

事業再構築補助金

採択率を上げ、事業を成功に導くために

はじめに

- 本資料は、経済産業省・中小企業庁から2021/8/16時点で発表されている資料を基に作成しております。
- 今後も内容が変更される可能性があります。
- 従って、予測・未確定要素が多く含んでいることを予めご承知おきください。



講師の略歴

- 清水昭彦(しみずあきひこ)
- みどり合同税理士法人グループ
- ・産業能率大学マーケティングコース修了
- ・産業能率大学マネジメントコース修了
- ・米国カリフォルニア大学バークレー校情報工学特別課程修了
- ・米国ハワイ州立大学経営情報学科特別課程修了
- ・企画塾認定マスターオブプランニングアドバイザー(MPA)
- ・企画塾認定マーケティング・プランナー(MP)
- ・みどり増販情報センター センター長
- ・株式会社あしたのチーム あしたの給与コンサルタント
- ・銀座コーチングスクール 認定プロフェッショナルコーチ
- 衆議院議員秘書を経て、メーカー系システム開発会社入社。故船井幸雄氏(当時株船井総合研究所会長)からの招聘を受け、同社連結会社の(株)船井情報システムズへ。その後、常務取締役役に就任。
- 地元帰郷を機にみどり合同税理士法人グループにてコンサルティング事業を展開。
- マーケティングからマネジメント・従業員のモチベーションアップまで幅広いコンサルティングを30年以上展開。
- 様々な補助金・助成金を研究し、補助金・助成金コンサルティングのみの依頼も多数ある。

事業再構築補助金とは

事業再構築補助金とは

- 新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売り上げの回復が期待しづらい中、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するために中小企業等の事業再構築を支援することで、日本経済の構造転換を促すことが重要。
- そのため、**新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換**、又は**事業再編**という思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援。

中企庁ホームページより抜粋

分かりやすく言うと...

- コロナ禍により現在の事業売上が大幅に下落した。
- 業界全体も斜陽産業であり、アフターコロナになっても回復は望めない。
- このままでは事業が立ち行かなくなるため、現在の事業を見直し・撤退・廃業し、**新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換**を行う必要がある。
- 新たな事業では雇用を創出し、年率3%以上の付加価値を上昇させる自信がある。
- だから**思い切った事業再構築**を行う。

第3回公募からの主な変更点

(1) 最低賃金枠の創設

最低賃金枠を創設し、**業況が厳しく** (※1)、**最低賃金近傍で雇用している従業員が一定割合以上** (※2) の事業者について、**補助率を3/4に引上げ** (通常枠は2/3)、**他の枠に比べて採択率を優遇する**。

- (※1) 通常枠の要件に加え、2020年4月以降のいずれかの月の売上高が対前年又は対前々年比で30%以上減少
- (※2) 2020年10月から2021年6月の間で、3か月以上最低賃金+30円以内で雇用している従業員が全従業員数の10%以上
- (※3) 従業員数規模に応じ、補助上限額最大1,500万円

(2) 通常枠の補助上限額の見直し

最低賃金の引上げの負担が大きい従業員数の多い事業者に配慮するため、**従業員数が51人以上の場合**は、**補助上限を最大8,000万円まで引上げる** (従前は最大6,000万円)。さらに、**従業員数が101人以上の場合**には、**補助上限を最大1億円とする** (「大規模賃金引上げ枠」の創設 (※))。

(※) 事業場内最低賃金及び従業員数の引上げ要件あり

(3) その他の運用の見直し

① 売上高10%減少要件の対象期間を**2020年10月以降から2020年4月以降に拡大**する (※)。

(※) ただし、2020年9月以前を対象月とした場合、**2020年10月以降売上高が5%以上減少**していることを条件とする。

② 売上高は増加しているものの利益が圧迫され、業況が厳しい事業者を対象とするため、売上高10%減少要件は、**付加価値額の減少でも要件を満たす**こととする。

③ 本補助金を活用し、新たに取り組む事業の「新規性」の判定において、「**過去に製造等した実績がない**」を「**コロナ前に製造等した実績がない**」に改める。

事業目的、申請要件

- ポストコロナ・ウィズコロナの時代の経済社会の変化に対応するため、中小企業等の思い切った事業再構築を支援することで、日本経済の構造転換を促すことを目的とします。
- コロナの影響で厳しい状況にある中小企業、中堅企業、個人事業主、企業組合等を対象とします。申請後、審査委員が審査の上、予算の範囲内で採択します。

主要申請要件

(1) 売上が減っている

- 2020年4月以降の連続する6か月間のうち、任意の3か月の合計売上高が、コロナ以前（2019年又は2020年1～3月）の同3か月の合計売上高と比較して**10%以上減少**しており、2020年10月以降の連続する6か月間のうち、任意の3か月の合計売上高が、コロナ以前の同3か月の合計売上高と比較して**5%以上減少**していること。
- 売上高に代えて、付加価値額を用いることも可能です。詳しくは公募要領をご参照ください。

(2) 事業再構築に取り組む

- 事業再構築指針に沿った新分野展開、業態転換、事業・業種転換等を行う。

(3) 認定経営革新等支援機関と事業計画を策定する

- 事業再構築に係る事業計画を認定経営革新等支援機関と策定する（P10参照）。補助金額が3,000万円を超える案件は金融機関（銀行、信金、ファンド等）も参加して策定する。金融機関が認定経営革新等支援機関を兼ねる場合は、金融機関のみで構いません。
- 補助事業終了後3～5年で付加価値額の年率平均3.0%（グローバルV字回復枠は5.0%）以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%（同上5.0%）以上増加の達成を見込む事業計画を策定する。

