

小規模事業者の「稼ぐ力」の強化に向けた諸課題に関する検討会 中間とりまとめ 参考資料

令和8年5月

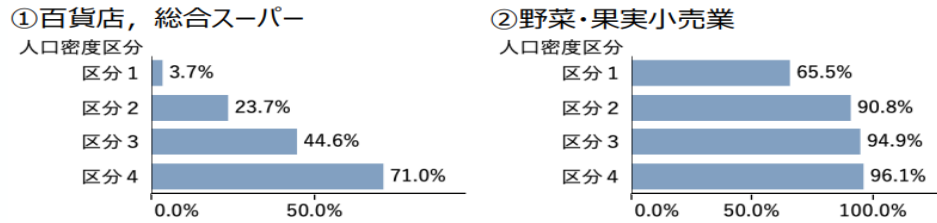
小規模事業者の「稼ぐ力」の強化に向けた諸課題に関する検討会

地域の生活やコミュニティを支える小規模事業者

- 人口密度が低い地方部ほど、小売業など地域生活を支える小規模事業者が多く存在。小規模事業者は地域のお祭り・イベントなど広く地域活動に参加。
- 4～5割の地域住民が小規模事業者を通じて「地域とのつながり」を感じており、地域の課題解決に向けた中心的な役割を担う存在としても、小規模事業者への期待は大きい。

人口密度が低い地方部には、百貨店・総合スーパーはほとんど存在しないが、青果店等の小売業は存在

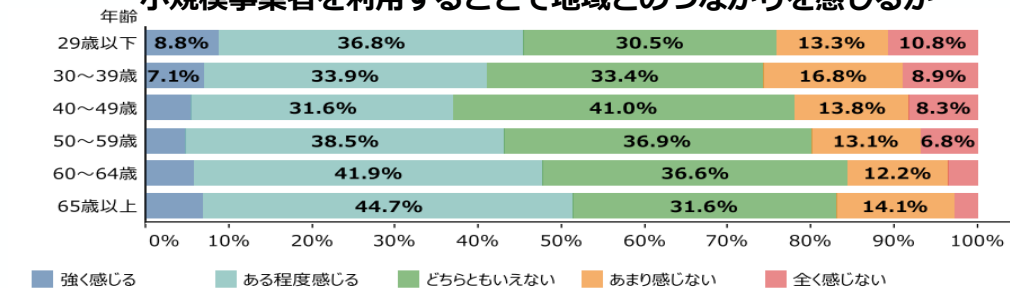
人口密度区別、存在確率



資料：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」再編加工
人口密度の低い順に、市区町村別を区分1～4の四分位に分けている。（例：区分1は、下位0～25%）
存在確率とは、「当該業種の事業所が立地している市区町村数」を「市区町村の合計数」で割ったもの。

小規模事業者を利用することで地域との繋がりを感ずると地域住民の4～5割が回答

小規模事業者を利用することで地域とのつながりを感じるか

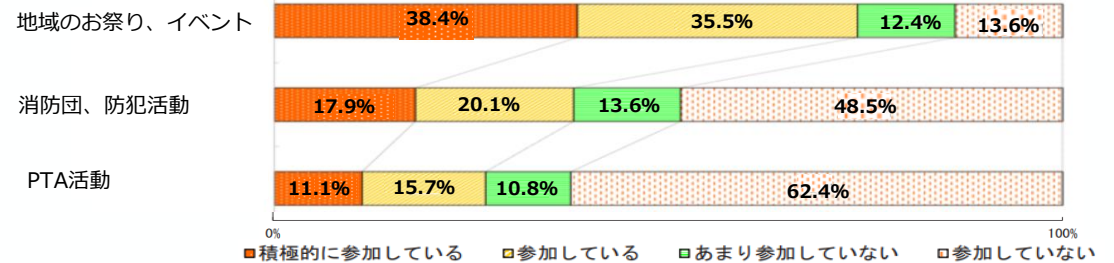


資料：みずほ情報総研(株)「普段の生活と地域とのかわりに関するアンケート」

(出典) 2024年版「小規模企業白書」

小規模事業者は、地域のお祭り・イベントを始め、広く地域活動へ参加している

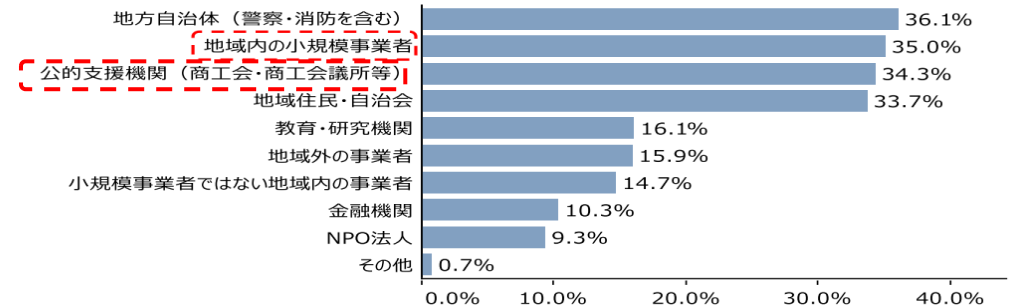
小規模事業者の地域活動への参加状況 (n=5,874)



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(2015年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

小規模事業者や商工会・商工会議所は、地域の課題解決に中心的な役割を担うことを期待されている

地域の課題解決に中心的な役割を担うことが期待される者



資料：みずほ情報総研(株)「普段の生活と地域とのかわりに関するアンケート」

【実数値】小規模事業者の売上高の時点変化（パネルデータ分析）

- 5-6割の小規模事業者が2015年から2020年の売上高区分を維持している一方、売上高区分が上昇した小規模事業者は15.3万社、下降したのは38.0万社。
- 廃業・転出数は、売上高区分の低い企業ほど多い、1億円以上になると減少する傾向。

売上高区分別にみた企業数の変化（2015年→2020年）

		2020年 売上高区分別企業割合								2015年から2020年の変化		
		300万円未満	300万円～1,000万円	1,000万円～3,000万円	3,000万円～1億円	1億円～3億円	3億円～10億円	10億円～100億円	100億円以上	廃業等	ランクがあがった小規模事業者数	
2015年 売上高区分別 企業割合	300万円未満	302,484	32,920	4,632	1,012	166	51	21	3	225,074	▶	38,805
	300万円～1,000万円	105,311	435,059	34,154	4,215	417	66	12		231,887	▶	38,864
	1,000万円～3,000万円	9,171	114,744	365,046	34,539	1,768	175	28	3	149,947	▶	36,513
	3,000万円～1億円	1,997	7,241	85,083	298,370	23,724	956	83	4	86,121	▶	24,767
	1億円～3億円	290	630	2,319	38,038	121,224	11,578	313	3	29,210	▶	11,894
	3億円～10億円	70	98	203	976	11,774	35,094	2,315	3	8,395	▶	2,318
	10億円～100億円	16	15	34	81	249	1,930	5,211	42	1,391	▶	42
	100億円以上	3		2	2	3	2	60	169	41		
合計		419,342	590,707	491,473	377,233	159,325	49,852	8,043	227	732,066	▶	153,203

■ 売上高区分 変化無し ■ 売上高区分 上昇

資料) 経済産業省「平成28年/令和3年 経済センサス(活動調査)」より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

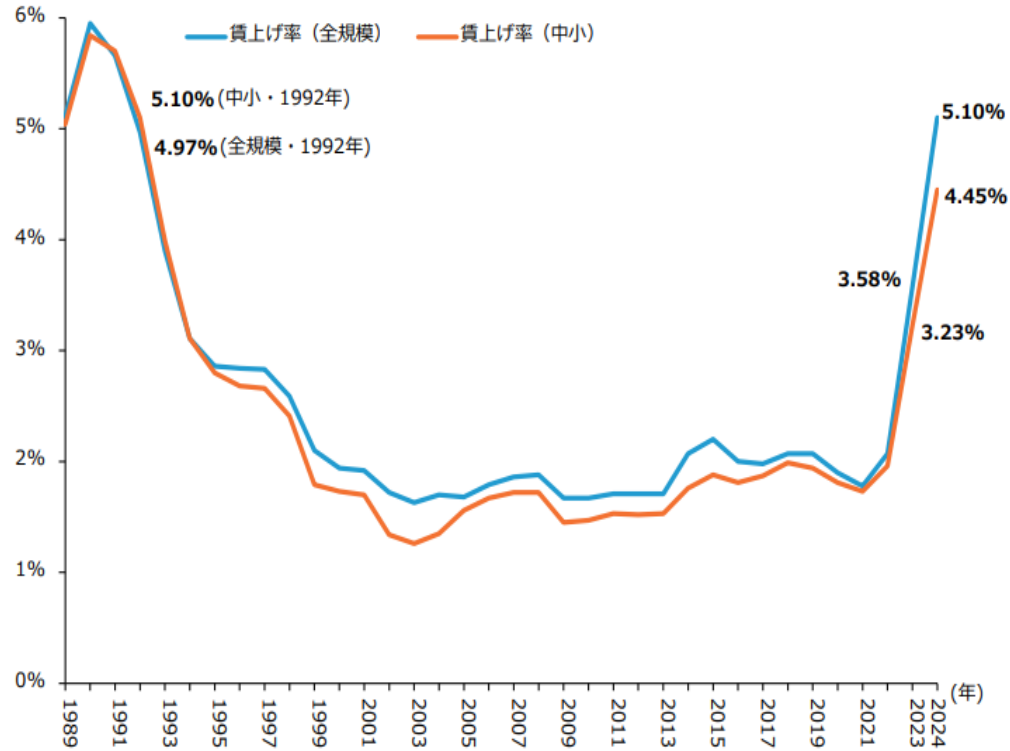
注) 経済センサスの2時点の個票を用い、売上高のランク別に企業数を集計。なお、同一区分内の事業者であっても、売上高は増加もしくは減少している可能性がある。

2015年に小規模事業者の定義に該当した事業者に限って集計したものであり、開業・転入した事業者や2015年に中小企業であった事業者は含まれていない。

中小企業・小規模事業者の賃上げ状況①

- 大企業、中小企業・小規模事業者ともに、春季労使交渉による賃上げ率は上昇基調。
- また、賃上げの実施を行っている中小企業・小規模事業者の割合も高まっている。

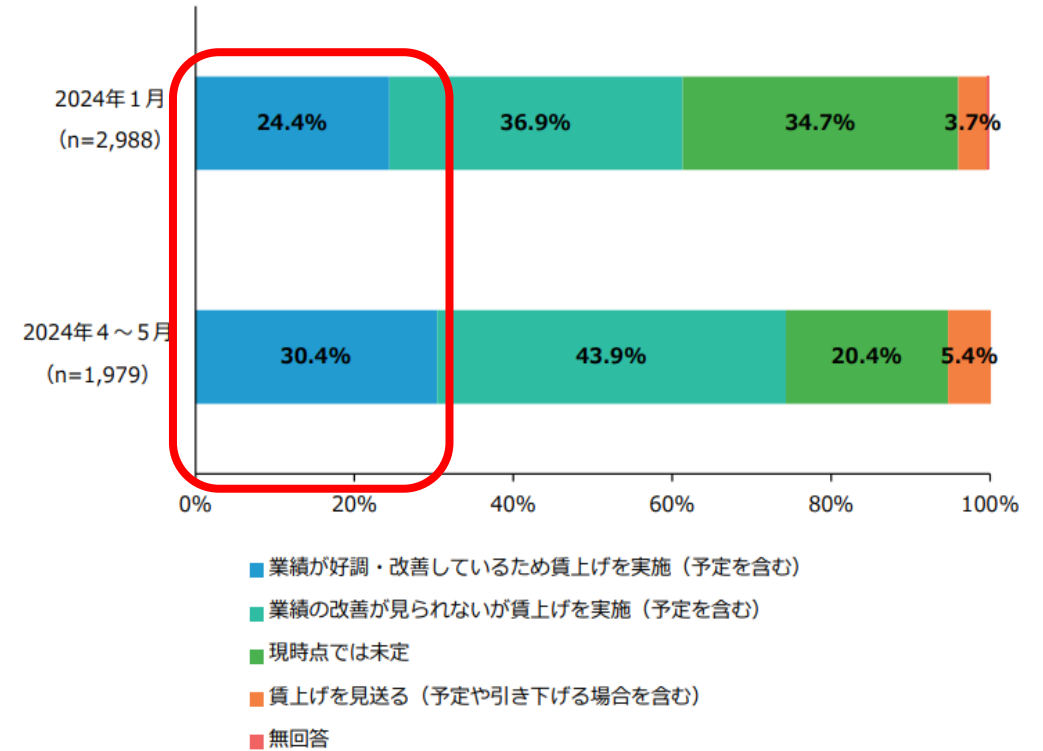
春季労使交渉による賃上げ率の推移



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）1.ここでの「賃上げ率（中小）」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。
 2.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。

（出典）2025年版「小規模企業白書」

中小企業・小規模事業者における賃上げの実施状況



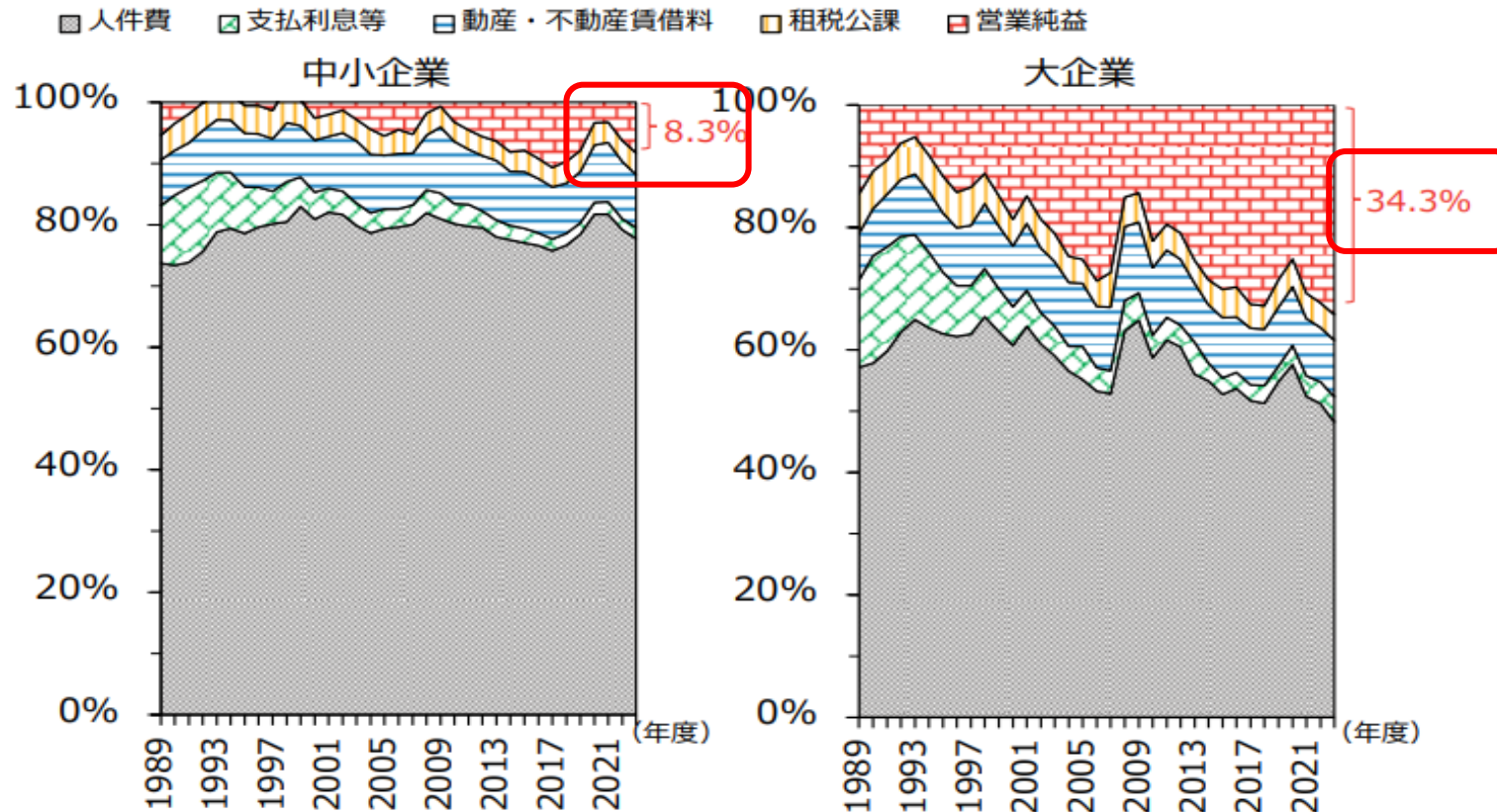
資料：日本商工会議所・東京商工会議所「『中小企業の賃金改定に関する調査』集計結果」（2024年6月5日）、「『中小企業の人手不足、賃金・最低賃金に関する調査』集計結果」（2024年2月14日）

（出典）2025年版「小規模企業白書」

中小企業・小規模事業者の賃上げ状況②

- 他方、賃上げ余力を高めるには付加価値額に占める営業純益の割合を高めることが必要であるが、「中小企業」は「大企業」と比較してこの割合が低い。
- そのため、中小企業・小規模事業者の更なる賃上げ余力は、大企業と比較して厳しい状況といえる。

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10億円以上の企業、中小企業とは資本金1億円未満の企業とする。

2.金融業、保険業は含まれていない。

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。

4.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。

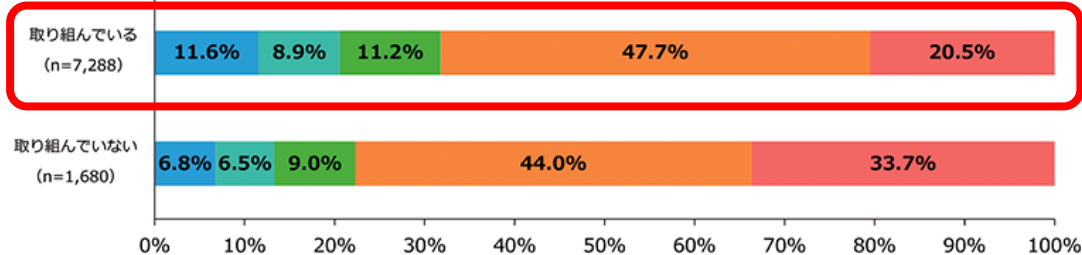
(出典) 2025年版「小規模企業白書」

中小企業・小規模事業者の賃上げ状況③

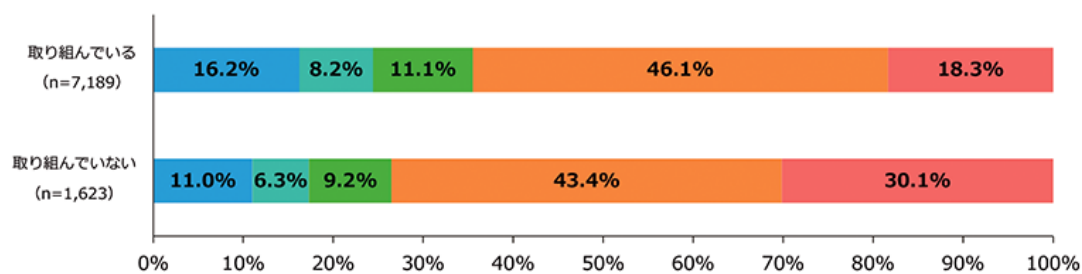
- 小規模事業者において、原価構成・利益の把握に取り組んでいる事業者ほど、原材料費や人件費・労務費の増加分に関する価格転嫁が進んでいる傾向。
- **根拠をもって価格交渉・適切な価格設定等を行うに際して、原価構成・利益の把握が重要**であることが再確認できる。

