

事業再構築補助金の概要

(中小企業等事業再構築促進事業)

令和4年1月

東北経済産業局

【注意!!】 この概要は、事業内容の変更に伴って改訂されることがあります。
最新情報については、中小企業庁又は事務局のホームページをご確認ください。

事業再構築補助金とは

背景・目的

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化。

ウィズコロナ・ポストコロナの時代の**経済社会や産業構造が大きく変化**するなかで、**ピンチをチャンスに変え**、新野展開等、思い切った事業再構築に意欲を持って**挑戦する中小企業等を補助支援**することで、日本経済の活性化／構造転換を促すことを目的とします。

予算規模

令和2年度第3次補正予算：約1兆1,485億円

令和3年度補正予算：約6,123億円

事業実施期間

- 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（発注）等も補助対象**となり得ますので、**事業に着手済みの企業も応募**が可能。
- 事業実施期間は、**年度を越えて交付決定日から12ヶ月**（ただし、採択発表日から14ヶ月以内）。
- 本年度内、**通算5回公募**予定。

※第5回公募は、令和4年1月中に開始する予定です。

また、第6回公募以降については、令和4年にさらに3回程度実施予定。

1. 基本的な要件（共通要件）

※ 一部、第4回公募からの変更があります。

1. 事業目的、申請要件

主要申請要件

(1) 売上が減っている

- (a) 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、
- (b) 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。

(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。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。

(参考) 売上高減少要件 対象とする期間の考え方

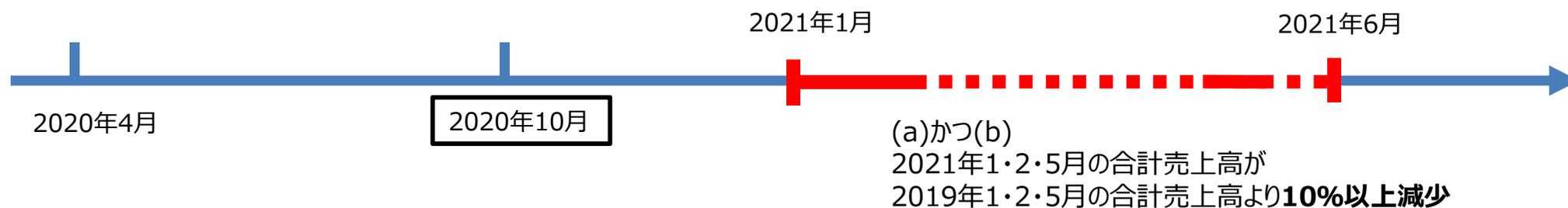
(1) 売上が減っている

- (a) 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、コロナ以前の同3か月の合計売上高と比較して10%以上減少
- (b) 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

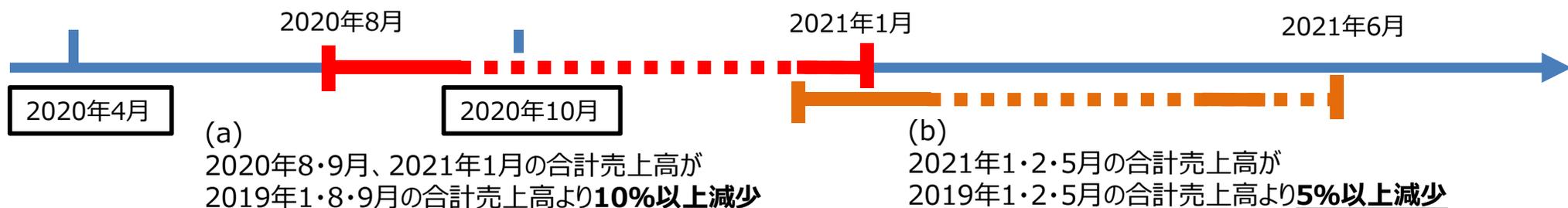


(a)及び(b)を満たす

Case 1 2020年10月以降の売上高のみを用いる場合



Case 2 2020年4月～9月のいずれかの月の売上高を一月でも用いる場合



(参考) 売上高減少要件で、付加価値額を用いる場合

(1) 売上が減っている

- (a)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、(b)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。



$$\text{付加価値額} = \text{営業利益} + \text{人件費} + \text{減価償却費}$$

売上高に代えて、付加価値額を用いる場合、

- (a')2020年4月以降の連続する6か月間のうち、任意の3か月の合計付加価値額が、コロナ以前（2019年又は2020年1～3月）の同3か月の合計付加価値額と比較して15%以上減少しており、(b')2020年10月以降の連続する6か月間のうち、任意の3か月の合計付加価値額が、コロナ以前の同3か月の合計付加価値額と比較して7.5%以上減少していること。

(※) 「緊急事態宣言特別枠」、「最低賃金枠」で、付加価値額を用いる場合

- 2020年4月以降のいずれかの月の付加価値額が、対前年又は全前年の同月比で45%以上減少していること。

事業再構築指針のまとめ

1. 新分野展開 (業種:同 事業:同)

→ 新製品を新市場に販売し、総売上の10%以上を目指す！
(①製品等の新規性、②市場の新規性、③売上高10%)

2. 事業転換 (業種:同 事業:変)

→ 新製品を新市場に販売し、総売上高に占める割合1位を目指す！
(①製品等の新規性、②市場の新規性、③売上高1位)

3. 業種転換 (業種:変 事業:変)

→ 新製品を新市場に販売し、総売上高に占める割合1位を目指す！
(①製品等の新規性、②市場の新規性、③売上高1位)

4. 業態転換 (業種、事業の変化を問わず製造方法を大きく転換)

→ 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%以上を目指す！
(①製造方法の新規性、②製品等の新規性(サービス業の場合「②商品等の新規性or設備撤去」)、③売上高10%)

5. 事業再編 (組織再編をして上の4つのどれか)

→ 組織再編成をし、上の4つのどれかを目指す！
(①組織再編、②その他の事業再構築)

