



経営革新等支援機関推進協議会  
ACADEMY  
補助金認定アドバイザー

# 事業再構築補助金 第7次申請に向けて

大幅に変わった要件と補助額に注意！



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 JMMO Marketing Information Center

センター長・シニアコンサルタント

清水 昭彦

## はじめに

- 本資料は、経済産業省・中小企業庁から2022年7月21日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。8次の申請をお考えの方はその時点で発表される公募要領をご覧ください。
- お話しする内容は1次～5次までの採択結果を踏まえ、弊社で傾向分析を行った結果をお伝えしています。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
- 新型コロナウイルス感染拡大・ウクライナ情勢・円安情勢による政府の経済対策は、既存予算の転用など、予定している施策を中止・縮小・延期などを行う可能性があります。

# 第5回公募の応募と採択結果

- 第5回公募の応募件数は21,035件。
- 厳正に審査を行った結果、9,707件が採択された。

## 第5回公募の応募と採択結果

| 件数（単位：件数）           | 通常枠    | 大規模賃金引上枠 | 卒業枠   | 緊急事態宣言特別枠 | 最低賃金枠 | グローバルV字回復枠 | 合計     |
|---------------------|--------|----------|-------|-----------|-------|------------|--------|
| ①システムで受け付けた件数（応募件数） | 16,185 | 13       | 21    | 4,509     | 306   | 1          | 21,035 |
| ②採択件数               | 6,441  | 8        | 9     | 3,006     | 243   | 0          | 9,707  |
| 採択率                 | 39.8%  | 61.5%    | 42.9% | 66.7%     | 79.4% | 0%         | 46.1%  |

# 都道府県別の採択状況(応募・採択件数ベース)

- 都道府県に見ると、特に高知県、新潟県、京都府などで採択率が高い。

## 都道府県別応募・採択件数

(単位:件)

| 都道府県 | 応募件数 | 採択件数 |
|------|------|------|
| 北海道  | 727  | 301  |
| 青森   | 106  | 45   |
| 岩手   | 131  | 59   |
| 宮城   | 256  | 113  |
| 秋田   | 78   | 30   |
| 山形   | 145  | 61   |
| 福島   | 209  | 107  |
| 茨城   | 425  | 208  |
| 栃木   | 207  | 87   |
| 群馬   | 338  | 160  |
| 埼玉   | 635  | 262  |
| 千葉   | 554  | 286  |

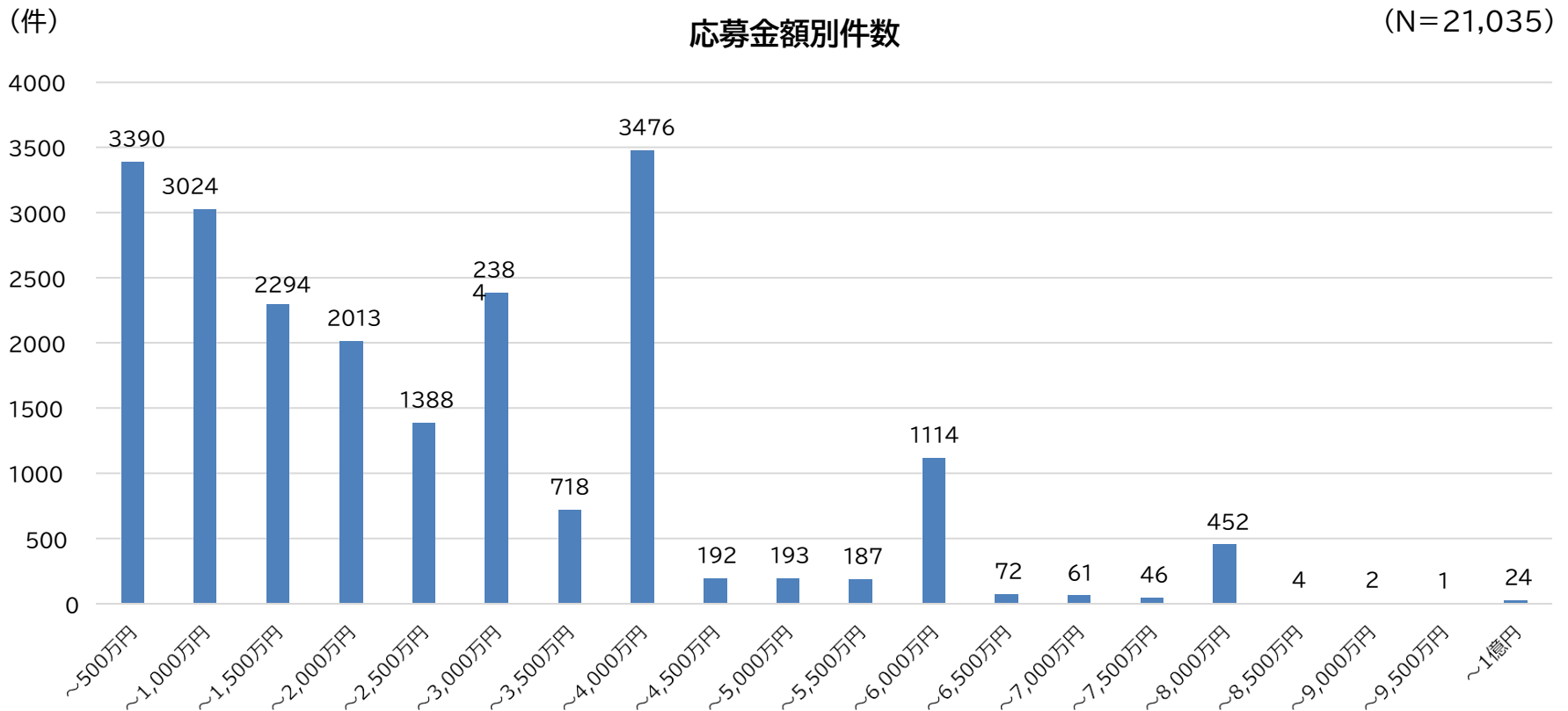
| 都道府県 | 応募件数  | 採択件数  |
|------|-------|-------|
| 東京   | 3,506 | 1,557 |
| 神奈川  | 815   | 402   |
| 新潟   | 246   | 134   |
| 富山   | 198   | 94    |
| 石川   | 252   | 124   |
| 福井   | 161   | 81    |
| 山梨   | 218   | 105   |
| 長野   | 459   | 229   |
| 岐阜   | 385   | 176   |
| 静岡   | 582   | 287   |
| 愛知   | 1,483 | 708   |
| 三重   | 267   | 117   |

| 都道府県 | 応募件数  | 採択件数 |
|------|-------|------|
| 滋賀   | 299   | 131  |
| 京都   | 779   | 422  |
| 大阪   | 2,163 | 951  |
| 兵庫   | 963   | 446  |
| 奈良   | 221   | 109  |
| 和歌山  | 203   | 102  |
| 鳥取   | 42    | 21   |
| 島根   | 83    | 39   |
| 岡山   | 317   | 163  |
| 広島   | 446   | 232  |
| 山口   | 161   | 65   |
| 徳島   | 163   | 66   |

| 都道府県 | 応募件数   | 採択件数  |
|------|--------|-------|
| 香川   | 239    | 113   |
| 愛媛   | 198    | 82    |
| 高知   | 78     | 50    |
| 福岡   | 902    | 398   |
| 佐賀   | 118    | 46    |
| 長崎   | 156    | 73    |
| 熊本   | 376    | 147   |
| 大分   | 174    | 67    |
| 宮崎   | 88     | 36    |
| 鹿児島  | 202    | 84    |
| 沖縄   | 281    | 131   |
| 合計   | 21,035 | 9,707 |

# 応募金額の分布(全類型合計)

- 2,500万円までは応募金額が高くなるにつれて、件数も減少する傾向にある。
- また、通常枠の補助上限額である4,000万円、6,000万円、8,000万円付近の応募が多い傾向にある。



# 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(P13参照)。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%(グリーン成長枠は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)

- 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、令和3年度補正予算で6,123億円、令和4年度予備費予算で1,000億円が計上されています。
- 従業員規模に応じ、2,000万円、4,000万円、6,000万円、8,000万円の補助上限額を設定しています。

### 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～2,000万円 | 中小企業：2/3 (6,000万円超は1/2)<br>中堅企業：1/2 (4,000万円超は1/3) |
| 21～50人   | 100万円～4,000万円 |  |
| 51人～100人 | 100万円～6,000万円 |  |
| 101人以上   | 100万円～8,000万円 |  |

## 2-2. 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」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<br>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)<br>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。



## 2-3. 予算額、補助額、補助率(回復・再生応援枠)

- 引き続き業況が厳しい事業者や事業再生に取り組む事業者を対象として「回復・再生応援枠」を設け、補助率を引き上げます。
- 「回復・再生応援枠」では、事業再構築指針の要件について、主要な設備の変更を求めません。
- 「回復・再生応援枠」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。

### 回復・再生応援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又は②のどちらかを満たすこと

- ① 2021年10月以降のいずれかの月の売上高が対2020年又は2019年同月比で30%以上減少していること
- ② 中小企業活性化協議会(旧:中小企業再生支援協議会)等から支援を受け再生計画等を策定していること

※

| 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<br>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 |                      |

「回復・再生応援枠」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。

## 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、回復・再生応援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<br>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、回復・再生応援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。

## 2-5. 予算額、補助額、補助率(グリーン成長枠)

- グリーン分野での事業再構築を通じて高い成長を目指す事業者を対象に、「グリーン成長枠」を設け、補助上限額を最大1.5億円まで引き上げます。
- 「グリーン成長枠」では、売上高10%減少要件を課しません。

