

# 国の産業政策の方向性と支援策について

2026年6月1日（月）

経済産業省 関東経済産業局

- 1. 中東情勢をめぐる状況等について**
2. 過去30年の日本経済の動向と課題
3. 2040年の就業構造推計、新現役交流会について
4. 「100億企業」創出加速化支援について
5. 経済産業省支援策について

## 中東情勢に伴う重要物資の安定的な供給確保のためのタスクフォースについて

関係行政機関の緊密な連携の下、中東情勢に関する情報の収集・共有・提供を適切に行い、エネルギーの安定供給の確保等を図るため、3月24日に第1回「**中東情勢に関する関係閣僚会議**」を開催。また、本会議の下に、中東情勢に伴う重要物資の安定的な供給確保のための「**タスクフォース**」を設置。

### ※タスクフォース メンバー

議長	内閣官房副長官補（内政担当）
副議長	内閣官房副長官補（外政担当）
構成員	厚生労働省政策統括官（総合政策担当）
	農林水産省大臣官房総括審議官
	経済産業省大臣官房政策立案総括審議官
	経済産業省大臣官房商務・サービス審議官
	経済産業省製造産業局長
	経済産業省資源エネルギー庁次長
	国土交通省総合政策局長
	環境省環境再生・資源循環局長

# 石油の流通円滑化対策の強化

- 日本全体の石油供給は足りているが、流通段階で目詰まりが発生しているため、対策を一層強化。

①政府の重要物資タスクフォースの要請に基づき、重要施設向けには元売から直接販売。

②元売から卸事業者向け販売は、系列・非系列にかかわらず、前年同月比同量を基本とするよう、大手元売事業者に要請。 加えて、大手卸売事業者にも、これに準じた要請を実施。

## 石油の流通円滑化対策

### ①直接販売ルート新設

- 政府のタスクフォースが認め  
た重要施設（医療・交通・  
公共サービス・農業・水産  
業・畜産業・重要物資の製  
造業等）向けは元売が直  
売

石油元売

卸事業者

需要家

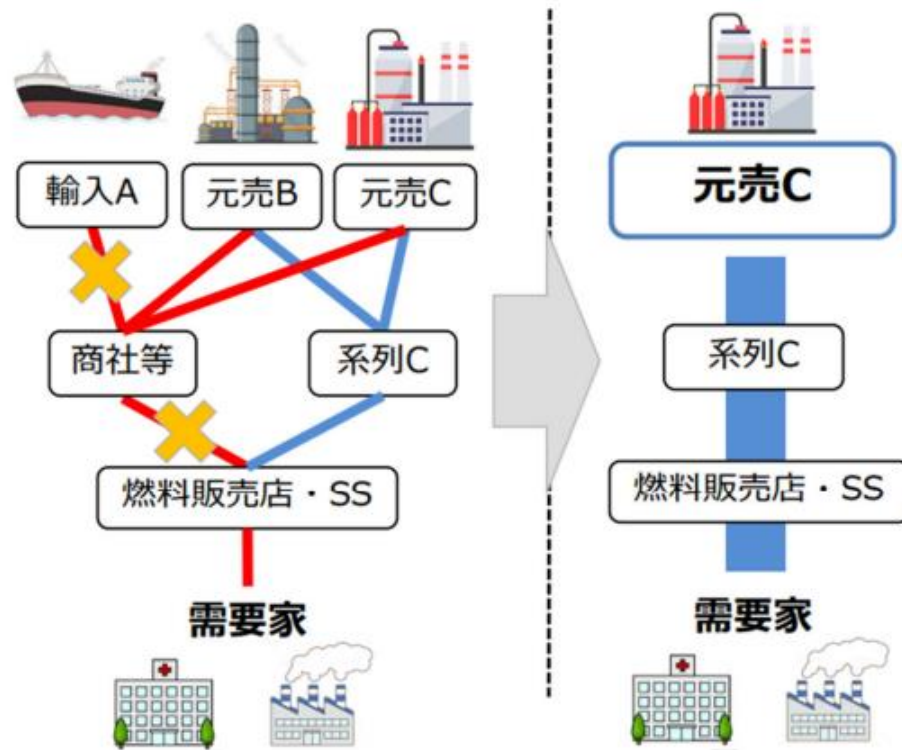


### ②流通段階の対策強化

- 前年同月比で同量の販売  
が基本

# 直販スキームの狙いと効果

- ・燃料供給要請に対しては、**販売ルート**を個別に辿り、**供給元の石油元売会社を特定した上で、必要な量の燃料供給を求めている**。他方、調達関係が多段階におよび、**供給元の特定・把握が困難なケース**も存在。
- ・**直販スキームを活用し、需要家ごとに1つの石油元売会社が一括供給**することで、**要請への迅速な対応・供給が可能となった**。



## 事例①：環境・衛生関係

中部地方のし尿処理施設で使用するA重油について供給不安

→従来の商社等からの供給ではなく、**新規に石油元売会社からの直接販売を実施**

## 事例②：農業関係

大規模な農村地域における唯一のSSにおいて、**農業機械用のガソリン・軽油**について供給不安

→従来の商社等からの供給が減少した分につき、**新規に石油元売会社からの直接販売を実施**

## 事例③：製茶業関係

九州地方の茶製造に必要なA重油の供給不安

→従来の商社等からの供給が減少した分につき、**新規に石油元売会社からの直接販売を実施**

※2026年4月16日 中東情勢に関する関係閣僚会議（第4回）資料より抜粋

- 直接販売スキーム及び前年同月比同量の要請を元に、346件を解消。

医療関係

- カテーテルの滅菌工程に必要なボイラー用A重油について、供給確保
- 手術用器械などの医療機器を製造する際に必要な潤滑油について、新規に石油元売会社からの直接販売を実施【直販】
- 医療機器の素材製造に使用するA重油について、供給確保
- 錠剤製造の滅菌工程に必要なボイラー用灯油について、供給確保
- 病院でリネン類の洗濯に使用するボイラー用A重油について、供給確保【直販】
- 診療所の暖房・給湯に必要なA重油について、供給確保
- 歯科用器械の部品加工のための潤滑油を確保【直販】

※下線は、5月11日時点からの更新箇所

※2026年5月21日 中東情勢に関する関係閣僚会議（第8回）資料より抜粋

**交通**  
**・公共サービス関係**

- ・九州地方の路線バスの軽油について、供給確保
- ・海底ケーブル敷設船の燃料となるA重油について、供給確保
- ・下水処理施設の雨水ポンプの運転に必要なA重油について、供給確保
- ・中部地方のし尿処理施設で使用するA重油について、新規に石油元売会社からの直接販売を実施【直販】
- ・学校給食の調理に必要なA重油について、供給確保【直販】
- ・離島向けフェリーの運航に使用するA重油について、供給確保【直販】
- ・海洋調査の研究船の運航に使用するA重油について、供給確保
- ・地方鉄道の運行に使用する潤滑油について、供給確保
- ・発電所の所内設備の結露防止に使用するA重油について、供給確保【直販】
- ・ごみ焼却施設で使用するA重油について、供給確保【直販】

※下線は、5月11日時点からの更新箇所

※2026年5月21日 中東情勢に関する関係閣僚会議（第8回）資料より抜粋

## 農水畜産業関係

- ・乳製品工場で使用するA重油について、供給確保
  - ・茶製造に必要なA重油について、新規に石油元売会社からの直接販売を実施【直販】（九州・東海）
  - ・大規模な農村地域における農業機械用のガソリン・軽油について、石油元売会社からの直接販売を実施【直販】
  - ・養殖用の稚魚や畜産用の飼料製造に必要なA重油について、供給確保
  - ・と畜場のボイラー稼働に必要なA重油について、供給確保
  - ・漁船の運航に必要なA重油について、石油元売会社からの直接販売を実施【直販】
  - ・油脂等を製造する際に使用するA重油について、供給確保
  - ・関東地方及び近畿地方の茶製造に必要なA重油について、供給確保
  - ・果樹やきのこの栽培に必要なA重油について、供給確保
  - ・製麺工場でのボイラー稼働に使用するA重油について、供給確保
- ・半導体製造に必要なボイラー稼働に使用するA重油について、供給確保
  - ・電池製造に必要なボイラー稼働に使用するA重油について、供給確保
  - ・舶用エンジン出荷前の陸上試験に必要なA重油について、石油元売会社からの直接販売を実施【直販】

## 重要物資 製造業関係

※下線は、5月11日時点からの更新箇所

※2026年5月21日 中東情勢に関する関係閣僚会議（第8回）資料より抜粋

# 中東情勢の変化に伴う特別相談窓口の設置

関東経済産業局では、2022年2月25日付けで設置した「ウクライナ情勢・原油価格上昇等に関する特別相談窓口」を「**中東・ウクライナ情勢・原油価格上昇等に関する特別相談窓口**」に3月23日付で拡充し、**困難な状況に直面している中小企業者に対する資金繰りや経営に関する相談**を受付。

## 関東経済産業局相談窓口

### 窓口担当課

産業部 中小企業課

### 所在地

埼玉県さいたま市中央区新都心1番地1  
さいたま新都心合同庁舎1号館10階  
電話:048-600-0321

## その他相談窓口等

▶ [中東情勢の変化に伴い中小企業・小規模事業者対策を行います（経済産業省のサイトへ）](#)

## このページに関するお問合せは

産業部 中小企業課

電話：048-600-0321

メール：bzl-s-kanto-tyuuki★meti.go.jp

※「★」を「@」に置き換えてください。

**【窓口機関】**

- 日本政策金融公庫（各支店）
- 各県信用保証協会
- 各商工会議所
- 各県中小企業団体中央会
- 地方経済産業局
- 商工中金（各支店）
- 各県商工会連合会
- 各県よろず支援拠点
- 中小企業基盤整備機構

※各窓口機関の連絡先等は以下よりご確認ください。

(URL)

[https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/kokusai\\_josei/dl/madoguchi.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/kokusai_josei/dl/madoguchi.pdf)

(QR)



# セーフティネット貸付（経営環境変化対応資金）の概要

## 対象者

- 社会的、経済的環境の変化等外的要因により、一時的に売上の減少等業況悪化をきたしているが、中長期的にはその業況が回復し発展することが見込まれる中小企業・小規模事業者

## 対象要件

- 最近3ヶ月の売上高が前年同期または前々年同期に比べて5%以上減少等  
→ **特別相談窓口が設置された災害・事象**による影響を受けた場合、**数値要件を満たさず**とも、資金繰りに著しい支障をきたしている又はきたすおそれがあれば対象

## 制度内容

- 対象資金 設備資金及び運転資金
- 貸付限度額 中小企業事業：7億2,000万円  
国民生活事業：7,200万円
- 貸付期間 設備資金20年以内、運転資金10年以内
- 据置期間 3年以内
- 貸付利率 基準利率（中小企業事業：2.55%、国民生活事業：3.25%）＜令和8年4月現在（注）＞

4 / 1より、赤字部分を追加し、  
金利引下げの対象要件拡充を実施

- ➔ 以下の要件に該当する場合は、上記利率から0.4%を控除  
原油価格上昇をはじめとした原材料・エネルギーコスト増の影響または**中東**・ウクライナ情勢の変化の影響を受けており、かつ、最近における**売上高**、売上高総利益率または売上高営業利益率が前期に比し5%以上減少している場合

（注）貸付期間5年以内の標準的利率。実際の適用利率は担保の有無や信用リスク等により異なる。

# 燃料油や石油製品の供給に関する情報提供窓口の設置

関東経済産業局では、4月2日に「**情報提供窓口**」を設置。今般の**中東情勢の影響を受ける燃料油や石油由来の化学品・製品等の供給に関する情報提供**を受付。

## 1. 燃料油や石油由来の化学品・製品等の供給に関する情報提供の受付について

### (1) 連絡先

関東経済産業局 総務企画部 総務課  
メール：bzl-s-kanto-chuto★meti.go.jp  
※[★]を[@]に置き換えてください



### (2) 情報提供いただく内容

販売事業者名、契約状況（油種、数量、価格、契約期間等）、今後の調達見込みなど

### (3) 情報の取扱

情報提供の連絡先に寄せられた情報については、本省及び関係機関とも連携し、必要に応じて、情報の内容・扱いについて、確認をさせていただきます場合があります。

## 2. 中東情報関連情報について

- [中東情勢関連対策ワンストップポータル（経済産業省のサイトへ）](#) 
- [中東情勢を踏まえた石油及び関連製品等に関する対応（資源エネルギー庁のサイトへ）](#) 

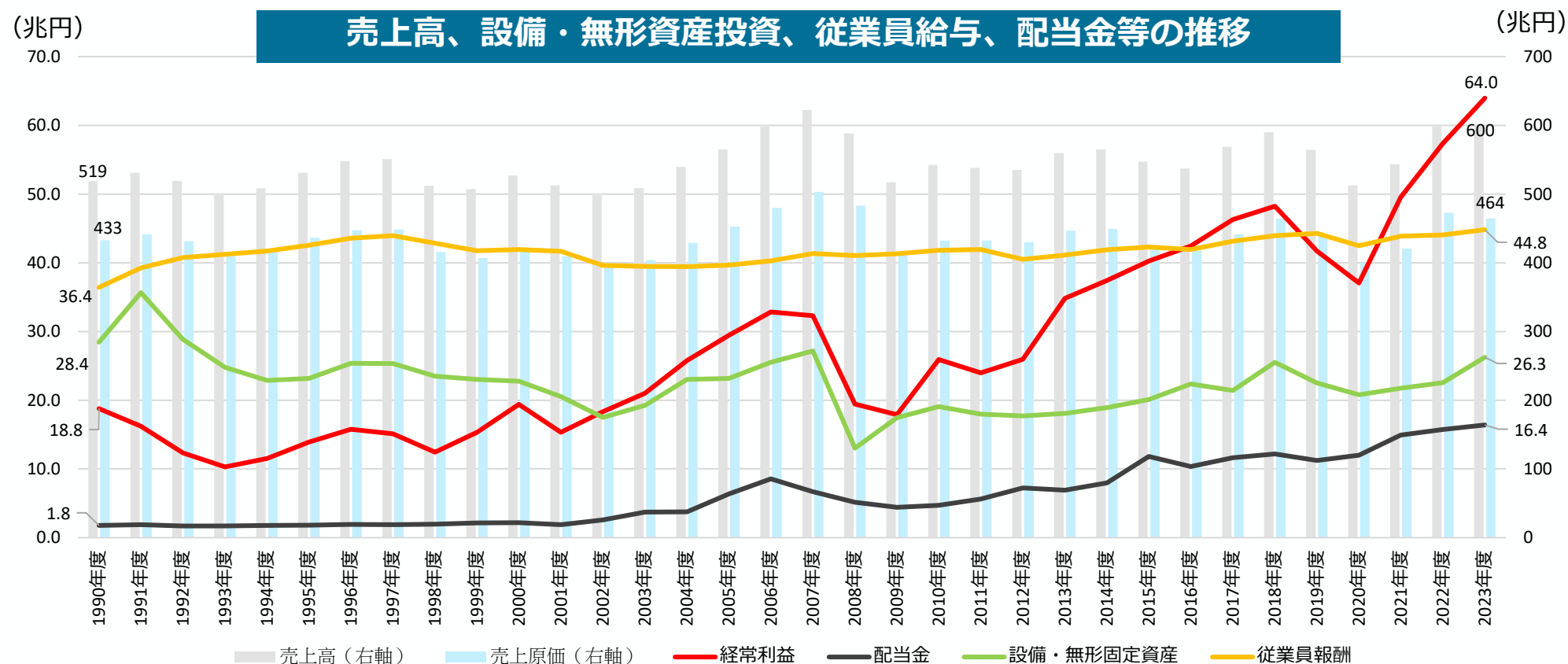
## このページに関するお問合せは

関東経済産業局総務企画部総務課長 藤井  
担当：高橋、近藤  
電話：048-600-0213（直通）

1. 中東情勢をめぐる状況等について
- 2. 過去30年の日本経済の動向と課題**
3. 2040年の就業構造推計、新現役交流会について
4. 「100億企業」創出加速化支援について
5. 経済産業省支援策について

# 過去30年の日本企業：経常利益は上昇するも、売上は横ばい

- 30年間の大企業の財務を見ると、売上・売上原価は微増し、売上総利益は拡大。設備投資は微減、人件費は微増、配当金は拡大。
- 企業の経常利益は長期的に増加し、足下では過去最高の数字。



(注) 全業種（金融・保険業除く）、資本金10億円以上の企業の集計。

設備投資+無形資産投資には、土地を除く有形固定資産、ソフトウェア、ソフトウェアを除く無形固定資産（のれん、特許権等）が含まれる。

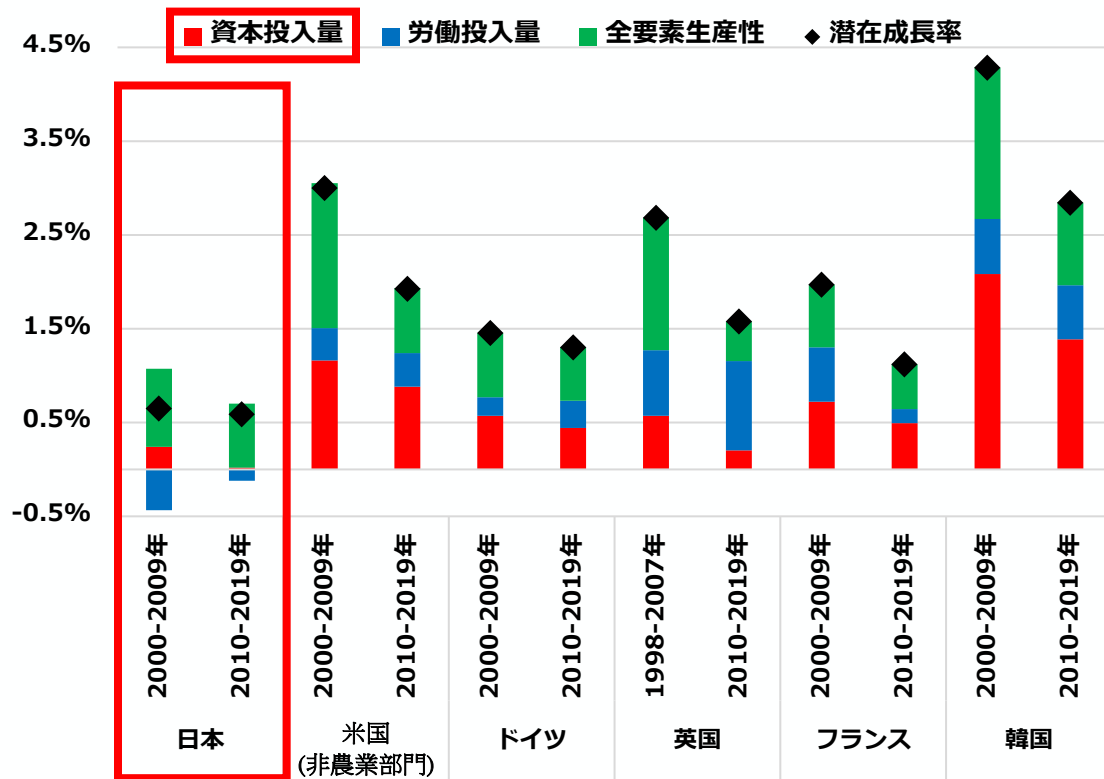
無形資産投資は、ソフトウェアとソフトウェアを除く無形固定資産について、当該年度の固定資産残高から前年度の固定資産残高を差し引いた値として算出している。

(出所) 財務省「法人企業統計調査」

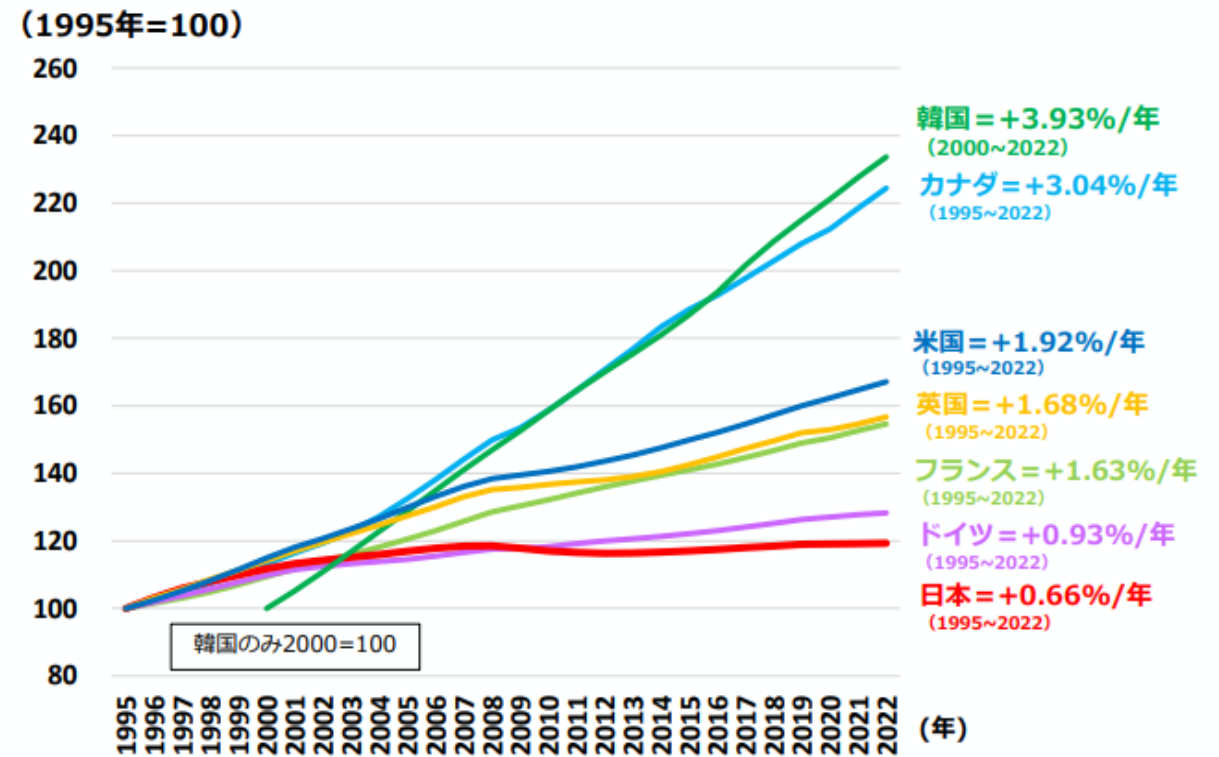
# 日本経済の停滞要因の一つは投資

- 潜在成長率を要因分解すると、**全要素生産性は他国と遜色ない。最大の違いは資本投入量。**
- 特に金融危機以降、**多くの日本企業は、海外で投資を拡大、日本での投資は横ばい。**

## 潜在成長率の各項目寄与度の比較（各期間の平均値）



## 資本ストックの推移



(注) 左図：英国は英国予算責任局の公開データの都合上、1998-2007年までの潜在成長率の寄与度分解を掲載。

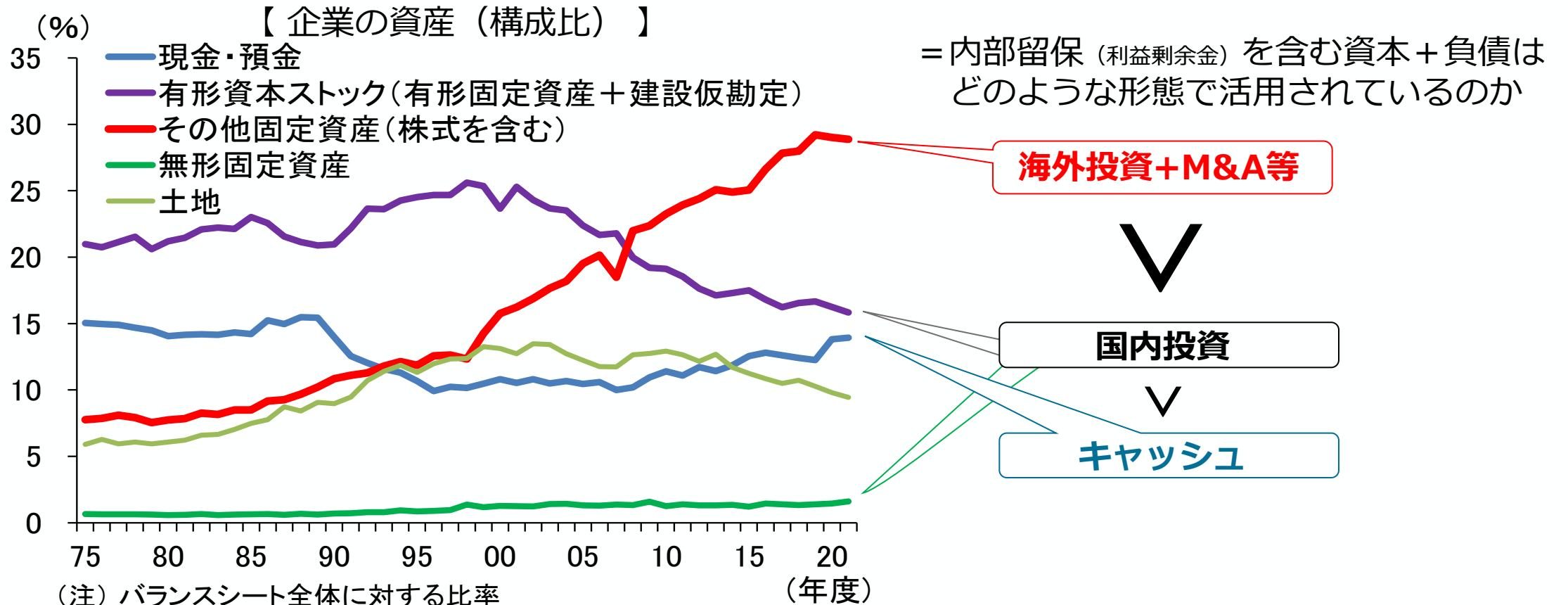
右図：資本ストックの伸び率は、厚生労働省「第2回社会保障審議会年金部会 年金財政における経済前提に関する専門委員会」（令和5年2月24日）資料3を参考に、(総固定資本形成-固定資本減耗)/固定資産により算出。資本ストックは、1995年を100として、前年の資本ストックに伸び率を掛け合わせることで算出。なお、韓国はデータの制約上、2020年を基準としている。

(出所) 左図：内閣府「GDPギャップ、潜在成長率」（2025年3月18日）、米国議会予算局「An Update to the Budget and Economic Outlook: 2019 to 2029」（2019年8月21日）、「The Budget and Economic Outlook: 2022 to 2032」（2022年5月25日）、ドイツ経済諮問委員会「SPRING REPORT 2024」（2024年5月15日）、英国予算責任局「Economic and fiscal outlook」（2022年11月16日及び2025年3月26日）、世界銀行「A Cross-Country Database of Potential Growth」（2023年3月27日）を基に作成。

右図：OECD.stat、厚生労働省「第2回社会保障審議会年金部会 年金財政における経済前提に関する専門委員会」（令和5年2月24日）より作成。

# 「既存事業を有効活用するコストカット型」の日本企業経営

- 日本企業は、国内では既存設備を維持しつつ、海外投資を拡大（安い生産コストで逆輸入、国内で既に確立した製品・サービスを他国に横展開）して利益を拡大してきた。
- リスクを抑えて利益を拡大するには、こうした既存事業を有効活用するコストカット型の稼ぎ方が、（少なくとも短期的には）合理的なものとして選択されてきた可能性。