第5回公募の変更点 ※詳細は公募要領公開後にご確認をお願いいたします。

事業再構築指針において定めている、事業再構築で新たに取り組む事業の売上高が、**総売上高の10%以上となる事業計画を策定することを求めている要件**（新事業売上高10%要件）について、付加価値額の15%以上でも認める。

また、売上高が10億円以上の事業者であって、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%以上でも要件を満たすこととする。

新事業売上高10%要件（第4回公募まで）

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%以上となる計画を策定することが必要。

要件緩和の内容

3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品等による付加価値額（※）が総付加価値額の15%以上となる計画を策定することでも要件を満たす。（※）付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費

また、2021年11月以前に終了する事業年度の売上高が10億円以上の事業者であって、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、新事業の売上高が当該事業部門の売上高の10%以上でも要件を満たすこととする。

(参考) 日本標準産業分類とは

- 日本標準産業分類とは、「モノやサービスを生産又は提供するところ」を経済活動別に分類するためのものとして、総務省が本来は統計結果を表示するために定めている分類（統計基準）ですが、本指針においてはこの分類を利用しているものです。
- 大分類、中分類、小分類、細分類の4つのレベルに分かれており、事業再構築指針では、この分類を基に、新分野展開、事業転換、業種転換の定義や該当要件を定めています。

産業分類区分の例

※日本標準産業分類の詳細は、「総務省ホームページ 日本標準産業分類（外部サイトリンク）」をご参照ください。
[総務省ホームページ 日本標準産業分類（外部サイトリンク）](#)

業種

事業

大分類
A 農業、林業
...
E 製造業
...
G 情報通信業
...
I 卸売業、小売業
...
M 宿泊業、飲食サービス業
...

中分類
09 食料品製造業
...
16 化学工業
...
20 なめし革・同製品・毛皮製造業
...
24 金属製品製造業
...
28 電子部品・デバイス・電子回路製造業
...

小分類
...
241ブリキ缶・その他のめっき板等製品製造業
...
244建設用・建築用金属製品製造業（製缶板金業を含む）
245金属素形材製品製造業
246金属被覆・彫刻業、熱処理業（ほうろう鉄器を除く）
...
248ボルト・ナット・リベット・小ねじ・木ねじ等製造業
...

細分類
2451アルミニウム・同合金プレス製品製造業
2452金属プレス製品製造業（アルミニウム・同合金を除く）
2453粉末や金製品製造業
細分類
2461金属製品塗装業
2462溶融めっき業（表面処理鋼材製造業を除く）
2463金属彫刻業
...

1-2. 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	指針の手引き
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売上高10%要件	P4
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	P11
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	P14
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売上高10%要件	P17
	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売上高10%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	P23



要件名	申請に当たってお示しいただく内容	指針の手引き
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
売上高10%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%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	各類型

（※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

2. 類型別の補助額・補助率、追加要件

※ 現時点で第4回公募から変更の予定はありません。

- 1. 通常枠**
- 2. 卒業枠・グローバルV字回復枠**
- 3. 大規模賃金引上枠**
- 4. 緊急事態特別宣言枠**
- 5. 最低賃金枠**

2-1. 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

2-2. 通常枠、卒業枠、グローバルV字回復枠

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）。

2-3. 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が対象。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】

通常枠の申請要件を満たし、かつ以下の①**及び**②を満たすこと

① 賃金引上要件

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（基本時給、年労働時間換算）で45円以上の水準で引き上げること

② 従業員増員要件

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。

(例) 申請時点で従業員数 150人、事業計画期間 5年

$150 \times 8.5\%$ (初年度1%+年率平均1.5%×5年) = 12.75 (切り上げ) → 13人以上の増員が必要

補助対象者	補助金額	補助率
従業員数 <u>101人以上</u> 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)

【注】 「大規模賃金引上枠」は、150社限定となります。

2-4. 緊急事態宣言特別枠（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。

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。

2-5. 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

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. 補助額対象経費

※ 一部、第4回公募からの変更があります。

3-1. 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

第5回公募の変更点 ※詳細は公募要領公開後にご確認をお願いいたします。

第4回公募まで

事務所等に係る家賃は対象外。

要件緩和の内容

補助事業実施期間内に工場の改修等を完了して貸工場から退去することを条件に、**貸工場の賃借料**についても補助対象経費として認める。なお、一時移転に係る費用（貸工場の賃借料、貸工場への移転費等）は補助対象経費総額の1 / 2を上限とする。

3-2. 事前着手承認制度

※既に事前着手を開始している事業者の方は、第6回公募以降は対象経費として認められなくなる場合がありますのでご注意ください。

- 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

- ※ 過去の公募回で事前着手承認を受けた方は、再申請は不要です。
- ※ 承認書の内容に変更がある場合は、再度申請が必要です。

公募開始 締切り 採択 交付申請 交付決定

設備の購入等が可能

(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

第4回公募における事前着手承認
受付期間：10月28日～**交付決定日**
提出方法：jGrants

公募開始 公募締切 採択 交付申請 交付決定

事前着手申請

※ 公募要領を理解
いただく必要あり。

**2月15日以降の
設備の購入契約等が
補助対象となり得る。**

※ 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。

採択 交付申請 交付決定

不採択となるリスクあり

注意!!

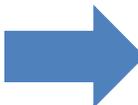
4. 事業計画の策定と 審査項目の観点について

4-1. 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。

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。

※記載項目は漏れなくご記入願います。

図・写真やデータを用いてポイントを記載

○事業計画書の記載内容は「公募要領」や「事務局HP (<https://jigyousaikouchiku.go.jp/>) のダウンロード資料に掲載の「電子申請入力項目」をご覧ください。

