

8次公募対応(2022年度最終回)

事業再構築補助金の 事業計画書作成の秘訣

村上 徹（公認会計士／認定革新等支援機関）

本PDFレポートの取り扱いについて

- ▶ 本資料に掲載されている内容の著作権は、当方に帰属します。
- ▶ 本資料に書かれた情報は、作成時点（2022年10月）での公表資料に著者の見解等を加味して作成しております。
- ▶ 最新情報は不定期に変わります。適宜、事業再構築補助金事務局HP等でご確認ください。[\(https://jigyousaikouchiku.go.jp/\)](https://jigyousaikouchiku.go.jp/)
- ▶ そのため、著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。
- ▶ 本資料の作成には万全を期しておりますが、万が一誤り、不正確な情報等がありましても、著者やパートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承ください。
- ▶ 本資料を利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者やパートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承ください。

『事業再構築補助金』について、 こんなお悩みありませんか？

1. そもそも **当社が申請できるのか** 分からない
2. **申請書類の作成方法** が分からない
3. **申請方法** が分からない
4. **事業計画書に何をどう織り込んでいいのか** 分からない
5. **誰に頼めばいいのか、いくら費用がかかるのか** 分からない

この悩みをそのまま放置したら、 どうなりますか？

- ✓ 事業再構築補助金の**獲得チャンスが遠のく**
- ✓ 事業再構築補助金を活用しての**新規事業立ち上げチャンスが遠のく**
- ✓ 何が起こるか予測不能な今、より強い会社に変化できる**選択肢の一つを手放す**

でも大丈夫です！
このPDFレポートを読むことで『**事業計画書を作成する秘訣**』が分かります。

著者プロフィール

村上 徹

村上公認会計士事務所代表/認定経営革新等支援機関

静岡県生まれ、横浜国立大学卒業

(補助金獲得フルサポート)

× (財務力強化コンサルティング)



- 公認会計士の資格取得後、大手監査法人でグローバルカンパニー数社の監査を担当。
- その後、**IPO (株式上場) 支援専門**の中堅監査法人に移り、数十社の**IPO**支援を担当する。
- 独立後、コンサルティング依頼を受けた**IPO**支援業務では、**全50店舗の事業計画**を一人で作り上げ、上場審査を無事通過する（現在は東証一部上場企業）。
- 現在は、**(補助金獲得フルサポート) × (財務力強化コンサルティング)**という親和性が非常に高いサービスを提供することで、クライアントが真に強い会社になるように全力を注いでいる。

【第一部】

【第一部】

- ① 事業再構築補助金の目的
- ② 補助金額、補助率、申請要件などのルール
- ③ プロだけが知っている「採択されやすい事業計画書のポイント」とは？
- ④ 申請してから入金されるまでの流れは？
- ⑤ 事業再構築補助金の入金時期は必ず押さえる！

事業再構築補助金の目的

補助金とは、

「国や地方公共団体の政策目標にそった事業などを行う場合、国や地方公共団体などから支給される、**返済する必要のない資金**」

事業再構築補助金の目的とは、

日本経済を支える中小企業が復活しないことには日本はマズい

「新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上の回復が期待し難い中、ウィズコロナ・ポストコロナの時代の経済社会の変化に対応するために**新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編**又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、**思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等**の挑戦を支援することで、**日本経済の構造転換を促すこと**」

中小企業のV字回復を国として「資金面」でバックアップ

【補足】 中小企業・中堅企業とは

- 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

リーフレット (2022/10/15時点)

事業の再構築に挑戦する皆様へ

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の

企業の思い切った事業再構築を支援 (令和2年度第3次補正・令和3年度補正・令和4年度予備費予算 中小企業等事業再構築促進事業)

対象

新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する、以下の要件をすべて満たす中小企業等の挑戦を支援します！

必須申請要件	1. 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。 ※上記を満たさない場合には、次の項目を満たすことでも申請可能。 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%以上減少していること。
	2. 事業計画を認定経営革新等支援機関や金融機関と策定し、一体となって事業再構築に取り組む。
	3. 補助事業終了後3～5年で付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上増加、従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上増加の達成。

【通常枠】

補助額	従業員数20人以下 : 100万円～2,000万円	補助率	中小企業 2/3 (6,000万円超は1/2)
	従業員数21～50人 : 100万円～4,000万円		中堅企業 1/2 (4,000万円超は1/3)
	従業員数51～100人 : 100万円～6,000万円		
	従業員数101人以上 : 100万円～8,000万円		

【大規模資金引上枠】

必須要件1～3を満たし、かつ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、事業計画内最低賃金を年額45万円以上の水準で引き上げること及び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。

補助額	従業員数101人以上 : 8,000万円～1億円	補助率	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)

【回復・再生応援枠】

必須要件1～3を満たし、かつ以下の①又は②のどちらかを満たすこと

- ①2021年10月以降のいずれかの月の売上高が対前年または前々年の同月比で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。

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

【最低賃金枠】

必須要件1～3を満たし、かつ2021年10月から2022年8月までの間で、3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の10%以上いること

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



【グリーン成長枠】

以下の要件を全て満たすこと(売上高の減少は求めない)。

- ①事業計画を認定経営革新等支援機関や金融機関と策定し、一体となって事業再構築に取り組む。
- 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。
- 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に該当し、その取組に関連する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。

補助額	中小企業 : 100万円～1億円	補助率	中小企業 1/2
	中堅企業 : 100万円～1.5億円		中堅企業 1/3

【緊急対策枠】

必須要件2～3を満たし、かつ足許で原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響を受けたことにより、2022年1月以降の連続する6か月のうち、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。また、コロナによって影響を受けていること。

- (※) 売上高の減少に代えて、付加価値額の減少でも可。
- (※) 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。

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

中小企業等事業再構築促進事業の活用イメージ

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。

小売業

衣服販売業

→ 衣料品のネット販売やサブスクリプション形式のサービス事業に業態を転換。

製造業

ガソリン車向け部品製造

→ グリーン課題の解決に資する取組としてEV向け部品製造の事業を新規に立上げ。

補助対象経費の例

建物費(建物の建築・改修等)、機械装置・システム構築費、技術導入費(知的財産権導入に要する経費)、外注費(加工、設計等)、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(教育訓練費等)等

【注】補助対象企業の従業員の件数、従業員の旅費、不動産、汎用品の購入費は補助対象外です。

- 10月3日、第8回公募を開始しました(申請受付は調整中)。締切りは1月13日です。
- 申請後、審査委員が審査の上、予算の範囲内で採択します。公募要領に記載されている審査項目や注意事項を確認の上、事業計画を策定してください。

※ 詳細は事業再構築補助金事務局ホームページをご確認ください。

<https://jigyuu-saikouchiku.go.jp/>

お問い合わせ 事業再構築補助金事務局コールセンター [9:00～18:00(日祝日を除く)]
<ナビダイヤル> 0570-012-088 <IP電話用> 03-4216-4080

※ 申請には、「**GISIDプライムアカウント**」の取得が必要です。発行に時間を要する場合がありますので、未取得の方は、速やかに利用登録を行ってください。

→ <https://www.jgrants-portal.go.jp/>

※ 認定経営革新等支援機関をお探しの際は、検索システムをご活用ください。

→ https://ninteishien.force.com/NSK_CertificationArea



事業再構築補助金事務局HP

公募採択のスケジュール

2021年度の公募実態（全5回）

- 第1回 公募期間：2021/3/26～4/30 採択発表：2021/6/21
- 第2回 公募期間：2021/5/20～7/2 採択発表：2021/9/2
- 第3回 公募期間：2021/7/30～9/21 採択発表：2021/11/30
- 第4回 公募期間：2021/10/28～12/21 採択発表：2022/3/3
- 第5回 公募期間：2022/1/20～3/24 採択発表：2022/6/9

2022年度の公募予定（全3回）

- 第6回 公募期間：2022/3/28～6/30 採択発表：2022/9/15
- 第7回 公募期間：2022/7/1～9/30 採択発表：2022/12/下旬(予想)
- 第8回 公募期間：2022/10/3～2023/1/13 採択発表：2023/3/下旬(予想)

【第一部】

- ① 事業再構築補助金の目的
- ② 補助金額、補助率、申請要件などのルール
- ③ プロだけが知っている「採択されやすい事業計画書のポイント」とは？
- ④ 申請してから入金されるまでの流れは？
- ⑤ 事業再構築補助金の入金時期は必ず押さえる！

概要

申請類型	第6回公募	第7回公募～
通常枠	○	○
大規模貸金引上げ枠	○	○
回復・再生応援枠	○	○
最低貸金枠	○	○
グリーン成長枠	○	○
緊急対策枠	—	○

補助金額と補助率（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） 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	

補助金額と補助率（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 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。

補助金額と補助率（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

※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	

「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。

補助金額と補助率（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」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。
- 「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、かつ以下を満たすこと

2021年10月から2022年8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

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、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。

補助金額と補助率（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。

二度目の需給も可能（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。

補助金額と補助率（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。

補助金額と補助率（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） 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

申請類型別の採択状況（第6回公募）

第6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	回復・再生 応援枠	最低賃金枠	グリーン 成長枠	合計
①システムで受け付けた件数 （応募件数）	11,653	9	2,933	252	493	15,340
②採択件数	5,297	5	1,954	216	197	7,669

