

# 補助金の活用について

2024年4月10日現在の情報で記載しています。

2024年4月10日

株式会社道家経営・法務事務所  
代表取締役・中小企業診断士  
道家 睦明

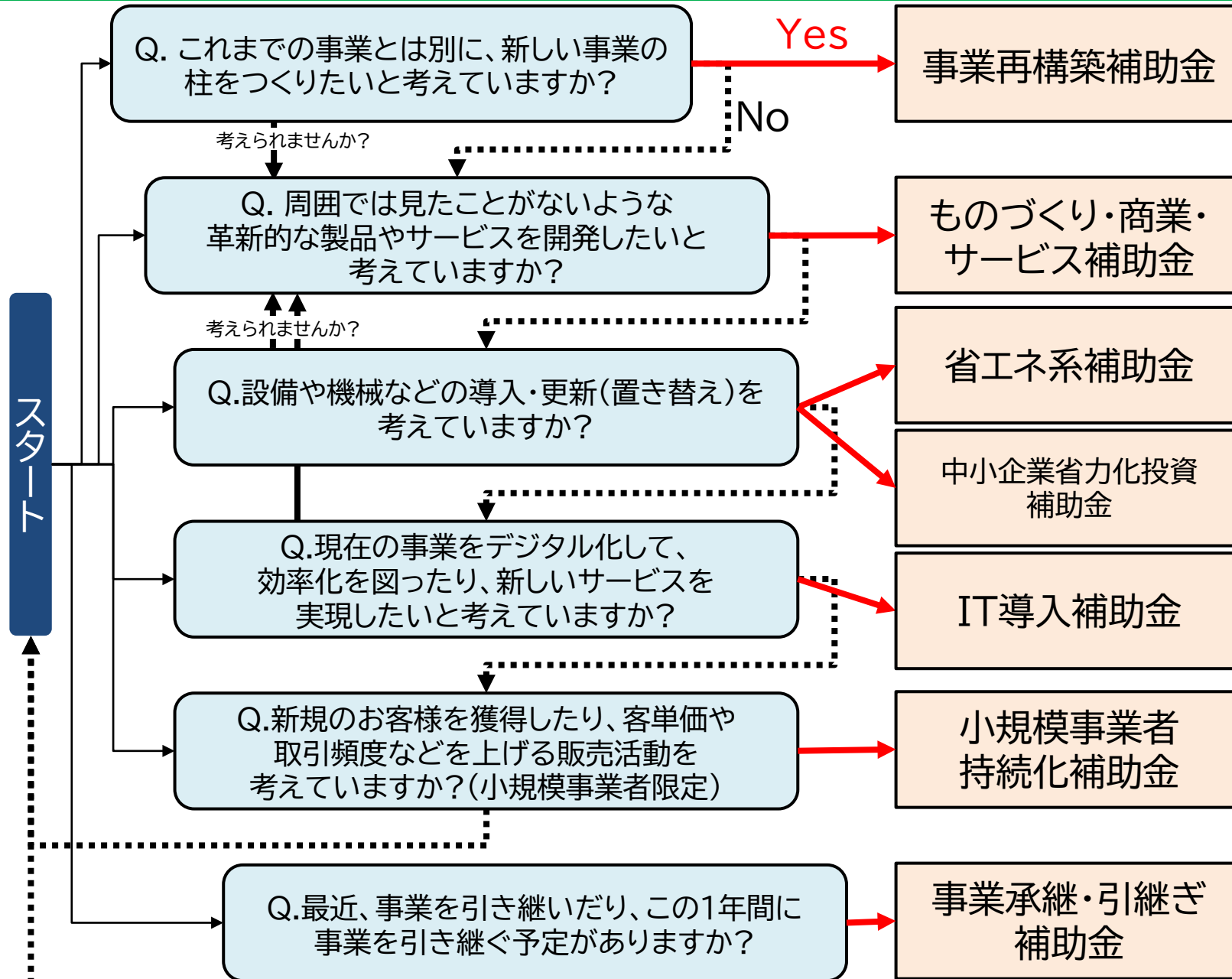
# 代表的な補助金

# 代表的な補助金 ～全国

小規模事業者持続化補助金	小規模事業者自らが作成した持続的な経営に向けた経営計画に基づく、地道な販路開拓等の取組や、地道な販路開拓等と併せて行う業務効率化（生産性向上）の取組を支援
事業再構築補助金	新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換、又は事業再編という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
ものづくり・商業・サービス補助金	革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援
IT導入補助金	経営課題や需要に合ったITツールを導入することで、業務効率化・売上アップといった経営力の向上・強化を図る
中小企業省力化投資補助金	人手不足に悩む中小企業等が、中小企業省力化投資補助事業の対象とする機器等のカタログに掲載された機器を、導入するための事業費等の一部を補助
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金、省エネルギー投資促進支援事業補助金（省エネ補助金）	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・引継ぎ補助金	M&A時の専門家活用を支援 事業承継・引継ぎ後の新たな取組の支援

# どんな補助金が該当しそうか？

補助金の対象が違えば、同じ年度内に別の補助金も申請することも可能です。



この他にも、いろいろな補助金があります



## 代表的な補助金の公募スケジュール 2023年度

2024年2月12日現在

p.5

		2023年 4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2024年 1月	2月	3月	4月
小規模事業者持続化補助金 (1週間前に事業支援計画書交付の受付締切)				6/1 第12回 申請締切			9/7 第13回 申請締切			12/12 第14回 申請締切			3/14 第15回 申請締切	
事業再構築補助金				6/30 第10回 締切				10/6 第11回 締切					未定 第12回 締切	
ものづくり・商業・サービス 補助金		4/19 第14次 締切			7/28 第15次 締切				11/7 第16次 締切				3/1 第17次 締切	3/27 第18次 締切
IT導入補助 金	通常枠	4/25 第1次締切		6/2 第2次締切	7/10 第3次締切	8/28 第5次締切		10/2 第6次締切 10/30 第7次締切	11/27 第8次締切	12/25 第9次締切				
	セキュリティ対 策推進枠	4/25 第1次締切		6/2 第2次締切	7/10 第3次締切 7/31 第4次締切	8/28 第5次締切		10/2 第6次締切 10/30 第7次締切	11/27 第8次締切	12/25 第9次締切				
	デジタル化基盤 導入枠(デジタ ル化基盤導入類 型)	4/25 第1次締切	5/16 第2次締切	6/2 第3次締切 6/20 第4次締切	7/10 第5次締切 7/31 第6次締切	8/28 第7次締切	9/11 第8次締切	10/2 第9次締切 10/16 第10次締切 10/30 第11次締切	11/13 第12次締切 11/27 第13次締切	12/11 第14次締切 12/25 第15次締切				
	デジタル化基盤 導入枠(商流一 括インボイス対 応類型)				7/10 第1次締切 7/31 第2次締切			10/2 第3次締切 10/30 第4次締切	11/27 第5次締切	12/25 第6次締切				
	デジタル化基盤 導入枠(複数社 連携IT導入類 型)		5/31 第1次締切		7/31 第2次締切			10/2 第3次締切	11/27 第4次締切					
省エネルギー投資促進・需要 構造転換支援事業費補助金、 省エネルギー投資促進支援事 業補助金(省エネ補助金)		4/24 1次公募 締切		6/30 2次公募 締切										
事業承継・引継ぎ補助金			5/12 5次締切			8/10 6次締切				11/17 第7次締切		2/16 第8次締切		

# 補助金等の検索 「J-Net21 支援情報ヘッドライン」

https://j-net21.smrj.go.jp/snavi/support/  
補助金・助成金、融資・貸付、税制、出資 も検索可能

中小企業経営者の課題解決をサポートする最新の支援情報や事例をお届けします。

> J-Net21とは

メニュー ▾



Google カスタム検索



ホーム ▶ 支援情報ヘッドライン ▶ 補助金・助成金・融資

支援情報ヘッドライン

## 補助金・助成金・融資

RSS

企業経営や創業に役立つ補助金や助成金などの情報が探せます。

### 補助金・助成金・融資の検索

募集対象地域や分野から自社に合った情報が検索できます。調べたい都道府県に加えて、全国を募集対象地域とする情報もご覧になりたい場合は、「全国」をお選びください（複数選択可）。

地域 地域を開く ▾

種類 選択してください ▾

分野 選択してください ▾

フリーワード

検索実行

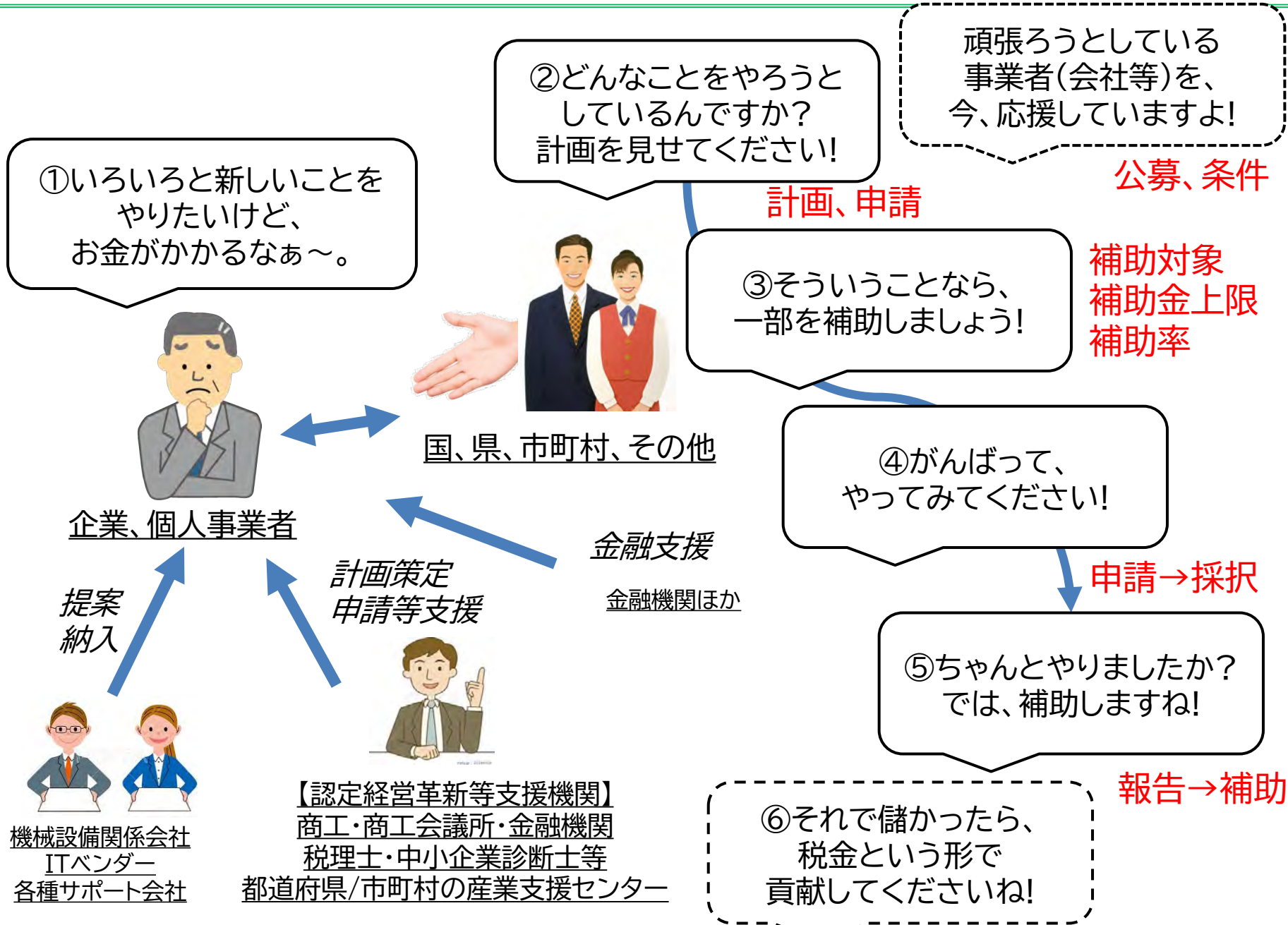
検索条件のクリア

## 補助金制度の概要

- ※「補助金」と「助成金」の違い ～厳密には運用されていない～
- 「補助金」は、経済産業省系の施策に多く、国や地方公共団体が示す、申請を出しても採択されないと受け取れない場合があります。
  - 「助成金」は、厚生労働省系や税制の施策に多く、受給要件に満たしていれば原則だれでも受け取ることができます。
  - 一部では、助成金という言葉の入っている「補助金」もあります。



# 補助金の制度とは



# 経営計画と補助金申請の関係



①経営計画(事業計画)をつくる

②補助金を探す

③申請書をつくり申請する

④計画を実行!

# 補助金4つのポイント

## ①それぞれの補助金ごとに目的と仕組みがある。

- 補助金は、さまざまな政策ごとに、いろいろなジャンルで募集されています。
- それぞれの補助金の「目的・趣旨」といった特徴をつかんで、事業とマッチする補助金を見つけましょう。

## ②補助を受けられるのは事業の一部の費用。

- 必ずしもすべての経費が交付される訳ではありません。
- 事前に募集要項等で補助対象となる経費・補助の割合・上限額などを確認しましょう。

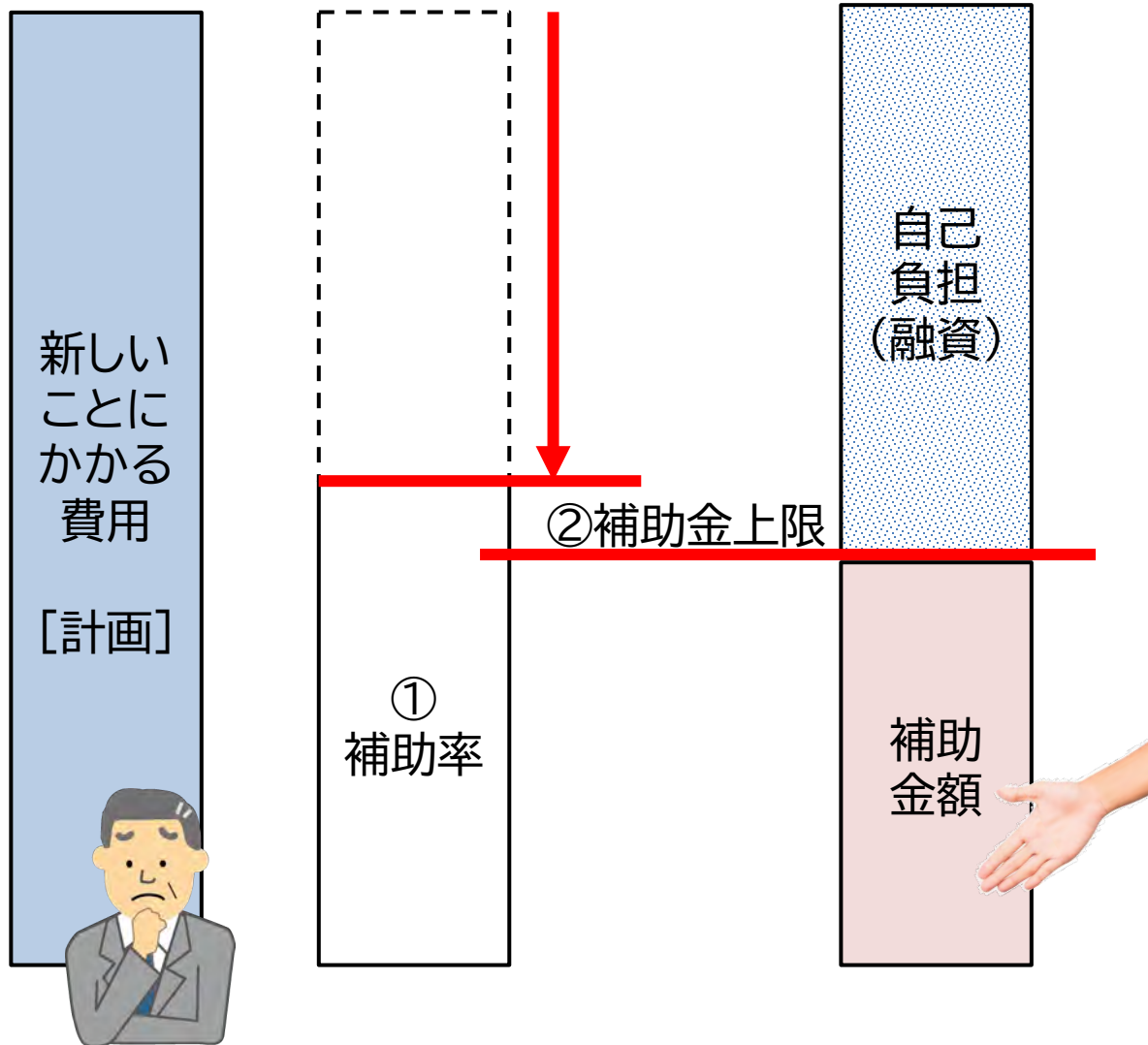
## ③補助の有無やその額については審査がある。

- 補助の有無・補助金額は「事前の審査」(採択)と「事後の検査」によって決定します。審査には「申請」が必要です。ポイントをわかりやすくまとめて申請しましょう。

## ④補助金は後払い。

- 補助金は後払い(精算払い)です。事業を実施した後に報告書等の必要書類を提出して検査を受けた後、はじめて受け取ることができます。
- 一度は支払う必要があるなので、資金繰りも確認しておきましょう。

# 補助金の補助率と上限



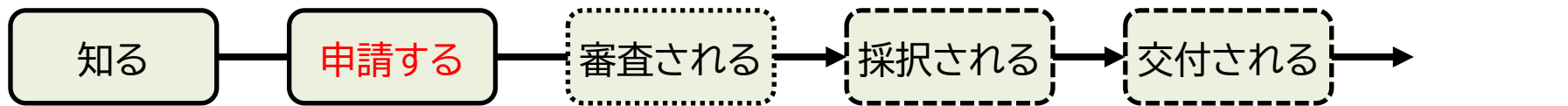
例:  
補助率1/2  
補助金額上限1,000万円  
という補助金の場合...

(1)  
計画している費用:3,000万円  
補助金は1,000万円

(2)  
計画している費用:2,000万円  
補助金は1,000万円

(3)  
計画している費用:600万円  
補助金は300万円

# 補助金の流れ



申請書類  
添付書類

経営計画→事業の計画  
その中で必要な補助事業の計画  
支援



採択発表  
(選ばれましたよ!)



交付決定  
(実施してもいいですよ!)

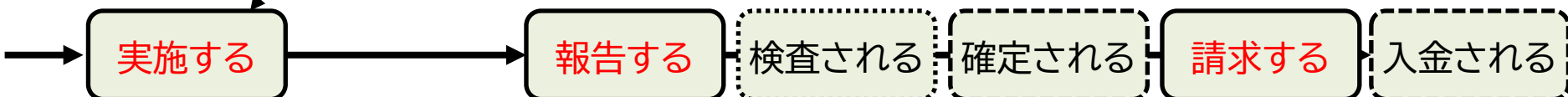
仕様決定  
見積依頼  
見積書受領  
相見積書受領  
発注先決定

【金融支援】 金融機関など

【認定経営革新等支援機関】

商工会・商工会議所、税理士、金融機関、中小企業診断士等

支援



実施写真等撮影  
納品書/工事完了届受領  
検収  
請求書受領  
支払(口座振替)  
実績報告書提出



補助金請求書

補助金入金  
(補助金入金  
しますよ!)



