
2025年度 第2回 Double Treeセミナー

補助金で成果を出す秘訣！

2025年9月26日
Oneness Link株式会社
代表取締役
砂川 章雄



皆さま、はじめまして！

Profile

行政コンサルタント

砂川 章雄 (いさがわ あきお)



1972年神戸市生まれ。1997年東京大学教育学部卒業。
パナソニック、PayPayで25年間勤める中で、総務省への出向も含め、
一貫して公共分野（官公庁涉外、自治体営業）に携わる。

政策渉外の立場で、総務省・経済産業省の実証実験等への参画や、
業界団体での政策提言活動による事業環境作りに携わり、
また自治体（東京都）に対する営業責任者として、公共施設・道路・
上下水道の情報通信システム提案・受注・販売活動、営業戦略構築、組織作りにも従事。
情報通信分野の他、障害福祉事業、不動産事業の支援実績等。

民間と行政とがもっと密に連携してこそ日本の底力が発揮できるとの信念から、
コンサルタントとして丁寧・熱心なコミュニケーションを心がけている。

講演実績

- ・一般社団法人 電子情報技術産業協会（JEITA）AVC部会
「通信・放送を巡る最近の政策・市場動向」2024.3.29
- ・特定非営利活動法人 ITS Japan コミュニティプラザ
「地域におけるライドシェアを考える」2025.4.18 他

企業と行政が手を取り地域を共創できる社会へ ワンネスリンク株式会社



Oneness Link

皆さま、はじめまして！

企業基本情報

「企業と行政が手を取り地域を共創できる社会へ」

社名：Oneness Link 株式会社



事業目的：

1. 中小企業等に対する経営コンサルティング事業
2. 中央省庁、地方公共団体等に対する政策関連コンサルティング事業

本社所在地：神戸市中央区御幸通 8 - 1 - 6 神戸国際会館 22F

設立年月日：令和 5 年 1 月 6 日

法人番号：1140001128692

府省庁共通 統一参加資格 業者コード 0000222081

認定経営革新等支援機関：第 91 号認定 ID 番号 109128000212

神戸市物品等請負競争入札参加資格 業者番号 04978

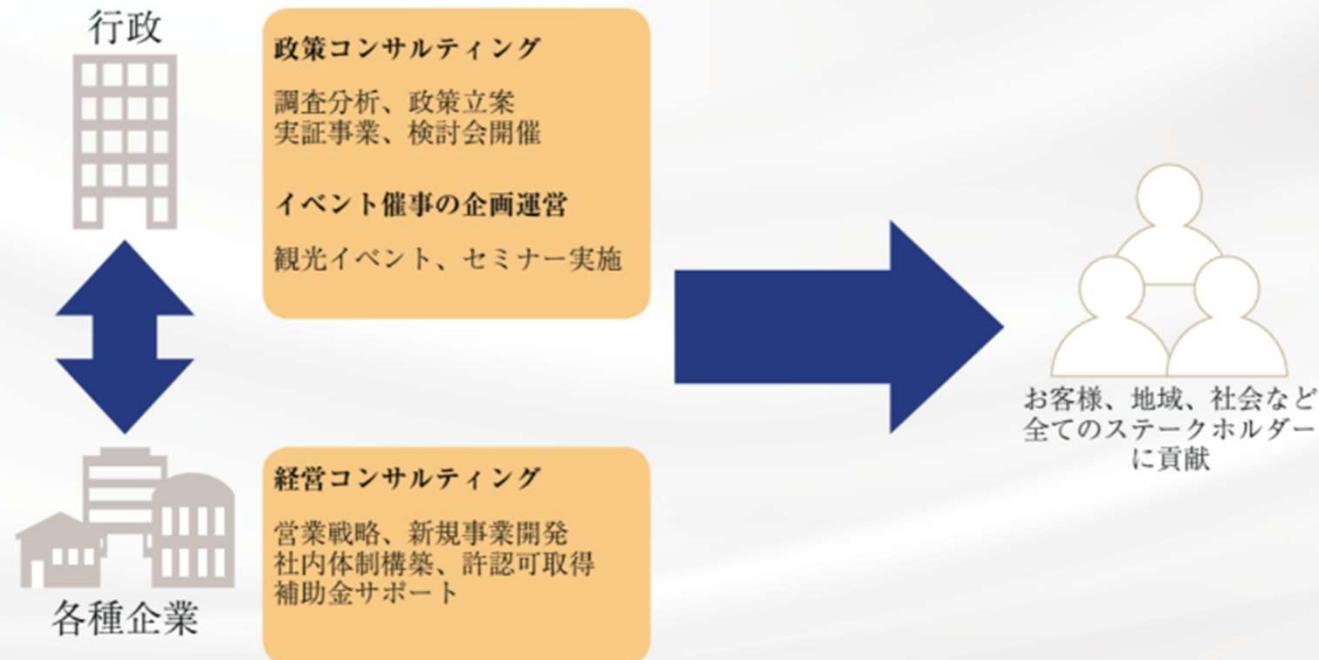
神戸商工会議所会員 会員 No.595278

古物営業許可 兵庫県公安委員会 第 631202400012 号

皆さま、はじめまして！

Oneness Link の構想

「企業と行政が手を取り地域を共創できる社会へ」





本日の内容

- ・ 補助金って何だっけ？
 - ・ 補助金獲得のポイント
 - ・ 補助金活用のよくある失敗
 - ・ 国の補助金？自治体の補助金？
-

補助金とは？①

(経済産業省「ミラサポplus」より抜粋)

