事業再構築補助金
（中小企業等事業再構築促進事業）

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、審査委員が審査のうえ、予算の範囲内で採択します。

１中小企業
　補助上限 [通常枠] １００万円～６，０００万円
　　[卒業枠] ６，０００万円 ～1億円
　補助率　[通常枠] ２／３
　　[卒業枠] ２／３
２中堅企業
　補助上限 [通常枠] １００万円～８，０００万円
　　[グローバルV字回復枠] ８，０００万円 ～1億円
　補助率　[通常枠] １／２（4000万円以上は１・３）
　　[グローバルV字回復枠] １／２

　補助要件　以下を満たす３～５年の事業計画の策定及び実行

●売上が減っている

・申請前の直近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。

●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。

●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。
・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
・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

申請要件

売上高

申請前の直近6ケ月間のうち、任意の3ケ月の合計売上高が、コロナ以前（2019年又は2020年1～3月）の同3ケ月の合計売上高と比較して10％以上減少しているか？
→2018年には創業を開始している必要あり。

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・業種転換等を行おうとしているか？

事業計画の策定

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しているか？
補助金が3000万円を超える案件は金融機関も参加して策定しているか？

補助事業終了後、3～5年間の付加価値額が年平均3．0％以上増加の達成もしくは従業員1人当たりの付加価値額が年平均3．0％以上増加の達成を見込む事業計画となっているか？

緊急事態宣言特別枠

上記の要件を満たしたうえで、緊急事態宣言の自粛等の影響を受けたことにより令和3年1～3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の場合、中小企業で補助率3/4に引き上げ。

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	

審査項目

✓補助対象事業としての適格性

4・補助対象事業の要件（通常枠要件、卒業枠要件、緊急事態宣言特別枠要件と事業再構築指針内容）を満たすか。
終了後3～5年で付加価値額を年平均3.0％以上の増加等を達成する取組等であるか。

✓事業化点

①事業実施のための人材や事務処理能力等の体制、補助事業を遂行できる財務状況であるか。
金融機関からの十分な資金調達が見込めるか。
②競合他社の動向を把握し、市場ニーズを考慮するとともに、成果としての事業化が寄与するユーザ、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るか。
③補助事業の成果が価格的・性能的に優位性や収益性を有し、事業化までの遂行方法・スケジュールが妥当か。
④費用対効果（補助金給付額に対し、増額すべき付加価値額の規模、生産性向上、実現性等）が高いか。
現在の自社の人材、技術、ノウハウ等の強みを生かし、既存事業とのシナジーが期待されること等により、効果的な取り組みとなっているか。

✓再構築点

①再構築指針に沿った取り組みであるか。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。
②既存事業の売上減少が著しいなど、コロナ影響で深刻な被害が生じており、再構築を行う必要性や緊急性が高いか。
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最先端なDX技術の活用、新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。

審査項目

✓政策点

①先端的DX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、我国の経済成長を牽引しうるか。
②コロナ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の有効な投資となっているか。
③ニッチ分野で適切なマーケティング、独自性の高い製品・サービス開発、厳格な品質管理等で差別化を行い、グル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。
④地域特性を生かして高い付加価値を創出し、地域の事業者等に対し、経済的波及効果を及ぼすことで雇用創出や地域経済成長を牽引する事業となることが期待できるか。
⑤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場合など単独では解決が難しい課題に対して、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が共同体を構成して商品開発を行うなど、経済的波及効果が期待できるか。

✓加点項目→令和3年の緊急事態宣言の影響をうけた事業者に対する加点

①令和3年の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より、2021年1月～3月のいずれかの月額売上高が対前年度（又は対前前年度）同月比で30%以上減少していること。
②上記の条件を満たしたうえで、2021年1月～3月のいずれかの月の固定費（家賃＋人件費＋水熱費等のの固定契約料）が同期間に受給した協力金の額を上回ること。

事業計画の策定

新規商品・サービス

具体的内容

✓企業の事業内容、SWOT分析、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・サービスの内容、導入する設備・工事等

✓再構築事業の市場、自社の優位性、価格設定、性能のポイント
←実施するにあたっての課題やリスクと具体的な解決法

✓実施体制、スケジュール、資金調達計画

✓収益計画（事業計画）、付加価値増分の考え方

事業再構築の具体的内容

事業再構築の・・・・・・・の必要性と・・・・・・・の強みを生かす観点から、「　　」による
新製品を展開する。

	株式会社〇〇〇	
	現状	展開・転換
新分野展開	A事業	A事業において 新製品（サービス）を新市場で展開する
事業転換	A事業	××事業へ転換し 新製品（サービス）を新市場で展開する
業種転換	小売業種	××業種へ転換し 新製品（サービス）を新市場で展開する
業態転換	ネット販売	リアル店舗販売で 製品（サービス）を市場に展開する