必要なら”つなぎ融資”(金融機関)

# 代表的な補助金

<p>小規模事業者持続化補助金</p>	<p>小規模事業者自らが作成した持続的な経営に向けた経営計画に基づく、地道な販路開拓等の取組や、地道な販路開拓等と併せて行う業務効率化（生産性向上）の取組を支援</p>
<p>事業再構築補助金</p>	<p>新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換、又は事業再編という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</p>
<p>ものづくり・商業・サービス補助金</p>	<p>革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援</p>
<p>IT導入補助金</p>	<p>経営課題や需要に合ったITツールを導入することで、業務効率化・売上アップといった経営力の向上・強化を図る</p>
<p>中小企業省力化投資補助金</p>	<p>人手不足に悩む中小企業等が、中小企業省力化投資補助事業の対象とする機器等のカタログに掲載された機器を、導入するための事業費等の一部を補助</p>
<p>省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金、省エネルギー投資促進支援事業補助金（省エネ補助金）</p>	<p>省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る</p>
<p>事業承継・引継ぎ補助金</p>	<p>M&amp;A時の専門家活用を支援 事業承継・引継ぎ後の新たな取組の支援</p>

# 小規模事業者持続化補助金 ①概要

小規模事業者が直面する制度変更(働き方改革や被用者保険の適用拡大、賃金引上げ、インボイス導入等)等に対応するため、経営計画を作成し、それらに基づいて行う販路開拓の取組み等の経費の一部を補助する。

「小規模事業者」とは:

・商業・サービス業(宿泊業・娯楽業除く)	常時使用する従業員の数	5人以下
・サービス業のうち宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員の数	20人以下
・製造業その他	常時使用する従業員の数	20人以下

# 小規模事業者持続化補助金 ①概要 (第15回)

概要・対象者条件 小規模事業者自らが作成した持続的な経営に向けた経営計画に基づき、地道な販路開拓等の取組や、地道な販路開拓等と併せて行う業務効率化(生産性向上)の取組を支援		条件	補助対象内容	補助率	補助金 上限額	インボイス 特例
小規模事業者 特別枠	通常枠		小規模事業者自らが作成した経営計画に基づき、商工会/商工会議所の支援を受けながら行う販路開拓等の取組を支援。	2/3	50万円	100万円
	成長・分配 強化枠	賃金引上げ 枠	販路開拓の取組みに加え、事業場内最低賃金が <b>地域別最低賃金より+50円以上</b> である小規模事業者	2/3 赤字事業者は3/4	200万円	250万円
		卒業枠	常時使用する <b>従業員を増やし、小規模事業者の従業員数を超過して規模を拡大する事業者</b>			
	新陳代謝 枠	後継者支援 枠	販路開拓の取組みに加え、 <b>アトツギ甲子園においてファイナリスト又は準ファイナリスト</b> に選ばれた小規模事業者	2/3	200万円	250万円
創業枠		産業競争力強化法に基づく「 <b>特定創業支援等事業</b> 」による支援を受けた日および開業日(設立年月日)が公募締切時から起算して過去3か年の間である、販路開拓に取り組む小規模事業者				

※「インボイス特例」対象:2021年9月30日から2023年9月30日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者及び2023年10月1日以降に創業した事業者のうち、適格請求書発行事業者の登録が確認できた事業者であること。  
 ※「ウェブサイト関連費」は、補助金交付申請額の1/4を上限とします。また、交付すべき補助金の額の確定時に認められる補助金総額の1/4が上限となります。例えば、補助金確定額を50万円とした場合、そのうち12.5万円までがウェブサイト関連費として計上可能です。なお、ウェブサイト関連費のみによる申請はできません。



# 小規模事業者持続化補助金 ①概要 加点審査

	加点項目	概要
重点 政策 加点	赤字賃上げ加点	賃金引上げ枠に申請する事業者のうち、赤字である事業者に対して加点 ※賃金引上げ枠(赤字事業者)を希望した場合は、自動的に適用されます。
	事業環境変化 加点	ウクライナ情勢や原油価格、LPガス価格等の高騰による影響を受けている事業者に対して加点
	東日本大震災加点	福島第一原子力発電所による被害を受けた水産加工業者等に対して加点
	くるみん・えるぼし 加点	次世代育成支援対策推進法(次世代法)に基づく「くるみん認定」を受けている事業者、もしくは女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(女性活躍推進法)に基づく「えるぼし認定」を受けている事業者に対して加点
政策 加点	パワーアップ型 加点	①地域資源型 地域資源等を活用し、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を図るため、地域外への販売や新規事業のたち上げを行う計画に加点 ②地域コミュニティ型 地域の課題解決や暮らしの実需に応えるサービスを提供する小規模事業者による、地域内の需要喚起を目的とした取組等を行う計画に加点
	経営力向上計画 加点	中小企業等経営強化法に基づく「経営力向上計画」の認定を受けている事業者に対して加点
	事業承継加点	代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補が補助事業を中心になって行う場合に加点
	過疎地域加点	過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法に定める過疎地域に所在し、地域経済の持続的発展につながる取組みを行う事業者に対して、加点
	一般事業主行動計画 策定加点	従業員100人以下の事業者で「女性の活躍推進企業データベース」に女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者、もしくは従業員100人以下の事業者で「両立支援のひろば」に次世代法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者に対して加点(計画期間に「公募締切日」及び「事業者が設定した補助事業完了予定日」がいずれも含まれている場合に加点の対象となります)。

# 小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
飲食店	バースディケーキやクリスマスケーキなどにお客様の好きな写真や絵を、 <u>可食シートを使って印刷できるサービスを提供するために</u> 、フードプリンターを購入。他店との差別化を行うとともに新規顧客の獲得により業績向上を図った。	フードプリンター
総合工事業	公共工事への偏りという経営課題解消の為に、 <u>小規模工事民間需要者をターゲットにした活動を展開するため</u> 、施工実績や強みを掲載したwebサイト構築、インターネット広告、Facebookページ製作した。社内運営やノウハウ蓄積の為に専門家指導による若手人材育成も実施した。	webサイト構築、インターネット広告、Facebookページ製作
自動車整備業	<u>定期的来店の頻度を高め、商品の販路を開拓するとともに作業効率の向上と安全性の確保のために</u> 、車両を素早く持ち上げることが出来るトータスリフトを導入。作業効率が上がることにより新たな顧客獲得だけでなく、顧客満足度向上にも繋げ、売上増加かつ経営の安定化を目指す。	トータスリフト
自動車整備業	<u>事業用車両整備のお客さまを獲得するため</u> 、大型車両用リフト(2柱リフト)を導入し、一般車両はもとより建設・一般事業所用のトラックも受入整備が可能となる体制を整えた。	大型車両用リフト(2柱リフト)
洗濯・理容・美容・浴場業	<u>20～40代の新規顧客を獲得するために</u> 、炭酸ヘッドスパを導入。チラシのポスティングのほか、無料体験による集客を試みた。	ヘッドスパ機器、チラシ配布
運輸に付帯するサービス業	<u>個人の土地オーナーや、スーパーマーケット等の集客施設向けに</u> 、洗車機販売、洗車場経営支援を販売拡大していくために、洗車場運営をパッケージ化し、土地オーナーの手を煩わせずに運営をできるような体制を構築。そのための専用のWEBページを立ち上げ、チラシ・パンフレットを作成し、個別の営業活動に利用して、洗車機導入、洗車場経営を提案し販売。	専用のWEBページを立ち上げ、チラシ・パンフレットを作成

# 小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
洗濯・理容・美容・浴場業	<p><u>それまで外注に頼っていた衣類等のリペア(修理)を本店工場で行うことで、納期の短縮とプライスダウンを図り、サービスの向上に繋げるために、種類の異なる3台の業務用ミシンを導入し、リペアサービス告知用のスタンド看板を作成し、来店されたお客様にPRを行う。また、リペアサービスの情報を掲載した。ニュースレターを各店頭及びDMで配布し、新規顧客の創出と既存顧客のリピート率アップを図る。</u></p>	<p>業務用ミシン、スタンド看板、ニュースレター</p>
総合工事業	<p><u>自動車愛好家をターゲットとしたガレージハウス(自宅の一階部分に専用のガレージを設けた家)のサービスを開始するために、モデルルームを自社敷地内に設置した。広告活動として、ガレージハウスやDIYサポートに関する看板設置と佐伯市内向け集合広告への出稿を行った。</u></p>	<p>ガレージハウス、看板、集合広告</p>
金属製品製造業	<p><u>一般個人・小規模事業者等からの手工芸品、芸術作品などに必要とされるネジ部品から競技用自転車、旧車の部品等一点物の受注をめざすために、個人向けオーダーメイド製品受注サイトを開設すると共に、自社のロゴマークも開発。</u></p>	<p>個人向け受注サイト、企業ロゴマーク開発</p>
総合工事業	<p><u>新築購入需要のある新規の若いファミリー層の獲得を図るため、新たに作成した会社ロゴマークで、会社看板と車輻ロゴステッカーを設置、また感謝祭イベントを自社敷地内にて行い、事業内容の認知度及びイメージの向上を図った。</u></p>	<p>企業ロゴマーク開発、看板、ステッカー、イベント</p>
食料品製造業	<p><u>おかずの移動販売による新規販路拡大のため、移動販売車両にマイク及びスピーカーを取り付け、移動販売の際の周知に利用。車両荷台部分のクーラーボックス化を行い、商品の傷み・色落ちを防ぐ効果や、夏季の高温対策、衛生面の対策に役立て、かつ、商品自体の見栄えも良くなる効果を出す。移動販売用の体制を整えた後、チラシを作成し、同一地域内新聞折込及び周辺事業所への配布を実施。</u></p>	<p>マイク・スピーカー、クーラーボックス、チラシ配布</p>

# 小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
飲食料品 小売業	<p>お客さんが商品を選びやすくするため、対面販売が可能となる冷蔵ショーケースを導入。<u>冷凍商品の販売を強化</u>するために、お客さんが手にとりやすいような冷凍用のショーケースを導入。さらに、<u>これらのサービスをPR</u>するために商工会の100万会員ネットワークホームページの活用。</p>	冷蔵・冷凍ショーケース、ホームページ
その他の 製造業	<p><u>オリジナルの化粧品ポーチを販売</u>するため、ホームページにキャンペーンページと女性経営者へのインタビューページを設置。モデルを使い、ポーチを実際に使う動画とリーフレットを作成。完成したリーフレットと共に、DMを百貨店、小売店、通販会社など 全148件へ送り、数社と商談を実施。ポーチに使うオリジナルの生地を試作及び著作権譲渡契約書を締結。</p>	ホームページ制作、リーフレット、DM、試作、契約書作成
専門サービス業(他に分類されないもの)	<p><u>「ウェブコンテンツ向け動画」を手掛け、新しいマーケットの開拓を図る</u>ために、動画撮影に強い新型カメラを中心にレンズやモニターなど、4Kで撮影可能な即戦力の機材を導入した。</p>	カメラ機材
電気機械 器具製造業	<p><u>海外顧客獲得</u>のため、オーディオ新興国である「ベトナム」、「インド」、「フィリピン」の3国におけるオーディオ市場に食い込める低価格帯(300万～500万/標準装備は1,000万円)のユニット(スピーカーを構成する部品)やエンクロージャ(ユニットが取り付けられる箱)の新製品開発のための試作品開発を実施した。</p>	試作品開発
飲食料品 小売業	<p>高齢者人口が54%と高く、生鮮食料品を取扱う店舗も店主の高齢化により廃業が相次いでいることや集落の路地が細く車の行き来ができず、<u>訪問不可能であった足の不自由な高齢者に直接販売を行う</u>ため、冷蔵設備付き小型販売車(軽トラック)を導入し、移動販売を実施。</p>	移動販売車

# 小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
飲食店	<u>自家焙煎コーヒー店としての宣伝効果、他店との差別化を図るために、さらに、原価を下げながらも品質向上とコーヒー豆の販売による収益性の向上を図るために</u> 、コーヒー豆の焙煎機を導入。また、店内が全席禁煙のため、店舗前のスペースにオーニングテント、雨風よけカーテンと野外照明を取付け、喫煙可能なテラス席を新設することで、サービス向上を図る。	自家焙煎機、テラス席設置
その他の製造業	<u>当社の開発商品や従来から販売している製品を展示し、新しい販路を拡大するために</u> 、国際福祉機器展(日本最大の介護用品展示会)に出展。	展示会出展
織物・衣服・身の回り品小売業	<u>市内過疎地区に対し販路開拓を行うために</u> 、検眼車を活用したメガネの出張販売や修理を広くPR。チラシ作成やフリーペーパーへ掲載。併せて、既存客(4,000件)へのDMを発送。	チラシ配布、フリーペーパー広告、DM
食料品製造業	<u>「ドレッシング」製造を新しく開始するために</u> 、ドレッシングに関する専門のコンサルタントより、県内で生産されるあらゆる野菜や果物に対してのドレッシング加工に関する製法や長期保存方法についての教授を受けた。	専門家活用
飲食店	<u>「長時間でも疲れない快適な椅子に座る宴会」を可能とし、受注拡大と売上を確保するために</u> 、宴会用テーブルと椅子を購入。新しい宴会スタイルの写真入り大判ポストカードのDMと地元紙への記事広告と枠広告掲載によりPR強化を図る。	テーブル・椅子、DM、新聞広告
洗濯・理容・美容・浴場業	<u>既存の総合調髪にヘッドスパを加えると共に、新規ヘッドスパメニューを開始するため</u> 、蒸気ミストスチーマー、遠赤外線促進器、マイクロSCOOPを導入。「頭皮ケア」「心身ケア」を重視する調髪サービスを充実させ、「散髪の床屋」事業から「リフレッシュ提供のサロン」事業へ方針を転換する象徴の事業として実施。	蒸気ミストスチーマー、遠赤外線促進器、マイクロSCOOP

# 小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
洗濯・理容・美容・浴場業	<u>クリーニング屋と修理屋を一つにした『洗うだけじゃない！衣類の修理で街中ワンストップメンテナンス店』を目指す事とし、そのため「工業用マシン・職業用すくいマシン・職業用ロックマシン」を導入し販路の拡大を図った。</u>	工業用マシン・職業用すくいマシン・職業用ロックマシン
木材・木製品製造業(家具を除く)	<u>地元木材をベースに地元異業種(鉄工所や建具店)との連携によるコラボ商品など、独自の商品開発に取り組み、また木工体験をしていただきながら、個人や企業との直接取引を増やすため、「旋盤機械の導入」と「木材食器類の開発」、「ワークショップの開催」に取り組む。</u>	旋盤機械の導入、試作品開発、ワークショップの開催
飲食料点小売業	<u>人口1500人弱の小さな町ではあるものの、デッドスペースの有効活用し、弁当・惣菜など、中食の販売拡大に取り組むため、イートインスペースを開設。</u>	イートインスペース
飲食店	<u>今まで店頭でしか販売していなかったハーブ茶葉を地域外へも発信して、売上増を図るため、「自家製ハーブ茶葉」のネット通販サイト開設や販売促進を実施。</u>	通販サイト開設
道路旅客運送業	<u>看護師である従業員を活用した「看護師添乗型」のオリジナルツアーを新サービスとして企画し、モニタリングツアーを実施。広報活動としては、「動く広告塔」として自社バスの車体に看板を設置。また、地元タウン誌や新聞等にも広告を掲載し、「看護師添乗型バスツアー」を訴求。</u>	モニタリングツアー、車体看板、広告
その他の製造業	<u>獣害対策として「サル捕獲罠いワナ」を製品開発し、販売していくために、試作開発(実証実験)とともにホームページを制作して、市場導入した。</u>	試作品開発、ホームページ
各種商品小売業	<u>学習に困っている子供へ効率よく楽しくビジョントレーニングができるように、また保護者からはトレーニング効果の評価をわかりやすくし満足度を高めるために、視機能トレーニング機「スプリュームビジョン」を導入</u>	トレーニング機
その他の製造業	<u>大漁旗製造体験をした観光客にその場で渡すために、乾燥用にジェットヒーターを購入。また、同体験事業を広く周知するためにチラシを作成。</u>	ヒーター

# 小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
飲食料品 小売業	<p><u>店舗の認知度アップとお店への入りやすさや賑わいを演出するために、店舗入口の暖簾・看板・照明を補助事業で設置。豆類の賞味期限切れや品切れによる販売機会の損失を抑えるために、真空包装機の導入。仕入先開拓のための農家視察・問屋イベントへの参加を実施。真空包装機で新たに開発したギフト用商品のPRを補助事業で新設の店舗ホームページで行ったほか、地域タウン誌に販売告知広告も掲載。</u></p>	看板、照明、イベント、真空包装機
宿泊業	<p><u>宿泊客・顧客満足度の向上を図るとともに、当空間で集客イベントを開催し地域住民の交流の場を創出するために、食堂スペースを改装しWifi環境・プロジェクター・スクリーン等のシアター設備を整えるシアタースペースを新設する。</u></p>	シアタースペース
宿泊業	<p><u>現在顧客のうち35%を占め、年々率の上昇している高齢者にターゲットをして売上を伸ばすため、既存の和室をバリアフリー対応の洋室にすることで販路開拓を図る。</u></p>	バリアフリー化
飲食店	<p><u>十千木鶏による味噌味の焼き鳥「謙信焼き」を商品化、生産体制を確立するために業務用グリルを購入。新商品PRと新規顧客獲得のためのパンフレットを作成。ランディングのためのホームページを作成公開し、同時に、リステイング広告の掲載を行い、新規顧客の集客を図った。</u></p>	業務用グリル、パンフレット、ホームページ
食料品製 造業	<p><u>地元産果物をドライフルーツにし、当社商品のお茶を組み合わせた「和風カクテルティーバッグ」の試作開発を進めていくために、果物をドライフルーツにする「食品乾燥機」とドライフルーツを粉砕する「ハンマーミル」を購入。更に「新商品パッケージ」を開発することで、訴求力の強い商品となった。</u></p>	食品乾燥機、食品用ミル、パッケージ開発
自動車整 備業	<p><u>レース会場で行える作業サービスメニューの充実を実現するために、バイクメンテナンス用の「移動作業車の機能を向上」させる。</u></p>	移動作業車の機能向上

# 小規模事業者持続化補助金の採択例

業種	何を実現するために	何に活用したか
その他の小売業	<p><u>素材の花を長時間ストックすることで新商品(フラワーアレンジメントやブーケ)の作成を可能とし、また、シーズン毎に多品種の花の提供も積極的に行うため、花用冷蔵庫を導入。同時に、新商品作成のための作業スペース及び販売スペース拡充のための店舗改装を行い、同店舗内でフラワーアレンジメント教室も行える環境も併せて整備する。</u></p>	業務用冷蔵庫、店舗改装
食料品製造業	<p><u>長年の醤油製造工程における麹づくりを通して、蓄積した酵素の働きや、発酵のノウハウを活かして開発した「冷凍甘酒」の販路拡大を図るため、業務用の大型冷凍庫を導入。弊社の「生の甘酒」を安定した品質で提供できるため、引き合いのある新規販路開拓先への安定出荷体制が実現。</u></p>	業務用冷凍庫
その他の小売業	<p><u>個人宅の灯油残量管理を行い、適宜給油するという新サービス「お任せ配達サービス」を実現するため、補充用タンクの製造、灯油の残量管理補充システム開発、および新サービスを広報するための看板とチラシ・DMを作成。</u></p>	補充用タンク、システム開発、看板、チラシ、DM
飲食店	<p><u>明るい雰囲気では子供からお年寄りまで使いやすい環境で満足度を高めるために、和式トイレを洋式に改修。あわせて、洗面台や照明器具も改修し、。トイレ改修後の当店を広く周知するために手書きのチラシを作成し、周辺地域に配布した。</u></p>	洋式トイレ、洗面台改修、チラシ
プラスチック製品製造業(別掲を除く)	<p><u>得意とするなわとび作成技術を用いて「小学生でも回しやすいダブルダッチロープ」の開発と、今までの玩具・文具ルートだけでなく、教育現場及びスポーツ関連施設への販路拡大のために、切れないビニールロープ作成のための素材・形状の試作、新商品の特徴を明確にしたチラシの作成・配布、チラシ配布をしていないエリアの消費者に新商品をアピールするためのホームページの作成、ラーニングDVDの作成・配布を行った。</u></p>	試作、チラシ、ホームページ、DVD作成
織物・衣服・身の回り品小売業	<p><u>獣害駆除された鹿の皮をブランド化し、皮革製造業者と連携して原材料の供給側として販路を広げるために、鹿皮の加工施設の整備と業務用冷凍庫の導入を行った。</u></p>	加工施設、業務用冷凍庫



# 小規模事業者持続化補助金 ③対象経費

①機械装置等費	補助事業の遂行に必要な機械装置等の購入に要する経費
②広報費	パンフレット・ポスター・チラシ等を作成および広報媒体等を活用するために支払われる経費
③ウェブサイト関連費	ウェブサイトやECサイト等の構築、更新、改修をするために要する経費(ウェブサイト関連費は、補助金交付申請額の1/4を上限)
④展示会等出展費	新商品等を展示会等に出展または商談会に参加するために要する経費(オンラインによる展示会・商談会等を含む)
⑤旅費	補助事業計画に基づく販路開拓(展示会等の会場との往復を含む)等を行うための旅費
⑥開発費	新商品の試作品や包装パッケージの試作開発にともなう原材料、設計、デザイン、製造、改良、加工するために支払われる経費
⑦資料購入費	補助事業遂行に必要な不可欠な図書等を購入するために支払われる経費
⑧雑役務費	補助事業計画に基づいた販路開拓を行うために必要な業務・事務を補助するために補助事業期間に臨時的に雇い入れた者のアルバイト代、派遣労働者の派遣料、交通費として支払われる経費
⑨借料	補助事業遂行に直接必要な機器・設備等のリース料・レンタル料として支払われる経費
⑩設備処分費	販路開拓の取組を行うための作業スペースを拡大する等の目的で、当該事業者自身が所有する死蔵の設備機器等を廃棄・処分する、または借りていた設備機器等を返却する際に修理・原状回復するのに必要な経費
⑪委託・外注費	上記①から⑩に該当しない経費であって、補助事業遂行に必要な業務の一部を第三者に委託(委任)・外注するために支払われる経費(自ら実行することが困難な業務に限ります。)

# 小規模事業者持続化補助金 ④公募期間

- 申請受付締切:

– 第15回:2024年3月14日(木)

- 事業支援計画書交付の受付締切:2024年3月7日(木)

※事業支援計画書の交付(商工会/商工会議所が発行)に時間を要する場合がありますので、余裕をもって手続きする必要あり。

商工会議所地区 <https://r3.jizokukahojokin.info/>  
商工会地区 [https://www.shokokai.or.jp/jizokuka\\_r1h/](https://www.shokokai.or.jp/jizokuka_r1h/)

# 小規模事業者持続化補助金 ⑤申請内容

- 申請内容
  - － 経営計画
    1. 企業概要
    2. 顧客ニーズと市場の動向
    3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み
    4. 経営方針・目標と、今後のプラン
  - － 補助事業の内容
    1. 事業名
    2. 具体的内容
    3. 効果
  - － 経費明細表
  
- 相談先
  - － 商工会・商工会議所

# 小規模事業者持続化補助金 ⑥審査項目

## I.基礎審査

次の要件を全て満たすものであること。要件を満たさない場合には、その提案は失格とし、その後の審査を行いません。

- ①必要な提出資料がすべて提出されていること
- ②「2. 補助対象者」・「3. 補助対象事業」・「4. 補助率等」の要件に合致すること
- ③補助事業を遂行するために必要な能力を有すること
- ④小規模事業者が主体的に活動し、その技術やノウハウ等を基にした取組であること

II.書面審査 経営計画書・補助事業計画書について、以下の項目に基づき加点審査を行い、総合的な評価が高いものから順に採択を行います。

### ①自社の経営状況分析の妥当性

- 自社の経営状況を適切に把握し、自社の製品・サービスや自社の強みも適切に把握しているか。

### ②経営方針・目標と今後のプランの適切性

- 経営方針・目標と今後のプランは、自社の強みを踏まえているか。
- 経営方針・目標と今後のプランは、対象とする市場(商圏)の特性を踏まえているか。

### ③補助事業計画の有効性

- 補助事業計画は具体的で、当該小規模事業者にとって実現可能性が高いものとなっているか。
- 地道な販路開拓を目指すものとして、補助事業計画は、経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要かつ有効なものか。(共同申請の場合:補助事業計画が、全ての共同事業者における、それぞれの経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要か。)
- 補助事業計画に小規模事業者ならではの創意工夫の特徴があるか。
- 補助事業計画には、ITを有効に活用する取り組みが見られるか。

