

補助金勉強会 事業再構築補助金

小川逸朗行政書士事務所
Ogawa・agent
小川逸朗

一般社団法人日本中小企業サポート協会会員



本日のプログラム

- ・補助金の概要
- ・事業再構築補助金
- ・質疑応答

copy copy copy

弊社について

小川逸朗行政書士事務所 Ogawa-agent

補助金・融資・許認可・企業防犯を中心に身近な相続手続きまでを
支援しています

行政書士 小川逸朗

自己紹介

名前: 小川逸朗

職業: 行政書士、小川逸朗行政書士事務所代表

プロフィール: 小川逸朗は、北海道警察での33年間の勤務を経て、2014年に北海道警察を退職し、行政書士としての第二の人生をスタートしました。

○現在は、スタートアップ支援と各種補助金を活用して業務の安定とスケールアップを目指してゆけるように、補助金の活用と、申請支援を中心に行っております

○そのほかは相続に関連し、長年働いてきた方々が老後の人生を後悔することなく過ごせるようサポートしてきました。

特に相続は、人生で2回または3回しか経験しないため、実際に相続手続きを経験した者でなければスムーズに進めることが難しい現実には直面しています。

さらに、現在の経済状況下では、代襲相続が完了していることから、些細な問題が相続トラブルに発展するケースが増えています。

本日のセミナーでお伝えしたいこと①

コロナに伴う、「補助金バブル」が終わる前に
是非、補助金申請をしていただきたい。

本日のセミナーでお伝えしたいこと②

- 最大1億円の補助金

「事業再構築補助金」と

最大3000万円の補助金

「ものづくり補助金」

が申請対象となるか？

copy copy copy copy

【Q】

助成金申請したことがありますか？

copy copy copy

Copy copy copy copy

【Q】

補助金申請したことがありますか？

Copy copy copy

copy copy copy copy

助成金と補助金の違い

copy copy copy copy

補助金

管轄



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

申請期間

1日~数ヶ月

審査

審査あり

目的

新事業や新サービス

財源

税金

従業員

不要

大企業の
子会社

原則対象外

助成金



厚生労働省

Ministry of Health, Labour and Welfare

原則 通年申請

要件主義：審査なし

働きやすい会社にする

雇用保険料

必要

対象

Copy copy copy copy

補助金のバブル状況

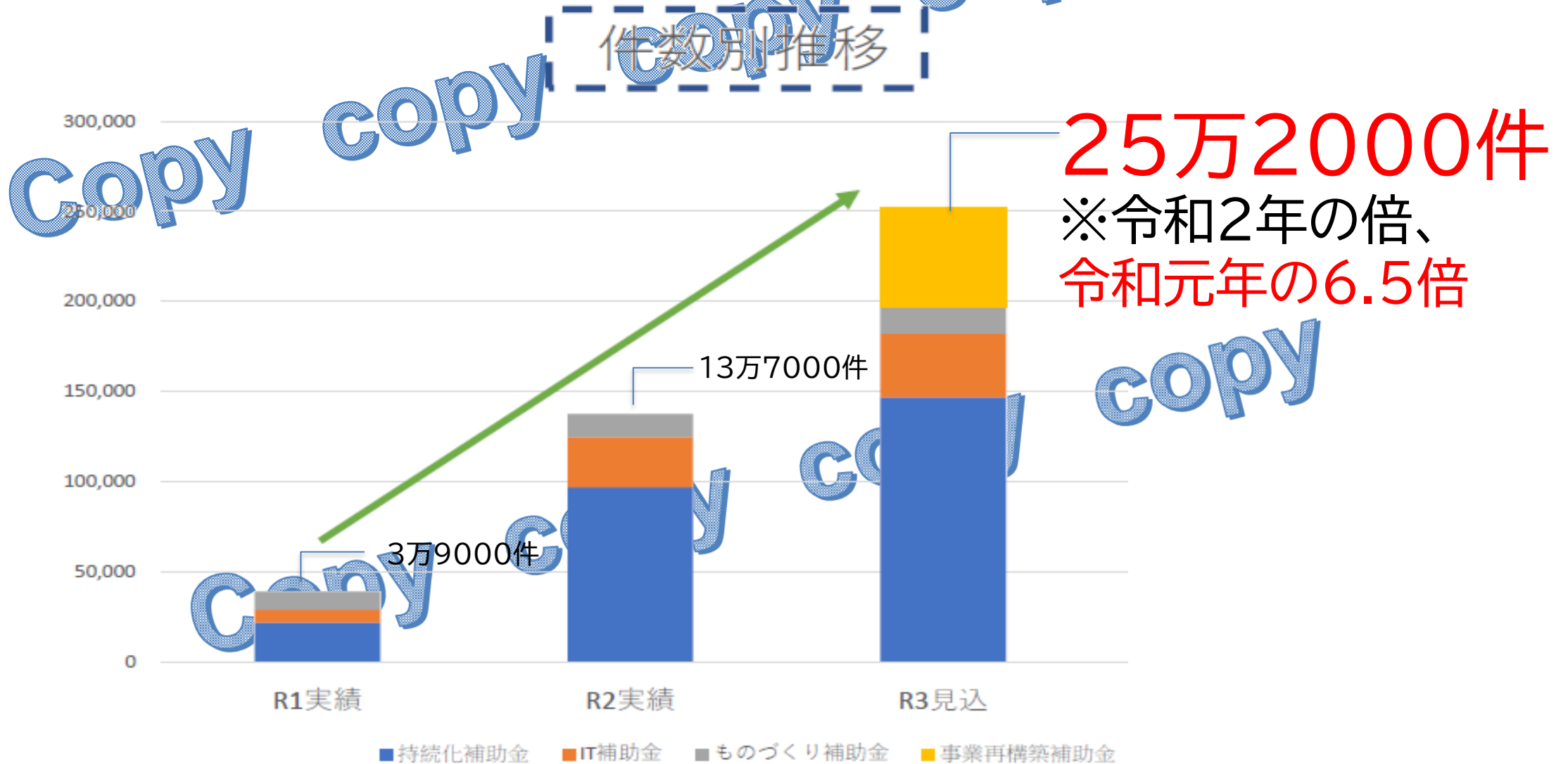
Copy copy copy copy



なぜバブルになったのか？

コロナに伴い2020年に
事業再構築補助金が新設

どれくらいノブブルか？



どれくらいバブルか？



予算枯渇による助成金マーケット縮小

- 事業再構築補助金 : 7,123億円
- 3大補助金+事業承継 : 2,100億円
- 雇用調整助成金 : 5,843億円
- キャリアアップ助成金 : 569億円

