

令和7年10月5日

広島県知事様

（申請者）
住 所 広島市中区〇町△ー□
事 業 者 名 〇〇△△（株）
代表者職・氏名 代表取締役 広島 花子

海外販路拡大支援事業＜米国関税等緊急対策＞補助金交付申請書

海外販路拡大支援事業＜米国関税等緊急対策＞補助金交付要綱（以下、「要綱」という。）
第4条の規定に基づき、補助金の交付を申請します。

1 補助金交付申請額

補助事業に要する経費	金	6,600,000 円
補 助 対 象 経 費	金	6,000,000 円
補 助 金 交 付 申 請 額	金	4,000,000 円

2 該当要件

要綱第2条第2項に基づき、以下の条件に該当することを申告いたします。（該当する番号に☑を付けてください。）

- ☑（1） 米国の関税措置の影響を受ける製品等を直接的又は間接的に米国に輸出（当該製品等が取引先等の部品・製品等に組み込まれて輸出されている場合を含む。）していること
- （2） 米国に拠点（ただし、補助事業者と同一の法人格であるもの。）があり、関税措置の影響を受けること
- （3） 新たに海外への販路拡大を行うこと

3 添付書類

- （1） 事業計画書（別紙1）
- （2） 収支予算書（別紙2）
- （3） 商業登記簿謄本（現在事項全部証明書）
- （4） 直近3ヶ年分の決算書
- （5） その他参考となる資料

【申請担当者情報】
部署名：総務部
担当者名：広島 太郎
電話番号：xxx-xxx-xxxx
メールアドレス：xx@xx.jp

事業計画書

1 基本情報（事業者名及びこの項目は公表する可能性があります。）

事業名	米国関税の影響を受けた自動車部品の輸出販路多角化プロジェクト
事業の概要 （3行程度）	米国向け自動車部品の輸出量が関税影響を受けて減少しているため、欧州や ASEAN 市場への販路拡大を推進する。展示会や代理店契約を活用し、米国依存度を下げ、安定した海外売上を確保する。

2 事業計画

実施の背景及び 課題意識、目的	当社は 30 年以上、自動車向け高精度部品の製造・輸出を手掛け、米国市場は海外売上の 60%を占める主要市場だった。この度の米国輸入関税引き上げにより販売価格が約 8 %上昇し、米国大手顧客からの受注が減少。結果として米国向け売上は前期比 15%減少し、収益への影響が顕著。米国市場のリスクを補うため、欧州や ASEAN 市場における販売網を拡大し、令和 10 年までに米国割合を 50%以下に引き下げることで、1 か国への依存リスクを低減する。
事業の実施国・地域	欧州：ドイツ・バイエルン州、フランス・イル＝ド＝フランス地域圏、イタリア・ロンバルディア州 ASEAN：タイ・バンコク、インドネシア・ジャカルタ、マレーシア・セランゴール州
事業の詳細	当社は以前より海外市場開拓を目的に国内外の自動車部品展示会（xxxx 年〇〇モーターショー等）に出展し、業界団体等のサポートを受けて欧州や ASEAN 地域の部品ディストリビューターや自動車メーカーとの商談を重ねてきた。これにより、東南アジア数カ国でのテスト販売や製品評価を得ており、現地市場での競争力に手応えを得ている。 この度、〇〇商社の紹介で欧州および ASEAN 地域の手部品ディストリビューター数社と販売提携契約を締結し、現地ネットワークを活用した本格展開を開始する。今年度は各国での規格認証取得や現地向け仕様開発、技術セミナー・オンライン広告などの販促活動を強化し、営業基盤を構築する。現地展示会出展、