### グリーン成長枠の対象となる事業者

- ① 事業再構築指針に沿った事業計画を認定経営革新等支援機関と策定すること  
(補助額3,000万円超は金融機関も必須)
- ② 補助事業終了後3~5年で付加価値額の年率平均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5.0%以上増加の達成を見込む事業計画を策定すること  
(※通常はそれぞれ年率平均3.0%以上増加)
- ③ グリーン成長戦略「実行計画」14分野に掲げられた課題の解決に資する取組として記載があるもの  
該当し、その取組に該当する2年以上の研究開発・技術開発又は従業員の一定割合以上に対する人材育成(※)をあわせて行うこと  
(※)従業員の10%以上が年間20時間以上の外部研修又は専門家を招いたOJT研修を受けることが必要となります。

| 中小/中堅 | 補助金額        | 補助率 |
|-------|-------------|-----|
| 中小企業  | 100万円～1億円   | 1/2 |
| 中堅企業  | 100万円～1.5億円 | 1/3 |

○「グリーン成長枠」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。

## 2-5. 予算額、補助額、補助率(グリーン成長枠)

- 事業再構築補助金では、1事業者につき支援を受けることが出来る回数は1回に限られますが、グリーン成長枠については、特例的に、過去支援を受けたことがある事業者も再度申請することを可能とし、採択された場合には支援を受けることが出来ることとします。
- 但し、支援を受けることができる回数は2回を上限とします。

第1回～第6回公募

第7回～第8回公募

### 1回目の申請・採択

既に過去の公募回で採択され、  
交付決定を受けて事業再構築に取り組んでい  
ても

### 2回目の申請・採択

グリーン成長枠に限り、再度申請を行うことが  
可能。

(注)支援を受けることができる回数は2回を上限とし  
ます。

## 追加提出資料と審査内容

通常の申請に加えて、以下の2つの資料の提出が必要です。

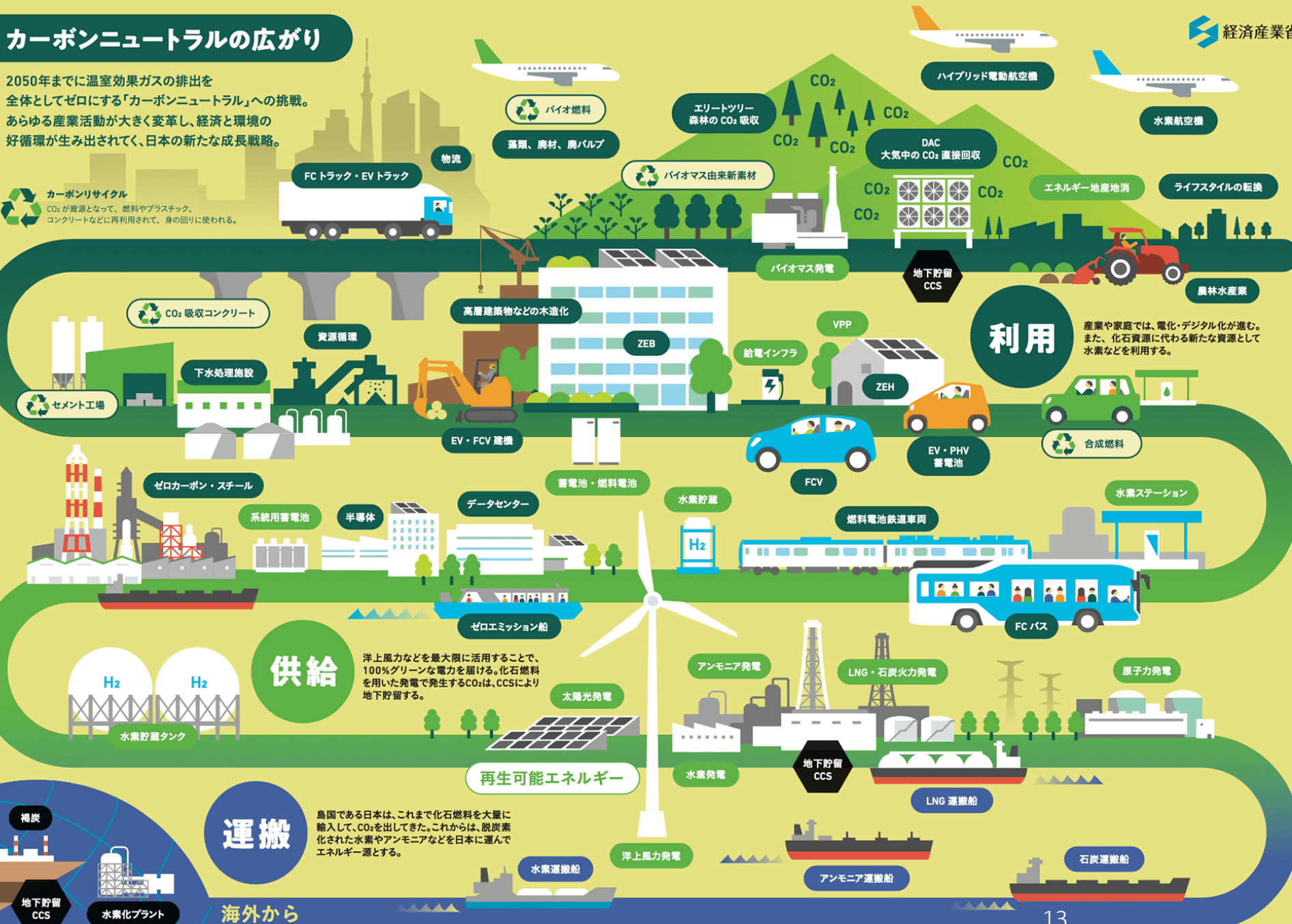
- ①既に事業再構築補助金で取り組んでいる事業再構築とは異なる事業再構築であることの説明資料
- ②既存の事業再構築を行いながら新たに取り組む事業再構築を行うだけの体制や資金力があることの説明資料

→通常の審査に加え、一定の減点を受けたうえで、これらの資料についても考慮したうえで採否を判断します。

# カーボンニュートラルの広がり

2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする「カーボンニュートラル」への挑戦。あらゆる産業活動が大きく変革し、経済と環境の好循環が生み出されてく、日本の新たな成長戦略。

**カーボンリサイクル**  
CO<sub>2</sub>が資源となって、燃料やプラスチック、コンクリートなどに再利用されて、身の回りに使われる。



## 供給

洋上風力などを最大限に活用することで、100%グリーンな電力を届ける。化石燃料を用いた発電で発生するCO<sub>2</sub>は、CCSIにより地下貯留する。

## 運搬

島国である日本は、これまで化石燃料を大量に輸入して、CO<sub>2</sub>を出してきた。これからは、脱炭素化された水素やアンモニアなどを日本に運んでエネルギー源とする。

## 海外から

## 利用

産業や家庭では、電化・デジタル化が進む。また、化石資源に代わる新たな資源として水素などを利用する。

# 成長が期待される14分野

足下から2030年、  
そして2050年にかけて成長分野は拡大

## エネルギー関連産業

① 洋上風力・  
太陽光・地熱産業  
(次世代再生可能エネルギー)

② 水素  
・燃料アンモニア産業

③ 次世代  
熱エネルギー産業

④ 原子力産業

## 輸送・製造関連産業

⑤ 自動車・  
蓄電池産業

⑦ 船舶産業

⑨ 食料・農林水産業

⑪ カーボンリサイクル  
・マテリアル産業

⑥ 半導体・  
情報通信産業

⑧ 物流・人流・  
土木インフラ産業

⑩ 航空機産業

## 家庭・オフィス関連産業

⑫ 住宅・建築物産業  
・次世代電力  
マネジメント産業

⑬ 資源循環関連産業

⑭ ライフスタイル  
関連産業

# 事業再構築補助金のグリーン枠活用事例

## 自動車部品製造

ガソリン車向けのバッテリーボックス（バッテリーの温度変化を抑制する部品）を製造する事業者。

低炭素社会への対応が求められる中、EV用部品市場への参入を検討。

新分野  
展開

断熱性を高める研究開発を行い、電気自動車のセル電池間の熱伝導を防止する、リチウムイオンバッテリーの断熱材を新たに製造。

断熱性の向上により、従来製品より長寿命化も可能となり、昨今の電気自動車市場の拡大を受け、大量生産による低価格化にも取り組む。



ガソリン車向け部品



電気自動車向け部品

補助経費の例：事業圧縮にかかる**設備撤去**の費用  
研究開発のための**新規設備導入**にかかる費用 など

# 事業再構築補助金のグリーン枠活用事例

情報サービス業

**ニュースアプリの運営を行っている事業者。**

顧客情報が蓄積されており、情報を有効活用できる新規事業を検討。

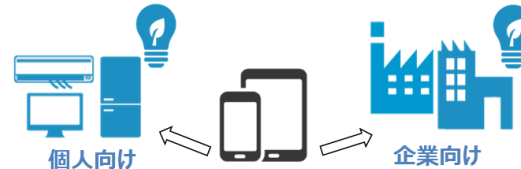
新分野  
展開

日々の生活における行動情報等からCO<sub>2</sub>に関する消費情報を計測・集約・解析し、**どうすればCO<sub>2</sub>の排出が減らせるか提案するアプリを作成する。**

作成にあたっては、環境の専門家に従業員の研修やアプリ内容の監修を依頼。企業・個人に広く販売し、温室効果ガス削減に取り組む企業・個人をサポートしていく。



ニュースアプリ運営



CO<sub>2</sub>削減に資するアプリの開発・運営

補助経費の例：**アプリデザインの外注**にかかる費用

システム開発のための**専用ソフトウェア購入**にかかる費用

従業員に**研修を受けさせるための費用** など



## 2-6. 予算額、補助額、補助率(緊急対策枠)

- コロナ禍における「原油価格・物価高騰等総合緊急対策」に基づき、原油価格・物価高騰等の予期せぬ経済環境の変化の影響を受けている事業者を対象に、「緊急対策枠」を設けます。

### 緊急対策枠の対象となる事業者

通常枠の申請要件(P2参照)(2)~(3)を満たし、かつ以下の要件を満たすこと

- 足許で原油価格・物価高騰等の経済環境の変化を受けたことにより、2022年1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、2019年~2021年の同3か月の合計売上高と比較して10%以上減少していること等(※1)。また、コロナによって影響を受けていること(※2)。

