

# 中小企業施策について

2025年5月26日

中小企業庁

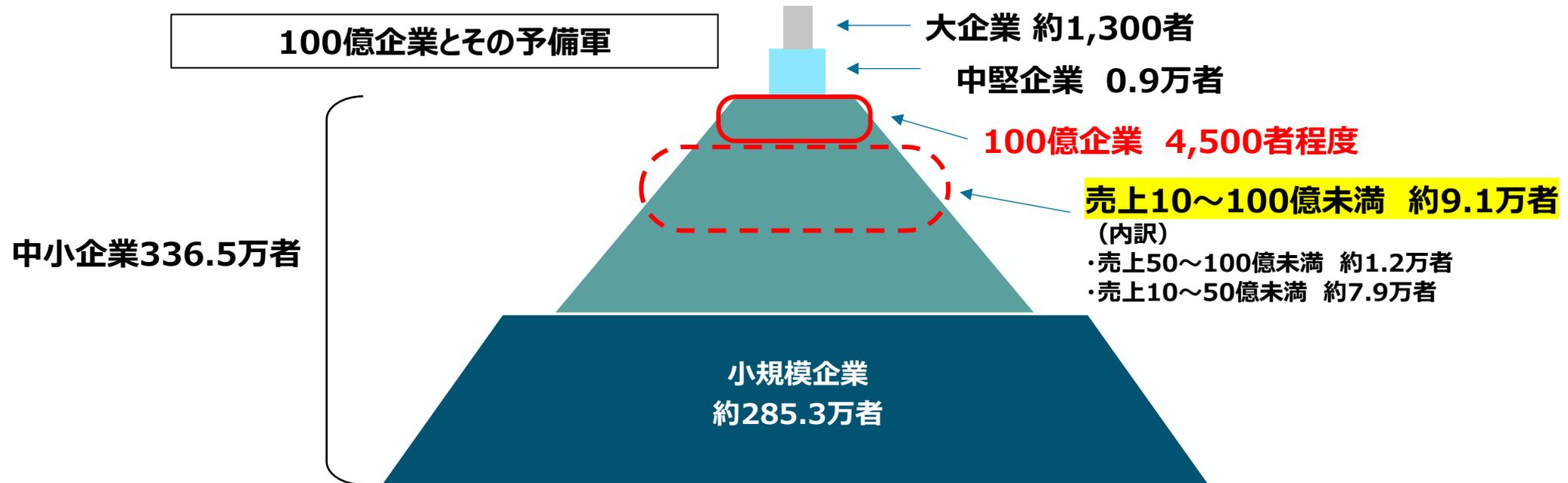
# スケールアップ型に対する施策

(1) 成長投資の促進

(2) 中小企業によるイノベーション促進

# 成長経営を行う中小企業の拡大に向けて

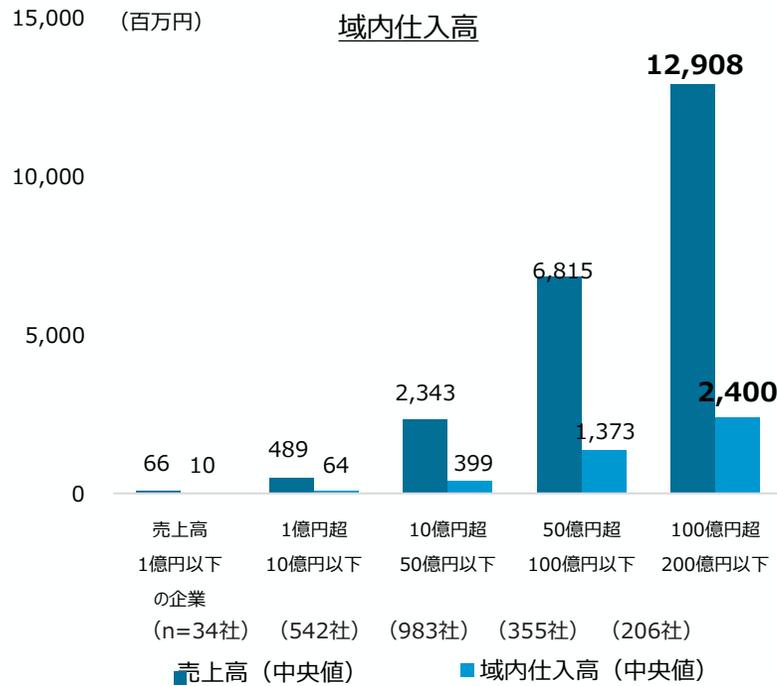
- 構造的な人手不足、30年ぶりの賃上げ水準、原材料費等の上昇、金利上昇など、マクロ環境が大きく変化。中小企業がこの変化に対応するためには、今まで以上に「経営力」を高め、経営基盤を充実させ、稼ぎ、さらに成長する必要。
- 中小企業にとっての「経営力」は「経営者」そのものであり、本気で成長を目指す経営者により、中小企業は変化・成長が可能。成長した企業の経営者からは、「社員に大企業並みの給与が支払える」、「自分が世の中に影響を与えている実感や貢献できているという認識を持てる」、「大企業とも下請関係ではなくビジネスパートナーに」との声も。
- 経営者の本気の成長意欲を引き出すため、中小企業にとって極めて高い成長が求められる「売上高100億円」をメルクマールに。成長志向の経営者のコミット（100億宣言）を引き出して公表し、これを見た経営者が次に続き成長に向けて一歩を踏み出すエコシステムを創出すべく、一連の成長支援策を講じていく。



# 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、こうした企業が成長・発展していくことで、地域経済の発展にも寄与。
- 一方、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と考えられるが、成長のきっかけ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ことも重要。

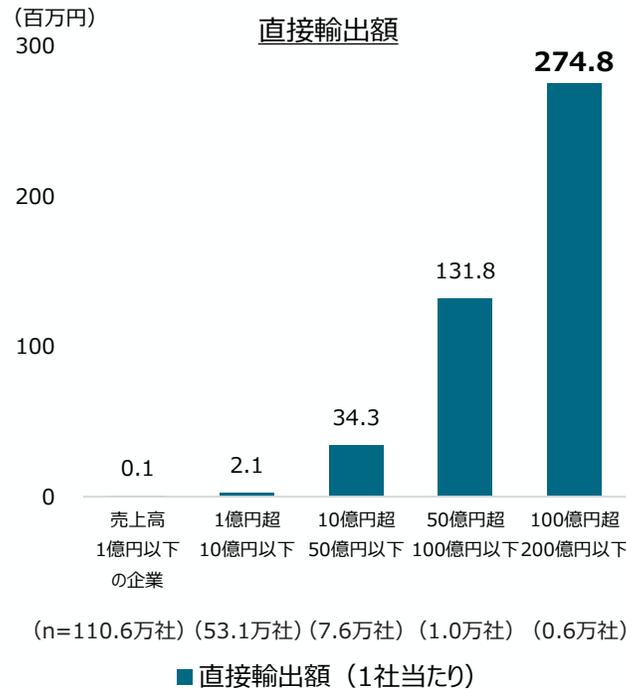
## 100億企業は域内需要を創出し地域経済を牽引



(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。

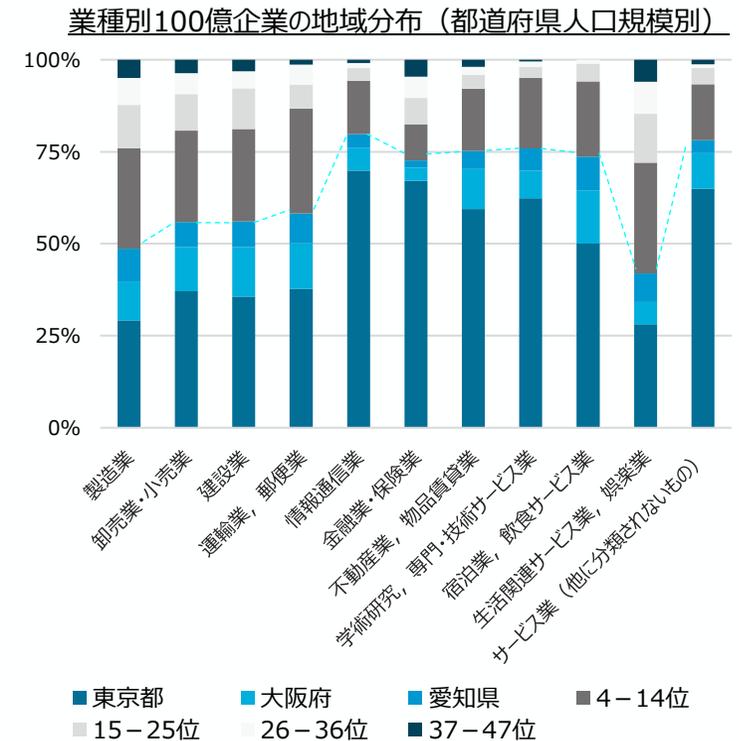
## 100億企業は外需を獲得する力が大きい



(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。

# 成長段階ごとに直面する課題

- 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。

1-10億円

30-50億円

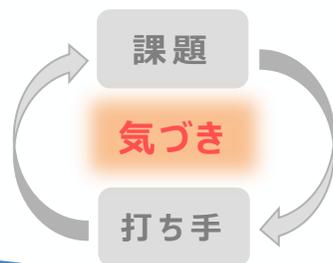
70億円以上

(課題例)

- ✓ 機械設備の更新
- ✓ 人材不足への対応
- ✓ コアとなる技術の特定
- ✓ 差別化・ブランド化

- ✓ 市場における地位獲得
- ✓ 工場・生産ラインの大幅増設
- ✓ 自社技術の維持・強化
- ✓ マネジメント人材の増強

- ✓ 海外市場への進出
- ✓ バリューチェーンの構築
- ✓ M&Aによるシナジーの発揮
- ✓ プロ経営人材の獲得・育成



売上10億未満  
約327万社

売上10~50億  
約7.9万社  
(中小企業の2.3%)

売上50~100億未満  
約1.2万社  
(中小企業の0.3%)

売上100億企業  
0.5万者  
(中小企業の0.1%)

大企業  
1300者

中堅企業  
9000者

# 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

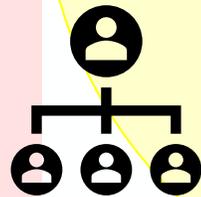
- 経営者に「気づき」のきっかけ(戦略的広報)
- 「100億宣言」による波及的拡大

## 「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)



③成長シナリオを  
実現できる「組織」

①経営者の意思



100億企業創出  
に向けたメカニズム



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

# 成長志向の経営者ネットワーク

- 売上高100億円は「既存の事業の延長では達成できない高い成長目標」であり、100億企業の創出を加速させるためには、こうした高い成長意欲を持つ経営者が良質なネットワークに参加し、成長に向けた気づきを得る環境が必要。
- こうした経営者ネットワークが構築されることで、機運醸成にもつながら、より多くの経営者が100億企業を目指しやすくなる「好循環」が生まれる。

経営者が成長を目指せる環境作り

- 100億という高い目標を定め、表明することで、それを達成するための課題や戦略を研究する。
- 目標の公表により、世間の注目が集まることで、支援や助言、ビジネスチャンスを得やすくなる。

① 100億企業を目指すことを表明



② 100億企業を目指す経営者のネットワークを構築



- 地域や業種を超えた、多様・異質な経営者のネットワークであり、高い成長意欲を共有する。
- 100億達成に資する成長の視座・発想を得られ、高い成長を目指す経営者ならではの悩み・解決策を共有できる。

④ 社会の機運醸成



③ 優れた経営者を称揚



- 社会の中で「100億企業・経営者」というブランドが形成される。
- より多くの経営者が100億企業や成長を目指すきっかけとなる。

- 100億を目指す企業の中で、実績を上げた企業や特に優良な企業は、表彰等で経営者個人を称揚。
- これにより、成長を目指す経営者の社会的評価を高める。

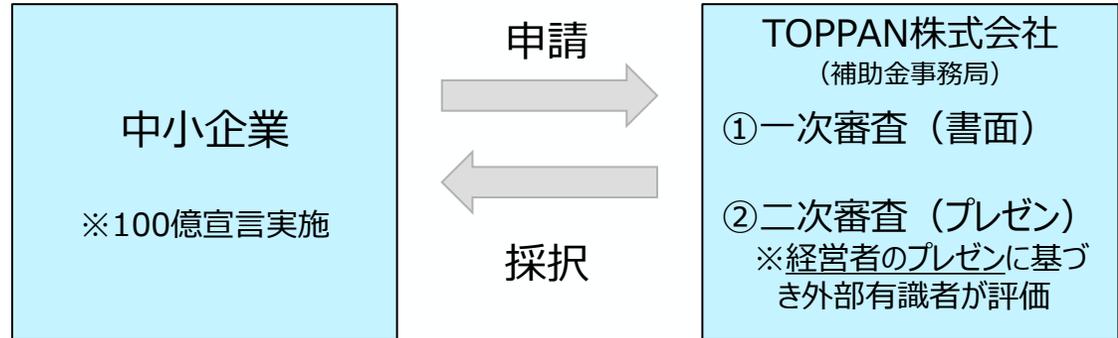
# 中小企業成長加速化補助金

- 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。**

項目	内容
1 上限額	5億円（補助率1/2）
2 事業期間	交付決定日から24か月以内
3 対象者	売上高100億円を目指す中小企業 （売上高10億円以上100億円未満）
4 要件	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「100億宣言」を行っていること</li> <li>・投資額1億円以上</li> <li>・一定の賃上げ要件を満たす今後5年程度の事業計画（賃上げ実施期間は補助事業終了後3年間）</li> </ul>
5 対象経費	建物費、機械装置費、外注費 等



## 【申請の流れ】



## 【審査基準（ポイント）】

### 経営力

- ①将来の売上高100億円に向けた中長期的なビジョンや計画を有し、その上で、今後5年程度の経営者の明確なシナリオ、成長余力を最大限伸張した事業戦略（売上高成長率、付加価値増加率、売上高に占める投資比率（本補助事業））
- ②外部・内部環境の分析（市場ニーズの検証、差別化戦略等）
- ③適切な成果目標・管理体制
- ④グループ企業・コンソーシアムの場合は相乗効果

### 波及効果

- ⑤賃上げ水準（要件値を上回る場合）
- ⑥域内仕入の拡大や地域における価値創造（サプライチェーン、ものづくり高度化、イノベーション、地域資源活用等）
- ⑦地域のモデル企業としての取組（下請取引先に対する取引姿勢、防災等のレジリエンス、女性活躍等）

### 実現可能性

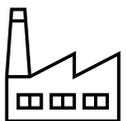
- ⑧早期に実施可能な経営体制
- ⑨財務状況（ローカルベンチマーク）
- ⑩金融機関のコミットメント

### スケジュール

5月8日（木）受付開始  
6月9日（月）受付締切  
9月上旬 採択公表予定



## 【活用イメージ】



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

# 中小企業経営強化税制

- **設備投資等の取組に対する税制支援**（2026年度末まで）。**100億企業の創出を促進するための拡充措置**として、売上高100億円超の達成に向けたロードマップ作成等を要件に、工場のラインや店舗等の生産性向上に係る設備導入に伴う**建物を対象設備に追加**。
- 建物を新增設した際、その年度末の**雇用者給与支給総額が前年度末と比較して**  
 2.5%以上増加した場合 ⇒ 特別償却15%又は税額控除1%  
 5.0%以上増加した場合 ⇒ 特別償却25%又は税額控除2%

類型	要件	確認者	対象設備※	その他要件
収益力強化設備 (B類型)	投資利益率が年平均7%以上の投資計画に係る設備	経済産業局	機械装置（160万円以上） 工具（30万円以上） 器具備品（30万円以上） 建物附属設備（60万円以上） ソフトウェア（70万円以上）	・ <b>生産等設備</b> を構成するもの ・ <b>国内への投資</b> であること
経営規模拡大設備 (E類型)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 投資利益率が年平均7%以上</li> <li>● 売上高100億円超を目指すロードマップの作成</li> <li>● 売上高成長率年平均10%以上を目指す</li> <li>● 前年度売上高10億円超90億円未満</li> <li>● 最低投資額1億円 OR 前年度売上高5%以上</li> <li>● 賃上げ率2.5% OR 5.0%以上 等</li> </ul>		機械装置（160万円以上） 工具（30万円以上） 器具備品（30万円以上） ソフトウェア（70万円以上） <b>建物・附属設備（1,000万円以上）</b>	・ <b>中古資産・貸付資産でないこと</b> 等

※1 発電用の機械装置、建物、建物附属設備については、発電量のうち、販売を行うことが見込まれる電気の量が占める割合が2分の1を超える発電設備等を除く。また、発電設備等について税制措置を適用する場合は、経営力向上計画の認定申請時に報告書を提出する必要。

※2 医療保健業を行う事業者が取得又は製作をする器具備品（医療機器に限る）、建物、建物附属設備を除く。

※3 ソフトウェアについては、複写して販売するための原本、開発研究用のもの、サーバー用OSのうち一定のものなどを除く。

※4 コインランドリー業（主要な事業であるものを除く。）の用に供する資産でその管理のおおむね全部を他の者に委託するもの又は暗号資産マイニング業の用に供する資産を除く。

# 「100億宣言」について

- 「100億宣言」は、経営者が会社を成長させることを自らコミットし、対外的に公表するものであり、経営者の成長への持続的な動機付けとなる。宣言検討の過程において、自社の資源を直視し、目まぐるしく変化する外部環境も取り入れながら、成長実現への道筋を熟慮することにもつながる。
- また、他の経営者の100億宣言が、成長のポテンシャルはあるものの大胆な挑戦へ踏み出せていない経営者に対して、成長のきっかけや動機付けを提供する。さらに、高い成長を目指す経営者を可視化することで、中小企業の飛躍的成長を応援する社会の機運醸成を図り、飛躍的成長に向けて取り組んでいる/取り組もうとしている経営者の成長意欲の持続・さらなる向上にも繋げていく。
- 次々と成長企業を生み出すエコシステムの中核として、100億宣言を開始する。  
※令和7年4月11日開設済。5月8日受付開始。

## 【宣言に記載する具体的な内容】

- ① 企業概要
- ② 企業理念・経営者の意気込み
- ③ 売上高100億円実現の目標と課題
- ④ 売上高100億円に向けた具体的措置（取組）

## 【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（5/8公募開始）や、経営強化税制の拡充措置（夏～）等の活用が可能
- ✓ 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（秋～）
- ✓ 宣言マーク活用による自社PR
  - 宣言の公式ロゴマークを活用した自社PR  
※商標登録出願中



# 輸出による中小企業の成長促進

- 世界の市場規模が大きく成長するなか、外需獲得の重要性が増している。
- 輸出企業は非輸出企業に比べ、売上高や生産性が向上する傾向があり、輸出に取り組むことは売上向上や販路拡大に加え、生産性の向上等、**中小企業の成長促進**につながる。

## 世界市場規模予測

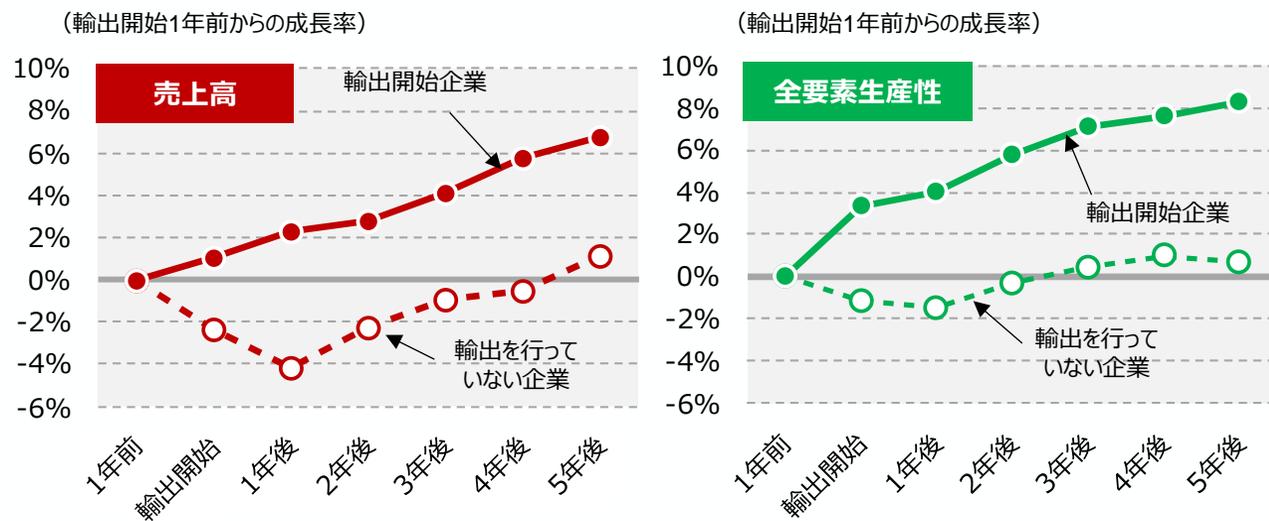
[単位:兆ドル]



(資料) 「The World in 2050」(HSBC) から作成  
(HSBC試算の2050年の上位100か国で比較)

## 中小企業における輸出開始の効果

※従業員50-99人の企業



(資料) 「通商白書2023 概要版」(経済産業省)

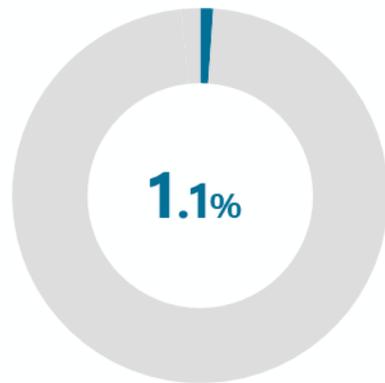
# 中小企業の海外展開の状況

- 輸出企業は1%と限定的。海外展開に挑戦する企業の半数が1~2年を要する方針検討が必要。本格的な商談挑戦から売上計上まで1~4年、海外ビジネスの安定継続まで5~6年程度かかる。



輸出企業は  
**1%**

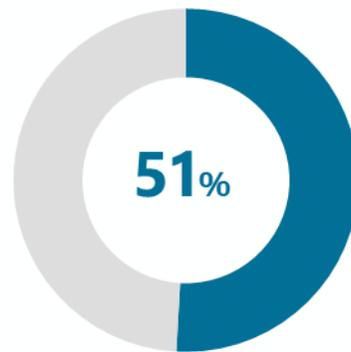
直接輸出に取り組む  
中小企業・小規模事業者の比率



(備考) 全国の中小企業の中から約11万社を選出。拡大推計。  
(出所) 中小企業庁「中小企業実態基本調査-R5確報R4決算実績-」から作成。

方針検討段階が  
**5割**

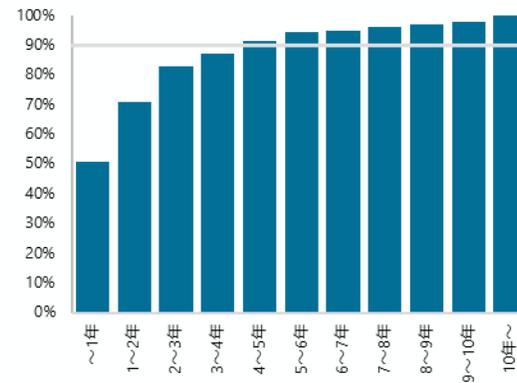
海外展開に向けた方針検討が  
必要な事業者の比率



(備考) 新規輸出1万者支援プログラム登録時のアンケートで「輸出したい国が決まっていない」、「ターゲット国の市場調査に取り組みたい」、「輸出向け商品を開発中」を選択した者の割合。

実現まで  
**1~4年**

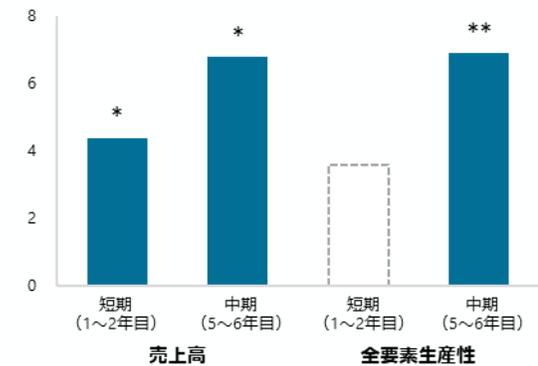
本格的な海外展開の開始年から  
売上計上までの期間(累積)



(備考) ・2013~2018年度にJAPANブランド育成支援等事業の採択を受けた全548プロジェクトの申請代表者又は参加者として登録された法人のうち、604社から回答。・全604社のうち、採択プロジェクトに対して「自社商品・サービスを販売する立場で参加した」と回答した者を対象。  
(出所) 中小企業庁委託「JAPANブランド育成支援等事業の参加企業に対するフォローアップアンケート調査」

成功まで  
**5~6年**

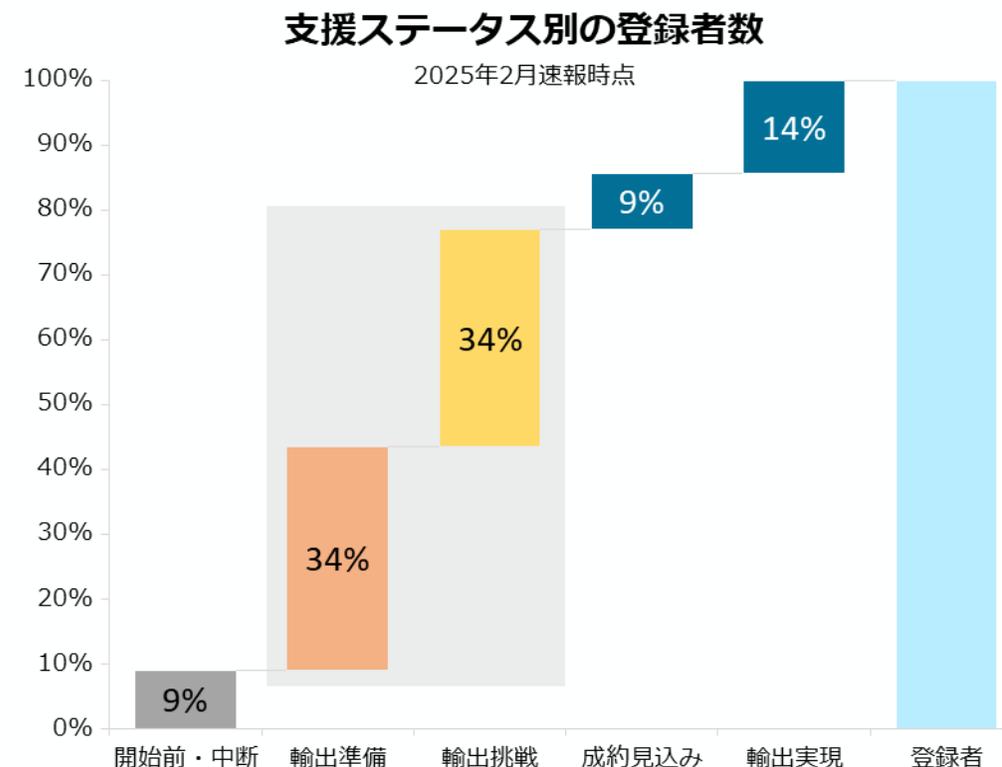
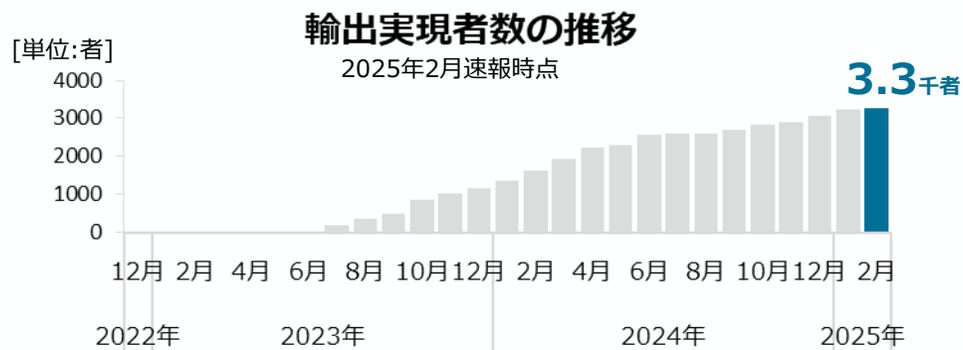
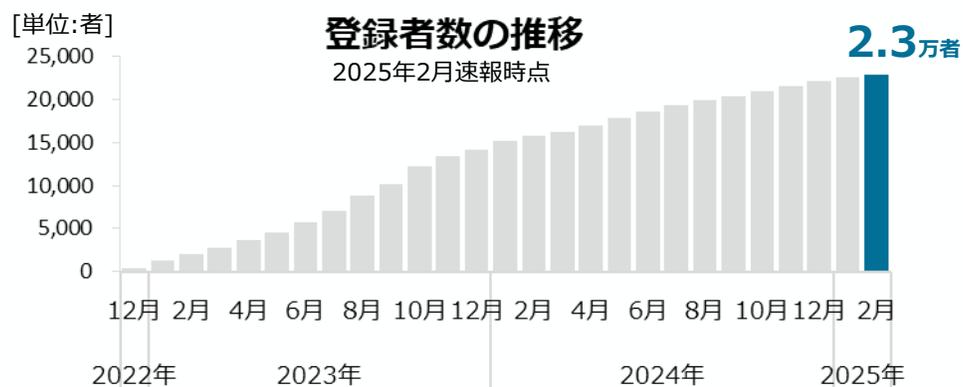
輸出開始による効果(中小企業)