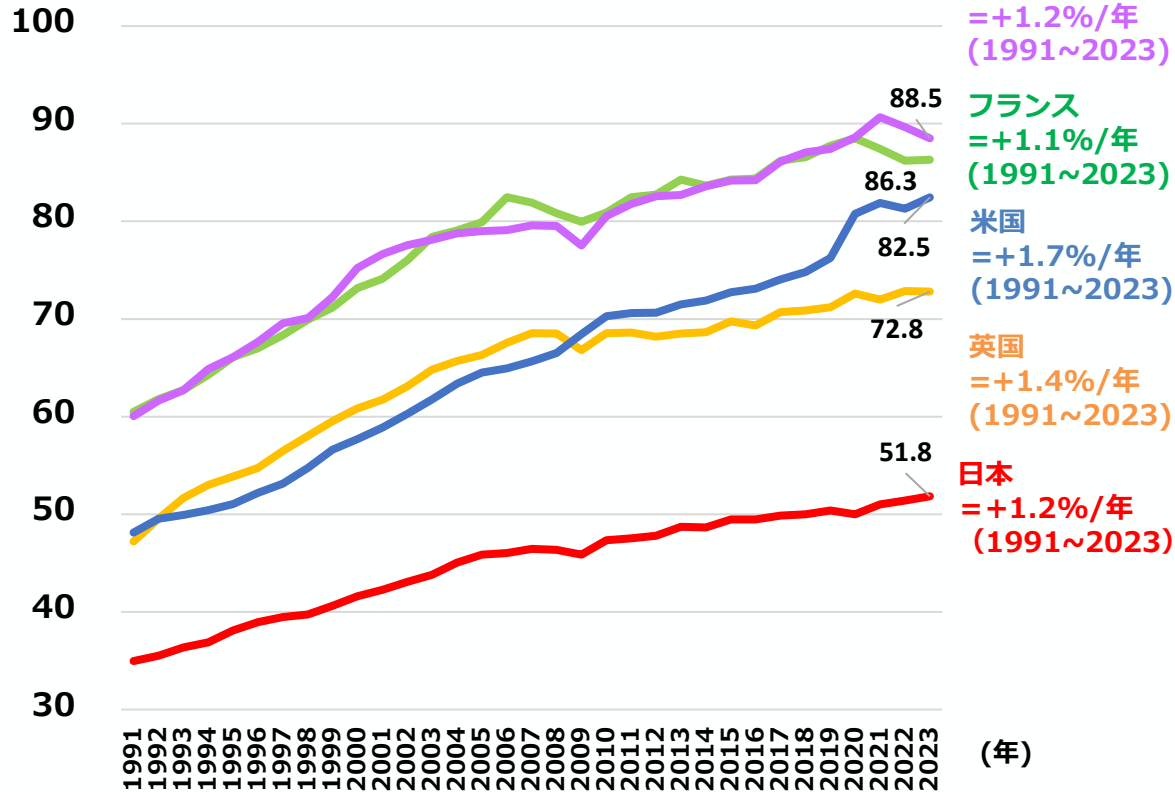


# なぜ、所得拡大なのか

- **労働生産性**:日本の労働生産性は、過去30年で年率で**1%以上伸び**てきた。
- **実質賃金**:日本の実質賃金は、過去30年**横ばい**。それに伴い**個人消費も低迷**してきた。

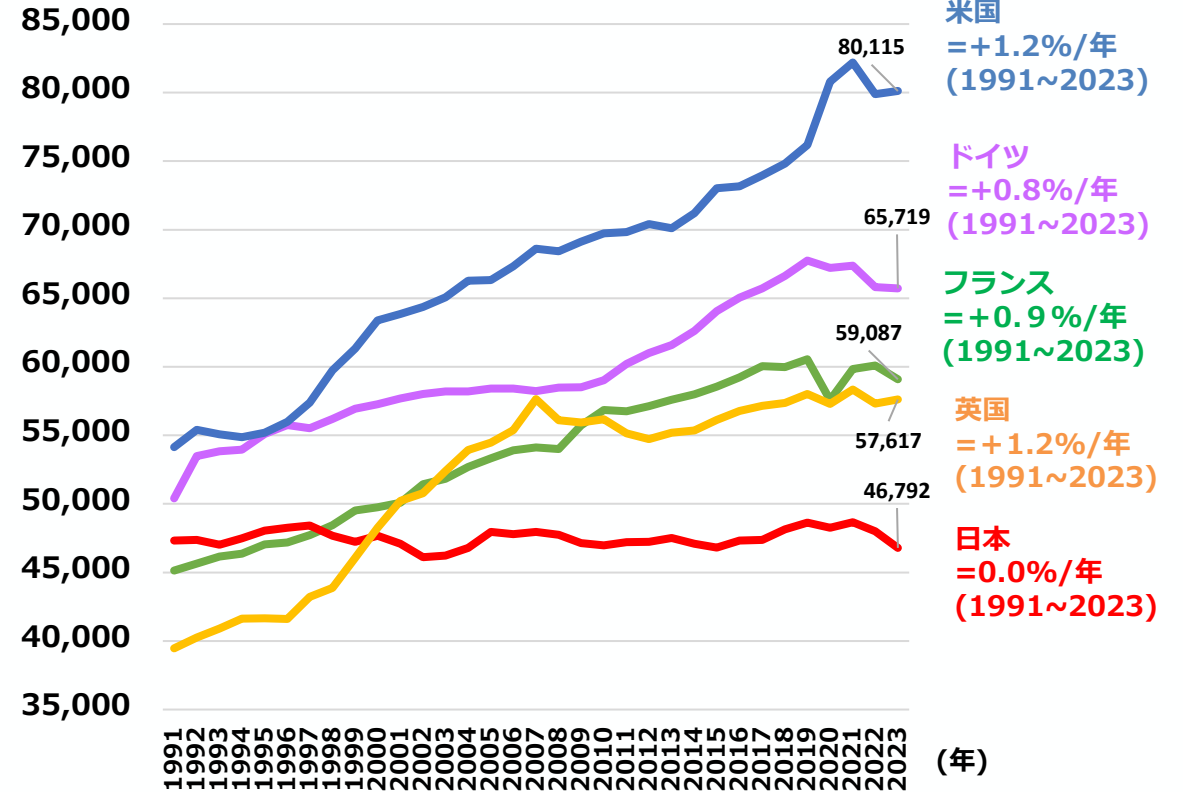
## 労働生産性の国際比較

時間当たり労働生産性（ドル/時間）



## 実質賃金の国際比較

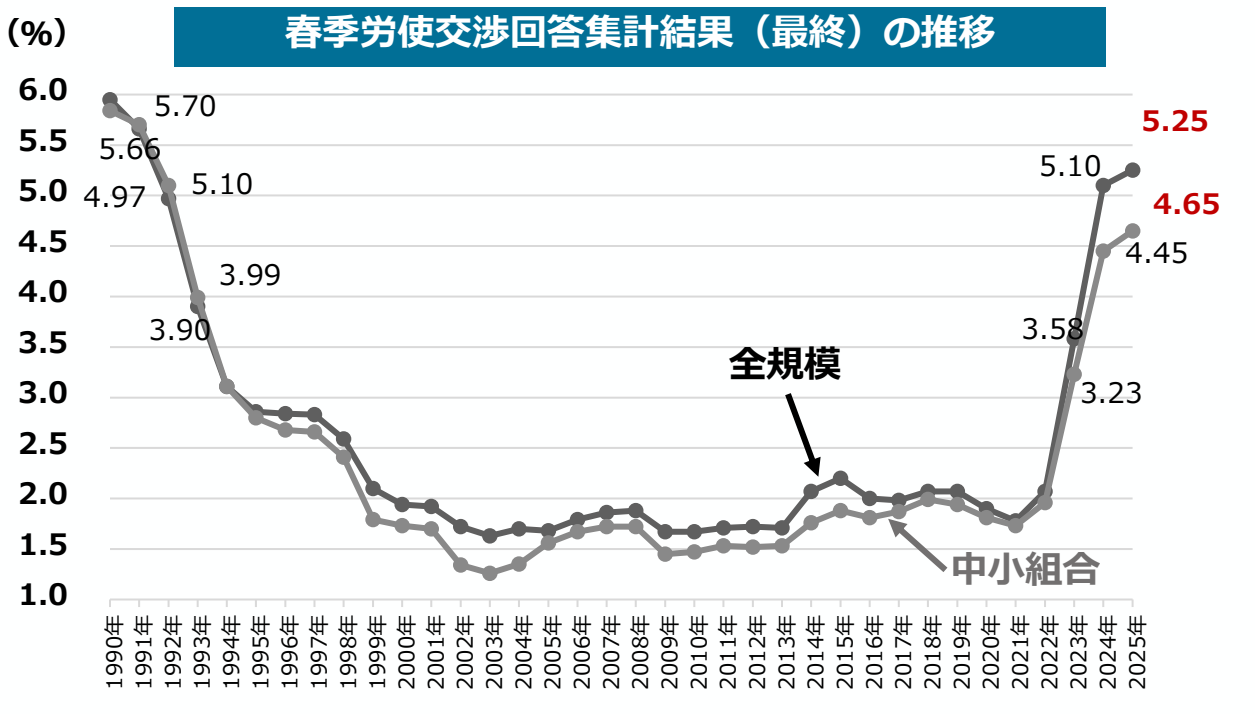
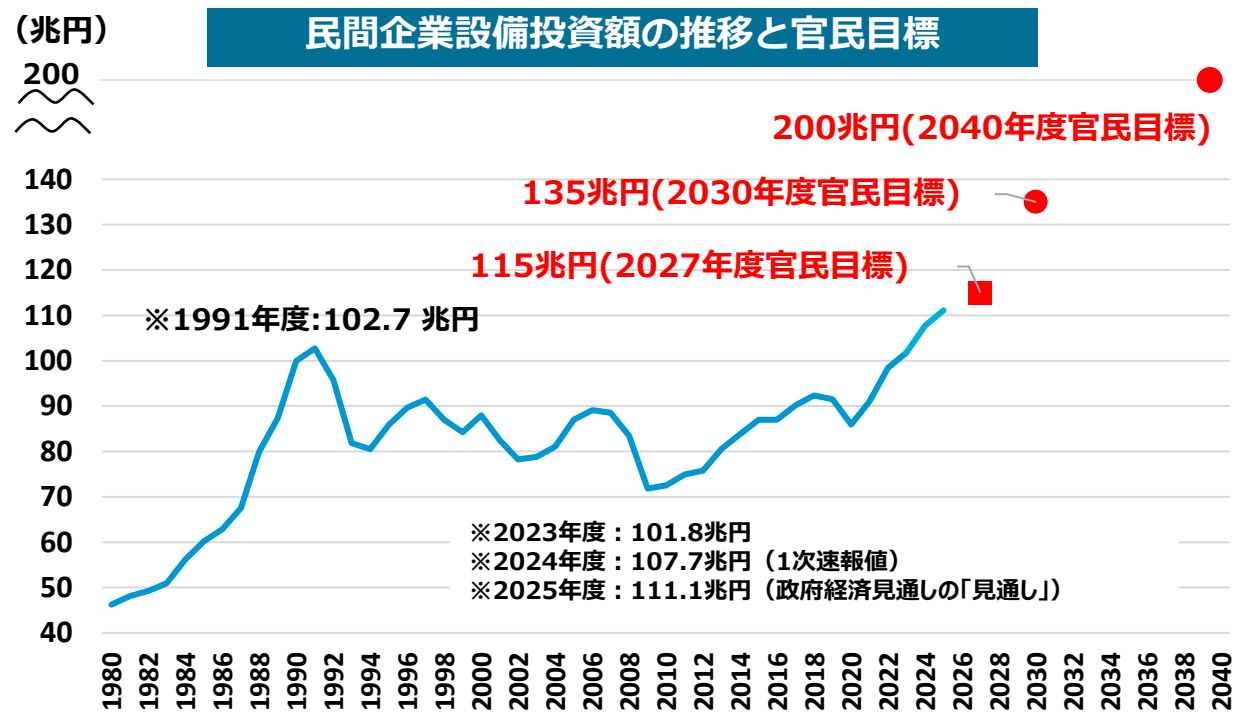
1人当たり実質賃金（ドル）



(注) 左図：2020年の米国ドル（購買力平価ベース）で実質化したGDPを総労働時間（就業者数×年間の平均労働時間）で割った値。右図：2023年の米国ドル（購買力平価ベース）で実質化した値。  
 (出所) OECD.statより作成。

# 「賃上げと投資が牽引する成長型経済」への転換に向けて、 「潮目の変化」を定着させ、将来の成長軌道を確認できるかの瀬戸際

- 経団連は、当初の目標の設備投資額115兆円(2027年度)を更新し、**2030年度に135兆円、2040年度に200兆円を目標と設定**（2025年1月の「国内投資拡大に向けた官民連携フォーラム」）。この目標の実現のために、**官民で引き続き国内投資の拡大を継続**していくことが必要。
- また、**2025年春季労使交渉では、大手企業を中心に昨年を上回る回答も見られるところ。今後、この力強い賃上げの動きが、地域の中小企業にも波及することが重要。**



(注) 左図：1980年～1993年度までは2015年基準支出側GDP系列簡易遡及値を利用。1994年度～2023年度は、「国民経済計算年次推計」、2024年度は「国民経済計算」の2025年1-3月期・1次速報（2025（令和7）年5月16日公表）、2025年度は「政府経済見直し」を利用。  
 (出所) 左図：内閣府「国民経済計算」「政府経済見直し」、令和5年4月6日「国内投資拡大のための官民連携フォーラム」経団連資料、令和7年1月27日「国内投資拡大のための官民連携フォーラム」経団連資料を基に作成。  
 (注) 右図：調査対象は、連合加盟企業の組合。「中小組合」は、組合員数300人未満の組合。賞与等を含まない月例賃金ベース。平均賃金方式（集計組合員数による加重平均）の集計。  
 (出典) 右図：日本労働組合総連合会「春季生活闘争回答集計結果について」

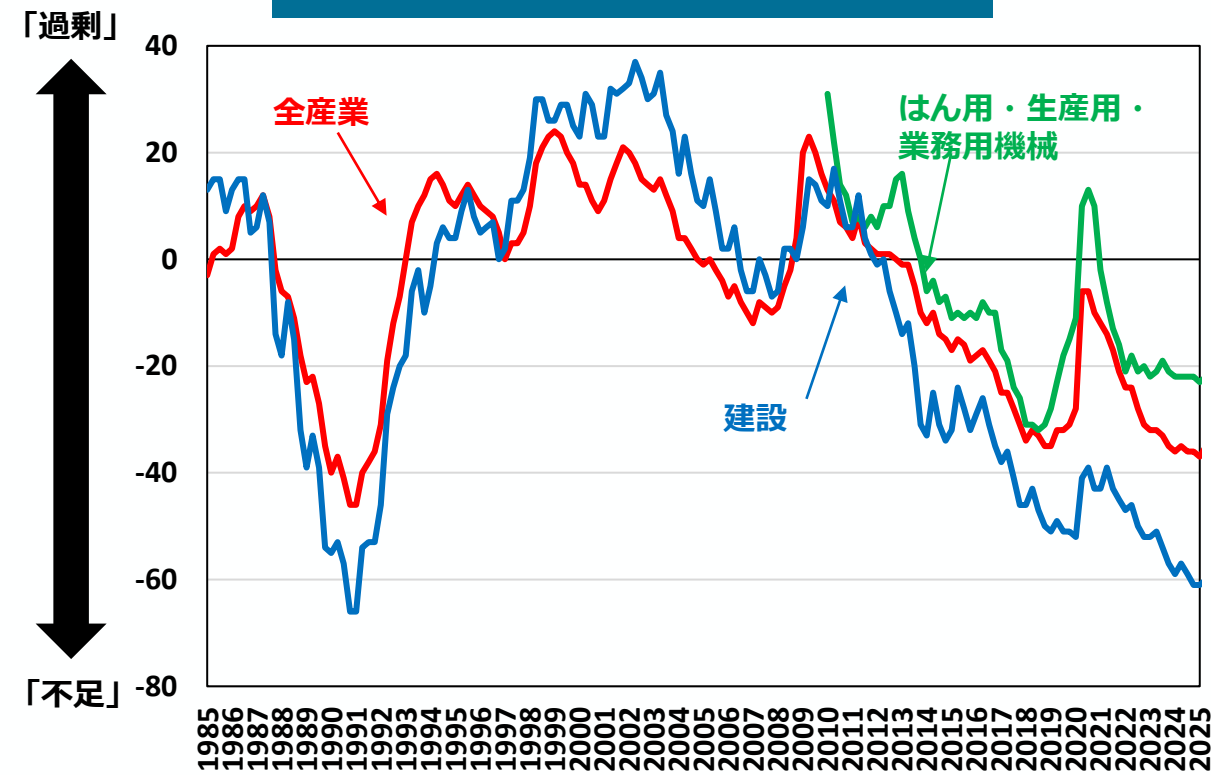
1. 中東情勢をめぐる状況等について
2. 過去30年の日本経済の動向と課題
- 3. 2040年の就業構造推計、新現役交流会について**
4. 「100億企業」創出加速化支援について
5. 経済産業省支援策について

# 構造的人手不足と設備投資の現状

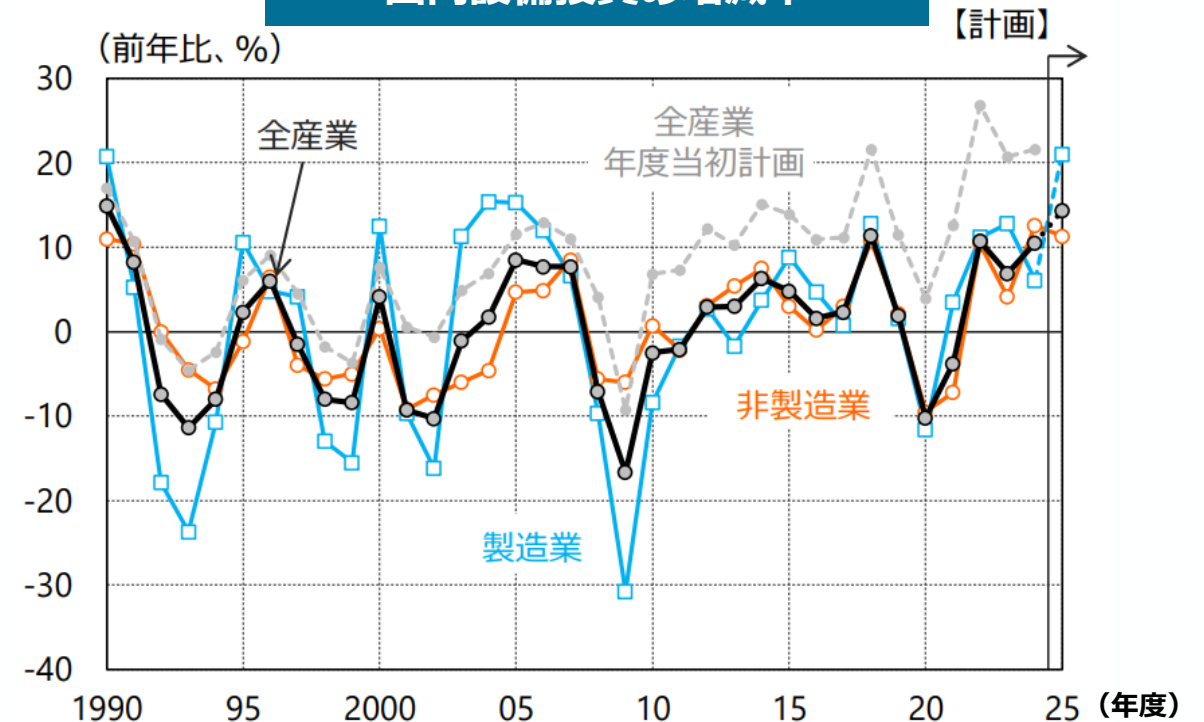
第29回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会 資料1より抜粋し、一部加工

- 全産業で人手不足であり、足下の人手不足DIは、バブル期並みの過去最高水準に達している。
- 設備投資計画と実績の調査では、近年の実績は計画より下方修正されており、供給制約により計画通りに設備投資が行われていない側面があるため、供給制約に対応する省力化投資や、投資を呼び込み、実行に移すための人材育成、確保も重要。

## 雇用人員判断DIの推移



## 国内設備投資の増減率

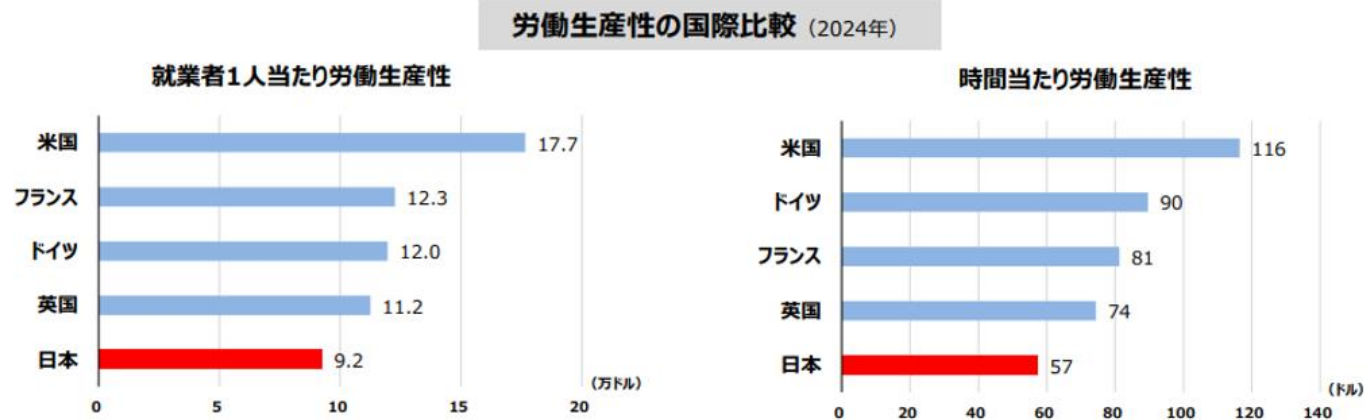
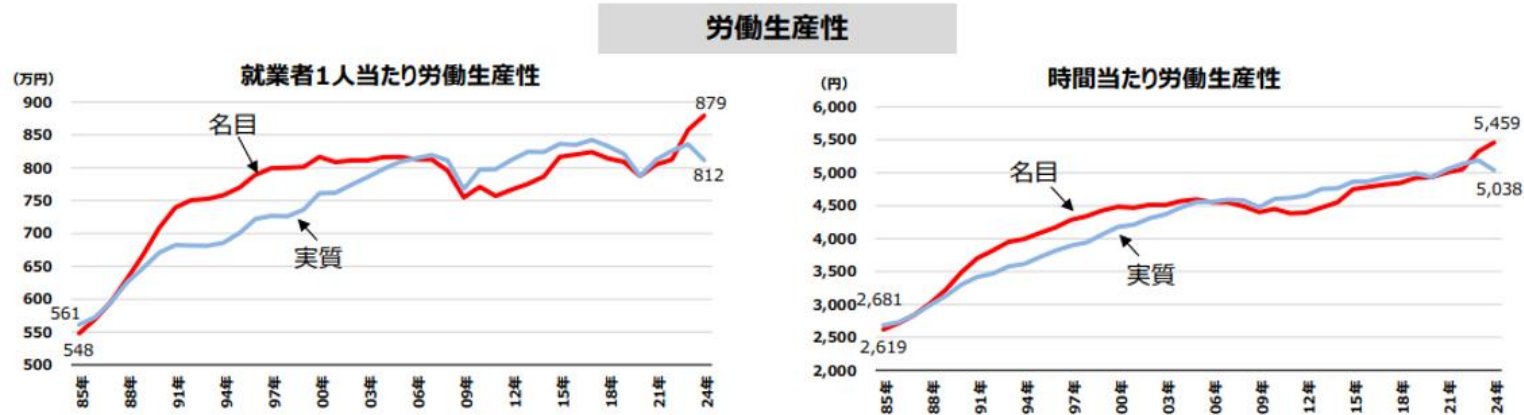


(注) 左図：はん用・生産用・業務用機械は統計の関係上、2010年よりデータ取得。  
 (出所) 左図：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」(2025年12月15日)、右図：日本政策投資銀行「2025年度設備投資計画調査」

# 構造的人手不足における労働生産性向上の重要性

第1回 日本成長戦略会議 資料9より抜粋し、一部加工

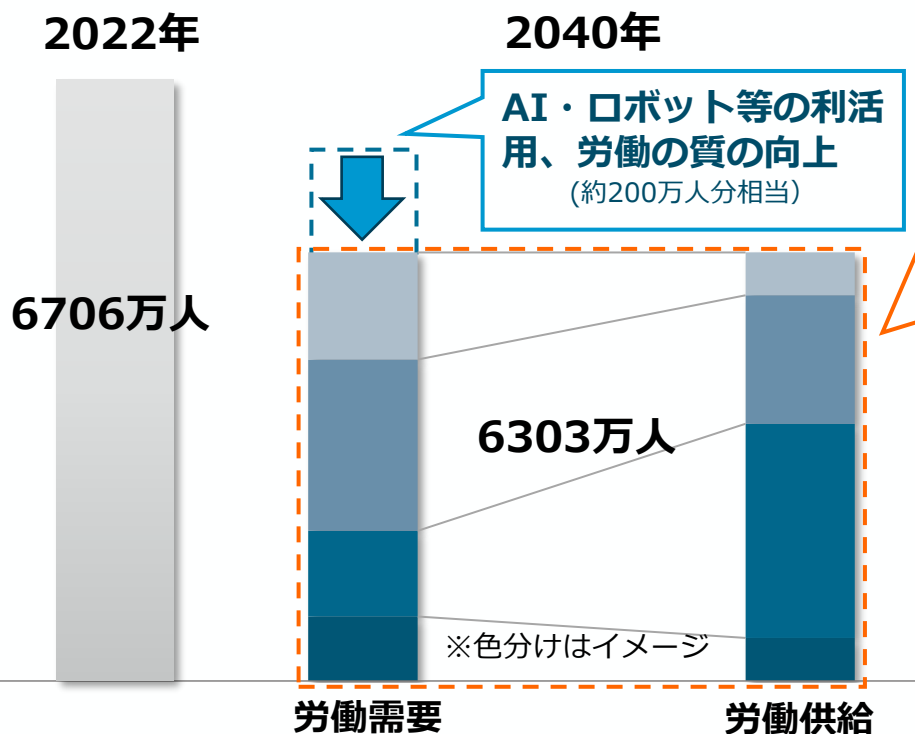
- 労働生産性は1人当たり、時間当たりともに上昇しているが、**国際的には依然として低水準**。
- 今後、構造的人手不足の中で必要不可欠な**労働生産性向上を実現**していくには、**職種間・学歴間の人材需給ミスマッチ解消**や、**個人のリスキング**や**労働移動による労働の質の向上**が重要。



(注) 「就業時間の変化要因」は、2013年の年間平均就業時間を基準に、累積的な各要因の寄与度を計算したもので、就業者の構成変化は、全体の变化率から15-64歳男性、15-64歳女性、65歳以上の者の寄与度を差し引いた残差。  
 「就業1人当たり労働生産性」は付加価値額を就業者数で、「時間当たり労働生産性」は付加価値額を総就業時間で割った値。国際比較における時間当たり労働生産性は、購買力平価換算の米ドル。  
 (出所) OECD「Productivity Database」、総務省「労働力調査(基本集計)」を基に作成。

# 2040年の就業構造推計の概要

- 2040年に十分な国内投資や産業構造転換が実現する場合<sup>(注)</sup>、人口減少により就業者数は約6700万人<sup>(2022年)</sup>から約6300万人となるが、AI・ロボット等の利活用やリスキング等により労働需要が効率化され、全体で大きな不足は生じない。
- 一方で、職種・学歴・地域間では需給ミスマッチが生じるリスクがあり、事務職<sup>(約440万人)</sup>や文系人材<sup>(約80万人)</sup>が余剰、AI・ロボット等利活用人材<sup>(約340万人)</sup>を含む専門職や現場人材<sup>(約260万人)</sup>、理系人材<sup>(約120万人)</sup>が不足する可能性。



職種別	専門職		事務職	現場人材	
		うち AI・ロボット等の 利活用を担う人材			うち 生産工程従事者
2040年 需給ミスマッチ	-181万人	-339万人	437万人	-260万人	-206万人
2040年需要数/供給数	1867万人/1686万人	782万人/443万人	1039万人/1476万人	3283万人/3023万人	731万人/525万人
2022年就業者数	1288万人	236万人	1455万人	3637万人	835万人
学歴別	高卒 (普通科)	高卒 (工業科)	高専卒	大卒・院卒 理系	大卒・院卒 文系
2040年 需給ミスマッチ	32万人	-91万人	-15万人	-124万人	76万人
2040年需要数/供給数	778万人/810万人	538万人/448万人	77万人/62万人	899万人/775万人	1549万人/1625万人
2022年就業者数	899万人	534万人	64万人	689万人	1678万人

職種・学歴間のミスマッチ

(注) 2025年6月経済産業省産業構造審議会経済産業政策新機軸部会「第4次中間整理」における2040年の産業構造推計(新機軸ケース)を前提としている。また、2022年就業者数は、総務省「就業構造基本調査」(令和4年度)、文部科学省「学校基本調査」(令和4年度)の調査票情報を基に経済産業省が独自に作成・加工して利用しており、提供主体(総務省、文部科学省)が作成・公表している統計等とは異なる。

(注) 職種分類は令和4年就業構造基本調査で用いた職業分類(総務省)による。「専門職」は、専門的・技術的職業従事者を指す。うち「AI・ロボット等の利活用を担う人材」は、機械技術者やその他の情報処理通信技術者等の職種を集計。「現場人材」は、生産工程従事者、建設・採掘従事者、サービス職業従事者等の職種を集計。学歴は学校基本調査上の学部学科コードを元に分類(「院卒」には修士卒・博士卒を含む)。なお、右表には主要な項目のみ掲載しているため、ミスマッチ数の合計はゼロにならない。