採択率（％）	45	56	67	86	40	50
--------	----	----	----	----	----	----

補助対象経費とは

- 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。

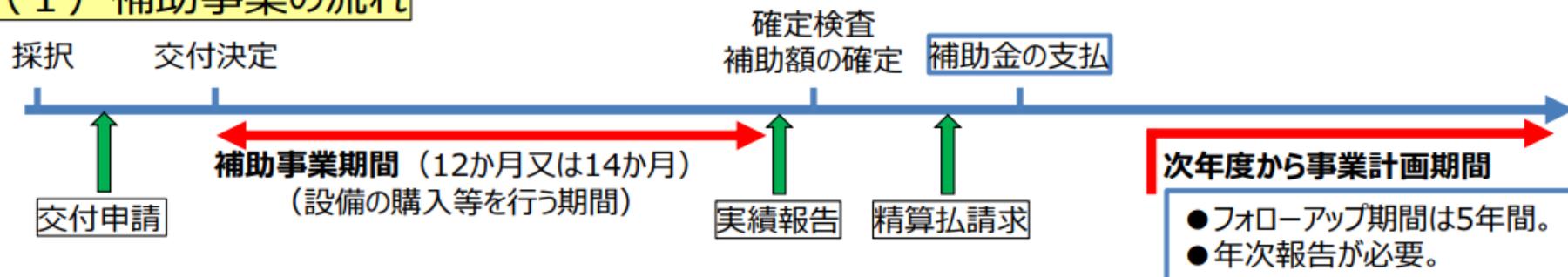
（２）補助対象外の経費の例

- 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

補助金支払までのプロセス

- 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（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。

【補足】 事前着手制度

- 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

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

令和3年度補正予算成立
(2021年12月20日) 公募開始

事前着手承認

締切り 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。

12月20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、12月20日
までさかのぼることができます。

不採択となるリスクあり
注意!!

事業再構築指針の定義

- 「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。



事業再構築の類型と要件

事業再構築の類型	必要となる要件	参照ページ
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	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新事業売上高10%等要件	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	P23



要件名	申請に当たってお示いただく内容	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）、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	各類型

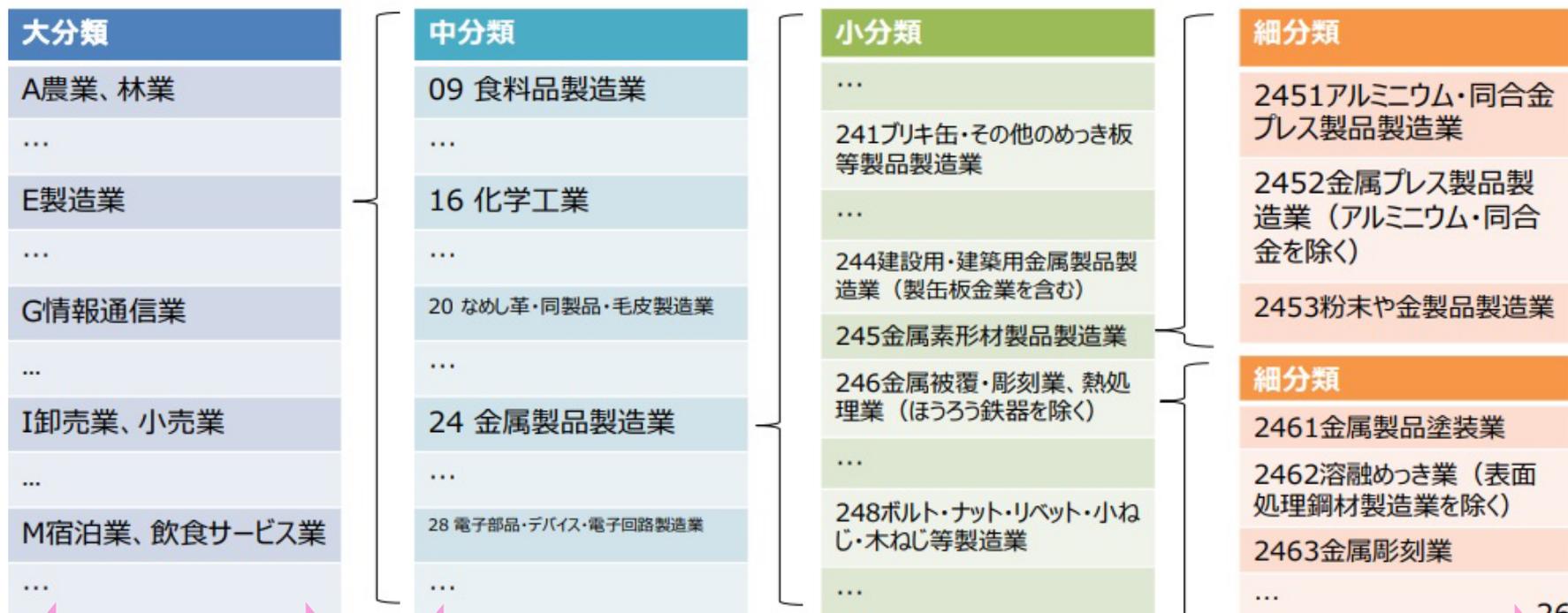
（※1，2）製品等の性能や効能が定量的に計測できる場合に限り必要（※3）回復・再生応援枠及び最低賃金枠は除く

【補足】日本標準産業分類

- 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）](#)



業種転換

事業転換

【第一部】

- ① 事業再構築補助金の目的
- ② 補助金額、補助率、申請要件などのルール
- ③ プロだけが知っている「採択されやすい事業計画書のポイント」とは？
- ④ 申請してから入金されるまでの流れは？
- ⑤ 事業再構築補助金の入金時期は必ず押さえる！

申請のための提出書類一覧

1. 事業計画書
2. 認定経営革新等支援機関・金融機関による確認書
3. コロナ以前に比べて売上高が減少したことを示す書類
4. （コロナ以前に比べて付加価値額が減少したことを示す書類）
5. 決算書（直近2年間の貸借対照表、損益計算書（特定非営利活動法人は活動計算書）、製造原価報告書、販売管理費明細、個別注記表）
6. ミラサポplus「電子申請サポート」の事業財務情報
7. 従業員数を示す書類
8. 建物の新築が必要であることを説明する書類（建物の新築に係る費用を補助対象経費として計上している場合）

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

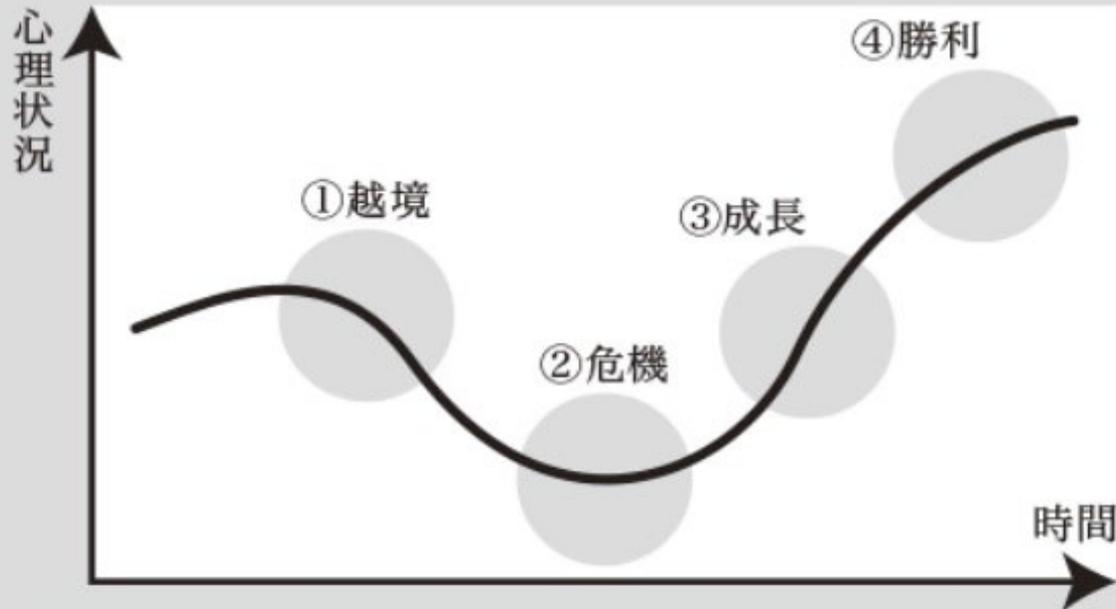
- 認定経営革新等支援機関とは、中小企業を支援できる機関として、経済産業大臣が認定した機関です。
- 全国で3万以上の金融機関、支援団体、税理士、中小企業診断士等が認定を受けています。
- 以下URLのホームページで、認定経営革新等支援機関を検索することが可能です。