小規模事業者における価格転嫁の状況（原価構成・利益の把握状況別）

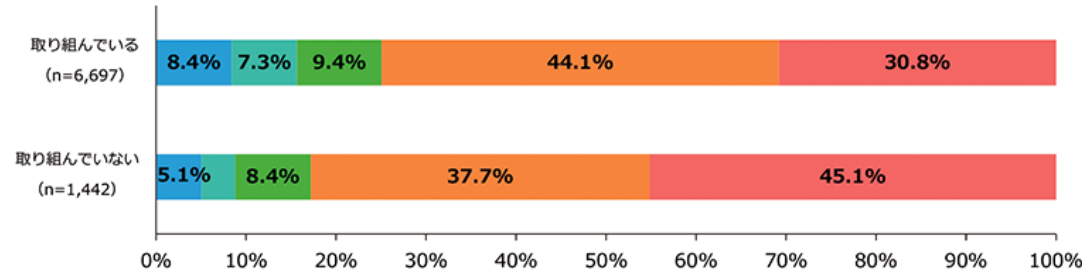
(1) 費用全体



(2) 費用のうち、原材料費の増加分



(3) 費用のうち、人件費・労務費の増加分



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」

(注) 1.価格転嫁の状況は、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変動分について、どの程度販売価格に転嫁できたかを聞いたもの。

2.「費用全体」、「費用のうち、原材料費の増加分」、「費用のうち、人件費・労務費の増加分」における、販売価格への転嫁の状況について、「転嫁不要」、「分からない」と回答した事業者を除いて集計している。

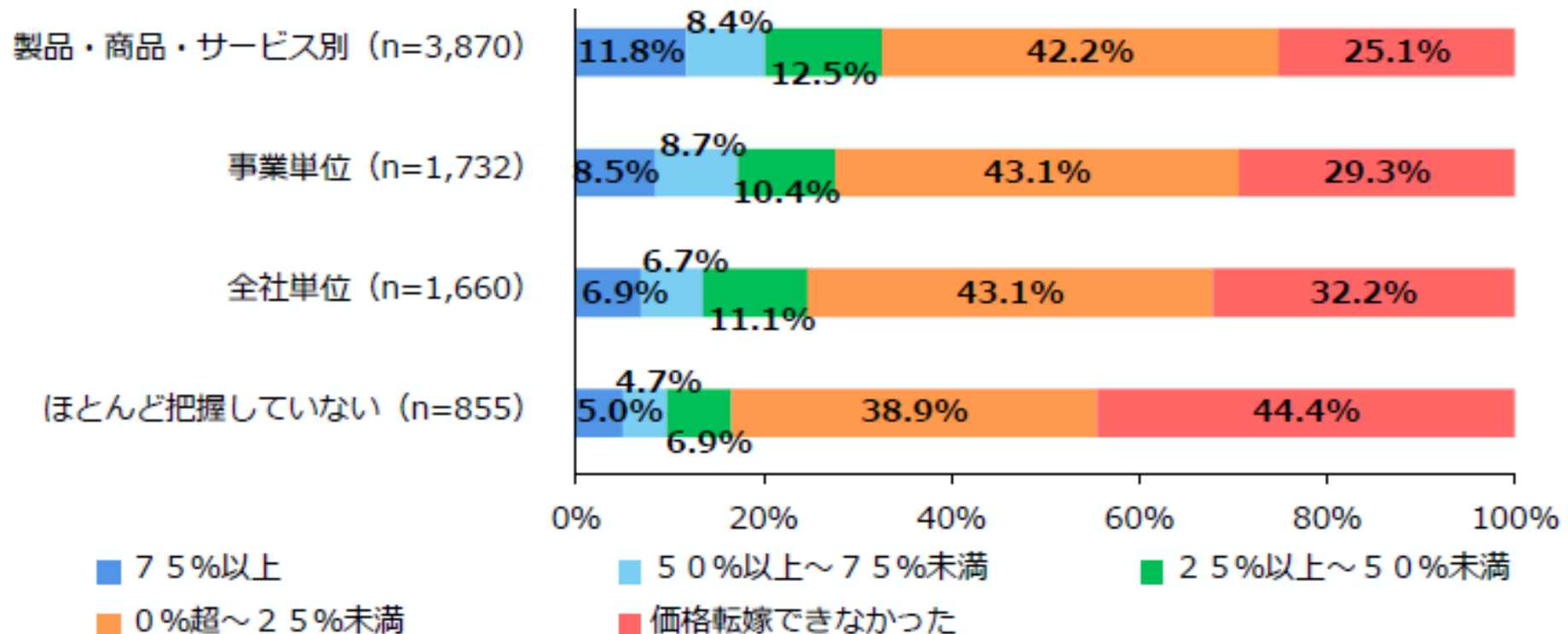
3.原価構成・利益の把握状況について、ここでの「取り組んでいる」とは、「十分に取り組んでいる」、「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者を合計したもの。「取り組んでいない」とは、「あまり取り組んでいない」、「ほとんど取り組んでいない」と回答した事業者を合計したもの。

(出典) 2025年版「小規模企業白書」

中小企業・小規模事業者の価格転嫁状況

- 価格転嫁の状況を原価の把握状況別に見ると、より詳細に原価管理を行っている小規模事業者ほど、価格転嫁に成功している傾向が見られる。
- 根拠をもって価格交渉・適切な価格設定等を行うに際して、原価構成・利益の把握が重要であることが再確認できる。

小規模事業者における価格転嫁の状況（原価の把握状況別）



資料：（同）デロイト トーマツ「令和7年度小規模事業者の経営課題と事業活動に関する調査」

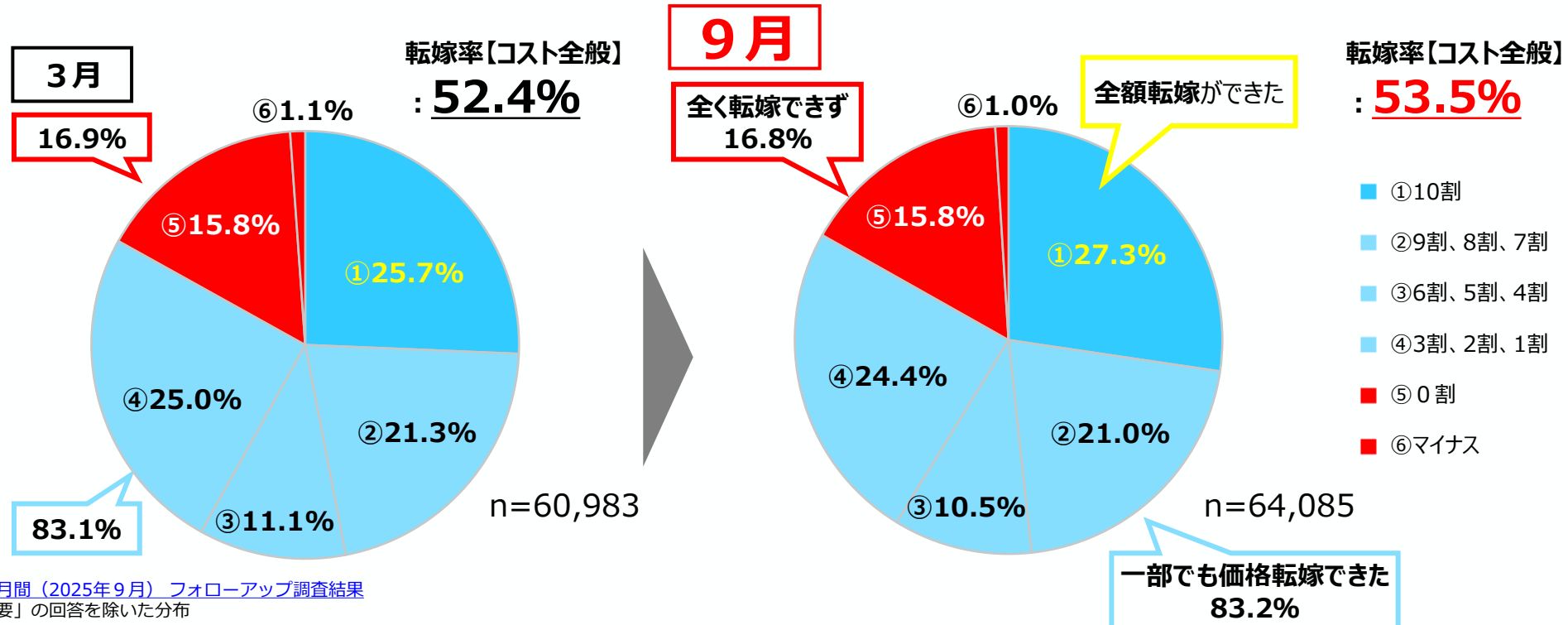
（注）1.小規模事業者の回答を集計している。2.ここでの価格転嫁とは、過去1年間における製品・商品・サービスの生産や製造、あるいは提供等にかかる費用全体の変動分について、どの程度販売価格に転嫁できたか聞いたもの。「転嫁不要」と回答した事業者は除く。

（出典）2026年版「中小企業白書・小規模企業白書の概要」

価格転嫁の状況（コスト全般）

- コスト全体の価格転嫁率は**53.5%**。今年3月時点より約**1ポイント増加**（前回52.4%→53.5%）。
- 「一部でも転嫁できた」割合（①②③④）は、**8割超**。
- 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合（⑤⑥）は**横ばい**の状況（前回16.9%→16.8%）。
 - 価格転嫁の状況はほぼ横ばいであり、引き続き、転嫁できない企業と**二極分離の状態**が継続している。転嫁が困難な企業への更なる対策が重要。

直近6か月間における価格転嫁の状況

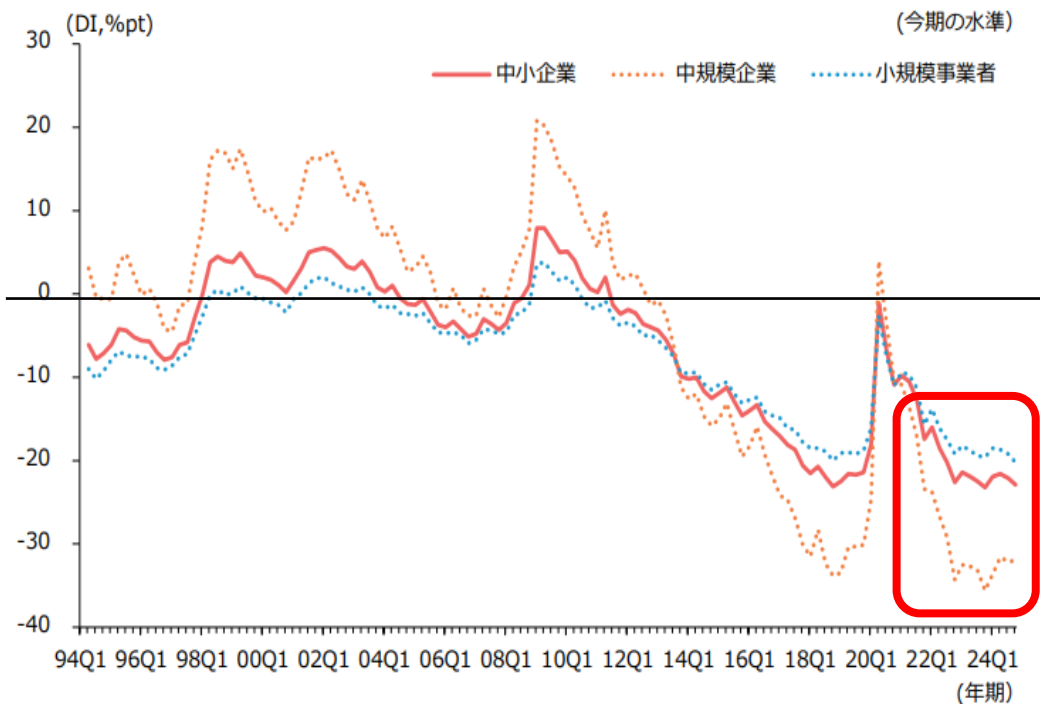


中小企業・小規模事業者の人材不足の状況①

- 従業員過不足DI(※)によると、中小企業・小規模事業者ともに人材の不足感があることが確認される。
- また、**全ての業種で人手不足感**を感じており、その課題の解消が求められることが分かる。

(※) 従業員過不足DI：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で、人手不足感を表す。

従業員数過不足DIの推移（企業規模別）

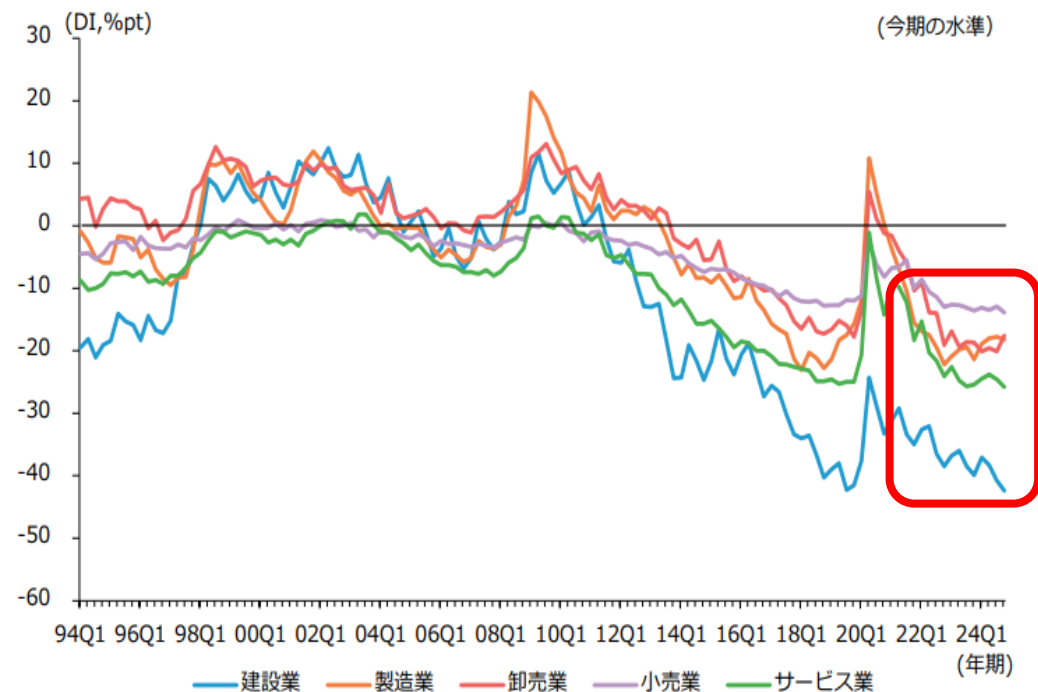


資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

(注) 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。

(出典) 2025年版「小規模企業白書」

従業員数過不足DIの推移（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」

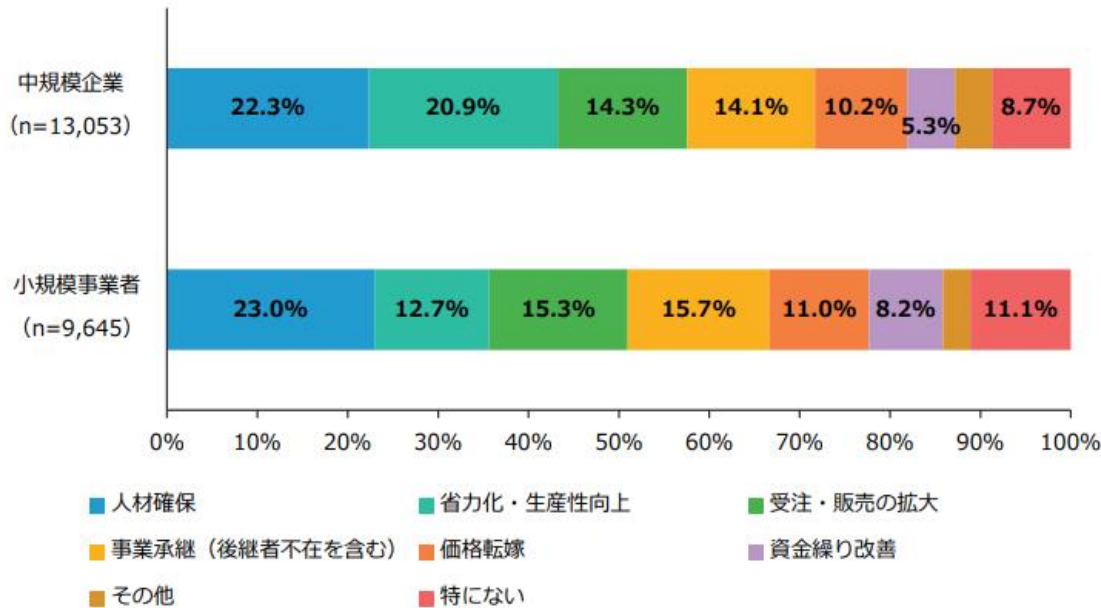
(注) 従業員数過不足DIは、従業員数の今期の水準について、「過剰」と答えた企業の割合(%)から、「不足」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

(出典) 2025年版「小規模企業白書」

中小企業・小規模事業者の人材不足の状況②

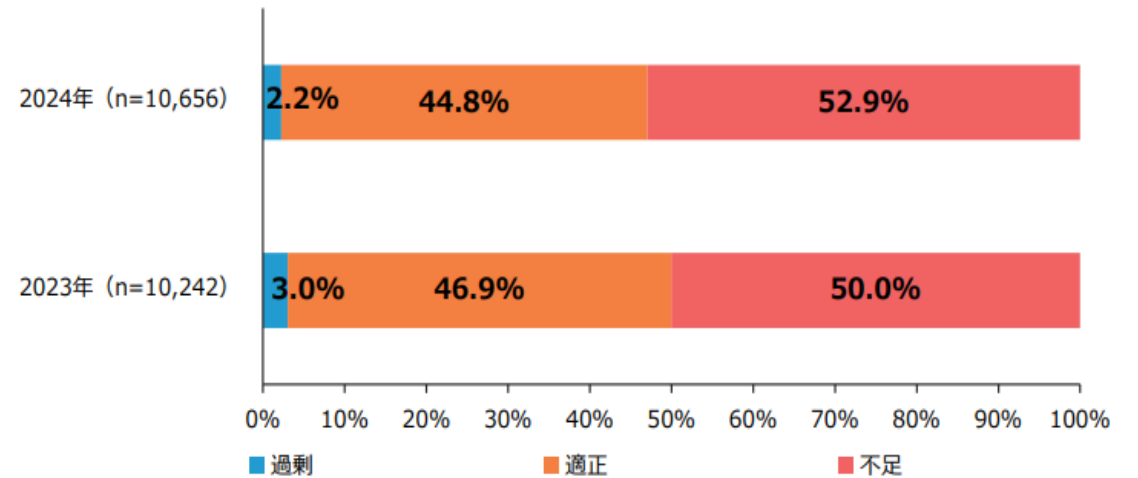
- 中小企業・小規模事業者ともに、最も重視する経営課題として「人材確保」が挙げられている。
- また、小規模事業者においても大半が人材について不足と感じている。

最も重視する経営課題（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」
 （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。

小規模事業者における、人材の過不足状況



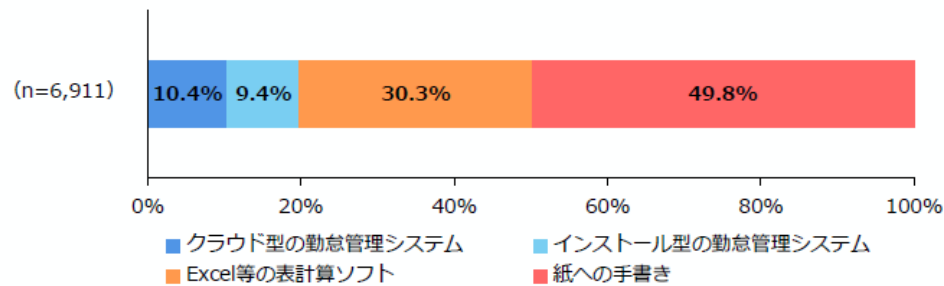
資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」
 （注）1.2023年の人材の過不足状況について、2023年時点で事業開始前などで回答できない場合を除いている。
 2.人材の過不足状況について、ここでの「過剰」とは、「過剰」、「やや過剰」と回答した事業者を合計したもの。「不足」とは、「不足」、「やや不足」と回答した事業者を合計したもの。

