

NEWS *Club* OVA

第71号

今年新設の大型補助金

「成長加速化補助金（上限5億円）」の公募

高尾コーチング&コンサルティング

中小企業診断士

認定経営革新等支援機関

たかお のぶよし

高尾 将嘉



2025年4月13日発行

今年新設の大型補助金「成長加速化補助金（上限5億円）」の公募が5月8日に始まります。

1. 「中小企業成長加速化補助金」とは

経済産業省の「中小企業成長加速化補助金」は、直近期の売上が10億円以上100億円未満の中小企業が、近い将来100億円を売り上げて地域を代表する企業に成長するための投資を支援する補助金です。上限額5億円（補助率1/2）と規模が大きい補助金であり、事業実施期間も交付決定から24カ月以内と長くなっているため工場建設など大型の設備投資が可能であること、建物費（新築、増改築とも。土地代を除く）も対象になる点が大きな特徴です。

農業生産物自体の生産を除くすべての事業が対象になります。農業も2次産業、3次産業に対する投資は対象になります。また、直近期の売上が10億円を下回っている企業でも前期には上回っていた場合は直近3期分の決算内容により応募できる場合があります。

2. 「売上100億円企業」の創出に国が本腰

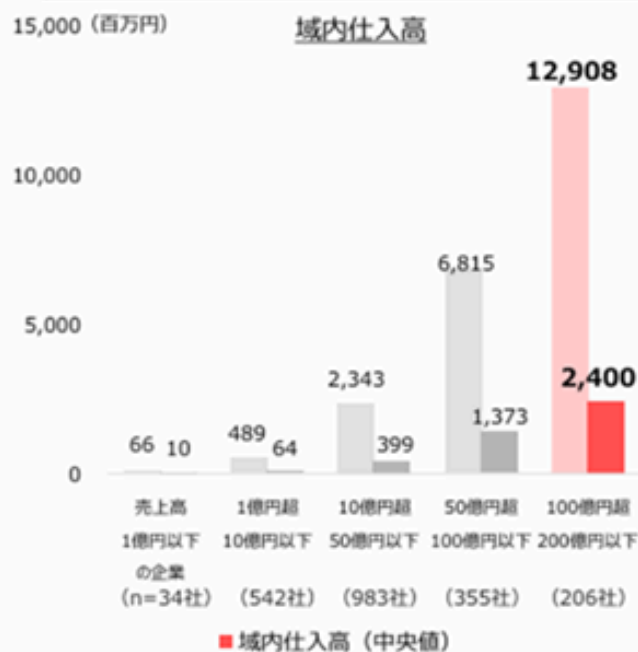
経済産業省が2023年と2024年に「中小企業の成長経営の実現に向けた研究会」に委託した調査報告書は、星野リゾートが、温泉旅館として創業しながらも、買収した事業を事業再生しながら業態を拡大し、今では世界のリゾート事業に投資し、M&Aを行う企業に変容（トランスフォーメーション）した例や、(株)スノーピークが、金物問屋として創業しながらも、アウトドアレジャー製品のメーカーとして業態を拡大し、オリジナリティのあるヒット製品を生み出し、世界に販路を広げている例を挙げています。

報告書はその上で、売上げが100億円を超える企業の特徴として、①「地域仕入れ高」が高く地域産業を牽引し、②海外にビジネスを広げ、海外での売上高が高いことを指摘しています