<https://mirasapo-plus.go.jp/subsidy/guide/>

補助金は、国や自治体の政策目標（目指す姿）に合わせて、さまざまな分野で募集されており、事業者の取り組みをサポートするために資金の一部を給付するというものです。それぞれの補助金の「目的・趣旨」を確認し、自分の事業とマッチする補助金を見つけましょう。

- 国や自治体からもらえる、
（原則）返さなくてよいお金
- 会計仕訳上は「雑収益」であり、
損益計算書上は「営業外収益」に計上されるお金
↓
「経常利益」を押し上げるお金！

※ 「売上」ではないですよ！

損益計算書

自 令和7年4月01日

至 令和8年3月31日

株式会社〇〇

(単位：千円)

科目	金額	
売上高		
売上原価		
売上総利益		0
販売費及び一般管理費		
営業利益		0
営業外収益		
受取利息及		
雑収入		0
営業外費用		
支払利息		
雑損失		0
経常利益		0
特別利益		0
特別損失		0
税引前当期純利益		0
法人税、住民税及び事業税		0
当期純利益		0

補助金とは？②

日本政策金融公庫 業種別経営指標を元に作成

業種	利益率 (売上高経常利益率)	500万円の経常利益を 稼ぐのに必要な売上
製造業 (清涼飲料製造業)	0.1%	5,000,000,000円
(電気照明器具製造業)	1.8%	277,777,778円
卸売業 (日用雑貨卸売業)	1.1%	454,545,455円
コンビニエンスストア (150㎡未満)	0.1%	5,000,000,000円
スポーツ用品小売業	0.2%	2,500,000,000円
建設業	0.7%	714,285,714円
税理士事務所	2.4%	208,333,333円
自動車賃貸業 (レンタカー)	5.5%	90,909,091円

