

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



# 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

物価高騰等による事業活動コストの増加は、中小企業等の事業継続に深刻な影響を与えています。このような経営課題を乗り越えていくためには、事業者様の収益力を改善・強化し、事業活動の基盤強化を図る必要があります。

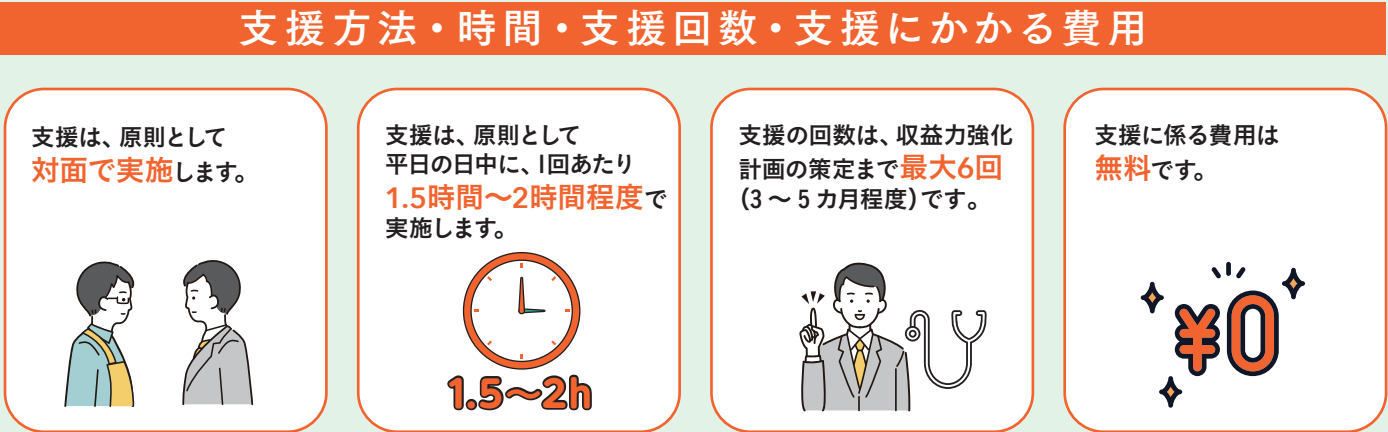
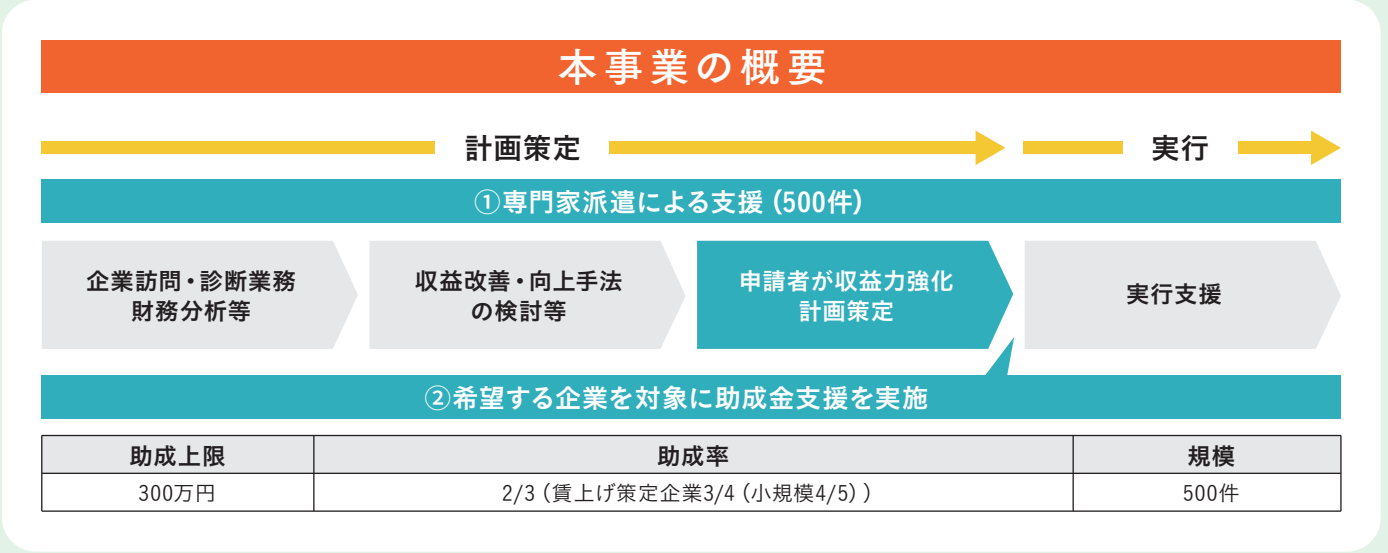
物価高騰により事業継続に影響を受けている都内中小企業等を対象に、収益力を向上させる計画策定や実行に向けた伴走支援、計画実行に必要な経費の一部助成を行い、中小企業等の安定的な事業継続を実現することを目的とします。