### ④積算の透明・適切性

- 補助事業計画に合致した事業実施に必要なものとなっているか。
- 事業費の計上・積算が正確・明確で、真に必要な金額が計上されているか。

# 小規模事業者持続化補助金 ⑦申請様式

申請書類一覧					
	書類名	様式	法人	個人	種別
1	小規模事業者持続化補助金事業に係る申請書(電子申請の場合は不要)	様式1	○	○	原本
2	経営計画書兼補助事業計画書①	様式2	○	○	原本
3	補助事業計画書②	様式3	○	○	原本
4	事業支援計画書	様式4	○	○	原本
5	補助金交付申請書(郵送による申請の場合は必要)	様式5	○	○	原本
6	宣誓・同意書	様式6	○	○	原本
7	電子媒体(様式1、様式2、様式3、様式5、様式6)	—	○	○	—
8	貸借対照表および損益計算書(直近1期分)	—	○	—	写し
9	株主名簿(該当者のみ)	—	○	—	写し
10	直近の確定申告書【第一表及び第二表及び収支内訳書(1・2面)または第一表及び第二表及び 所得税青色申告決算書(1～4面)】(税務署受付印のあるもの)または開業届(税務署受付印のあるもの)	—	—	○	写し

# 小規模事業者持続化補助金 ⑦申請様式

申請書・補助金申請用紙

申請書・補助金申請用紙

申請書	補助金申請用紙
1. 申請書の提出	2. 補助金の申請
3. 申請書の提出	4. 補助金の申請

## 表紙

申請書の提出	補助金の申請
1. 申請書の提出	2. 補助金の申請
3. 申請書の提出	4. 補助金の申請

## 申請者の情報

申請者の情報

1. 申請者の基本情報

2. 申請者の事業情報

3. 申請者の経歴情報

経費明細

1. 経費明細表

2. 経費明細表

3. 経費明細表

支援計画書

1. 支援計画書の概要

2. 支援計画書の内容

3. 支援計画書の効果

## 経営計画

経営計画

1. 企業概要

2. 顧客ニーズと市場の動向

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

4. 経営方針・目標と今後のプラン

4-2. 事業承継の計画

(1) 事業承継の目標時期

(2) 事業承継の予定

(3) 事業承継の予定

## 補助事業の計画

補助事業の計画

1. 補助事業の内容

2. 販路開拓等の取組内容

3. 業務効率化等の取組内容

4. 補助事業の効果

## 経費明細

経費明細

1. 経費明細表

2. 経費明細表

3. 経費明細表

## 支援計画書 (支援機関記載)

## 交付申請書

## 資金調達

## 宣誓書 同意書

# 小規模事業者持続化補助金 ⑧記載例(カフェ)

2021年度の例

## <経営計画>【必須記入】

<経営計画>及び<補助事業計画>(Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとしてください。

### 1. 企業概要

当社株式会社△△は、地域の人口減少などの環境の変化もあり2016年から喫茶部門を立ち上げ、地域内外のお客様へのサービスを開始した。2018年には、地元の老舗ホテル内にカフェを出店し、全国から観光目的で来訪されたお客様にもご利用いただいている。

営業時間 11:30~19:00 週6日営業 ※木曜休業

役員1名、正社員3名、パート4名

	売上総額の大きい商品		利益総額の大きい順	
1位	地元野菜を使ったピーフチャー	〇万円	プリン	〇万円
2位	ハンバーグ	〇万円	シフォンケーキ	〇万円
3位	地元野菜のカレー	〇万円	チーズケーキ	〇万円
4位	サンドイッチ	〇万円	ガトーショコラ	〇万円
5位	地元野菜のパニーニカウダ	〇万円	ソフトクリーム	〇万円

平日ランチは上記のメニューが人気。午後2時からはデザートと紅茶のセットが女性客に人気。

※どのような製品やサービスを提供しているかお書きください。また、売上げが多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスをそれぞれ具体的にお書きください。

### 2. 顧客ニーズと市場の動向

景色の良い、ゆったりとした環境にある山小屋風の店舗が女性客に人気。平日のランチは平均1000円程度。午後は3時前後をピークに紅茶とケーキのセットが主力となるが、価格帯は700円前後となる。

全国的なカフェブームのためか若い女性客が多い。インスタグラムを中心としたSNSへの投稿も盛んに行われていることから、今後もカフェ人気は継続するものと思われる。

カフェの店舗が自然の中にあるため、冬場は日が早くなり客足も減少する。

新型コロナウイルスの影響から人込みを避ける人々が増えることが予想されるため、人里離れた自然の中にあるカフェの存在意義は高まるものと思われる。

※お客様(消費者、取引先双方)が求めている商品・サービスがどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増減など売上げを左右する環境について、過去から将来の見通しを含めお書きください。

### 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

当店は、高速道路のインターチェンジから車で5分程度の立地にあり、他県から車で訪れる客も増加している。また、県内の農家と専売契約を結んでおり、地元の野菜を使ったメニューが地域紙にも取り上げられ、ローカル放送で紹介されたことから、客足も増えていた。

※自社や自社の商品・サービスが他社に比べて優れていると思われる点、顧客に評価されている点をお書きください。

### 4. 経営方針・目標と今後のプラン

新型コロナウイルスの影響から、来客が減少し売り上げにも大きく影響が出ている。今後は、下記の項目に力を入れ、立て直しを図ることとしたい。

- ① 新型コロナウイルスの影響で近くの山でのピクニック・キャンプ客が増えている。そうした客に向けたオリジナルテイクアウト用のメニューを開発する。メニューが完成したら〇月中にはホームページにもメニューを掲載し、PRする。
- ② 店舗外の空いたスペースにもカフェ席を設置し、広々とした環境で風通しも良く景色も楽しめる屋外カフェとして客を呼び込みたい。涼しくなり、外で食事が楽しめる10月までには店舗外設備を整える。また、立地を生かした絶景カフェとしてホームページ等でPRし、県外客にもアピールして地域外の客を呼び込む。

※1.~3.でお書きになったことを踏まえ、今後どのような経営方針や目標をお持ちか、可能な限り具体的にお書きください。また、方針・目標を達成するためにどのようなプラン(時期と具体的行動)をお持ちかお書きください。

#### 4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式6)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ①申請時から1年以内 ②1年超5年以内 ③5年超
- (2) 事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)
- (3) 事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外 ( (i)親族外役員・従業員、 (ii)第三者(取引先等))

※採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する場合は必須です。  
※採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望しない場合は、この「4-2」欄のチェックは記入しないでください。

# 小規模事業者持続化補助金 ⑧記載例(カフェ)

2021年度の例

p.31

## <補助事業計画>

### 1. 補助事業の内容

#### 1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

ピクニック用テイクアウトメニューの開発および販路開拓

※本事業のタイトルを簡略にお書きください。

#### 2. 販路開拓等（生産性向上）の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

ピクニック用のテイクアウトメニューの開発。屋外で食べることを前提として、ピクニック・キャンプに向けたメニューを開発。近くの山にキャンプ・ピクニックへ向かう客に購入いただくことを想定。他県からの客が多くなるが見込まれるため、基本的にはホームページにメニューを掲載しPRする他、キャンプ場にチラシを置いてもらい、キャンプ客への認知度を上げる。

屋外カフェ席を新たに設置し、室内のカフェ利用をためらう客を呼び込む。来店客に口コミでPRする他、席の設置が完了したら景色とあわせてSNSにも投稿して女性客にPRする。

※本事業で取組む販路開拓などの取組について、何をどのような方法で行うか、具体的にお書きください。その際、これまでの自社・他社の取組と異なる点、創意工夫した点、特徴などを具体的にお書きください。

#### 3. 業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】

\*公費要領P.33に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

#### 4. 補助事業の効果【必須記入】

\*販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通して、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

山に向かう客に向けたテイクアウトメニューをPRし、SNS等での口コミによる影響を含め、テイクアウト用メニューで1か月15万円程度の売上増加を図る。テイクアウト事業の実施にあたっては、テイクアウト用にサイズを変えた調理器具の導入や、パッケージの開発にかかる費用で40万円程度の初期投資（補助対象経費含む）が発生する。

また、屋外のカフェ席を設置することで、店内スペースも広く使用することができ、十分な感染対策を行った上で客を呼ぶことができる。屋外用の座席・テーブル等の設備で20万円程度かかる見込みであるが、テイクアウトメニューの売上も増えることから1年程度で回収できるものと見込んでいる。

※本事業を行うことにより、売上げ、取引などにどのような効果があるか可能な限り具体的にお書きください。その際、事業を行うことがその効果に結びつく理由も併せてお書きください。



# 持続化補助金申請書の例 ～記載例(カフェ)の改善例

<経営計画>【必須記入】

## 1. 企業概要

### 地元野菜の鮮度と季節感と、風景をまるごと味わえるカフェ「△○□」

当社株式会社△△は、地域の人口減少などの環境の変化もあり2016年から喫茶部門を立ち上げ、地域内外のお客様へのサービスを開始した。

2018年には、地元の老舗ホテル内にカフェを出店し、全国から観光目的で来訪されたお客様にもご利用いただいている。



- ・ 営業時間11:30～19:00週6日営業 ※木曜休業
- ・ 役員1名、正社員3名、パート4名
- ・ 平日ランチは下記のメニューが人気。
- ・ 午後2時からはデザートと紅茶のセットが女性客に人気
- ・ 景色の良い、ゆったりとした環境にある山小屋風の店舗が女性客に人気。平日のランチは平均1,000円程度。午後は3時前後をピークに紅茶とケーキのセットが主力となるが、価格帯は700円前後となる。

### 令和2年の実績

- 売上高 28,901,234円 営業利益 23,456円 / 客数 34,567人・12,345組
- 売上高前年比 76.5% 営業利益前年比 12.3%
- 原価率 24.5% 人件費率 45.6%

売上金額の大きい商品		利益総額の大きい商品		
1位	地元野菜を使ったビーフシチュー	〇万円	プリン	〇万円
2位	ハンバーグ	〇万円	シフォンケーキ	〇万円
3位	地元野菜のカレー	〇万円	チーズケーキ	〇万円
4位	サンドウィッチ	〇万円	ガトーショコラ	〇万円
5位	地元野菜のパニーニカウダ	〇万円	ソフトクリーム	〇万円



地元野菜のビーフシチュー



地元野菜のパニーニカウダ



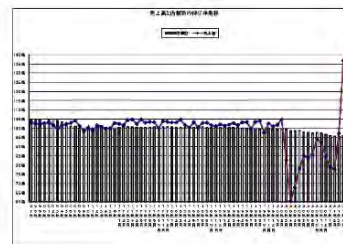
シフォンケーキセット

## 2. 顧客ニーズと市場の動向

### 市場動向

#### (1) 飲食業界は、新型コロナで大打撃

日本フードサービス協会の調査によると、右のグラフのように、新型コロナによって、2020年の2月以降、大幅に売上が下がっており、それに合わせて、店舗数も減ってきている。



#### (2) 新业态での展開を計画する動きも

店舗数が激減する中で、ワクチン摂取が始まったところから不動産業界では、飲食店の店舗が買われ、リノベーションして新店舗に生まれ変わる動きがでてきているという話を聞くことが多くなっている。各社とも、新しい切り口での飲食サービスの可能性を模索し始めているということがうかがわれる。



#### (3) 当店周辺は、新型コロナで一時休業が相次ぐ

当店周辺の類似の競合店では、コロナ禍で、一時休業などの対応になっており、本店のみ継続営業しています。

Cafe A	シアトル系コーヒーを意識した店だが、日替わりランチが人気。新型コロナで、客数が激減し、テイクアウト以降は休業。
喫茶 B	老夫婦による経営で地元密着。モーニングセットなどでファンが多いが、新型コロナで休業し、そのままになっている。
C コーヒー	ドリンクメニューが豊富で、子供から高齢者まで幅広く対応でき家族連れが中心。カラオケ可能だが、新型コロナでイメージダウン。

### 顧客ニーズ

#### (1) SNS での拡散がさらに拡大

全国的なカフェブームのためか、特にカフェ業態では、若い女性客が多く、Instagramを中心とした SNS への投稿も盛んに行われていることから、今後もカフェ人気は継続することと思われる。

#### (2) SDG's に意識が高まり、カフェでも地元産などへのこだわりが拡大

株式会社ネオマーケティングの2020年11月の調査によると、右のグラフにあるように、商品の購入時に「地域の商品・食材を進んで購入している」とした人は、全体の51.0%となっており、すでに地元食材については、単に関心だけでなく、行動としても広がってきていると考えられる。



# 持続化補助金申請書の例 ～記載例(カフェ)の改善例

## 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

### (1) 地元食材については、農家から直送

当店は、県内の農家と専売契約を結んでおり、地元の野菜を使ったメニューが地域紙にも取り上げられ、ローカル放送で紹介されたことから、客足も増えていた。お客さまからも「この店の野菜は、地産地消で新鮮なものが多く、野菜の歯触り、舌触りまで感じられる」(30代女性)、「中には、農家の方が野菜を納品されて、同時に、その野菜を使った料理を食べていく、ということもあるらしいですよ。顔が見えるだけでなく、味についての信頼度も高いみたいです」(20代女性)などといった書き込みがネット上で配信されています。



### (2) 高速道路からのアクセスが良い

当店は、高速道路のインターチェンジから車で5分程度の立地にあり、他県から車で訪れることも容易なため、コロナ禍でも予想ほど客数が減っていないという実感がある。新型コロナウイルスの影響から人込みを避ける人々が増えることが予想されるため、人里離れた自然の中にあるカフェの存在意義は、今後も高まるものと思われる。



ただし、カフェの店舗が自然の中にあるため、冬場は日が早くなり客足も減少するため、夏場での売上拡大の機会を検討することが課題である。



### (3) 地元のリピート客が新型コロナ禍でもあまり減らなかった

当店のリピート客は、地元の人で、コロナ禍前は、全体の4割程度を占めていた。しかし、コロナ禍で、その割合は8割以上となっていたが、このリピートしていただけのお客さまがいたことで、危惧していたほど、売上が下がらなかった。



また、新型コロナ禍で、近くの山でのピクニック・キャンプ客が絶対数は少ないが、増加傾向にあるため、一定の新規顧客は存在している。

これらの結果として、新型コロナで休業せずに、継続して営業を続けられている。

## 4. 経営方針・目標と今後のプラン

### (1) 経営方針

**新型コロナをチャンスとして捉え、再度、当店の強みである地元野菜の鮮度と季節感と、風景をまるごと味わえることをさらに、多くのお客さまにアピールする。**

### (2) 目標

新型コロナ禍からの回復の段階に入っても、現在のお客さまだけでなく、新規のお客さまにも来店いただき、新型コロナ禍以前のレベルにまで客数を回復させる。

### (3) 今後のプラン

新型コロナウイルスの影響から、乗客が減少し売り上げにも大きく影響が出ている。今後は、下記の項目に力を入れ、立て直しを図ることとしたい。

#### ① ピクニック・キャンプ客向けのメニュー開発とPR

- ・ 新型コロナウイルスの影響で近くの山でのピクニック・キャンプ客が増えている。そうした客に向けたオリジナルテイクアウト用のメニューを開発する。メニューが完成したら〇月中にはホームページにもメニューを掲載し、PRする。



#### ② 感染対策も含めた屋外カフェ開設で、風景の強みをアピール

- ・ 店舗外の空いたスペースにもカフェ席を設置し、広々とした環境で風通しも良く景色も楽しめる屋外カフェとして客を呼び込む。涼しくなり、外で食事が楽しめる。10月までには店舗外設備を整える。
- ・ また、立地を生かした絶景カフェとしてホームページ等でPRし、県外客にもアピールして地域外の客を呼び込む。



# 持続化補助金申請書の例 ～記載例(カフェ)の改善例

## <補助事業計画>

### I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

#### ピクニック用テイクアウトメニューの開発および販路開拓

2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

#### 【取組内容】

① ピクニック用のテイクアウトメニューの開発(430,000円)

屋外で食べることを前提として、ピクニック・キャンプに向けたメニューを開発。近くの山にキャンプ・ピクニックへ向かう客に購入いただくことを想定。



ハンバーグセット 地元野菜サンド 地元野菜BLTセット 地元野菜&チキンBOX

上記の写真はイメージ写真で、サイズは、携行できるサイズを意識し、そのための設備として、下記の設備を導入すると同時に、販売促進のためのパッケージデザイン開発と、チラシ配布を実施する。

- (1) テイクアウト専用の調理台 ×1台 <機械装置等費> 150,000円
  - ・ ○○製 XYP-1234 [サイズ1800×900mm]
  - ・ コンパクトで、カット調理からパック作業まで可能。
- (2) テイクアウト専用保冷庫 ×1台 <機械装置等費> 120,000円
  - ・ □□製 FRM-AS456 [サイズ450×450×1200mm] 100V 20W
  - ・ 縦型で複数個のランチボックスを保存可能。ディスプレイとしても効果的。
- (3) パッケージデザインの開発 <外注費> 100,000円
  - ・ 当店のデザインにマッチした機能性のあるランチボックスを開発
  - ・ 立体的機能性のあるデザインで、シンプルな柄を想定
- (4) キャンプ場等での配布を想定したチラシ <広報費>
  - ・ 近隣のキャンプ場5カ所×@1,000枚での配布常置型
  - ・ デザイン費50,000円+1,000枚×10円=60,000円

他県からの客が多くなることを見込まれるため、基本的にはホームページにメニューを掲載しPRする他、キャンプ場にチラシを置いてもらい、キャンプ客への認知度を上げる。

② 室内のカフェ利用をためらう客を呼び込む屋外カフェ席の設置(200,000円)

<外注費> 200,000円

右写真のような屋外カフェ席を新たに設置(テーブルと椅子)し、室内のカフェ利用をためらう客を呼び込む。

来店客に口コミでPRする他、席の設置が完了したら景色とあわせてSNSにも投稿して女性客にPRする。



#### 【スケジュール・体制】

スケジュール	8月	9月	10月	11月	12月
①テイクアウトメニュー開発	仕様決定 見積、発注	設備設置 パッケージデザイン決定 チラシデザイン決定	チラシ配布 支払	補助事業報告	
②屋外カフェ席の設置	仕様決定 見積、発注	設備設置	支払	補助事業報告	

体制	担当者
総責任者	代表取締役 ○○ △△
経理・事務	経理担当 ×× ○○

3. 業務効率化(生産性向上)の取組内容【任意記入】

\* 公券要領P.33に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

4. 補助事業の効果【必須記入】

\* 販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

① 定量的効果

- ・ 山に向かう客に向けたテイクアウトメニューをPRし、SNS等での口コミによる影響を含め、テイクアウト用メニューで1か月15万円程度(客単価750円×4週×[平日5個、土曜20個、日曜15個])の売上増加が実現できる。
- ・ 屋外カフェ席で、6席増加し、1か月10万円程度(平日0.5回転、土日1.5回転、客単価1,000円、利用可能天候50%)の売上増加が実現できる。
- ・ 合計で、1か月25万円の売上増加になり、補助事業対象経費合計63万円を、売上ベースで3か月程度、営業利益(売上高の10%)ベースで2年2か月程度で回収できる。

② 定性的効果

- ・ 競合店にはない風景や地元野菜の特徴を、さらに新しいお客さまに印象づけることができる。
- ・ 地元野菜の農家に対して、仕入としての効果を提供することで、地域の活性化にも貢献できる。
- ・ 地元野菜の地産地消がすすむことで、地域全体としてSDG'sの活動を推進することにつながる。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名称」等が一般公表されます。

※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

# 代表的な補助金

小規模事業者持続化補助金	小規模事業者自らが作成した持続的な経営に向けた経営計画に基づく、地道な販路開拓等の取組や、地道な販路開拓等と併せて行う業務効率化（生産性向上）の取組を支援
事業再構築補助金	新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換、又は事業再編という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
ものづくり・商業・サービス補助金	革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援
IT導入補助金	経営課題や需要に合ったITツールを導入することで、業務効率化・売上アップといった経営力の向上・強化を図る
中小企業省力化投資補助金	人手不足に悩む中小企業等が、中小企業省力化投資補助事業の対象とする機器等のカタログに掲載された機器を、導入するための事業費等の一部を補助
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金、省エネルギー投資促進支援事業補助金（省エネ補助金）	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・引継ぎ補助金	M&A時の専門家活用を支援 事業承継・引継ぎ後の新たな取組の支援

# 事業再構築補助金 ①概要

## [補助金の目的]

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。

## [必須要件]

- ① 事業者自身で事業計画を作成し、**認定経営革新等支援機関の確認**を受けること(補助金額3,000万円超は金融機関の確認が必須)。
- ② 補助事業終了後**3～5年で、付加価値額の年率平均3.0～5.0%以上増加**(申請枠により異なる)、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0～5.0%以上増加(申請枠により異なる)されることが必要。  
(※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。)