**500万円の補助金をもらうということは
数億円の売り上げを稼ぐのと同じ意味がある！**

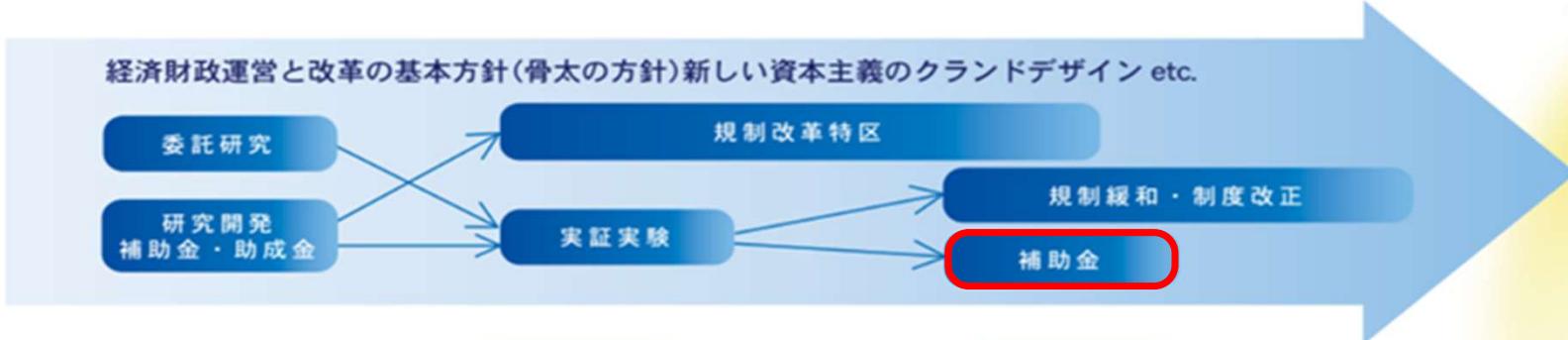
補助金とは？③

「こういう企業の、こういう活動を伸ばしていきたい！」

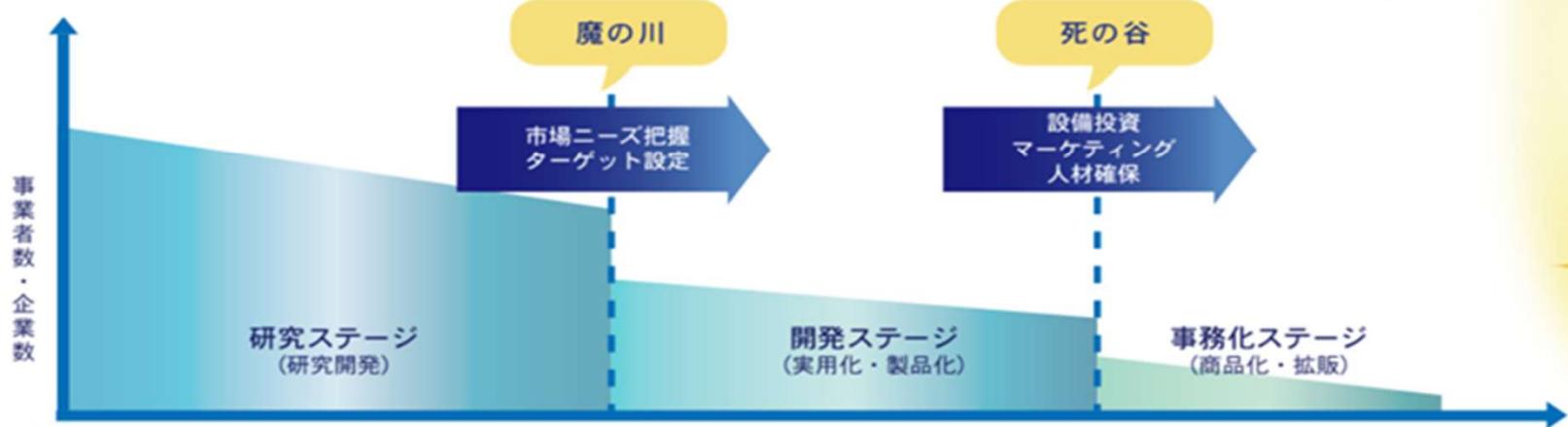
官公庁・自治体は、その政策目的を達成するために、これらの補助金や税制の施策を民間企業が積極的に活用することを後押ししており、官公庁・自治体と繋がっていくことでこれらの情報を入手しやすくなるとともに、その獲得に向けた支援も得ることができる。

補助金
5,000 以上！

各種、国・自治体の施策



目指すべき社会



補助金とは？④

『CO2削減に向けて、EV車のさらなる普及を促進したい！』

- ① さらにCO2削減効果を高めるため、省電力性能の高いEVの技術開発(研究開発)にお金を出そう！

研究開発

- ② 一定以上のCO2削減効果が見込める性能のEVがもっと普及するよう補助金を出そう！

補助金

- ③ CO2排出に繋がるガソリン車の販売を規制しよう！

規制緩和・強化
(法改正・ガトライ)

- ④ CO2排出に繋がるガソリン車の自動車税を上げよう！

税制措置

- ⑤ まず役所がお手本を見せるべく、公用車をEVにしよう！

公共事業

○1つの政策目標に向けても、いろんな政策手法(施策)が考えられる！
そのうちの1つが「補助金」です。

○必ずどんな補助金でも「要件」があります！



補助金獲得 のポイント

- ・ 補助対象事業者、補助対象経費

- ・ 「嫌疑案件」に入らないこと！

- ・ 事業計画

補助金で求められる「要件」

補助対象事業者

- 全ての企業に与えられるわけではなく、補助金ごとに対象企業要件があります！
 - ・ 小規模事業者「従業員数が〇人以下」
 - ・ 売上100億円を目指す企業
 - ・ 新事業にチャレンジする企業
 - ・ 従業員の賃上げを実行する企業 etc.

補助対象経費

- 何に使ってもよいわけではなく、補助金ごとに対象となる使い道（補助対象経費）の要件があります！
 - ・ 事業拡大のための「システム・機械への設備投資」
 - ・ 事業をより省力化するための「システム・機械への設備投資」
 - ・ 新技術開発のための「研究開発投資」「知的財産取得費用」
 - ・ 販路拡大のための「広告・プロモーション経費」 etc.

補助対象事業者、補助対象経費

中小企業新事業創出促進補助金 公募要領（第1回）より抜粋

【目次】

1. 事業の目的	6
2. 補助対象者	6
3. 補助対象事業の概要	12
4. 事業のスキーム	13
5. 補助対象事業の要件	14
6. 補助対象経費	24
7. 応募手続きの概要	31
8. 事業計画作成の概要	33
9. 補助事業者の義務・注意事項	36
10. 審査項目	42
11. 添付書類	49
中小企業庁関連事業データ利活用ポリシー	52
改訂履歴	57

補助対象事業者

補助対象事業者（例）

中小企業新事業創出促進補助金 公募要領（第1回）より抜粋

（1）中小企業者

・資本金又は常勤従業員数が下表の数字以下となる会社又は個人であること。

業種	資本金 ※ 1	常勤従業員数 ※ 2
製造業、建設業、運輸業	3億円	300人
卸売業	1億円	100人
サービス業 (ソフトウェア業、情報処理サービス業、旅館業を除く)	5,000万円	100人
小売業	5,000万円	50人
ゴム製品製造業 (自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く)	3億円	900人
ソフトウェア業又は情報処理サービス業	3億円	300人
旅館業	5,000万円	200人
その他の業種（上記以外）	3億円	300人

- ・「資本金」には、「資本準備金」も含まれるのかな～？
- ・「常勤従業員」って、バイトとかパートは含むの～??
- ・「一般社団法人」は対象になるのかな～???