100億企業の意義

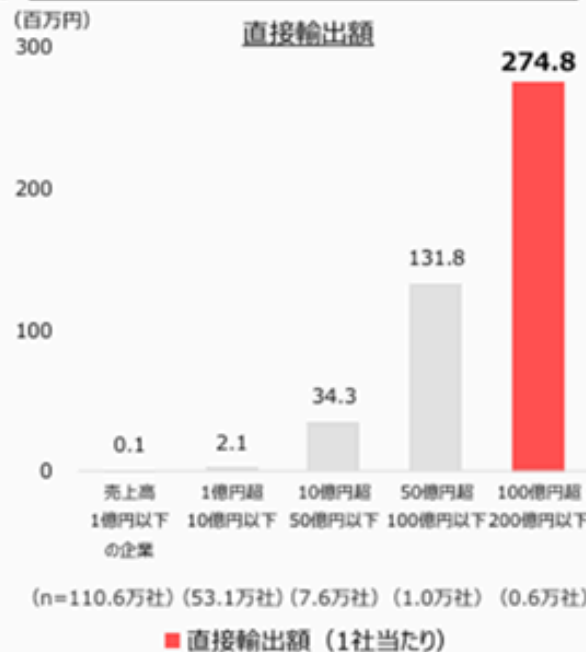
- 100億企業は、輸出等により域外需要を獲得し、域内調達により地域に新たな需要を生み出すといった特徴を有しており、こうした企業が地域の中核的な企業として成長・発展していくことで、地域経済も発展することができる。
- 一方で、地方には100億企業は少ない。成長のポテンシャルを持つ企業は存在するが、成長機会を得られずに芽が出にくい状況であると考えられる。地方において100億企業の創出を促進していくべきである。

100億企業は域内需要を創出し地域経済を牽引



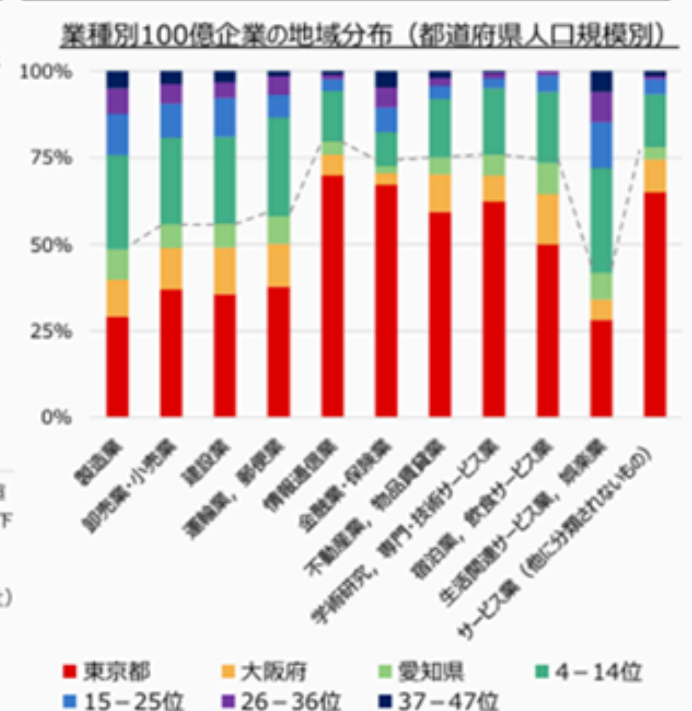
(出所) 「地域未来牽引企業の中間評価に係る調査」を基に経済産業省作成
 ※ 「域内仕入高」は本社が所在する都道府県内からの仕入額を指す。
 ※ 回答企業3,568社のうち、2021年度の売上高・域外仕入高の両方を確認できる2,249社(売上高200億円以下2,120社)につき集計したもの。中央値は同一企業のものとは限らない。

100億企業は外需を獲得する力が大きい



(出所) 「中小企業実態基本調査(令和2年度決算実績)」(2022.7)を基に経済産業省作成
 ※ 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。
 ※ 社数全体(母数)はn=172.8万社であり、法人のみを含む。標本調査である統計の性質上、nは推計値である。