# 事業再構築補助金 ①概要 (第11回)

申請類型	支援内容	補助上限額(補助下限額は100万円)	補助率																				
成長枠	成長分野への大胆な事業再構築に取り組む事業者	<table border="1"> <tr> <td>従業員:20人以下</td> <td>21~50人</td> <td>51人~100人</td> <td>101人以上</td> </tr> <tr> <td>2,000万円</td> <td>4,000万円</td> <td>5,000万円</td> <td>7,000万円</td> </tr> </table> <p>※卒業促進枠(中小企業等から卒業)は、補助上限2倍に(成長枠とは別の対象経費)。 ※大規模賃金促進枠は、最大+3,000万円(成長枠とは別の対象経費)。</p>	従業員:20人以下	21~50人	51人~100人	101人以上	2,000万円	4,000万円	5,000万円	7,000万円	中小企業 1/2 <small>(大規模な賃上げを行う場合2/3)</small> 中堅企業 1/3 <small>(大規模な賃上げを行う場合1/2)</small>												
従業員:20人以下	21~50人	51人~100人	101人以上																				
2,000万円	4,000万円	5,000万円	7,000万円																				
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	<table border="1"> <tr> <td>エントリー</td> <td>従業員:20人以下</td> <td>21~50人</td> <td>51人~</td> <td>中堅企業</td> </tr> <tr> <td></td> <td>4,000万円</td> <td>6,000万円</td> <td>8,000万円</td> <td>1億円</td> </tr> <tr> <td>スタンダード</td> <td colspan="3">中小企業</td> <td>中堅企業</td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="3">1億円</td> <td>1.5億円</td> </tr> </table> <p>※卒業促進枠(中小企業等から卒業)は、補助上限2倍に(グリーン成長枠とは別の対象経費)。 ※大規模賃金促進枠は、最大+3,000万円(グリーン成長枠とは別の対象経費)。</p>	エントリー	従業員:20人以下	21~50人	51人~	中堅企業		4,000万円	6,000万円	8,000万円	1億円	スタンダード	中小企業			中堅企業		1億円			1.5億円	中小企業 1/2 <small>(大規模な賃上げを行う場合2/3)</small> 中堅企業 1/3 <small>(大規模な賃上げを行う場合1/2)</small>
エントリー	従業員:20人以下	21~50人	51人~	中堅企業																			
	4,000万円	6,000万円	8,000万円	1億円																			
スタンダード	中小企業			中堅企業																			
	1億円			1.5億円																			
産業構造転換枠	国内市場縮小等の構造的な課題に直面している業種・業態の事業者	<table border="1"> <tr> <td>従業員:20人以下</td> <td>21~50人</td> <td>51人~100人</td> <td>101人以上</td> </tr> <tr> <td>2,000万円</td> <td>4,000万円</td> <td>5,000万円</td> <td>7,000万円</td> </tr> </table> <p>※廃業を伴う場合は、最大+2,000万円。</p>	従業員:20人以下	21~50人	51人~100人	101人以上	2,000万円	4,000万円	5,000万円	7,000万円	中小企業 2/3 中堅企業 1/2												
従業員:20人以下	21~50人	51人~100人	101人以上																				
2,000万円	4,000万円	5,000万円	7,000万円																				
サプライチェーン強化枠	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	<p style="text-align: center;"><b>5億円</b> (第11回では公募なし)</p> <p>(建物費を含まない場合は3億円)</p>	中小企業 1/2 中堅企業 1/3																				
物価高騰対策・回復再生応援枠	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	<table border="1"> <tr> <td>従業員:5人以下</td> <td>6~20人</td> <td>21人~50人</td> <td>51人以上</td> </tr> <tr> <td>1,000万円</td> <td>1,500万円</td> <td>2,000万円</td> <td>3,000万円</td> </tr> </table>	従業員:5人以下	6~20人	21人~50人	51人以上	1,000万円	1,500万円	2,000万円	3,000万円	中小企業 2/3 <small>(一部3/4)</small> 中堅企業 1/2 <small>(一部2/3)</small>												
従業員:5人以下	6~20人	21人~50人	51人以上																				
1,000万円	1,500万円	2,000万円	3,000万円																				
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事業者	<table border="1"> <tr> <td>従業員:5人以下</td> <td>6~20人</td> <td>21人</td> </tr> <tr> <td>500万円</td> <td>1,000万円</td> <td>1,500万円</td> </tr> </table> <p>※主要な設備の変更は求めない。※加点措置で採択率は優遇。</p>	従業員:5人以下	6~20人	21人	500万円	1,000万円	1,500万円	中小企業 3/4 中堅企業 2/3														
従業員:5人以下	6~20人	21人																					
500万円	1,000万円	1,500万円																					

- 「大規模な賃上げを行う場合」: 補助事業期間内に、①給与支給総額を年平均6%以上増加させる、かつ、②事業場内最低賃金を年額45円以上の水準で引上げることが必要。
- 「大規模賃金促進枠」: 補助事業の終了後3~5年の間に、①事業場内最低賃金を年額45円以上の水準で引上げること、かつ、②従業員数を年率平均1.5%以上(最低事業計画期間×1人の増員が必要)増員させることが必要

# 事業再構築補助金 ①概要 中小企業・中堅企業の定義

## 中小企業の範囲

製造業その他	資本金 <b>3億円以下</b> の会社、または、従業員数 <b>300人以下</b> の会社及び個人
卸売業	資本金 <b>1億円以下</b> の会社、または、従業員数 <b>100人以下</b> の会社及び個人
小売業	資本金 <b>5千万円以下</b> の会社、または、従業員数 <b>50人以下</b> の会社及び個人
サービス業	資本金 <b>5千万円以下</b> の会社、または、従業員数 <b>100人以下</b> の会社及び個人

- ✓ 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。
- ✓ 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。
- ✓ 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

上記の、「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

# 事業再構築補助金 ①概要 (1)新分野展開の例

## 事業の再構築の事例

### 【新分野展開】

## 製造業

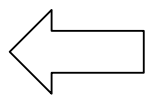
ガソリン車向けのバッテリーボックス（バッテリーの温度変化を抑制する部品）を製造する事業者。

低炭素社会への対応が求められる中、EV用部品市場への参入を検討。

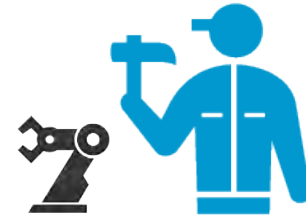
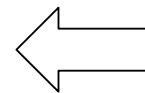
新市場  
進出

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

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



ガソリン車向け部品



電気自動車向け部品

補助経費の例：事業圧縮にかかる機械撤去の費用  
研究開発のための新規設備導入にかかる費用 など



# 事業再構築補助金 ①概要 (1)新分野展開の例

## 事業の再構築の事例

### 【新分野展開】

#### 新分野展開

#### 製造業

コロナ前

航空機部品を専門に製造していた製造業者が、コロナにより需要減少

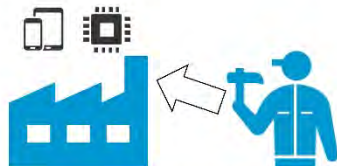


航空機部品の製造

新分野展開

コロナ後

新たに需要が見込まれる半導体関連部品の製造に着手



半導体関連部品の製造

#### 新分野展開

#### 建設業

コロナ前

宿泊施設や観光施設などの事業施設向けの建設業を営んでいたが、コロナにより業界全体が業績不振



宿泊施設や観光施設などの建設業

新分野展開

コロナ後

新たに需要が増しているアクリル板などのプラスチック加工製品の製造に着手



プラスチック加工製品

#### 新分野展開

#### 製造業

コロナ前

ドライブレコーダーなどの車載製品を製造していたところ、コロナの影響で売上が減少



車載製品の製造

新分野展開

コロナ後

新たに需要の拡大が見込まれる医療用ライトなどの医療分野向け製品の製造を開始



医療分野製品の製造

#### 新分野展開

#### 宿泊業

コロナ前

宿泊施設を営んでいた事業者が、コロナの影響により収入が減少



宿泊施設の経営

新分野展開

コロナ後

コロナ禍でのキャンプ需要を受けて、新たにオートキャンプ場施設の経営を開始



オートキャンプ場施設の経営

# 事業再構築補助金 ①概要 (2)事業転換の例

## 事業の再構築の事例

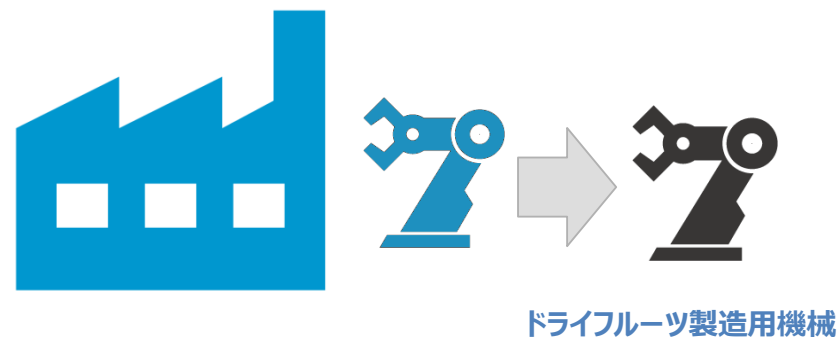
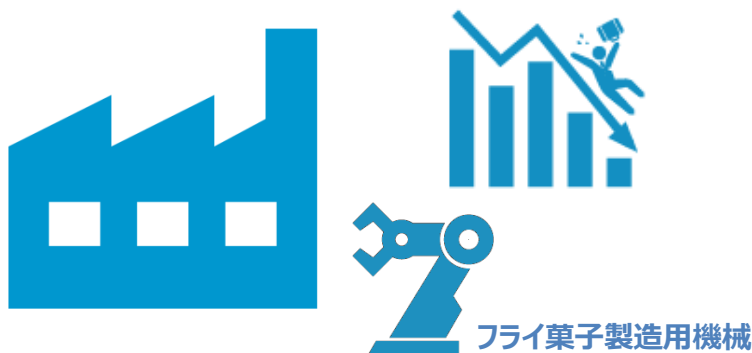
### 【事業転換】

#### 食品 製造業

フライ菓子などの製造販売業者。コロナの影響に加え、原材料となる小麦粉、油などの価格が高騰する一方、商品単価の値下げが激しく、売上・利益率が減少。

事業  
転換

フライ菓子の製造ラインを縮小し、現存の加工技術を活かし、新たにドライフルーツ製品を製造する機器を導入。原油価格・物価高騰の影響を受ける体制から脱却し、新たな市場の開拓を図る。



補助経費の例：新規製品製造のための機械導入にかかる費用など

# 事業再構築補助金 ①概要 (2)事業転換の例

## 事業の再構築の事例

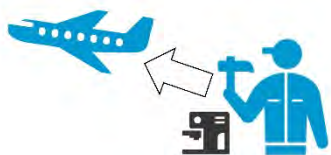
### 【事業転換】

#### 事業転換

##### 製造業

コロナ前

航空機分野の部品を製造している事業者が、コロナの影響を受けて業績不振



航空機分野部品の製造

事業  
転換

コロナ後

これまで培った精密加工技術を用いて、新たに医療用機器の製造を開始



医療用機器の製造

#### 事業転換

##### 小売業

コロナ前

衣服品販売店を営営する事業者が、コロナの影響により売上が減少



衣服品販売店の経営

事業  
転換

コロナ後

既に実施しているフィットネス関連事業との相乗効果を念頭に、新たに健康・美容関連商品の販売店を展開



健康・美容品販売店の経営

#### 事業転換

##### 製造業

コロナ前

金属加工業を展開する事業者が、コロナの影響により自動車部品の需要が減少

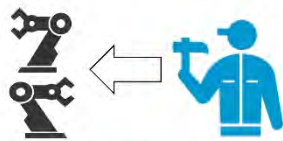


金属加工業

事業  
転換

コロナ後

これまでの金属加工技術に応用し、新規事業として産業用ロボットの製造を開始



産業用ロボットの製造

#### 事業転換

##### 運輸業

コロナ前

観光バス事業を展開する事業者が、インバウンド需要の低下により収入が減少



観光バス事業

事業  
転換

コロナ後

新たに利用者が見込まれる高齢者施設向けの送迎サービスを開始



高齢者施設向け送迎サービス

# 事業再構築補助金 ①概要 (3)業種転換の例

## 事業の再構築の事例

### 【業種転換】

#### 飲食業

#### コロナ前

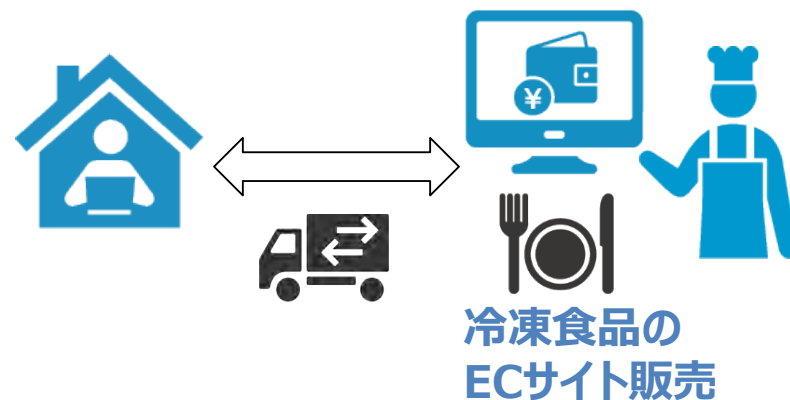
居酒屋を経営していたところ、  
コロナの影響で売上が減少



#### 業種 転換

#### コロナ後

店舗での営業を廃止。  
食品製造業に転換し、ECサイトで、  
冷凍の食品を全国向けに販売。



補助経費の例：**ECサイトの作成費用**

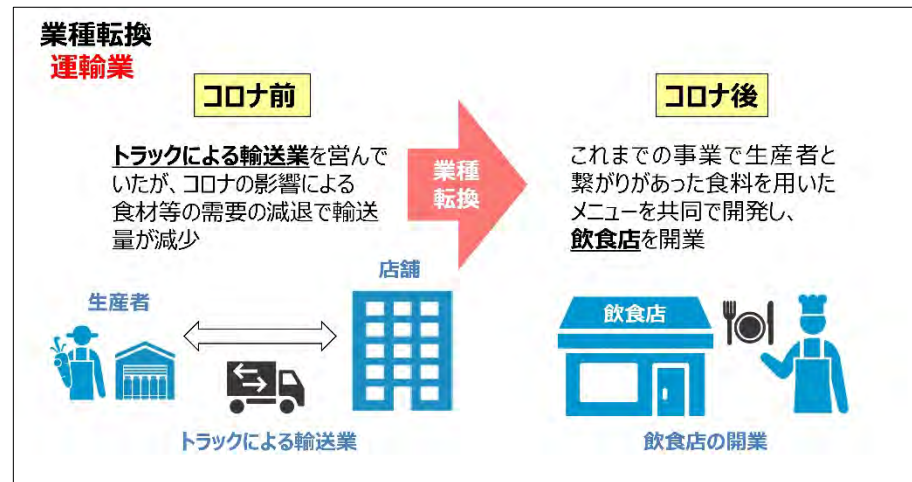
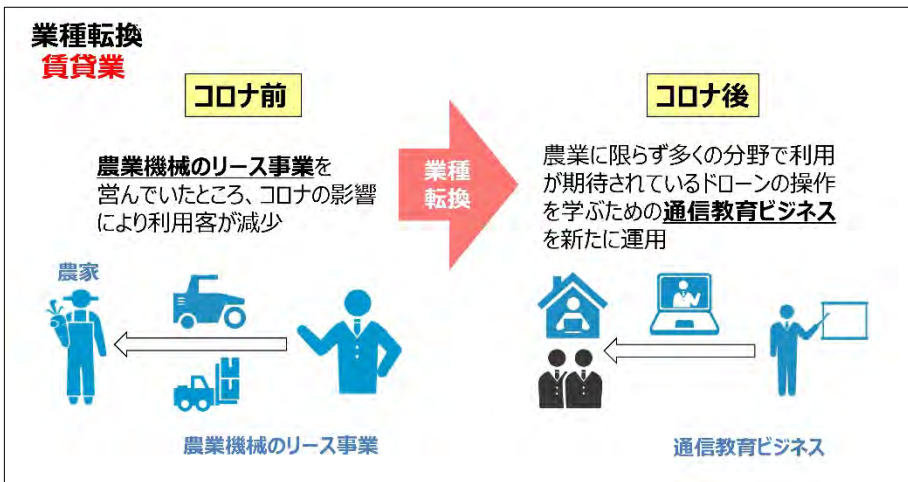
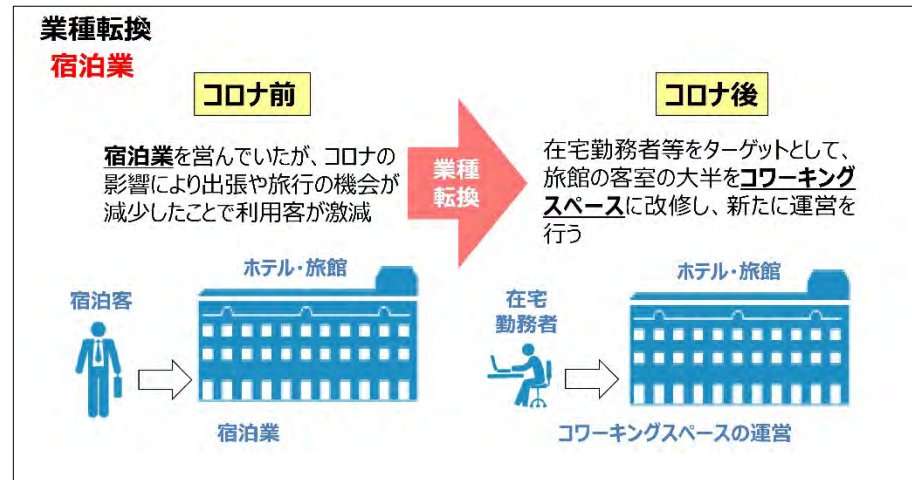
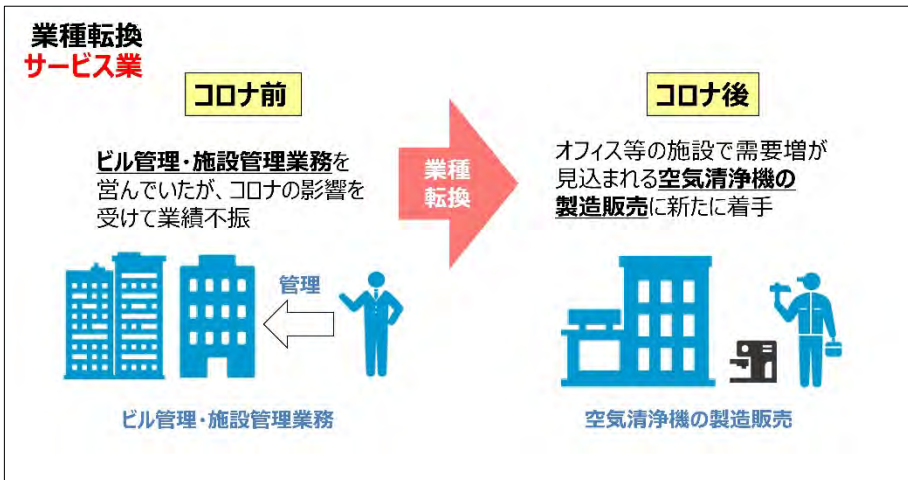
新商品開発に係る**機器導入費**や**広告宣伝**のための費用など

※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。

# 事業再構築補助金 ①概要 (3)業種転換の例

## 事業の再構築の事例

### 【業種転換】



# 事業再構築補助金 ①概要 (4)業態転換の例

## 事業の再構築の事例

### 【業態転換】

#### 業態転換 サービス業

コロナ前

美容室を経営していたところ、  
コロナの影響により利用客が  
減少し、売上が大幅に減少



美容室の経営



コロナ後

店舗を縮小し、外出の機会を  
減らしたいと考える利用客や、  
移動が難しい高齢者向けに、  
訪問美容サービスを新たに開始



訪問美容サービス

#### 業態転換 飲食業

コロナ前

レストランを経営していたところ、  
コロナの影響により来客数が  
大幅に減少

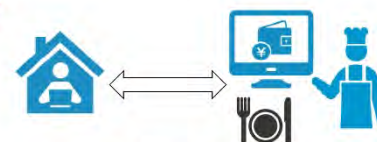


レストラン経営



コロナ後

店舗の一部を縮小し、非対面式の注文システムを活用したテイクアウト販売を新たに開始



非対面式の注文システムを活用した  
テイクアウト販売

#### 業態転換 サービス業

コロナ前

アーティストのライブやアート  
展示会等の運営を担うイベント運営会社が、  
コロナの影響によりイベントの中止が続出



イベント運営会社



コロナ後

コロナの感染リスクを抑えつつ  
イベントを開催するために、ライブ  
や展示会をバーチャル上で再現  
するサービスの提供を開始



バーチャルサービスの提供

#### 業態転換 小売業

コロナ前

アパレルショップを経営して  
いたところ、コロナの影響で  
実店舗での売上げが減少

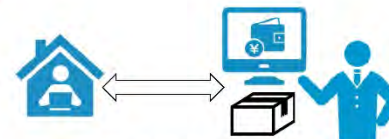


アパレルショップの経営



コロナ後

ECサイトや注文管理システムの構築、  
店頭販売からの誘導等により  
ネット販売を新たに開始



ECサイトによるネット販売

# 事業再構築補助金 ①概要 (5)国内回帰の例

## 事業の再構築の事例

### 国内回帰

#### 事業イメージ

例1 製造事業者（申請者）がこれまで**海外生産拠点**で製造していた製品を、**国内で製造**するための**自動化設備**を新たに導入。

例2 取引先がこれまで**海外から調達**していた製品について、**国内で製造**できないか取引先から申請者に対し、打診があり、対応するため**国内生産拠点**を新たに設立。