自分で勝手に判断せず

- ・公募要領をくまなく確認！
- ・遠慮なく事務局に確認する！

(ご参考)

中小企業新事業創出促進補助金 公募要領（第1回）より抜粋

※2 常勤従業員は、[「中小企業基本法（昭和 38 年法律第 154 号）」](#)上の「[常時使用する従業員](#)」をいい、「[労働基準法（昭和 22 年法律第 49 号）」](#)第 20 条の規定に基づく「[予め解雇の予告を必要とする者](#)」となります。これには、日々雇い入れられる者、2か月以内の期間を定めて使用される者、季節的業務に4か月以内の期間を定めて使用される者、試みの使用期間中の者は含まれません。（以下、本公募要領において同じ。）

中小企業庁HP「中小企業の定義に関するよくある質問」より抜粋

中小企業基本法上の「常時使用する従業員」とは、労働基準法第20条の規定に基づく「[予め解雇の予告を必要とする者](#)」を従業員と解しています。具体的には参考をご参照ください。

よって、[パート、アルバイト、派遣社員、契約社員、非正規社員及び出向者については、当該条文をもとに個別に判断されると解されます。](#)

また、会社役員及び個人事業主は予め解雇の予告を必要とする者に該当しないので、中小企業基本法上の「常時使用する従業員」には該当しないと解されます。

（参考）労働基準法（昭和22年法律第49号）

第20条（解雇の予告）

使用者は、労働者を解雇しようとする場合においては、少くとも30日前にその予告をしなければならない。30日前に予告をしない使用者は、30日分以上の平均賃金を支払わなければならない。但し、天災事変その他やむを得ない事由のために事業の継続が不可能となった場合又は労働者の責に帰すべき事由に基いて解雇する場合においては、この限りでない。

二 前項の予告の日数は、1日について平均賃金を支払った場合においては、その日数を短縮することができる。

三 前条第2項の規定は、第1項但書の場合にこれを準用する。

第21条

前条の規定は、左の各号の一に該当する労働者については適用しない。但し、第1号に該当する者が1箇月を超えて引き続き使用されるに至った場合、第2号若しくは第3号に該当する者が所定の期間を超えて引き続き使用されるに至った場合又は第4号に該当する者が14日を超えて引き続き使用されるに至った場合においては、この限りでない。

日々雇い入れられる者 2箇月以内の期間を定めて使用される者 季節的業務に4箇月以内の期間を定めて使用される者 試の使用期間中の者

補助対象事業の要件

中小企業新事業創出促進補助金 公募要領（第1回）より抜粋

(1) 新事業進出要件

新事業進出指針に示す「新事業進出」の定義に該当する事業であること

- ①製品等の新規性要件
- ②市場の新規性要件
- ③新事業売上高要件（事業計画期間最終年度で新事業売上高の比率が全売上高の10%以上など）

(2) 付加価値額要件

補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、付加価値額の年平均成長率が4.0%以上増加する見込みの事業計画を策定すること

(3) 賃上げ要件 ※達成できなかった場合は補助金返還

- ①補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、一人当たり給与支給総額の年平均成長率を、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増加させること
- ②補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、給与支給総額の年平均成長率 2.5%以上増加させること

(4) 事業場内最賃水準要件 ※達成できなかった場合は補助金返還

補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、毎年、事業所内最低賃金が補助事業実施場所都道府県における地域別最低賃金より30円以上高い水準であること

(5) ワークライフバランス要件

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していること

補助対象経費

補助対象経費（例）

小規模事業者持続化補助金〈一般型・通常枠〉 第18回公募要領より抜粋

①機械装置等費、②広報費、③ウェブサイト関連費、④展示会等出展費（オンラインによる展示会・商談会等を含む）、⑤旅費、⑥新商品開発費、⑦借料、⑧委託・外注費

	対象となる経費例	対象とならない経費例
①機械装置等費	<ul style="list-style-type: none"> ・高齢者・乳幼児連れ家族の集客力向上のための高齢者向け椅子・ベビーチェア ・衛生向上や省スペース化のためのショーケース ・生産販売拡大のための鍋・オーブン・冷凍冷蔵庫 ・新たなサービス提供のための製造・試作機械（特殊印刷プリンター、3Dプリンター含む） ・自動車等車両のうち「減価償却資産の耐用年数等に関する省令（昭和40年大蔵省令第15号）」の「機械及び装置」区分に該当するもの（例：ブルドーザー、パワーショベルその他の自走式作業用機械設備） 	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車等車両（「減価償却資産の耐用年数等に関する省令（昭和40年大蔵省令第15号）」の「機械及び装置」区分に該当するものを除く） ・自転車・文房具等・パソコン・事務用プリンター・複合機・タブレット端末・WEBカメラ・ウェアラブル端末・PC周辺機器（ハードディスク・LAN・Wi-Fi・サーバー・モニター・スキャナー・ルーター、ヘッドセット・イヤホン等）・電話機・家庭用電気機械器具・その他汎用性が高く目的外使用になりえるもの ・（ある機械装置等を商品として販売・賃貸する事業者が行う）当該機械装置等の購入・仕入れ（デモ品・見本品とする場合でも不可） ・単なる取替え更新であって新たな販路開拓につながらない機械装置等 ・古い機械装置等の撤去・廃棄費用 ・船舶・動植物 ・顧客に貸与する事業運営（駐車場経営、貸倉庫経営、コインランドリー事業等）における機械装置等 ・有償で貸与することを目的とした機械装置等 ・購入した施設・設備を自ら占有し、事業の用に供することなく、特定の第三者に長期間賃貸するような事業運営における機械装置等

- ・「キッチンカー」を買いたいけど～？
- ・「動画撮影ドローン+カメラ」を買いたいけど～??
- ・「レンタルスタジオの機材」を買いたいけど～???



