

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

 みどり合同税理士法人グループ
みどり増販情報センター
MIDORI Midori JMMO Marketing Information Center

はじめに

- 本資料は、経済産業省・中小企業庁から2021/11/20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)からの招聘をうけ、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1億円を最る(「大規模賃金引上枠」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。

1. 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(P9参照)。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。

2-1. 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。

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)。

2-2. 予算額、補助額、補助率

- 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」により、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(P2参照)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。

2-3. 予算額、補助額、補助率

(緊急事態宣言特別枠と通常枠の加点)

- 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(P2参照)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～9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。

【注】「緊急事態宣言特別枠」には、採択件数に限りがあります。

2-4. 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(P2参照)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。

【注】「最低賃金枠」には、採択件数に限りがあります。

3. 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

4. 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
- 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

5. 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。

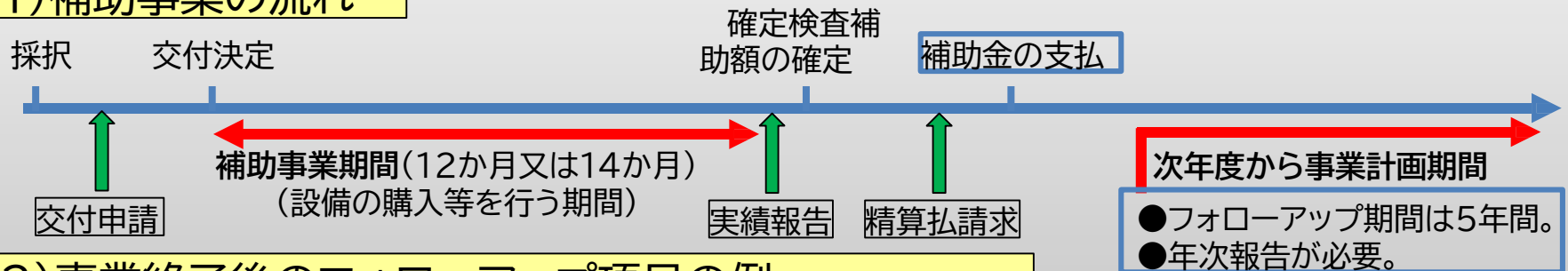
(2) 認定経営革新等支援機関とは

- 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。
- 以下URL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。

6. 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

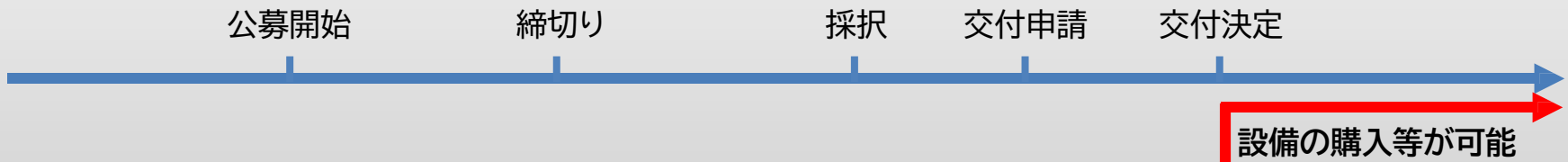
- ※不正、不当な行為があった場合は、補助金返還事由となります。不正があった場合は、法令に基づく罰則が適用される可能性があります。

7. 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。

(1) 通常の手続の流れ

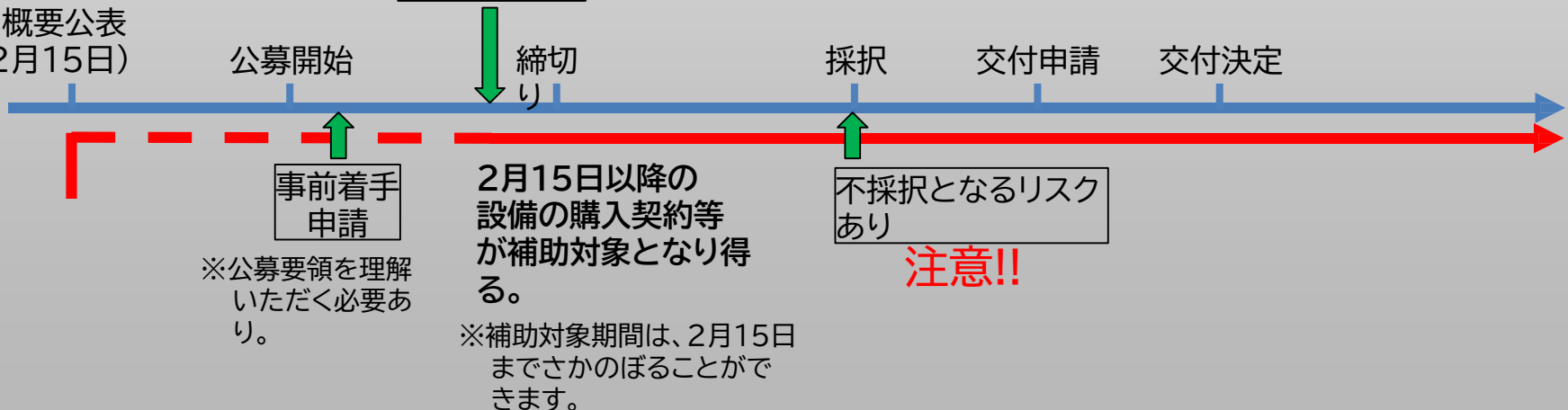
※第1回公募から第3回公募の期間に事前着手承認を受けた方は、再申請は不要です。



(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)

事前着手承認



8. スケジュールと準備

- 第4回公募について、公募開始は10月28日、申請受付開始は11月中旬(予定)、応募締切は12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。