100億企業は三大都市圏に集中して存在

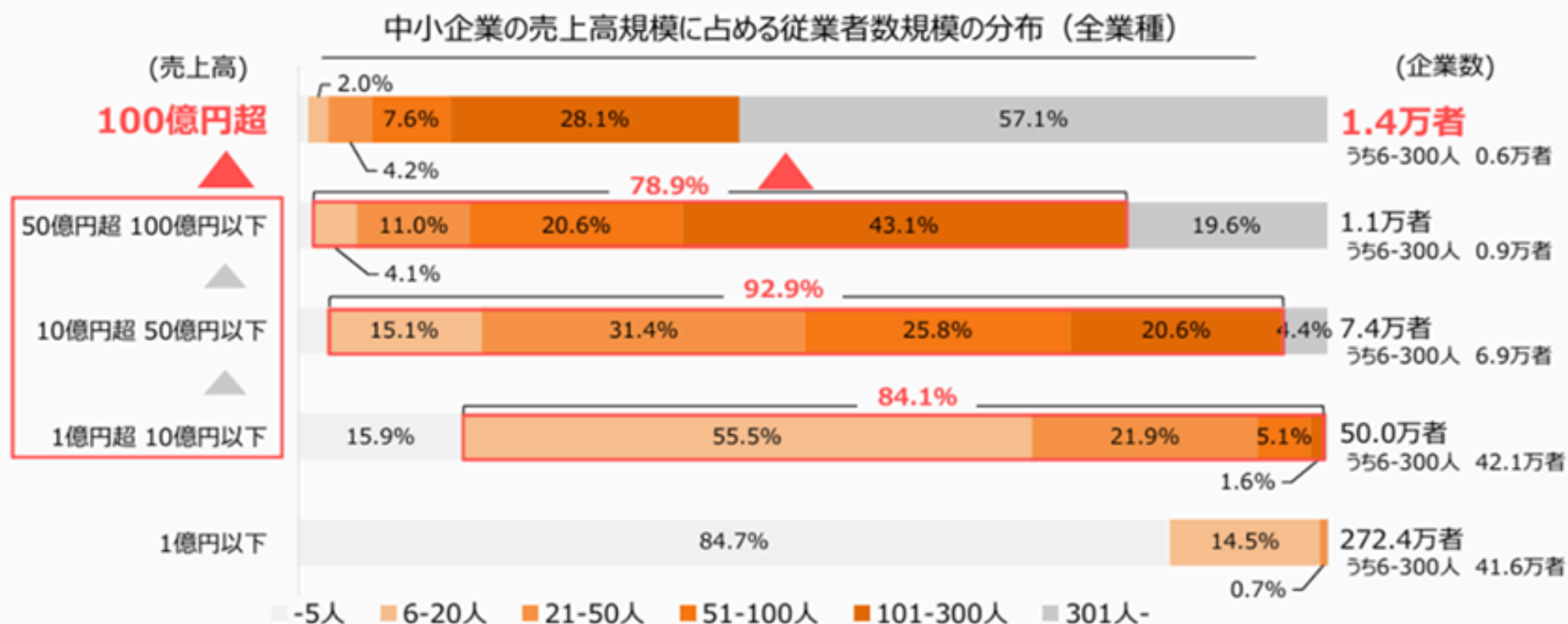


(出所) 令和3年経済センサス-活動調査より再編加工。
 ※ 会社以外の法人、企業数が少ない農業・林業・漁業・鉱業・採石業・砂利採取業、電気・ガス・熱供給・水道業、教育、学習支援業、医療、福祉、複合サービス事業は除外。売上高100億以上の企業を抽出。

報告書は結論として、今後急速な人口減少が見込まれる日本において、近い将来売上100億円を上げる企業が地域の産業を牽引し、世界の市場から売上を獲得することが日本の産業の発展には不可欠だとして、これまで比較的小規模な中小事業者を主な対象としてきた経済産業省の施策を、売上数十億～100億円の「中堅企業」にも広げることが提言されています。

中小企業の成長の指標の一つ：売上高100億円

- 売上高1-100億円の企業は、中小企業規模の従業者数（6-300人）である企業と概ねボリュームゾーンが一致している（下図赤枠参照）。すなわち、中小企業が100億企業へと成長していくことは、中堅企業クラスへのステップアップを表す。
- したがって、中小企業が100億円超に成長していくことを、中小企業政策として取り組んでいくべきである。



(出所) 平成28年度 経済センサス活動調査より再編加工

(注) 売上高不明企業・売上高0未満の企業26.3万社は集計対象から除外。企業数は百の位を四捨五入。従業者数には、個人事業主本人、家族従業者、パート・アルバイト等も含む。

3. 経済産業省の「100億宣言」ホームページが今年2月にオープンしました

今年2月にオープンした経済産業省の「100億宣言」ホームページ

(<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/100oku/index.html>) は、この報告書の提言に基づいたものです。「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。