自分で勝手に判断せず

- ・公募要領をくまなく確認！
- ・遠慮なく事務局に確認する！

「嫌疑案件」に入らないこと！①

補助対象経費（例）

小規模事業者持続化補助金＜一般型・通常枠＞ 第18回公募要領より抜粋

① 国が助成するほかの制度を利用している事業と重複する経費

- 就労継続支援A型事業所・B型事業所など障害福祉サービス事業と重複する経費
- デイサービス・介護タクシー等の居宅介護サービス事業者で介護報酬が適用されるサービス
- 保険適用診療にかかる経費（薬局、整骨院や鍼灸院等の保険診療で使用する機械や保険診療の宣伝も兼ねるチラシ等）

② 通常の事業活動に係る経費

- 販売している商品の仕入
- 老朽化した既存機械の取替え費用
- 応接室のソファや従業員が使用する事務機の購入費用

③ 販売や有償レンタルを目的とした製品、商品等の生産・調達に係る経費

- 塾や教室等で使用する有料教材の制作費用
- レンタル事業を営む事業者がレンタル機材を購入する費用
- 電子書籍や本の出版に係る費用（電子書籍に係る費用は新商品開発費でも対象外）

- ・「居宅介護サービスで介護報酬外サービス用の機材を買いたいけど～？」
- ・「保険外診療をしている鍼灸院の機材」を買いたいけど～？
- ・「(無料)セミナー教材」を制作したいけど～??

「嫌疑案件」に入れられる恐れ！

「**嫌疑案件**」に入らないこと！②

けんぎ
【嫌疑】

悪い事をしたのではないかという疑い。

- 補助金審査員は、2週間ほどの審査期間で、ひとり100件以上の案件を審査する
- (ご自分の普段の仕事もあるので) 実質、2, 3日で100件以上の案件を審査
- その中で
 - 「対象事業者」の定義に該当しないのではないか？
 - 「補助対象経費」が妥当ではないのではないか？
 - などの恐れがあるもの(紛らわしいもの)は、『**嫌疑案件**』として審査保留・後回しにされる
- **嫌疑案件**は、改めて別の審査ルートに回され、改めて厳しい目線で判定される
= 『不採択』とされる可能性が高くなる！！

対象事業者、補助対象経費は、明確に該当していることが大事！
(疑う余地を残してはダメ)

事業計画

- ① 現状の事業の整理
- ② 経営課題の分析
(市場、製品・サービス、マーケティング(店舗、営業・プロモーション)、人材...)
- ③ SWOT分析(強み、弱みの分析)
- ④ 課題解決策・新規事業の内容
- ⑤ 数値計画(3か年、5か年)

- 補助金審査員は、2週間ほどの審査期間で、ひとり100件以上の案件を審査する
- (ご自分の普段の仕事もあるので) 実質、2, 3日で100件以上の案件を審査

分かりやすく、スツと頭に入るストーリーが大事！

①～⑤が無理なく納得感をもって繋がっているか！？

事業計画（参考例：とある鍼灸治療院）

① 現状の事業の整理

- 東京・六本木で鍼灸治療院をひとりで経営
- 美容・痩身メインではなく、病後回復・体質改善をメインとした治療を提供
- 顧客数は多くはないが、治療効果に定評があり、遠方からも来院がある
- 客単価は高く、25,000円程度
- 顧客リピート率は高く、ほとんど常連客
平均リピート期間は1.4ヵ月とやや長め

② 経営課題の分析

（市場、製品・サービス、マーケティング（店舗、営業・プロモーション）、人材...）

- 新規顧客が少ない
- リピート客の取りこぼし、リピート期間が長い
- 新規売上の創出が必要

事業計画（参考例：とある鍼灸治療院）

③ SWOT分析（強み、弱みの分析）

	強み（Strengthen） ・ 高い東洋医学スキル ・ 購買力のある顧客層	弱み（Weakness） ・ プロモーション不足 ・ スタッフがいない
機会（Opportunity） ・ 健康意識の高まり ・ 在宅意識の高まり	<p>○東洋医学スキルを最大限に生かす新規治療機材導入</p> <p>○高い東洋医学スキルによる治療効果を最大限に訴求したプロモーションの強化 （新規顧客獲得）</p> <p>○東洋医学に基づく、在宅向け物販の導入 （リピート向上、新規売上創出）</p>	
脅威（Threat） ・ 近隣の美容鍼灸院開店		

内容具体化

④ 課題解決策・新規事業の内容

事業計画（参考例：とある鍼灸治療院）

④ 課題解決策・新規事業の内容

「東洋医学スキルを最大限に生かす新規治療機材導入」

- ・ なんの機材？ どの機種？

具体的に



・ 経費 ・ 客数

「高い東洋医学スキルによる治療効果を最大限に訴求したプロモーションの強化」

- ・ SNS発信強化？
- ・ 定期的なチラシポスティング？
- ・ 紹介キャンペーン？

具体的に



・ 経費
・ 客数

「東洋医学に基づく、在宅向け物販の導入」

- ・ どんなものを、どうやって販売するのか？
- ・ どこから仕入れて、いくらで販売するのか？

具体的に



・ 仕入れ
・ 売上

反映

⑤ 数値計画（3か年、5か年）

- ・ 単価×回転率、毎年の伸び率の根拠をちゃんとしめす（客数の伸びなど）
- ・ 実現可能か？（人員計画、店舗面積など）
- ・ 夢のある、規模感のある取り組みか？

