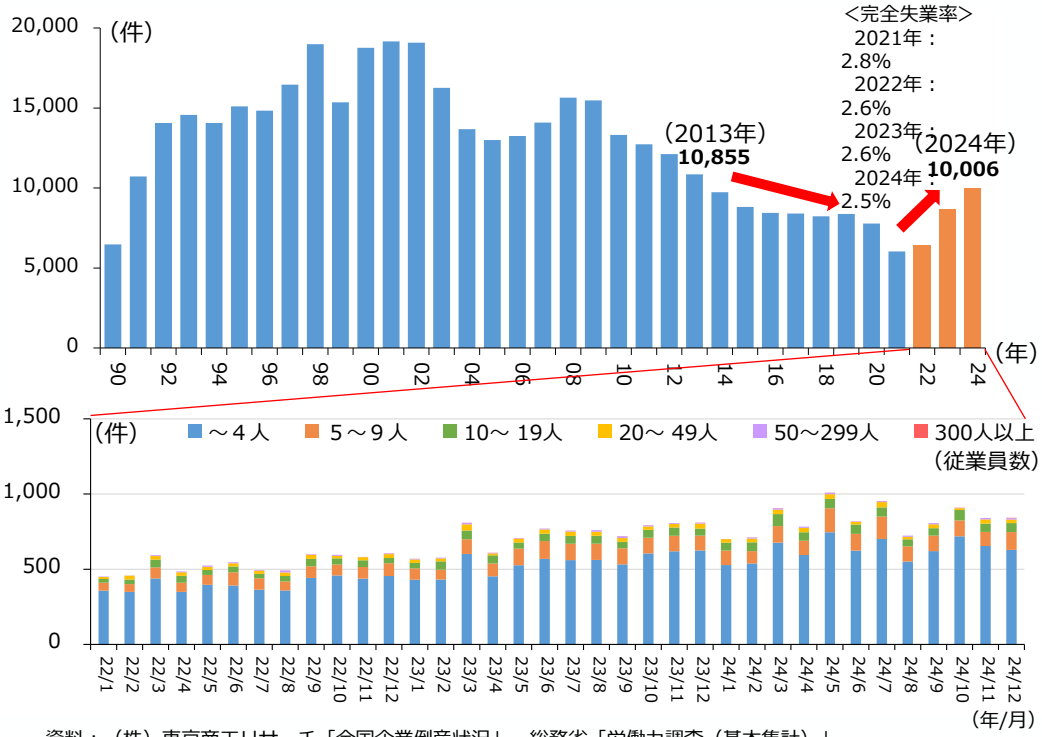
資料：財務省「法人企業統計調査」、経済産業省「企業活動基本調査」、内閣府「国民経済計算」「中長期の経済財政に関する試算」、日本銀行「基準割引率および基準貸付利率」「無担保コールO/N物レート（毎営業日）」「外国為替市況」、服部直樹・有田賢太郎編著「【展望】金利のある世界ーシミュレーションで描く日本経済・金融の未来図」（2024年７月）
（注）1.「（2027年度の推計値－2024年度の推計値）／2024年度の推計値」で各費目の寄与度を算出したもの。本推計は、政策金利が2024年に0.5%、2025年度に1%、2026年度に1.25%、2027年度に1.5%に上昇すると仮定している。同仮定における推計値と、2027年度まで0.5%の政策金利が続いた場合の推計値の差額を累計している。 2.資本金１億円未満の企業について推計したもの。3.推計における仮定の詳細は、服部・有田（2024）、内閣府ほかより中小企業庁作成。本推計値は様々な仮定に基づく推計値であることに留意が必要。

【現状分析３－①】倒産件数は増加傾向。人件費や物価をはじめとしたコスト高騰が原因の倒産が増加。

① 2010年代以降、倒産件数は減少傾向にあったが、コロナ禍以降再び増加に転じ、2024年の倒産件数は10,006件。
なお、倒産件数は2022年に増加に転じた一方で、完全失業率は足下でも横ばい傾向が続いている。

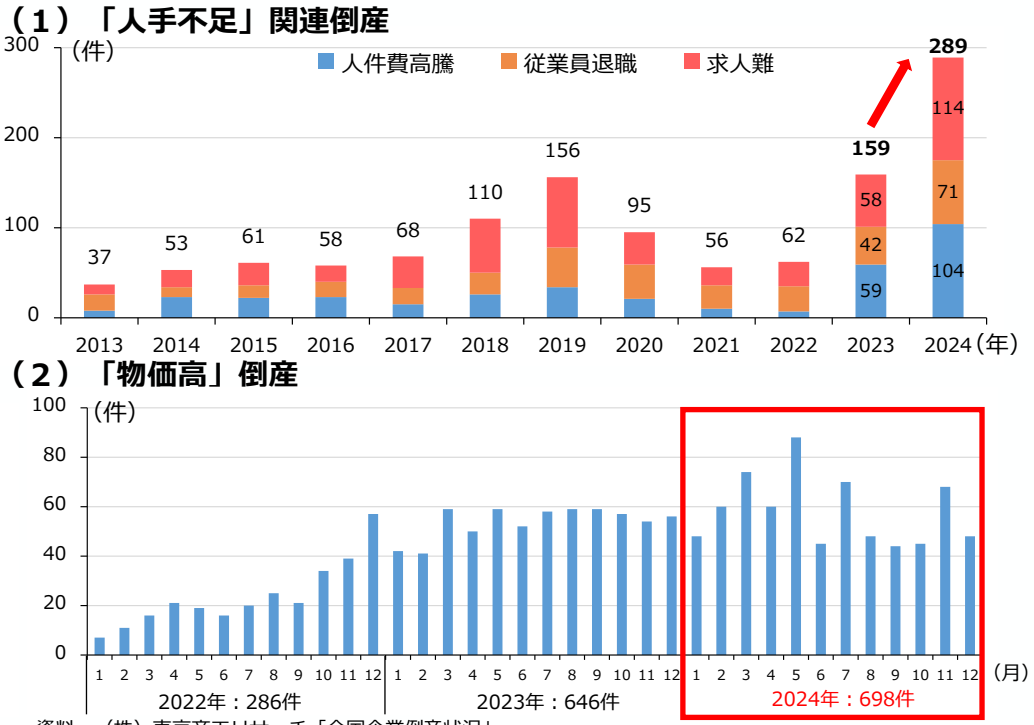
② 要因別に見ると、人手不足によるものや、人件費・物価の高騰を要因とした倒産の件数も増加している。

図１　倒産件数の推移



資料：（株）東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」、総務省「労働力調査（基本集計）」
（注）1.ここでの「倒産」とは、企業が債務の支払不能に陥ることや、経済活動を続けることが困難になった状態となること。また、私的倒産（銀行取引停止処分、内整理）も倒産に含まれる。
2.負債総額1,000万円以上の倒産が集計対象。

図２　要因別の倒産件数



資料：（株）東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」
（注）1.ここでの「倒産」とは、企業が債務の支払不能に陥ることや、経済活動を続けることが困難になった状態となること。また、私的倒産（銀行取引停止処分、内整理）も倒産に含まれる。2.負債総額1,000万円以上の倒産が集計対象。3.ここでの「『物価高』倒産」とは、①仕入コストや資源・原材料価格の上昇、②価格上昇分を価格転嫁できなかった、等による倒産を指す。

【現状分析３－②】休廃業・解散件数も同様に増加。黒字にもかかわらず休廃業する企業が約半分を占める。

① 休廃業・解散件数についても、2010年代後半以降減少傾向にあったものの、2023年に増加傾向に転じた。休廃業・解散した企業を損益別に分類すると、黒字にもかかわらず休廃業・解散した企業の割合は、2024年は51.1%と過半数を占める。

② 休廃業・解散企業の経営者の年齢は、70代・80代以上の割合が増加傾向。平均年齢・ピーク年齢も上昇傾向で推移。

図１　休廃業・解散件数、損益別構成比の推移

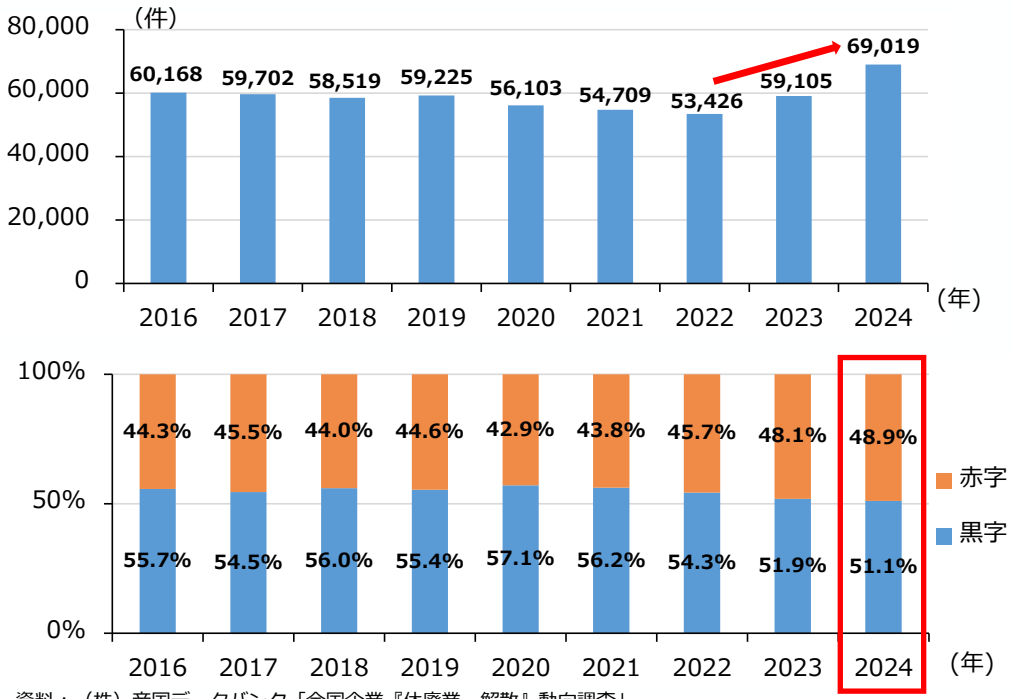
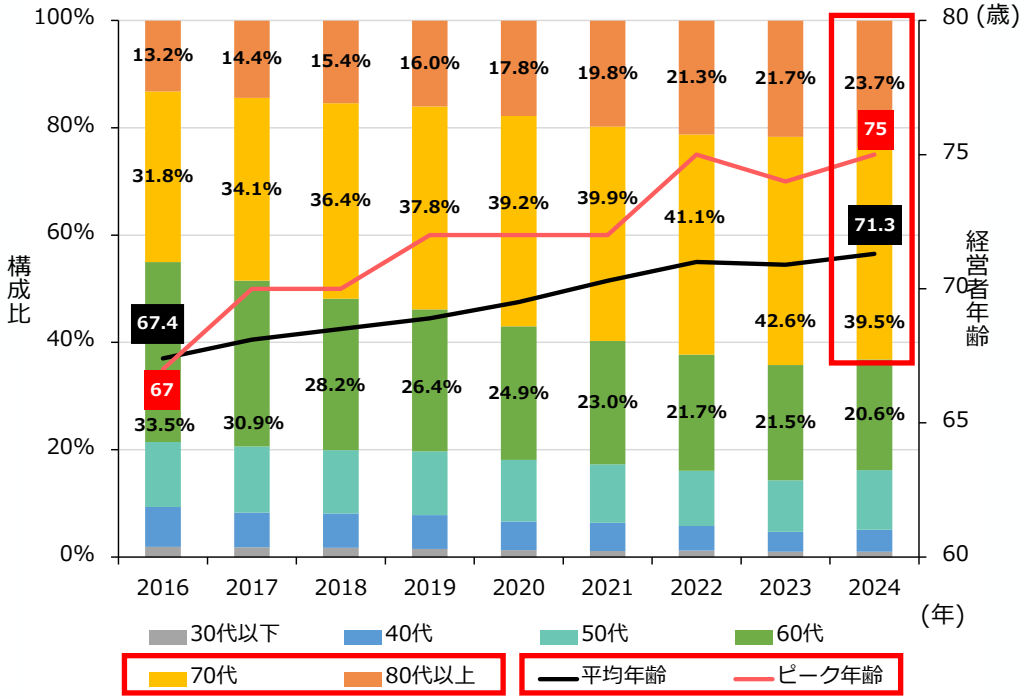


図２　休廃業・解散企業の経営者年齢の推移



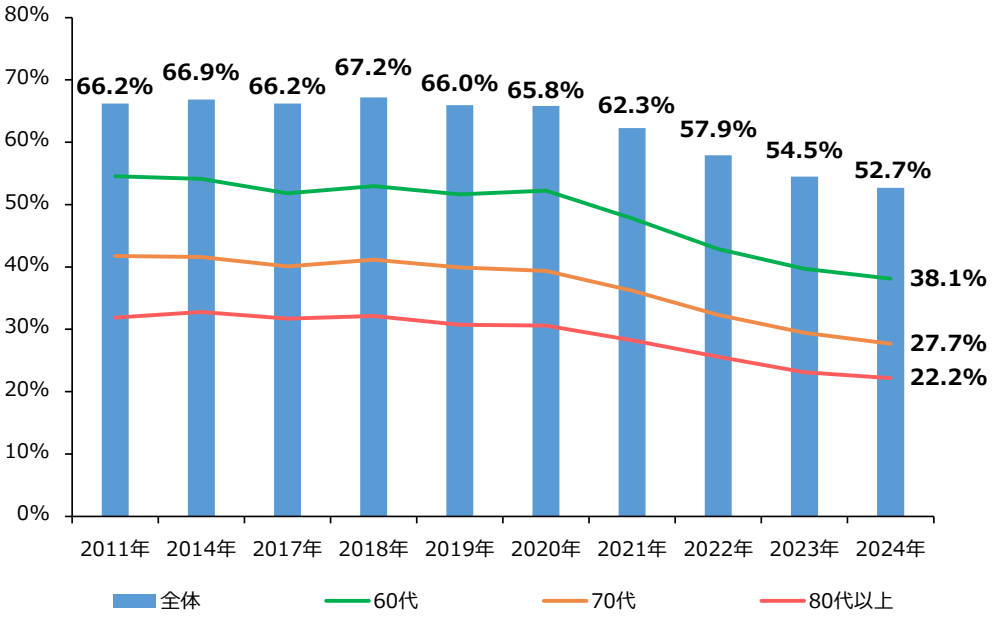
資料：（株）帝国データバンク「全国企業『休廃業・解散』動向調査」
（注）1.（株）帝国データバンクが調査・保有する企業データベースのほか、各種法人データベースを基に集計したもの。休廃業・解散とは、倒産（法的整理）によるものを除き、特段の手続きを取らずに企業活動が停止した状態を確認（休廃業）、若しくは商業登記等で解散（ただし「みなし解散」を除く）を確認できたものを指す。2. 調査時点での休廃業・解散状態を確認したもので、将来的な企業活動の再開を否定するものではない。また、休廃業・解散後に法的整理へ移行した場合は、倒産件数として再集計する場合もある。 3.（図１）「黒字」及び「赤字」の判定は休廃業・解散直前の当期純利益に基づく。4.（図２）各集計年のうち、代表者の年齢が判明した企業を対象に集計している。5.（図２）ここでいう「ピーク年齢」とは、各年の休廃業・解散企業における経営者年齢のうち、最も多かった経営者の年齢を指す。

【現状分析３ー③】全体的に後継者不在率は減少傾向も、中小企業経営者の年齢は高い水準で推移。

① 中小企業の後継者不在率は減少傾向にあり、経営者の年齢が60歳以上である企業においても、後継者不足の解消が進む。

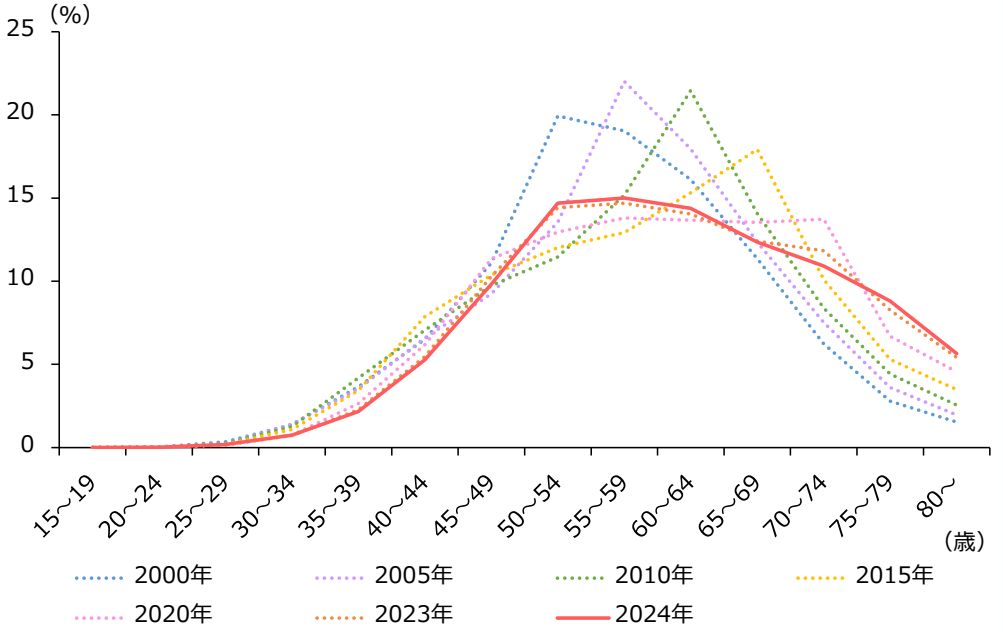
② 一方で、中小企業の経営者年齢は、平準化が進むものの依然高い水準。60歳以上の経営者が、全体の過半数を占める。

図１　後継者不在率の推移（中小企業）



資料：（株）帝国データバンク「企業概要ファイル」、「信用調査報告書」再編加工
（注）１.ここでの「中小企業」とは、中小企業基本法に定める「中小企業者」のことを指す。なお、企業規模は企業概要ファイルの情報に基づき分類している。
２.「全体」については、経営者年齢の情報がない企業も含んだ中小企業数に対する割合を示している。

図２　経営者年齢の分布（中小企業）



資料：（株）帝国データバンク「企業概要ファイル」再編加工
（注）1. ここでの「中小企業」とは、中小企業基本法に定める「中小企業者」のことを指す。なお、企業規模は企業概要ファイルの情報に基づき分類している。
2.経営者年齢の分布は、経営者年齢が判明した中小企業を対象に集計している。
3. データ制約上、「2000年」については、2001年１月時点の企業概要ファイルを使用し、ほかの系列については毎年12月更新時点の企業概要ファイルを使用している。

目　次

1．骨太方針2025（抜粋）

2．中小企業の業況

3．外部環境の影響

4．経営力の重要性

5．スケールアップ

6．持続的発展（小規模事業者）

7．支援機関

8．その他

予兆管理　各種支援策　事業継続力強化計画　リンク先

中小企業白書・小規模企業白書のメッセージ

中小企業等への期待と課題

中小企業・小規模事業者に求められる役割

① 高い賃上げ水準を維持できるか、デフレ脱却に向けた正念場
雇用の７割を占める中小企業の「**成長・発展**」に一層期待
- **スケールアップ**で賃金・域内取引を拡大し、地域経済に貢献
  ⇨ 売上100億超企業は賃上げ実施率・域内取引額共に高水準
- **迅速な意思決定・組織柔軟性**をいかした独自の付加価値創出

② **地域のコミュニティ・経済・文化・課題解決の担い手**
- 地域経済基盤の維持、地域ニーズの変化への細やかな対応
  ⇨ローカル・ゼブラ企業が創出・育成されるエコシステム構築

＋

乗り越えるべき課題

① **生産・投資コスト増**に向けた対応
- 30年ぶりの「**金利のある世界**」の到来、**円安・物価高**の継続
  ⇨ 中小企業は**高借入金依存度・低輸出比率**等の傾向

② **人手不足**への対応＝DX等による**業務効率化・魅力的な環境作り**
- コロナ禍以降人手不足感が強まり、特に現業職の不足が深刻

③ **労働生産性の向上**、高水準の**価格転嫁**・マークアップ率の実現
コストカット戦略は限界。**積極的な投資**と**付加価値向上**を重視した経営への転換に向けて積極的に取り組むことが必要

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。自社の現状を把握して適切な対策を打つ力が必要

重要となる取組例

「成長・発展」と課題解決両方の実現のため、大前提として経営者の「経営力」の向上が重要

共通

① 個人特性面：異業種・広域**ネットワークで他の経営者と交流**し、**学び直し**に取り組む**経営者の成長意欲の高さ**は業績向上に寄与
② 戦略策定面：**経営計画策定・実行**、**差別化**や市場環境を意識した**適切な価格設定**を行う**戦略的経営**は業績向上や賃上げ・投資を促進
③ 組織人材面：**経営理念、業績・経営情報の共有**を重視する**オープンな経営**は業績向上に寄与。**賃上げ**、**社内コミュニケーション円滑化**、**働き方・職場環境改善**など、**従業員を大切にする人材経営**は従業員の確保・維持に貢献

中小企業

「成長・スケールアップ」に向けた経営力の向上

① 売上高規模ごとに存在する「**成長の壁**」の打破
- 成長を加速させる段階では、経営者にないスキルを持つ**補完型人材**確保、**職権分散**による**一人経営体制の克服**が必要
- 売上高100億円以上では、事業拡大・多角化する組織を経営者と共に支える**経営人材**や**DX人材**の確保・育成が必要

② **M&A・イノベーション・海外展開**は成長への戦略的手段
- 経営者主導のPMIで信頼関係を構築し、シナジー効果獲得

小規模事業者

「持続的発展」に向けた経営力の向上

① **差別化**と**経営の振り返り**による**独自の強み・付加価値**の創出
- 「尖った」商品により顧客を獲得することが重要
  希少性を確保する企業は、売上げ・人材確保にも好影響
- 経営計画策定を通じて経営者のリテラシーを高め、経営振り返りと改善のサイクルを通じた「**経営の自走化**」を目指す