助成金の4~11倍も予算がある。

…予算の比較だけじゃなく、要件も厳しくなっている

Q : 2020年にどのくらいの企業が補助金を活用した？

ヒント②雇用調整助成金は

2020年のピーク時に全企業の約23%が活用したと言われている

→一度でも使ったのは30%前後？（従業員がいる企業の6～7割）

中小企業

給付金
80～90%

助成金
25～35%

では2020年、国の主要補助金を活用した企業は、どのくらいでしょう？
想像してみてください！

正解は... **約4%** : 主要補助金だと約14万件

	持続化 T	ものづくり 中小企業	事業再構築	合計
2019実績	21,808	7,386	9,863	39,057
2020実績	96,882	27,840 主要補助金2,866		137,588
2021実績	59,628	30,825	10,135	35,183

コロナ前はわずか約4万件！ **約1%**！

2021年は事業再構築補助金が増えても横ばい

中小企業庁の調査では・・・

補助金・助成金は 年間3,000種類以上 公募があります
中小企業庁の調査によると「国・都道府県・市町村などが交付する補助金・助成金」

認知率 **51.5%**

理解率 **16.8%**

利用率に至ってはわずか**6%**

主な経済産業省の補助金（2022年度版）

補助金名	主な目的	補助金上限	獲得難易度	
3 大 補 助 金	持続化補助金	販路開拓による 売上アップ	～50万円 (200万円)	易
	IT導入補助金	ITツール活用による 生産性向上	～150万円 (450万円)	普通
	ものづくり補助金	革新的な製品や サービスの開発	～750万円 (1,250万円)	難
New	事業再構築補助金	思い切った事業再構築 新規事業や業態転換	～2,000万円 (1億円)	最難

Copy copy copy copy
事業計画書とは？

Copy copy copy copy

(4) 具体的内容

その1: 補助事業の具体的取組内容

【企業概要】

当社は1987年に研究開発型企業を目指して創業し、ニッチ産業の専用機を手掛けてきた。2007年に新連携事業計画の承認を受け、沖縄県と北海道の企業とマイクロ波乾燥で連携し、「静岡を本土拠点として沖縄県と北海道を結ぶネットワーク」を構築した。2011年には世界に先駆けてマイクロ波減圧乾燥機を実用化し、販路開拓ではこのネットワークを活用しつつ、遠隔企業を増加させている。

「静岡を本土拠点として沖縄県と北海道を結ぶネットワーク」 2020.1.



2016年に静岡県からセルロースナノファイバー（以下 CNF）の濃縮装置開発の依頼があり、静岡県工業技術研究所と連携して開発に当たり、2017年に無添加で乾燥による CNF の濃縮に成功した。2018年に静岡県と共同で特許「CNF 濃縮、乾燥品の製造方法と CNF 再分散液の製造方法」を出願し、2019年に特許査定を受けて権利化した。

一般に CNF は水に安定的に分散させた状態で製造され、通常は製造された 2% 程度の濃度の CNF 分散液のまま工業材料あるいは食品や化粧品添加物材料として各種用途に使用されている。

(補足説明)

セルロースナノファイバー (CNF) とは	CNF とは植物に含まれるセルロースをさらに解したり、化学処理することにより 1本1本分離して取り出した繊維の繊維である。国内における CNF の研究開発は、2014 年以降は政府主導による産官学連携での開発が行われており、実用化に向けた取組みが推進されている。しかし、現時点で実際に市場に出回っているのは、ボールペンインクや紙おむつ、ペーパークーラー、ヘッドホン、ステレオスピーカー、スポーツ用品などに使われる。CNF の生産量は世界的に増加しているが、その大部分はサンプル供給であるものと見られる。
CNF の製造方法	CNF の製造方法としては、一般的に植物繊維を機械的に解いたり、化学的に処理して繊維化したファイブリル化 CNF などがある。これらの CNF は、一般的な濃度の分散状態で水中に安定的に分散されている状態で製造されている。
最近の CNF 活用への取組	2016 年から日用品を中心とした一部用途で活用が始まり、2017 年頃からは、製紙メーカーを中心に量産規模での生産が開始され、コンクリート、リチウムイオン二次電池部材、ペーパーエレクトロニクスなど、従来になかった CNF 活用の取組みが行われているほか、酸素などのガスバリア性が高いなど新材料として様々な分野への応用が期待されている。

【自社の特長・強み】

(企業の体制)

当社は、鉄鋼業、機械加工業、電装業、配管業等の小規模中小企業が株主として経営に参加する組合型企業である。装置の開発に際しては当社の技術スタッフとこれらの中小企業が連携し、これまで培った経験・知識から英知を絞り、斬新な装置の開発が出来る点が企業体制上の強みである

(開発・生産の体制)

初期投資を抑えて研究開発を加速させるため、工場を持たないファブレス型経営で創業し、生産を受託するファウンドリ企業と連携し、研究開発に必要な試作機の組立、試運転、改善作業等の工程は創設した工場に集中し、開発に集中できる環境が整っている。また、ファウンドリ企業との連携もあり、相互に経営の改善を目指す連携企業であることから、開発から生産への移行を円滑に行うことができ、生産数量の変動に対応しやすい点が開発・生産体制上の強みである。

【現在の顧客、業界の状況】

(販売装置別の顧客対応状況)

■販売装置別の顧客、状況

1. 穀類培菌設備	販売状況	既存主力事業である穀類培菌設備は、主要顧客の ██████████ に販売。穀類培菌装置、製芋機械等の設計・製作・密付で当社の年産の 50% 程度を占めている。全国の ██████████ 外注工場への販売も進んでいる。
2. マイクロ波減圧乾燥機	食品用途状況	食品用途向けのマイクロ波減圧乾燥機はシリーズ化を終了し、世界に向けて販路を開拓している。大型機は、主要顧客の ██████████ に定期的に販売している。小型機は、全国の量産試験場に販売しており、宮城県、愛媛県、鹿児島県等に導入されている。
	工業用途状況	工業用途 ██████████ には大型の自動車用触媒生産設備を継承して販売しており、現在は中国工場に納品する装置の設計中である。
3. CNF 濃縮装置	現在の状況	次期主要装置と位置付けている「CNF 濃縮装置」関係で、██████████ に向けた開発を開始した。██████████ (濃縮装置の ██████████) (CNF 濃縮の委託加工) による CNF 工場建設) の予定中である。██████████ (特許) による ██████████ である。

(業界の状況)

既存のマイクロ波減圧乾燥機は、新型コロナウイルスの影響を受けて契約締結が遅延している。一方で、同業向けには、同業向けに変化はない。新型コロナウイルスが沈静化した後、シリーズ化した各種機種の設計見直し、コストダウンの検討、パンフレット等営業ツールの整備を行っている。

次期主要装置と位置付けている「CNF 濃縮装置」関係では、国内だけでなく、国外の大手企業から問合せも多くなり、確実な CNF の時代が予測される状況になった。CNF の開発が進んでいる国内の顧客からは安定生産のため、大型の CNF 濃縮装置の開発を求められている。

【顧客からの要望、課題】

(CNF を濃縮する必要性と現行技術の課題)