事業再構築の具体的内容

新分野展開／事業転換／業種転換

	既存市場	新市場
既存製品 既存サービス	現状	**市場の新規性要件** ①既存製品等と新製品等の代替性が低いこと ②既存製品等と新製品等の顧客が異なること（任意）
新製品 新サービス	**製品・サービスの新規性要件** ①過去に提供した実績がない ②提供するための設備を変更すること ③競合他社の多くが既に提供している製品サービスでないこと ④（計測可能な場合）定量的に性能又は効能が異なること	どのような新製品・新サービスでどの新たな市場をターゲットにしていくのか？ 新分野展開→売上高10%以上 事業転換　→売上高構成比が最大 業種転換　→売上高構成比が最大

事業再構築の具体的内容

業態転換

製品・サービスの既存提供方法	現状	**設備撤去又はデジタル活用要件** 既存の設備撤去や既存の店舗縮小等を伴うもの、又は非対面化、無人化・省力化、自動化、最適化等に資するデジタル技術を伴うものであること
製品・サービスの新規提供方法	**提供方法の新規性要件** ①過去に同じ方法で提供した実績がない ②新たな提供方法に利用する主要な設備を変更すること ③競合他社の多くが既に製品等を提供している提供方法等でないこと ④（計測可能な場合）定量的に性能又は効能が異なること	製品・サービスの提供方法をDX技術等をからめてどう変えて展開するのか 業態転換→売上高10%以上

事業計画の項目

項目	要件
売上高	既存事業売上＋補助対象事業売上 〇補助対象事業売上＝単金×数量（時間単金×時間数、距離単金×距離等）
売上原価	売上原価＝年初棚卸資産額＋当該年度仕入れ高ー年末棚卸資産額
人件費	給与支給額（全従業員給与、賞与＋役員報酬）＋福利厚生費＋法定福利費＋退職金
減価償却費	建物付属設備・構築物（定額法）以外は定額・定率の選択→未届けの場合定額法
その他経費	広告宣伝費、開発費等
営業利益	営業利益＝売上高ー（売上原価＋人件費＋減価償却費＋その他経費）
営業外収支	営業外収入ー営業外費用
経常利益	経常利益＝営業利益ー営業外収支
付加価値額	付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費→ 年率平均＋3．0%以上 ※付加価値額＝「売上高ー（売上原価＋その他経費）」若しくは、「粗利ーその他経費」となる
設備投資額	有形固定資産：建物、建物付帯設備、構築物、車両運搬具、機械、備品等 無形固定資産：ソフトウェア、営業権、工業所有権、特許権、鉱業権等
給与支給額	給与支給額（全従業員給与＋賞与＋役員報酬）

補助対象事業の事業計画

		ドローンビジネスの場合の補助対象事業の経費（例）
建設費	①専ら補助事業のために使用される事務所・生産設備・加工施設・販売施設・検査施設・共同作業、倉庫その他計画実施に不可欠とされる建物の建設・改修 ②補助事業のため必要となる建物撤去費用 ③ 補助事業のための賃貸物件等の現状回復の費用	
機械装置・システム構築費	①専ら補助事業のために使用される機械・装置、工具・器具（測定工具・検査工具）の購入、製作・借用に要する経費 ② 専ら補助事業のために使用される専用ソフトウェア・情報システムの購入・構築、借用に要する経費 ③ ①若しくは②と一体で行う、改良・修繕又は据付けに要する経費	✓購入ドローン ✓運用アプリケーションソフト ✓ドローン関連機材、付属品 ✓撮影用機材・カメラ・計測機等 ✓業務用アプリケーションソフト ※汎用性のある通常のPCやタブレットは不可
技術導入費	本事業遂行のために必要な知的財産権等の導入に要する経費	
専門家費	本事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費（士業、教授等専門家）	
知的財産権等関連経費	新製品・サービスの開発成果の事業化に必要となる特許権取得に要する弁理士等費用、海外特許申請の翻訳等の関連費用	
運搬費	運搬料、宅配、郵便料等の費用	
クラウドサービス利用費	サーバーの領域を借りる費用、サーバー上のサービスを利用する費用等	✓業務用アプリケーションクラウド
研修費	教育訓練や講座受講等に係る費用	✓ドローン操縦のためのスクール費
外注費	本事業遂行に必要な加工・設計・検査等の一部を外注（請負、委託等）する経費	✓ドローン運用委託 →軸となるサービス等の手段の場合
広告宣伝・販売促進費	広告作成、展示会出展、セミナー開催、市場調査、営業代行利用、マーケティングツール活用等経費	✓ビジネスPRのためのHP立ち上げ・運用