(参考) 小規模事業者持続化補助金の審査基準

経営計画・補助事業計画について、以下の項目に基づき加点審査を行い、総合的な評価が高いものから順に採択を行います。

①自社の経営状況分析の妥当性

○自社の経営状況を適切に把握し、自社の製品・サービスや自社の強みや弱みも適切に把握しているか。

②経営方針・目標と今後のプランの適切性

○経営方針・目標と今後のプランは、自社の強みや弱みを踏まえているか。

○経営方針・目標と今後のプランは、対象とする市場(商圏)や顧客ニーズを捉えたものとなっているか。

③補助事業計画の有効性

○補助事業計画は具体的で、当該小規模事業者にとって実現可能性が高いものとなっているか。

○販路開拓を目指すものとして、補助事業計画は、経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要かつ有効なものか。

○補助事業計画には、技術やノウハウ、アイデアに基づき、ターゲットとする顧客や市場にとって、新たな価値を生み出す商品、サービス、又はそれらの提供方法を有する取組等が見られるか。

○補助事業計画には、デジタル技術を有効的に活用する取組が見られるか。

④積算の透明・適切性

○補助事業計画に合致した事業実施に必要なものとなっているか。

○事業費の計上・積算が正確・明確で、真に必要な金額が計上されているか。

※過去、中小企業生産性革命推進事業にて実施した「小規模事業者持続化補助金」で採択を受けて補助事業を実施した事業者については、全体を通して、それぞれ実施回の事業実施結果を踏まえた補助事業計画を作れているか、過去の補助事業と比較し、明確に異なる新たな事業であるか、といった観点からも審査を行います。

※より多くの事業者に補助事業を実施いただけるよう、過去の補助事業(全国対象)の実施回数等に 応じて段階的に減点調整を行います。

5

:

3



補助金活用の
よくある失敗

補助対象事業者

- 全ての企業に与えられるわけではなく、補助金ごとに対象企業要件があります！
 - ・ 小規模事業者「従業員数が〇人以下」
 - ・ 売上100億円を目指す企業
 - ・ 新事業にチャレンジする企業
 - ・ 従業員の賃上げを実行する企業 etc.

補助対象経費

- 何に使ってもよいわけではなく、補助金ごとに対象となる使い道（補助対象経費）の要件があります！
 - ・ 事業拡大のための「システム・機械への設備投資」
 - ・ 事業をより省力化するための「システム・機械への設備投資」
 - ・ 新技術開発のための「研究開発投資」「知的財産取得費用」
 - ・ 販路拡大のための「広告・プロモーション経費」 etc.

こんな話し、よく聞きます

うちの〇〇市で、300万円の補助金があるらしい！
うちの会社でももらえるかな??

ん?? システム・機械の導入が必須のようだ、
何か買わないといけないな??

あっ！従業員の賃上げが必須要件のようだ、
仕方ない、ひとりパートを雇うとするか。。。

やったー！ 無事に補助金300万円がもらえた！

無理に
要件に
合わせない
こと!

そして3年後・・・

あれ! ?
なんだか固定費が上がって、メンテ保守経費が増えて、
経営が悪化してるぞ??

実際にあった話し

- 工場拡大・設備購入だけだともったいない、店頭販売・移動販売用の機器も購入し販売向けのECサイトも構築する形で補助金を獲得。
→思うように販売要員を確保できずECサイトも運用できないままになってしまった。
(購入してしまった物品は売却もできず放置されたまま…)



無理してあれこれ詰め込んだけど、
販売拡大に向けた計画・準備が不十分だった

- 焼き肉店開店に向けて、調理器具・内装工事で補助金を獲得。
→開店準備を進める中で、付近に競合店も多く差別化が難しい、十分な集客のためには広告宣伝費もかなりかけていけないことが判明。
結局、開店後すぐに閉店。



事業全体の事前調査・検討が不十分だった
(特にマーケティング視点が抜けていた)

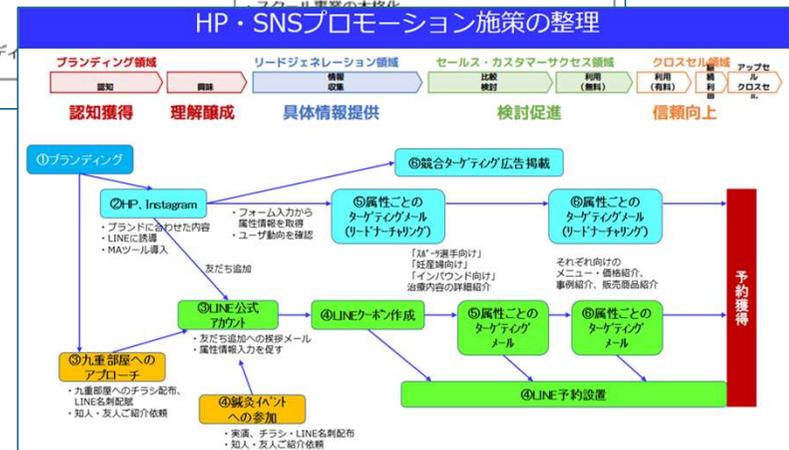
(Oneness Linkのビジネスプロデュース)