※付加価値額とは、営業利益、人件費、減価償却費を足したものをいう。

予算額・補助額・補助率 (通常枠、卒業枠、グローバルV字回復枠)

- 予算額として、令和2年度第3次補正予算で、1兆1,485億円が計上されています。
- 現在第3回公募を実施中で、第3回公募を含めてあと3回程度公募する予定です。

通常枠の補助額・補助率

従業員	補助額	補助率
20人以下	100万円～4,000万円	中小企業：2/3 (6,000万円超は1/2)) 中堅企業：1/2 (4,000万円超は1/3)
21～50人	100万円～6,000万円	
51人以上	100万円～8,000万円	

卒業枠・グローバルV字回復枠の補助額・補助率

申請枠	補助対象者	補助額	補助率
卒業枠	中小企業	6,000万円超～1億円	2/3
グローバルV字回復枠	中堅企業	8,000万円～1億円	1/2

卒業枠とは

400社限定。事業計画期間内に、①組織再編、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかにより、資本金又は従業員を増やし、中小企業者等から中堅・大企業等へ成長する中小企業向けの特別枠。

グローバルV字回復枠とは

100社限定。売上高が15%以上減少しており、グローバル展開を果たす事業を通じて、付加価値額年率5.0%以上増加を達成することを通じてV字回復を果たす事業者向けの特別枠

【注】「卒業枠（中小企業）」と「グローバルV字回復枠（中堅企業）」については、不採択の場合、それぞれ「通常枠」で再審査されます（「通常枠」の補助額の範囲内）。

予算額、補助額、補助率 (大規模賃金引上枠)

- 多くの従業員を雇用しながら、継続的な賃金引上げに取り組むとともに、従業員を増やして生産性を向上させる中小企業等を対象とした「大規模賃金引上枠」を新設し、最大1億円まで支援します。
- 「大規模賃金引上枠」で不採択となったとしても、「通常枠」で再審査します。

大規模賃金引上枠の対象となる事業者

【要件】

通常枠の申請要件（P3参照）を満たし、かつ以下の①及び②を満たすこと

- ① 補助事業実施期間の終了時点を含む事業年度から3～5年の事業計画期間終了までの間、事業場内最低賃金を年額45円以上の水準で引き上げること
- ② 補助事業実施期間の終了時点を含む事業年度から3～5年の事業計画期間終了までの間、従業員数を年率平均1.5%以上（初年度は1.0%以上）増員させること。

補助対象者	補助金額	補助率
従業員数101人以上の 中小企業・中堅企業	8,000万円超～1億円	中小企業：2/3（6,000万円超は1/2） 中堅企業：1/2（4,000万円超は1/3）

「大規模賃金引上枠」に申請されて、不採択となった事業者については、通常枠で再審査いたします。

【注】「大規模賃金引上枠」は、150社限定となります。

予算額、補助額、補助率 （緊急事態宣言特別枠と通

- 令和3年の緊急事態宣言により深刻な影響を受けた中小企業等については、「緊急事態宣言特別枠」を設け、補助率を引き上げます。
- 「特別枠」で不採択となったとしても、加点の上、「通常枠」で再審査します。

緊急事態宣言特別枠の対象となる事業者

【要件】

通常枠の申請要件を満たし、かつ緊急事態宣言に伴う飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自粛等により影響を受けたことにより、令和3年1月～8月のいずれかの月の売上高が対前年又は前々年の同月比で30%以上減少している事業者。

※売上高に代えて、付加価値額を用いることも可能です。詳しくは公募要領をご参照ください。

従業員数	補助金額	補助率
5人以下	100万円～500万円	中小企業：3/4 中堅企業：2/3
6～20人	100万円～1,000万円	
21人以上	100万円～1,500万円	

「特別枠」に申請されて、不採択となった事業者については、加点の上、通常枠で再審査いたします。
なお、上記の要件を満たす事業者で、「通常枠」のみに申請された場合でも、加点措置を行います。

11

【注】「緊急事態宣言特別枠」には、採択件数に限りがあります。

予算額、補助額、補助率 (最低賃金枠)

- 最低賃金の引上げの影響を受け、その原資の確保が困難な特に業況の厳しい中小企業等を対象とした「最低賃金枠」を設け、補助率を引き上げます。
- 「最低賃金枠」は、加点措置を行い、緊急事態宣言特別枠に比べて採択率において優遇されます。

最低賃金枠の対象となる事業者

【要件】

通常枠の申請要件（P3参照）を満たし、かつ以下の①及び②を満たすこと

- ① 2020年10月から2021年6月までの間で、3か月以上最低賃金 + 30円以内で雇用している従業員が全従業員数の10%以上いること
- ② 2020年4月以降のいずれかの月の売上高が対前年又は前々年の同月比で30%以上減少していること

※売上高に代えて、付加価値額を用いることも可能です。詳しくは公募要領をご参照ください。

従業員数	補助金額	補助率
5人以下	100万円～500万円	中小企業：3/4 中堅企業：2/3
6～20人	100万円～1,000万円	
21人以上	100万円～1,500万円	