○採択事例紹介として事業計画書を事務局HPに掲載：<https://jigyousaikouchiku.go.jp/cases.php>

4-2. 事業計画策定に向けた注意事項

- わかりやすい資料ですか

審査員は大量の事業計画書を採点しています。

分量よりもポイントとなる点を丁寧に説明することを心掛けることが大事です。

事業名だけで、事業再構築の内容がイメージできるように。

事業計画書も、各項目の表題を読んだだけで、中身がイメージできるように。

- 要件を満たしていますか、審査項目(事業化点・再構築点)を押さえていますか

要件を満たす事業計画であることが大前提です。

審査項目(事業化点・再構築点)は、5W1Hで、ポイントを押さえた記載が必要です。

- 経営戦略や販売戦略・市場分析、優位性を説明できていますか

データを用いながら、客観的かつ具体的な説明が必要です。

現在の自社の人材・技術・ノウハウといった強みを生かし、設備投資に加えて、さらに工夫できていますか。実現性や優位性を説明できていますか。

- 申請前に、添付資料に漏れがないか確認しましょう！

いくら優れた事業計画書を書いても、必要書類に漏れがあった場合には、審査されません。

4-3. まずは、審査項目を「熟読」する

- 採択・不採択は、ほぼ「**事業化点**」・「**再構築点**」の出来で決まる。
- 審査項目をよく理解し、事業計画書の中で明確に記載することが重要不可欠。
- 配点は項目毎。記載がない項目は0点、記載が不明瞭な場合にも点数がつかない。
(審査員は大量の事業計画書を採点します。ポイントとなる点を丁寧に説明することが大事)

事業化点

- 実施体制、財務状況・資金調達
- 市場ニーズ・市場規模
- 価格や性能の優位性、収益性、事業化の課題や解決策
- 費用対効果、既存事業とのシナジー

再構築点

- 事業再構築指針に沿っているか
- 事業再構築を行う必要性・緊急性
- リソースの最適化
- 先端デジタル技術活用や、新たなビジネスモデル構築による地域のイノベーションへの貢献

政策点

- 重要技術等を活用した経済成長
- グローバル市場でトップを狙えるか
- 雇用の創出や地域経済成長の牽引
- 複数事業者連携による生産性向上、経済効果

加点項目

- 緊急事態宣言に伴う売上大幅減少
- 最低賃金枠申請者への加点
- 政策効果検証への協力
- パートナーシップ構築宣言

(卒業枠、グローバルV字回復枠、大機賃金引上枠のみ)

補助対象事業としての適格性

4-4. 審査項目をしっかりと押さえて、きっちり書く①

(1) 補助対象事業としての適格性

- 各類型（通常枠など）の要件を満たすか
- 添付書類の不備がないか

例) 売上高が10%以上減少していることを示す書類が一部添付されていない → 不採択

(2) 事業化点

- ① 事業実施（人材、事務処理能力）の体制

最近の財務状況

事業遂行の資金を有しているか。又は金融機関から十分な資金調達が見込めるか

- ② **競合他社分析**や**市場ニーズ分析**、想定する**ユーザー**や**市場規模の明確さ**

- ③ 価格・性能における**優位性**や**収益性**、事業化までの**スケジュールの妥当性**

事業化にあたっての課題、その課題の解決方法

- ④ 補助金投入額（特に設備投資額）に対する**費用対効果**

現在の**自社の人材・技術・ノウハウ等の強みの活用**や、**既存事業とのシナジー効果**

例) 市場ニーズ分析、競合他社と自社の分析、優位性などの項目で記載が不十分 → 低評価

例) 生産性向上・付加価値創出額が小さい、費用対効果を判断できない → 低評価

4-4. 審査項目をしっかりと押さえて、きっちり書く②

(3) 再構築点

- ① 事業再構築の指針に沿った取組で、リスクの高い、思い切った大胆な事業再構築
- ② コロナ禍による影響の深刻さ、**事業再構築を行う必要性・緊急性の高さ**
- ③ 戦略的な「選択と集中」による**リソースの最適化**
- ④ 先端的なデジタル技術の活用や新しいビジネスモデルの構築による、**地域イノベーションへの貢献**

例：コロナ禍による自社への影響に関する記載が不十分で、再構築の必要性が不明 → 低評価

(4) 政策点

- ① 先端デジタル技術、低炭素技術、経済社会的な重要技術の活用
- ② **複数の事業者が連携して取り組む**ことによる高い生産性の確保、経済効果 などなど

例：複数の飲食店が共同でデリバリー ※個々の事業者が申請要件を満たしている必要があるが、個別に申請可能

(5) 加点項目

- ① 緊急事態宣言を影響を受けたことによる売上の30%以上の減少
- ② ①を満たし、かつ2021年1~8月のいずれかの月の固定費 > 同月に受給した協力金
- ③ 最低賃金枠申請事業者に対する加点

- ③ 採否に関わらず経済産業省が行うEBPM (Evidence Based Policy Making)への協力 ほか

東北経済産業局ホームページで、説明動画を公開しています

「事業再構築補助金(第4回)」の制度概要・事業計画書策定のポイントについて、説明動画の配信を開始しました

2021年11月16日 東北経済産業局

説明動画1: 事業再構築補助金の概要

公募要領を読んでもよくわからないという方や、申請すべく検討を進めている方に向けて、補助金の基本要件、通常枠・緊急事態宣言特別枠といった申請類型別の補助額・補助率・追加要件、補助対象となる経費、事前着手承認制度等を説明しています。

22分06秒(MP4形式:
291,883KB)



説明動画2: 事業計画書の策定にあたって

これから事業計画書を書き始めようとする方に向けて、公募要領中に掲載している「審査項目」に沿って、事業計画書の中で押さえていただきたいポイントを詳しく解説しています。

12分59秒(MP4形式:
176,189KB)



説明動画(1) 事業再構築補助金の概要

- 基本的な申請要件(共通要件)、類型別の補助額・補助率および追加要件、補助対象経費などについて、説明しています。
- 説明内容は、第4回公募要領に基づいて作成したものです。

説明動画(2) 事業計画書の策定にあたって

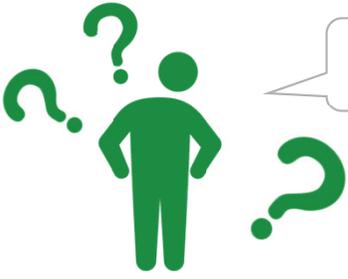
- これから事業計画書を書き始めようとしている方に向けた、解説動画です。
- 記載項目の漏れがないか、説明は不十分ではないか、自身で作成された事業計画書を見直す際にも、お使いいただけます。
- 本資料のうち、「4. 事業計画の策定と審査項目の観点について」のページに沿って、事業計画書の中で押さえていただきたいポイントを詳しく解説しています。