CNF は密度が高くなると繊維同士が水素結合し、繊維の特性を失うことがある。従って植物から CNF を安定的に取り出すには十分に密度を低くするために、CNF 濃度が概ね 2% 以下になるように大量の液体中に分散している状態 (CNF 分散液) にしなければならない。この水分の多さが CNF の包装、保管、輸送のコストアップにつながるため、CNF の普及を図る上で、水素結合が無い状態での水分の減少 (濃縮) や水分の除去 (乾燥) は欠かすことのできない技術とされている。

CNF を濃縮したものの (CNF 濃縮品) は粘度が高く、そのままでは使用できないため、使用時に水に再分散させて再び 2% 程度の濃度の状態 (CNF 再分散液) に調製しなければならない。しかし、調製し

【課題解決方法】

①全体を均一に濃縮する方法

社内実験では縦横50mm×100mmの樹脂容器に入れたCNF分散液を、CNF濃縮実験機内に配置して濃縮し、厚さ20～30mmの薄いシート状になるようにしたが、このサイズにおいても濃縮時の収縮により、縁の部分の濃縮が進みすぎ、局部過熱による水素結合が生じた。また、分散液が深くなると中心部の温度上昇が遅れる弊害も発見できた。このため、開発する大型のCNF濃縮装置では、広い面積でも全面を均一に加熱できるようにマイクロ波の集中照射箇所が発生しにくい方法を検討することとした。

解決方法	詳細
濃縮用容器の工夫	CNF分散液を約20mm以下のシート状で濃縮できるように専用容器を開発する。容器内部の底面積の広さや壁の高さはトライ&エラーで決定していく。また、濃縮が進むと収縮して端部の過乾燥が生じやすくなる点にも留意する。
大型の回転テーブル搭載	減圧室内でも、CNF分散液を入れた容器を数多く広げられるように大型の円盤状回転テーブルを取り付けられるようにする。
マイクロ波の均一照射	上述の回転テーブル上の広い面積に薄い容器を並べ、マイクロ波を照射することにより、局部的な過熱を抑制する。また、マイクロ波反射板の位置、角度調整も検討する。
設定条件の変更	食品用として乾燥とCNF濃縮は、元々の形状、性質が大きく異なるため、E+Gの条件が適用できないように、開発する大型の実験機では各パラメータを調整できるようにしておく。

②設備の大型化

顧客からは、CNFを大量濃縮することが求められている。しかし、減圧状態にしなければならない本方式では装置を密閉する必要があることから連続加工はできない。このため、大量濃縮するためには設備を大型化する必要があるが、当社で試験用に使用した装置は1段タイプの内部サイズは600mm×595mm×590mmであり、予定している内部が1200mm×1200mm×2000mmサイズで4段タイプであり、この大きさについては製作経験が無いため、構造上どの程度の補強が必要なのか不明である。また、真空ポンプの能力やマイクロ波の均一照射のための条件なども確認できていない。そこで開発する大型の実験機には以下の点を意識して開発することとした。

解決方法	詳細
筐体の大型化	濃縮装置内部のサイズが1200mm×1200mm×2500mmのものを製作する。真空状態になっても変形しないように各所工夫をする。
真空ポンプの大型化	現行1.5kWのポンプを使用しているが、同程度の速さで粗い減圧状態に持っていくため、7.5kWのポンプを使って実験する。必要に応じてポンプを更に強力なものにする。
設定条件の変更	CNF濃縮に適した条件を見出す実験を行い、決定していく。

【濃縮条件】

濃縮条件については、マイクロ波周波数が2450MHzで40℃と比較して-91.7kPa（沸点40℃の理論値）、濃縮機内の水分を10%程度に減らすため、マイクロ波出力を100～300Wの間で変化させながら、40℃以下で濃縮可能な最適な条件を見出す。

以上のように課題解決の方法を考えたが、試作段階で修正する必要が生じた場合には速やかに対応を検討する。

装置については上記の通り対応する計画であるが、CNFの特長を損なうことなく濃縮できているか確認が必要であるため、濃縮実験後のCNFの特性確認の手順を以下の通り決めておく。

【事業化のスケジュール】

2020年中に開発を終え、2021年3月までに補助事業を完了させる。
事業化スケジュールとしては、1年目の前半にパンフレット等販促資料を制作して販売準備を完了し、2年目には既存顧客への紹介や展示会出展による販路開拓を開始し、1年目の後半には1式の売上計上を目指し、2年目以降は年々以上の販売を計画している。

実施内	2020.11～2021.10	2021.11～2022.10	2022.11～2023.10	2023.11～2024.10
補助事業	→			
販売準備	→			
販売体制整備	→			
販路開拓・展示会出展		→	→	→
生産・販売		→	→	→

【開発体制】

当社の開発体制は下表の5名を中心に行うが、開発スケジュールに遅れが生じている時など、必要に応じて代表取締役の指示により、優先して他の従業員の応援を得られる体制を整えておく。

■開発体制

事業の担当	役職・氏名	役割
開発統括責任者	代表取締役 岡村邦康	開発の構想を伝え、開発の進捗管理
製作責任者	取締役 寺田舞子	試作機製作の管理と濃縮試験
電気制御担当者	技術部 石田栄成	電気制御の開発
経理担当者	秘書課 蓮前知恵	事業の経理
営業担当者	監査役 岡村守久	顧客への紹介と販路開拓

【協力企業】

業種	先	役割
機械加工	〇〇〇	設計通りの金属加工
電気制御部製作	〇〇〇	設計通りの機能が得られる電気制御部の製作

当社と協力企業は開発期間中の連絡を密にし、スケジュール通りに進められるようにする。

【社外との連携】

上述の通り、本事業では当社が製品の企画・開発・設計を行い、ファブレス連携企業である〇〇〇に試作装置の試作・調整を、〇〇〇に試作装置の電気制御部の試作を外注する。

特性の確認については静岡県工業技術研究所と共同研究の形で行い、必要に応じて静岡県商工会連合会あるいは岡部町商工会に専門家の派遣を要請する。

顧客への紹介については当社の代理店である〇〇〇と連携して行い、商談先の企業からの要望・課題を確認できる体制を整えておく。

- ・商談先企業名：〇〇〇
- ・海外商談先企業名：〇〇〇

事業計画書の作成

事業再構築補助金

事業計画書の作成にどれくらい時間がかかると思いますか？



事業計画書の作成

Copy copy copy copy

約：100時間

Copy copy copy copy



事業計画書の作成

Copy copy copy copy

- ・審査員の審査時間はどれくらい？

Copy copy copy copy



事業計画書の作成

Copy copy copy copy

約: 10分~15分程度

Copy copy copy copy

事業計画書の作成

短い時間で審査されるため、
補助金専用に事業計画書を書く必要があります。



事業計画書の作成

Copy copy copy copy

なので、世の中に補助金申請コンサルタントがいます・・

Copy copy copy copy

補助金つなぎ融資コンサルサービス

●サービスの内容

- ☑ 貴社事業計画を精査し、融資資料としてカスタマイズします
- ☑ カスタマイズした事業計画をもとに、貴社に最適な金融機関を選択します
- ☑ 社長と同行し金融機関と交渉します