- 「最低賃金枠」は、緊急事態宣言特別枠に比べて採択率において優遇されます。
- 「最低賃金枠」に申請されて、不採択となった事業者については、通常枠で再審査いたします。

中小企業の範囲、中堅企業の範囲

- 中小企業の範囲は、中小企業基本法と同様です。
- 中堅企業の範囲は、資本金10億円未満の会社です。

中小企業の範囲

製造業その他：	資本金 3 億円以下の会社 又は 従業員数300人以下の会社及び個人
卸売業：	資本金 1 億円以下の会社 又は 従業員数100人以下の会社及び個人
小売業：	資本金 5 千万円以下の会社 又は 従業員数50人以下の会社及び個人
サービス業：	資本金 5 千万円以下の会社 又は 従業員数100人以下の会社及び個人

【注1】大企業の子会社等の、いわゆる「みなし大企業」は支援の対象外です。

【注2】確定している（申告済みの）直近過去3年分の各年又は各事業年度の課税所得の年平均額が15億円を超える場合は、中小企業ではなく、中堅企業として支援の対象となります。

【注3】企業組合、協業組合、事業協同組合を含む「中小企業等経営強化法」第2条第1項が規定する「中小企業者」や、収益事業を行う一般社団法人、一般財団法人、NPO法人等も支援の対象です。

中堅企業の範囲

中小企業の範囲に入らない会社のうち、資本金10億円未満の会社

補助対象経費

- 事業拡大につながる事業資産（有形・無形）への相応規模の投資をしていただくこととなります。
- 補助対象経費は、本事業の対象として明確に区分できるものである必要があります。

（1）補助**対象**経費の例

- 建物費（建物の建築・改修、建物の撤去、賃貸物件等の原状回復）
- 機械装置・システム構築費（設備、専用ソフトの購入やリース等）、クラウドサービス利用費、運搬費
- 技術導入費（知的財産権導入に要する経費）、知的財産権等関連経費
- 外注費（製品開発に要する加工、設計等）、**専門家経費** ※応募申請時の事業計画の作成に要する経費は補助対象外。
- 広告宣伝費・販売促進費（広告作成、媒体掲載、展示会出展等）
- 研修費（教育訓練費、講座受講等）

【注】 一過性の支出と認められるような支出が補助対象経費の大半を占めるような場合は、原則として本事業の支援対象にはなりません。

（2）補助**対象外**の経費の例

- 補助対象企業の従業員の人件費、従業員の旅費
- 不動産、株式、公道を走る車両、汎用品（パソコン、スマートフォン、家具等）の購入費 14
- フランチャイズ加盟料、販売する商品の原材料費、消耗品費、光熱水費、通信費

事業計画の策定

- 補助金の審査は、事業計画を基に行われます。採択されるためには、合理的で説得力のある事業計画を策定することが必要です。
- 事業計画は、認定経営革新等支援機関と相談しつつ策定してください。認定経営革新等支援機関には、事業実施段階でのアドバイスやフォローアップも期待されています。

(1) 事業計画に含めるべきポイントの例

- 現在の企業の事業、強み・弱み、機会・脅威、事業環境、事業再構築の必要性
- 事業再構築の具体的内容（提供する製品・サービス、導入する設備、工事等）
- 事業再構築の市場の状況、自社の優位性、価格設定、課題やリスクとその解決法
- 実施体制、スケジュール、資金調達計画、収益計画（付加価値増加を含む）



具体的な審査項目は、公募要領に掲載されています。事業実施体制・財務の妥当性、市場ニーズの検証、課題解決の妥当性、費用対効果、再構築の必要性、イノベーションへの貢献、経済成長への貢献などが審査項目となっています。

(2) 認定経営革新等支援機関とは

https://ninteishien.force.com/NSK_CertificationArea

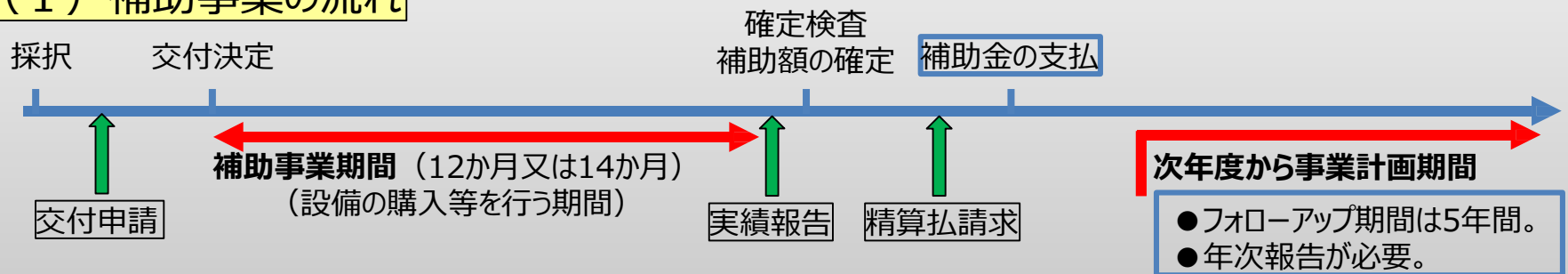


- 認定経営革新等支援機関とは、中小企業を支援できる機関として、経済産業大臣が認定した機関です。
- 全国で3万以上の金融機関、支援団体、税理士、中小企業診断士等が認定を受けています。¹⁵
- 中小企業庁のホームページで、認定経営革新等支援機関を検索することが可能です。

