

# 中小企業成長加速化支援について

2025年3月

中小企業庁

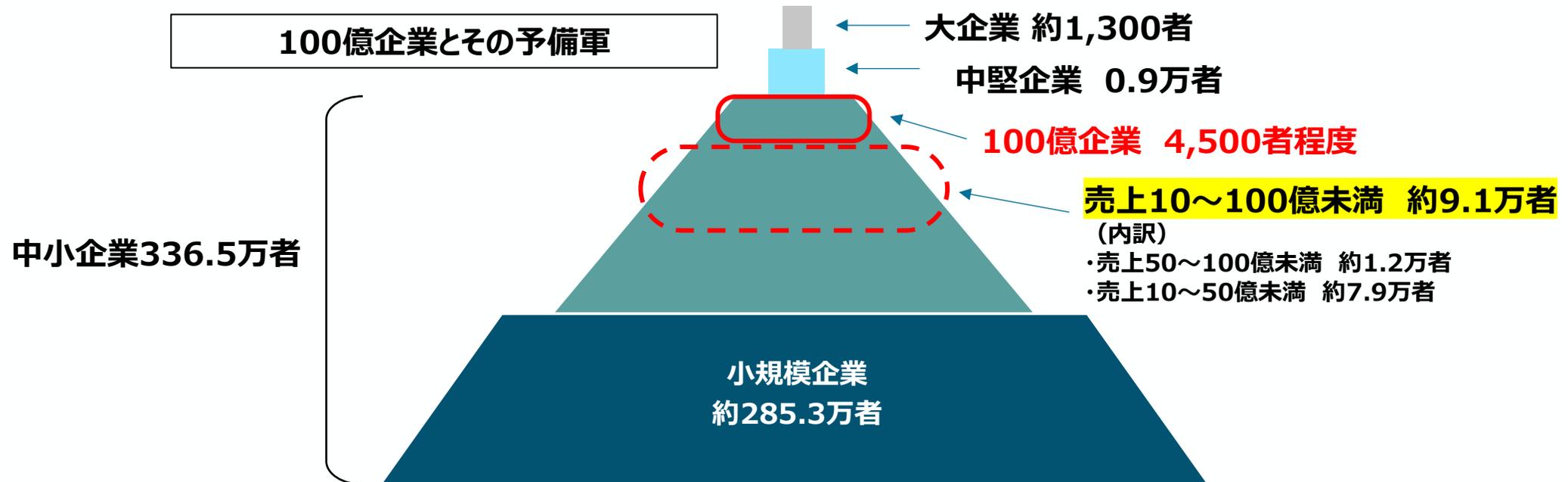
- ✓ 会社を急成長させたい
- ✓ 上場を目指したい

# 様々な課題に対応した投資支援メニュー

売上規模 イメージ	投資規模 イメージ	売上拡大	高付加価値化	省力化・デジタル化	新事業挑戦
100億円 以上	数十億	 <p><b>中堅・中小 成長投資補助金</b></p>			<p>✓ 今の経営手法を活かして異分野に進出したい</p>
100億円   数十億	10億円   1億円	<p><b>New</b></p> <p><b>成長 加速化 補助金</b></p>	<p>✓ 新しい機械で新商品を作りたい</p> <p>✓ 海外展開に取り組みたい</p>	<p>✓ 人手不足に対応したい</p> <p>✓ 生産プロセスを改善したい</p>	<p><b>New</b></p> <p><b>新事業進出 補助金</b></p>
10億円   数千万	1億円   5000万円	<p>✓ 承継前に事業を磨きたい</p> <p>✓ M&amp;Aにより統合効果を出したい</p>	 <p><b>ものづくり 補助金</b></p>	 <p><b>省力化 投資 補助金</b></p>	<p><b>New</b></p> <p><b>新事業進出 補助金</b></p>
数千万	5000万円   数百万	<p>✓ 商品をPRしたい</p> <p>✓ 販路を拡げたい</p>		 <p><b>IT 補助金</b></p>	<p>✓ 創業に挑戦したい</p> <p><b>持続化補助金 (創業型)</b></p>
		<p><b>持続化補助金</b></p>			

# 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。
- また、成長意欲の高い企業の経営者に本気で向き合うことを通じて、経済産業省・中小機構の職員の育成・組織能力の向上も進める。



# (参考) 域内経済牽引、外需獲得に資する成長企業の例

中小企業が地域・日本を代表する中堅企業・大企業へと成長し、域内経済の牽引・外需拡大に貢献している例



星野リゾート  
代表:星野佳路

かつての中小企業としての姿



1914年 軽井沢に星野温泉旅館開業。

地域を代表する企業への成長



1991年 現経営者が承継。2005年、軽井沢から「星のや」ブランド展開を開始。

海外需要を獲得する企業への成長



2017年 建物の設計段階から関わる新規案件「星のやバリ」開業。



snow peak  
outdoor lifestyle creator since 1958

株式会社スノーピーク  
代表取締役会長兼社長  
執行役員:山井太



1958年 金物問屋創業。  
1964年 アウトドアレジャーメーカーとして事業拡大。



1995 - 1996

1996年 登山用品や焚き火台を販売。ユーザーの生声を聴くキャンプイベント等を開催。



2009年 米国オフィス開設。  
2014年 アパレル事業本格始動。

(出所: 星野リゾート関連) 星野リゾート ホームページ「[私たちについて](#)」、「[会社沿革](#)」、日経ビジネス「[星野リゾートとは | その変革力を本誌過去記事からたどる](#)」