## 支援内容

物価高騰により事業継続に苦心している都内中小企業等の本社、工場等へ専門家が訪問し、収益力の改善・向上に向けた伴走支援を行います。自社の経営環境や課題整理、財務状況の分析、改善策の検討とアクションプラン策定、アクションプラン実行のフォローまでご支援いたします。

※伴走支援とは、経営課題を抱える中小企業・小規模事業者に対し、高度な専門知識を持つ専門家を一定期間派遣し、ヒアリングや現地調査等を行ったうえで診断・助言を行い、事業者自らが課題解決に取り組む「自走化」を支援する支援形態です。

企業内部の可視化や課題との向き合いの中で、中小企業・小規模事業者自身が課題解決に資する「気づき」を得ることを通じて、企業の中長期的な成長に寄与する支援を行います。



- ### 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。

### 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、現場で起きている様々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。



こ じ ま かおる  
小島 薫

## 経 歴

自衛隊、金融機関のトップセールスを経てベンチャー企業に参画。社長と二人三脚で資本金1億円、従業員100名、売上40億円規模へ急成長させ独立。中小企業診断士として、実務経験に基づく総合的な経営・収益力強化支援を行っている。

## 自己PR

経営者様の想いに寄り添い、現場で培ったノウハウでそのイメージを具体的な計画に落とし込む実行支援が強みです。戦略的な組織の仕組み化を推進し、持続可能で強固な収益基盤を経営者様と一緒に創り上げます。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
事業計画、  
Web集客&サイト内改善、  
新事業開発、販路開拓
- 業 種  
酒類、食品関連製造、  
小売り、飲食店、  
各種卸売・小売業、サービス業



かねつな じゅん  
金網 潤

## 経 歴

大手洋酒メーカーにて業務用営業、国産洋酒ブランドMgr、大手食品メーカーの新規チャネル開発を経て、2003年に独立し、2014年～2024年3月まで、中企庁委託東京都よろず支援拠点チーフコーディネーターとして、多種・多様な中小企業事業者の売上拡大等を伴走支援してきました。

## 自己PR

財務とWebの双方から経営課題を見える化し、物価高騰に負けない原価管理や価格転嫁、集客・販路開拓による売上拡大をご支援します。経営者様との対話を大切に、成果が出るまで徹底して寄り添う伴走支援が信条です。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
事業計画、  
Web集客&サイト内改善、  
新事業開発、販路開拓
- 業 種  
酒類、食品関連製造、  
小売り、飲食店、  
各種卸売・小売業、サービス業



きくち かずし  
菊地 和志

## 経 歴

大手メーカー等にて財務会計・人事労務管理のマネジメント業務に長年従事。独立開業後は、公的支援機関での経営相談員・専門家派遣を中心に、資金調達・資金繰り、経営改善、事業承継、補助金活用、新規事業進出など幅広い分野で、2,000社以上の中小企業・起業家を支援してきました。