(備考) ・経済産業省「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報を集計し作成。推計期間は1997年度~2020年度。製造業を対象。輸出を開始する1年前を基準とした変化率への寄与度。輸出開始時点における資本金額が1億円以上を大企業、1億円未満を中小企業。\*\*\*は5%有意、\*は10%有意、破線は有意ではないことを示す。  
(出所) 内閣府「令和5年度年次経済財政報告」

# 新規輸出1万者支援プログラム

- 輸出を経験していない中小企業に対し、海外展開に**視野を広げ輸出への挑戦を後押し**していくことが必要。
- 2022年12月に開始された新規輸出1万者支援プログラムは登録者数は22,840者、うち輸出実現は3,280者。さらなる輸出実現者の創出のため、輸出実現への押し上げが必要。



\* 新規輸出1万者支援プログラムは2022年12月16日開始。

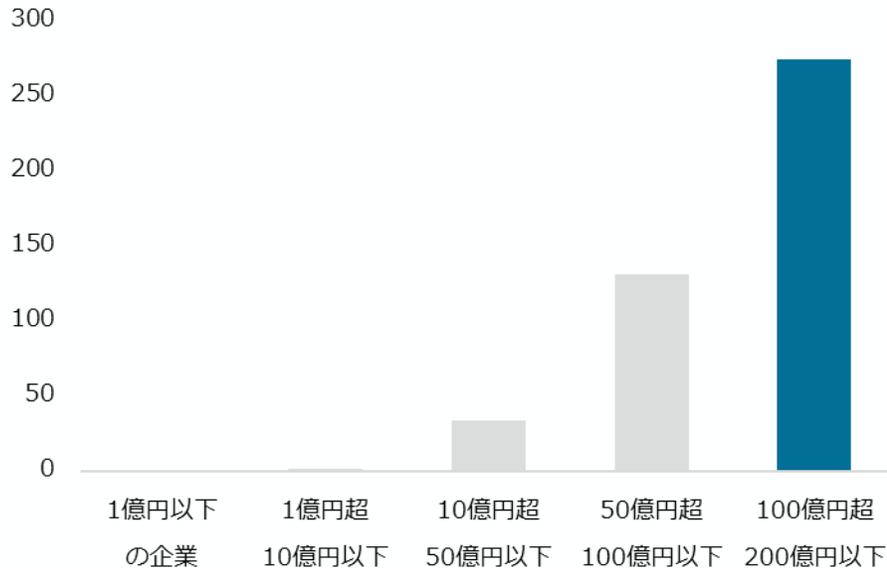
\* 輸出実現状況は支援実施後に登録者へのアンケート調査・ヒアリング等を行い、事業者から成約等の回答があったものを集計。輸出実現状況は2023年7月から確認開始。

# 100億企業（成長企業）への支援

- 売上が100億円に及ぶ企業は、一般的に賃金水準が高く、輸出による外需獲得やサプライチェーンへの波及効果も大きいなど、地域経済に与えるインパクトがある。
- 「100億宣言」や中小企業成長加速化補助金などの支援が始動。また、ソフト支援事業の一環として海外展開支援が設けられており、重点的な支援を実施する必要がある。

売上高規模別にみた1社あたり直接輸出額

[単位:百万円]



(備考) 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。  
(出所) 中小企業の成長経営の実現に向けた研究会第2次中間報告(2024年6月)より引用。  
中小企業庁「中小企業実態基本調査-令和2年度決算実績-」から作成。

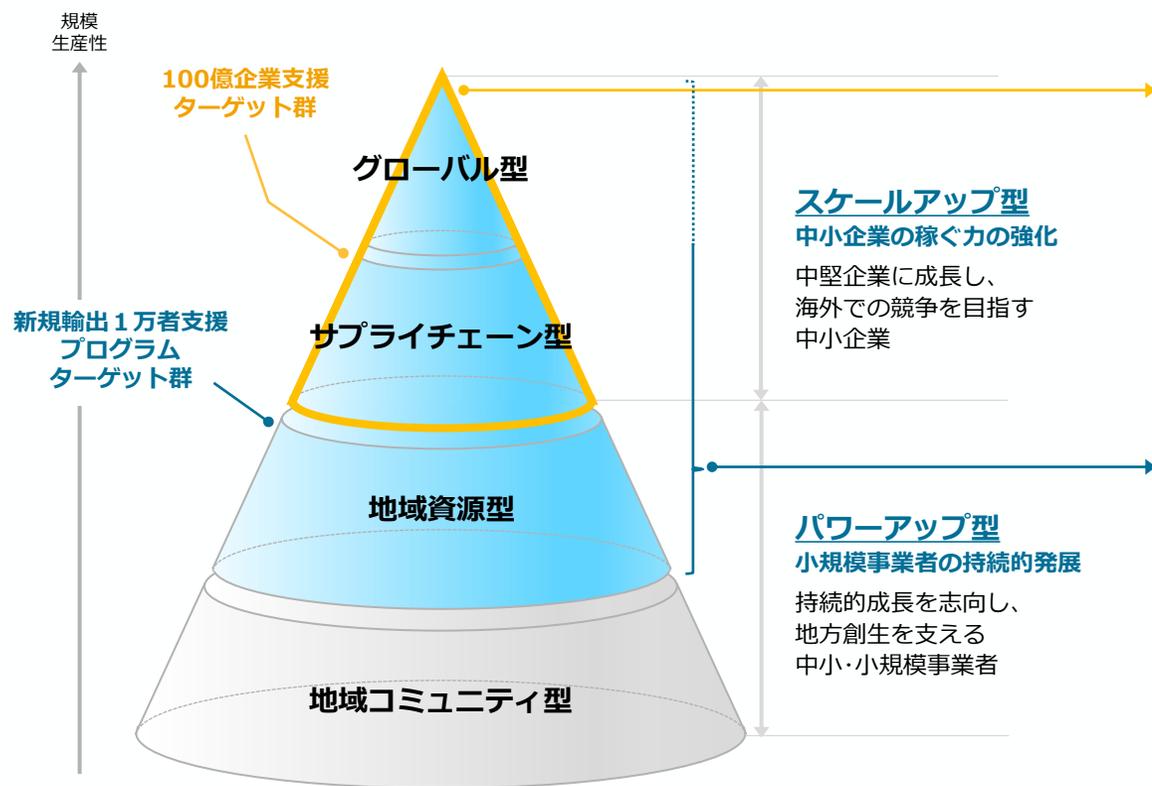
「100億企業」ソフト支援事業(海外展開)

※詳細は変更される可能性があります。

支援名	事業内容
戦略的パートナーシップ構築支援事業	オンラインプラットフォーム「J-GoodTech」上に『戦略的パートナーズクエア』を構築し、100億宣言企業・100億企業を目指す企業を、海外政府機関・海外企業等に向けて発信するとともに、専門家が支援することで戦略的パートナーシップ構築を後押しする。
成長市場進出支援事業	100億宣言企業・100億企業を目指す企業の中期ビジョンや成長戦略等に応じて競争優位を取れる可能性の高い海外等の成長市場の特定、マーケット調査の実施と成長戦略のブラッシュアップ、新事業展開の実践を支援する。
グローバルネットワーク形成支援事業	100億宣言企業・100億企業を目指す企業の中期ビジョンや海外政府機関・海外企業のニーズ等を踏まえつつ、関係構築を支援し、グローバルネットワークの形成を後押しする。

# 今後の取組

- 輸出企業の裾野拡大のため「新規輸出 1 万者支援プログラム」を継続しフォローアップを実施。100億企業等の創出を図るため外需獲得による成長実現を重点支援する。併せて、支援リソースの確保のため官民連携を強化する。



- グローバル型：グローバル展開により、事業規模を拡大して中堅企業・地域の中核企業に成長
- サプライチェーン型：独自技術を用いて、系列を超えたサプライチェーンの中核企業として活躍し、生産性向上を実現
- 地域資源型：地域資源の活用等により、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を実現
- 地域コミュニティ型：地域の生活・コミュニティを下支え、地域の課題解決と暮らしの実需に応えるサービス提供

## 成長志向の中小企業の外需獲得を支援し、飛躍的成長を遂げる地域の中核企業を創出

### 今後の取組

- 100億企業のソフト支援などにより伴走支援や商談支援等の重点的な支援を実施。

## 新規輸出 1 万者支援プログラムを通じ、輸出に取り組む中小企業・小規模事業者の裾野拡大

### 今後の取組

- 輸出企業の裾野拡大に資する本プログラムを継続するとともに、後押しが必要な事業者に対するフォローアップを実施。

## 着実な海外展開支援に向けた官民連携の強化

### 今後の取組

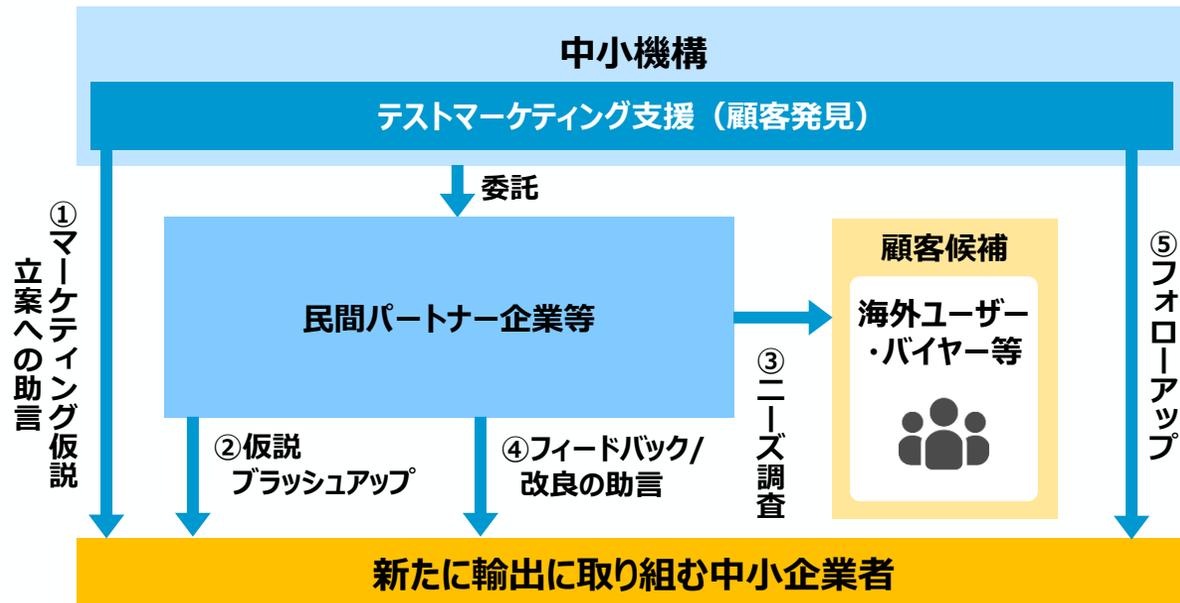
- 中小機構の民間パートナーと連携した海外展開テストマーケティング支援事業、ジェト口の民間支援機関同士のネットワーク形成に取り組む中堅・中小企業輸出支援エコシステム形成事業等を実施。

# 今後の取組（官民連携の強化）

- 更なる輸出実現のため支援リソースの確保は重要。中小機構、ジェトロの支援機能を最大限活かすと共に、民間サービスとの連携など、官民連携を一層強化する。
- 令和7年度からは、中小機構では**民間パートナーと連携**した海外展開テストマーケティング支援事業、ジェトロでは**民間支援機関同士のネットワーク形成**に取り組む中堅・中小企業輸出支援エコシステム形成事業等を実施する。

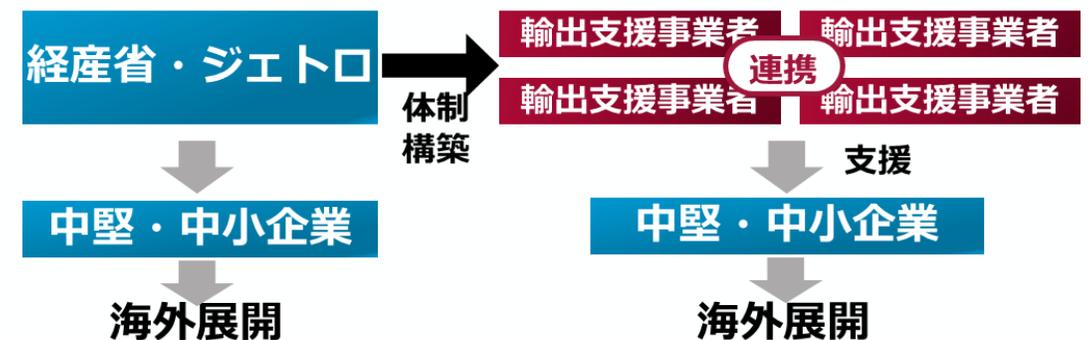
## 中小機構 海外展開テストマーケティング支援事業

マーケティング仮説立案への助言のほか、市場開拓を目指す国・地域やターゲット顧客の検討、受容性（商材が現地で受け入れられるかどうか）の調査を**民間パートナーと連携**して実施する。



## ジェトロ 中堅・中小企業輸出支援エコシステム形成事業

様々な課題に対して網羅的な支援を求める中堅・中小企業のニーズに応えられるビジネス環境の形成を促進するため、**民間の輸出支援事業者間の連携**を軸とした中堅・中小企業の輸出拡大につながる効果的な取組に対する支援を実施する。



# スケールアップ型に対する施策

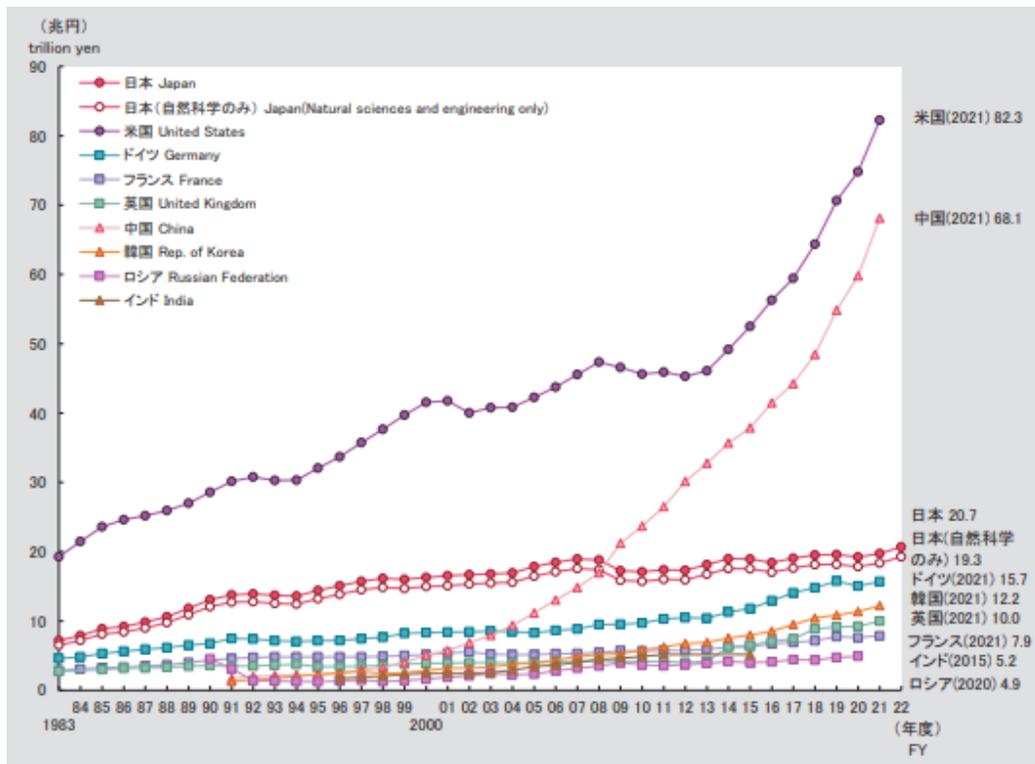
(1) 成長投資の促進

(2) 中小企業によるイノベーション促進

# 日本における研究開発の現状

- 日本における**研究費総額は横ばい**で、**米国・中国から大きく引き離され続けている上、ドイツ、韓国などとの差も縮小。**
- 他の主要国と比べ、**政府における研究費の負担が最も小さく、民間による負担が大きい。**

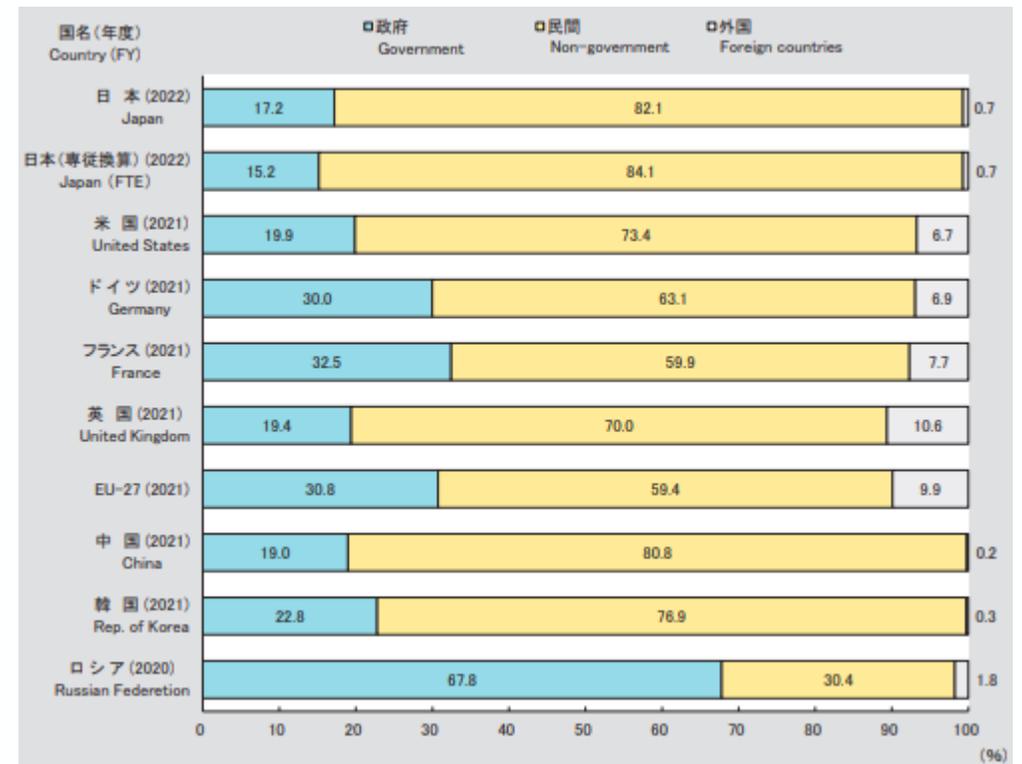
## ■主要国の国内研究費総額（OECD 購買力平価換算）の推移



(出所) 文部科学省「科学技術要覧 令和5年度版」

I .海外及び日本の科学技術活動の概要 / i .研究費 / 1.研究費総額 1-1.主要国等の研究費の推移

## ■主要国の研究費総額（OECD 購買力平価換算）の組織別負担割合

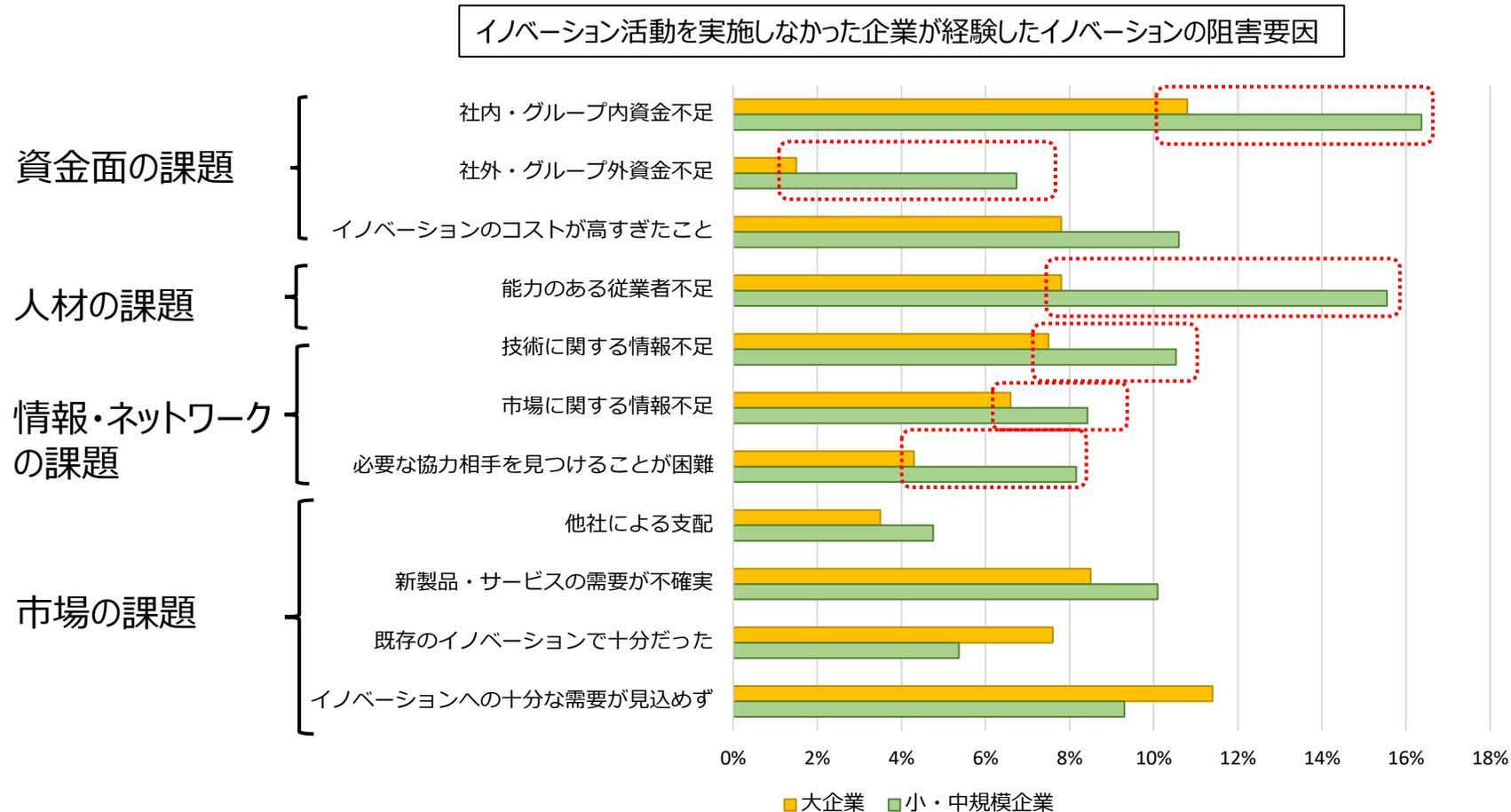


(出所) 文部科学省「科学技術要覧 令和5年度版」

I .海外及び日本の科学技術活動の概要 / i .研究費 / 1.研究費の負担及び使用 2-1.主要国等の研究費の負担

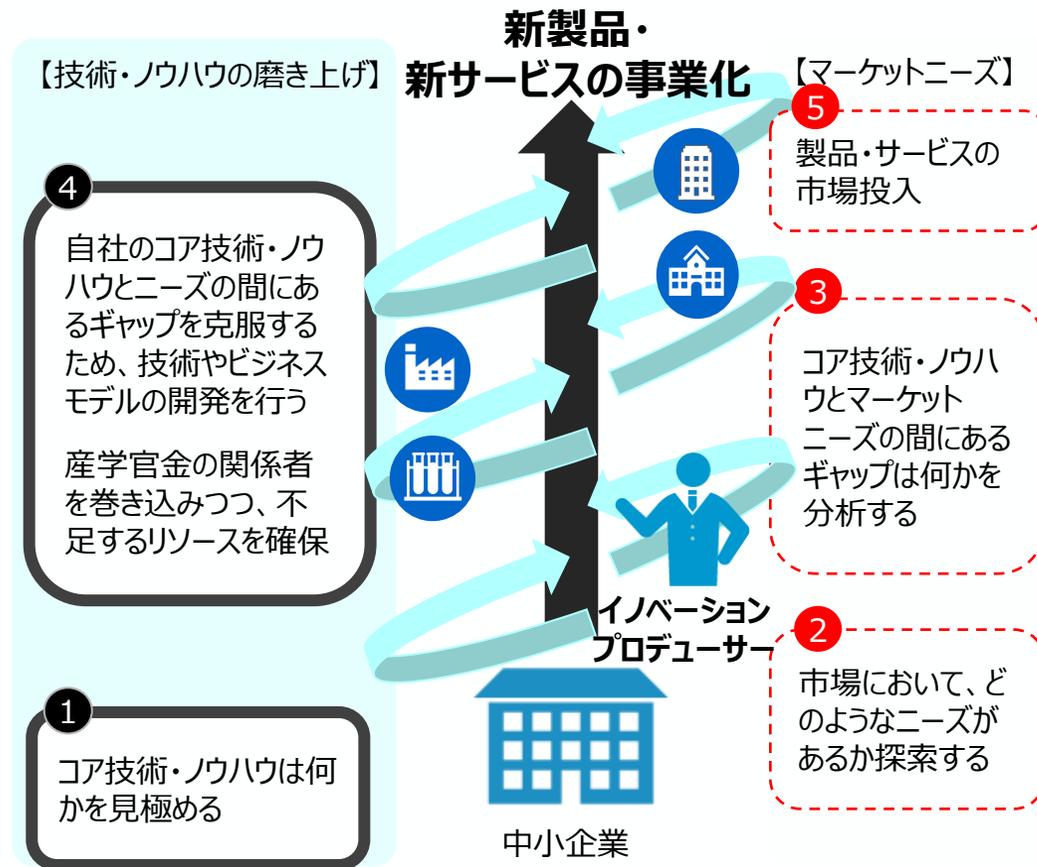
# 中小企業によるイノベーション創出に向けた課題

- 中小企業によるイノベーション創出に向けた**最大の課題**は「**資金不足**」と「**人材**」
- また、「**技術や市場に関する情報不足**」、「**協力パートナー探し**」にも課題を感じている企業が多い



# イノベーション・プロデューサー実証事業について

- 中小企業に不足しがちなマーケティング視点や産学官金とのネットワークを提供しつつ、新製品・サービスの事業化のために必要なイノベーションの実現を支援する支援プロフェッショナルを「イノベーション・プロデューサー」と名付け、今年度から本格的に実証事業として活動を支援。



## 目指すべきイノベーション・プロデューサーの姿

- ① マーケットインのイノベーションを支援し、大学等の既存技術（テック・プッシュ）を前提としない**
- ② 構想段階からイノベーションを支援し、販路開拓・マッチングや知財・資金獲得等の個別支援ではなく、事業化までのイノベーションプロセスに伴走する**
- ③ スタートアップに限定しない成長指向の中小企業への支援施策として、中小企業経営者と異業種・アカデミア双方の専門言語を理解・翻訳しつつネットワークに巻き込む**
- ④ 既の実績を持つ支援者への支援を通じて、地域・業種を限定せず活動できるようにし、内外の幅広いネットワークとの接続の中でイノベーションを実現する**

# 成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）

令和7年度予算案額 123億円（128億円）

中小企業庁経営支援部  
イノベーションチーム

## 事業目的・概要

### 事業目的

中小企業が下請け構造から脱却し成長を実現するためには、ものづくり基盤技術及びサービスモデルの高度化を図ることが重要。

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

### 事業概要

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

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

## 事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



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

## 成果目標・事業期間

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

# 対応の方向性① 事業化・成長のためのイノベーション支援

## 現状と課題

- 我が国における研究開発は、**主要国の中で政府による研究費の負担が最も小さく、民間による負担が大きい**のが特徴。その国内**民間研究開発費の中でも中小企業の占める割合はOECD最下位**。
- 中小企業によるイノベーションの課題は、資金不足に加え、「**人材不足**」や「**技術や市場に関する情報不足**」。外部からの専門的な人的支援や大学・公的研究機関による高度な研究機能の活用が必要。
- こうした課題に取り組むため、**中小企業に不足しがちなマーケティング視点や産学官金とのネットワークを提供しつつ、新製品・サービスの事業化のために必要なイノベーションの実現を伴走支援する専門家として、イノベーション・プロデューサー（イノベP）実証事業**を実施中。

## 施策の方向性

- イノベーション・プロデューサー（イノベP）実証事業で得られた知見を形式知化し、**イノベPガイドライン（GL）を策定する（令和7年度中）**。GL策定にあたっては、イノベPのみならず、その活用が見込まれる中小企業支援機関、研究機関、人材育成・研修機関、中小企業関係者等からの意見を集約して行う。
- **成長指向の地域中小企業のためのイノベーション支援を関係機関が一体となって推進するため、全国の中小企業イノベーション支援関係機関（中小企業庁・経済産業省、産総研・NEDO・中小機構、公設試・産業支援機関等）の連携を強化するための体制を整備する（令和7年度中）**。
- **成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）やJ-Goodtech等、イノベーションを通じた事業化・成長のための支援策を拡充**する。また、中小企業向けのイノベーション関連税制の検討を行う。（**令和8年度概算要求等**）。

