

# 宇部市中小企業競争力 強化支援事業費補助金

---

宇部市産業政策課

令和8年5月

# 対象事業

## 新商品開発・付加価値創出

既存技術を活かした新サービスや、  
機能強化を支援

試作、デザイン、高機能化、ブランド化

具体例

課題： 既存品の価格競争が激しく、利益が出にくい  
事業： 地元素材を活用した新パッケージ・高付加価値商品の開発  
効果： ブランド化により単価向上と固定ファンの獲得

## 販路開拓事業

自社製品・サービスを「届ける」  
仕組みづくり

展示会、Webプロモーション、多言語展開、  
販路拡大

具体例

課題： 製品は良いが、販路が地元に限られ成長が鈍い  
事業： 展示会出展、ECサイト構築、多言語カタログ制作  
効果： 県外・海外からの新規受注獲得と認知度アップ

## 起業・新規事業分野参入

新たな挑戦や、経営多角化を支援

新規参入、経営多角化、創業、異分野連携

具体例

課題： 本業の市場が縮小傾向にあり、将来が不安  
事業： 本業の技術を転用した「ペット雑貨」や「介護サービス」への参入  
効果： 収益源の多角化による経営リスクの低減

## 省人化・省力化

先端設備やデジタル機器導入による  
効率化

デジタル化、AI・ロボット導入、  
業務効率化、自動化

具体例

課題： 人手不足で、受注しても納期対応が困難  
事業： 事務作業のシステム化や、AI・自動機器の導入  
効果： 業務効率化による人件費削減と労働環境の改善

# ① 新商品開発・付加価値創出事業

---

## 「既存の強み」×「新たな需要」で単価アップを狙う事例

### 【製造業】

既存の機械部品加工技術を応用し、一般消費者向けの「キャンプ・アウトドア用ステンレスギア（焚き火台など）」を開発

### 【飲食・食品】

地元の特産品を使用した、「賞味期限を延長できる冷凍食品ギフト」のレシピ開発とパッケージデザイン

### 【建設・工務店】

地元の木材を積極的に活用した「高断熱・高気密な省エネルギーバージョンプラン」のブランド化

## ② 起業・新規事業分野参入事業

---

### 「市場の隙間」を見つけ、新たなキャッシュポイントを作る事例

#### 【サービス業】

市内の高齢者世帯に向けた、「買い物代行・見守り・電球交換」などを組み合わせたサブスクリプション型生活サポートサービスの立ち上げ

#### 【製造業】

従来はBtoBのみだったが、加工端材を利用した「ペット用家具やインテリア雑貨」を制作し、ネットショップで個人向け販売へ参入

#### 【農業】

農業法人が、収穫した果物を使った「フルーツシロップやジャム」を製造する加工場を整備し、6次産業化へ参入

# ③ 販路開拓事業

---

## 「誰にどう伝えるか」を明確にする事例

### 【全業種共通】

首都圏や海外の展示会への出展に必要な「ブース設営費」「製品パンフレット制作費」「プロモーション動画制作費」

### 【IT・製造】

自社製品の強みを多言語で紹介する「ウェブサイト（多言語対応）」を構築し、海外からの見積もり依頼獲得を狙うマーケティング事業

### 【飲食・小売】

SNSでの認知拡大のため、プロのカメラマンによる製品撮影と、ターゲット層（例：20代～30代）にリーチするためのインフルエンサーマーケティング

# ④ 省人化・省力化に資する事業

## 「付加価値を生むための時間を創出する」事例

### 【製造業】

人手による検品作業を、AI搭載のカメラと自動選別機に置き換え、不良品の流出防止と労働負荷の軽減を図る

### 【卸・小売】

在庫管理をアナログな帳簿から「クラウド型在庫管理システム」へ移行し、発注業務の自動化とリアルタイムな在庫把握による機会損失の防止

### 【サービス業】

飲食店やサロンにおいて、顧客の予約・決済・受付を自動化する「セルフオーダーシステム」や「キャッシュレス（セルフ）精算機」の導入により、少人数での運営を実現

## ⑤ その他事例（１）

【体験型サブスクリプションの提供】 ⇒ **販路開拓事業**

（内容）

自社製品を販売するだけでなく、「製品の使い方教室」や「製造現場のバックヤードツアー」をパッケージ化し、ファンコミュニティを構築

（ポイント）

競合他社が価格競争をする中で、「体験価値」を提供することで高単価でも選ばれるブランドを作る。

【熟練技術のデジタルアーカイブ化】 ⇒ **省人化・省力化に資する事業**

（内容）

製造業のベテラン職人の手技をモーションキャプチャーやVRで記録し、若手育成用の教育プログラムを開発

（ポイント）

「機械を導入して終わり」ではなく、「技術継承という経営課題」をデジタルで解決

## ⑤ その他事例（２）

【データドリブン経営への転換】 ⇒ **省人化・省力化に資する事業**

（内容）

小売店や飲食店で、顧客の購買データと天候・イベント情報を分析するBIツールを導入

（ポイント）

「勘と経験」に頼っていた仕入れやメニュー開発を「データ」に置き換え、廃棄ロス（食品ロス）を削減するサステナブルな経営へ

【地場素材×デザイン】 ⇒ **新商品開発・付加価値創出事業**

（内容）

地場産業（化学・機械部品など）の加工技術と、外部のデザイナーを組み合わせ、モダンなインテリア雑貨を開発し、富裕層向けに越境ECサイト販売

（ポイント）

「作る力（地場）」×「見せる力（デザイン）」×「届ける力（IT）」の掛け合わせ

# 活用ステップ

1

## 【準備】 支援機関と相談・計画立案

自社の強み・弱みを分析し、解決すべき課題を明確にする。認定経営革新等支援機関へ相談し、事業の方向性を整理する。

✔ 「補助金のために何をするか」ではなく「会社の将来のために何が必要か」を軸にする。

2

## 【申請】 事業計画具体化・申請

具体的な見積書の取得、数値目標（KPI）の策定、事業計画の具体化

✔ 補助金は手段。経営課題を数値と根拠で示し、将来の成長ストーリーを描くこと。

3

## 審査⇒採択⇒交付申請⇒交付決定

審査により採択された場合は、交付申請手続き。交付決定通知を受け取る。

✔ 交付決定通知日より前に契約・発注・支払をした経費は補助対象外

4

## 事業実施・中間報告

計画に基づき事業を実施する。証拠書類（見積書・納品書・請求書・領収書など）を整理・保管。

変更が生じる場合は速やかに相談

✔ 「お金の流れ（領収書等）」と「成果（納品物等）」の証拠を確実に残す。

5

## 実績報告と補助金の請求

事業成果の振り返り、支払いの証明、経理処理の完了

✔ 期限を厳守

# 審査の視点

- 1 経営革新性（新規性、独自性）**  
他社にはない強みや、市場ニーズに基づいた改善がなされているか。
- 2 収益性、成長性**  
事業終了後も自立して収益を生み出し続けられるビジネスモデルか。
- 3 実現可能性、経費の妥当性**  
計画内容が予算、人員、技術的に見て期限内に完了可能か。
- 4 事業への熱意と覚悟**  
なぜ今、この事業に取り組むのかという「必然性」があるか。
- 5 波及効果**  
地域経済へのプラス影響（雇用維持・拡大）はあるか。