●サービス対象

- ☑ 融資を相談できる金融機関がない
- ☑ 過去に融資を断られたことがある



Copy copy copy copy

【Q】補助金に興味を持った理由

Copy copy copy copy

主な補助金(3大補助金)

持続化補助金

公募中

小規模事業者の成長戦略に基づいて行う販路開拓取組をサポートします。

たとえば、こんな時に



商品を宣伝したい



ホームページを開設したい



展示会出店したい

ものづくり補助金

公募中

ものづくりやサービスの新事業を創出するために、革新的な設備投資やサービスの開発、試作品の開発などをサポートします。

たとえば、こんな時に



新事業にチャレンジしたい



生産ラインを増強したい



サービスの質を高めたい

IT導入補助金

公募中

日々の業務の効率化や自動化のためのITツールの導入をサポートします。

たとえば、こんな時に



ITで経営状況を「見える化」したい。



ITで業務を効率化したい。



ITで働き方改革をしたい。



主な補助金(3大補助金)

公募中

持続化補助金

小規模事業の作成の経営計画に基づいて行う販路開拓取組をサポートします。

公募中

ものづくり補助金

ものづくりやサービスの新事業を創出するために、革新的な設備投資やサービスの開発、試作品の開発などをサポートします。

公募中

IT導入補助金

日々の業務の効率化や自動化のためのITツールの導入をサポートします。

商工会議所と
相談しながら作る

たとえば、こんな時に

- 新事業にチャレンジしたい
- 生産ラインを增强したい
- サービスの質を高めたい

導入ツールの
販売会社を作る
したい。

お話をする補助金に関して

- 事業再構築補助金(最大1億円)

→ コロナで売り上げ減少した企業が、
新規事業を行う際の補助金

- ものづくり補助金(最大3000万円)

→ 中小企業が、新規事業を行う際や、
生産性を向上させる機械や設備に対する補助金



Copy copy copy copy

この3年間の経営いかがでしたか？

Copy copy copy copy



Copy
新型コロナウイルス
ウイルス

Copy
ウクライナ戦争

Copy
物価上昇
↑

Copy

Copy

Copy

Copy

Copy

Copy

Copy

Copy



Copy copy copy copy

事業状況が大きく変化

Copy copy copy copy



コロナで世の中の
仕組みが変わった
新しい事業も
考えないと



1つの事業だけでは変化に弱い
もうひとつの柱を作りたい



Copy copy copy copy

その新規事業に対し

国が2/3補助を出してくれる画期的な補助金

Copy copy copy

他社さんの検討理由

- ①新規事業を実施するにあたってリスクを減らしたい
- ②建物の改修もできる補助金
- ③社長の頭の中に事業計画書、それを文章化したい。



Copy copy copy copy

【2023年】事業再構築補助金

Copy copy copy copy



Copy copy copy copy

【Q】事業再構築補助金ご存知の方

Copy copy copy copy



Copy copy copy copy

【Q】申請したことがある方

Copy copy copy copy

事業再構築補助金について

- 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、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。

申請要件



売上減少

申請前の直近6か月間のうち、前年同3か月の合計売上高が、申請前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



事業再構築に着手

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



事業計画策定

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
補助事業終了後3～5年で付加価値額の年率平均3.0以上増加を見込む事業計画策定

【① 通常枠】

項目	要件
概要	新分野展開や業態転換、事業・業種転換等の取組を通じた規模の拡大等を目的とする中小企業等の新たな挑戦を支援。
補助金額	<p>【従業員数 20人以下】 100万円～2,000万円</p> <p>【従業員数 21～50人】 100万円～4,000万円</p> <p>【従業員数 51～100人】 100万円～6,000万円</p> <p>【従業員数 101人以上】 100万円～8,000万円</p>
補助率	<p>中小企業者等 2/3 (6,000万円超は 1/2 (※))</p> <p>中堅企業等 1/2 (4,000万円超は 1/3 (※))</p>
補助事業実施期間	交付決定日～12か月以内（ただし、採択発表日から14か月後の日まで）
補助対象経費	建物費、機械装置・システム構築費（リース料を含む）、技術導入費、専門 家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、 広告宣伝・販売促進費、研修費

事業再構築補助金の革新性

①大型の補助金額(2000万以上)

②建物の改修費用も出る

③事前着手をしている分もさかのぼって申請可能
(2021年12月20日以降)

中小企業等事業再構築促進事業

令和3年度補正予算額 **6,123億円**

事業の内容

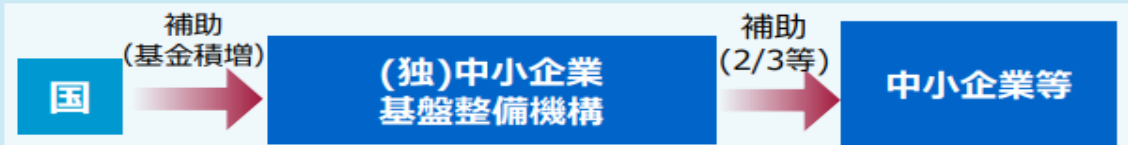
事業目的・概要

- 新型コロナウイルス感染症の影響が続く中、中小企業等が、新分野展開や業態転換などの事業再構築を通じて、コロナ前のビジネスモデルから転換する必要性は、依然として高い状況にあります。
- こうしたことから、令和2年度3次補正予算で措置していた中小企業等事業再構築促進事業について、必要に応じて見直しや拡充を行いながら、中小企業等の事業再構築を支援し、日本経済のさるる構造転換を図ってきたところです。
- 本事業について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への重点的支援を継続しつつ、売上高減少要件の緩和などを行い、使い勝手を向上させます。
- 特に、ガソリン車向け部品から電気自動車等向け部品製造への事業転換のように、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、従来よりも補助上限額を引き上げ売上高減少要件を撤廃した新たな申請類型を創設することで、ポストコロナ社会を見据えた未来社会を切り拓くための取組を重点的に支援していきます。

成果目標

- 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%)以上の増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上の増加等を目指します。

条件（対象者、対象行為、補助率等）



事業のイメージ

主な補助対象要件

- 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、コロナ以前と比較して10%以上減少していること
- ② 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）等

補助金額・補助率

申請類型	補助上限額(※1)	補助率
最低賃金枠 (最低賃金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事業者に対する支援)	500万円、1,000万円、1,500万円(※2)	中小3/4、 中堅2/3
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に対する支援)	2,000万円、3,000万円、5,000万円、8,000万円(※2)	中小2/3、 中堅1/2 (※3)
大規模賃金引上げ枠 (多くの従業員を雇用しながら、継続的賃金引上げに取り組むことにより、生産性を向上させる事業に対する支援)	1億円	中小1/2、 中堅1/3
グリーン成長枠 (研究開発・技術開発又は人材育成を行いながら、グリーン成長戦略「実行計画」14分野の課題の解決に資する取組を行う事業者に対する支援)	中小1億円、中堅1.5億円	中小1/2、 中堅1/3