東北経済産業局ホームページ

事業再構築補助金の説明動画は、右のQRコードからアクセス下さい。



東北経済産業局ホームページで、説明動画を公開しています



事業再構築補助金の要件は満たせそう。
でも、事業計画書という書類を、15ページも書かなきゃいけないらしい。どうしよう…

書き始めてはみたものの、こんな内容でよいのだろうか…



「説明動画（2）事業計画書の策定にあたって」での解説例

事業化点

② 競合他社分析や市場ニーズ分析、想定するユーザーや市場規模の明確さ

市場ニーズ分析では、統計データを用いるのがベストではありますが、難しい場合には、新聞記事や雑誌記事などでも構いません。客観的なデータを準備して下さい。
飲食店などのように、サービスを提供するエリアが限られる場合には、その地域のマーケット規模や、競合他社との詳しい比較を行うことが大切です。
また、取引先等から、既に具体的な相談や要請を受けているという事実があれば、それらも記載して下さい。



再構築点

② コロナ禍による影響の深刻さ、事業再構築を行う必要性・緊急性の高さ

宿泊、飲食、イベント関連といった、コロナ禍の影響が世間一般的に明らかな業界がある一方、業界としては好調に見えていても、原材料が入手困難であったり、価格が高騰しているために不況であるというように、一見した限りでは、コロナ禍による影響がわかりにくい場合もあります。
自社にとって、コロナ禍による業績悪化が自明のことであっても、事業計画書の中で説明を怠ってしまうと、事業再構築を行う必要性・緊急性が伝わらない可能性が出てきます。



東北経済産業局ホームページ：
事業再構築補助金の説明動画は、右のQRコードからアクセス下さい。

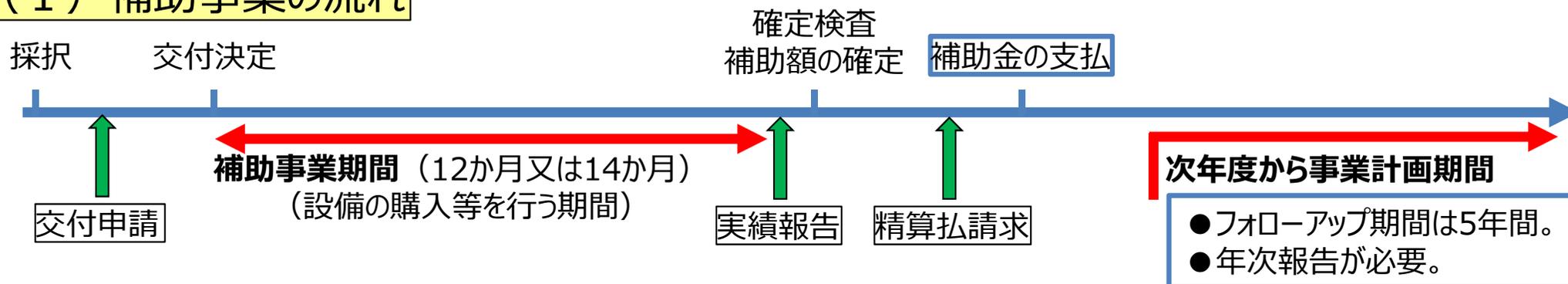


5. 申請・採択後のスケジュールなど

5-1. 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。

5-2. スケジュールと準備

- 第5回公募は、令和4年1月中に開始する予定です。
- 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。

5-3. 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。

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グランツ」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。

6. 採択状況（東北地域）

東北地域の応募件数・採択件数（1～3次公募）

- 東北地域から、これまでに**2476件**の応募があり、**1016件**が採択されている。

	第1回		第2回		第3回		合計	
	応募	採択	応募	採択	応募	採択	応募	採択
青森県	92	30 (45位)	77	30 (45位)	89	35 (43位)	258	95 (45位)
岩手県	98	43 (42位)	89	41 (43位)	100	44 (42位)	287	128 (42位)
宮城県	236	84 (27位)	226	88 (28位)	235	102 (26位)	697	274 (28位)
秋田県	84	40 (43位)	55	14 (47位)	70	31 (45位)	209	85 (46位)
山形県	180	71 (33位)	166	74 (33位)	138	62 (36位)	484	207 (34位)
福島県	173	61 (34位)	175	82 (31位)	193	84 (31位)	541	227 (33位)
東北計	863	329	788	329	825	358	2476	1016
全国	22231	8016	20800	9336	20307	9021	63338	26373

【1次公募】東北6県における「枠別」申請・採択状況

- 東北の「枠別」採択率は通常枠39.0%、特別枠71.7%。

	通常枠		緊急事態宣言 特別枠		卒業枠		計	
	採択/申請	採択率(%)	採択/申請	採択率(%)	採択/申請	採択率(%)	採択/申請	採択率(%)
青森県	22/ 58	37.9	8/ 15	53.3	0	—	30/ 73	41.1
岩手県	32/ 74	43.2	11/ 12	91.7	0	—	43/ 86	50.0
宮城県	51/163	31.3	33/ 44	75.0	0/2	0	84/209	40.2
秋田県	28/ 55	50.9	11/ 14	78.6	1/1	100	40/ 70	57.1
山形県	56/134	41.8	14/ 18	77.8	1/1	100	71/153	46.4
福島県	52/134	38.8	9/ 17	52.9	0	—	61/151	40.4
東北計	241/618	39.0	86/120	71.7	2/4	50.0	329/742	44.3
全国計	5104/14843	34.4	2866/4326	66.3	45/69	65.2 ^{※1}	8016/19239	41.7

