

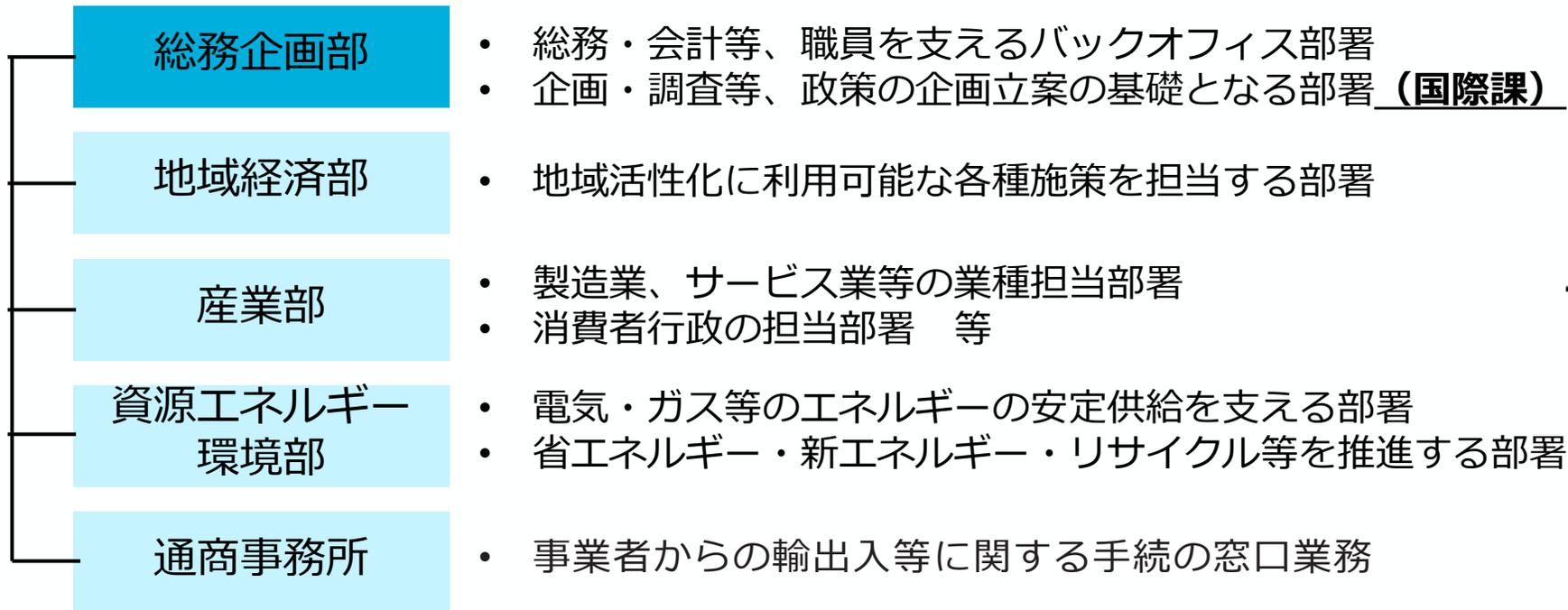
# 中小企業海外展開支援施策のご紹介

2026年3月

関東経済産業局 総務企画部 国際課

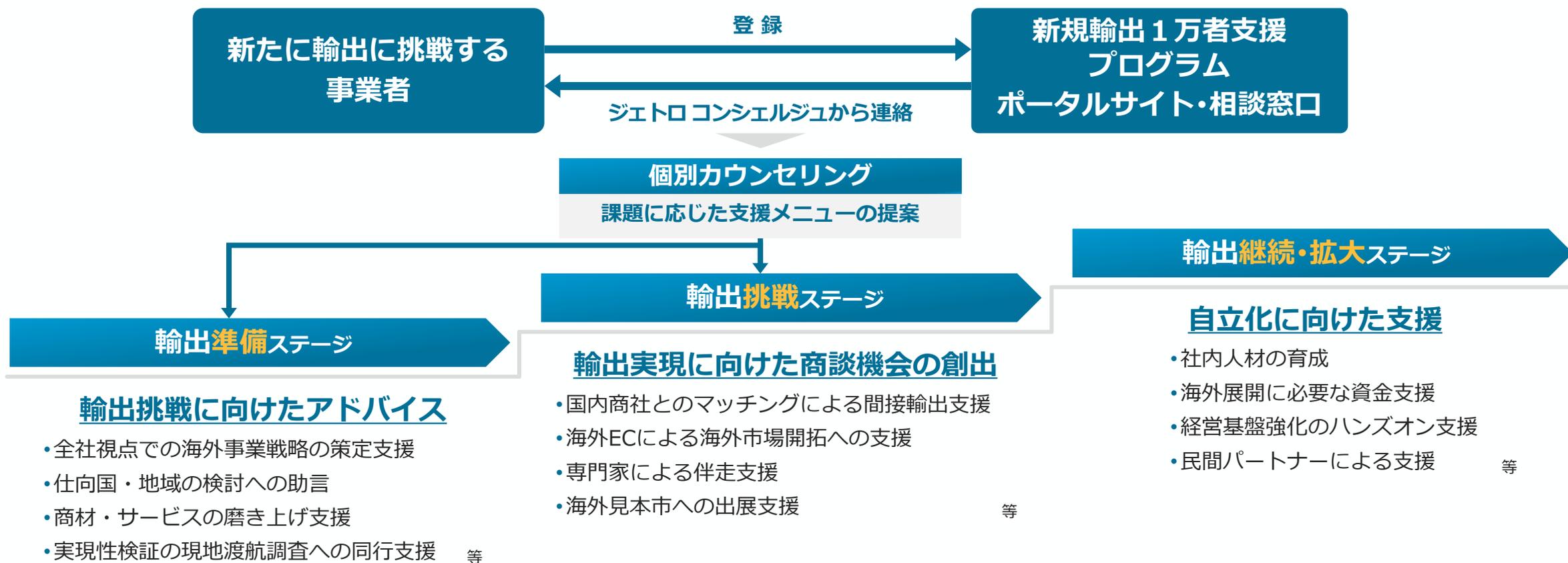
# 関東経済産業局（国際課）について

- 関東経済産業局は、全国9か所に設置されている経済産業省地方機関の一つ。経済産業省のブロック機関として、経済産業省のミッション（国富の拡大、エネルギーの安定的かつ効率的な供給の確保）の達成を目指す。
- 国際課では、海外展開支援施策の普及・促進を進め、地域企業の海外展開を積極的に支援。



# 新規輸出 1 万者支援プログラム

- 経済産業省・中小企業庁・ジェトロ・中小機構が一体となり、新たな輸出への挑戦を支援。
- 登録後のカウンセリングで、輸出の準備状況や抱える課題に応じて最適な支援策を個別提案。



# 新規輸出 1 万者支援プログラムの支援対象

- 新たな国・地域への輸出や新たな商材・サービスで輸出に取り組む事業者の方も利用可能。

## はじめての輸出



輸出の経験がなく、はじめて輸出に取り組む事業者の方向けのプログラムです。

## 新たな商材・サービス



新たな商材・サービスを開発して輸出に挑戦する事業者の方も利用いただけます。

## 新たな国・地域



これまでの輸出国に加えて(変えて)、新しい国・地域への輸出に挑戦する事業者の方も利用いただけます。

## 新たな手法



新たに越境ECに挑戦するなど、これまでの輸出に加えて(変えて)、新しい手法で輸出に挑戦する事業者の方も利用いただけます。

\* コロナ禍等で輸出が複数年止まっていて、新たに再開する場合なども対象となります。

\* プログラムで紹介する支援メニューには、個別に中小企業要件や審査基準などが設けられているものもあり、ご利用できない場合があります。

# 小規模事業者持続化補助金（一般型通常枠・創業型）

- 小規模事業者自らが作成した経営計画に基づき、販路開拓等の取組や、販路開拓等の取組とあわせて行う業務効率化の取組を支援するための経費の一部を補助。
- 事業実施にあたっては、商工会・商工会議所による助言等の支援を受けながら事業に取り組む。