	商談会開催、販促コンテンツ制作を実施。3年後には欧州・ASEANで安定した販路を確立し、米国依存度を50%以下に引き下げることを目指す。 なお、本事業は、これまで試験的な販売や評価にとどまっていた欧州・ASEAN市場において、現地ディストリビューターとの提携を通じた本格展開に踏み出すものであり、従来にない取組である。加えて、各国規格認証の取得や現地仕様開発、従来未投入であった製品の投入といった取り組みを進めることで、新たな販路開拓に該当する。
市場分析や 自社の強み・優位性	欧州では環境規制の強化に伴い高精度・軽量部品の需要が増加し、ASEANでも自動車生産が拡大しているため、海外市場での販売機会が広がっている。各地域では現地調達ニーズが高く、日本製部品の品質や技術力が競争力の源泉となっている。 当社は精密加工技術や高耐久性の製品設計技術を有し、小ロット多品種生産にも柔軟に対応可能。米国市場で培った取引実績と技術的信頼により、欧州・ASEANでの新規取引でも迅速に製品提案・販売戦略を実行でき、競合他社に対する明確な優位性となっている。

3 該当要件に係る具体的内容

海外販路拡大支援事業＜米国関税等緊急対策＞補助金交付申請書（別記様式第1号）の「2 該当要件」で選択したものについて、具体的な内容を記載してください。

- (1) 米国の関税措置の影響を受ける製品等を直接的又は間接的に米国に輸出（当該製品等が取引先等の部品・製品等に組み込まれて輸出されている場合を含む。）している場合

影響を受ける製品	サスペンション部品、ブレーキ部品
米国への輸出形態 (直接/間接)	直接輸出
関税措置による 影響	輸出価格が約8%上昇し、米国向け売上は前期比15%減少
企業全体の売上に 占める米国市場での 売上割合 (直近決算期)	36% 全体売上 100,000 千円（国内：40,000 海外：60,000） うち米国市場での売上：36,000 千円

海外売上に占める 米国市場の売上割合 (直近決算期)	60% 海外売上 60,000 千円 うち米国市場での売上：36,000 千円
----------------------------------	---

(2) 米国に拠点があり、関税措置の影響を受ける場合

米国内の 拠点所在地	
拠点での事業内容	
関税措置による 影響	
企業全体の売上に 占める米国市場での 売上割合 (直近決算期)	
海外売上に占める 米国市場の売上割合 (直近決算期)	

(3) 新たに海外への販路拡大を行う場合

事業の新規性※	
---------	--

※今までの取組内容及び今回の取組内容を必ず記載し、現在の取組と比較して何が新規なのか、一見してわかるようにわかりやすく具体的に記載してください。新規性が明確に読み取れない場合は、審査により不採択いたします。(この欄の記載内容のみで判断します)

4 スケジュール

年間実施計画	(令和 8 年 1 月～3 月) 欧州・ASEAN 展示会出展準備、現地代理店候補との商談開始 (令和 8 年 4 月～6 月) 現地向け製品仕様の調整、規格認証取得作業開始 (令和 8 年 7 月～9 月) 現地代理店との契約締結、販促コンテンツ作成 (令和 8 年 10 月～12 月) 技術セミナー・オンライン広告実施、テスト販売開始 (令和 9 年 1 月) 年度成果の振り返り、翌年度の販売戦略策定
3 年間の実施計画	(令和 8 年) 展示会出展・代理店契約・販促活動開始、テスト販売実施 (令和 9 年) 現地販売本格化、規格認証完了、マーケティング強化 (令和 10 年) 欧州・ASEAN で安定した販路確立、米国依存度 50%以下達成、海外売上拡大

5 実施体制

事業に取り組む人数 (うち専任人数)	10 名 (うち 4 名)
事業に取り組むメンバーの 役割分担、強み、実績	〇〇氏は、当社が海外展示会への出展を開始した時期から欧州・ASEAN 市場での海外営業を担当しており、それ以前は国内工場生産管理・品質管理を行っていた経験があるため、海外営業と製品知識の両面で適任と判断した。 〇〇氏の海外出張をサポートする形で、国内の△△工場生産管理を行っている□□氏をはじめとするスタッフが、出張時の現地対応や技術サポートを担当。これにより、現地での営業活動と製品対応を確実にできる体制を整えている。

6 事業の波及効果

事業に取り組むこと による他社や社会全体への波及効果	・海外顧客との新規取引拡大による当社の国内仕入先である中小部品メーカーの受注増加 ・日本製精密部品のブランド力向上
-------------------------------	--

7 海外売上計画

(単位：円)