(※1) 補助下限額は100万円 (※2) 従業員規模により異なる
 (※3) 6,000万円超は1/2 (中小のみ)、4,000万円超は1/3 (中堅のみ)

補助対象経費

建物費、機械装置・システム構築費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費、研修費（一部の経費については上限等の制限あり）



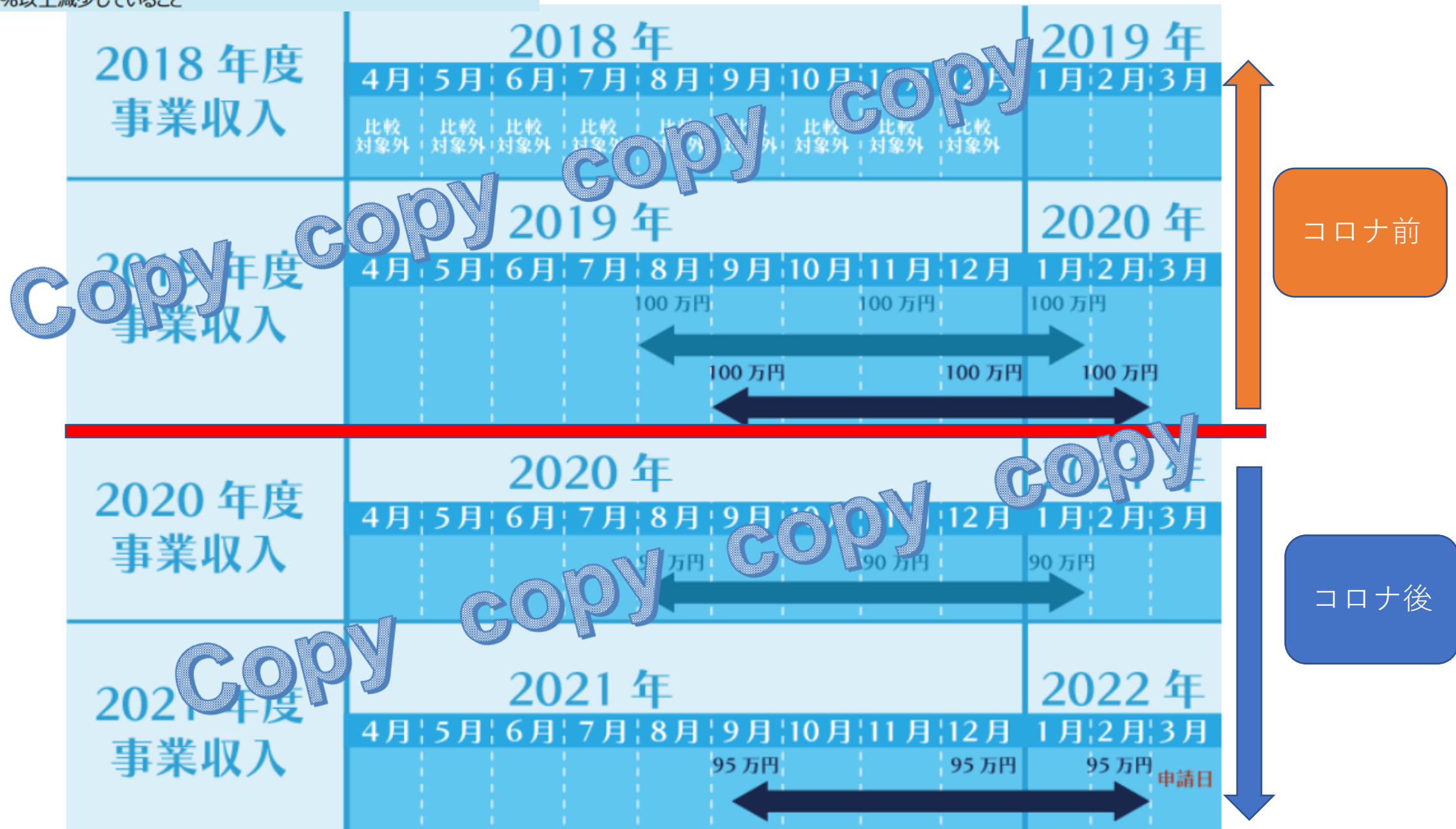
よくある勘違い

copy copy copy copy

売り上げ減少してないんだけど...

copy copy copy copy

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



事業再構築補助金について

主要経費

- ・ 建物費 (建物の建築・改修に要する経費)
- ・ 建物撤去費
- ・ 設備費
- ・ システム購入費
- ・ リース費

事業再構築補助金について

関連経費

・ 外注費 (製品開発に要する加工、設計等)

・ 技術導入費 (知的財産権導入に係る経費)

・ 研修費 (教育訓練費等)

・ 広告宣伝費・販売促進費 (広告作成、媒体掲載、展示会等)

・ クラウドサービス費

・ 専門家経費



Copy copy copy copy

【事業再構築補助金】他社事例

Copy copy copy copy

飲食業

コロナ前

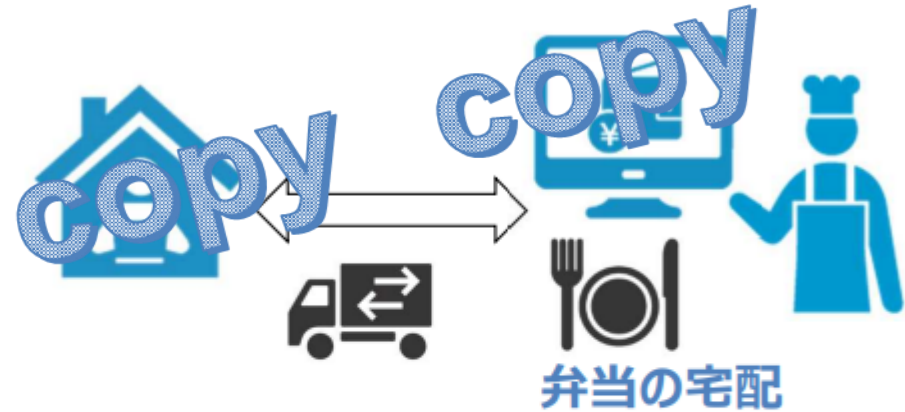
飲食店を経営していたところ、
コロナの影響で売上が減少



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

①水産加工会社事例

魚肉に高い機能性が認められる「県産チョウザメ」を主原料とした犬・猫用「機能性ペットフード」の加工販売に取り組み、今後ますますの拡大が予想される「ペットフード市場」に進出して、売り上げ回復を図る。