# 全国版就業構造推計（改訂版）・職種間ミスマッチ

- AI・ロボット等利活用による省力化に伴い、事務職は約440万人の余剰が生じる可能性。
- 多くの産業において、AI・ロボット等利活用人材(約340万人)や現場人材(約260万人)が不足。

	専門職		事務職		現場人材		
	2040年 需給ミスマッチ	うち AI・ロボット等の 利活用を担う人材	2040年 需給ミスマッチ	うち AI・ロボット等の 利活用を担う人材	2040年 需給ミスマッチ	うち 生産工程従事者	うち その他現場人材
全産業	-181万人	-339万人	437万人	-260万人	-206万人	-54万人	
2040年需要数/供給数	1867万人/1686万人	782万人/443万人	1039万人/1476万人	3283万人/3023万人	731万人/525万人	2552万人/2498万人	
2022年就業者数	1288万人	236万人	1455万人	3637万人	835万人	2803万人	
主な産業の2040年の需給ミスマッチの内訳							
農林水産業	-9	-7	-1	-110	-3	-107	
製造業	-149	-125	-40	-256	-198	-58	
情報通信業	116	102	50	13	2	11	
卸売業、小売業	-81	-77	26	-20	-4	-16	
建設業	-33	-26	20	-31	-2	-30	
宿泊業、飲食サービス業	-21	-21	2	12	0	12	
運輸業、郵便業	-25	-26	27	26	0	25	

(単位：万人)

(注) 2022年就業者数は、総務省「就業構造基本調査」(令和4年度)、文部科学省「学校基本調査」(令和4年度)の調査票情報を基に経済産業省が独自に作成・加工して利用しており、提供主体が作成・公表している統計等とは異なる。  
 (注) 産業分類は令和4年就業構造基本調査で用いた産業分類(総務省)による。職業分類は令和4年就業構造基本調査で用いた職業分類(総務省)による。「専門職」は専門的・技術的職業従事者を指す。また、うち「AI・ロボット等利活用人材」は、機械技術者やその他の情報処理通信技術者等の職種を集計。「現場人材」は、生産工程従事者、建設・採掘従事者、サービス職業従事者等の職種を集計。なお、表中には主要な項目のみ掲載しており、ミスマッチ数の合計はゼロにならない。

# 全国版就業構造推計（改訂版） ・ 学歴間ミスマッチ

- 専門職を中心に、**大卒・院卒の理系人材で約120万人の不足が生じるリスク。**
- 事務職の需要が減少する一方、**大卒・院卒の文系人材は約80万人の余剰が生じる可能性。**

全産業

需給ミスマッチの2040年の内訳

	高卒 (普通科)	高卒 (工業科)	高専卒	大卒理系	院卒理系	大卒文系	院卒文系
<b>2040年 需給ミスマッチ</b>	<b>32</b> 万人	<b>-91</b> 万人	<b>-15</b> 万人	<b>-96</b> 万人	<b>-27</b> 万人	<b>61</b> 万人	<b>15</b> 万人
2040年需要数/供給数	778万人/810万人	538万人/448万人	77万人/62万人	683万人/586万人	217万人/189万人	1439万人/1500万人	110万人/125万人
2022年就業者数	899万人	534万人	64万人	525万人	164万人	1556万人	122万人
<b>専門職</b>	4	<b>-54</b>	<b>-14</b>	<b>-87</b>	<b>-24</b>	<b>-69</b>	4
<b>うちAI・ロボット等の   の利活用を担う人材</b>	1	<b>-60</b>	<b>-15</b>	<b>-108</b>	<b>-33</b>	<b>-135</b>	<b>-7</b>
<b>事務職</b>	41	8	3	20	6	163	14
<b>現場人材</b>	<b>-24</b>	<b>-47</b>	<b>-5</b>	<b>-29</b>	<b>-9</b>	<b>-27</b>	<b>-2</b>
<b>うち生産工程従事者</b>	<b>-22</b>	<b>-42</b>	<b>-5</b>	<b>-26</b>	<b>-8</b>	<b>-41</b>	<b>-2</b>
<b>うちその他現場人材</b>	<b>-1</b>	<b>-5</b>	<b>-0</b>	<b>-4</b>	<b>-0</b>	14	0

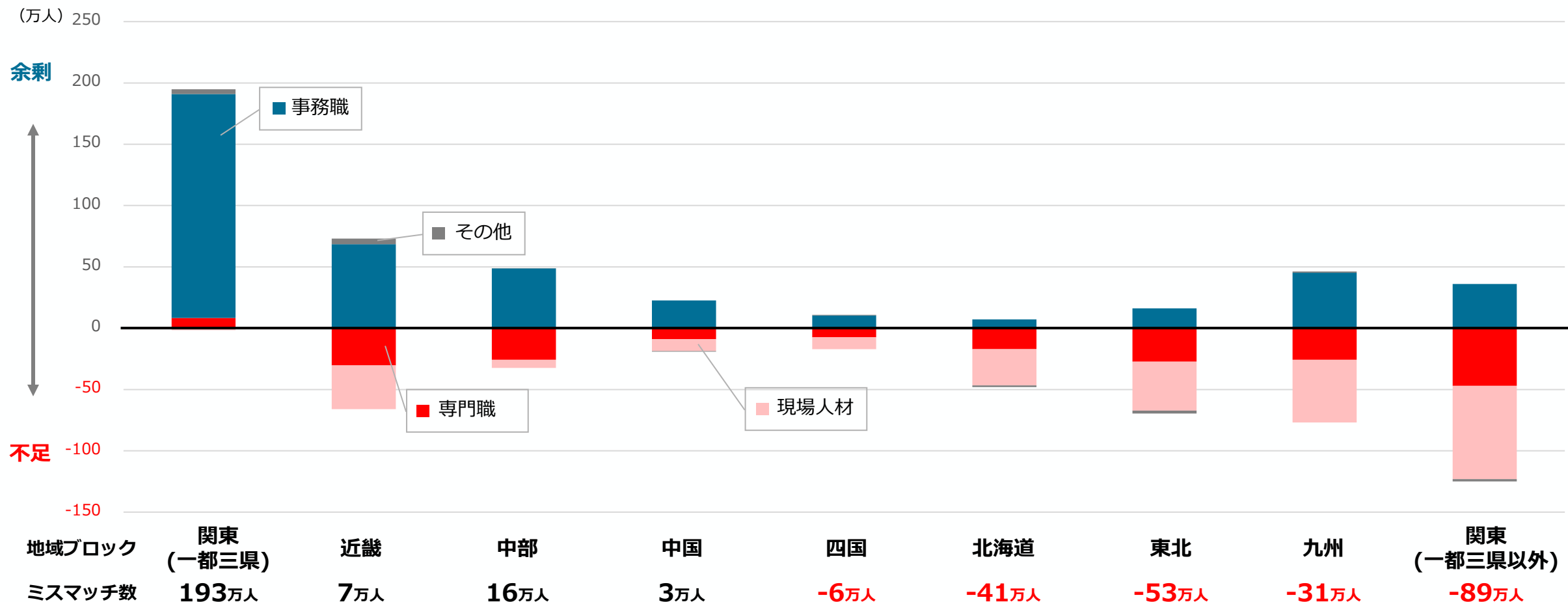
(単位：万人)

(注) 2022年就業者数は、総務省「就業構造基本調査」(令和4年度)、文部科学省「学校基本調査」(令和4年度)の調査票情報を基に経済産業省が独自に作成・加工して利用しており、提供主体が作成・公表している統計等とは異なる。

(注) 職業分類は令和4年就業構造基本調査で用いた職業分類(総務省)による。「専門職」は専門的・技術的職業従事者を指す。うち「AI・ロボット等の利活用を担う人材」は、機械技術者やその他の情報処理通信技術者等の職種を集計。「現場人材」は、生産工程従事者、建設・採掘従事者、サービス職業従事者等の職種を集計。学歴分類は、学校基本調査の学部学科コードを元に分類(「院卒」には修士卒・博士卒を含む)。表中には主要な項目のみ掲載しており、ミスマッチ数の合計はゼロにならない。

# 地域別就業構造推計（地域別ミスマッチ×職種内訳）

- 東京圏では全体が余剰となり、その多くを事務職が占めている。一方、AI・ロボット等利活用人材を含む専門職はほとんどの地域で不足。また、地方では現場人材も大きく不足。

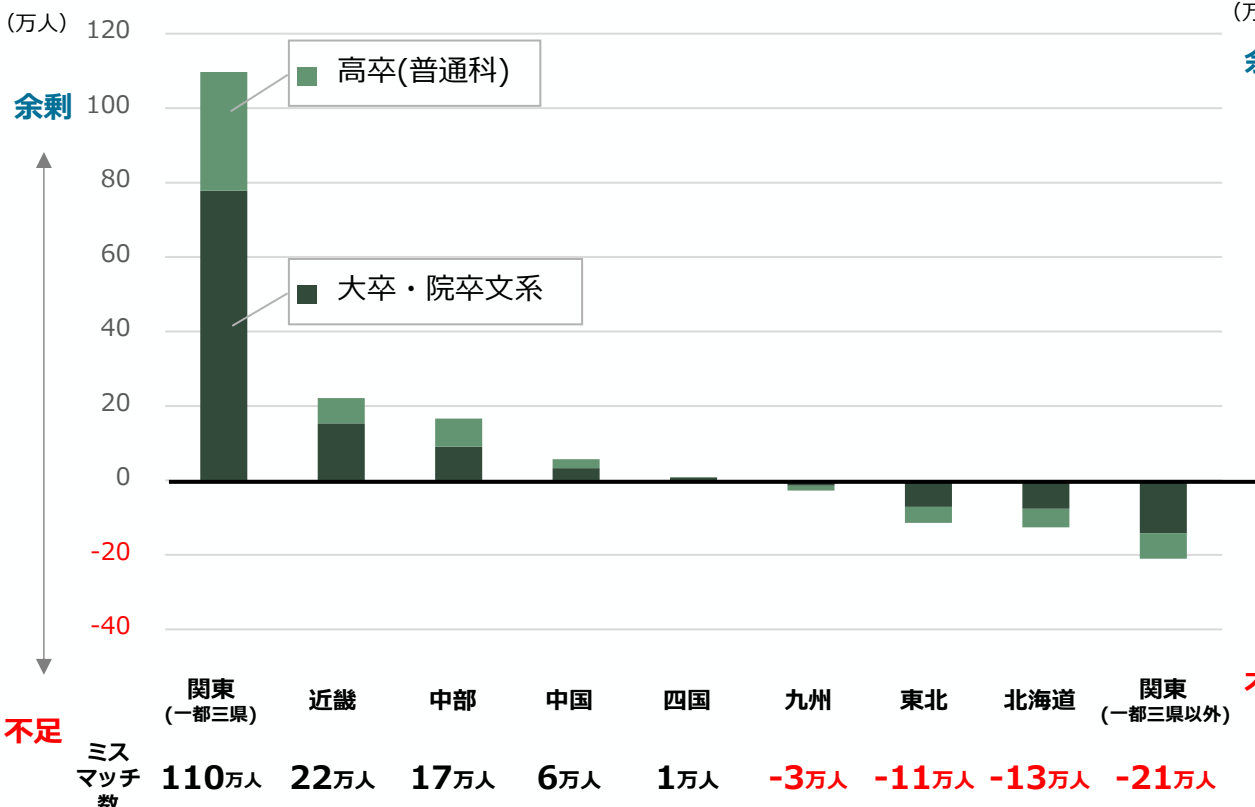


(注) 職業分類は令和4年就業構造基本調査で用いた職業分類（総務省）による。「専門職」は、専門的・技術的職業従事者を指す。うち「AI・ロボット等の利活用を担う人材」は、機械技術者やその他の情報処理通信技術者等の職種を集計。また、「現場人材」は、生産工程従事者、建設・採掘従事者、サービス職業従事者等の職種を集計。地域ブロックは、経済産業局所管区域に沿って設定。なお、関東は一都三県/一都三県以外で二分し、沖縄県は九州に統合して集計。

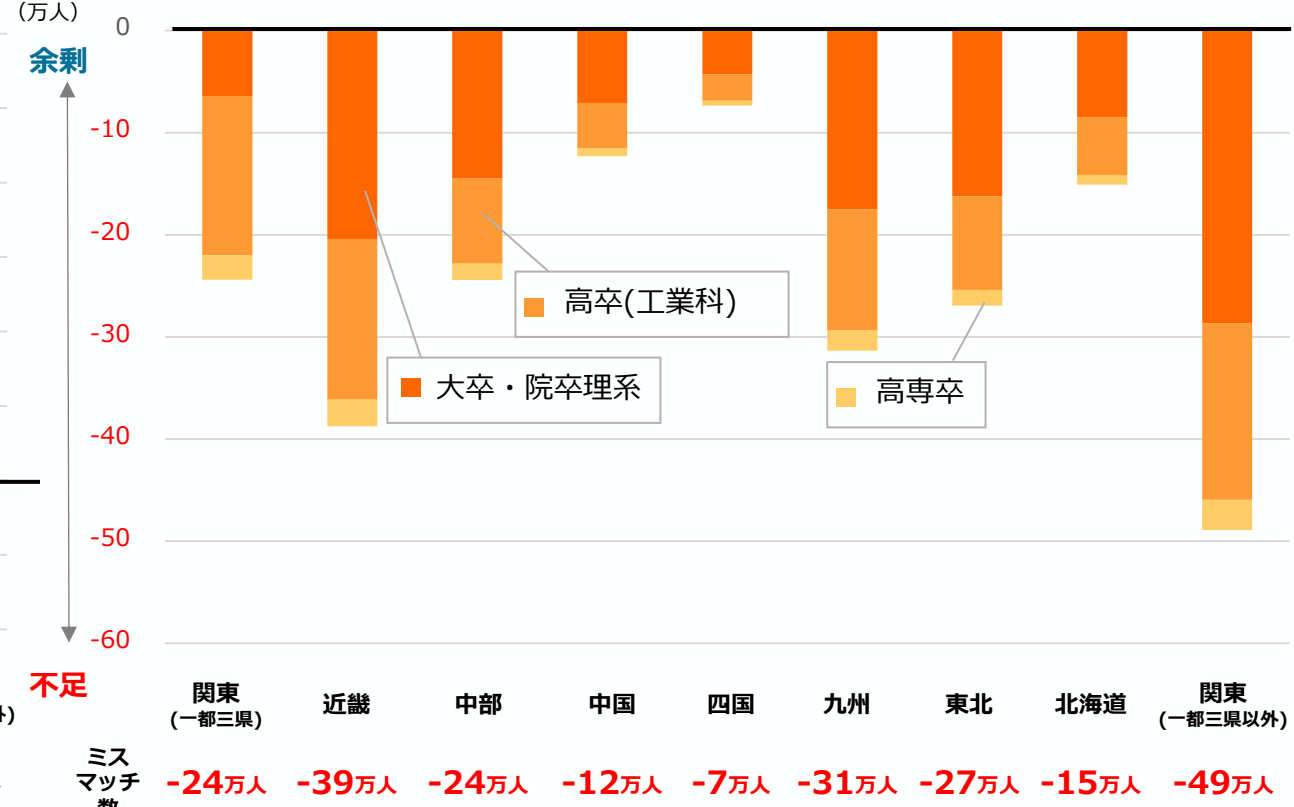
# 地域別就業構造推計（地域別ミスマッチ × 学歴内訳）

- 特に東京圏に大卒・院卒文系等の余剰が集中する一方、一部地域では不足に。
- 大卒・院卒理系は東京圏も含めて、全ての地域で大幅な不足。工業高校、高専の不足も顕著。

## 地域別ミスマッチの学歴内訳（大卒・院卒文系等）



## 地域別ミスマッチの学歴内訳（大卒・院卒理系等）



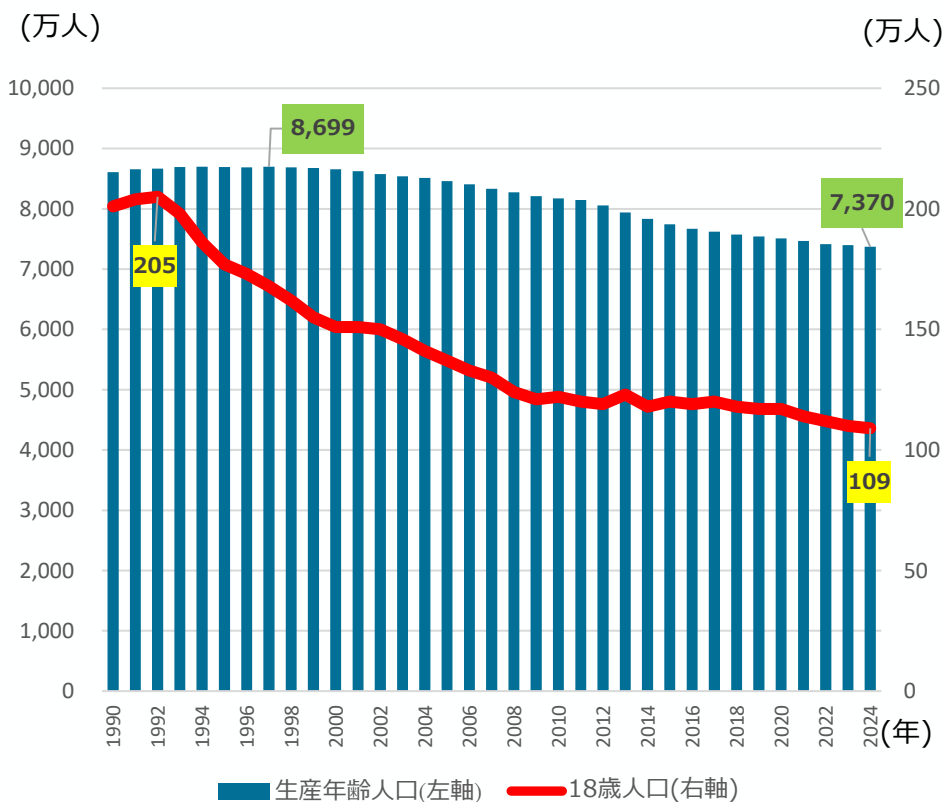
(注) 学歴分類は、学校基本調査上の学部学科コードを元に分類（「院卒」には修士卒・博士卒を含む）。また、学歴分類は主要な項目のみ掲載しているため、上表のミスマッチ数の合計はゼロにならない。地域ブロックは、経済産業局所管区域に沿って設定。なお、関東は一都三県/一都三県以外で二分し、沖縄県は九州に統合して集計。



# 生産年齢人口、18歳人口、年齢階級別就業者数の推移

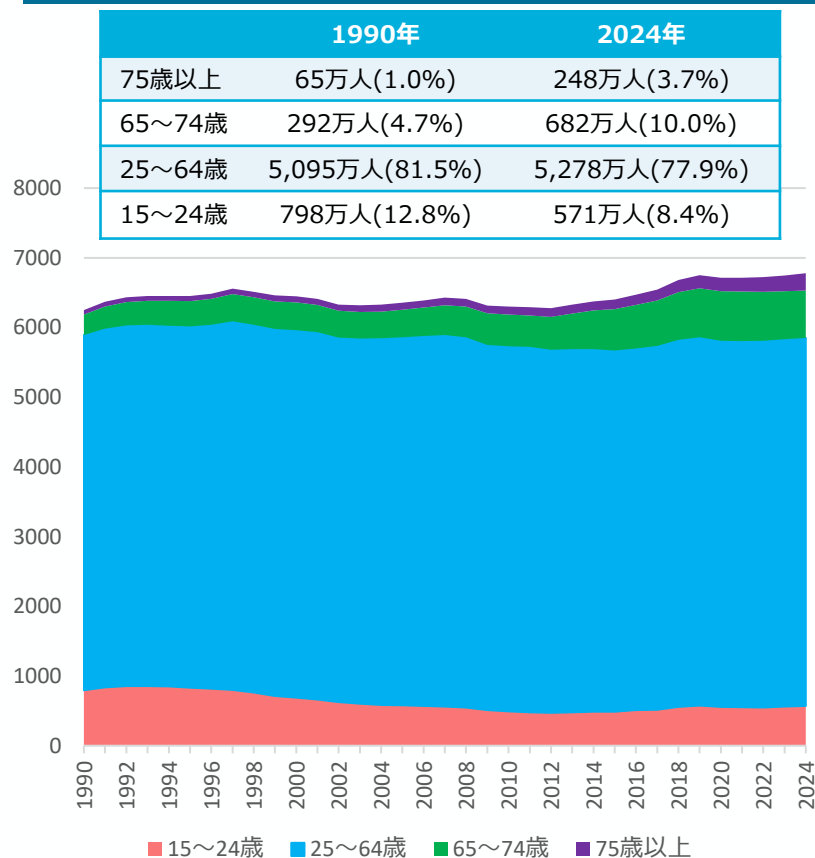
- 過去34年間のピーク年と直近年を比較すると、**生産年齢人口は15%減少**、**18歳人口は47%減少**。2024年時点で、**生産年齢人口7,370万人**に対して、**18歳人口は109万人**。
- その一方で、**65歳以上の就業者数は61%増加**しており、**全就業者数に占める割合は6%から14%に増加**。65～69歳では、**既に半数以上が就業**しており、高齢者の中でも特に**前期高齢者（65歳～74歳）の就業率は、ここ10年程で大幅に増加**。

## 生産年齢人口と18歳人口の推移

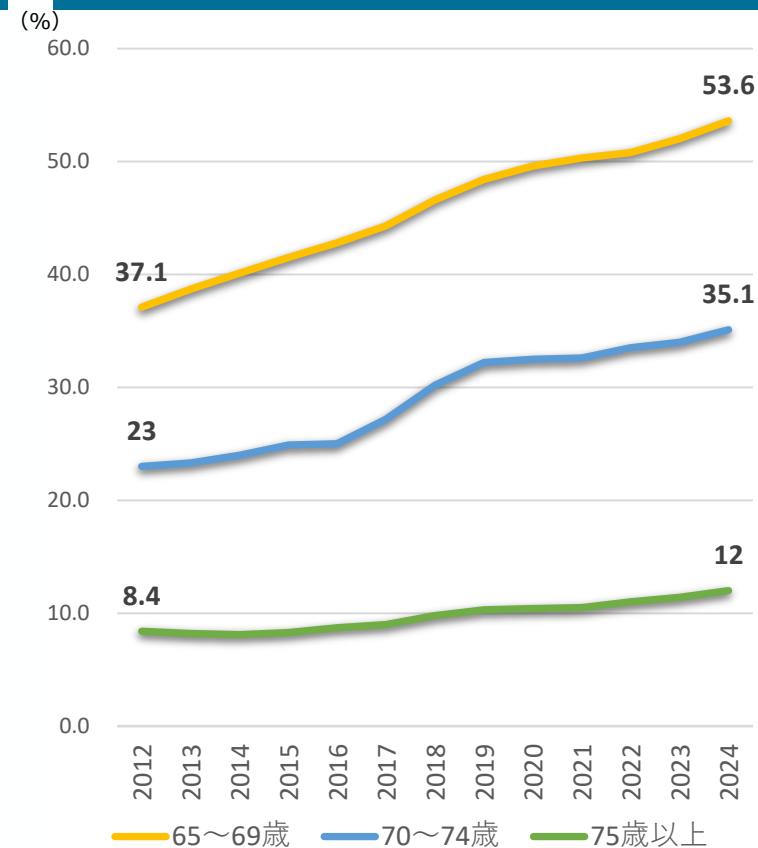


※生産年齢人口：15歳以上65歳未満の人口。

## 年齢階級別就業者数の推移



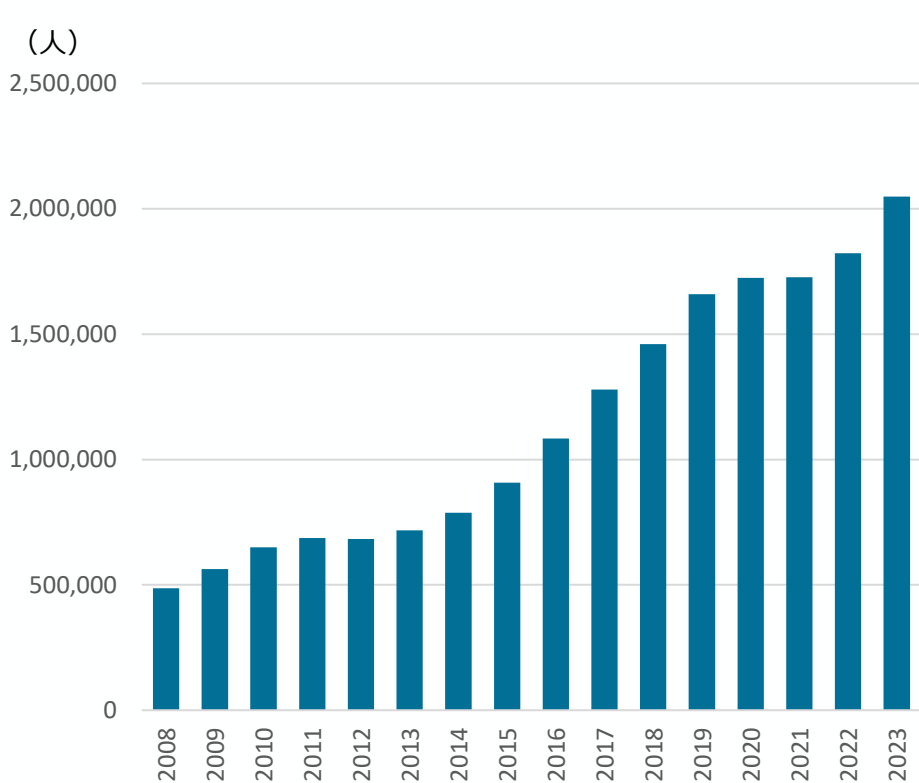
## 前期・後期高齢者の就業率推移



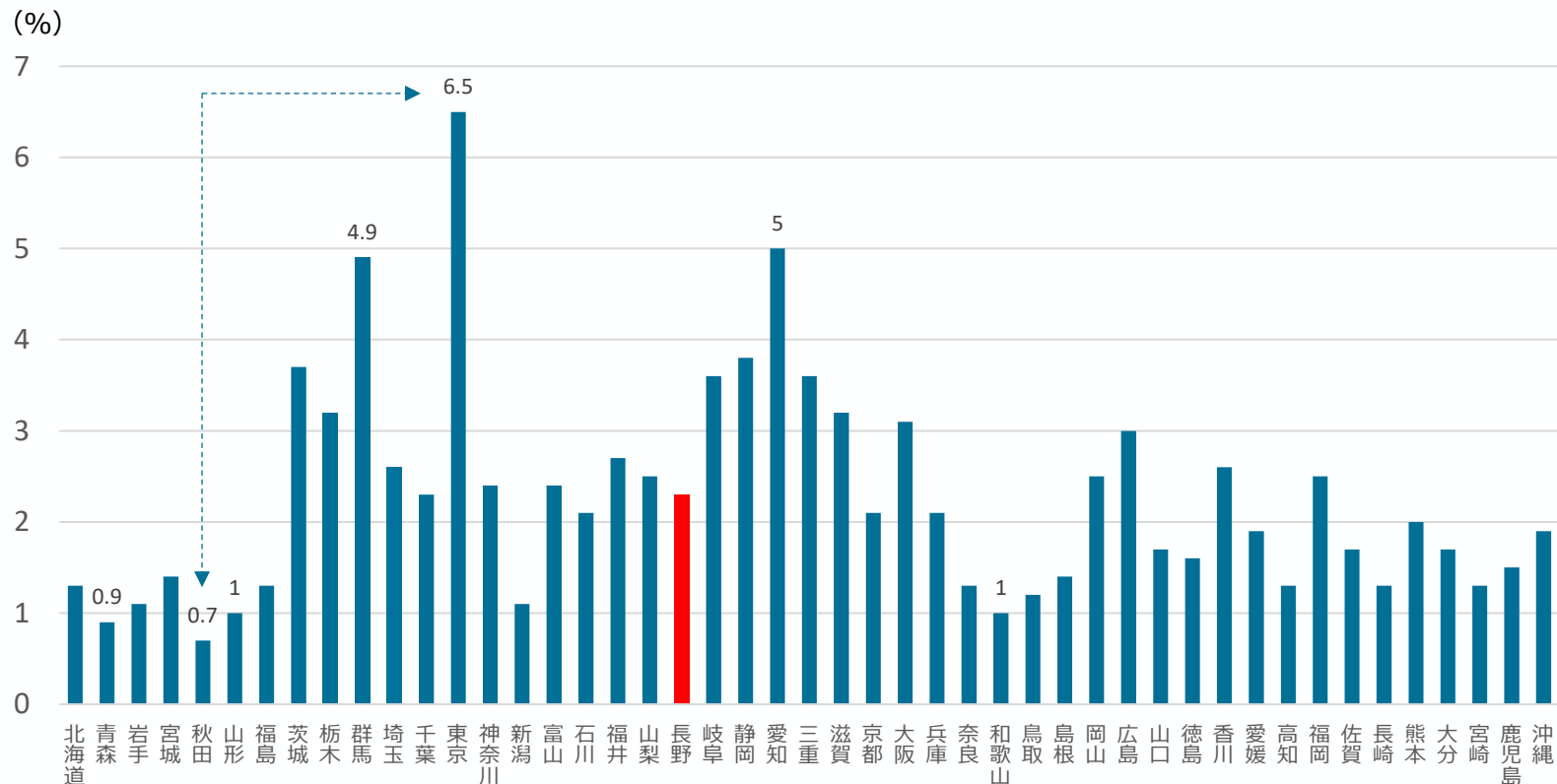
# 外国人労働者数の推移、都道府県別外国人労働者割合

- 過去15年間で、外国人労働者数は48.6万人から約4倍となる204.8万人に増加。
- 都道府県別外国人労働者割合は、東京都6.5%（15人に1人）に対して秋田県は0.7%（143人に1人）と地域差が大きい。