# 対応の方向性② 経済安全保障等の成長分野への参入支援

## 現状と課題

- **大規模・長期・計画的な財政出動も伴う新機軸の経済産業政策や防衛力の抜本強化**を背景として、政府では**半導体、GX、安全保障・防災等の社会課題**を背景とする重点分野に対して大規模な予算を投入。こうした分野は中小企業にとっても**大きな成長の機会**となり得る一方で、一部の大企業に支援が集中し、**中小企業によるサプライチェーンへの参入が少ない**といった指摘がある。
- 中小企業にとって、半導体や安全保障といった分野は、新規参入にあたって**将来市場に係る情報へのアクセスが難しい**、参入のための**技術的なハードルが高い**、**サプライヤーとしての信頼**を獲得するために時間やコストがかかるといった課題があるが、**産学官連携によるイノベーション**によって、参入を実現した例も出ている。
- 既存サプライチェーンでの下請け構造の中では大幅な価格転嫁が十分実現してこなかった中で、成長分野への進出は**単価向上・売上拡大**を通じて中小企業の**事業ポートフォリオの高付加価値化**を実現し、持続的な賃上げ原資の獲得につながり得る。また、米国関税の影響によるサプライチェーンの再編等にも適切に対応していく必要がある。

## 施策の方向性

- イノベーションを通じた将来の成長・重点分野への中小企業の参入支援を強化する。**イノベPやGo-Tech事業**を通じた**イノベーション創出フェーズ**から、**販路拡大・マッチング（J-Goodtech等）**、**ものづくり補助金や新事業進出補助金**等を活用した設備投資による**イノベーションの実装フェーズ**に至るまで、**複数年度にわたる切れ目ない支援**を行っていく。
- **九州・熊本における半導体投資を契機とした中小企業の参入支援の取組**を先駆的な成功事例とすべく、上記の中小企業支援策の積極的な活用を促進する。
- 経済安全保障の観点に留意しつつ、**セキュリティ対策（IT導入補助金等）**、**技術流出対策等**にも取り組む。

# 対応の方向性③ 省力化支援の高度化

## 現状と課題

- 中小企業にとって、**人手不足**は喫緊の課題であり、イノベーションの創出・実装を通じた中小企業の生産性の向上、持続的な賃上げの実現に向けて、**省力化を含む支援は極めて重要**。
- このため、省力化投資補助事業（カタログ型・一般型）を開始し、主として設備導入によるコストカット支援に取り組んできたが、「平均生産性（労働投入1単位あたりの付加価値）」のみならず、「**限界生産性**（労働者が追加的に1人増えた際に付加価値の生産がどれほど増えるか）」を意識した取組が不十分であった。

## 施策の方向性

- 生産性向上支援の**取組の裾野を広げ**、設備導入による部分的な人的労働代替とどまらず、**仕事のやり方やビジネスモデルの変革に繋がるソフト支援の取組を強化**する。中小企業支援機関等による**デジタル支援ツール**も活用した**全国規模でのサポートを行う**とともに、希望する中小企業・小規模事業者に対する**専門家派遣や徹底した伴走支援**を行う。また、**支援にあたる専門家人材や社内の推進人材の確保・育成**を進める。こうした取組により、省力化製品・サービス市場を活性化・拡大していくとともに、デジタル化・DXの推進にもつなげる。
- また、省力化に取り組む中小企業のみならず、省力化という社会課題を解決する**メーカー側の中小企業・スタートアップ（SU）への支援にも取り組む**。具体的には、**革新的な省力化技術を有するものの、販路やサポート体制が脆弱で、現状ではカタログ登録が困難な中小省力化機器メーカーの製品の導入を加速化**するため、カタログ型省力化補助金への登録を支援する制度・運用改善等を行うとともに、**カタログ登録支援のための特別プログラム（カタログイノベーションプログラム）**を設け、**経済安全保障上の観点も踏まえつつ**、中小省力化機器メーカーによる**カタログ登録や新製品の早期市場投入を促進**する。

# 対応の方向性④ イノベーションの基盤整備

## 現状と課題

- イノベーションの創出や実装のためには、人材の確保や多様性への配慮が必要となるが、地域中小企業には働き方や職場環境の観点でも、**東京圏への転入超過、地方における働き方改革の遅れ、仕事と子育ての両立の難しさ**等の課題が存在。また、大企業に埋もれている人材も中小企業が十分に活用出来ていない。
- また、イノベーションの社会実装を支える中小企業向け大型設備投資補助金は、新型コロナ対策以降、**事業規模が拡大**しており、**執行上の問題や執行機関への負荷拡大**も生じてきたところ。また、施策の効果検証や補助金データのデジタル化・有効活用も求められている。

## 施策の方向性

- 新しいことに取り組む**人的余力を生み出したり**、多角的な視点をもたらし**人材の多様性確保**のため、働きがいの確保や中小企業経営の実態に配慮しつつ、**働き方・職場環境の整備を後押し**する。経営戦略全体について考えるきっかけの1つである「補助金の申請」などの機会を生かし、現場で実行可能な職場環境整備を求めることで、中小企業の状況に応じた、よりきめ細かい職場環境整備を促進する。また、優れた製品・サービスを提供する企業を創出し、地域に若者を惹きつける観点や副業・兼業・出向も含めた大企業人材の活用可能性も踏まえて、前述の施策(対応の方向性①～③)に取り組む。
- 中小企業の生産性向上のための大型設備投資補助金については、事業再構築補助金やIT導入補助金の執行経験も踏まえ、**不正対策や補助金支払後の財産管理等の業務**も含めた、**適切な執行のための体制整備や執行負荷の軽減**に取り組むとともに、より**効率的・効果的なデジタルデータの取得や審査が行えるようなシステム開発**を進める。また、蓄積された補助金申請データの活用やデータ連携により、申請の簡素化や効果的な予算執行を目指すとともに、本データを成長加速マッチングサービスにも活用し、中小企業支援に繋げる。
- **各補助金の効果検証（EBPM）**を進めていくとともに、中小企業の生産性向上に資するデータの分析や提供等についても今後取り組んでいく。

# パワーアップ型に対する施策

- (1) 小規模事業者への支援強化（小規模企業振興基本計画(第Ⅲ期)の着実な実行)**
- (2) 地域における社会課題解決に向けた取組の強化
- (3) 地域における創業支援

# 小規模事業者の全体像

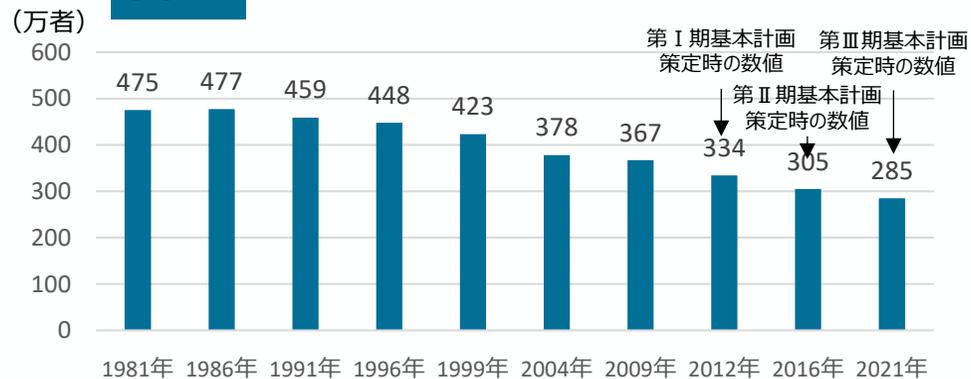
- 全企業数の99.7%が中小企業、うち**84.5%が小規模事業者**。
- 小規模事業者数は、**10年で約50万者、5年で約20万者程度減少**。
- 小規模事業者の業種割合は、**卸・小売業やサービス業が6割程度**。

図1 事業者数・従業者数（2021年）

	事業者数	従業者数
大企業	1.0万者 (0.3%)	1,438万人(30.3%)
中小企業	336.5万者 (99.7%)	3,310万人(69.7%)
うち 小規模事業者	285.3万者 (84.5%)	973万人(20.5%)

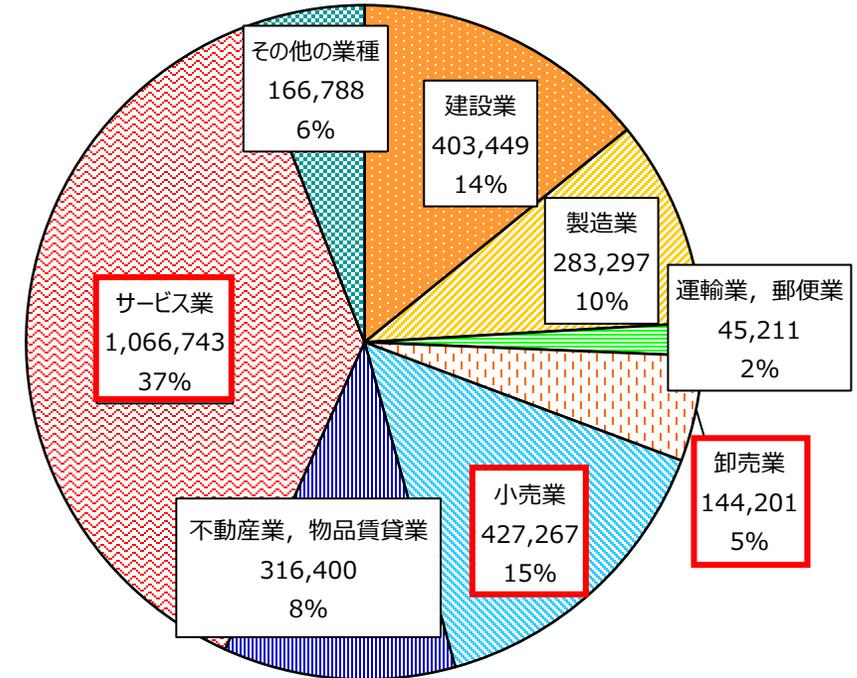
(出典) 令和3年経済センサス-活動調査- 再編加工

図2 小規模事業者数の推移



(出典) 各年中小企業白書・小規模企業白書及び令和3年経済センサス-活動調査- 再編加工より作成

図3 小規模事業者の業種別事業者数（2021年）



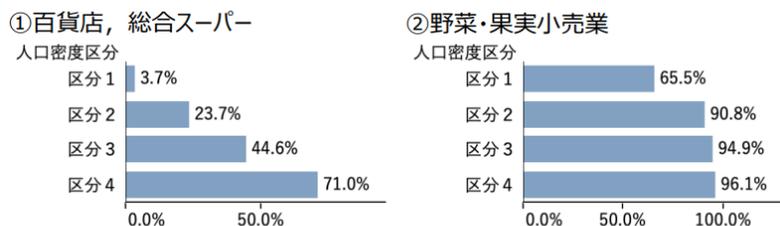
- (注) 1. 「サービス業」とは、「学術研究、専門・技術サービス業」、「宿泊業、飲食サービス業」、「生活関連サービス業、娯楽業」、「教育、学習支援業」、「医療、福祉」の合計。  
 2. 「その他の業種」とは、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「金融・保険業」、「情報通信業」、「その他（鉱業、採石業、砂利採取業・複合サービス事業・サービス（他に分類されないもの）」の合計。

# 地域の生活やコミュニティを支える小規模事業者

- 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

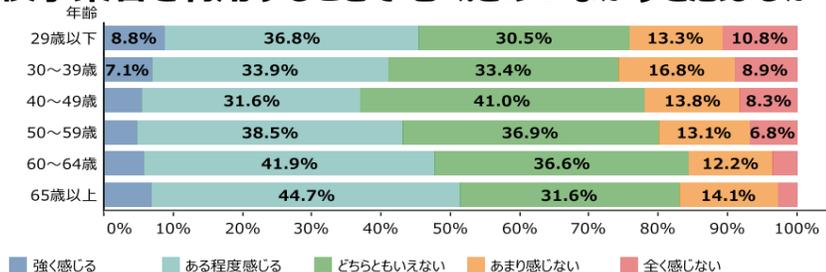
## 人口密度区分別、存在確率



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じると地域住民の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

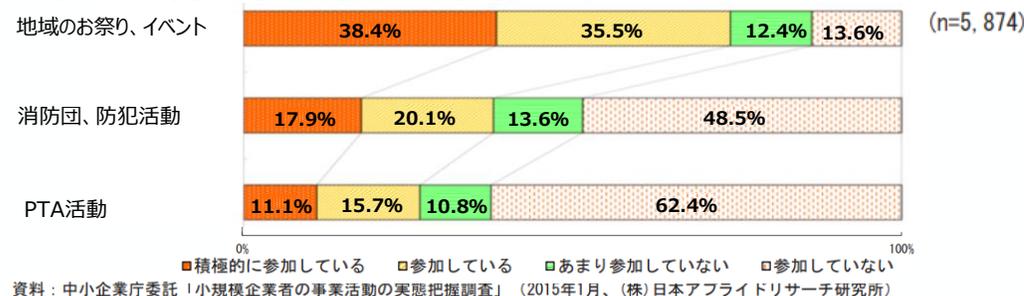


資料：みずほ情報総研(株)「普段の生活と地域とのかかわりに関するアンケート」

(出典) 2024年版「小規模企業白書」

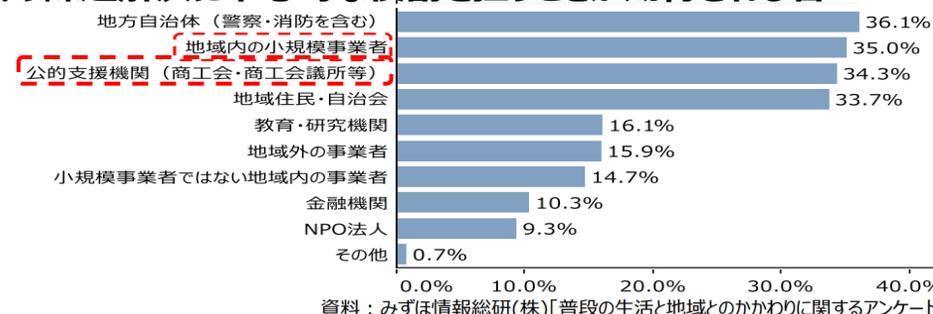
小規模事業者は、地域のお祭り・イベントを始め、広く地域活動へ参加している

## 小規模事業者の地域活動への参加状況



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

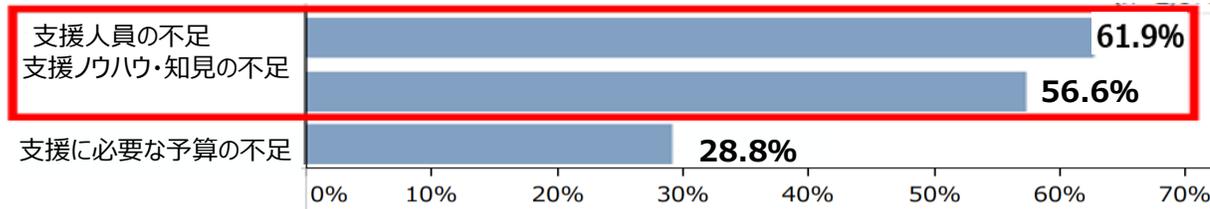


# 支援機関が抱える課題

- 支援機関の活用が広がり、相談内容が高度化する中で、**支援機関の人員不足や支援ノウハウ・知見の不足が顕在化。**
- ほとんどの支援機関が、**他の機関との連携が経営課題の解決につながっている**と回答。

## 「支援人員不足」や「支援ノウハウ・知見の不足」が課題と感じている

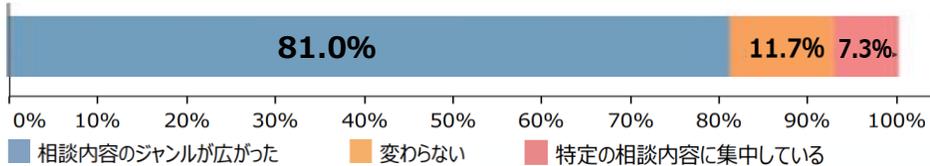
事業者に対して支援を行う際の課題（上位3項目）（n=2,079）



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）複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

## 「相談内容のジャンルが広がった」と8割が感じる

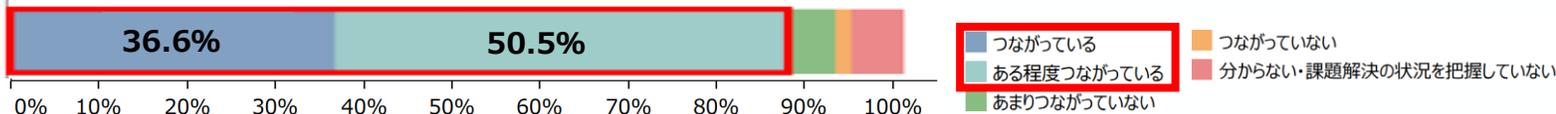
2019年と比較した相談内容のジャンルの変化に対する認識



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. ここでの「相談内容のジャンルが広がった」とは、2019年と比較した相談内容のジャンルの変化について、「従来よりも相談内容のジャンルが広がった」、「従来よりも相談内容のジャンルがある程度広がった」と回答した支援機関の合計を指す。ここでの「特定の相談内容に集中している」とは、2019年と比較した相談内容のジャンルの変化について、「ある程度特定の相談内容に集中しつつある」、「特定の相談内容に集中している」と回答した支援機関の合計を指す。  
2. 「2019年時点で事業を開始していない」と回答した支援機関は除いている。

## 支援機関の約9割が、他の支援機関との連携が経営課題の解決に繋がっていると回答

他機関との連携が経営課題の解決に与える効果（n=1,868）

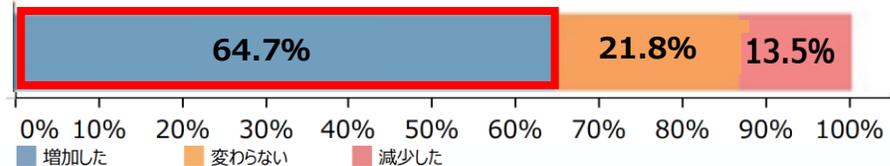


資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「中小企業支援機関の現状と課題に関する調査」

（出典）2024年版「小規模企業白書」

## 一人当たり支援件数が「増加した」と約6割が感じる

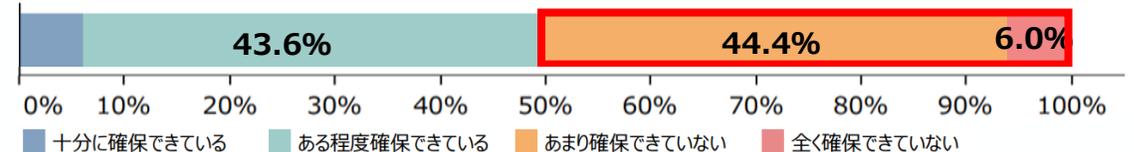
2019年と比較した、1ヶ月の平均的な相談員一人あたりの支援件数



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. ここでの「支援」とは、来訪、訪問のほか、メールや電話、オンライン会議などによる支援（相談）対応を指し、メールマガジンの配信や参考情報の送付など情報提供だけの場合は支援に含まない。なお、支援件数は延べ件数である。  
2. ここでの「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」、「コンサルタント」、「その他」と回答した支援機関の合計を指す。  
3. ここでの「増加した」とは、2019年と比較した、1か月の平均的な相談員一人当たり支援件数の変化について、「増加した」、「やや増加した」と回答した支援機関の合計を指す。ここでの「減少した」とは、2019年と比較した、1か月の平均的な相談員一人当たり支援件数の変化について、「やや減少した」、「減少した」と回答した支援機関の合計を指す。  
4. 「2019年時点で事業を開始していない」と回答した支援機関は除いている。

## 支援能力向上に十分時間を確保出来ない約5割が感じる

相談員が支援能力向上に充てる時間の確保状況



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. ここでの「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」、「コンサルタント」、「その他」と回答した支援機関の合計を指す。  
2. 相談員が支援能力向上に充てる時間の確保状況について、「分からない」と回答した支援機関を除いている。

# 小規模企業振興施策の全体像

- 小規模企業の振興を図るため、法令、金融、補助金などの多様な施策を展開。

## -基本理念-

- ・小規模企業の「持続的発展」
- ・地域の「持続的発展」

### 基本理念 (法令)

- ・小規模企業振興基本法（小規模企業振興基本計画等）
- ・小規模事業者支援法（経営発達支援計画、事業継続力強化支援計画等）

### 災害復旧 (補助金)

- ・グループ補助金
- ・なりわい補助金
- ・自治体連携型補助金（災害）
- ・持続化補助金（災害）
- ・災害マル経

### 販路開拓 (補助金)

- ・持続化補助金（上限50万円・補助率2/3等）
- ・共同・協業販路開拓支援事業（上限5,000万円・補助率2/3）
- ・自治体連携型補助金（上限5,000万円・補助率1/2）

## 小規模企業 (約285万者)

- ・小規模事業者経営改善資金（マル経）

### 財産保全 (共済)

- ・小規模企業共済制度

### 資金調達 (金融)

### 伴走支援 (支援機関)

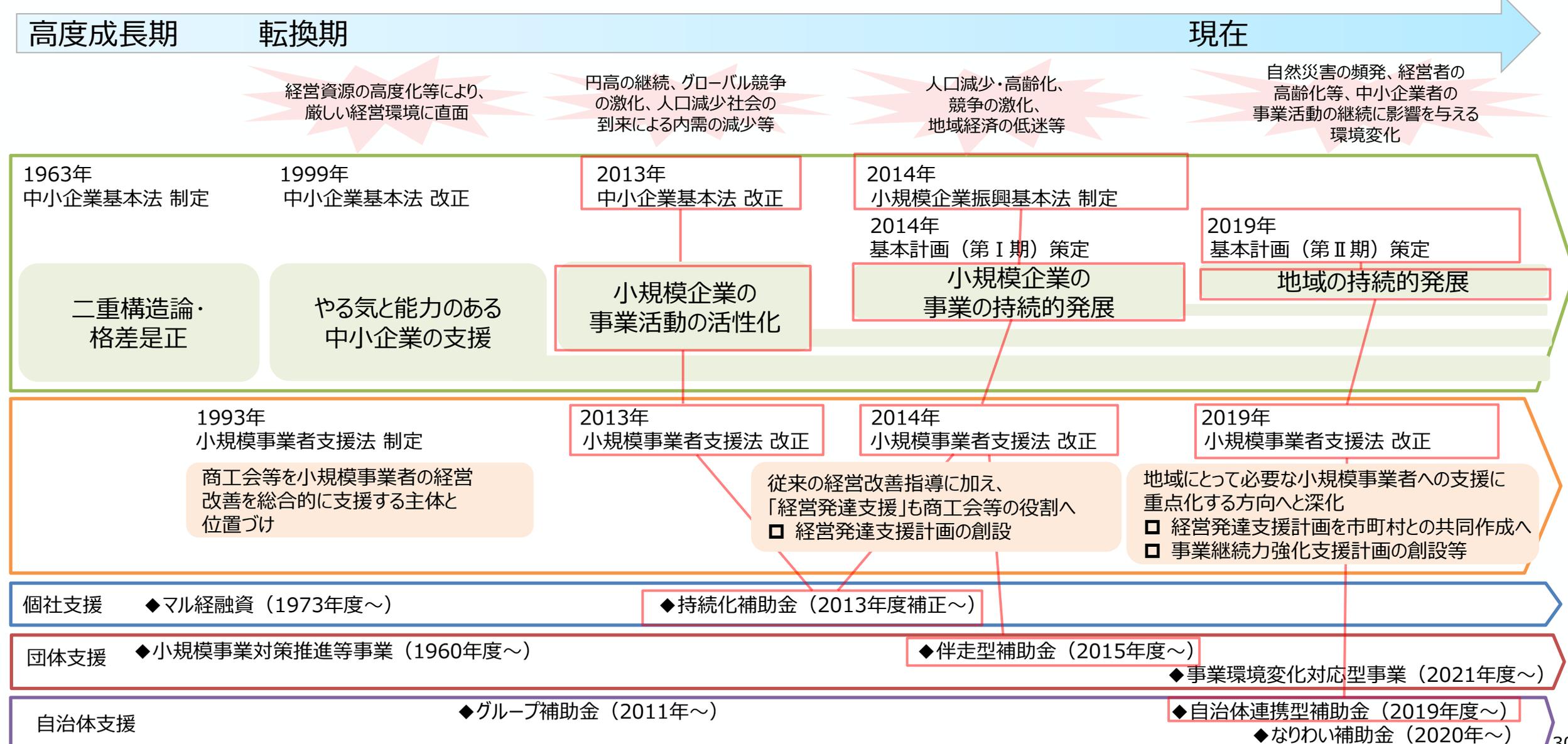
- ・商工会（1,635箇所）、商工会議所（515箇所）による伴走支援
- ・都道府県、市町村による地域の実情を踏まえた支援
- ・伴走型補助金（上限700万円・補助率定額）
- ・事業環境変化対応型支援事業（補助・委託）

国は、地方公共団体に対して所要の  
地方交付税を措置

地方公共団体は、商工会・商工会議所の  
経営指導員の人件費、指導旅費、研修費、  
施設建設費等を支援

# 時代背景と小規模企業振興施策の変遷

- 時代の要請に応じて基本理念を見直しつつ、小規模企業振興施策を展開。



# 小規模企業振興基本計画（第Ⅲ期）のポイント

- 現在、日本経済は大きく変化するチャンスを迎えており、「潮目の変化」の今、官民で国内投資と賃上げを継続し、デフレ脱却を実現できるか否かの正念場。賃金上昇が物価上昇を上回ること消費が増加し、企業の国内投資が堅調なトレンドを維持する好循環を定着させることが重要であり、小規模事業者もまた例外ではない。一方、小規模事業者の経営を巡る環境は、「大幅な賃上げ」「少子高齢化・人口減少」「人手不足」など、急速かつ大規模な変化を遂げつつある。
- こうした時代の転換点にあつて、事業の拡大を目指す意欲的な事業者はもとより、事業を持続し地域を支え続ける事業者においても、時代の変化に応じて経営力を向上させ、これまで以上に「稼ぐ力」を高めていく必要。小規模事業者の「特性、強み」を発揮し、地域課題解決を含め「新たな需要が喚起される分野」に積極的に取り組むとともに、提供する付加価値に適切な価格を設定することにより、小規模事業者にとっても稼ぐ力を高める好機（ビジネスチャンス）となり、経営の自走化や地域経済の成長発展につながる。小規模事業者が減少する中でもその「機能」を育成・維持し、地域経済を成長させ、社会を機能させる適応策を講じていくという考え方は、地方創生の理念とも合致。
- 経営資源に乏しい小規模事業者が、事業環境の変化を踏まえながら経営課題に単独で対応していくことは極めて困難であり、支援機関による伴走支援は一層その重要性を増しているが、身近な支援機関である商工会・商工会議所において人員不足や支援ノウハウ・知見の不足が顕在化していることから、支援体制の強化（経営指導員等の人件費や商工会館の施設整備費等の事業費の確保、デジタルツールの活用やナレッジ・ノウハウの共有等による支援の質の向上や業務効率化、広域的な支援体制の構築等）を図っていく必要。また、地方公共団体が主体となり、支援機関同士が緊密に連携し、地域で総力を挙げて取り組む必要。
- 頻発化・激甚化する自然災害からの早期の復旧・復興に向け、引き続き、国・都道府県・市町村が一体となった支援も必要。
- これらを踏まえ、国が講ずべき重点施策として、「経営力の向上（経営者のリテラシー向上、取引適正化対策等）」「支援機関の体制・連携強化」「多発する大規模災害等への対応」等を掲げるとともに、地域における産業政策の主体としての自走化を目指し「地方公共団体の責務」を掲げた。

# 小規模企業振興基本計画（第Ⅲ期）の構成

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

### 1. 現状認識

### 2. 基本的考え方

### 3. 4つの目標【法第6条第1～4号】

#### （1）需要を見据えた経営力の向上

－経営者の意識改革、事業の持続的発展、意欲ある事業者の成長発展－

#### （2）経営資源の有効活用、人材の育成・確保

－新陳代謝の円滑化、事業継続力の強化、人手不足対応、多様な人材の育成・確保・活用－

#### （3）地域経済の活性化、地域住民の生活向上・交流促進

－地域の持続的発展、地域経済・生活・コミュニティの活性化－

#### （4）支援体制の整備その他必要な措置

－支援機関の体制強化、国と地方公共団体との連携強化、手続の簡素化－

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

### 1. 需要を見据えた経営力の向上に係る重点施策

#### 【法第6条第1号】

（重点施策1）経営者のリテラシー（経営戦略・会計・知的財産等）向上【新規】

（重点施策2）経営計画の策定

（重点施策3）需要開拓・新事業展開【統合】

（重点施策4）取引適正化対策【新規】

### 2. 経営資源の有効活用、人材の育成・確保に係る重点施策

#### 【法第6条第2号】

（重点施策5）起業・創業

（重点施策6）事業承継・円滑な廃業・再チャレンジ

（重点施策7）多発する大規模災害等への対応【新規】

（重点施策8）事業継続力の強化

（重点施策9）人手不足対応、人材の育成・確保・活用

### 3. 地域経済の活性化、地域住民の生活向上・交流促進に係る重点施策【法第6条第3号】

（重点施策10）地域経済の活性化

（重点施策11）地域の生活・コミュニティの活性化

（重点施策12）地域課題解決の推進【新規】

### 4. 支援体制の整備その他必要な措置に係る重点施策

#### 【法第6条第4号】

（重点施策13）支援機関の体制・連携強化【独立】

（重点施策14）国と地方公共団体との連携強化

（重点施策15）手続の簡素化・施策情報の提供

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

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

# 小規模事業者支援に関する都道府県連絡会議

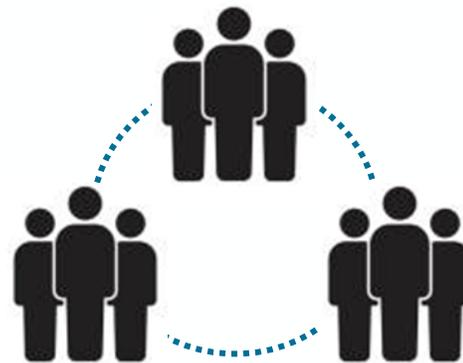
- 国・都道府県が緊密に連携し、小規模事業者支援をより効果的・効率的に実施することを目的として、令和6年10月に**国（中小企業庁）と都道府県（商工部局）との定期的な連絡会議（小規模事業者支援に関する都道府県連絡会議）を設置。オブザーバとして、地方経産局等、日商・全国連が参加。**
- 連絡会議は部長級とし、その下に課長級の実務者会議を設置。原則、連絡会議は年2回程度、実務者会議は毎月開催。