(※1)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)電子申請時に、コロナによって受けている影響を申告することが必要になります。

### その他留意事項

- 足許で原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響を受けていることの宣誓書において、影響の内容について説明いただく必要があります。

## 2-6. 予算額、補助額、補助率(緊急対策枠)

- 従業員規模に応じて、最大4,000万円まで、補助率3/4(一部2/3)で支援します。

### 緊急対策枠の補助金額・補助率

| 従業員    | 補助額           | 補助率                            |
|--------|---------------|--------------------------------|
| 5人以下   | 100万円~1,000万円 | 中小企業：3/4 (※1)<br>中堅企業：2/3 (※2) |
| 6~20人  | 100万円~2,000万円 |                                |
| 21~50人 | 100万円~3,000万円 |                                |
| 51人以上  | 100万円~4,000万円 |                                |

(※1)従業員数5人以下の場合500万円を超える部分、従業員数6~20人の場合1,000万円を超える部分、従業員数21人以上の場合1,500万円を超える部分は2/3

(※2)従業員5人以下の場合500万円を超える部分、従業員数6~20人の場合1,000万円を超える部分、従業員数21人以上の場合1,500万円を超える部分は1/2

# 緊急対策枠の対象となる経済環境の変化の影響と事業再構築の例

- 足許で原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響を受けている事業者の行う事業再構築を幅広く支援する。

## 【例1:資源高による影響】

・フライ菓子などの製造販売業者。コロナの影響により実店舗への客足が減少していることに加え、原材料となる小麦粉、油などの価格が高騰する一方、商品単価の値下げが難しく、売上・利益率が減少。既存の加工技術を活かし、新たにドライフルーツの製品を製造する機器を導入。原油価格・物価高騰の影響を受ける体制から脱却し、新たな市場の開拓を図る。

## 【例2:直接的・間接的な輸出入の影響】

・明太子を製造・販売する事業者。コロナの影響により飲食店向けの販売量が減少していることに加え、原料であるタラの卵はロシア産が多くを占めており、製造量を縮小せざるを得ず、売上が減少。既存の加工技術を活かし、ねり天ぷらや出汁など国内産の水産物を用いた新たな製品を製造する工場を新設。輸出入の影響を受ける体制から脱却するとともに、既存の販売経路に加え、EC販売も駆使し、感染症等の危機に強い事業として事業の展開を図る。

## 【例3:海外送金や現地駐在などの諸問題による影響】

・機械部品の商社。コロナの影響により部品の調達に時間を要するなどの影響を受けていることに加え、ロシア企業と取引しているが、金融取引の制約によりロシアからの送金が止まってしまっており、ロシア企業からの代金を回収できない限り、コンテナを引き渡すことができず、売上が立たない厳しい状況。機械商社のノウハウを活かし、機械部品専用のフルフィルメントサービス(倉庫業)を行うためのシステムを構築。サービスの提供にあたっては、非対面での営業活動を徹底するとともに、取扱い商材のラインナップを大幅に増やし顧客層を拡大することでリスク分散を進めるなど、感染症等の危機の影響を最小限に抑えられるよう工夫しつつ、ロシア企業との関係に依存しない収入源の確保に取り組む。

### 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、貸し工場・貸店舗等の一時移転)
- 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1】建物費は、減価償却資産の耐用年数等に関する省令(昭和40年大蔵省令第15条)における「建物」、「建物附属設備」に係る経費が対象です。「構築物」に係る経費は対象になりませんのでご注意ください。

【注2】機械装置・システム構築費は、減価償却資産の耐用年数等に関する省令(昭和40年大蔵省令第15条)における「機械及び装置」、「器具及び備品」、「工具」に係る経費が対象です。「構築物」、「船舶」、「航空機」、「車両及び運搬具」に係る経費は対象になりませんのでご注意ください。

【注3】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。

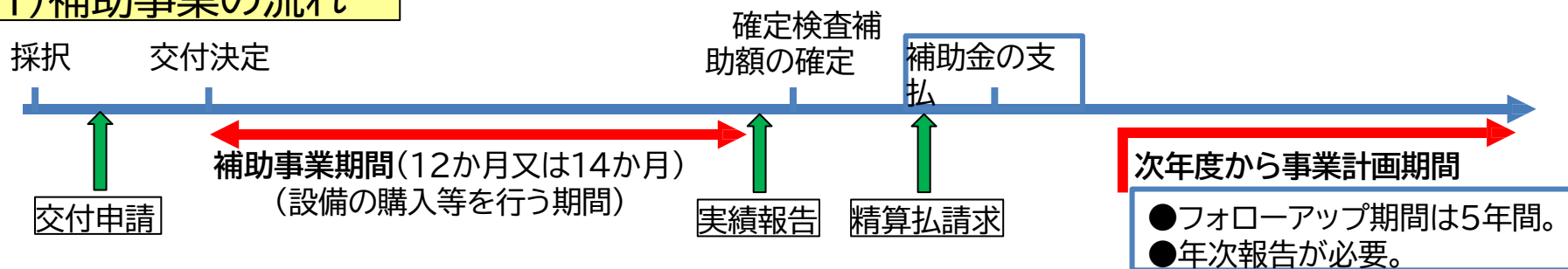
<https://ninteishien.force.com/NSK CertificationArea>



## 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せんが、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(P4参照)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。

#### ● 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。

# 審査項目の見直しについて

- 緊急対策枠に限らず、第7回公募から審査項目(再構築点)の見直しを実施する。

## 審査項目(再構築点)についての見直し

| 再構築点 | 第6回公募   | 第7回公募   |
|------|---|---|
| ①    | 事業再構築指針に沿った取組みであるか。また、全く異なる業種への転換など、リスクの高い、思い切った大胆な事業の再構築を行うものであるか。【不変】 |   |
| ②    | 既存事業における売上の減少が著しいなど、新型コロナウイルスの影響で深刻な被害が生じており、事業再構築を行う必要性や緊要性が高いか。       | 既存事業における売上の減少が著しいなど、新型コロナウイルスや足許の原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響で深刻な被害が生じており、事業再構築を行う必要性や緊要性が高いか。【変更】 |
| ③    | 市場ニーズや自社の強みを踏まえ、「選択と集中」を戦略的に組み合わせ、リソースの最適化を図る取組であるか。【不変】                |   |
| ④    | 先端的なデジタル技術の活用、新しいビジネスモデルの構築等を通じて、地域のイノベーションに貢献し得る事業か。【不変】               |   |
| ⑤    | —   | 本補助金を活用して新たに取り組む事業の内容が、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した、感染症等の危機に強い事業になっているか。【新規】                |

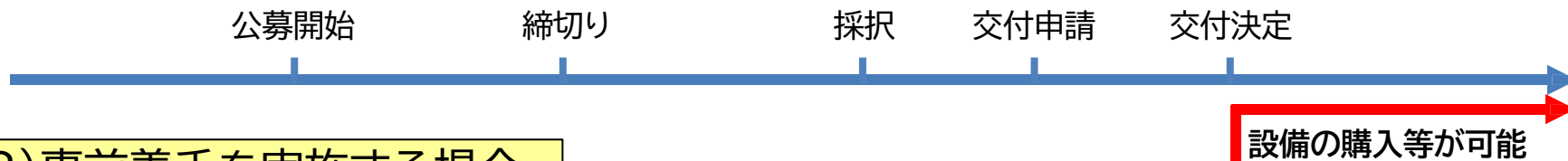
※その他の審査項目(事業化点、政策点、加点項目、減点項目等)については第6回公募から不変。



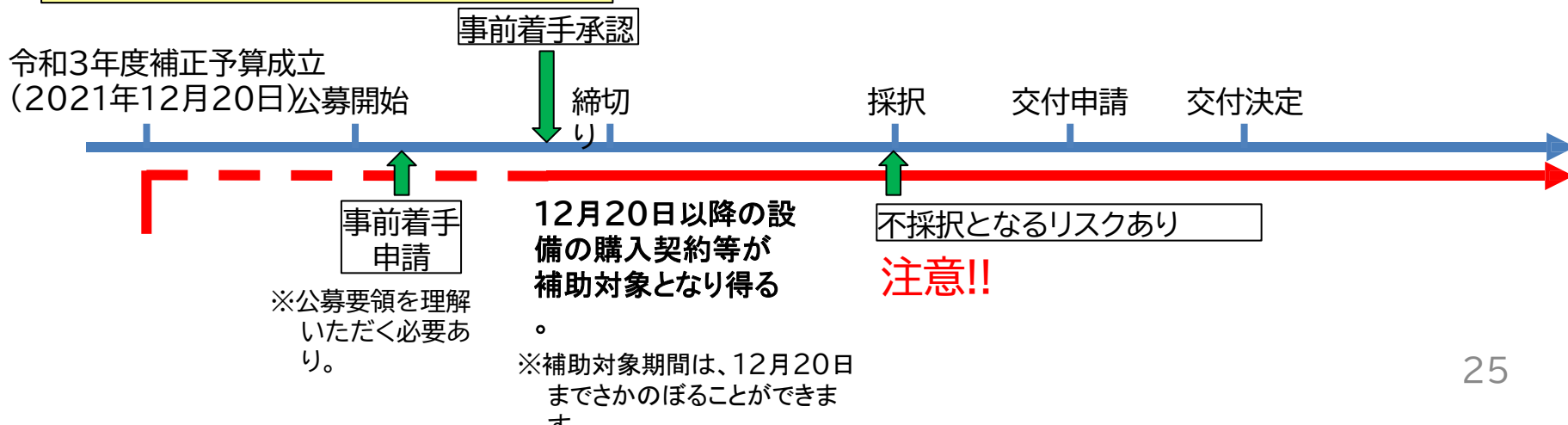
# 7. 事前着手承認制度

- 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、2021年12月20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。
- 交付決定前に事前着手が承認された場合であっても、補助金の採択を約束するものではありません。また、採択された場合でも、補助対象経費については、交付申請時に認められたものに限りますので、公募要領をよくご確認ください。