## 外国人労働者数の推移



## 都道府県別外国人労働者割合



※外国人労働割合：日本人・外国人を合わせた全雇用者数に占める外国人労働者数の割合。

# 【参考】DX・人的資本経営の先進的な取組

## 業務効率化による既存ビジネスの高付加価値化 (株式会社リノメタル/埼玉県八潮市/金属加工業)



### 【背景】

- 「新規顧客開拓」等の実現のために生産管理業務において「ミス・ムダ・属人化」から脱却を目指す。
- また、製造以外の事務における「業務の非効率さ」「伝達・連絡ミス」「ノウハウ・データの属人化」の改善も図る。

### 【具体的な取組・効果】

- 5年間で28個のクラウドサービスを導入し、**会社をまるごとDX化**。
- 製造現場においては「ものづくり補助金」も活用しながら1億円近くの投資を行って、**生産管理システム**を導入。

#### <生産管理業務>

- 工数  
**月268.6時間 削減**
- ミス  
**358件/月 削減**
- ミス処理時間  
**332時間/月 削減**

- DXによる省人化で生じた人員を**活用**して新規顧客開拓に取り組み、大型案件受注に成功。年間売上が**12.7億円飛躍**。
- 全社的に「**業務効率化、ノウハウ蓄積、情報一元管理、コミュニケーション、コンプライアンス・セキュリティレベルの向上**」が前進。

## JETプログラムを活用した海外人材確保 (大和合金株式会社/埼玉県三芳町/特殊銅合金の製造等)

### 【背景】

- 銅合金の製造、加工により各種の産業向けの特殊素材を製造。海外市場への参入に向け国内外の展示会に出展するが成約につながらず、**商談を進める上で外国人材の必要性を痛感**。

### 【具体的な取組・成果】

- JETプログラムキャリアフェア(※)に参加し、外国人材を積極的に採用**(現在、計9か国25名が在籍)。**国際業務のみならず、製造現場、技術開発や品質管理など、日本人従業員と同様に本人の適正を踏まえた配属・登用を行い、幅広い分野で活躍**。

※語学指導等のためにJETプログラムにより来日した外国人に対して行う合同企業説明会。2025年は東京、大阪で合計300名超の外国人が参加。

- 在留資格の更新や賃貸住宅の手配等家族のように**生活面でも会社が全面的にサポート**。社内イベントも積極的に行い、コミュニケーションしやすい環境作りにも配慮。
- 海外企業との商談等で外国人材が活躍。**採用前に比べて海外向けの売上は15~20%増加**。**日本を知る優秀な外国人の活躍が、外国人のさらなるアプライ増加につながる**。
- 「多様性がイノベーションを生み、組織を強くする。」との経営者の考えのとおり、日本人社員への刺激にもなり、**強靱な組織作りにも貢献**。



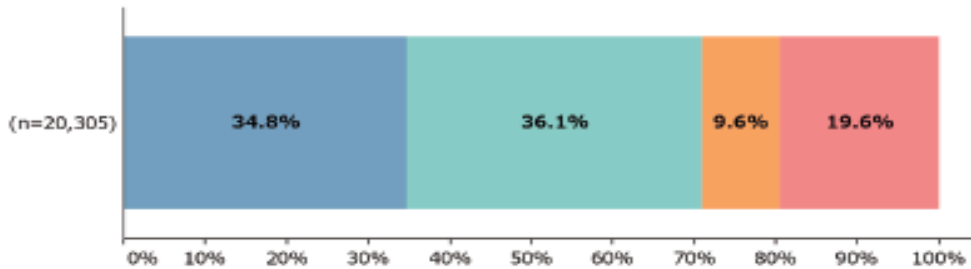
▲外国人材が作成した作業手順書 30

# シニア人材の活用状況

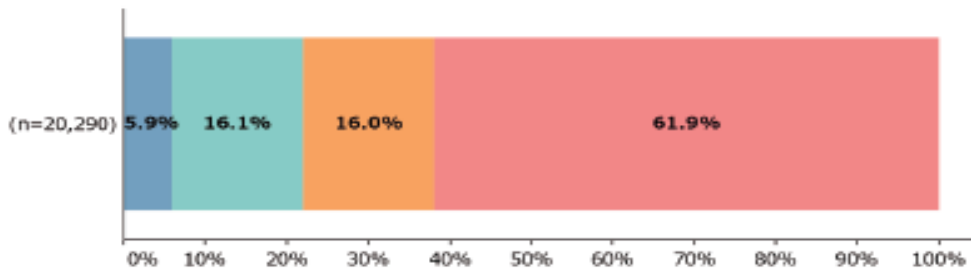
- 中小企業においては、内部のシニア人材活用が進む一方、外部のシニア人材の活用があまり進んでいない状況が分かる。
- シニア人材を活用していない理由について、「活用効果が不明」と回答する企業の割合が、内部のシニア人材においては「人手が足りている」に次いで2番目に高く、外部のシニア人材においては最も高い。

シニア人材の活用状況

(1) 内部のシニア人材



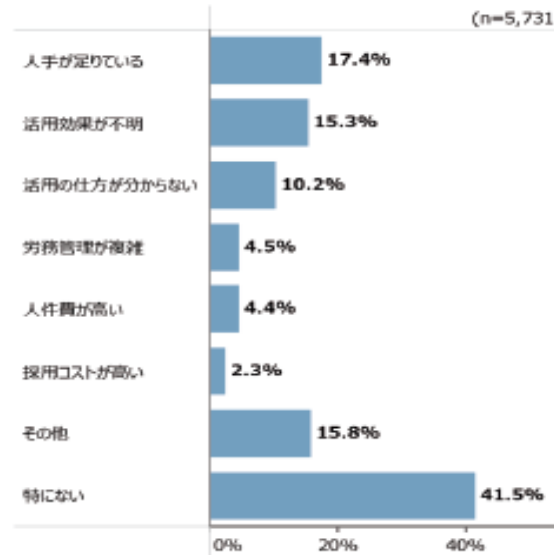
(2) 外部のシニア人材



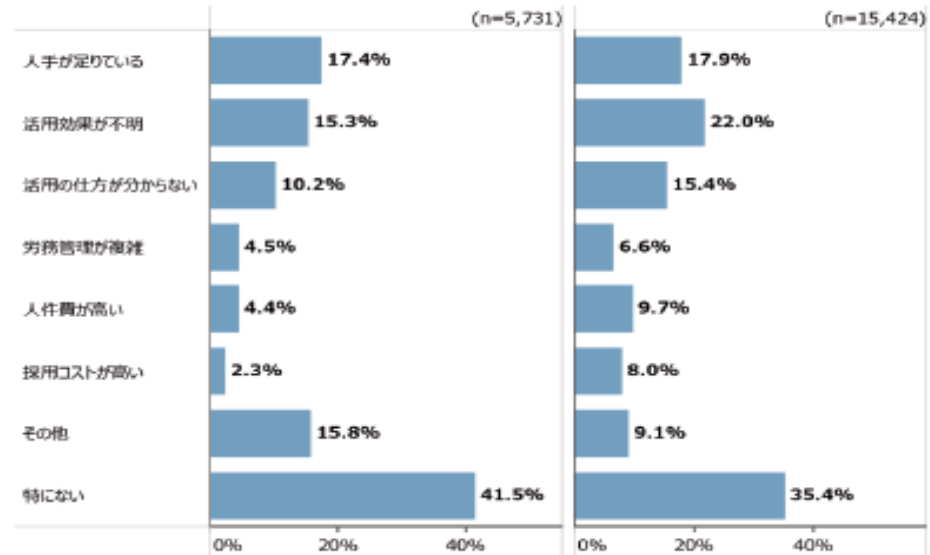
■ 大いに活用している ■ ある程度活用している ■ あまり活用していない ■ 全く活用していない

シニア人材を活用していない理由

(1) 内部のシニア人材



(2) 外部のシニア人材



資料：(株)帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」

(注) 1.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

2.それぞれのシニア人材について、「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した企業について集計したもの。

3.ここでいう「内部のシニア人材」とは、定年引上げ、再雇用制度の活用、定年の廃止等により自社に所属している人材を指す。

# 新現役交流会とは？



中小企業が抱える様々な課題を解決するため、地域の支援機関と関東経済産業局が連携して開催する、中小企業と経験豊富なマネジメントメンター（※）の出会いの場。

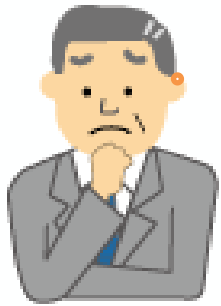
※雇用契約を前提とはしていません。

- ✓ 平成23年度に関東経済産業局がDBの運用を開始し、以降は地域の支援機関等と連携しながら継続して実施。
- ✓ 令和7年3月末までに77機関が延べ283回実施し、5,029社、17,859名が参加し、2,814社のマッチングが成立。
- ✓ 中小企業の支援のみならず、地域支援機関の支援力向上、シニア人材の活躍の場の提供に資する取組。

## ※マネジメントメンター（新現役）

豊富な実務経験・専門知識・人的ネットワーク等を活かし、中小企業の支援を通じてその活性化に貢献するため、関東経済産業局のマネジメントメンターデータベースにご登録いただいた企業OB・OG（新現役）の方。令和8年4月6日時点で642名が登録。

# マネジメントメンター登録制度とは？



自分の経験を活かせる企業にはどうしたら出会えるのだろう？

現役時代に培った経験を  
活かしたい…

やりがいのある仕事はしたい  
けど、毎日はちょっと…



## 関東経済産業局「マネジメントメンター」登録制度

### 【登録要件】

- (1) 企業等を退職した者。または概ね1年以内に退職を予定している者（企業等の退職前であっても、企業等と関東経済産業局が協議の上、特に認めた場合はその限りではない。）
- (2) 中小企業の限られた経営資源の実態を十分に理解し、中小企業の課題解決に真摯に向き合い、自己利益より中小企業支援の観点を重視するボランティア精神のある者
- (3) 新現役交流会の趣旨を理解し、開催機関の指示に従い、関係者と協調して中小企業支援に取り組むことができる者
- (4) 1つの専門分野で通算してほぼ10年程度の経験があり、実務支援能力が十分に発揮できる者
- (5) 登録時点の年齢が50歳以上の者
- (6) 支援実施に際し、健康上の支障がない者
- (7) 反社会的勢力でない者

※ 随時登録可能。更新制で登録期間は3年間（登録の日から3年を経過した日が属する年度の末日まで）。

# 新現役交流会の流れ（交流会開催まで）

## 新現役交流会の仕組み

### ①企業への課題ヒアリング（約3か月前）

開催機関が、中小企業の経営課題を聴き取り。

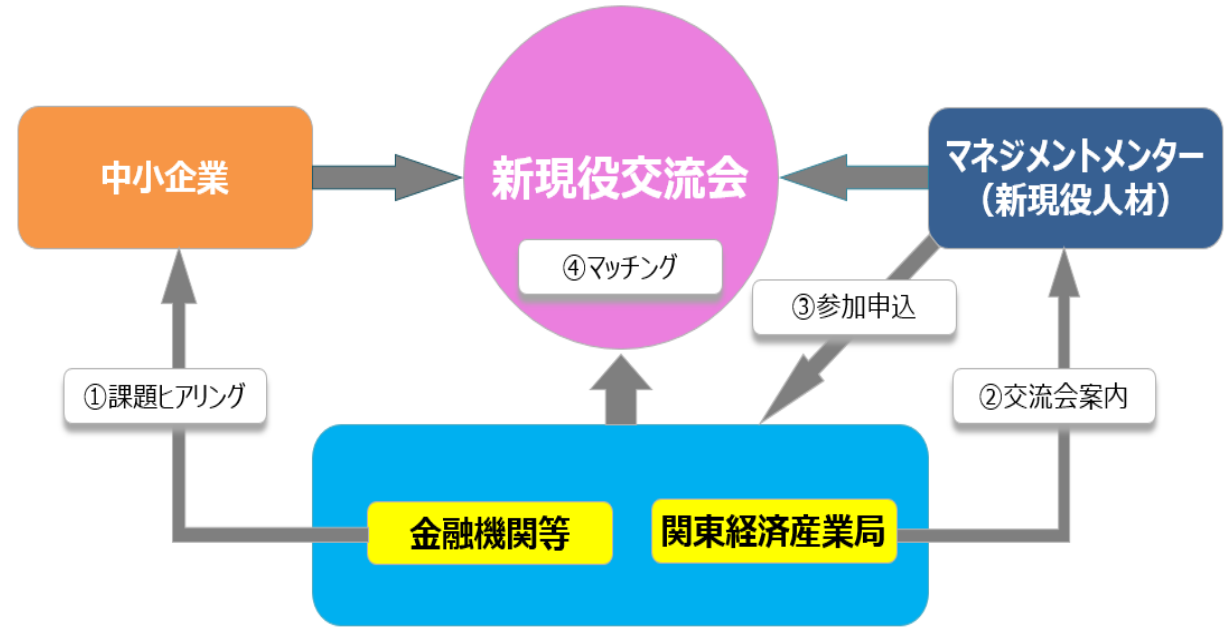
### ②交流会案内（5～7週間前）

関東経済産業局からマネジメントメンターに、交流会の開催案内を、課題一覧とともに送付。  
（※本スライド下部の課題例参照）

### ③参加申込（開催機関にて自由に設定が可能。開催日の約3～7週間前を想定）

マネジメントメンターは、支援可能な企業があれば、開催機関へ参加申込。

### ④参加者への案内（開催機関にて自由に設定が可能。開催日の約1～4週間前を想定）



開催機関からマネジメントメンターへ参加可否の連絡。

No	概要	主な課題	業種	資本金（万円）	従業員数（人）	所在地（都道府県及び市区町村）
1	課題・支援依頼内容	販売・マーケティング	卸売業・小売業	●	●	●●市
		事業内容 電設資材卸売（照明、分電盤、設備機械）				
		【ポイント】 当業界とは違った第三者の立場から、新鮮な発想で販売戦略構築および社長の右腕として実行支援をお願いしたい。				
		【具体的内容】 当社は、初代の個人創業から100年以上の電設資材卸売業企業であり、現社長は4代目で40歳代後半です。取り扱い品は、照明器、空調機器、ブレイカー、スイッチなど工部材全般で多岐にわたり数万点になります。当社は、●●に立地し、長年の経営により培った知識・商品力などによるコンサルティング販売を行っており、小回りを利かして小規模企業の本領を発揮しています。しかし、近年、得意先である電気工事業者、設備工事業者、通信工事業者自体の受注額が減少し、さらに同業者間の価格競争も激しくなり、多額の資金力により低価格と多くの営業人数を投入して売上高を大きく伸ばしている企業も現れています。また、インターネット通信販売を活用した業者も多くあります。こうしたことから当社の業績も低下傾向にあります。現在、新たな取り組みとして、従来と違った内装関連企業を回り部材の販売だけではなく、工事を合わせて受注を始めていますが、建設業の許可を得ていないため限られた少額工事に限定されています。このため今後の営業展開についていろいろと模索検討を行っていますが、明確な方向性が打ち出していないのが現状です。つきましては、当業界とは違った第三者の立場から販売戦略構築と一緒に検討・立案いただき、社長の右腕として継続的にアドバイスとその実行についても支援をお願いします。				

参加企業  
課題一覧  
(例)



# 新現役交流会の流れ（交流会開催から支援開始まで）

## ⑤新現役交流会（一次面談）

1社あたり20～30分程度の面談により支援可能性を検討。面談には開催機関も同席。  
※オンライン開催を行う機関もあり

原則、マネジメントメンターへの旅費の支給は無し

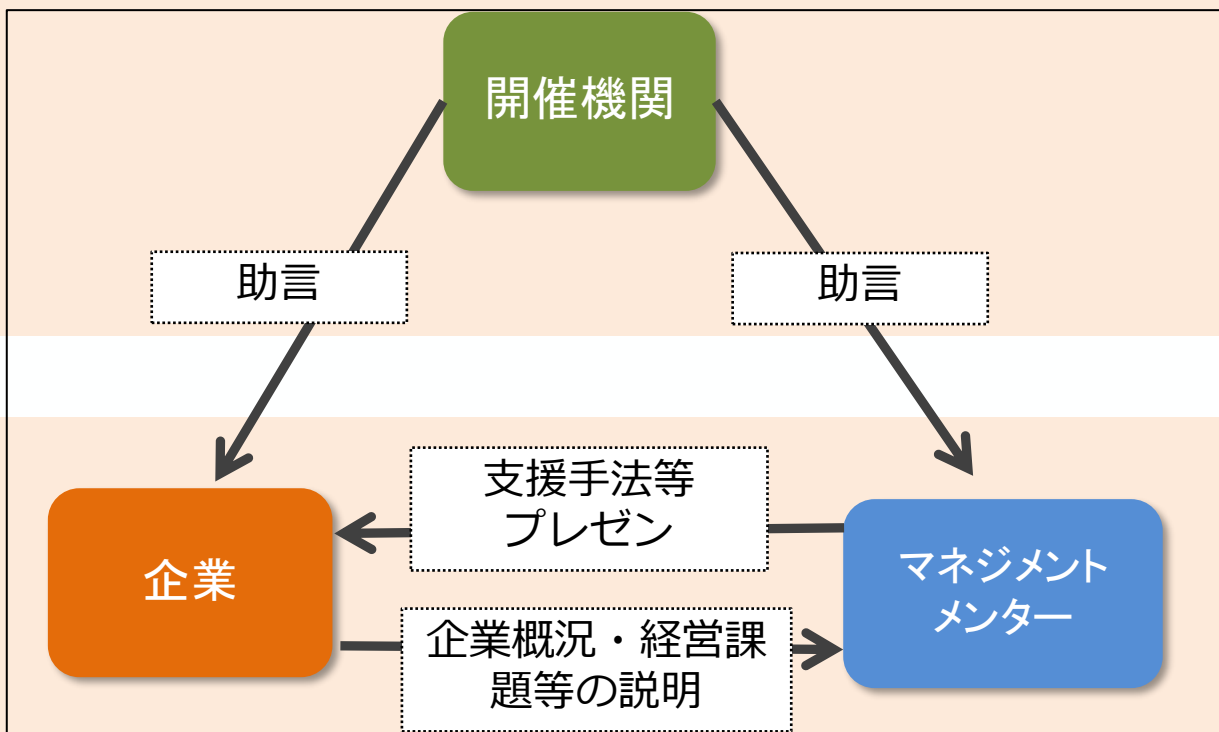
## ⑥二次面談 ※場合によっては省略可

一次面談の結果、双方合意の上、中小企業の事業所等において詳細な面談を実施。  
※オンラインで実施する機関もあり

## ⑦支援開始

二次面談の結果、双方が支援内容に合意の上、支援を開始。支援において、国や自治体等の専門家派遣制度を利用することも認める。

一次面談・二次面談のイメージ



マッチング成立

支援開始

※雇用契約を前提としたものではありません。

国や自治体等の専門家派遣の活用、個別契約

# マネジメントメンターの支援可能分野

①経営企画・戦略立案	経営戦略の立案、新規事業の進出計画策定、後継者育成、環境対策、リスク管理、ビジネスプラン、企業間連携、事業承継、企業再生、IPO・資金調達
②海外展開・国際化	海外市場の開拓、工場移転、輸出入業務
③情報化・IT活用	経営情報システムの導入、新ソフトウェアの開発、イントラネットの整備、セキュリティ対策、パソコンの有効活用
④販売・マーケティング	販路開拓、商品開発、市場調査、販売促進、CI、広告宣伝、店舗開発、多店舗展開
⑤技術・製品開発	新製品開発・設計、技術開発・点検・保守、固有技術
⑥生産管理	生産計画、工場内工程管理、品質管理、コスト削減、ISO認証取得、小集団活動、工場立ち上げ
⑦物流管理	製・配・販の一体化、流通コストの削減、倉庫管理、コンピュータ化
⑧経理・財務管理	資金調達、資金管理、利益管理、原価管理、決算手続き、増資、監査、コンピュータ会計等
⑨人事・労務管理	定年制、賃金・退職金、就業規則、社会保険、人材開発（社員教育・能力開発）、派遣社員・パートの活用策、労働安全衛生管理、採用
⑩法務・特許	会社設立・分割・合併、企業法務全般、債権回収、特許・実用新案・商標・意匠出願、知的財産権
⑪その他	購買管理、建築、不動産管理、観光振興、農林水産業振興、医療・福祉・介護サービス、省エネルギー

# ドローン赤外線外壁調査の事業化により、 外壁診断のコスト削減・効率化及び修繕工事業の事業規模拡大を達成。

## 株式会社セラフ榎本 (埼玉県川口市)

創業より60年、マンションの大規模修繕專業会社として事業を展開。  
また、給排水設備改修・専有部リフォームのような建設業務や、既存建築物の調査診断・改修設計・  
建築企画・建築設計のような建築事務所としての業務も営む。

<https://www.sei.ne.jp/>



### 課題と対応・成果

#### 【経営課題】

従前より外壁調査へのドローン活用のアイデアはあったが、  
事業化へのノウハウが不足していた。

#### 【マネジメントメンターの取組内容】

##### ■ ドローン事業計画策定の相談役

ドローン関連法律や機種性能、分析手法を共に調査し、  
壁打ち役として計画策定に向けた支援を実施。  
また、現場での実技訓練、撮影調査及び社内でのドローン  
活用教育の仕組み構築にも尽力。



#### 【成果・効果】

##### ■ 事業化が実現

赤外線カメラによる空撮後、サーモグラフィ解析により修繕箇所を調査診断を事業化。  
有資格者による赤外線診断、独自の解析ソフトによるタイルの浮き・外壁のクラック等修繕箇所の可視化技術を確認。  
また、外壁調査診断を希望された方に対する大規模修繕  
工事までワンストップで提供するサービスも可能になった。



##### ■ 売上・利益が向上

従来のゴンドラを設置した打診調査と比較し、経費・人員・調査期間を大幅に削減。  
社内リソースをコアコンピタンスである修繕工事に集中し事業規模拡大を達成。  
取り組み前と比較し、修繕工事施工件数は約2倍、工事売上高は約1.5倍に増加し、  
調査事業の経費は約3分の1まで削減した。

### 新現役交流会について

#### 【交流会活用のきっかけ】

- 課題への取り組み方法に悩んでいた際、青木信用金庫から新現役交流会の御紹介を受けたことがきっかけ。
- 同制度は「現役時代に長期にわたり専門的な分野に取り組み続けた人材」からの支援を受けられるものだを知り、課題解決に向けてかなりの期待を持って参加した。

#### 【マネジメントメンターを選んだ理由】

##### ■ 決め手は「人柄」

専門知識はもちろん、共に事業を育てていける・歩幅を合わせていただける方を重視。  
「一緒に勉強しながら事業を作りましょう！」という御言葉をいただいた時は感銘を受け、  
支援を依頼しようと決意した。

#### 【契約内容】

- 月2回、1回あたり3時間で60千円/月での契約。
- 当初6ヶ月契約であったが、現在も毎月更新で支援を受けている。

### 今後の課題・展望

- ドローン調査の課題として、膨大な撮影データ解析に時間がかかること・見落としリスク・解析者によるばらつき等が挙げられる。
- 対応策として、AIを活用した撮影データ解析システム「S.D.AI」の立ち上げに取組中。新現役の方には継続して支援を受けている。  
※S.D.AIについて：<https://drone-ai.jimdofree.com/>

## 新現役交流会活用企業

株式会社セラフ榎本  
代表取締役  
榎本修氏



新現役交流会に参加し、高度で専門的な知識を持った近藤氏と出会い、近藤氏と二人三脚で0ベースからこのビジネスモデルを構築致しました。

**日頃から思い描いていたビジョンを具現化**できたことは嬉しいことだと思えます。

お陰様で国内ではトップクラスのドローン外壁調査診断の実績をつくることができました。

弊社はビル・マンションの大規模修繕工事専門会社でございます。

現在はドローンでの外壁調査診断～工事の見積～施工までワンストップでご提供させて頂いております。

また、弊社では産業用ドローンと一般用ドローンを15台保有しています。さらに、2022年4月よりドローンで撮影した外壁タイルの画像解析をAI化してまいります。

その効果は大きく従前の解析人工の1/3以下に縮減できるものでございます。その事からお客様にもローコストで調査診断書をご提供させて頂くことができます。今後、益々需要が伸びる分野で、近藤氏と共に更なる技術力を高めてまいります。

末筆ながら、経済産業省関東経済産業局と青木信用金庫の皆様へ感謝致します。

## マネジメントメンター

近藤茂雄氏



新現役交流会(青木信用金庫様の開催)で、株式会社セラフ榎本の榎本社長とお会いし、大規模修繕工事等に、最先端のドローン技術を利用したビジネスモデルを導入することで、新たな風を業界に起こしたい!との相談を受けました

現役時代には、30年近く新規開発ビジネスを実施して来た経験がありましたので、直ぐに意気投合してビジネス展開へと進むことが出来ました。

榎本社長のビジネスセンスが非常に高いこともあり、アイデア、実績を出しますと直ぐにIT技術を駆使され、実際の事業に結びつけることが出来ました。

事業は、榎本社長が確実に推進されましたので、私の方は、**ドローンを使ったシステムの技術手法や安全性の確立のため、今まで蓄積していた新規ビジネスに必須のノウハウを活かさせて頂きました。**

新規事業開発時に陥りやすい失敗を避けるための対策として実際のコンサルの場では、**リスク管理、スケジュール管理、リソース管理、品質管理、コスト管理を中心に行い支援**をさせて頂きました。

成功の大部分の要因は、榎本社長のリーダーシップにつきます。

私の方は、若手社員と一緒にドローン操縦、撮影、解析方法や安全飛行の管理と確立、そして、国交省の許可の支援と一緒に推進して参りました。

マネジメントメンターとしても、非常に良い関係を構築でき、お役に立てたのが良かったです。

## 開催機関

青木信用金庫  
地域振興部  
First Call  
Shinkin Bank

地域一番の金融サービスを目指して



青木信用金庫では、関東経済産業局との共催により2013年1月に埼玉県内で初めてとなる「新現役交流会」を開催いたしました。以来、8回にわたる開催により企業 延べ200社、新現役 延べ771人に参加していただき、1,276面談を実施し、137件の支援を成立させて頂きました。参加企業比では68.5%と高いマッチング率となり、「新現役交流会」は当金庫の取引先中小企業支援の有力な取り組み施策となっております。

**中小企業にとって「新現役交流会」参加のメリット**は、新現役の知識、経験、人脈を経営課題の解決に活用できる点にはありません。**事前に実施するヒアリングにより企業が抱える様々な課題の優先順位が整理されたり、新たな課題が顕在化するなど気づきの機会にもなる**ことです。

私ども開催機関にとっても「新現役交流会」を通じて取引先企業をより詳しく知ることができ、取引先との信頼関係強化 → 取引伸展につながられます。また、一連の取り組みに当金庫職員が関与させて頂いていることが、職員にとって貴重なOJTの機会ともなっております。

当金庫では地域一番の金融サービスを目指して、取引先中小企業における経営改善や事業拡大への実効性の高い支援施策である「新現役交流会」が今後も更なる取り組みとなるように努めてまいります。

最後に、「新現役交流会」を活用して新たなビジネスモデルを確立された株式会社セラフ榎本様、支援された新現役の近藤茂雄様ならびに交流会開催にあたり格段のご支援を賜っている関東経済産業局様に感謝申し上げます。