人材の確保・定着

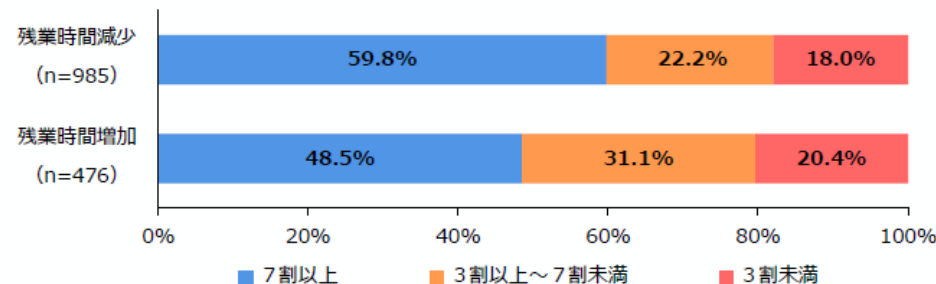
- 労務管理（従業員の長時間労働の防止や有給休暇の取得促進への取組）に取り組む小規模事業者は約7割。従業員の勤怠管理を紙への手書きで行う企業も多い。従業員の残業時間が減少している企業は従業員の定着率が高い傾向も見られる。
- 組織活性化（従業員の働きがいやモチベーションの維持・向上）に向けた取組として、賃金・賞与の引き上げ、柔軟な働き方の導入、社内コミュニケーションの活性化などがある。組織活性化は企業の採用実績にも違いを生む。

従業員の労務管理への取組方法と効果

(1) 従業員の勤怠管理方法

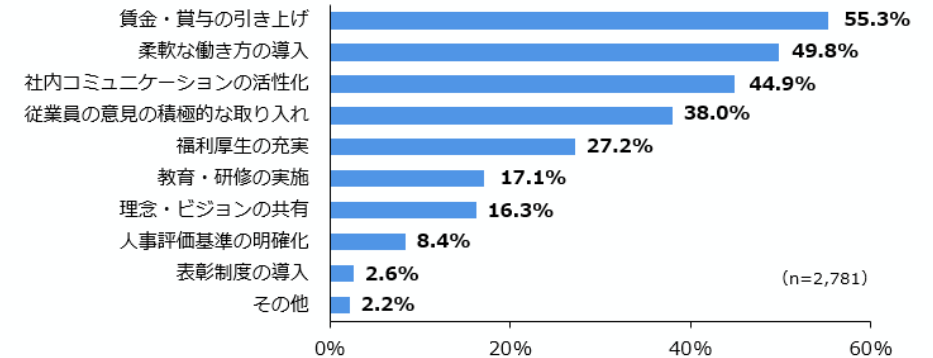


(2) 従業員の定着状況（残業時間の増加状況別）

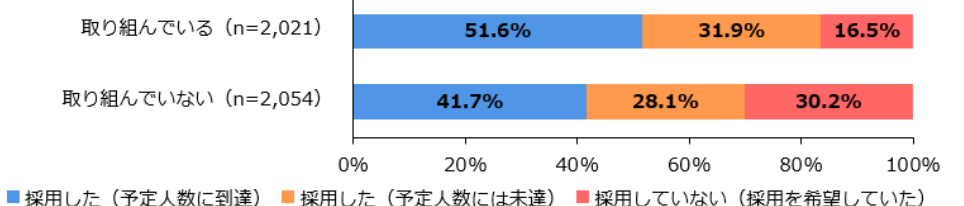


組織活性化への取組と効果

(1) 従業員の働きがいやエンゲージメントの維持・向上のために取り組んでいること



(2) 採用実績（従業員の働きがいやエンゲージメントの維持・向上の取組状況別）

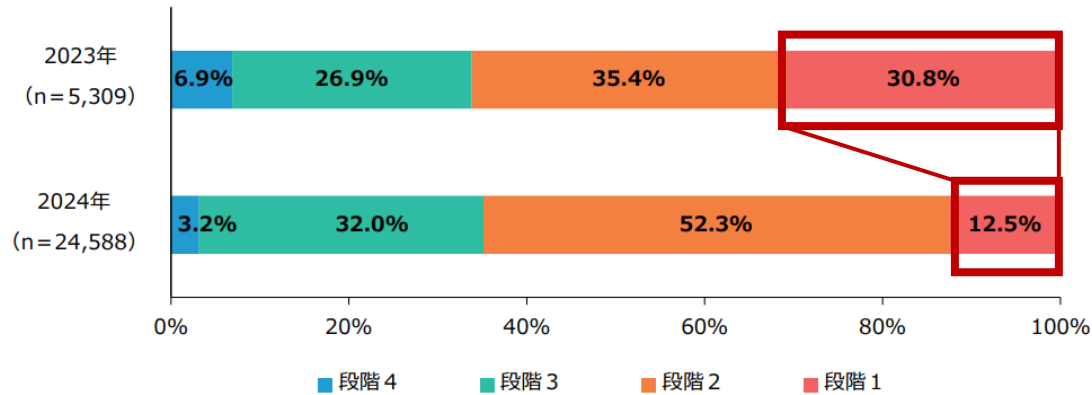


資料：(同) デロイト トーマツ「令和7年度小規模事業者の経営課題と事業活動に関する調査」(注) 1. 小規模事業者の回答を集計している。2. (左図(1)) 従業員の勤怠について、タイムカード等で把握した勤怠情報をどのような方法で管理しているかを聞いたもの。「従業員はいない」と回答した事業者は除く。3. (左図(2)) 従業員がいる事業者に対して、従業員の月平均残業時間について、直近3年間の傾向を聞いたもの。4. (左図(2)) 従業員の定着状況は、直近3年間で採用した従業員の定着率を聞いたもの。「直近3年間に採用した従業員はいない」と回答した事業者は除く。5. (右図(1)) 従業員の働きがい向上やモチベーション維持・向上に「大いに取り組んでいる」「ある程度取り組んでいる」と回答した事業者に聞いたもの。複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。6. (右図(2)) 直近3年間の採用実績を聞いたもの。「採用していない(採用を希望していなかった)」と回答した事業者は除く。

人材不足対策：デジタル化への取組の現状と効果

- デジタル化の取組は前年より「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）と回答する事業者の割合が大幅に減少。
- 売上面・コスト面・人材面のいずれにおいても、デジタル化の取組段階が進展している事業者では効果を感じているという回答の割合が高い。デジタル化の取組が進展することで業務の効率化などの効果が高まり、人材面、売上面、コスト面にも好影響を及ぼしている可能性がうかがえる。

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」 「中小企業が直面する外部環境の変化に関する調査」

(注) デジタル化の取組段階については、以下のとおり。

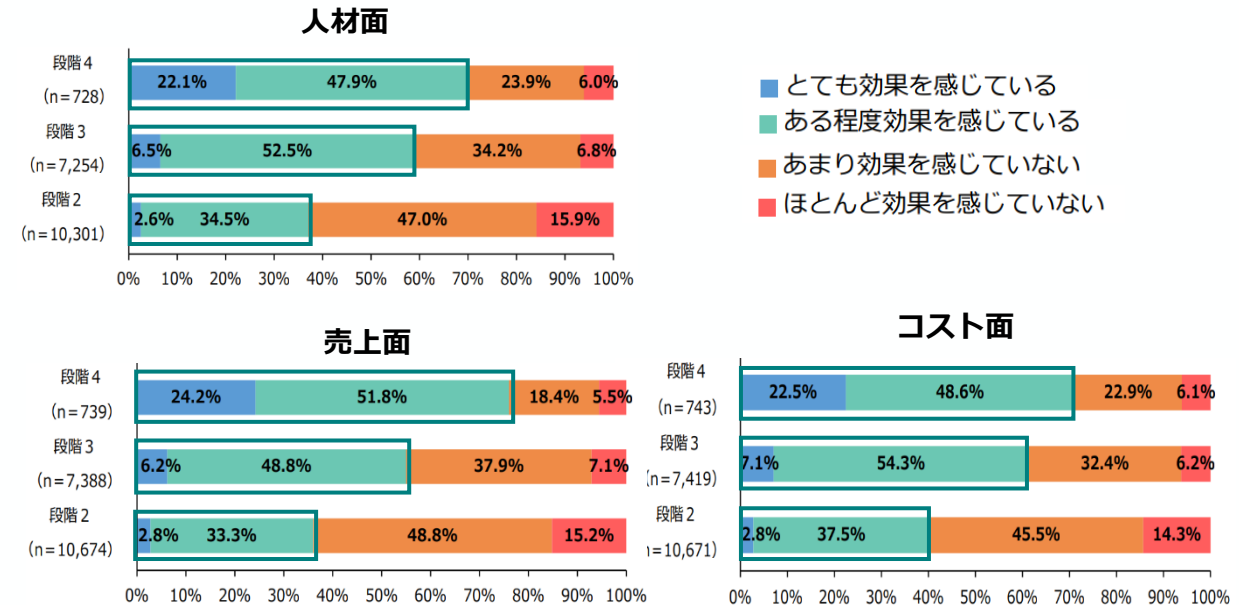
段階4：デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態。

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

デジタル化の取組の効果（取組段階別）



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」

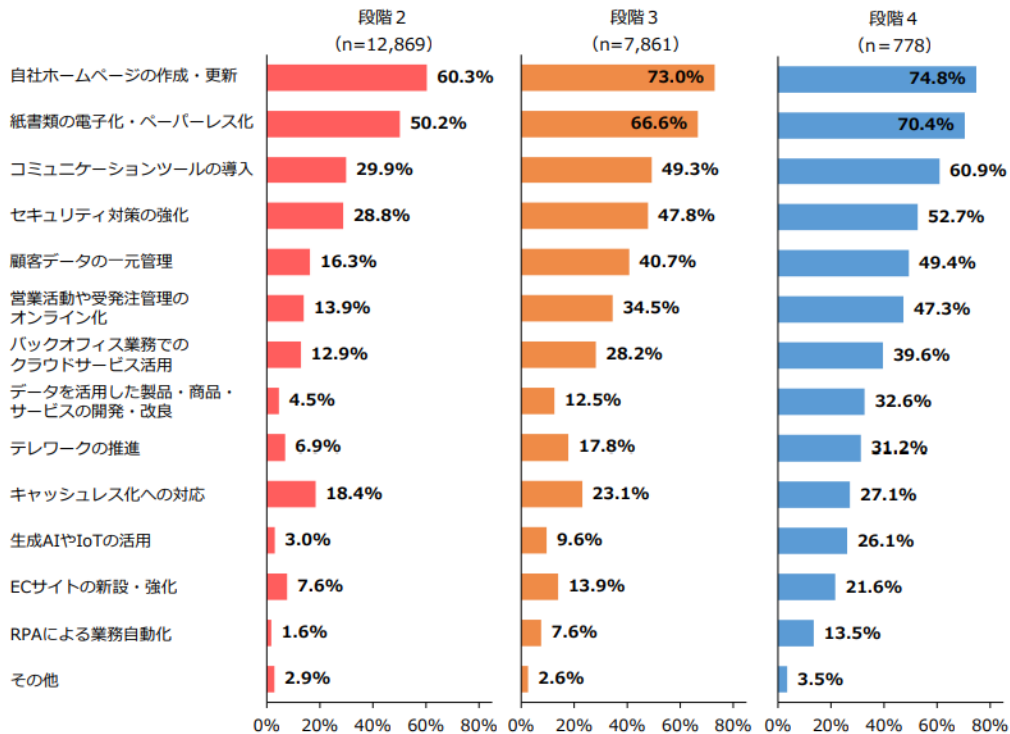
(注) 1. デジタル化の取組の効果は、「分からない」と回答した事業者を除いて集計している。 2. デジタル化の取組内容について、「特になし」以外と回答した事業者に聞いたもの。 3. 「売上面」とは、製品・商品・サービスの品質向上、販売力強化などを指す。4. 「コスト面」とは、業務効率化による人件費・経費の削減などを指す。 5. 「人材面」とは、働き方の改善、業務負担軽減による人材確保・定着などを指す。

(出典) 2025年版「小規模企業白書」

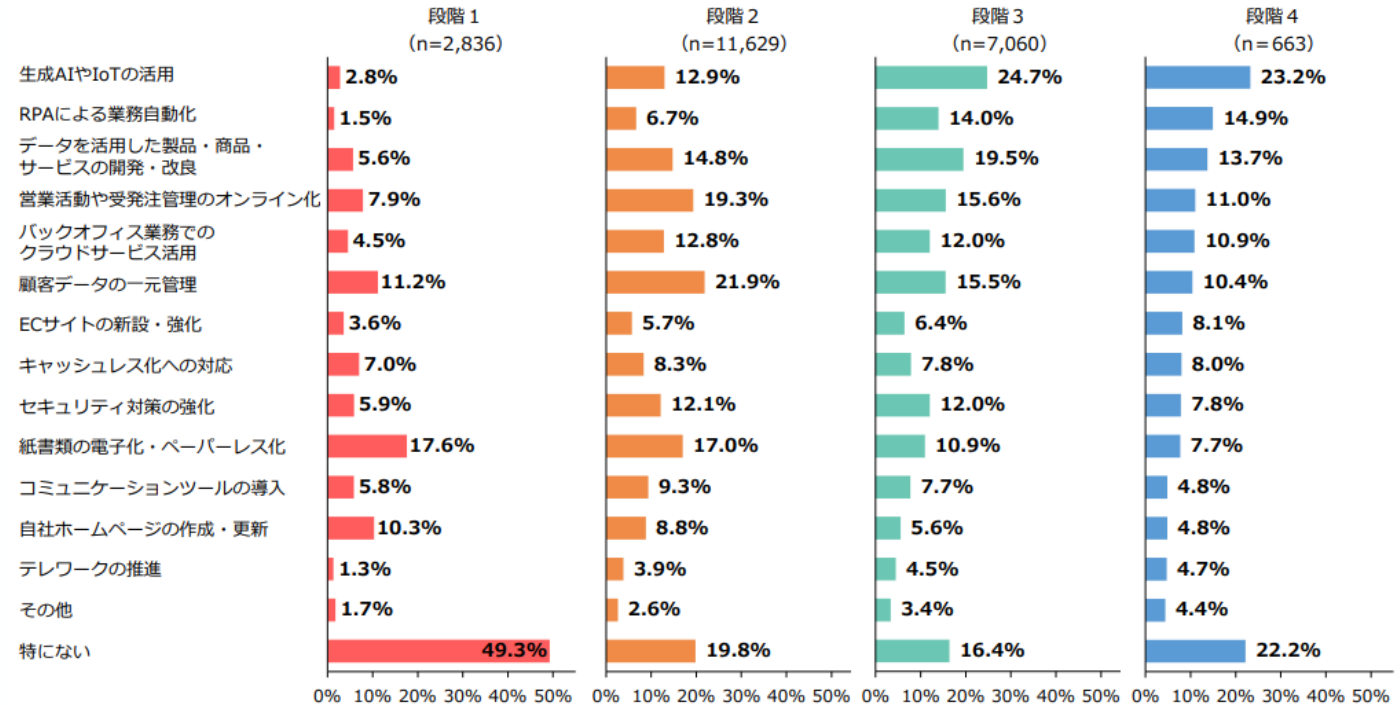
デジタル化に向けた取組内容

- デジタル化に向けた現在の取組内容と今後取り組みたいことについて事業者アンケートを採ると、現在の取組内容はどの段階も回答の割合は似ているが、**今後取り組みたいことは段階が上がれば上がるほど、生成AIやIoT、RPAの活用等、業務効率化や生産性向上に繋がる項目の回答割合が高い。**
- 「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）は約半数が、**今後取り組みたいことは「特になし」と回答しており、デジタル化への関心の薄さがうかがえる。**

デジタル化の取組内容



DXに向けて今後取り組みたいこと



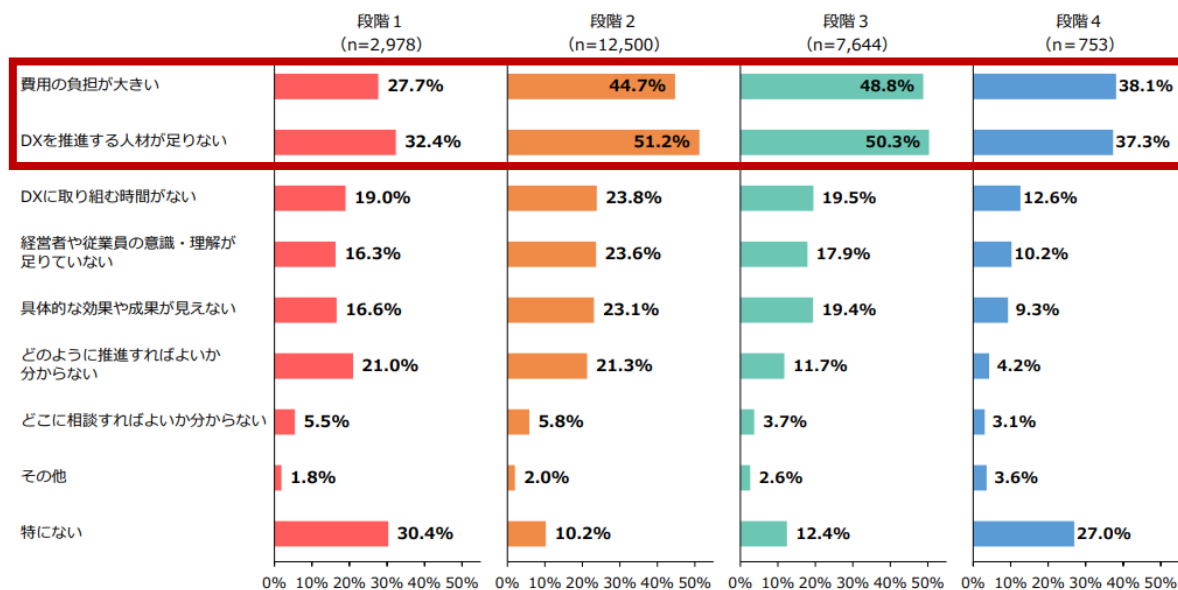
資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」(注) デジタル化の取組内容について、「特になし」と回答した事業者を含む合計に対する割合を集計している。なお、「特になし」は表示していない。複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

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」(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

デジタル化への取組の課題と支援状況

- デジタル化の取組を進めるに当たっての問題点について、いずれの取組段階でも「費用の負担が大きい」又は「DXを推進する人材が足りない」と回答する事業者の割合が高い。デジタル化に取り組んでいる事業者においては、取組を進める中で資金や人材といったリソース不足に直面しているケースが多い可能性が示唆される。
- 支援機関及び地方公共団体における、デジタル化に関する支援状況を2023年と比較してみると、約6割が相談件数が増加していると回答し、更に約7割が相談に対して解決できていると回答。今後のデジタル化への取組を進めるにあたり、支援機関及び地方公共団体の支援が必須である可能性が示唆される。