## 主な議題

- 小規模企業振興基本法
  - 小規模企業振興基本計画
- 小規模事業者支援法
  - 経営改善普及事業
  - 経営発達支援計画・事業継続力強化支援計画
  - 伴走型補助金・自治体連携型補助金
- その他、小規模事業者支援に関する施策、地方交付税措置、各種施策に関する情報共有・意見交換

## 参加メンバー

- 連絡会議は、各都道府県（商工部局）の部長級
  - 実務者会議は、各都道府県（商工部局）の課長級
  - 地方経産局等、日商・全国連はオブザーバ参加
- ※事務局：中小企業庁小規模企業振興課

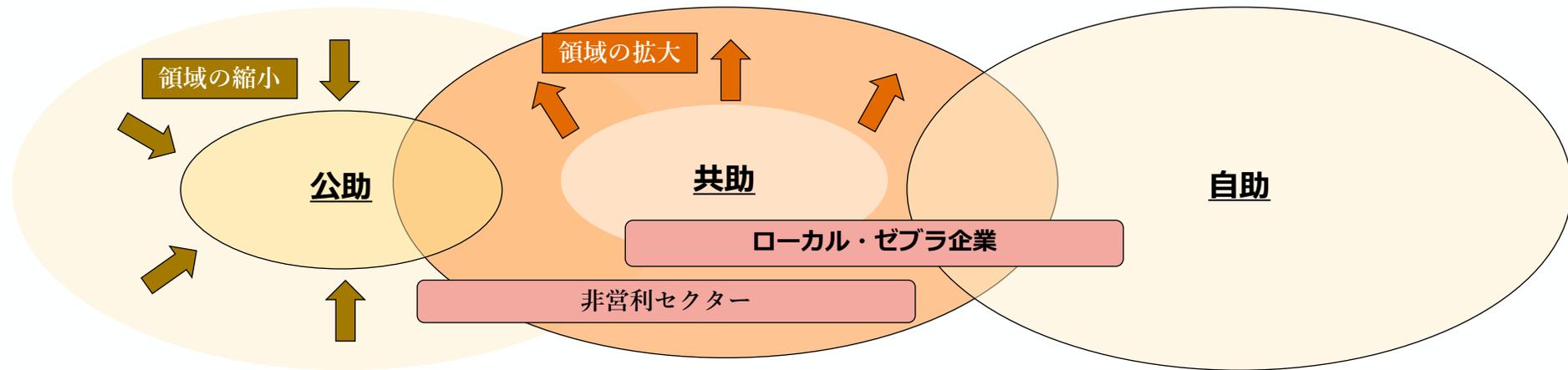


# パワーアップ型に対する施策

- (1) 小規模事業者へのこうした支援強化（小規模基本計画(第Ⅲ期)の着実な実行）
- (2) 地域における社会課題解決に向けた取組の強化
- (3) 地域における創業支援

# ローカル・ゼブラ企業の存在意義

- ゼブラ企業とは、**社会課題解決と経済性の両立を目指す企業**を、白黒模様、群れで行動するシマウマに例えて命名された。中小企業庁では、このうち、地域の課題解決に取り組む、**ローカル・ゼブラ企業の育成**を行っている。
- 少子高齢化等の影響で人口が減少し、市場が縮小する時代において、**公的セクター（公助）**や**資本市場（自助）**の間で**拡大する「共助」の範囲担う存在**が地域には必要である。
- これまでは非営利セクターが担ってきたが、共助領域の拡大や技術の進展に伴い、**ビジネスの手法で共助の領域を担う、ローカル・ゼブラ企業が活躍できる領域も広がっている**。



**公助**：行政が担う領域。人口減少に伴う地域の税収減や担い手の減少、行政側の人手・予算不足等により、対応できる課題には限りがあり、民間との連携による課題解決を志向する自治体は増えてきている。

**自助**：民間の主体が担う領域。顧みられない主体を含めた地域全体の持続可能性に責任を持つ役割は果たせないが、牽引力が大きく、人材や技術力等の資源を保持しているため、地域の活力向上が企業のミッションに合致している場合、シナジーが生まれ得る。

**共助**：公助と自助の間を繋ぎ、地域の持続可能性にコミットする主体が担う領域。非営利セクターが果たす役割も重要なが、本事業においては経済的な持続可能性を考え、事業による課題解決を行う主体（ローカル・ゼブラ企業）に着目。

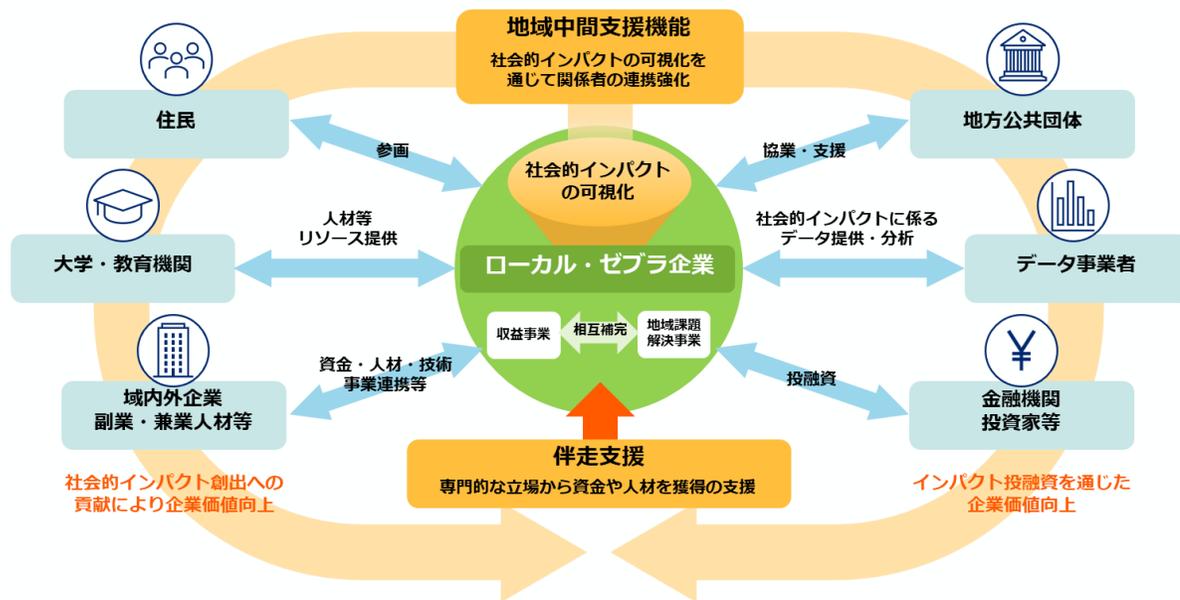
# 地域の社会課題解決推進に向けた基本指針（2024年3月）

## ローカル・ゼブラ企業の特徴

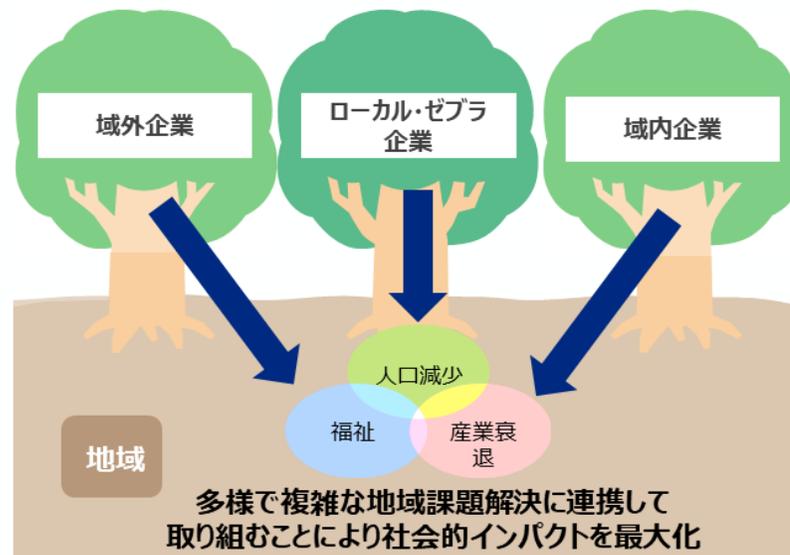
事業を通じて地域課題解決を図り、収益性を確保・継続  
 新たな価値創造や技術の活用等による革新的なビジネスを構築  
 事業意図の明確化

## ローカル・ゼブラ企業が事業を進める上でのポイント

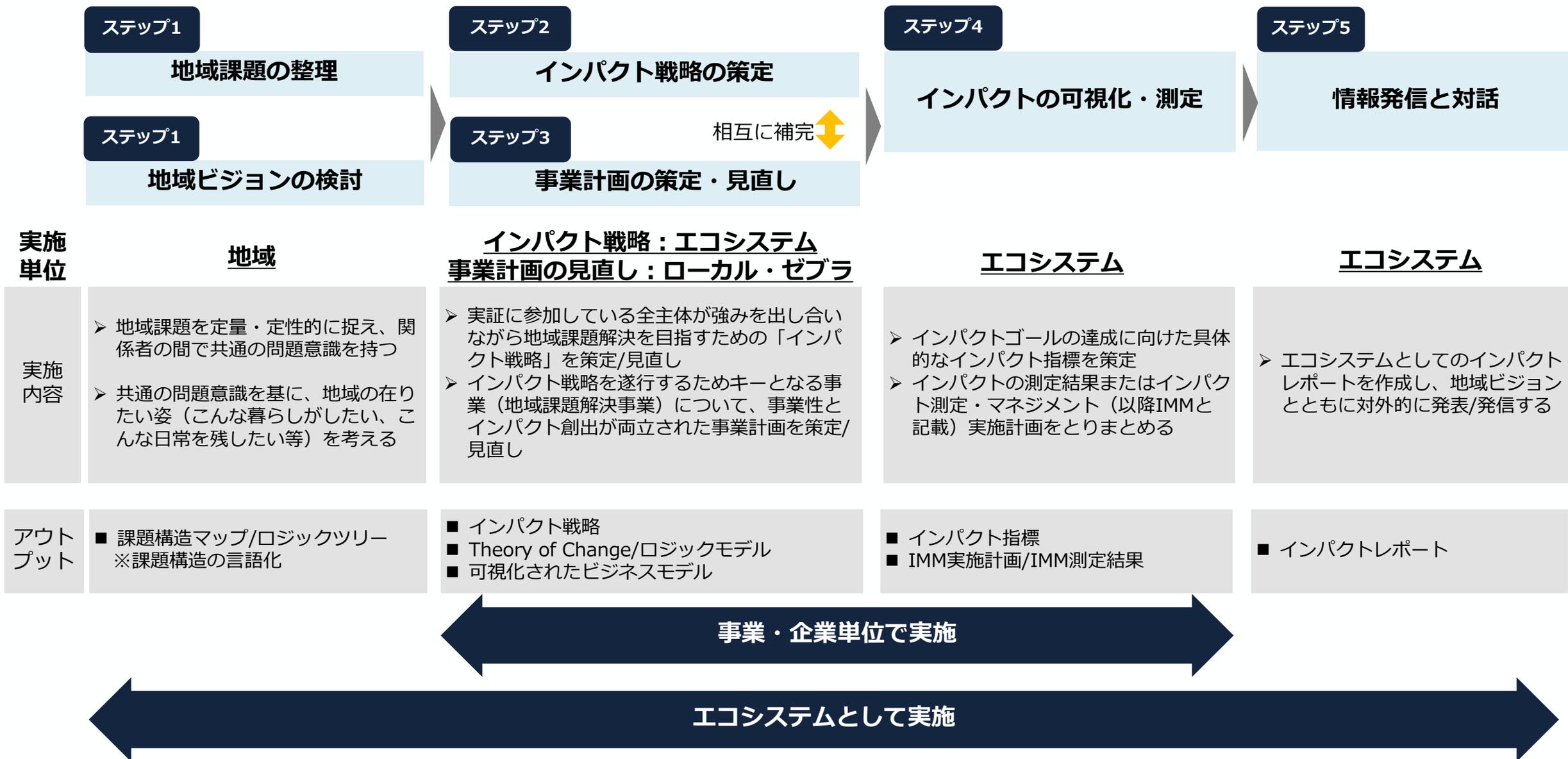
- |              |                                     |
|--------------|-------------------------------------|
| 金融           | ■ 創業、事業の持続的成長のための戦略的な資金調達           |
| 人材           | ■ 企業のフェーズに合わせた適切な人材の確保等             |
| 事業の可視化       | ■ 事業を可視化し、関係者からの信用を獲得し、参加しやすい環境を整える |
| 意思決定プロセス     | ■ 意図する事業に応じた意思決定体制の構築や資本構成の検討       |
| 社会的インパクトの可視化 | ■ ビジョンと測定可能なインパクトの設定及びその測定          |



多様な主体の協業による事業

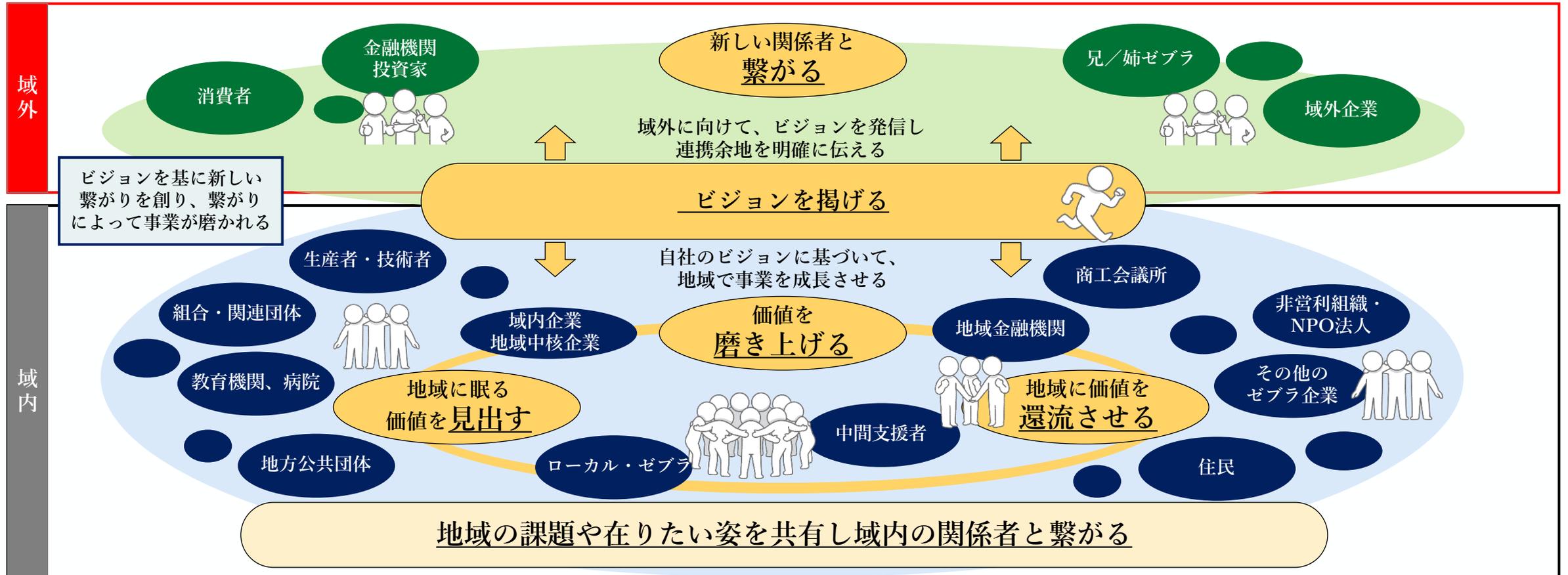


# 令和6年度「地域の社会課題解決企業支援のためのエコシステム構築実証事業（地域実証事業）」



# ローカル・ゼブラ企業による課題解決のエコシステムの強化に向けて

- ローカル・ゼブラ企業は、ビジョンの実現に向けて、地域の価値を見出す・磨き上げる・還流させるために取り組み、業種を問わず域内外の様々なステークホルダーと連携しながら事業を進めている。
- ローカル・ゼブラ企業と地域のエコシステムは、地域のビジョンを共有し、地域内外のステークホルダーとつながることで強化されることとなる。



# ローカル・ゼブラ企業が活躍できる環境整備に向けて

- 実証事業を通じて、ローカル・ゼブラ企業の事業の価値や可能性についての認知度は一定程度向上。
- 今後、地域のエコシステムを強化するためには、ローカル・ゼブラ企業や中間支援組織が、域内外のステークホルダー（地域の兄／姉ゼブラ企業や、社会的インパクトに共感する大企業等）を巻き込んでいく仕組みを作る必要がある。
- また、ローカル・ゼブラ企業が活躍しやすい環境整備として、多様なファイナンスの在り方の検討や社会的インパクトの評価・活用手法の整理に取り組む必要がある。

ローカル・ゼブラ企業の創出・育成に向けたエコシステムの強化



ローカル・ゼブラ企業や地域中間支援組織を中心とするエコシステムに対する、域内外のステークホルダーとの連携を促す実証事業（10カ所程度）

ローカル・ゼブラ企業と社会的インパクトに対する認知度向上に向けた社会機運の醸成



地域や業種を超えて交流するローカル・ゼブラ・コミュニティの形成と発信

ローカル・ゼブラの事業や成長に応じて長期的に支える多様なファイナンス



官民で連携した、多様なファイナンス手法や人材確保の手法検討

ローカル・ゼブラ企業の事業の非財務的価値を可視化するための社会的インパクト評価手法



社会的インパクトの評価・活用手法の整理に向けた検討

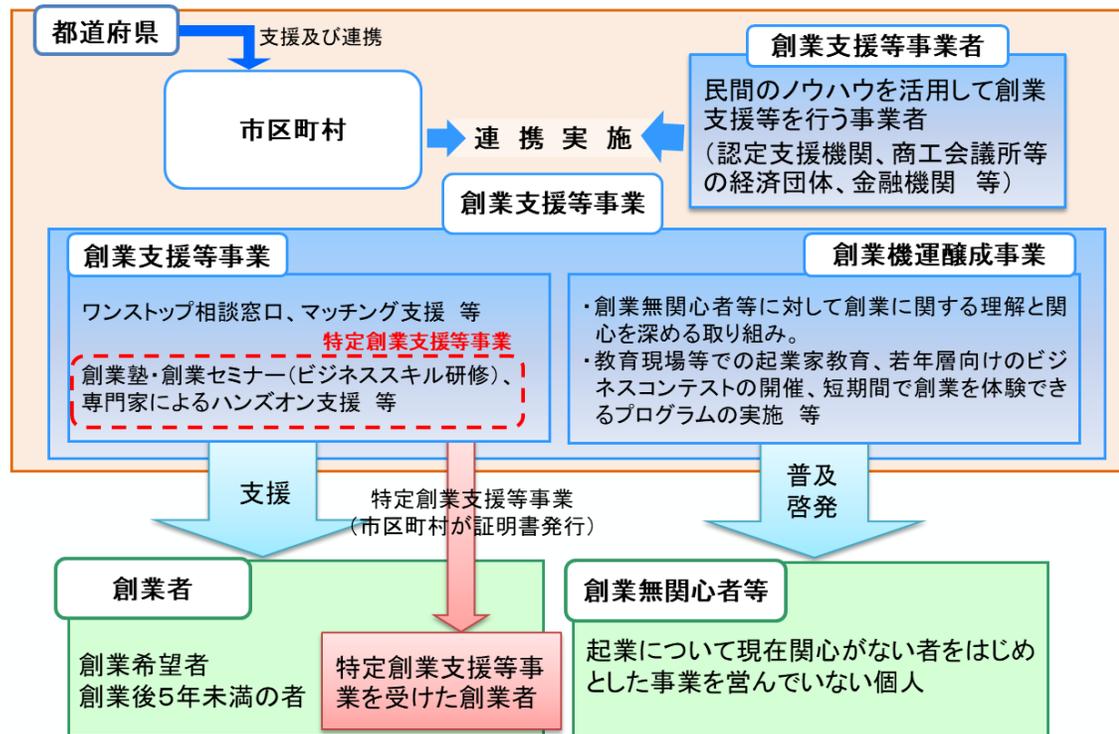
# パワーアップ型に対する施策

- (1) 小規模事業者へのこうした支援強化（小規模基本計画(第Ⅲ期)の着実な実行）
- (2) 地域における社会課題解決に向けた取組の強化
- (3) 地域における創業支援

# 産業競争力強化法に基づく創業支援事業への支援

- 地方における創業を促進するため、産業競争力強化法に基づき、創業者にとって身近な存在である市区町村が「創業支援等事業計画」を策定。
- 令和7年4月現在で、**全国1,741のうち1,517市区町村**が計画の認定を受けており（人口カバー率98%）、**平成26年度～令和5年度**において約17万人の創業を実現。
- 市区町村が地域の支援機関と連携して実施する「**特定創業支援等事業**」を受けた創業者は、税や日本政策金融公庫の融資の利率引き下げなどの優遇措置が適用される。

## 創業支援等事業計画スキーム



## 特定創業支援等事業による支援の実績



【資料】認定市区町村からの実績報告より中小企業庁が作成

# 地域における起業・創業支援の強化

- ・ 市区町村が地域の支援機関と連携して実施する特定創業支援等事業（創業塾や創業セミナー等）を受けた者は、市区町村発行の証明書を受け取ることで、創業時に様々なメリットが受けられる。



## (1) 登録免許税の軽減措置

設立形態	通常の税率	軽減措置適応の税率
株式会社	資本金の額×0.7% ※ 15万円に満たないときは、1件につき15万円	資本金の額×0.35% ※ 7.5万円に満たないときは、1件につき7.5万円
合同会社	資本金の額×0.7% ※ 6万円に満たないときは、1件につき6万円	資本金の額×0.35% ※ 3万円に満たないときは、1件につき3万円

## (2) 創業関連保証特例活用時の優遇

信用保証協会の創業関連保証（※）について、**事業開始6か月前**（通常2か月前）から利用対象になる。その他、市区町村によっては、**保証料の一部補助**を実施。  
（※）保証限度額3,500万円、1か月以内に個人開業又は、2か月以内に法人を設立、事業開始等から5年未満の者の事業に必要な資金を支援。

## (3) 日本政策金融公庫の融資制度での優遇

新規開業・スタートアップ支援資金（※）について、特定創業支援等事業を受けて新たに事業を始める方は、**特別利率（基本金利▲0.40%）**が適用される。  
（※）融資限度額7,200万円、新たに事業を開始する者または事業開始後7年以内の者の事業に必要な資金を支援。

## (4) 持続化補助金〈創業型〉の申請対象

創業後3年以内の小規模事業者の販路開拓等の取組を支援する小規模事業者持続化補助金〈創業型〉（※）の申請対象になる。  
（※）補助上限：200万円、補助率2/3、特定創業支援等事業による支援を受けた日及び開業日が公募締切時から起算して過去3か年の事業者。



- ・ 自治体の規模に応じ、地域の優良事例を共有し、地域で創業者の事業計画づくりの支援を促し、地域における起業・創業支援の強化・底上げを図る。

**「稼ぐ力」の強化に向けたインフラ整備・厳しい経営環境への対応**

# 「稼ぐ力」の強化に向けたインフラ整備・厳しい経営環境への対応

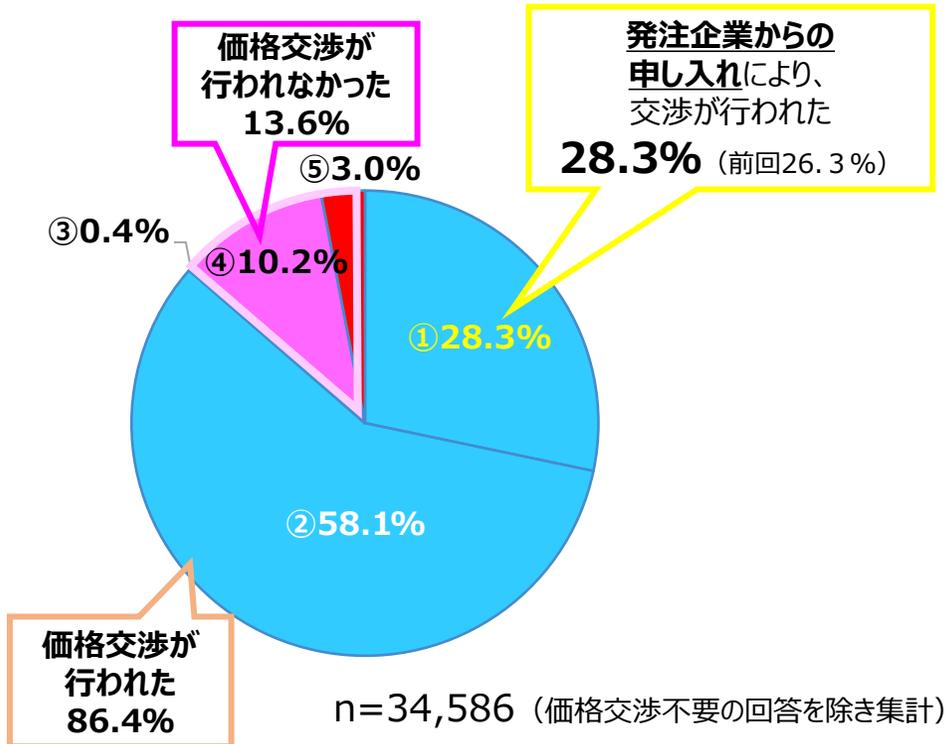
- (1) 価格転嫁・取引適正化の更なる継続・徹底
- (2) 省力化・生産性向上の更なる推進
- (3) 事業承継・M&Aの推進
- (4) 構造的な人手不足への対応
- (5) 金融環境の整備
- (6) 災害への対応
- (7) 米国の関税措置など国内外の情勢変化等を踏まえた機動的な中小企業支援の実行

# 価格交渉促進月間（2024年9月）フォローアップ調査の結果（11月29日公表）

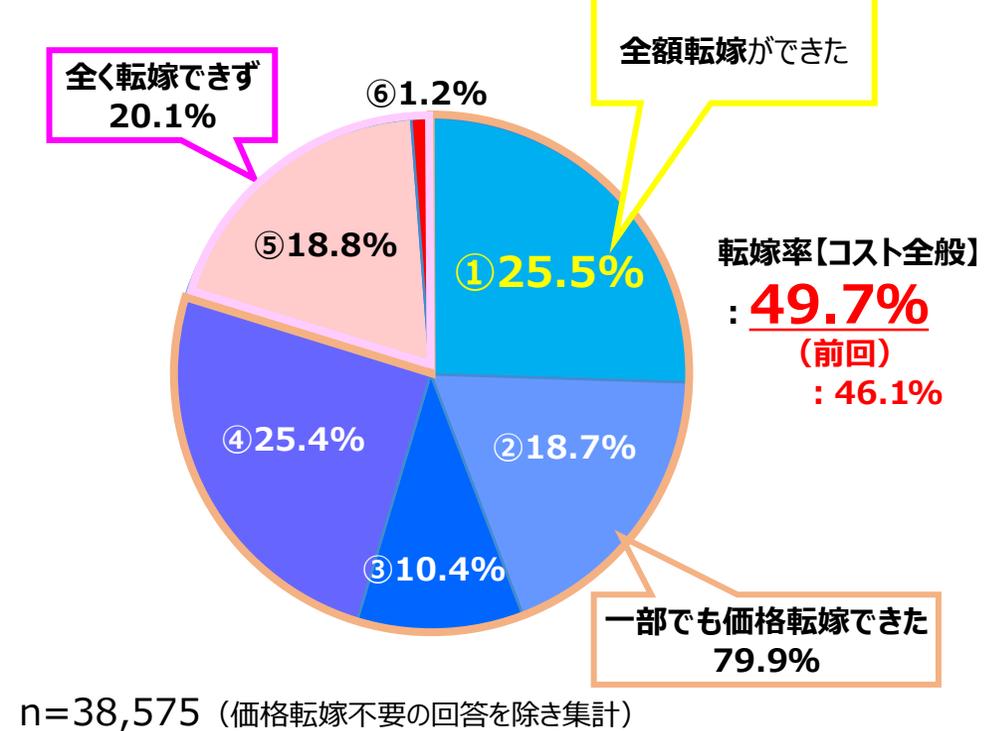
## 価格交渉・価格転嫁の状況

- 「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合（①）は、前回から約2ポイント増の**28.3%**となり、交渉しやすい雰囲気醸成されつつある。**価格交渉できた企業の7割では労務費についても価格交渉できた**との結果。
- 価格転嫁率は**49.7%**で、前回調査から約3ポイント増加。**労務費の転嫁率も44.7%**と前回調査から4.7ポイント増加。他方、「全く転嫁できなかった」企業も約2割残っており、2極化が明らかになった。
- 本年1月に、**発注企業ごとの交渉・転嫁の状況を公表するとともに、状況の芳しくない発注企業の経営トップへ事業所管大臣名で指導・助言**を実施。

