公益財団法人 東京都中小企業振興公社

第２回 令和8年度 中小企業収益力強化サポート事業

中小企業のみなさんに「収益力強化」のいいヒントを。

～物価高騰等で影響を受ける中小企業等に、専門家が伴走支援～

専門家派遣 による計画策定支援

＋

助成金 助成上限 300万円

無料

本事業の概要

計画策定 → 実行 →

①専門家派遣による支援（500件）

企業訪問・診断業務 財務分析等 → 収益改善・向上手法の検討等 → 申請者が収益力強化計画策定 → 実行支援

②希望する企業を対象に助成金支援を実施

助成上限	助成率	規模
300万円	2/3（賃上げ策定企業3/4（小規模4/5））	500件

募集概要

募集期間 第1回：令和8年5月27日～令和8年8月31日
第2回：令和8年10月1日～令和8年12月14日
※募集については、予定件数に達し次第終了します。

費用 支援に係る費用は無料です

支援対象 500社（総計／第1回・第2回合算）

申込方法 中小企業収益力強化サポート事業　ポータルサイト（トップページ「申込はこちら」ボタンよりお申込ください）

申込資格 申込受付開始日時点で下記ア・イのいずれかに該当すること

ア　直近決算期の営業利益が、前期決算期と比較して減少していること
イ　直近決算期において損失を計上していること
※「申込受付開始日」とは、第2回は令和8年10月1日を指します。
※損失とは、営業損失を指します。法人の場合は直近決算期の営業利益がマイナスとなっている状態を意味します。
※個人事業主の場合は、損益計算書の「㉝差引金額」（青色申告）または収支内訳書の「㉑所得金額」（白色申告）がマイナスの場合は要件に該当します。
※本事業の類似事業「経営力強化に向けた創意工夫チャレンジ促進事業」の交付決定を受けていないこと

以下、いずれも満たす企業

・中小企業基本法第2条第1項に規定する中小企業者等
・東京都内に登記簿上の本店又は支店を有すること
・本事業における専門家による支援及び当該支援を踏まえた取組を適切に実施できること
・大企業が実質的に経営に参画していないこと

助成金の申請の際にGビズIDプライムの情報が必要となります。
登録されていない方はこちらよりご登録ください。

申込の際は、ポータルサイト上の募集要項を必ずご確認ください

■申込から助成金支払までの流れ

- STEP1　申込
- STEP2　専門家派遣支援決定
- STEP3　専門家派遣（6回）
- STEP4　収益力強化計画の策定
- STEP5　助成金申請
- STEP6　助成金交付決定
- STEP7　計画の実行
- STEP8　実績報告・助成額確定・助成金支払

※助成金は別途申請が必要になります。
※詳細はポータルサイトをご確認ください。

■よくある質問

Q 「収益力強化計画」は誰が策定するのですか？

A 事業者さまご自身で、「収益力強化計画」を策定していただきます。最大6回の支援を通じて、専門家が各企業の状況に合わせた「収益力強化計画」の提案を行います。その提案内容をもとに、事業者さまに最終的な「収益力強化計画」を策定いただく流れです。スムーズな支援のため、現状把握や課題整理等にご協力をお願いいたします。

Q 専門家に、資料作成やシステム設定などの実務作業を代行してもらうことは可能ですか？

A 本事業の専門家派遣支援は、助言・アドバイスを行う支援であり、
・資料の作成代行
・システム導入・設定作業
・実務の実施代行
といった実務作業は支援の対象外となります。
あくまで、事業者さまご自身が取り組む内容について、専門的な視点から支援するものです。

Q 専門家派遣支援は受けず、助成金のみ申請することは可能ですか？

A 助成金のみの申請はできません。
本事業は、専門家派遣（伴走支援）を受けた事業者さまのみが、その支援を通じて策定した計画等をもとに、助成金申請を行うことができます。