補助金支払までのプロセス、フォローアップ

- 補助金は、事業者による支出を確認した後に支払われます。 概算払制度を設けますが、補助金交付要綱等に基づき、用途はしっかりと確認することとなります。
- 事業計画は、補助事業期間終了後もフォローアップします。補助事業終了後5年間、経営状況等について、年次報告が必要です。補助金で購入した設備等は、補助金交付要綱等に沿って、厳格に管理することとなります。

(1) 補助事業の流れ



(2) 事業終了後のフォローアップ項目の例

● 事業者の経営状況、再構築事業の事業化状況の確認

- ※ 「大規模賃金引上枠」では、事業計画期間終了時点において、当該枠の要件 (P5参照) を満たせなかった場合、通常枠の補助上限額との差額分の返還を求めます。
- ※ 「卒業枠」では、事業計画期間終了後、正当な理由なく中堅企業へ成長できなかった場合、通常枠の補助上限額との差額分の返還を求めます。
- ※ 「グローバルV字回復枠」では、予見できない大きな事業環境の変化に直面するなどの正当な理由なく付加価値目標が未達の場合、通常枠の補助上限額との差額分の返還を求めます。

● 補助金を活用して購入した資産の管理状況の確認、会計検査への対応

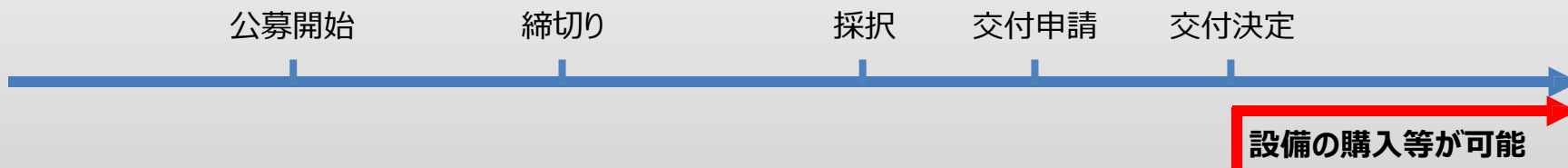
- ※ 不正、不当な行為があった場合は、補助金返還事由となります。不正があった場合は、法令に基づく罰則が適用される可能性があります。

事前着手承認制度

- 補助事業の着手（購入契約の締結等）は、原則として交付決定後です。
- 公募開始後、事前着手申請を提出し、承認された場合は、2月15日以降の設備の購入契約等が補助対象となり得ます。ただし、設備の購入等では入札・相見積が必要です。また、補助金申請後不採択となるリスクがありますのでご注意ください。

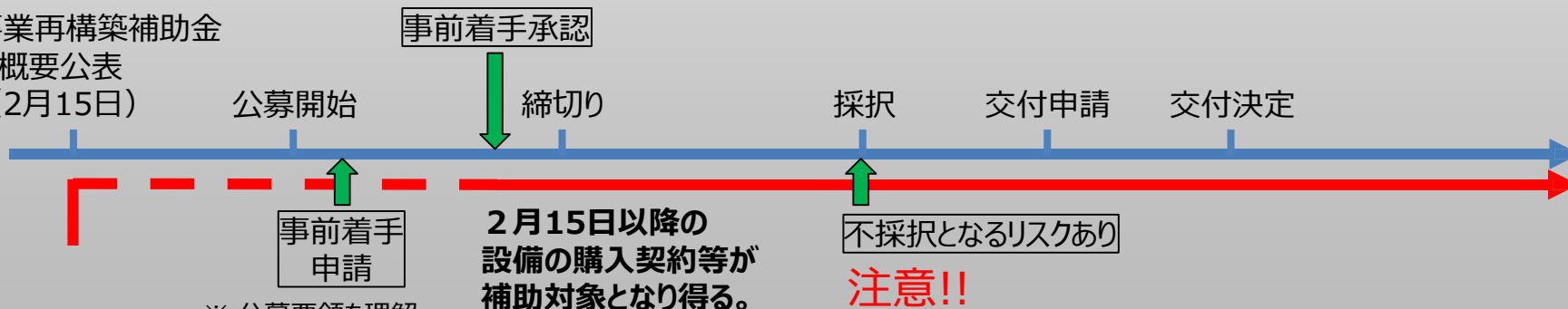
※第1回公募、第2回公募の期間に事前着手承認を受けた方は、再申請は不要です。

(1) 通常の手続の流れ



(2) 事前着手を実施する場合

事業再構築補助金の概要公表
(2月15日)



※ 公募要領を理解
いただく必要あり。

※ 補助対象期間は、2月15日
までさかのぼることができます。

スケジュールと準備

- 第3回公募については、公募開始は7月30日、申請受付開始は8月下旬（予定）、応募締切は9月21日です。
- 申請は全て電子申請となりますので、「GビズIDプライムアカウント」が必要です。

申請に向けた準備

● 電子申請の準備

申請はjGrants（電子申請システム）で受け付けます。GビズIDプライムアカウントの発行に時間を要する場合がありますので、早めのID取得をお勧めします。GビズIDプライムアカウントは、以下のホームページで必要事項を記載し、必要書類を郵送して作成することができます。<https://gbiz-id.go.jp/top/>