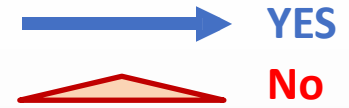
類型の確認方法

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

商品等の提供方法等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

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

製造業であるか？

A,B主はどちらか？で判断▶

既存設備の撤去等を行うか？

商品・サービスに新規性があるか？

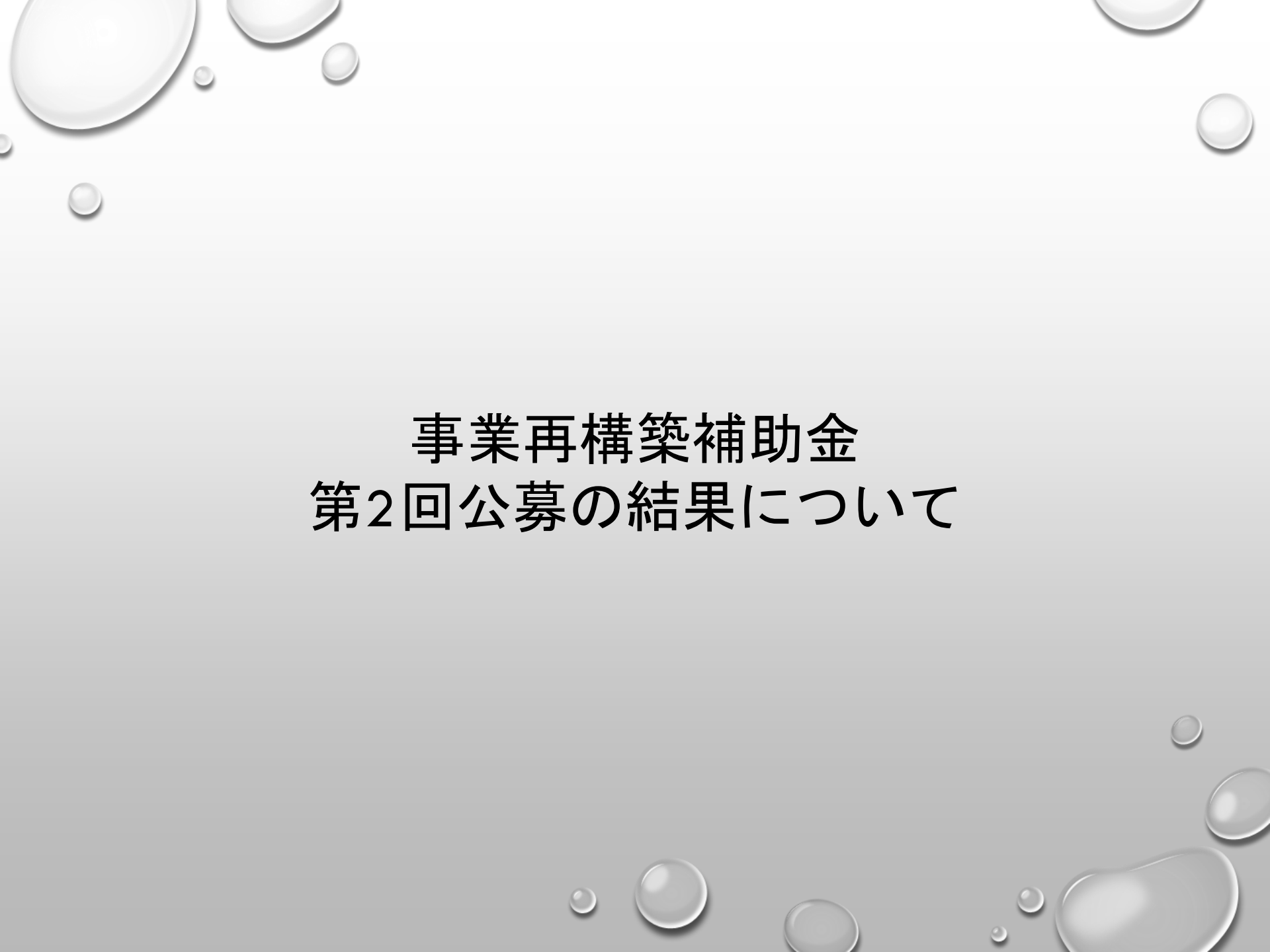
業種転換

事業転換

新分野展開

業態転換

申請要件を満たさない！！

The background features a light gray gradient with several realistic water droplets of varying sizes scattered in the corners. The droplets have highlights and shadows, giving them a three-dimensional appearance.

事業再構築補助金 第2回公募の結果について

第2回公募の応募と採択結果

- 第2回公募の応募件数は20,800件。このうち申請要件を満たしたものは18,333件。
- 厳正に審査を行った結果、9,336件が採択された。

第2回公募の応募と採択結果

件数(単位:件数)	中小企業			中堅企業			合計
	通常枠	特別枠	卒業枠	通常枠	特別枠	V字枠	
①システムで受け付けた件数 (応募件数)	14,800	5,884	48	59	9	0	20,800
②うち、書類不備等がなく、 申請要件を満たした件数 (申請件数)	13,174	5,071	36	45	7	0	18,333
③採択件数	5,367	3,919	24	21	5	0	9,336

都道府県別の応募件数

- 各都道府県に応募件数を見ると、単純な件数ベースでは東京、大阪、愛知、兵庫の順に多い。
- 平成26年経済センサスに基づく都道府県毎の中小企業数に占める応募者の比率は東京、関西周辺、香川、愛知が多い。

都道府県別の応募件数と中小企業者に占める応募の割合

(単位:件、%)

都道府県	応募件数	割合	都道府県	応募件数	割合	都道府県	応募件数	割合	都道府県	応募件数	割合
北海道	725	0.52%	東京	3,825	0.93%	滋賀	264	0.76%	香川	236	0.76%
青森	77	0.19%	神奈川	859	0.46%	京都	814	1.03%	愛媛	210	0.48%
岩手	89	0.24%	新潟	290	0.38%	大阪	2,185	0.81%	高知	71	0.28%
宮城	226	0.38%	富山	208	0.60%	兵庫	952	0.66%	福岡	914	0.67%
秋田	55	0.16%	石川	254	0.62%	奈良	255	0.81%	佐賀	115	0.47%
山形	166	0.42%	福井	173	0.60%	和歌山	173	0.51%	長崎	158	0.38%
福島	175	0.30%	山梨	147	0.48%	鳥取	54	0.34%	熊本	319	0.67%
茨城	321	0.41%	長野	394	0.53%	島根	86	0.38%	大分	163	0.47%
栃木	217	0.36%	岐阜	378	0.54%	岡山	308	0.59%	宮崎	150	0.43%
群馬	297	0.46%	静岡	613	0.51%	広島	439	0.53%	鹿児島	168	0.33%
埼玉	600	0.37%	愛知	1,496	0.72%	山口	159	0.41%	沖縄	273	0.57%
千葉	422	0.35%	三重	215	0.42%	徳島	112	0.45%	合計	20,800	0.58%

(注:「割合」は平成26年経済センサスに基づく都道府県毎の中小企業数に占める応募者の比率を算出したもの)

都道府県別の採択状況（応募・申請・採択件数ベース）

- 都道府県に見ると、特に**山梨県、富山県、高知県**などで採択率が高い。

都道府県別応募・申請・採択件数

（単位：件）

都道府県	応募 件数	申請 件数	採択 件数
北海道	725	621	287
青森	77	69	30
岩手	89	80	41
宮城	226	206	88
秋田	55	45	14
山形	166	148	74
福島	175	156	82
茨城	321	280	133
栃木	217	201	87
群馬	297	258	126
埼玉	600	523	253
千葉	422	372	210