機能性ペットフード # チョウザメ

サステナブル

現状

その他の卸売業

新型コロナウイルス感染症の影響で、顧客であるホテルや飲食店が相次いで休業・時短営業となったことの煽りを受け、自社の売上げも大幅に下落。

卸売業だけでなく、自社の強みである技術力と仕入れ力を生かした加工販売に踏み切り、成長著しいペットフード市場でBtoCの新たな軸を構築し、経営の安定化を図る。

成長イメージ

その他の小売業

ペットも“かけがえのない家族の一員”として、ペットフードの健康志向と市場規模が拡大している中で、栄養価が高く無添加で安心の国産ペットフードを販売。

原料となるチョウザメのすべてをいただいて、副産物であるキャビアの利益が産業全体を支えるべきであるという思いのもと、サステナブルな取組となり、養殖尾数日本一である宮崎県の特産品となるような商品にしていきたい。



原料となる宮崎県産チョウザメ

VOICE

商品開発に水産試験場へ通い、研究・試作を重ねていた時に補助金が新設されたため申請。小売りの経験がなかったため、価格設定が難しかった。



開発した機能性ペットフード

- ①水産加工卸から、ペットフード市場へ
- ②BtoCへの転換

主原料とした機能性ペットフード事業
高い機能性が認められるチョウザメを

②学習塾事例

ウィズコロナ時代、教育格差時代の問題解決のため、12年間で培った授業力、生徒指導力にICTの技術を掛け合わせることで、場所を選ばずに、充実した教育を3つの授業のカタチで受験生に提供する。

学習塾 # オンライン教育 # ICT # 地方在住学生

現状

その他の教育、学習支援業

コロナによる通学の制限、コロナの影響による生徒同士の学習意欲の減少で、都市部と地方在住の学生の教育格差が拡大。

一方で、リモート系サービスの発展、オンライン教育需要の高まりにより、教育サービスの多様化が求められている。

成長イメージ

その他の教育、学習支援業 (オンライン)

ICT技術と同社の教育ノウハウを掛け合わせることで、**「本授業・個別授業・生徒間交流」**の場面において、オンライン×オフラインのハイブリッド化を実現。

オンライン教育の充実と敏腕講師陣による丁寧なサポートにより、地方在住学生の教育格差を是正し、第一志望合格に導く。



..... VOICE

補助金を活用することで、対外的にアピールできるようになったことを含め、大胆な広報戦略を打ち出すことが出来た。

- ①オンライン化によるコロナに強いビジネスモデル。
- ②【商圈拡大】新規市場顧客の獲得が可能に

オンラインとオフラインのハイブリッドで、地方の教育に新しい型を。

事業再構築

③家具製造会社事例

多種多彩の店舗用設備づくりで培った家具製造技術と最新の3D CADシステムを生かせる個人向け家具製造に取り組む。
第三工場の建設とCADをWeb対応し、デザイナーを活用しブランド構築を行う。

#高級家具 #工学デザイン #3Dシュミレーター

現状

家具・装備品製造業

店舗企画や設計から施工まで一貫して行う家具メーカーである。当社は、個人技術と先端設備で構成される生産システムによる高品質な製品販売を行っており、有名ブランド、高級百貨店の店舗什器（ガラスケース等）にも採用されるほどである。

他方、コロナ禍での臨時休業等の影響により、当社の得意とする百貨店・デパート部門への売上が低下。自社の技術に磨きをかけ、個人需要にも対応した再構築に挑戦する。

成長イメージ

家具・装備品製造業

店舗用の高級什器製造技術を個人用の高級家具へと転用することで、オーダーメイド家具市場への挑戦を目指す。

同時に、コロナ禍による個人需要の増加を受け、現在の生活習慣に合わせたデザイン豊かな新たな家具開発のための最新3Dシュミレーターを導入。

自社の高品質な製作技術と革新的なソフトウェアを活かし、より幅広い事業展開を行う。



補助金を活用して竣工した工場（延岡駅）



サナキが手がけた家具（延岡駅）

VOICE

再構築補助金により、積極的に設備投資を行うことができた。技術の高度化・従業員スキルの平準化が進み、家具産業界の中でも最新の技術力を持つことができると期待。

- ①BtoBから、BtoCへ
- ②自社ブランドの構築

生かし個人用家具に進出
業務用家具から匠の技術とデジタルシステムを

事業再構築



Copy copy copy copy

事業再構築補助金 採択率

Copy copy copy copy



Copy copy copy copy

【Q】採択率何%くらい？

Copy copy copy copy

事業再構築補助金について

【通常枠】

<概要>

従業員数に応じて補助金額100万円～8,000万円（補助率：中小2/3、中堅1/2）を補助

<採択状況>

	第1回	第2回	第3回	第4回
申請件数	14,843	13,219	14,103	5,236
採択件数	5,104	5,388	5,713	5,700
採択率	34%	41%	41%	38%



Copy copy copy copy

【Q】採択されるには？

Copy copy copy copy



Copy copy copy copy

①採択される率の高い枠を狙う

Copy copy copy copy



Copy copy copy copy

通常枠、緊急対策枠など

色々な枠、各々切によってもが変わる

Copy copy copy copy



Copy copy copy copy

②事業計画に記載が必要な13項目を明記する

Copy copy copy copy

検討が必要な項目

各項目で具体化すべきこと

1	方針	(前提) 事業再構築の方針	(ありがたい姿と現状のギャップを埋めるアクションとなる"事業再構築"の方針を前提として確認)
		① 市場/顧客	<ul style="list-style-type: none"> 自社の事業・地域性に関連する市場環境・トレンド 自社の実商圏内における潜在顧客ニーズ
		② 競合	<ul style="list-style-type: none"> 自社の置かれた環境において参入可能な事業であるか、を判断する競合調査の2つの観点(競合動向の把握、競合動向を踏まえた差別化余地の検討)
2	強み	③ SWOT	<ul style="list-style-type: none"> 市場/競合/顧客の調査・分析を基にした自社の強み × 事業機会
		④ 競争優位性	<ul style="list-style-type: none"> 再構築した事業の新製品/サービスの実現確度を高めるために必要な強みをつくる2つの方法(既存事業の強みの活用、不足する強みの新規構築)
		⑤ 新規性/イノベーション	<ul style="list-style-type: none"> 地域社会に貢献するための先進的なデジタル技術活用を通じた革新的な新事業/サービス
3	目標	⑥ 付加価値額	<ul style="list-style-type: none"> 目標達成の根拠となる商品/顧客別に細分化した売上/利益計画
		⑦ シナジー	<ul style="list-style-type: none"> 再構築に伴う既存事業への顧客/売上増加の貢献
		⑧ 生産性	<ul style="list-style-type: none"> 売上成長と併せて考慮すべき"差別化"の"効率化"の観点
4	計画	⑨ 財務状況/ 収益計画	<ul style="list-style-type: none"> 中長期的に事業を維持できる状況であることを示す財務状況の安全性 市場/顧客ニーズに基づいた売上根拠を明記した計画
		⑩ 投資計画・ROI 資金調達計画	<ul style="list-style-type: none"> 売上/利益計画に基づく投資回収期間の妥当性 必要な資金額に対する資金調達内訳
		⑪ 遂行方法/スケジュール	<ul style="list-style-type: none"> 目標から逆算し、時系列と担当者を明確にした事業の詳細計画
		⑫ 体制	<ul style="list-style-type: none"> 人材面の強みを明確にした社内外を含む役割体制
		⑬ 課題/解決策	<ul style="list-style-type: none"> 事業目標・計画の達成に向けて対処すべき問題と具体的な対応方法(特に、事業再構築においては、競合との差別化や新しい強みの構築に係る課題対応)