https://ninteishien.force.com/NSK_CertificationArea



ストーリー性が必須～『神話の法則』

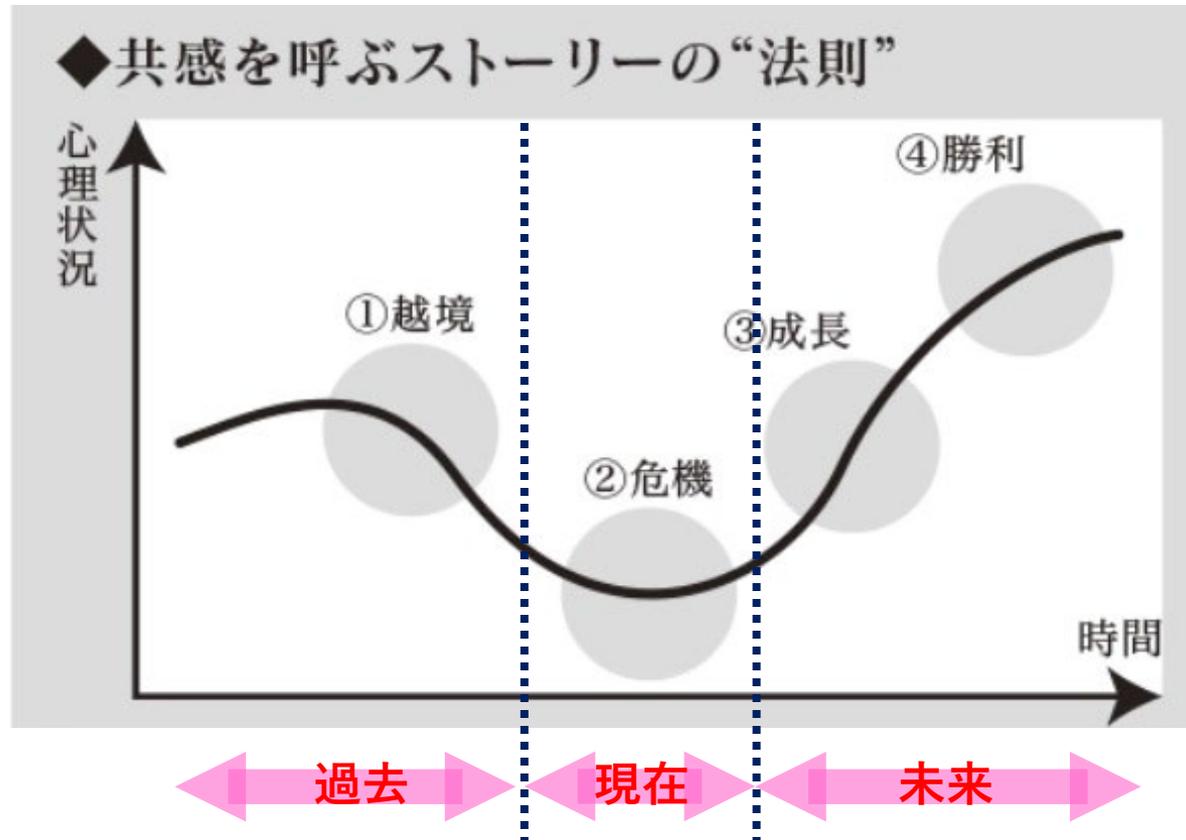
◆共感を呼ぶストーリーの“法則”



- ①越境: 主人公に大きな環境変化が訪れる
- ②危機: 主人公はどん底に落ちるが、パートナーに出会い危機を逃れる
- ③成長: 主人公は困難を克服し成長する
- ④勝利: 主人公は目的を達成し報酬を得る

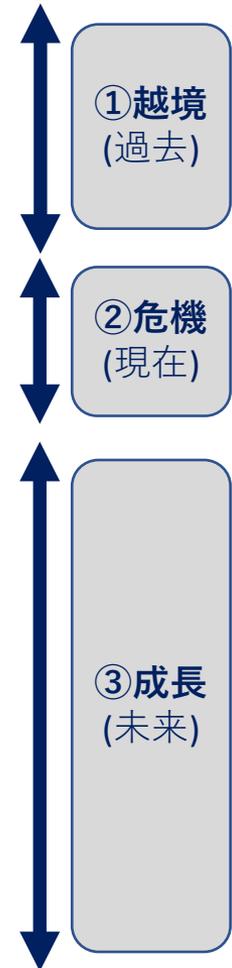
出典:『物語マーケティング』山川悟

ストーリー性が必須～『神話の法則』



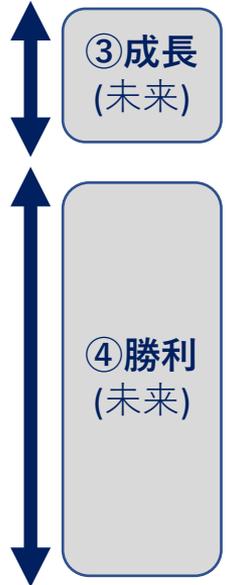
事業計画のあらすじ

記載項目	内容
1.事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 誰に対し、何を、どのように売っているのか？ ➤ コロナでどのような影響を受けたか？
2.SWOT分析	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 強み・弱み、機会・脅威（特に『機会』が再構築事業に繋がる文脈で）
3.再構築の必要性 （コロナの影響）	<ul style="list-style-type: none"> ➤ コロナの影響を克服しようと取り組んだことは何か？ ➤ なぜ既存事業だけを続けてはダメだと判断したのか？ ➤ なぜ事業再構築が必要だと判断したのか？
4.再構築の必要性 （今後の事業展開）	<ul style="list-style-type: none"> ➤ なぜその事業に着目したのか？ ➤ どのような市場ニーズが存在しているのか？ ➤ ビジネスとして成り立つと考えた理由は？ ➤ 売上獲得、事業継続性を訴求できる根拠は？
5.再構築の具体的な内容	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 再構築に向けて何をするか？ ➤ 設備投資の具体的内容と必要な理由は？ 製造工程のどこで、どのように使われるのか？ ➤ 製品提供のスキームは？ ➤ 社内体制と社外体制はどうなっているか？ ➤ 実施スケジュール、資金計画はどうか？



事業計画のあらすじ

記載項目	内容
6.競合との差別化	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 同業とはこの事業でどう差別化する？ ➤ 異業種参入の場合、参入先の競合とどう差別化する？ ➤ 製品や技術にどういった・どれくらいの優位性がある？
7.将来の展望	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 誰に対して売り込むのか？（ターゲットは絞って書く） ➤ 市場規模 ➤ 事業化見込（いつから売上が上がるのか？） ➤ 製品の価格設定（いくらの物？何種類？どれくらい売る？） ➤ 解決すべき課題や、発生が予想されるリスクとその解決方法
8.収益計画	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 付加価値は会社全体で年率何%くらい上げる？ ➤ 新商品の売上推移の見込み（付加価値額見ながら決定） ➤ 付加価値額の要件を満たしているか？（年率平均3%アップ）

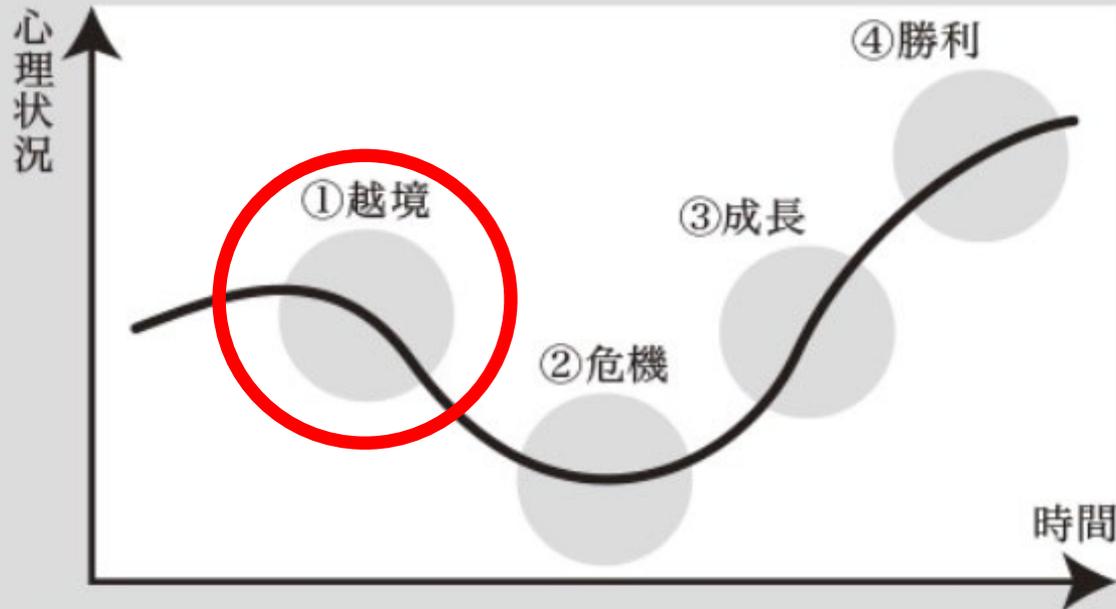


数値、図表、写真等を駆使して、できる限り具体的に表現する。

（審査員は御社のビジネスにまったく興味も知識も持っていない！という前提で）

ストーリー性が必須～『神話の法則』

◆共感を呼ぶストーリーの“法則”



- ①越境: 主人公に大きな環境変化が訪れる
- ②危機: 主人公はどん底に落ちるが、パートナーに出会い危機を逃れる
- ③成長: 主人公は困難を克服し成長する
- ④勝利: 主人公は目的を達成し報酬を得る

出典:『物語マーケティング』山川悟

事業計画の記載事例～『1.事業内容』

記載項目	内容
1.事業内容	<ul style="list-style-type: none">➤ 誰に対し、何を、どのように売っているのか？➤ コロナでどのような影響を受けたか？

①越境
(過去)

① 現在の事業の状況

当社は□□□□年□□月設立、○○県、東京都、○○県、○○を拠点に○○○○関連の部品の製造・販売業を展開している。ほぼ、すべての家電製品の部品に対応しており、また、その後の製品保証(弊社○○が原因で故障した○○○○の修理費用は当社が負担)などのアフターフォローも充実させており、製品の安全性、安定性が顧客に高く評価されている。またISO14001/9001等の専門規格を取得しており、国内最大級の部品アイテム数を保有している国内随一のオフィス関連電機部品製造業者である。当社では、その高い専門性と、品質の高い技術力という強みを活かし、創業以来、○○○会社や○○業界における部品供給、修理改修等のメンテナンスに関する業務等に従事しながら事業を発展させてきた。