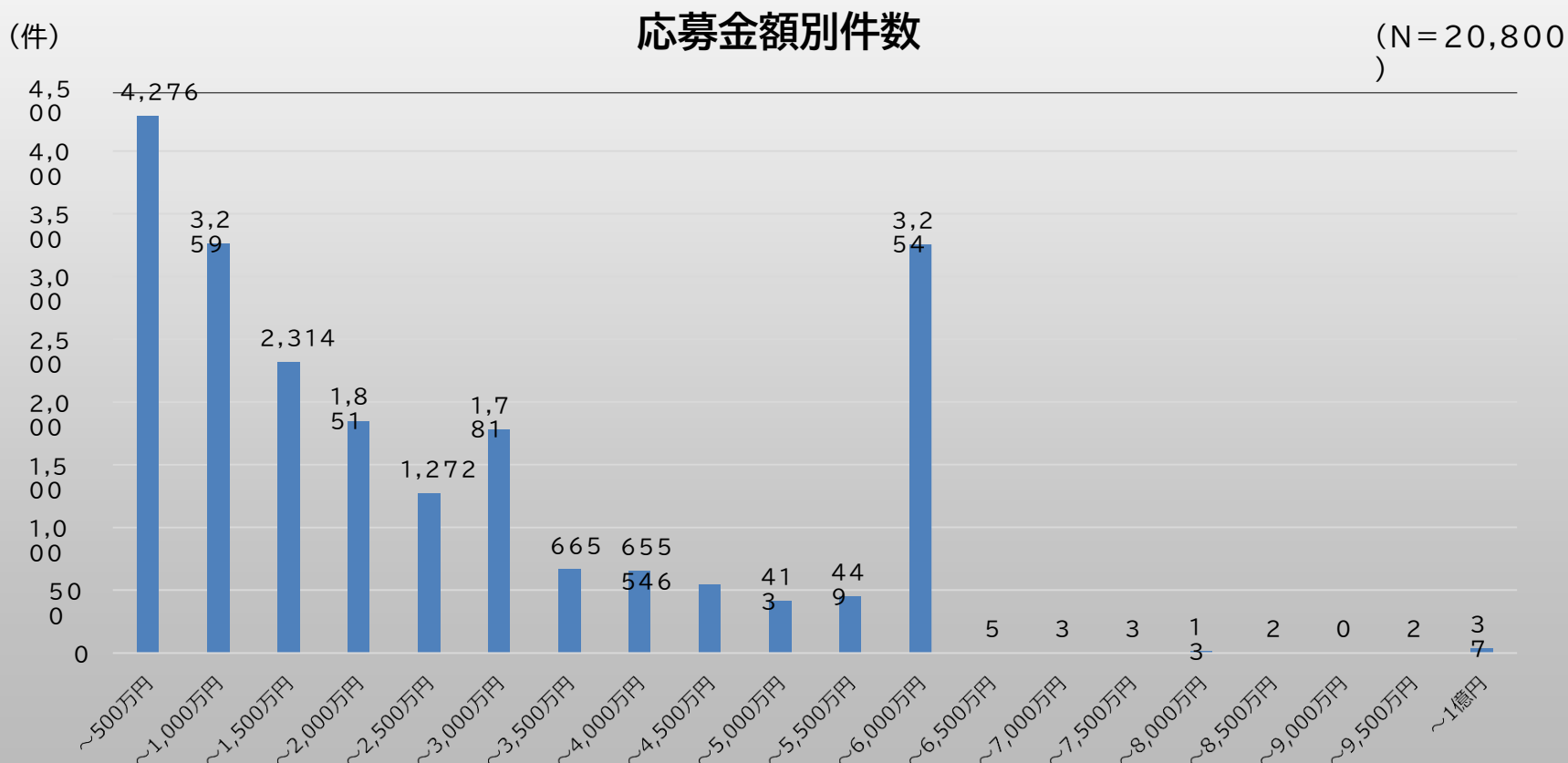
都道府県	応募 件数	申請 件数	採択 件数
東京	3,825	3,327	1,646
神奈川	859	754	406
新潟	290	264	131
富山	208	189	118
石川	254	218	120
福井	173	152	88
山梨	147	135	89
長野	394	358	201
岐阜	378	334	186
静岡	613	545	269
愛知	1,496	1,347	709
三重	215	197	100

都道府県	応募 件数	申請 件数	採択 件数
滋賀	264	226	115
京都	814	730	423
大阪	2,185	1,896	944
兵庫	952	850	444
奈良	255	235	127
和歌山	173	156	70
鳥取	54	47	23
島根	86	75	44
岡山	308	279	147
広島	439	394	197
山口	159	139	64
徳島	112	103	50

都道府県	応募 件数	申請 件数	採択 件数
香川	236	213	97
愛媛	210	189	78
高知	71	61	38
福岡	914	792	401
佐賀	115	100	46
長崎	158	135	68
熊本	319	281	133
大分	163	145	66
宮崎	150	134	62
鹿児島	168	148	70
沖縄	273	226	141
合計	20,800	18,333	9,336

応募金額の分布（全類型合計）

- 応募金額は1,000万円以下と6,000万円に二極化
- 3,000万円を超えると金融機関の確認が必要となるため、3,000万円をわずかに下回る申請も多い。



採択の為に
行うべきこと

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(今後も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
 - 低価格でなくと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

- 間違ふ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

事例

【目次】

事業^国構築補助金 第1回採択事例集

事例① レトルト食品OEM事業への新分野展開

通常枠

食料品製造等

事例② レストランから飲食料品小売業への業態転換

通常枠

飲食サービス業

事例③ AIカメラで医療介護に新分野展開

通常枠

情報通信業

事例④ ハイブリッド車向け部品製造に新分野展開

卒業枠

製造業

事例⑤ 映像制作・機材レンタル事業に新分野展開

通常枠

娯楽業

事例⑥ 航空・宇宙エンジン部品事業に新分野展開

通常枠

製造業

レトルト食品OEM事業への新分野展開で事業再構築します！

【事業再構築の取組イメージ】

地元の
食材を...



レトルト
にして...



消費者に
お届け！



(参考) 販売中のオリジナルプリン



事業者名	合同会社ナチュラル青森
所在地	青森県青森市
主な業種	食料品製造業・飲食店
事業概要	オリジナルプリン <small>の製造・販売</small> 「ナチュラルカフェ」の経営
設立	2012年
従業員数	16人
認定支援機関	青森県中小企業団体中央会

独自製法の技術を活用して県内の高品質素材をレトルト加工

- 当社は、コンクールで賞を受賞した実績のあるオリジナルプリンの製造、web通販や直営店での販売、カフェを運営しています。プリンは厳選した青森県内産の材料を使い、独自の密閉製法によって無添加で長い賞味期限(D+30)を実現した商品です。
- プリン販売は順調な売上がありましたが、コロナ禍の想定外の長期化によって、カフェと土産店の売上が40%減少する厳しい状況となり、売上減少を補うべく、新しく事業の柱を検討する必要性が生じました。
- そこで、既製品で培った密閉製法の技術を活用して、青森県産品の品質の高い食品素材の付加価値を高めて販売する、レトルト食品事業への進出を目指すことを決断しました。

極小ロットで受注し、販売までをワン・ストップで提供するOEM事業

- レトルトパウチ/瓶詰/冷凍/焼き菓子といった、独自製法を活用できる保存食品を、50個という極小のロットから受託するOEM生産を行います。少量のテスト販売から始めたい飲食店や食品企画事業者等のニーズに応えます。
- また、商品企画に関する相談から販路開拓、販売までをワン・ストップで提供します。これまで既存事業で構築してきたノウハウやルート、食品製造業者の共同販売組織「AOQQの会」(<https://aoqq.jp/>)を通じて、個社や単品では難しい商品企画や販路拡大を提案します。
- 補助事業でOEM生産のための設備投資を行い、補助事業終了後4年目で売上78.7%増(新分野比率33.0%)を計画しています。