○「補助金獲得」とあわせて、ブランド戦略構築やアンバサダー活用マーケティング、各種制作もお引き受けします。
(WEB(EC)サイト、LP、システム開発、CM動画制作、チラシ・パンフ制作など)

○「補助金獲得」とどまらず、その後の営業戦略のご相談、事業全体の伴走支援もお引き受けします。
(月1回定例Mtgでの外部顧問)



(新規) マーケティング (既存)	・HP・SNS発信強化 (SEO対策、メディア連携) ・スポーツ選手等への特化 ・同種事業者とのアライアンス(コミュニティ)作り ・商標登録、特許取得など ※明確に表現できる差異が必要(以上、ブランド化、特別感の演出) ・日本利絡学会での発表症例を活用したアピール (施術内容) ・おまかせ鍼灸治療 ・【特殊 鍼治療】 ・造形美容鍼 ・メディカルカップング ・最高峰トレーニングエステ ・脱毛 (マーケティング) ・HP、インスタ ※SEO対策、メディア	・休眠事業 (DETO) 掘り起こし (ゼオスキン提供可能) ・マイカップング高材化 ※特別感のあるもの=高材開発に補助金も活用可
	・HP・SNS発信強化 (SEO対策、メディア連携) ・スポーツ選手等への特化 ・同種事業者とのアライアンス(コミュニティ)作り ・商標登録、特許取得など ※明確に表現できる差異が必要(以上、ブランド化、特別感の演出) ・日本利絡学会での発表症例を活用したアピール (施術内容) ・おまかせ鍼灸治療 ・【特殊 鍼治療】 ・造形美容鍼 ・メディカルカップング ・最高峰トレーニングエステ ・脱毛 (マーケティング) ・HP、インスタ ※SEO対策、メディア	・休眠事業 (DETO) 掘り起こし (ゼオスキン提供可能) ・マイカップング高材化 ※特別感のあるもの=高材開発に補助金も活用可



(その後の事業活動の味方になります、遠慮なくご相談ください)



国の補助金？



自治体の
補助金？

代表的な
国の補助金
(中小企業庁)

小規模事業者持続化補助金

小規模事業者の販路開拓に要する経費を補助する補助金です。

業種	人数
商業・サービス業（宿泊・娯楽業除く）	常時使用する従業員の数 5人以下
サービス業のうち宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員の数 20人以下
製造業その他	常時使用する従業員の数 20人以下

<補助対象経費>

①機械装置等費 ②広報費 ③ウェブサイト関連費 ④展示会等出展費(オンラインによる展示会・商談会等を含む) ⑤旅費 ⑥新商品開発費 ⑦借料 ⑧委託・外注費

補助率、補助上限額等

類型	一般型・通常枠
補助率	2/3(貸金引上げ特例に申請する赤字事業者は3/4)
補助上限	50万円
インボイス特例	50万円上乘せ※ ※インボイス特例の要件(公募要領P.7～9参照)を満たしている場合に限る
貸金引上げ特例	150万円上乘せ※ ※貸金引上げ特例の要件(公募要領P.8～10参照)を満たしている場合に限る
上記特例の条件をともに満たす事業者	200万円上乘せ※ ※両特例要件(公募要領P.7～10参照)を満たしている場合に限る

※第18回申請受付は、11月3日～11月28日（ただし様式4発行申請締切は11月18日）

各補助金公式HPより抜粋

代表的な
国の補助金
(中小企業庁)

中小企業省力化投資補助金

人手不足に悩む中小企業等に対して個別の現場や事業内容等に合わせた設備導入・システム構築等の多様な省力化投資を支援する補助金です。

中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするため、人手不足に悩む中小企業等がIoT・ロボット等の人手不足解消に効果があるデジタル技術等を活用した専用設備※を導入するための事業費等の経費の一部を補助することにより、省力化投資を促進して中小企業等の付加価値額や生産性向上を図るとともに、賃上げにつなげることを目的とします。

<補助対象経費>

- ①機械装置・システム構築費 ②運搬費 ③技術導入費 ④知財関連経費 ⑤外注費 ⑥専門家経費
⑦クラウドサービス利用費

補助対象	補助上限額※ ¹		補助率	
個別現場の設備や 事業内容に合わせた 設備導入・ システム構築	従業員数5人以下	750万円 (1,000万円)	中小企業	
	従業員数6～20人	1,500万円 (2,000万円)	補助金額が1,500万円まで	1,500万円を超える部分
	従業員数21～50人	3,000万円 (4,000万円)	1/2(2/3)	1/3
	従業員数51～100人	5,000万円 (6,500万円)	小規模企業者・小規模事業者、再生事業者※²	
	従業員数101人以上	8,000万円 (1億円)	補助金額が1,500万円まで	1,500万円を超える部分
			2/3	1/3

※第4回申請受付は、11月上旬～11月下旬の予定

各補助金公式HPより抜粋

代表的な
国の補助金
(中小企業庁)

ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金

中小企業の革新的なものづくりのための設備投資等を補助する補助金です。

成長志向の中小企業者等が、物価高や賃上げ・最低賃金引上げ等の事業環境変化に対応し、“稼ぐ力”を強化するために、革新的な新製品・新サービス開発や海外需要開拓を行う事業のために必要な設備投資等に要する経費の一部を補助する事業を行うことで、中小企業者等の生産性向上を促進し経済活性化を実現することを目的とします。