Copy copy copy copy

③審査員目線で申請書を記載する
図や写真などで分かりやすく説明する

Copy copy copy copy



Copy copy copy copy

【採択された事業計画書】

Copy copy copy copy



Copy copy copy copy

宿泊業→ワーケーション

Copy copy copy copy

【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】

現在の企業の事業について

1. 当事業の概況

申請者である十勝シティデザイン株式会社(以下「当社」)は、2013年から始まった十勝短編映画「マイ・リトル・ガイドブック」の自主制作プロジェクトが契機となり2014年8月に設立。経済産業省の平成26年度中心市街地再生事業費補助金を活用し、2016年3月、街なかコミュニティ・ホテル「HOTEL NUPKA(ホテルヌプカ)」(以下「既存宿泊等施設」)を帯広駅前に開業した。

北海道・十勝/帯広を訪れる旅行者と地元住民が交流する滞在拠点として、北海道産大麦麦芽100%を材料とする自社企画のクラフトビール「旅の思い出」の醸造事業(2016年)、十勝産品の都市圏向け販売を促進する地域商品販売(2017年)の中心市街地を回遊する「馬車BAR」ツアー事業(2017年)などを相次ぎ開始し、2019年にはふるさと企業大賞(総務大臣賞)をふるさと賞部門から賞している。



2019年からは、観光事業を軸に関係人口の創出・拡大に向けた取組みを本格化し、①帯広市・第一生命とのワーケーション推進連携協定の締結(2020年11月)、②内閣府の「令和3年度中間支援組織の提案型モデル事業」への採択(2021年4月)など当該領域において大きな進展を得ている。



2. 当事業の特徴

- ①【施設】 既存宿泊等施設は5階建建物で、上階部は、ドミトリ型客室(2F)とコンパクト個室型客室(3-5階)が宿泊利用に供され、1階部は、ホテルフロント/飲食施設/イベント施設として、旅行者と地元住民が交流する滞在拠点となっている。
- ②【売上比率】 コロナ前の2019年度は、ホテル売上が■割、飲食売上■割、その他が■割、ホテルの客室販売が売上の主軸となっている。

- ③【利用者属性】 ホテル売上は、大部分が観光・ビジネス等を滞在目的とする個人利用者による単発の宿泊契約による。流入経路はじゃらん・楽天トラベルなどのOTAや自社サイトからの集客が主となっている。
- ④【従業員数】 コロナ前の2019年度は従業員数■名から、本申請時の従業員数は■まで増え、■割増の人員を必要としている。
- ⑤【コロナによる影響】 ホテル・飲食を軸とする当事業は新型コロナウイルスの感染拡大(以下「コロナ禍」)により大きな打撃を受けている。

強み・弱みについて

1. 当事業の強み

- ①【立地・利便性】 帯広駅前から徒歩3分の立地の良さ / 中心市街地内の飲食店、商業施設や公共施設が徒歩圏内にある
- ②【付加価値サービスの提供】 築40年以上の建物をデザインリノベーションし内部には上質かつ快適な居住空間を有する / 1Fの飲食施設にてクラフトビールやローカルフードを楽しむ複合型施設 / 定期的なイベント等の開催を通じ旅人と地元生活者の交流を促進
- ③【周辺地域資源の活用】 「まちやど」の考え方(街全体を一つの宿と見立てる)に基づき建物周辺の中心市街地全体の滞在体験を楽しむ先進的コンセプト / 十勝由来の鞍馬文化に根ざす「馬車BAR」ツアーを実施するなど固有の地域資源を活かしたオンリーワン展開
- ④【自治体等との連携】 地元自治体等や中央政府との連携関係(帯広市とのワーケーション連携協定、内閣府から中間支援組織の提案型モデル事業の採択など)
- ⑤【東京での活動拠点】 創業者2名が東京にも活動拠点をもち、東京や札幌など大都市圏でのイベントや商談などを機動的に展開できる(第一生命とのワーケーション三者協定にも繋がる)

上記の強みを活かして後発/小規模な地域業の創業の2019年からコロナ禍前の2019年までの4事業のうち、当社は順調に売上を拡大してきた(コロナ禍による売上低下については後述)

またホテル予約サイトにおける利用者の口コミ評価も高い。

楽天トラベル	じゃらん	Booking.com
4.3(最高5)	4.5(最高5)	8.0(最高10)

2. 当事業の弱み

- ①【コンパクトな客室サイズ】 本宿泊等施設内の客室(個室)のサイズは8㎡弱とコンパクトなため、シングルユース利用は支障ないが、ビジネス滞在やファミリー層の宿泊ニーズに訴求することが難しかった。
- ②【客室数の少なさ】 本宿泊等施設内は、客室数が全26室(シングル11室、ダブル12室、ドミトリ3室(各8ベッド配置)で、近隣の全国チェーン系ホテルなどと比べると少ない客室構成と



Copy copy copy copy

当社の事例

Copy copy copy copy



Copy copy copy copy

①知っていると知らないとでは、
補助金額に違いが

Copy copy copy copy

■事例①

通常枠 → 緊急対策枠に変更したことで

通常枠: 2/3補助

緊急対策枠: 3/4の補助

660万 → 750万

補助金額が90万の増加



Copy copy copy copy

②申請枠によって採択率が変わる

Copy copy copy copy

■事例②

■申請枠の変更により、採択率可能性を高める

回復・再生応援枠への変更

通常枠：採択率30%

回復・再生応援枠：採択率60%

- 
- 欲しい補助額
 - 売り上げ減少額
 - 直近の採択動向

などで、貴社にベストな申請方法を提案可能



Copy copy copy copy

③通常では採択されない計画。
ひとひねりすることで、採択される計画に

Copy copy copy

申請のポイントは？

- ①補助事業の内容が「革新的」か？
- ②既存の技術やノウハウ、その他経営資産をどう活かすか。
- ③地域とのシナジー効果
- ④感染症防止

■事例①リフォーム会社

要望：モデルハウスを作りたい



■事例①

【感染防止】

→スマートキー・リモート商談システムを用いた
「完全非接触型」モデルハウス

■事例①

【付加価値】

→スマートハウスの利便性を体感できるように
宿泊体験できるモデルハウスとした。

■事例②美容室

Copy copy copy copy

要望：エステサロンへの転換をしたい

Copy copy copy copy

■事例②

【感染防止】

→ウィズコロナ時代に合わせた、
「セルフ施術式」のエステサロン

■事例②

【差別化】

→若い世代を中心に、男性の美容意識の高まり。
メンズ専門のエステサロンへの進出

■事例③コンテナハウスの販売

要望

グランピング施設を作りたい



■事例③

【強みを活かす】

→ 自社の強みであるコンテナを用いた
グランピング施設

■事例③

【地域とのシナジー】

→体験型アクティビティを取り入れ独自色出す
地域企業との連携によって
「他社との差別化」と「地域振興」の双方を実現

締切について

■事業再構築補助金：11次公募（10月6日〆切）

■ものづくり補助金：14次公募（11月7日〆切）



Copy copy copy copy

来期の補助金動向

Copy copy copy copy

補正予算案の公表 (11/8)