事業者間・異業種間の連携で地域活性化にも貢献

- 未曾有の事態に対応するためには、事業チャネルを複数持ち、企業体力をつけることが必要だと痛感しました。これまで県内になかった事業によって、「食のトータル企業」を目指します。
- 加工工場の運用が未経験なことや納得できるレトルト製品が実現できるかという課題がありますが、県内の研究所や大学教授、支援機関等にご指導いただき、従業員と共に成長しながら、受注者と一緒に取り組み、連携して乗り越えていきます。
- 県内では、飲食店をはじめとする多くの事業者や生産者の方が苦勞し、疲弊しています。補助事業を通じて、県産品の高付加価値化に向けて、事業者間・異業種間の連携を進め、地域活性化にも貢献したいと考えています。

レストランから飲食料点小売業に業態転換して事業再構築します！



事業者名	株式会社ノースコーポレーション
所在地	埼玉県さいたま市
主な業種	飲食サービス業
事業概要	イタリア料理店経営
設立	1995年
従業員数	72人
認定支援機関	公益財団法人さいたま市産業創造財団

地元生産者とのつながりと商品開発力を活かして小売業態へ

● 当社は、埼玉県内で8店舗のイタリアンレストランを運営しています。さいたま市内産のヨーロッパ野菜など地元産食材にこだわった料理が好評で、順調に事業を拡大してきました。また、生産者と協力して商品開発や学校給食への提供等、地産地消に取り組んできました。

● しかし、コロナ禍における緊急事態宣言や時短・会食自粛の影響で、売上7割減という店舗も現れる厳しい経営状況になりました。地元生産者においては、外食の需要減により、作った野菜の出荷が止まってしまう事態にも陥っていました。

● そこで、新たな収益源を確保して強い経営体質をつくと共に、地元産食材の販売機会を創出するために、**テイクアウト/宅配形式による小売業態に進出する決断**をしました。

来店型のレストランを地産地消セレクトショップに改装

● 開業25年の第1号レストランを、**地産地消セレクトショップに改装**して、**地元産食材のブランド商品を開発/販売する拠点**にします。具体的には、**野菜をジェラートに加工するなどの加工食品開発や総菜メニュー開発**により、**新たな需要を創出**します。あわせて、**非接触型オーダーアプリを開発**し、**従業員の業務効率化と消費者に対する地元産食材の訴求やストーリーの発信**を行うなど、**ファンの獲得**に取り組みます。

● また、**既存設備を撤去し、新たにセントラルキッチンを整備**することで、**販売用製品の加工と既存店舗のレストランの仕込みを一緒に行う**ことで、**生産性を向上**させます。

● 補助事業でこれらへの投資を行い、補助事業終了後5年目で新規事業の売上比率20.7%、従業員一人あたりの付加価値額24.1%増を計画しています。

収益性の高いビジネスモデルで食を通じた地域創りを

● 小売業態への転換によって、**シェフの技術を発揮する場と職人としてのプライドを満たしながら事業を継続できる、収益性の高いビジネスモデルへの移行**を目指します。

● また、**地域ブランド商品の開発に対するシェフの要望と期待を受けた若手生産者が、やりがいを持ち、事業を続けるに値する経営状況を実現できれば、事業継承問題の解消、そして地域の活性化にも貢献**できると考えています。

● **生産者とシェフの技術**を販売につなげて**収益をしっかりと確保**するこのビジネスモデルによって、**食を通じた地域貢献**に取り組んでいきます。

AIカメラで医療介護に新分野展開して事業再構築します！

現在の事業 AIモデリングサービス

正しい学習データ
AIモデル
ディープラーニングマシン

医療介護向けAIカメラ

家族の見守り
遠隔モニタリング
介護施設の見守り
徘徊検知
自宅からの外出把握と防止
メール通知
てんかん発作検出

AIカメラ プラットフォーム

操作・録画
ダウンロード
モニタリング

事業者名	株式会社LegitNetworks
所在地	埼玉県川口市
主な業種	情報通信業
事業概要	AIモデリングサービス事業 (画像解析によるAI製品の 開発受託)
設立	2018年
従業員数	6人
認定支援機関	中小企業診断士

独自の画像解析技術を活かした 医療介護向けAIカメラの開発

- 当社は、画像解析技術を活用したAI製品の受託開発を行っています。深層学習による画像解析アルゴリズムを自社で開発できる企業は日本国内でも少なく、他社のソフトウェア等に頼らない独自の技術が強みです。
- 受託開発事業は、納品までの半年から1年程度、人的リソースを必要とするため他の案件を受託しにくく、終了後も継続的に案件がないと収益が安定しないのが課題です。さらに昨年コロナで進まなくなった案件もあり、この事業の形を続けるべきか苦悩していました。
- 今回、医療研究機関と医療/工学系大学の産学連携より画像分析AIカメラの製品化について相談があり、サービスを自社で開発して医療介護の分野に進出する決断をしました。

ネットで操作できるAI見守りカメラを 月額料金だけで提供

- てんかん発作検出と介護見守り用の医療介護向けAIカメラを開発し、レンタルで提供します。また、AIカメラの操作と管理/動画の取込/ソフトの更新等をPCやスマホからネットワーク経由で操作できるプラットフォームを開発します。
- AIカメラを自宅や病室/介護施設に設置し電源をつなぐだけで、遠隔モニタリング/録画はもちろん、発作や徘徊を検知しメールで通知したり、画像解析によって医師の診断や介護上の課題解決に活用することができます。これらの機能を、複雑な設定や大規模なシステム構築なしに、月額利用料のみで提供します。
- 補助事業で開発設備とサーバー/ネットワーク機器への投資を行い、補助事業終了後5年で新規事業の売上比率90%超を目指します。

医療介護の分野における画 像解析のプラットフォームに

- AIカメラや画像解析を導入しようとする、大規模な開発や設備投資が必要で、大規模医療介護事業者でなければ実現は困難です。しかしこのサービスによって、小規模事業者や自宅でいたい人も利用できるようになります。
- また、大規模事業者を対象としている大手システム会社と競合しにくいと、当社のような中小ベンチャーでも自分たちで開発した製品/サービスの提供が可能になり、会社の収益安定につながると共に、エンジニアの社員にとっても大きなモチベーションとなっています。
- 医療介護の分野において、当社の強みを活かした画像解析のプラットフォームとなって、世の中の役に立つサービスを提供していきたいと考えています。

ハイブリッド車向け部品製造に新分野展開して事業再構築します！



事業者名	ベンダ工業株式会社
所在地	広島県呉市
主な業種	輸送用機械器具製造業
事業概要	金属リング製造技術「ベンダ工法」による内燃機関車用部品等の設計・製造・販売
設立	1964年
従業員数	145人
認定支援機関	株式会社広島銀行

