



KUMAMOTO

# GREEN Rotary-Club

The Weekly Bulletin

Kumamoto green rotary club district 2720 rotary international

**UNITE  
FOR  
GOOD**

2025～  
2026年度  
テーマ

R.I. 会長テーマ 「よいことのために手を取りあおう」

R.I. 会長 フランチェスコ・アレツツォ

R.I.2720地区テーマ 「みんなでつなぐ、育てる、  
ロータリーリレーションシップ」

R.I. 2720 地区 ガバナー  
藤田千克由

熊本G.R.C.テーマ 「ロータリーを楽しみ積極的な参加を！  
楽しいロータリー環境を自分で作ろう！」

熊本グリーンRC会長  
山口 翼

■例会日：毎週月曜日 18:30～19:30  
■例会場：熊本市中央区城東町4-2 熊本ホテルキャッスル  
TEL096-326-3311

■創立：平成元年2月22日 ■会長：山口 翼 ■幹事：田代 武 ■会報担当：江上泰弘  
■事務所：熊本市中央区城東町4-2 熊本ホテルキャッスル内  
TEL096-354-4521 FAX096-354-4053 E-mail:kgro@serc2720.org

国際ロータリー  
第2720地区

## 熊本グリーンロータリークラブ週報

第 1597 回

2025 - 2026 年度 第 32 回

令和 8 年 4 月 27 日

【例 会】

1. 閉会・点鐘 18:30

2. 食事と交歓

「手に手つないで」 (ロータリーソング)

### 来訪者紹介

友人招待

アストラ機電工業 代表取締役 埴田翔輝 氏

(株)つなぐ 代表取締役 川口大輔 氏

卓話者

(株)モアコンセプト 営業部主任 嶋村祐輔氏

### 友情の握手

会長挨拶 (山口 翼 会長)

こんばんは。本日は3名の方にご来訪いただきありがとうございます。ごゆっくりお過ごし下さい。

先週に引き続きイラン情勢の件ですが、まだ材料が入荷できず施工できないところが増えています。先日14万トンの石油が入ってきたようですが、日本の石油消費量半

日分の日分です。早く落ち着いてくれることを願うばかりです。

新聞に載っていましたが、SNSの16歳未満使用禁止を検討する国が増えてきているようです。幼い頃の長時間のSNS使用は脳の発達に影響を与えることが分かったことが原因とのことです。ちなみに、大人は一時の使用制限をすると元に戻るようです。このようなことが影響してか、アメリカでスマホ依存でWi-Fi通信方の固定電話を子供に持たせる親が増えているようです。昔の固定電話で育った世代の懐かしさも相まってブームになっているようで、私も使ってみたいものです。

それでは本日もよろしくお願ひ致します。

### 幹事報告 (田代 武 幹事)

<例会変更・取り止め>

【熊本中央 RC】

5月22日(金)の例会は、5月23日(土)午前10時に開会されるホルトホール大分での地区大会本会議出席と置き換えます。サイン受付はありません。

【熊本東 RC】

5月19日(火)の例会は、職場訪問例会のため、同日12時より、清水宇蔵商店にて行います。

グリーンロータリー・クラブの例会日がきても、出席するかどうか決めるには及びません。

というのは、私にとって出席は決まりきった事だからです。これは、ロータリーに入会したとき受入れた義務の一つです。

### 卓話予定

- 5/11 「新旧クラブ協議会」～今年度委員会活動報告及び次年度会長方針発表～
- 5/18 ★地区出前セミナー「公共イメージ部門」  
部門長 松尾 巧氏(湯布院RC)・副部門長 石蔵尚之氏(人吉RC)
- 5/25 「西里校区・ホテル観賞会」  
★前半はキャッスルにて例会/後半は西里地区に移動してホテル観賞会

[熊本グリーンRC ホームページアドレス] <http://www.kgro.com/>

## 出席報告

(田上裕章 クラブ管理運営委員 (出席担当))