## (1) 通常の手続の流れ



## (2) 事前着手を実施する場合



## 8. スケジュールと準備

- 第7回公募について、公募開始は7月1日、申請受付開始は調整中、応募締切は9月30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/>  
「暫定GビズIDプライムアカウント」は終了しました！7月1日以降新たに取得することはできません。採択公表後の交付申請の受付移行の手続きでは、「GビズIDプライムアカウント」が必須となります。

(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。



## 9. 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(グリーン成長枠を除く)。
- 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だく必要があります。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。  
【参考】「GビズID」ヘルプデスク0570-023-797

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。

#### ●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。

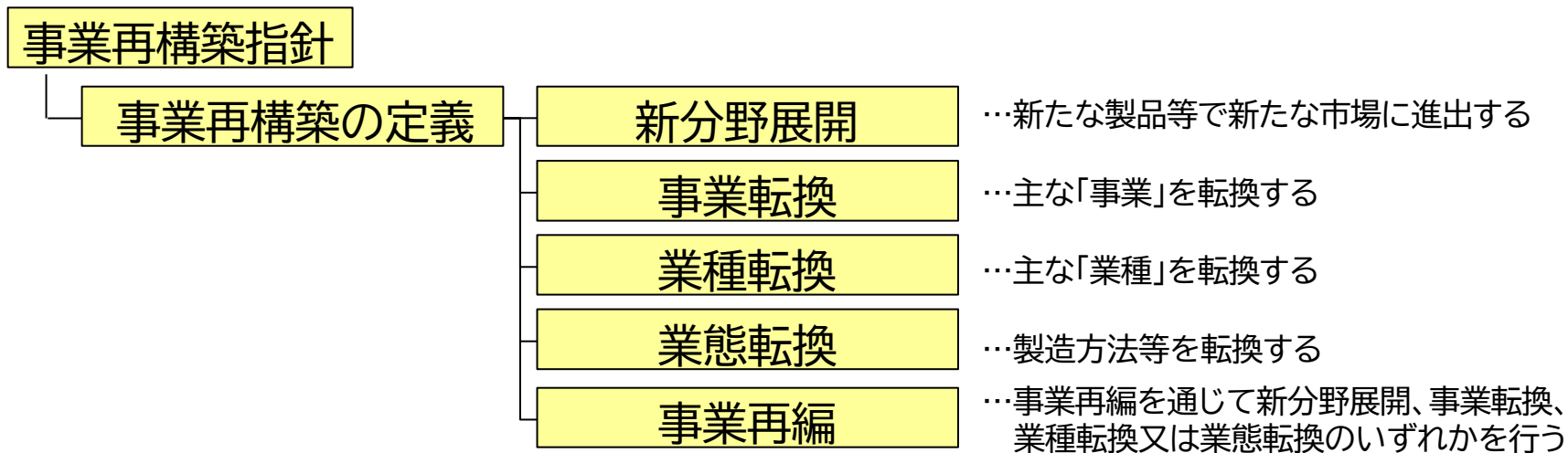
#### ●悪質な業者への注意

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。

類型違いに注意！  
申請出来る類型と考え方

# 1. 事業再構築指針について

- 「事業再構築指針」(以下「指針」)は、事業再構築補助金の支援の対象を明確化するため、「事業再構築」の定義等について、明らかにしたものです。
- 「事業再構築」とは、「新分野展開」、「事業転換」、「業種転換」、「業態転換」又は「事業再編」の5つを指し、本事業に申請するためには、これら5つのうち、いずれかの類型に該当する事業計画を認定支援機関と策定することが必要となります。



## 2. 事業再構築の類型と要件について

事業再構築の各類型と申請に当たってお示しいただく内容の全体像は、以下のとおりです。

| 事業再構築の類型 | 必要となる要件   |
|----------|---|
| 新分野展開    | ①製品等の新規性要件、②市場の新規性要件、③新事業売上高10%等要件                        |
| 事業転換     | ①製品等の新規性要件、②市場の新規性要件、③売上高構成比要件                            |
| 業種転換     | ①製品等の新規性要件、②市場の新規性要件、③売上高構成比要件                            |
| 業態転換     | 製造方法の変更の場合 ①製造方法等の新規性要件、②製品の新規性要件、④新事業売上高10%等要件           |
|          | 提供方法の変更の場合 ①製造方法等の新規性要件、③商品等の新規性要件又は設備撤去等要件、④新事業売上高10%等要件 |
| 事業再編     | ①組織再編要件、②その他の事業再構築要件                                      |



| 要件名               | 申請に当たってお示しいただく内容  | 参照ページ   |
|-------------------|---|---------|
| 製品等(製品・商品等)の新規性要件 | ①過去に製造等した実績がないこと、②製造等に用いる主要な設備を変更すること、③定量的に性能又は効能が異なること(※1)                                 | P5~6    |
| 市場の新規性要件          | 既存製品等と新製品等の代替性が低いこと   | P7~8    |
| 新事業売上高10%等要件      | 新たな製品等の(又は製造方法等の)売上高が総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上となること  | P4、P17  |
| 売上高構成比要件          | 新たな製品等の属する事業(又は業種)が売上高構成比の最も高い事業(又は業種)となること   | P11、P14 |
| 製造方法等の新規性要件       | ①過去に同じ方法で製造等していた実績がないこと、②新たな製造方法等に用いる主要な設備を変更すること(※3)、③定量的に性能又は効能が異なること(※2)                 | P18、P19 |
| 設備撤去等要件           | 既存の設備の撤去や既存の店舗の縮小等を伴うもの   | P17     |
| 組織再編要件            | 「合併」、「会社分割」、「株式交換」、「株式移転」、「事業譲渡」等を行うこと  | P24     |
| その他の事業再構築要件       | 「新分野展開」、「事業転換」、「業種転換」又は「業態転換」のいずれかを行うこと<br>(※1, 2)製品等の性能や効能が定量的に計測できる場合に限り必要(※3)回復・再生応援枠は除く | 各類型     |

## 3-1. 新分野展開について(定義)

- 「新分野展開」とは主たる業種又は主たる事業を変更することなく、新たな製品等を製造等し、新たな市場に進出することを指します。
- 「新分野展開」に該当するためには、「製品等の新規性要件」、「市場の新規性要件」、「売上高10%要件」の3つを満たす(=事業計画において示す)必要があります。

### 新分野展開の定義

中小企業等が主たる業種(※1)又は主たる事業(※2)を変更することなく、新たな製品等を製造等することにより、新たな市場に進出すること

(※1)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、総務省が定める日本標準産業分類に基づく大分類の産業

(※2)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、総務省が定める日本標準産業分類に基づく中分類、小分類又は細分類の産業

(日本標準産業分類の詳細は、「11.(参考)日本標準産業分類とは」を参照してください。)

### 新分野展開に該当するためには(事業計画で示す事項)

- ①主たる事業又は主たる業種を変更する場合は、「4.事業転換」又は「5.業種転換」を参照してください。
- ②新分野展開に該当するためには、新たな製品等を製造等する必要があります。【製品等の新規性要件】具体的な内容は、3-2及び3-3を参照してください。
- ③新分野展開に該当するためには、新たな市場に進出する必要があります。【市場の新規性要件】具体的な内容は、3-4及び3-5を参照してください。
- ④3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品の売上高が総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)(※)以上となる計画を策定することが必要です。【新事業売上高10%等要件】

(※)10%は申請するための最低条件です。新たな製品の売上高がより大きな割合となる計画を策定することで、審査においてより高い評価を受けることができる場合があります。

2021年11月以前の直近の事業年度の決算において、売上高が10億円以上であり、かつ、事業再構築を行う事業部門の売上高が3億円以上である場合には、当該事業部門の売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上でも要件を満たします。

## 3-2. 製品等の新規性要件について

製品等の新規性要件については、①過去に製造等した実績がないこと、②主要な設備を変更すること、③定量的に性能又は効能が異なること(計測できる場合)の3点を事業計画においてお示しください。

### 製品等の新規性要件についてお示しいただく事項

#### ①過去に製造等した実績がないこと

過去に製造等していた製品等を再製造等することは、事業再構築によって、新たな製品等を製造等しているとはいえません。過去に製造等した実績がないものにチャレンジすることをお示し下さい。

#### ②製造等に用いる主要な設備を変更すること

既存の設備でも製造等可能な製品等を製造等することは、事業再構築によって、新たな製品等を製造等しているとはいえません。主要な設備を変更することが新たな製品等を製造等するのに必要であることをお示し下さい。

※回復・再生応援枠は本要件を満たしていなくても申請可能です。例えば、備品の導入や広告宣伝を行い、ホテルの空き室をワーケーション施設にする(建物の改修等主要な設備の変更は伴わないが、新分野の事業を開始する)ような場合も支援対象となります。

#### ③定量的に性能又は効能が異なること(製品等の性能や効能が定量的に計測できる場合に限る。)

性能や効能の違いを定量的に説明することで、新たな製品等であることをお示し下さい。

(例: 既存製品と比べ、新製品の強度、耐久性、軽さ、加工性、精度、速度、容量等が、X%向上する等)

【注】「新規性」とは、事業再構築に取り組む中小企業等自身にとっての新規性であり、世の中における新規性(日本初・世界初)ではありません。

2020年4月以降に新たに取り組んでいる事業について、「新規性」を有するものとみなします。

【注】第6回公募から新設する回復・再生応援枠においては、「製造等に用いる主要な設備を変更すること」の要件を撤廃します。



## 3-3. 製品等の新規性要件を満たさない場合

製品等の新規性要件を満たさない場合として、以下のようなものが考えられます。

### 製品等の新規性要件を満たさない場合

#### ①「過去に製造等した実績がないこと」を満たさない場合

- 過去に製造等していた製品等を再製造等する場合は製品等の新規性要件を満たしません。  
(例)過去に一度製造していた自動車部品と同じ部品を再び製造する場合。

#### ②「製造等に用いる主要な設備を変更すること」を満たさない場合

(※)新たな投資を必要とせず、単に商品ラインナップを増やすような場合は要件を満たしません。

- 既存の製品等の製造等に必要な主な設備が、新製品等の製造等に必要な主な設備と変わらない場合は製品等の新規性要件を満たしません。  
(例)これまでパウンドケーキの製造の際に用いていたオープン機器と同じ機械を、新商品である焼きプリンの製造に使用する場合。