	直近決算期実績 (2025年6月期)	今期の予想 (2026年6月期)	1年後 (2027年6月期)	2年後 (2028年6月期)	3年後 (2029年6月期)
海外売上高 (全社の額)	60,000,000	54,600,000	56,600,000	60,600,000	65,600,000
海外売上高 (本事業に係る額)	24,000,000	24,000,000	26,000,000	30,000,000	35,000,000
海外売上計画 の根拠	当社の自動車部品は、これまで米国向け輸出で安定した売上を確保しており、現地展示会やディストリビューターとの商談結果からも、欧州・ASEAN市場で一定の需要が見込めることが確認されている（市場調査報告書添付）。直近の販売データや既存契約に基づき、初年度は〇〇百万円程度の売上を見込むことが可能です。 また、提携予定の現地ディストリビューターとの交渉により、納入数量や価格、出荷体制についても概ね合意しており、収支計画も策定済み。今回の販路拡大に伴う投資も、当社全体の財務バランスに大きな影響を与えるものではなく、補助金と自己資金で対応可能。なお、プロジェクトの成否は3年を目途に判断し、計画から大きく乖離する場合は撤退も視野に入れる。				

8 補助対象経費等

(単位：円)

事業区分	補助事業に 要する経費 (税込)	補助対象 経費 (税抜)	負担区分		備考
			県補助金	自己資金	
展示会出展	2,310,000	2,100,000	1,400,000	700,000	
規格認証取得	1,650,000	1,500,000	1,000,000	500,000	
代理店契約	990,000	900,000	600,000	300,000	
販促	1,650,000	1,500,000	1,000,000	500,000	
合計	6,600,000	6,000,000	4,000,000	2,000,000	

9 実施期間

(1) 開始予定年月日 令和8年1月5日

(2) 完了予定年月日 令和9年1月29日

※補助事業の完了期限は、令和9年1月29日までとする。

10 伴走者及びその役割

事業者名（担当者名）	〇〇銀行国際営業部（〇〇氏）
住所	広島市中区△△町〇ー〇
電話番号	XXX-XXX-XXXX
メールアドレス	xxxxxxxx@xxxxxxxx.jp
伴走者の役割	本事業では、伴走者と有償契約を締結し、実効性ある支援を提供してもらう。伴走者には以下の役割をお願いする。 ①課題解決支援 欧州・ASEAN 市場への販路拡大に伴う現地規制、品質認証、契約条件などの課題に対し、有償契約に基づき具体的かつ現実的な解決策を助言。 技術仕様調整や現地ディストリビューターとの折衝も支援。 ②進捗フォロー体制 契約期間中、月次または必要に応じてプロジェクト進捗を確認。スケジュール遅延や予算超過のリスクを早期に把握し、改善策を提案。 ③ネットワーク活用 欧州・ASEAN の自動車部品流通業者や展示会運営者とのネットワークを活用し、現地ディストリビューターとの商談機会や展示会出展を有償で支援。 技術セミナーやテスト販売の現地調整も契約に基づきサポート。 ④計画適合性の検証 海外売上計画や販路拡大スケジュールが現地市場に即しているかを評価し、必要に応じて計画修正を助言。 ⑤中立性・信頼性の確保 当社の経営判断や補助金申請において、中立的かつ信頼性の高い第三者として客観的評価を提供。 契約に基づく報酬を支払うことで、伴走者は事業遂行に必要な時間・リソースを確保し、課題解決から販路拡大まで一貫して支援していただく。

11 加点項目

区分	該当
- 令和4年度～令和7年度「ひろしまユニコーン10」アクセラレーションプログラム - 令和6年度、令和7年度「ひろしまユニコーン10」ASIA CO-CREATION PROGRAM - 令和7年度「ひろしまユニコーン10」Hiroshima Launchpad: North America 2025	有 ・ 無

別紙2

収支予算書

収入		支出	
費目	金額（円）	費目	金額（円）
自己資金	2,000,000	①展示会出展	2,100,000
		②規格認証取得	1,500,000
補助金の額	4,000,000	③代理店契約	900,000
		④販促	1,500,000
合計	6,000,000	合計	6,000,000

※税抜で記載すること。また、収入と支出の合計は一致させること。