内燃機関(エンジン)車部品からハイブリッド車用部品に進出

- 当社は、国内外の大手自動車メーカーに対して、独自技術「ベンダ工法」を活かした内燃機関車のエンジン始動用部品「リングギア」の設計・製造・販売をしており、当社調べでは世界トップシェアを確立しています。
- 自動車の市場はガソリン等のエンジン(内燃機関)車から電動自動車に移行し始めており、今後リングギアの需要減少は確実で、内燃機関向け製品への依存度が高いのが当社の課題となっていました。
- そうした中、コロナの影響による自動車メーカー各社の生産調整を受けて工場の稼働が延べ31日ストップする等、売上2割減、40期ぶりの営業赤字となりました。時間的猶予はないと判断し、ハイブリッド車向け部品の分野に進出する決断をしました。

新分野に進出するための設備投資と財務基盤の強化

- 新たに、ハイブリッド車が搭載する、モーター内蔵型トランスミッションに装着する電動化技術部品を製造します。高度な加工精度が要求される部品において、熱を加えず鋼材を曲げるロスが少ない当社独自の材料加工技術を活用することで、他社製と比べて安定した加工精度と高品質な製品を、短いリードタイムと高い歩留まり率で供給します。
- 補助事業で量産体制構築のための設備投資を行い、補助事業終了後5年目で新分野の売上比率20.5%を計画しています。
- また、市場の変化に合わせて10年後には既存製品以外の比率50%を目指し、それに向けた大規模な設備投資が可能な財務基盤とするために、資本金を5850万円から3億円に増資します。

100年に一度の変革期をチャンスと捉え、果敢にチャレンジ

- ヨーロッパの自動車メーカーは全EV化を打ち出していますが、日本メーカーは現状ハイブリッドが主流で、市場の動向は不透明です。一方、東南アジアはまだガソリン車がメインです。こちらへの拡販もしっかり行って収益をあげ、投資できる力をつけながら、新分野への比率を高め、市場の行方を見極めつつも待つことなく、企業の持続的成長のための準備をしていきたいと考えています。
- 自動車業界は“CASE”“MaaS”に代表される100年に一度とも言われる変革期にあり、加えて米中貿易戦争、そして世界的な感染症という状況下にあります。しかし、これを悲観せずチャンスととらえ、当社が培ってきた技術を活かして、顧客にどう貢献できるか考えチャレンジして行きます。

映像制作・機材レンタル事業に新分野展開して事業再構築します！

▶ コロナ前



満員の
スタンド



地域密着で
活発な
イベント

▶ コロナ後

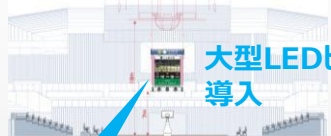


入場制限
されたスタンド

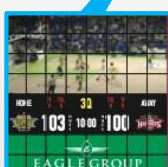


リモートでの
オンラインイ
ベント

▶ 新事業



大型LEDビジョン
導入



・PR映像制作
・映像機材レンタル
イベント等に
合わせて分割

事業者名
所在地
主な業種
事業概要

株式会社レバンガ北海道
北海道札幌市
演芸・スポーツ等興行団
プロバスケットボールチーム
(レバンガ北海道)の運営
スポーツ教室、イベント企画運営

設立
従業員数
認定支援機関

2011年
22人
株式会社北海道銀行

チケット収入に依存しない収益構造の確立を目指した新事業

●当社は、北海道で唯一のB1所属プロバスケットボールチーム「レバンガ北海道」の運営と、スポーツ教室やイベント等の企画運営を行っています。地域密着の活動により、平均観客動員数はリーグトップクラスまで成長しました。

●スポーツビジネスは、大勢の方に来場していただいて熱狂を生み出し、チケットやグッズ販売、スポンサー収入につなげることで成り立っています。しかしコロナの影響による入場制限等で入場数は半減し、声出しや接触の禁止等で熱狂を生み出す空間を提供しにくくなりました。

●そこで、チケット収入に依存しない収益構造を確立するために、当社が持つノウハウや人的資産を活かして映像制作・機材レンタル事業に進出する決断をしました。

PR映像制作とイベント用機材レンタルをパッケージに

●当社が持つデジタル映像技術を活用して、会場内で流すCMやイベントで使用するPR映像の制作を受託します。このレンタル・映像制作とスポンサー料をセットにし、スポンサー様が利用しやすいパッケージで提供します。

●また、360度どこからでも映像が見える5m四方の大型デジタルサイネージ(LEDビジョン)を導入します。固定看板と違い複数のCM映像を流せるので、広告収入の増加が見込めます。ビジョンは4m四方に分割してイベント用機材としてレンタルし、当日の運営、これまで行ってきた選手派遣も加えたイベント全般をワンストップで提供します。

●補助事業で機材取得のための投資を行い、補助事業終了後5年目で新分野の売上比率10%を計画しています。

ノウハウ・リソースに目を向け 本業と共存しつつ事業領域を広げる

●当社がパートナーと呼んでいる340社のスポンサーの9割以上が地元の中小企業です。自社でのCM制作をコスト面で断念しているスポンサー様に、この事業を通じてレバンガとつながりを持つメリットを感じてもらい、またレンタル・映像制作からお付き合いを始める企業様には、地域スポーツを共に盛り上げる新たなパートナーとしてつながり続けていただけたいと思っています。

●この2年で、事業領域を広げる必要性を痛感しました。そのために人を増やして新たな事業を起こすのは負担が大きいです。培ってきたノウハウや持っているリソースに目を向け、変換すれば、今までやってきたことの延長で、本業と共存しながら事業を広げられることに気づきました。今回の計画をきっかけに、その可能性を高めていきたいと考えています。

航空・宇宙エンジン部品事業に新分野展開して事業再構築します！



事業者名	株式会社モリタアンドカンパニー
所在地	愛知県小牧市
主な業種	輸送用機械器具製造業
事業概要	バネ生産設備ほか金属、電子部品製造機等の設計、製作
設立	1910年
従業員数	77人
認定支援機関	中小企業診断士

バネ生産設備の製造から航空・宇宙エンジン部品事業に進出

- 当社は、国内外の自動車部品・鉄道車両メーカー等より生産設備を個別に受注・設計・製作するプラント事業を行っています。工程別の機械を組み合わせた効率化・自動化と、難削材の加工技術を強みとしています。
- 外部環境の動向に影響を受けやすいのが課題で、売上の安定化を模索していました。特に航空宇宙関連部品に着目し、試作品の金属加工を対象とした航空宇宙品質マネジメントシステムJISQ9100の取得、また、商工会議所やメーカー主催の部品加工トライアルに参加する等、技術力の向上に努めてきました。
- 今般、コロナ禍により業績が落ち込んだところに、再構築事業の存在を知り、これを活用して航空・宇宙エンジン部品事業へ進出することを決断しました。

プラント事業で培った生産・加工技術を活かし高難度の部品を製造

- 航空機エンジンとロケットエンジンの燃焼室部品を生産します。材質と構造に高度な技術と設計が要求される部品であるため、当社の加工技術と、プラント事業で培った効率的に安定した品質で生産する技術を活かすことができます。
- 航空機エンジンはメンテナンス用部品の需要があり、ロケットエンジンの製造も今後大きく成長が見込める分野です。また、海外との分業で部品調達を行っている現状において、世界の部品供給網に懸念が生じ、国内調達のニーズが高まっていることから、大きな機会が見込める事業です。
- 補助事業で機械設備取得のための投資を行い、補助事業終了後5年目で新分野の売上比率11.7%を計画しています。