# 令和8年度新現役交流会スケジュール（令和8年5月現在）

No.	開催日	面談方法	開催機関	開催場所	住所	開催案内		申込	
						送付予定日	締切予定日	締切予定日	締切予定日
1	5月26日(火)~6月1日(月)	対面・WEB	亀有信用金庫	対面開催:亀有信用金庫 本部 WEB開催:ご自宅等からお持ちのPC・タブレット等で参加のみ	東京都葛飾区亀有3-13-1	4/16	木	4/28	火
2	7月3日(木)	対面	水戸信用金庫	つくば国際会議場	茨城県つくば市竹園2-20-3	5/29	金	6/12	金
3	7月9日(木)~7月10日(金)	WEB	長岡信用金庫 新潟信用金庫 三条信用金庫 新発田信用金庫 柏崎信用金庫	ご自宅等からお持ちのPC・タブレット等で参加のみ	ご自宅等からお持ちのPC・タブレット等で参加のみ	5/21	木	6/11	木
4	7月15日(水)	対面	東京東信用金庫 鹿沼相互信用金庫	東京東信用金庫 本部	東京都墨田区両国4-35-9	6/8	月	6/23	火
5	7月21日(火)	対面	城南信用金庫	城南信用金庫 本店 4階講堂	東京都品川区西五反田7-2-3	6/1	月	6/10	水
6	8月21日(金)	対面	青木信用金庫	川口駅前市民ホール「フレンジア」	埼玉県川口市川口1-1-1 キューボ・ラ本館棟4階	7/17	金	7/23	木
7	9月7日(月)	対面	埼玉県産業振興公社 埼玉県	新都心ビジネス交流プラザ	埼玉県さいたま市中央区上落合2丁目3-2	未定		未定	
8	9月17日(水)	WEB	全国信用協同組合連合会	全国信用組合会館 7階講堂 原則としてご自宅等から参加。ご自宅からの参加が 困難な方は会場PCより参加(数に限りあり)	東京都中央区京橋1-9-5 原則としてご自宅等から参加。ご自宅からの参加が 困難な方は会場PCより参加(数に限りあり)	7/30	木	8/20	木
9	11月13日(金)	対面	小松川信用金庫	タワーホール船堀	東京都江戸川区船堀4-1-1	10/9	金	10/20	火
10	3月5日(金)	WEB	全国信用協同組合連合会	全国信用組合会館 7階講堂 原則としてご自宅等から参加。ご自宅からの参加が 困難な方は会場PCより参加(数に限りあり)	東京都中央区京橋1-9-5 原則としてご自宅等から参加。ご自宅からの参加が 困難な方は会場PCより参加(数に限りあり)	1/15	金	2/5	金
11	3月17日(水)	対面	桐生信用金庫	桐生信用金庫 太田本部5階 (きりしん太田スクエア)	群馬県太田市浜町81	1/29	金	2/15	月
12	検討中	対面	東和銀行						
14	検討中	対面・WEB	沼津信用金庫						

※スケジュールは予定であり、今後変更となる可能性があります。

※開催案内送付予定日、申込締切予定日はマネジメントメンターの皆様に向けたものです。参加企業様の申込締切予定日は前もって定めておりますので、各開催機関にお問合せください。

# 関連新聞記事

## 退職シニアが中小企業の支援者に 得意分野生かして知恵発揮

### 100歳時代の歩き方

2024/12/8 09:00

✕ ポスト ✕ 反応     記事を保存

 佐藤 克史 経済 | 産業・ビジネス 100歳時代の歩き方



ドローンを活用した外壁調査を導入した「セラフ榎本」の榎本修社長（右）とマネジメントメンターの近藤茂雄さん＝埼玉県川口市（佐藤克史撮影）

中小企業の抱える課題を、退職したシニアが「マネジメントメンター」として伴走支援する制度が人気を呼んでいる。シニアは現役時代に培った高度な実務ノウハウを中小企業の課題解決や気づきに生かすことができ、中小企業は自社にはない知恵と経験を学ぶことができる。シニアと中小企業の双方を生かす方法として注目を集めている。

【出典】産経新聞（2024年12月8日）

<https://www.sankei.com/article/20241208-7RWQZU66HJNR5IOIH24XJBXQ3U/>

ニッキン ONLINE

ニッキン ONLINE PREMIUM

行政・政策 大手行等 地銀・第二地銀 信金・信組等 証券・保険 ノンバンク・企業 働き方・学び 社会

紙面ビューアー デジタル 社説・コラム オピニオン 人事異動 話題のキーワード セミナー・イベント

金融ジャーナル ONLINE 金融業界を網羅した我が国屈指の月刊誌

REPORT TOSHIN 独自調査データ

## 埼玉県と県産業振興公社、業態超え新現役交流会 全国初、同一県の9機関協力

2025.09.12 18:59 無料会員

マッチング支援 +フォローする 事業者支援 +フォローする 保存する



業態を超えた金融機関の協力で実現した（9月12日、新都心ビジネス交流プラザ4階）

大企業のOB・OGなど専門的な知見を持つ「新現役」と経営課題を抱える中小企業をつなぐ「新現役交流会」が転換期を迎えようとしている。埼玉県と埼玉県産業振興公社が9月12日、関東経済産業局、関東財務局とさいたま市で開いた「埼玉県新現役交流会」（埼玉モデル）は、埼玉県内9金融機関が協力、同一県内の金融機関が業態を超えて協力する全国初の試みだ。

単...

【出典】ニッキン（2025年9月12日）

<https://www.nikkionline.com/article/322321>

## 退職シニアが中小経営指南 関東経産局、仲介成約率5割超

News潜在展望

News潜在展望 [+フォローする](#)

2025年3月25日 5:00 [会員限定記事]

[保存](#) [メール](#) [n](#) [X](#) [f](#) [共有](#)

定年退職したシニアを中小企業の経営指南役としてマッチングする「新現役交流会」が、人手不足の深刻化で注目されている。関東経済産業局（さいたま市）と地域金融機関が連携し、関東地方を中心に年20回程度開催してきた。専門の知見を求める中小と「生きがい」を探すシニアを緩やかにつなぐ取り組みは、人口減少社会の新しい働き方を探るヒントとなる。

2月中旬、桐生信用金庫太田本部（群馬県太田市）の会議室にニット製品...

この記事は会員限定です。登録すると続きをお読みいただけます。

残り1443文字

春割ですべての記事が読み放題  
有料会員が2カ月無料

春割で無料体験する

無料会員に登録する

ログインする

【出典】日本経済新聞（2025年3月25日）

<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOCC101N10Q5A310C200000/>

ニッキン ONLINE

ニッキン ONLINE PREMIUM

行政・政策 大手行等 地銀・第二地銀 信金・信組等 証券・保険 ノンバンク・企業 働き方・学び 社会

紙面ビューアー デジタル 社説・コラム オピニオン 人事異動 話題のキーワード セミナー・イベント

金融ジャーナル ONLINE 金融業界を網羅した我が国屈指の月刊誌

REPORT TOSHIN 独自調査デ

## 東京東信金、「新現役」6割超つなぐ 課題事前聞き取りに重点

2025.08.13 15:36

[人材紹介](#) [+フォローする](#) [事業者支援](#) [+フォローする](#) [保存する](#)

[メール](#) [n](#) [X](#) [f](#) [共有](#) [BI](#)



低金担当者が同席した面談（7月9日、本部）

東京東信用金庫（東京都、吉田誠理事長）は、企業の経営課題の事前聞き取りに重点を置くことで「新現役交流会」のマッチング率を高めている。2016～24年度に取引先100社、新現役392人が参加。62社がマッチングし、マッチング率は62%となった。

同交流会では、大企業OB・OGなど専門的な知見を持つ「新現役」と経営課題を抱える企業をつなぐ。...

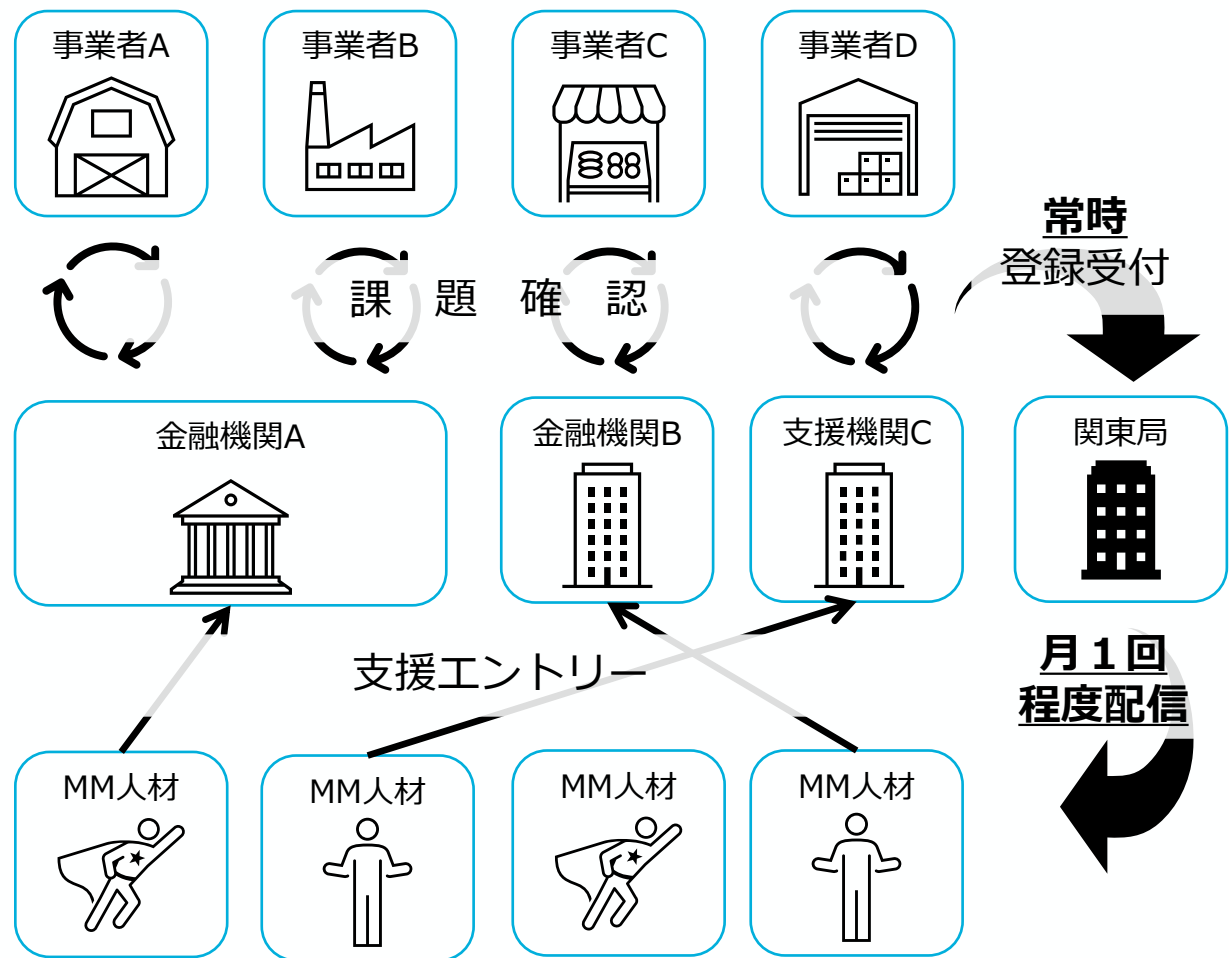
【出典】ニッキン（2025年8月13日）

<https://www.nikkinonline.com/article/304241>

# 新現役マッチング（構想）（案）について

■ 原則オンライン。支援機関単位による年1回の交流会ではなく、関東局において、支援機関から新現役の活用を希望する事業者の常時課題登録を受け付け、定期的に新現役人材（MM）に配信。新現役人材のエントリーを受けた支援機関は関東局と連携し、面談相手を選定、オンライン等での面談を行う。

## 新現役マッチングのスキーム



## 想定されるメリット・懸念事項・今後の方針案

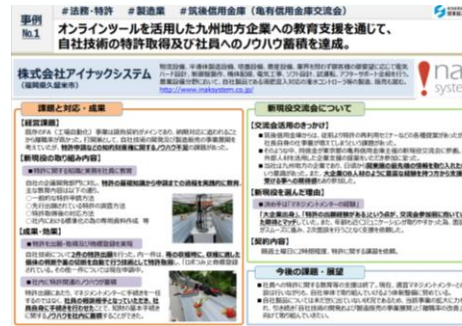
- メリット
  - ✓ (事業者) 支援希望～支援開始までのタイムラグの減小
  - ✓ (事業者) 交流会参加企業の未解決事業者のフォロー
  - ✓ (金融機関等) 開催負荷軽減
  - ✓ (金融機関等) 他の支援制度との比較による支援手法選択ノウハウの蓄積
  - ✓ (MM人材) 支援機会の増大
  - ✓ (関東経済産業局) 支援機会増によるMM人材登録増
- 懸念事項
  - ✓ (事業者・MM人材) リアル交流に比べて低い熱伝達性
  - ✓ 質の確保 (活用機会増による成約率低下などへの懸念)
  - ✓ 既交流会開催機関のリアル交流会からの撤退
- ★ 今後の課題 (方針案)
  - ✓ 交流会の魅力再設定と新現役マッチングとの調和
  - ✓ 交流会経験のない支援機関への啓発活動と参画機関の発掘、品質の維持 (新現役アドバイザーの有効活用等)
  - ✓ 新現役マッチングの枠組み固めと試行

## ■ 関東経済産業局HPトップページ

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

## ■ 「マネジメントメンター登録制度/新現役交流会」の御案内について

[https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/jinzai/management\\_mentor.html](https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/jinzai/management_mentor.html)



## ■ 「新現役交流会を契機とした課題解決事例集」について (14事例を紹介)

[https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/jinzai/data/0\\_shingeneki\\_jireisyu\\_total.pdf](https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/jinzai/data/0_shingeneki_jireisyu_total.pdf)

## ■ 「新現役交流会 支援力向上セミナー」について (アーカイブ動画をYouTubeにて公開中)

[https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/jinzai/jinzai\\_networking\\_seminar.html](https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/jinzai/jinzai_networking_seminar.html)

[https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/jinzai/jinzai\\_networking\\_seminar2.html](https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/jinzai/jinzai_networking_seminar2.html)

関東経済産業局 地域経済部 産業人材政策課  
新現役交流会・マネジメントメンター制度担当

048-600-0358

1. 中東情勢をめぐる状況等について
2. 過去30年の日本経済の動向と課題
3. 2040年の就業構造推計、新現役交流会について
- 4. 「100億企業」創出加速化支援について**
5. 経済産業省支援策について

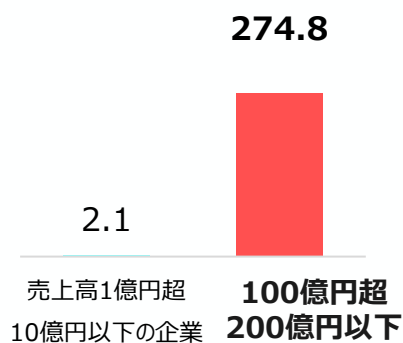
# 100億企業の意義

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

## 100億企業の効果

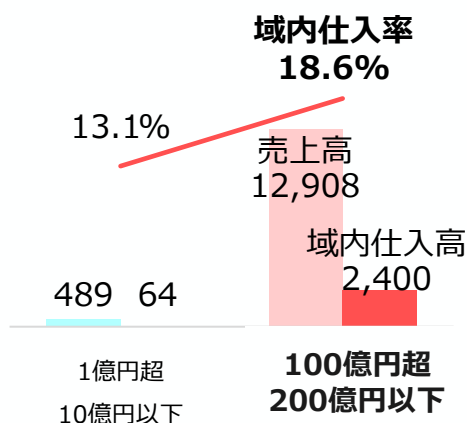
1社当たり直接輸出額

(単位：百万円)



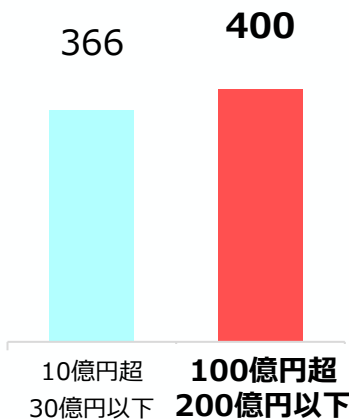
域内仕入金額・域内仕入率

(単位：百万円)

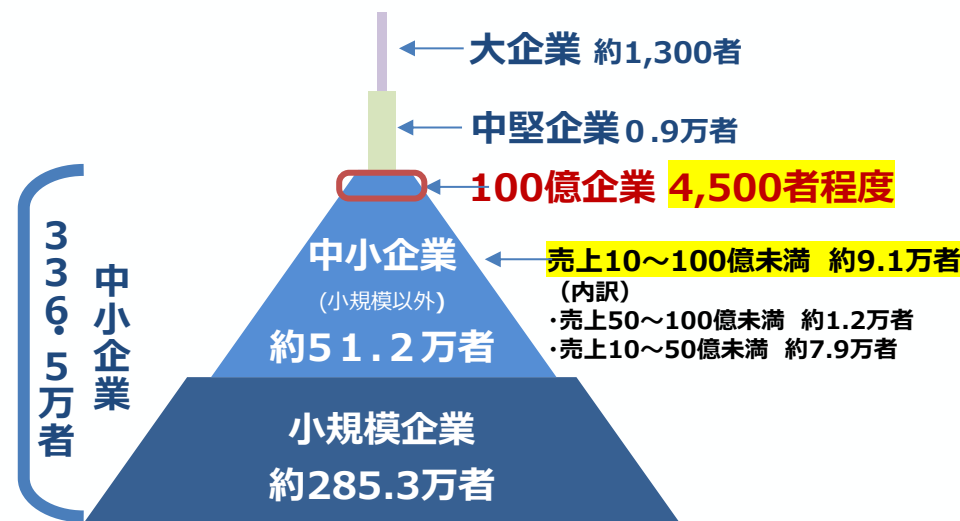


1人当たり人件費（賃金）

(単位：万円)



100億企業（売上100億円超の中小企業）は現状4,500者程度



(出所) 「直接輸出額」: 中小企業実態基本調査 対象 約172.8万社

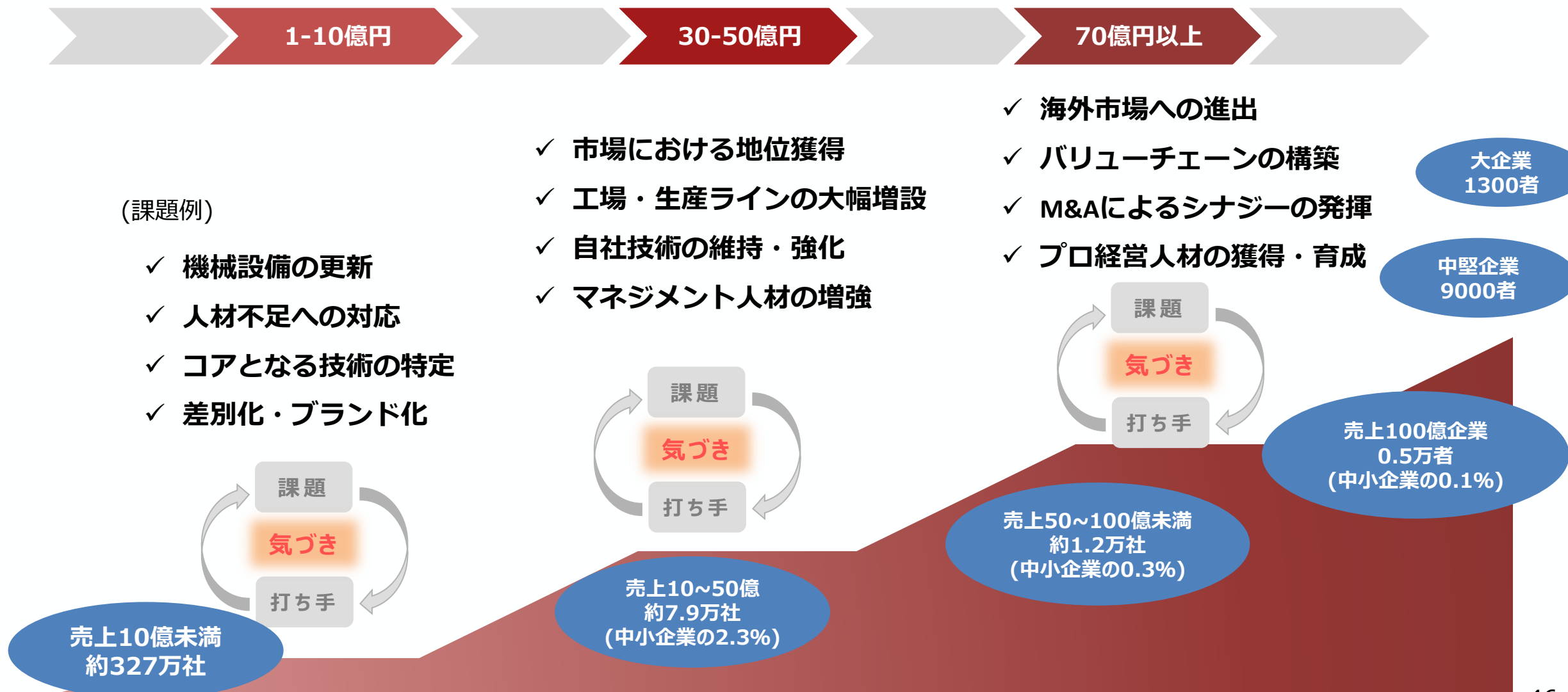
「域内仕入高・仕入比率」: 地域未来牽引企業の中間評価に係る調査 対象 2,249

「賃金」: 令和3年経済センサス-活動調査 (会社以外の法人は除外、給与総額を従業員合計(男女)で除して算出)

(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

# 成長段階ごとに直面する課題（規模別）

- 経営者が売上高100億円を目指す上で、規模に応じて、様々な課題に直面。
- 高度化していく課題に対し、様々な場面で「気づき」を得ながら、さらなる「打ち手」を展開し、成長を持続。



# 成長要因等の分析（業種別）

- 2024～2025年度に約300社の中堅・中小企業に訪問し、**成長要因等**についてヒアリング。
- 企業の成長には、**海外展開など事業拡大で（象限内）成長する**パターンと、**新事業創出や多角化など、ビジネスモデルの転換で（象限を超えて）成長する**パターンが考えられる。

BtoB

BtoC

製造業

非製造業

MB型（製造業 × BtoB）

主に設備投資を中心に生産増強を図る

成長のキーワード

- 生産性向上
- 設備投資
- 事業・販路拡大
- 研究開発・産学連携

主な該当企業

- 大手サプライヤー
- 機械メーカー

象限内成長

MC型（製造業 × BtoC）

主にブランド力を高め、市場を獲得

成長のキーワード

- ブランディング
- マーケティング
- 販路拡大
- 生産性向上

主な該当企業

- 消費財メーカー

象限超え成長

（製造→非製造、toB→toC等）

成長のキーワード

- 販路拡大
- 事業多角化
- M&A
- 中途人材の活用

主な該当企業

- 物流企業
- 情報通信企業

主に販路拡大や事業の多角化により、企業活動を発展

SB型（非製造業 × BtoB）

成長のキーワード

- ブランディング
- 流通網の拡大
- サービス向上
- M&A

主な該当企業

- ホテル・スーパー
- 飲食店・介護

主に付加価値を追求し、ブランド力を高める

SC型（非製造業 × BtoC）

# 成長志向の事業者を支援する体制の構築

- 潜在力ある中小企業を成長モードに変化させていくには、まずは「経営者が本気で取り組み、圧倒的に不足する組織能力を補いながらやり遂げていく」ことが必要。政府は、こうした経営者の挑戦姿勢を後押しする。
- 成長支援のソフトインフラを整備し、「100億企業」が次々と生まれてくるメカニズムを構築する。

## 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」

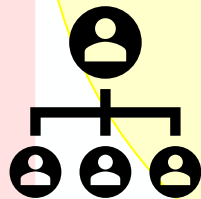
- 急成長を支える人材確保 (「社長の右腕」)
- 組織システムの高度化 (CXO機能等)

### ① 経営者の意思



100億企業創出  
に向けたメカニズム

### ③ 成長シナリオを 実現できる「組織」



### ② 事業戦略を磨き

「売上高」を飛躍的に拡大



## 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

# 100億宣言 概要

- 「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。

## 【企業が宣言に記載する内容】

### ① 企業概要

### ② 社長・社員の意気込み

－宣言を行う経営者・代表的な社員のコメントを記載。

### ③ 売上高100億円実現の目標

－100億円を目指していくことを表明。成長への動機付けや、地域経済に対するコミットメント

### ④ 売上高100億円に向けた取組

－目標達成に向けた課題や戦略などを記載。

## 【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 など

### ✓ 経営者ネットワークへの参加

- 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。

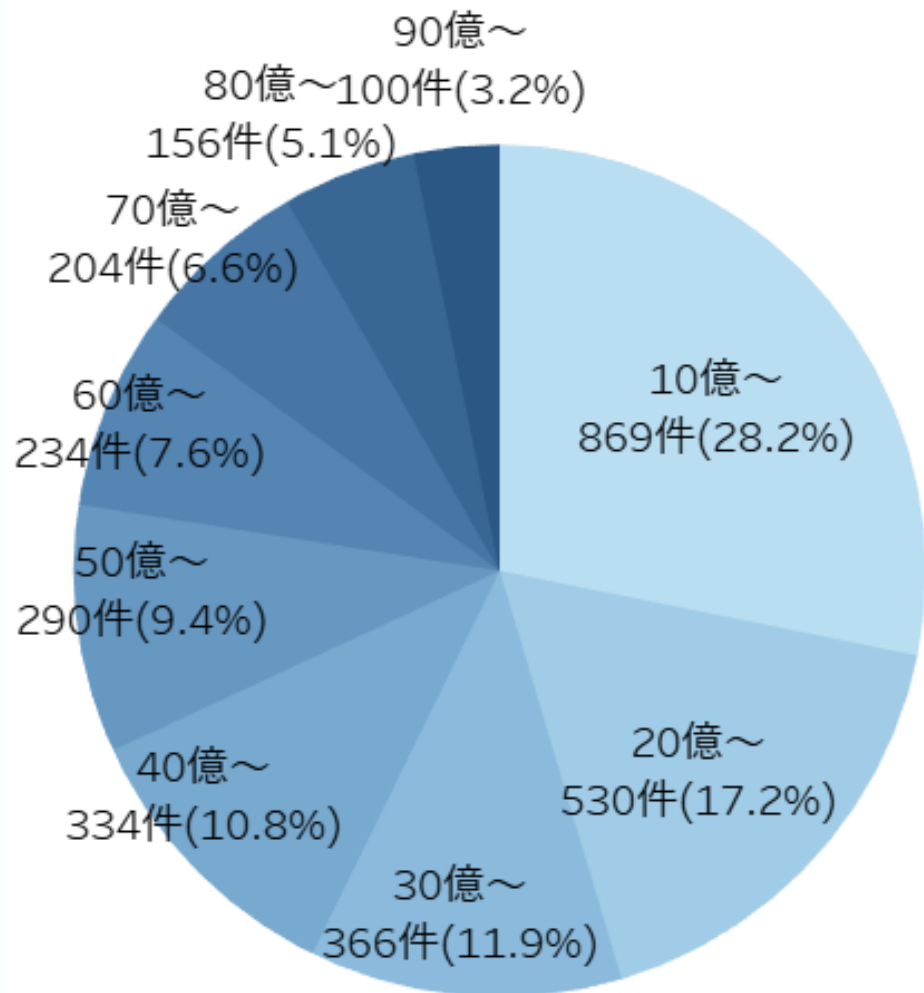
### ✓ 宣言の公式ロゴマーク活用による自社PR

各社の宣言内容は「100億企業成長ポータル」サイト上で公表中。

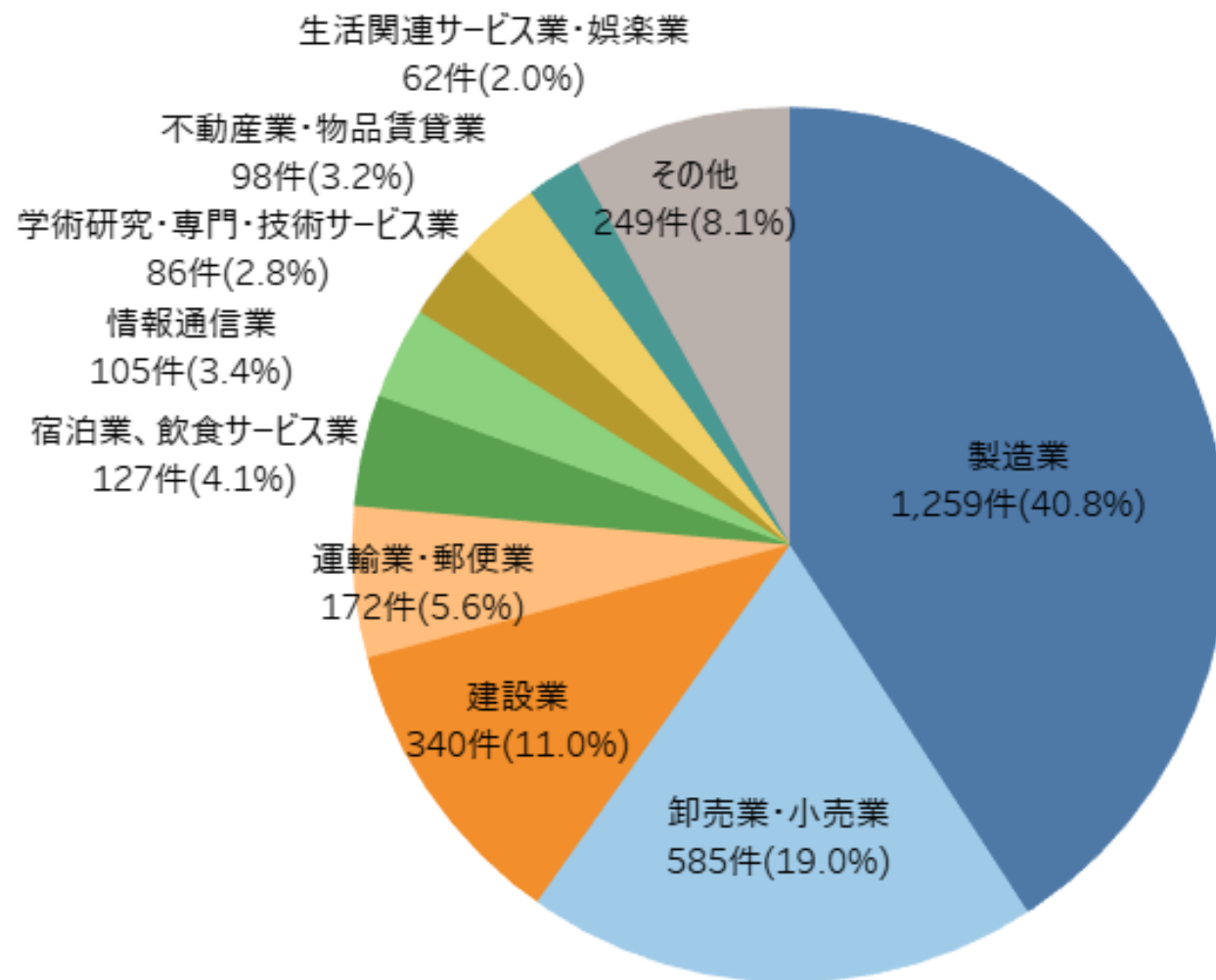
<https://growth-100-oku.smrj.go.jp/index.html>