【売上構成】: オフィス関連電機部品製造 80% メンテナンス売上 10% その他 5%

【主要顧客】: □□□□□□株式会社、株式会社□□□□□□、□□□□□□株式会社

【従業員数】 ○○人 (うちパート○○人) 【事業拠点】 本社・□□□工場・物流センター

【主力商品: □□□□□□】

事業計画の記載事例～『2.SWOT分析』

記載項目	内容
2.SWOT分析	➤ 強み・弱み、機会・脅威 （特に『機会』が再構築事業に繋がる文脈で）



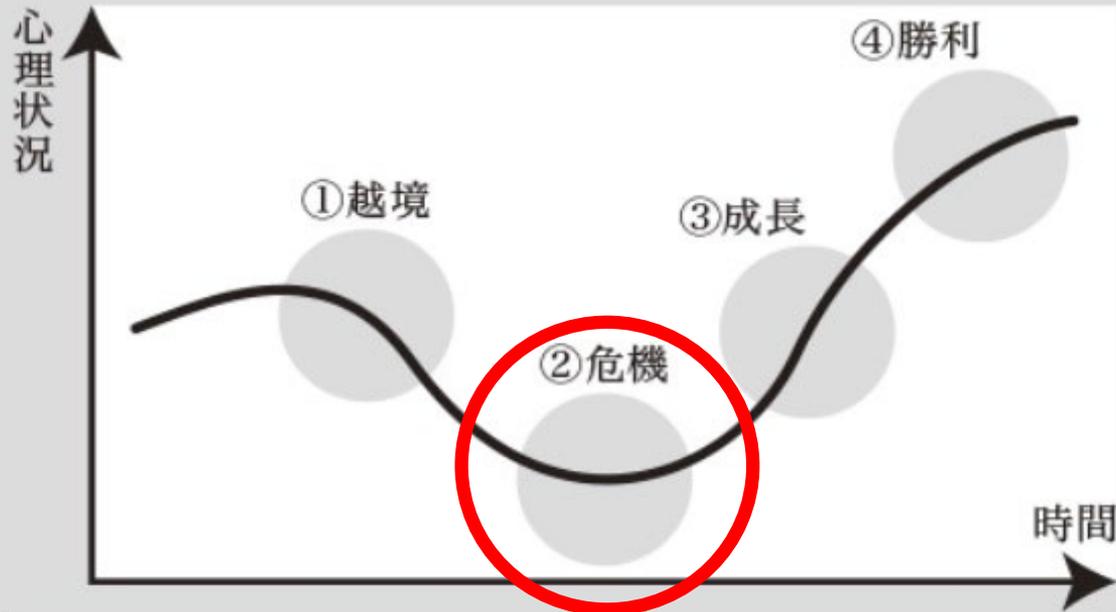
③ 自社の強み・弱み・外部環境・・・(SWOT 分析で概説)↓

事業再構築の検討にあたって、当社の強・弱みおよび外部の環境について、SWOT 分析を実施した。←

内部環境		外部環境	
強み		機会	
<p><商品、サービス></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発、品質管理、情報収集、商品アイテムの豊富さで多くのユーザー様にご愛顧頂いている。 ・サプライチェーンが自社で完備 即納が可能。コスト削減を目的とする企業に対して純正品と比較し魅力的な提案が可能。 ・ISO14001/9001等の専門規格を取得している。 <p><経営資源></p> <ul style="list-style-type: none"> ・製造・物流・販売・メンテナンスが行える事業資産と体制 <p><業務(ノウハウ等)></p> <ul style="list-style-type: none"> ・複数の協力会社による製品製造により、大量生産が可能。 <p><組織(人材関連)></p> <ul style="list-style-type: none"> ・離職率が低く、熟練度の高いスタッフが多く在籍している。 		<p><顧客></p> <p>コロナ禍における社会的な売上げの低迷により、<u>低コストの消耗品</u>が求められる。</p> <p><市場></p> <p>感染症対策に対する意識の高まりや必要性から、<u>〇〇剤への需要が高まっている</u>。</p> <p><業界(競合)></p> <p><u>同業他社の統廃合</u>が進んでいる。</p>	
弱み		脅威	
<p><商品、サービス></p> <ul style="list-style-type: none"> ・価格単価の低下が続く。 <p><業務(ノウハウ等)></p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社工場生産能力が低い。 		<p><市場></p> <p>リモートワークによる□□□□の減少。</p> <p><業界(競合)></p> <p>模倣品(海外製)による価格破壊。</p>	

ストーリー性が必須～『神話の法則』

◆共感を呼ぶストーリーの“法則”



- ①越境: 主人公に大きな環境変化が訪れる
- ②危機: 主人公はどん底に落ちるが、パートナーに出会い危機を逃れる
- ③成長: 主人公は困難を克服し成長する
- ④勝利: 主人公は目的を達成し報酬を得る

出典:『物語マーケティング』山川悟

事業計画の記載事例～『3.再構築の必要性』

記載項目	内容
3.再構築の必要性 (コロナの影響)	<ul style="list-style-type: none">➤ コロナの影響を克服しようとしたことは何か？➤ なぜ既存事業だけを続けてはダメだと判断したのか？➤ なぜ事業再構築が必要だと判断したのか？



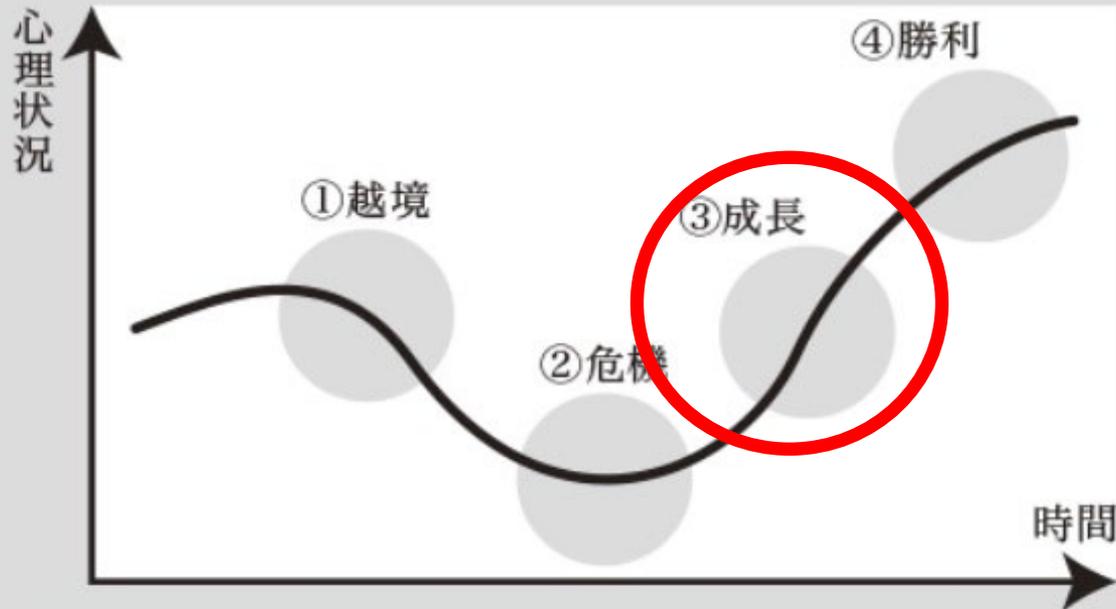
④ 事業再構築の必要性

(1) コロナによる影響度合い

コロナ禍の中で〇〇〇会社、〇〇業界ともにテレワークの促進を推し進めており、在宅ワークの比重が高まっている。また更なるコスト削減として、計画途上にあった新オフィス建設の縮小や建設工事自体の中止という選択が業界全体に急速に広がる中、当社のオフィス関連電機部品への受注も当然ながら大幅に当初の計画を下回る受注状況となっている。このように事態は一変し、**当社の事業基盤を失いかねない状況へと追い込まれている**。現在も国の自粛要請が続き先への訪問営業が出来ていない事で、受注減による減収。今後も〇〇〇〇の減少は進むと見る。**現状のままでは、経費削減などを行いながら、縮小均衡するのがやっとのところである。**

ストーリー性が必須～『神話の法則』

◆共感を呼ぶストーリーの“法則”



- ①越境: 主人公に大きな環境変化が訪れる
- ②危機: 主人公はどん底に落ちるが、パートナーに出会い危機を逃れる
- ③成長: 主人公は困難を克服し成長する
- ④勝利: 主人公は目的を達成し報酬を得る

出典:『物語マーケティング』山川悟

事業計画の記載事例～『4.再構築の必要性』

記載項目	内容
4.再構築の必要性 (今後の事業展開)	<ul style="list-style-type: none">➤ なぜその事業に着目したのか？➤ どのような市場ニーズが存在しているのか？➤ ビジネスとして成り立つと考えた理由は？➤ 売上獲得、事業継続性を訴求できる根拠は？