② **地域の社会課題解決事業**を担うビジネスの推進
- 営利事業として取り組んでいる企業は、業績にも好影響

関係機関との連携

適切な支援

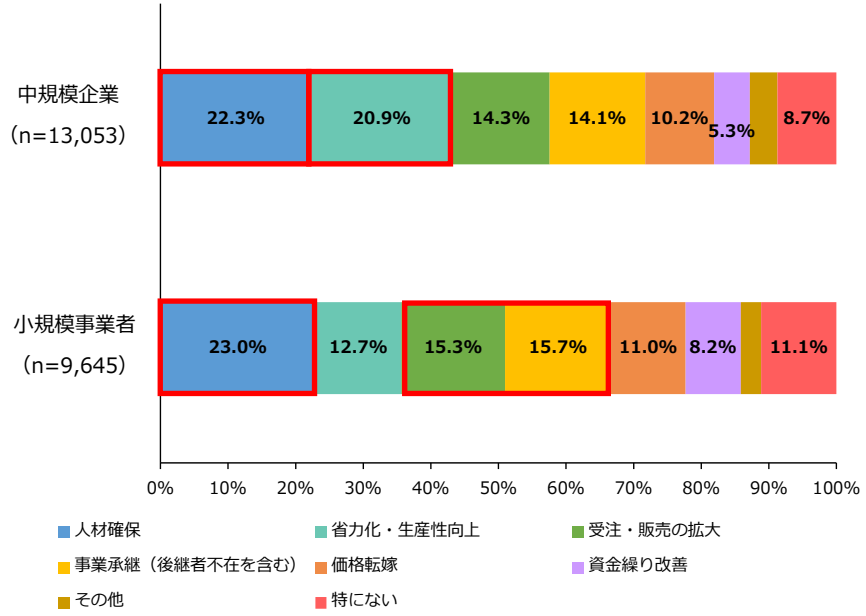
- 支援機関の過半数で経営指導員が不足。ノウハウ向上、広域的な支援体制の構築による**経営指導員不足の解消**と支援力の**強化・多角化**
- 連携強化に向けては、**連携の段取り・仕組み**の整備、**他機関の特徴や強みの理解**を深めるための情報共有の促進が重要

【重要な取組１－①】変化の中で成長・発展を実現するには、これまで以上に経営者の「経営力」が問われる。

① こうした状況を踏まえれば、従来のやり方では現状維持も困難であり、経営者はこれまで以上に「経営力」が問われる。
自社内外の状況を正確に見極め、適切な行動を起こしていくことが重要。中小企業が足下で最も重要と考える経営課題は「人材確保」だが、特に中規模企業では「省力化・生産性向上」、小規模事業者では「受注・販売の拡大」、「事業承継」が比較的高い傾向にあり、これらの課題にしっかりと取り組んでいくことが重要。

② 外部環境が激変する中、足下の課題への対応に加え、長期的な視野で投資や人材確保に向けた戦略を検討し、不断に見直していくことは重要。実際、長期を見据えた経営計画を策定・実行している企業ほど、付加価値額が大きく増加している傾向。

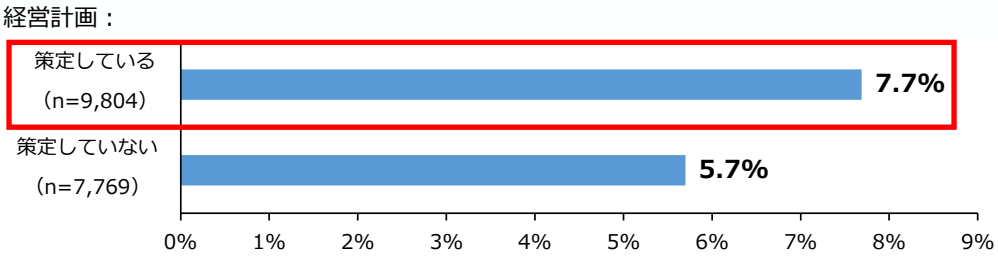
図１　中小企業の経営課題（企業規模別）



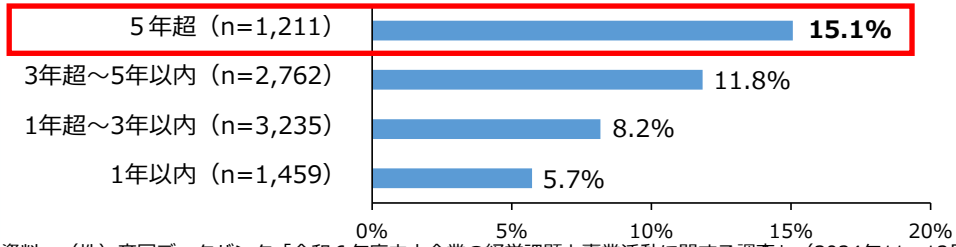
資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）「直面している経営課題のうち、まだ取り組んでいないが、これから着手する必要があるもの」で最も重要なものについて聞いたもの。

図２　経営計画の策定と業績との関連性

（１）売上高の増加率（中央値、経営計画の策定有無別）



（２）付加価値額の増加率（中央値、経営計画で見据えている年数別）



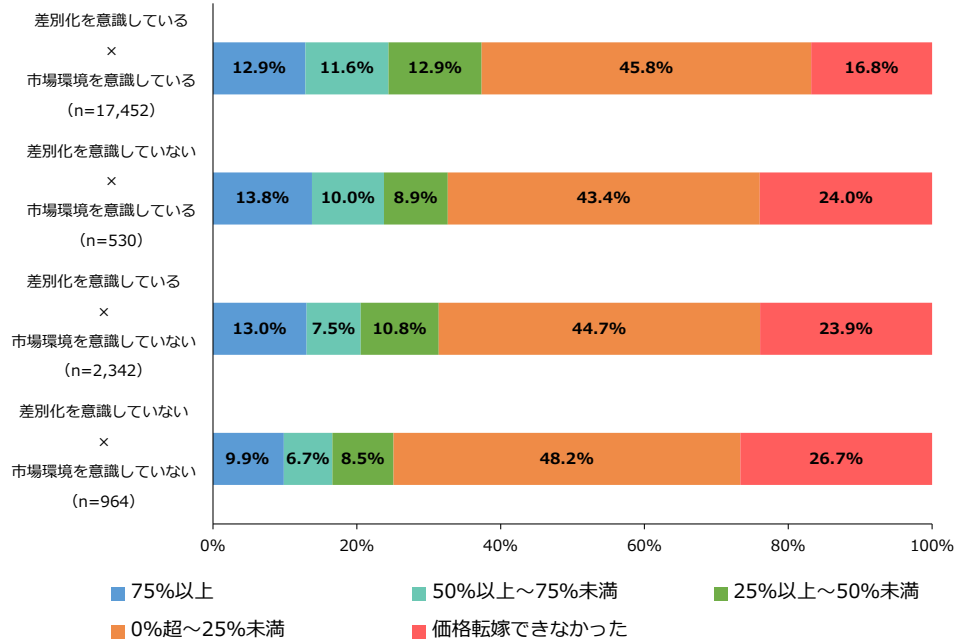
資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、また、それらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指す。2.（１）売上高の増加率は2023年と2018年を比較したもの。
3.（２）経営計画を「策定している」と回答した事業者に対し、策定している経営計画は「最長で何年先を見据えたものか」を聞いたもの。4.（２）付加価値額の増加率は、2023年と2018年を比較したもの。

【重要な取組１－②】適切な価格設定は収益向上・設備投資・賃上げの好循環につながる。

① 自社の製品・商品・サービスの差別化や、市場環境を意識した経営を実施している事業者ほど価格転嫁が進んでおり、こうした経営が自社の競争力の強化につながり、価格転嫁の実現度合いに影響している可能性がある。

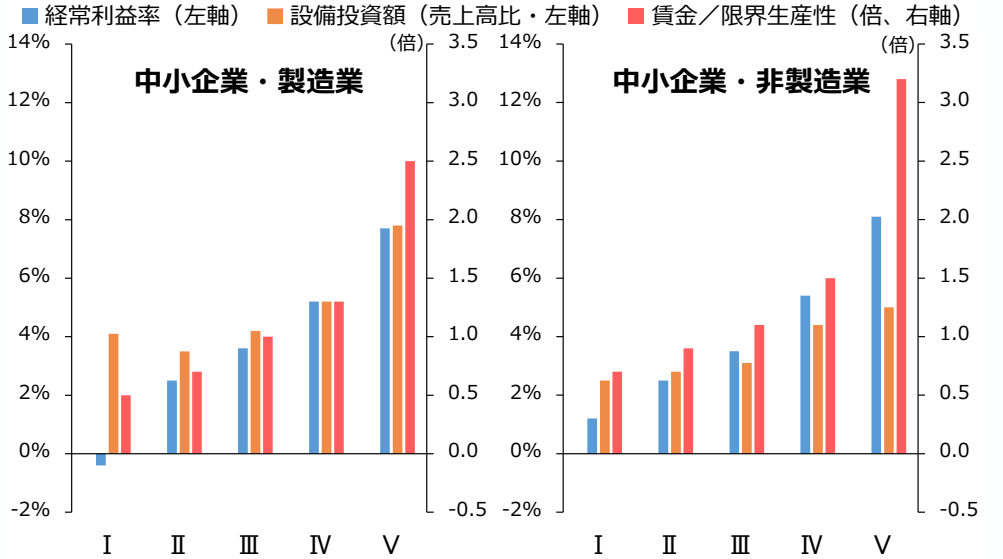
② 差別化や市場環境を意識した価格設定や、生産プロセスの改善による費用低減に取り組む企業（マークアップ率が高い企業）ほど、経常利益率・設備投資額・賃金水準が高い傾向にあり、適切な価格設定による好循環を実現できているといえる。

図１　販売価格の転嫁状況（差別化・市場環境への意識状況別）



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）ここでの販売価格の転嫁とは、過去１年間における製品・商品・サービスの生産や製造、あるいは提供等にかかる費用全体の変動分について、どの程度販売価格に転嫁できたか聞いたもの。販売価格の転嫁について「転嫁不要」、「分からない」と回答した事業者を除く。

図２　マークアップ率と経常利益率、設備投資額、賃金水準の関係性（中小企業、業種別）



資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工、中小企業庁「中小企業実態基本調査」再編加工、
財務省「法人企業統計調査年報」再編加工、内閣府「国民経済計算」
（注）1. 経済産業省ほかの個票データを用いて、一定の仮定を置いて生産関数を推計し、マークアップ率を算出。業種（中分類）ごとに上位20%の企業をグループⅤとして、グループⅠ～Ⅴの五分位階級を作成。
2.マークアップ率＝販売価格÷名目限界費用。製品１単位の追加生産時の投入コストに対する販売価格の比を表す。
3.経常利益率・設備投資額（売上高比）・賃金／限界生産性は、いずれも分位階級ごとの売上高加重平均値。
4.ここでの賃金水準は、労働力の１単位追加により増加する生産物収入（限界生産性）に対する、労働力１単位に支払う賃金の比率を指す。この水準が高いほど、企業の収益を従業員へ還元する度合いが高いことを表す。

パートナーシップ構築宣言

- 事業者が、サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、「発注者」側の立場から、「代表権のある者の名前」で宣言するものです。
- 主に（１）サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携、（２）下請企業との望ましい取引慣行（振興基準※）の遵守　の２点を宣言し、特設ポータルサイトで公表します。
- 宣言公表企業は国等の一部補助金について加点措置が受けられる等、優遇措置が受けられます。
- 宣言文にはひな形が用意されていますが、任意記載欄も設けられています。独自の取組も盛り込んでぜひ宣言を行いましょう。

※振興基準は、下請中小企業の振興を図るため、下請事業者及び親事業者のよるべき一般的な基準として下請中小企業振興法第3条第1項の規定に基づき、定められたものです。

大企業・中小企業に関わらず
サプライチェーン全体での連携

原材料費やエネルギーコストを適正に転嫁
適正価格での取引実現

支払いは可能な限り現金で！
下請代金の支払条件改善

パートナーシップ構築宣言ポータルサイト

価格交渉促進月間（2025年3月）フォローアップ調査結果

・原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境整備のため、2021年9月より毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定。2025年3月で8回目。

・成果を確認するため、各「月間」の終了後、価格交渉、価格転嫁の実施状況について、中小企業に対して「①アンケート調査、②下請Gメンによるヒアリング」を実施。必要に応じて大臣名での指導・助言等に繋げていく。

①アンケート調査

○調査の内容
　中小企業等に、2024年10月～2025年3月末までの期間における、発注企業（最大3社分）との間の価格交渉・転嫁の状況を問うアンケート票を送付。調査表の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○配布先の企業数　30万社

○調査期間　2025年4月21日～5月30日

○回答企業数　65,725社（回答から抽出される発注企業数は延べ76,894社）
※回答企業のうち、取引先がグループ企業のみなどの理由により、回答対象外の企業は14,778社
※参考：2024年9月調査：51,282社（延べ54,430社）
2024年3月調査：46,461社（延べ67,390社）

○回収率　21.9%（※回答企業数／配布先企業数）
※参考：2024年9月調査：17.1%、2024年3月調査：15.5%

②下請Gメンによるヒアリング調査

○調査の内容
　発注企業との間における価格交渉の内容や転嫁状況等について、全国の中小企業から広くヒアリングを実施。

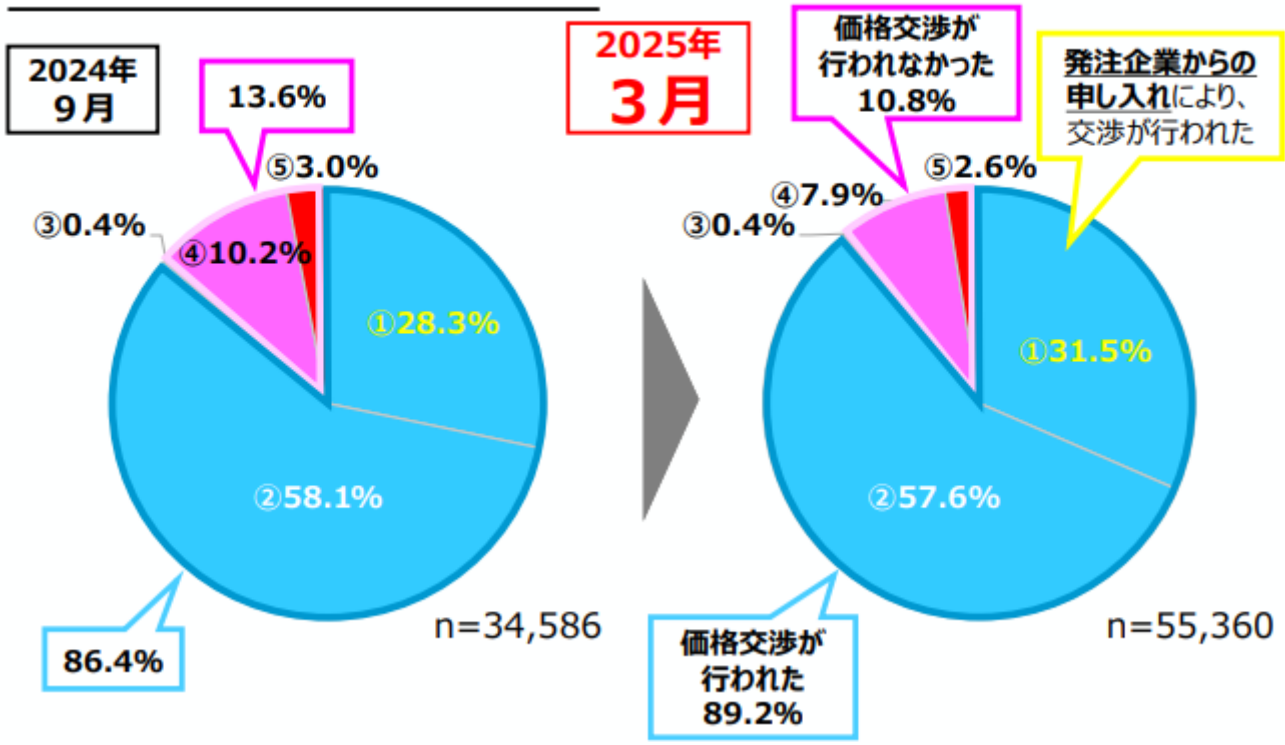
価格交渉の状況

※「価格交渉は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- 「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合（①）は、前回から約３ポイント増の31.5%。
- 「価格交渉が行われた」割合（①②）も前回から約３ポイント増の89.2%。
- 「価格交渉が行われなかった」割合（③④⑤）は減少（前回13.6%→10.8%）

➢ 発注企業からの申し入れは、さらに浸透しつつあるものの、引き続き、受注企業の意に反して交渉が行われなかった者が約１割。引き続き、協議に応じない一方的な価格決定の禁止を盛り込んだ「中小受託取引適正化法」の周知を含め、価格交渉・転嫁への更なる機運醸成が必要。

直近６か月間における価格交渉の状況



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

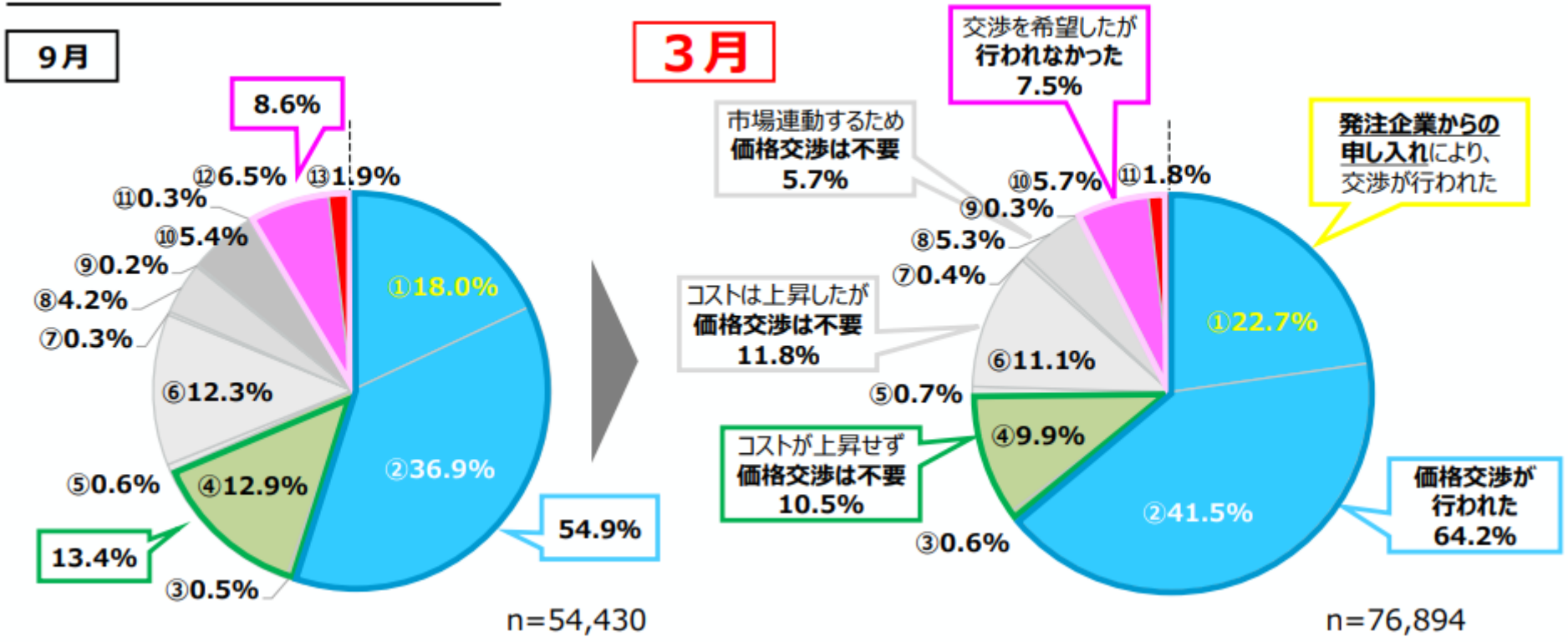
（参考）「価格交渉不要」の回答を含めた場合の回答分布

・「発注側企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、２割超（前回18.0%→22.7%）。

・発注企業との価格交渉が行われた割合は、６割超（前回54.9%→64.2%）。

・一方で、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は減少（前回8.6%→7.5%）

直近６か月間における価格交渉の状況



※①～⑬の凡例（アンケート回答項目）は次ページ参照。

※①～⑪の凡例（アンケート回答項目）は次ページ参照。

（参考）価格交渉【アンケート回答項目と回答分布】

直近６か月間における価格交渉の状況

９月　n= 54,430

①	**発注企業から、交渉の申し入れ**があり、**価格交渉が行われた。**	18.0%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、**価格交渉が行われた。**	36.9%
③	コストが上昇せず、**価格交渉は不要と判断**し、発注企業からの**申し入れを辞退**した。	0.5%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、**価格交渉は不要と判断**し、**交渉を申し出なかった。**	12.9%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は**不要と判断**し、発注企業からの**申し入れを辞退**した。	0.6%
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**	12.3%
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの**申し入れを辞退した。**	0.3%
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**	4.2%
⑨	**入札方式**により価格を決定しているため、価格交渉は**不要と判断**し、発注企業からの**申し入れを辞退**した。	0.2%
⑩	**入札方式**により価格を決定しているため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**	5.4%
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、**発注減少や取引停止を恐れ**、発注企業からの**申し入れを辞退**した。	0.3%
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、**発注減少や取引停止を恐れ**、**交渉を申し出なかった。**	6.5%
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、**受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。**	1.9%

３月　n=76,894

①	**発注企業から、交渉の申し入れ**があり、**価格交渉が行われた。**	22.7%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、**価格交渉が行われた。**	41.5%
③	コストが上昇せず、**価格交渉は不要と判断**し、発注企業からの**申し入れを辞退**した。	0.6%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、**価格交渉は不要と判断**し、**交渉を申し出なかった。**	9.9%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は**不要と判断**し、発注企業からの**申し入れを辞退**した。	0.7%
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**	11.1%
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの**申し入れを辞退した。**	0.4%
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**	5.3%
－	－	－
－	－	－
⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、**発注減少や取引停止を恐れ**、発注企業からの**申し入れを辞退**した。	0.3%
⑩	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、**発注減少や取引停止を恐れ**、**交渉を申し出なかった。**	5.7%
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、**受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。**	1.8%