# 100億宣言の状況 売上高別・業種別

## 売上高別宣言数



## 業種別宣言数



# 100億宣言の状況(都道府県別)

- 5月8日申請受付以降、100億宣言の件数は伸び続け、**3,083件**。
- 経営者から経営者へと伝播、地域金融機関が経営者の背中を押すなど、足下では、毎月100件程度の増加。

都道府県	宣言数	対象企業数	宣言数/対象企業数	都道府県	宣言数	対象企業数	宣言数/対象企業数	都道府県	宣言数	対象企業数	宣言数/対象企業数
北海道	111	3,588	3.1%	石川	40	903	4.4%	岡山	65	1,207	5.4%
青森	17	691	2.5%	福井	28	668	4.2%	広島	88	2,061	4.3%
岩手	22	581	3.8%	山梨	20	497	4.0%	山口	32	757	4.2%
宮城	53	1,348	3.9%	長野	51	1,287	4.0%	徳島	17	438	3.9%
秋田	14	520	2.7%	岐阜	66	1,422	4.6%	香川	25	765	3.3%
山形	34	659	5.2%	静岡	87	2,420	3.6%	愛媛	33	893	3.7%
福島	22	999	2.2%	愛知	233	6,411	3.6%	高知	19	383	5.0%
茨城	55	1,359	4.0%	三重	55	1,047	5.3%	福岡	110	3,396	3.2%
栃木	39	1,013	3.8%	滋賀	31	755	4.1%	佐賀	14	436	3.2%
群馬	63	1,338	4.7%	京都	80	1,801	4.4%	長崎	16	621	2.6%
埼玉	122	3,466	3.5%	大阪	325	10,064	3.2%	熊本	44	917	4.8%
千葉	73	2,551	2.9%	兵庫	107	3,296	3.2%	大分	26	632	4.1%
東京	497	21,177	2.3%	奈良	28	576	4.9%	宮崎	15	550	2.7%
神奈川	115	4,437	2.6%	和歌山	26	578	4.5%	鹿児島	25	853	2.9%
新潟	57	1,543	3.7%	鳥取	19	321	5.9%	沖縄	21	842	2.5%
富山	33	843	3.9%	島根	10	353	2.8%	全国	3,083	93,263	3.3%

※対象企業数は売上高10億円以上100億円未満の企業

# 長野県内の100億宣言企業①（令和8年5月27日時点：53社）

企業名	所在地	業種	企業名	所在地	業種
株式会社アルプスピアホーム	松本市	住宅建設業	株式会社ケーアイ・オギワラ	中野市	農業
株式会社内田鐵工所	須坂市	製造業	株式会社こうりょう	小諸市	建設業
株式会社エーアイテック	松本市	製造業	コーデンシDH株式会社	諏訪市	製造業
株式会社エム・ケー・ケー	松本市	小売業	株式会社コシナ	中野市	製造業
エムケーカシヤマ株式会社	佐久市	製造業	コスモプロダクツ株式会社	小諸市	卸売業
株式会社オーイケ	東筑摩郡山形村	製造業	株式会社五千尺	松本市	観光業
株式会社カウベルエンジニアリング	佐久市	製造業	株式会社駒ヶ根電化	駒ヶ根市	製造業
カガミ・ホールディングス株式会社	松本市	不動産管理・開発業	株式会社小松精機工作所	諏訪市	製造業
株式会社カネト	南佐久郡小海町	建築材料卸売業	さくらホールディングス株式会社	長野県北渥美郡	不動産業
株式会社カワモト	長野市	製造業	株式会社サニクリーン甲信越	長野市	サービス業
技建開発株式会社	飯田市	専門サービス業	サン・フーズ株式会社	松本市	物流業
株式会社北川製菓	駒ヶ根市	食品製造業	三洋グラビア株式会社	伊那市	製造業
株式会社北産業	松本市	卸売小売業	株式会社シューマート	長野市	小売業
協和ダンボール株式会社	安曇野市	段ボール製造業	信越明星株式会社	上田市	食品製造業
久保田工業株式会社	上伊那郡箕輪町	製造業	信越理研株式会社	長野市	製造業
株式会社KDK	千曲市	建設業	株式会社スワリク	諏訪市	物流業

## 長野県内の100億宣言企業②（令和8年5月27日時点：53社）

企業名	所在地	業種	企業名	所在地	業種
高島産業株式会社	茅野市	製造業	株式会社フリークラウド	長野市	建設業
株式会社田中機器製作所	松本市	製造業	株式会社松興	長野市	建設業
株式会社ちの技研	茅野市	製造業	宮下製氷冷蔵株式会社	飯田市	氷雪・食品製造業
塚田理研工業株式会社	駒ヶ根市	製造業	株式会社吉見钣金製作所	上田市	製造業
株式会社d-ネクスト	長野市	開発コンサルタント業	Laboratous株式会社	長野市	サービス業
天恵製菓株式会社	下伊那郡豊丘村	製造業			
有限会社トップリバー	北佐久郡御代田町	野菜の生産・販売業			
ナイスモバイル株式会社	松本市	卸売業			
夏目光学株式会社	飯田市	製造業			
株式会社日邦バルブ	松本市	製造業			
株式会社野村屋	上田市	建築業			
早川運輸株式会社	南佐久郡川上村	運送業			
株式会社バリューブックス	上田市	卸売業・小売業			
株式会社フクザワコーポレーション	飯山市	建設業・情報システム業			
株式会社フジカーランド上田	上田市	自動車販売業			
株式会社フリークラウド	長野市	建設業			



VALUE BOOKS



長野県上田市の倉庫

- 本社所在地:長野県上田市
- 事業概要:書籍の買取・販売、出版
- 常時使用する従業員: 299名  
(2025年5月時点)
- 現在の売上高: 36億円  
(2024年6月期)
- 法人番号: 7011301013889
- Web: <https://www.valuebooks.jp/>

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役  
鳥居希

日本および世界中の人々が本を自由に読み、学び、楽しむ環境をととのえる

バリューブックスは、出版社・著者・書店・読者を「知の好循環プラットフォーム」に結集し、書籍の価値最大化と利益還元による好循環を実現します。新たに構える倉庫を核に物流とD2F(Direct to Fan)機能を強化し、5年で売上100億円を目指し、地域経済・文化・教育を活性化。ビジネスをより良い社会を実現するための力とするB Corp™のグローバルスタンダードを活かし、100年先を見据えた持続的成長を、300名の仲間とともに追求します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

出版物流とD2F機能を融合した「バリューブックス・パブリッシング・コネクト(VPC)」を中核に、“知の好循環プラットフォーム”という大航海をスタート。書籍が生み出す無限の創造と文化の波を起こし、業界の未来を切り拓くゲームチェンジャーとして、売上・利益を飛躍的に拡大しつつ、社会に光り輝くインパクトを刻み続け、その過程において2030年度に売上高100億円を実現する。

### 課題

- 出版社・著者とのアライアンス戦略: それぞれの繁栄を可能にする魅力的なプログラムと丁寧なコミュニケーション。
- VPCプラットフォームのUI/UXと機能性: 参加者全員が使いやすく、価値を実感できるシステム開発。
- データドリブンな意思決定: 収集したデータを分析し、常にサービス改善と好循環の最適化を図る。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

次の施策を通じ、出版社・著者・書店・読者・社員・地域・地球などすべてのステークホルダーがメリットを享受する「知の好循環」を加速させる。

- オペレーション高度化
- 市場拡大施策
- テクノロジー活用
- 再投資と価値共有

### 実施体制

- 成長領域ヘリソースを集中できる柔軟なチーム体制の構築
- 倉庫・物流スタッフが安心して働ける健全かつ持続可能な労働環境の整備
- 心身の健康を支える社外専門家との連携によるサポート体制の強化・継続
- ジェンダーギャップを解消しながら、多才な人材が融合する強みを活かした、マルチステークホルダーとの関係深化

# 事例 (バリューブックス/長野県上田市)

## 株式会社バリューブックス

SC → SB

### 企業概要

事業内容	書籍の買取・販売、出版
資本金	900万円
従業員数	298名
売上高	39億円
設立	2007年



### 長期成長ビジョン (目指す姿・ビジネスモデル)

#### 日本および世界中の人々が自由に読み、学び、楽しむ環境を整える、“知の好循環プラットフォーム事業”の確立

- 出版業界の構造を変えることを見据え、著者、出版社、書店、読者、当社に利益を還元する独自のエコシステムを確立させる。またキャリア形成を支援し役員構成比を男女1:1にするなど、ジェンダーギャップ解消にも取り組む。
- 現在メインの古本の販売において、Amazon等の大手プラットフォームに依存しない自社プラットフォームを構築すると共に、先端デジタル技術を活用した倉庫を構築して、付加価値の向上と効率化を促進。

### 設備投資計画の概要

#### 埼玉県に延床面積約 1700坪の新倉庫を構え、最先端AGV機器を中核とする一貫物流ラインを構築

- 1,700坪の新工場を建設し、受注・入庫・保管・ピッキング・梱包・出荷までの自動化設備導入し高い生産性を実現。
- 従来設備では応えられなかった需要を取り込み売上拡大を図るとともに、得た利益をステークホルダーに還元。
- 【成長率：23% 賃上げ率：6.1% 投資額：9.5億円】



### 成長段階に応じたポイント

売上

#### Point 1 オンライン古本事業

全国から本を集め、需要に応じて再流通させる仕組みを構築。地方にしながら全国市場を相手にできるなビジネス基盤を築く。

#### Point 2 新倉庫 立ち上げ

加速化補助金を活用し、埼玉にAGV等最先端岐技術を活用した自動倉庫を立ち上げ。既存倉庫は、より高付加価値のある古書査定の拠点に。

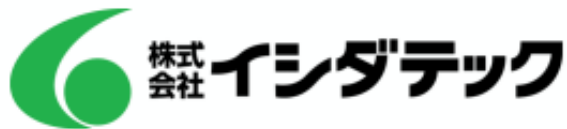
39  
億円

#### Point 3 利益循環型 プラットフォームへ

出版社への利益還元、本の寄贈、再生紙プロダクトなどを通じて、利益を社会に循環させる仕組みを構築。大手海外事業者とは異なる持続可能な本の流通全体をデザインする新しいプラットフォームを目指す。

時間 55

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長  
石田 尚

### “秘密兵器”で現場の明日を支える

私たちは、生産現場に他にはない独創的な技術、独自の仕様という“秘密兵器”を提供し、現場の課題解決を通じてお客様・産業・社会の持続的成長に貢献します。長年培ってきた信頼と時代と現場に最適な技術力で、お客様・地域社会にとってなくてはならない存在になることを目指します。



本社工場内の様子

- 本社所在地：静岡県焼津市坂本355番地
- 事業概要：食品および製菓産業向けの生産設備・省力化装置の開発、設計、製作およびメンテナンス
- 常時使用する従業員：42名  
(2025年5月時点)
- 現在の売上高：10億円  
(2025年4月期)
- 法人番号：4080001014649
- Web：<https://www.ishida-tec.co.jp/>

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2034年の売上高達成に向け、年率平均28.8%程度の成長を目指す。自社プロダクト製造モデルへの構造転換を果たす。



### 課題

- ・現状の受注設計生産（ジョブショップ型）に最適化されており、新たに展開する自社プロダクトの繰返し生産に対応できず事業拡大のボトルネック
- ・エッジAIを開発するためのハードウェアとソフトウェア環境

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・自社プロダクトにウェイトを置く事業構造の転換
- ・繰返し生産に最適化された、高効率な生産拠点の開設
- ・ソフトウェア・データで収益を強化する体制を構築
- ・米国および東南アジアへの事業展開

### 実施体制

- ・社長直下の部署によるプロダクトマネジメントの強化
- ・事業成長に沿った人材採用を強化
- ・ミドルマネージャの長期育成
- ・販売/エンジニアリングパートナーシップの締結

# 事例 (イシダテック/静岡県焼津市)

## 株式会社イシダテック

MB → SB

企業概要	事業内容	食品及び製菓産業向け生産設備等の装置開発、設計等
	資本金	1,000万円
	従業員数	45名
	売上高	10億円
	設立	1948年

### 長期成長ビジョン (目指す姿・ビジネスモデル)

### 地域から世界へ。なくてはならない産業で「困ったら真っ先に思い浮かぶ」存在に

- 受託型オーダーメイド事業 (既存事業) を基盤に、AI品質測定機を①水産②農畜産を含むその他食品③化成品市場へと三段階で展開。
- 製品展開、組織成長、海外進出により、2034年売上100億円超を達成する。

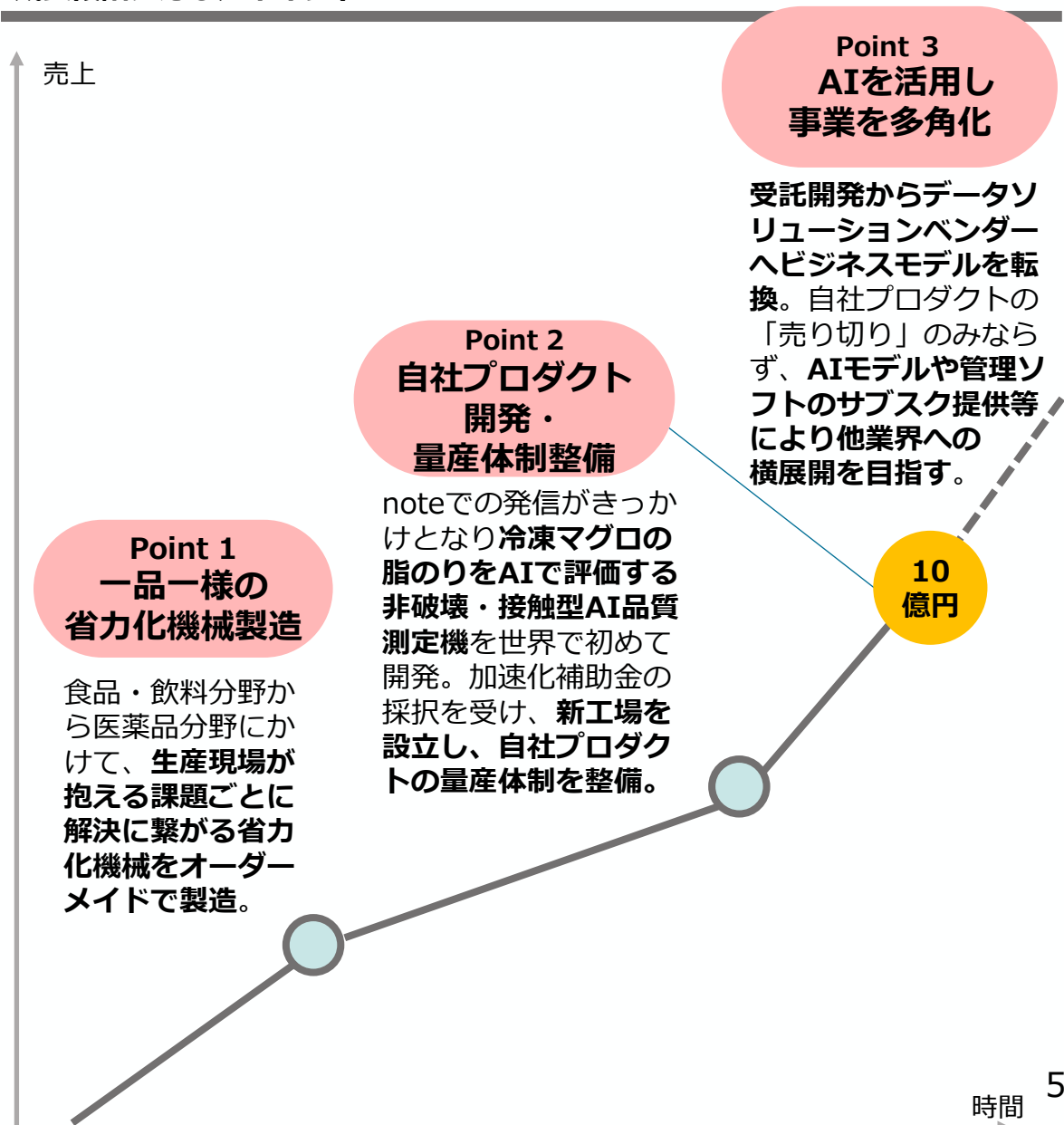
### 設備投資計画の概要

### 地域の水産畜産ブランド価値を可視化する品質測定専用機の量産拠点開設

- 自社プロダクトの繰返し生産に最適化した専用のスマート工場を新設。
- 世界初の冷凍マグロの脂のり評価装置である非破壊・接触型AI品質測定機を量産し、水産業界の「目利き」を機械で標準化することで、担い手不足等の水産政策の核心課題を一挙に解決。さらに農畜産・化成品への横展開も計画。
- 【成長率：30.4% 賃上げ率：5.7% 投資額：9.4億円】



### 成長段階に応じたポイント



# 100億企業成長ポータル



<https://growth-100-oku.smrj.go.jp/>

The screenshot shows the homepage of the 100 Billion Enterprise Growth Portal. The browser address bar displays "growth-100-oku.smrj.go.jp". The main content area features a large blue banner with the text "100億宣言とは" (What is the 100 Billion Declaration?). Below the banner, there is a "詳しくはこちら" (Learn more here) button. The page also includes a "NEWS お知らせ" (News) section at the bottom, with a recent announcement dated 2026年3月23日 regarding the addition of 100 billion declaration companies.

The screenshot shows the search page of the 100 Billion Enterprise Growth Portal. The browser address bar displays "growth-100-oku.smrj.go.jp/companies/". The page features a search bar with the text "宣言企業をさがす" (Find declaration companies). Below the search bar, there are two tabs: "地域・業種・売上から探す" (Search by region, industry, and sales) and "法人番号・企業名で探す" (Search by corporate number and company name). The "地域・業種・売上から探す" tab is active, showing three dropdown menus for "地域を選択" (Select region), "業種を選択" (Select industry), and "売上規模を選択" (Select sales scale), each with a "すべての地域" (All regions) option. A "検索" (Search) button is located below the dropdowns. At the bottom of the page, there is a link to "全企業一覧をダウンロードする" (Download all company list) and a "企業一覧" (Company list) button. The footer contains a list of navigation links: "あ行", "か行", "さ行", "た行", "な行", "は行", "ま行", "や行", "ら行", "わ行", and a "TOP" button.

# 関東局の取組 売上高100億円を本気で目指すゼミナール（100ゼミ）

- 売上高100億円を目指す経営者同士が、各社の取組・課題感・今後の経営方針等を双方向に理解することを通じて、成長のきっかけづくりや、NW企業同士の協業・新たなビジネスの種の創出に寄与する。

## 気付きやシナジーを生む経営者ネットワークの構築（売上高100億円を本気で目指すゼミナール（100ゼミ））

### 経営者NWの構築

100億宣言企業同士が集まる、業種を超えた広域かつローカルな場づくり

#### 「成長のきっかけ」に資する仕掛けづくり



経営の基礎を  
学ぶ・振り返る



お互いの悩みを共有する  
グループディスカッション



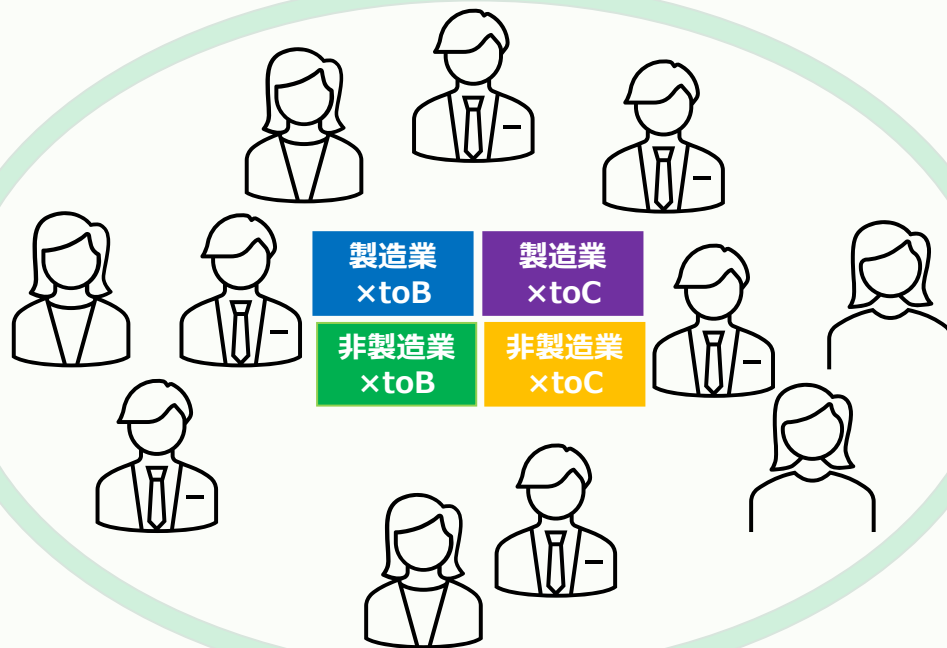
先輩経営者  
による講演



参画企業同士の  
工場見学



成長戦略の  
磨き上げ



#### 「成長のきっかけ」をビジネス化



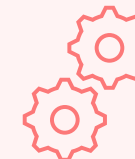
専門家による伴走支援



設備投資支援



100ゼミ卒業企業  
との交流



SU・大学  
による協業



大手人材の活用

1. 中東情勢をめぐる状況等について
2. 過去30年の日本経済の動向と課題
3. 2040年の就業構造推計、新現役交流会について
4. 「100億企業」創出加速化支援について
5. **経済産業省支援策について**

# 成長志向中堅企業・中小企業の設備投資支援

## 大規模成長投資補助金

- 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**することを目的とする。
- これまでに4次公募まで実施し、全国で計**412件**の採択が決定。**補助額上限約5,657億円**の投資が予定されている。

### ✓ 予算額

国庫債務負担行為含む総額 **3,000億円**  
(令和6年度補正予算額1,400億円)

### ✓ 補助上限金額

**50億円** (補助率**1/3**以内) ※投資下限額は10億円



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。

## 成長加速化補助金

- 賃上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい**売上高100億円超**を目指す**中小企業の大胆な投資を支援**。
- これまでに1次公募まで実施し、全国で計**211件**の採択が決定。補助事業全体に要する経費(税抜)の平均値は、**12.7億円**にも及ぶ。

### ✓ 予算額

中小企業生産性革命推進事業総額 **3,400億円**  
(ものづくり補助金、IT導入補助金、持続化補助金、  
事業承継・M&A補助金、ハンズオン支援含む)

### ✓ 補助上限金額

**5億円** (補助率**1/2**) ※投資下限額は1億円



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

## (参考) 中堅等大規模成長投資補助金 (100億宣言枠) について

中堅・中小企業が、賃上げに向けた省力化等による労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大を図るための大規模な投資に対する支援を継続

項目	中小企業成長加速化補助金	中堅等大規模成長投資補助金	
		(100億宣言企業)	
補助対象者	売上高100億円を目指す中小企業	中堅・中小企業 (常時使用する従業員が2,000人以下の会社等)	
補助率	1 / 2	1 / 3	
補助上限額	5億円	50億円	
補助事業実施期間	交付決定日から24か月以内	交付決定日から最長で令和10年12月31日まで	
補助事業の要件	<ul style="list-style-type: none"> <li>①「100億宣言」を行っていること</li> <li>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)</li> <li>③賃上げ要件(補助事業の終了後3年間の従業員1人当たり給与支給総額の年平均上昇率が、4.5%以上)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①「100億宣言」を行っていること</li> <li>②投資額15億円以上(専門家経費・外注費を除く補助対象経費分)</li> <li>③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、4.5%以上)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①投資額20億円以上(専門家経費・外注費を除く補助対象経費分)</li> <li>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5.0%以上)</li> </ul>
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		

## 直近の公募スケジュール（予定）

## 【大規模成長投資補助金】

- 2月27日（金）：5次公募 開始
- 3月27日（金）：5次公募 締切

※ 資料提出後、公募締め切り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、所定の手続により再提出して下さい。**  
（事前の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。**）

※ **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ご連絡の上、公募期間内での再提出が可能ですので、**お早めのご申請をお願いいたします。**

- 4月20日（月）～4月24日（金）：プレゼンテーション審査（申請企業の経営者等が出席）
- 5月18日：採択発表（以降順次、交付決定）

※ 本事業に関する個別のお問い合わせについては、事務局（seichotoushi-koubo-ext@nri.co.jp）にメールでお問い合わせください。

※ よくあるご質問については、事務局ホームページにFAQを設置する予定です。

**【注意】**スケジュールは、現時点での目安であり、今後変更となる場合があります。

最新の情報は、補助金事務局のホームページをご確認ください。

[https://www.nri.com/jp/news/public\\_offer/growth\\_subsidies\\_2026.html](https://www.nri.com/jp/news/public_offer/growth_subsidies_2026.html)

# 大規模成長投資補助金 5次公募の採択者について

	採択者 (n=77)	申請者全体 (n=198)
<b>①経営力</b>		
1 全社年平均売上高成長率*1	21%/年	20%/年
2 全社売上高増加額*1	+82.4億円	+67.1億円
3 全社賃上げ予定率*2	2.5%	2.3%
4 全社売上高に対する補助事業売上高の割合*3	89%	80%
<b>②先進性・成長性</b>		
5 補助事業年平均売上高成長率*1	22%/年	22%/年
6 補助事業売上高増加額*1	+74.8億円	+57.4億円
7 補助事業年平均労働生産性の伸び*1	21%/年	21%/年
8 補助事業付加価値増加額*1	+28.1億円	+19.9億円
<b>③地域への波及効果</b>		
9 年平均従業員目標賃上げ率*4	7.0%/年	6.5%/年
10 従業員給与支給総額の増加額*4	+3.9億円	+2.8億円
<b>④大規模投資・費用対効果</b>		
11 全社売上高に対する投資額割合*5	61%	64%
12 補助金額に対する付加価値増加額割合*4	213%	171%
<b>⑤実現可能性</b>		
13 ローカルベンチマークの得点	23点	23点

※ 各数値は対象企業の中央値（各指標を降順に並べた時の、ちょうど中央の値）を使用している。（ただし、①経営力4「全社売上高に対する補助事業売上高の割合」は平均値で算出）