< 価格交渉 >



< 価格転嫁 >

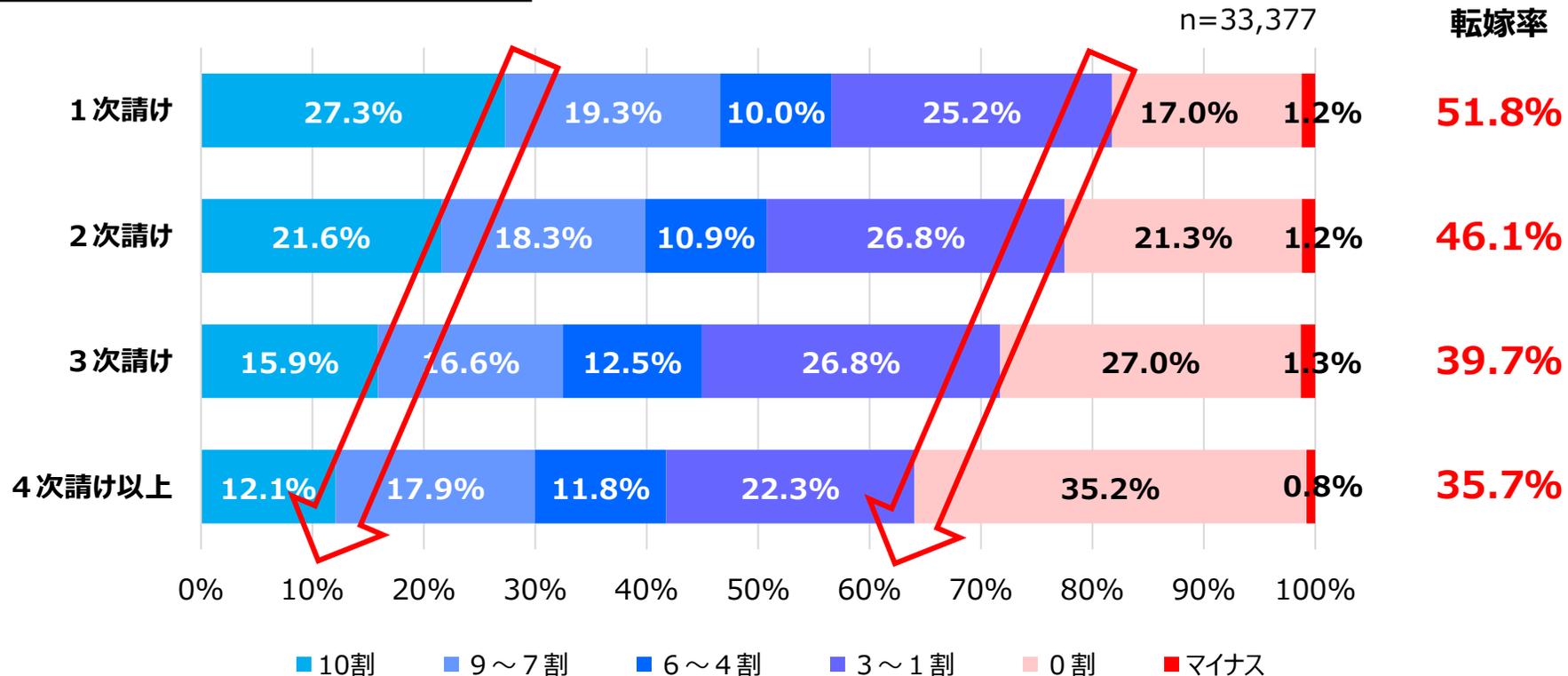


# サプライチェーンの各段階 (※) における価格転嫁の状況

※各取引段階 = 受注側中小企業に対する、「自社が、最終製品・サービスを提供する企業から数え、どの取引段階に位置しているか」との質問への回答を集計したもの。

- **価格転嫁率は、1次請けの企業は5割超 (51.8%) に対し、4次請け以上の企業は35%程度**
- 特に、**4次請け以上の階層**においては、**全額転嫁できた企業の割合は1割程度**にとどまり、**全く転嫁できなかった又は減額された企業は、4割近く (36.0%)** に上る。
- 受注側企業の**取引段階が深くなるにつれて、価格転嫁割合が低くなる**傾向。  
⇒ より深い段階への**価格転嫁の浸透**が課題。

受注側企業の取引段階と価格転嫁率

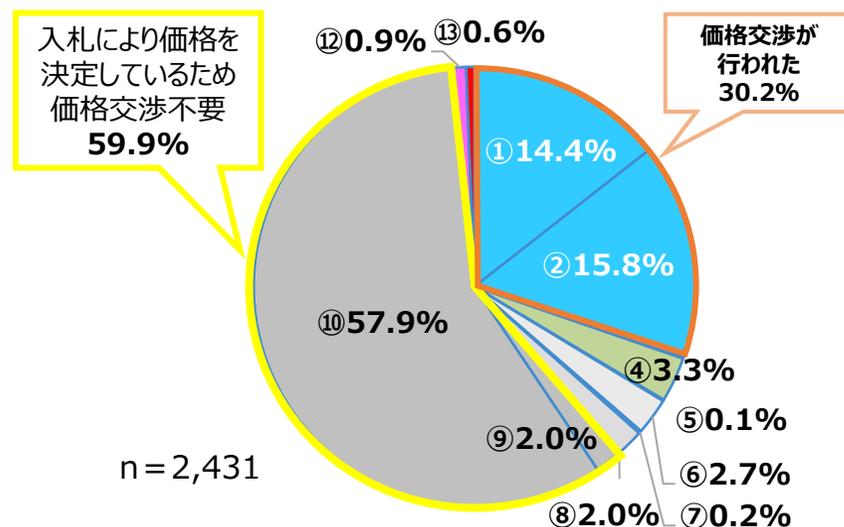


# 官公需（※）における価格交渉・価格転嫁の状況

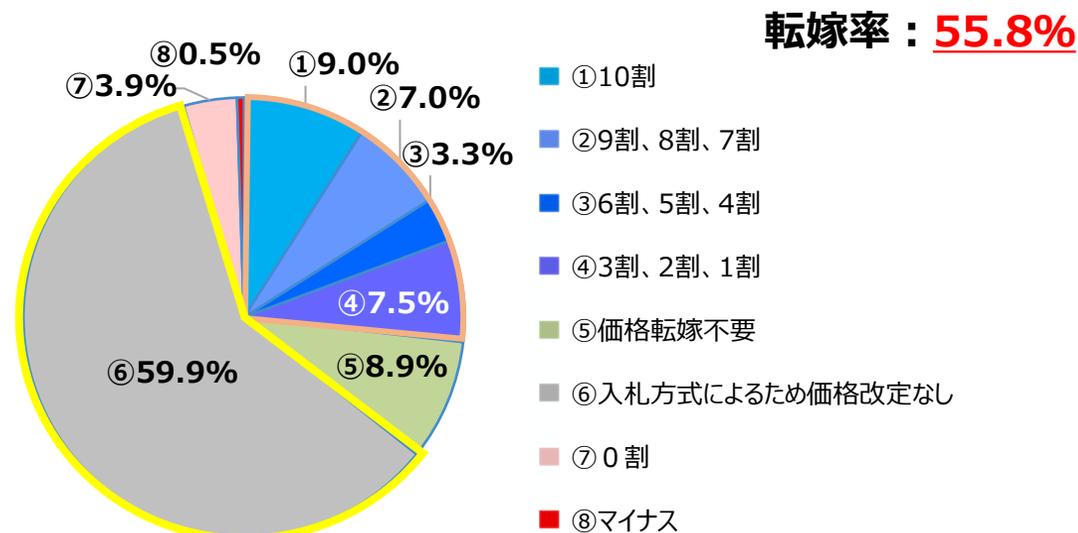
※「官公需」とは、国や地方公共団体等が、物品購入・役務の提供依頼・工事の発注を行うこと。

- 官公需の価格転嫁率は、**55.8%**。（「価格転嫁不要」、「入札により価格決定しているため価格交渉不要」の場合を除く759件の回答の平均）
- ただし、官公需全体では「入札により価格決定しているため価格交渉不要」とする回答が**約6割**。

直近6か月間における価格交渉の状況



直近6か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】



## アンケート回答企業からの具体的な声

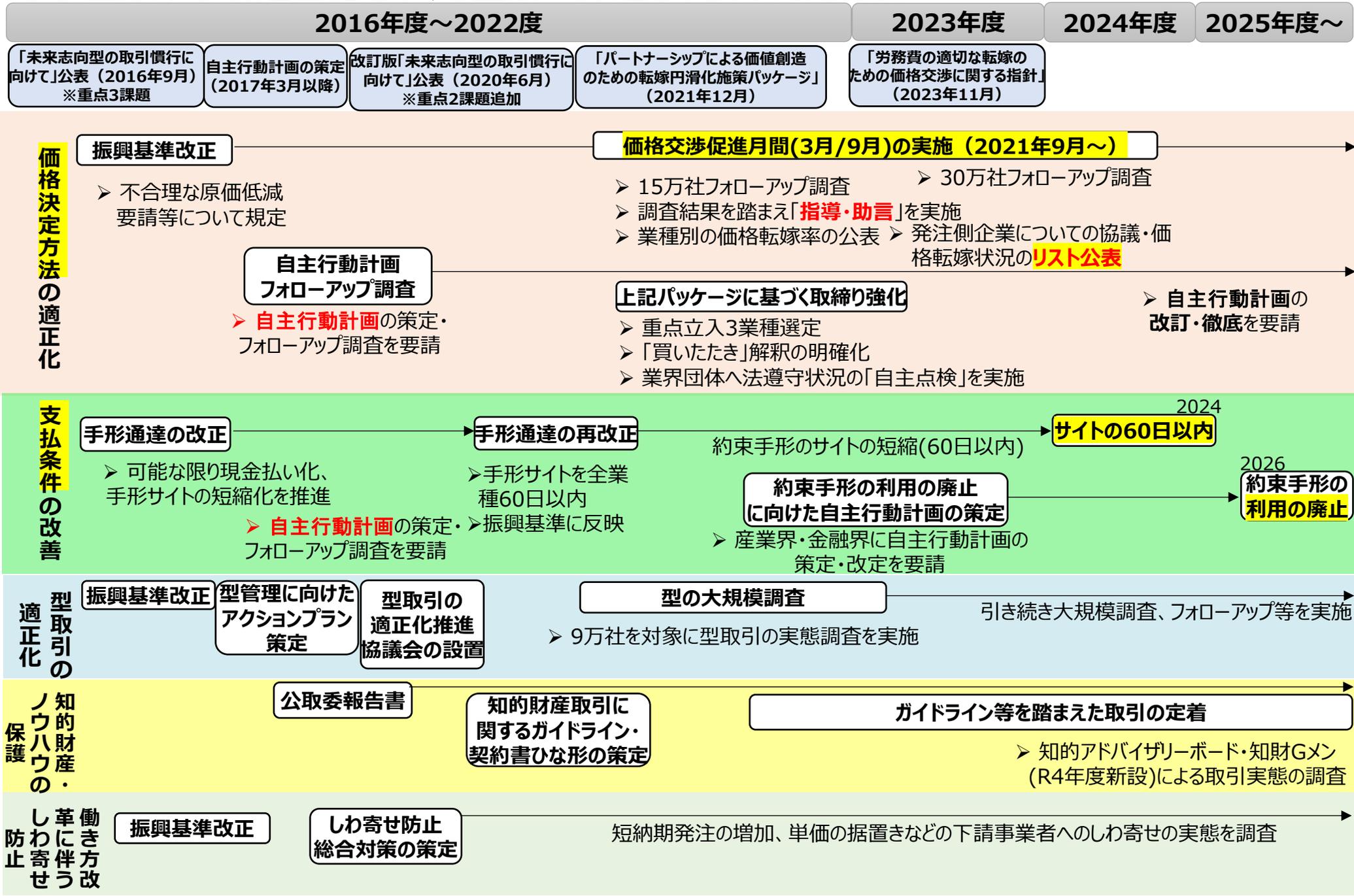
○原材料費について、受注者の発議で行えるスライド条項が契約に規定されており、単価の変更ができる。

▲価格交渉を申し入れたが、「予算が無い」と一蹴された。

▲資材費が高騰しており、発注者の設定している単価との乖離がみられたため、実際の単価との比較を提示したが、「他にそのような声は挙がっていない」と言われ、「今後検討する」との回答のみであった。

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

# 中小企業の取引適正化をめぐる重点5課題と今後の対応方針



# 下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律案

## 背景・概要

- 近年の急激な労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇を受け、発注者・受注者の対等な関係に基づき、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」の実現を図っていくことが重要。
- このため、協議を適切に行わない代金額の決定の禁止、手形による代金の支払等の禁止、規制及び振興の対象となる取引への運送委託の追加等の措置を講ずるとともに、多段階の取引当事者が連携した取組等を支援し、価格転嫁・取引適正化を徹底していく。

## 1. 規制の見直し（下請代金支払遅延等防止法）

### 【規制内容の追加】

#### （1）協議を適切に行わない代金額の決定の禁止【価格据え置き取引への対応】

- 対象取引において、代金に関する協議に応じないことや、協議において必要な説明又は情報の提供をしないことによる、一方的な代金の額の決定を禁止。

#### （2）手形払等の禁止

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

### 【規制対象の追加】

#### （3）運送委託の対象取引への追加【物流問題への対応】

- 対象取引に、製造、販売等の目的物の引渡しに必要な運送の委託を追加。

#### （4）従業員基準の追加【適用基準の追加】

- 従業員数300人（役務提供委託等は100人）の区分を新設し、規制及び保護の対象を拡充。

### 【執行の強化等】

#### （5）面的執行の強化

- 関係行政機関による指導及び助言に係る規定、相互情報提供に係る規定等を新設。

#### ※その他

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

## 2. 振興の充実（下請中小企業振興法）

### （1）多段階の事業者が連携した取組への支援

- 多段階の取引からなるサプライチェーンにおいて、二以上の取引段階にある事業者が作成する振興事業計画に対し、承認・支援できる旨を追加。

### （2）適用対象の追加

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

### （3）地方公共団体との連携強化

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

### （4）主務大臣による執行強化

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

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

- 「下請事業者」、「親事業者」等を「中小受託事業者（仮称）」、「委託事業者（仮称）」等に改め、あわせて、法律の題名も改正。

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

# 総理の締めくり発言の要旨（価格転嫁・取引適正化関係）

「価格転嫁、賃上げ等のチャレンジを進める中小企業を応援する車座」（2025年1月16日）

1. 中小企業が**価格転嫁**できるような仕組み、あるいは、価格転嫁を阻害する**商慣習の一掃**に向けて、
  - ①**各業界**において、
    - ・下請法違反が**無い**か（自主）点検をする
    - ・違反があつて（中小企業が）**不利益**を受けた場合に**いかに補償**されるかということも考えていかなければならない。
  - ②**サプライチェーンの頂点**となる**企業や業界**に対して、
    - ・直接の取引先の**更に先**まで**価格転嫁が可能**となるような**価格決定**をしてもらなければならないし
    - ・それが**隅々まで伝わる**ように（**情報発信**を）していかねばならない。
  - ③「**労務費の適切な転嫁**のための**価格交渉に関する指針**」の遵守の徹底を関係大臣に願います。
2. **国・自治体の委託・請負契約**でも適切に**価格交渉・転嫁**がなされているのか。  
（コストが上がった場合に）**適切に価格交渉・転嫁に応じる**ように各省庁にお願いしたい。
3. 「**協議に応じない価格決定**」などの**禁止**を基本とする、**下請法改正法案**は**なるべく早く国会に提出**し、**価格転嫁・取引適正化**を更に徹底していきたい。担当大臣にお願いしたい。

# 官公需（国・地方）における価格交渉・転嫁

- 国等の官公需で、中小企業の受注機会の増大に努力するよう定めた官公需法に基づき、中小企業の受注機会の増大に繋がる措置等を盛り込んだ「基本方針」を、毎年度、閣議決定。地方自治体についても、国に準じた施策を講じるよう努める（官公需法に規定）。
- 例年、新年度が始まる前（3月頃）に「官公需に関する副大臣会議」を開催し、「基本方針」の内容（案）を、事前に各省にハイレベルで徹底。（2025年は3月17日に開催）
- 加えて2024年度は、総理から各省庁への「国・自治体の委託・請負契約でも、コストが上がった場合に適切に価格交渉・転嫁に応じる」旨の指示を踏まえ、「官公需における価格交渉・転嫁」、「適正な入札手続き」についても検討。

⇒ これらを踏まえ、**2025年度「基本方針」**では、価格交渉・価格転嫁に関する更なる措置を盛り込み、2025年**4月22日に閣議決定**。加えて、今年（2024年）は案の段階から（3月19日）、地方自治体へ周知済み。早期の対応を促す。

（価格交渉・転嫁に関する措置の例）

- 契約期間が1年を超える、役務等の契約において、受注者から申出がなくとも国等から年に1回以上「契約金額の見直しが必要か」確認
- 資材価格高騰等の協議申出に対する、誠実な対応の義務化（例：「予算不足」等で協議申出を断ってはならない）

⇒ 官公需における「**受注者・中小企業からの声の実態把握**」についても、各省と連携して対応する。

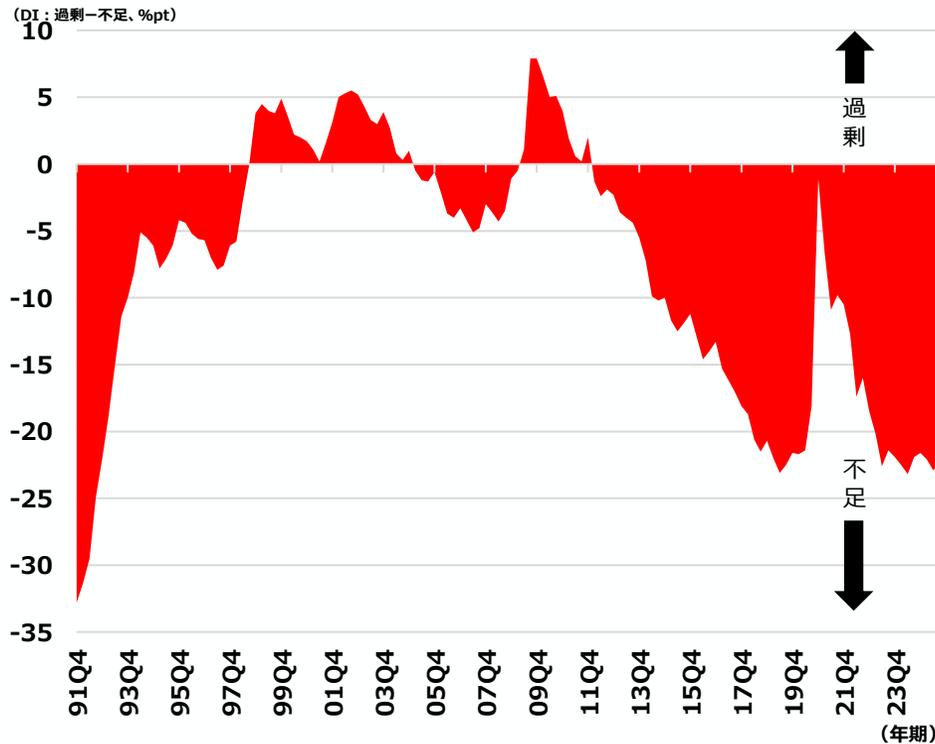
# 「稼ぐ力」の強化に向けたインフラ整備・厳しい経営環境への対応

- (1) 価格転嫁・取引適正化の更なる継続・徹底
- (2) 省力化・生産性向上の更なる推進
- (3) 事業承継・M&Aの推進
- (4) 構造的な人手不足への対応
- (5) 金融環境の整備
- (6) 災害への対応
- (7) 米国の関税措置など国内外の情勢変化等を踏まえた機動的な中小企業支援の実行

# 中小企業における人手不足課題の深刻化

- 近年、中小企業では、従業員数の不足感が強まっており、2024年10-12月期の「従業員数過不足DI」は▲22.9%ptと、バブル期に次ぐ水準で不足感が高い状況にある。
- また、2024年には、人手不足倒産の件数が過去最多を記録した。

## 従業員数過不足DIの推移



## 人手不足倒産の増加



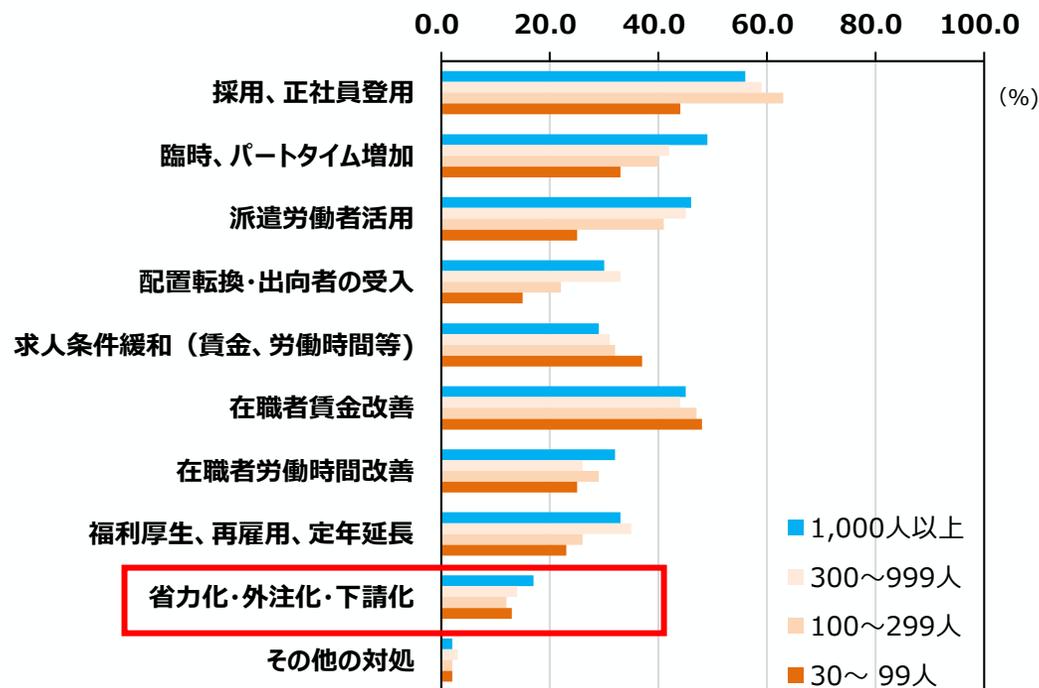
※人手不足倒産: 法的整理(負債 1000 万円以上)となった企業のうち、従業員の離職や採用難等による人手不足が要因となった倒産

(出所) 人手不足倒産の動向調査 (帝国データバンク、2024 年)

# 人手不足課題への対応に向けた現状の取組

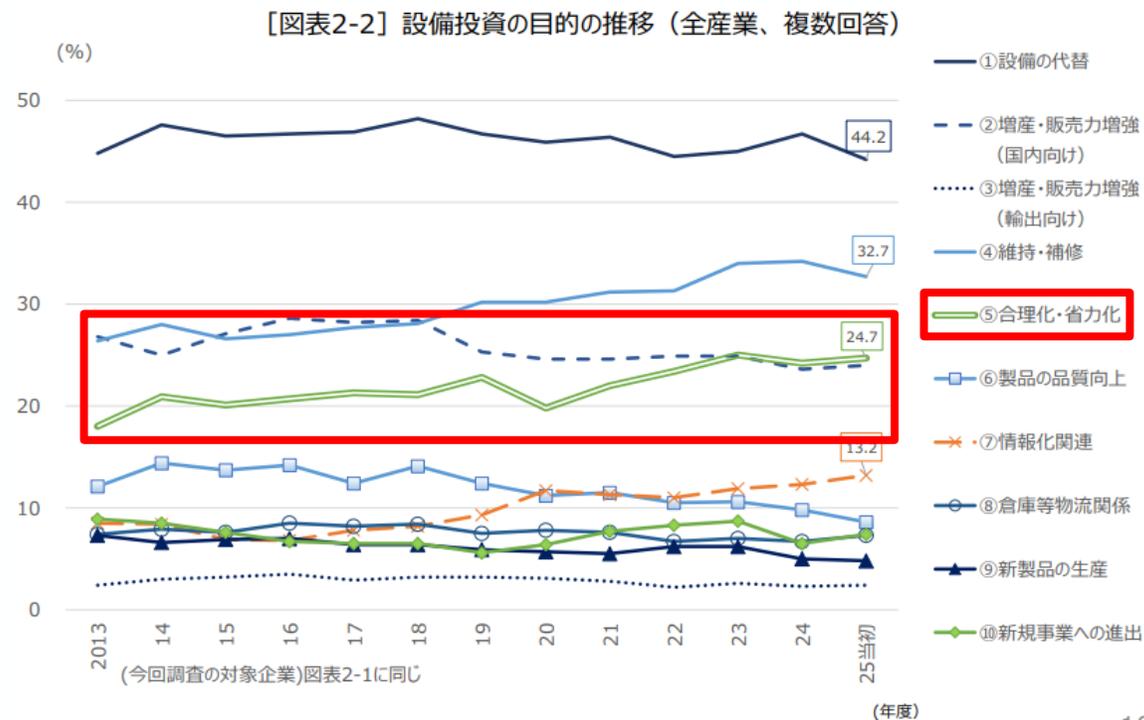
- 人手不足対応取組の内訳を見ると、省力化投資に取り組んでいる企業は未だ少ない。
- 中小企業の設備投資動向を見ても、「合理化・省力化」を目的とする設備投資を行う企業の割合は、長期的には増加傾向であるものの、中小企業の約3割に留まる。

企業の人手不足対応取組の内訳（23年8月）



注：調査対象企業（人手不足対応を行っていない先も含む）における取組割合を算出。

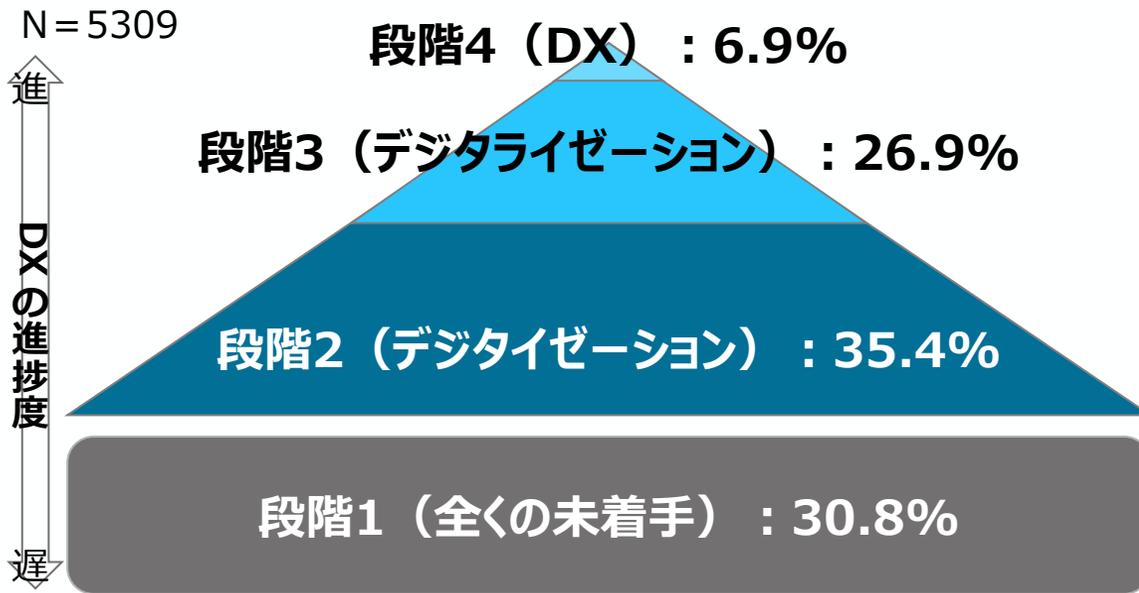
設備投資の目的



# 中小企業のデジタル化・DXの取組状況

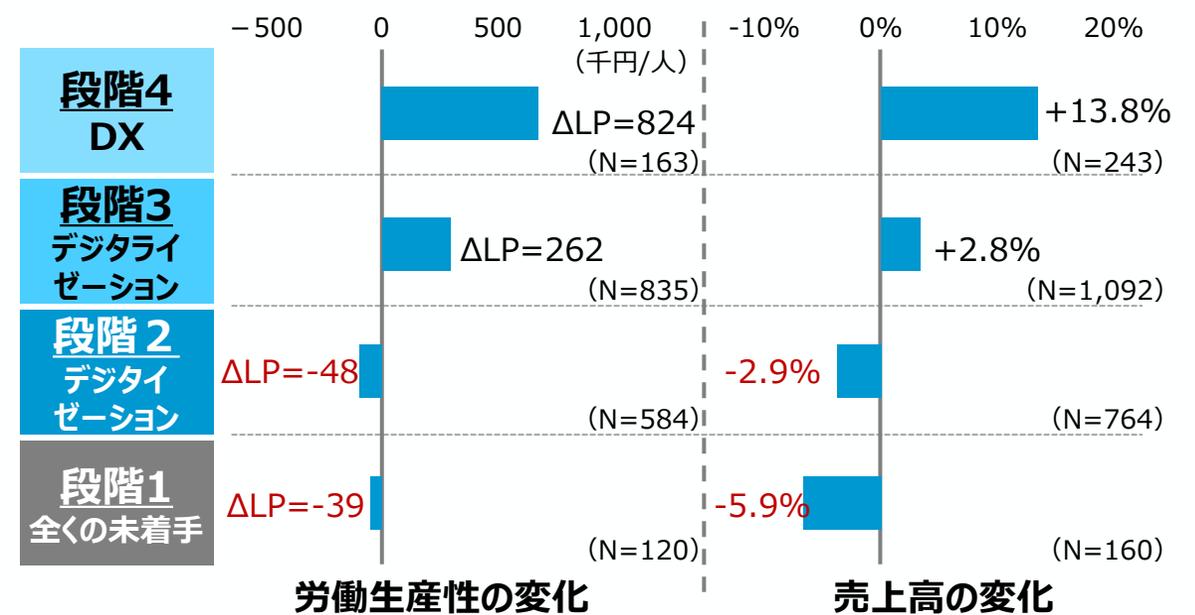
- DXに向けた4段階のうち、「デジタル化が全くの未着手（段階1）」「デジタイゼーション（段階2）」のフェーズにとどまる中小企業が全体の約3分の2を占めている状況。
- 一方、デジタル化・DXを進めている企業は着実に企業価値を伸ばしていることから、上記のフェーズにとどまる中小企業が、少なくとも「デジタライゼーション（段階3）」以上の段階に移行し、事業を行っていくことが重要。