※1 グローバルV字回復枠1件含む

【2次公募】東北6県における「枠別」申請・採択状況

- 東北の「枠別」採択率は通常枠35.1%、特別枠67.7%。

	通常枠			緊急事態宣言 特別枠			卒業枠			計		
	応募	採択	採択率	応募	採択	採択率(%)	応募	採択	採択率(%)	応募	採択	採択率(%)
青森県	61	20	32.8%	15	10	66.7%	0	0	-	76	30	39.8%
岩手県	72	30	41.7%	16	11	68.8%	0	0	-	88	41	46.6%
宮城県	157	46	29.3%	65	41	63.1%	2	1	50.0%	224	88	39.3%
秋田県	46	10	21.7%	8	4	50.0%	0	0	-	54	14	25.9%
山形県	136	53	39.0%	28	21	75%	0	0	-	164	74	45.1%
福島県	140	56	40.0%	35	26	74.3%	0	0	-	175	82	46.7%
東北計	612	215	35.1%	167	113	67.7%	2	1	50.0%	781	329	42.1%
全国計	14859	5388	36.2%	5893	3924	66.6%	48	24	50.0%	9336	20800	44.9%

【3次公募】東北6県における「枠別」申請・採択状況

- 東北の「枠別」採択率は、通常枠37.9%、緊急事態宣言特別枠64.8%、最低賃金枠82.4%。

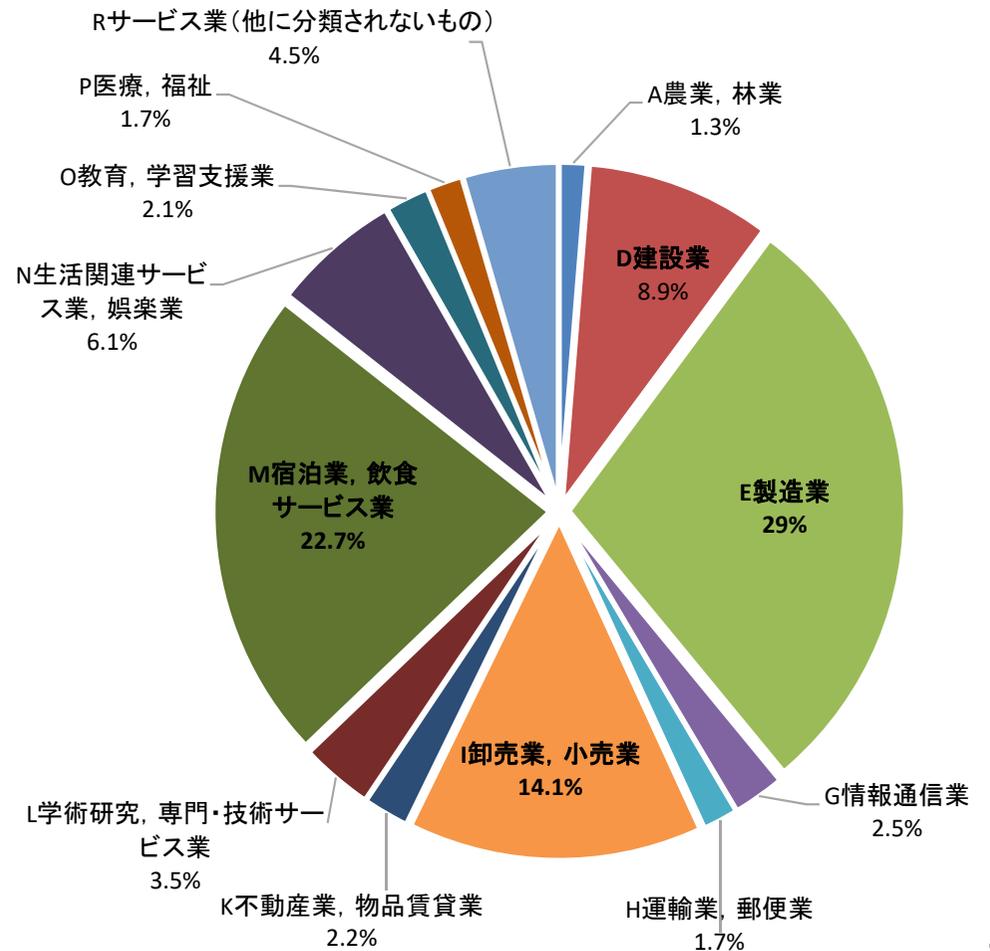
	通常枠			緊急事態宣言特別枠			卒業枠			大規模賃金引上枠			最低賃金枠			計		
	応募	採択	採択率	応募	採択	採択率	応募	採択	採択率	応募	採択	採択率	応募	採択	採択率	応募	採択	採択率
青森県	70	23	32.9%	13	9	69.2%	2	0	0.0%	0	0	—	4	3	75.0%	89	35	39.3%
岩手県	82	32	39.0%	17	11	64.7%	0	0	—	0	0	—	1	1	100.0%	100	44	44.0%
宮城県	178	67	37.6%	54	33	61.1%	0	0	—	0	0	—	3	2	66.7%	235	102	43.4%
秋田県	56	23	41.1%	10	5	50.0%	0	0	—	0	0	—	4	3	75.0%	70	31	44.3%
山形県	115	45	39.1%	18	13	72.2%	0	0	—	0	0	—	4	4	100.0%	138	62	44.9%
福島県	161	61	37.9%	30	21	70.0%	0	0	—	1	1	100.0%	1	1	100.0%	193	84	43.5%
東北計	662	251	37.9%	142	92	64.8%	2	0	0.0%	1	1	100.0%	17	14	82.4%	825	358	43.4%
全国計	15423	5713	37.0%	4351	2901	66.7%	44	20	45.5%	20	12	60.0%	469	375	80.0%	20307	9021	44.4%

東北地域の業種別採択件数（1～3次公募）

- 日本標準産業分類で採択割合を分析すると、特に製造業、宿泊業・飲食サービス業、卸売業・小売業が多く、全国と同様の傾向となっている。
- その他の業種についても幅広い業種で採択されている。