技術を磨き続けて世界に打ち出し、社会や地域にも貢献する企業に

- 当社は、世界中を飛び回ってバネの製造設備を売り込むことで、100年以上に渡って存続してきた会社です。企業規模の大小に関係なく、技術力があれば世界で戦って行くことができます。いま海外で製造されている部品を国内で代替し、将来的には航空・宇宙エンジンの分野で海外展開を行いたいと考えています。
- 海外の認証取得をめざし、今後も技術力や品質管理能力を磨くと共に、展示会にも積極的に出展する計画です。
- 売上を安定させて利益を出し続け、社員に還元することはもちろん、航空産業に力を入れている愛知県の地域経済の発展にも貢献し続けることができるよう、全社員が一丸となって新事業に取り組んでいきます。

【 目 次 】

事例① 地域主導型観光プラットフォームに業態転換

通常枠

旅行業

事例② 手術用ガーゼRFIDタグの製造に新分野展開

通常枠

製造業

事例③ ブルワリーを持つ自然派食品店に事業転換

通常枠

飲食料品小売業

事例④ ネット体験型定置網販売サービスに新分野展開

通常枠

卸売業

事例⑤ 市場の鮮魚店と連携した回転寿司に業種転換

通常枠

飲食業

事例⑥ 絹織物等の高付加価値加工に新分野展開

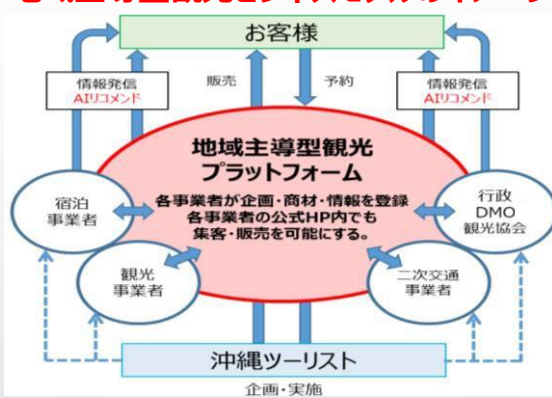
通常枠

製造業

地域主導型観光プラットフォームに業態転換して事業再構築します！



地域主導型観光ビジネスモデルのイメージ



事業者名	沖縄ツーリスト株式会社
所在地	沖縄県那覇市
主な業種	旅行業 (生活関連サービス業、娯楽業)
事業概要	旅行事業、レンタカー事業、 保険販売事業
設立	1958年
資本金	155,100,000円
従業員数	335人
認定支援機関	株式会社琉球銀行

旅行業のあり方を見直して新たな観光ビジネスモデルを構築

- 当社は、長年にわたり沖縄発着の旅行業・観光事業を行っており、沖縄より県内・国内・海外へ、また国内外の観光客の方を沖縄へのご案内しています。
- 現在の旅行業は、代理店が宿泊・交通・観光事業者より持ち込まれた企画を万人受けするプランにして、マス・マーケティングで販売することが主流のモデルとなっています。これが、需要の偏りや客層の不一致、オーバーツーリズム等、沖縄の地域・観光事業者が抱える課題の一因ではないかという問題意識を持っていました。
- そうした中、コロナの影響で売上が8割減少し、事業の縮小も余儀なくされたことを機会に、事業のあり方を見直して地域主導型観光ビジネスモデルを構築する決断をしました。

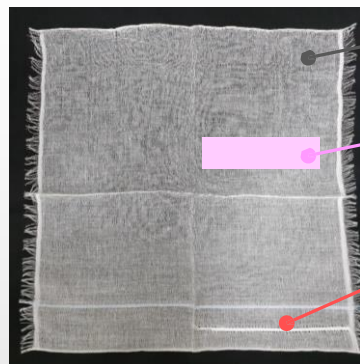
利用者にも観光事業者にも価値を提供するツーリストDX戦略

- 航空券(変動型運賃)や宿泊、レンタカー、各種観光コンテンツ等を、利用者が自由に組み合わせるプラットフォームを開発します。ここに各事業者が企画や情報を登録し、自社のサイトへ入口を設置することで、自社の独自性を活かしたプランの発信・販売を可能にします。旅行会社の強みを活かしたワンストップのサービス実現を目指します。
- これまでの出発地頼みの企画販売ではなく、受入側が能動的に市場へ的確にアプローチすることで各事業者の高付加価値化を図り、事業者と当社双方の収益向上に繋がります。
- 補助事業でシステム開発とサーバー構築への投資を行い、補助事業終了後5年目で新規事業の売上比率10%を計画しています。

地域が主体となって関わる機会を提供し、観光発展に寄与する

- この取り組みは、単に売上減をカバーする新たな販売機会の獲得よりも、沖縄という地域の立て直しを目指しています。観光地が主体となって地域の魅力を発信できる機会を提供することで、例えば規模が小さくて旅行商品として扱えなかった地域イベント等の素材でも、付加価値の高い新たなサービスにすることが可能になります。
- これまでの旅行商品は、企画を持ち込めば代理店が販売してくれましたが、新たな取組では自らアプローチし、顧客を獲得していく必要があります。地域の事業者に寄り添い、一緒に解決しながら進めて行くことで、沖縄の観光発展に寄与したいと考えています。

手術用ガーゼRFIDタグの製造に新分野展開して事業再構築します！



ガーゼ

既存のRFIDタグ(イメージ)
大きく硬いため扱いにくい

新開発のRFIDタグ
糸状に加工することで肌触りがよく、
搭載する場所も選ばない
多様な分野で活用できる可能性あり

事業者名	茶久染色株式会社
所在地	愛知県一宮市
主な業種	染色整理業
事業概要	尾州糸染 各種繊維素材への染色および 機能性の付与
設立	1916年
従業員数	75人
認定支援機関	尾西信用金庫

糸を扱う技術を活かして手術時の遺残事故を防ぐRFIDタグを製造

- 当社は、100年前より糸の染色を手がけています。染めにくい素材への染色技術に高い評価をいただき、抗菌消臭、涼感温感、吸水撥水、難燃加工等の機能付与も行っています。
- 国内の繊維業界は、海外生産品であるファストファッションの台頭により厳しい状況が続き、加えてコロナの影響から外出自粛や購買意欲の減退で、アパレル市場全体が縮小しています。
- このような状況を受けて、マスクやガーゼ等、医療分野への参入を検討していたところ、手術時のガーゼ遺残事故防止のために使用する電子タグが普及せず、事故が起こり続けていることを知りました。ここに当社の糸を扱う技術力を活かせると考え、手術用ガーゼ向けRFIDタグの製造に進出する決断をしました。