具体的には

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な措置（取組）を記載します。




「100億宣言」の申請は「成長加速化補助金」の申請や「経営強化税制の拡充措置（優遇税制）」を受けるための必須要件です。受理された「100億宣言」は5月頃開設予定の「100億宣言ポータルサイト」で公開されます。製造業、卸・小売業、サービス業の記載例（サンプル）が公開されています。

100億宣言
株式会社 百億電機（製造業）
例




百億電機



主力商品 家電製造

- 本社所在地：大阪府XX区
- 事業概要：大手家電メーカーのOEM製造およびスマート家電の自社製品の製造・販売
- 従業員数：54名（2024年3月期）
- 現在の売上高：60億円（2024年3月期）
- 法人番号：1111111111
- 登録番号：○○
- Web：https://○○

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



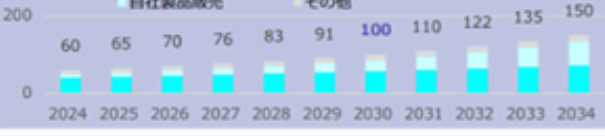
豊かなカーボンニュートラル社会の実現

百億電機は家電を通じ、ヒトの意図を察して家電が便利に連携する豊かな暮らしを実現し、出力やOn/Offをコントロールすることで社会全体が無理なくカーボンニュートラルに向かう世界を目指します。工場環境整備や従業員の待遇改善に投資していくことで、仲間である社員を大事にしながらビジョンを達成したいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高達成に向け、OEM製造の堅実な成長とともに、自社製品販売で年率20%程度の成長を目指す。



年	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
自社製品販売	60	65	70	76	83	91	100	110	122	135	150
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

課題

- ・デザイン性の高い自社企画製品の設計・生産
- ・スマートホーム標準規格への準拠や連携機能の強化に向けたシステム開発力の強化
- ・海外、特に韓国/台湾エリアの市場開拓

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・企画におけるUXデザインやサービスデザイン手法の導入
- ・設備投資による自社企画製品の製造ライン拡大
- ・スマートホーム関連開発の内製化
- ・韓国/台湾への展示会出展や卸との協業による販売先開拓

実施体制

- ・社長直轄でのUX部署、ソフトウェア部署の立ち上げと、子部署長級人材を新規に雇用(25年内目標)
- ・東南アジア向け越境EC企業やジョグテックを活用した海外販売パートナーシップの拡大
- ・深圳への新たなR&Dや製造体制の立ち上げ

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


4.成長加速化補助金の第一次公募は5/8～6/9です。

最低投資額は1億円（補助金5000万円）です。一定の賃上げ要件を満たす事業計画が求められ、賃上げが未達の場合、未達割合に応じて補助金の返還が求められる点には注意が必要です。


● 賃上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援します。

【活用イメージ】


項目	内容
1 補助上限額	5億円（補助率1/2）
2 補助事業期間	交付決定日から24か月以内
3 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。
4 補助事業の要件	① 「100億宣言」を行っていること ② 投資額1億円以上（専門家経費・外注費を除く補助対象経費分） ③ 一定の賃上げ要件を満たす今後5年程度の事業計画の策定 （賃上げ実施期間は補助事業終了後3年間） ※賃上げ要件とは、補助事業の終了後3年間の「給与支給総額」又は「従業員及び役員の1人当たり給与支給総額」の年平均上昇率が、事業実施場所の都道府県における直近5年間の最低賃金の年平均上昇率以上であることを指します。 ※「給与支給総額」又は「従業員及び役員の1人当たり給与支給総額」どちらで目標を立てるかは申請時に選択いただけます。 ※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（但し、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）。
5 補助対象経費	建物費（拠点新設・増築等）、機械装置費（器具・備品費含む）、ソフトウェア費、外注費、専門家経費 ※建物費は生産設備等の導入に必要なものに限ります。なお、土地代は対象外です。