労務費に係る価格交渉の状況

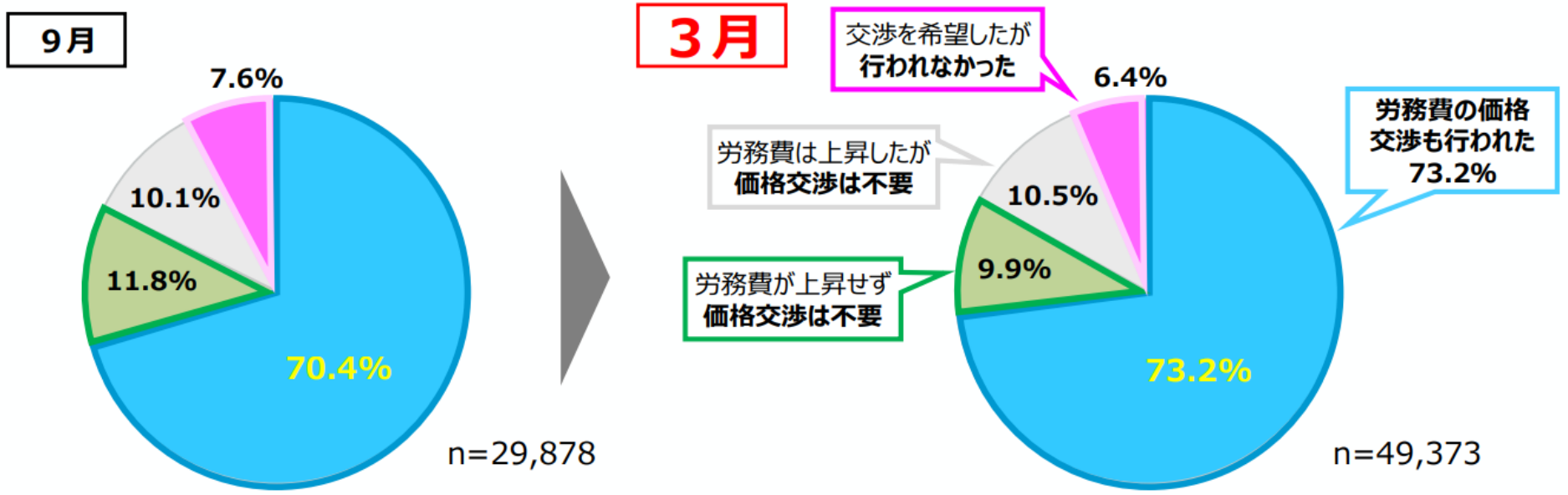
※2023年11月に、「労務費指針（労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針）」が策定・公表されたことを踏まえ、今回の調査においても、「労務費について価格交渉ができたか」を調査。

・価格交渉が行われた企業（64.2%）のうち７割超において、労務費についても交渉を実施（前回70.4%→73.2%）。

・一方で、「労務費が上昇し、価格交渉を希望したが出来なかった」企業は依然として存在（前回7.6%→6.4%）。

➢ 引き続き、公正取引委員会等と連携し、「労務費指針」を周知・徹底していく。

労務費の交渉状況



アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

▲労務費については自助努力で解決すべき部分であるとして、交渉の協議を拒否された。

▲労務費の価格交渉に際して、値上げの根拠・証拠資料の提示要求があり、非常に時間がかかった。

下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律

背景・概要

● 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、発注者・受注者の対等な関係に基づき、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。
● このため、協議を適切に行わない代金額の決定の禁止、手形による代金の支払等の禁止、規制及び振興の対象となる取引への運送委託の追加等の措置を講ずるとともに、多段階の取引当事者が連携した取組等を支援し、価格転嫁・取引適正化を徹底していく。

1．規制の見直し（下請代金支払遅延等防止法）

【規制内容の追加】

（1）協議を適切に行わない代金額の決定の禁止【価格据え置き取引への対応】
●対象取引において、代金に関する協議に応じないことや、協議において必要な説明又は情報の提供をしないことによる、一方的な代金の額の決定を禁止。

（2）手形払等の禁止
●対象取引において、手形払を禁止。また、支払期日までに代金相当額を得ることが困難な支払手段も併せて禁止。
※手形払の禁止に伴い、割引困難な手形に係る規制を廃止。

【規制対象の追加】

（3）運送委託の対象取引への追加【物流問題への対応】
●対象取引に、製造、販売等の目的物の引渡しに必要な運送の委託を追加。

（4）従業員基準の追加【適用基準の追加】
●従業員数300人（役務提供委託等は100人）の区分を新設し、規制及び保護の対象を拡充。

【執行の強化等】

（5）面的執行の強化
●関係行政機関による指導及び助言に係る規定、相互情報提供に係る規定等を新設。

※その他
●製造委託の対象物品として、木型その他専ら物品の製造に用いる物品を追加。
●書面等の交付義務において、承諾の有無にかかわらず、電磁的方法による提供を認容。
●遅延利息の対象に、代金を減じた場合を追加。
●既に違反行為が行われていない場合等の勧告に係る規定を整備。

2．振興の充実（下請中小企業振興法）

（1）多段階の事業者が連携した取組への支援
●多段階の取引からなるサプライチェーンにおいて、二以上の取引段階にある事業者が作成する振興事業計画に対し、承認・支援できる旨を追加。

（2）適用対象の追加
●①製造、販売等の目的物の引渡しに必要な運送の委託を対象取引に追加
②法人同士においても従業員数の大小関係がある場合を対象に追加。

（3）地方公共団体との連携強化
●国及び地方公共団体が連携し、全国各地の事業者の振興に向けた取組を講じる旨の責務と、関係者が情報交換など密接な連携に努める旨を規定。

（4）主務大臣による執行強化
●主務大臣による指導・助言をしたものの状況が改善されない事業者に対して、より具体的措置を示して改善を促すことができる旨を追加。

3．「下請」等の用語の見直し（下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法等）

●用語について、「下請事業者」を「中小受託事業者」、「親事業者」を「委託事業者」等に改める。
●題名について、「下請代金支払遅延等防止法」を「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」に、「下請中小企業振興法」を「受託中小企業振興法」に改める。

施行期日　令和８年１月１日（ただし、一部の規定は本法律の公布の日から施行。）

下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律

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」の実現に向け、「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」が令和8年1月1日に施行されます。

下請代金支払遅延等防止法	下請中小企業振興法
【共通】**用語の見直し**：「下請事業者」→「中小企業受託事業者」、「親事業者」→「委託事業者」　等	
法律名変更	**法律名変更**
製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律	**受託中小企業振興法**
内容変更	**内容変更**
①協議を適切に行わない代金額の決定の禁止	①多段階の事業者が連携した取組への支援
②手形払等の禁止	②適用対象の追加
③運送委託の対象取引への追加	③地方公共団体との連携強化
④従業員基準の追加	④主務大臣による執行強化
⑤面的執行の強化	

目　次

1．骨太方針2025（抜粋）

2．中小企業の業況

3．外部環境の影響

4．経営力の重要性

5．スケールアップ

6．持続的発展（小規模事業者）

7．支援機関

8．その他

予兆管理　各種支援策　事業継続力強化計画　リンク先

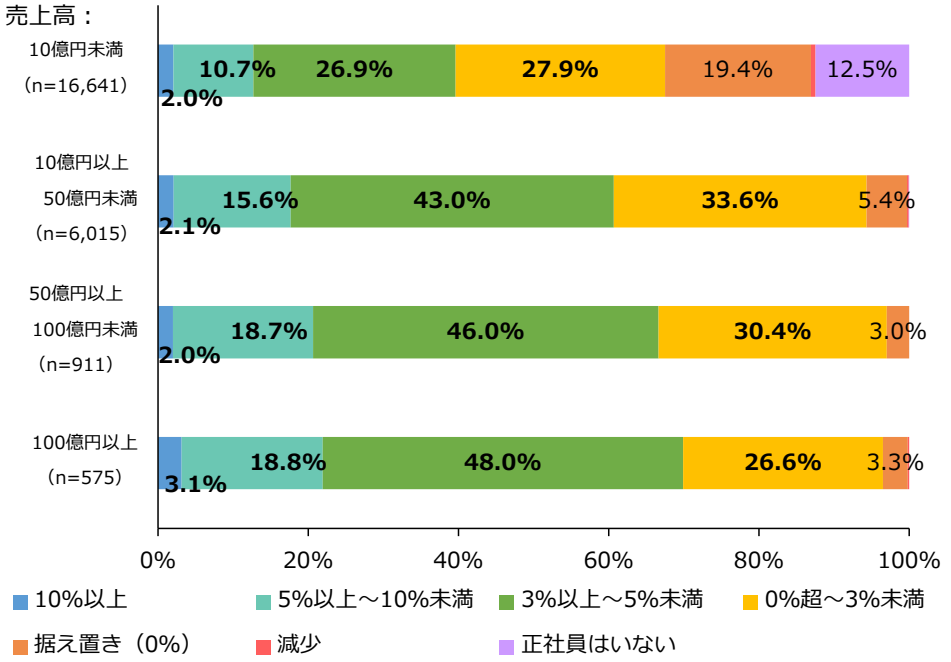
【重要な取組２－①】中小企業の成長は、賃上げや地域経済の維持にも大きな影響をもたらす。

スケールアップ

① 中小企業では、売上高規模が大きいほど賃上げの実施割合や上昇幅が大きく、域内仕入高も高い傾向にある。こうした企業は、輸出等により域外需要を獲得し、域内調達により地域に新たな需要を生み出すことから、スケールアップは重要。

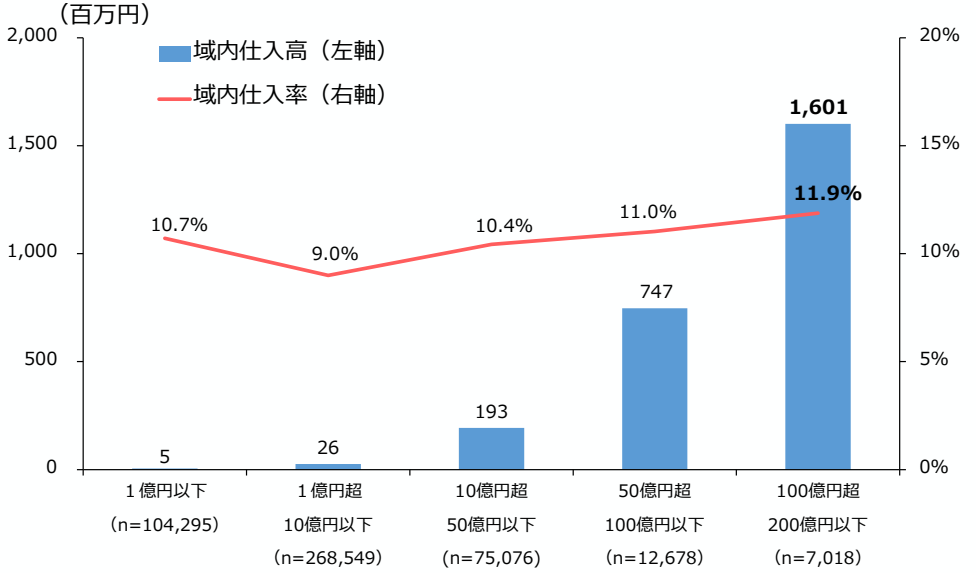
② 中小企業が、中堅企業クラスに匹敵する売上高100億円規模の「100億企業」を目指して成長していくことで、経済環境が激変する中でも、持続的な賃上げを実施し、地域経済を支えるとともに、日本経済全体の成長に寄与することが期待される。

図１　賃上げの実施状況（売上高規模別）



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.2024年における正社員（経営者、役員、パート・アルバイト、派遣・下請従業員等を含まない）一人当たりの平均賃金について聞いたもの。2.売上高規模は、回答時点（今期見通し）のもの。

図２　域内仕入高・域内仕入率（売上高規模別）



資料：（株）帝国データバンク「企業概要ファイル」、「取引シェア推計データ」再編加工
（注）1.「域内仕入高」は本社が所在する都道府県内からの仕入高（中央値）。「域内仕入率」は売上高に占める「域内仕入高」の割合（中央値）。
2.（株）帝国データバンクが調査・保有する企業データベースに企業情報が収録されている企業のうち、2023年の売上高及び域内仕入高の両方が確認できる企業について集計している。「域内仕入高」について、企業の取引関係は（株）帝国データバンクが過去３年以内に調査を行い把握できたものに限り集計している。
3.会社法上の「会社」に該当する企業（株式会社・合資会社・合名会社・合同会社のほか、有限会社を含む。）に限定して集計している。

【重要な取組２－②】企業規模拡大に向けて重視する戦略は、売上高規模ごとに異なる。

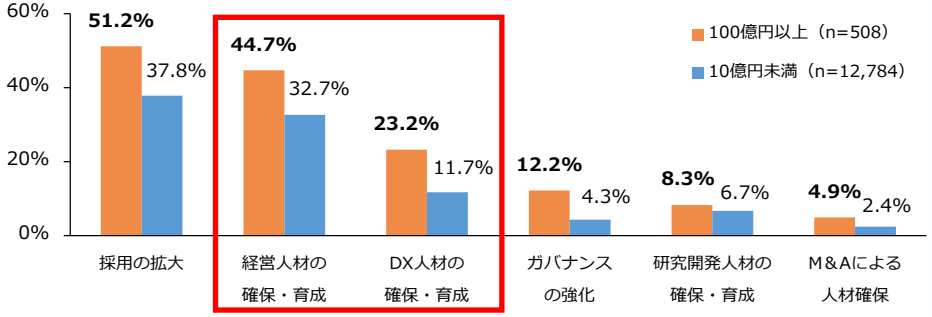
スケールアップ

① 売上高10億円未満と100億円以上の事業者で規模拡大に向けて重視する戦略を比較すると、組織・人材戦略として、 100億円以上では、事業拡大の中で、経営者と同じ目線で判断できる経営人材と、DXによる業務変革を主導できる人材の重要性が高いと考えられる。10億円未満では、経営者にないスキルを補完する専門人材の確保と、経営者に集中しがちな職務権限の委譲が必要で、 経営者一人の経営体制の限界の克服が課題。

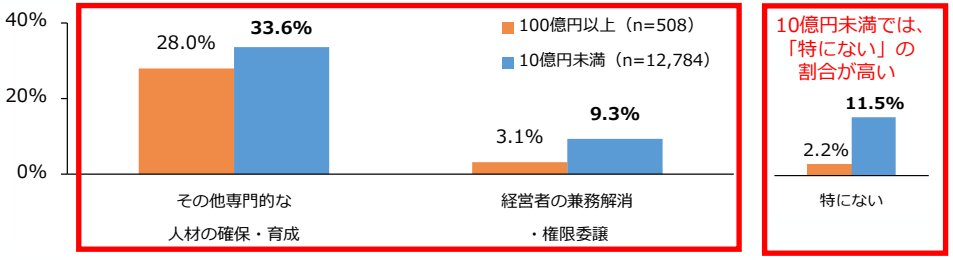
② 投資戦略として、「設備・拠点の新設」 「M&A」「輸出」は、売上高規模の大きい事業者の方がより重視している傾向がある。
また、「既存設備の更新」「研究開発」は、一定割合の企業が共に重視しており、重視度合いにあまり差はない傾向。

図１　企業規模拡大に重要な組織・人材戦略

（１）売上高「100億円以上」の割合が高い戦略



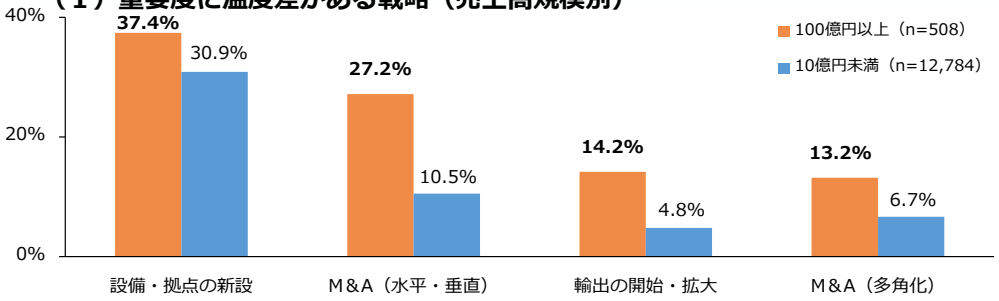
（２）売上高「10億円未満」の割合が高い戦略



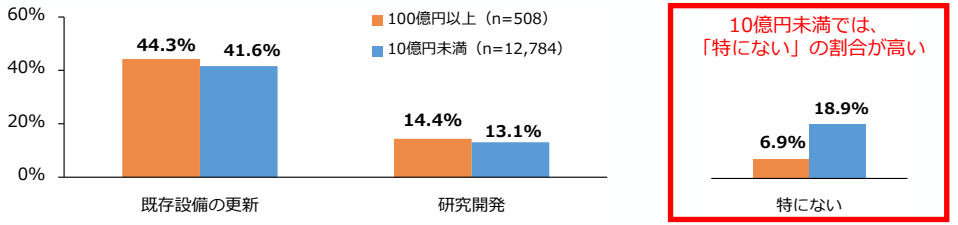
資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.自社の経営方針について、「売上拡大」「利益拡大」と回答した事業者に聞いたもの。2.ここでの売上高規模は、直近実績（１期前）の売上高に基づいて集計している。3. 「その他専門的な人材」とは、「経営人材」「DX人材」「研究開発人材」以外の専門的な人材を指す。4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

図２　企業規模拡大に重要な投資戦略

（１）重要度に温度差がある戦略（売上高規模別）



（２）重要度に温度差がない戦略（売上高規模別）



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.自社の経営方針について、「売上拡大」「利益拡大」と回答した事業者に聞いたもの。
2.ここでの売上高規模は、直近実績（１期前）の売上高に基づいて集計している。
3.ここでの「M&A（水平・垂直）」とは、同業種の企業（水平統合）又は商流の川上や川下企業（垂直統合）を対象とするM&Aのことを指し、「M&A（多角化）」とは、異業種の企業を対象とするM&Aのことを指す。
4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

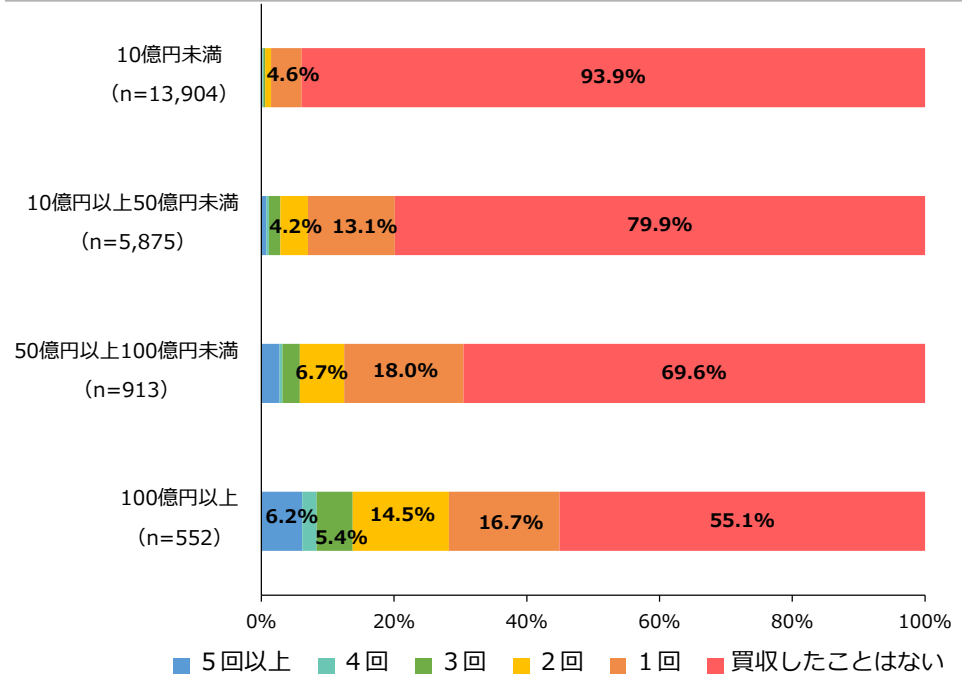
【重要な取組２－③】M&Aもスケールアップの効果的な手段。買収先との信頼関係構築が成功のカギ。

スケールアップ

① M&Aは、売上高規模が大きい企業ほど実施回数も多い傾向にあり、成長に向けた選択肢として戦略的に取り組む企業が増えてきていると考えられる。

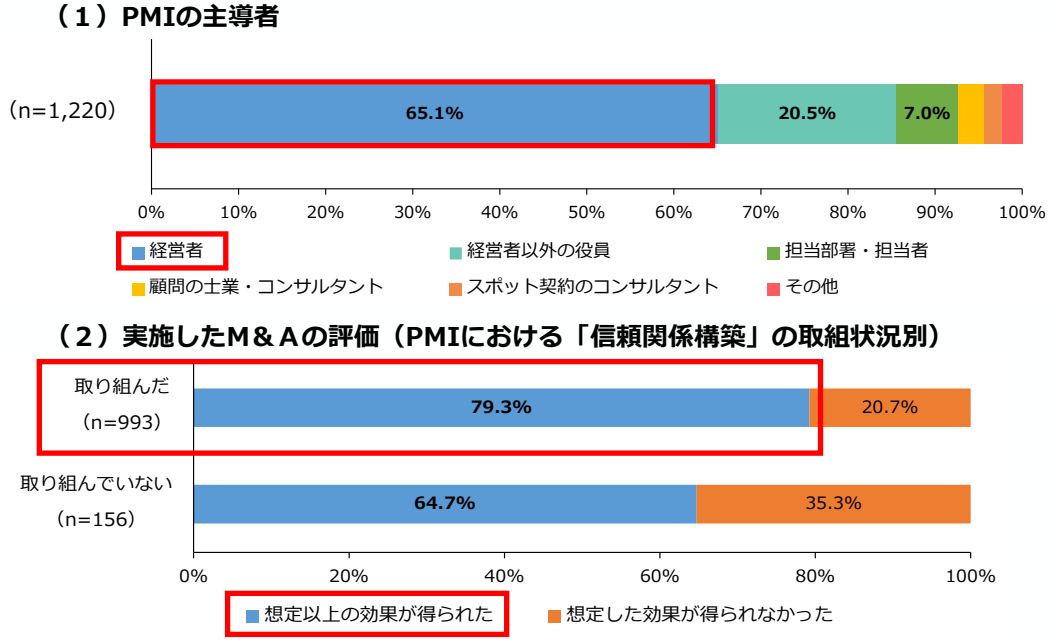
② M&Aの実施に当たっては、経営者自らがPMI（※）に取り組むことが重要。実際、経営者がPMIを主導した割合が６割を超えており、買収先企業の従業員との対話による信頼関係構築に努めることなどにより、M&A実施後のシナジー効果を高めることにつながっていることが分かる。 ※本書におけるPMIは、一般的なPMIに加え、その後の継続的な取組とM&A成立前の取組も含めたプロセス全般のことを指す。

図１　M&Aの実施回数（売上高規模別）



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.ここでの「M＆Aの実施」とは、他社又は他社事業を買収することを指す。なお、「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得すること、「他社事業の買収」とは事業譲受のことと定義している。いずれも有償・無償かは問わない。2.ここでの売上高規模は、直近実績（１期前）の売上高に基づいて集計している。

図２　M&Aの効果を高めるPMI



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.直近５年間程度において、他社又は他社事業を買収した事業者に聞いたもの。2.（２）「実施したM&Aの評価」は、「自社事業に最もプラスの効果を及ぼしたと思うM＆A」について聞いたもの。3.（２）ここでの「信頼関係構築」とは、組織・文化の融合に向けた取組で、具体的には、被買収企業の経営者・従業員の不安・不信感を払拭して協力を得ること、被買収企業の社外関係者（販売先・仕入先・取引金融機関・地域等）との意思疎通により関係を維持すること等を指す。