※事業再構築指針で示す「国内回帰」は、  
海外の生産拠点を閉じることを要件として求めておりません。

→国内サプライチェーンの強靱化

→地域産業の活性化

# 事業再構築補助金 ①概要 (6)その他

## 事業の再構築の事例

### その他

#### 飲食業

##### 弁当販売

➡オフィス勤務の方向けの弁当販売を行う事業者が、高齢者向けの食事宅配事業を開始。

#### 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

##### 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。

#### 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 ①概要 採択例から見る再構築の内容

## 事業の再構築の事例

事業 テーマ数	有望度 高	有望度 中	有望度 低	
<b>① 飲食業</b> 	50個 <ul style="list-style-type: none"> <li>通販・ECの活用による販路拡大</li> <li>冷凍食品事業の展開</li> <li>スイーツ・菓子の製造・販売 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>セントラルキッチンへの転換</li> <li>キッチンカー事業の展開</li> <li>パン製造・販売事業の展開 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>観光・宿泊事業の展開・活性化</li> <li>食肉・焼肉事業の展開</li> <li>カフェ・イートインビジネスの展開 等</li> </ul>	
<b>② 宿泊業</b> 	26個 <ul style="list-style-type: none"> <li>ワーケーション向けサービス</li> <li>飲食関連製造物販</li> <li>アウトドア関連事業 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>体験型消費サービス</li> <li>長期滞在顧客向けサービス</li> <li>日帰り客向けサービス 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>古民家/空き家再生活用</li> <li>アート/工芸品等活用事業</li> <li>移住推進サービス 等</li> </ul>	
<b>③ 製造業</b> 	<b>機械</b> 41個 <ul style="list-style-type: none"> <li>ロボット技術の活用・製造</li> <li>EV関連事業の展開</li> <li>エネルギー・電力分野の展開 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>レーザー関連機器開発・導入</li> <li>リサイクル関連事業</li> <li>ステンレス加工・製造 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>研削技術の展開</li> <li>治具の開発・製造</li> <li>船舶製造事業 等</li> </ul>	
	<b>金属</b> 33個 <ul style="list-style-type: none"> <li>半導体関連事業</li> <li>EV関連事業の展開</li> <li>アルミ加工技術の展開 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マシニングセンタの導入</li> <li>熱処理技術の活用・発展</li> <li>専門工具の製造 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>塗装事業の展開</li> <li>プレス加工の関連事業</li> <li>製缶事業の新展開 等</li> </ul>	
	<b>化学・ 繊維</b> 	26個 <ul style="list-style-type: none"> <li>プラスチック、樹脂の新展開</li> <li>SDGsリサイクル</li> <li>医療分野の展開 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>編物・織物の製造販売</li> <li>体験・ワークショップ事業</li> <li>オーダーメイド商品の製造 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>観光事業の展開</li> <li>美容関連事業の展開</li> <li>塗装事業の展開 等</li> </ul>
	<b>その他</b> 	36個 <ul style="list-style-type: none"> <li>家具・インテリア製造販売</li> <li>オンライン事業展開</li> <li>段ボール製造・販売 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>伝統工芸技術</li> <li>コンクリート製造・開発</li> <li>木製品・家具・の関連事業 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>化粧品・健康事業</li> <li>印刷関連事業</li> <li>高齢者向けサービス 等</li> </ul>

第2～4回公募の申請データを分析。「有望度」は、「申請率」も高く、「採択率」も高いもの。

# 事業再構築補助金 ①概要 採択例から見る再構築の内容






## 事業の再構築の事例

事業 テーマ数	有望度 高	有望度 中	有望度 低
<b>4</b> 卸売業 	44個 <ul style="list-style-type: none"> <li>飲食店/食品販売展開</li> <li>水産物販売方法展開</li> <li>中食向け飲食業の展開 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プラットフォーム型ビジネス展開</li> <li>アウトドア関連事業展開</li> <li>ロボットの販売・活用支援 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>体験型サービス、施設展開</li> <li>倉庫新設、有効活用</li> <li>化粧・美容関連事業 等</li> </ul>
<b>5</b> 小売業 	41個 <ul style="list-style-type: none"> <li>EC関連事業</li> <li>中食向け飲食業展開</li> <li>スイーツ製造販売 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デリバリー事業展開</li> <li>コインランドリー事業の展開</li> <li>食品の加工・販売 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育関連事業展開</li> <li>インテリア製造/販売、コーディネート</li> <li>ゴルフ関連事業展開 等</li> </ul>
<b>6</b> 建設業 	54個 <ul style="list-style-type: none"> <li>宿泊・アウトドア事業・地域活性</li> <li>産業廃棄物処理・エコリサイクル事業</li> <li>家具のデザイン・制作 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ドローンの活用</li> <li>解体事業の展開</li> <li>ICT技術の活用 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>カフェ・コミュニティ事業の展開</li> <li>美容・健康事業の展開</li> <li>塗装事業の新展開 等</li> </ul>
<b>7</b> 生活関連 サービス・娯楽業 	38個 <ul style="list-style-type: none"> <li>教室、研修事業展開</li> <li>葬儀サービスの新展開</li> <li>ペット関連事業 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コインランドリー事業の展開</li> <li>結婚式、婚活関連事業</li> <li>配信サービス関連事業 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ジム、フィットネス関連事業</li> <li>脱毛サービスの提供</li> <li>美容師向けサービス展開 等</li> </ul>
<b>8</b> 学術研究/専門・ 技術サービス業 	46個 <ul style="list-style-type: none"> <li>教育・スクール関連事業</li> <li>デジタル技術の活用</li> <li>オンラインプラットフォーム事業 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI活用システム・サービス展開</li> <li>体験型消費サービス</li> <li>オンライン配信関連事業 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療関連事業</li> <li>美容関連事業</li> <li>スポーツ関連事業 等</li> </ul>
<b>9</b> 情報通信業 	48個 <ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル技術活用・DX推進</li> <li>スタジオ関連事業</li> <li>AI活用システム・サービス展開 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン配信関連事業</li> <li>解析システム・サービスの展開</li> <li>クラウドサービス構築・展開 等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>体験型消費サービス</li> <li>美容関連事業</li> <li>ポータルサイト構築・運営 等</li> </ul>

第2～4回公募の申請データを分析。「有望度」は、「申請率」も高く、「採択率」も高いもの。

# 事業再構築補助金 ①概要 採択例から見る再構築の内容

## 事業の再構築の事例

事業 テーマ数	有望度 高	有望度 中	有望度 低
<b>10</b> 不動産業・ 物品 賃貸業 	35個 <ul style="list-style-type: none"> <li>アウトドア事業</li> <li>レンタル関連事業</li> <li>ワーケーション・リモートワーク関連事業等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コワーキングスペース事業</li> <li>スタジオ関連事業</li> <li>無人・非対面サービス等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>空きテナントの活用</li> <li>空き家活用</li> <li>レンタルスペース事業等</li> </ul>
<b>11</b> 医療・福祉業 	16個 <ul style="list-style-type: none"> <li>フィットネス関連事業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>運動指導・療法等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>美容・エステ関連事業等</li> </ul>
<b>12</b> 教育・学習 支援業 	22個 <ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン技術の活用</li> <li>英語教育関連事業</li> <li>音楽関連事業等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>動画製作・配信関連事業</li> <li>体験型消費サービス</li> <li>AI・IoT技術の活用等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>高齢層向け事業</li> <li>ゴルフ関連事業等</li> </ul>
<b>13</b> サービス業 (他に分類され ないもの) 	44個 <ul style="list-style-type: none"> <li>教育・スクール関連事業</li> <li>リサイクル関連事業</li> <li>スタジオ関連事業等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アウトドア関連事業</li> <li>動画製作・配信サービス</li> <li>テイクアウト関連事業等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI・IoT技術の活用</li> <li>ペット関連事業等</li> </ul>
<b>14</b> その他業種 <sup>1)</sup> 	33個 <ul style="list-style-type: none"> <li>倉庫・物流関連事業</li> <li>観光関連事業</li> <li>EC構築・提供等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リサイクル関連事業</li> <li>ドローンの活用等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>カフェ関連事業</li> <li>美容・エステ関連事業</li> <li>再生可能エネルギー・燃料関連事業等</li> </ul>

第2～4回公募の申請データを分析。「有望度」は、「申請率」も高く、「採択率」も高いもの。

# 事業再構築補助金 ①概要 成長枠

## 成長枠の対象となる事業者

### 【要件】

必須要件(付加価値額については、**年率平均4.0%以上増加**を求める。)に加え、以下の

①及び②を満たすこと

① **取り組む事業が、過去～今後のいずれか10年間で、市場規模が10%以上拡大する業種・業態に属していること**

② **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**

※対象となる業種・業態は、事務局で指定します(指定リストは随時更新予定)。

[https://jigyuu-saikouchiku.go.jp/pdf/seichowaku\\_list.pdf](https://jigyuu-saikouchiku.go.jp/pdf/seichowaku_list.pdf)

また、指定された業種・業態以外であっても、応募時に要件を満たす業種・業態である旨データ等を提出し、認められた場合には、対象となり得ます。(過去の公募回で認められた業種・業態については、その後の公募回では指定業種として公表します。)

従業員規模	補助上限額	補助率
20人以下	2,000万円	【中小企業】1/2(大規模な賃上げ※を行う場合2/3) 【中堅企業】1/3(大規模な賃上げ※を行う場合1/2) ・ 事業終了時点で、 <b>①事業場内最低賃金+45円、②給与支給総額+6%を達成</b> すること。 ・ <b>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が出来なかった場合、差額分(補助率1/6分)の返還を求めます。</b>
21～50人	4,000万円	
51～100人	5,000万円	
101人以上	7,000万円	

✓ 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とも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)のいずれかに同時応募可能

# 事業再構築補助金 ①概要 (第11回)「成長枠」の対象業種

①経済産業省「工業統計調査」、経済産業省「企業活動基本調査」を基に、要件を満たすとされる業種	202:工業用革製品製造業(手袋を除く)	269:その他の生産用機械・同部分品製造業	552:医薬品・化粧品等卸売業	19. フィットネスクラブ
91:畜産食料品製造業	206:かばん製造業	273:計量器・測定器・分析機器・試験機・測量機械器具・理化学機械器具製造業	559:その他の卸売業	20. ドローンに係る機器・部材・ソフトウェア
94:調味料製造業	209:その他のなめし革製品製造業	274:医療用機械器具・医療用品製造業	603:医薬品・化粧品小売業	21. フレキシブルオフィス
97:パン・菓子製造業	212:セメント・同製品製造業	282:電子部品製造業	702:産業用機械器具賃貸業	22. コールセンター業
98:動植物油脂製造業	214:陶磁器・同関連製品製造業	284:電子回路製造業	704:自動車賃貸業	23. 5本指靴下の製造
99:その他の食料品製造業	215:耐火物製造業	285:ユニット部品製造業	705:スポーツ・娯楽用品賃貸業	24. 土木工事業
104:製氷業	216:炭素・黒鉛製品製造業	291:発電用・送電用・配電用電気機械器具製造業	743:機械設計業	25. 冷凍調理食品製造業
115:網・網・レース・繊維粗製品製造業	217:研磨材・同製品製造業	292:産業用電気機械器具製造業	744:商品・非破壊検査業	26. 飲食料品小売EC業(B to C)
119:その他の繊維製品製造業	219:その他の窯業・土石製品製造業	293:民生用電気機械器具製造業	745:計量証明業	27. 電気工事業
122:造作材・合板・建築用組立材料製造業	229:その他の鉄鋼業	294:電球・電気照明器具製造業	746:写真業	28. 警備業
131:家具製造業	231:非鉄金属第1次製錬・精製業	297:電気計測器製造業	801:映画館	29. 住宅リフォーム工事業
139:その他の家具・装備品製造業	232:非鉄金属第2次製錬・精製業(非鉄金属合金製造業を含む)	311:自動車・同附属品製造業	805:公園・遊園地	30. 内装工事業
145:紙製容器製造業	233:非鉄金属・同合金圧延業(抽伸、押出しを含む)	312:鉄道車両・同部分品製造業	911:職業紹介業	31. 建築用木製組立材料製造業
149:その他のパルプ・紙・紙加工品製造業	235:非鉄金属素形材製造業	314:航空機・同附属品製造業	912:労働者派遣業	32. ドローン関連サービスプロバイダ業
159:印刷関連サービス業	242:洋食器・刃物・手道具・金物類製造業	315:産業用運搬車両・同部分品・附属品製造業	②業界団体等が要件を満たすことについて示した業種・業態	33. 3rd Party Logistics業
162:無機化学工業製品製造業	243:暖房・調理等装置・配管工事用附属品製造業	319:その他の輸送用機械器具製造業	1. 宇宙機器産業	34. ペットフード製造業
164:油脂加工製品・石けん・合成洗剤・界面活性剤・塗料製造業	244:建設用・建築用金属製品製造業(製圧板金業を含む)	326:ペン・鉛筆・絵画用品・その他の事務用品製造業	2. 宇宙利用サービス産業	35. 受託臨検検査事業
165:医薬品製造業	245:金属素形材製品製造業	328:量等生活雑貨製品製造業	3. リチウムイオン蓄電池の製造に使用するために特に設計又は加工した部素材の製造業	36. 清涼飲料製造業
166:化粧品・歯磨・その他の化粧品調整品製造業	246:金属被覆・彫刻業・熱処理業(ほうろう鉄器を除く)	329:他に分類されない製造業	4. リチウムイオン蓄電池の製造のために特に設計した装置の製造業	37. 広告業
169:その他の化学工業	247:金属線製品製造業(ねじ類を除く)	331:電気業	5. アート産業	38. eスポーツ興行業
172:潤滑油・グリース製造業(石油精製業によらないもの)	248:ボルト・ナット・リベット・小ねじ・木ねじ等製造業	341:ガス業	6. キャンプ場・グランピング施設宿泊業	
181:プラスチック板・棒・管・継手・異形押出製品製造業	249:その他の金属製品製造業	391:ソフトウェア業	7. アニメーション制作業	
182:プラスチックフィルム・シート・床材・合成皮革製造業	251:ボイラ・原動機製造業	392:情報処理・提供サービス業	8. コインランドリー業	
183:工業用プラスチック製品製造業	252:ポンプ・圧縮機器製造業	401:インターネット附随サービス業	9. 鍛工品製造業	
184:発泡・強化プラスチック製品製造業	253:一般産業用機械・装置製造業	511:繊維品卸売業(衣服、身の回り品を除く)	10. 弁・同附属品製造業	
185:プラスチック成形材料製造業(廃プラスチックを含む)	261:農業用機械製造業(農業用器具を除く)	521:農畜産物・水産物卸売業	11. インバウンド顧客をターゲットとした宿泊業	
189:その他のプラスチック製品製造業	262:建設機械・鉱山機械製造業	522:食料・飲料卸売業	12. はつり・解体工事業	
191:タイヤ・チューブ製造業	263:繊維機械製造業	531:建築材料卸売業	13. 葬儀業	
193:ゴムベルト・ゴムホース・工業用ゴム製品製造業	264:生活関連産業用機械製造業	541:産業機械器具卸売業	14. 産業廃棄物処理業	
	265:基礎素材産業用機械製造業	542:自動車卸売業	15. 学習塾	
	266:金属加工機械製造業	543:電気機械器具卸売業	16. 獣医業	
	267:半導体・フラットパネルディスプレイ製造装置製造業	549:その他の機械器具卸売業	17. とび・土工・コンクリート工事業	
		551:家具・建具・じゅう器等卸売業	18. 焼肉店	

2024年2月12日段階

経済産業省「工業統計調査」、経済産業省「企業活動基本調査」を基に、以下①②の両者を満たす業種を指定しています。

①2009年～2019年の間に市場規模(製造品出荷額等/売上高)が10%以上拡大していること。

②2019年だけ極端に増加したため達成、2009年だけ極端に低いため容易に達成といったような推移ではなく、継続的に上昇トレンドにあると認められること。

指定された業種・業態以外であっても、応募時に要件を満たす業種・業態である旨データを提出し、認められた場合には対象になり得ます。公募開始以降事務局HPに掲載予定の様式に必要事項を記載の上提出してください。(過去の公募回で認められた業種・業態については、その後の公募回では指定業種として公表します。

「サプライチェーン強靱化枠」の対象業種・業態については、上記のリストのうち、「製造業」のみが対象となります。

事業再構築補助金 ①概要 **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支援**【要件】**

必須要件(付加価値額については、**年率平均4.0%以上増加**を求める。)に加え、以下を満たすこと

- **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すること。
- 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

	グリーン成長枠 (エントリー)	グリーン成長枠 (スタンダード)
要件	<u>1年以上</u> の研究開発・技術開発、 又は <u>従業員の5%以上</u> に対する 年間20時間以上の人材育成	<u>2年以上</u> の研究開発・技術開発、 又は <u>従業員の10%以上</u> に対する 年間20時間以上の人材育成
補助上限額	中小企業:最大 <u>8,000万円</u> 中堅企業:最大 <u>1億円</u>	中小企業:最大 <u>1億円</u> 中堅企業:最大 <u>1.5億円</u>

# 事業再構築補助金 ①概要 グリーン成長枠の14分野

「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」の「成長が期待される14分野」

エネルギー  
関連産業

輸送・製造  
関連産業

家庭・オフィス  
関連産業

①洋上風力・  
太陽光・地熱産業  
(次世代再生可能エネルギー)

⑤自動車・  
蓄電池産業

⑥半導体・  
情報通信産業

⑫住宅・建築物産業・  
次世代電力  
マネジメント産業

②水素  
・燃料アンモニア産業

⑦船舶産業

⑧物流・人流・  
土木インフラ産業

⑬資源循環  
関連産業

③次世代  
熱エネルギー産業

⑨食料・  
農林水産業

⑩航空機産業

⑭ライフスタイル  
関連産業

④原子力産業

⑪カーボンリサイクル  
・マテリアル産業

# 事業再構築補助金 ①概要 グリーン成長枠(エントリー)

## グリーン成長枠(エントリー)の対象となる事業者

### 【要件】

必須要件(付加価値額については、**年率平均4.0%以上増加**を求める。)に加え、以下の①及び②を満たすこと

- ① 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**1年以上の研究開発・技術開発又は従業員の5%以上に対する年間20時間以上の人材育成(※)**をあわせて行うこと
- ② 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  
(※)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。

	従業員規模	補助上限額	補助率
中小企業	20人以下	4,000万円	【中小企業】1/2(大規模な賃上げ※を行う場合2/3) 【中堅企業】1/3(大規模な賃上げ※を行う場合1/2)  ・ 事業終了時点で、①事業場内最低賃金+45円、②給与支給総額+6%を達成すること。 ・ <b>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が出来なかった場合、差額分(補助率1/6分)の返還を求めます。</b>
	21～50人	6,000万円	
	51人～	8,000万円	
中堅企業	—	1億円	

✓ 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とも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)のいずれかに同時応募可能



# 事業再構築補助金 ①概要 グリーン成長枠(スタンダード)<sup>(第11回)</sup>

## グリーン成長枠(スタンダード)の対象となる事業者

### 【要件】

必須要件(付加価値額については、**年率平均5.0%以上増加**を求める。)に加え、以下の①及び②を満たすこと

- ① 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10%以上に対する年間20時間以上の人材育成(※)**をあわせて行うこと
- ② 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  
(※)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。

	従業員規模	補助上限額	補助率
中小企業	—	1億円	【中小企業】1/2(大規模な賃上げ※を行う場合2/3) 【中堅企業】1/3(大規模な賃上げ※を行う場合1/2)
中堅企業	—	1.5億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業終了時点で、①事業場内最低賃金+45円、②給与支給総額+6%を達成すること。</li> <li>• <b>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が出来なかった場合、差額分(補助率1/6分)の返還を求めます。</b></li> </ul>

✓ 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とも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)のいずれかに同時応募可能

# 事業再構築補助金 ①概要 卒業促進枠

## 卒業推進枠の対象となる事業者

### 【要件】

<p>[応募時点]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業</li> <li>・応募時点で特定事業者</li> <li>・応募時点で中堅企業</li> </ul>	<p>[補助事業終了後 3～5年で]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 特定事業者、中堅企業又は大企業に成長</li> <li>→ 中堅企業又は大企業に成長</li> <li>→ 大企業に成長</li> </ul>
--	---

+

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">成長枠</div>	+	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">卒業促進枠</div>	で、同時に申請
または			
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">グリーン成長枠</div>	+	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">卒業促進枠</div>	で、同時に申請

従業員規模	補助金額	補助率
	成長枠・グリーン成長枠に準じる補助金額を上乗せ (結果的に <b>補助金額が2倍</b> になる)	中小 1/2 中堅 1/3

- ✓ 卒業促進枠の補助対象経費は、成長枠又はグリーン成長枠の補助対象経費と明確に分ける必要があります。
- ✓ 同一の建物や設備等を、卒業促進枠と成長枠又はグリーン成長枠との両方で対象経費とすることはできません。
- ✓ 要件達成後、実績報告を提出いただき、その確認をもって補助金を支払います。

# 事業再構築補助金 ①概要 大規模賃金引上促進枠

## 大規模賃金引上促進枠の対象となる事業者

**【要件】** 成長枠又はグリーン成長枠の補助事業の終了後3～5年の間に、事業場内最低賃金を**年額45円以上**の水準で引上げること。

+

成長枠又はグリーン成長枠の補助事業の終了後3～5年の間に、従業員数を**年率平均1.5%以上**増員させること。  
(最低事業計画期間×1人の増員が必要)

+

**成長枠** + **大規模賃金引上促進枠** で、同時に申請  
または  
**グリーン成長枠** + **大規模賃金引上促進枠** で、同時に申請

従業員規模	補助金額	補助率
	補助金額3,000万円を上乗せ (成長枠/グリーン成長枠+3,000万円)	中小 1/2 中堅 1/3

- ✓ 大規模賃金引上促進枠の補助対象経費は、成長枠又はグリーン成長枠の補助対象経費と明確に分ける必要があります。
- ✓ 同一の建物や設備等を、大規模賃金引上促進枠と成長枠又はグリーン成長枠との両方で対象経費とすることはできません。
- ✓ 要件達成後、実績報告を提出いただき、その確認をもって補助金を支払います。