## 自己PR

収益力の強化には、売上の拡大だけでなく、コスト構造の見直し・資金調達戦略・組織力の底上げが不可欠です。経営者の皆様と対話を重ねながら、「明日から動ける」具体的な打ち手を一緒に考え、実行を支え続けます。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
経営改善・収益力強化、  
人事賃金制度設計、  
事業計画書作成、  
デジタル化・AI活用、  
資金調達・資金繰り改善、  
補助金活用
- 業 種  
製造業(町工場・小規模メーカー)、  
建設業、運送業、飲食・宿泊業、  
卸売・小売業、サービス業

※派遣する専門家については、申込内容を踏まえ、事務局が専門家派遣機関に派遣を依頼し、当該内容に適した専門家を選定のうえ、派遣します。

※掲載中の専門家は、登録されている専門家の一部です。条件や内容等により、本ページに掲載のない専門家が派遣される場合がございます。



にっ た けい こ  
新田 慶子

## 経歴

大手企業、ベンチャー企業にて体外診断薬の研究開発、医療機器のメンテナンスや教育、営業職を経て、経営大学院でMBA取得、中小企業診断士登録後は、各種公的支援機関や金融機関の専門家として支援活動を行っている。

## 自己PR

解決すべき優先課題を企業様の状況に合わせ、解決に向けた支援を行っています。また、介護、医療関連など専門知識が必要な業種や女性目線での支援が必要な業種にも対応できるのも強みとなっています。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
マーケティング戦略、資金調達、人材育成、BCP
- 業種  
医療介護事業、ヘルスケア関連事業、児童福祉施設、警備業、観光業、小売業



やし ろ かつ ゆき  
屋代 勝幸

## 経歴

食品メーカー、消費財卸売業勤務を経て、中小企業診断士として2017年独立、開業。2020年(株)会社の健康研究所 代表取締役 就任。中小企業コンサルティングを中心に、講演、執筆活動を行っている。

## 自己PR

公的支援・自治体中小企業支援専門家としての実績が豊富です。9年間延べ約1,000社へのアドバイス経験を活かして、「お客様の中にある答え」を引き出し、経営者の皆さんと一緒に考えます。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
事業計画策定、販路拡大、業務改善
- 業種  
製造業、卸小売業、飲食業



あん どう まさ あき  
安藤 昌明

## 経歴

理系大学卒業後、プログラマーとして従事。その後、東京都内のデザイン会社に転職し、様々なホームページや各種紙媒体、CD-ROM教材等のデザイナーとして従事。2003年の独立後、「経営×Webマーケティング×デザイン×IT活用」を組み合わせ、業種を問わず様々な中小企業様の支援を行っている。

## 自己PR

経営者様の想いや課題に寄り添い、同じ目線で将来の方向性を整理しながら、収益改善につながる事業計画づくりを二人三脚で支援させていただきます。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
事業計画、ビジネスアイデア、Webマーケティング、デザイン、IT活用
- 業種  
サービス業、小売業(通販サイト含む)、製造業、建設業



おおつば かなめ  
大坪 要

## 経歴

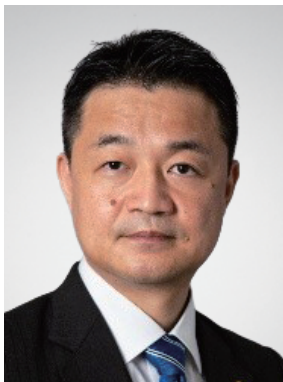
流通系 IT 企業の勤務を経て、中小企業診断士の資格を取得。2018 年、中小企業の支援を目的に独立開業。流通系企業、サービス業等の中小企業に対して、総合的な支援を行っています。

## 自己PR

中小企業の各種経営課題に対しまして、収益改善の計画と一緒に作成するために伴走支援を行っています。経営者様の事業に対する想いを大切にしながら、その企業の持つ強みを基に、事業環境に合わせた収益計画を策定し、事業活動の基盤強化を目指します。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
事業計画、事業承継、組織力強化、人材育成、DX化
- 業種  
衣料品関連、システム関連、各種卸売・小売業、飲食店、サービス業