#### ③「定量的に性能又は効能が異なること」を満たさない場合(製品等の性能や効能が定量的に計測できる場合に限る。)

- 既存の製品等と新製品等の性能に有意な性能の差が認められない場合は製品等の新規性要件を満たしません。  
(例)従来から製造していた半導体と性能に差のない半導体を新たに製造するために設備を導入する場合。

#### ④その他の場合

- 上記の他、「既存の製品等の製造量等を増やす場合」や「事業者の事業実態に照らして容易に製造等が可能な新製品等を製造等する場合」、「既存の製品等に容易な改変を加えた新製品等を製造等する場合」、「既存の製品等を単純に組み合わせただけの新製品等を製造等する場合」にも製品等の新規性要件を満たしません。  
(例)自動車部品を製造している事業者が、単に既存部品の製造量を増やす場合。  
(例)自動車部品を製造している事業者が、新たに製造が容易なロボット用部品を製造する場合。  
(例)自動車部品を製造している事業者が、新たに既存の部品に単純な改変を加えてロボット用部品を製造する場合。  
(例)自動車部品を製造している事業者が、既存製品である2つの部品を単に組み合わせたロボット用部品を製造する場合。

## 3-4. 市場の新規性要件について

市場の新規性要件については、既存製品等と新製品等の代替性が低いことを事業計画においてお示しください。

### 市場の新規性要件についてお示しいただく事項

#### ○既存製品等と新製品等の代替性が低いこと

市場の新規性要件を満たすためには、新製品等を販売した際に、既存製品等の需要が単純に置き換わるのではなく、売上が販売前と比べて大きく減少しないことや、むしろ相乗効果により増大することを事業計画においてお示しください。

(例)日本料理店が、新たにオンラインの料理教室を始める場合、オンライン料理教室を始めたことにより、日本料理店の売上は変わらない(むしろ宣伝による相乗効果により上がる)と考えられることから、市場の新規性要件を満たすと考えられる。

## 3-5. 市場の新規性要件を満たさない場合

市場の新規性要件を満たさない場合として、以下のようなものが考えられます。

### 市場の新規性要件を満たさない場合

#### ○「既存製品等と新製品等の代替性が低いこと」を満たさない場合

- 既存の製品等とは別の製品等だが、対象とする市場が同一である場合(新製品等を販売した際に、既存製品等の需要がそのまま代替され、その売上が減少する場合)は市場の新規性要件を満たしません。

(例)アイスクリームを提供していた事業者が、新たにかき氷を販売するが、単純に従来の顧客がアイスクリームの代わりにかき氷を購入することを想定する事業計画を策定した場合、市場の新規性要件を満たさないと考えられる。

- 既存の製品等の市場の一部のみを対象とするものである場合は市場の新規性要件を満たしません。

(例)アイスクリームを提供している事業者が、バニラアイスクリームに特化して提供するが、単純に従来の顧客が新たに提供するバニラアイスクリームを購入することを想定する事業計画を策定した場合、市場の新規性要件を満たさないと考えられる。

#### 【注】

「新規性」とは、事業再構築に取り組む中小企業等自身にとっての新規性であり、世の中における新規性(日本初・世界初)ではありません。2020年4月以降に新たに取り組んでいる事業について、「新規性」を有するものとみなします。

## 3-6. 新分野展開の要件を満たす例①

例えば、以下のような場合には、要件を満たすことから、新分野展開に該当します。

### 【例1】製造業の場合

航空機用部品を製造していた製造業者が、業界全体が業績不振で厳しい環境下の中、新たに医療機器部品の製造に着手し、5年間の事業計画期間終了時点で、医療機器部品の売上高が総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上となる計画を策定している場合

| 要件           | 要件を満たす考え方  |
|--------------|--|
| 製品等の新規性要件    | <p>①過去に製造等した実績がないこと<br/>           新たに製造する医療機器部品が、<u>過去に製造した実績のない部品</u>であれば、要件を満たす。</p> <p>②製造等に用いる主要な設備を変更すること<br/>           (※回復・再生応援枠は除く)<br/>           医療機器部品を製造するため、航空機専用の生産設備とは異なる<u>専用の生産設備が新たに必要であり、当該設備を導入する</u>場合には、要件を満たす。</p> <p>③定量的に性能又は効能が異なること<br/>           新たに製造する医療機器部品と従来製造していた航空機用部品が異なる部品であれば、<u>定量的に性能又は効能(強度や軽さ等)を比較することが難しい</u>ことを示すことで要件を満たす。ただし、両部品が類似の製品であって、その性能(強度や軽さ等)を比較することが<u>可能な場合</u>には、<u>差異を定量的に説明</u>することで、要件を満たす。</p> |
| 市場の新規性要件     | <p>既存製品等と新製品等の代替性が低いこと<br/>           医療機器部品と航空機用部品では、その<u>用途が異なり</u>、医療機器部品を新たに製造・販売することによって、<u>航空機用部品の需要が代替され、売上が減少することは見込まれない</u>と考えられることを説明することで、要件を満たす。</p>   |
| 新事業売上高10%等要件 | <p>3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品等の売上高が総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上となる計画を策定すること<br/>           5年間の事業計画期間終了後、<u>医療機器部品の売上高が総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上となる計画を策定</u>することで要件を満たす。</p>   |

## 3-7. 新分野展開の要件を満たす例②

### 【例2】不動産業の場合

都心部の駅前にビジネス客向けのウィークリーマンションを営んでいたが、テレワーク需要の増加を踏まえて、客室の一部をテレワークスペースや小会議室に改装するとともにオフィス機器を導入し、3年間の事業計画期間終了時点で、当該レンタルオフィス業の売上高が総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上となる計画を策定している場合

| 要件           |  | 要件を満たす考え方  |
|--------------|--|--|
| 製品等の新規性要件    | ①過去に製造等した実績がないこと   | 過去同様の <u>レンタルオフィス業を営んだことがなければ</u> 、要件を満たす。   |
|              | ②製造等に用いる主要な設備を変更すること<br>(※回復・再生応援枠は除く)                           | <u>新たに客室の改装やオフィス機器の導入が必要であり、その費用がかかる場合には</u> 、要件を満たす。                                |
|              | ③定量的に性能又は効能が異なること  | ウィークリーマンションとレンタルオフィスでは、 <u>提供するサービスの種類が異なり、定量的に性能又は効能を比較することが難しいことを示すこと</u> で要件を満たす。 |
| 市場の<br>新規性要件 | 既存製品等と新製品等の代替性が低いこと  | 新たにレンタルオフィスを始めたことで、ウィークリーマンションの需要が代替され、売上高が減少するといった影響が見込まれないと考えられることを説明することで、要件を満たす。 |
| 新事業売上高10%等要件 | ④3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品等の売上高が総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上となる計画を策定すること | 3年間の事業計画期間終了後、 <u>レンタルオフィス業の売上高が総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上となる計画を策定すること</u> で要件を満たす。    |

## 4-1. 事業転換について(定義)

- 「事業転換」とは新たな製品等を製造等することにより、主たる業種を変更することなく、主たる事業を変更することを指します。
- 「事業転換」に該当するためには、「製品等の新規性要件」、「市場の新規性要件」、「売上高構成比要件」の3つを満たす(=事業計画において示す)必要があります。

### 事業転換の定義

中小企業等が新たな製品等を製造等することにより、主たる業種(※1)を変更することなく、主たる事業(※2)を変更すること

(※1)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、総務省が定める日本標準産業分類に基づく大分類の産業

(※2)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、総務省が定める日本標準産業分類に基づく中分類、小分類又は細分類の産業

(日本標準産業分類の詳細は、「11.(参考)日本標準産業分類とは」を参照してください。)

### 事業転換に該当するためには(事業計画で示す事項)

①主たる業種を変更する場合には、「5. 業種転換」を参照してください。

②事業転換に該当するためには、新たな製品等を製造等する必要があります。【製品等の新規性要件】

これは、新分野展開における【製品等の新規性要件】と同義です。具体的な内容は、3-2及び3-3を参照してください。

③事業転換に該当するためには、新たな市場に進出する必要があります。【市場の新規性要件】

これは、新分野展開における【市場の新規性要件】と同義です。具体的な内容は、3-4及び3-5を参照してください。

④事業転換に該当するためには、3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品等の属する事業が、売上高

構成比の最も高い事業となる計画を策定することが必要です。【売上高構成比要件】 ※売上高10%要件は不要

## 4-2. 事業転換の要件を満たす例

例えば、以下のような場合には、要件を満たすことから、事業転換に該当

### 【例1】飲食サービス業の場合

日本料理店が、換気の徹底によりコロナの感染リスクが低いとされ、足元業績が好調な焼肉店を新たに開業し、3年間の事業計画期間終了時点において、焼肉事業の売上高構成比が、標準産業分類の細分類ベースで最も高い事業となる計画を策定している場合