## 支援概要

申請枠	補助上限額	補助率
一般型 (通常枠) ※災害 支援枠は割愛	50万円	2/3
	※インボイス特例の要件を満たす場合は、補助上限額に50万円を上乗せ ※賃金引上げ特例の要件を満たす場合は、補助上限額に150万円を上乗せ	
創業型	200万円 ※インボイス特例は適用	2/3

### <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開発費、⑦資料購入費、⑧借料、⑨設備処分費、⑩委託・外注費

### <活用例>

販促用チラシ、パンフレット作成、広告掲載、店舗改装、販売拡大のための機械装置の導入、ウェブサイト・ECサイト構築、新商品開発、商談会への参加、税理士等への相談費用など

## 公募・申込

<一般型通常枠・創業型> 2026年3月6日（金）～2026年4月30日（木） 17:00

※詳細・最新情報は各施策の公募要領をご確認ください

## お問合せ先

一般型通常枠



商工会地域



商工会議所地域

創業型



# ものづくり補助金 (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・小規模事業者等が取り組む**革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善**を行い、**生産性を向上させるための設備投資等**を支援

## 支援概要

支援類型	補助上限額 (従業員数による異なる)	補助率
製品・サービス 高付加価値化枠	1~5人：750万円 6~20人：1,000万円 21~50人：1,500万円 50人以上：2,500万円	中小企業1/2
<b>グローバル枠</b>	<b>3,000万円</b>	小規模・再生 2/3

※1：大幅賃上げ特例措置適用の場合は、補助上限額を100~1,000万円上乘せ

※2：従業員規模で補助上限額異なる

※3：最低賃金引上げ特例の場合は、補助率を2/3に引上げ  
(小規模・再生事業者は除く)

<グローバル枠>

海外事業を実施し、国内の生産性を高める取り組みに必要な設備・システム投資等を支援  
例) 海外市場獲得のため、新たな製造機械を導入し新製品の開発を行うとともに、海外展示会に出展

## 公募・申込

**23次公募受付: 2026年4月3日(金) ~ 5月8日(金)**

※詳細・最新情報は各施策の公募要領をご確認ください

## お問合せ先

ものづくり補助金事務局サポートセンター

受付時間：10:00~17:00 (土日祝日を除く)

電話：050-3821-7013



[詳細はこちら](#)

# ものづくり補助金 (ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金)

補助対象経費	内容
機械装置・システム構築費★	① 機械・装置、工具・器具の購入、製作、借用に要する経費 ② 専用ソフトウェア・情報システムの購入・構築、借用に要する経費 ③ ①もしくは②と一体で行う改良・修繕又は据付けに要する経費  ※1 防災性能の優れた生産設備等を補助対象経費に含めることは可能。 ※2 3者以上の中古品流通事業者から型式や年式が記載された相見積もりを取得している場合には、中古設備も対象。 ※3 必ず1つ以上、単価50万円(税抜)以上の機械装置等の設備投資が必要。
運搬費	運搬料、宅配・郵送料等に要する経費
技術導入費▲	知的財産権等の導入に要する経費
知的財産権等関連経費▲	特許権等の知的財産権等の取得に要する弁理士の手続代行費用等
外注費◎	新製品・サービスの開発に必要な加工や設計・検査等の一部を外注(請負、委託等)する場合の経費
専門家経費◎	本事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費
クラウドサービス利用費	クラウドサービスの利用に関する経費
原材料費	試作品の開発に必要な原材料及び副資材の購入に要する経費
海外旅費■※	海外渡航及び宿泊等に要する経費
通訳・翻訳費■※	通訳及び翻訳を依頼する場合に支払われる経費
広告宣伝・販売促進費◎※	海外展開に必要な広告(パンフレット、動画、写真等)の作成及び媒体掲載、展示会出展等、ブランディング・プロモーションに係る経費

★：機械装置・システム構築費以外の経費は、総額で500万円(税抜き。グローバル枠の場合は、1,000万円)までを補助上限額とします。◎：上限額＝補助対象経費総額(税抜)の2分の1 6  
 ▲：上限額＝補助対象経費総額(税抜)の3分の1 ■：上限額＝補助対象経費総額(税抜)の5分の1 ※：グローバル枠海外市場開拓(輸出)に関する事業のみ対象