(2)今後の事業展開

事業の再構築が差し迫った状況の中で、実は以前から□□□□□□社から、□□□□を用いた医療機器部品が造れないか、という引き合いがあった、当社にとって新たに期待できる市場が存在することはわかってはいたが、大規模な設備投資が必要なので、受注をためらってきた。但し現在の状況は逼迫しており、これ以上の猶予は更なる当社経営状況の悪化を招くことにも繋がるため本補助事業を活用し、果敢に事業を再構築するしかないという決断をした。当社は、今後伸長が期待できる、「医療機器・ヘルスケア市場」において、革新的な製品の開発、製造を新たに取り組む。当社としては実績のない製品であり、課題やリスクは存在するものの、当社の現在の製造環境の強みと ISO 取得時に培った技術対応力、価格競争力をもってすれば、当該事業再構築の実現性は高いと判断する。当社は V 字回復を狙うため、全社員一丸となって「選択と集中」に取り組む事業とする。

事業計画の記載事例～『5.再構築の具体的内容』

記載項目	内容
5.再構築の具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 再構築に向けて何をするか？ ➤ 設備投資の具体的内容と必要な理由は？製造工程のどこで、どのように使われるのか？ ➤ 製品提供のスキームは？ ➤ 社内体制と社外体制はどうなっているか？ ➤ 実施スケジュール、資金計画はどうか？

③成長
(未来)

⑤ 事業再構築(本事業)の具体的内容

当社は「整形外科治療に使用する医療機器の部品製造」(本事業)に取り組む。本事業は□□□□を利用した整形外科治療における□□□□の金属部品の製造加工に取り組む。高精度で難加工の材料を扱うには当社の現状設備では対応が出来ず、以下に示す設備投資を行い製造技術の高度化を狙う。

本事業で製造する新たな製品		そのために必要な主要な設備の変更
<p>これまで行ってきた電気製品の部品製造は主に鋼鉄材を使用していたが、本事業は □□□□◀ を使用した医療機器(整形外科・□□□□□□□□□□◀の部品)であり、最終の納入先は医療機器製造卸業の〇〇〇〇社であり、う新たな業界への参入となる。</p>	<p>製品のイメージ写真</p> 	<p>現在の設備機器では各部品(金属等)の加工が困難であり、一定の製品、品質を得ることが難しい。また、様々な形状に柔軟に対応しつつ、製品品質の向上と量産を行う為には、以下の加工設備の導入が必要となる。</p>

事業計画の記載事例～『5.再構築の具体的内容』

記載項目	内容
5.再構築の具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 再構築に向けて何をするか？ ➤ 設備投資の具体的内容と必要な理由は？製造工程のどこで、どのように使われるのか？ ➤ 製品提供のスキームは？ ➤ 社内体制と社外体制はどうなっているか？ ➤ 実施スケジュール、資金計画はどうか？

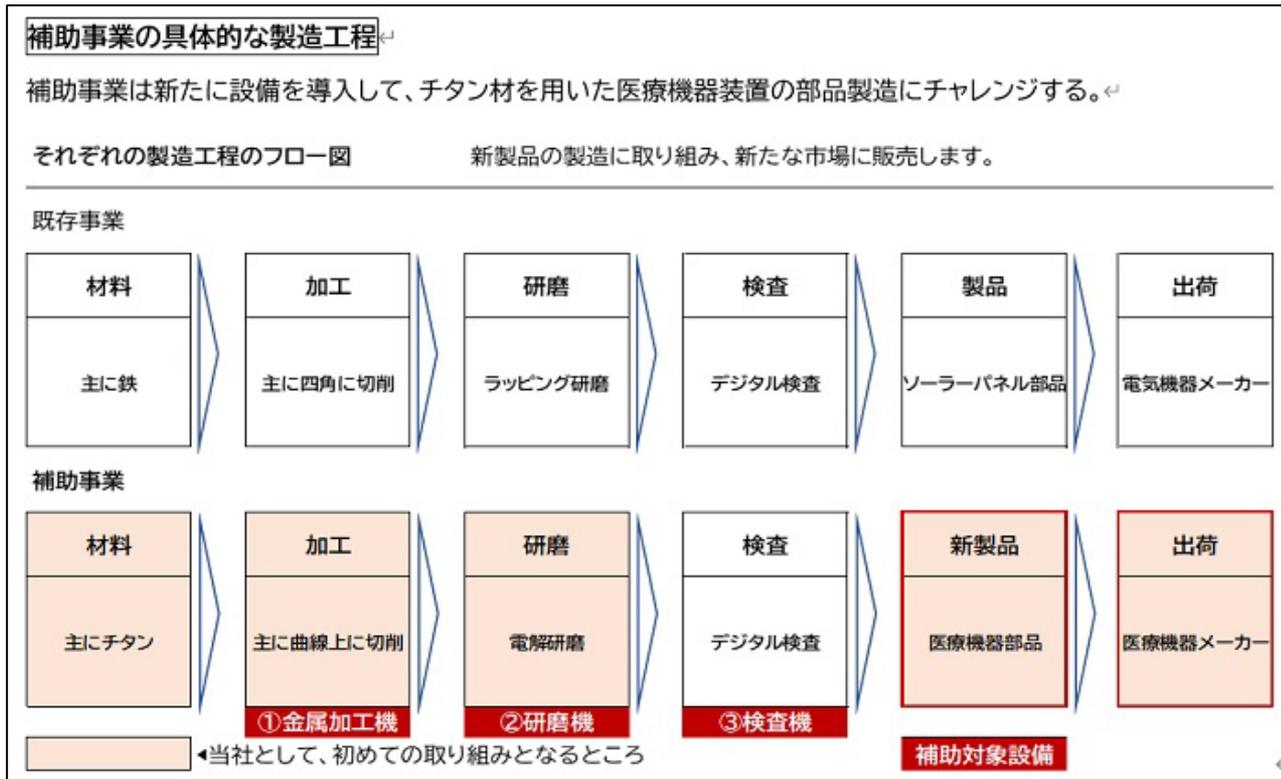
③成長
(未来)

⑥ 設備投資の内容。←

必要な設備投資			
設備名	①金属加工機	②研磨機	③検査機
写真等			
用途	チタンの高精度な加工を行います。曲線度の高い製品のため、新たに必要となります	製品の研磨に使います チタン用です	加工精度の検査に使います 既存事業にも検査機がありますが本事業の専用機として必要です

事業計画の記載事例～『5.再構築の具体的内容』

記載項目	内容
5.再構築の具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 再構築に向けて何をするか？ ➤ 設備投資の具体的内容と必要な理由は？製造工程のどこで、どのように使われるのか？ ➤ 製品提供のスキームは？ ➤ 社内体制と社外体制はどうなっているか？ ➤ 実施スケジュール、資金計画はどうか？



事業計画の記載事例～『5.再構築の具体的内容』

記載項目	内容
5.再構築の具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 再構築に向けて何をするか？ ➤ 設備投資の具体的内容と必要な理由は？製造工程のどこで、どのように使われるのか？ ➤ 製品提供のスキームは？ ➤ 社内体制と社外体制はどうなっているか？ ➤ 実施スケジュール、資金計画はどうか？



⑨ 補助事業の実施体制：←

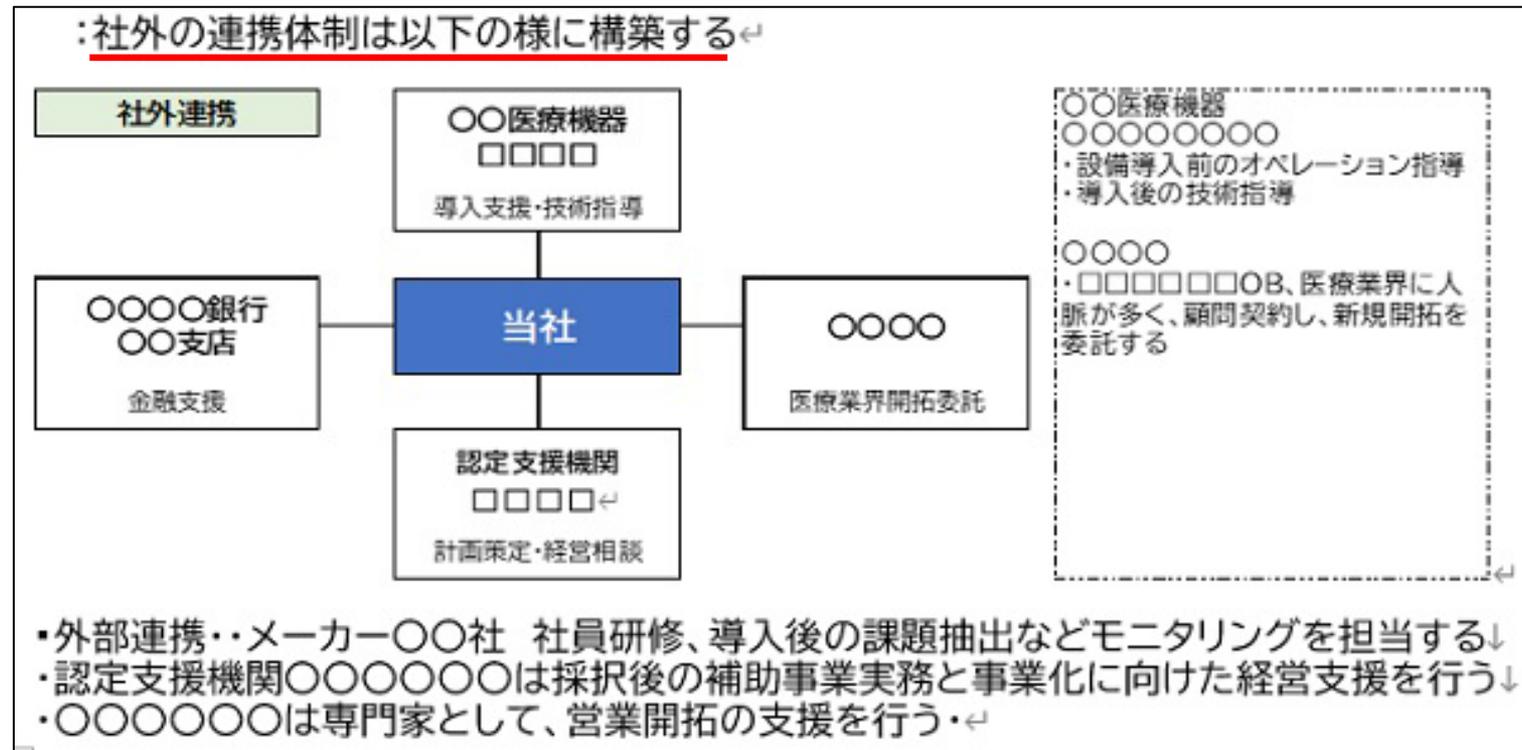
- ・設備投資関連：〇〇工場長が機械設備最終選定を行い、発注する。2021年12月設置完了に向けて、スケジュール管理と進捗報告を行う←
- ・人材・・当面は既存事業の〇〇工場長が張り付き、既存事業から1名シフト パート社員を1名補充 ←
- ・進捗管理・・総務部長がクラウドに共有フォルダを作成し、スケジュールの進み具合や課題を管理する←
- ・生産管理・・〇〇工場長が品質管理、マニュアル作成、オペレーション改善を推進する。←
- ・マーケティング・・□□営業部長が、市場調査を随時行い、最適な告知を遂行します(ホームページ改修)←
- ・財務・総務・・〇〇経理部長が、資金調達、補助金にかかる申請、報告業務を行う。←