## 中小企業等のデジタル化・DXの取組状況



- 段階1、2の企業が全体の66%程度を占め、中堅・中小企業等のデジタル化・DXは道半ば

## DXの進捗度に応じた労働生産性・売上高の変化



- 一方、段階3、4の中小企業等は生産性・売上が向上しており、**デジタル化・DX推進は経営指標の改善に繋がる**

(注) ΔLP = 労働生産性の変化を表す。

労働生産性 = (営業利益 + 人件費 + 減価償却費 + 賃借料 + 租税公課) / 従業員数

労働生産性の変化及び売上高の変化率はそれぞれ中央値を集計。

(出所) 東京商工リサーチ「令和3年度中小企業の経営戦略及びデジタル化の動向に関する調査に係る委託事業 報告書」(2022年3月)を基に作成。

# 省力化投資を促進する支援策（中小企業省力化投資補助事業 3,000億円）

- 人手不足解消に効果のある「省力化投資」を後押しする補助金。
- カタログ形式による簡易で即効性のある支援を行う「カタログ注文型」と、事業者それぞれの業務に応じたオーダーメイドによる省力化投資を幅広く支援する「一般型」の2類型を措置。

## カタログ注文型

随時申請  
受付中

## 一般（オーダーメイド）型

公募回制

### 補助対象となる事業

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

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

### 補助率と補助上限額

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

従業員数	補助率※	補助上限額	大幅な賃上げを行う場合
5名以下	中小企業 1/2 小規模・再生 2/3	750万円	1,000万円
6~20名		1,500万円	2,000万円
21~50名		3,000万円	4,000万円
51~100名		5,000万円	6,500万円
101名以上		8,000万円	1億円

# 「IT導入補助金2025」の概要（令和6年度補正）

- IT導入補助金は、中小企業・小規模事業者等の労働生産性の向上を目的として、デジタル化やDX等に向けたITツール（ソフトウェア、サービス等）の導入を支援する補助金。平成29年度（2017年度）から実施。
- 2025事業では、最低賃金引上げへの対応促進に向けて**最低賃金近傍の事業者の補助率を増加**。更に、IT活用の定着を促す導入後の“活用支援”の対象化やセキュリティ対策支援を強化。

※赤字は令和6年度補正予算での拡充点

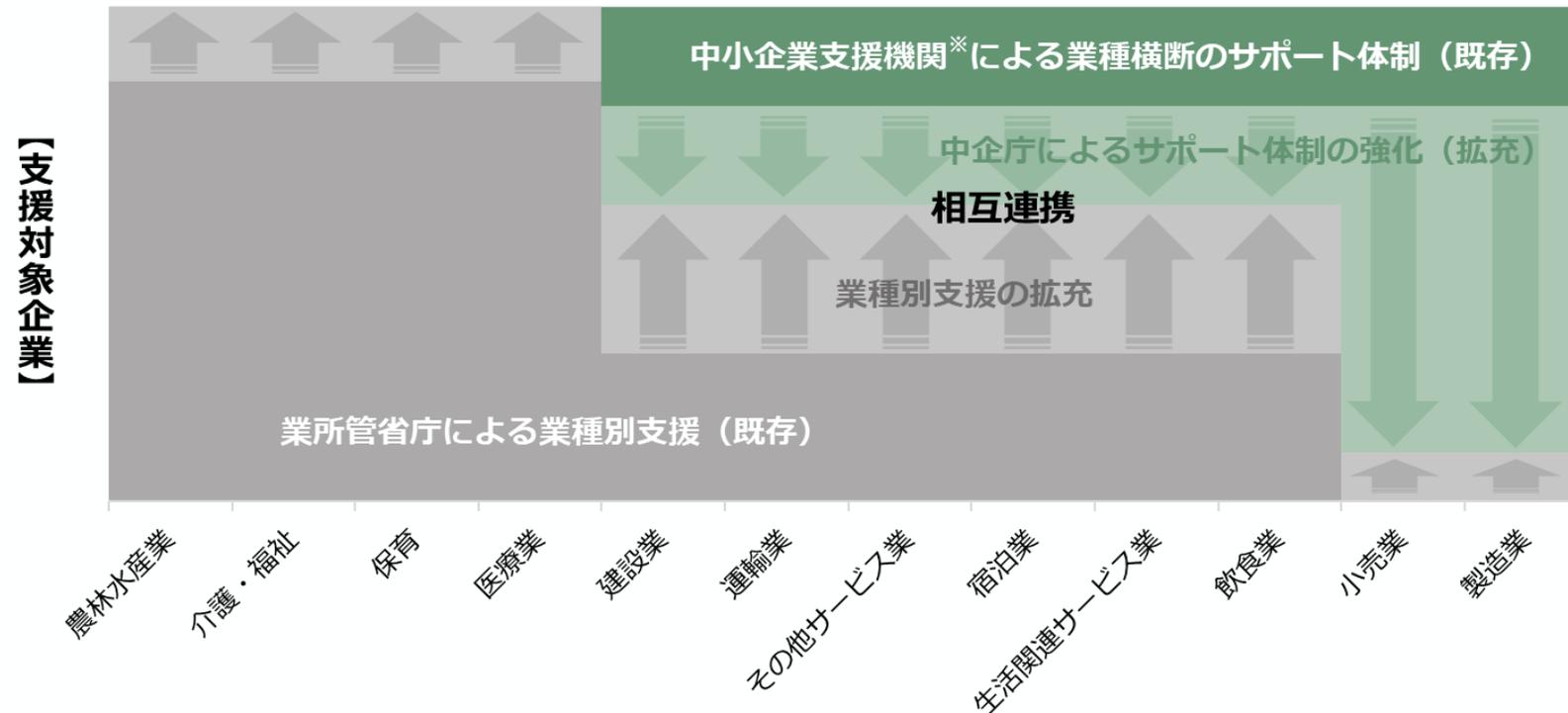
	通常枠	複数社連携 IT導入枠	インボイス枠		セキュリティ 対策推進枠
			インボイス対応類型	電子取引類型	
活用イメージ	ITツールを導入して、業務効率化やDXを推進	商店街など、複数の中小・小規模事業者で連携してITツール等を導入	ITツール等を導入して、インボイス制度に対応	発注者主導でITツールを受注者に共有し、取引先のインボイス対応を促す	サイバーセキュリティ対策を進める
対象経費	ソフトウェア購入費、クラウド利用料（最大2年分）、 <b>導入関連費（保守運用やマニュアル作成等のサポート費用に加えて、IT活用の定着を促す導入後の“活用支援”も対象化）</b>		クラウド利用料（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

# 生産性向上に向けた全国的なサポート体制について

- 人手不足がとりわけ深刻で最低賃金引上げの影響を大きく受けると考えられる12業種について、各業所管省庁が「省力化投資促進プラン」を作成し、その実行に向けては、業所管省庁と中小企業庁・中小企業支援機関等が連携し、業種別支援と業種横断支援による全国的なサポート体制を整備することとなっている。
- 中小企業庁による業種横断のサポート体制として、①幅広い企業に対してデジタルツールを活用しながら現場課題の棚卸しや省力化の取組の気づきを与える支援を届けるとともに、②ツール利用等をサポートする専門家派遣やオンライン相談を行う。また、③より高度な支援が必要となる企業に重点的な伴走支援を行う。

## 支援の全体像のイメージ（案）

※ 商工会・商工会議所（全国約2,100か所に約7,000人の経営指導員）、中小企業団体中央会（全国47都道府県）、よろず支援拠点（全国47都道府県に約1,000人のコーディネーター）、中小企業基盤整備機構（全国9拠点）、地域金融機関（全国約500行（2万支店））



## サポート体制のイメージ （中小企業支援機関等）

① デジタルツールを活用したプッシュ型支援  
⇒ 製造業・小売業・飲食業等に対して、ツール等を活用した支援

② 専門家派遣・オンライン相談  
⇒ ツール利用等をサポート

③ アドバイザーの伴走による専門的支援  
⇒ 希望する事業者に対して、伴走支援

# 支援機関による先進的な省力化支援事例について

- 省力化投資を進める上で、設備導入支援に加えて、**業種ごとの省力化課題を業務プロセスに分けて深掘り**を行ったのち、**それぞれのプロセスの改善を提案**するなど、中小企業の現場課題に合わせた**伴走型支援**も重要。
- **各支援機関による先進事例**には、**専門アドバイザーの伴走型支援**により、こうした課題に応える取組が存在。

## 福岡県中小企業生産性向上支援センター

### 支援対象

- 県内に現場がある中小企業及び団体
- 第2次産業と第3次産業中心

### 支援人材

- **企業診断スタッフ**：中小企業診断士など一般的な経営指導スキルを持つ。最初に現場を診断し、課題を明確化して「**診断レポート**」を作成し、生産性アドバイザーに繋ぐ。
- **生産性アドバイザー**：自動車や電機メーカーのOB・現職など現場経験を持つ。現場に入り、**詳細分析と具体的な「支援計画書」**を策定・実行。成果が定着するまで支援。

### 支援実績

- 約5年半で約700社から申込があり、約360社を支援完了
- 事後アンケートでは、**支援企業のうち約88%**が、支援完了から1年経過後でも「**生産性向上の効果が継続している**」と回答。

## 東京都中小企業振興公社「DX推進支援事業」

### 支援対象

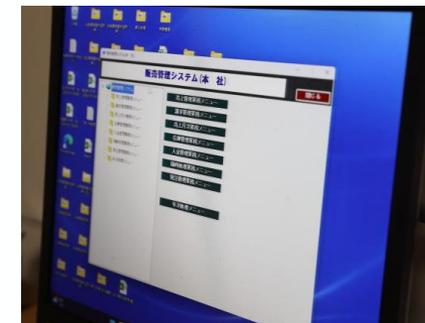
- 都内に主たる事業所がある中小企業、都内で実質的に事業を行う事業者

### 支援人材

- **アドバイザー**：現場に入り、**経営方針、課題・解決策、導入する製品・サービス提案**からなる提案書を策定。さらに、**導入後の環境整備、稼働状況確認、活用後の改善計画、改善策の実施検討**など導入後の支援も行う。

### 支援事例（ねじの専門商社）

- 全社の在庫を一括管理できる仕組みがなく、**過剰在庫の発生が課題**
- 派遣された**アドバイザーと共に、業務の全体像の再確認、課題と解決策の洗い出し、在庫管理システム**を選定。
- 東京都の補助金やIT導入補助金を活用し、**在庫管理システム**等を導入。
- その結果、**在庫適正化により利益率が約3%アップ**するとともに、**納品書関係の作業時間は月130時間以上減少**



導入した  
在庫管理システム

# 【参考】生産性向上に向けた全国的なサポート体制の整備

## 「中小企業・小規模事業者の賃金向上推進5か年計画（案）」（抄）

### I 目指すべき方向性

～5年間60兆円の官民生産性向上投資を全国2000を超える者によるきめ細かな支援～

2030年度135兆円・2040年度200兆円という官民国内投資目標を必ず達成するため、その重要な担い手である中小企業・小規模事業者が、労働供給制約下においても省力化等を通じて生産性を向上させることができるよう、2029年度までの5年間で概ね60兆円程度（中小企業実態基本調査ベース）の生産性向上のための投資を実現する。このため、12業種の「省力化投資促進プラン」の策定・実行とともに、全国約2,200か所の商工会・商工会議所や中小企業団体中央会等でデジタル支援ツールも活用した全国規模でのサポート、全国約500機関の地域金融機関による賃上げ等に悩む中小企業・小規模事業者に対する政府の支援等の紹介、デジタル支援ツールの活用した支援、希望する中小企業・小規模事業者に対する専門家派遣や徹底した伴走支援、複数年にわたる生産性向上支援を通じて、概ね60兆円の生産性向上投資を官民で実現する。

（出所）第34回新しい資本主義実現会議資料（令和7年5月14日）から抜粋

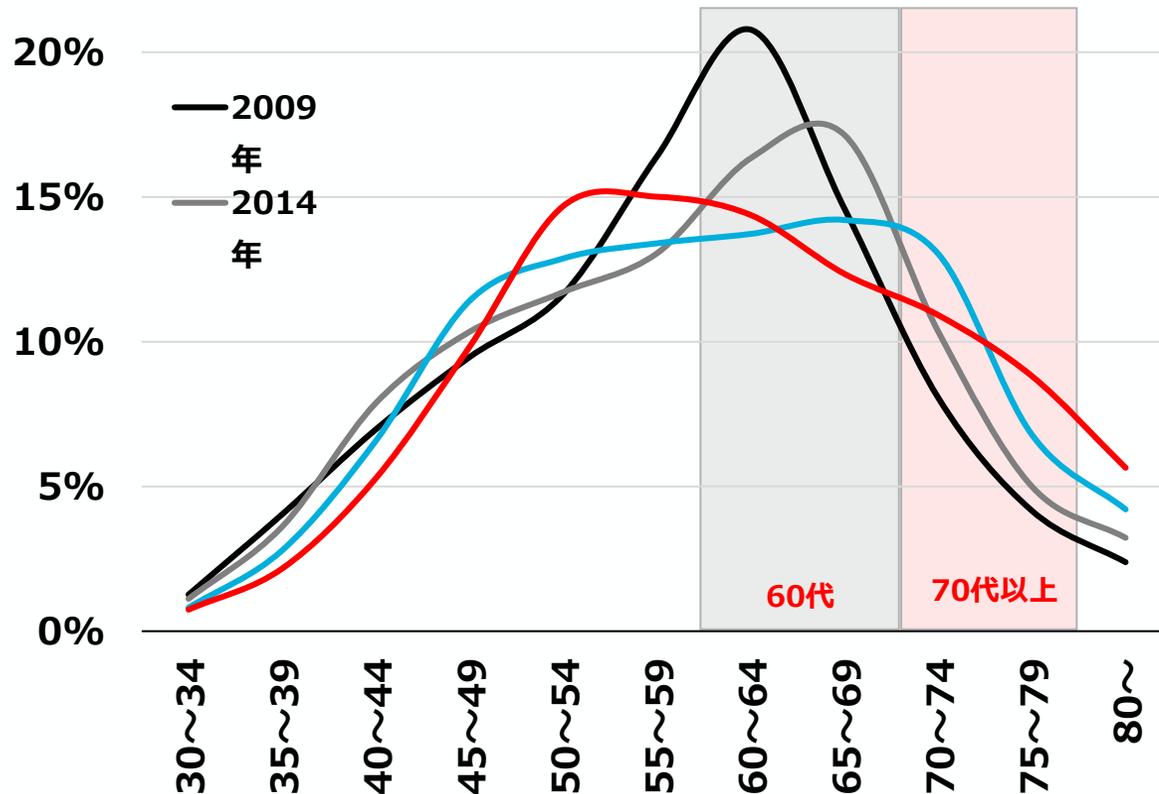
# 「稼ぐ力」の強化に向けたインフラ整備・厳しい経営環境への対応

- (1) 価格転嫁・取引適正化の更なる継続・徹底
- (2) 省力化・生産性向上の更なる推進
- (3) 事業承継・M&Aの推進**
- (4) 構造的な人手不足への対応
- (5) 金融環境の整備
- (6) 災害への対応
- (7) 米国の関税措置など国内外の情勢変化等を踏まえた機動的な中小企業支援の実行

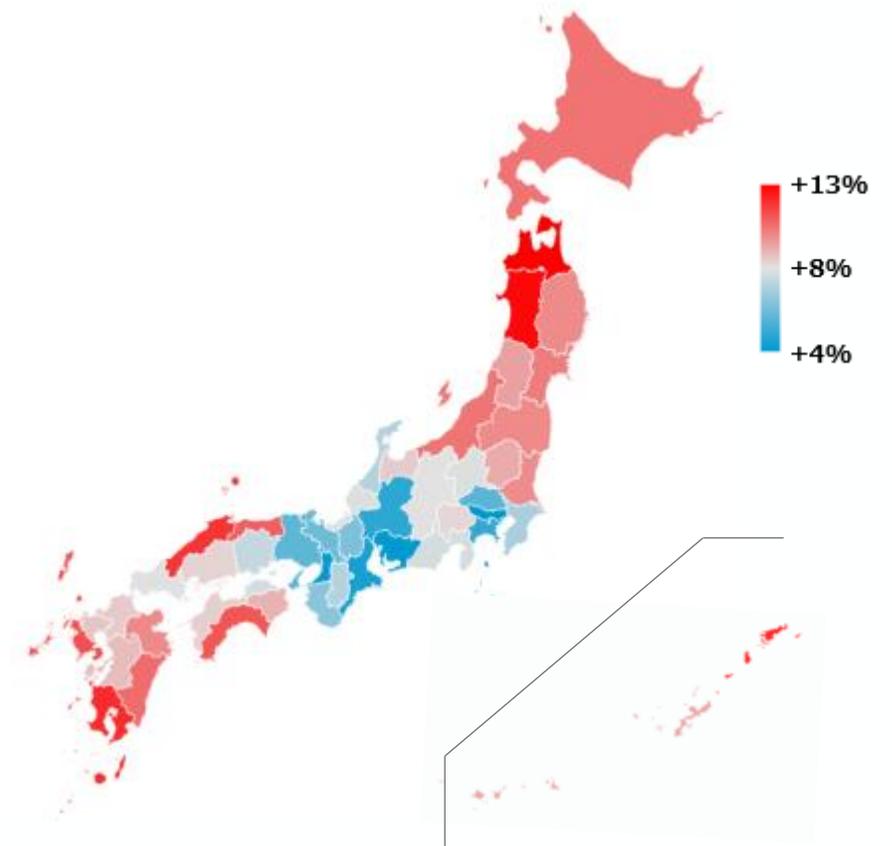
# 経営者の年齢分布の推移と事業承継の進展

- 経営者年齢の分布の変化をみると、一定程度事業承継が進展していることが示唆されるものの、未だ事業承継が必要となる70代の事業者が多く存在。加えて、今後承継が必要本格的に必要となる60代の層も多く存在している。
- 経営者の年齢分布を都道府県別にみると、2014年から2024年にかけて、全ての都道府県で70代以上の経営者割合は増加している。特に地方圏において増加幅は大きい。

## 経営者の年齢割合の変化



## 2014年から2024年の70代以上の経営者割合の変化



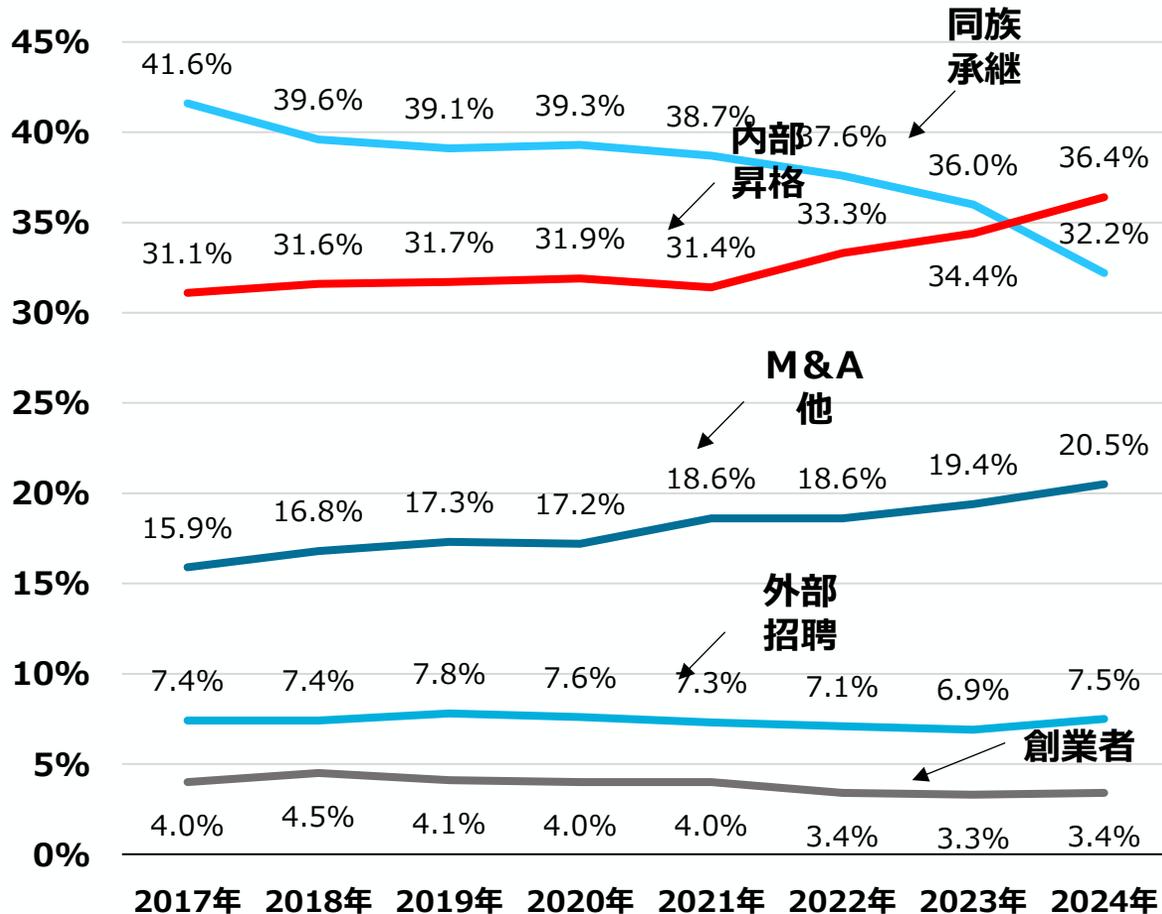
(注) 割合については帝国データバンクデータ。者数は2023年中小企業実態基本調査の対象者の母集団数に当該割合を乗することにより推計。  
(出所) 帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査」(2024年)を基に作成。

(出所) 帝国データバンクデータを基に作成。

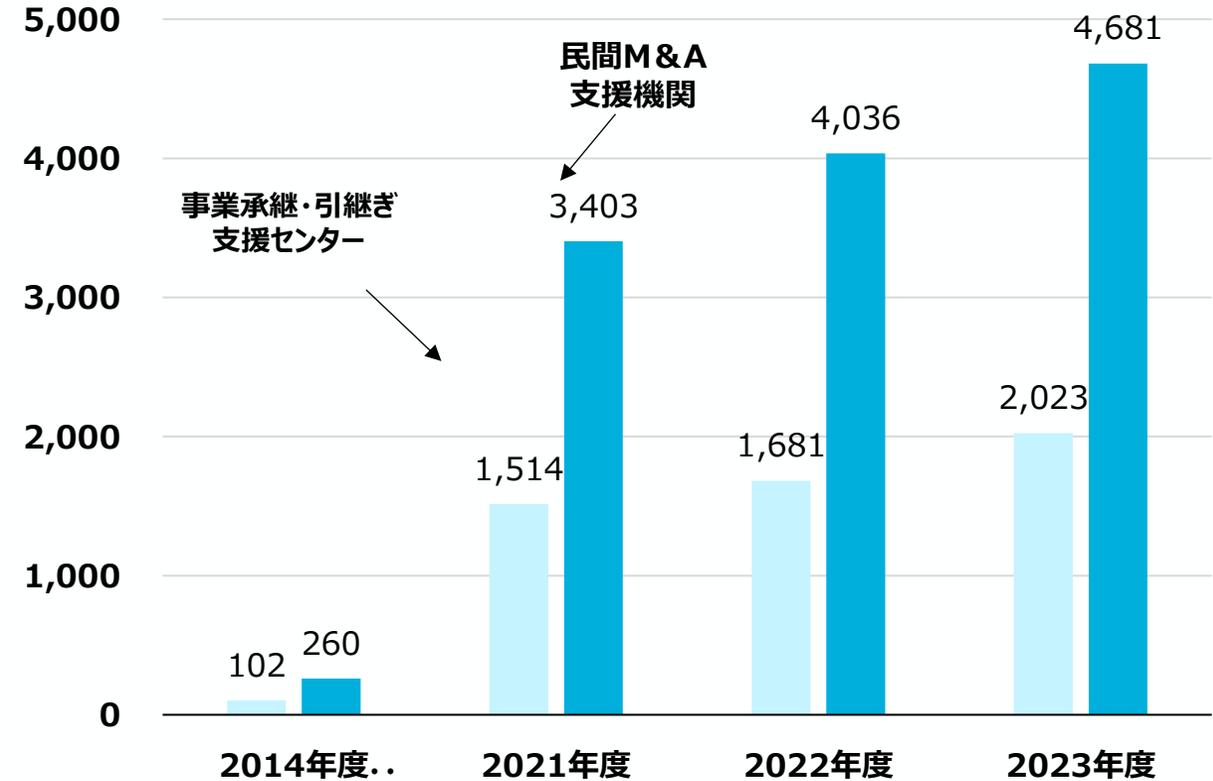
# 中小企業における経営者の就任経緯とM&Aの実施件数の推移

- 経営者の就任経緯について、親族内（同族）承継は減少しており、従業員承継（内部昇格）やM&Aによる就任が増加傾向にある。
- 中小企業におけるM&Aの実施件数は年々増加しており、事業承継や経営基盤強化等の手段として定着しつつある。

## 経営者の就任経緯の割合の推移



## 中小M&Aの実施件数の推移



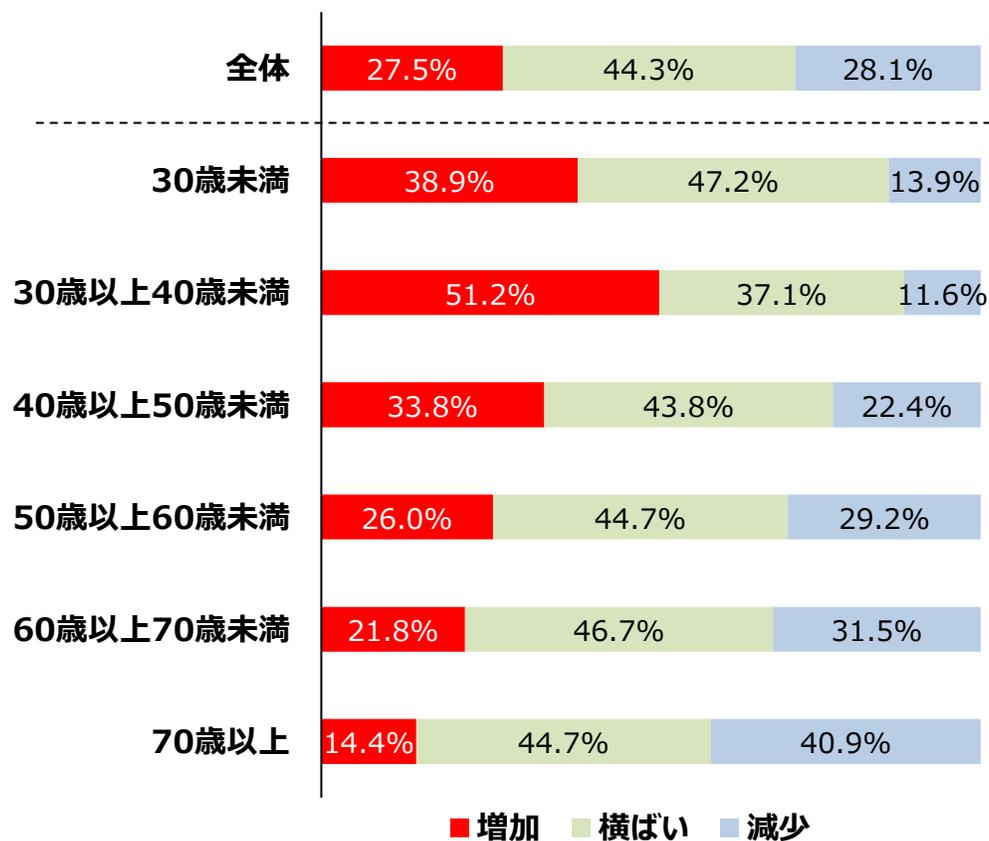
(注) 「M&Aほか」は、買収・出向・分社化の合計を指している。  
 (出所) 帝国データバンク「後継者不在率動向調査」各年版を基に作成。

(注) 事業承継・引継ぎ支援センターの件数は、事業引継ぎ成約件数（「令和5年度に認定支援機関等が実施した事業承継・引継ぎ支援事業に関する事業評価報告書」より引用）。2014年度の民間M&A支援機関の件数は、日本M&Aセンター、ストライク、M&Aキャピタルパートナーズ、オンデック、名南M&Aの5社の成約件数。2021～2023年度の民間M&A支援機関の件数は、M&A登録支援機関制度において、各事業者から提出された実績報告書における成約件数（譲渡側を集計）。