# 事業再構築補助金 ①概要 産業構造転換枠

## 産業構造転換枠の対象となる事業者

### 【要件】

必須要件(付加価値額については、**年率平均3.0%以上増加**を求める。)に加え、以下のいずれかを満たすこと

① 現在の主たる事業が過去～今後のいずれか10年間で、**市場規模が10%以上縮小する業種・業態**に属しており、当該業種・業態から**別の業種・業態**に転換すること。

- ✓ 指定リストは、[https://jigyousaikouchiku.go.jp/pdf/tenkanwaku\\_list.pdf](https://jigyousaikouchiku.go.jp/pdf/tenkanwaku_list.pdf)
- ✓ ①出版業(電子出版のみの事業者は除く)及び書籍・雑誌小売業、②粘土かわら製造業、③石油卸売業・ガソリンスタンド・燃料小売業、④写真機・写真材料小売業・写真プリント・現像・焼付業、⑤自動車部品製造業、⑥綿・スフ織物業、⑦靴下製造業、⑧国産ニット生地・ニット生地製造業、⑨印刷業・製版業・製本業・印刷物加工業、⑩自動車事故整備業、⑪寝具製造業・毛布製造業、⑫外衣・シャツ製造業(和式を除く)、⑬美容業、⑭普通洗濯業・洗濯物取次業、⑮印刷産業機械製造業、⑯呉服・服地小売業、⑰一般乗用旅客自動車運送業、⑱酒小売業、⑲ゲームセンター(「テレビゲーム」中心)、⑳染色整理業、㉑手すき和紙製造業、㉒武道用品(柔道用具・剣道用具・空手用具・その他武道用具)製造販売業、㉓ダストコントロールサービス、㉔石工品製造業 [2024/2/12現在]

② 地域における基幹大企業が撤退することにより、**市町村内総生産の10%以上が失われると見込まれる地域**で事業を実施しており、当該基幹大企業との**直接取引額が売上高の10%以上**を占めること。

- ✓ 指定リストは、[https://jigyousaikouchiku.go.jp/pdf/tenkantiiki\\_list.pdf](https://jigyousaikouchiku.go.jp/pdf/tenkantiiki_list.pdf)
- ✓ ①広島県呉市/日本製鉄株式会社、②和歌山県有田市/ENEOS株式会社(和歌山製油所)、③北海道名寄市/王子マテリア株式会社(名寄工場)[2024/2/12現在]

従業員規模	補助上限額	補助率
20人以下	2,000万円	【中小企業】 2/3 【中堅企業】 1/2
21～50人	4,000万円	
51～100人	5,000万円	
101人以上	7,000万円	

✓ ※廃業を伴う場合には、廃業費を最大2,000万円上乘せ

# 事業再構築補助金 ①概要 サプライチェーン強靱化枠

## サプライチェーン強靱化枠の対象となる事業者

### 【要件】

必須要件(付加価値額については、**年率平均5.0%以上増加**を求める。)に加え、以下の要件を満たす、**生産拠点を国内回帰する事業**であること

- ① 取引先から**国内での生産(増産)要請がある**こと(事業完了後、具体的な商談が進む予定があるもの)
- ② 取り組む事業が、過去～今後のいずれか**10年間で、市場規模が10%以上拡大する業種・業態**に属していること

対象リスト:[https://jigyousaikouchiku.go.jp/pdf/seichowaku\\_list.pdf](https://jigyousaikouchiku.go.jp/pdf/seichowaku_list.pdf)

- ③ 下記の要件をいずれも満たしていること
  1. 経済産業省が公開する**DX推進指標を活用し、自己診断を実施し、結果を独立行政法人情報処理推進機構(IPA)に対して提出していること。**
  2. IPAが実施する「**SECURITY ACTION**」の「**★★ 二つ星**」の宣言を行っていること。
- ④ 下記の要件をいずれも満たしていること
  1. 交付決定時点で、設備投資する事業場内最低賃金が地域別**最低賃金より30円以上高いこと**。ただし、新規立地の場合は、当該新事業場内最低賃金が地域別最低賃金より30円以上高くなる雇用計画を示すこと。
  2. 事業終了後、事業年度から3～5年の事業計画期間終了までの間に**給与支給総額を年率平均2%以上増加**させる取組であること
- ⑤ 「**パートナーシップ構築宣言**」ポータルサイトにて、宣言を公表していること。

補助上限額

5億円

※建物費を含まない場合は3億円

補助率

中小企業 1/2

中堅企業 1/3

事業再構築指針で示す「国内回帰」の類型に該当する必要があります。事業再構築指針の他の5類型では、「サプライチェーン強靱化枠」に申請できません。なお、海外の生産拠点を閉じることは要件としておりません。

## 事業再構築補助金

## ①概要

## (第11回)「サプライチェーン強靱化枠」の対象業種

- ①経済産業省「工業統計調査」、経済産業省「企業活動基本調査」を基に、要件を満たすとされる業種
- 91:畜産食料品製造業  
94:調味料製造業  
97:パン・菓子製造業  
98:動植物油脂製造業  
99:その他の食料品製造業  
104:製氷業  
115:綱・網・レース・繊維粗製品製造業  
119:その他の繊維製品製造業  
122:造作材・合板・建築用組立材料製造業  
131:家具製造業  
139:その他の家具・装備品製造業  
145:紙製容器製造業  
149:その他のパルプ・紙・紙加工品製造業  
159:印刷関連サービス業  
162:無機化学工業製品製造業  
164:油脂加工製品・石けん・合成洗剤・界面活性剤・塗料製造業  
165:医薬品製造業  
166:化粧品・歯磨・その他の化粧品調整品製造業  
169:その他の化学工業  
172:潤滑油・グリース製造業(石油精製業によらないもの)  
181:プラスチック板・棒・管・継手・異形押出製品製造業  
182:プラスチックフィルム・シート・床材・合成皮革製造業  
183:工業用プラスチック製品製造業
- 184:発泡・強化プラスチック製品製造業  
185:プラスチック成形材料製造業(廃プラスチックを含む)  
189:その他のプラスチック製品製造業  
191:タイヤ・チューブ製造業  
193:ゴムベルト・ゴムホース・工業用ゴム製品製造業  
202:工業用革製品製造業(手袋を除く)  
206:かばん製造業  
209:その他のなめし革製品製造業  
212:セメント・同製品製造業  
214:陶磁器・同関連製品製造業  
215:耐火物製造業  
216:炭素・黒鉛製品製造業  
217:研磨材・同製品製造業  
219:その他の窯業・土石製品製造業  
229:その他の鉄鋼業  
231:非鉄金属第1次製錬・精製業  
232:非鉄金属第2次製錬・精製業(非鉄金属合金製造業を含む)  
233:非鉄金属・同合金圧延業(抽伸、押し出しを含む)  
235:非鉄金属素形材製造業  
242:洋食器・刃物・手道具・金物類製造業  
243:暖房・調理等装置、配管工事用附属品製造業  
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)
- 247:金属線製品製造業(ねじ類を除く)  
248:ボルト・ナット・リベット・小ねじ・木ねじ等製造業  
249:その他の金属製品製造業  
251:ボイラ・原動機製造業  
252:ポンプ・圧縮機器製造業  
253:一般産業用機械・装置製造業  
261:農業用機械製造業(農業用器具を除く)  
262:建設機械・鉱山機械製造業  
263:繊維機械製造業  
264:生活関連産業用機械製造業  
265:基礎素材産業用機械製造業  
266:金属加工機械製造業  
267:半導体・フラットパネルディスプレイ製造装置製造業  
269:その他の生産用機械・同部分品製造業  
273:計量器・測定器・分析機器・試験機・測量機械器具・理化学機械器具製造業  
274:医療用機械器具・医療用品製造業  
282:電子部品製造業  
284:電子回路製造業  
285:ユニット部品製造業  
291:発電用・送電用・配電用電気機械器具製造業  
292:産業用電気機械器具製造業  
293:民生用電気機械器具製造業  
294:電球・電気照明器具製造業  
295:電池製造業  
297:電気計測器製造業  
311:自動車・同附属品製造業  
312:鉄道車両・同部分品製造業  
314:航空機・同附属品製造業
- 315:産業用運搬車両・同部分品・附属品製造業  
319:その他の輸送用機械器具製造業  
326:ペン・鉛筆・絵画用品・その他の事務用品製造業  
328:畳等生活雑貨製品製造業  
329:他に分類されない製造業

## ②業界団体等が要件を満たすことについて示した業種・業態(下記のうち、製造業のみが対象)

1. 宇宙機器産業
2. 宇宙利用サービ寸業
3. リチウムイオン蓄電池の製造に使用するために特に設計又は加工した部素材の製造業
4. リチウムイオン蓄電池の製造のために特に設計した装置の製造業
5. アート産業
6. キャンプ場・グランピング施設宿泊業
7. アニメーション制作業
8. コインランドリー事業

2023年8月15日段階

経済産業省「工業統計調査」、経済産業省「企業活動基本調査」を基に、以下①②の両者を満たす業種を指定しています。

①2009年～2019年の間に市場規模(製造品出荷額等/売上高)が10%以上拡大していること。

②2019年だけ極端に増加したため達成、2009年だけ極端に低いため容易に達成といったような推移ではなく、継続的に上昇トレンドにあると認められること。

指定された業種・業態以外であっても、応募時に要件を満たす業種・業態である旨データを提出し、認められた場合には対象になり得ます。公募開始以降事務局HPIに掲載予定の様式に必要事項を記載の上提出してください。(過去の公募回で認められた業種・業態については、その後の公募回では指定業種として公表します。

「サプライチェーン強靱化枠」の対象業種・業態については、上記のリストのうち、「製造業」のみが対象となります。

# 事業再構築補助金 ①概要 物価高騰対策・回復再生応援枠

## 物価高騰対策・回復再生応援枠の対象となる事業者

**【要件】**  
 必須要件(付加価値額については、**年率平均3.0%以上増加**を求める。)に加え、以下のいずれかを満たすこと

- ① **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
- ② 中小企業活性化協議会から支援を受け、**再生計画等を策定**していること

従業員規模	補助上限額	補助率 (原則)	補助率 (中小企業)	補助率 (中堅企業)
5人以下	1,000万円	<b>【中小企業】</b> 2/3 <b>【中堅企業】</b> 1/2	400万円まで 3/4	400万円まで 2/3
6～20人	1,500万円		600万円まで 3/4	600万円まで 2/3
21～50人	2,000万円		800万円まで 3/4	800万円まで 2/3
51人以上	3,000万円		1,200万円まで 3/4	1,200万円まで 2/3

## 事業再構築補助金 ①概要 最低賃金枠

## 最低賃金枠の対象となる事業者

## 【要件】

必須要件(付加価値額については、**年率平均3.0%以上増加**を求める。)に加え、以下の要件を満たすこと

- ① **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**
- ② **2022年10月から2023年8月**までの間で、3か月以上、**最低賃金+50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

## 特徴

- ① 「**主要な設備の変更**」がなくても補助対象となる。
- ② 加点措置がされ、物価高騰対策・回復再生応援枠に比べて採択率において優遇される。

従業員規模	補助上限額	補助率
5人以下	500万円	【中小企業】 <b>3/4</b> 【中堅企業】 <b>2/3</b>
6～20人	1,000万円	
21人	1,500万円	



# 事業再構築補助金 ②補助対象経費 サプライチェーン強靱化枠以外

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が必要。  
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。

## (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)

- ✓ 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。**
- ✓ 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。**
- ✓ 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

# 事業再構築補助金 ②補助対象経費 サプライチェーン強靱化枠

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が必要。  
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。

## (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、専用ソフトの購入等) ※補助事業実施期間中の設備等のリースに係る経費は補助対象外。
- ✓ 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。**
- ✓ 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。**
- ✓ 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

**サプライチェーン強靱化枠では、建物の撤去費、賃貸物件等の原状回復に要する費用、貸し工場・貸店舗等の一時移転費、クラウドサービス利用費、運搬費、技術導入費、知的財産権等関連経費、外注費、専門家経費、広告宣伝費・販売促進費、研修費は補助対象外となります。**

# 事業再構築補助金 ②補助対象にならない事業

- ① 具体的な事業再構築の**実施の大半を他社に外注又は委託し、企画だけを行う事業。**
- ② グループ会社が既に実施している事業を実施するなど、**再構築事業の内容が、容易に実施可能**である事業。
- ③ 不動産賃貸、駐車場経営、暗号資産のマイニング等、**実質的な労働を伴わない事業又は専ら資産運用的性格の強い事業。**
- ④ 建築又は購入した施設・設備を自ら占有し、**事業の用に供することなく、特定の第三者に長期間賃貸させるような事業。**(中小企業等とリース会社が共同申請を行い、リース会社が機械装置又はシステムを購入する場合は、これに当たりません。)
- ⑤ 農業を行う事業者が単に別の作物を作る、飲食店が新しく漁業を始めるなど、**新たに取り組む事業が1次産業(農業、林業、漁業)**である事業。※例えば農業に取り組む事業者が、農作物の加工や農作物を用いた料理の提供を行う場合など、2次又は3次産業分野に取り組む場合に必要な経費は、補助対象となります。2次又は3次産業に取り組む場合であっても、加工や料理提供の材料である農作物の生産自体に必要な経費は、補助対象外となります。
- ⑥ 主として**従業員の解雇を通じて付加価値額要件を達成させる**ような事業。
- ⑦ 公序良俗に反する事業。
- ⑧ 法令に違反する及び違反する恐れがある事業並びに消費者保護の観点から不適切であると認められる事業。
- ⑨ 風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律(昭和23年法律第122号)第2条第5項及び同条第13項第2号により定める事業。※申請時に、風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律(昭和23年法律第122号)第2条第5項及び同条第13項第2号により定める事業を実施している中小企業等であっても、当該事業を停止して新たな事業を行う場合は、支援対象となります。
- ⑩ 暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律(平成3年法律第77号)第2条に規定する暴力団又は暴力団員と関係がある中小企業等又はリース会社による事業
- ⑪ 重複案件 (1)同一法人・事業者が今回の公募で複数申請を行っている事業。(2)テーマや事業内容から判断し、(過去又は現在の)国(独立行政法人等を含む)が助成する他の制度(補助金、委託費、公的医療保険・介護保険からの診療報酬・介護報酬、固定価格買取制度等)と同一又は類似内容の事業※ただし、厚生労働省の産業雇用安定助成金(事業再構築支援コース)との併用は可能。(3)**他の法人・事業者と同一又は類似内容の事業**※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、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。
- ⑫ 申請時に虚偽の内容を含む事業
- ⑬ その他制度趣旨・本公募要領にそぐわない事業

# 事業再構築補助金 ②補助対象計経費 建物の新築について

建物を新築することが補助事業の実施に真に必要不可欠であり、既存の建物を改築する等の代替手段がないことを“新築の必要性に関する説明書”にてご説明いただき、採択審査及び交付審査でそれが認められる必要があります。

## 【必要性を認めるケース】

- 生鮮魚介類の加工業を手がけている事業者が、新たに冷凍加工食品事業に進出するため、新たに冷凍倉庫が必要となる。加工工場から最も近い冷凍倉庫の空きスペースまでは車でも一定の時間を要するため、その場合、冷凍輸送費が発生し補助事業の採算がとれない。このため、既存の加工工場に隣接する場所に冷凍倉庫を新築することが最も経済的である。
- 山間部の農家が、畑から採れたての野菜を用いて新たにレストラン運営を行うため、新たに店舗が必要となる。当該農家は現在所有している事業用の建物がない上、事業の実施を計画している地域に購入が可能な既存の建物がない。加えて、ブランド構築の観点からは、畑に隣接する場所でレストラン運営を行うことが最も望ましいため、新たにレストラン用の建物を新築することが必要不可欠である。

## 【必要性が認められないケース】

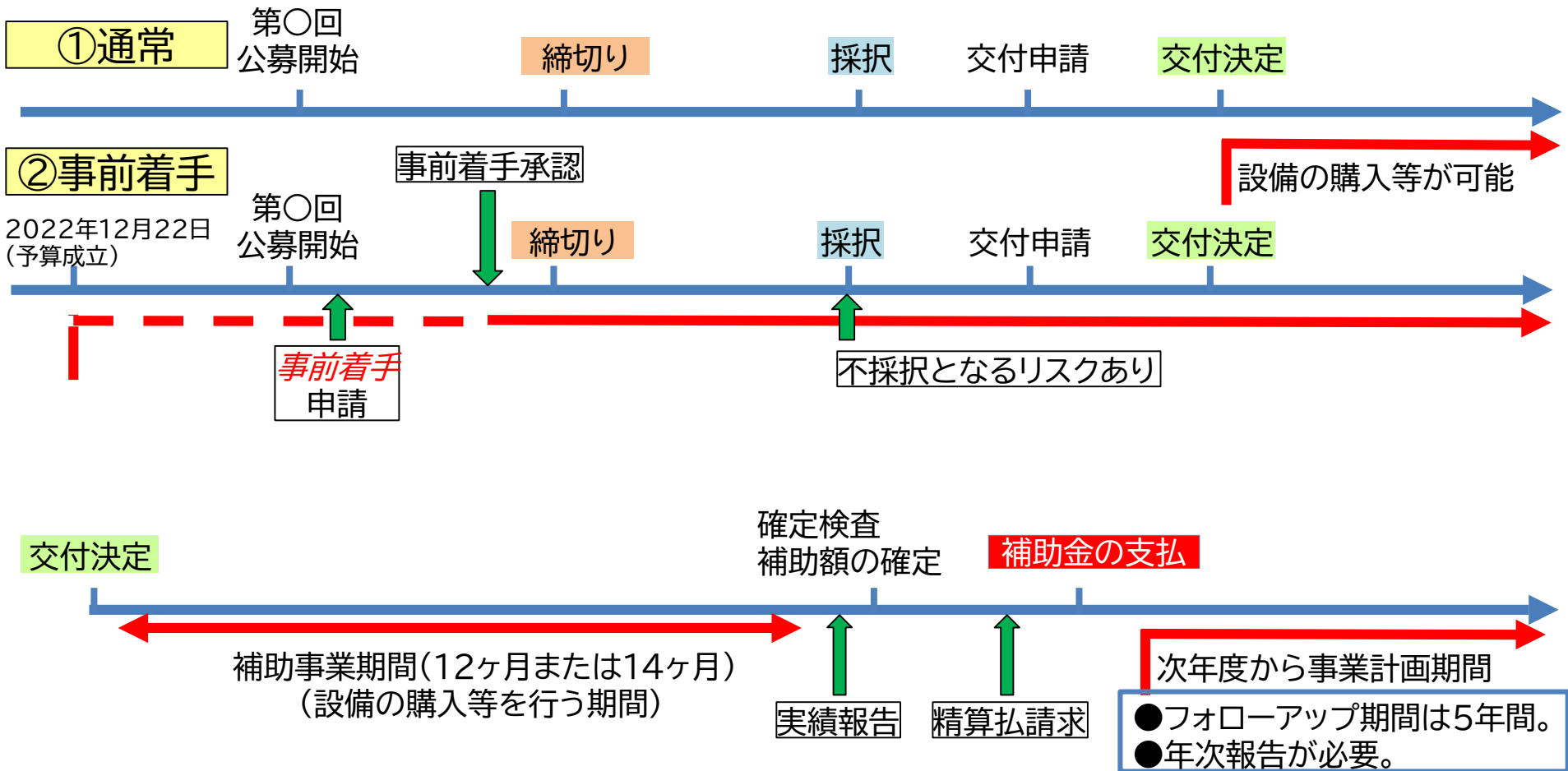
- 温泉旅館を営む事業者がワーケーション需要に応える新事業を行うため、温泉客向けの既存の宿泊設備では対応できないため、ワーケーション向けの離れの新築を検討。しかし、既存事業がコロナによる需要減少で客室の稼働率が下がっているため、既存事業を縮小し、空いている客室を改修することでワーケーション需要を受け入れる態勢を整えることができるため、ワーケーション向けの宿泊施設を新築する必要はない。
- 本社建物と工場を別にする金属製品製造事業者が、新たに金属製品販売業に進出するため、人員を増強して新たな営業部門を設置。老朽化した本社建物が手狭になるため、既存の本社建物を取り壊して建て替えることを検討。しかし、新たな営業部門用のオフィススペースは、既存の貸しオフィスの賃貸やリモートワークで代替可能であり、本社建物の老朽化は補助事業と無関係であるため、本社建物の建て替えは必要ない。

※上記はあくまで参考事例です。実際の審査では“事業計画書”と“新築の必要性に関する説明書”の内容等から、個々の事業者の状況に応じて、新築の必要性の有無を総合的に判断します。

# 事業再構築補助金 ③事業計画の内容

1. 補助事業計画名(30字程度)
2. 事業計画書の概要(最大100字程度)
3. 事業再構築の類型
4. 事業計画書
  1. 補助事業の具体的取組内容
    1. 事業再構築要件について
      1. 事業再構築の類型ごとに必要となる要件とその内容
    2. 具体的な取組の内容
      1. 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
      2. 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)
      3. 事業再構築の市場の状況、自社の優位性、費用対効果、課題やリスクとその解決方法
      4. 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)
  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. 本事業の成果が寄与すると想定している具体的なユーザー、マーケット及び市場規模等について、その成果の价格的・性能的な優位性・収益性や課題やリスクとその解決方法など
    2. 本事業の成果の事業化見込みについて、目標となる時期・売上規模・量産化時の製品等の価格等
  3. 本事業で取得する主な資産
  4. 収益計画
    1. 事業終了後3～5年で、付加価値額の増加を見込む事業計画を策定
    2. 収益計画(表)における「付加価値額」の算出根拠
  5. 本事業の実施体制、スケジュール、資金調達計画等
    1. 経費明細表
    2. 資金調達内訳

# 事業再構築補助金 ④スケジュール



## フォローアップ内容:

- (1) 事業者の経営状況、再構築事業の事業化状況の確認
- (2) 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。