業種	1次	2次	3次	合計	割合
A農業, 林業	5	4	4	13	1.3%
B漁業	2	0	0	2	0.2%
C鉱業・採石業・砂利採取業	0	0	0	0	0.0%
D建設業	32	26	32	90	8.9%
E製造業	104	76	111	291	28.6%
F電気・ガス・熱供給・水道業	1	0	1	2	0.2%
G情報通信業	10	8	7	25	2.5%
H運輸業, 郵便業	7	6	4	17	1.7%
I卸売業, 小売業	39	47	57	143	14.1%
J金融業・保険業	0	0	0	0	0.0%
K不動産業, 物品賃貸業	6	6	10	22	2.2%
L学術研究, 専門・技術サービス業	15	12	8	35	3.4%
M宿泊業, 飲食サービス業	64	87	78	229	22.5%
N生活関連サービス業, 娯楽業	18	28	16	62	6.1%
O教育, 学習支援業	13	7	1	21	2.1%
P医療, 福祉	3	5	9	17	1.7%
Rサービス業(他に分類されないもの)	10	17	19	46	4.5%
S分類不能の産業	0	0	1	1	0.1%
	329	329	358	1016	100.0%

第1次～第3次公募採択件数ベース(東北地域・業種割合)



7. 事業再構築指針

事業再構築指針のまとめ

【再掲】

1. 新分野展開 (業種:同 事業:同)

→ 新製品を新市場に販売し、総売上の10%以上を目指す！
(①製品等の新規性、②市場の新規性、③売上高10%)

2. 事業転換 (業種:同 事業:変)

→ 新製品を新市場に販売し、総売上高に占める割合1位を目指す！
(①製品等の新規性、②市場の新規性、③売上高1位)

3. 業種転換 (業種:変 事業:変)

→ 新製品を新市場に販売し、総売上高に占める割合1位を目指す！
(①製品等の新規性、②市場の新規性、③売上高1位)

4. 業態転換 (業種、事業の変化を問わず製造方法を大きく転換)

→ 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%以上を目指す！
(①製造方法の新規性、②製品等の新規性(サービス業の場合「②商品等の新規性or設備撤去」)、③売上高10%)

5. 事業再編 (組織再編をして上の4つのどれか)

→ 組織再編成をし、上の4つのどれかを目指す！
(①組織再編、②その他の事業再構築)

7-2. 事業再構築の類型と要件について

要件名	申請に当たってお示いただく内容	類型ごと
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（※1） 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（※2）	共通
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	共通
売上高10%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%以上となること	新分野展開 業態転換
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	事業転換 業種転換
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（※1） 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定量的に性能又は効能が異なること（※3）	業態転換
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	業態転換
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	事業再編

（※1） 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

（※2, 3） 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

7-3-1. 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、「(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、「事業転換」又は「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、7-3-2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、7-3-3を参照してください。
- ④ 3～5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%（※）以上となる計画を策定することが必要です。**【売上高10%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ます。

7-3-2. 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。

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。

7-3-3. 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。

7-3-4. 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、「（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、「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、7-3-2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、7-3-3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

7-3-5. 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、「（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、7-3-2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、7-3-3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

7-3-6. 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

- ① 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】 具体的な内容は、7-3-7を参照してください。
- ② 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があります）。**【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。具体的な内容は、7-3-2を参照してください。
- ③ 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があります）。
【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。具体的な内容は、7-3-2を参照してください。
- ④ 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%（※）以上を占める計画を策定することが必要です。**【売上高10%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。