(参考)日本標準産業分類

【大分類】M宿泊業、飲食サービス業⇒【中分類】76飲食店⇒【小分類】762専門料理店

⇒【細分類】7621日本料理店…7623中華料理店、7624ラーメン店、7625焼肉店…(細分類ベースで事業転換)

| 要件           |  | 要件を満たす考え方  |
|--------------|--|--|
| 製品等の新規性要件    | ①過去に製造等した実績がないこと                                       | 過去に焼肉店を営んだことがなければ、要件を満たす。  |
|              | ②製造等に用いる主要な設備を変更すること<br>(※回復・再生応援枠は除く)                 | 焼肉店の開業に当たって、新たに卓上備え付けのロースター等の設備や内装の改装などが必要であり、その費用がかかる場合には、要件を満たす。   |
|              | ③定量的に性能又は効能が異なること                                      | 日本料理店と焼肉店では、提供する商品が異なり、定量的に性能又は効能を比較することが難しいことを示すことで要件を満たす。  |
| 市場の<br>新規性要件 | 既存製品等と新製品等の代替性が低いこと                                    | 例えば、大衆向けとして沖縄料理を提供している日本料理店が、高価格帯の商品を提供する焼肉店を始める場合、異なる顧客のニーズに応えるものであることから、焼肉屋により、日本料理屋の需要が代替され、売上高が減少するといった影響が見込まれないと考えられることを説明することで、要件を満たす。 |
| 売上高<br>構成比要件 | 3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品の属する事業が、売上高構成比の最も高い事業となる計画を策定すること | 「日本料理店」と「焼肉店」は、日本標準産業分類の細分類ベースで異なる分類がなされている。従って、3年間の事業計画期間終了時点において、焼肉事業の売上構成比が、日本標準産業分類細分類ベースで最も高くなる計画を策定していれば、要件を満たすこととなる。                  |

## 4-3. 事業転換の要件を満たす例

### 【例2】製造業の場合

プレス加工用金型を製造している下請事業者が、業績不振を打破するため、これまで培った金属加工技術を用いて、新たに産業用ロボット製造業を開始し、5年間の事業計画期間終了時点において、産業用ロボット製造業の売上高構成比が、日本標準産業分類の細分類ベースで最も高い事業となる計画を策定している場合

(参考)日本標準産業分類

【大分類】E製造業⇒【中分類】生産用機械器具製造業⇒【小分類】269その他の生産用機械・同部分品製造業⇒【細分類】2691金属用金型・同部分品・附属品製造業…2694ロボット製造業…(細分類ベースで事業転換)

| 要件        |  | 要件を満たす考え方  |
|-----------|--|--|
| 製品等の新規性要件 | ①過去に製造等した実績がないこと                                       | 新たに製造する産業用ロボットが、 <u>過去に製造した実績のない部品</u> であれば、要件を満たす。  |
|           | ②製造等に用いる主要な設備を変更すること<br>(※回復・再生応援枠は除く)                 | 産業用ロボットを製造するため、プレス加工用金型専用の生産設備とは異なる <u>専用の生産設備が新たに必要であり、当該設備を導入する場合には、要件を満たす。</u>  |
|           | ③定量的に性能又は効能が異なること                                      | 新たに製造する産業用ロボットと従来製造していたプレス加工用金型が異なる製品であれば、 <u>定量的に性能又は効能(強度や軽さ等)を比較することが難しい</u> ことを示すことで要件を満たす。  |
| 市場の新規性要件  | 既存製品等と新製品等の代替性が低いこと                                    | プレス加工用金型と産業用ロボットでは、その <u>用途が異なり、産業用ロボットを新たに製造・販売することによって、プレス加工用金型の需要が代替され、売上が減少することは見込まれない</u> と考えられることを説明することで、要件を満たす。                                |
| 売上高構成比要件  | 3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品の属する事業が、売上高構成比の最も高い事業となる計画を策定すること | 「金属用金型製造業」と「ロボット製造業」は、 <u>日本標準産業分類の細分類ベースで異なる分類</u> がなされている。従って、5年間の事業計画期間終了時点において、 <u>ロボット製造業の売上構成比が、日本標準産業分類細分類ベースで最も高くなる計画を策定していれば、要件を満たすこととなる。</u> |



## 5-1. 業種転換について(定義)

- 「業種転換」とは新たな製品等を製造等することにより、主たる業種を変更することを指します。
- 「業種転換」に該当するためには、「製品等の新規性要件」、「市場の新規性要件」、「売上高構成比要件」の3つを満たす(=事業計画において示す)必要があります。

### 業種転換の定義

中小企業等が新たな製品を製造することにより、主たる業種(※1)を変更すること

(※1)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、総務省が定める日本標準産業分類に基づく大分類の産業

(日本標準産業分類の詳細は、「11.(参考)日本標準産業分類とは」を参照してください。)

### 業種転換に該当するためには(事業計画で示す事項)

- ①業種転換に該当するためには、新たな製品等を製造等する必要があります。**【製品等の新規性要件】**  
これは、新分野展開における**【製品等の新規性要件】**と同義です。具体的な内容は、3-2及び3-3を参照してください。
- ②業種転換に該当するためには、新たな市場に進出する必要があります。**【市場の新規性要件】**  
これは、新分野展開における**【市場の新規性要件】**と同義です。具体的な内容は、3-4及び3-5を参照してください。
- ③業種転換に該当するためには、3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品の属する業種が、売上高構成比の最も高い業種となる計画を策定することが必要です。**【売上高構成比要件】**

※売上高10%要件は不要

## 5-2. 業種転換の要件を満たす例

例えば、以下のような場合には、要件を満たすことから、業種転換に該当します。

### 【例1】賃貸業の場合

レンタカー事業を営んでいる事業者が、新たにファミリー向けのコロナ対策に配慮した貸切ペンションを経営し、レンタカー事業と組み合わせた宿泊プランを提供することで、3年間の事業計画期間終了時点において、貸切ペンション経営を含む業種の売上高構成比が最も高くなる計画を策定している場合。

(参考)日本標準産業分類

【大分類】…K不動産業、物品賃貸業…M宿泊業、飲食サービス業…(レンタカー事業は物品賃貸業、ペンションは宿泊業)

| 要件        |  | 要件を満たす考え方  |
|-----------|--|--|
| 製品等の新規性要件 | ①過去に製造等した実績がないこと                                       | 過去に貸切ペンション経営を営んだことがなければ、要件を満たす。  |
|           | ②製造等に用いる主要な設備を変更すること<br>(※回復・再生応援枠は除く)                 | ペンションを改築するため、新たに建物改修等が必要であり、その費用がかかる場合には、要件を満たす。   |
|           | ③定量的に性能又は効能が異なること                                      | 貸切ペンション経営とレンタカー事業では、提供するサービスが異なり、定量的に性能又は効能を比較することが難しいことを示すことで要件を満たす。  |
| 市場の新規性要件  | 既存製品等と新製品等の代替性が低いこと                                    | 新たに貸切ペンション経営を始めたことで、レンタカー事業の需要が代替され、売上高が減少するといった影響が見込まれない(むしろ相乗効果により増加する)と考えられることを説明することで、要件を満たす。  |
| 売上高構成比要件  | 3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品の属する業種が、売上高構成比の最も高い事業となる計画を策定すること | 「レンタカー」(不動産業、物品賃貸業)と「ペンション経営」(宿泊業、飲食サービス業)は、日本標準産業分類の大分類ベースで異なる分類がなされている。従って、3年間の事業計画期間終了時点において、ペンション経営を含む業種の売上構成比が最も高くなる計画を策定していれば、要件を満たすこととなる。 |

## 5-3. 業種転換の要件を満たす例

### 【例2】製造業の場合

コロナの影響も含め、今後ますますデータ通信量の増大が見込まれる中、生産用機械の製造業を営んでいる事業者が、工場を閉鎖し、跡地に新たにデータセンターを建設し、5年間の事業計画期間終了時点において、データセンター事業を含む業種の売上高構成比が最も高くなる計画を策定している場合。

(参考)日本標準産業分類

【大分類】…E製造業、…G情報通信業…(データセンターは情報通信業)

| 要件        | 要件を満たす考え方  |
|-----------|--|
| 製品等の新規性要件 | <p>①過去に製造等した実績がないこと<br/>過去にデータセンター事業を営んだことがなければ、要件を満たす。</p> <p>②製造等に用いる主要な設備を変更すること(※回復・再生応援枠は除く)<br/>データセンターを建設するため、新たにデータサーバーの購入等が必要であり、その費用がかかる場合には、要件を満たす。</p> <p>③定量的に性能又は効能が異なること<br/>生産用機械とデータセンターは、異なる製品(サービス)であり、定量的に性能又は効能(強度や軽さ等)を比較することが難しいことを示すことで要件を満たす。</p> |
| 市場の新規性要件  | <p>既存製品等と新製品等の代替性が低いこと<br/>新たにデータセンター事業を始めたことで、生産用機械の需要が代替され、売上高が減少するといった影響が見込まれないと考えられることを説明することで、要件を満たす。</p>   |
| 売上高構成比要件  | <p>3~5年間の事業計画期間終了後、新たな製品の属する業種が、売上高構成比の最も高い事業となる計画を策定すること<br/>「生産性機械製造」(製造業)と「データセンター事業」(情報通信業)は、日本標準産業分類の大分類ベースで異なる分類がなされている。従って、5年間の事業計画期間終了時点において、データセンター事業を含む業種の売上構成比が最も高くなる計画を策定していれば、要件を満たすこととなる。</p>  |

## 6-1. 業態転換について(定義)

- 「業態転換」とは製品等の製造方法等を相当程度変更することを指します。
- 「業態転換」に該当するためには、「製造方法等の新規性要件」、「製品の新規性要件」(製造方法の変更の場合)又は「商品等の新規性要件又は設備撤去等要件」(提供方法の変更の場合)、「売上高10%要件」の3つを満たす(=事業計画において示す)必要があります。

### 業態転換の定義

製品等の製造方法等を相当程度変更すること

### 業態転換に該当するためには(事業計画で示す事項)

※製品の製造方法を変更する場合:①②④

※商品又はサービスの提供方法を変更する場合:①③④

- 業態転換に該当するためには、製品等の製造方法等が新規性を有するものである必要があります。【**製造方法等の新規性要件**】
- 新たな方法で製造される製品が新規性を有するものである必要があります(製品の製造方法を変更する場合に限ります)。【**製品の新規性要件**】これは、新分野展開における【製品等の新規性要件】と同義です。
- 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である必要があります。(商品又はサービスの提供方法を変更する場合に限ります)。【**商品等の新規性要件**】又は【**設備撤去等要件**】
- このうち、商品等の新規性要件は新分野展開における【製品等の新規性要件】と同義です。
- これらを通じて、3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品等の製造方法等による売上高が、総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)(※)以上を占める計画を策定することが必要です。【**新事業売上高10%等要件**】