アンテナ付ICチップを糸状に加工して繊維に近い品質を実現

- アンテナ付ICチップを糸状に加工したRFIDタグを開発し、手術用ガーゼとして提供します。繊維に近い品質にすることで、これまでのRFIDタグ付きガーゼの課題であった、肌触りの硬さや扱いにくさを解消しました。単価も従来品の半分以上での提供を実現します。
- 現在、RFIDタグ付きガーゼの普及率は国内では4%にとどまっていますが、大手衛生材料メーカーの協力を得て、多くの医療機関が活用している手術用キットに本製品を組み込むことで、普及率の向上に貢献します。
- 補助事業で加工/量産設備への投資を行い、補助事業終了後5年目で新規事業の売上比率10.8%を計画しています。

繊維産業の可能性を広げ、地域に元気が出るきっかけに

- コロナで医療現場の負担が増えている中で、ガーゼの確認・カウントといった作業負担は相当なものがあります。この事業で、医療事故の削減はもちろん、医療現場の皆さんの負担軽減に貢献したいと考えています。
- また、医療以外でも、商品の在庫管理やセルフレジをはじめ、入退出管理や入退場数のカウントといった人流把握、タイムの計測、介護の徘徊防止など、様々な分野での活用方法を追求していきます。
- 糸は、使い方しだいでまだまだ可能性があります。今回の挑戦を通じて、糸の産地である尾州における繊維産業の可能性を広げ、地域に元気が出るきっかけになればと思っています。

ブルワリーを持つ自然派食品店に事業転換して事業再構築します！

現在の店舗



リニューアル後のイメージ



気軽に立ち寄りたくなる入口案内板とナチュラルなイメージ

ベビーカーでも回遊しやすい売場

ビール醸造設備とワークショップスペース

事業者名	有限会社ベアーズ
所在地	千葉県木更津市
主な業種	卸売業, 小売業
事業概要	飲食店向けの酒類卸売 オーガニック食品と酒類の小売店運営
設立	1994年
従業員数	3人
認定支援機関	千葉信用金庫

卸売事業を譲渡して自社醸造の酒類・食品小売業に

● 当社は、飲食店向けの酒類卸売を主に、お酒とオーガニック食品の小売店を運営しています。身体に優しい焼酎や雑穀の量り売り、無農薬・無添加食品の取扱を特色とし、味噌づくりなど健康に関するイベントも開催しています。

● 健康意識が高く自宅で果実酒を漬ける女性が多いことに着目して、砂糖を使用せず米の糖度だけで甘みを出すリキュールの開発に着手。お客様からの評判もよく、オリジナル梅酒は全国大会でグランプリを獲得するようになりました。

● 一方、コロナの影響で飲食店向けの売上が大きく減少し、経営は深刻な影響を受けました。そこで、卸売事業を譲渡し、利益率の高い自社製造の酒類とオーガニック食品販売の小売業に事業転換する決断をしました。

醸造設備を店舗に併設してオリジナルクラフトビールを開発

● 現在の店舗を、ブルワリーを持つ自然派食品店にリニューアルします。店内にクラフトビールの醸造設備を設置して、リキュール製造後の再活用フルーツや無農薬の大麦を原料とした自然派ビールを開発、販売します。

● ターゲットとなる30～40代の女性が入りやすい外観を整え、雑穀をはじめ酒類・調味料など様々な商品の量り売りができる県内随一の品揃えを持つお店にします。また店内にワークショップエリアを設け、マイビールづくり等のイベントを行ってファンの獲得につなげます。

● 補助事業で店舗設備への投資を行い、補助事業終了後5年目で、クラフトビール販売を含む小売事業の売上比率を68.8%に拡大する計画です。

「オーガニック」をキーワードにしたコミュニティづくりを目指す

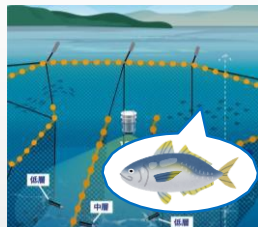
● 創業当初はお酒をいかに安く売るかに専念していましたが、「体が悪くなってお酒が飲めなくなった」という常連のお客様が多いことを知り、健康を害する原因となっている食の改善提案に注力するようになりました。

● 食と健康に関するイベントや、地域マーケットの運営等を通じて、お客様がお店のファンとなってイベントを手伝ってくれたり、オーガニックシティ宣言をしている木更津市から駅前活性化の協力依頼を受けたことから酒類製造の道が広がる、といったつながりが生まれています。

● 「オーガニック」をキーワードにして、困ったときに助け合い力を合わせるコミュニティづくりを、当社が中心となって取り組み、食べて飲んで健康に笑い合える社会を実現したいと思っています。

ネット体験型定置網販売サービスに新分野展開して事業再構築します！

定置網モニタリング



魚の個別情報を把握・管理

船上ライブカメラ



配信

欲しい魚と
食べる方法を注文



加工・発送

一般消費者



事業者名	与力水産株式会社
所在地	高知県宿毛市
主な業種	水産物卸売業
事業概要	鮮魚の加工,卸売,海外輸出 築地場外市場の販売所運営
設立	2008年
従業員数	31人
認定支援機関	税理士

新分野「ネット体験型定置網販売サービス」の流れ

卸売業から一般消費者向けの ネット体験型販売サービスへ

● 当社は、鮮魚と加工商品の飲食店等への卸販売および海外輸出を行っています。天然の養殖場と呼ばれる宿毛湾周辺の種類豊富で良質な魚を、要望に合わせて加工し、最新の冷凍技術も活用して高品質・高鮮度でお届けして、全国のホテルや料亭等から高く評価いただいています。

● また、ホテル・飲食店の料理長やトップシェフをこれまで延べ5～600名招き、実際の定置網漁を見て魚の特徴や品質の良さを知った上で購入していただく取り組みを行ってきました。

● しかし、コロナの影響で飲食店向けの卸売は約半分まで落ち込む状況となりました。そこで、シェフ向けの取り組みを一般消費者向けに応用して、ICT技術を駆使したネット体験型定置網販売サービスを開始する決断をしました。

水揚げライブ配信を見ながら、 欲しい魚と加工方法を注文

● 魚の種類・数を把握できる定置網モニタリングシステムと漁船カメラを導入して、水揚げのライブ配信を行います。魚の様子をスマホやパソコンで閲覧でき、一般消費者が欲しい魚と食べ方(刺身/焼く/煮る等)を選択すると、船上のスタッフがその場で注文を受け、当日中に加工・発送する仕組みを構築します。

● コロナ禍においてネット販売が広がる中、単に魚を売るだけではなく、オンラインでの漁業体験と、見て選ぶ楽しさを一般消費者に提供しながら、新鮮な魚を食べたい形で買うことができる新しいサービスです。まずは、地元地域で開始し、商圈を広げていきたいと考えています。

● 補助事業でシステム構築等への投資を行い、補助事業終了後3年目で新規事業の売上比率10.8%を計画しています。

魚の価値を高めて、地域の水産業の収益向上と活性化にも貢献

● 魚に「他にはない体験」という付加価値をつけて販売する今回の取り組みを通じて、当社の売上だけでなく、高知県産の魚全体の価値を高めることも目指しています。

● また、魚の注文情報を同業他社にも共有することで、地域全体で高品質の魚を効率よく獲って、販売することが可能になります。この仕組みを広めて、地域の水産関連事業者の収益向上と活性化に貢献したいと考えています。