とく だ すすむ  
徳田 進

## 経歴

上場電機メーカーに入社後、約 30 年にわたり研究開発部門の企画スタッフとして、研究戦略の立案や研究リソース計画の策定等に従事。2019 年に経営コンサルタントとして独立し、中小企業を中心に、経営戦略支援、事業計画策定支援、資金繰り改善支援、新規事業支援等を行っています。

## 自己PR

経営者が抱える悩みや不安の解消を図りながら、経営改善に向けた具体的な取り組みを着実に実行支援しています。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
経営戦略策定、中期経営計画策定、新規事業のビジネスプラン作成、管理会計（予算計画・実行管理）、経営革新計画策定、販路開拓・販売支援
- 業種  
飲食業、サービス業、製造業



しもむら ひろし  
下村 博史

## 経歴

しもむら経営研究所・下村博史行政書士事務所代表。中小企業診断士、エネルギー管理士。早稲田大学大学院アジア太平洋研究科博士後期課程・国際関係学修了、博士号取得（学術博士）。三井住友銀行・日本総研で 24 年にわたり経営コンサルティングに従事後、コカ・コーラボトラーズジャパンで地域ボトラー統合を推進。独立開業後は、省エネ・事業承継・補助金支援を展開。ほか多数の資格を持ち、各支援機関の専門家として活動。

## 自己PR

創業期の立ち上げ支援から、成長戦略づくり、事業承継まで一貫して寄り添う実務派コンサルタントです。中小企業診断士・行政書士・エネルギー管理士など多くの資格で得た知見を、現場に合わせて分かりやすく翻訳し、無理なく成果につながる支援を大切にしています。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
経事業承継、M&A、省エネルギー、省力化、生産性向上、AI/DX
- 業種  
製造業、建設業、飲食業

※派遣する専門家については、申込内容を踏まえ、事務局が専門家派遣機関に派遣を依頼し、当該内容に適した専門家を選定のうえ、派遣します。  
※掲載中の専門家は、登録されている専門家の一部です。条件や内容等により、本ページに掲載のない専門家が派遣される場合がございます。



ささしま さとし  
笹島 智

## 経歴

製薬メーカーで25年にわたり、営業、製品エリアプロモーター、マーケティング等で、展示会、セミナー等の企画・運営、事業戦略立案・実行支援に従事してきました。

## 自己PR

営業・マーケティングで培った傾聴力を活かし、戦略本部と営業現場の間に立って組織の方向性を統一し、プロジェクトを推進してきました。経営者の想いを現場へ翻訳し、組織を動かすことが得意です。販路開拓と、値付け・収益改善の両面からアプローチし、実行可能な施策を支援してきました。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
管理会計に基づく経営管理体制の構築、売上拡大、組織活性化
- 業種  
製造業、卸売・小売業、  
飲食業、サービス業、  
医療・介護・福祉業



のせ つとむ  
野瀬 勉

## 経歴

コンサルティング会社にて約20年間、小売業・サービス業・飲食業を中心に、売上・利益改善、店舗運営改善、組織開発、人材育成などの支援に従事。現在は経営コンサルティング会社を設立し、経営戦略・事業戦略策定、組織開発による生産性向上、販路開拓、ECとリアル店舗を融合したOMOによる店舗DX支援などを行っています。

## 自己PR

強みは、経営者との対話を通じて課題や想いを丁寧に整理し、現場で実行可能な改善策へ落とし込める点です。また、戦略面の助言に留まらず、管理者や現場スタッフに対しても実際の現場に入り込み、研修・面談・OJTを通じて、行動変容や具体的なスキル向上まで支援できます。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
経営改善、収益力向上支援、  
マーケティング、販路開拓、  
店舗改善
- 業種  
小売業、サービス業、飲食業、  
卸売業



たけむら えいじ  
竹村 英二

## 経歴

中小企業支援機関の経営相談員として、5,000件以上の相談支援業務を経験し独立。工業、商業、サービス業等幅広い業種の対応実績あり。融資、資金繰り相談等、リスク対応も含め実績も多数。

## 自己PR

経営戦略やマーケティングにおいて、事業者様と一緒に考えて事業計画を作成していく実践型の伴走支援の実績が豊富です。事業者様の強みを引き出し、ライバルとの違いを明らかにしながら、お客様のニーズを満たすポジショニングを発見し、収益力強化のお手伝いをします。