事業承継・M&A

新着情報

- 自治体向け事業承継支援研修を今年度も開催いたします！(2025年8月8日)
- M&A支援機関登録制度に係る登録フィナンシャル・アドバイザー及び仲介業者の公表(令和
  について(2025年7月22日)
- 中小企業生産性革命推進事業「事業承継・M&A補助金」(十二次公募)の公募要領を公表しま
  日)
- 中小企業生産性革命推進事業「事業承継・M&A補助金」(十一次公募)の補助事業者を採択
  11日)
- M&A支援機関に係る登録制度の申請受付(令和7年度公募)について(2025年5月30日)

事業承継・M&Aに関する主な支援策

事業承継・M&Aをお考えの皆様へ

- ✓ 事業を引き渡そうとする中小企業の経営者の方
- ✓ 事業を引き継ぐ意向の後継者候補や譲受会社・個人の方
- ✓ 事業を引き継いだ後継者や譲受会社・個人の方
- ✓ 事業承継・M&Aの支援をお考えの支援機関の方　等

中小企業庁　事業承継ウェブサイトより

事業承継・Ｍ＆Ａ補助金の概要

● **①事業承継前の設備投資**、**②M&A時の専門家活用**、**③M&A後のPMIの実施**、**④廃業・再チャレンジの取組**を支援。

①事業承継促進枠

承継前の設備投資等にかかる費用を補助

５年以内に予定している
親族内承継、従業員承継が対象

補助率　1/2or2/3
補助上限　800-１,000万円

【対象経費の例】
- 店舗改装工事費用
- 機械装置の調達費用

②専門家活用枠

Ｍ＆Aにかかる専門家費用を補助

M&Aが対象

■買い手支援類型
補助率　1/3・1/2or2/3
補助上限　600万円、2,000万円※
※100億企業支援要件を満たす場合

■売り手支援類型
補助率　1/2or2/3
補助上限　600万円

【対象経費の例】
- M&A仲介業者やFAへの手数料価値算定費用
- DD費用（DDを実施する場合、DD費用として200万円を加算）

③ＰＭＩ推進枠

Ｍ＆Ａ後のＰＭＩにかかる専門家費用や設備投資を補助

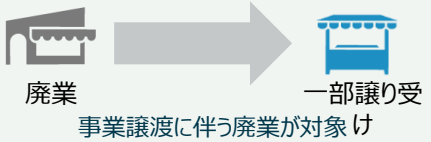
■ＰＭＩ専門家活用類型
補助率　1/2
補助上限　150万円

■事業統合投資類型
補助率　1/2or2/3
補助上限　800-1,000万円

【対象経費の例】
- PMI専門家への委託費用
- 設備の規格統一など、事業統合に係る設備投資費用

④廃業・再チャレンジ枠

承継時に伴う廃業にかかる費用を補助



補助率　1/2or2/3
補助上限　150万円

【対象経費の例】
- 廃業支援費、在庫処分費、解体費、現状回復費

令和7年3月時点版

生産性向上を目指す皆様へ

令和６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、持続的な賃上げに向けて、
事業承継に際しての設備投資や、
M&A・PMIの専門家活用費用等を支援します！

事業承継促進枠

５年以内に事業承継を予定している場合の設備投資等に係る費用を補助します

専門家活用枠

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

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

ＰＭＩ推進枠

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

廃業・再チャレンジ枠

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

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

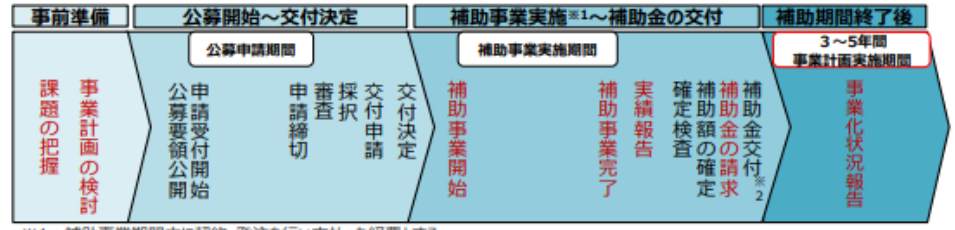
※詳細は裏面をご確認ください。

令和６年度補正予算で中小機構に措置

経済産業省　中小企業庁　Be a Great Small. 中小機構

チラシのダウンロードはこちら↑

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又は従業員承継を予定している者	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**※ ※一定の賃上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ	買い手支援類型： **600~800万円**※1、**2,000万円**※2 売り手支援類型： **600~800万円**※1 ※1：800万円を上限に、DD費用の申請する場合200万円を加算 ※2：100億企業要件を満たす場合	PMI専門家活用類型：**150万円** 事業統合投資類型：**800~1,000万円** ※一定の賃上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ	**150万円**※ ※事業承継促進枠、専門家活用枠、事業統合投資類型と併用申請する場合は、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	買手支援類型：**1/3・1/2、2/3**※1 売手支援類型：**1/2・2/3**※2 ※1:100億企業要件を満たす場合：1,000万円以下の部分は1/2、1,000万円超の部分は1/3 ※2 ①赤字、②営業利益率の低下(物価高影響等）のいずれかに該当する場合	PMI専門家活用類型：**1/2** 事業統合投資類型：**1/2・2/3**※ ※中小企業者等のうち、小規模事業者に該当する場合：2/3	**1/2・2/3**※ ※事業承継促進枠、専門家活用枠、事業統合投資類型と併用申請する場合は、各事業における事業費の補助率に従う
対象経費	設備費、産業財産権等関連経費、謝金、旅費、外注費、委託費　等	謝金、旅費、外注費、委託費、システム利用料、保険料	設備費、外注費、委託費等	廃業支援費、在庫廃棄費、解体費、原状回復費、リースの解約費、移転・移設費用（併用申請の場合のみ）

お問い合わせ先

事業承継・M＆A補助金事務局　050-3145-3812

応募方法等の詳細はこちらからご確認ください

公募サイト

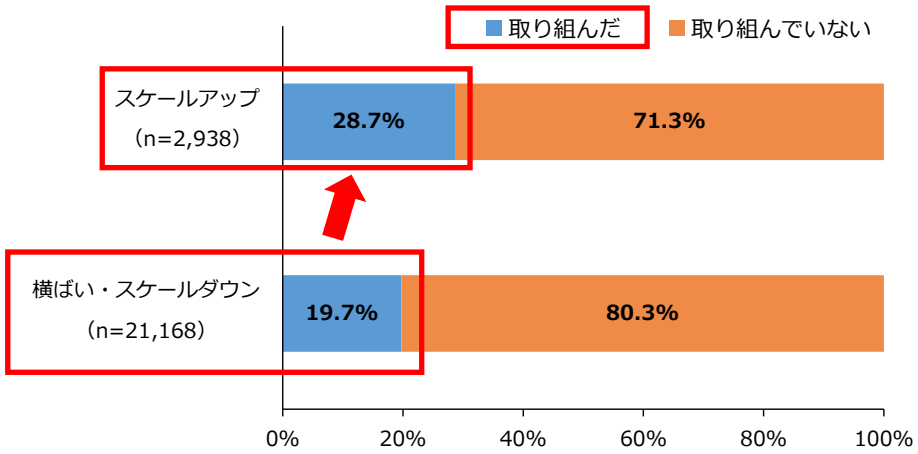
【重要な取組２－④】成長した企業はイノベーションに取り組んでいる。売上高規模ごとの連携先に特徴。

スケールアップ

① スケールアップを実現した事業者では、プロダクト・イノベーション、ビジネス・プロセス・イノベーションといったイノベーション活動に取り組んでいる割合が高い。

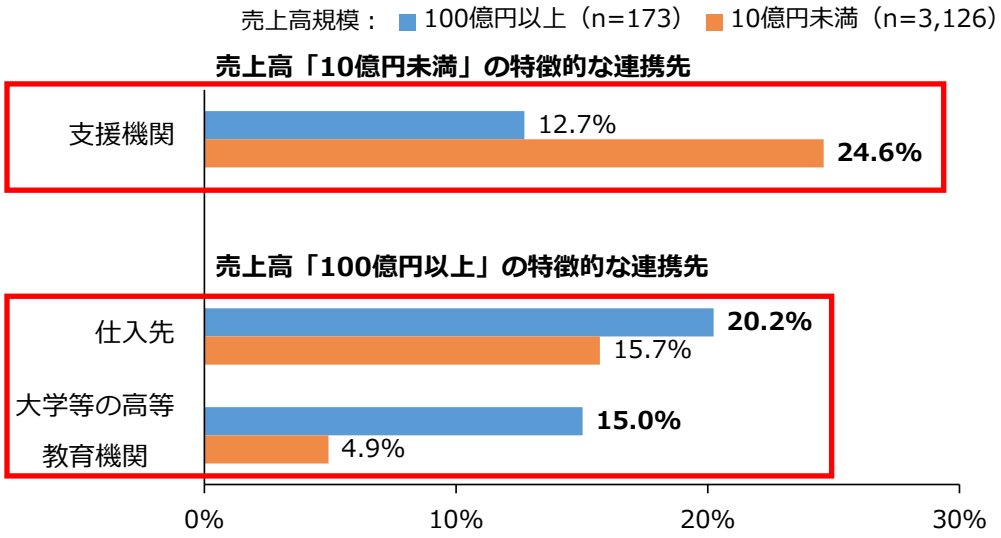
② 売上高規模が小さい事業者では「支援機関」を活用する割合が比較的高いが、「100億企業」では「仕入先」「大学等」など外部のプレイヤーと直接連携できており、オープンイノベーションに取り組んでいる事業者も一定数存在することが分かる。

図１　イノベーション活動の取組状況（スケールの変動状況別）



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.５期前と今期見通しの売上高を比較して、下記の売上高区分を基に、上方遷移した場合を「スケールアップ」、スケールの変動がない場合又は下方遷移した場合を「横ばい・スケールダウン」と定義している。例えば、５期前の売上高が「30～40億円未満」である事業者が、今期見通しの売上高が「40～50億円未満」となる事業者は「スケールアップ」として集計している。
<売上高区分>10億円未満、10～20億円未満、20～30億円未満、30～40億円未満、40～50億円未満、50～60億円未満、60～70億円未満、70～80億円未満、80～90億円未満、90～100億円未満、100億円以上
2.「プロダクト・イノベーション」又は「ビジネス・プロセス・イノベーション」の取組状況を聞いたもの。「取り組んだ」は、直近５年程度でいずれかに「取り組んだ」と回答した事業者の合計。

図２　イノベーション活動における連携先



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1. 直近５年間程度において、「プロダクト・イノベーション」又は「ビジネス・プロセス・イノベーション」に「取り組んだ」と回答した事業者に聞いたもの。2.ここでの「連携」には、単なる資金支援を含まない。ただし、資金支援のプロセスで、イノベーション活動における助言等を行った場合は「連携」とみなしている。3.ここでの売上高規模は、直近実績（１期前）の売上高に基づいて集計している。4.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

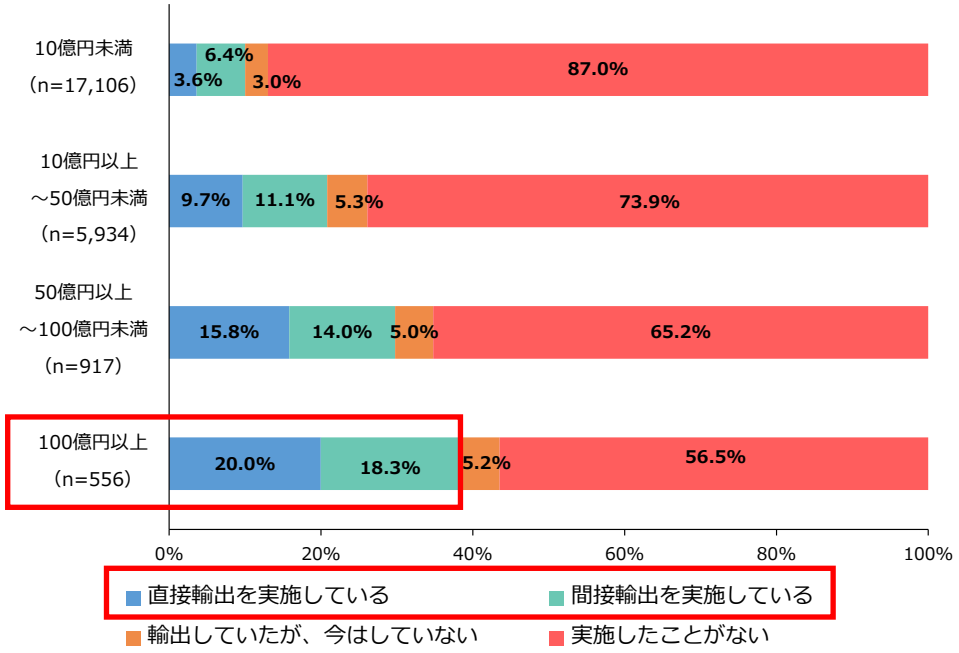
スケールアップ

【重要な取組２－⑤】「100億企業」は積極的に輸出に取り組み、外需の獲得に貢献。

① 売上高規模が大きい事業者ほど輸出を行っている傾向にあり、輸出の実施による海外展開は、スケールアップに寄与している可能性がある。

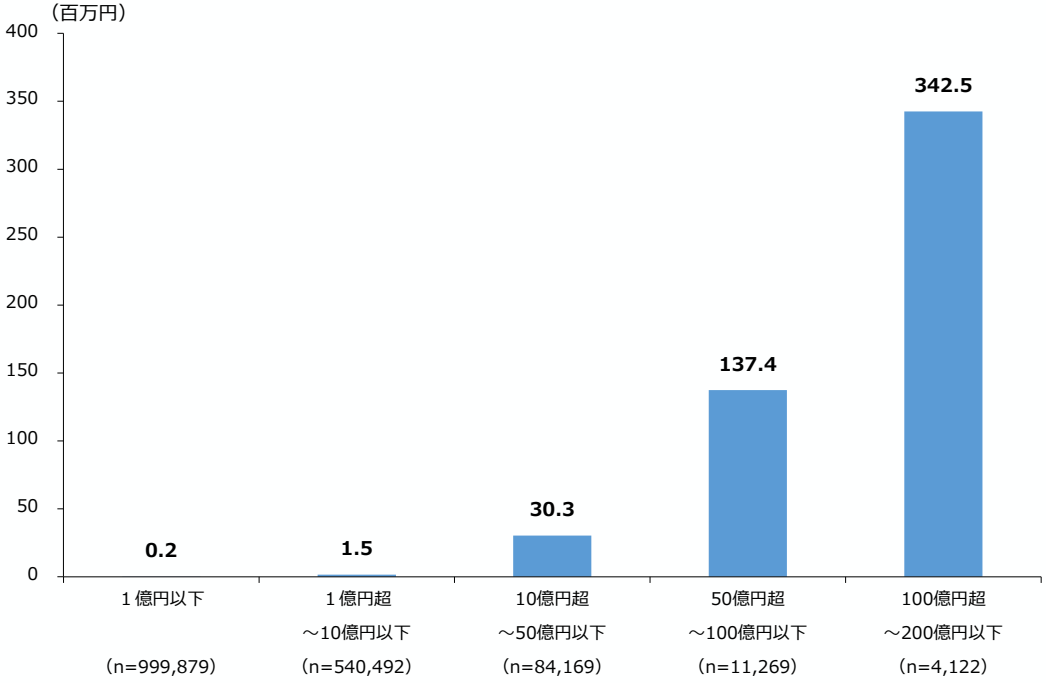
② １社当たりの直接輸出額を見ても、売上高規模が大きい企業ほど輸出額が高く、スケールアップに伴って輸出も拡大しているといえる。このような企業が増えることにより、更なる外需の獲得が期待される。

図１　輸出の実施状況（売上高規模別）



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.ここでの「直接輸出」とは、「企業が自己又は自社名義で通関手続きを行った輸出」を指し、「間接輸出」とは、「自国内商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて行った輸出」を指す。2.ここでの売上高規模は、直近実績（１期前）の売上高に基づいて集計している。

図２　１社当たりの直接輸出額（売上高規模別）



資料：中小企業庁「令和５年中小企業実態基本調査」（令和４年度決算実績）再編加工
（注）1.ここでの「直接輸出」には、商社等を通じたモノの間接輸出やサービスの輸出を含まない。
2. 法人企業を対象に集計している。また、標本調査である関係上、本分析のnは推計値である。

中堅企業成長ビジョン（概要）（令和７年２月閣議決定）

- 賃上げと投資が牽引する成長型経済への移行における中堅企業の重要性を踏まえ、**中堅企業の役割や課題、官民で取り組むべき事項をまとめた「中堅企業成長ビジョン」**を策定。
- 本ビジョンを基に、関係省庁の施策を再構成し、**中堅企業成長促進パッケージ**を取りまとめるとともに、今後も、施策の深化を図り、**中堅企業等地域円卓会議**を通じて、**重点支援企業を選定**の上、施策の効果を全国津々浦々に届けていく。

1 中堅企業の役割

3つのポテンシャル

- **①成長余力**：現業の強みを異なる成長に繋げる力
- ＋ **②変化余力**：強いオーナーシップで柔軟に対応する力
- ＋ **③社会貢献余力**：取引先・パートナー等に社会的価値を提供

3つの役割

- **①国内投資拡大**：国内での大胆な成長投資
- ＋ **②良質な雇用**：大胆な賃上げ、M&Aによる円滑な労働移動
- ＋ **③幅広い波及効果**：地域経済のけん引や価格転嫁等

●KGI（2030年～）
中堅企業の成長を**政府目標の４倍以上**
（実質成長率４%/年以上）

●KPI（2030年まで）
- 約１割の中堅企業が10%/年以上生産性向上
- 中堅企業のM&A数を約倍増（１千件/年）
- 中堅企業数を約２割増（＋２千者）

2 中堅企業の成長経路

①産業機械製造業：コア技術を磨き、海外展開でグローバルニッチトップへ
⇒ 大規模な研究開発・設備投資、産業用地の確保等が課題

②食料品製造業：農業・小売との連携による、省力化・高付加価値化
⇒ 海外展開人材・パートナー確保、価格転嫁等が課題

③小売業：専門領域での高付加価値化又は地域密着のサービス拡大
⇒ DXやM&Aにかかる経営人材・ノウハウ不足等が課題

④情報サービス業：特定領域でシェアを確保、ネットワーク効果を利かせて拡大
⇒ IT人材の確保や、国際展開のハードルの高さ等が課題

⑤宿泊業：外部資本も活用し、運営能力を高め、フランチャイズ等で拡大
⇒ 長期資金の調達や、地域ごとに異なる条例規制が課題　等

3 自律的成長に向けた課題と官民で取り組むべき事項

（１）成長ビジョン・ガバナンス

①成長ビジョン
- 成長ビジョンや経営体制が未整備なために、資金や人材等の獲得と有効活用に苦戦
- ➢ 施策の対象を成長志向の企業に重点化し、中小から中堅企業、さらにその先への成長を後押しするシームレスな政策体系を構築、支援企業の取組や成長ビジョンを広く社会に情報発信

②ガバナンス
- ファミリービジネスは長期志向・迅速な意思決定という強みを有する一方、経営者の独善行動、お家騒動、後継者不足といった課題あり
- ➢ ファミリーガバナンスの規範策定、企業価値向上を阻害する制度の見直し

（２）伴走支援・ソフトインフラ

①資金調達
- 最適な手法・パートナー選択による大規模投資等の資金調達が課題、ファンド活用も不十分
- ➢ 中堅・中小大規模成長投資補助金、政府系・民間金融機関等の競争・協調を促す枠組構築
- ➢ エンゲージメントファンドの育成、エクイティ活用ガイドブック（仮称）の作成

②人材確保
- 大企業から中堅企業等への経営人材等の流れが必ずしも大きくなっていない、現場人材も不足
- ➢ 金融機関が中堅企業等の経営人材の確保を後押しする事業（レビキャリ事業）等を推進
- ➢ 人的資本経営コンソーシアムの地域展開
- ➢ 省力化投資のモデル事例創出・普遍化

③M&A
- 買い手の統合ノウハウ不足、のれんの定期償却
- ➢ 中堅・中小グループ化税制、のれん非償却を含めた財務報告のあり方の検討

④イノベーション
- 野心的な研究開発への投資に課題
- ➢ イノベーションの促進に資する税制の活用

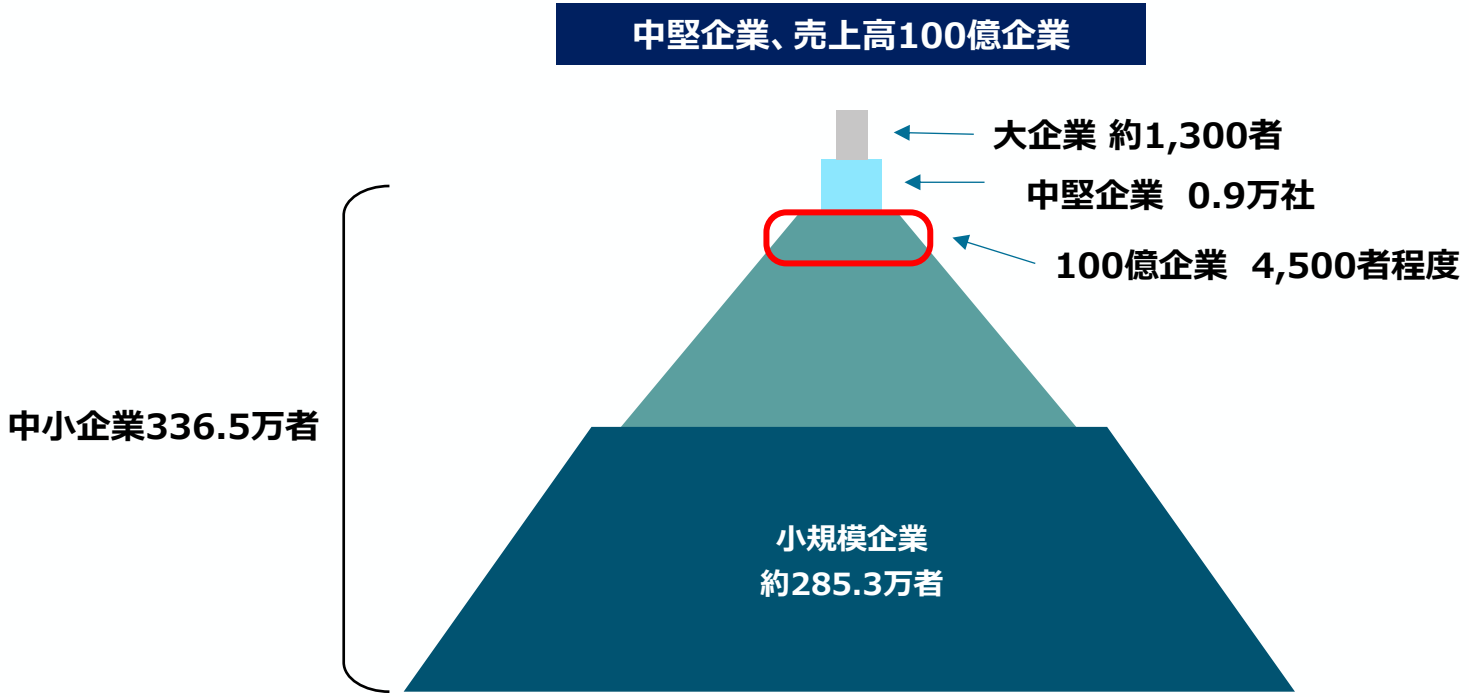
⑤海外展開
- 海外展開のパートナー探索等に課題
- ➢ JETROハンズオン支援、NEXI支援メニュー拡大