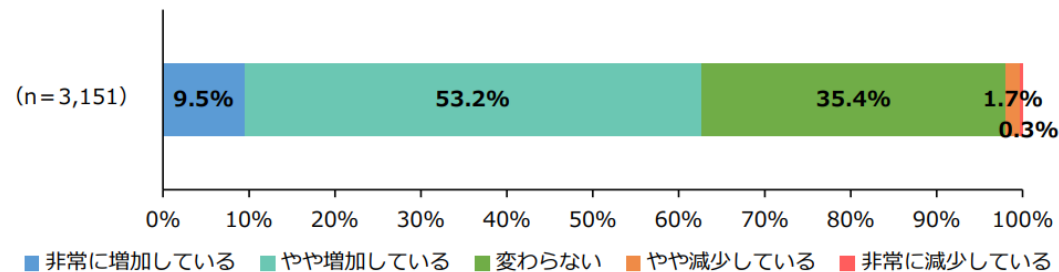
取組を進めるに当たっての問題点



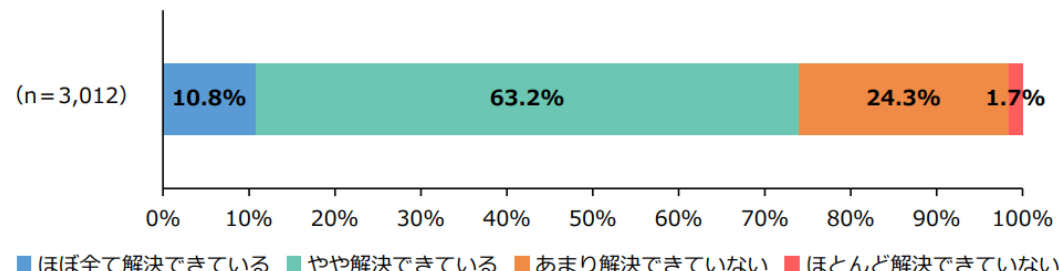
資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」(注)複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

デジタル化に関する支援状況

(1) デジタル化に関する相談件数の変化



(2) デジタル化に関する相談の課題解決状況

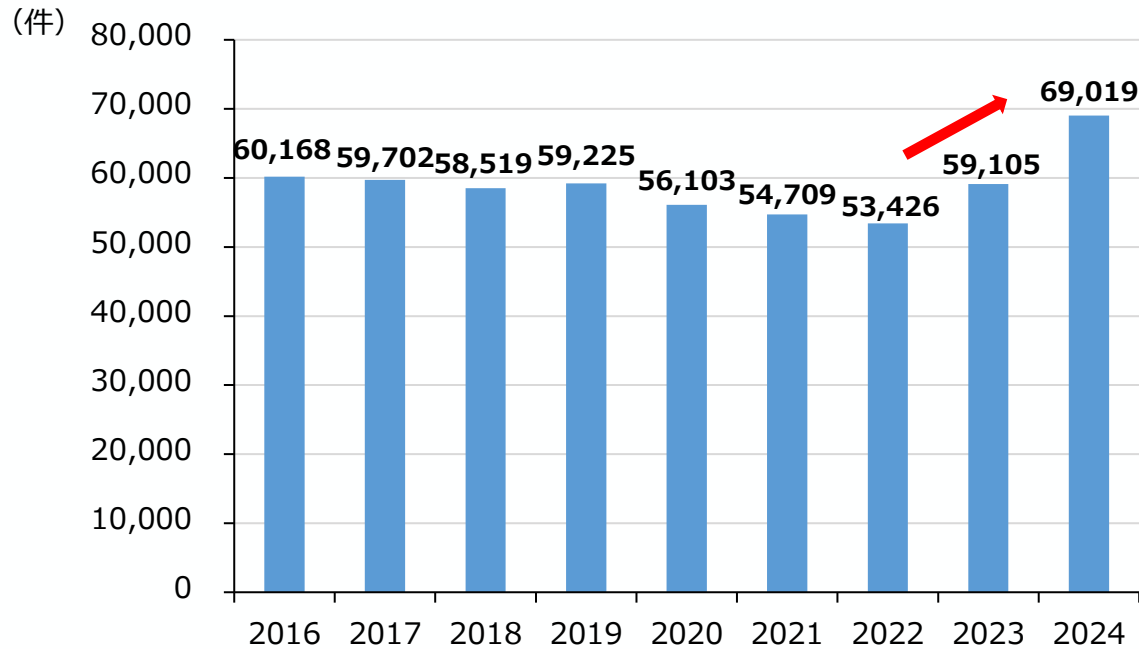


資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業支援機関の取組と課題に関する調査」(注)デジタル化に関する支援状況について、「取り組んでいる」と回答した先に聞いたもの。デジタル化に関する相談件数の変化は、2023年と比べた状況について聞いたもの。「今年(2024年)から取り組み始めた」と回答した先を除く。デジタル化に関する相談の課題解決状況は、「分からない」と回答した先を除く。

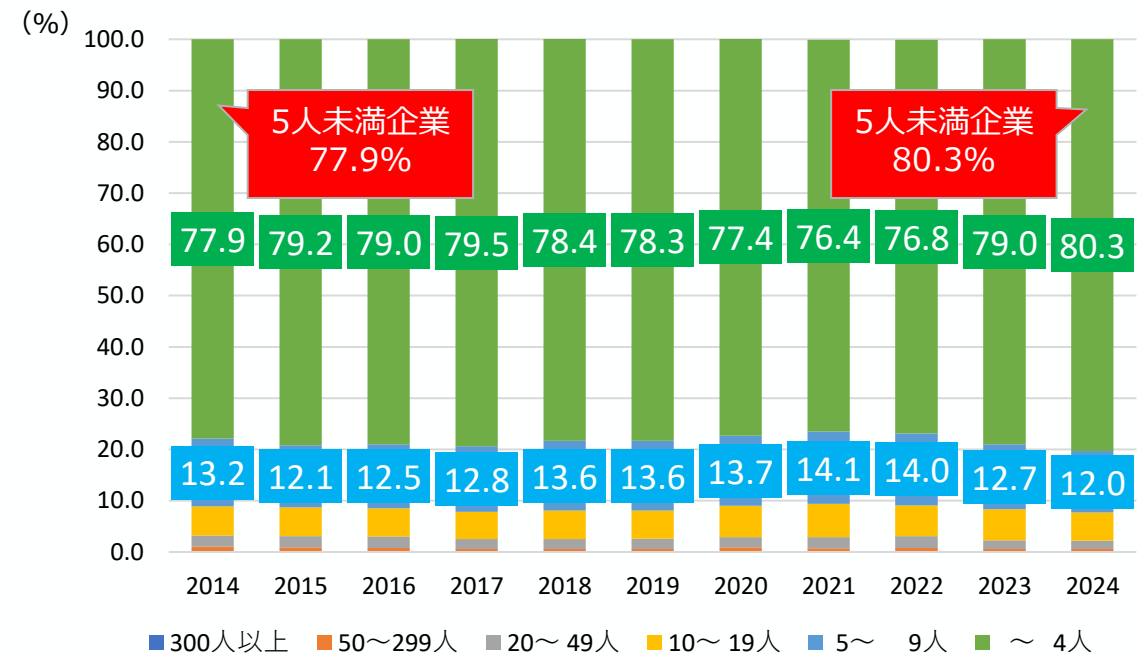
中小企業・小規模事業者の休廃業・解散・倒産の状況①

- 休廃業・解散件数は、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。
- 従業員規模が小さい企業ほど、休廃業・解散件数が多く、5人未満の企業が8割、10人未満の企業が9割を占める。

休廃業・解散件数の推移



休廃業・解散企業の従業員規模別割合



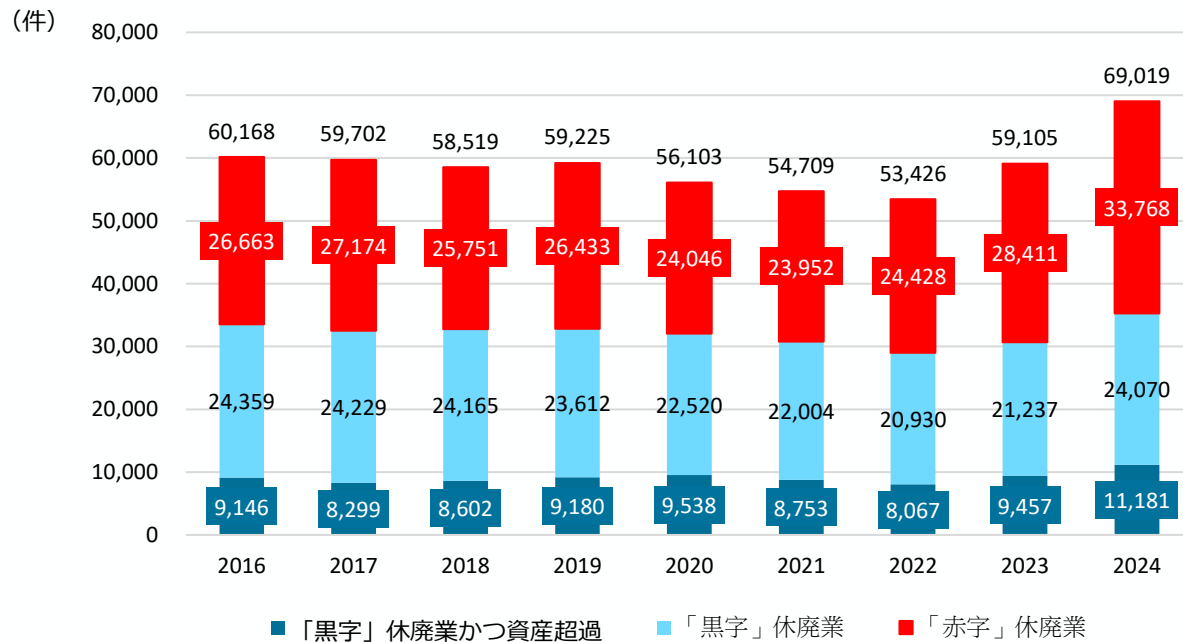
資料：(株)帝国データバンク「全国企業『休廃業・解散』動向調査」

(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。

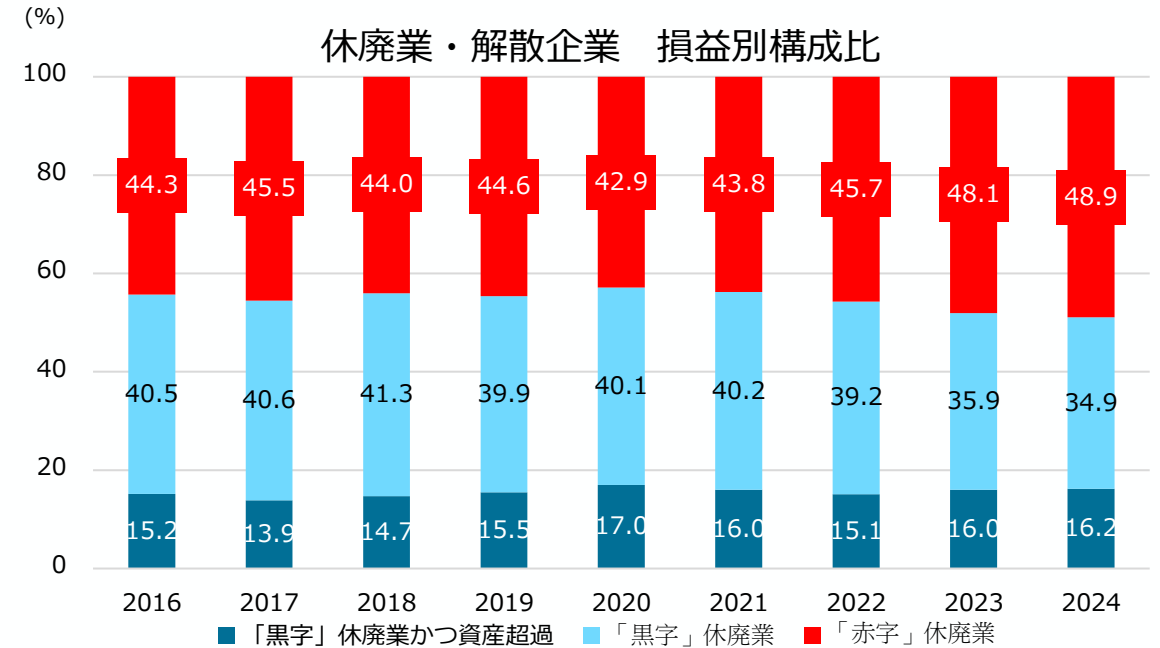
中小企業・小規模事業者の休廃業・解散・倒産の状況②

- 休廃業・解散した企業を損益別に分類すると、黒字・赤字ともに増加。
- 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%で、黒字かつ資産超過にもかかわらず休廃業・解散した企業は、約15%存在している。

休廃業・解散件数の推移



休廃業・解散企業の従業員規模別割合



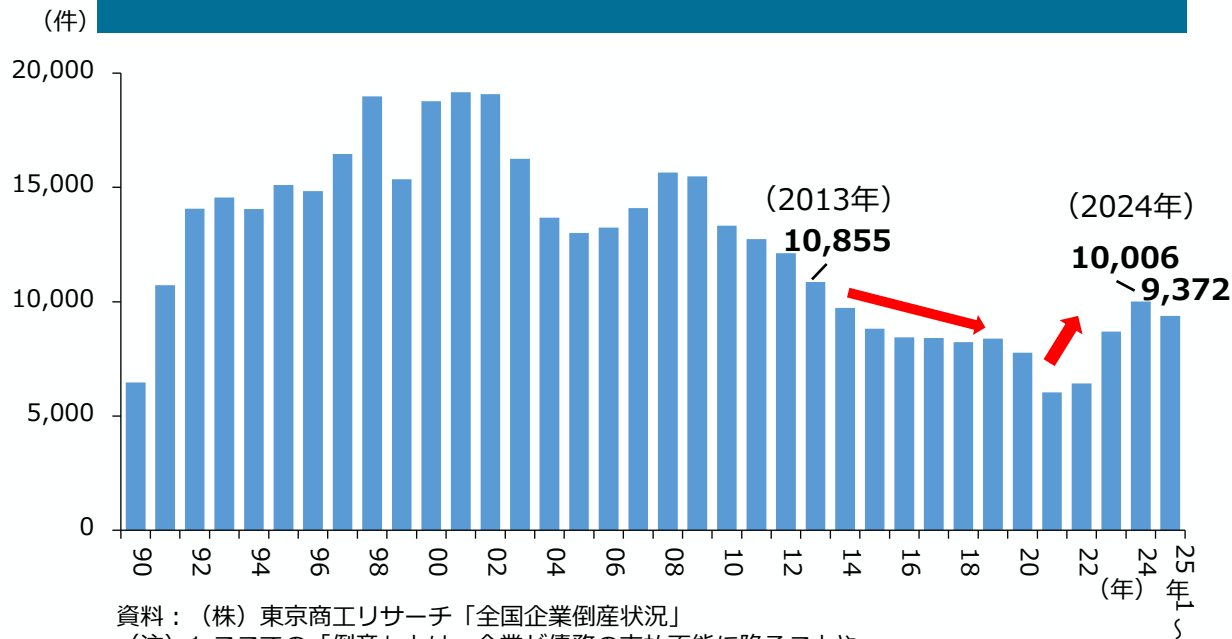
資料：(株)帝国データバンク「全国企業『休廃業・解散』動向調査(2024年)」

(注)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の確認(休廃業)、もしくは商業登記等で解散(ただし「みなし解散」を除く)を確認した企業の総称。

中小企業・小規模事業者の休廃業・解散・倒産の状況③

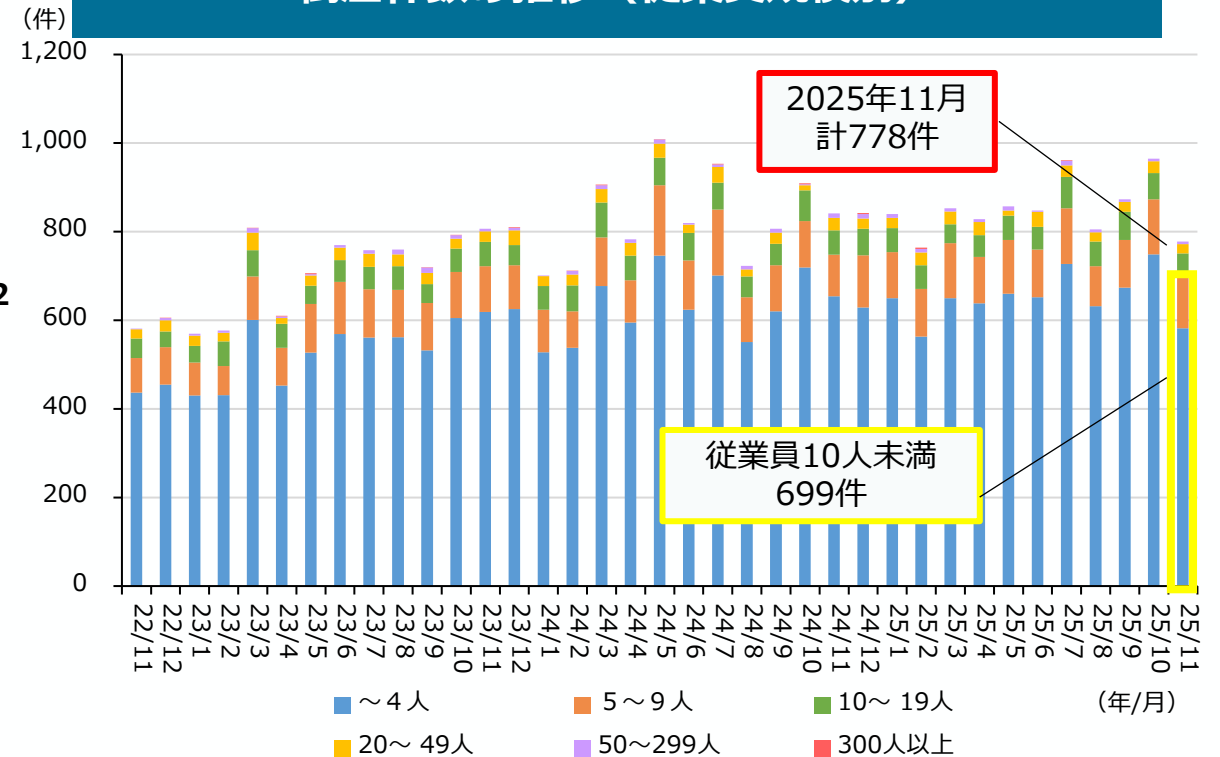
- 2010年代以降、倒産件数は減少傾向にあったが、コロナ禍以降再び増加に転じ、2024年の倒産件数は10,006件。
- 2025年は、1月から11月までの時点で9,372件であり、2024年と比較して横ばい～微増のペースで推移。企業規模別に見ると、従業員数が少ない小規模な企業の倒産が多い傾向。従業員数10人未満の企業の倒産が約9割を占める。

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」
 (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。
 3.2025年については、8月末時点の実績。

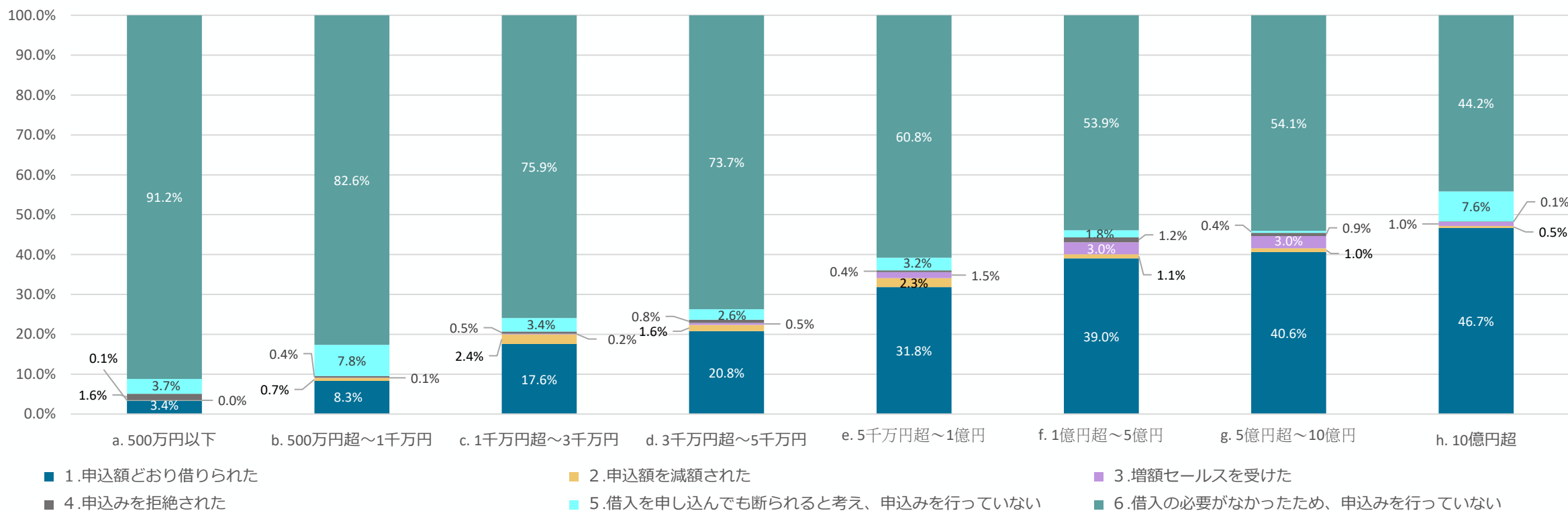
倒産件数の推移（従業員規模別）



小規模事業者のファイナンスの状況

- 売上高区分が低いとメインバンクに対する借入申込を行わない事業者が多く、メインバンクとの付き合いの薄さが伺え、財務状況に関する脆弱性が推測される。
- 売上高区分が増加するにつれて、メインバンクから申込額どおりの借入れができた事業者の割合が増加する傾向にあり、メインバンクとの関係が強まっていることがうかがえる。