# 令和7年度補正 グローバルサウス未来志向型共創等事業 (小規模実証・FS)

- 相手国のニーズが高いDX/GX分野を中心に共創案件の形成等を支援。成長余力が高い同地域の活力を生かした日本のイノベーション創出や産業基盤のネットワーク構築、経済安保強化等にも裨益

## 支援概要

支援類型	補助上限額	補助率
FS事業	上限1億円	中小企業2/3 中小企業以外 1/2
小規模実証	上限5億円	

## 事業の対象分野等

### ① GX分野

・化石燃料からクリーンなエネルギー利用への転換等GHG排出削減を図る案件

### ② DX分野

・デジタル技術を用いて、ビジネスモデルの変革を図る案件

### ③ 経済安全保障分野

・「経済施策を一体的に講ずることによる安全保障の確保の推進に関する法律施行令」で指定された「特定重要物資」に係る案件

## <事業例>

AI等新技術の社会実装



グローバルサウス諸国

案件組成や現地人材の育成等による社会課題解決



R&D拠点整備等が促される効果

日本

日本へデータ等を還元、高度人材還流など（イノベーションの源）

## 公募・スケジュール

公募(予定)：3月末～（受付は4～5月頃を想定）

※詳細・最新情報は各施策の公募要領をご確認ください

## (参考) 過去事業採択

令和6年度補正



←詳細はこちら

令和5年度補正



←詳細はこちら

# 【中堅・中小企業のための海外M&A事例集】

事例集はこちらから  
ご確認ください



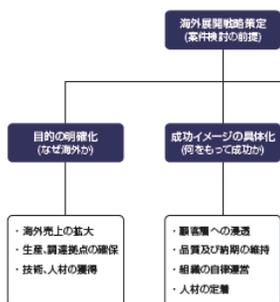
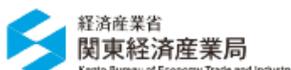
## Cross-Border M&A

### 中堅・中小企業のための

# 海外M&A 事例集

2026年版

Case Studies Handbook



### 海外展開戦略策定

海外M&Aに取り組む際、最初に確認しておきたい点は、このタイミングで海外に出るのかという点です。一見すると無意味に見えるかもしれませんが、ここが曖昧なままでは、後の段階で判断基準が揺らぎ、提示される案件の質にばらつきが生まれます。例えば、海外売上を伸ばしたいのか、現地の生産や調達の拠点を確保したいのか、あるいは特定の技術や人材を獲得したいのかによって、買収対象に求める条件は変わります。海外市場への参入が目的であれば、顧客層や販売チャネルの有無が重要になりやすい一方、技術獲得が目的であれば、知的財産がどこに蓄積しているのか、研究開発が誰によって支えられているのか、人材が定着しているかといった点が重要になりやすくなります。つまり、海外展開戦略策定とは買収対象を探し始める前に、どのような条件の企業を、なぜ探そうとしているのかを明確にしておく作業と言えます。

また、戦略を進める際には、成功の姿をできるだけ具体的に思い描くことが有効です。売上や利益といった財務指標だけでなく、顧客層への浸透や生産・調達の拠点を確保しているか、現地組織が社長の意向がなくても自律的に動いているか、人材が定着しているか、といった点まで含めて描くと、M&A後の現実とギャップを小さくできます。

さらに、買収しやすくない条件をあらかじめ決めておくことが重要です。能力に見る条件ほど、せっかくここまで来たのだからと押し進めてしまいがちで、後手が難儀することになる場合があります。例えば、重大法令違反の疑いがある、説明と資料に一貫性がない、特定人物がいないと事業が回らない構造である、将来大きな環境リスクが顕在化し得るといった条件を事前に整理して、不利を取戻すための視取りにします。

中堅・中小企業のための海外M&A  
事例集

### PMI(Post Merger Integration)

PMIは、買収後に統合を進め、買収時に掲げた目的を現実の成果につなげていく工程です。海外M&Aでは、買収が成立してから初めて、PMIの進め方や想定外の課題に直面するケースも少なくありません。買収がゴールのように見えてしまうことがありますが、成果が出るかどうかは、その後のPMI設計と実行で決まります。PMIの初期段階でまず行われるのは、経営体制と意思決定の設計です。誰が何を決めるのか、現地にどこまで意思決定を委ねるのか、本社として価値を創出するのかが明確になっておく必要があります。この曖昧なままだと、現地の判断が止まり、重要決定が遅延され、本来期待した機会を逃すリスクが高まります。