## 専門分野・領域

- 得意分野  
事業計画、マーケティング、  
資金繰り対策
- 業種  
工業、サービス業

## 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。

### 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。

※直近の決算期が2025年の場合、営業利益が2024年の決算期と比較して減少している、又は2025年の決算期で営業利益がマイナスになっている場合が要件に該当します。

※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「③差引金額」(青色申告)または収支内訳書の「②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

### 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)

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。

## | 申込から初回支援までの流れ

### STEP 01

申込者

#### 申込

本事業ポータルサイトの申込フォームから必要事項を入力し、必要書類を提出します。

### STEP 02

事務局

#### 審査・支援企業の決定

提出された申込内容をもとに、事務局において審査を行い、支援企業を決定します。

### STEP 03

事務局

#### 支援決定通知

審査結果について、全ての申込企業に対し、メールにより通知します。

### STEP 04

事務局

#### 初回支援予約

支援決定企業に対し、事務局から連絡し、専門家による初回支援の日程等を調整・確定します。

#### 《注意事項》

※Step02では、必要に応じて、申込内容に関する確認を行う場合がございます。概ね1週間程度で審査結果を通知予定です。

※支援決定後、Step04の初回支援予約において、事務局が別途案内する期日までにご対応いただけない場合は、支援を中止させていただく場合がございます。

※度重なる日程変更があった場合には、支援を中止させていただく場合があります。

(3回以上の日程変更、直前支援キャンセル(1時間前に日程変更の連絡をする等))

## | 申込にあたっての留意事項

- 本事業における専門家派遣による支援は、1事業者につき1度のみ受けることができます。なお、申込の結果、支援対象とならなかった場合においては、次回以降の募集で再度申込むことが可能です。
- 令和8年度において、「経営力強化に向けた創意工夫チャレンジ促進事業」(各コース)の交付決定を受けた場合は、本事業への申込はできません。
- 審査の結果や審査内容に関する個別のお問い合わせにはお答えできませんので、あらかじめご了承ください。
- 支援が決定された場合、事業者の名称、所在地、業種、支援概要等を、公益財団法人東京都中小企業振興公社(以下、「公社」という。)の事業実績として公表させていただく場合があります。本事業への申込をもって、これに同意したものとみなします。

## 注意事項

### 1 支援対象外となる事項

申込者が次のいずれかに該当すると事務局が判断した場合は、本事業における支援の対象外とします。

- ・課題の解決方法の策定や導入するシステム等の選定がすでに完了している場合（専門家の助言が不要になるため）
- ・申込企業による主体的な申込でない場合
- ・助成金の活用のみを目的とした場合
- ・専門家に作業を依頼したい場合（「助言・アドバイス」が支援内容になります。）
- ・法令等若しくは公序良俗に違反し、またはその恐れがある場合
- ・申込時点までの過去5年間に、法令等に違反した事実を事務局が認めた場合
- ・申込時点までの過去5年間に、公社・国・都道府県・区市町村等が実施する助成事業等に関して、不正等の事故を起こした事実を事務局が認めた場合
- ・東京都暴力団排除条例（平成23年東京都条例第54号）に規定する暴力団関係者又は風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律（昭和23年法律第122号）第2条に規定する風俗関連業、ギャンブル業、賭博等、支援の対象として社会通念上適切でないと判断される業態を営むものである場合
- ・事務局が連鎖販売取引、ネガティブ・オプション（送り付け商法）、催眠商法、靈感商法など公的支援先として適切でない業態を営んでいた又は営んでいると判断した場合
- ・申込に際し虚偽の情報を記載し、その他公社及び事務局に対して虚偽の申告を行った場合
- ・その他、公社及び事務局が支援対象者として不適切と判断したとき