2. 継続的な賃上げを促進するための中小企業等の支援

- ① 中小企業等事業再構築促進事業【5,800 億円】
- ② 中小企業生産性革命推進事業【2,000 億円】

※国庫債務負担含め総額 4,000 億円

新型コロナや物価高、インボイス制度等の事業環境変化への対応に加え、GX・DXなどの成長分野への前向き投資や賃上げ、国内回帰や海外展開を促すため、中小企業・小規模事業者が行う事業再構築や生産性向上の取組を切れ目なく支援する。

「物価上昇をカバーするための賃金引上げ」のための
事業再構築補助金・生産性革命4補助金という位置づけ

事業の内容

事業目的

長引く新型コロナウイルス感染症の影響に加え、物価高騰等により、事業環境が厳しさを増す中、中小企業等が行う、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への大胆な事業再構築の取組を支援することで、中小企業等の付加価値向上や賃上げにつなげるとともに、日本経済の構造転換を促すことを目的とする。

事業概要

中小企業等の新分野展開等を支援する事業再構築補助金について、以下の所要の変更を行い、強力に支援します。

①物価高騰対策・回復再生応援枠の創設

新型コロナの影響に加え、物価高騰等により業況が厳しい事業者や事業再生に取り組む事業者の事業再構築を引き続き支援するため、補助率を引き上げた特別枠を創設します。

②成長枠（旧通常枠）の創設、グリーン成長枠の要件緩和及び上乗せ支援の創設

成長分野に向けた大胆な事業再構築に取り組む事業者に向け、売上高減少要件を撤廃した成長枠を創設します。グリーン成長枠については、要件を緩和した類型（エントリー）を創設し、使い勝手を向上させます。従来の枠で申請する事業者の中で、中堅・大企業へ成長する事業者や、大規模な賃金引上げを行う事業者に対し、補助金額や補助率を上乗せします。

③産業構造転換枠の創設

国内市場の縮小等の産業構造の変化等により、事業再構築の必要から業種・業態の事業者に対し、補助率を引き上げる等により、重点的に支援します。

④最低賃金枠の継続

最低賃金引上げの影響を大きく受ける事業者の事業再構築を引き続き支援します。

⑤サプライチェーン強靱化枠の創設

海外で製造する部品等の国内回帰を進め、国内サプライチェーンの強靱化及び地域産業の活性化に資する取組を行う事業者を支援します。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）

国	補助 (基金積立)	中小企業 盤整備機構	補助 (1/2,2/3等)	中小 企業等
申請種別	補助上限額（※1）	補助率		
物価高騰対策・回復再生応援枠 (引き続く業況が厳しい事業者や事業再生に取り組む事業者、原油価格・物価高騰等の影響を受ける事業者に対する支援)	1,000万円、1,500万円、2,000万円、3,000万円（※3）	中小2/3(一部3/4)、 中堅1/2(一部2/3)		
成長枠（※2） (大胆な事業再構築に取り組む事業者に対する支援)	2,000万円、4,000万円、 5,000万円、7,000万円(※3)	中小1/2、 中堅1/3（※4）		
グリーン成長枠（※2） (研究開発・技術開発又は人材育成を行いながら、 グリーン成長戦略「実行計画」14分野の課題の解決に 資する取組を行う事業者に対する支援)	<エントリー> 中小：4,000万円、6,000万円、 8,000万円（※3）中堅：1億円 <スタンダード> 中小：1億円、中堅：1.5億円	中小1/2、 中堅1/3（※4）		
産業構造転換枠 (構造的な課題に直面している事業者が取り組む事業 再構築に対する支援)	2,000万円、4,000万円、 5,000万円、7,000万円(※3) 廃業を伴う場合、2,000万円上乗せ	中小2/3、 中堅1/2		
最低賃金枠 (最低賃金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事業者に対する支援)	500万円、1,000万円、1,500万円、 2,000万円(※3)	中小3/4、 中堅2/3		
サプライチェーン強靱化枠 (海外で製造する部品等の国内回帰を進め、国内サプ ライチェーンの強靱化及び地域産業の活性化に資する取組 を行う事業者に対する支援)	5億円	中小1/2 中堅1/3		

(※1) 補助上限額は100万円(※2) 事業実施期間中に中小企業から中堅企業へ成長する事業者等に対する上乗せ枠
(卒業促進枠)又は継続的な賃金引上げに取り組むと共に従業員を増加させる事業者に対する上乗せ枠(大規模賃金引上促進
枠)に応募可能。(※3) 従業員規模により異なる
(※4) 補助事業期間内に賃上げ要件を達成した場合、補助率を中小2/3、中堅1/2に引上げ

成果目標

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、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%（一部5.0%）以上の増加等を目指します。



■ものづくり補助金

大きな変更なし

copy copy copy copy

事業再構築補助金の大きな変更点

売り上げ減少要件の撤廃

→売り上げ減少していなかった企業も
申請が可能に

事業再構築補助金の大きな変更点

賃上げ要件の設定

→事業終了後3～5年で給与支給総額を年率平均2%以上増加させること(6%以上)

事業再構築補助金の大きな変更点

補助率の引き下げ

既存制度: 補助率 $2/3$ \Rightarrow 新制度: 補助率 $1/2$

既存制度: 補助率 $1/2$ \Rightarrow 新制度: 補助率 $1/3$

\Rightarrow ただし、大規模な賃金上げをすれば補助率をUP

事業再構築補助金の大きな変更点

補助額上限の引き下げ

既存制度: 上限額8千万円 ⇒ 新制度: 上限額7千万円

既存制度: 上限額6千万円 ⇒ 新制度: 上限額5千万円

⇒ただし、大規模な賃金引上げをすれば補助上限額をUP



Copy copy copy copy

次の締め切りに！

Copy copy copy copy

補助金実績(当グループ)

【採択実績】

事業再構築補助金、ものづくり補助金、IT導入補助金
小規模持続化補助金

補助金採択率85%以上



Copy copy copy copy

無料相談会について

Copy copy copy copy

無料相談に関して

■ 補助金要件満たしてる？

■ こんな事業を検討してるけど対象になるの？

無料相談に関して

■ 新規事業を検討している

■ 何度か申請しているが不採択



無料相談に関して

Copy copy copy copy

■紹介キャンペーン

Copy copy copy copy

お申し込みについて

■個別相談会

10月22日(水)

本日のアンケートにて希望日時にチェック

終わりに

補助金は各企業様で状況が違うため、
まずは、貴社の「やりたいこと」や「課題」をお聞かせください。