(※)10%は申請するための最低条件です。新たな製品の売上高がより大きな割合となる計画を策定することで、審査においてより高い評価を受けることができる場合があります。

2021年11月以前の直近の事業年度の決算において、売上高が10億円以上であり、かつ、事業再構築を行う事業部門の売上高が3億円以上である場合には、当該事業部門の売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上でも要件を満たします。

## 6-2. 製造方法等の新規性要件について

製造方法等の新規性を満たすためには、①過去に同じ方法で製造等していた実績がないこと、②主要な設備を変更すること、③定量的に性能又は効能が異なることの3点を事業計画においてお示しください。

### 製造方法等の新規性要件についてお示しいただく事項

#### ①過去に同じ方法で製造等していた実績がないこと

過去に製造等していた方法と同じ方法で製品等を製造等することは、事業再構築によって、新たな方法で製品等を製造等しているとはいえません。過去に実績がない方法で製品等を製造等することにチャレンジすることをお示し下さい。

#### ②新たな製造方法等に用いる主要な設備を変更すること(※回復・再生応援枠は除く)

既存の設備でも製造等可能な方法で、製品等を製造等することは、事業再構築によって、新たな方法で製品等を製造等しているとはいえません。主要な設備を変更することが新たな方法で製品等を製造等するのに必要であることをお示し下さい。

#### ③定量的に性能又は効能が異なること(製造方法等の性能や効能が定量的に計測できる場合に限る。)

性能や効能の違いを定量的に説明することで、新たな製造方法等が有効であることをお示し下さい。

(例:既存の製造方法と比べ、新たな製造方法の方が、生産効率、燃費効率等がX%向上する等)

【注】「新規性」とは、事業再構築に取り組む中小企業等自身にとっての新規性であり、世の中における新規性(日本初・世界初)ではありません。2020年4月以降に新たに取り組んでいる事業について、「新規性」を有するものとみなします。

【注】第6回公募から新設する回復・再生応援枠においては、「製造等に用いる主要な設備を変更すること」の要件を撤廃します。

## 6-3. 製造方法等の新規性要件を満たさない場合

製造方法等の新規性要件を満たさない場合として、以下のようなものが考えられます。

### 製造方法等の新規性要件を満たさない場合

#### ①「過去に同じ方法で製造等していた実績がないこと」を満たさない場合

- 過去に製品等を製造等していた方法により、改めて製品等を製造等する場合は、製造方法等の新規性要件を満たしません。(例)衣料品販売店を経営する企業が、既に行っているネット販売事業を拡大する場合。

#### ②「新たな製造方法等に用いる主要な設備を変更すること」を満たさない場合

- 既存の製造方法等に必要な主な設備が新たな製造方法等に必要な主な設備と変わらない場合は、製造方法等の新規性要件を満たしません。

(例)衣料品販売店が、従来の商品を単に既存のECサイトを用いて販売網を拡大するなど、新たな設備投資を伴わない場合。

#### ③「定量的に性能又は効能が異なること」を満たさない場合(製造方法等の性能や効能が定量的に計測できる場合に限る。)

- 既存の製品等と新製品等の性能に有意な性能の差が認められない場合は、製造方法等の新規性要件を満たしません。(例)工場の無人化を図るためにデジタル技術を導入する計画を立てたが、従来と比べて生産性の向上が何ら見込まれない場合。

## 6-4. その他の業態転換の非該当例

その他の業態転換の要件を満たさない場合として、以下のようなものが考えられます。

### その他の業態転換の要件を満たさない場合

#### 【製品の新規性要件】を満たさない場合(製造方法の変更の場合に限る)

- ・ 「3-3. 製品等の新規性要件を満たさない場合」を参照してください。

#### 【商品等の新規性要件又は設備撤去等要件】を満たさない場合(提供方法の変更の場合に限る)

- ・ 「商品等の新規性がない場合」又は「既存設備の撤去や既存店舗の縮小等を伴うものではない場合」には要件を満たしません。(※回復・再生応援枠は除く)
- ・ 「商品等の新規性要件」については、「3-3. 製品等の新規性要件を満たさない場合」を参照してください。

(例) 飲食店が、例えば、新たな商品を提供することも設備の撤去を行うこともなく、単にテイクアウト販売を新たに始める場合。

### その他の場合

- ・ 上記の他、「製品等の既存の製造方法等により、単に製造量等を増大させる場合」や、「事業者の事業実態に照らして容易に行うことが可能な新たな製造方法等で製品等を製造等する場合」、「製品等の既存の製造方法等に容易な改変を加えた方法で、製品等を製造等する場合」、「製品等の既存の製造方法等を単純に組み合わせただけの方法で、製品等を製造等する場合」にも要件を満たしません。

(例) 衣料品販売店を3店舗経営する企業が、新たに同様の販売店をもう1店舗開店する場合。

(例) 衣料品販売店を経営する企業が、工夫することなく単に無料宅配サービスを導入する場合。

(例) 衣料品販売店を経営する企業が、既に行っているネット販売事業で既存のポイント制度を導入する場合。

(例) 衣料品販売店を経営する企業が、既に別々に行っているネット販売事業と店舗において行っていたサブスク事業を組み合わせ、ネット・サブスク事業とする場合。

## 6-5. 業態転換の要件を満たす例

例えば、以下のような場合には、要件を満たすことから、業態転換に該当

### 【例1】サービス業の場合

ヨガ教室を経営していたところ、コロナの影響で顧客が激減し、売上げが低迷していることを受け、サービスの提供方法を変更すべく、店舗での営業を縮小し、オンラインサービスを新たに開始し、オンラインサービスの売上高が、3年間の事業計画期間終了後、総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上を占める計画を策定している場合。

| 要件              | 要件を満たす考え方   |   |
|-----------------|---|---|
| 製造方法等の新規性要件     | ①過去に同じ方法で製造等していた実績がないこと   | 過去にオンラインサービスを営んだ実績がない場合には、要件を満たす。   |
|                 | ②新たな製造方法等に用いる主要な設備を変更すること<br>(※回復・再生応援枠は除く)   | オンラインサービスを開始するために、 <u>新たに配信機材等を導入する必要があり、その費用がかかる</u> 場合には、要件を満たす。          |
|                 | ③定量的に性能又は効能が異なること   | 新たに導入した提供方法により、 <u>1回当たりの提供コスト等、生産効率</u> がどの程度改善しているか等を示すことで要件を満たす。         |
| 商品等の新規性要件       | ①過去に製造した実績がないこと   | 例えば、<br>ヨガに加えて、新たにエアロビクスを始める場合<br>過去にエアロビクスのサービスを提供したことがなければ要件を満たす。         |
|                 | ②主要な設備を変更すること<br>(※回復・再生応援枠は除く)   | エアロビクスのサービスを新たに始めるために、 <u>新たに大型ミラーの設置や防音設備等が必要であり、その費用がかかる</u> 場合には、要件を満たす。 |
|                 | ③定量的に性能又は効能が異なること   | ヨガとエアロビクスは、異なるサービスであり、 <u>定量的に性能又は効能を比較することが難しい</u> ことを示すことで要件を満たす。         |
| or要件<br>設備撤去等要件 | 店舗の営業を縮小するに際して、 <u>既存設備を撤去</u> することを示すことで要件を満たす。  |   |
| 新事業売上高10%等要件    | 3年間の事業計画期間終了時点において、 <u>オンラインサービスの売上高が、総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上となる計画を策定</u> していることで要件を満たす。 |   |



## 6-6. 業態転換の要件を満たす例

### 【例2】製造業の場合

健康器具を製造している製造業者が、コロナの感染リスクを抑えつつ、生産性を向上させることを目的として、AI・IoT技術などのデジタル技術を活用して、製造プロセスの省人化を進めるとともに、削減が見込まれるコストを投じてより付加価値の高い健康器具を製造し、新たな製造方法による売上高が、5年間の事業計画期間終了後、総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上を占める計画を策定している場合。

| 要件               |   | 要件を満たす考え方   |
|------------------|---|---|
| 製造方法等の新規性要件      | ①過去に同じ方法で製造等していた実績がないこと   | 過去に、今回導入しようとしているAI・IoT技術などのデジタル技術を活用した省人化による方法で、製品を製造した実績がない場合には、要件を満たす。                        |
|                  | ②新たな製造方法等に用いる主要な設備を変更すること<br>(※回復・再生応援枠は除く)                           | 省人化のために、AI・IoT技術などのデジタル技術に関する専用の設備が新たに必要であり、当該設備を導入する場合には、要件を満たす。                               |
|                  | ③定量的に性能又は効能が異なること   | 新たに導入した製造方法により、1個当たりの製造コスト等、生産効率などの程度改善しているか等を示すことで要件を満たす。                                      |
| 製品の<br>新規性要件     | ①過去に製造した実績がないこと   | 新たに製造する健康器具が、これまでに製造した健康器具と同じ健康器具ではなければ、要件を満たす。   |
|                  | ②主要な設備を変更すること<br>(※回復・再生応援枠は除く)                                       | 新たな健康器具を製造するために、既存プロセスのコストを抑えるため、省人化に関するAI・IoT技術などのデジタル技術に関する専用の設備が新たに必要であり、当該設備を導入する場合は要件を満たす。 |
|                  | ③定量的に性能又は効能が異なること   | 新たに製造する健康器具と既存の健康器具との性能(健康効果等)の違いを説明することで要件を満たす。  |
| 新事業売上高<br>10%等要件 | 3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製造方法等による売上高が、総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上を占める計画を策定すること | 5年間の事業計画期間終了時点において、新たな製造方法で製造した新たな健康器具が、総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上となる計画を策定していることで予定を満たす。          |