補助事業実施のための 社内の体制		氏名	経験 (在任)年数
統括管理	社長	山田 一郎	35年
生産管理	工場長	〇〇 〇〇	30年
マーケティング	営業部長	〇〇 〇〇	27年
進捗管理	総務部長	〇〇 〇〇	15年
財務・総務	経理部長	〇〇 〇〇	13年

事業計画の記載事例～『5.再構築の具体的内容』

記載項目	内容
5.再構築の具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 再構築に向けて何をするか？ ➤ 設備投資の具体的内容と必要な理由は？製造工程のどこで、どのように使われるのか？ ➤ 製品提供のスキームは？ ➤ 社内体制と社外体制はどうなっているか？ ➤ 実施スケジュール、資金計画はどうか？

③成長
(未来)



事業計画の記載事例～『5.再構築の具体的内容』

記載項目	内容
5.再構築の具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 再構築に向けて何をするか？ ➤ 設備投資の具体的内容と必要な理由は？製造工程のどこで、どのように使われるのか？ ➤ 製品提供のスキームは？ ➤ 社内体制と社外体制はどうなっているか？ ➤ 実施スケジュール、資金計画はどうか？

③成長
(未来)

⑩ 補助事業実施期間中の具体的なスケジュール

補助事業実施内容とスケジュールは以下の通り、補助事業期間内に補助事業が完了し、事業化にむけて、スケジュールと体制が構築出来ている

		設備投資関連		業務・総務		マーケティングその他	
補助事業実施期間	2022年2月	機械設備最終選定			交付申請		
	2022年3月	設備発注(機械設備)			交付決定		
	2022年4月	▽	工事発注(改装工事)	人材採用			
	2022年5月	▽	▽	人材採用	各種届出申請		HP改修
	2022年6月	設備導入	改装工事完了	社内研修		専門家派遣	▽
	2022年7月	設備設置完了		社内研修		宣伝広告	
	2022年8月			マニュアル作成	資金決済	宣伝広告	
	2022年9月	動作確認		オペレーション確認	補助金入金		
	2022年10月			●事業化スタート			

事業計画の記載事例～『5.再構築の具体的内容』

記載項目	内容
5.再構築の具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 再構築に向けて何をするか？ ➤ 設備投資の具体的内容と必要な理由は？製造工程のどこで、どのように使われるのか？ ➤ 製品提供のスキームは？ ➤ 社内体制と社外体制はどうなっているか？ ➤ 実施スケジュール、資金計画はどうか？

③成長
(未来)

① 補助事業の資金計画

以下の通り、補助金受給前は金融機関からの資金調達が必要だが、下記金融機関からは、融資については積極的な支援を検討する旨、回答を得ており、資金計画に問題は無い。

	補助金受給前	補助金受給後	摘要
①事業全体の費用	35,860,000		総支払予定額(税込)
②補助対象費用	32,600,000		税抜額
③補助金		21,733,333	②の3分の2の額
	補助金受給前	補助金受給後	摘要
自己資金	5,860,000	2,126,667	
資金調達	30,000,000	12,000,000	〇〇〇〇銀行〇〇支店
③補助金		21,733,333	
合計	35,860,000	35,860,000	

事業計画の記載事例～『6.競合との差別化』

記載項目	内容
6.競合との差別化	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 同業とはこの事業でどう差別化する？ ➤ 異業種参入の場合、参入先の競合とどう差別化する？ ➤ 製品や技術にどういった・どれくらいの優位性がある？

③成長
(未来)

⑧ 補助事業による「他社、既存事業との差別化」の実現について…ここまでの記載内容の取りまとめ

本事業計画書における、ここまでの記載内容を総括し、本事業がどのような他社、既存事業との差別化をもたらすかについて考察した。

補助事業による「他社、既存事業との差別化」の実現について

競合他社	<p>・今回製造を行う整形外科領域の医療機器部品の製品としては、<u>新規性、革新性の高い製品の製造</u>となる。また本事業によって取得する生産設備により、<u>多様性あるデザイン、材料に柔軟に対応できるようになり</u>、さらに、<u>小ロットから量産までの受託生産ができる体制</u>が他社に対しての強みとなる。</p>
既存事業	<p>・既存事業の電気製品の部品は、中国産も多く、競合他社も多く存在し、低価格競争が著しい。当社は電化製品の製造も得意で、<u>医療機器部品との中間にするヘルスケア関連機器の製造には大きな強みが発揮出来ると考える。</u></p>

事業計画の記載事例～『6.競合との差別化』

記載項目	内容
6.競合との差別化	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 同業とはこの事業でどう差別化する？ ➤ 異業種参入の場合、参入先の競合とどう差別化する？ ➤ 製品や技術にどういった・どれくらいの優位性がある？

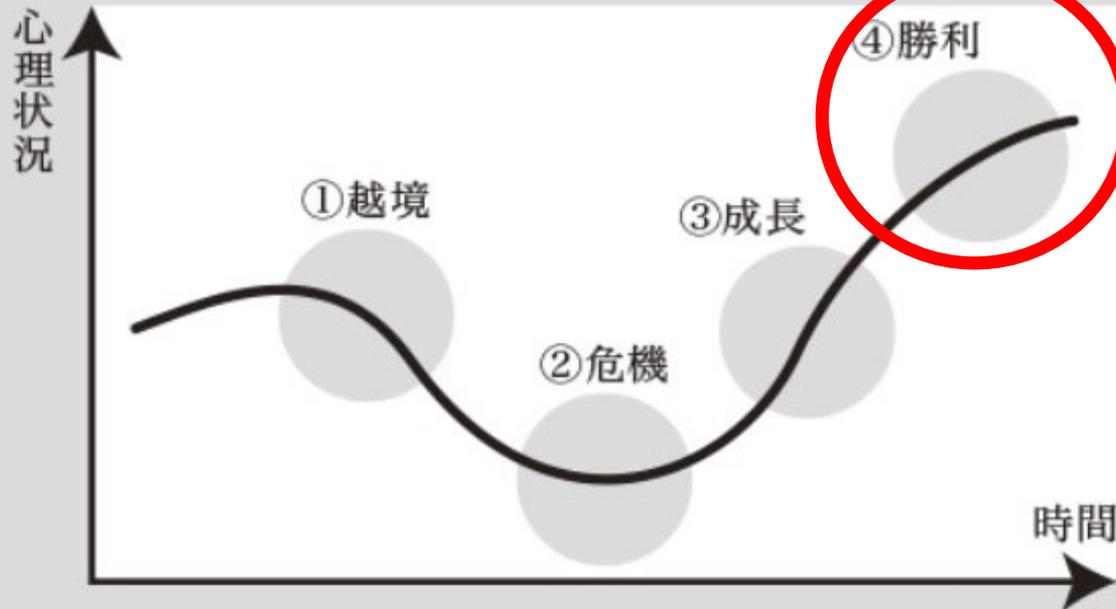
③成長
(未来)