<補助対象経費>

- ①機械装置・システム構築費 ②運搬費 ③技術導入費 ④知財関連経費 ⑤外注費 ⑥専門家経費
⑦クラウドサービス利用費 ⑧原材料費 ⑨海外旅費 ⑩通訳・翻訳費 ⑪広告宣伝・販売促進費

補助上限額・補助率等

製品・サービス高付加価値化枠

グローバル枠

従業員規模	補助上限額	補助率	従業員規模	補助上限額	補助率
5人以下	750万円	中小企業1/2、 小規模企業・ 小規模事業者及び 再生事業者2/3	従業員規模毎の 区切り無し	3,000万円	中小企業1/2、 小規模企業・ 小規模事業者2/3
6～20人	1,000万円				
21～50人	1,500万円				
51人以上	2,500万円				
特例要件 (詳細は17ページ)	大幅な賃上げに取り組む事業者のみなさまには、補助上限額を100～1,000万円上乘せします。 最低賃金の引き上げに取り組む事業者のみなさまには、補助率を2/3に引き上げます。				
革新的な新製品・新サービス開発とは			海外需要開拓を行う事業とは		
<ul style="list-style-type: none"> 顧客等に新たな価値を提供することを目的に、自社の技術力等を活かして新製品・新サービスを開発することです。 単に機械装置等を導入するだけで新製品・新サービスの開発を伴わないものは補助対象外です。 また、同業の中小企業者等や同一地域における同業他社において相当程度普及しているものの開発は、新製品・新サービス開発には該当しません。 			国内の生産性を高めるための事業で、以下の4つを指します。 <ul style="list-style-type: none"> 海外への直接投資に関する事業 海外市場開拓（輸出）に関する事業 インバウンド対応に関する事業 海外企業との共同で行う事業 ※各事業ごとに要件がありますので、詳細は7ページをご確認ください。		

※第22回申請受付については未定

各補助金公式HPより抜粋

代表的な
国の補助金
(中小企業庁)

中小企業新事業進出補助金

中小企業の新事業への進出のための設備投資等を補助する補助金です。

中小企業等が行う、既存事業と異なる事業への前向きな挑戦であって、新市場・高付加価値事業への進出を後押しすることで、中小企業等が企業規模の拡大・付加価値向上を通じた生産性向上を図り、賃上げにつなげていくことを目的とする。

<補助対象経費>

- ①機械装置・システム構築費 ②建物費 ③搬費 ④技術導入費 ⑤知的財産権等関連経費 ⑥外注費
⑦専門家経費 ⑧クラウドサービス利用費 ⑨広告宣伝・販売促進費

(1) 補助金額 (補助率：1/2)

従業員数	補助金額
従業員数20人以下	750万円～2,500万円 (3,000万円)
従業員数21～50人	750万円～4,000万円 (5,000万円)
従業員数51～100人	750万円～5,500万円 (7,000万円)
従業員数101人以上	750万円～7,000万円 (9,000万円)

※ 賃上げ特例の適用による補助上限額の引上げを受ける事業者の場合、括弧内の補助上限額を適用

※第2回申請受付は、11月10日～12月18日

各補助金公式HPより抜粋

自治体独自の補助金にトライすることで、自治体職員とも顔見知りになり、そうすると「今年はこんな補助金もできましたよ!」というような新しい情報を提供してくれたりもします!

公益財団法人東京都中小企業振興公社では、一定の要件を満たす都内で創業を予定されている方または創業して5年未満の中小企業者等の方に、従業員人件費、賃借料、広告費等、創業初期に必要な経費の一部を助成しています。

創業助成金（東京都中小企業振興公社）



取り扱い内容

都内開業率の向上を目標に掲げ、東京都及び公益財団法人東京都中小企業振興公社では、都内で創業予定の個人又は創業から5年未満の中小企業者等に対し、賃借料、広告費、従業員人件費、市場調査・分析費等、創業初期に必要な経費の一部を助成する「創業助成事業」を実施しています。

対象となる方

都内で創業を予定されている方または創業後5年未満の中小企業者等のうち、一定の要件（※）を満たす方
 ※「TOKYO創業ステーションの事業計画書策定支援修了者」「東京都制度融資（創業）利用者」「都内の公的創業支援施設入居者」等

助成限度額

上限額400万円 下限額100万円

助成率

助成対象と認められる経費の2/3以内

助成対象経費

賃借料、広告費、器具備品購入費、産業財産権出願・導入費、専門家指導費、従業員人件費、委託費（市場調査・分析費）

※小規模事業者持続化補助金と似ているが上限が400万円、創業後5年未満まで認められる点が特徴!

自治体独自の補助金にトライすることで、自治体職員とも顔見知りになり、そうすると「今年はこんな補助金もできましたよ！」というような新しい情報を提供してくれたりもします！

大分市創業者応援事業補助金のご案内

チャレンジ

創業!

補助額 上限
200万円



※小規模事業者持続化補助金と似ているが200万円のうち、事務所賃料を60万円まで申請できる点が特徴！

さらに詳細ご関心のある方は

ぜひ個別にご相談ください



Oneness Link

ご清聴ありがとうございました！