工場、物流拠点
などの新設・増築



イノベーション創出
に向けた設備の導入



自動化による
革新的な生産性向上

4月下旬	公募説明会
5月8日（木）	1次公募 申請受付開始
6月9日（月）	1次公募 締切
7月上旬	1次審査結果の公表
<p>※ 資料提出後、公募締切前に資料を再提出したい場合は、必ず事前に事務局へ問い合わせた上で、所定の手続きにより再提出してください。（事前に事務局への連絡が無い場合は、最初に提出された書類をもって審査いたします。）</p> <p>※ 公募締め切り日の5営業日前までに提出された申請書類については、書類の不足や命名規則違反、ファイル破損、様式のエラーの有無を事務局が確認し、不備が発覚した場合には御連絡の上、公募期間内での再提出が可能ですので、お早めの御申請をお願いいたします。</p>	
7月下旬～8月下旬 （お盆を除く）	プレゼンテーション審査（申請企業の経営者等が出席）
9月上旬	採択結果の公表（以降順次、交付決定）

5.補助対象経費

工場の新築・増改築、倉庫の建設、新製品の開発・製造、あるいは量産化のための新しい機械設備の導入など幅広い設備投資を補助します。船舶や公道を走る車両、パソコン・タブレットなどの汎用製品が対象にならない点は他の多くの補助金と同様です。

項目	詳細	備考
1 建物費	専ら補助事業のために使用される事務所、生産施設、加工施設、販売施設、検査施設、共同作業場、倉庫その他事業計画の実施に不可欠と認められる建物の建設、増築、改修、中古建物の取得に要する経費（単価100万円（税抜き）以上のものに限る）	<ul style="list-style-type: none"> ・生産設備等の導入に必要な「建物」、建物と切り離すことのできない「建物附属設備」、及びその「付帯工事（土地造成含む）」は対象 ・建物の単なる購入や賃貸、土地代、建物における構築物（門、塀、フェンス、広告塔等）、撤去・解体費用は対象外
2 機械装置費	① 専ら補助事業のために使用される機械装置、工具・器具（測定工具・検査工具等）の購入、製作、借用に要する経費（単価100万円（税抜き）以上のものに限る） ② ①と一体で行う、改良・修繕、据付け又は運搬に要する経費	<ul style="list-style-type: none"> ・「機械及び装置」、「器具及び備品」、「工具」は対象 ・「構築物」、「船舶」、「航空機」、「車両及び運搬具」は対象外 ・事業者とリース会社が共同申請をする場合には、機械装置又はシステムの購入費用について、リース会社を対象に補助金を交付することが可能
3 ソフトウェア費	① 専ら補助事業のために使用される専用ソフトウェア・情報システム等の購入・構築、借用、クラウドサービス利用に要する経費（単価100万円（税抜き）以上のものに限る） ② ①と一体で行う、改良・修繕に要する経費	<ul style="list-style-type: none"> ・「パソコン・タブレット端末・スマートフォンなどの本体費用」は対象外
4 外注費	補助事業遂行のために必要な加工や設計、検査等の一部を外注（請負・委託）する場合の経費 ※4及び5の合計額は、1～3の合計経費未満	<ul style="list-style-type: none"> ・「事業計画の作成に要する経費」、「外注先が機械装置の設備やシステム等を購入する費用」、「外部に販売・レンタルするための量産品の加工を外注する費用」は対象外
5 専門家経費	補助事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費 ※4及び5の合計額は、1～3の合計経費未満	<ul style="list-style-type: none"> ・本事業の遂行に専門家の技術指導や助言が必要である場合の専門家に依頼したコンサルティング業務や旅費等の経費が対象 ・「事業計画の作成に要する経費」は対象外

6. 審査基準

「**経営力**」は、売上100億円に向けた中期ビジョン・計画を示した上で、本事業はその実現のために戦略的な必然性があり、本事業がどのように企業の成長を加速させるのか、結果的に近い将来どのような経営目標を、どのような経営資源で実現するのかを、企業の内部環境・外部環境（仕入れ先、取引先、最終製品の市場動向、競合）を踏まえて論理的に説明することが求められます。

「**波及効果**」では、自社の業績拡大が賃上げや、地域仕入れの拡大や地域における価値創造に資する事業であるか、自然災害や感染症、サプライチェーン寸断などに対するレジリエンス、女性活躍や仕事と育児・介護の両立などで地域のモデル企業となる取り組みを進めていることが求められます。