⑥専門家活用
- 地方部では高度な専門家へのアクセスが限定的
- ➢ 専門家ネットワーク構築、優良専門家の可視化

⑦GX・DX
- GX・DXを推進する人材・ノウハウの不足
- ➢ 省エネ設備導入支援、デジタル人材育成

成長志向の中堅企業・中小企業の成長・拡大

- 中堅企業および売上高100億円を目指すような中小企業は、**国内で事業・投資を拡大**し、**地域での賃上げにも貢献**している重要な存在。
- こうした潜在力のある企業を成長モードに変化させていくには、**経営者の本気度が重要**であり、その上で、**経営者を支える効果的な支援策が必要**となる。



（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

「１００億宣言」とは

「１００億宣言」とは、中小企業の皆様が飛躍的成長を遂げるために、自ら、**「売上高１００億円」という**経営者の皆様にとって**野心的な目標を目指し、実現に向けた取組を行っていくことを、宣言する**ものです。

「宣言」には、

①企業概要（足下の売上高、従業員数等）

②売上高１００億円実現の目標と課題（売上高成長目標、期間、プロセス等）

③売上高１００億円実現に向けた具体的措置（生産体制増強、海外展開、M&A等）

④実施体制

⑤経営者のコミットメント（経営者自らのメッセージ）

を盛り込んでいただくことにより、売上高１００億円を実現するための**企業の強いコミットメント**と具体的な実現可能性を明らかにし、**我が国及び地域の経済を支える中小企業の加速的な成長**に向けた**機運の醸成**を図るものとします。

また、**宣言した企業の取組を「見える化」**し、より一層の機運醸成を図るため、事務局が運営するポータルサイトに、当該宣言を掲載します。

※宣言できる企業は、売上高10億円～100億円未満の「中小企業」です。

※「中小企業」とは、原則として、中小企業基本法に基づく中小企業者、租税特別措置法に基づく中小企業者、中小企業等経営強化法に基づく中小企業者、特定事業者です。

「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）

100億宣言

【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

✓**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

各社の宣言内容を、ポータルサイト上で公表。
令和７年５月８日申請受付開始

「１００億宣言」に込めた想い

我が国は、この30年余の間、バブル崩壊に伴う混乱やデフレ、世界的な金融危機、度重なる自然災害、コロナ禍といった幾多の難局に直面してきましたが、日本の強みである「ものづくり/職人技」、「おもてなし/顧客第一主義」、「勤勉さ」に加え、その時代に合った創意工夫をしながら、これらの局面を乗り越えてきました。その結果、名目GDPは600兆円、設備投資は100兆円をそれぞれ超え、賃金も、33年ぶりの高い賃上げ率を実現しました。「成長と分配の好循環」は、着実に動き始めています。

現在、我が国経済は長きにわたったコストカット型経済から脱却し、デフレに後戻りせず、「賃上げと投資が牽引する成長型経済」に移行できるかどうか、まさに正念場です。そして、その鍵は日本の雇用の７割、付加価値の５割以上を占める中小企業・小規模事業者の皆様の役割、何より**経営者の皆様が日頃から取り組まれている挑戦と創意工夫にあり、政府としてもこれを全力で応援**します。

特に地域経済においては、地域に良質な雇用を生み出すためには、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の存在が欠かせません。構造的な底上げに加えて、良質な雇用や域内仕入れなど地域経済にインパクトをもたらす一定規模の企業を創出していくことが重要であり、**「売上高100億円」を実現し、多くの付加価値を生み出すことが一つの方策**であると考えます。

政府として、施策を着実に実現し、**日本が成長へ向かう足取り**を確かなものとし、未来の世代により良い日本を残していく責務があります。その契機として、**「100億宣言」**を軸とする中小企業の成長を全力で支援します。
「売上高100億円」というのは、経営者の皆様にとって野心的な目標となります。他方、これを宣言し、実現に向けて歩み始めていただくことを通じて、経営者のみならず社員の皆様にも、「大規模な取引先とも対等なパートナーとなること」、社員の待遇向上をはじめとする「別次元の事業環境」、「世の中に影響を与え、貢献できている」という新たな実感を得ていただくことに繋がります。そして、**経営者・社員の皆様が一丸となり、会社を盛り上げ、投資と賃上げを通じ、更なる成長への「きっかけ」になる**と考えます。

産業革命時には内燃機関という新しい技術をすみやかに吸収し、独自の改良を加え自動車産業を興して我が国は世界のトップランナーとなりました。今、まさに潮目であり、日本が変革期を迎えようとしているところ、成長に向けた賽は投げられました。官民共に新たなステージへ、このような思いの下、より多くの経営者の皆様の宣言を期待し、**「100億宣言」を始動します**。

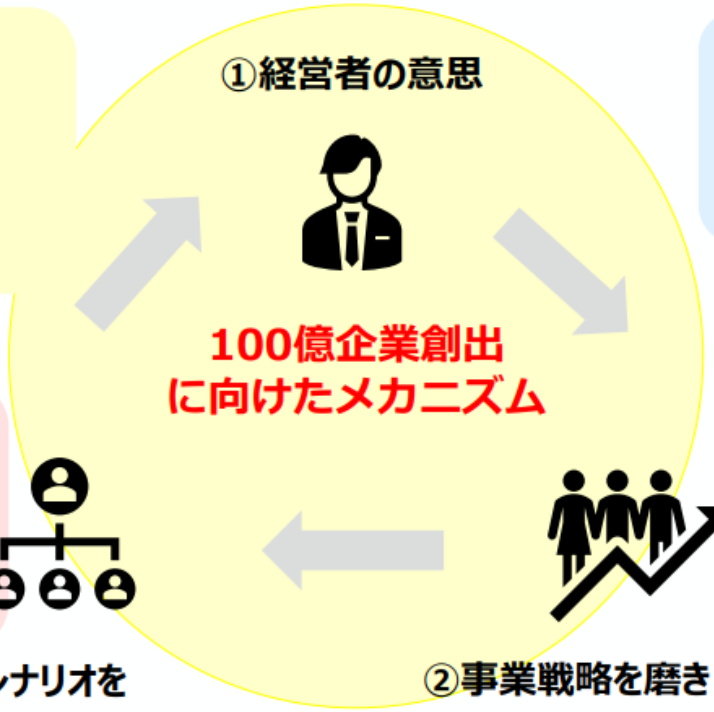
「１００億企業」を創出するメカニズムの構築

機運醸成

- 経営者に「気づき」のきっかけ（戦略的広報）
- 「100億宣言」による波及的拡大

「経営力」の向上

- 気づきやシナジーを生むネットワーキング
- 経営者向け研修　　など



「組織づくり」

- 急成長を支える人材確保（「社長の右腕」）
- 組織システムの高度化（CXO機能等）

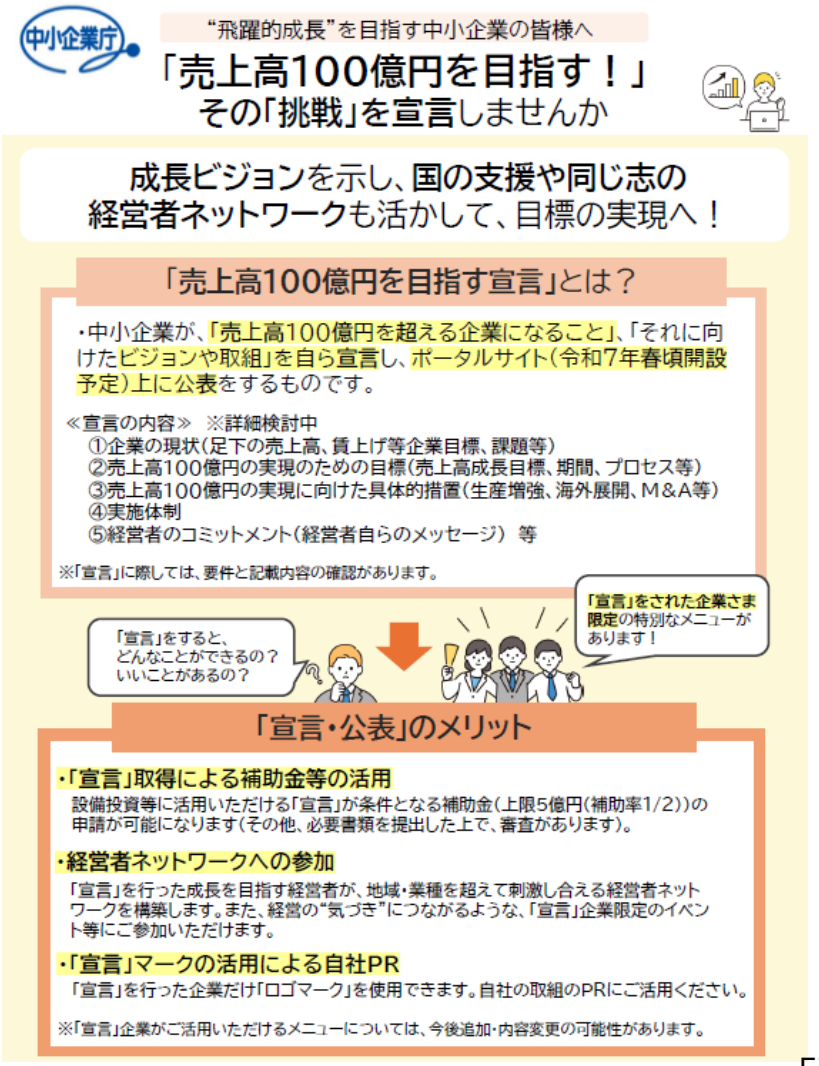
成長投資の後押し

- 中小企業成長加速化補助金
- 経営力強化税制の拡充
- リスクマネー供給　　など

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100億円を越える中小企業を目指す中小企業の大胆な投資を支援**。

	項目	内容
1	予算額	3,400億円の内数（1,000億円程度）
2	補助上限額	５億円（補助率1/2以内）
3	事業期間	交付決定日から24か月以内
4	補助対象者	売上高100億円を目指す中小企業 ※売上高が10億円以上100億円未満である必要があります。 ※事前に「100億宣言」を行う必要があります。
5	補助事業の要件	① 投資額1億円以上 ② 賃上げ要件 （事業終了後 3.4%×3年間）
6	対象経費	建物費（拠点新設・増築等）、機械装置費（器具・備品費含む） 等



目　次

1．骨太方針2025（抜粋）
2．中小企業の業況
3．外部環境の影響
4．経営力の重要性
5．スケールアップ
6．持続的発展（小規模事業者）
7．支援機関
8．その他
　予兆管理　各種支援策　事業継続力強化計画　リンク先

小規模事業者の概要（定義）

- 中小企業は業種ごとに資本金、従業員数により定義。
- うち、**小規模事業者は従業員数のみの指標により定義**。

中小企業基本法上の中小企業の定義

業種	中小企業者		うち小規模事業者
	資本金　または　従業員		従業員
製造業その他	3億円以下	300人以下	20人以下
卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下	5人以下（※）
小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下

※小規模事業者支援法においては、宿泊業・娯楽業20人以下

小規模企業振興基本法・小規模企業振興基本計画

- 小規模企業振興基本法は、**中小企業基本法の基本理念**にのっとり、**小規模企業の振興**について、**事業の持続的発展を基本原則**とした施策の体系を構築。
- 小規模企業の振興に関する施策の総合的かつ計画的な推進を図るため、**小規模企業振興基本計画**を定めることとしており、小規模企業をめぐる情勢の変化、小規模企業の振興に関する施策の効果に関する評価を踏まえ、**おおむね５年毎に見直す**こととしている。（閣議決定事項）

小規模企業振興基本法

基本原則（第３条、第４条）
中小企業基本法の基本理念である「成長発展」のみならず、技術やノウハウの向上、安定的な雇用の維持等を含む「事業の持続的発展」を基本原則として位置づける。

基本方針（第６条）
次に掲げる基本方針に基づき、小規模企業の振興に関する施策を講ずるものとする。
①需要に応じた商品の販売、新事業展開の促進
②経営資源の有効な活用、人材育成・確保
③地域経済の活性化に資する事業活動の推進
④適切な支援体制の整備

基本計画（第１３条）
小規模企業の振興に関する施策の総合的かつ計画的な推進を図るための基本計画の策定

小規模企業振興基本計画

第１章　小規模企業の振興に関する施策についての基本的な方針

「現状認識」、「基本的考え方」、「４つの目標」を規定

第２章　小規模企業の振興に関し、政府が総合的かつ計画的に講ずべき施策

第３章　小規模企業の振興に関する施策を総合的かつ計画的に推進するために必要な事項

「政府以外を含めた必要な取組」として、「地方公共団体の責務」、「小規模事業者の努力等」、「関係者相互の連携及び協力」を規定

小規模企業振興基本計画（第Ⅲ期）の構成

第１章　小規模事業者の振興に関する施策についての基本的な方針【法第13条第２項第１号】

１．現状認識
２．基本的考え方
３．４つの目標【法第６条第１～４号】

（１）需要を見据えた経営力の向上
－経営者の意識改革、事業の持続的発展、意欲ある事業者の成長発展－

（２）経営資源の有効活用、人材の育成・確保
－新陳代謝の円滑化、事業継続力の強化、人手不足対応、多様な人材の育成・確保・活用－

（３）地域経済の活性化、地域住民の生活向上・交流促進
－地域の持続的発展、地域経済・生活・コミュニティの活性化－

（４）支援体制の整備その他必要な措置
－支援機関の体制強化、国と地方自治体との連携強化、手続の簡素化－

第２章　小規模事業者の振興に関し、政府が総合的かつ計画的に講ずべき施策（15の重点施策）【法第13条第２項第２号】

１．需要を見据えた経営力の向上に係る重点施策【法第６条第１号】
（重点施策１）経営者のリテラシー（経営戦略・会計・知的財産等）向上【新規】
（重点施策２）経営計画の策定
（重点施策３）需要開拓・新事業展開【統合】
（重点施策４）取引適正化対策【新規】

２．経営資源の有効活用、人材の育成・確保に係る重点施策【法第６条第２号】
（重点施策５）起業・創業
（重点施策６）事業承継・円滑な廃業・再チャレンジ
（重点施策７）多発する大規模災害等への対応【新規】
（重点施策８）事業継続力の強化
（重点施策９）人手不足対応、人材の育成・確保・活用

３．地域経済の活性化、地域住民の生活向上・交流促進に係る重点施策【法第６条第３号】
（重点施策１０）地域経済の活性化
（重点施策１１）地域の生活・コミュニティの活性化
（重点施策１２）地域課題解決の促進【新規】

４．支援体制の整備その他必要な措置に係る重点施策【法第６条第４号】
（重点施策１３）支援機関の体制・連携強化【独立】
（重点施策１４）国と地方公共団体との連携強化
（重点施策１５）手続きの簡素化・施策情報の提供

第3章　小規模事業者の振興に関する施策を総合的かつ計画的に推進するために必要な事項【法第13条第２項第３号】

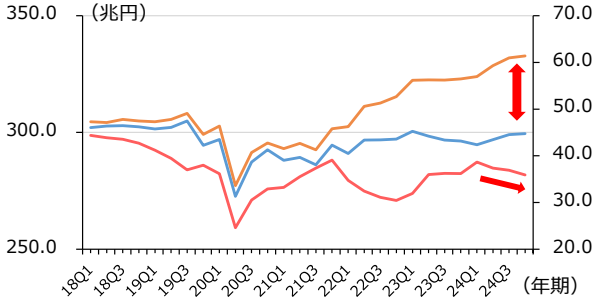
１．地方公共団体の責務【法第７条】　２．小規模事業者の努力等【法第８条】　３．関係者相互の連携及び協力【法第９条】

【重要な取組３－①】小規模事業者は、持続的発展に向けて差別化・希少性を意識することが重要。

① 個人消費は物価上昇の影響もあり、実質で伸び悩み、消費者マインドも2024年３月から低下傾向。小規模事業者は、中規模企業に比べて、事業規模や商圏が小さいため、顧客のニーズを掴むために、「希少価値・プレミアム感」や「地域資源・文化の活用」などの観点で差別化している割合が比較的高いことが特徴。一方で、差別化を意識していない事業者も存在。

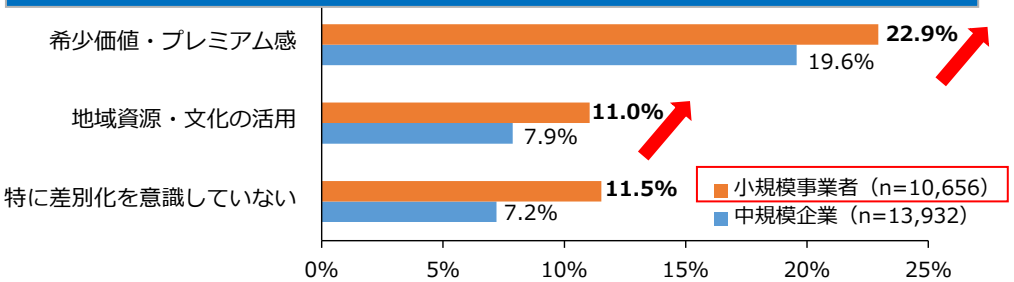
② 販路拡大や人材確保といった課題に対応するためには、自社の強みや顧客ターゲットを明確にした上で差別化を意識して取り組んでいくことが重要。実際に、小規模事業者では売上増加や予定人数の採用に効果が出ている可能性。

図１　民間最終消費支出、消費者態度指数の推移



資料：内閣府「国民経済計算」「消費動向調査」
（注）1.民間最終消費支出は季節調整系列。
2.消費者態度指数は「二人以上の世帯」、原数値。四半期ごとの平均値を集計。

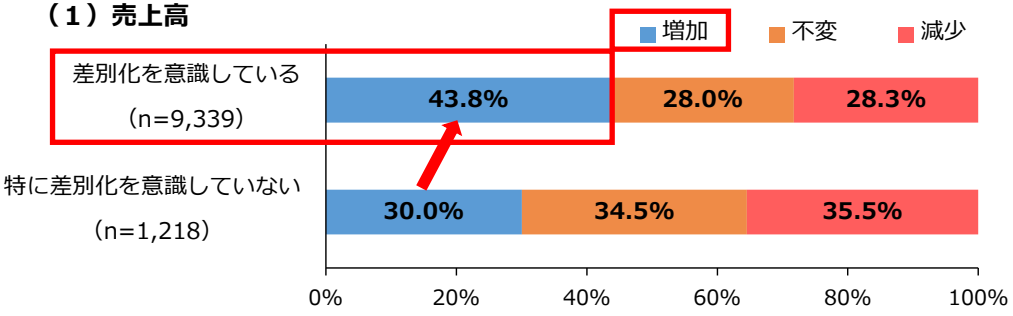
図２　小規模事業者の特徴的な差別化の取組



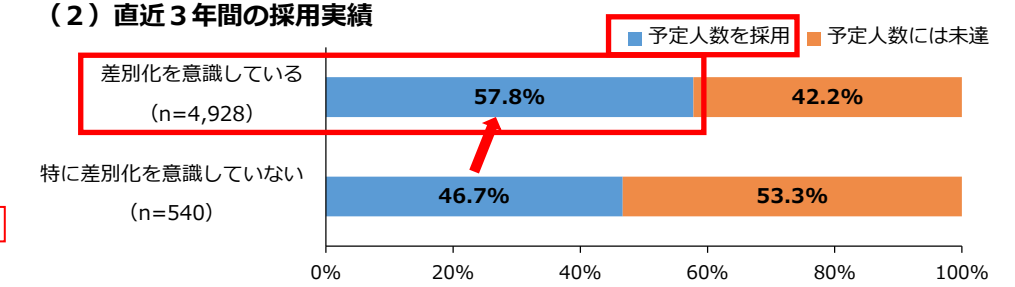
資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.主な製品・商品・サービスに関して、差別化する際に重視する要素について、当てはまるものを上から順に３つまで回答したものを複数回答として集計したもの。合計は必ずしも100%にならない。
2.小規模事業者の回答割合が中規模企業と比較して高かったものを抜粋している。

図３　小規模事業者における差別化の効果

（１）売上高



（２）直近３年間の採用実績



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.小規模事業者について集計したもの。2.「差別化を意識している」は、差別化する際の要素について「特に差別化を意識していない」以外と回答した事業者を合計したもの。3.（１）「売上高」は、2023年と比較した2024年の見通し。なお、「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除く。4.（２）「直近３年間の採用実績」は、直近３年間で従業員（常時雇用する正社員、パート・アルバイトを含む）を「採用した」と回答した事業者に聞いたもの。

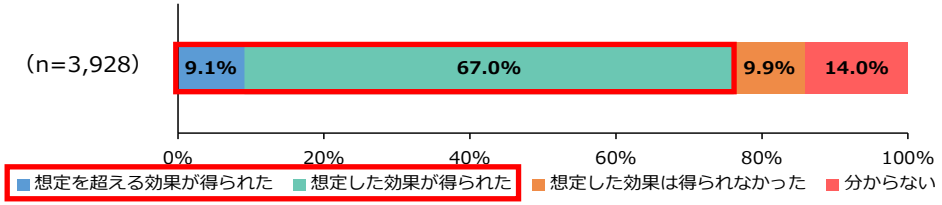
【重要な取組３－②】経営計画は策定するだけでなく、振り返り・見直しを行うことも重要。

① 経営計画を策定した小規模事業者は様々な効果を実感している。計画の策定は、自社の経営状況を把握するだけでなく、その策定過程が、差別化に向けた自社の強みや弱みを理解するきっかけにもなっていると考えられる。