【注】 ②の要件は、製造業の分野で事業再構築を行う場合に限り必要となります。③の要件は、製造業以外の分野で事業再構築を行う場合に限り必要となります。

7-3-7. 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

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。

7-3-8. 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。

7-4-1. 飲食業での活用例（業態転換）

飲食業

コロナ前

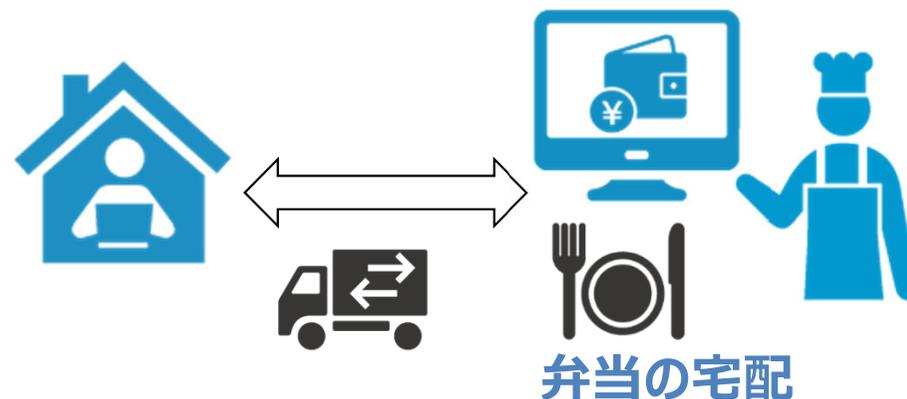
居酒屋を経営していたところ、
コロナの影響で売上が減少



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。

7-4-2. 小売業での活用例（業態転換）

小売業

コロナ前

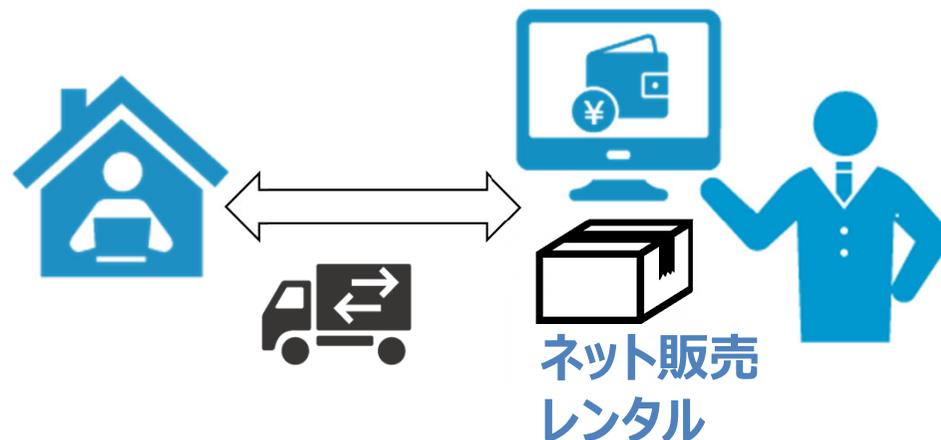
紳士服販売業を営んでいたところ、コロナの影響で売上が減少。



業態
転換

コロナ後

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。

7-4-3. サービス業での活用例（新分野展開）

サービス業

コロナ前

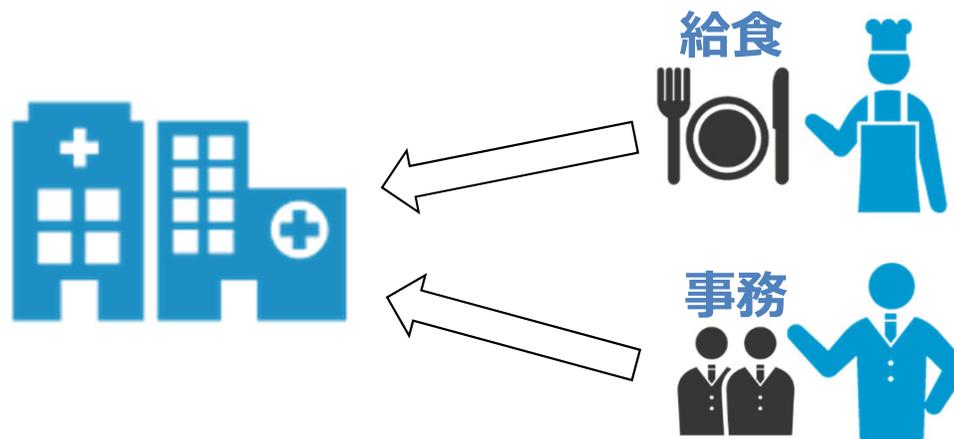
高齢者向けデイサービス事業等の介護サービスを行っていたところ、コロナの影響で利用が減少。



新分野
展開

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。



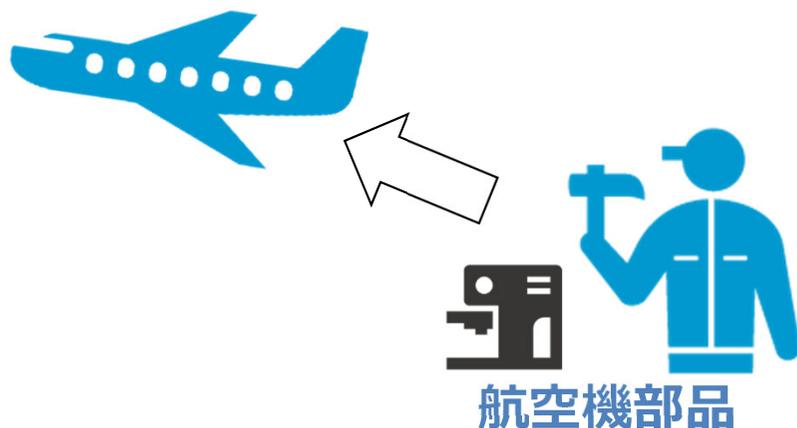
補助経費の例：建物改修の費用
新サービス提供のための機器導入費や研修費用など

7-4-4. 製造業での活用例（新分野展開）

製造業

コロナ前

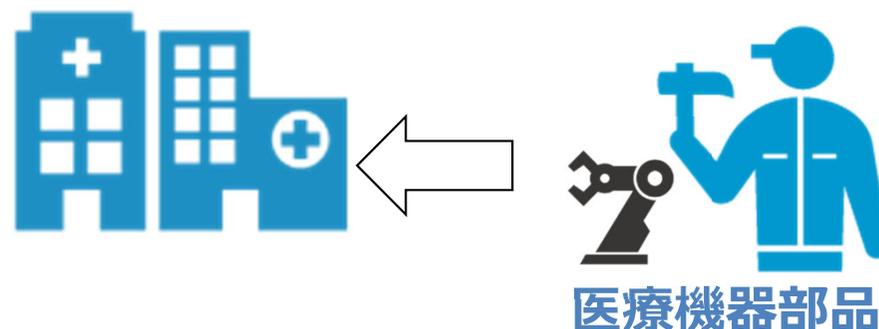
航空機部品を製造していたところ、コロナの影響で需要が減少。



新分野
展開

コロナ後

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

7-4-5. 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。

事業再構築補助金の見直し・拡充（令和3年度補正予算）

※以降は補正予算成立が前提であり、今後内容が変更になる場合がある。

1. 売上高10%減少要件の緩和

第6回から

売上高10%減少要件について、「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と比較して5%以上減少していること」を撤廃し、「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、コロナ以前と比較して10%以上減少していること」のみを要件とするよう要件を緩和。

2. 回復・再生応援枠の新設

第6回から

引き続き業況が厳しい事業者（※1）や**事業再生に取り組む事業者**（※2）を対象とした申請類型を新設し、最大1,500万円（※3）まで、**補助率を3/4に引き上げ**（通常枠は2/3）手厚く支援。また、**主要な設備の変更を求めている要件を課さないこと**とし、事業再構築に取り組むハードルを緩和する。

なお、これに伴い**緊急事態宣言特別枠は廃止**。

- （※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%減少
- （※2）再生支援協議会スキーム等に則り再生計画を策定（詳細な要件は検討中）
- （※3）従業員規模に応じ、500万円、1,000万円又は1,500万円

3. グリーン成長枠の新設

第6回から

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（※）に、**補助上限額を最大1.5億円まで引き上げた**（従来は1億円）新たな申請類型を創設。グリーン成長枠は**売上高10%減少要件を課さない**。なお、これに伴い卒業枠・グローバルV字回復枠は廃止。

- （※）事業再構築の内容が、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に該当し、研究開発・技術開発又は人材育成をあわせて行うことで、付加価値額年率5.0%以上（通常枠は3.0%以上）の増加を目指す場合