「**実現可能性**」では、経営体制、財務状況、金融機関のコミットメントが求められます。

経営力	<p>①将来の売上高100億円（あるいは更なる成長）に向けた中長期的なビジョンや計画を有しているか。その上で、補助事業期間を含む今後5年程度について、経営者の明確なシナリオとともに事業戦略が論理的に構築され、その中で当該補助事業が効果的に組み込まれているか。事業戦略は、自社の成長余力、変化余力を最大限伸ばし、従前よりも一段上となる成長を目指した企業の行動変容が示されたものとなっているか。</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 高い売上高成長率（補助事業期間を含む今後5年程度）が示されるとともに、それを実現できる事業戦略（当該補助事業を含む）となっているか。✓ 高い付加価値増加率（補助事業期間を含む今後5年程度）が示されるとともに、当該補助事業や省力化等の取組により労働生産性の抜本的な向上が図られるなど、当該付加価値増加率を達成できる計画となっているか。✓ 企業の収益規模に応じたリスクをとった投資となっているか（売上高における設備投資額（当該補助事業を含む）の比率が高い水準であるか）。 <p>②市場や顧客動向を始めとした外部環境、経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）等にかかる強み・弱みの内部環境を分析した上で、当面の事業戦略が論理的に構築され、補助事業が効果的に組み込まれているか。</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 補助事業により提供される商品・サービスのユーズ、市場及びその規模が明確で、市場ニーズの有無の検証などがなされているか（先行投資の取組、事業化可能性調査、テストマーケティング等）。✓ 競合他社の製品・サービスを分析した上で、自社の優位性や特性が確保できる差別化された計画となっているか。 <p>③適切な成果目標等が示され、その達成に向けて効率的に管理する体制が構築されているか。</p> <p>④コンソーシアム形式の場合には、連携の意義・目的が明確であり、相乗効果が見込まれるか。</p>
波及効果	<p>⑤地域への波及効果として、投資により創出された利益を賃金として従業員へ還元する賃上げの計画が具体的かつ妥当であり、賃上げ要件の水準を上回るものとなっているか。</p> <p>⑥域内仕入れの拡大や地域における価値創造などに資する事業であるか（例えば、川上の調達先・川下の販売先をはじめサプライチェーンを通じた波及効果がある事業か、ものづくりの高度化やイノベーションの創出など産業競争力を強化し新たな価値創造に資する事業であるか、地域資源の積極的な活用などを通じ地域の経済成長を力強く牽引する事業であるか等）。</p> <p>⑦下請取引先等に対する適切な取引姿勢、自然災害や感染症、サプライチェーン寸断等に対するレジリエンス、女性活躍や仕事と子育ての両立などに配慮した職場環境整備など、地域のモデル企業としての取組を進めているか。</p>
実現可能性	<p>⑧計画を実施可能な経営体制が構築されており、早期に投資が実行され、確実に効果が得られると見込まれるか。</p> <p>⑨補助事業を適切に遂行できる財務状況が十分に確保されているか（ローカルベンチマークによるスコアリング）。</p> <p>⑩金融機関のコミットメントが得られているか（確認書を発行した金融機関の担当者等がプレゼンテーション審査に同席する場合の加点等）。</p>

6.早めにご相談ください

公募要領によると事業計画書は35ページ以内で作成する必要があり、相当な準備と「書類作成が必要です。」

弊社は、

- ①企業理念、経営ビジョンの策定からご支援します。
- ②売上100億円に向けた補助事業として何を実施するのが適切かを、お客様の事業内容や経営状況、業界の環境、顧客や社会のニーズを踏まえて、お客様の立場に立って考えます。
- ③業種は問いませんが、自社ブランド製品の開発・量産・拡販により下請けからの脱却を図りたい製造業など、さらなる成長に向け大型の投資が必要な企業の経営者様には特にお役に立てると思います。

執筆：高尾コーチング&コンサルティング 代表 高尾将嘉

(中小企業診断士、認定経営革新等支援機関)

電話070-5554-0990 メール n-takao@nifty.com