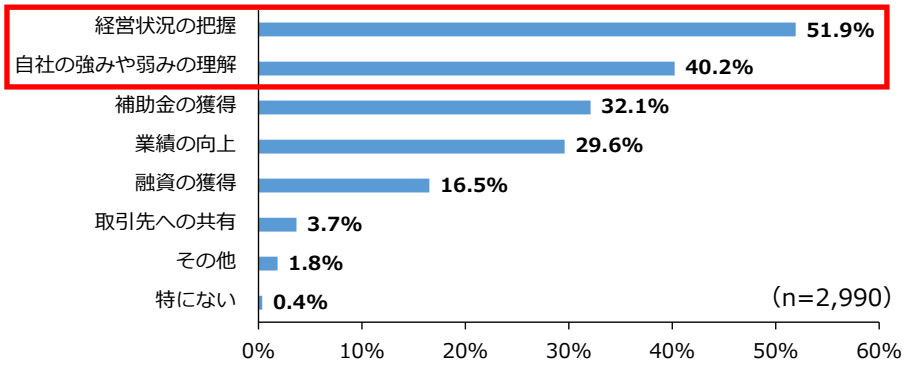
② 策定した経営計画を活用して事業を振り返ることも経営改善に効果的。実際に、経営計画に対する実績の評価や計画の見直しを行っている小規模事業者では収益向上している割合が高く、経営を見直しながら自走化を目指すことが重要。

図１　経営計画の策定により得られた効果

（１）策定した経営計画の評価



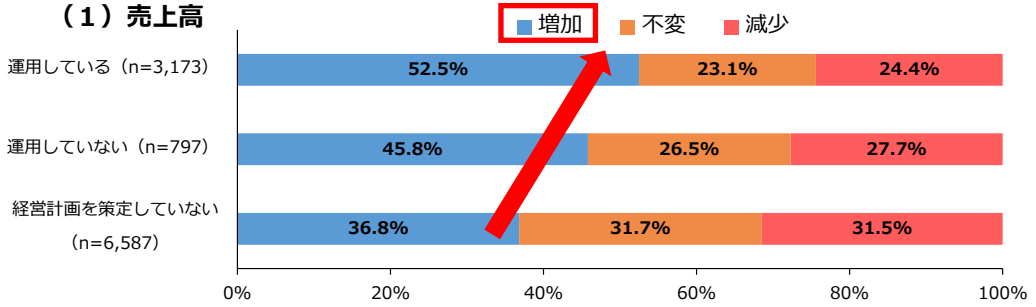
（２）想定以上の効果が得られた事業者における、経営計画策定の効果



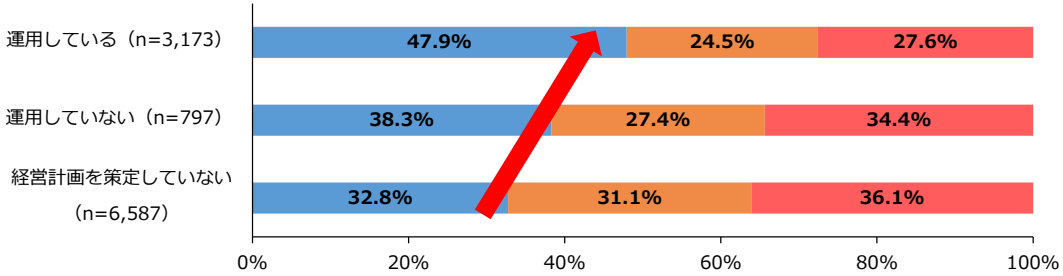
資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.小規模事業者について集計したもの。2.（２）策定した経営計画の評価について「想定を超える効果が得られた」又は「想定した効果が得られた」と回答した事業者を集計したもの。3.（２）複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

図２　経営計画の運用状況と業績との関連性

（１）売上高



（２）営業利益



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.小規模事業者について集計したもの。 2.ここでの「経営計画の運用」とは、計画に対する実績の評価・計画の見直しのことを指す。3. 売上高、営業利益は、2023年と比較した2024年の見通し。なお、「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除く。

持続的発展

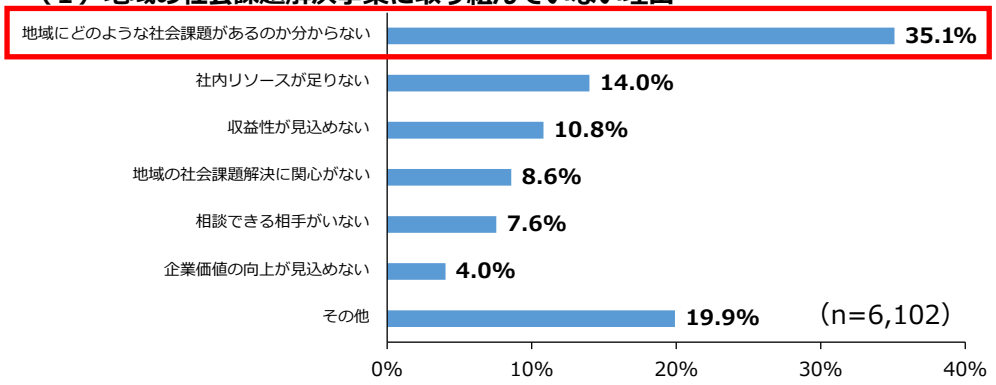
【重要な取組３－③】小規模事業者による地域の社会課題解決への期待が高まっている。

① 地域の社会課題解決事業に取り組んでいない理由として「地域にどのような社会課題があるのか分からない」の割合が高い。一方で、取り組んでいる事業者では売上高の増加といった業績面の好影響が生じている傾向にある。中小企業も含め、ビジネスの手法で、地域の社会課題解決にポジティブに取り組むローカル・ゼブラ企業の更なる活躍が期待される。

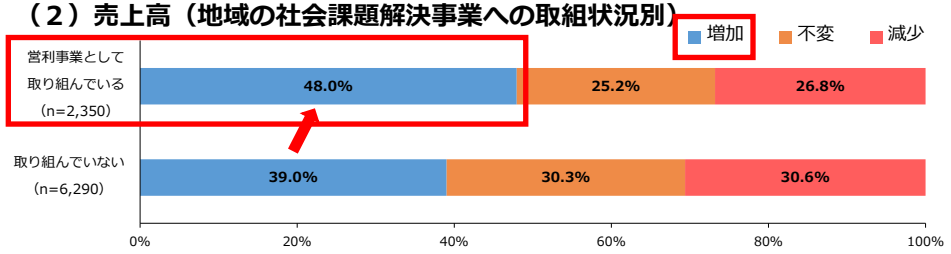
② 地方自治体からは「地域経済活性化、雇用創出」「高齢化対策」「生産性向上」などの地域の社会課題が挙げられている。こうした課題に地域の中で対応していくことも、小規模事業者が付加価値を見いだせる一つのビジネスチャンスといえる。

図１　地域の社会課題解決事業への取組状況

（１）地域の社会課題解決事業に取り組んでいない理由



（２）売上高（地域の社会課題解決事業への取組状況別）



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.小規模事業者について集計したもの。2.（１）地域の社会課題解決に向けて「取り組んでいない」と回答した事業者に聞いたもの。（２）2023年の実績と比較した2024年の見通し。「2023年時点で事業を開始していない」と回答した事業者を除く。

図２　事業者に対応してほしい地域の社会課題

グループ	実際の回答例
①地域経済活性化、雇用の創出	地域のにぎわいの創出、産業の振興及び雇用の創出、 地域住民への身近な購買機会の提供
②高齢化対策、事業承継	人口減少・少子高齢化対策、買物弱者対策、 経営者の高齢化に伴う事業承継・後継者の育成
③人材確保、生産性向上	ものづくり産業の高付加価値化と生産性向上の推進、 設備投資による生産性向上
④空き店舗・空き家の活用	空き家・空き店舗の活用・解消
⑤新規創業	第二創業等での新規事業展開、 商店街を中心とした創業機運の醸成
⑥DXの推進	DXによる生産性向上への取組
⑦働きやすい環境の整備	多様な働き方の導入による潜在人材の活用

資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業支援機関の取組と課題に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.「地域の社会課題のうち、事業者に解決を期待している課題」について、回答内容をKH Coderを用いて共起分析したもの。実際の回答から、出現頻度の高い単語を含んでいる回答について一部を抜粋している。2.「地方公共団体」のみを集計している（n=173）。

【重要な取組３】小規模事業者における事例

持続的発展

「自社の強みをいかせる商品に全力投球し、固定客の獲得につなげている企業」【有限会社川崎商店】

差別化戦略

- 岐阜県大垣市の有限会社川崎商店は、「川崎文具店」の名称で親しまれる町の文房具店を営む企業（従業員数３名）。地域住民や地元企業に幅広い商品を販売してきたが、オフィス用品のEC販売が浸透してきたことで経営環境は激変。このままでは店舗の存続が危ぶまれると、５代目の川崎紘嗣社長は独自の強みを模索し、**万年筆とインクの専門店に転換することを決断**した。

- 川崎社長は、転換後の商品開発や情報発信などに関して2018年に「大垣ビジネスサポートセンター（Gaki-Biz〈ガキビズ〉）」に相談。相談を重ねる中で、万年筆への深い知識とインク調合技術、**高いコミュニケーション能力を有する社長自身が同社の最大の強みであると、川崎社長自身のブランディング**を提案された。

- 一連のブランディングの取組により、同社の**売上げは承継時の２倍**と成長を実現。2023年には**店舗の隣にカフェを併設した万年筆サロンを開設**。万年筆ファンが集い、文房具談議やイベントができる場をつくることで、**固定客化を狙っている**。

川崎紘嗣社長

店内に並んだ
オリジナルのインク

「移動販売車で地域の買物困難者に寄り添い、日々の暮らしを支える企業」【移動販売車「だんだん号」】

社会課題
解決事業

- 島根県雲南市の移動販売車「だんだん号」は、地域の山間部を巡回し、高齢者世帯など買物困難者に食料品や日用品を販売する企業（従業員数７名）。「小売業は全くの未経験だったが、**自分が生まれ育った地域の社会課題を知り、買物に不便を感じている人をなんとかして助けたい**と感じたことが事業開始のきっかけ」と鳥谷秀和代表は当時を振り返る。

- 雲南市内ならどこへでも配達し、欲しい商品を最短１週間で届けるなどの「だんだん号」の手厚いサービスの評判は地域住民に広がり、徐々に顧客が増加した。事業運営には特段の補助等を受けていない中、**事業継続に必要な利益を確保し、10年以上移動販売を継続**できているのは、鳥谷代表の適切な経営管理の賜物。

- 同社は地域経済の持続的発展にも大きく貢献している。「人間の体でいえば、**地域の経済が『体全体』、だんだん号は『血液』**のような役割。だんだん号は**常に誰かのために働く血液のような、なくてはならない存在であり続けたい**」と鳥谷代表は語る。

鳥谷秀和代表

移動販売の様子

目　次

1．骨太方針2025（抜粋）

2．中小企業の業況

3．外部環境の影響

4．経営力の重要性

5．スケールアップ

6．持続的発展（小規模事業者）

7．支援機関

8．その他

予兆管理　各種支援策　事業継続力強化計画　リンク先

【重要な取組４－①】経営力の向上を支援する機関も課題に直面。多様な相談への対応力強化と人手不足の解消が課題。

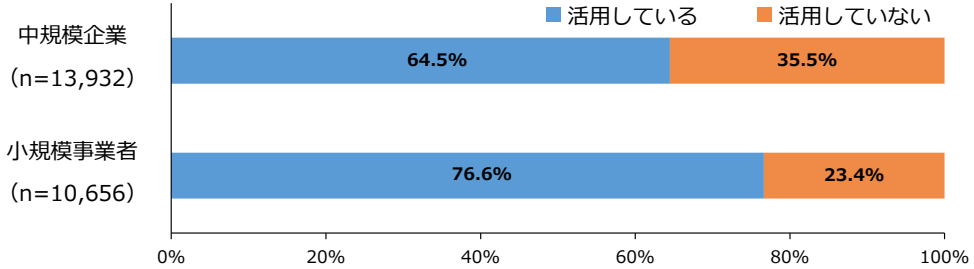
支援機関

① 中小企業・小規模事業者の経営相談に対応し、課題解決・経営力の向上などを手助けする支援機関は重要な存在。

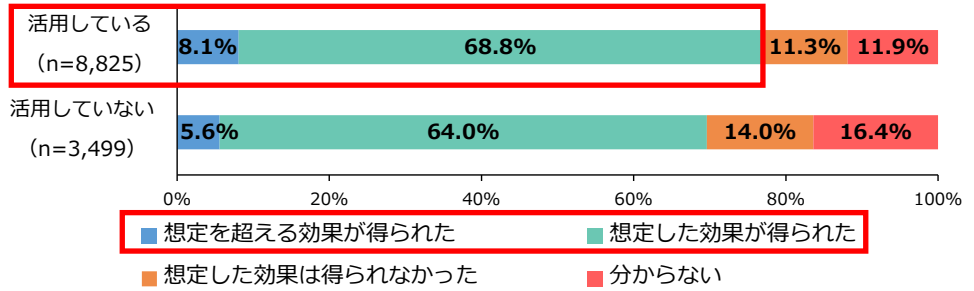
② 外部環境変化のスピードが速まる中、経営者が抱える経営課題は複雑・多様化している。足下では過半数の支援機関で相談員が不足しており、特に地方圏では顕著。支援機関においては対応力強化・人手不足解消が課題。

図１　支援機関の活用状況、活用の効果

（１）支援機関の活用状況



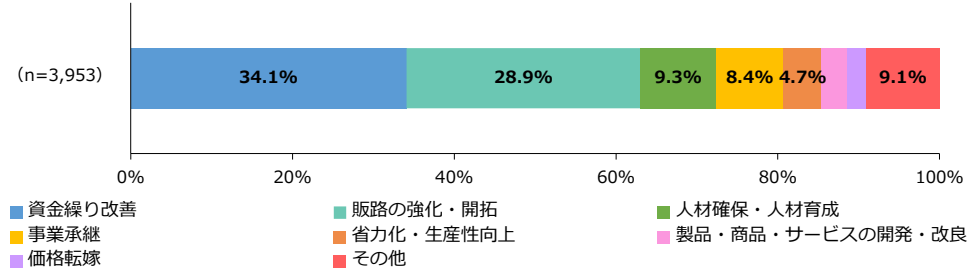
（２）策定した経営計画の評価（支援機関の活用状況別）



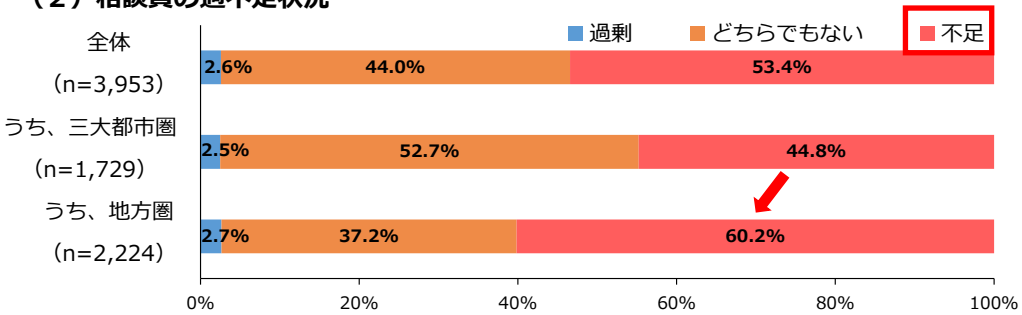
資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1. ここでの支援機関は、商工会、商工会議所、よろず支援拠点、都道府県等中小企業支援センター、税・法務関係士業、中小企業診断士、金融機関等を指す。以下、同じ。
2.（２）ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、また、それらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指す。なお、評価については経営計画を「策定している」と回答した事業者に聞いたもの。

図２　支援機関における相談対応状況

（１）事業者から相談される頻度が最も高い経営課題



（２）相談員の過不足状況



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業支援機関の取組と課題に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.「地方公共団体」を除いて集計している。2.（１）「その他」とは、「賃上げ」「脱炭素化・GX」「成長型M&A」「デジタル化・DX」「その他」と回答した支援機関の合計。3.（２）「相談員」は中小企業・小規模事業者の経営相談に対応可能な社員・職員・支援専門家等を指す。4.（２）ここでの「三大都市圏」は、東京圏（東京都、茨城県、埼玉県、千葉県、神奈川県）、名古屋圏（愛知県、三重県）、大阪圏（大阪府、京都府、兵庫県、奈良県）を指す。「地方圏」は、三大都市圏以外の都道府県を指す。

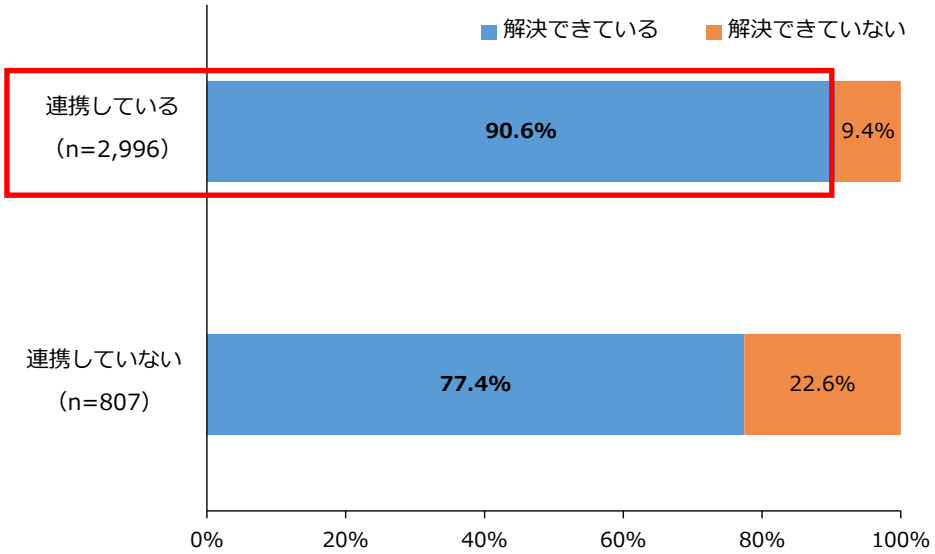
【重要な取組４－②】こうした中で、支援機関同士の連携がカギ。人材・ノウハウの相互活用が必要。

支援機関

① 支援の質の維持・向上に向けては、自機関の能力開発だけでは限界がある。足りないリソースを補い合う「連携」が重要。

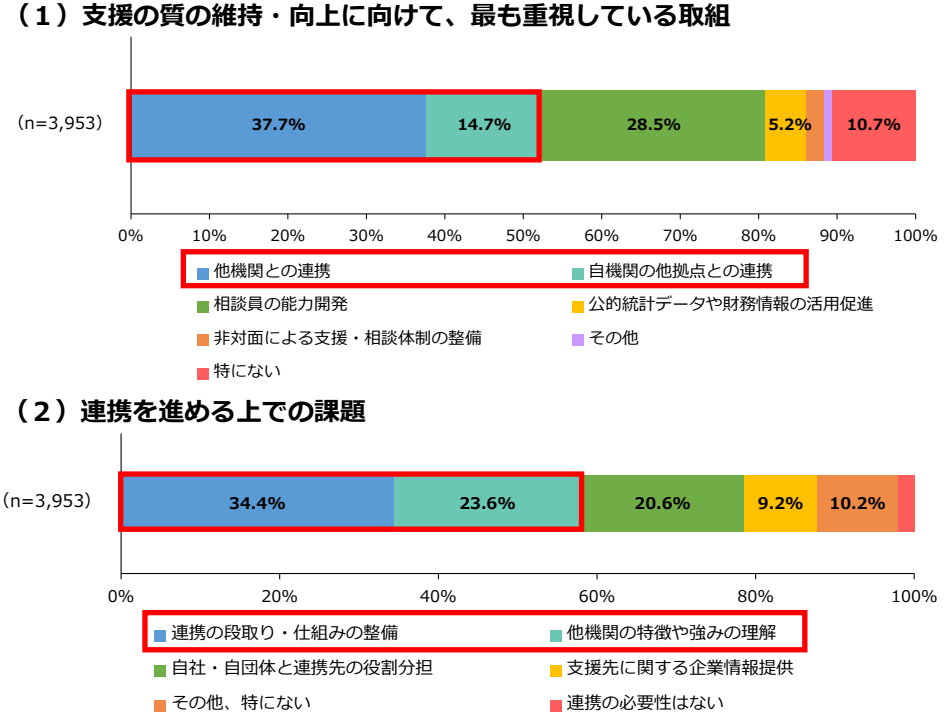
② 連携している支援機関等では経営課題を解決できる割合も高く、適切な連携先を見つけて協力していくことが支援機関全体の支援力の底上げにつながる。連携の促進に当たっては連携の仕組みづくりや他機関への理解を深めることが課題。

図１　相談された経営課題の解決状況（他機関との連携有無別）



資料：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業支援機関の取組と課題に関する調査」（2024年11～12月）
（注）1.（図１）（図２）ここでの「連携」とは、他機関と共同で支援に取り組むことや、支援先を他機関に紹介すること、相談員の能力向上に向けてノウハウの共有をすること、また、自機関の他拠点とこれらの取組を実施することなどを指す。2.（図１）（図２）「地方公共団体」を除いて集計している。3.（図１）課題解決状況は、支援先の事業者の経営課題について、相談件数比で全体のうちおおむねどの程度解決できたかを聞いたもの。「分からない」と回答した先を除く。

図２　支援の質の維持向上に向けた取組と連携に向けた課題



３機関連携の推進

国が４７都道府県に設置（利用無料）

よろず支援拠点

経営戦略・経営革新・商品開発・マーケティング・IT・創業・事業承継など、経営に関するさまざまな課題に対応

中小企業活性化協議会

収益力改善、事業再生、再チャレンジまで幅広く経営課題に対応

事業承継・引継ぎ支援センター

事業承継の中でも、とりわけ後継者がいないために存続が危ぶまれる中小企業を対象に、経営を引き継いで従業員の雇用を維持するための支援対応

3機関連携の目的、取組方針

中小企業を巡る情勢は、近年、高度化、複雑化している。例えば、円安による物価高や、資材・エネルギー価格の高騰、構造的な人手不足などの経営環境は厳しさを増し、災害対応や後継者不在も引き続き大きな課題となっている。更に GX や DX 、経済安全保障環境の変化といった構造変化への適応や、コロナ禍の厳しい経営環境から立ち直ろうとする事業者の経営改善・再生支援も重要な局面を迎えている 。

各地域には、自治体の関係機関や商工団体を始め、金融機関、士業関係者など様々な支援機関が存在するが、**中小企業が直面する課題には、各機関が単独で対応することが難しいものも増加しており、支援機関の相互連携が重要**となってきている。**相談を受けた支援機関が自らだけでは解決できない課題については、単に他の支援機関を紹介して終わるのではなく、自ら呼びかけ、連携して、あるいはきちんと引き継いで、支援機関全体として中小企業に寄り添った対応をすることが望ましい**。

３機関連携（よろず支援拠点、中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センター）の**第一義的な目的は「中小企業への良質な経営支援の提供」**。

中小企業が抱える課題に応じた支援の提供には、**各機関が連携し、各機関間で円滑に相談案件を橋渡しできる体制の構築が有効**。連携を深めることで、早期に中小企業の抱える解決すべき経営課題を特定し、適切な経営支援を提供することが可能となり、ひいては中小企業の利益の最大化につながる。