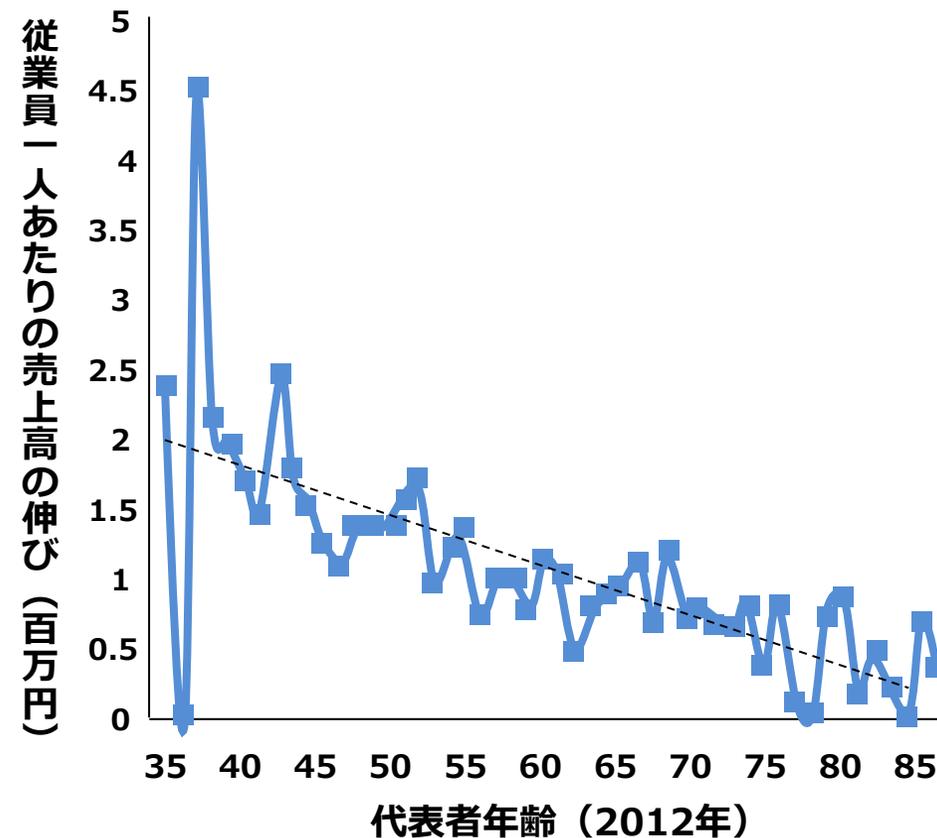
# 経営者年齢と売上高の変化

- 経営者年齢と売上高の関係を分析すると、あくまで傾向ではあるが、経営者年齢が若いほど、売上高の伸びが大きくなる。

## 経営者年齢層別の売上高の変化



## 代表者年齢と売上高増加の関係



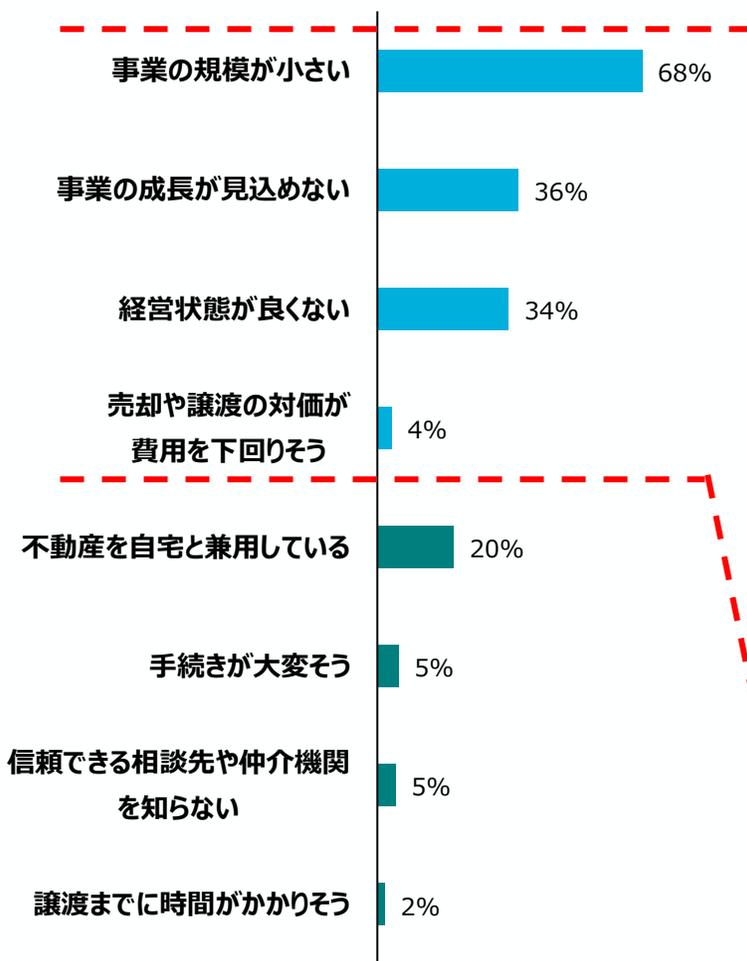
(注) 右図：2012年時点での経営者年齢別の2012年～2017年までの従業員一人当たり売上高の伸び率の中央値をプロットしたもの。

(出所) 「平成28年度中小企業庁委託調査」、帝国データバンク「経営者の特徴を企業は反映するか？～年齢と資本集約性の意外な関係～」(2018年11月1日)を基に作成。

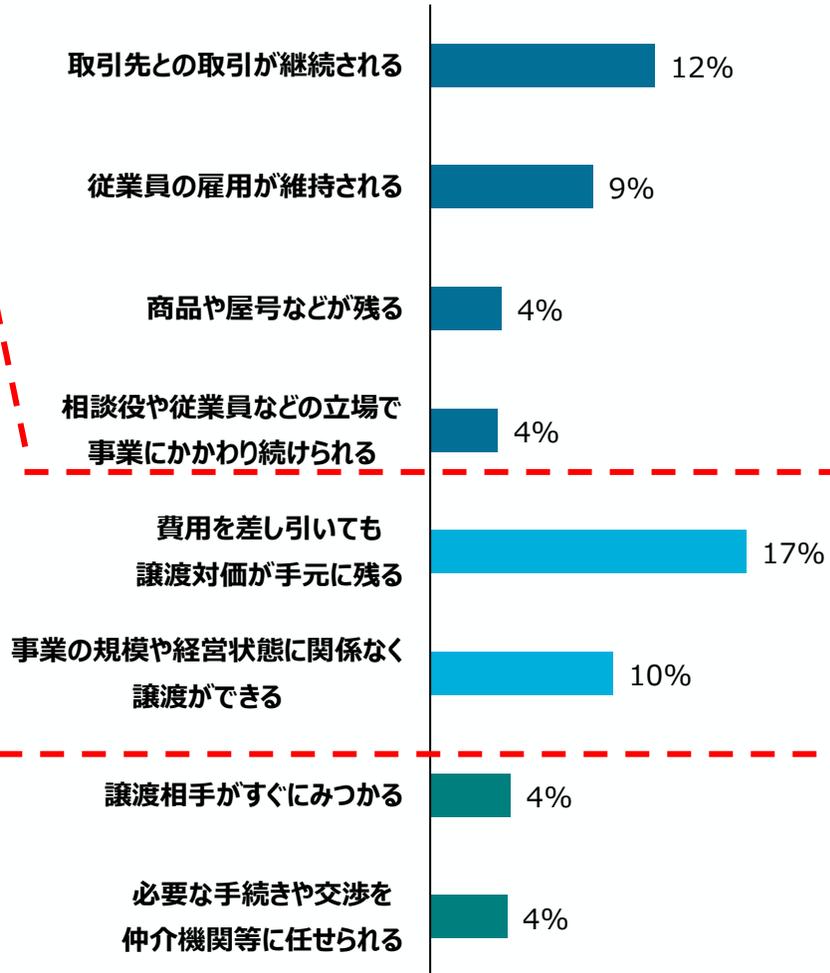
# 売手がM&Aを検討しない理由・検討してもよい条件

- 事業の譲渡を検討しない中小企業に対するアンケート調査によれば、事業売却・譲渡を検討しない理由や検討してもよい条件として、大別すると、①売却・譲渡できるのか思っていない・分かっていない、②M&A後の事業等への不安感、③M&A実行時の課題、の3つに大別され、それぞれについて対策を検討していく必要がある。

検討しない理由（複数回答）



検討してもよい条件（複数回答）



## 課題の整理・施策の方向性

### ①譲渡後の事業等への不安感

- ・取引先・従業員の雇用や自らの関与等、譲渡後の条件に不安がある。
- ・M&Aという手法そのものに対する抵抗感も。

### ②譲渡できると思っていない・分かっていない

- ・財務状況を正確に把握できないため、どれほどの事業価値がでるか評価できない・分かっていない。
- ・規模が小さい・成長が見込めないと思い込んでいる。

### ③M&A実行時の課題

- ・手続きのコスト、信頼できる支援機関の不在等

(注) 2024年9月に日本公庫国民生活事業の融資先を対象としたアンケート調査。回答数は左図：1,287者、右図：1,123者  
(出所) 日本公庫「小企業の事業継続に関するアンケート」(2025年1月16日)

# 「中小M&A市場改革プラン（仮称）」（健全な成長を促進するための3本柱）

- 経営者の経営力向上は、中小企業にとって喫緊の課題である生産性向上や人手不足解消、賃上げの実現の上で重要。経営者の若返りを進める事業承継や経営基盤の強化につながるM&Aは、そのための有力な手段。
- 今後、さらにM&Aを促進していくためには、M&A市場の規律を高め、売手を増やし、新たな買手を増やすことが必要。この点、売手、市場、買手の3つの側面において課題が存在。
  - ①【売手】雇用維持や経営者保証の解除等のM&Aへの不安が存在。
  - ②【市場】M&A市場の活性化とともに不適切な取引も増加。
  - ③【買手】起業家精神や経営能力が高い優良な買手への支援が不足。
- これらの課題に対応した「中小M&A市場改革プラン（仮称）（健全な成長を促進するための3本柱）」を実行。

## ①売手

### 不安解消や相場観の形成

- (1) M&A後の経営者保証解除等の契約違反の場合、売手の意思で買戻し又は解除する条項の検討・普及
- (2) 金融機関におけるM&A時の経営者保証の解除に係る対応について監督指針に沿った対応を徹底  
※金融庁と連携して徹底を図る。
- (3) 支援機関（商工団体・金融機関等）による売手の掘起しの支援、公的機関によるシンポジウム（M&Aキャラバン）
- (4) 売手の実質的な財務状況把握のための支援の集中実施
- (5) 中小M&A市場における取引データの集約・公開による譲渡価格の相場観醸成等

## ②市場

### 質の高いM&A支援機関の増加

- (6) M&Aアドバイザー個人の知識・スキルに係る資格制度の創設を検討
- (7) 金融機関や士業等からの人材受け入れ等による事業承継・引継ぎ支援センターの体制強化

## ③買手

### 新たな優良な買手の増加

- (8) 個人（従業員・サーチャー）による承継を支援するサーチファンド型ファンド等への支援強化
- (9) 小規模案件に出資する事業承継ファンドへの支援強化

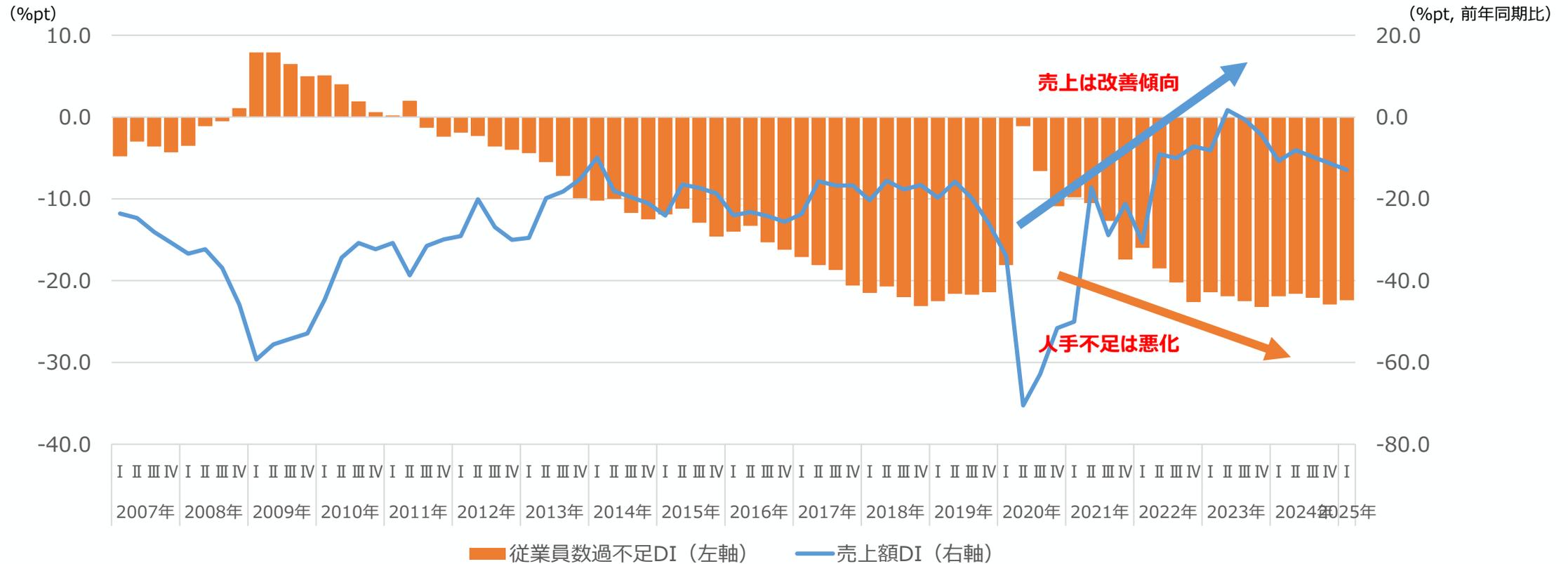
# 「稼ぐ力」の強化に向けたインフラ整備・厳しい経営環境への対応

- (1) 価格転嫁・取引適正化の更なる継続・徹底
- (2) 省力化・生産性向上の更なる推進
- (3) 事業承継・M&Aの推進
- (4) 構造的な人手不足への対応**
- (5) 金融環境の整備
- (6) 災害への対応
- (7) 米国の関税措置など国内外の情勢変化等を踏まえた機動的な中小企業支援の実行

# コロナ明け以降、「人手不足」が経営者にとって大きな課題に

- 中小企業の売上額DIは回復基調にある一方、従業員数過不足DIは徐々に強まっている。

## 中小企業の売上額DI・従業員数過不足DIの推移



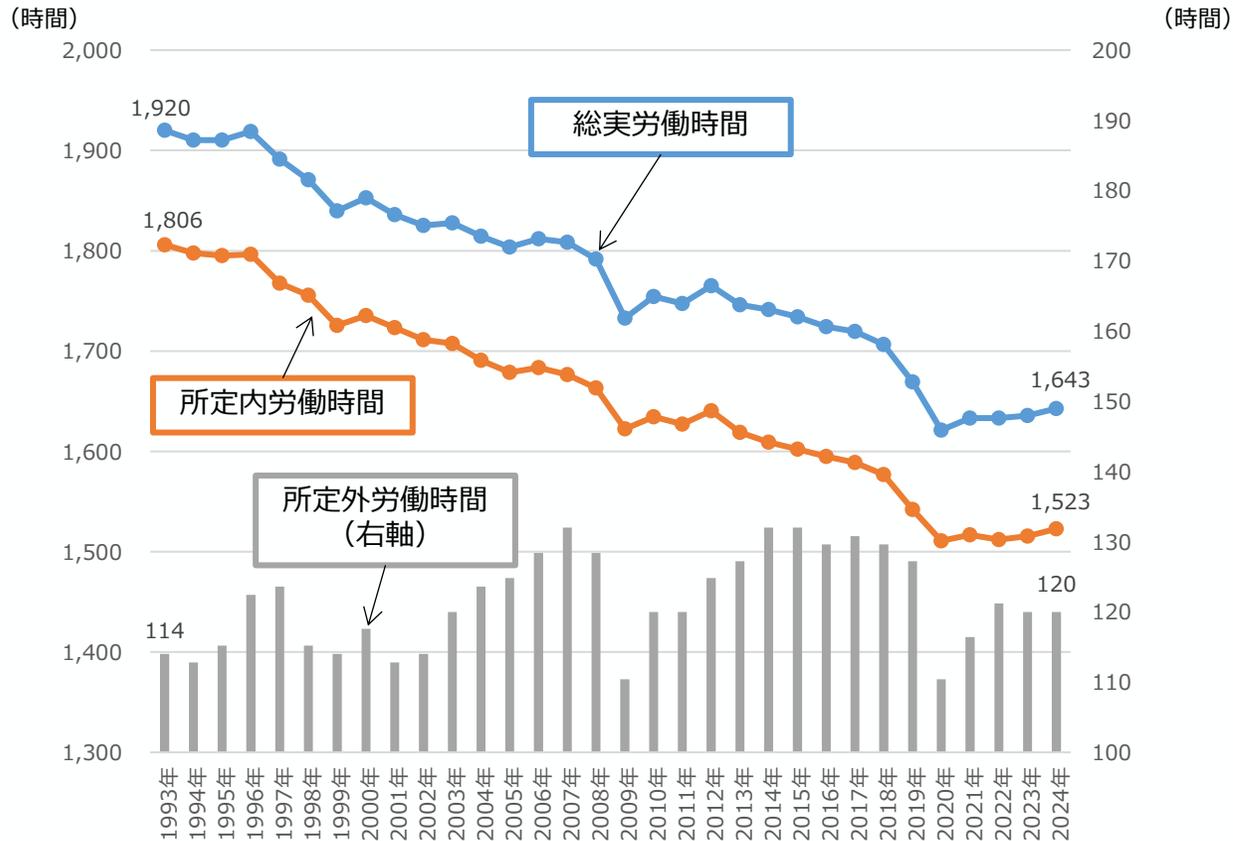
- ※ 1. 売上額DIは、今期の売上額について、全年同期と比べて「増加」と答えた企業の割合(%)から、「減少」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。  
 2. 従業員過不足DIとは、従業員の今期の水準について、「過剰」と答えた企業の割合(%)から、「不足」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

出典：(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

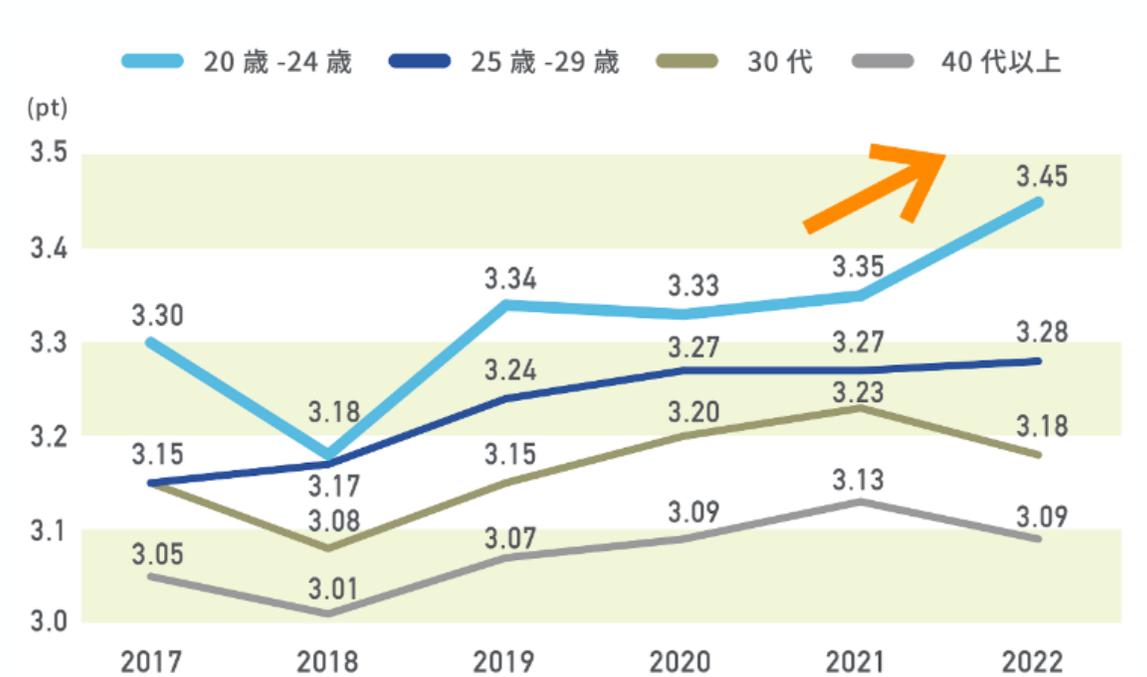
# 中小企業を取り巻く雇用環境は大きく変化

- 就業者自身の制約や働き方改革により、労働時間は減少。また、若者を中心に自律的なキャリア形成に対する意識が高まっている。
- 人材の確保・定着を実現し働き手の力を引き出すため、経営者の人材マネジメントを含む経営に対する支援体制・機能の強化が必要。

## 年間総実労働時間の推移（パートタイム労働者含む）



## 仕事での成長のイメージ



※自分の進みたいキャリアが明確になること/独立に向けた準備ができるようになることを聴取（数値は5pt：とてもあてはまる～1pt：まったくあてはまらない）の5段階評価の平均）

# 「稼ぐ力」の強化に向けたインフラ整備・厳しい経営環境への対応

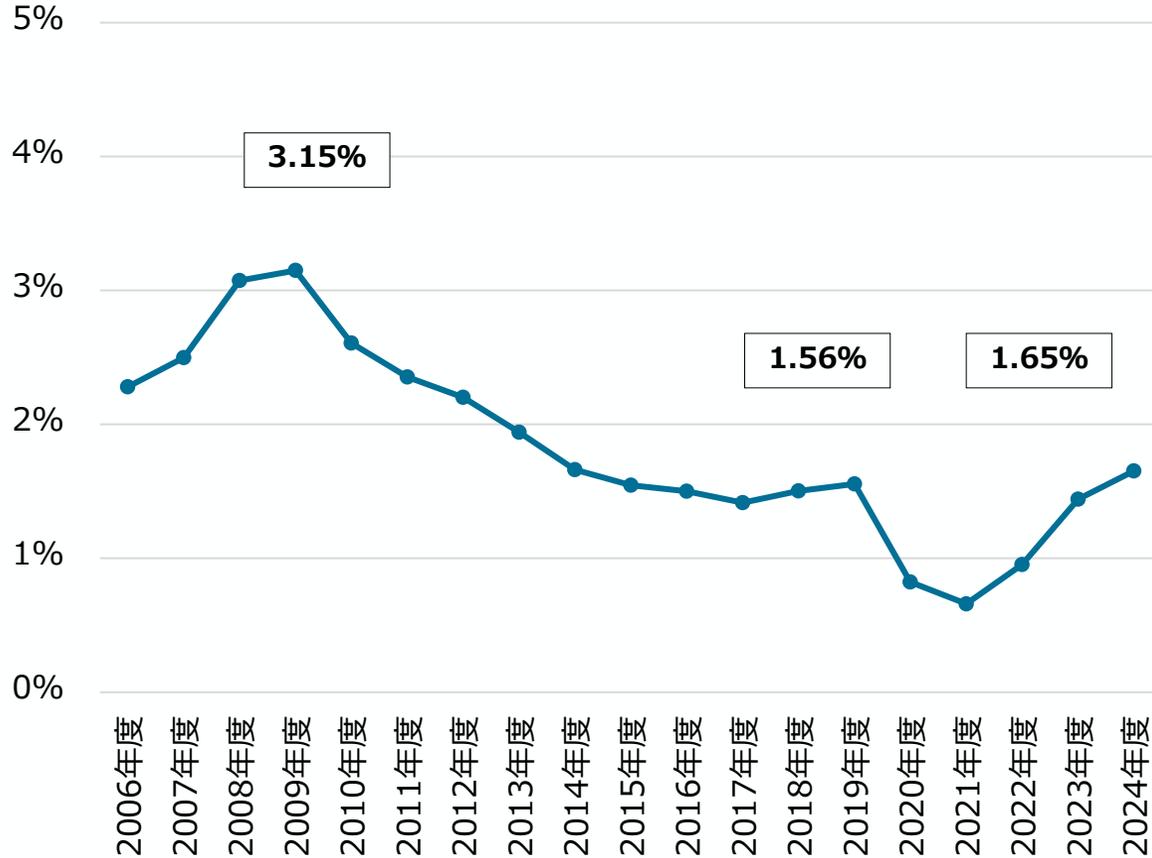
- (1) 価格転嫁・取引適正化の更なる継続・徹底
- (2) 省力化・生産性向上の更なる推進
- (3) 事業承継・M&Aの推進
- (4) 構造的な人手不足への対応
- (5) 金融環境の整備**
- (6) 災害への対応
- (7) 米国の関税措置など国内外の情勢変化等を踏まえた機動的な中小企業支援の実行

# 代位弁済の状況

- 信用保証協会の代位弁済率（協会が中小企業に代わって弁済した割合）はコロナ前の水準に到達しているものの、リーマンショック時と比較すると低位。また、足元の代位弁済案件は、コロナ前から業況が厳しかった先が多いと見られる。
- 代位弁済DIを見ると、代位弁済が今後増えると考えている金融機関は一時よりは少なくなっている。

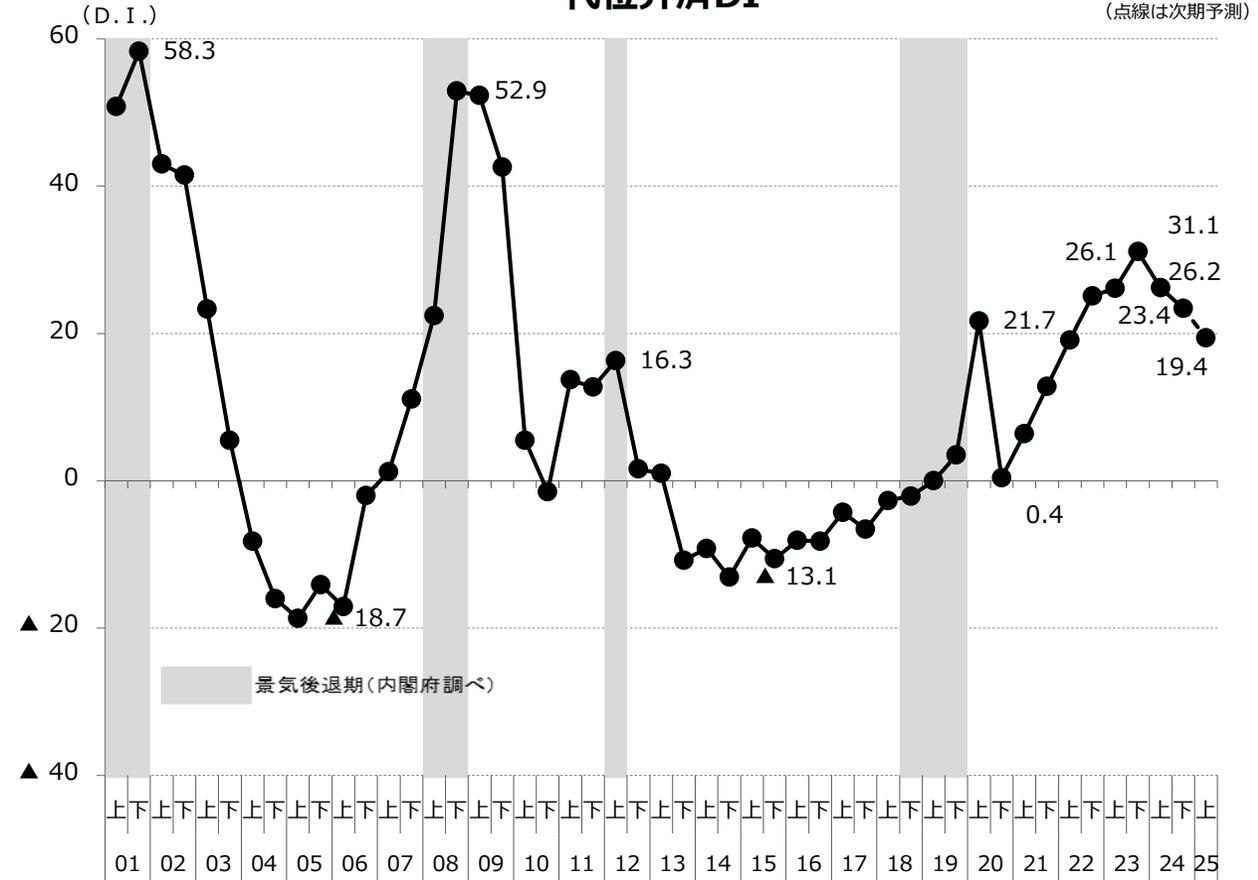
※代位弁済DIの2008年下期（リーマン時ピーク）52.9、2020年上期21.7（コロナ初期）、同下期0.4、2023年下期31.1（直近ピーク）、2024年下期23.4、2025年上期（予想）19.4

代位弁済率（件数）



（注）代位弁済率（件数）は、各年度の保証債務平均残件数に対する各年度の代位弁済件数の割合（平残代位弁済率）。  
 なお、2024年度データは2025年2月の代位弁済件数が2024年度中継続したと仮定して推計。