■補助事業実施により期待できる効果→リソースの最適化、相乗効果等 ←

補助事業による成果	【成 果】
1 リソースの最適化	<p>【技術】当社代表が保有するの□□□□□□を基に構築された○○○技術。 【人材・ノウハウ】既存従業員の○○○を中心に構成された○○チームでの○○の開発力。 【保有資産】補助事業の取組により、以前から遊休資産となっていた○○○を、□□□に活用することにより（経営資源）の最適化を図ることができる。</p>
2 強みの活用とシナジー効果	<p>【強みの活用】既存事業の強みである高い○○技術を補助事業での○○○に発揮することができる。 【シナジー効果】補助事業取組による、新たな取引先から既存事業での□□□に対する受注も見込むことが出来る。また、そのシナジー効果により、コロナ禍において一時帰休等生産活動を停止していた工場ライン再稼働また、一時帰休していた人材の再雇用を図ることも期待できる</p>
3 デジタル化による差別化	<p>【差別化要素】○○○の導入と非接触型○○による感染症対策。工場内での○○○は、非接触式の従業員チェックインを導入する。また音声アシスタントの使用により、作業員が機械の操作や在庫の確認、作業指示の作成のためにコントロールパネルにタッチする必要性を減らせる。これらの感染症対策により従業員間でのコロナ感染の発生を抑制することで、安定的な操業体制を維持することが出来る。現状競合他社においても、導入事例は少なくデジタル化による差別化要素となる。</p>
4 地域のイノベーション	<p>【地域への貢献】コロナ対策を徹底することで実現できる、安定的な工場の操業体制は当社に勤務する地域住民の安定した雇用継続にも繋がり地域への貢献を図ることができる。また当社周辺地域からの○○に対する○○ニーズの高まりに対応する事業でもあることから、本補助事業については「□□□□□□」という新たな事業展開による○○○の実現を可能とした地域への貢献、またイノベーションにも繋がると言える。</p>

ストーリー性が必須～『神話の法則』

◆共感を呼ぶストーリーの“法則”



- ①越境: 主人公に大きな環境変化が訪れる
- ②危機: 主人公はどん底に落ちるが、パートナーに出会い危機を逃れる
- ③成長: 主人公は困難を克服し成長する
- ④勝利: 主人公は目的を達成し報酬を得る

出典:『物語マーケティング』山川悟

事業計画の記載事例～『7.将来の展望』

記載項目	内容
7.将来の展望	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 誰に対して売り込むのか？（ターゲットは絞って書く） ➤ 市場規模 ➤ 事業化見込（いつから売上が上がるのか？） ➤ 製品の価格設定（いくら物？何種類？どれくらい売る？） ➤ 解決すべき課題や、発生が予想されるリスクとその解決法



2:将来の展望(事業化に向けて想定している市場及び期待される効果)←

(1)補助事業の成果が寄与する具体的なユーザー・マーケット←

本事業は□□□□を使用した整形外科の□□□□の部品製造をきっかけにして医療機器部品製造の市場に参入するが、今後はヘルスケア市場(介護関連機器、健康関連器具)を成長市場として、積極的に販路拡大を進めていく。そのニーズは高精度な加工技術と厳格な品質管理体制を安定して供給できる体制である。←

① 事業の成果がターゲットとする市場規模←

日本の医療機器業界の市場は図1に示す通り、安定的に成長を続けている。1984年では1兆円にも満たなかった市場が、2018年には3兆円を超え、今後も市場は拡大すると予測されており、2025年には約3.4兆円、2040年には約4.7兆円まで拡大すると予測されている(図2)。日本の医療機器業界の市場が拡大する理由は様々あるが、特に大きな理由としては2つあり、1つ目は「ヘルスケア」がより身近になっていくことである。日本では平均寿命が世界一で、今後人生100年時代になるともいわれており、より長く健康でいられることが求められている。これを実現するために、生活のありとあらゆるものが健康を支えていくものになっていくということが予測されており、医療機器がより身近なものとなり、我々の健康を一層支えるものとなっていく。←

事業計画の記載事例～『7.将来の展望』

記載項目	内容
7.将来の展望	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 誰に対して売り込むのか？（ターゲットは絞って書く） ➤ 市場規模 ➤ 事業化見込（いつから売上が上がるのか？） ➤ 製品の価格設定（いくら物？何種類？どれくらい売る？） ➤ 解決すべき課題や、発生が予想されるリスクとその解決方法

④勝利
(未来)

④ 補助事業の成果に係る課題・リスクとその解決方法、及び対策について

補助事業は、当社にとって初めての取り組みである。そのため、補助事業の成果を出すため、さらには、その後の事業化において、様々な課題やリスクが存在する。よって、認定支援機関や、社外連携先の協力を得て、かかる課題・リスクを抽出し、それらの解決策・対応策を以下検証した。

課題①□□□への対応が困難

エンドユーザーの使用環境が多様化した経営環境において、□□□業界における□□□の実現に困難な点は、以下の2点がある。

a) □□□を図るための、〇〇〇の負担コスト

□□□を展開するには〇〇〇のコストがかかる。通常、□□□規模で事業展開する場合は〇〇〇～〇〇〇万円/月の負担が発生するため、年間ベースで〇〇〇〇～〇〇〇〇万円のコストがかかる。この負担コストを抑えるためには、□□□で対応することも検討したが、その場合には〇〇〇の単価が逆に上がるため、その分割高となってしまう〇〇〇コストが膨らむ。初期投資が膨らむと、新たな事業展開にも対応しづらく、□□□業界としては、〇〇〇〇としての経営戦略がとれず、ユーザーの需要変化スピードに対応する手段を失うため、多様なユーザーからのニーズへの対応の弊害にもなる。

解決方法① 多様化する〇〇に対応した、〇〇負担を削減可能な工場運営

補助事業に伴い〇〇〇〇の導入等、また〇〇〇〇の対策の実施により、顕在化している課題は以下のように解決する。

a) 〇〇〇〇の負担コスト

当社が補助事業により操業する工場は、〇〇機器の導入により、〇〇に必要な〇〇コストを〇〇万円～〇〇万円/月、削減することが可能となるため、現状の人員を維持した状態で工場ラインは、低コストでの操業が可能となる。この解決策により工場の〇〇部門の人員は、工場ラインの円滑なオペレーションに集中することで出荷スピードも速まり、その結果として時間外労働の削減にも繋がる効果が期待できる。

事業計画の記載事例～『8.収益計画』

記載項目	内容
8.収益計画	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 付加価値は会社全体で年率何%くらい上げる？ ➤ 新商品の売上推移の見込み（付加価値額見ながら決定） ➤ 付加価値額の要件を満たしているか？(年率平均3%アップ)

④勝利
(未来)

(3)本事業の収益性

① 本事業による会社全体の収益性の向上

本事業による、会社全体の収益性の向上については以下の収益計画Aに示すとおり、1年後には、売上が547,000千円、営業利益が4,117千円の黒字化となり、5年後には売上が622,000千円、営業利益が16,813千円となっており、十分な収益性が見込める。

会社全体の収益計画:A

(単位:円)

	直近の決算年度 決算年度 2020年7月	補助事業終了年度 (基準年度) 2022年7月	1年後 2023年7月	2年後 2024年7月	3年後 2025年7月	4年後 2026年7月	5年後 2027年7月
①売上高	476,651,122	481,000,000	547,000,000	622,000,000	622,000,000	622,000,000	622,000,000
②営業利益	-10,382,321	-6,358,267	4,117,374	14,617,713	15,428,017	16,157,292	16,813,638
③経常利益	-12,128,289	-8,258,267	2,217,374	12,717,713	13,528,017	14,257,292	14,913,638
④人件費	118,549,103	118,740,000	122,500,000	125,500,000	125,500,000	125,500,000	125,500,000
⑤減価償却費	11,115,292	10,531,762	12,173,387	11,273,047	10,462,743	9,733,469	9,077,122
付加価値額(②+④+⑤)	119,282,074	122,913,495	138,790,760	151,390,760	151,390,760	151,390,760	151,390,760
伸び率(%)			12.9	23.1	23.1	23.1	23.1
従業員数(任意)	15	16	17	18	18	18	18
従業員一人あたりの付加価値額	7,952,138	7,682,093	8,164,162	8,410,598	8,410,598	8,410,598	8,410,598
伸び率(%)			6.2	9.4	9.4	9.4	9.4

当収益計画Aは「補助事業の収益計画:B」、「既存事業の収益計画:C」それぞれの売上高、営業利益等の数値を合算した数値で作成している

補助事業を活用した売上[A]		6,000,000	60,000,000	135,000,000	135,000,000	135,000,000	135,000,000
上記①に対する割合		1.2%	11.0%	21.7%	21.7%	21.7%	21.7%

本事業の付加価値額は、5年後に23.1%向上するので付加価値額の年率平均3.0%以上の向上の要件を満たす。

事業計画の記載事例～『8.収益計画』

記載項目	内容
8.収益計画	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 付加価値は会社全体で年率何%くらい上げる？ ➤ 新商品の売上推移の見込み（付加価値額見ながら決定） ➤ 付加価値額の要件を満たしているか？（年率平均3%アップ）

④勝利
(未来)

③ 補助事業単体の収益性について

補助事業単体で見た場合、売上は5年後に135,000千円となり、営業利益が10,630千円となる。補助事業には十分な収益性が見込める。

「補助事業の収益計画:B」

(円/単位)

補助事業の収益計画	(基準年度) 2022年7月	1年後 2023年7月	2年後 2024年7月	3年後 2025年7月	4年後 2026年7月	5年後 2027年7月
売上高(販売単価×販売個数)	6,000,000	60,000,000	135,000,000	135,000,000	135,000,000	135,000,000
販売単価	30,000	30,000	27,000	27,000	27,000	27,000
販売個数	200	2,000	5,000	5,000	5,000	5,000
売上原価	5,100,000	51,000,000	113,400,000	113,400,000	113,400,000	113,400,000
売上原価率	85.0%	85.0%	84.0%	84.0%	84.0%	84.0%
売上総利益	900,000	9,000,000	21,600,000	21,600,000	21,600,000	21,600,000
販売費及び一般管理費	300,000	7,970,000	10,970,000	10,970,000	10,970,000	10,970,000
補助事業の営業利益①	600,000	1,030,000	10,630,000	10,630,000	10,630,000	10,630,000
補助事業の経常利益	500,000	930,000	10,530,000	10,530,000	10,530,000	10,530,000
人件費(法定福利費含)②	240,000	4,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
減価償却費③	528,000	3,170,000	3,170,000	3,170,000	3,170,000	3,170,000
補助事業の付加価値額①+②+③	1,368,000	8,200,000	20,800,000	20,800,000	20,800,000	20,800,000
(補助事業の従業員数)	1人	2人	3人	3人	3人	3人