\*1 基準年（補助事業完了日を含む事業年度）の前年と事業化報告3年目の数値を比較した率および額

\*2 最新決算期と基準年（補助事業完了日を含む事業年度）の数値を比較した率

\*3 事業化報告3年目における水準

\*4 基準年（補助事業完了日を含む事業年度）と事業化報告3年目の数値を比較した率および額

\*5 最新決算期の全社売上高に対する補助事業投資額の割合

# 都県毎の確認書発行金融機関別採択数（大規模成長投資補助金）

長野県（14件）	
八十二銀行	8件
長野信用組合	1件
飯田信用金庫	1件
静岡銀行	1件
みずほ銀行	1件
りそな銀行	1件
三井住友銀行	1件

新潟県（6件）	
第四北越銀行	4件
大光銀行	1件
日本政策金融公庫	1件
山陰合同銀行	1件

栃木県（6件）	
足利銀行	3件
栃木銀行	2件
常陽銀行	1件
群馬銀行	1件

茨城県（9件）	
常陽銀行	4件
筑波銀行	1件
茨城県信用組合	1件
足利銀行	1件
三井住友銀行	1件
三菱UFJ銀行	1件

群馬県（12件）	
群馬銀行	11件
千葉銀行	1件

山梨県（4件）	
山梨中央銀行	3件
三菱UFJ銀行	1件

埼玉県（15件）	
埼玉りそな銀行	7件
三井住友銀行	3件
三菱UFJ銀行	2件
群馬銀行	1件
足利銀行	1件
みずほ銀行	1件

東京都（49件）	
三菱UFJ銀行	12件
三井住友銀行	11件
みずほ銀行	8件
りそな銀行	6件
日本政策金融公庫	2件
商工中金	1件
埼玉りそな銀行	1件
千葉銀行	1件
千葉興業銀行	1件
北海道銀行	1件
城北信用金庫	1件
多摩信用金庫	1件
京都信用金庫	1件
なし	2件

神奈川県（13件）	
横浜銀行	5件
三菱UFJ銀行	4件
みずほ銀行	2件
りそな銀行	1件
横浜信用金庫	1件
なし	1件

静岡県（9件）	
静岡銀行	8件
清水銀行	1件

千葉県（6件）	
千葉銀行	2件
千葉興業銀行	1件
三菱UFJ銀行	1件
三井住友銀行	1件
なし	1件

大規模補助金1次～4次公募の管内累計採択件数  
**143件**  
※栃木、新潟、神奈川については認定機関が2行の採択案件あり

## 【長野県】大規模成長投資補助金の採択企業

公募	企業名	本社	事業	成長投資計画名
1次	株式会社サンクゼール	長野	長野	食のSPAによる持続可能な共創型プラットフォーム事業
1次	サン工業株式会社	長野	長野	技術開発型カーボンニュートラル工場の建設による、日本の高機能性めっき技術の革新
1次	株式会社ミマキエンジニアリング	長野	長野	新棟建築により新製品でInnovationを加速し、市場に価値のあるソリューションを提供
1次	株式会社イズミテクノ	長野	宮城	高成長実現のための新工場建設計画 ～次世代アルマイト処理技術で半導体製造装置分野へ貢献～
1次	株式会社アルプスツール	長野	長野	工作機械用ツーリング高度化事業の大規模投資
2次	信越理研株式会社	長野	長野	金属表面処理需要拡大に伴う既存生産体制強化及びパワー半導体向け金めっきライン新設事業
3次	長野牛乳株式会社	長野	長野	販路拡大に伴う生産性の向上及び品質管理能力の向上計画
3次	DOWAパワーデバイス株式会社	長野	長野	金属-セラミックス基板における世界シェアNo.1奪取に向けた成長投資計画
3次	株式会社角藤	長野	長野	Sグレードファブリケーターとして建築鉄骨業界の中核を担うための大規模成長投資
3次	タカノ株式会社	長野	長野	信州宮田村から世界を変える！半導体製造装置グローバルニッチトップ企業への挑戦
3次	さくら不動産株式会社	長野	長野	白馬駅前再開発プロジェクト（長期滞在型コンドミニアム建設計画）
4次	化成工業株式会社	長野	長野	地方創生・日本のモノづくりを支えるプラスチック射出成形の高効率生産・省力化物流体制構築事業
4次	北アルプス飲料株式会社	長野	長野	北アルプス水脈再生プロジェクト～紙容器によるサステナブル飲料革命～
4次	株式会社エム・ケー・ケー	長野	長野	松本駅前再活性化プロジェクト～旧百貨店跡を活用した商業・外資系ホテル複合開発

# 直近の公募スケジュール（予定）

## 【中小企業成長加速化補助金】

1月下旬	公募説明会（動画配信） <small>※全国各地で開催予定の経営者ネットワークの場でも加速化補助金の説明や参考情報を提供させていただきます。詳しくは100億企業成長ポータルをご確認ください。</small>
2月24日（火）	2次公募 申請受付開始
3月26日（木）	2次公募 締切
5月下旬	1次審査結果の公表

※ 資料提出後、公募締切前に資料を再提出したい場合は、**必ず公募締め切りの2営業日前の17時までに、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。)

6月22日（月） ～7月10日（金）	プレゼンテーション審査（申請企業の経営者等が出席）
7月下旬以降	採択結果の公表（以降順次、交付決定）

2次公募が終了次第、夏頃を目途に3次公募を実施予定。

※ 本事業に関する個別のお問い合わせについては、事務局にて対応させていただきます。

### 【事務局連絡先】

- ・電話番号 : 0570-07-4153（IP電話等からのお問い合わせ：03-4446-4307）  
営業時間 平日10:00-17:00（土曜、日曜、祝日、年末年始を除く）
- ・質問受付フォーム : <https://ksk2025.f-form.com/inquiry>

**【注意】**スケジュールは、現時点での目安であり、今後変更となる場合があります。最新の情報は100億企業成長ポータルをご確認ください。

# (参考) 中小企業成長加速化補助金 第1回公募における各種指標

採択倍率：約6.0倍

		採択者 (n=211)	申請全体 (n=1270)
<b>売上高成長率</b>			
① 全社売上成長率（年平均上昇率） <sup>*3</sup>	平均値	26.4%/年	17.8%/年
	中央値	23.7%/年	15.7%/年
<b>付加価値増加率</b>			
② 全社付加価値増加率（年平均上昇率） <sup>*3</sup>	平均値	27.5%/年	18.4%/年
	中央値	25.7%/年	15.3%/年
<b>売上高投資比率</b>			
③ 売上高投資比率（最新決算期における比率） <sup>*4</sup>	平均値	53.5%	32.7%
	中央値	44.0%	23.9%
<b>給与増加率<sup>*1,2</sup></b>			
④ 従業員及び役員の1人当たり給与支給総額の増加率（年平均上昇率） <sup>*3</sup>	平均値	5.9%/年	4.8%/年
	中央値	5.6%/年	5.0%/年
⑤ 給与支給総額の増加率（年平均上昇率） <sup>*3</sup>	平均値	17.0%/年	9.3%/年
	中央値	9.8%/年	6.0%/年
<b>財務健全性<sup>*5</sup></b>			
⑥ ローカルベンチマークの得点	平均値	21.6点	20.8点
	中央値	21.7点	21.0点
<b>その他（参考数値）</b>			
⑦ 最新決算期の売上高	平均値	29.5億円	40.7億円
	中央値	21.9億円	34.8億円
⑧ 補助事業全体に要する経費（税抜）	平均値	12.6億円	9.7億円
	中央値	11.0億円	8.8億円

\*1 申請者が目標として選択した基準（給与支給総額または従業員及び役員の1人当たり給与支給総額）に基づき集計

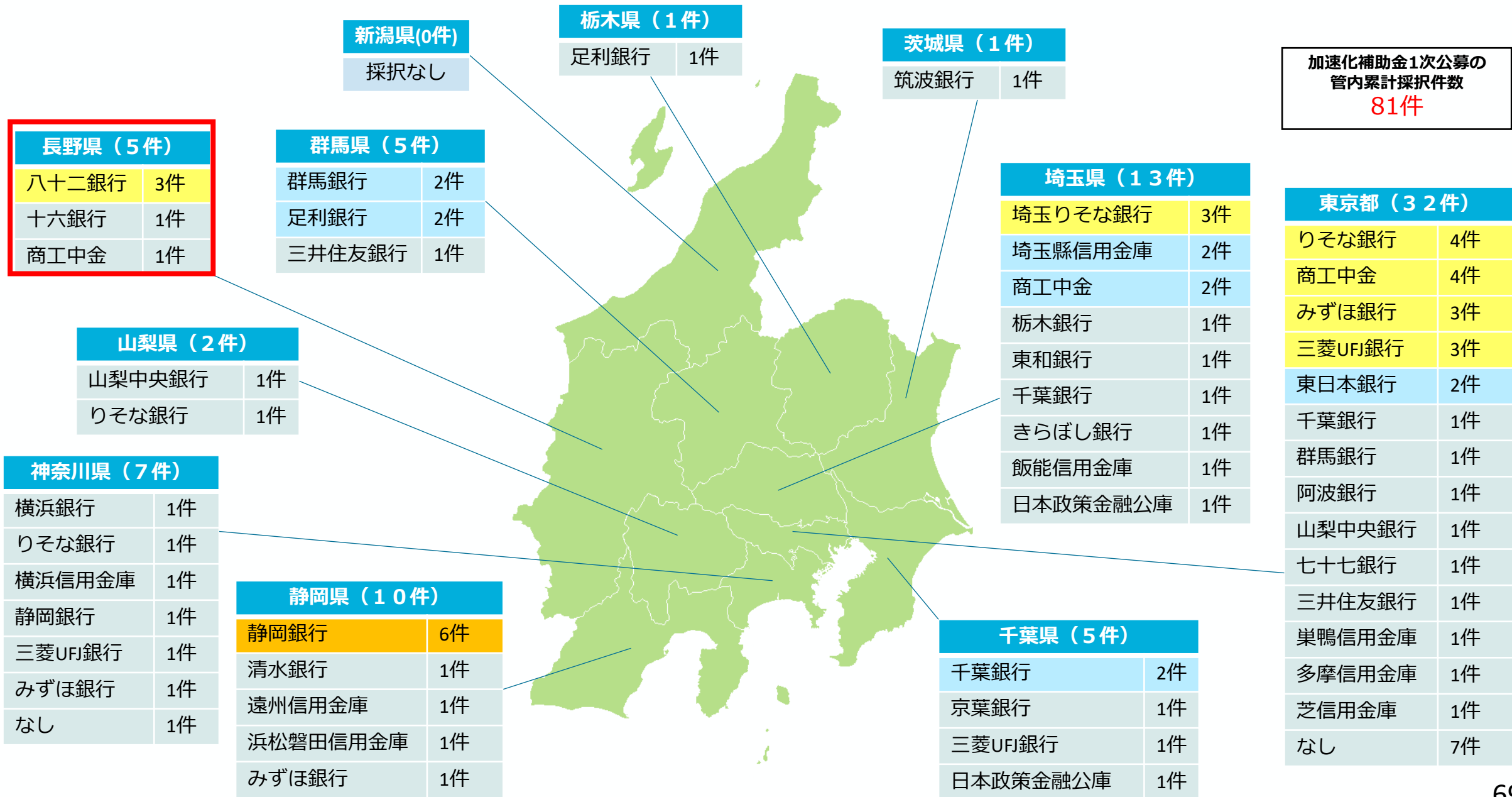
\*2 給与増加率は、共同申請の場合の構成事業者別に事業者単位で集計（事業者数の合計は採択者258者、申請全体1538者）※リース会社を除く

\*3 基準年度（補助事業完了日を含む事業年度）と事業化報告3年目となる年度の数値を比較した率

\*4 最新決算期の全社売上高に対する、補助事業全体に要する経費の割合

\*5 採択者における「金融機関による確認書」の提出率は96.2%（203件/211件）

# 都県毎の確認書発行金融機関別採択数（成長加速化補助金）



## 中小企業成長加速化補助金 採択結果（長野県5社）

事業者名	本社所在地	主な事業実施場所	補助事業名
協和ダンボール株式会社	長野	長野	環境配慮型オール段ボール化推進による生産拠点集約・高度化計画
株式会社サンドリームファクトリー	長野	長野	足育普及による健康社会の実現プロジェクト
株式会社バリューボックス	長野	埼玉	埼玉新倉庫を核とした『知の好循環プラットフォーム』創出事業
株式会社カワモト	長野	長野	飯山工場増設及び生産能力増強・加工能力向上
株式会社ちの技研	長野	長野	売上100億円に向けた生産能力アップと世界最高水準の品質を実現する銅めっき工程の導入

# 管内自治体における100億宣言関連の取組

管内の一部自治体において、①域内100億宣言企業への追加支援、②自治体独自の宣言制度創設といった取組が始まっている。

## ① 域内100億宣言企業への追加支援を実施する自治体

### 太田市（群馬県）

市内100億宣言企業を対象とした伴走支援を開始予定。

このほか、令和7年12月、市長、市内100億宣言企業、関東局等による意見交換会「100億宣言企業ミーティング」を実施。

### 新潟県庁

県独自の補助金（「にいがた稼ぐ力強化支援事業」）にて、100億宣言枠を新設。

県内100億宣言企業を30社増やすことで、中小企業者に占める100億宣言企業の割合で全国1位を目指す。

### 静岡県庁

県独自の補助金（中小企業等収益力向上事業費補助金【成長加速化枠】）を設けるほか、100億企業創出のため、支援対象の候補となる県内中小企業の発掘、支援組織（協議会）の運営、経営者ネットワークの構築、補助事業者への伴走支援等を実施予定。

## ② 自治体独自の宣言制度（10億、30億）を創設した自治体

### 長岡市（新潟県）

「ながおか革新的成長宣言」（5/25時点で10社が宣言）

- ・市内中小企業が「売上高30億円」又は「現状売上の1.5倍以上（30億円未満）」を宣言する制度。
- ・宣言企業には市補助金の上乗せ措置等の支援有り。
- ・市内より100億宣言企業をより多く輩出することを目指す。

### 長野県庁

「売上高10億円突破支援プロジェクト」（5/25時点で11社が宣言）

- ・県内中小企業者が、商工団体や金融機関の支援を受けながら、売上高10億円以上を目指して行う今後の取組計画等をまとめ、「成長志向企業宣言」として宣言する制度
- ・宣言企業には県補助金・助成金、融資、専門家派遣等の支援有り。
- ・売上100億円への第一歩を踏み出す中小企業を支援。

# 長野県 売上高10億円突破支援プロジェクト



🔊 音声読み上げ 🗨️ ふりがなをつける AA 文字サイズ・色合い変更

防災・安全 | 暮らし・環境 | 健康・医療・福祉 | 教育・子育て | 仕事・産業・観光

Google 検索

検

[ホーム](#) > [仕事・産業・観光](#) > [商工業](#) > 売上高10億円突破支援プロジェクト

更新日：2026年5月18日

## 売上高10億円突破支援プロジェクト

県では、令和8年度から、将来の売上高10億円突破を目指す県内中小企業を支援する「売上高10億円突破支援プロジェクト」を開始しました。本ページでは、当該プロジェクトに参画し、各種支援策を活用する際の要件や支援内容などについてご紹介します。

### 1プロジェクト参画方法・支援内容（事業者向け）

#### 参画要件

次のいずれも満たす事業者となります（「県内中小企業」の定義など、詳細は「売上高10億円突破支援プロジェクト実施要領」をご確認ください。）。

- (1) 県内中小企業であって、直近3期の平均売上高が1億円以上10億円未満である者。ただし、直近期の売上高が10億円以上である者を除きます。
- (2) 成長志向企業宣言を県へ行い、認定を受けた者。ただし、国の「100億宣言」を行った者は本宣言を行えないものとします。

#### Step1「成長志向企業宣言」を作成・届出

次の内容が記載された「成長志向企業宣言書」を県へ届け出てください。次の様式を活用し、「売上高10億円突破支援プロジェクト実施要領」をご確認いただきながら作成・届出をお願いいたします。

[成長志向企業宣言書（様式第1-1号）（PPT：63KB）](#)

※直近3期分の決算書（貸借対照表、損益計算書、売上原価に関する報告書（作成している場合）、販売費及び一般管理費の明細（作成している場合））を添付いただきます。

[Word 売上高10億円突破支援プロジェクト誓約書（様式第1-2号）（ワード：19KB）](#)

[PDF 売上高10億円突破支援プロジェクト実施要領（PDF：788KB）](#)

#### 届出方法

次の「ながの電子申請サービス」から届出をお願いいたします。

[https://apply.e-tumo.jp/pref-nagano-u/offer/offerList\\_detail?tempSeq=70943](https://apply.e-tumo.jp/pref-nagano-u/offer/offerList_detail?tempSeq=70943)

<https://www.pref.nagano.lg.jp/keieishien/sangyo/shokogyo/chusho/10okutoppashien.html>

## Step2中小企業成長支援補助金等の支援策の活用

成長志向企業宣言を届出いただき、県が認定した後に、売上高10億円突破を目指した各アクションの実施において、次の支援策をご活用いただけます。特に、「中小企業成長支援補助金」「中小企業国内販路開拓助成金」「信州創生推進資金（成長支援向け）」等、宣言をいただいた事業者様のみが活用できる支援策をご用意しております。

名称	中小企業成長支援補助金	中小企業国内販路開拓助成金	信州創生推進資金（成長支援向け）	専門家派遣事業（成長支援向け）	副業・兼業人材活用支援補助金	成長を目指す経営者育成事業
内容	<p>売上拡大を加速するための設備投資等を補助します。                      上限額：2,000万円                      補助率：2分の1以内（小規模事業者3分の2以内）</p>	<p>売上拡大のための国内展示会等へ出展する際の経費を助成します。                      上限額：20万円                      補助率：3分の2以内</p>	<p>「成長志向企業宣言」を策定し、県に提出している者に対する設備・運転資金への金融支援                      貸付利率：1.2%                      信用保証料：自己負担なし                      ※その他、利用には条件がありますので下記をご確認ください。</p>	<p>経営戦略・計画策定をはじめとした各種経営課題解決のために専門家を派遣します。                      ※自己負担4分の1で専門家を招聘できます。</p>	<p>各種経営課題解決のための副業・兼業人材の活用費用を補助します。                      初回利用：補助率10分の8、上限額50万円                      2回目以降利用：補助率3分の2、上限額42万円</p>	<p>若手経営者や後継者、幹部候補などを対象に、M&amp;A、新規事業等に向けたセミナー、事業計画策定プログラム、計画実行への伴走支援、経営者コミュニティ等を提供します。</p>

売上高10億円突破支援プロジェクト 支援対象者 認定一覧

2026年5月26日現在

No.	事業者名	市町村
001	コア・イノベーション株式会社	東御市
002	株式会社ズイカインターナショナル	下高井郡山ノ内町
003	株式会社バンブー	上伊那郡箕輪町
004	株式会社信濃雪	飯田市
005	株式会社スギト	松本市
006	有限会社ホテルさかえや	下高井郡山ノ内町
007	ピー・オア・ケイ株式会社	上田市
008	有限会社カナモト食品	東御市
009	ダンク セキ株式会社	長野市
010	株式会社ダイヤモンド	飯田市
011	株式会社テクロック	岡谷市
012	有限会社戸崎鉄工所	飯田市
013	有限会社辰野目立加工所	上伊那郡辰野町
014	有限会社長野エーシーエス	長野市
015	有限会社寿昇運	松本市
016	Mitas株式会社	須坂市
017	Y-MOLD株式会社	下伊那郡松川町
018	株式会社ユリーカ	塩尻市

# 長岡市 ながおか革新的成長宣言

このサイトの使い方 | RSSについて | サイトマップ | Foreign language | 音声読み上げ・文字拡大等

よくある質問Q&A | 検索のヒント | キーワードを入力して探す

総合メニュー | くらし・手続き | 健康・福祉 | 子育て・教育 | 産業・ビジネス | 市政

現在のページ [トップ](#) > [産業・ビジネス](#) > [中小企業支援](#) > [ながおか革新的成長宣言](#)

## ながおか革新的成長宣言

最終更新日 2026年5月12日

 飛躍的な成長を目指す中小企業から目標を対外的に宣言いただくことで、地域における中小企業の加速的な成長に向けた機運の醸成を目指します。本宣言を通じて、市内から100億宣言を行う企業をより多く輩出することを目指します。

### 宣言目標

宣言する売上高の目標は下記のいずれかに該当する金額で企業ごとに設定可能です。

- 売上高30億円
- 現状の売り上げの1.5倍以上の売上高（30億円未満）

### 宣言企業の募集

ながおか革新的成長宣言募集要綱を確認のうえ、各種様式を下記フォームにてご提出ください。

- [募集要綱 \(PDF 78KB\)](#)
- [ながおか革新的成長宣言概要 \(PDF 797KB\)](#)
- [様式1 ながおか革新的成長宣言 \(POWERPOINT 73KB\)](#)
- [様式2 宣言申込書 \(WORD 36KB\)](#)
- [様式3 グループ申請用申込書 \(グループ申請の場合のみ\) \(EXCEL 14KB\)](#)

**電子申請** [申し込みフォームはこちら](#)

取組内容に変更が生じた場合は、下記の様式をメールにて担当までご提出ください。

- [様式4 状況変更届 \(WORD 20KB\)](#)

提出先：長岡市商工部産業支援課 メールアドレス：[syougyo@city.nagaoka.lg.jp](mailto:syougyo@city.nagaoka.lg.jp)

#### 総合案内

- [よくある質問\(Q&A\)](#)
- [イベント](#)
- [公共施設ガイド](#)
- [庁舎案内](#)
- [担当部署一覧](#)
- [申請・届出書式](#)

## あ

- 株式会社アップデート  
[宣言 \(PDF 775KB\)](#)、[企業HP](#)

## こ

- 株式会社コバックス  
[宣言 \(PDF 812KB\)](#)、[企業HP](#)

## し

- 株式会社JPC  
[宣言 \(PDF 835KB\)](#)、[企業HP](#)
- しなの産業株式会社  
[宣言 \(PDF 684KB\)](#)、[企業HP](#)

## た

- 株式会社タフシテック  
[宣言 \(PDF 814KB\)](#)、[企業HP](#)

## な

- 株式会社長岡計器  
[宣言 \(PDF 1.159KB\)](#)、[企業HP](#)

## に

- 新潟理研研範株式会社  
[宣言 \(PDF 1.221KB\)](#)、[企業HP](#)

## は

- 有限会社パーマーク  
[宣言 \(PDF 1.553KB\)](#)、[企業HP](#)

## ほ

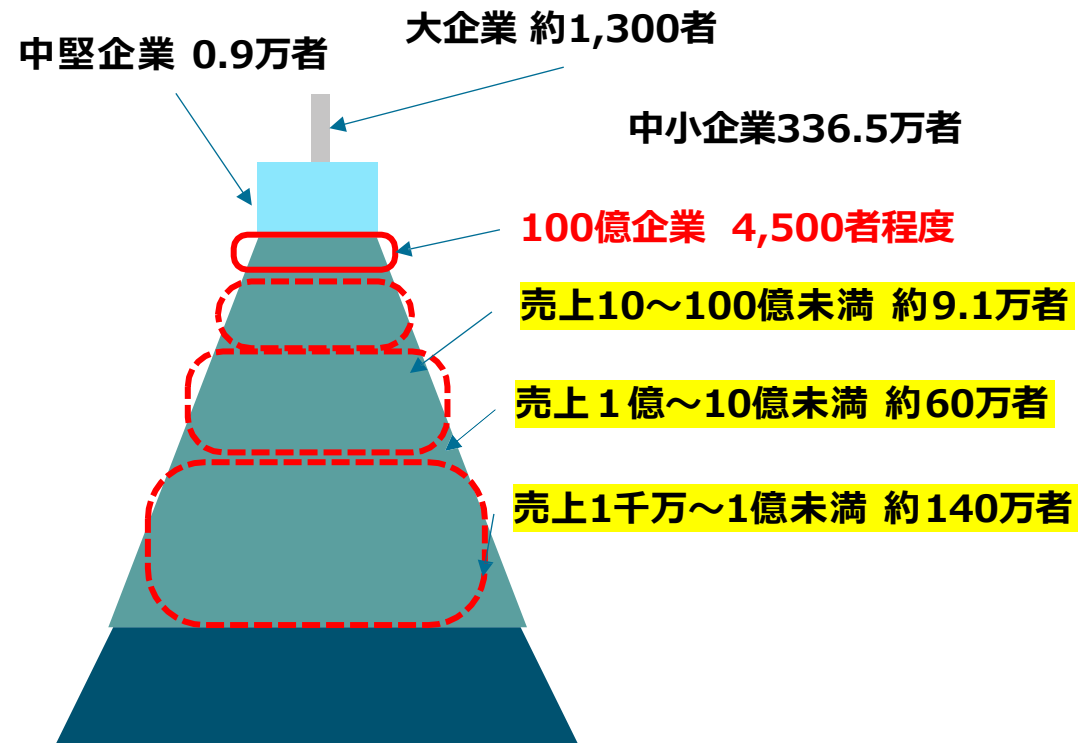
- 株式会社ホーネンアグリ  
[宣言 \(PDF 1.054KB\)](#)、[企業HP](#)

## や

- 山三商事株式会社  
[宣言 \(PDF 796KB\)](#)、[企業HP](#)

# 成長投資・成長支援

- 緩やかなインフレ環境において、中小企業・小規模事業者の「稼ぐ力」の強化と賃上げの好循環を実現し、経営改革を実現するために、**より多くの企業が成長志向に向かうメカニズムを構築する**。昨年度、**まず売上高100億円を目指す「100億企業」施策の整備を開始**。今後、100億企業創出の仕組みを強化し、**2034年度までに1万者（約5500者増）創出を目指す**。※現在の100億宣言は、約3100者
- さらに、**今年度から「10億企業」、「成長志向の小規模事業者」の創出メカニズムの構築に着手し**、地域深くへ成長の浸透を図る。地域での発注を継続して他の中小企業の賃上げを下支えするほか、地域のM&Aのコアとなることを期待。
- 補助金については、**賃上げを促すため要件化等を実施。「給与支給総額」を止めて「一人当たり賃金」に厳格化。中央目安額を超える賃上げにも加点。**



(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

※規模概念ではないが、地域の経済循環を作り出すローカル・ゼブラ、新陳代謝の担い手である創業についても、てこ入れを進める。

## 100億企業創出メカニズムの強化【昨年度開始】

- 成長加速化補助金に加え、政策金融（補助金採否に関わらず投資計画の実現支援（制度融資）、劣後ローン等によるリスクマネー供給の呼び水）による**投資支援強化**を実施。
- 今後、金融庁「地域金融力強化プラン」との連携や伴走支援体制の整備、「経営者ネットワーク」の全国への展開と定着化をはじめとしたソフトインフラを構築。

## 成長志向の中小企業を創出するメカニズムの構築【今年度詳細検討開始】 (売上高1~10億円)

- 成長の核となる事業価値があり、経営者が本気で成長経営に取り組み、メインバンクも本気で伴走支援すれば飛躍する可能性がある**地域企業が成長志向に向かうメカニズム**を構築。
- 経営者は金融機関の伴走の下、売上高10億円を目指すことや経営の質を高めることで**経営者が求める価値を実現できる企業**となるためのビジョンを宣言しその内容を公表。
- 当該企業に対し、経営支援、効果的な投資支援や金融支援等を集中的に行う。

## 成長志向の小規模事業者を創出するメカニズムの構築【今年度詳細検討開始】

- 成長志向の小規模事業者の挑戦、高度な経営力の習得を促すべく、小規模事業者支援法に基づく経営発達支援事業として、**商工会・商工会議所の経営指導員による伴走支援**のもと、例えば売上高1億円や高収益を目指す「**成長志向の経営計画（仮称）**」を**宣言する仕組み**を新設。
- 当該事業者に対する補助金等の優先措置、地域金融機関との連携促進を検討。