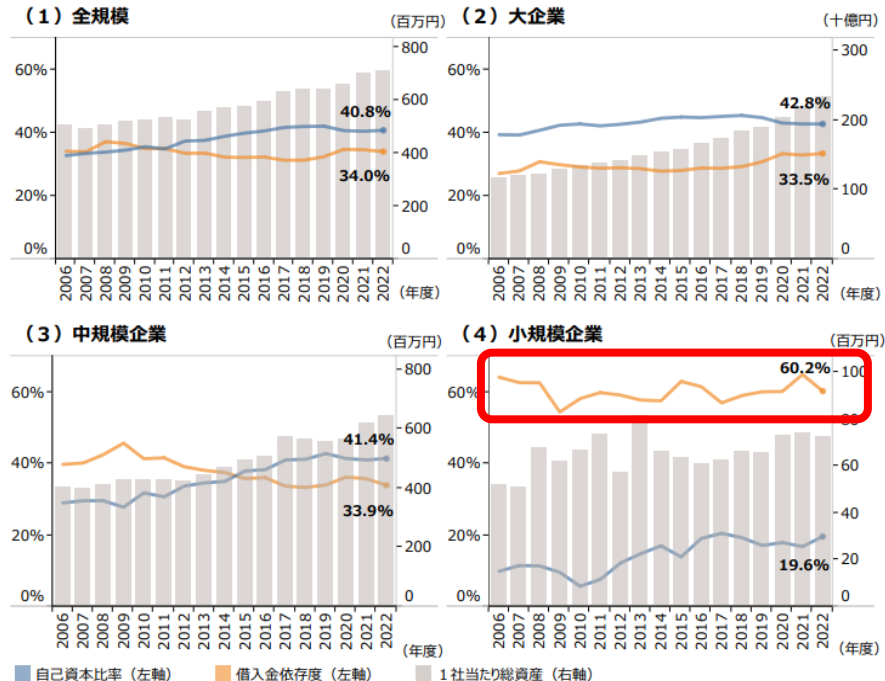
【売上高区分別】メインバンクへの借入申込みの最も多かった内容別構成比（2024年）



中小企業・小規模事業者のファイナンスの状況

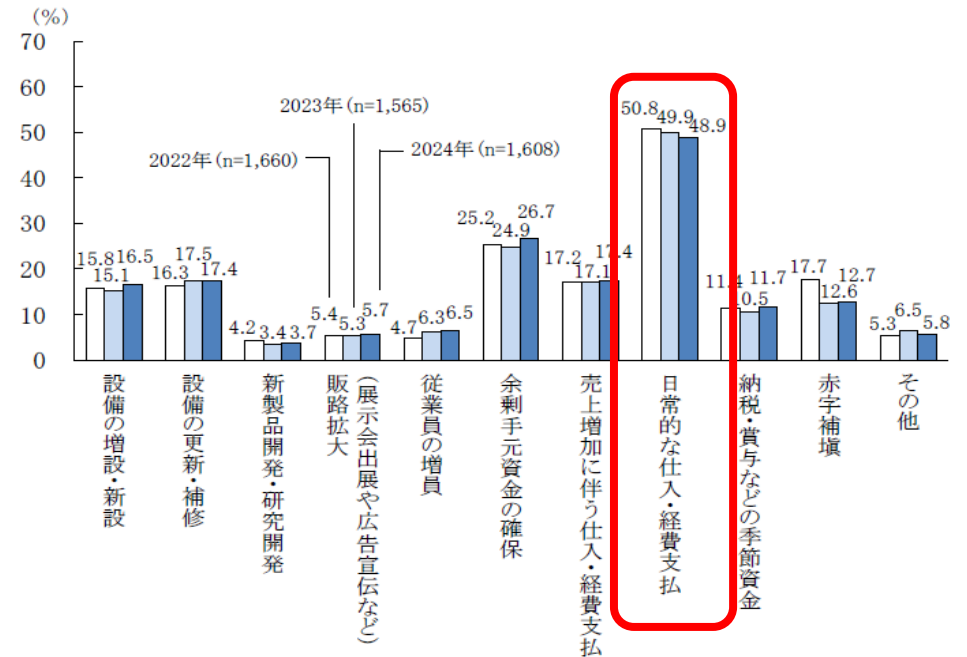
- 大企業や中規模企業と比較して、**小規模企業の借入金依存度が高い**。
- **借入金**が当面の**運転資金**（日常的な仕入・経費支払や赤字補填）として補填されていることが要因の1つと推察される。また、相対的に経営計画・事業計画の企画力に制約があることもあり、**成長資金**（設備投資や販路開拓等）の借入がしにくい状況があるものと考えられる。
- 金利上昇やインフレ環境への変化を受けて、小規模事業者におけるファイナンスの経営リテラシー向上が必要と考えられる。

資金調達構造の変遷（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」
 (注)1.ここでいう大企業とは資本金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・保険業を除く。 3.借入金依存度 = (金融機関借入金 + その他の借入金 + 社債) ÷ 負債及び純資産合計 4.自己資本比率 = 純資産 ÷ 負債及び純資産合計
 (出典) 2024年版「小規模企業白書」

小企業※における借入の資金使途（複数回答）



(注) 金融機関から借入した（する予定）企業に、そのうちで最も大きな借入について尋ねたもの。
 (注) 本調査における小企業について、製造業、サービス業、情報通信業、建設業、運輸業は従業員20人未満の企業をいい、食店・宿泊業が従業員10人未満の企業をいう。

(出典) 日本政策金融公庫 総合研究所「『小企業の借入に関する調査』結果」

中小企業等向け補助金 一覧表

※令和7年度補正等

売上規模		事業者数	売上拡大	高付加価値化
100億 円以上	大企業	約1,300者		
	中堅企業	約0.9万者	中堅等大規模投資補助金 【中堅向け】 上限50億 補助率1/3	✓ 会社を急成長させたい ✓ 上場を目指したい
	中小企業	約4,500者		
100億未満 10億円	約9万者	100億企業支援 成長加速化補助金 上限5億 補助率1/2	【100億宣言企業向け】 上限50億 補助率1/3	✓ 承継前に事業を磨きたい ✓ M&Aの統合効果を出したい
10億円 1億円	約60万者	新事業進出・ものづくり補助金 上限9,000万 補助率1/2等		✓ 新商品をつくりたい ✓ 海外展開したい ✓ 異分野進出したい
1億円 1,000万円	約140万者			事業承継・M&A補助金 上限2,000万 補助率1/2等
1,000万円 以下	約140万者		持続化補助金 上限250万 補助率2/3	✓ 販路を広げたい ✓ 商品をPRしたい
				省力化投資補助金 上限1億 補助率1/2等
				デジタル化・AI導入補助金 上限450万 補助率1/2等

小規模事業者持続的発展支援事業（持続化補助金）【R7補正予算3,400億円の内数】

- 小規模事業者が、変化する経営環境の中で持続的に事業を発展させていくために、商工会・商工会議所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。

① 伴走支援

【商工団体の支援】

・申請に当たっては、商工会・商工会議所の経営指導員が伴走支援。

<現状分析>

- ・自社の製品・サービスの販売状況
- ・顧客や競合の将来の見通し等

<経営計画策定>

- ・現状分析を踏まえ、販路拡大に向けた経営計画の作成に際し助言・指導等の実施

② 申請

【補助目的】

- ・小規模事業者の販路拡大

【補助上限額】

- ・50～250万円

【補助率】

- ・2/3
(賃金引上げ特例において、赤字事業者3/4)

【補助対象経費】

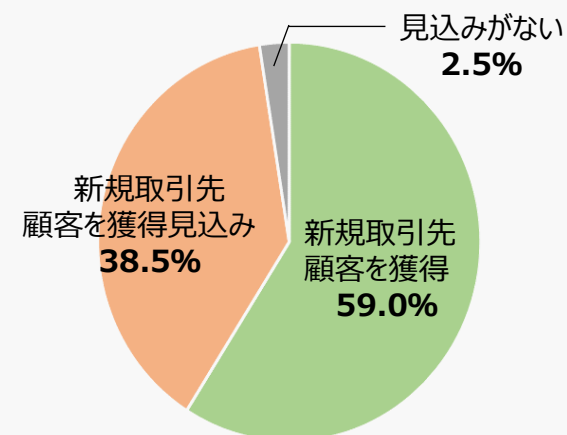
- ・機械装置等費、広報費、展示会等出展費、新商品開発費、委託・外注費など

【事業実施例】

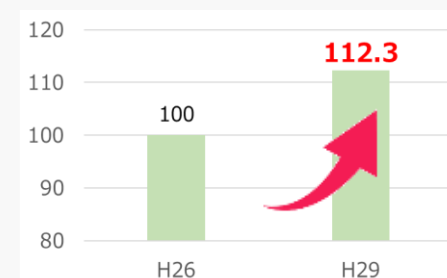
- ・商品のHP制作、店舗の改装、展示会出展、チラシ作成、商品開発など

③ 事業実施

【補助金活用による取引先等の動向】



【純利益の推移】



(持続化補助金採択事業者へのアンケート調査結果を基に中企庁作成)

持続化補助金の活用事例



技術サービス業 「有限会社ビレジ」

建設現場等撮影用ドローンの購入、建設新聞等から顧客先リストを作成し、計画的な訪問営業を実施する。

ドローンによる撮影事例紹介パンフレットを作成し新聞広告・DMによるドローン空撮サービスのPRを行う。

新聞掲載、「販促ツールを活用した訪問営業」は建築撮影業者としての知名度を飛躍させ、建設業者のみならず同業他社や他業界からもドローン空撮の依頼が増え、販路拡大につながった。

(出典) ミラサポPLUS Webサイト (経済産業省)



養鶏業 「有限会社みずほファーム」

廃棄される親鳥を有効活用し、かつ卵をいれたときの相性を追求した「京丹波鶏カレー」を開発。

商品パッケージをデザインし、販路開拓のチラシ、ポスターを作成、販売店に配布した。

自社の直売所の目立つところに置いたところ、食べた人からも評判は上々で、販売員が確信を持って勧める商品に。すぐに道の駅やスーパー、生協との取引が決まった。



宿泊業 「有限会社花洲荘」

客室4部屋をビニール製の畳に入れ替えし、空気清浄機能付エアコンを設置して、ペット同伴客の受入のできる部屋へと改装を行う。

宣伝活動としてトラベル関連サイトや自社サイトで「ペットと過ごせる宿」として新たなターゲット用プランを設定しPRを行った。

補助事業実施によって、これまでペットの存在が旅行を躊躇される原因となっていた方々への需要喚起が図られたことにより、新規顧客が増加し、売上高も20%程度増加した。

小規模事業者経営改善資金融資事業（マル経融資）【R8当初予算26億円】

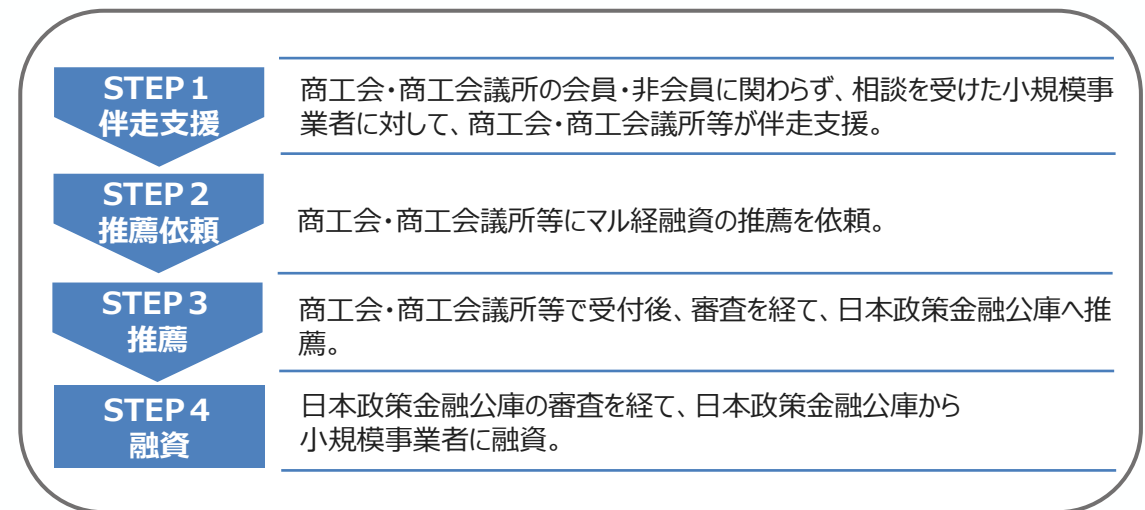
- 経営指導を金融面から補完し、**小規模事業者の経営改善を促進することを目的**として創設された、無担保・無保証人で利用できる制度。そのため、**商工会・商工会議所の伴走支援を通じて経営指導を受けている小規模事業者に対して、金融支援を実施。**
- **信用力向上に向けてのファーストステップ**として使われることも想定した制度。信用金庫等の**民間金融機関からも融資を受けられるようにしていくことも目標のひとつ。**
- 小規模事業者持続化補助金の自己負担分や、つなぎ融資にも活用可能。

制度概要

貸付限度額	2,000万円
貸付期間	設備資金・運転資金 10年以内（うち据置期間2年以内）
貸付金利	2.50%（令和8年5月1日現在）※
担保・保証人	無担保・無保証人

※毎月変動するため、詳細は日本政策金融公庫HPを参照

融資までの流れ



扶け合い・協業の事例

一人ひとり異なる要望に応える 生活代行ワンストップサービス

【取組内容】

掃除や庭木の管理、家電の設定など、高齢者の日常の困り事
に対して、地域の協力事業者と連携する仕組みを構築

【会社概要】

- ・ エクラン
（福岡県広川町）
- ・ 代表者：馬場 保則
- ・ 従業員数：4名
- ・ 主業種：家財整理サービス事業



【経緯】

- ・ 創業90年超の小売業（ギフトショップ、酒店）を経営
- ・ 東日本大震災関連のニュースで、被災住宅の遺品整理の大変さ、高額請求の詐欺などを知ったことをきっかけに、家財整理サービス事業を開始
- ・ **顧客からの要望に応えるため、業務範囲を拡張**（空き家管理、買い物代行、庭仕事、家電製品の取り扱いや片付け、仏壇の供養やお手入れなど）
- ・ 商工会の会員ネットワークを活かし、**資格・経験を要する専門的な業務は提携業者へ（企業6社・個人3者と提携）**
- ・ 司法書士や行政書士、社会福祉協議会とのネットワークを活かし、葬儀や相続などの終活相談も受付

（出典）全国商工会連合会 機関誌 月刊「商工会」2020年7月号 掲載事例を要約

感染症が流行する中で、他社と連携しての 経営効率化と販路開拓への取組

【取組内容】

5つの業務提携（販路・設備・ノウハウ・人材資源の共有、
原材料の融通）を結び、経営効率化と販路開拓

【会社概要】

- ・ 有限会社マルキチ阿部商店
（宮城県女川町）
- ・ 代表取締役社長：阿部 淳
- ・ 従業員数：11名
- ・ 主業種：食料品製造業



【経緯】

- ・ 女川特産のサンマを使った昆布巻やホヤで卵を包み込んだ郷土料理などの加工品を製造
- ・ 感染症の流行により、2020年2月～4月の全体の売上が前年比30%減、直営店の売上が前年比60%減
- ・ **小ロットへの迅速な対応力の高さを見込まれ**、女川町の水産加工会社：株式会社鮮冷（従業員70名規模、CAS凍結機あり、ホテル・飲食店・スーパーへの販路あり）から**業務提携の提案**
- ・ 「原材料の融通」により営業総利益が拡大、**企業連携のアピールにより新たに6つの取引先を開拓**
- ・ 「ノウハウの共有」により、新製品の共同開発などを企画

（出典）「小規模企業白書 2021年版」掲載事例を要約

扶け合い・協業の事例

『仲間まわし』により新たな需要を獲得する プロジェクト型共同受注体

【取組内容】

中小企業同士の連携を促進し新たな需要を獲得するプロジェクト型共同受注『仲間まわし』の仕組みを構築

【会社概要】

- I-O-T-A 合同会社（東京都大田区）
- 代表者：國廣 愛彦、西村 修
- 従業員数：13名
- 主業種：他に分類されない
専門サービス業



【経緯】

- 大田区の実証事業をきっかけに合同会社を設立
- 大田区には中小製造業が約3,500社集積、うち約8割は小規模事業者で、各社が専門分野に特化し高い技術力を有する
- 大手製造業はユニットや完成品を「まとめ発注」する動きが進み、単独では受注できない案件が増加
- 大田区の実証事業をきっかけに、**自社が営業窓口となり、参画企業が連携してものづくりをすることで付加価値の高い仕事を獲得** ※参画企業：約80社（2023年時点）
- **Web受発注マッチングプラットフォームを活用し、『仲間まわし』をデジタル化**、参画企業の情報共有がより円滑に
- 海外案件、医療関連や半導体関連など特に高い技術を求められる案件の受注獲得にも成功

同業他社とのM&Aにより機会損失を防ぐ 経営資源を集約し、人材不足に対応

【取組内容】

グループ化により事業を集約することで機会損失を低減、効率的な組織体制への移行で人材不足にも対応

【会社概要】

- 株式会社菊陽タクシー
（熊本県菊陽町）
- 代表取締役社長：藤本 剛
- 従業員数：18名
- 主業種：道路旅客運送業



【経緯】

- 菊陽町周辺に半導体関連の企業が進出したことで人流が活発化、地域住民の利用に加え、ビジネス利用が急増
- 一方、周辺道路では渋滞が常態化、1回当たりの送迎に時間が掛かることでタクシー台数は慢性的に不足
- 機会損失を防ぐべく、**同業3社をM&Aで譲り受けグループ化、車両数を12台→4社全体約120台と大きく増加**
- **配車システムを統合し運行状況を一元管理、配車依頼への対応力を劇的に向上させ、機会損失の減少を実現**
- **電話対応や配车手配等のバックオフィス業務を集約化、従来の半分程度の職員で運用できる組織体制を構築**
- 乗合タクシーなどのエッセンシャルサービスも提供

地域内の事業引継ぎの事例

観光需要に応える供給再編と コミュニティ機能の再生

【取組内容】

宿泊飲食業のM&Aで事業を多角化、商工会の伴走とマル経融資で、地域の宿泊供給と経済資源の維持を図る

【会社概要】

- 原商店（鹿児島県天城町）
- 代表者：原 達治
- 主業種：小売業
(各種飲食料品の小売販売)