### 2 名称・所在地・代表者・ご連絡先等の変更について

名称・所在地・代表者・ご連絡先等に変更があった場合には、速やかに中小企業収益力強化サポート事務局にお申し出ください。

### 3 支援決定後に支援の中止となる事項

支援対象者が次のいずれかに該当すると事務局が判断した場合は、通知又は催告若しくは協議のうえ、支援を中止する場合があります。

- ・申込フォーム等で申告いただいた連絡先に連絡がつかない状態が一定期間続いたとき
  - ・支援決定後に、申込者が支援の受け入れを辞退したとき
  - ・支援対象者の主体的な参加が見込めないと事務局が判断したとき
  - ・申込時に申告された内容と異なる事実が認められたとき
  - ・偽り、隠匿その他不正の手段により支援を受けたとき又は受けようとしたとき
  - ・「募集概要の申込資格」に記載する要件を満たさなくなったとき
  - ・「1 支援対象外となる事項」に該当すると事務局が判断したとき
  - ・支援対象者が会社更生法に基づく手続き、民事再生法に基づく手続き又は破産法に基づく手続き若しくはこれに準ずる手続き等を開始したとき
  - ・申込時点から支援の終了までの間に、法令等に違反したとき
  - ・申込時点から支援の終了までの間に、公社・国・都道府県・区市町村等が実施する助成事業等に関して、不正等の事故を起こしたとき
  - ・東京都暴力団排除条例（平成23年東京都条例第54号）に規定する暴力団関係者であること又は風俗営業等の規制及び業務の適性化等に関する法律（昭和23年法律第122号）第2条に規定する風俗関連業、ギャンブル業、賭博等、支援の対象として社会通念上適切でないと判断される業態を営んでいたこと若しくは営んでいることが判明したとき
  - ・公社が連鎖販売取引、ネガティブ・オプション（送り付け商法）、催眠商法、靈感商法など公的支援先として適切でない業態を営んでいた又は営んでいると判断したとき
  - ・その他、公社及び事務局が支援の継続が困難であると判断したときや支援対象者として不適切と判断したとき
- ※度重なる日程変更があった場合には、支援を中止させていただく場合があります。  
（3回以上の日程変更、直前支援キャンセル（1時間前に日程変更の連絡をする等））

### 4 申込者情報の取り扱いに関する事項

申込者から収集した個人情報、公益財団法人東京都中小企業振興公社個人情報保護指針 (<https://www.tokyo-kosha.or.jp/privacy.html>) に基づき管理します。また、本事業における取り扱いについては、下記「利用目的」「第三者への提供」をご確認ください。

#### 4-1 利用目的

本事業の事務連絡や運営管理・統計分析のために使用します。また、経営支援・技術支援等各種事業案内やアンケート調査依頼等を行う場合があります。事業案内やアンケート調査依頼等を辞退される方は、事務局までご連絡ください。

#### 4-2 第三者への提供

第三者への提供は原則として行いませんが、以下により行政機関へ提供する場合があります。

- ・目的：公社からの行政機関への事業報告又は行政機関からの各種事業案内、アンケート調査依頼等（事業案内やアンケート調査依頼等を辞退される方は、事務局までご連絡ください。）
- ・項目：氏名、連絡先等、当該事業申込フォーム記載の内容
- ・手段：電子データ、プリントアウトした用紙

## よくあるご質問

**Q** 専門家派遣支援における伴走支援とはどのようなものですか。

**A** 経営課題を抱える事業者様に対し、高度な専門知識を持つ専門家を一定期間派遣し、ヒアリングや現地調査等を行ったうえで診断・助言を行い、事業者様自らが課題解決に取り組む「自走化」を支援する支援形態です。  
企業内部の可視化や課題との向き合いの中で、事業者様自身が課題解決に資する「気づき」を得ることを通じて、業者様の中長期的な成長に寄与する支援を行います。

**Q** どのような専門家から支援を受けることができますか。

**A** 中小企業支援の経験を有する専門家が支援を行います。  
派遣する専門家については、申込内容を踏まえ、事務局が専門家派遣機関に派遣を依頼し、当該内容に適した専門家を選定のうえ、派遣します。

**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、事業者様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** 「収益力強化計画」は誰が策定するのですか。