## 7-1. 事業再編について(定義)

- 「事業再編」とは会社法上の組織再編行為等を補助事業開始後に行い、新たな事業形態のもとに、新分野展開、事業転換、業種転換又は業態転換のいずれかを行うことを指します。
- 「事業再編」に該当するためには、組織再編要件、その他の事業再構築要件の2つを満たす(=事業計画において示す)必要があります。

### 事業再編の定義

会社法上の組織再編行為(合併、会社分割、株式交換、株式移転、事業譲渡)等を補助事業開始後に行い、新たな事業形態のもとに、新分野展開、事業転換、業種転換又は業態転換のいずれかを行うこと

### 事業再編に該当するためには(事業計画で示す事項)

- ①事業再編に該当するためには、会社法上の組織再編行為(※1)等を行う必要があります。

#### 【組織再編要件】

(※1)合併、会社分割、株式交換、株式移転又は事業譲渡を指します。

- ②事業再編に該当するためには、その他の事業再構築のいずれかの類型(※2)の要件を満たす必要があります。【その他の事業再構築要件】

(※2)新分野展開、事業転換、業種転換又は業態転換を指します。

## 7-2. 組織再編要件について

組織再編要件とは、「合併」、「会社分割」、「株式交換」、「株式移転」又は「事業譲渡」等を指し、それぞれの場合の事業再構築の該当性の判断は以下のとおりです。

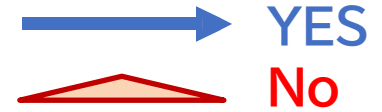
| 組織再編行為等        | 概要   | 事業再構築を行う会社 | 事業再構築の該当性の判断                |                 |
|----------------|--|------------|-----------------------------|-----------------|
|                |  |            | 組織再編行為等を行う前の範囲              | 組織再編行為等を行った後の範囲 |
| 合併<br>(吸収合併)   | 合併により消滅する会社の権利義務の全部を合併後存続する会社に承継させるもの      | 合併後存続する会社  | 吸収合併後存続する会社と吸収合併後消滅する会社の合計  | 吸収合併後存続する会社     |
| 合併<br>(新設合併)   | 合併により消滅する会社の権利義務の全部を合併により設立する会社に承継させるもの    | 合併後新設される会社 | 吸収合併後消滅する会社の合計              | 吸収合併後新設される会社    |
| 会社分割<br>(吸収分割) | その事業に関して有する権利義務の全部又は一部を分割後他の会社に承継させること     | 事業を引き継ぐ会社  | 事業を引き渡す会社の該当事業と事業を引き継ぐ会社の合計 | 事業を引き継ぐ会社       |
|                |  | 事業を引き渡す会社  | 事業を引き渡す会社から引き渡す事業を除いたもの     | 事業を引き渡す会社       |
| 会社分割<br>(新設分割) | その事業に関して有する権利義務の全部又は一部を分割により設立する会社に承継させること | 新設される会社    | 事業を引き渡す会社の該当する事業            | 新設される会社         |
|                |  | 事業を引き渡す会社  | 事業を引き渡す会社から引き渡す事業を除いたもの     | 事業を引き渡す会社       |
| 株式交換           | 発行済株式の全部を他の会社に取得させること                      | 親会社        | 親会社                         | 親会社             |
|                |  | 子会社        | 子会社                         | 子会社             |
| 株式移転           | 発行済株式の全部を新たに設立する会社に取得させること                 | 親会社        | 親会社                         | 親会社             |
|                |  | 子会社        | 子会社                         | 子会社             |
| 事業譲渡           | 事業の全部又は重要な一部を譲渡すること等                       | 事業譲渡先の会社   | 事業譲渡元の会社の譲渡する事業と事業譲渡先の会社の合計 | 事業譲渡先の会社        |
|                |  | 事業譲渡元の会社   | 事業譲渡元の会社の譲渡する事業を除いた事業       | 事業譲渡元の会社        |

# 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<br>再構築する事業が  | 新たな「ものづくり」「サービス」で <b>新たな市場</b> を開拓する<br>(主たる業種、事業に変更なし)                   | 新分野展開                |          |      |      |
|                   | 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<br>(主たる業種、事業に変更なし)・・・相当程度の変更が必要             |                      | 業態転換     |      |      |
|                   | 主たる <b>業種</b> を変更する。<br>(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)   |                      |          | 業種転換 |      |
|                   | 主たる <b>事業</b> を変更する。<br>(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) |                      |          |      | 事業転換 |
|                   | <b>組織再編</b> を伴う。<br>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<br>の新規性要件     | ①過去にその事業の <b>実績がないこと</b><br>●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 <b>主要な設備を変更すること</b><br>●専ら新規事業のために利用する設備投資が必要                    | ●                    | ●(注1)    | ●    | ●    |
|                   | ③ <b>定量的に性能又は効能が異なること</b><br>●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<br>の新規性要件      | ①既存製品等と新製品等の <b>代替性が低いこと</b><br>●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<br>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 <b>最も高い業種(事業)</b> 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 <b>10%以上の業種(事業)</b> となる計画        | ●                    | ●        |      |      |

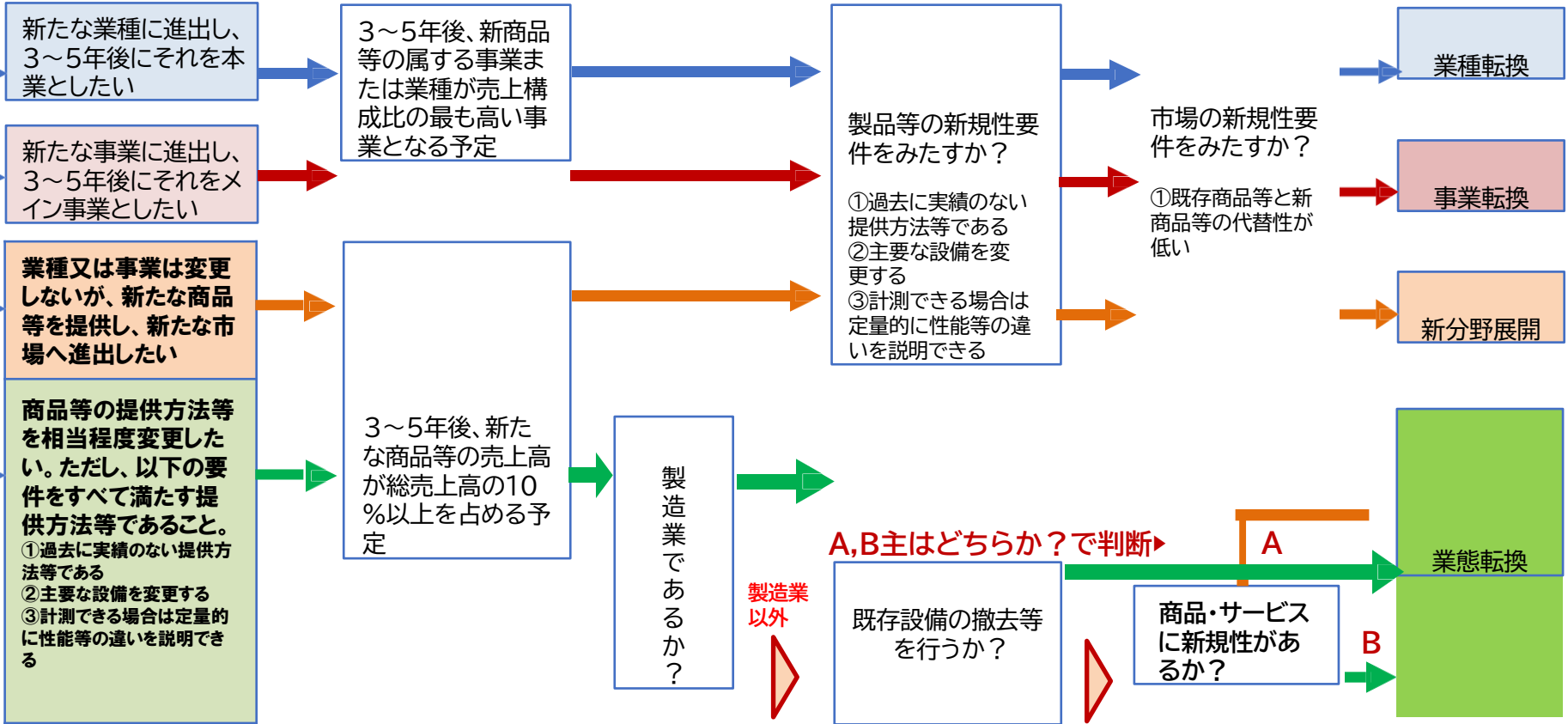
(注1)製造業の業態転換の場合は製造方法の新規性に加え、製造される製品も新規性を有することが求められます。

# 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！！



申請要件を満たさない！！

## 採択の為の10の鍵

- ① 深刻な被害を明示できたか
- ② なぜその再構築事業を取り組む必要があるのか。に説得力があるか
- ③ エッジが効いているか(市場動向把握・差別化・収益性・実現性)
- ④ 競合情報などリサーチが出来ているか
- ⑤ 非接触を志向するなどビジネスモデルの転換を図れるのか
- ⑥ 強み・リソースが活かせるのか。
- ⑦ デジタル活用、地域のイノベーションに貢献できているか
- ⑧ 体制は問題ないか(財務・人材・営業)
- ⑨ 3～5年後の付加価値額UPに妥当性はあるか
- ⑩ 地域貢献・SDGs・雇用促進・生産性向上が可能な計画となっているか

# 第7次締め切りは9月30日

- GBizIDは必ず必要です。直ちに申請して取得してください。
- 申請前に見積を取得してください。また50万円以上の費用については必ず相見積が必要です。
- 建物だけ、設備だけ。では採択されません。新しい事業をどうやって軌道に乗せるか、補助事業の収益化をどうやって行うか。をはじめから考えてください。
- 販促活動は必須です。
- 補助金はもらうものではなく「活用」するものです。
- 申請のご相談はお近くの高松信用金庫様まで！

ご清聴ありがとうございました。

不許複製