なお、本事業では、早期の発行が可能な「暫定GビズIDプライムアカウント」での申請も可能です。

（詳細は、公募要領をご覧ください。）



● 事業計画の策定準備

一般に、事業計画の策定には時間がかかります。早めに、現在の企業の強み弱み分析、新しい事業の市場分析、優位性の確保に向けた課題設定及び解決方法、実施体制、資金計画などを検討することをお勧めします。

● 認定経営革新等支援機関との相談

認定経営革新等支援機関に相談してください。認定経営革新等支援機関は、中小企業庁ホームページで確認できます。

注意事項

- 内容が異なる別の事業であれば、同じ事業者が異なる補助金を受けることは可能です。ただし、同一事業で複数の国の補助金を受けることはできません。複数回、事業再構築補助金を受けることはできません。
- 不正、不当な行為があった場合は、補助金返還事由となります。不正があった場合は、法令に基づく罰則が適用される可能性がありますので、十分ご注意ください。

注意事項の例

事業者自身による申請をお願いします

事業計画は、認定経営革新等支援機関と作成することとなります。ただし、補助金の申請は、事業者自身が行っていた必要があります。申請者は、事業計画の作成及び実行に責任を持つ必要があります。

電子申請について不明な点等がございましたら、事業再構築補助金のコールセンター又はサポートセンターにお問い合わせください。

【参考】 「GビズID」ヘルプデスク 0570-023-797、「J Grants」経済産業省問合せ窓口 MAIL : JGRANTS@METI.GO.JP

重複案件への注意

他の法人・事業者と同一又は酷似した内容の事業を故意又は重過失により申請した場合、不採択又は交付取り消しとなり、次回以降の公募への申請ができなくなりますので、十分ご注意ください。

悪質な業者への注意

事業計画の策定等で外部の支援を受ける際には、提供するサービスと乖離した高額な成功報酬を請求する悪質な業者にご注意ください。

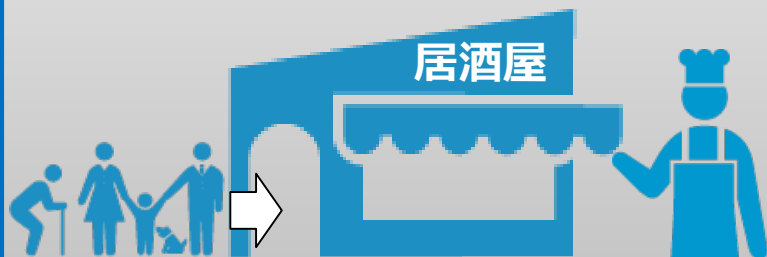
事例

飲食業での活用例（業態転換）

飲食業

コロナ前

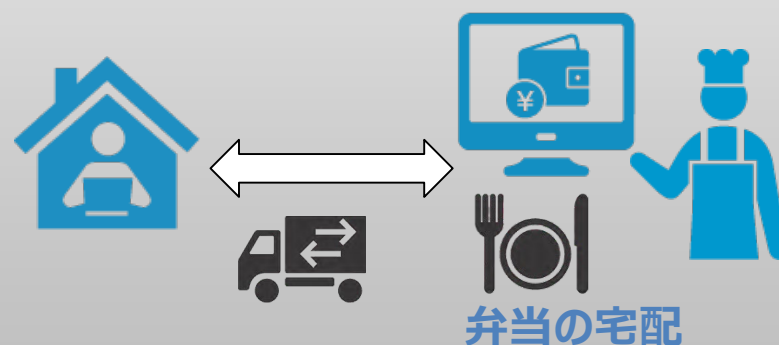
居酒屋を経営していたところ、
コロナの影響で売上が減少



業態
転換

コロナ後

店舗での営業を廃止。
オンライン専用の弁当の宅配事業
を新たに開始。



補助経費の例：店舗縮小に係る建物改修の費用

新規サービスに係る機器導入費や広告宣伝のための費用など

※公道を走る車両、汎用品（パソコン、スマートフォン等）の購入費は補助対象外です。

小売業での活用例（業態転換）

小売業

コロナ前

コロナ後

紳士服販売業を営んでいたところ、コロナの影響で売上が減少。

業態
転換

店舗での営業を縮小し、紳士服のネット販売事業やレンタル事業に、業態を転換。



補助経費の例：店舗縮小に係る建物改修の費用

新規オンラインサービス導入に係るシステム構築の費用など

※公道を走る車両、汎用品（パソコン、スマートフォン等）の購入費は補助対象外です。

サービス業での活用例（新分野展開）

サービス業

コロナ前

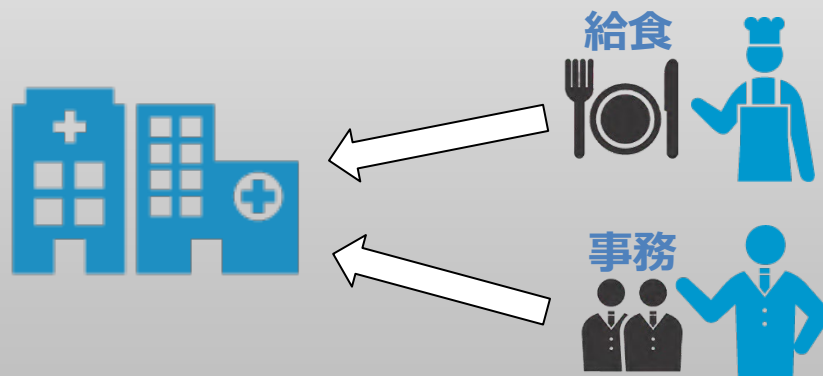
高齢者向けデイサービス事業等の介護サービスを行っていたところ、
コロナの影響で利用が減少。