**A** 事業者様ご自身で、「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** 申込資格について、「直近決算期において損失を計上していること」の損失とは、どのような意味でしょうか。

**A** 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、確定申告書類の種類に応じて、以下の項目がマイナスとなっている状態を意味します。  
1.青色申告：損益計算書の「③差引金額」  
2.白色申告：収支内訳書の「㊹所得金額」

**Q** 申込要件の「申込受付開始日」の具体的な日付を教えてください。

**A** 「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。

**Q** 支援の対象となる業種に制限はありますか。

**A** 対象となる業種に制限はございませんが、事業目的が合致するかどうかの確認をさせていただいております。  
詳しくはポータルサイトの「募集内容」をご参照ください。

**Q** 都内に支店等の事業所はありますが、本店が都外にある場合でも申込むことは可能ですか。

**A** 本店登記が都外の場合、都内に登記簿上の拠点（支店等）があればお申込は可能です。  
また、本店登記が都外の場合、専門家派遣支援は都内の拠点にて実施いたします。

**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** 助成金だけの申請はできません。  
本事業は、専門家派遣（伴走支援）を受けた事業者様のみが、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。

**Q** 令和8年度「経営力強化に向けた創意工夫チャレンジ促進事業」に申請中で、現在審査結果を待っている状態ですが、本事業への申込は可能でしょうか。

**A** 「経営力強化に向けた創意工夫チャレンジ促進事業」の審査中（結果待ちを含む）である場合、本事業へのお申込は可能ですが、本事業の専門家派遣の支援が決定した段階で、「経営力強化に向けた創意工夫チャレンジ促進事業」の申請は取り下げ（不採択）となり、再申請もできなくなります。  
本事業との重複申請は不可となりますので、どちらの事業をご利用になれるか慎重にご判断の上、お申込ください。

**Q** 令和8年度「経営力強化に向けた創意工夫チャレンジ促進事業」と本事業のどちらの事業に申込むべきか迷っています。

**A** すでに取り組む内容が具体的に決まっていて、すぐに助成金を申請したい場合は、令和8年度「経営力強化に向けた創意工夫チャレンジ促進事業」をご活用ください。  
一方で、まだ具体的な取り組みが決まっておらず、まずは専門家のサポートを受けて、経営課題の分析や収益力強化計画の策定から始めたい場合は、本事業をご活用ください。

# ❖ 申込方法 / お問い合わせ

## | 申込方法

本事業のウェブサイトには設置された申込フォームより必要事項を入力の上、お申込ください。

### 提出書類（申込フォームに添付）

#### ① 直近3期分の決算書

- ・貸借対照表 ・損益計算書（販売費および一般管理費内訳を含む）  
※「販売費および一般管理費内訳書」が別紙となっている場合は、あわせてご提出をお願いいたします。  
※創立3年未満等の理由により3期分の提出ができない場合は、提出可能な期の分のみご提出ください。  
※確定申告時に税務署に提出した決算書類のデータをご提出ください。「試算表形式」では審査が出来かねます。  
※個人事業主の場合は、確定申告書の「青色申告決算書」または「白色収支内訳書」をご提出ください。

#### ② 履歴事項全部証明書

- ・発行から3ヶ月以内のもの  
※個人事業主の場合は、税務署に提出した「個人事業の開業・廃業等届出書」の控えをご提出ください。

### 申込後の流れ

申込フォームからの受付完了後、事務局にて確認の上、自動送信により「申込受付完了メール」をお送りします。  
翌営業日の終了時刻までに申込受付完了メールが届かない場合は、事務局までお電話にてご連絡ください。  
なお、ご連絡の前に、「迷惑メールフォルダ」や「削除フォルダ」に振り分けられていないかを必ずご確認ください。



中小企業収益力強化サポート事業  
ポータルサイト



申込は  
こちら

<https://tokyo-shuekiryoku-kyoka.jp>

## お問い合わせ

### 中小企業収益力強化サポート事務局



03-6868-7029

受付時間 平日 9:00～17:00

（土曜・日曜・祝日・年末年始12月29日から1月3日を除く）

お問い合わせ  
フォーム



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。