(出所: 株式会社スノーピーク関連) snow peak ホームページ「[投資家情報](#)」、大井大輔「[スノーピークの承継に学ぶ価値観の共有 家族行事が後継ぎ教育の起点に](#)」 ツギノジダイ

京西テクノス(株) 臼井 努 代表取締役社長 ご発言

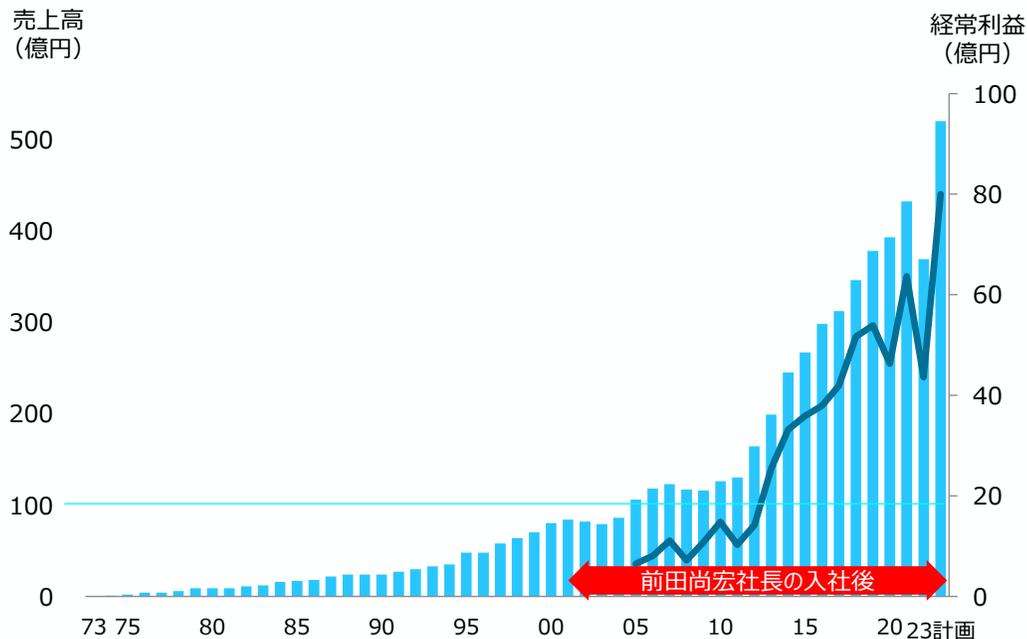


- 引き合い・ビジネスチャンスが増え、資金調達の円滑化にも繋がる。
- 大企業のように、規模の大きな取引ができるようになる。
- 大企業とも、下請けではなく、ビジネスパートナーのような関係を築けるようになる。
- 社員に大企業並みの給与が支払える。
- 自分が世の中に影響を与えている実感や貢献できているという認識を持てる。

(第3回 議事要旨)

# (参考) 域内経済牽引、外需獲得に資する成長企業の例：前田工織株式会社

- 前田工織(株)は、現・前田社長の入社した2002年当時は道路等の公共工事向けが9割を占める土木資材メーカー。港湾・河川の汚濁拡散防止用フェンスのメーカー、フィッシュミールメーカー等、幅広い業種のメーカー17社のM&Aを実施し、間接部門の共有化、仕事の繁閑をグループ企業間で平準化するなどの手法を駆使し、各地のグループ企業の雇用を増加させ、売上432億円・従業員数1,238人に成長。
- 複数の港湾・漁港において発生した軽石漂流・漂着による被害回復に向けた軽石回収に関する技術・アイデア提案など、**地域課題の解決にも寄与**。BBSジャパンは、前田工織によるM&A後、**鍛造ホイールをF1全チームに供給**。海外の販売能力を向上させた。



※2022年6月期は2021年9月21日から2022年6月30日までの9か月10日間。

【前田工織グループの都道府県別従業員数】  
2005年→2020年



Formula 1®      NASCAR®

(出所) 第4回 中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 資料4 前田工織株式会社提供資料、国土交通省 軽石回収技術検討ワーキンググループ「漂流軽石回収に関する技術・アイデア集」P.161-162、日本経済新聞「BBSホイール生産増強 前田工織、独で20億円超投資」

# 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。

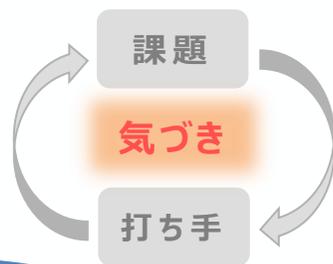


(課題例)