事業計画の記載事例～『8.収益計画』

記載項目	内容
8.収益計画	<ul style="list-style-type: none">➤ 付加価値は会社全体で年率何%くらい上げる？➤ <u>新商品の売上推移の見込み（付加価値額見ながら決定）</u>➤ 付加価値額の要件を満たせているか？(年率平均3%アップ)



上記の計画数値の根拠等

売上高……販売単価×販売個数で計算。2年後に売上はピークとなる。量産化に伴い販売単価は10%低価を予測する。販売単価は他社の従来型の機械部品の〇〇%低い価格で設定。販売個数は5年で〇%の市場シェア獲得を狙う目標数値であり達成は十分可能である。

売上原価……材料費、外注費で85.0%を見込む 量産化時には84.0%に改善させる。補助事業の収益性と付加価値額算出方法を分かりやすくするため人件費と減価償却費は除いている。

販売費及び一般管理費……人件費は当初はパート1名 次に正社員を2名順次採用。減価償却費は補助事業で取得する固定資産の合計額31,700,000円を簡便的に10年の定額償却で計算した。その他は在庫を置く保管料や車両リース料などである。

【補足】 審査項目 『事業化点』 ～公募要領(第8回)

(2) 事業化点

- ① 本事業の目的に沿った事業実施のための体制（人材、事務処理能力等）や最近の財務状況等から、補助事業を適切に遂行できると期待できるか。また、金融機関等からの十分な資金の調達が見込めるか。※複数の事業者が連携して申請する場合は連携体各者の財務状況等も踏まえ採点します。
- ② 事業化に向けて、競合他社の動向を把握すること等を通じて市場ニーズを考慮するとともに、補助事業の成果の事業化が寄与するユーザー、マーケット及び市場規模が明確か。市場ニーズの有無を検証できているか。
- ③ 補助事業の成果が价格的・性能的に優位性や収益性を有し、かつ、事業化に至るまでの遂行方法及びスケジュールが妥当か。補助事業の課題が明確になっており、その課題の解決方法が明確かつ妥当か。
- ④ 補助事業として費用対効果（補助金の投入額に対して増額が想定される付加価値額の規模、生産性の向上、その実現性等）が高いか。その際、現在の自社の人材、技術・ノウハウ等の強みを活用することや既存事業とのシナジー効果が期待されること等により、効果的な取組となっているか。

【補足】 審査項目 『再構築点』 ～公募要領(第8回)

(3) 再構築点

- 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。※複数の事業者が連携して申請する場合は、連携体構成員が提出する「連携体各者の事業再構築要件についての説明書類」も考慮し採点します。
- 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。
- 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。
- 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。
- 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。

【補足】 審査項目『政策点』～公募要領(第8回)

(4) 政策点

- ① ウィズコロナ・ポストコロナ時代の経済社会の変化に伴い、今後より生産性の向上が見込まれる分野に大胆に事業再構築を図ることを通じて、日本経済の構造転換を促すことに資するか。
- ② 先端的なデジタル技術の活用、低炭素技術の活用、経済社会にとって特に重要な技術の活用等を通じて、我が国の経済成長を牽引し得るか。
- ③ 新型コロナウイルスが事業環境に与える影響を乗り越えて V 字回復を達成するために有効な投資内容となっているか。
- ④ ニッチ分野において、適切なマーケティング、独自性の高い製品・サービス開発、厳格な品質管理などにより差別化を行い、グローバル市場でもトップの地位を築く潜在性を有しているか。
- ⑤ 地域の特性を活かして高い付加価値を創出し、地域の事業者等に対する経済的波及効果を及ぼすことにより、雇用の創出や地域の経済成長（大規模災害からの復興等を含む）を牽引する事業となることが期待できるか。
- ⑥ 異なるサービスを提供する事業者が共通のプラットフォームを構築してサービスを提供するような場合など、単独では解決が難しい課題について複数の事業者が連携して取り組むことにより、高い生産性向上が期待できるか。また、異なる強みを持つ複数の企業等（大学等を含む）が共同体を構成して製品開発を行うなど、経済的波及効果が期待できるか。

【補足】 審査項目『グリーン成長点』～公募要領(第8回)

(5) グリーン成長点（グリーン成長枠に限る）

（研究開発・技術開発、人材育成共通）

- ① 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なっているか。

（研究開発・技術開発計画書を提出した場合）

- ② 研究開発・技術開発の内容が、新規性、独創性、革新性を有するものであるか。
- ③ 研究開発・技術開発の目標が、グリーン成長戦略「実行計画」14分野の課題に基づき適切に設定されており、目標達成のための課題が明確で、その解決方法が具体的に示されているか。
- ④ 研究開発・技術開発の成果が、他の技術や産業へ波及的に影響を及ぼすものであるか。

（人材育成計画書を提出した場合）

- ② 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事業再構築を行うために必要性の高い人材育成を行う計画となっているか。
- ③ 目標となる育成像や到達レベルの評価方法などを含め、具体的かつ実現可能性の高い計画が策定されており、また、人材育成管理者により、その進捗を適切に把握できるものとなっているか。
- ④ 人材育成を通じて、被育成者が高度なスキルを身につけることができるものとなっているか。また、身につけたスキルを活用して、企業の成長に貢献できるか。

【第一部】

- ① 事業再構築補助金の目的
- ② 補助金額、補助率、申請要件などのルール
- ③ プロだけが知っている「採択されやすい事業計画書のポイント」とは？
- ④ 申請してから入金されるまでの流れは？
- ⑤ 事業再構築補助金の入金時期は必ず押さえる！

申請してから入金されるまでの流れは？

【第8回公募の場合】

日付	テーマ
2022/11/1 (予)	● 事業計画書の準備スタート
	● GビズIDプライムアカウントの取得 ● ミラサポplusの会員登録 ● 金融機関への協力要請 (つなぎ融資、確認書発行etc.)
2022/12/15 (予)	● 事業計画書の完成 (9割レベル)
	● 事業計画書の完成 (10割レベル) ● 添付書類の準備 ● 公募申請 (目標: 申請期限の1週間前)
2023/1/13 (確)	● 公募申請 (期限)
2023/3/下旬 (予)	● 採択発表 (事務局側)
2023/4/下旬 (予)	● 交付申請

申請してから入金されるまでの流れは？

【第8回公募の場合】

日付	テーマ
2023/5/下旬（予）	● 交付決定（事務局側）
	● 補助事業の実施 （交付決定後、 12ヶ月以内 に完了させることが必要）
	2024/5/下旬（予）
2024/6/下旬（予）	● 確定検査、交付額の確定（事務局側）
2024/7/下旬（予）	● 補助金の支払い（事務局側）



【第一部】

- ① 事業再構築補助金の目的
- ② 補助金額、補助率、申請要件などのルール
- ③ プロだけが知っている「採択されやすい事業計画書のポイント」とは？
- ④ 申請してから入金されるまでの流れは？
- ⑤ 事業再構築補助金の入金時期は必ず押さえる！

事業再構築補助金の入金時期

補助金は「**後払い**」で入金される、しかも「**課税**」される

【その影響】

- 補助事業に必要な設備投資資金の全額は、自社で用意しなければならない。（通常は、自己資金と借入金の両方）
- 事業再構築補助金の申請前に、取引銀行に「つなぎ融資」の打診をまずしておく。

事業再構築補助金の入金時期

【第8回公募の場合】

日付	テーマ
2023/1/13 (確)	● 公募申請 (期限)
2023/3/下旬 (予)	● 採択発表 (事務局側)
2023/4/下旬 (予)	● 交付申請
2023/5/下旬 (予)	● 交付決定 (事務局側)
	● 補助事業の実施 (交付決定後、 12カ月以内 に完了させることが必要)
2024/5/下旬 (予)	● 補助事業の完了、実績報告
2024/6/下旬 (予)	● 確定検査、交付額の確定 (事務局側)
2024/7/下旬 (予)	● 補助金の支払い (事務局側)

14カ月

必ずブックマークしておくべきサイト

【事業再構築補助金サイト】

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

事業再構築補助金

事業再構築補助金とは？

動画

お問い合わせ

過去資料アーカイブ



申請方法

公募要領

必須申請要件

電子申請用資料

よくあるご質問

採択結果

採択事業者向け資料

採択事例紹介

事業再構築補助金

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の
企業の思い切った事業再構築を支援いたします。

最新版チェック必須の資料3点

令和二年度第三次補正・令和三年度補正・令和四年度予備費

事業再構築補助金

公募要領

(第8回)

公募期間：令和4年10月3日(月)～令和5年1月13日(金)18:00まで(厳守)

1.0版

令和4年10月

事業再構築補助金事務局

【注】この公募要領は、必要に応じて改訂されることがありますので、最新のものを事務局のホームページでご確認ください。



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)

9.0版

令和4年10月3日

中小企業庁



事業再構築指針の手引き
(2.1版)

令和4年10月3日

経済産業省 中小企業庁