【経緯】

- 業歴60年超の小売業、少子高齢化・過疎で売上減が続く
- 近隣の宿泊兼飲食業が代表者の高齢を理由に廃業を検討
- 事業承継の打診があり、観光客は増加する一方で宿泊供給は減少したため、好機と判断し承諾
- **事業計画・返済計画を策定するとともに、マル経融資を活用し、2025年6月に買収成立**（融資額：2,000万円）
- **事業計画・返済計画を策定したことにより、キャッシュフローが安定**
- サロン機能が定着し、オーシャンビュー宿の予約は来期以降も伸長、長期賃貸の引合いも
- 地域の宿泊供給を確保し、経済資源の維持・活用に寄与。

配達エリア統合で 地域の情報・物流資源を保全

【取組内容】

隣接販売店を承継し配達網と雇用を維持、商工会の伴走とマル経融資で売上・人員を倍増

【会社概要】

- はしもと新聞店（岐阜県北方町）
- 代表者：橋本 益典
- 主業種：新聞小売業
(新聞配達、折込チラシの提案)



【経緯】

- 父から新聞小売業を事業承継
- 新聞購読減の環境下、隣接販売店の廃業予定に伴い、事業承継の相談あり
- 商工会が取引先支払・雇用継続等の必要資金を洗い出し
- **事業内容・課題・解決策を紙で可視化し、返済計画を策定**
- マル経融資を活用して買収を実行、隣接配達エリアを統合
- **売上・従業員数が倍増し、配達網と雇用という地域の経済資源を維持**
- 初の資金調達が成功体験となり、事業主としての自覚と自信を獲得、今後は新聞以外の新たな収益柱づくりにも挑戦

地域内の事業引継ぎの事例

地元割烹の事業承継・セントラルキッチン化を通じた多角化への挑戦

【取組内容】

事業承継したことで“セントラルキッチン化”を実現、飲食店全店舗での顧客の囲い込みと販路拡大、顧客満足度を向上

【会社概要】

- 株式会社 A S K
(宮城県涌谷町)
- 代表取締役：菊地 昭貴
- 従業員数：4名
- 主業種：飲食業、デザイン業



【経緯】

- 温泉スキー場近くの宿泊施設を事業承継し、売上の前年度比15倍を達成
- 老舗料亭「割烹一里来」が事業承継を希望する事業所として、事業承継・引継ぎ支援センターへ登録
- A S Kへ打診があり、半年程度で事業承継が成立、**事業承継後も先代経営者に調理指導の相談役等を依頼**
- 商工会の経営指導員の支援の下、事業承継補助金等を申請、**新たな設備を導入し、割烹一里来で調理・冷凍保存→配送という割烹一里来の“セントラルキッチン化”を実現**
- 売上は前年度比15%増、宴会稼働率4%向上、売上原価2%削減、人件費10%削減に成功

(出典) 全国商工会連合会 機関誌 月刊「商工会」2024年12月号 掲載事例を要約

サプライチェーンでの事業承継 島民の生活・暮らしを守る

【取組内容】

島民の利便性悪化や地元経済の縮小に伴う地域の活力喪失を防ぐため、取引先のスーパーマーケットを事業承継

【会社概要】

- 株式会社奈留島運輸
(長崎県五島市)
- 代表取締役社長：柿森 誠
- 従業員数：39名
- 主業種：道路貨物運送業



【経緯】

- 島内へ生活必需品等を配送する物流インフラの担い手
- 島内に残り2つのスーパーマーケットのうちの1つ「新鮮館すずらん」は代表者の年齢を考慮し、**事業承継の検討を始めた**が離島であることが障害となり難航
- **取引先である奈留島運輸にも声が掛かり協議したが、異業種のスーパーマーケット経営に不安があり、1度は辞退**
- 商工会の後押しもあり、最終的に「**生活の中にあるスーパーだから、誰かが引き継がないといけない**」と**事業承継を決断**
- 店舗名称は変更せず、従業員19人全員の雇用も継続
- 店舗まで足を運べない高齢者らのために、移動販売カーの運行も再開

(出典) 「小規模企業白書 2025年版」掲載事例を要約

経済社会情勢の変化を踏まえた企業の事業活動の持続的な発展を図るための産業競争力強化法等の一部を改正する法律案の概要（全体）

背景・法律案の概要

- ✓ 米国の関税措置等の国際経済事情の変化、資源価格の変動等によるインフレ圧力、人口減少や少子高齢化等の経済社会情勢が変化中、産業競争力の一層の強化を図るためには、我が国企業の事業活動を持続的に発展させることが重要。
- ✓ このため、①国内投資の促進による事業の高付加価値化、②海外需要開拓や安定的な原材料確保を通じた供給網の強靱化、③事業活動の基盤となる用地の整備や担い手の確保に資する生活基盤の維持を一体的に行う。

1. 事業の高付加価値化のための設備投資の促進 【産業競争力強化法】

・国内での高付加価値な成長投資を、「大胆な投資促進税制」や、計画認定制度に基づく金融支援等により促進。

(1) 「大胆な投資促進税制」による国内における高付加価値な成長投資の促進

- ・全業種を対象に、①投資利益率が15%以上、②投資規模が35億円(中小：5億円)以上等の「特定生産性向上設備等」を経済産業大臣が確認した場合に、即時償却又は税額控除7%等を適用。

※租税特別措置法に基づく特例。令和11年3月31日までに投資計画の確認を受けた者が確認を受けた日から5年の間に取得等をして事業の用に供した機械及び装置、建物、建物付属設備、構築物、器具備品、工具、ソフトウェアが対象

- ・事業適応計画（国際経済事情激変型）の認定を受けた事業者については、最大3年間、税額控除の繰越が可能。

(2) 金融支援による高付加価値な成長投資に向けた資金調達の円滑化

- ・事業適応計画（国際経済事情激変型・事業費上昇型）の主務大臣認定を受けた場合に、金融支援を措置（日本政策金融公庫のツーステップローン等、中小機構の債務保証、社債管理者の設置義務の緩和）。

2. 本邦企業の供給網の強靱化への対応 【貿易保険法】

(1) 本邦企業の供給網の強靱化の対応のために特に必要な外国政府との取決め（日米政府の戦略的投資イニシアティブを想定）に係る特別な引受業務の創設

(2) 特別な引受業務の経理を行う特別勘定、特別勘定の健全性の確保等のための国債の交付に係る措置の創設

3. 産業用地等の産業基盤の整備 【地域未来投資促進法】

(1) 産業用地確保のための既存用地の条件改善

- ・生活環境との調和、地元の理解を前提に、「地域経済牽引事業」※の用に供される工場等の工場立地法の緑地規制を特例緩和

※地域の特性を生かして高い付加価値を創出する事業

- ・地域経済牽引事業の用に供されるデータセンター（工業用水給水区域に限る）に対する、工業用水の供給の義務付け
- ・財政力の低い自治体が、地域経済牽引事業に係る土地・建物の固定資産税を減免する場合に減収分を国が補填する措置について、機械・装置を対象に追加

(2) 産業用地整備に係る計画承認制度の創設

- ・都道府県又は市町村による地域経済牽引事業のための産業用地の整備に関する計画の承認

① 官民連携で産業用地の整備を進める際の土地譲渡に係る課税特例※

② 中小機構による融資及び助言

※租税特別措置法に基づく措置

4. 産業の担い手の確保に資する生活基盤の維持 【産業競争力強化法】

(1) 生活維持役務等供給事業効率化の計画認定制度の創設

- ・生活必需品の販売、交通、物流、SS（ガソリンスタンド等）、自動車整備等の需要減少・供給不足に対応し、事業の効率化（合理化、多角化、広域化）により採算性向上を図る計画を認定。
- ・主務大臣が実施指針を策定し、事業者が申請した計画を行政庁（市町村長、都道府県知事又は主務大臣）が認定。

① 金融支援：信用補完、公庫の低利融資、中小機構等の債務保証

② 事業円滑化：生協の員外利用許可と事業計画の認定手続のワンストップ化
地方公務員が参画する事業計画における兼業許可権者との事前協議
（認定及び許可の判断の整合性を確保し、円滑な事業実施を可能に）

③ 組織変更等：事業協同組合等の設立要件の緩和（発起人数：4人→3人）、
事業譲渡の債権者承認手続の簡素化 等

(2) 支援機関の認定制度の創設

- ・事業効率化の計画策定・伴走、情報提供等を実施する支援機関を認定。
※ 商工団体、地域金融、生協、農協等の協同組合、産業・職能別団体 等
- ・市町村等は、認定支援機関等を構成員とする協議会を組織可能に

エッセンシャルサービスの供給の持続性確保を実現する生産性向上の想定事例

事例1) 地場スーパー：既存店舗・敷地を活用した複数ES事業の展開

- ・地場スーパーが、地域の少子高齢化や関連事業者の撤退を受けて、敷地・建物内に宅配集配所、介護施設、託児所を新設。複数の事業を実施し、顧客基盤の共通化を図る。
- ・生産性向上の方法：地場企業による**多角的なエッセンシャルサービス（ES）の供給、既存店舗・敷地の有効活用**

事例2) SS：地域住民共同出資会社によるES供給の維持

- ・村唯一のSSの撤退を受けて、地域住民が共同出資会社を設立。SS（ガソリンスタンド）の設備をリニューアルするとともに、生活必需品を販売する店舗を新規に併設。
- ・生産性向上の方法：住民出資会社による**多角的なESの供給、既存店舗・敷地の有効活用**

事例3) 生活協同組合：販売・物流網の効率化・DX化

- ・道内に109店舗・51宅配センターを展開する地域生協が、移動販売、高齢者向けの夕食宅配サービス、学校給食の提供等の地域に根差した様々なサービスを供給。また、物流を内製化しDX導入による生産性向上を図る。
- ・生産性向上の方法：生協による**多角的なESの供給、物流会社の子会社化、倉庫内のDX化**

事例4) SS：地元有力企業出資による新設合同会社による事業承継

- ・スキー場、温泉等の観光資源を有する豪雪地帯の山間地域において、地元有力企業が、事業撤退するSS（ガソリンスタンド）の経営を引き継ぎ、町唯一のSSの事業継続を確保。
- ・生産性向上の方法：**高収益の地場企業（観光業）によるESの合併事業**。需要減に即した定休日の導入（年中無休から変更）

事例5) コンビニ：既存事業の販売網、物流網を活かした地域共生型店舗

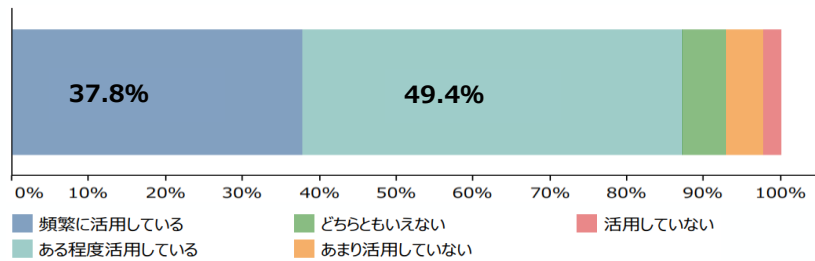
- ・商圈が小さく、物流コストも高い地域において市町村と連携して新規店舗を展開。生鮮品を揃えた地域のライフラインに。
- ・生産性向上の方法：**閉店スーパーの跡地利用**や小規模店舗、**セルフレジ導入、掃除ロボ**、住民アンケートに基づく商品ラインナップ等

小規模事業者を支える支援機関

- 支援機関の活用効果は高く、支援機関は地域の事業者にとって重要な存在。
- 特に、地域に根ざし、比較的規模の小さい企業を中心に支援を行っている商工会・商工会議所は、小規模事業者にとっては特に身近で重要な存在。

事業者の8割以上が、支援機関を「頻繁に活用している」「ある程度活用している」と回答

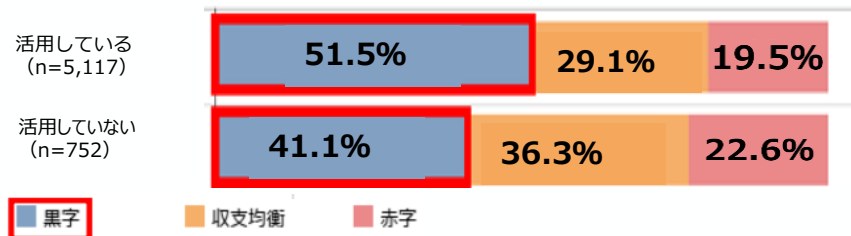
事業者における支援機関の活用状況 (n=5,905)



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「小規模事業者の事業活動に関する調査」

支援機関を活用している事業者ほど利益は高い

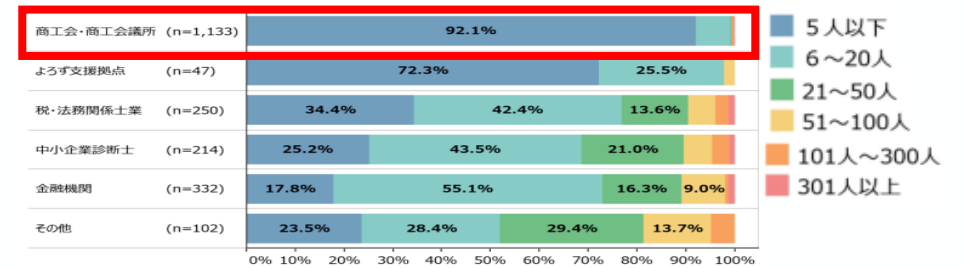
2023年の営業利益の見通し



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「小規模事業者の事業活動に関する調査」
 (注) ここでは「活用している」とは、事業活動における支援機関の活用状況について、「頻繁に活用している」又は「ある程度活用している」と回答した事業者を指す。ここでいう「活用していない」とは、事業活動における支援機関の活用状況について、「どちらともいえない」、「あまり活用していない」又は「活用していない」と回答した事業者を指す。

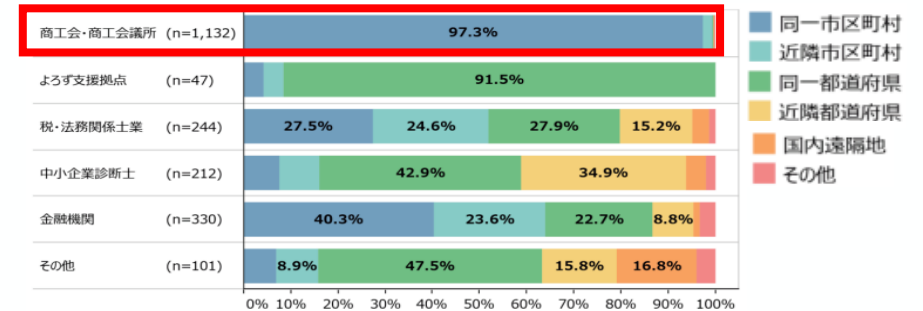
商工会・商工会議所では「5人以下」の企業を支援する割合が9割以上

最も力を入れている支援対象事業者の従業員規模 (n=2,079)



「商工会・商工会議所」や「金融機関」は「同一市区町村」と回答する割合が高い

顧客・会員の属する主な地域 (支援機関属性別)

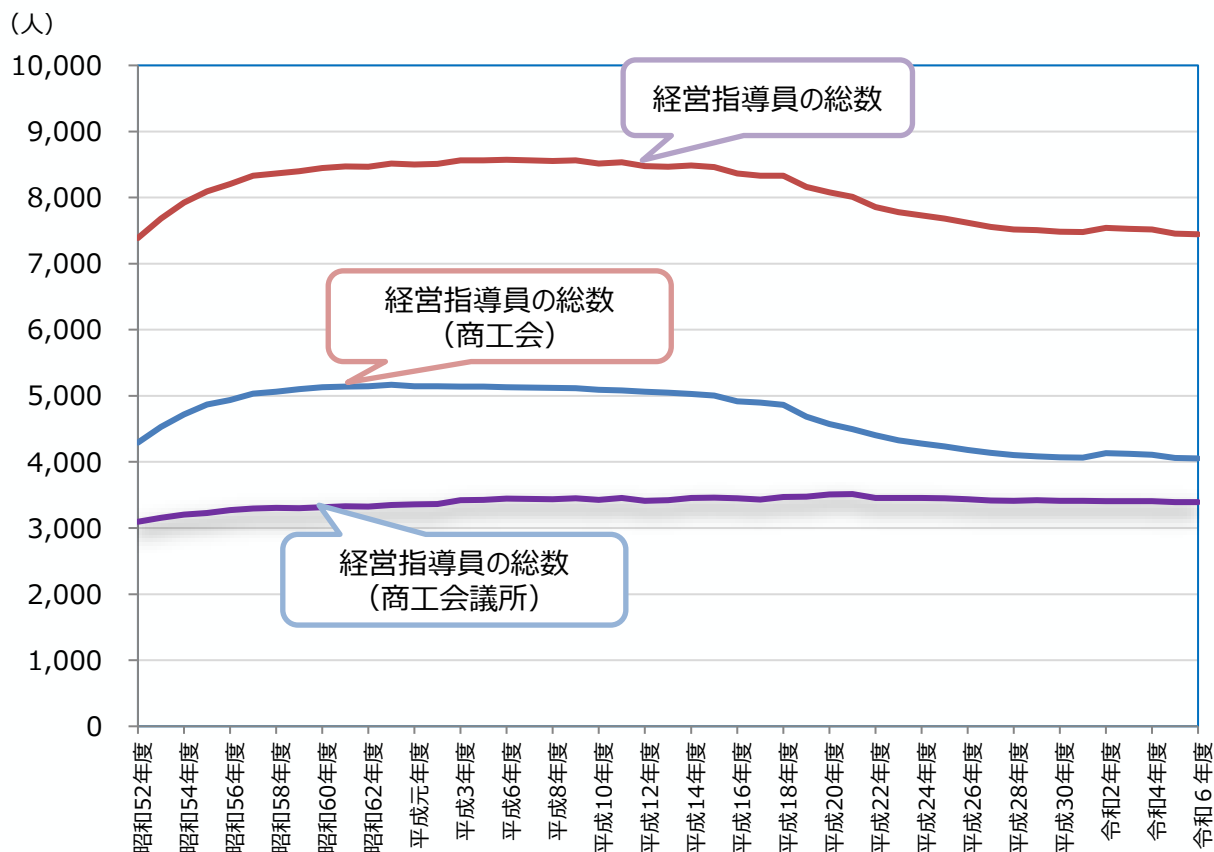


資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「中小企業支援機関の現状と課題に関する調査」
 (注) 1. ここでは「従業員規模」は、常時雇用する従業員数を指す。
 2. ここでは「近隣」とは、支援機関属性について「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「コンカタン」、「その他」と回答した支援機関の合計を指す。
 3. ここでは「近隣」とは、支援機関属性について「同一市区町村」、「近隣市区町村」、「同一都道府県」、「近隣都道府県」と回答した支援機関の合計を指す。
 4. 顧客・会員の属する主な地域について「分からない」と回答した支援機関を除いている。
 5. ここでの「近隣」その他とは、支援機関属性について「都道府県等中小企業支援センター」、「中小企業団体中央会」、「コンカタン」、「その他」と回答した支援機関の合計を指す。