次に、管理の仕組みの整備が重要になります。会計、予算、内部統制、コンプライアンスは、グループとして最低限の整備を必要とします。一方で、PMI初期からあらゆる運用を本社基準に合わせようとすると、現場に過度な負担がかかり、反発や混乱を招くことがあります。そのため、初期段階では、必要最低限の管理項目に優先順位をつけて段階的に進めたいという考えが現実的です。人材面では、キーパーソンの引留めと、現地に安心感を持ってもらう取り組みが欠かせません。買収によって将来が不透明になったと受け止められると、人材は安定定着しにくくなります。評価、報酬、役割、キャリアの見直しをできるだけ早い段階で丁寧に示し、継続的なコミュニケーションを重ねることがPMIを安定させるうえで重要です。



株式会社諸岡  
代表取締役社長  
諸岡 正美氏

### アメリカ2件・欧州1件のM&Aにて海外売上比率80%、グローバルニッチテック企業へ今後はアジア展開を進め、「世界3強」で販販一体体制の構築を図る

一事務所の成長を遂げたことで、グローバルな展開を視野に入れた。2017年には、アメリカ2件、欧州1件のM&Aを実施し、海外売上比率を80%に引き上げた。現在は、アメリカ、欧州、アジアの3地域で展開し、世界3強の体制を構築している。

買収が完了した際、当社が期待していたような結果が出ていない。これは、買収後のPMI（Post Merger Integration）がうまくいっていないからである。PMIは、買収後の企業統合を意味する。PMIがうまくいっていないと、買収の効果が十分に発揮されない。PMIを成功させるためには、買収後の企業統合をしっかりと行う必要がある。

PMIの成功には、買収後の企業統合が重要である。買収後の企業統合とは、買収後の企業間の統合を意味する。買収後の企業統合は、買収後の企業間の統合を意味する。買収後の企業統合は、買収後の企業間の統合を意味する。

コメントを押し付けて人材が流出し、日本が主導してPMIを進める段階、グループとして管理水準をそろえ管理せよ、組織の統一化は欠かせない

「管理を強化する理由も前項でもお話ししていますが、買収後のPMIは、買収後の企業統合を意味する。PMIがうまくいっていないと、買収の効果が十分に発揮されない。PMIを成功させるためには、買収後の企業統合をしっかりと行う必要がある。



レカム株式会社  
代表取締役社長グループCEO 兼海外事業本部長  
伊藤 秀博氏

### コロナ禍に動き出した海外M&Aで現地市場を開拓 理念の共有を軸に、「主役は現地、日本は総後」を徹底

一事務所の成長を遂げたことで、グローバルな展開を視野に入れた。2017年には、アメリカ2件、欧州1件のM&Aを実施し、海外売上比率を80%に引き上げた。現在は、アメリカ、欧州、アジアの3地域で展開し、世界3強の体制を構築している。

買収が完了した際、当社が期待していたような結果が出ていない。これは、買収後のPMI（Post Merger Integration）がうまくいっていないからである。PMIは、買収後の企業統合を意味する。PMIがうまくいっていないと、買収の効果が十分に発揮されない。PMIを成功させるためには、買収後の企業統合をしっかりと行う必要がある。

PMIの成功には、買収後の企業統合が重要である。買収後の企業統合とは、買収後の企業間の統合を意味する。買収後の企業統合は、買収後の企業間の統合を意味する。買収後の企業統合は、買収後の企業間の統合を意味する。

# お問い合わせ先

- 最新情報は右記QRコードもしくは「関東経済産業局 海外展開」で検索ください！

経済産業省 関東経済産業局 総務企画部 国際課

(住所) 〒330-9715

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

(TEL) 048-600-0262

(E-mail) 関東局中小企業海外展開支援 <bzl-kanto-kaigai■meti.go.jp>

(※E-mailの■は@に置き換えて御利用ください。)

**ご清聴ありがとうございました。**

**いつでも何でもお気軽にご連絡ください！**