- ✓ 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

# 「100億企業」を創出するメカニズムの構築

- 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

- 「100億宣言」による波及的拡大
- 経営者に訴求する戦略的広報
- 成長の要因分析による更なる施策展開

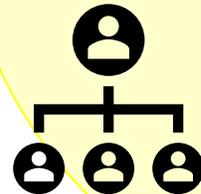
## 一流の「組織づくり」

- 急成長を支える人材確保(社長の右腕)
- 組織システムとしての定着 (CXO等)
- リスク管理等を含む総合的な組織体制化等

## ① 経営者のWill と圧倒的な「経営力」



## 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

## 「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
- 100億実現に導く一流コーチング
- 経営戦略実践などオーダーメイド研修

## 「売上高」の飛躍的拡大

- 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
  - 100億企業育成ファンド出資
- 経営資源の集約化・ブルーオーシャン進出
  - 事業承継・M&A支援
  - 輸出拡大支援、ビジネスマッチング、グローバルネットワーキング支援

# 「100億宣言」について

## 【企業が宣言に記載する内容】

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



## 【宣言のメリット】

- ✓ 宣言取得による補助金等の活用
  - 成長加速化補助金
  - 経営強化税制の拡充措置【夏～】 など  
※租特法が成立した場合
- ✓ 経営者ネットワークへの参加 【夏～】
  - 宣言を行った成長を目指す経営者が、  
地域・業種を超えて繋がれるネットワークを構築。
- ✓ 宣言の公式ロゴマーク活用による  
自社PR  
※商標登録出願中

公表要領・申請用ひな形等の  
特設サイトこちら→



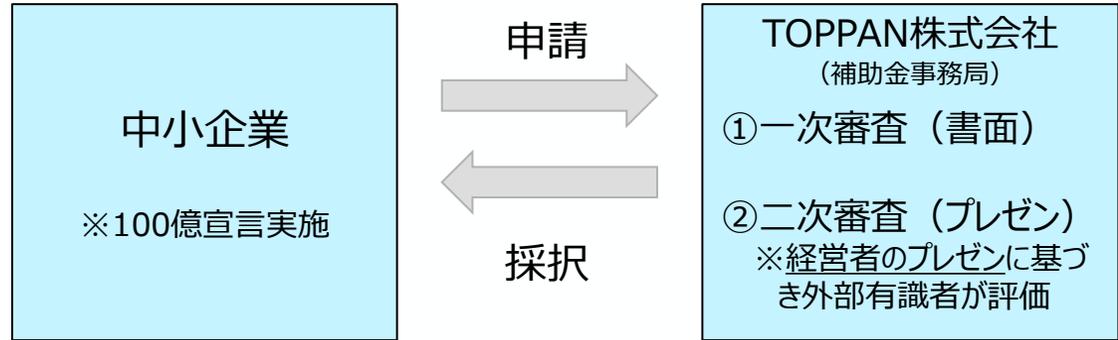
# 中小企業成長加速化補助金

- 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**します。

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

5月8日（木）受付開始  
6月9日（月）受付締切  
詳細はこちら→



## 【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

**(参考) 中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金  
1次公募・2次公募全体における各種指標の中央値**

		採択者 (n=194)	申請者全体 (n=1341)
<b>①経営力</b>			
1	全社年平均売上高成長率 *1	11%/年	8%/年
2	全社売上高増加額 *1	+48.5億円	+20.9億円
3	全社売上高に対する補助事業売上高の割合 *2	82%	65%
<b>②先進性・成長性</b>			
4	補助事業年平均売上高成長率 *3	17%/年	11%/年
5	補助事業売上高増加額 *3	+41.2億円	+16.2億円
6	補助事業年平均労働生産性の伸び *3	17%/年	14%/年
7	補助事業付加価値増加額 *3	+15.8億円	+6.6億円
<b>③地域への波及効果</b> ※地域未来牽引企業、パートナーシップ構築宣言に対して加点措置			
8	年平均従業員目標賃上げ率 *3	5.0%/年	4.2%/年
9	従業員給与支給総額の増加額 *3	+2.6億円	+1.1億円
10	年平均役員目標賃上げ率 *3,4	4.8%/年	4.0%/年
11	役員給与支給総額の増加額 *3,4	+0.05億円	+0.03億円
<b>④大規模投資・費用対効果</b>			
12	全社売上高に対する投資額割合 *5	42%	48%
13	補助金額に対する補助事業付加価値増加額割合 *3	136%	81%
<b>⑤実現可能性</b> ※金融機関による確認書の提出・担当者のプレゼンテーション同席に対して加点措置			
14	ローカルベンチマークの得点	22点	22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。

\*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 事業化3年目における水準

\*3 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

\*4 役員の目標賃上げ率を設定している事業者のみの平均値      \*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

# 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 (B類型の拡充)	<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。

# 100億企業を創出するため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り、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。

100億企業創出の加速に向けた「好循環」の仕組み

① 100億企業を目指すことを表明

- 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。



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。

③ 優れた経営者を称揚



- 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。

④ 社会の機運醸成



- 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。

# スケジュール