目　次

1．骨太方針2025（抜粋）

2．中小企業の業況

3．外部環境の影響

4．経営力の重要性

5．スケールアップ

6．持続的発展（小規模事業者）

7．支援機関

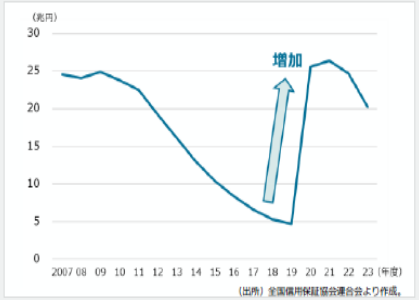
8．その他

予兆管理　各種支援策　事業継続力強化計画　リンク先

円滑な事業再生に向けたモニタリングの高度化に関する研究会 報告書（概要）

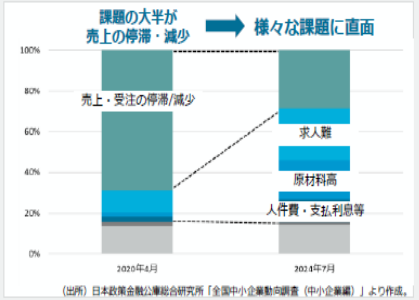
背景

1．コロナ禍で100%保証が増加



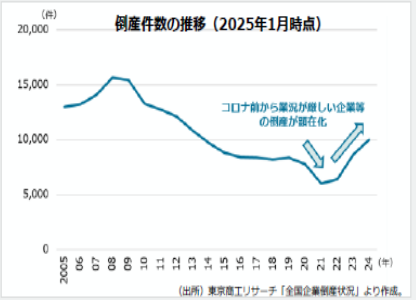
（出所）全国信用保証協会連合会より作成。

2．コロナを経て経営課題が複雑化



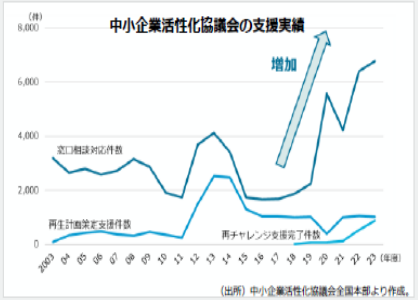
（出所）日本政策金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査（中小企業編）」より作成。

3．業況が厳しい企業の倒産が顕在化



（出所）東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」より作成。

4．再生・再チャレンジ支援ニーズが増加



（出所）中小企業活性化協議会全国本部より作成。

☞ 保証付融資先を念頭に、事業者の経営悪化の予兆の早期把握及び適切な事業者支援の実行により経営力強化を後押ししていくモニタリングの在り方を検討

目指す状態

モニタリングの高度化 ➡

事業者を取り巻く関係者の更なる連携深化の下、事業者からの提供情報を基にAI/IT等を活用しつつ、事業活動が継続困難となる前に、各地域において早期の事業者支援が実施されることを目指す

☞ 事業者が自らの経営状況を適切に把握する重要性を認識し、経営状況の回復及び成長・持続的発展を目指す事業者への変革を後押し

モニタリングの状況

	データ生成・取得	予兆管理	事業者支援
現状・課題	❖ データ生成・提供に対する**事業者のネガティブなマインドセット** ❖ **データ連携の円滑化**（即時性の高いデータの活用、活用可能な形式のデータ連携等）	❖ **信用保証協会や地域金融機関における人的リソースの制約** ❖ 活用可能な**データの制約、データに基づく予兆管理の仕組みの不足**	❖ 事業者支援に対する**事業者の腹落ち** ❖ 予兆フラグ検知後の**信用保証協会・地域金融機関・支援者（士業等）における相互連携の更なる円滑化**

今後の対応策

※モニタリングの高度化に係る基本的な考え方（事業者情報の共有・範囲等）を整理の上で、以下の対応を検討

1．事業者の情報提供に対するインセンティブの仕組み

❖ 事業者の定期的な情報提供の促進のため、事業者との定期的な接点を持つ支援者（士業等）の関与も含めた、**事業者のインセンティブとなる信用保証の仕組みの検討**

2．DX/IT化によるモニタリング高度化に向けた段階的取組

❖ 会計ソフト等によって生成された、項目名・内容・順番等が**不揃いなデータの利活用に向けた互換性の確保に向けた取組の検討**

3．「予兆管理における着眼点」の整理・公表

❖ 保証付融資先に対する早期の予兆把握及び適切な事業者支援に向けて、**予兆管理を行う上での一定の着眼点を整理・公表**

4．「モニタリング段階に応じた役割分担」の整理・公表

❖ 予兆フラグ検知後の対応をはじめ、モニタリングの各段階で、**事業者を取り巻く各主体が一定の役割分担に基づき、各々の役割を果たしていく上での基本的な考え方を整理・公表**

（参考１）DX/IT化によるモニタリング高度化に向けた段階的取組

- モニタリングの各フェーズ（①データ生成・取得、②予兆管理、③事業者支援）において、**短期（足下）・中長期（目標状態）で時間軸を分けつつ、モニタリングの高度化に向けた取組を検討・実行することが重要。**

モニタリングの各フェーズにおける段階的な取組（イメージ）

	第１段階（現状）	第２段階（足下の取組）	第３段階（目標状態）
データ生成・取得	• **紙入手・OCR活用**	• **データ生成・提供に対する事業者のポジティブなマインドセット** • 会計ソフトの出力データ等、**データを活用可能な形で取得（互換性の確保）**	• **事業者自ら経営状況を月次等で管理・確認することが習慣化** • バックオフィスのDX/IT化と連動して**事業者から自動で必要範囲のデータを取得**
予兆管理	• データ取得可能な事業者に対する、**年次中心**の財務健全性に基づくリスク判定	• 信用保証協会・地域金融機関・支援者の**連携かつ高頻度の予兆管理** • 可能な限り**即時性の高いデータ**に基づく自動の予兆フラグ	• **財務情報・商流情報・定性情報・非財務情報やリアルタイムでの将来キャッシュフロー計算等に基づく予兆管理**（AI活用等による自動化）
事業者支援	• 特に**実質保証協会メインの事業者**は、**条件変更等発生後を中心**に支援	• **期中からの予兆管理に基づくプッシュ型の支援**（経営支援部門と保証部門を核に、必要に応じ地域金融機関の経営支援部門や営業部門も巻き込んだ「野戦病院型」） • **予兆フラグの検知主体に応じた円滑な関係者連携下での支援**	• **平時から、事業者との信頼関係を前提に、**信用保証協会・地域金融機関・支援者で連携しつつ、先を見据えた支援を実行

（参考２）「予兆管理における着眼点」の概要

- 信用保証協会・地域金融機関・支援者の各主体において**取得・活用可能な情報の種類・粒度や予兆管理の仕組み（DX/IT化の進捗）等に応じた診断方法に基づき**※、**動態的に確認していくべき**予兆フラグの項目例を整理。

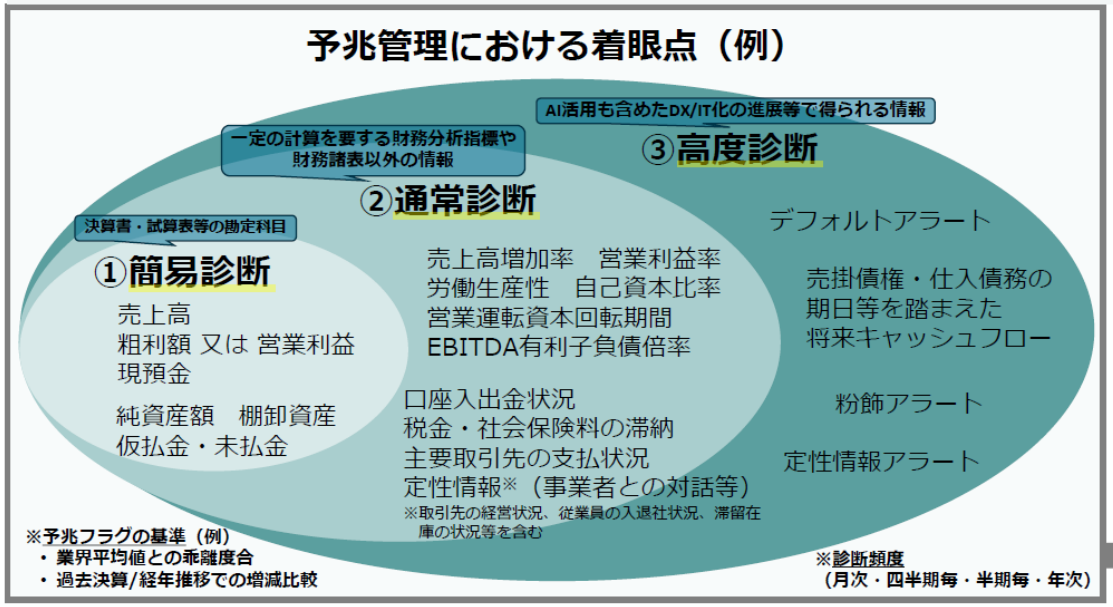
  ①簡易診断：最低限の情報（決算書・試算表等の勘定科目）で事業者の経営悪化の予兆をより早期に検知していく診断

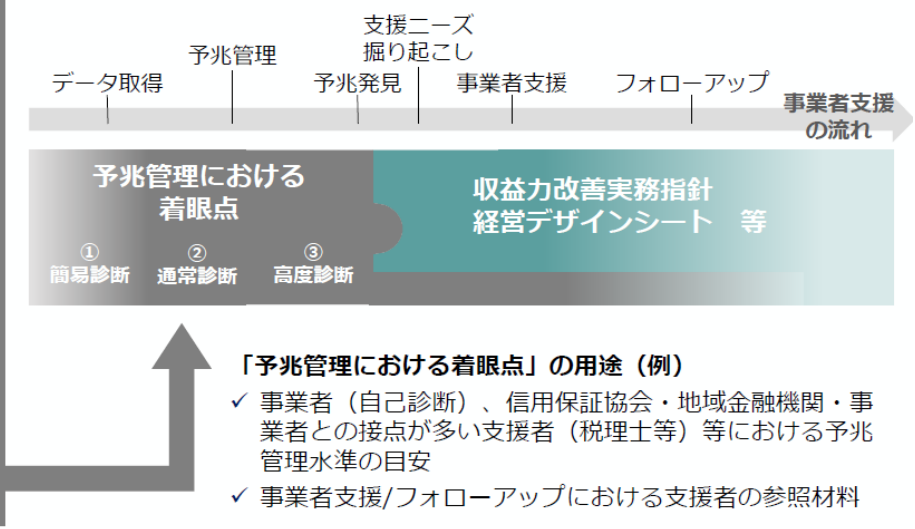
  ②通常診断：様々な角度からの情報（財務分析指標や財務諸表以外の情報）を組み合わせながらより的確に予兆を検知していく診断

  ③高度診断：AI活用も含めたDX/IT化の進展等の下で得られた情報で行われる精度の高い診断

  ※例えば、高度診断まで対応可能な主体においては、初期段階から高度診断までの項目で予兆管理を行うことが望ましい。簡易診断であれば対応可能な主体においては、簡易診断から始めて、事業者との関係性深化等により取得及び活用可能な情報が増えた場合には、通常診断など精度を上げた予兆管理も行っていくことが想定される。

- モニタリングを行う各主体において、**活用可能な情報の種類・粒度や予兆管理の仕組みに応じて、着目すべき項目・診断頻度・予兆フラグの基準を検討する**。その際には、**各主体・地域の実態等に基づく柔軟な変更も含めて項目等を選定し、効率的・効果的な診断を行っていくことが勧奨される**。





（参考３）「モニタリング段階に応じた役割分担」の概要

- モニタリングの各段階で、事業者を取り巻く各主体が一定の役割分担に基づき、各々の役割を果たしていくことが重要。こうした連携の在り方について、**各地域において関係主体間で認識の共有を行っていく上での参考材料として、基本的な考え方を示すもの。**
  - まず期初等の基準時点において、信用保証協会や地域金融機関において、**蓄積情報に基づくターゲティング（期初のターゲティング）で、その後の期中に「重点的に予兆管理を行う事業者」を抽出**する。
  - **各主体が所有するリソース（データ・システム・マンパワー等）に応じて、それぞれの視点から複眼的に期中の予兆管理**を行う。信用保証協会や地域金融機関の両者の重点対象外（その他）に属する保証付融資先についても、**信用保証協会、地域金融機関、士業（税理士・公認会計士等）が必要に応じて関係機関と連携**しつつ、それぞれの予兆フラグの仕組みの下で予兆管理を行う。
  - **期中に予兆フラグが検知された場合**には、事業者の状況精査の上で、**関係主体で連携をしながら必要な事業者支援**を行う。

モニタリング各段階における役割分担（イメージ）

データ生成・取得

蓄積情報

- 決算書やモニタリング報告等の基礎的な情報
  - －売上高や利益率等
  - －借入金状況等
- 事業者のCRD区分の状況
- 保証利用状況　等

即時性の高い情報取得

- 月次試算表/月次決算書
  ※予兆管理における着眼点の項目等
- 定性情報
- 入出金状況　等

予兆管理（予兆フラグの検知）

期初等のターゲティング

保証付融資先

情報保有する範囲（イメージ） ⇢ それぞれの視点から複眼的に予兆管理

- 地域金融機関 重点対象
- （重複層）
- 信用保証協会 重点対象
- その他

期中の予兆管理

- **地域金融機関** → 各金融機関のシステムによる予兆フラグ確認
- **信用保証協会** → 予兆管理における着眼点も踏まえた予兆フラグ確認
- **士業等**（税理士・公認会計士等） → 月次巡回等の事業者とのやり取りを通じた経営状況確認

※取得可能な情報に応じて期中の経営状況の変化を捕捉

事業者支援

予兆フラグ検知後の対応

予兆フラグを検知した主体において適切な対応を検討・実行

＜対応例＞

① 所有する事業者情報（財務情報・非財務情報等）との照合
② 事業者とコミュニケーションに基づく状況精査
③ 経営悪化の要因や本質的な課題など事業者に気付きを与えるなど、必要な支援を特定・実行

※リソース制約等を踏まえて、必要に応じて早期に関係機関と連携して対応

目 次

1．骨太方針2025（抜粋）
2．中小企業の業況
3．外部環境の影響
4．経営力の重要性
5．スケールアップ
6．持続的発展（小規模事業者）
7．支援機関
8．その他

予兆管理 **各種支援策** 事業継続力強化計画 リンク先

経済産業省
中国経済産業局

中堅・中小企業等の生産性向上・省力化・成長投資支援策

令和7年8月20日時点版

事業名	Ⅰ中堅・中小大規模成長投資補助金 ※中堅企業利用可	Ⅱ中小企業成長加速化補助金	Ⅲ中小企業新事業進出補助金	Ⅳものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金	Ⅴ中小企業省力化投資補助金（一般型）	Ⅴ中小企業省力化投資補助金（カタログ注文型）
予算額	総額3,000億円	3,400億円(生産性革命推進事業)の内数	1,500億円	3,400億円(生産性革命推進事業)の内数	3,000億円	
目 的	生産性向上や事業規模拡大のために行う工場等の新設など大規模な設備投資を支援	売上高100億円を目指す成長指向型の中小企業の大胆な設備投資を支援	新市場・高付加価値事業への新規参入にかかる設備投資等を支援	生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援	業務プロセス自動化や生産プロセス改善、DX等の設備導入・システム構築等の多様な省力化投資を促進	人手不足解消に効果がある汎用製品をカタログから選択・導入し、簡易で即効性がある省力化投資を促進
補助上限 補助率	・50億円 ・中堅・中小企業1/3	・5億円 ・中小企業1/2	・2,500万円～7,000万円 （3,000万円～9,000万円） ・中小企業等1/2 ■大幅賃上げ特例 （補助上限額を上乗せ） ：500万円～2,000万円	【製品・サービス高付加価値化枠】 ・750万円～2,500万円 （850万円～3,500万円） ・中小企業1/2、小規模・再生2/3 【グローバル枠】 ・3,000万円 （3,100～4,000万円） ・中小企業1/2、小規模2/3	・750万円～8,000万円 （1,000万円～1億円） ・中小企業1/2、小規模・再生2/3 ※補助金額1,500万円までは1/2もしくは2/3、1,500万円を超える部分は1/3	・200万円～1,000万円 （300万円～1,500万円） ・中小企業1/2
				■大幅賃上げ特例（補助上限額を上乗せ） ：もの補助100万円～1,000万円、省力化投資250万円～2,000万円 ■最低賃金引上げ特例（補助率を2/3に引き上げ、小規模・再生事業者は除く） ：もの補助、省力化投資(一般型)		
補助対象経費	建物費、機械装置費、ソフトウェア費、外注費、専門家経費	建物費、機械装置費、ソフトウェア費、外注費、専門家経費	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、ｸﾗｳﾄﾞｻｰﾋﾞｽ利用費、外注費等	【共通】機械装置・システム構築費（必須）、技術導入費、専門家経費等 【グローバル枠のみ】海外旅費、通訳・翻訳費、広告宣伝・販売促進費	機械装置・システム構築費（必須）、技術導入費、専門家経費等	人手不足解消に効果があるロボットやIoT等カタログに登録された省力化製品（自動券売機、無人搬送車等）の導入に要する費用
要 件	・従業員数2,000人以下 ・投資額10億円以上 ・賃上げ要件あり	・投資額1億円以上 ・売上高100億円の実現を目指す宣言を行っていること ・賃上要件あり	企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦、付加価値額、給与支給総額、事業所内最低賃金等の要件あり	付加価値額、給与支給総額、事業所内最低賃金等の要件を全て満たす３～５年の事業計画書の策定及び実行	労働生産性、給与支給総額、事業所内最低賃金等の要件を全て満たす３～５年の事業計画書の策定及び実行	労働生産性向上や賃上げ等の要件を満たす事業計画に基づいて、販売事業者と共同で取り組む事業
公 募	４次公募終了	１次公募終了 ２次公募実施予定	次回公募時期未定	７月　第21次公募要領公開 開始：10月3日(金) 締切：10月24日(金) 17時	６月　第3回公募要領公開 開始：8月4日(月) 締切：8月29(金)　17時	随時受付中

最新の設備を導入して
もっと生産性をあげたい

拠点を増やして
事業を拡大させたい

賃上げをして従業員の
モチベーションを高めたい

中堅・中小 成長投資補助金

3次公募
締め切り
令和7年
4月28日(月)

中堅・中小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

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

投資規模 **10億円**以上が対象

補助上限 **50億円**(補助率1/3以内)

補助金で拠点設立や大規模投資を実施

事業拡大・生産性向上

持続的な賃上げ※により従業員へ還元、
優秀な人材の確保も可能に

※最低賃金の年平均上昇率を上回る
賃上げ(全国平均+4.5%／年)

どんな取り組みに活用できる補助金なの？

工場や倉庫、販売拠点などの
新設や増築

最先端の機械や
省力化できる設備の購入

ソフトウェアの
購入や情報システムの構築

※詳しくは公募要領をご確認ください。

事業概要

公募期間：令和7年3月10日(月)～4月28日(月)17時厳守

※公募様式は3月17日(月)に公表予定です。
※公募締め切りの5営業日前までに提出された申請書類については、書類の不備等を事務局が事前に確認いたします。期日に余裕を持って申請してください。

項　目	内　容
1. 予算額	総額3,000億円(令和9年度までの国庫債務負担含む)
2. 補助上限額	50億円(補助率1/3以内)
3. 補助事業期間	交付決定日から最長で令和9年12月末まで
4. 補助対象者	中堅・中小企業(常時使用する従業員数が2,000人以下の会社等)※単体ベース ※一定の要件を満たす場合、中堅・中小企業を中心とした共同申請(コンソーシアム形式:最大10社)も対象となります。 ※みなし大企業や実施する補助事業の内容が農作物の生産自体に関するものなど1次産業を主たる事業としている場合は補助対象外です。
5. 補助事業の要件	①投資額10億円以上(専門家経費・外注費を除く補助対象経費分) ②賃上げ要件(補助事業の終了後3年間の対象事業に関わる従業員等1人当たり給与支給総額の年平均上昇率が、全国の過去3年間の最低賃金の年平均上昇率(4.5%)以上) ※持続的な賃上げを実現するため、補助金の申請時に掲げた賃上げ目標を達成できなかった場合、未達成率に応じて補助金の返還を求めます(天災など事業者の責めに帰さない理由がある場合を除く。事業者名は公表しない。)。

⚠ご注意　事務局への申請等は全て電子申請となり、申請には「GビズIDプライムアカウント」が必要です。GビズIDプライムアカウントは、専用ホームページで必要事項を記載し、必要書類を郵送して作成することができます。アカウントの発行に時間を要する場合がありますので、申請をご検討の方は早めにIDを取得してください。

GビズIDについてはこちら
https://gbiz-id.go.jp/top/

事業の流れ

令和7年

3月10日(月)	4月28日(月)	6月上旬～中旬(予定)	6月下旬(予定)		最長令和9年12月末まで	補助事業終了後3年間
公募開始	公募締め切り	プレゼンテーション審査	採択発表	交付決定	補助事業期間	賃上げのフォローアップ

※公募様式は3月17日(月)に公表予定

※このスケジュールは、事業内容の変更に伴って改定されることがあります。最新情報については、事務局または経済産業省のホームページをご確認ください。
※採択後の交付申請から交付決定までの審査におよそ2ヶ月を要するため、補助事業の開始時期についてはご留意ください。

詳しくは特設ウェブサイト(事務局HP)をご覧ください

経済産業省

特設ウェブサイト
https://seichotoushi-hojo.jp

中堅・中小成長投資補助金サポートセンター
050-3668-7818
平日午前10時～午後5時(土曜、日曜、祝日、年末年始を除く)

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。

新事業進出補助金 | 検索

経済産業省　中小企業庁　Be a Great Small. 中小機構

【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(事業終了時点で①事業場内最低賃金＋50円、②給与支給総額＋6%を達成)の場合、補助上限額を上乗せ。(上記カッコ内の金額は特例適用後の上限額。)
補助率	1/2
基本要件	中小企業等が、企業の成長・拡大に向けた新規事業(※)への挑戦を行い、 (※事業者にとって新製品(又は新サービス)を新規顧客に提供する新たな挑戦であること) ①付加価値額の年平均成長率が+4.0%以上増加 ②1人あたり給与支給総額の年平均成長率が、事業実施都道府県における最低賃金の直近5年間の年平均成長率以上、又は給与支給総額の年平均成長率+2.5%以上増加 ③事業所内最低賃金が事業実施都道府県における地域別最低賃金+30円以上の水準 ④次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表等 の基本要件を全て満たす3～5年の事業計画に取り組むこと。
補助事業期間	交付決定日から14か月以内(ただし採択発表日から16か月以内)
補助対象経費	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	・ 収益納付は求めません。 ・ 基本要件②、③が未達の場合、未達成率に応じて補助金返還を求めます。ただし、付加価値が増加してないかつ企業全体として営業利益が赤字の場合や天災など、事業者の責めに帰さない理由がある場合は返還を免除します。