経営指導員と指導内容

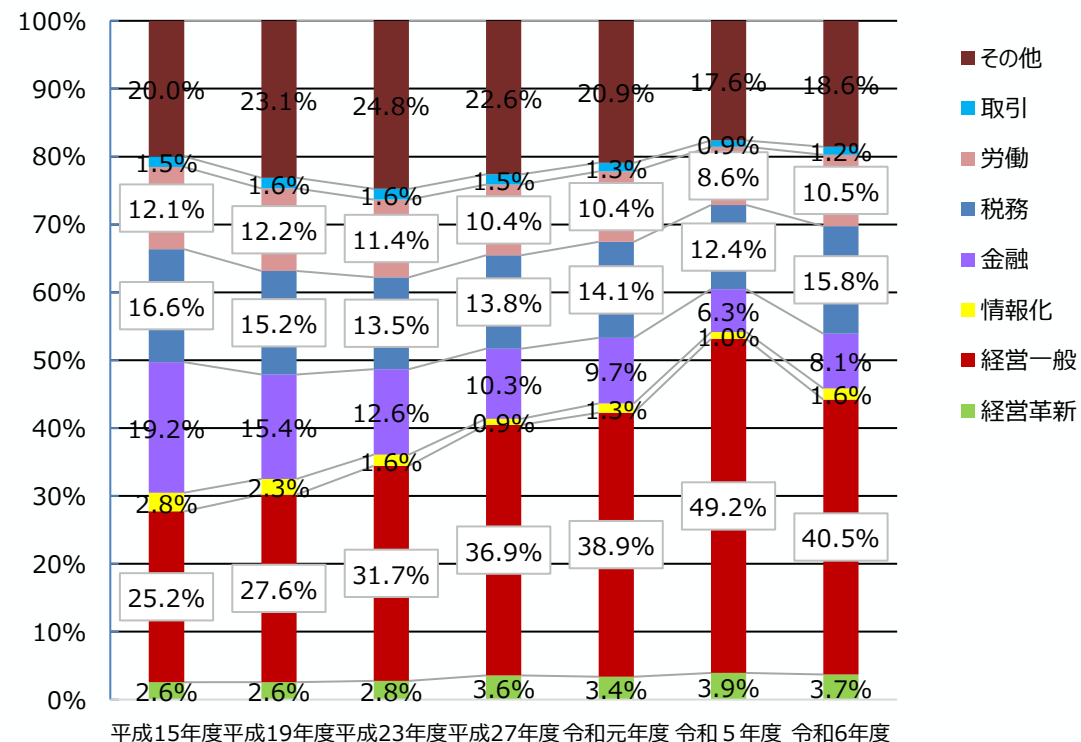
- 指導内容の内訳推移からは、「労働」、「税務」、「金融」といった特定分野のものから、**経営計画策定も含む「経営一般」**（複合的・総合的な内容）にかかる支援が増加。

経営指導員の総数



(日本商工会議所、全国商工会連合会データ)

商工会の指導内容の内訳



(全国商工会連合会データ)

(出典) 日本政策金融公庫 総合研究所「『小企業の借入に関する調査』結果」

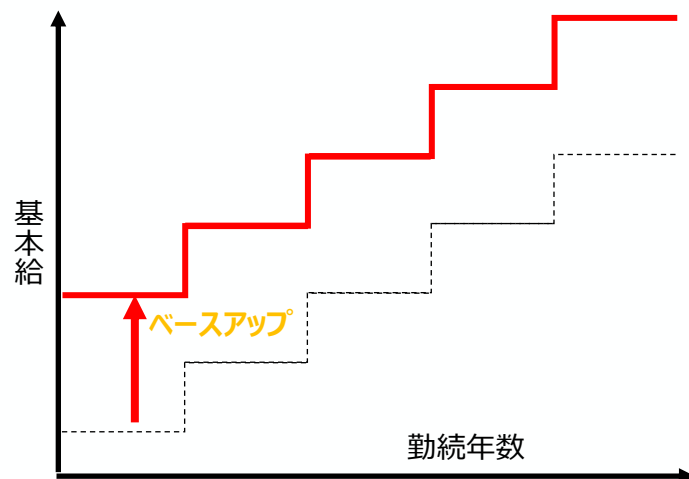
経営指導員の人件費等に対する地方交付税措置

- 令和7年度において、商工会・商工会議所の支援体制の強化に向けて、①**経営指導員等の給与引き上げ**、②**法定経営指導員の拡充**、③**広域経営指導員の新設**に要する**地方交付税措置の拡充**を実施。令和8年度においては、**経営指導員等の給与引き上げにかかる地方交付税措置の拡充**が図られる。
- 引き続き、**経営指導員の人件費等の確保に必要な地方財政措置**を講じていく。

<令和7年度の地方交付税措置の内容>

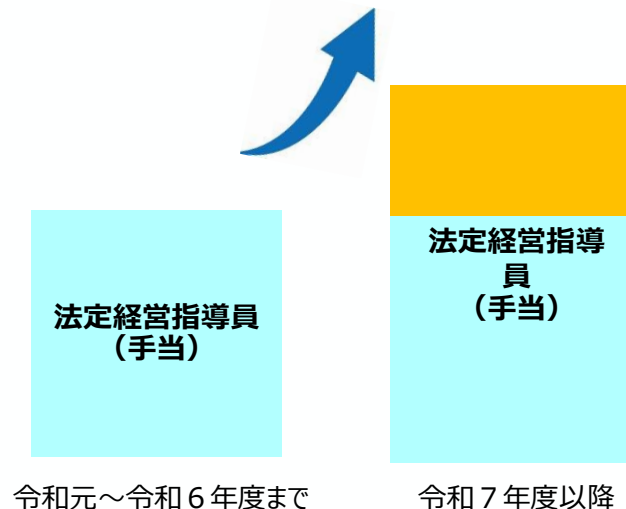
① 公務員給与の引上げに準じた経営指導員等の給与引上げに要する経費

人事院勧告（令和6年8月8日付）を踏まえた公務員給与の引上げに準じた**経営指導員等の給与引上げによる経費の増加を見込み、充実**



② 法定経営指導員の拡充に要する経費

法定経営指導員数等の実態を踏まえ、**拡充**
(1,100人→2,000人)



③ 広域経営指導員の新設に要する経費

広域的な支援体制の構築のため、**広域経営指導員※を新設**（国家公務員4級相当）

広域経営指導員の主な役割

- ① 広域の経営発達支援計画の策定・管理
- ② 経営指導員の育成・指導
- ③ 高度な知見を活かした伴走支援 等

重点支援地方交付金（推奨事業メニュー）

＜追加額 2.0兆円＞

○ 推奨事業メニュー2.0兆円（うち食料品の物価高騰に対する特別加算：0.4兆円）

生活者支援

① 食料品の物価高騰に対する特別加算

米などの食料品の物価高騰による負担を軽減するためのプレミアム商品券、電子クーポン、地域ポイント、いわゆるお米券、食料品の現物給付などの支援

② 物価高騰に伴う低所得者世帯・高齢者世帯支援

低所得者世帯・高齢者世帯を対象とした、電力・ガス（LPガスを含む）や灯油をはじめエネルギー、水道料金等の物価高騰による負担を軽減するための支援

③ 物価高騰に伴う子育て世帯支援

物価高騰による小中学生の保護者の負担を軽減するための小中学校等における学校給食費等の支援

※ 低所得のひとり親世帯への給付金等の支援や、子ども食堂に対する負担軽減のための支援、ヤングケアラーに対する配食支援等も可能。

④ 消費下支え等を通じた生活者支援

物価高騰の影響を受けた生活者に対してプレミアム商品券や地域で活用できるマイナポイント等を発行して消費を下支えする取組やLPガス・灯油使用世帯への給付、水道料金の減免などの支援

※ 物価高騰の影響を受けた、地域を犯罪から守る活動を行う生活者に対して、安全・安心な地域の構築に係る費用の負担軽減のための支援も可能。

⑤ 省エネ家電等への買い換え促進による生活者支援

家庭におけるエネルギー費用負担を軽減するための省エネ性能の高いエアコン・給湯器等への買い換えなどの支援

事業者支援

⑥ 中小企業・小規模事業者の賃上げ環境整備

経営指導員による伴走支援、生産性向上に向けた補助や金融支援、一定以上の賃上げに向けた取組を行う事業者への支援、中央最低賃金審議会の目安を上回る最低賃金引上げを行う地域の事業者への補助、公共調達における価格転嫁の円滑化などの支援

⑦ 医療・介護・保育施設、学校施設、公衆浴場等に対する物価高騰対策支援

医療機関、介護施設等、障害福祉サービス施設等、保育所等、学校施設、公衆浴場等に対する食料品価格の高騰分などの支援、エネルギー価格の高騰分などの支援（特別高圧で受電する施設への支援を含む）

⑧ 農林水産業における物価高騰対策支援

配合飼料の使用量低減の取組や飼料高騰等の影響を受ける酪農経営の負担軽減の支援、農林水産物の生産・調製・加工・貯蔵施設や土地改良区の農業水利施設の電気料金高騰に対する支援、化学肥料からの転換に向けた地域内資源の活用などの支援

⑨ 中小企業等に対するエネルギー価格高騰対策支援

特別高圧での受電（ビル・工業団地・卸売市場のテナントを含む）、LPガスの使用や、街路灯等の維持を含め、エネルギー価格高騰の影響を受ける中小企業、商店街、自治会等の負担緩和や省エネの取組支援

⑩ 地域公共交通・物流や地域観光業等に対する支援

地域公共交通・物流事業者や地域観光事業者等のエネルギー価格高騰に対する影響緩和、省エネ対策、地域に不可欠な交通手段の確保、地域特性を踏まえた生産性向上に向けた取組などの支援

※1 地方公共団体が、上記の推奨事業メニューよりも更に効果があるものについては、実施計画に記載して申請可能。

※2 地方公共団体が運営する公営企業や直接住民の用に供する施設における活用や、地方公共団体発注の公共調達における労務費（実質的な賃上げにつながるもの）を含めた契約単価の引上げなど価格転嫁の円滑化のための活用も可能。

伴走型小規模事業者支援推進事業（伴走型補助金）【R8当初予算62億円の内数】

- 商工会・商工会議所が行う経営発達支援計画・事業継続力強化支援計画の策定や認定支援計画に基づき実施する事業について、伴走型補助金により支援。

1. 補助対象事業

経営発達支援事業

商品又は提供する役務の内容、保有する技術又はノウハウ、従業員等の経営資源の内容、財務の内容その他の経営状況の分析

需要を見据えた事業計画を策定するための指導・助言、
当該事業計画に従って行う事業の実効性向上に必要な指導及び助言

商品又は提供する役務の需要動向、各種調査を活用した地域の経済動向に関する情報の収集、整理、分析及び提供

SNSやプレスリリース等の広報、商談会や展示会等を用いたブランド形成・マーケティング、電子商取引等の活用による新たな需要の開拓

他の支援機関との連携強化や、支援ノウハウ及び経営状況の分析結果等を共有する体制の構築

各種支援計画を策定・評価・見直しするために必要な情報及び課題の収集・整理・分析

ハザードマップや全国地震動予測地図等を活用した、事業活動に影響を与える自然災害等のリスクの認識に向けた注意喚起

損害保険の加入等の自然災害等が事業活動に与える影響の軽減に資する取組や対策の普及啓発、各種制度の情報の提供

事業継続力強化計画及び事業継続計画（BCP）の策定に関する指導及び助言

事業継続力強化への取組に対するフォローアップ

事業者間の事業継続力強化に関する知見の共有

発災時の商工業の被害状況の把握・報告、
発災時の応急復旧活動及び事業継続力強化の取組状況の確認

事業継続力強化支援事業

2. 補助率等

①補助上限

経営発達支援事業 : 上限 700万円

事業継続力強化支援事業 : 上限 200万円

※広域連携支援に資する取組に限り、
補助上限 = 上記の補助上限 × 共同で事業に取り組む商工会等の数

②補助率： 定額

3. 採択件数

■平成27年度 155件
■平成28年度 662件
■平成29年度 906件
■平成30年度 1,178件
■令和元年度 1,390件

■令和2年度 1,441件
■令和3年度 1,461件
■令和4年度 1,432件
■令和5年度 1,463件
■令和6年度 1,440件
■令和7年度 1,428件

スキーム図



地方公共団体による小規模事業者支援推進事業（自治体連携型補助金）

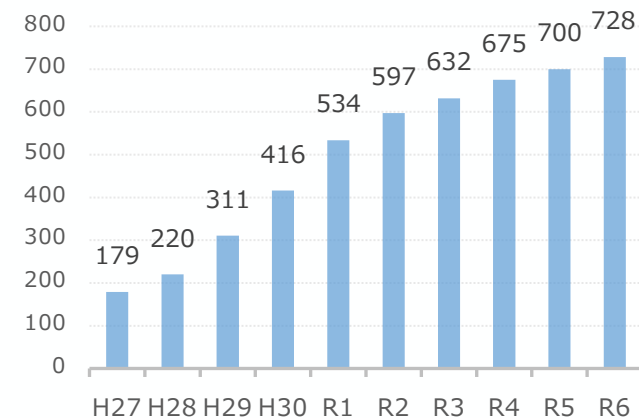
【R7補正予算53億円】 【R8当初予算14億円】

- 地方公共団体が行う**経営発達支援計画・事業継続力強化支援計画の策定**や**認定支援計画に基づき実施する事業**に加え、災害時（災害救助法適用又は局激指定）の**施設・設備の復旧事業**について、自治体連携型補助金により支援。
- 令和7年度補正予算において、**最低賃金引上げ等の事業環境変化への対応を目的としたプッシュ型伴走支援に係る事業の枠を新設**（補助上限等を引上げ）。

		通常時		災害時	
措置条件		中小企業・小規模企業振興条例の制定	中小企業・小規模企業振興条例の制定	災害救助法適用	局激指定 (令和6年度～) (中小企業分野による指定)
対象事業		経営発達支援計画・事業継続力強化支援計画の策定支援、実施事業等	最低賃金引上げ等の事業環境変化への対応を目的としたプッシュ型伴走支援、実施事業等（令和7年度～）	施設・設備の復旧事業	施設・設備の復旧事業 ※施設の建替も可
対象地域		申請都道府県・市町村内	申請都道府県・市町村内	災救法が適用された市町村を有する都道府県内	局激指定を受けた市町村を有する都道府県内
対象者		小規模事業者	小規模事業者	小規模事業者	中小企業・小規模事業者
国 → 都道府県	補助上限	5,000万円 (令和7年度から広域的な支援を行う場合、1億円) (政令指定都市は2,500万円) (市町村は1,000万円)	1億円 (一定要件を満たす場合に1.5億円) (政令指定都市は5,000万円) (市町村は2,000万円)	1億円(令和5年度～) (令和4年度に5,000万円を通常時と別枠化)	5億円～40億円 ※被災都道府県の被害の程度に応じて引上げ (令和7年度～)
	負担割合	1 : 1	1 : 1 財政力指数が平均未満の場合 2 : 1	2 : 1以内 (令和4年度に通常時より拡充)	2 : 1以内
都道府県 → 事業者	補助上限	自治体が設定	自治体が設定	自治体が設定	自治体が設定
	補助率	3/4以内で自治体が設定	3/4以内で自治体が設定	3/4以内で自治体が設定	3/4以内で自治体が設定



市町村における条例制定状況
(商工会地区)



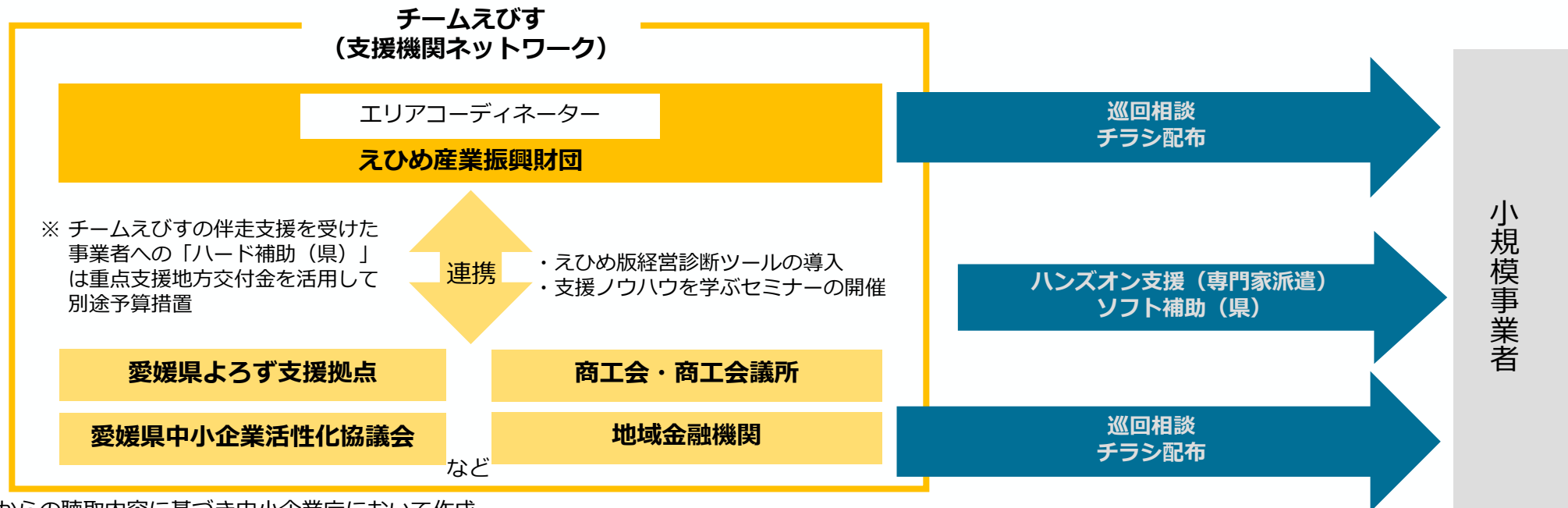
※平成27年～30年の数値については、4月1日の制定数を記載
 ※商工会地区の市町村数は、1,459
 (出典) 全国商工会連合会調査を基に作成

採択案件の事例（愛媛県）

支援機関の連携による伴走支援（愛媛県）

背景・課題	<ul style="list-style-type: none"> 経営基盤の弱い小規模事業者は、最低賃金の大幅な引き上げ対応や人材確保のための防衛的賃上げを迫られ、経営を圧迫されている。 小規模事業者は人的リソースに限られるが故に、支援機関や支援策に辿りつかないケースも多く、プッシュ型の働きかけが必要。 支援機関のリソースにも限界があり、他機関との連携支援を含む最適な方策を、支援が必要な小規模事業者に十分に届けられていない。
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> 本県独自の支援機関ネットワーク「チームえびす」（事務局：えひめ産業振興財団）の連携支援体制を強化するため、情報共有体制を強化。 連携支援エリアコーディネーターを配置し、チームえびすが連携したプッシュ型の働きかけと小規模事業者に対する伴走支援を実施。 伴走支援を受けた小規模事業者に対して、経営力強化に向けた取組に対する補助を実施。
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> 商工団体・金融機関・国支援機関等からなる「チームえびす」のネットワーク力と財団が培ってきた伴走支援ノウハウを効果的に活用できる。 連携支援エリアコーディネーターの配置により、経営課題の把握から、課題に応じた支援機関への繋ぎ、支援策の提案及び経費補助まで一貫した支援が可能。 重点支援地方交付金を活用した設備投資への補助事業や価格転嫁に向けた伴走支援事業等とも緊密に連携し、支援の全体最適化に繋げる。