4. 通常枠の補助上限額の見直し

第6回から

限られた政策資源でより多くの事業者を支援するため、**通常枠の補助上限額**について、従業員規模に応じ、従来の**4,000万円、6,000万円、8000万円から2,000万円、4,000万円、6,000万円、8000万円に見直し**。

5. その他運用改善等

①引き続き継続

②第5回から

- ① **最低賃金枠、大規模賃金引き上げ枠は維持**し、賃上げに取り組む事業者の生産性向上について、引き続き強力で支援。
- ② 事業再構築で**新たに取り組む事業の売上高が、総売上高の10%以上**となる事業計画を策定することを求めている要件について、**付加価値額の15%以上でも認めること**とするとともに、**売上高が10億円以上の事業者**であって、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%以上でも要件を満たす**こととする。

グリーン成長枠の取組事例（洋上風力産業）

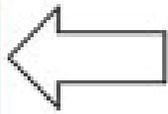
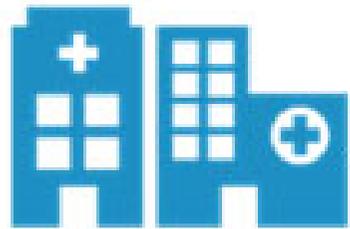


洋上風力・
太陽光・地熱

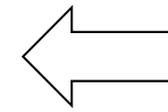
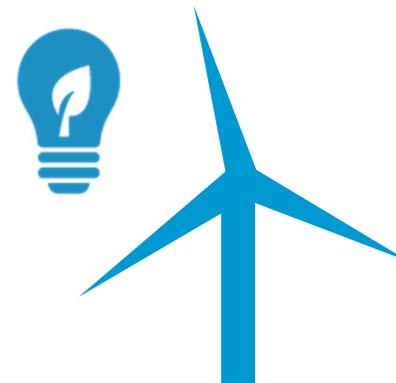
医療機器部品を製造している事業者。コロナ禍において海外市場の活動停滞や国内医療機関への訪問規制による新規受注の落ち込みを受け、新規事業の開始を検討。

新分野
展開

これまで培ってきた精密部品製造の技術を活かして高効率の発電が可能な、**風車用ブレードの開発**に取り組む。**抗カブレードと揚カブレードの組み合わせ**により、弱い風力でも、災害級の強風でも、**安定的に電力の供給が可能**。



医療機器部品



風車用部品の製造

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

※単に風車等を導入して売電するような計画は対象になりません。



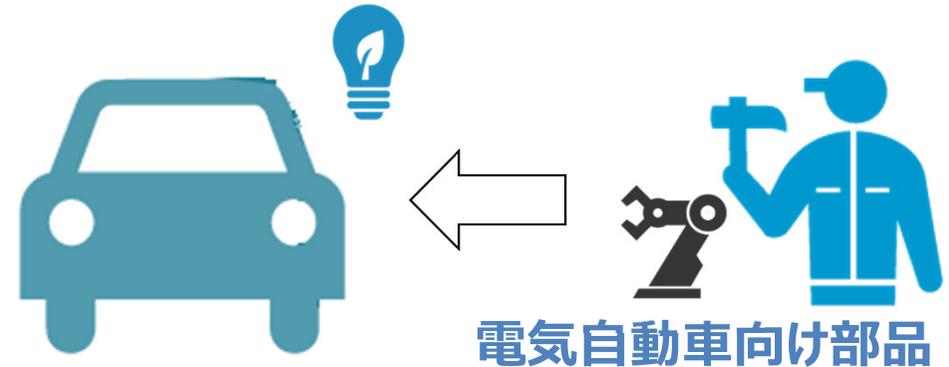
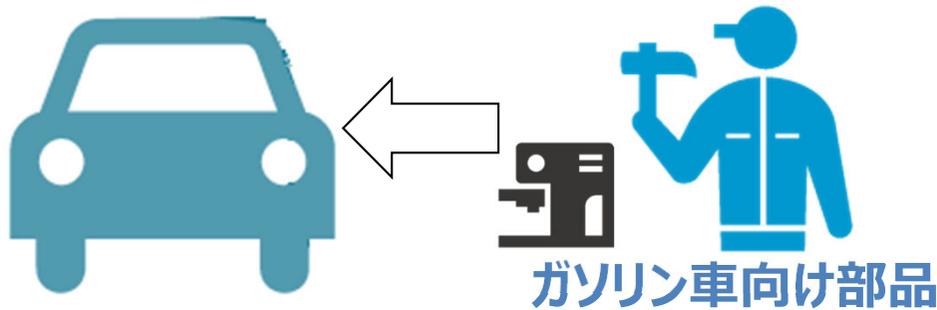
ガソリン車向けのバッテリーボックス（バッテリーの温度変化を抑制）を製造する事業者。

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

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。



補助経費の例：事業圧縮にかかる設備撤去の費用
技術開発のための新規設備導入にかかる費用 など

よくあるご質問・お問い合わせ先

- よくあるご質問については、以下にFAQを掲載しています。

<https://jigyousaikouchiku.go.jp/faq.php>

お問い合わせ先は以下のとおりです。

問い合わせが集中した場合、回答に時間を要する可能性がありますので、ご了承ください。

【お問合せ先】

＜事業再構築補助金事務局コールセンター＞

受付時間： 9：00～18：00（日・祝日を除く）

電話番号： <ナビダイヤル> 0570-012-088

<IP電話用> 03-4216-4080

＜電子申請の操作方法に関するサポートセンター＞

受付時間： 9：00～18：00（土・日・祝日を除く）

電話番号： 050-8881-6942

＜トラブル等通報窓口＞（申請に当たり、不適切な行為があった場合等）

受付時間： 9：00～18：00（土・日・祝日を除く）

電話番号： 03-6810-0162

ご静聴ありがとうございました。

東北経済産業局 地域経済課

メールアドレス : thk-mirai@meti.go.jp

電話番号 : 022-221-4876 (直通)

東北経済産業局ホームページでは、事業再構築補助金の制度概要および事業計画書の策定ポイントについて、説明動画を公開しています。右のQRコードからアクセス下さい。