コロナ後

デイサービス事業を他社に譲渡。
別の企業を買収し、病院向けの給食、
事務等の受託サービス事業を開始。

新分野
展開



補助経費の例：建物改修の費用

新サービス提供のための機器導入費や研修費用など

製造業での活用例（新分野展開）

製造業

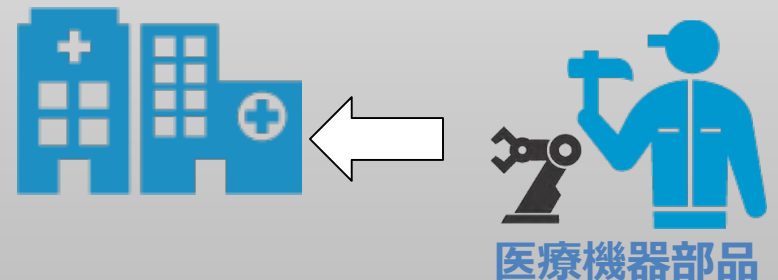
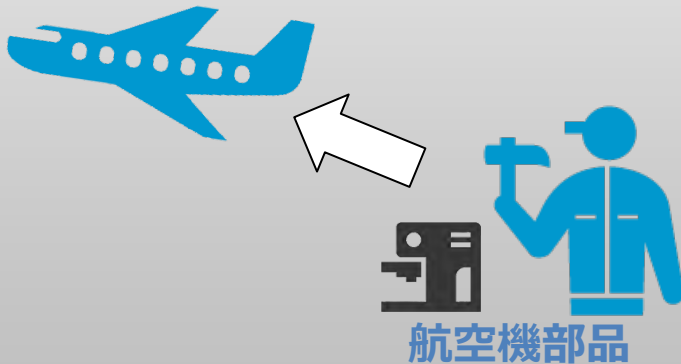
コロナ前