【賃上げ対応型小規模事業者経営力強化支援事業】

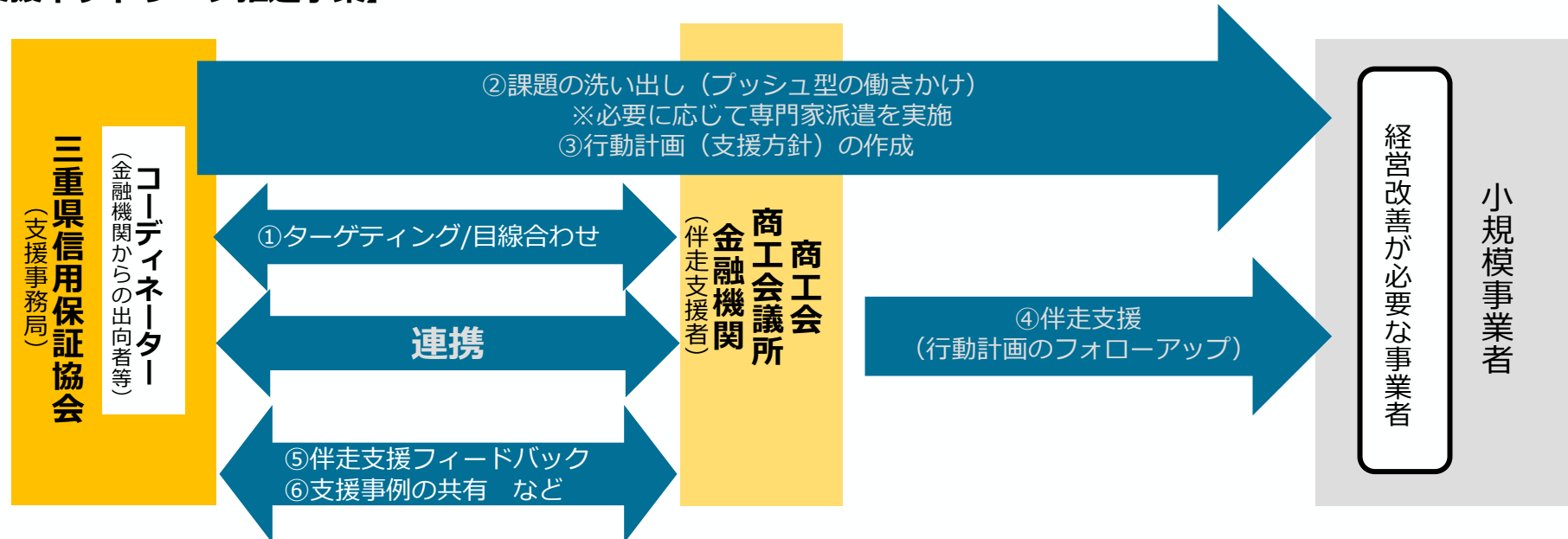


採択案件の事例（三重県）

支援機関の連携による伴走支援（三重県）

背景・課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新型コロナや物価高に対応するため、多額の債務を抱えた小規模事業者は、資金繰りが厳しい状況が続いている。 ・ 借入を順調に返済し、賃上げなどに対応して、事業を発展的に継続するには、継続的に収益力向上・財務改善に取り組む必要がある。 ・ 小規模事業者は人的リソースが不足しているため、改善を進めるうえで頼りになる相談相手の存在が重要である。
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ コーディネーターと伴走支援者（金融機関・商工団体等）が、予実管理や資金繰りに課題のある事業者に経営改善を提案。 ・ 改善に意欲のある事業者を対象に、課題の洗い出し、課題解決に向けた行動計画書の作成を行う。 ・ 金融機関等が伴走支援者となって、借入を順調に返済できるよう、行動計画書に基づき経営改善を支援する。
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・ 条件変更・デフォルトすることなく事業継続できるよう、予防的な経営改善活動を支援する。 ・ 事務局と伴走支援者が連携して、経営改善の進捗状況をアフターフォローし、借入の順調な返済を実現する。

【三重県中小企業支援ネットワーク推進事業】



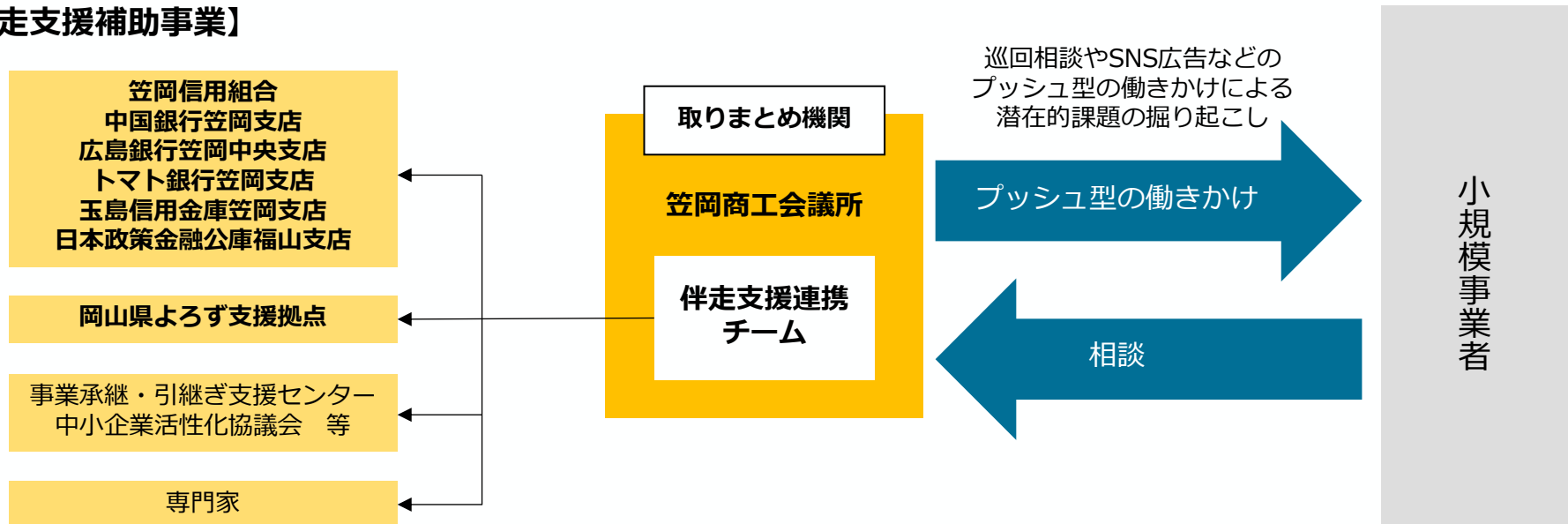
※当該地方公共団体からの聴取内容に基づき中小企業庁において作成。

採択案件の事例（岡山県笠岡市）

支援機関の連携による伴走支援（岡山県笠岡市）

背景・課題	<ul style="list-style-type: none"> 笠岡市では中小企業・小規模企業振興基本条例の制定や独自の補助事業の実施などの小規模事業者振興に取り組んでいる。 他方で、原材料・エネルギー価格の高騰、賃上げによる人件費の上昇など、地域の小規模事業者は対応を迫られている。 地域の小規模事業者支援の観点から、地域の支援体制の再構築が求められている。
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> 市役所、商工会議所、地域金融機関が連携したプッシュ型支援の強化。 伴走支援連携チームの設置や市外の支援機関との連携構築による伴走支援体制の構築。 デジタルツール※などを活用した支援機関との連携強化。 ※ 補助金情報や業界動向、ノウハウ動画等の収集等を自動化するツール。
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業・小規模企業振興基本条例の制定を含めた新たな小規模事業者支援。 支援中核となる笠岡商工会議所、地域金融機関、岡山県よろず支援拠点の連携強化。 デジタルツールを活用した地域密着型の伴走支援。

【笠岡市中小企業伴走支援補助事業】



※当該地方公共団体からの聴取内容に基づき中小企業庁において作成。

よろず支援拠点の概要

- 平成26年に中小企業・小規模事業者等が、「無料」で「何度でも相談が可能」な「よろず支援拠点」を全国の都道府県に1箇所ずつ設置。
- 当時、中小企業・小規模事業者には「自社の課題が明確化されておらず、質問をしたいが、誰に質問して良いか分からない」、また、支援機関には「多様な支援機関が課題毎に存在しており、機能を有機的に結びつける機関が不在」との課題が存在。
- このため、よろず支援拠点は、（1）ワンストップ機能、（2）コーディネート機能、（3）高度な経営アドバイス機能の3機能を担うこととした。

よろず支援拠点の3機能

（1）ワンストップ機能

「どこに相談したらよいか分からない」といった中小企業・小規模事業者等に対して、よろず支援拠点の専門家が課題を整理したうえで、的確な支援機関（地域の士業やITコーディネータ、弁理士等）等を紹介するとともに、国等の支援施策の活用促進や制度改善に関する要望を汲み取る、ワンストップ窓口機能を提供する。

（2）コーディネート機能

個々の支援機関では対応できない課題について、商工会・商工会議所、金融機関等の地域の支援機関等をつなぐハブとして、総合的な課題解決に取り組む。

（3）高度な経営アドバイス機能

中小企業診断士やITコーディネーターをはじめとする様々な分野の専門家が、幅広い視野から、企業経営者が抱える課題の本質を見抜き、気付きを与えるとともに、市場動向やメディア戦略など企業経営の中身まで一歩踏み込んだ支援を行う。

中小企業と小規模事業者の比率（全国／よろず支援拠点）

- 全国の中小企業・小規模事業者の比率と、よろず支援拠点に相談があった事業者の比率は、ほぼ同じ。
- よろず支援拠点における支援対象は、**5人以下の事業者が中心**。50人～100人、それ以上の規模の中小企業からの相談は少ない。

	中小企業と小規模事業者の比率	従業員規模別における事業者の比率
全国	<p>全国における中小企業と小規模事業者の比率</p> <ul style="list-style-type: none"> 中小企業: 15% 小規模事業者: 85% 	<p>全国における従業員規模別における事業者の比率</p> <ul style="list-style-type: none"> 5人以下: 77% ～20人: 15% ～50人: 4% ～100人: 2% 100人超: 2%
よろず支援拠点	<p>よろず支援拠点における中小企業と小規模事業者の比率</p> <ul style="list-style-type: none"> 中小企業: 18% 小規模事業者: 66% 創業前: 15% その他: 1% 	<p>よろず支援拠点における従業員規模別における事業者の比率</p> <ul style="list-style-type: none"> 5人以下: 59% ～20人: 15% ～50人: 6% ～100人: 3% 創業前: 15% 100人以上: 2%

※ 令和3年度よろず支援拠点事業における名寄せ後相談事業者数を集計。令和3年経済センサス-活動調査から、中小企業庁が分析・集計。

よろず支援拠点と他の支援機関との連携①

- よろず支援拠点において、様々な経営課題に対応するため、幅広い専門分野に明るい専門家を配置し、相談対応を進めてきてはいるものの、**経営相談が複雑化・多様化する中では、よろず支援拠点自身で対応するだけではなく、地域の支援機関と連携して対応していくことがより一層求められている。**
- 足下では、**中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センター、よろず支援拠点の3機関で、円滑に相談案件を受け渡し・共同支援できる体制の構築やよろず支援拠点とINPIT知財総合支援窓口の連携により、知財の観点からの効率的な支援体制の構築等の取組が進められている。**

<3機関での連携の推進>

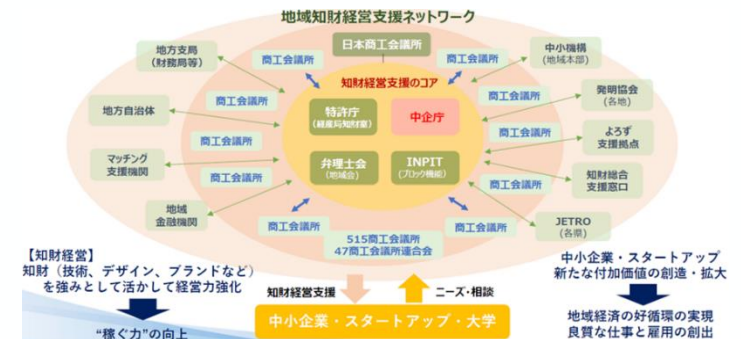
- 中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センター、よろず支援拠点のそれぞれの**全国本部組織間（中小機構内）での連携を強化。**
- 各都道府県において、中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センター、よろず支援拠点の**3機関が集まり、相談案件に係る検討会議（3機関連携推進会議）を定例的に実施。**
- 中小企業・小規模事業者が、適切かつ迅速に支援を受けることができるよう、**3機関による、円滑な相談案件の連携に向けた支援ノウハウ・知見の共有（支援手引きの作成・提供等）。**
- 3機関間での**相談案件の受け渡し・共同支援を評価する仕組みに見直し。**



(令和6年3月19日 3機関連携に向けたキックオフミーティングの様子)

<INPIT知財総合支援窓口との連携>

- 「知財経営支援ネットワーク」に中小企業庁を加え、より広く知財取引の実態を把握するとともに、**中小企業・小規模事業者や支援機関の「知財経営リテラシー」の向上と、中小企業等が抱える経営相談等に対して知財の観点から効率的に支援を行えるよう、「知財経営支援ネットワーク」を拡充。**
- INPIT知財総合支援窓口、よろず支援拠点、日本弁理士会、商工会議所の各支援対応者が共に協力し合い、連携して支援を実施することで、中小企業等や支援機関の知財経営リテラシーの向上を図りつつ、中小企業等が抱える様々な経営課題の解決に向けて、知財面も含めたシームレスかつ質の高い支援を提供。
- **令和8年2月にアクションプランを策定し、今後、更なる連携強化の取組を行う。**



よろず支援拠点と他の支援機関との連携②

- よろず支援拠点における専門家の支援スキルの向上と合わせてよろず支援拠点における支援スキル・ノウハウを金融機関を含む**地域の支援機関と連携・共有することにより、地域における支援力の向上**を図っている。
- 足下では、よろず支援拠点との連携を通じて、地域**金融機関**や**商工会・商工会議所等**の**地域の支援機関の支援力向上**の事例も出てきている。

北海道よろず支援拠点の事例

- **北海道よろず支援拠点**は、中小企業・小規模事業者への支援を「**経営者の育成**」と捉え、そのための**支援の具体的な手法等を体系化・言語化し、拠点内の専門家に共有。目の前の課題への対応だけでなく、中長期的に見た経営課題への対応にも注力**。こうした知見・ノウハウを含めた支援スキルを、拠点内だけでなく、**道内各地の支援機関等にも積極的に共有**。
- 道内の商工会議所や金融機関から個別に職員研修の依頼を受けているほか、**商工会・商工会議所の相談員や金融機関職員に対して、OJTやコンサルティングスキル向上セミナー等を実施**。これらを通じてよろず支援拠点の支援スキルを共有し、地域の支援人材の支援力の向上、支援人材の育成を図る。
- 北海道よろず支援拠点は、支援体制を強化し、踏み込んだ支援まで対応できる「町のワンストップ相談所」を目指す**斜里町商工会と連携**し、よろず支援拠点に在籍する各分野の専門家を派遣して、事業者の支援に取り組んだ。（「知床しゃりビジネスサポート事業」）
- 実際の経営相談対応において、**斜里町商工会は、事業者から寄せられた相談内容の前さばきを行い、事業者の課題や解決すべき事項、解決に要する期間等を整理する役割を担った**。専門分野の支援や、より踏み込んだコンサルティングが必要と判断した場合には、事業者による**よろず支援拠点の専門家への相談を案内**。
- 相談内容を事前に共有することで、スムーズな連携支援を実現し、課題解決につなげている。**同商工会はよろず支援拠点や専門家と連携した場合にも、支援への同席や巡回時の状況フォローなどにより、課題解決に至るまで支援に携わっている**。
- こうした支援体制強化の結果、よろず支援拠点に限らず金融機関や専門家との連携も進み、事業者からの経営相談が更に増加した。
- 加えて、**支援を行う側の同商工会においても支援ノウハウが蓄積され、同商工会のみで対応できる支援範囲が広がり、提案力の向上や他機関との連携の円滑化につながった**。

中小企業の価格転嫁実現に向けた支援

- 令和5年7月に全国のよろず支援拠点に設置した「価格転嫁サポート窓口」において、価格交渉に必要な原価計算の手法の習得支援や価格交渉に関する基礎的な習得支援を実施しているほか、全国47都道府県で価格交渉・価格転嫁に関する講習会を実施。
- 中小機構や業界団体においても様々な価格転嫁支援ツールを提供。中小企業庁では、これらのツールや価格交渉のポイントをとりまとめた「価格交渉ハンドブック」を作成し、商工会議所・商工会等に配布するなど、地域の支援機関等と連携した情報発信を実施。

価格転嫁サポート窓口

(よろず支援拠点に設置)

- 中小企業診断士等が、原価計算等について助言。
相談対応実績：令和6年度 8,119件
- 支援例
 - ・原価管理の目的とその算出に係る考え方、製品原価の算出に必要な情報の把握手法等について助言。
 - ・個々の企業の実態を踏まえた、具体的な製品毎の原価の算出方法等を提案。

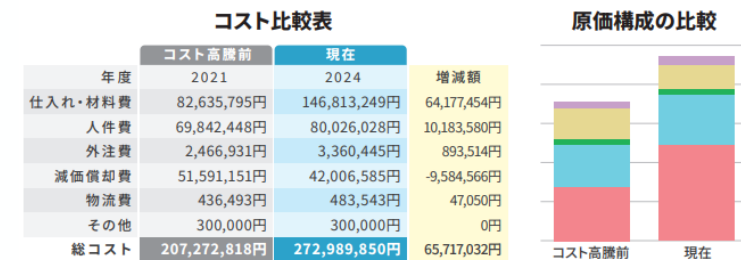
価格交渉講習会

- 中小企業診断士等が価格交渉に役立つツールやポイントの解説、実例を踏まえた具体的なアドバイス等を提供。
- 対面/オンラインで開催し、令和6年度は約1万人が参加。

価格転嫁支援ツールの例

■ 価格転嫁検討ツール (中小機構)

⇒商品別・取引先別の収支状況を把握し、目指すべき取引価格を試算することで価格転嫁の必要性を可視化。



■ 価格交渉支援ツール (埼玉県)

⇒主要な原材料価格の推移を表示。34道府県から直接リンク。

■ 原材料・エネルギー等の価格転嫁促進ツール (日本自動車部品工業会)

⇒原材料、エネルギー、労務費等の価格推移と増減を表示。

■ 価格交渉ハンドブック (中小企業庁)

⇒これらのツールや価格交渉のポイントを一元的に掲載。

よろず支援拠点 生産性向上支援センター 概要

- 生産性向上支援センターとは、人手不足などの課題に直面する中小企業等が、生産性向上に取り組めるよう、**国が全国のよろず支援拠点内に設置する公的支援組織（令和8年4月1日新規開設）**。
- 生産性向上のプロ（サポーター）が、**無料で、複数回、中小企業等の現場に訪問し、徹底して伴走**。
- 業務の見える化、ムリムラムダの削減、作業の標準化、導線の効率化、デジタル活用、省力化投資の検討など、状況に応じた最適な一歩をアドバイス。

ポイント

01 生産性向上のプロがアドバイス

生産性向上に関する知識・経験が豊富なサポーターが専門性の高いアドバイスを提供。

02 無料で複数回の現場訪問

「相談に行く余裕も時間もない・・・」という場合も安心。何度でも、無料で、サポーターが現場訪問。

03 国の補助金における加点（予定）

センターの支援を受けると、省力化投資補助金（一般型）の採択審査において加点が受けられる。

支援内容

	課題のありか	目的	方法・支援内容
先進・高度	⑤自動化・IoT	・画期的な省人化・省力化 ・工法・加工技術の開発改良 ・リアルタイム管理	・AI/ロボット/センサー/カメラなどメカトロ技術を活用 ・システムインテグレーション ・情報ネットワーク技術によりリアルタイム化とアクション
	④スタッフ業務改革	・受発注・生産管理・設計開発 ・事務・技術・計画業務効率化 ・リードタイム短縮	・アナログな作業をデジタル化（DX）一気通貫・一括処理 ・POS、RPA、クラウドなどITの活用 ・CAD/CAMなどデジタルエンジニアリング技術の活用
ムリ・ムダ・ムラ	③プロセス改革	・コスト原単位に基づいた改革 ・工程短縮・共通化、在庫低減 ・レイアウト・物流・動線改革	・ヒト・モノ・情報の流れを把握&分析、減らす/止める/共通化 ・作業手順・工数・在庫量・仕掛かりタイミングを明らかにし ・シンプル・スリム・スピーディ・フレキシブルに
	②改善職場づくり	・作業者の声をもとに自発的に 改善の進む職場文化・風土	・ムリ/ムダ/ムラ、やりにくい作業、守りにくいルール の改善 ・全員参加・現地現物・チームワーク・改善マインドの醸成
風土・基板	①作業環境の整備	・安全・安心・健康な作業環境 ・正常・異常がすぐわかる ・ムリ・ムダ・ムラを目立たせる	・5S(3S) 必要な物は近く、分かるように、不要物は整理 ・災害・疾病リスクアセスメントで、より良い作業環境作り

※「複数回」の支援は、合計10回程度を想定。

※省力化投資補助金（一般型）の採択審査における加点措置については、2026年夏頃以降の公募回から実施予定。

※「支援内容の一例」は「福岡県中小企業DX推進センター」HPから引用。