# 事業再構築補助金 ⑤申請方法

## 申請は全て電子申請

- 電子申請には、「GビズIDプライムアカウント」が必要です。申請はjGrants(電子申請システム)での受付を予定。
- GビズIDプライムアカウントの発行に2～3週間要する場合がありますので、事前の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/>

# 事業再構築補助金 ⑤申請方法

採択状況		第1回	第2回	第3回	第4回	第5回		第6回		第7回
通常枠	申請者数	16,968	14,859	15,423	15,036	16,185	通常枠	11,653	通常枠	9,292
	採択者数	5,104	5,388	5,713	5,700	6,441		5,297		4,402
	採択率	30.1%	36.3%	37.0%	37.9%	39.8%		45.5%		47.4%
大規模賃金引上枠	申請者数			20	12	13	大規模賃金引上枠	9	大規模賃金引上枠	11
	採択者数			12	6	8		5		5
	採択率			60.0%	50.0%	61.5%		55.6%		45.5%
卒業枠	申請者数	80	48	44	17	21			緊急対策枠	2,980
	採択者数	45	24	20	8	9				1,652
	採択率	56.3%	50.0%	45.5%	47.1%	42.9%				55.4%
緊急事態宣言特別枠	申請者数	5,181	5,893	4,351	4,217	4,509	回復・再生応援枠	2,933	回復・再生応援枠	2,144
	採択者数	2,866	3,924	2,901	2,806	3,006		1,954		1,338
	採択率	55.3%	66.6%	66.7%	66.5%	66.7%		66.6%		62.4%
最低賃金枠	申請者数			469	290	306	最低賃金枠	252	最低賃金枠	162
	採択者数			375	290	243		216		131
	採択率			80.0%	100.0%	79.4%		85.7%		80.9%
グローバルV字回復枠	申請者数	2	0	0	0	1	グリーン成長枠	493	グリーン成長枠	543
	採択者数	1	0	0	0	0		197		217
	採択率	50.0%	-	-	-	0.0%		40.0%		40.0%



# 事業再構築補助金 ⑥審査項目

## (1)補助対象事業としての適格性

「4. 補助対象事業の要件」を満たすか。補助事業終了後3～5年で付加価値額を年率平均3.0%～5.0%(事業類型により異なる)以上の増加等を達成する取組みであるか。

## (2)事業化点

① 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。

② ターゲットとするマーケットにおける競合他社の状況を把握し、競合他社の製品・サービスを分析し、自社の優位性が確保できる計画となっているか。特に、価格・性能面での競争を回避し継続的に売上・利益が確保できるような差別化戦略が構築できているか(オープン/クローズ戦略等を通じた知財化戦略や標準化戦略による参入障壁の構築、研究開発やブランディング・標準化を通じた高い付加価値・独自性の創出、サプライチェーンや商流の上流・下流部分を自社で構築するなど他社が模倣困難なビジネスモデルの構築、競合が少ない市場を狙うニッチ戦略等)。

③ 事業化に向けて、中長期での補助事業の課題を検証できているか。また、事業化に至るまでの遂行方法、スケジュールや課題の解決方法が明確かつ妥当か。

④ 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。

## (3)再構築点

① 自社の強み、弱み、機会、脅威を分析(SWOT分析)した上で、事業再構築の必要性が認識されているか。また、事業再構築の取組内容が、当該分析から導出されるものであるか、複数の選択肢の中から検討して最適なものが選択されているか。

② 事業再構築指針に沿った取組みであるか。特に、業種を転換するなど、リスクの高い、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。

③ 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。

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、地域やサプライチェーン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。

# 事業再構築補助金 ⑥審査項目

## (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。

※以下に選定されている企業や承認を受けた計画がある企業は審査で考慮いたします。

○地域未来牽引企業

○地域未来投資促進法に基づく地域経済牽引事業計画

- 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組むことにより、高い生産性向上が期待できるか。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。また、事業承継を契機として新しい取組を行うなど経営資源の有効活用が期待できるか。

※以下のピッチ大会出場者は審査で考慮いたします。

○アトツギ甲子園

(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。

(6)大規模な賃上げに取り組むための計画書の妥当性

(成長枠・グリーン成長枠で補助率引上げを希望する事業者に限る)

- ① 大規模な賃上げの取組内容が具体的に示されており、その記載内容や算出根拠が妥当なものとなっているか。

- ② 一時的な賃上げの計画となっておらず、将来にわたり、継続的に利益の増加等を人件費に充当しているか。

(7)卒業計画の妥当性(卒業促進枠に限る)

- ① 事業再構築の実施による売上高や付加価値額の継続的増加が妥当なものであり、法人規模の拡大・成長に向けたスケジュールが具体的かつ明確に示されているか。
- ② 資本金増加の見込・出資予定者や従業員の増加方法が具体的に示されており、その記載内容や算出根拠が妥当か。

(8)大規模賃上げ及び従業員増加計画の妥当性(大規模賃金引上促進枠に限る)

- ① 大規模賃上げや従業員増員に向けた取組内容が具体的に示されており、その記載内容や算出根拠が妥当なものとなっているか。
- ② 一時的な賃上げの計画となっておらず、将来にわたり、継続的に利益の増加等を人件費に充当しているか。

# 事業再構築補助金 ⑦事例

2021年度の例

## 事業再構築補助金 事例紹介

通常枠 新分野展開

食料品製造等

### レトルト食品OEM事業への新分野展開で事業再構築します！

#### 【事業再構築の取組イメージ】



(参考) 販売中のオリジナルプリン



事業者名	合同会社ナチュラル青森
所在地	青森県青森市
主な業種	食料品製造業・飲食店
事業概要	オリジナルプリンの製造・販売 「ナチュラルカフェ」の経営
設立	2012年
従業員数	16人
認定支援機関	青森県中小企業団体中央会

#### 独自製法の技術を活用して 県内の高品質素材をレトルト加工

●当社は、コンクールで賞を受賞した実績のあるオリジナルプリンの製造、web通販や直営店での販売、カフェを経営しています。プリンには厳選した青森県内産の材料を使い、独自の密閉製法によって無添加で長い賞味期限(D+30)を実現した商品です。

●プリン販売は順調な売上がありましたが、コロナ禍の想定外の長期化によって、カフェと土産店の売上が40%減少する厳しい状況となり、売上減少を補うべく、新しく事業の柱を検討する必要性が生じました。

●そこで、既製品で培った密閉製法の技術を活用して、青森県産品の品質の高い食品素材の付加価値を高めて販売する、レトルト食品事業への進出を目指すことを決断しました。

#### 極小ロットで受注し、販売までを ワン・ストップで提供するOEM事業

●レトルトパウチ/瓶詰/冷凍/焼き菓子といった、独自製法を活用できる保存食品を、50個という極小のロットから受託するOEM生産を行います。少量のテスト販売から始めたい飲食店や食品企画事業者等のニーズに応えます。

●また、商品企画に関する相談から販路開拓、販売までをワン・ストップで提供します。これまで既存事業で構築してきたノウハウやルート、食品製造業者の共同販売組織「AOQQの会」(<https://aoqq.jp/>)を通じて、個社や単品では難しい商品企画や販路拡大を提案します。

●補助事業でOEM生産のための設備投資を行い、補助事業終了後4年目で売上78.7%増(新分野比率33.0%)を計画しています。

#### 事業者間・異業種間の連携で 地域活性化にも貢献

●未曾有の事態に対応するためには、事業チャネルを複数持ち、企業体力をつけることが必要だと痛感しました。これまで県内になかった事業によって、「食のトータル企業」を目指します。

●加工工場の運用が未経験なことや納得できるレトルト製品が実現できるかという課題がありますが、県内の研究所や大学教授、支援機関等にご指導いただき、従業員と共に成長しながら、受注者と一緒に取り組み、連携して乗り越えて行きます。

●県内では、飲食店をはじめとする多くの事業者や生産者の方が苦勞し、疲弊しています。補助事業を通じて、県産品の高付加価値化に向けて、事業者間・異業種間の連携を進め、地域活性化にも貢献したいと考えています。

# 事業再構築補助金 ⑦事例

2021年度の例

## 事業再構築補助金 事例紹介

通常枠 業態転換

飲食サービス業

### レストランから飲食料点小売業に業態転換して事業再構築します！



事業者名	株式会社ノースコーポレーション
所在地	埼玉県さいたま市
主な業種	飲食サービス業
事業概要	イタリア料理店経営
設立	1995年
従業員数	72人
認定支援機関	公益財団法人さいたま市産業創造財団

#### 地元生産者とのつながりと商品開発力を活かして小売業態へ

●当社は、埼玉県内で8店舗のイタリアンレストランを運営しています。さいたま市内産のヨーロッパ野菜など地元産食材にこだわった料理が好評で、順調に事業を拡大してきました。また、生産者と協力して商品開発や学校給食への提供等、地産地消に取り組んできました。

●しかし、コロナ禍における緊急事態宣言や時短・会食自粛の影響で、売上7割減という店舗も現れる厳しい経営状況になりました。地元生産者においては、外食の需要減により、作った野菜の出荷が止まってしまう事態にも陥っていました。

●そこで、新たな収益源を確保して強い経営体質をつくと共に、地元産食材の販売機会を創出するために、テイクアウト/宅配形式による小売業態に進出する決断をしました。

#### 来店型のレストランを地産地消セレクトショップに改装

●開業25年の第1号レストランを、地産地消セレクトショップに改装して、地元産食材のブランド商品を開発/販売する拠点にします。具体的には、野菜をジェラートに加工するなどの加工食品開発や総菜メニュー開発により、新たな需要を創出します。あわせて、非接触型オーダーアプリを開発し、従業員の業務効率化と消費者に対する地元産食材の訴求やストーリーの発信を行うなど、ファンの獲得に取り組めます。

●また、既存設備を撤去し、新たにセントラルキッチンを整備することで、販売用製品の加工と既存店舗のレストランの仕込みを一緒に行うことで、生産性を向上させます。

●補助事業でこれらへの投資を行い、補助事業終了後5年目で新規事業の売上比率20.7%、従業員一人あたりの付加価値額24.1%増を計画しています。

#### 収益性の高いビジネスモデルで食を通じた地域創りを

●小売業態への転換によって、シェフの技術を発揮する場と職人としてのプライドを満たしながら事業を継続できる、収益性の高いビジネスモデルへの移行を目指します。

●また、地域ブランド商品の開発に対するシェフの要望と期待を受けた若手生産者が、やりがいを持ち、事業を続けるに値する経営状況を実現できれば、事業継承問題の解消、そして地域の活性化にも貢献できると考えています。

●生産者とシェフの技術を販売につなげて収益をしっかりと確保するこのビジネスモデルによって、食を通じた地域貢献に取り組んでいきます。

# 事業再構築補助金 ⑦事例

2021年度の例

## 事業再構築補助金 事例紹介

通常枠 新分野展開

情報通信業

### AIカメラで医療介護に新分野展開して事業再構築します！



#### 独自の画像解析技術を活かした医療介護向けAIカメラの開発

- 当社は、画像解析技術を活用したAI製品の受託開発を行っています。深層学習による画像解析アルゴリズムを自社で開発できる企業は日本国内でも少なく、他社のソフトウェア等に頼らない独自の技術が強みです。
- 受託開発事業は、納品までの半年から1年程度、人的リソースを必要とするため他の案件を受託しにくく、終了後も継続的に案件がないと収益が安定しないのが課題です。さらに昨年コロナで進まなくなった案件もあり、この事業の形を続けるべきか苦悩していました。
- 今回、医療研究機関と医療/工学系大学の産学連携より画像分析AIカメラの製品化について相談があり、サービスを自社で開発して医療介護の分野に進出する決断をしました。

#### ネットで操作できるAI見守りカメラを月額料金だけで提供

- てんかん発作検出と介護見守り用の医療介護向けAIカメラを開発し、レンタルで提供します。また、AIカメラの操作と管理/動画の取込/ソフトの更新等をPCやスマホからネットワーク経由で操作できるプラットフォームを開発します。
- AIカメラを自宅や病室/介護施設に設置し電源をつなぐだけで、遠隔モニタリング/録画はもちろん、発作や徘徊を検知しメールで通知したり、画像解析によって医師の診断や介護上の課題解決に活用することができます。これらの機能を、複雑な設定や大規模なシステム構築なしに、月額利用料のみで提供します。
- 補助事業で開発設備とサーバー/ネットワーク機器への投資を行い、補助事業終了後5年で新規事業の売上比率90%超を目指します。

#### 医療介護の分野における画像解析のプラットフォームに

- AIカメラや画像解析を導入しようとする、大規模な開発や設備投資が必要で、大規模医療介護事業者でなければ実現は困難です。しかしこのサービスによって、小規模事業者や自宅で使いたい人も利用できるようになります。
- また、大規模事業者を対象としている大手システム会社と競合しにくいと、当社のような中小ベンチャーでも自分たちで開発した製品/サービスの提供が可能になり、会社の収益安定につながると共に、エンジニアの社員にとっても大きなモチベーションとなっています。
- 医療介護の分野において、当社の強みを活かした画像解析のプラットフォームとなって、世の中の役に立つサービスを提供していきたいと考えています。

# 事業再構築補助金 ⑦事例

2021年度の例

## 事業再構築補助金 事例紹介

卒業枠 新分野展開

製造業

### ハイブリッド車向け部品製造に新分野展開して事業再構築します！



事業者名	ベンダ工業株式会社
所在地	広島県呉市
主な業種	輸送用機械器具製造業
事業概要	金属リング製造技術「ベンダ工法」による内燃機関車用部品等の設計・製造・販売
設立	1964年
従業員数	145人
認定支援機関	株式会社広島銀行

#### 内燃機関(エンジン)車部品からハイブリッド車用部品に進出

● 当社は、国内外の大手自動車メーカーに対して、独自技術「ベンダ工法」を活かした内燃機関車のエンジン始動用部品「リングギア」の設計・製造・販売をしており、当社調べでは世界トップシェアを確立しています。

● 自動車の市場はガソリン等のエンジン(内燃機関)車から電動自動車に移行し始めており、今後リングギアの需要減少は確実で、内燃機関向け製品への依存度が高いのが当社の課題となっていました。

● そうした中、コロナの影響による自動車メーカー各社の生産調整を受けて工場の稼働が延べ31日ストップする等、売上2割減、40期ぶりの営業赤字となりました。時間的猶予はないと判断し、ハイブリッド車向け部品の分野に進出する決断をしました。

#### 新分野に進出するための設備投資と財務基盤の強化

● 新たに、ハイブリッド車が搭載する、モーター内蔵型トランスミッションに装着する電動化技術部品を製造します。高度な加工精度が要求される部品において、熱を加えず鋼材を曲げるロスが少ない当社独自の材料加工技術を活用することで、他社製と比べて安定した加工精度と高品質な製品を、短いリードタイムと高い歩留まり率で供給します。

● 補助事業で量産体制構築のための設備投資を行い、補助事業終了後5年目で新分野の売上比率20.5%を計画しています。

● また、市場の変化に合わせて10年後には既存製品以外の比率50%を目指し、それに向けた大規模な設備投資が可能な財務基盤とするために、資本金を5850万円から3億円に増資します。

#### 100年に一度の変革期をチャンスと捉え、果敢にチャレンジ

● ヨーロッパの自動車メーカーは全EV化を打ち出していますが、日本メーカーは現状ハイブリッドが主流で、市場の動向は不透明です。一方、東南アジアはまだガソリン車がメインです。こちらへの拡販もしっかり行って収益をあげ、投資できる力をつけながら、新分野への比率を高め、市場の行方を見極めつつも待つことなく、企業の持続的成長のための準備をしていきたいと考えています。

● 自動車業界は“CASE”“MaaS”に代表される100年に一度とも言われる変革期にあり、加えて米中貿易戦争、そして世界的な感染症という状況下にあります。しかし、これを悲観せずチャンスととらえ、当社が培ってきた技術を活かして、顧客にどう貢献できるか考えチャレンジして行きます。

# 事業再構築補助金 ⑦事例

2021年度の例

## 事業再構築補助金 事例紹介

通常枠 新分野展開

娯楽業

### 映像制作・機材レンタル事業に新分野展開して事業再構築します！

#### ▶ コロナ前



満員の  
スタンド



地域密着で  
活発な  
イベント

#### ▶ コロナ後



入場制限  
されたスタンド

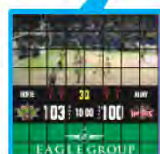


リモートでの  
オンライン  
イベント

#### ▶ 新事業



大型LEDビジョン  
導入



・PR映像制作  
・映像機材レンタル  
イベント等ニーズに  
合わせて分割

事業者名	株式会社レバンガ北海道
所在地	北海道札幌市
主な業種	演芸・スポーツ等興行団
事業概要	プロバスケットボールチーム (レバンガ北海道)の運営 スポーツ教室、イベント企画運営
設立	2011年
従業員数	22人
認定支援機関	株式会社北海道銀行

#### チケット収入に依存しない収益構造の確立を目指した新事業

●当社は、北海道で唯一のB1所属プロバスケットボールチーム「レバンガ北海道」の運営と、スポーツ教室やイベント等の企画運営を行っています。地域密着の活動により、平均観客動員数はリーグトップクラスまで成長しました。

●スポーツビジネスは、大勢の方に来場していただいて熱狂を生み出し、チケットやグッズ販売、スポンサー収入につなげることで成り立っています。しかしコロナの影響による入場制限等で入場数は半減し、声出しや接触の禁止等で熱狂を生み出す空間を提供しにくくなりました。

●そこで、チケット収入に依存しない収益構造を確立するために、当社が持つノウハウや人的資産を活かして映像制作・機材レンタル事業に進出する決断をしました。

#### PR映像制作とイベント用機材レンタルをパッケージに

●当社が持つデジタル映像技術を活用して、会場内で流すCMやイベントで使用するPR映像の制作を受託します。このレンタル・映像制作とスポンサー料をセットにし、スポンサー様が利用しやすいパッケージで提供します。

●また、360度どこからでも映像が見える5m四方の大型デジタルサイネージ(LEDビジョン)を導入します。固定看板と違い複数のCM映像を流せるので、広告収入の増加が見込めます。ビジョンは4m四方に分割してイベント用機材としてレンタルし、当日の運営、これまで行ってきた選手派遣も加えたイベント全般をワンストップで提供します。

●補助事業で機材取得のための投資を行い、補助事業終了後5年目で新分野の売上比率10%を計画しています。

#### ノウハウ・リソースに目を向け 本業と共存しつつ事業領域を広げる

●当社がパートナーと呼んでいる340社のスポンサーの9割以上が地元の中小企業です。自社でのCM制作をコスト面で断念しているスポンサー様に、この事業を通じてレバンガとつながりを持つメリットを感じてもらい、またレンタル・映像制作からお付き合いを始める企業様には、地域スポーツと共に盛り上げる新たなパートナーとしてつながり続けていただけたらと思っています。

●この2年で、事業領域を広げる必要性を痛感しました。そのために人を増やして新たな事業を起こすのは負担が大きいです。培ってきたノウハウや持っているリソースに目を向け、変換すれば、今までやってきたことの延長で、本業と共存しながら事業を広げられることに気づきました。今回の計画をきっかけに、その可能性を高めていきたいと考えています。

# 補助金申請書の例 ～事業再構築補助金～

## 事業再構築補助金 事業計画書

2021年4月22日

事業再構築補助金事務局 御中

### 【申請者】

本社所在地：栃木県日光市中宮祠 2493  
 商号又は名称：株式会社 三本松茶屋  
 代表者氏名：鶴巻 正男

### 【応募する枠】

通常枠

### 【補助事業計画名】

地域資源を活用した惣菜製造のためのセントラルキッチン新設と食品製造卸売への事業転換

本事業で取り組む対象分野となる事業（ <a href="#">日本標準産業分類</a> 、中分類ベース）	コード	52	中分類項目名	飲食料品卸売業
--	-----	----	--------	---------

### 【事業計画書の概要（最大100字程度）】

新たに調理加工設備を新設して地元素材を使用した冷凍調理食品の製造から卸販売及び通信販売を行うことで、新たな市場を獲得して観光客の激減で落ち込んだ観光物産販売などに変わる新たな収益の柱と雇用を生み出します。

### 【事業再構築の類型】

事業転換

事業再構築前の主な事業又は業種（※）		事業再構築後の主な事業又は業種（※）	
コード：56	項目名：各種商品小売業	コード：52	項目名：飲食料品卸売業

### (5) 事業計画書 ※一部公表される場合があります。

#### (1) 事業再構築要件について

#### 【事業転換】

必要となる要件	要件に関する内容
1. 製品等の新規性要件	1-1 過去に製造等の実績がないこと 当該事業で製造する地元素材を使用した冷凍調理食品の商品は、自社の事業所内に新しく専用の調理設備を設けて、そこで惣菜加工を行って真空冷凍まで加工処理を施した状態で販売するものです。弊社はこれまで観光物産の販売や飲食を主に行ってきたので、従来扱ってきたような完成品を仕入れて販売するお土産品やその場で消費するために飲食提供するための料理とは根本的に異なる商品となります。加えて、これまで販売やテイクアウトを目的とした惣菜加工の製造の実績もなく、弊社としては新しい試みとなります。