	会 員 総 数	23名	出席率
4 月 27 日	出席免除会員数	0名	65.22%
	計算上会員数	23名	
	出席会員数	15名	
3 月 30 日	前回の出席会員数	18名	78.26%
	メイクアップ数	0名	
	修正出席会員数	18名	
メイクアップ済み会員及びメイクアップ訪問先 なし			

## 委員会報告

・次年度に向けての「家庭集会」等の件

報告者：次期幹事 山口悦史 会員

次年度に向けての「家庭集会」ですが、次年度理事役員の「家庭集会」を5月の半ば過ぎに開催したいと思います。

## スマイル (山口悦史会員)

### ●山口翼君、田代武君

「今日は、(株)モアコンセプトの嶋村様の卓話楽しみにしています。また、ゲストでお越しの(株)アストラ機電工業の埴田様、(株)つなぐの川口様どうぞ楽しんでいかれて下さい。」

### ●河島一夫君

「とうとう男子マラソンが2時間を切ってしまいました。とんでもなく早い！」

### ●松村秀逸君

「当クラブへの多数のご来訪に感謝申し上げます。」

### ●江上泰弘君、田中純司君

「本日の卓話予定の、田中慎二会員が体調不良との事で、代理で嶋村様にお世話になります。宜しく願い致します。」

### ●宮部康弘君

「本日、川口様と埴田様のご来訪、心より歓迎致します。グリーンロータリーを楽しんで下さい。また、入会お待ち致しております。」

### ●田上裕章君

「『衣替え 早すぎたのかと 風「風邪」に聞く』薄着をしたものの夕方の冷え込みに少々後悔する日々です。会員の皆様もお身体お大事にして下さい。」

### ●野元知明君

「本日は(株)モアコンセプトの嶋村様の卓話を楽しみにしています。また、ゲストでお越しの埴田様、川口様、楽しまれて下さい。」

### ●山口悦史君、荒木一之君、河野景治君、嘉悦雅文君、西本周平君

「本日は嶋田様、急なピンチヒッターありがとうございます。卓話楽しみにしております。埴田様、川口様ご来訪心より歓迎いたします。」



友人招待 寺本 智会員招待

(株)アストラ機電工業 代表取締役 埴田翔輝氏



友人招待 山口 翼会員紹介

(株)つなぐ代表取締役 川口 大輔氏

## 3. 例会プログラム

紹介者：河野景治プログラム担当長

卓話者：(株)モアコンセプト

営業部主任 嶋村祐輔氏

演題：

「中小企業向け補助金について援策について」

## 4. 閉会・点鐘

### 3. プログラム

## 「中小企業向けの補助金のお話し」

卓話者：株式会社 モアコンセプト  
嶋村 祐輔 様



— 本日の内容 —

# 02

## 2026年 補助金 の全体像

# 2026年補助金全体像

 【売上UP・販路開拓】	小規模事業者持続化補助金
 【設備】	ものづくり補助金
 【新規】	新事業進出補助金
 【DX】	デジタル化・AI導入補助金
 【省人化】	省力化補助金
 【エネルギーコスト】	省エネ補助金
 【承継】	事業承継・M&A補助金

補助金は **目的別** で選びます

## 小規模事業者持続化補助金

販路開拓・売上UPのための投資をサポート！

### 1 小規模事業者の定義

常時使用する従業員数

商業・サービス業



5名以下

製造業・建設業など



20名以下

※常時使用する従業員数

### 2 補助上限額

通常枠

50万円

賃金引上げ特例(推奨)

200万円



ベースは50万円ですが、賃金引上げ特例で200万円を目指すのがオススメ！

### 3 補助率・補助イメージ

補助率: **2/3** かけた費用の3分の2を補助!

投資総額

300万円



補助金

200万円

自己負担

100万円



自己負担は100万円でOK!