お問い合わせはこちら

令和8年度 中小企業収益力強化サポート 事務局

TEL.03-6868-7029　受付時間 平日 9:00～17:00（土日祝・年末年始（12/29～1/3）を除く）

事業の詳細・最新情報・申込は
ポータルサイトをご確認ください
中小企業収益力強化サポート事業
https://tokyo-shuekiryoku-kyoka.jp

申込はこちら

石油系溶剤を含まないインキを使用しています

リサイクル適性Ⓐ
この印刷物は、印刷用の紙へリサイクルできます。

＼こんな方におすすめです／

- ☑ 物価高騰等の影響を受けて、収益が減少してしまった
- ☑ 価格転嫁の方法がわからない
- ☑ 事業計画を立てたことがない／見直したい
- ☑ 助成金を申請し活用したい
- ☑ 公的機関の支援を受けたことがない
- ☑ 専門家に、自社の状況を分析してほしい
- ☑ 専門家と一緒に、自社の未来の計画を立てたい

専門家による伴走支援で
収益力強化計画の策定をサポートします。

伴走支援の取組例

小売業

客層が固定化されており新規事業展開ができない老舗店舗が、会員制導入による顧客データ活用を行い、販促による新規顧客開拓の取組を行う。

飲食業

経営資源が限られ、深化・発展の取組ができない小規模店舗が、顧客分析によるメニュー改善を行うことで、フードロス削減によるコスト低減の取組を行う。

製造業

既存顧客依存が強く深化・発展の取組ができない受託型企業が、原価管理のためのツールを導入し、価格転嫁を行う。

貴社の状況を分析し、
専門家が実現可能な改善案を提案します。

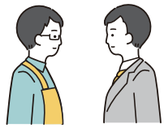
■ 支援のイメージ

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
目標設定	現状分析	課題の明確化	取組の方向性確認	収益力強化計画の提案	収益力強化計画の策定

※初回及び最終回については、原則最終的な決定権を持つ代表若しくは担当役員のご同席をお願いいたします。

支援方法・時間・支援回数・支援にかかる費用

支援は、原則として**対面で実施**します。



支援は、原則として平日の日中に、1回あたり**1.5時間～2時間程度**で実施します。

支援の回数は、収益力強化計画の策定まで**最大6回**（3～5カ月程度）です。

支援に係る費用は**無料**です。

支援場所

東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、群馬県、栃木県、茨城県、山梨県

※東京都外の拠点への派遣は、東京都に本店登記がある事業者に限ります。
東京都に本店登記が無い場合は、東京都内にある拠点での実施となります。
※原則として、事業者様の事業所（本社・店舗・営業所等）で支援を実施いたします。
喫茶店やファミリーレストラン等での支援はできません。
事業所での支援が難しい場合、貸会議室等をご手配いただきますようお願いいたします。

支援する専門家

中小企業の経営診断に関する相応の知識および経験を有し、
収益力の改善・向上を目的としたコスト削減や売上拡大等の支援実績を有する者

※申込内容を踏まえ、それぞれの事業内容に適した専門家を選定のうえ、派遣します。

専門家が伴走支援する3つのポイント

POINT 01

「想い」を形に

経営者様の頭の中にある想いや課題を整理し、貴社の強みや事業環境を客観的に分析します。絵に描いた餅ではない、実現可能な「収益力強化計画」へと磨き上げます。

POINT 02

対話から生まれる「気づき」の提供

経営に関する専門的な知識に基づいた支援を行います。経営者様との対話と傾聴を大切にします。新たな気づきを通じて内発的な意欲を呼び起こし、成長のチャンスを見つけ出します。

POINT 03

計画から「実行」までサポート

書類作成だけでなく、計画を実行に移すための具体的なアクションや、現場で起きているさまざまな悩みにも耳を傾けます。

■ 専門家よりひとこと

売上向上や収益改善の計画を経営者様と一緒に作り上げていきます。経営者様の頭の中にある想いや課題を整理し、一つひとつ丁寧に強みを見つけ出し、「作って終わり」の計画書ではなく、明日から実行できる「経営の羅針盤」を完成させます。