● 今回の事業計画は、県や市、漁業組合等から紹介や協力をいただくことで具体化が可能になりました。大変感謝すると共に、ぜひとも成功させて、将来の明るい高知県の水産関連事業に貢献して行きたいと思っています。

市場の鮮魚店と連携した回転寿司に業種転換して事業再構築します！

コロナ前



インバウンド客で混雑する店内

コロナ後



テナントが撤退し無人のビル

業種転換(回転寿司)



市場内の一流専門鮮魚店がさばいたネタを提供

事業者名	株式会社千成屋
所在地	大阪府大阪市
主な業種	不動産賃貸業
事業概要	飲食店テナントと中心とした賃貸小売業、農作物の生産加工
設立	1945年
従業員数	4人
認定支援機関	株式会社池田泉州銀行

コロナによるテナント撤退を受けて不動産賃貸業から飲食業に進出

● 当社は、江戸時代より続く"天下の台所"黒門市場の中心に3階建てのビルを構え、主に飲食店をテナントとする不動産賃貸業を行っています。

● 創業当初は飲食店向けの卸売をしていましたが、小売業を経て、小さな飲食店が屋台村のように並ぶテナントビルに転換。立地の良さやインバウンド客対応の成果から、連日外国人を中心とする観光客で賑わい、安定した賃貸収入を得ていました。

● しかし、コロナの影響でインバウンド客が激減、1階の飲食店はすべて撤退し、売上が半減する事態となりました。これを受けて、地元の人々が利用する市場の原点に立ち返り、市場内の専門鮮魚店と連携して回転寿司事業に進出する決断をしました。

プロの鮮魚店によるネタを提供するグルメ回転寿司店に

● 空き状態となっているビルの1階を、高単価・高付加価値の回転寿司店に改装します。ミシュランの星付き料理店をはじめとする高級料亭にも卸している市場内の老舗鮮魚店に仕入れ・加工・保管をしていただくことで、プロがさばく新鮮で高級なネタを提供します。

● 回転寿司の市場はテイクアウト需要もあって拡大しており、また当社の調査では、黒門市場における回転寿司への期待と、価格が高くても利用したい人が多いことが分かっています。他の地域の優良回転寿司店から助言等をいただきながら、黒門市場の名物飲食店となるグルメ回転寿司にします。

● 補助事業で店舗改装への投資を行い、補助事業終了後5年目で新規事業の売上比率62.1%を計画しています。

インバウンド依存から脱却する市場商店街の新しいモデルに

● これまで支えられてきたインバウンド需要は、今回のような世界的な感染症や政治情勢といった不測の事態に左右されます。これに依存することなく、市場の原点である地域に密着した営業に回帰する重要性を痛感しています。

● 一方、黒門市場は、知名度はあるものの日常的にはあまり利用されず、訪れるのは年末の買い物のみという傾向があります。当社が集客の起爆剤となって、市場全体の活性化に貢献します。

● 寿司ネタを仕入れることで市場の鮮魚店の売上を支え、集客することで商店街全体の集客にもつながる当社の取り組みが、市場商店街の新しいビジネスモデルとして、同じく苦境に立つ全国の市場や観光地の参考になればと考えています。

絹織物等の高付加価値加工に新分野展開して事業再構築します！

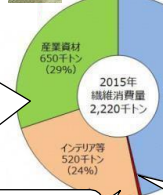
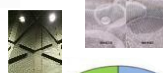
丹後織物事業者で一体となって
ブランドをPR



▼開拓したい新市場

【産業資材】

- 自動車用途
カーシート、シートベルトなど
- 航空・宇宙用途
構造材料（炭素素材）
- 情報・通信用途
光ファイバー、電磁波シールド繊維
- 土木/環境用途
アスベスト代替繊維
コンクリート補強繊維など
- 農林水産用途
護岸ネット、緑化シートなど



- ### 【衣料品】
- 婦人・紳士・子供衣料
 - スポーツ衣料
 - ユニフォーム
 - 私服、雨衣など

★進出する分野

- ### 【ライフサイエンス】
- 中空繊維（人口肝臓）
 - 着圧タイツ（血液促進）
 - 抗菌繊維、衛生材料
 - 介護材料不織布など



- ### 【インテリア等】
- カーペット、カーテン
 - ぶとん綿など

和装用から、安全・健康志向に 対応した高付加価値加工へ

●当組合は、1300年続く丹後織物産地において、「丹後ちりめん」をはじめとする和装用白生地の精練・染色等の各種加工を行っています。648軒の組合員数と、国内最大かつ最高技術の共同加工施設を有し、全国の絹織物生産量の6割強を生産しています。

●和装の需要は長年にわたって減少し続け、白生地の生産量はピーク時の1割を切り、さらにコロナ禍では工場を休む日をつくらざるを得ない状況になりました。

●一方で、マスクの抗菌・抗ウイルス加工の受注が増加する等、安全・健康志向に対応した繊維製品への加工ニーズの高まりを受けて、絹織物の高付加価値加工による新分野への展開を決断しました。

絹織物(シルク)に抗菌・抗ウイルス・ 撥水加工をする設備を導入

●肌触りがよく人の肌と親和性の高い絹織物(シルク)に、抗菌・抗ウイルス・撥水といった付加価値をつける加工設備を導入します。綿素材への加工は各社も行っていますが、絹織物への実用化は他にはない技術です。これによって、洋装等のアパレルはもちろん、スポーツウェア、インテリア素材、寝具類、医療・福祉用品等へ進出し、さらには他素材への技術転用や産業資材など新たな市場を開拓していきます。

●また、余熱を活用した省エネ設備の導入や業務改善によって、加工場の効率化とコスト削減、品質向上を進め、競争力を高めます。

●補助事業で設備導入のための投資を行い、補助事業終了後5年目で新規事業の売上比率11.1%を計画しています。

丹後産地の発展だけでなく日本 の伝統文化を守り未来につなげる

●これまでは問屋から注文を受けるだけでしたが、和装市場の縮小に対する危機感から外部の企業と交流してみると多様なニーズがあることがわかり、優れた技術があっても、既存設備のままではオーダーにこたえづらいということに気づきました。

●今回の計画で様々な分野からの要望に応えられる設備を整え、また積極的に外部との交流を持つことで、新商品・新分野の可能性を広げ、絹織物産業振興の牽引役を果たしたいと考えています。

●当組合は、京都をはじめとする国内各地の精練工程を担っており、生産地の生活基盤と共に、職人の技術や設備の維持を支えています。今回の新分野へのチャレンジを通じて、丹後産地の発展だけでなく、和装や絹織物といった日本の伝統文化を守り、未来につなげていきます。

事業者名
所在地
主な業種
事業概要

丹後織物工業組合
京都府京丹後市
繊維工業・染色整理業
和装用白生地(丹後ちりめん)
等の精練・染色・整理加工
品質管理・検査等

設立
従業員数
認定支援機関

1921年
61人
京都府商工会連合会

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)・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