【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://shinjigyou.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。

持続化補助金の概要

- **<u>商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援</u>**すべく、**<u>「小規模事業者持続化補助金」を措置</u>**。
- 政策の原点回帰を行い、経営計画の策定に重点化するため、複数ある特別枠を整理。

	一般型				創業型	共同・協業型	ビジネスコミュニティ型
	通常枠	インボイス特例	賃金引上げ特例	災害支援枠			
要件	経営計画を作成し販路開拓等に取り組む小規模事業者	免税事業者から課税事業者に転換	事業場内最低賃金を50円以上引き上げる小規模事業者	令和6年能登半島地震等における被災小規模事業者	産競法に基づく「認定市区町村による特定創業支援等事業の支援」を受けた小規模事業者	地域に根付いた企業の販路開拓を支援する機関が地域振興等機関となり、参画事業者である１０以上の小規模事業者の販路開拓を支援	商工会・商工会議所の内部組織等（青年部、女性部等）
補助上限	50万円	補助上限 50万円上乗せ	補助上限 150万円上乗せ	直接被害：200万円 間接被害：100万円	200万円 ※インボイス特例は適用	5,000万円	50万円、 ２以上の補助対象者が共同で実施する場合は100万円
補助率	２／３ ※賃金引上げ特例を選択した事業者のうち、赤字事業者は３／４			定額、２／３	２／３	・地域振興等機関　定額 ・参画事業者　２／３	定額
対象経費	機械装置等費、広報費、ウェブサイト関連費、展示会等出展費（オンラインによる展示会・商談会等を含む）、旅費、新商品開発費、借料、委託・外注費			左記に加え、設備処分費、車両購入費	通常枠同様	・地域振興等機関・・・人件費、委員等謝金、旅費、会議費、消耗品・備品費、通信運搬費、印刷製本費、雑役務費、委託・外注費、水道光熱費 ・参画事業者・・・旅費、借料、設営・設計費、展示会等出展費、保険料、広報費	専門家謝金、専門家旅費、旅費、資料作成費、借料、雑役務費、広報費、委託費
昨年度補正予算等からの主な変更点	卒業枠・後継者支援枠を廃止			令和6年奥能登豪雨を対象に追加		参画事業者を「小規模事業者」に限定	

令和7年3月11日時点版

販路開拓等に取り組む皆様へ

令和6年度補正予算

「小規模事業者持続化補助金（通常枠）」

地域の雇用や産業を支える小規模事業者等の生産性向上と持続的発展を図ることを目的とし、持続的な経営に向けた経営計画に基づく販路開拓等の取組を支援します

【事業目的】

小規模事業者※等が経営計画を自ら策定し、商工会・商工会議所の支援を受けながら取り組む販路開拓等を支援

※ 従業員数が「商業・サービス業(宿泊業、娯楽業を除く)」の場合5人以下、製造業またはそれ以外の業種の場合20人以下である事業者

【補助上限】

50万円

（特例を活用した場合は最大250万円）

【補助率】

2／3

【第17回公募スケジュール】

公募要領公開：2025年３月４日（火）

申請受付開始：2025年５月１日（木）

申請受付締切：2025年６月１３日（金）

【関連融資制度】

補助対象経費総額

自己負担	
持続化補助金 補助率 2／3	

補助対象経費の資金調達に活用できる無担保・無保証の融資制度

「小規模事業者経営改善資金（マル経融資）」

◎限度額：2,000万円

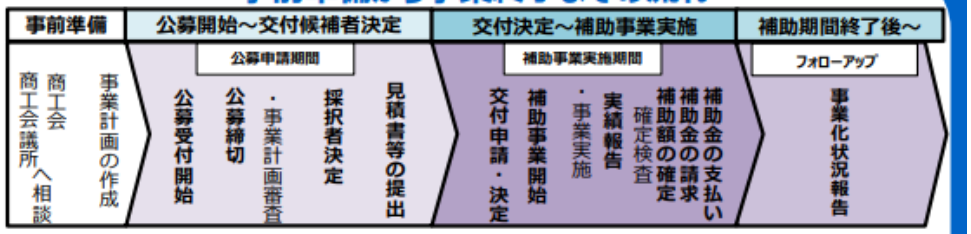
※融資のご利用には、一定の要件・審査があります。

例．最近1年以上同一地区内で事業を行っていること等

詳しくは、お近くの商工会、商工会議所にお問い合わせください。

経済産業省　中小企業庁　Be a Great Small. 中小機構

事前準備から事業終了までの流れ



※申請時点で明らかではない経費については、交付申請・決定の段階時点で、事業に要する経費の詳細内訳を改めて求めます。
事後で対象外経費が含まれていることが判明した場合はお支払いができませんので、申請時点でよくご確認ください。

概　要

補助率	2／3
補助上限	50万円
インボイス特例	インボイス特例の要件を満たす場合は、上記補助上限額に50万円を上乗せ
賃金引上げ特例	賃金引上げ特例の要件を満たす場合は、上記補助上限額に150万円を上乗せ

【特例要件】

○**インボイス特例** ⇒ 免税事業者のうちインボイス発行事業者の登録を受けた事業者
○**賃金引上げ特例** ⇒ 事業場内最低賃金を＋50円以上とした事業者

【対象経費】

機械装置等費、広報費、ウェブサイト関連費、展示会等出展費、旅費、新商品開発費、借料 、委託・外注費

※ 青字が本補助金の対象経費

活用事例①

観光ぶどう園を有する喫茶店においてフリーズドライ製品を販売するため、洗練された**パッケージデザインやリーフレットを作成**。高級スーパー等の新たな販路への商談に活用。

活用事例②

精密板金加工・プレス金型等の製作所が、県道沿いに**看板を設置**。具体的な製品を載せたことで、新規取引先の獲得に向けて高度な技術や専門性を効果的にPR。

事務局HP：商工会地区HP　商工会議所地区HP　GビズＩＤ取得

令和7年5月26日時点版

販路開拓等に取り組む皆様へ

令和6年度補正予算

「小規模事業者持続化補助金（創業型）」

地域の雇用や産業を支える創業後3年以内の小規模事業者の生産性向上と持続的発展を図ることを目的とし、持続的な経営に向けた経営計画に基づく販路開拓等の取組を支援します

【事業目的】

創業後3年以内の小規模事業者※等が経営計画を自ら策定し、商工会・商工会議所の支援を受けながら取り組む販路開拓等を支援

※従業員数が「商業・サービス業(宿泊業、娯楽業を除く)」の場合5人以下、製造業またはそれ以外の業種の場合20人以下である事業者

【補助上限】

200万円

（特例を活用した場合は最大250万円）

【補助率】

2／3

【第1回公募スケジュール】

公募要領公開：2025年３月４日（火）

申請受付開始：2025年５月１日（木）

申請受付締切：2025年６月１３日（金）

【関連融資制度】

補助対象経費総額

自己負担	
持続化補助金 補助率 2／3	

補助対象経費の資金調達に活用できる無担保・無保証の融資制度

「小規模事業者経営改善資金（マル経融資）」

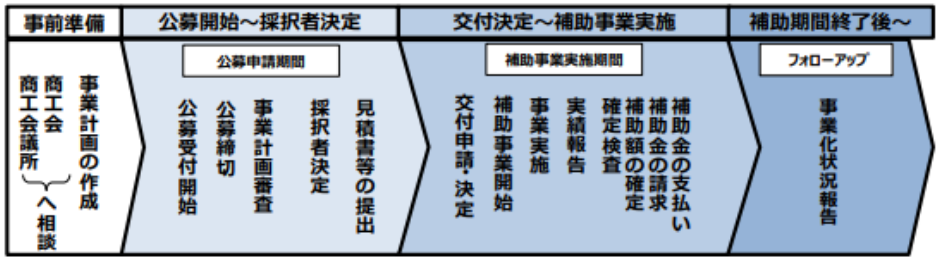
◎限度額：2,000万円

※融資のご利用には、一定の要件・審査があります。
例. 最近１年以上同一地区内で事業を行っていること等

詳しくは、お近くの商工会、商工会議所にお問い合わせください。

経済産業省　中小企業庁　Be a Great Small. 中小機構

事前準備から事業終了までの流れ



※申請時点で明らかではない経費については、交付申請・決定の段階時点で、事業に要する経費の詳細内訳を改めて求めます。事後で対象外経費が含まれていることが判明した場合はお支払いができませんので、申請時点でよくご確認ください。

申請要件

産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した**「特定創業支援等事業による支援(※)」を受けた日および開業日（設立年月日）が公募締切時から起算して過去３か年の間であること。**

※当該補助金の申請には、認定市区町村が発行した、特定創業支援等事業による支援を受けたことの証明書の写しが必要になります。

特例要件

免税事業者のうちインボイス発行事業者の登録を受けた事業者は、一律に50万円の補助上限上乗せを行います。

対象経費

機械装置等費、広報費、ウェブサイト関連費、展示会等出展費、旅費、新商品開発費、借料 、委託・外注費

活用事例①

※ 青字が本補助金の対象経費

金属加工業を開業。**ロボット溶接機械**を導入することで、技術革新による事業の拡大及び生産性の向上を図る。

活用事例②

食品小売業を開業後1年経過。**厨房設備の導入**及び**店舗リニューアル**を行うことで、新規顧客獲得による売上拡大を図る。

持続化補助金（創業型）事務局HP：

GビズＩＤ取得

令和7年4月30日時点版

販路開拓を支援する機関の皆様へ

令和6年度補正予算
「小規模事業者持続化補助金（共同・協業型）」

地域振興等機関が主体的・中心的な役割を担い、
参画事業者の商品・サービスの改良やブランディング支援に加えて、
販路開拓の機会の提供を行う取組を支援します

【事業概要】

地域に根付いた企業の販路開拓を支援する機関（以下「地域振興等機関」）が、小規模事業者※（以下「参画事業者」）を集め、展示会や商談会、催事販売、マーケティングの拠点を活用し、参画事業者の販路開拓を支援する取組について支援。

※ 従業員数が「商業・サービス業(宿泊業、娯楽業を除く)」の場合5人以下、
製造業またはそれ以外の業種の場合20人以下である事業者

【補助上限】

5,000万円

【第1回公募スケジュール】

公募要領公開：2025年３月３１日（月）
申請受付開始：2025年４月２５日（金）
申請受付締切：2025年６月１３日（金）

【補助率】

参画事業者は2／3、地域振興等機関は定額

【補助対象】

会場の設営費・内装等の工事費、会場借料、機器・機材の借料、
広報費、旅費　など

経済産業省　中小企業庁　Be a Great Small. 中小機構

事前準備から事業終了までの流れ

※申請者は地域振興等機関となります。参画事業者（10社以上）を集めて申請を行って下さい。
※申請時点で明らかでない経費については、交付申請・決定の段階で、事業に要する経費の詳細内訳を改めて求めます。事後で対象外経費が含まれていることが判明した場合はお支払いができませんので、申請時点でよくご確認ください。

【地域振興等機関とは】

- 地域に根付いた企業の販路開拓を支援する機関であり、次の①から④のいずれかに該当する機関を指す。
- ①商工会法、商工会議所法に基づき設立された法人
- ②中小企業等協同組合法に規定する都道府県中小企業団体中央会
- ③商店街等組織（商店街その他の商業・サービス業の集積を構成する団体であって、商店街振興組合法に規定する商店街振興組合、商店街振興組合連合会及び中小企業等協同組合法に規定する事業協同組合などの法人化されている組織をいう。）
- ④地域の企業の販路開拓につながる支援を事業として行っている法人

【参画事業者とは】

- 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律で定める小規模事業者に該当する者。

【本事業における取組】

- **①展示会・商談会の取組**
  商談目的の展示会・商談会（主催または他者主催への出展）で展示・宣伝を行い、支援する参画事業者の商品・サービスの特長または価値が顧客に伝わることによって、参画事業者の新たな取引先を増加させる取組。
- **②催事販売型の取組**
  支援する参画事業者の商品・サービスの物販会や即売会（主催または他者主催への出展）により、参画事業者の売上高増加を支援する取組。
- **③マーケティング拠点の取組**
  支援する参画事業者の商品・サービスの想定ターゲットを明確化し、補助事業を通じて、想定ターゲットに具体的かつ継続的なマーケティングを行う拠点・仕組みを構築する取組。

持続化補助金（共同・協業型）事務局HP：

GビズＩＤ取得

省エネ補助金（省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金）

- 先進的な設備・システムの導入、機械設計が伴うオーダーメイド型・省エネ効果が高い指定設備への更新やプロセス改修、脱炭素に向けて電化や燃料転換を伴う設備更新、計測・見える化・制御等の機能を備えたエネルギーマネジメントシステムの導入により省エネ効果の要件を満たす事業を支援します。

補助金は(Ⅰ)、(Ⅱ)、(Ⅳ)の３つの事業区分から選択して申請を行います。

（※）今年度からGX要件が追加されました。詳しくは公募要領をご確認ください。

事業区分 / 対象者		(Ⅰ) 工場・事業場型	(Ⅱ) 電化・脱炭素燃転型	(Ⅳ) エネルギー需要最適化型
補助率	中小企業等	a)2/3以内 b)1/2以内	1/2以内	1/2以内
	大企業 その他	a)1/2以内 b)1/3以内		1/3以内
限度額	上限額	15億円/事業全体	3億円/事業全体	1億円/事業全体
	下限額	100万円/年度	30万円/事業全体	30万円/事業全体

公募期間

単年度：2025年8月13日(水)～10月31日(金)
複数年度：2025年8月13日(水)～2026年1月13日(火)

省エネ補助金（省エネルギー投資促進支援事業費補助金）

- 省エネルギー性能の高いユーティリティ設備・生産設備等への更新、計測・見える化・制御等を備えたエネルギーマネジメントシステムを導入することにより省エネルギー効果の要件を満たす事業を支援します。

事業区分 / 対象者		(Ⅲ) 設備単位型	(Ⅳ) エネルギー需要最適化型
補助率	中小企業等	1/3以内	1/2以内
	大企業 その他		1/3以内
限度額	上限額	1億円/事業全体	1億円/事業全体
	下限額	30万円/事業全体	30万円/事業全体

※（Ⅲ）に（Ⅳ）を組み合わせて申請することが可能。

指定設備
①高効率空調②産業ヒートポンプ③業務用給湯器④高性能ボイラ
⑤高効率コージェネレーション⑥低炭素工業炉⑦変圧器⑧冷凍冷蔵設備
⑨産業用モータ⑩制御機能付きLED照明器具

生産設備
⑪工作機械⑫プラスチック加工機械⑬プレス機械⑭印刷機械⑮ダイカストマシン

（※）今年度から省エネ要件が追加、従来の要件が見直されました。詳しくは公募要領をご確認ください。

公募期間

2025年8月13日(水)～9月24日(水)

目　次

1．骨太方針2025（抜粋）
2．中小企業の業況
3．外部環境の影響
4．経営力の重要性
5．スケールアップ
6．持続的発展（小規模事業者）
7．支援機関
8．その他

予兆管理　各種支援策　**事業継続力強化計画**　リンク先

事業継続力強化計画

- 大企業と比べてBCP策定が進まなかった中小企業の事前対策を促進するため、**簡易に取り組めるBCP**として令和元年７月に事業継続力強化計画を開始。**防災・減災の事前対策に関する計画を経済産業大臣が認定**。
- 認定を受けた事業者は、**税制措置や金融支援等**の支援策の活用が可能。

BCPと事業継続力強化計画の違い

■ 想定するリスク
（BCP：事業継続を妨げるあらゆるリスク
ジギョケイ：自然災害・感染症・サイバー攻撃に特化）

■ 対象場面
（BCP：事前対応・初動対応・復旧対応まで
ジギョケイ：事前対応、初動対応まで）

■ 法律による認定があるか否か
（BCP：法律による認定制度はなし
ジギョケイ：法律による認定制度あり）

事業継続力強化計画の記載項目

- 発災時の初動対応手順（安否確認、被害の確認・発信手順等）
- ヒト、モノ、カネ、情報を災害から守るための具体的な対策
- 計画の推進体制（経営層のコミットメント）
- 訓練実施、計画の見直し等、取組の実効性を確保する取組

認定を受けた事業者に対する支援

- 認定事業者によるロゴマーク使用
- 防災・減災設備導入に対する税制措置
- 低利融資、信用枠拡大等の金融支援
- 補助金採択時の加点措置

詳しくは　事業継続力強化計画（中小企業庁HP）をご覧ください。
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/keizokuryoku.html

事業継続力強化計画（ジギョケイ）支援策の活用メリット

● 認定を受けた事業者は、支援策の活用が可能。

税制優遇

【中小企業防災・減災投資促進税制】

☑認定を受けた事業者の設備投資に対する**特別償却（１８%）**

対象設備

○機械及び装置（100万円以上）
：自家発電設備、浄水装置、揚水ポンプ、排水ポンプ、耐震・制震・免震装置

○器具及び設備（30万円以上）
：自然災害等の発生が事業活動に与える影響の軽減に資する機能を有する全ての設備／感染症対策としてのサーモグラフィ装置

○建物附属設備（６０万円以上）
：自家発電設備、キュービクル式高圧受電設備、変圧器、配電設備、電力供給自動制御システム、照明設備、無停電電源装置、貯水タンク、浄水装置、排水ポンプ、揚水ポンプ、格納式避難設備、止水板、耐震・制震・免震装置、架台、防水シャッター

■排水ポンプ

■止水板

（出所）：
中小企業庁「事業継続力強化計画認定制度の概要（令和3年6月）」
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/download/keizokuryoku/gaiyou.pdf
より、「排水ポンプ」、「止水板」の画像を編集

金融支援

【日本政策金融公庫/BCP融資の拡充】

☑日本政策金融公庫の低利融資防災に係る設備資金について、基準利率から0.9%引き下げ

① 日本政策金融公庫による低利融資

事業継続力強化計画の認定を受けた事業者が行う設備投資に必要な資金について、低利融資を受けることができます。（融資のご利用にあたっては、別途日本政策金融公庫の審査が必要となります。）

貸付金利（※1）	設備資金について、基準利率から0.9%引下げ（運転資金については基準利率） （※1）信用リスク・貸付期間などに応じて所定の利率が適用されます。
貸付限度額	中小企業事業：7億2,000万円（うち運転資金2億5,000万円）（※2） （※2）設備資金において、0.9%の引下げが適用となるのは、貸付限度額のうち4億円までです。
貸付期間	設備資金20年以内、長期運転資金7年以内（据置期間2年以内）

【信用保証】

☑民間金融機関から融資を受ける際、信用保証のうち、普通保険等（通常枠）とは別枠での追加保証

② 中小企業信用保険法の特例

中小企業者は、事業継続力強化計画の実行にあたり、民間金融機関から融資を受ける際、信用保証協会による信用保証のうち、普通保険等とは別枠での追加保証や保証枠の拡大が受けられます。

保証限度額	通常枠	別枠
普通保険	2億円（組合4億円）	2億円（組合4億円）
無担保保険	8,000万円	8,000万円
特別小口保険	2,000万円	2,000万円
新事業開拓保険	2億円⇒3億円（組合4億円⇒6億円）（保証枠の拡大）	
海外投資関係保険	2億円⇒4億円（組合4億円⇒6億円）（保証枠の拡大）	

【保険料割引】

☑リスク実態に応じて、損害保険会社等による保険料等の割引を受けることが可能。

（出所）：中小企業庁HP「事業継続力強化計画 認定制度の概要」より編集

補助金等

【補助金の加点措置】

☑認定を受けた事業者が補助金採択における加点措置（事業再構築補助金、ものづくり補助金、IT導入補助金等）

【HPで公表】

☑中小企業庁のHPにて、事業者名、都道府県、HPのURLを公表。

【認定ロゴマークの使用】

☑パンフレットや、名詞等に掲載し、対外的なＰＲが可能。

株式会社〇〇〇〇　認定

代表取締役　〇〇　〇〇

〒000-0000
広島県広島市～

■名刺への掲載イメージ

■社内掲示

（出所）：中国経済産業局HP「事業継続力強化」モデル事例のご紹介（第2弾）より、認定ロゴマーク（社内掲示）の画像を編集

目　次

1．骨太方針2025（抜粋）

2．中小企業の業況

3．外部環境の影響

4．経営力の重要性

5．スケールアップ

6．持続的発展（小規模事業者）

7．支援機関

8．その他

予兆管理　各種支援策　事業継続力強化計画　**リンク先**

リンク集

骨太方針2025（３ページ）
https://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/kaigi/cabinet/honebuto/2025/decision0613.html

賃上げ促進税制（12ページ）
https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/zeisei/syotokukakudai.html

業務改善助成金（厚生労働省）（13ページ）
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/zigyonushi/shienjigyou/03.html

中小企業省力化投資補助金（15ページ）
https://shoryokuka.smrj.go.jp/

ものづくり補助金総合サイト（18ページ）
https://portal.monodukuri-hojo.jp/

IT導入補助金（21ページ）
https://it-shien.smrj.go.jp/

「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト（34ページ）
https://www.biz-partnership.jp/

価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果（35ページ）
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/index.html

リンク集

下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律（40ページ）
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2025/250516shitauke.html

事業承継・M&A（46ページ）
https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/index.html

事業承継・M&A補助金（47ページ）
https://jsh.go.jp/

中堅企業成長ビジョン（51ページ）
https://www.kantei.go.jp/jp/singi/katsuryoku_kojyo/pdf/seichou_vision.pdf

100億企業成長ポータル（53ページ）
https://growth-100-oku.smrj.go.jp/

中小企業成長加速化補助金（57ページ）
https://seisansei.smrj.go.jp/subsidy_guide/subsidy_info/growth_acceleration_subsidy.html

小規模企業振興基本計画（第Ⅲ期）（60ページ）
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/shokibo/kihonkeikaku.html

リンク集

円滑な事業再生に向けたモニタリングの高度化に関する研究会 報告書（72ページ）
https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/monitoring/report/250327report02.pdf

中堅・中小成長投資補助金（78ページ）
https://seichotoushi-hojo.jp/

中小企業新事業進出補助金（79ページ）
https://shinjigyou-shinshutsu.smrj.go.jp/

小規模事業者持続化補助金（商工会議所地区）（80ページ）
https://r6.jizokukahojokin.info/

小規模事業者持続化補助金（商工会地区）（80ページ）
https://www.jizokukanb.com/jizokuka_r6h/index.html

省エネ補助金（84ページ）
https://syouenehojyokin.sii.or.jp/

事業継続力強化計画（87ページ）
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/keizokuryoku.html

中小企業白書・小規模企業白書
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/index.html