代位弁済DI



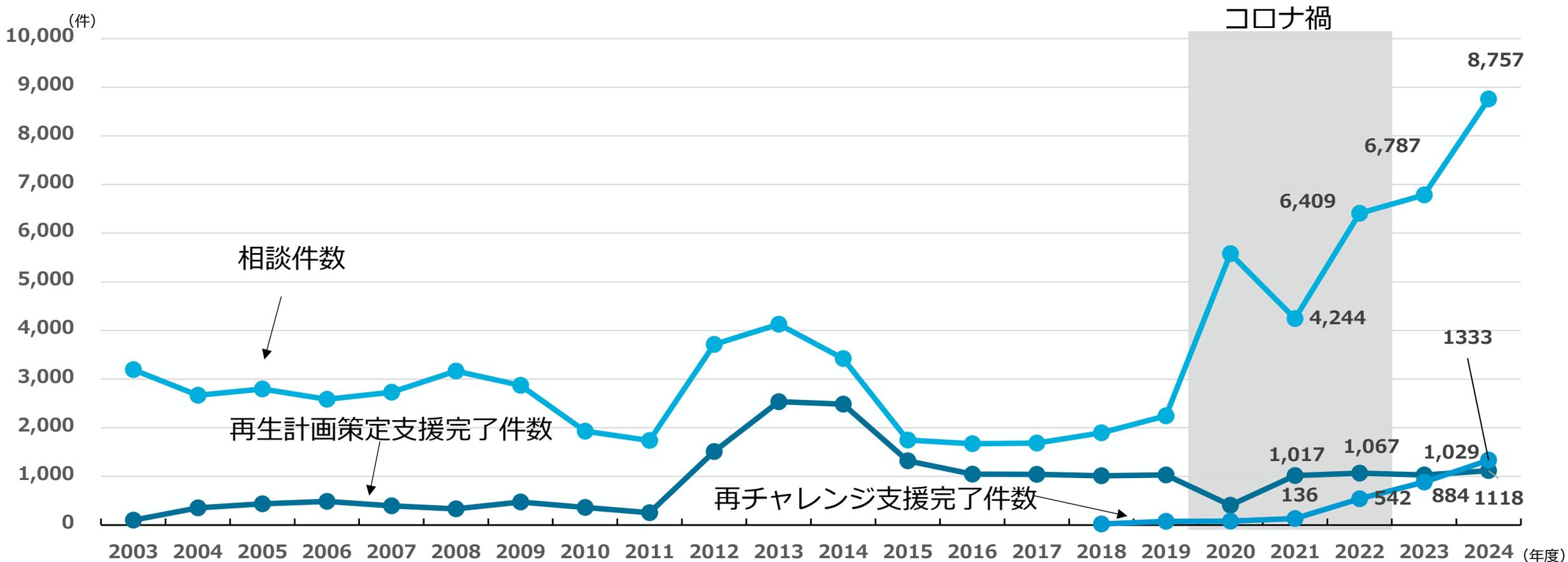
（注1）2007年度下期以前の調査については、サンプリング方法が現在と異なるため、時系列の比較には留意が必要である。

（注2）2012年度上期以前の調査に係るD.I.の算出については、「増加」と回答した金融機関の割合から「減少」と回答した金融機関の割合を引いて算出しているため、時系列の比較には留意が必要である。

# 中小企業活性化協議会の支援実績

- 2024年度の中小企業活性化協議会の相談件数（速報値）は、過去最高を更新し8,757件となった。
- 再生計画策定支援件数は2021年度からほぼ横ばいである一方、再チャレンジ支援件数は大幅に増加。

## 中小企業活性化協議会の支援実績



(注1) 中小企業再生支援協議会は2022年4月1日より中小企業活性化協議会として再編。（上記実績は中小企業再生支援協議会における支援実績を含む）

(注2) 再チャレンジ支援完了件数は、紹介弁護士等への助言まで完了した件数。

(出所) 中小企業活性化協議会全国本部データより作成。

(2024年度は速報値)

# 2025年1月以降の資金繰り支援の全体像

24年6月末

24年12月末

2月末～3月中旬

3月末

6月

民間金融機関  
(信用保証制度)

## 経営改善サポート保証 (コロナ対応)

(100%保証は100%保証で借換、保証料0.2%、上限2.8億円、保証期間15年)

## 経営改善サポート保証 (経営改善・再生支援強化型)

(100%保証は100%保証で借換、保証料0.3%、上限2.8億円、保証期間15年)

## コロナ借換保証

(100%保証は100%保証で借換、保証料0.2%、上限1億円、保証期間10年)

※ ただし、石川県内一部地域でのみ継続中。

## 協調支援型特別保証

(80%保証、保証料引下げ、上限2.8億円、保証期間10年)

## 日本公庫等のコロナ特別貸付

(売上▲5%等 災害貸付金利を適用)

※ 終了。ただし、借換に対応可能な「危機対応後経営安定貸付」を新たに措置。  
(限度額20億円、貸付期間最大20年、基準金利を適用)

## 日本公庫等のコロナ資本性劣後ローン

(適用利率2.95%等、限度額15億円)

## 通常時の資本性劣後ローンの拡充

(省力化投資に取り組む事業者を対象に追加、適用利率見直し、限度額の拡充 (10億円→15億円))

## 日本公庫等のセーフティネット貸付

(利益率▲5%→金利▲0.4%)

※ 資材費等の価格高騰対策として実施

(注) 青マーカーの施策はコロナ対応型の支援策、緑マーカーの施策はコロナに限定していない支援策。

政府系金融機関

# 再生支援の現状と更なる対応について

## <1. これまでの取組のフォローアップ・強化>

- ① **【保証協会】**：指針改正で協議会への**案件持込件数は見える化**。再生支援ニーズの高まりを踏まえ、**一層の促進が必要**。そのため、協会による主体的な支援状況を確認すべく、**今夏にもフォローアップ**（PDCAの徹底）。
- ② **【協議会】**：全てに弁護士配置完了。他方、**再生支援人材育成制度**（金融機関職員向けのトレーニー研修制度や補佐人制度等）の活用は**地域でバラツキ**。そのため、トレーニー派遣金融機関数が少ない地域や第三者支援専門家不在地域を中心に制度活用を**重点的にフォロー**。
- ③ **【民間金融機関】**：昨年1月より**早期経営改善計画策定支援事業**（ポストコロナ事業）で**民間金融機関が行う支援も補助対象**に（計画策定にかかる費用の2/3を最大15万円まで補助）。ただし、**代位弁済率が高い金融機関ほど活用実績が低い**傾向。そのため、**要件拡充と期限延長**で取組金融機関の裾野拡大。

※期限を当初の2025年1月から2028年1月まで大幅に延長。対象要件も、従来は保証付融資残高2000万円以下としていたものを、民間ゼロゼロ融資が半分以上を占めることを条件に4000万円以下まで拡大。**通称もバリューアップ事業に変更**

## <2. 「再生・再チャレンジ支援円滑化パッケージ」を契機とした新たな試み>

- ① 状況悪化が進んだ段階での対応にならないよう、**早期に予兆を把握し、一歩先の支援が必要だが、事業者数は膨大**。  
→ **予兆管理における着眼点を3月に整理・公表**（最低限の情報で支援が必要な事業者をより早期に特定していく「簡易診断」など）。**早期の相談を促す**だけでなく、**見える化を通じて経営者自らの経営力の強化**も図る。
- ② 保証付融資割合の高い小規模事業者の相談が増加。その抜本的再生に必要な**求償権放棄手続きに時間を要する県も多く**、再生支援の支障との指摘あり（知事専決で放棄できる条例制定は進んでいるが、県によっては**庁内手続きに要する時間にバラツキ**）。  
→ 県庁内手続き迅速化に向けて、**県が参照できる手引を今夏にも策定・公表**。

# 今後の中小企業・小規模事業者へのファイナンスに係る検討の方向性

## 1. 現状・検討課題

- 中小企業・小規模事業者においては、もしもの時の「命綱」として、手元資金を残しつつ、「維持・補修」などの防衛的な投資が中心で、「稼ぐ力」を向上させるような設備投資や人的投資には必ずしも振り向けられないなど、保守的な経営が継続している可能性。

≫ 中小企業・小規模事業者の生産性向上や経営力強化に向けて、地域経済の持続的発展の観点も踏まえつつ、**事業者の属性に合わせた多様な資金需要（事業再生、創業・成長等）に応えられるファイナンス及び関連支援の在り方**について検討を深めるべきではないか。

## 2. 検討の方向性

### 論点 1 拡大期：積極的な成長投資と「もしもの時の『命綱』」を両立させるファイナンスの在り方

→ 予期困難な事態に対応するための短期の運転資金と併せた、経営者が安心して成長投資を行えるファイナンスの仕組みの検討

### 論点 2 再生期：集約化・統合（ロールアップ）を視野に入れた支援体制の在り方

→ 早期支援に向けた予兆管理強化とも併せて、個社単独ではなくロールアップによる再生・成長を促進する支援体制の検討

### 論点 3 地域経済の持続的発展型：新たなファイナンスの在り方

→ 地域資源やコミュニティ等の無形資産も活用した事業を生み出すなど、地域のプラスサム型経済を支える事業者へのファイナンスの仕組みの検討

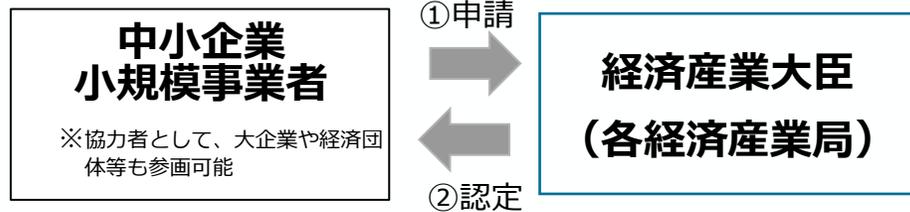
# 「稼ぐ力」の強化に向けたインフラ整備・厳しい経営環境への対応

- (1) 価格転嫁・取引適正化の更なる継続・徹底
- (2) 省力化・生産性向上の更なる推進
- (3) 事業承継・M&Aの推進
- (4) 構造的な人手不足への対応
- (5) 金融環境の整備
- (6) 災害への対応**
- (7) 米国の関税措置など国内外の情勢変化等を踏まえた機動的な中小企業支援の実行

# 事業継続力強化計画認定制度について

- 事業継続力強化計画制度は、中小企業等の自然災害等への対策を促進するため、簡易なBCPとして、防災・減災のための事前対策等を経済産業大臣が認定するもの。
- 昨今の災害の発生状況等を踏まえれば、今後の更なる認定事業者の拡大と、計画の実効性向上が必要。

## 計画認定スキーム



## 認定事業者に対する支援策

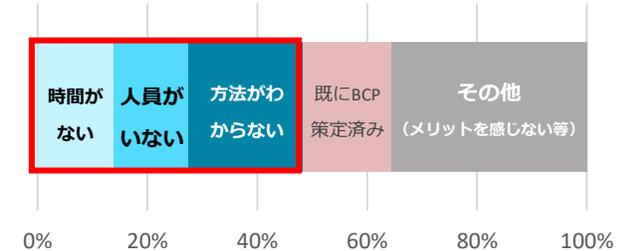
- 認定事業者によるロゴマーク使用
- 防災・減災設備導入に対する税制措置
- 低利融資、信用保証枠拡大等の金融支援
- 補助金採択時の加点措置



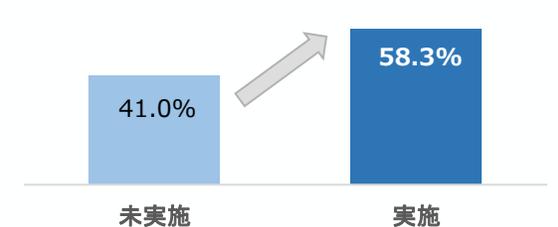
## 認定事業者拡大および実効性向上の促進に向けた取組

- 計画を策定していない主な理由は、時間、人員、ノウハウの不足。
- 計画策定を支援する**地方公共団体・商工団体向け支援の充実**により、事業者の策定リソースの不足を補完。
- 計画策定後の訓練・見直しが十分に行われていないため、被災時の効果が限定的。
- **定期的な振り返りや訓練・見直しの促し**により被害軽減効果を向上。

計画未策定の理由



訓練実施による売上被害軽減の効果



出典：中小企業基盤整備機構の調査から中小企業庁作成

# 「稼ぐ力」の強化に向けたインフラ整備・厳しい経営環境への対応

- (1) 価格転嫁・取引適正化の更なる継続・徹底
- (2) 省力化・生産性向上の更なる推進
- (3) 事業承継・M&Aの推進
- (4) 構造的な人手不足への対応
- (5) 金融環境の整備
- (6) 災害への対応
- (7) 米国の関税措置など国内外の情勢変化等を踏まえた機動的な中小企業支援の実行**

# 自動車等に対する米国の追加関税措置への対応（短期）

## 1. 相談窓口の設置

- 各地の経済産業局、政府系金融機関、商工団体、中小企業基盤整備機構等に特別相談窓口を設置（全国約1,000箇所）。

## 2. 資金繰り・資金調達支援

- 関税影響を受けた中小企業のセーフティネット貸付の利用要件の緩和。
- 官民金融機関に対し影響を受ける中小企業の相談に丁寧に応じるよう要請。
- NEXIを通じた海外子会社への融資に対する保険の付与。
- 関税措置に起因した損失を、NEXI輸出保険のカバー対象に。

## 3. 中堅・中小自動車部品サプライヤーの事業強化

- 地域の中堅・中小自動車部品サプライヤーに対して経営アドバイスや施策紹介等を行う「ミカタプロジェクト」や、設備投資等に対する支援策（ものづくり補助金、新事業進出補助金の優先採択）の展開。
- サプライチェーンにおいて適切な価格転嫁が阻害されないよう、関係業界に対し要請。

# 政策支援インフラの整備

- (1) 地方公共団体と連携した支援体制の強化
- (2) よろず支援拠点の機能強化
- (3) 成長加速マッチングサービスを通じた支援強化

# 小規模事業者支援に関する都道府県連絡会議（再掲）

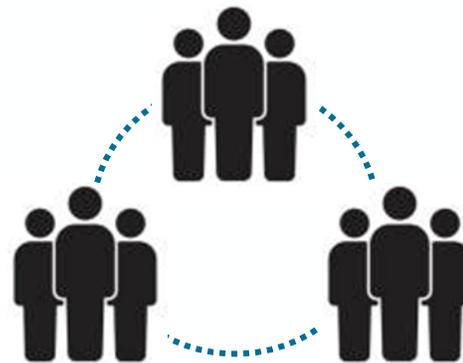
- 国・都道府県が緊密に連携し、小規模事業者支援をより効果的・効率的に実施することを目的として、令和6年10月に**国（中小企業庁）と都道府県（商工部局）との定期的な連絡会議（小規模事業者支援に関する都道府県連絡会議）を設置。オブザーバとして、地方経産局等、日商・全国連が参加。**
- 連絡会議は部長級とし、その下に課長級の実務者会議を設置。原則、連絡会議は年2回程度、実務者会議は毎月開催。

## 主な議題

- 小規模企業振興基本法
  - 小規模企業振興基本計画
- 小規模事業者支援法
  - 経営改善普及事業
  - 経営発達支援計画・事業継続力強化支援計画
  - 伴走型補助金・自治体連携型補助金
- その他、小規模事業者支援に関する施策、地方交付税措置、各種施策に関する情報共有・意見交換

## 参加メンバー

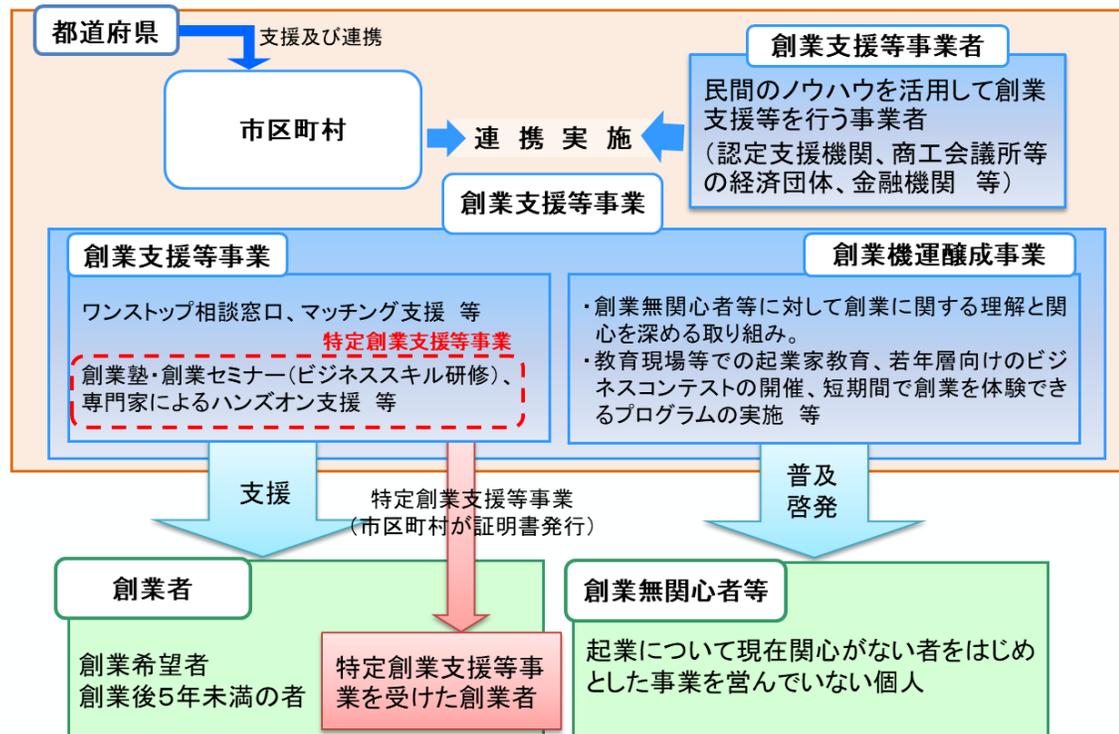
- 連絡会議は、各都道府県（商工部局）の部長級
  - 実務者会議は、各都道府県（商工部局）の課長級
  - 地方経産局等、日商・全国連はオブザーバ参加
- ※事務局：中小企業庁小規模企業振興課



# 産業競争力強化法に基づく創業支援事業への支援（再掲）

- 地方における創業を促進するため、産業競争力強化法に基づき、創業者にとって身近な存在である市区町村が「創業支援等事業計画」を策定。
- 令和7年4月現在で、**全国1,741のうち1,517市区町村**が計画の認定を受けており（人口カバー率98%）、**平成26年度～令和5年度**において約17万人の創業を実現。
- 市区町村が地域の支援機関と連携して実施する「**特定創業支援等事業**」を受けた創業者は、税や日本政策金融公庫の融資の利率引き下げなどの優遇措置が適用される。

## 創業支援等事業計画スキーム



## 特定創業支援等事業による支援の実績



【資料】認定市区町村からの実績報告より中小企業庁が作成

# 地域における起業・創業支援の強化（再掲）

- 市区町村が地域の支援機関と連携して実施する特定創業支援等事業（創業塾や創業セミナー等）を受けた者は、市区町村発行の証明書を受け取ることで、創業時に様々なメリットが受けられる。



## （1）登録免許税の軽減措置

設立形態	通常の税率	軽減措置適応の税率
株式会社	資本金の額×0.7% ※ 15万円に満たないときは、1件につき15万円	資本金の額×0.35% ※ 7.5万円に満たないときは、1件につき7.5万円
合同会社	資本金の額×0.7% ※ 6万円に満たないときは、1件につき6万円	資本金の額×0.35% ※ 3万円に満たないときは、1件につき3万円

## （2）創業関連保証特例活用時の優遇

信用保証協会の創業関連保証（※）について、**事業開始6か月前**（通常2か月前）から利用対象になる。その他、市区町村によっては、**保証料の一部補助**を実施。  
（※）保証限度額3,500万円、1か月以内に個人開業又は、2か月以内に法人を設立、事業開始等から5年未満の者の事業に必要な資金を支援。

## （3）日本政策金融公庫の融資制度での優遇

新規開業・スタートアップ支援資金（※）について、特定創業支援等事業を受けて新たに事業を始める方は、**特別利率（基本金利▲0.40%）**が適用される。  
（※）融資限度額7,200万円、新たに事業を開始する者または事業開始後7年以内の者の事業に必要な資金を支援。

## （4）持続化補助金〈創業型〉の申請対象

創業後3年以内の小規模事業者の販路開拓等の取組を支援する小規模事業者持続化補助金〈創業型〉（※）の申請対象になる。  
（※）補助上限：200万円、補助率2/3、特定創業支援等事業による支援を受けた日及び開業日が公募締切時から起算して過去3か年の事業者。



- 自治体の規模に応じ、地域の優良事例を共有し、地域で創業者の事業計画づくりの支援を促し、地域における起業・創業支援の強化・底上げを図る。

# 政策支援インフラの整備

- (1) 地方公共団体と連携した支援体制の強化
- (2) よろず支援拠点の機能強化**
- (3) 成長加速マッチングサービスを通じた支援強化

# よろず支援拠点について

- 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。

# 地域の経営支援力強化に向けたよろず支援拠点のあり方検討会

- 我が国経済は、賃金や物価の上昇や設備投資の拡大など、インフレ経済への回帰が見られ、30年続いたデフレ構造からの脱却が期待される中、**中小企業・小規模事業者による経営のあり方は、こうした時代の歴史的な転換点の中で、我が国経済がデフレ経済から新しいステージに移行できるか否かに直結。**
- 他方、構造的な人手不足、原材料・エネルギーコスト、賃金、金利等の上昇、DX・GXへの対応など、**事業環境は急激に変化し、より一層不確実性が高まっている状況。**
- こうした時代の転換点において、中小企業・小規模事業者が、事業を継続し成長発展させていくためには、**これまで以上に「稼ぐ力」を高めていくことが重要。**

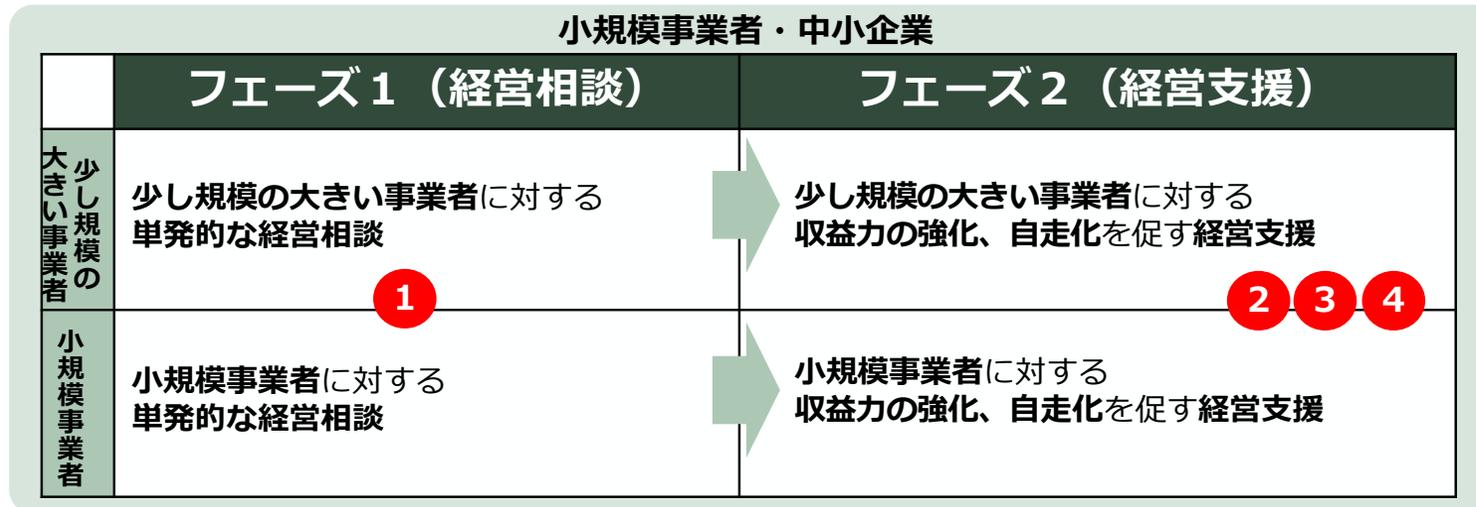


- こうした中、「よろず支援拠点事業」は、令和6年6月に10年の節目を迎えた。
- **中小企業・小規模事業者の「稼ぐ力」の向上には、支援機関による経営支援が重要。**時代の変化に対して、**よろず支援拠点自身もアップデートしていく必要がある。**
- **各拠点が地域の実情に応じて磨き上げてきた特徴・強みを踏まえつつ、地域全体の経営支援力向上に向け、今後のよろず支援拠点事業のあり方、地域の他の支援機関との連携のあり方**について検討するため、経営や経営支援に関わる有識者、実務家、関係機関（オブザーバー）からなる検討会を令和6年10月から令和7年3月まで開催。

# 今後のよろず支援拠点の役割

● 令和8年度から施行されるよろず支援拠点の役割は、以下のとおり。

- ① 事業者のあらゆる課題への相談対応・窓口
- ② 事業者の収益力の強化
- ③ 経営者の経営スキルの向上・自走化
- ④ 成長するポテンシャルのある事業者への成長支援
- ⑤ 拠点内外の支援人材における支援能力の向上
- ⑥ 地域の中小企業支援システムのコーディネーション



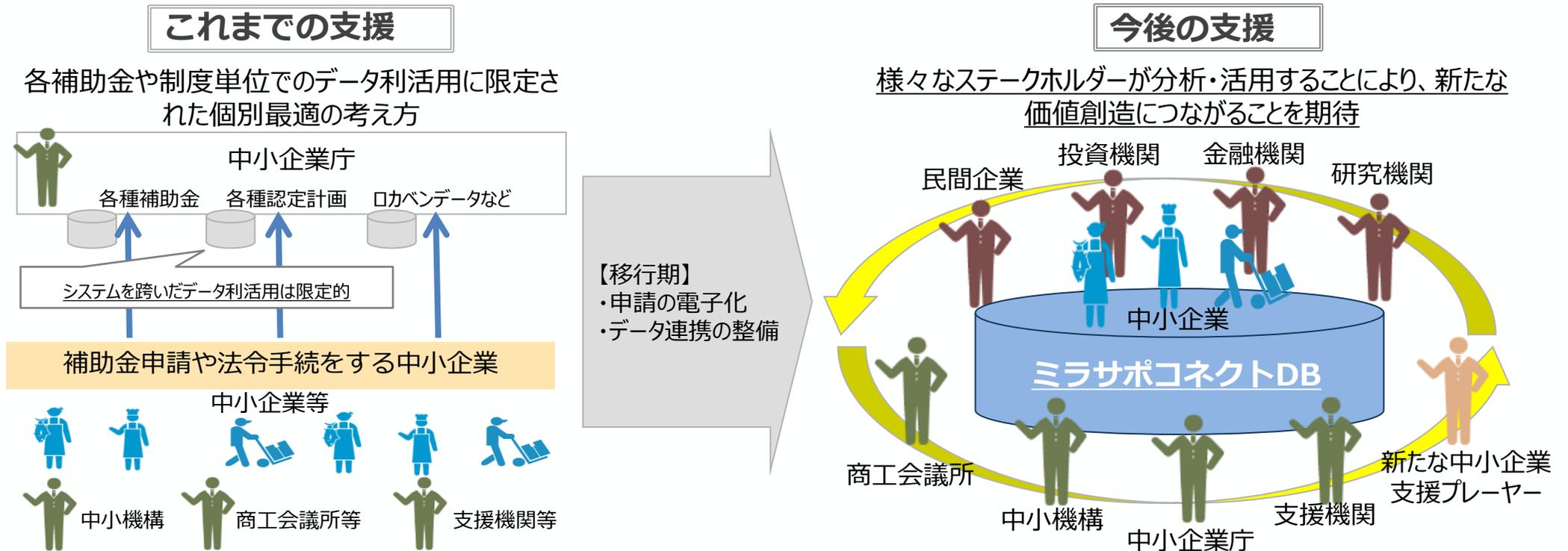
（※）相談内容によっては、商工会、商工会議所、中小機構等の地域の支援機関に適宜繋いだり、支援機関職員の相談に同席して対応する。

# 政策支援インフラの整備

- (1) 地方公共団体と連携した支援体制の強化
- (2) よろず支援拠点の機能強化
- (3) 成長加速マッチングサービスを通じた支援強化**

# ミラサポコネクト構想について

- 中小企業庁では令和2年度より、補助金申請などの電子化とあわせ、これらのデータを蓄積した**中小企業等に関するデータの連携基盤（ミラサポコネクト）**を構築し、行政機関・支援機関・中小企業などが分析・活用を行うことにより、**新たな支援策の創出、民間支援サービスの活性化、効果的な政策立案等**を目指す「ミラサポコネクト構想」を推進。
- これまで中小企業支援に関わりがなかった**新しい中小企業支援プレーヤー**を巻き込むことで、**成長志向の企業の後押し**や**民間支援サービスの活性化**につなげていく。



# 成長加速マッチングサービス（セカマチ）の概要

- ミラサポコネクに蓄積された補助金の情報等に加え、システム上で中小企業自身が**新たに登録した資金調達等の課題等の情報**を踏まえ、各支援機関は中小企業に対してアプローチを行う仕組み。
- 金融機関や投資機関、各士業、商工会・商工会議所等が支援機関として登録可能であり、本サービスを通じて、**これまで接点のなかった支援機関と事業者を効率的につなげることで中小企業の挑戦を後押し**する。