※補助率は原則2/3(賃金引上げ特例を適用した場合)

### 4 対象となる経費の一例(売上に直結する投資が対象)



広告・HP・SNS



チラシ・看板



ECサイト



営業ツール・資料作成

販路開拓や売上拡大につながる取組を幅広く支援!



小規模事業者が**“攻めの投資”**をするための補助金です!



採択されやすいのは  
“売上に直結する計画”です!



# ものづくり補助金

設備投資で“新しい価値”を生み出す 中小企業の挑戦を支援!

革新的な新製品・新サービスの開発に必要な設備投資を支援する補助金です

## 1 補助上限額 (従業員数で変わります)

従業員数	補助上限額
5人以下	750万円
6~20人	1,000万円
21~50人	1,500万円
51人以上	2,500万円

会社の規模が大きいくほど、使える金額も大きくなります!

## 2 補助率

通常の  
中小企業 補助率 **1/2**

小規模  
事業者  
(建設業は20名以下) 補助率 **2/3**

※小規模事業者は補助率が優遇されますが、上限額の範囲内での支援となります。

## 3 投資イメージ

ケース① 建設業 (小規模事業者: 20名以下) の場合

投資額 **1,500万円** → 補助額 (上限) **約1,000万円**  
(補助率 2/3)

※小規模事業者の上限額は1,000万円のため、2/3でも約1,000万円が上限となります。

ケース② 通常の中小企業の場合

投資額 **2,000万円** → 補助額 **1,000万円**  
(補助率 1/2)

設備投資の費用負担を大きく軽減できます!

## 4 対象となる取組 (必須条件)

✓ **革新的な新製品・新サービスの開発**

これまでにない新しい価値を生み出し、付加価値額の向上につながる取組が対象です。

### 対象の例

新商品開発のための設備導入

新サービス提供のためのシステム構築

新市場向けの製造ライン構築

新しい機能・性能を持つ製品を開発するための設備

新しいサービスを実現するシステム・ソフトウェア

新たな顧客・市場に向けた生産体制の整備

## 5 注意点 (対象外になるケースがあります)

✗ 既存事業の効率化・合理化だけの取組は**対象外**です!  
例) 今ある製品の生産性を上げたい/業務を効率化したいなど

下記の補助金の活用をご検討ください

DX デジタル化・AI導入を進めたい → **デジタル化・AI導入補助金**

省人化・自動化のための設備を導入したい → **省力化補助金**

⚠ **ただの設備更新では通りません!**

“新しい価値”を生むチャレンジが**採択のカギ**です!



新しい事業の柱をつくる!

# 新事業進出補助金

新しい市場・新しい顧客に向けた**新規事業の立ち上げ**を支援!

💡 **新市場への進出や高付加価値な事業の立ち上げ**など、思い切った**チャレンジ**を後押し!

## 1 補助上限額 (従業員数によって変わります)

従業員数	補助上限額
20名以下	2,500万円
21~50名	4,000万円
51~100名	5,500万円
101名以上	7,000万円

補助金の下限額: **750万円**

※上記は通常時の上限額です。賃上げ特例を適用することで、上限額が引き上がります。

## 2 補助率

補助率 **1/2**

(補助対象経費の1/2以内)

投資の半分を国がサポート!

## 3 賃上げ特例の活用で上限額UP!

一定の賃上げ要件を満たすことで、**補助上限額が引き上がります!**

詳しくは公募要領をご確認ください

## 5 この補助金のポイント

🎯 **新市場への進出**  
これまで参入していない市場への挑戦を支援

💎 **高付加価値な事業**  
付加価値の高い事業の立ち上げを後押し

📈 **成長・拡大を支援**  
将来の成長につながる事業計画を応援

🤝 **思い切った挑戦を後押し**  
大胆な事業転換・新規立ち上げを支える制度です

## 4 投資イメージ (例)

総投資額 (例) **5,000万円** → 補助金 (例) **2,500万円**  
(補助率1/2の場合)

大きな投資も、**国の支援**で実現しやすくなります!