# 成長プロセスで不可欠となる挑戦と自己変革

売上高  
0.2~0.4億

目標1億

売上高  
2~4億

目標10億

売上高  
20~40億

目標100億

## 【事例】東京都 製造・販売業

売上高4億⇒40億の壁（現在110億）

～当時の状況～

- ✓ 業界における互いに競争しない暗黙ルール
- ✓ 儲からない仕組みとリスクを取らない社風
- ✓ 受託製造（OEM95%）の専業メーカー

～数十億を超えるための自己変革～

- ✓ 経営者が、重要な意志決定をできる仕組みを作ること
- ✓ 自らのブランドを持ち、顧客を持つこと
- ✓ 共感し動いてくれる人材・組織をつくること

## 【100億企業に向けて】（課題例）

- 成長に振り切る経営者の覚悟と経営力
- 市場における地位確立/M&Aの活用
- 番頭・右腕を含む成長型の組織作り

## 【「10億」企業に向けて】（課題例）

- 「勘と度胸」の経営から、戦略的経営への転換
- 社長への一極集中から、企業組織としての総合力へ
- 価格交渉力の強化、差別化・ブランドといった事業価値

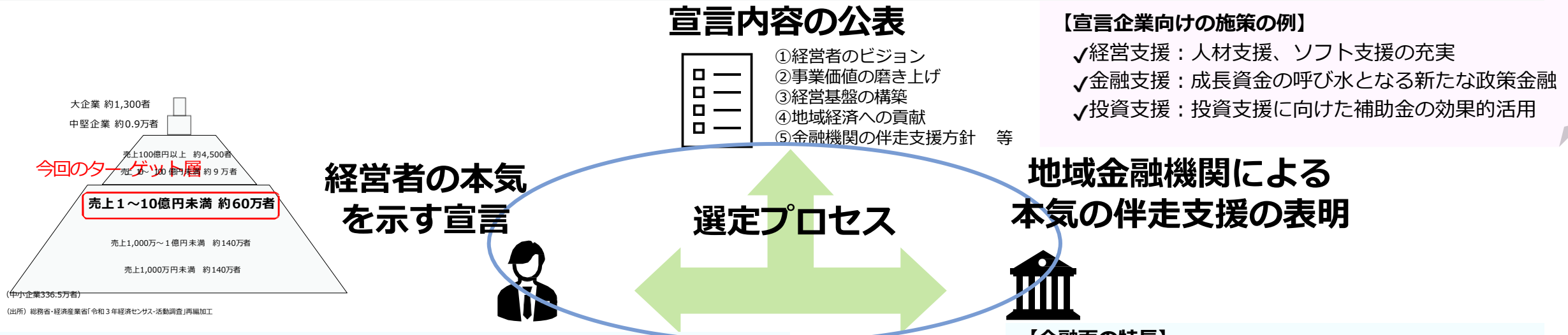
## 【「1億」企業に向けて】（課題例）

- 経営計画の具体化・言語化
- 「家業」から「事業」への転換
- 信用力向上と資金繰りの安定



# 「10億」企業創出に係るスキームの考え方

- 経営者が、「10億」企業や高収益化など成長経営を目指し、本気で取り組むことを「**宣言**」する仕組みを新たに創設する。
- その際、特にこの層は、まずは**成長に向かえる経営管理能力の高度化と基盤を構築**することが重要。加えて、**厳しい時も含めて成長を二人三脚で実現するメインバンクの存在が不可欠**。このため**地域金融機関のコミットを求めることで、成長が自走する仕組み**としていく。
- 宣言企業の選定に当たっては、**地域に有意な変化をもたらすもの、残すべきものを残す**という考え方の下、例えば、**要素技術、特色ある商品・サービス、潜在力ある経営者・技術者、地域の中核であるなど、経営者が生み出す多様で「とらえきれない価値」、成長拡大の核となる事業価値があり、経営者が本気で取り組み、メインバンクも本気で伴走支援を行うという考え方を重視**する。
- 宣言企業に対して、**人材確保支援などのソフト支援を一層充実**させることに加えて、**宣言実現のための設備投資や販路拡大を投資支援施策（政策金融・補助制度）の効果的な活用を通じて、集中的に支援**していく方向性。



## 【企業の特長】

- ✓ 100億企業と比べ、経営者の経験不足、販路・人材・組織・財務面など課題が多い
- ✓ 成長投資に踏み切れる経営基盤が整っていない場合も多い

## 【課題例】

- 経営面：経営経験が乏しい / 家族経営の状態のまま「仕組み」がない
- 販路面：価格交渉力が弱い / ブランド化・差別化されていない
- 人材面：防衛的賃上げで人材を維持・確保できない / 番頭・右腕がいない
- 組織面：社長が全て切り盛り / 機能分担の仕組みができていない
- システム面：IT・DX・AIが必要と分かっているにもかかわらず実装できない
- 資金面：資金調達力が弱い / 返済に追われ設備更新がやっと

## 【金融面の特長】

- ✓ 100億企業と比べてデッド・ガバナンスが有効な層
- ✓ メインバンクの役割が極めて重要。**伴走支援を前提とし、成長の持続を可能とする真水の成長資金（プロパー融資）が十分調達できる経営基盤を構築**

- 地銀 61行 (約7,800店舗)
- 第二 36行 (約2,000店舗)
- 信金 254金庫 (約7,000店舗)
- 信組 143組合 (約1,500店舗)

# 信金連携！地方発スタートアップ成長支援プログラム

- 成長を目指す地域SUが抱える課題に対して、成長支援に強い専門家がSUの事業計画策定支援等を実施。地域金融機関担当者が専門家とともに伴走。
  - あわせて参加金融機関向けに、日本政策金融公庫からSU支援に係る情報提供を実施。
- ⇒成長を目指すSUの成長支援ノウハウ・事業性理解を進めるとともに、SUへの融資手法・ノウハウを獲得。



# 令和7年度信金連携プロジェクト 参画信用金庫一覧



埼玉縣信用金庫



ひと、まち、きずな大切に。

飯能信用金庫

TRiBank Kanagawa  
かながわ信用金庫



金融機関コード: 1373

三条信用金庫

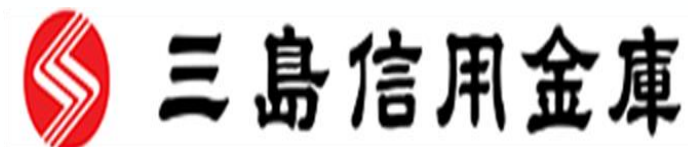


長野信用金庫



金融機関コード: 1505

沼津信用金庫



三島信用金庫

# 信金連携！地方発スタートアップ成長支援プログラム

- 地方発SUの成長支援を目指す**9信金**が参画（かながわ信用金庫、埼玉縣信用金庫、湘南信用金庫、沼津信用金庫、飯能信用金庫、三島信用金庫、諏訪信用金庫、長野信用金庫、三条信用金庫）。
  - 参加信金の**顧客である地方発SU**に対して、中小機構の専門家を派遣し、**事業計画策定等の支援**を実施。専門家による支援には**信金職員も同席し、支援ノウハウを強化**。
  - あわせて参加金融機関向けに、日本政策金融公庫からSU支援に係る情報提供を実施。
- ⇒ **成長を目指すSUの成長支援ノウハウ・事業性理解を進めるとともに、SUへの融資手法・ノウハウを獲得。**

## 専門家によるSUへの支援 信金職員も同席

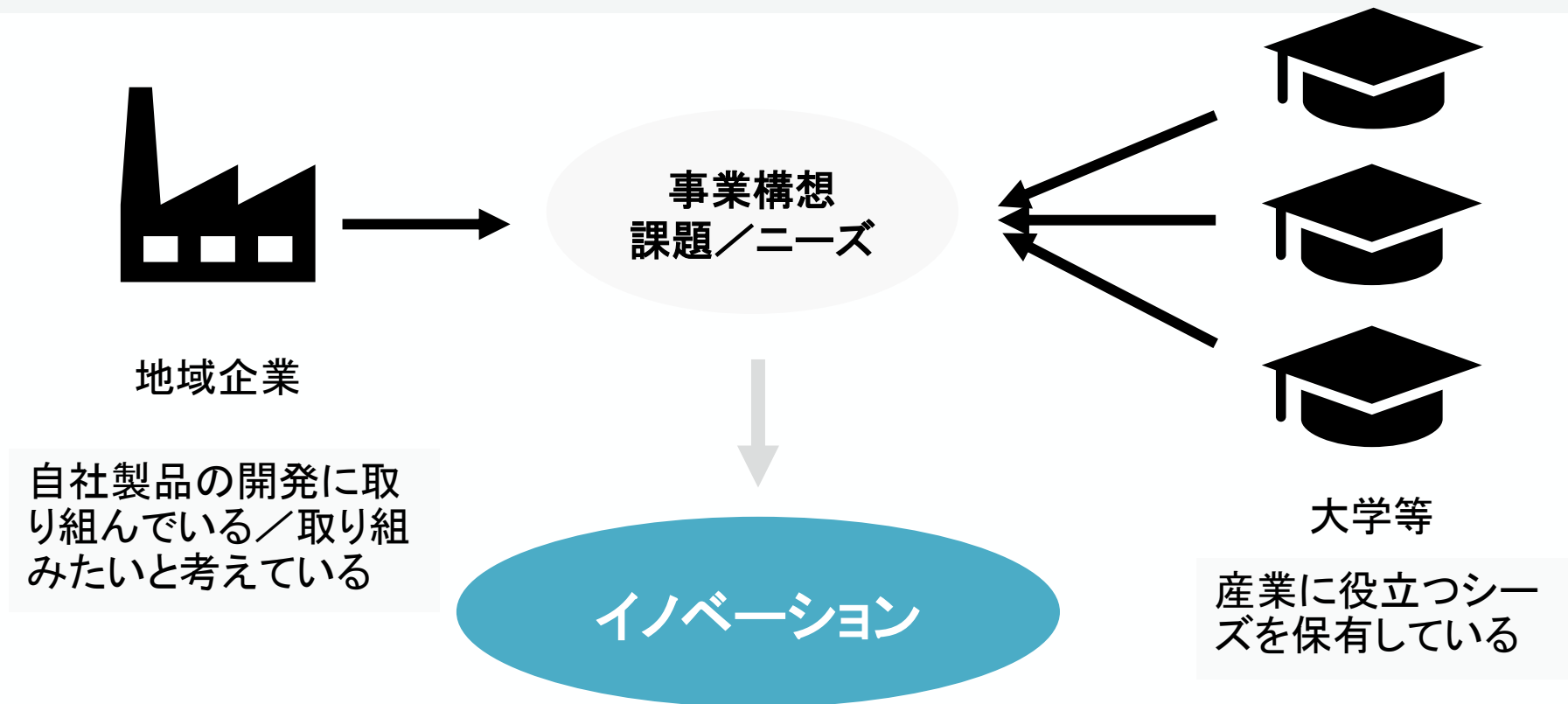


## 日本政策金融公庫による勉強会 信金・機構・財務局が参加



# 地域企業と大学が「産学連携前に共に議論し合う場」

- 地域の研究開発型、製品開発型の企業のうち、課題の特定が出来ておらず、粒度の粗い連携ニーズを持つ企業が主な対象  
例：自社の技術的強みを新分野に応用するとしたらどのような研究シーズが必要か
- 地域企業（研究開発・製品開発型）が、複数の大学等とのディスカッションを通じて、イノベーションのタネをより効率・効果的に探索することを支援する取組



# 地域企業と大学が「産学連携前に共に議論し合う場」

- 地域企業（研究開発・製品開発型）が、複数の大学等とのディスカッションを通じて、イノベーションのタネをより効率・効果的に探索することを支援する取組

## 協力支援機関

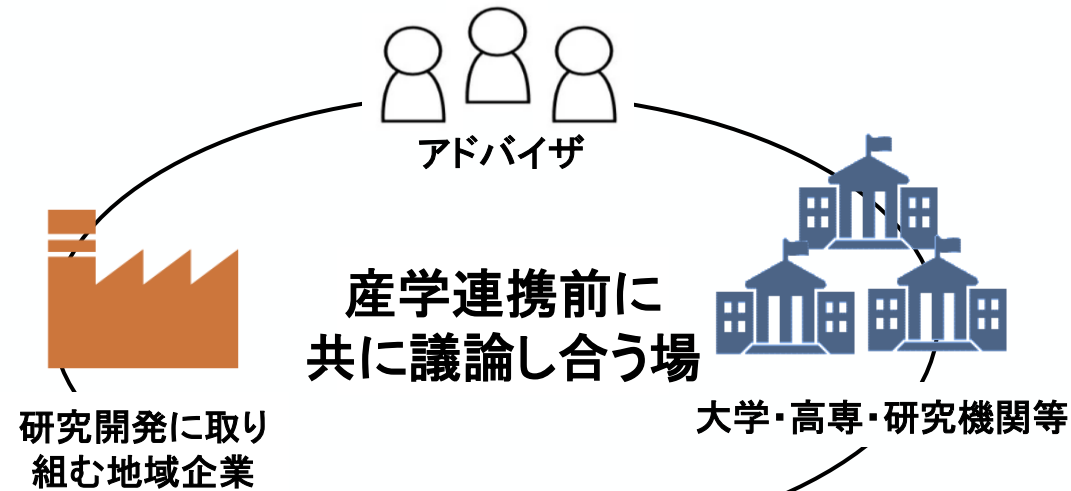
いばらき中小企業グローバル推進機構  
栃木県産業振興センター  
埼玉県産業振興公社  
さいたま市産業創造財団  
熊谷市商工会議所  
千葉県産業振興センター  
神奈川県産業技術総合研究所  
神奈川産業振興センター  
川崎市産業振興財団  
新潟県工業技術総合研究所  
長野県産業振興機構  
浜松地域イノベーション推進機構

※今後拡大予定

## 協力大学等

茨城大学  
宇都宮大学  
群馬大学  
工学院大学  
埼玉大学  
静岡大学  
芝浦工業大学  
信州大学  
新潟大学  
日本大学  
千葉大学  
千葉工業大学  
東京電機大学  
東京理科大学  
東洋大学  
山梨大学  
横浜国立大学  
浜松医科大学（はままつ共創リエゾン奏）  
産総研

※今後拡大予定



地域企業の新事業創出に向けた  
**イノベーションの創出**

技術的課題の  
明確化

連携候補先の  
発掘

大学とのNW  
構築

※協力支援機関及び協力大学等については予定です。

# 地域企業と大学が「産学連携前に共に議論し合う場」 ～実施方法～

## STEP1:課題等の整理

企業の研究開発・製品開発に係る課題設定や大学等との連携の方向性検討

地域企業の課題を深掘りし、事業領域の将来見通しや技術の横展開の可能性から、新事業や獲得すべき技術の方向性について議論を実施する。

## STEP2:シーズ探索等に係るディスカッション

複数の大学等と同時に話をする事で技術用途や連携可能性の拡大等の検討

①で議論した内容から連携可能性のある大学等研究機関のCDを招き、所属研究者との連携可能性や最適なシーズ探索に係る議論を実施する。

各案件にはアドバイザーが伴走してサポート

技術的な強みの再認識・用途開発や応用分野の候補先を検討することでシーズ探索の可能性を広げ、新事業創出に係る粗いニーズをブラッシュアップする。

新規事業を検討する上での  
技術的な課題の明確化

技術開発での連携候補先／研究  
シーズの発掘(共同研究等)

関連分野の研究に取り組む  
大学とのネットワーク構築

# 生産性向上支援センターの概要

- 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（2026年4月1日新規オープン）。
- 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。

## 支援内容の一例

課題のありか	目的	方法・支援内容
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 <b>システムインテグレーション</b> ・情報ネットワーク技術により <b>リアルタイム化</b> 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 とリードタイム短縮	・アナログな作業を <b>デジタル化</b> （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 <b>デジタルエンジニアリング技術</b> の活用
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 <b>シンプル・スリム・スピーディ・フレキシブル</b> 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
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 <b>作業環境</b> 作り

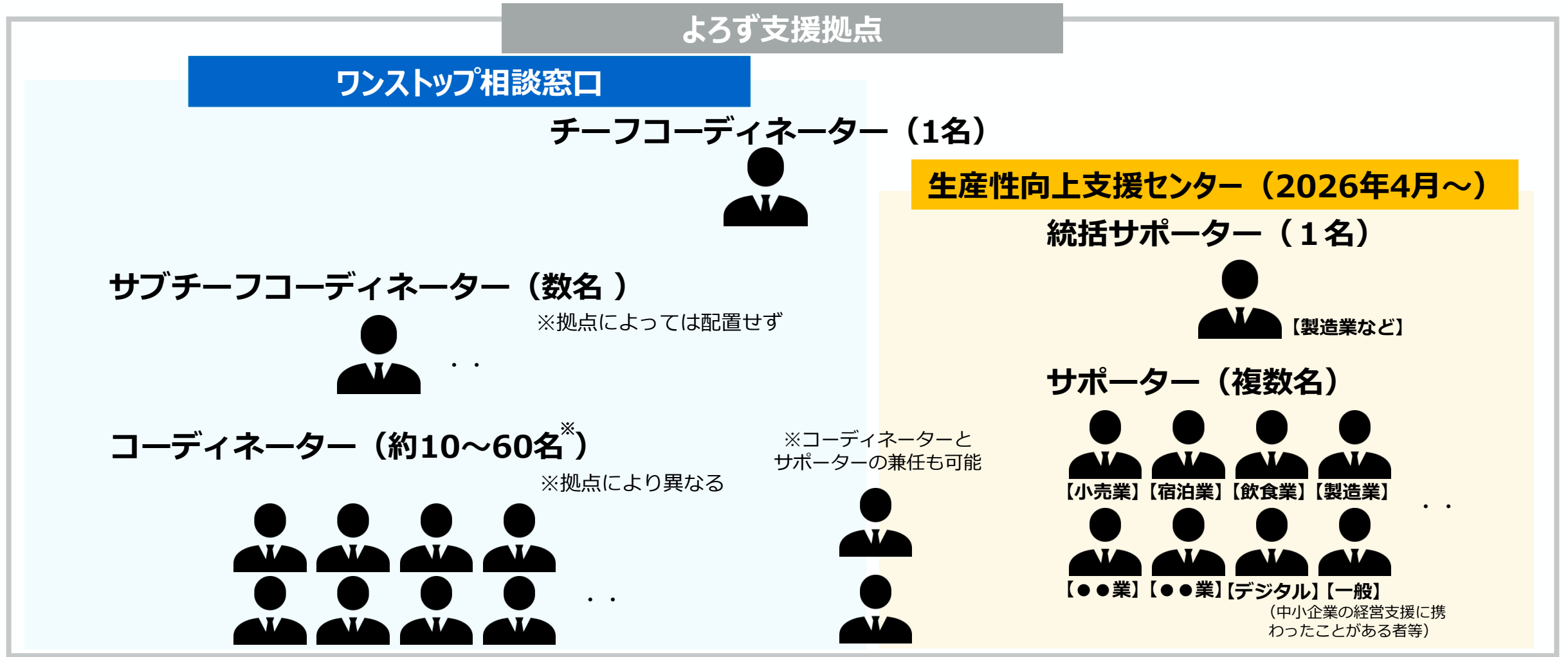


※「複数回」の支援は、合計10回程度を想定。

※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。

# 生産性向上支援センター 実施体制（イメージ図）



# 関東局管内の生産性向上支援センターの設置状況

## 長野県生産性向上支援センターの設置（長野県よろず支援拠点HP抜粋）

### 「儲かる事業体質」をつくる！

物価高騰と人手不足の中で持続的な賃上げが急務となっています。  
賃上げの原資となる「儲かる事業体質」をつくるためには単なるコスト削減ではなく、付加価値を生み出す構造への転換が必要です。



### 生産性向上のための方程式

$$\text{労働生産性} = \frac{\text{付加価値額}}{\text{労働投入量}}$$

「よろず支援拠点」の役割：売上拡大  
 「生産性向上支援センター」の役割：効率化・コスト削減

新設「生産性向上支援センター」が事業者の皆様の現場に無料で何度も伺って“生産性向上”のお手伝いをいたします。

## 管内の生産性向上支援センター一覧（実施機関）

都県名	実施機関
茨城県	(公財)いばらき中小企業グローバル推進機構
栃木県	(公財)栃木県産業振興センター
群馬県	(公財)群馬県産業支援機構
埼玉県	(公財)埼玉県産業振興公社
千葉県	(公財)千葉県産業振興センター
東京都	(一社)東京都信用金庫協会 (一社)東京都中小企業診断士協会
神奈川県	(公財)神奈川産業振興センター
新潟県	(公財)にいがた産業創造機構
山梨県	(公益)やまなし産業支援機構
長野県	(公財)長野県産業振興機構
静岡県	静岡商工会議所

# 新規事業への進出により、 企業の成長・拡大を図る中小企業の皆様へ

## 中小企業新事業進出補助金

新規事業への挑戦を目指す中小企業の設備投資を促進!!

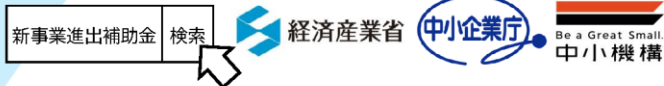


既存の事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援

### 【活用イメージ】

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

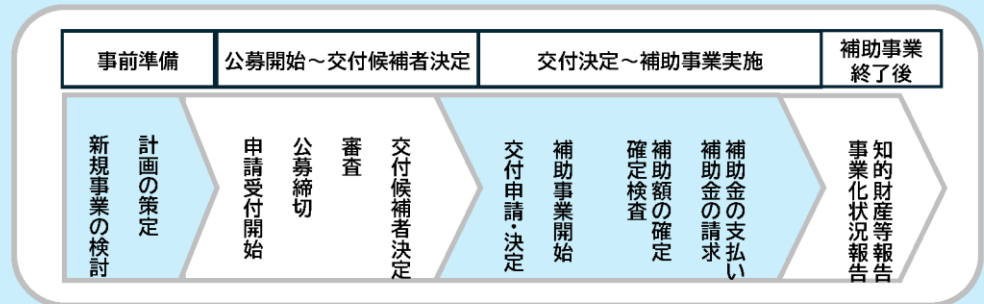
※ 申請にはGビズIDプライムアカウントの取得が必要です。取得未了の方は、あらかじめGビズIDプライムアカウント取得手続きを行ってください。



### 【補助事業概要】

項目	内容
補助対象者	企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦を行う中小企業等
補助上限額	従業員数20人以下 2,500万円(3,000万円) 従業員数21～50人 4,000万円(5,000万円) 従業員数51～100人 5,500万円(7,000万円) 従業員数101人以上 7,000万円(9,000万円) ※補助下限750万円 ※大幅上げ特例適用事業者(事業計画期間において①事業場内最低賃金+50円、②給与支給総額+6%を達成)の場合、補助上限額を上乗せ。(上記カッコ内の金額は特例適用後の上限額。)
補助率	1/2
基本要件	中小企業等が、企業の成長・拡大に向けた新規事業(※)への挑戦を行い、(※事業者にとって新製品(又は新サービス)を新規顧客に提供する新たな挑戦であること) ①付加価値額の年平均成長率が+4.0%以上増加 ②1人あたり給与支給総額の年平均成長率が、事業実施都道府県における最低賃金の直近5年間の年平均成長率以上、又は給与支給総額の年平均成長率+2.5%以上増加 ③事業場内最低賃金が事業実施都道府県における地域別最低賃金+30円以上の水準 ④次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表等の基本要件を全て満たす3～5年の事業計画に取り組むこと。
補助事業期間	交付決定日から14か月以内(ただし採択発表日から16か月以内)
補助対象経費	機械装置・システム構築費、建物費、運搬費、技術導入費、知的財産権等関連経費、外注費、専門家経費、クラウドサービス利用費、広告宣伝・販売促進費
その他	基本要件②、③が未達の場合、未達成率に応じて補助金返還を求めます。ただし、付加価値が増加していないかつ企業全体として営業利益が赤字の場合や天災など、事業者の責めに帰さない理由がある場合は返還を免除します。

### 【事業スキーム】



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



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

# 新事業進出要件の概要

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

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

**新事業進出要件については、公募要領・新事業進出指針等を必ずご参照ください。**

\*1 事業を行う中小企業等にとって、事業により製造等する製品等が、新規性を有するものであること

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

## 書面審査 | 審査項目 (1/2)

- 書面審査においては、以下の点を中心に審査を行います
- 申請システムに入力された内容をもとに審査を行い、添付された事業計画書等は参考書類として取り扱います

### 審査項目

1

#### 補助対象事業としての適格性

- 公募要領の記載要件を満たすか
- 目標値の実現可能性が高い事業計画となっているか

3

#### 新規事業の有望度

- 継続的に売り上げ・利益を確保でき、参入可能な事業か
- 自社に明確な優位性を確立する差別化が可能か

2

#### 新規事業の 新市場性・高付加価値性\*

- 社会における一般的な普及度や認知度が低いものであるか
- 高水準の高付加価値化・高価格化を図るものであるか

≠

#### 新事業進出要件の『市場の新規性』

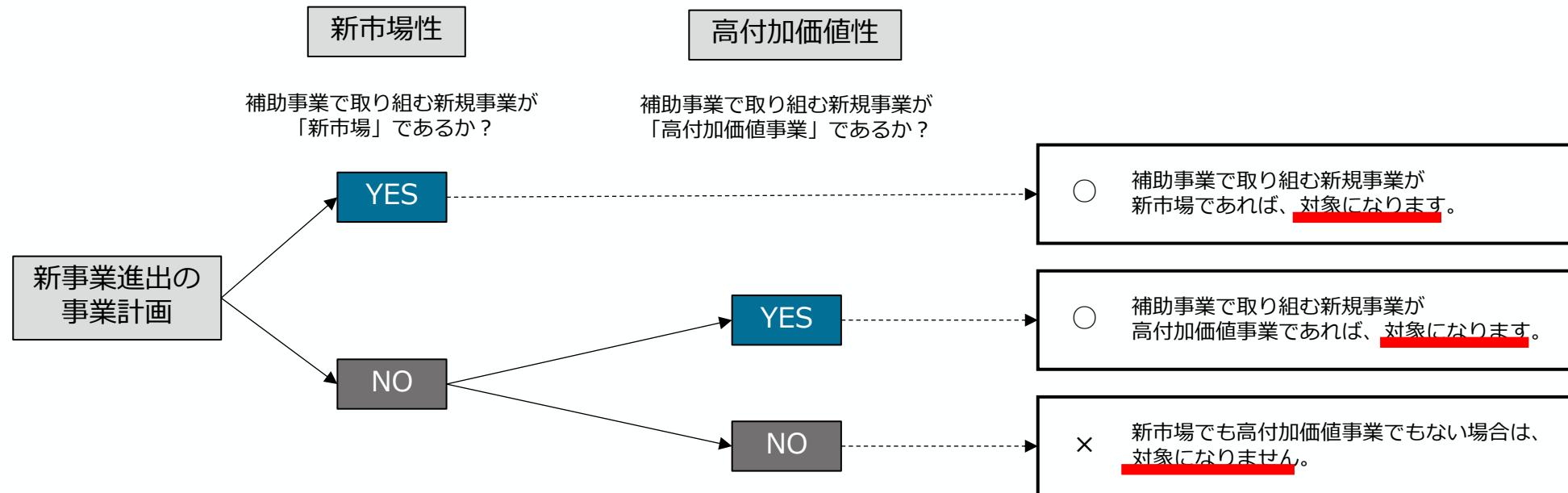
- 事業化の遂行方法、スケジュールや課題解決方法が明確かつ妥当か
- 財務状況や体制・経営資源から適切に事業が行えるか

\*「新市場・高付加価値事業とは」もご参照ください。

# 「新市場性・高付加価値性」の概要

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

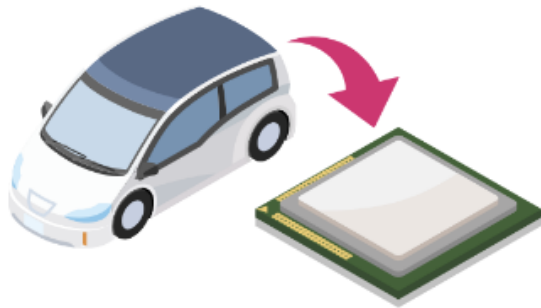
## フローチャート



# 新事業進出補助金 活用例

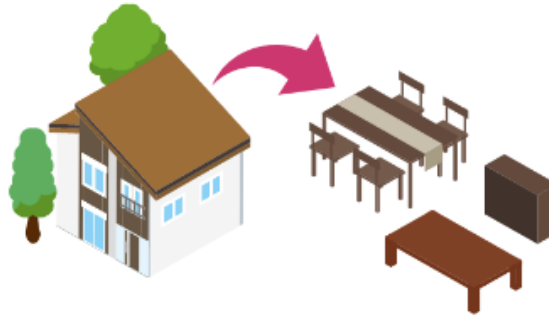
## ケース01 製造業

自動車部品の製造技術を  
活かして、新たに  
半導体製造装置の部品を製造



## ケース02 製造業

注文住宅の建設会社が  
木材のノウハウを活かして、  
新たに木材家具を製造



## ケース03 情報サービス業

アプリ開発事業者が、  
新たに商社型ECサイトの  
運営に取り組む



# 直近の公募スケジュール（予定） 【新事業進出補助金】

## 第4回公募

公募開始	2026年3月27日（金）
申請受付	2026年5月19日（火）
<b><u>応募締切</u></b>	<b><u>2026年6月19日（木） 18:00</u></b>
採択発表	2026年9月頃

**詳細は必ず最新の公募要領等をご確認ください**

◆中小企業新事業進出補助金ホームページ  
<https://shinjigyou-shinshutsu.smrj.go.jp/>



**ご清聴ありがとうございました**

**本資料のお問い合わせ先**

**関東経済産業局 地域経済部 地域振興課  
【TEL】 048-600-0266**