コロナ後

航空機部品を製造していたところ、コロナの影響で需要が減少。

新分野
展開

既存事業の一部について、関連設備の廃棄等を行い、医療機器部品製造事業を新規に立上げ。



補助経費の例：事業圧縮にかかる設備撤去の費用
製造のための新規設備導入にかかる費用
新規事業に従事する従業員への教育のための研修費用など

その他の活用イメージ

飲食業

喫茶店経営

→ 飲食スペースを縮小し、新たにコーヒー豆や焼き菓子のテイクアウト販売を実施。

飲食業

弁当販売

→ 新規に高齢者向けの食事宅配事業を開始。地域の高齢化へのニーズに対応。

飲食業

レストラン経営

→ 店舗の一部を改修し、新たにドライブイン形式での食事のテイクアウト販売を実施。

小売業

ガソリン販売

→ 新規にフィットネスジムの運営を開始。地域の健康増進ニーズに対応。

サービス業

ヨガ教室

→ 室内での密を回避するため、新たにオンライン形式でのヨガ教室の運営を開始。

製造業

航空機部品製造

→ ロボット関連部品・医療機器部品製造の事業を新規に立上げ。

製造業

半導体製造装置部品製造

→ 半導体製造装置の技術を応用した洋上風力設備の部品製造を新たに開始。

製造業

伝統工芸品製造

→ 百貨店などでの売上が激減。ECサイト（オンライン上）での販売を開始。

運輸業

タクシー事業

→ 新たに一般貨物自動車運送事業の許可を取得し、食料等の宅配サービスを開始。

食品製造業

和菓子製造・販売

→ 和菓子の製造過程で生成される成分を活用し、新たに化粧品の製造・販売を開始。

建設業

土木造成・造園

→ 自社所有の土地を活用してオートキャンプ場を整備し、観光事業に新規参入。

情報処理業

画像処理サービス

→ 映像編集向けの画像処理技術を活用し、新たに医療向けの診断サービスを開始。

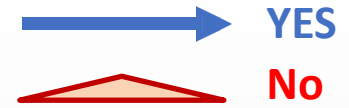
類型の確認方法

事業再構築指針 類型、要件一覧

要件項目	内容	類型			
		新分野展開	業態転換	業種転換	事業転換
類型定義 再構築する事業が	新たな「ものづくり」「サービス」で 新たな市場 を開拓する (主たる業種、事業に変更なし)	●			
	新たな「ものづくりの方法」や「サービス等の提供方法」を行う (主たる業種、事業に変更なし)・・・相当程度の変更が必要		●		
	主たる 業種 を変更する。 (業種・直近決算期における売上高構成比率の最も高い事業が属する、産業分類に基づく大分類の産業)			●	
	主たる 事業 を変更する。 (事業・直近決算期における売上高構成比率の最も高い事業が属する、産業分類に基づく中小細分類の産業)				●
	組織再編 を伴う。 組織再編・・・「合併」、「会社分割」、「株式交換」、「株式移転」又は「事業譲渡」等	上記4つのどれかに該当する必要があります			
製品等 の新規性要件	①過去にその事業の 実績がないこと ●初めての事業にチャレンジするものであること	●	●(注1)	●	●
	②製造等に用いる 主要な設備を変更 すること ●専ら新規事業のために利用する設備投資が必要	●	●(注1)	●	●
	③ 定量的に性能又は効能が異なること ●比較できる場合は比較し、出来ない場合はその理由を記載	●	●(注1)	●	●
市場 の新規性要件	①既存製品等と新製品等の 代替性が低いこと ●新たに取り組む事業が既存事業の売上を喰わないこと	●		●	●
業態転換で製造業以外 の要件	新たな方法で提供される商品若しくはサービスが新規性を有するもの又は既存の設備の撤去や既存の店舗の縮小等を伴うもの		●非製造業の場合		
売上高構成比要件	3～5年間の事業計画期間終了後、新たな事業の属する業種(事業)が、売上高構成比の 最も高い業種(事業) となる計画			●	●
売上高10%要件	3～5年間の事業計画期間終了後、新たな事業の属する業種(事業)が、売上高構成比の 10%以上の業種(事業) となる計画	●	●		

(注1)製造業の業態転換の場合は製造方法の新規性に加え、製造される製品も新規性を有することが求められます。

事業再構築補助金類型判定 フローチャート



・申請前6か月間のうち、任意の3か月の合計売上高が、2019年又は2020年1～3月の同3か月の合計売上高と比較して10%以上減少している
 ・補助金額が3000万円を超える案件は金融機関の承認を得ている

申請要件を満たさない！！

新たな業種に進出し、
3～5年後にそれを本業としたい

新たな事業に進出し、
3～5年後にそれをメイン事業としたい

業種又は事業は変更しないが、新たな商品等を提供し、新たな市場へ進出したい

商品等の提供方法を相当程度変更したい。ただし、以下の要件をすべて満たす提供方法等である
 ①過去に実績のない提供方法等である
 ②主要な設備を変更する
 ③計測できる場合は定量的に性能等の違いを説明できる