今までの延長線ではない、**新しいビジネスの未来へ!**

企業の新たな一歩を、**新事業進出補助金**が**力強くサポート**します。

# 新事業進出補助金 | ここを満たさないと通りません

この補助金は「別のビジネスに進出すること」を支援する制度です

ポイントは  
**新市場 × 高付加価値**  
への進出!

**1 大前提: 新事業であること (3つすべてが変わること)**

<p>✓ <b>市場が変わる</b></p> <p>これまで参入していない <b>新しい市場へ</b></p>	×	<p>✓ <b>顧客が変わる</b></p> <p>これまで取引のない <b>新しい顧客層へ</b></p>	×	<p>✓ <b>商品・サービスが変わる</b></p> <p>これまで提供していない <b>新しい商品・サービスへ</b></p>
---	---	--	---	---

→ どれか1つではなく、**3つすべて**が変わる「別事業」である必要があります。

**2 さらに重要: どちらかを満たすこと**

**1 新市場性**

世の中に認知度が低い市場や、競合が少ない市場への参入であること

- ・新しいニーズがある
- ・市場規模が成長している
- ・競合が少ない

OR

**2 高付加価値性**

他社と比べて明確な優位性があり、高単価・高付加価値であることを数値で証明できること

- ・高単価で販売できる
- ・付加価値額が高い
- ・収益性が高い

→ ①または②のどちらかを満たす必要があります。

**3 評価されるポイント (審査の着眼点)**

<p><b>新市場性</b></p> <p>新しい市場にチャレンジしているか</p>	<p><b>高付加価値性</b></p> <p>他社と比べて付加価値が高いか</p>	<p><b>実現可能性</b></p> <p>実現に向けた計画や体制が整っているか</p>	<p><b>成長性</b></p> <p>将来的に事業が拡大し、経済成長に貢献するか</p>
--	--	---	--

すべてを「数値」で説明することが重要です。感覚や思いだけでは通りません。

**注意!**  
単なる延長線上の取組は対象外となります!

同じ市場	×	同じ顧客	×	同じ商品・サービス	×	<b>対象外</b>
------	---	------	---	-----------	---	------------

**4 具体的なイメージ (OK例・NG例)**

OK例 (新事業として評価される例)		NG例 (新事業とみなされない例)
建設業	注文住宅の設計・施工 → 木製家具の製造・販売 (製造業 × 一般消費者)	× 下請け工事 → 元請け化
	建設・土木工事 → 宿泊・観光事業 (グランピング施設運営等) (サービス業 × 観光客)	× リフォーム・リノベーション強化
	建設工事・施工 → サブスク型メンテナンス事業 (サービス業 × 企業・施設オーナー)	× 高単価住宅の提供 (高級住宅化)

同じ業界の中でのレベルアップや単価アップは、新事業とはみなされません。

OK例 (新事業として評価される例)		NG例 (新事業とみなされない例)
製造業	部品の製造 (OEM) → 自社ブランド製品の企画・販売 (製造業 → 一般消費者)	× 設備更新・増強
	国内向けOEM供給 → 海外向け自社製品の販売・輸出 (製造業 → 海外市場)	× 生産性向上・コスト削減
	製品の製造・販売 → レンタル・サブスクサービス事業 (サービス業 × 企業・個人)	× 既存製品の改良・モデルチェンジ

この補助金は「改善」ではなく「**変革**」を支援します。  
**それ、業界変わってますか?**

## 補助金の重要なお知らせ

### ものづくり補助金

次回締切  
**5月8日 金**

### 新事業進出補助金

次回締切  
**6月19日 金**

ここで一旦終了

**NEW** 新事業進出・ものづくり補助金として  
**リニューアルし、登場予定!**

ものづくり補助金と新事業進出補助金が合併するイメージです。

**!** 事務局にて決定したところで、  
詳細な内容については現在検討中です。**続報をお待ちください。**