3～5年後、新商品等の属する事業または業種が売上構成比の最も高い事業となる予定

3～5年後、新たな商品等の売上高が総売上高の10%以上を占める予定

製造業であるか？

製造業以外

製品等の新規性要件をみたすか？

- ①過去に実績のない提供方法等である
- ②主要な設備を変更する
- ③計測できる場合は定量的に性能等の違いを説明できる

A, B 主はどちらか？で判断

既存設備の撤去等を行うか？

市場の新規性要件をみたすか？

- ①既存商品等と新商品等の代替性が低い

商品・サービスに新規性があるか？

業種転換

事業転換

新分野展開

業態転換

申請要件を満たさない！！

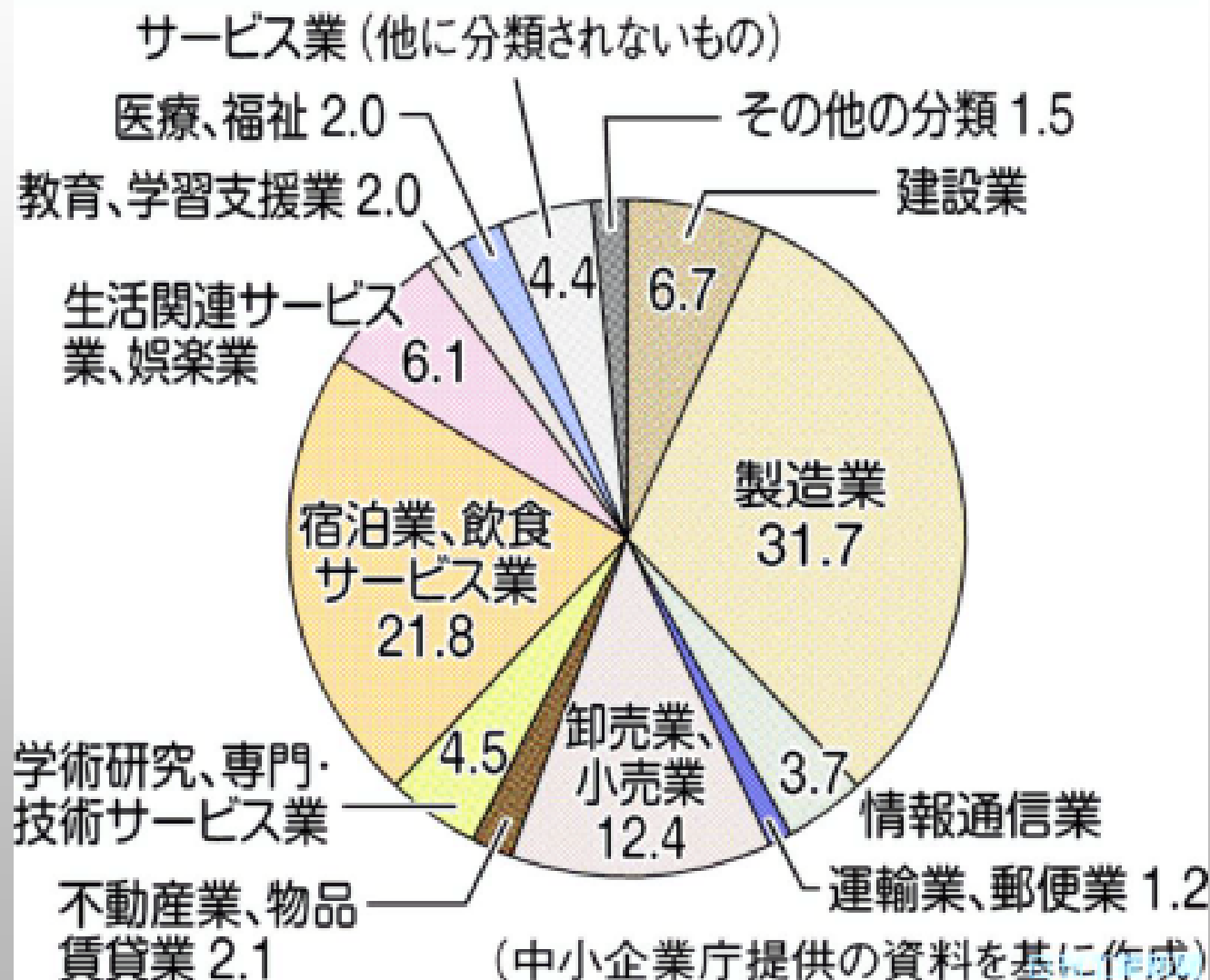
採択の為に
行うべきこと

全体の採択状況

申請枠	申請件数	有効数	有効率	採択数	採択率
緊急事態宣言特別枠	5,181	4,326	83.50%	2,866	55.32%
通常枠	16,968	14,813	87.30%	5,104	30.08%
卒業枠	80	69	86.63%	45	56.25%
グローバルV字回復枠	2	1	50.00%	1	50.00%
全体	22,231	19,209	86.41%	8,016	36.06%

事業再構築に取り組む事業者の業種別割合

(採択件数ベース、単位：%)



採択された結果から推測(採択の要因)

- ① 審査項目を満たしているか
- ② 加点項目を満たしているか
- ③ 事業計画の実現性、納得性
- ④ 数値計画の妥当性
- ⑤ 誤字・誤植・伝わらない専門用語
- ⑥ 数値根拠・統計情報の根拠・出典情報
- ⑦ SWOT分析・全体戦略(ドメイン)・プロモーション戦略(4P)

基本

- 再構築補助金は救済型補助金
- プロダクトアウトにならない(指針に忠実に)
- 書き物上手では採択されない
- 資金調達スキームの確定は必須
- 自己資金の場合はコロナ融資で資金調達済みにする
- 予算は1/5を消化(今後と同じ率になると予測)
- 原則加点式にて採点。

採択されやすい項目

- ◆ニッチな事業
- ◆投資対象が直接的に収益を生み出す事業
- ◆再構築度の高い事業...何かを捨て(失い)チャレンジ
- ◆既存の経営資源が活かされる事業
- ◆対象市場が明確ですぐにでも売上が上がる事業
- ◆本気度が見える(事前着手・実施場所取得済み)
- ◆オンライン・デジタル・コロナ対策は強い
- ◆既存事業はこのままでは成り立たない=緊要性が高い

不採択になりやすい項目①

- ✓ 再構築要件を満たすことの記載が明確でない
- ✓ 代替性が低いことの要件が明確でない
- ✓ 再構築指針の理解不足(定量的比較・代替性)
- ✓ 設備投資要件未充足

過半が間接経費...ダメな場合は理由書が必要

- ✓ 不動産賃貸業が含まれる
- ✓ 減収要件の計算不備
- ✓ 補助事業が不明確
- ✓ 投資対象が直接的に収益を生まない

不採択になりやすい項目②

- ◆収益計画の実現性が低い

 - 差別化がない

 - 数値の根拠がいい加減

- ◆費用対効果が低い

 - 付加価値額増額の類型額(到達額)が補助金を下回る

 - 雇用増加が見えない

注意すべき点

- ◆ 複数事業の場合は要件一覧をそれぞれに記載する必要がある
- ◆ 審査の際ホームページなどを確認している可能性がある
- ◆ 対象となる市場規模は明確か(〇〇人、〇〇億円)
- ◆ そこに顧客がいると言えるか、来客が見込めるか
 - サイトを作るだけではだめ
 - なぜ売上が上がるのか具体的な根拠
- ◆ 他社との差別化...価格以外の集客要因
 - 低価格でなくても具体的な差別化を明示
- ◆ 建物が主たる投資の場合は以下を記載
 - ・必要性(なぜ必要か)
 - ・専用性(補助事業のみに使用する事)
 - ・妥当性(構造・金額の妥当性)
 - ・収益性(あることで、どのような収益につながるのか)

新分野展開と業態転換

■間違いやすい類型

- 間違うとその時点で要件未達
- ジュエリーショップがECサイトを立ち上げる
→業態転換
- 商品の新規性要件を1つ以上含める

申請代行承ります！

- ◆ みどり合同税理士法人は「**認定経営革新等支援機関**」です。
- ◆ 行政書士も複数在籍しております。
- ◆ 提携社労士と連携を取り、労務関係助成金にも対応しています。
- ◆ 事業終了後のモニタリング・報告書作成まで完全サポート
- ◆ 補助金・助成金申請のご相談は弊社へ！

お問合せ先：みどり増販情報センター

TEL:087-834-0093

担当：清水(MP:090-9556-2100)太田・佐藤

MAIL:shimizu@digitalbank.co.jp

ご清聴ありがとうございました。

不許複製