	<p>1-2 製造等に用いる主要な設備を変更すること</p> <p>上記「1-1」のように、これまで弊社が行ってきた土産物品販売や飲食料品提供とは異なり、新たな製造工程が必要となるほか、保健所等の許可申請や品質の安全を確保するために従来設備では製造は不可能で、新しく専用の設備を導入する必要が求められます。また、今回の取り組みにおいては、地元の生産者と連携した地元素材の活用や弊社が製造しているクラフトビールと組み合わせることで、既存の市場を拓けるだけでなく、チェーンストアやホテルへの卸販売や通信販売など、これまで無かった新しい市場を開拓するという相乗効果が得られます。その為、生産規模が大きくなることから、生産者から引き取ってきた素材や自社製造のクラフトビールの保管場所として冷蔵庫や冷凍庫など新たな生産設備の新設が必要となります。</p> <p>以下の「3本事業で取得する主な資産」に記載のある今回の事業で導入する設備は、新たな事業転換において生産を行うために必要になるものです。</p> <p>1-3 定量的に性能又は効能が異なること</p> <p>上記「1-1」のように、既に加工された商品を仕入れて販売するのではなく、また、その場で消費することを目的に調理された料理提供でもありません。これまでとはまったく異なる顧客を対象とする為、既存の商品と定量的に性能又は効能を比較することは困難です。</p>
2. 市場の新規性要件	<p>2-1 既存製品等と新製品等の代替性が低いこと</p> <p>上記「1-1」のように、これまで弊社が行ってきた土産物品販売や飲食料品提供とは異なるため既存のもの代替ができない商品です。</p> <p>また、上記「1-2」のように、地元の生産者と連携した地元素材の活用や弊社が製造しているクラフトビールと組み合わせることで、既存の市場を拓けるだけでなく、チェーンストアやホテルへの卸販売や通信販売など、これまで無かった新しい市場を開拓するという相乗効果が得られます。</p> <p>現在、日光市内でクラフトビールを製造しながら惣菜加工を行っている企業はありません。そうした意味では、弊社が先んじてそこに取り組むことで市場の優位性が得られます。今回の惣菜加工の事業は弊社にとって新しい事業になります。然し乍ら、自社製造のクラフトビールという強みを活かして、自社のクラフトビールとも相性の良い地元素材をメインに使用した惣菜商品と合わせて販売することで、クラフトビール製造を行う弊社にしか出来ないまったく新しい日光ブランドが生まれます。</p> <p>特に、弊社が所在する日光という観光地の市場を見れば、地元素材を活用した加工商品は勿論のこと、地元で製造された日光ブランドのクラフトビールという組み合わせは、弊社だからこそ出来る強みであり、お土産品としての需要は高く、栃木県内の道の駅やホテル・旅館の売店など日光市内においても新しい市場が開拓できます。更に将来的には自社ホームページにECサイトを加えることで、日光市内を訪れた観光客だけではなく、国内に住むより広範囲の顧客に向けて商品販売が可能となります。</p> <p>弊社の店舗においても同様で、既存の仕入れた他社との類似商品を販売するよりも自社工場で製造された地元素材を使用した商品の方が顧客の支持も獲得しやすく、食堂で料理提供することにより、これまで以上に差別化が図れます。加えて、料理提供においては調理工程も簡略化できることから、店舗屋外でのパーベキューの需要への対応も可能となり、また、オペレーションの向上により地元の高齢者の雇用拡大にも繋がります。</p>
3. 売上高構成比率要件	<p>3-1 3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品の属する事業が、売上構成比の最も高い事業となる計画を策定すること</p> <p>現状、国による緊急事態宣言に伴う不要不急の外出や移動の自粛等による影響により、現地を訪れる観光客が激減して、既存の収益の大部分を占める、観光物産の販売や飲食における収益が著しく減少しています。その中で、弊社が製造しているクラフトビールは、家族が必要な後押しもあり、少しずつ需要が高まっています。当該事業で製造する地元素材を使用した冷凍調理食品の商品と組み合わせることで、既存の市場を拓けるだけでなく、首都圏を中心にチェーンストアやホテルへの卸販売や通信販売など、これまで無かった新しい市場を開拓するという相乗効果が得られます。それによって、3年後には間違いなく弊社の主要事業に成長すると確信しています。</p> <p>そればかりではなく、自社事業所ごとに機能の役割分担や集約を行い適切な人員配置を行うことで、作業の効率化が図られ、生産性が向上して、より大きな収益や雇用をつくるのが可能になります。</p> <p>売上高構成比率要件につきましては「4収益計画」でも詳しく記載いたします。</p>





# 補助金申請書の例 ～事業再構築補助金～

**(事業前)** 見積・納品書等の書類作成程度の事務機能のみ  
**(事業後)** ECサイトの管理・運営や商品在庫の管理から出荷など営業や販売などの機能を集約

地元の生産者との連携がはかれるというのも自社の強みです。例えば、XXXXXXXXXX等を規格外で出荷できないものを原料として優先的に分けてもらってます。これまではそうした規格外の素材を商品原料としてクラフトビールの製造に活用してましたが、当該事業を行うことでクラフトビール以外にも顧客のニーズに応えられる商品を作ることができます。前述のように規格外で出荷できない素材を生産者から買い取って原料として使用することで生産者の収益を増やし、更に食品の廃棄ロスを減少させることで地元地域に貢献しています。

また、市場に向けた発信は販売だけでなく、当事業の実施場所となる工場敷地内にバーベキュースペースを設けて、近隣住民に向けたサービスも開始します。新しいサービスの提供と自社工場で製造した食品商品を自社のクラフトビールと合わせて提供します。

**(事業前)** 自社クラフトビールの提供のみ  
**(事業後)** バーベキュースペースを設けて県内観光客や地元の方に自社クラフトビールや食事の提供

当該事業の実施においては、建物の増設の他に専用の厨房設備などを導入します。購入する設備や費用等に関しましては「3 本事業で取得する主な資産」に詳しく記載いたします。



<地元素材を活用した新しい商品で全国の食卓に笑顔を届けます>

**(スケジュール)**

- 2021.4 事業再構築補助金 申請 (事前着手承認制度の申請を検討しています)
- 2021.5 見積依頼
- 2021.5 業者選定
- 2021.6 着工
- 2021.8 竣工
- 2021.8 設備搬入
- 2021.8 雇用受入 (新卒採用・中途採用・パート・アルバイト)
- 2021.9 製造開始・出荷
- 2021.10-12 オンライン商談会等の出席


# 補助金申請書の例 ～事業再構築補助金～

③ 補助事業を行うことによって、どのように他者、既存事業と差別化し競争力強化が実現するかについて、その方法や仕組み、実施体制など、具体的に記載してください。

(他者、既存事業と差別化し競争力強化が実現するか)

上記「2. 市場の新規性要件 2-1」のように、既存事業において、これまで弊社が扱ってきたような仕入れて販売するお土産品やその場で消費するために飲食提供する料理とは根本的に異なる商品となるため既存のものとは代替できない商品です。

他者との差別化という観点でいうと競争力強化の要素が2つあります。

要素の一つは「日光ブランドの強み」です。日光市内にて地元の素材を利用して製造された商品は日光ブランドとしての冠を有して販売することで他者との大きな差別化になります。そうした商品を奥日光にある自社店舗である三本松茶屋で販売することも日光という立地の強みが活かされます。これに関しては、現在、弊社のクラフトビールも正しく同様で「奥日光の天然水を使用した日光で作られたクラフトビール」という商品は日光ブランドを強く打ち出すことで自社店舗で高い収益を生み出すだけでなく、数多くの有名雑誌にも取り上げられ、その効果で、現在は、東北・北関東で232店舗を展開するスーパーマーケットの県内すべての店舗で取り扱っていただいたり、その他に東京都内への破格なども少しずつ広がってきています。栃木県内に8箇所の同業他社がありながら、こうした時節にこれだけの実績を出せたのは正しく日光ブランドを冠した強みにあります。

要素の二つめは「自社製造のクラフトビールとセット販売することによる相乗効果」です。前述のように、日光ブランドという冠を有したクラフトビール商品と同様に日光ブランドの加工食品を製造販売する事業者は弊社だけとなります。オンライン上の市場で、例えば、栃木和牛のハンバーグと奥日光のクラフトビールセットのように、弊社のクラフトビールを地元産材を使用した惣菜と組み合わせ販売することで、お中元やお慶喜などのギフト商品として、これまで弊社が既存の市場においてクラフトビール商品だけでは得られなかった顧客も獲得できます。さらに都内のチェーンストアや自社ECサイトでの販売といった新しい市場で大きな収益を得ることが出来ます。



## ジャパン・グレートビア・アワーズ 2020

JAPAN GREAT BEER AWARDS 2020

# 最高賞受賞!

**THE NIKKO MONKEYS PREMIUM LAGER**

(製造所名) NikkoBrewing  
 (製造日付) 2020年4月  
 (原料) 麦芽  
 (酒名) オクトル・ピ  
 (ブランド名) THE NIKKO MONKEYS  
 (IC-6値) Premium Lager  
 (IC-5値) 40.0g/L  
 (IC-4値) 40.0g/L  
 (IC-3値) 40.0g/L  
 (IC-2値) 40.0g/L  
 (IC-1値) 40.0g/L

銀賞受賞

**THE NIKKO MONKEYS PALE ALE**

(製造所名) NikkoBrewing  
 (製造日付) 2020年4月  
 (原料) 麦芽  
 (酒名) オクトル・ピ  
 (ブランド名) THE NIKKO MONKEYS  
 (IC-6値) Pale Ale  
 (IC-5値) 40.0g/L  
 (IC-4値) 40.0g/L  
 (IC-3値) 40.0g/L  
 (IC-2値) 40.0g/L  
 (IC-1値) 40.0g/L

金賞受賞



Nikko  
Brewing

Nikko

多くの雑誌に掲載されました



多くの雑誌に掲載されました



<2020年3月に国内コンテストで最高賞受賞。実績が認められ「pen」などの有名雑誌に掲載される。>

**(方法や仕組み)**

今回の事業は製造と販売に分けられます。これらの生産と販売管理はすべて当該事業の実施場所である増設した工場と事務所で行います。将来的に販路が益がり供給途手となった場合は一部商品を外部に委託製造を依頼します。既存のクラフトビール商品との相乗効果を見込んでいるためビール製造設備の一部を取り替えて現在よりも生産能力を高めることも大切です。

まず製造においては、増設したキッチンスペースに専用の厨房設備を備えて、惣菜加工の免許を取得してセントラルキッチンとしての機能を有します。そこに、加工のスケジュールに合わせて、県内の生産者や食肉加工事業者から素材を揃けてもらい、計画的に生産性の高い製造と出荷を行います。

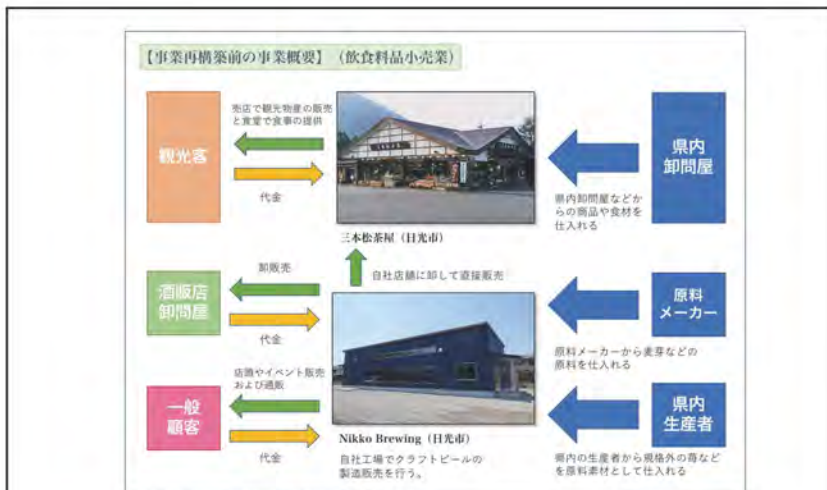
自社の強みを活かしながら他者との差別化を図るため、自社のクラフトビールとのセット販売も必要です。前述のように今回の事業が軌道に乗った場合は、現在の週平均2,000本の出荷から初年度で週平均3,000本、次年度以降はその倍となる週平均6,000本の出荷増を予測しています。これまでより圧倒的にクラフトビールの生産能力を強化する必要があり、一部の製造設備を既存の手動式のものから自動式の機械に変更して生産能力を高めます。

次に販売と営業です。前述したように、より効率よく生産性を上げる為に、ECサイトの管理や在庫管理、営業の強化などを目的に、増設した一部を事務所にしてそうした事務機能を集約して業務の効率化を図ります。

これにより、製造や生産管理機能に加えて営業や販売機能が同じ場所に集約することで生産効率が高まり、より付加価値の高い生産性をもたらし雇用の拡大に繋がります。

また、前述のように市場に向けた発信は販売だけでなく、当該事業の実施場所となる工場敷地内にパーベキユーススペースを設けて、近隣住民に向けたサービスも開始します。工場内に新たに売店も増設して新しいサービスの提供と自社工場で製造した食品商品を自社のクラフトビールを合わせて提供します。

# 補助金申請書の例 ～事業再構築補助金～



<事業再構築前の事業概要 (飲食品小売業)>



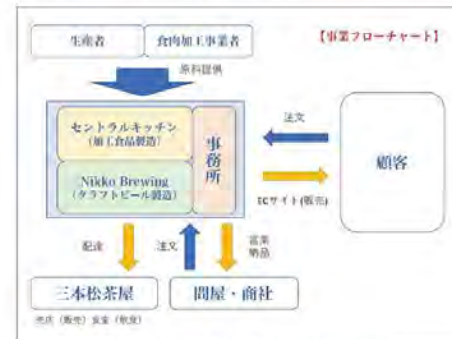
<事業再構築後の事業概要 (飲食品卸売業)>

## 【実施体制】

繰り返しになりますが、生産・製造と販売管理はすべて自社内で行います。

前述のように日光ブランドこそがオンリーワンの市場を作るための大きな強みです。その強みを活かすためには、奥日光にある自社店舗の三本松茶屋との連携も欠かせず、当該事業の実施場所となる工場と役割の分担や機能の集約が大切になります。在庫や販売の管理や営業などの機能を工場と同じ場所に集約することで効率化が図られ生産性が一気に高まります。交通などの立地環境の良さもあるため、収益性を高めながら地元のシルバーク人材などの雇用も増やし易いという利点もあります。

また、地元素材を利用するためには地元の生産者との連携も必要になりますが、交通などの立地環境の良さもあるためワンストップの物流拠点としての機能も備えます。加工のスケジュールに合わせて、県内の生産者や食肉加工業者から素材を届けてもらい、計画的に生産性の高い製造と出荷を行うことができるのも大きな強みです。



<生産者や地元事業者との関係図と物流（フローチャート）>

## ④ 既存事業の縮小又は廃止、省人化により、従業員の解雇を伴う場合には、再就職支援の計画等の従業員への適切な配慮の取組について具体的に記載してください。

現時点において従業員の解雇や事業縮小化の予定はありません。逆に前年度は採用人数を拡げて新卒者の正規雇用3名とシルバー人材のパート雇用を2名増やしました。今年5月は同じくシルバー人材1名の正規雇用が内定しており、今年も昨年同様、地元の大学と高校を中心に新卒者を3名以上雇用するという目標を立てて採用活動を行っております。

前述にありましたが、今回の事業の主要な目的は、地元素材を使用した冷凍調理食品の製造販売による収益の増加にあります。その先には、弊社の事業活動において地元の雇用を増やしていくということが大きな目的です。



<コロナ下でも採用に積極的な企業として経産省より公表されました / 日本経済新聞 2021.12.24 掲載 (左) >  
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOFB247AK0UQA221C200000/>

<経産省より2018年から地域未来牽引企業に選定されました (右) >

## 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 本事業の成果が寄与すると想定している具体的なユーザー、マーケット及び市場規模等について、その成果の価格的・性能的な優位性・収益性や課題やリスクとその解決方法などを記載してください。

### （本事業の成果が寄与すると想定している具体的なユーザー・マーケット及び市場規模）

本事業が寄与する顧客としては「日光を訪れる観光客」「県内に在住する顧客」「国内県外に在住する顧客」これらの3つが想定されます。

#### 1.日光を訪れる観光客

こちらは既存の市場です。昨年は新型コロナウイルスの影響で前年の29.4%減の834万人と過去最低ではありましたが規模としてはとても大きい市場です。

これらの顧客は意図が明確で、日光ブランドや地元素材の料理やクラフトビールというものに高い関心を感じております。購買意欲も高く、眠わって気に入れば納土産として購入していき、その共にリピーターとしてECサイトから購入してもらえる可能性の高い、非常に購買顧客としては高い潜在能力を有している顧客です。

#### 2.県内に在住する顧客

こちらは新しい市場です。これからの時代において更に成長していく市場です。ここには2種類の顧客があります。

まず一つは、今回の不要不急の外出や移動の自粛等による影響により増えた家飲み需要です。

前述したように、現在、自社のクラフトビールが県内のスーパーマーケットを中心に地元市場を上げています。弊社のクラフトビールは出荷ペースでは前年と比較して約200%まで伸びたのもこれが大きな要因です。「ちょっと贅沢な家飲み需要」こそが、これからの時代に伸びていく市場だと考えます。この市場に向けて日光ブランドを冠した食品商品をクラフトビールと組み合わせることで、前述のような、週末や年のハンバーグと奥日光のクラフトビールセットといったビールとおつまみのセットで更に市場を拡げることができそうです。



<「ちょっと贅沢な家飲み需要」でクラフトビールの出荷が大幅に伸びる / 日本経済新聞 2021.12.23 掲載>

#### 二つめの顧客はアウトドアです。

同様に、外出や移動の自粛等による活動の制限があつてから増えたのがアウトドア需要です。この市場に応えるために、まずは、当事業の実施場所となる二郷敷地内にバーベキュースペースを設けて、近隣住民に向けたサービスを開始します。勿論、作りたてのクラフトビールは当然です。この「日光ビール園」構想も今回の事業においては欠かせない要素の一つとなります。そして、奥日光の自社店舗でも今回の事業とは別にアウトドアリービスの企画販売を進めています。これらの取組みを通じて既存の市場と合わせて新しい市場においても収益を獲得して雇用を確保します。



<奥日光の自然の中で地元の素材とクラフトビールでアウトドアを楽しむ>

#### 3.国内県外に在住する顧客

こちらは既存の市場と新しい市場が混在します。未開拓部分が多く、潜在的な需要を有していて首都圏だけを考えても広大な市場となります。

まず、既存の市場とは自社のクラフトビールで築いた販路です。そして、新しい市場とは自社のクラフトビールだけでは築けなかった販路です。前者でいうと、昨今の「ちょっと贅沢な家飲み需要」の高まりを受けて都内の販路も少しずつ広がり、最近では直接取引も始まり、そこを通じて販路開拓が進んでおります。そうした店舗に通う顧客が宗めるものはクラフトビールだけではなく、それが後者です。クラフトビールと組み合わせるギフトセットや日光ブランドを有した食品商品を提案することで前述の大手商社などの販路を活かして新しい市場を築きます。これはBtoBだけでなく、ECサイトを通じたBtoCも同様です。



<Nikko BrewingのWebサイトより専用のECサイトに案内して新たな販路を拡大する>

### （価格的・性能的な優位性・収益性）

前述の「ちょっと贅沢な家飲み需要」は安価なものより少しだけ付加価値の高い商品を探しています。自社のクラフトビールの出荷が県内中心に拡大していることがそれを裏付けています。今回は果物や糖といった生産者や原料供給体制を考えています。こうした生産者や地元事業者との連携と自社製造というメリットを組み合わせることで原価を抑えて他社よりも価格的な優位性を確立します。

収益性に関しては、前述の「2.県内に在住する顧客（家飲み需要）」や「3.国内県外に在住する顧客」に向けた地元卸屋や大手商社の差借力を活用して販路を拡大していくことと「1.日光を訪れる観光客」や「2.県内に在住する顧客（アウトドア）」や「3.国内県外に在住する顧客（ECサイト）」のように自社から直接の販売やサービス提供により高い利益率で収益を上げることが可能です。上記のように機と稼の両方の側面からの市場拡大を狙います。

性能的な優位性に関しては、これまで何度も繰り返してきましたが「日光ブランド」と「地元素材」これらの活用で他者との圧倒的な優位性が生まれます。現在、地元の事業者と連携して、ビールを製造した後に出る使用済みの麦芽カスを豚の飼料や糖にして地元ブランドの豚や糖を育てようという計画を進めています。現在、弊社のクラフトビールも規格外の糖を原料として使用していますが、将来的にこうした新しいブランドが次々と誕生していけば、日光ビール園や日光ブランドのECサイトなどオンラインの市場で自社独自のブランドを築くことができます。

スチームコンベクションオープン(型番: M1C-5T3)	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
プラスチックラッシュフリーザー(型番: H6C-6T83)	56 冷凍機、冷凍機応用製品及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
真空包装機(型番: HPS-300B)	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
軟水機(型番: HK-55RS)	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
電磁調理器(型番: H1H-33TE-1)	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
ワークテーブル	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
食器洗浄機(型番: JWE-400TUB3)	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
二層シンク	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
吊戸棚	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
冷凍冷蔵庫(型番: HRF-90AFT)	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
業務用テーブル形冷蔵庫(型番: RT-1500G-RML)	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
チェストフリーザー(型番: SH 220XD)	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
プレハブ冷凍庫(型番: 030-A-0369)	56 冷凍機、冷凍機応用製品及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
プレハブ冷蔵庫(型番: 030-A-0370)	56 冷凍機、冷凍機応用製品及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
小型冷蔵ショーケース[左ヒンジ](型番: USB-63DL-L)	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
一層テーブル付シンク	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
業務用テーブル形冷凍冷蔵庫(型番: RFT-1600G)	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
吊戸棚	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
業務用電子レンジ(型番: NE 711G-5)	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
ワークテーブル	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
ラックシェルフ	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
チップアイスディスペンサー(型番: DCM-115K-P)	56 冷凍機、冷凍機応用製品及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
天板	84 冷暖房用、食品調理器具及び装置	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
瓶詰め機(型番: ROOTS BF HEX3-1)	43 その他の産業用機械	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
ラベル貼り機(型番: FKL-200)	43 その他の産業用機械	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
		円	
		円	
		円	



◀ 販売実態を利用したブランド豚とブランドマスの実施体制 ▶

### 〈課題やリスクとその解決方法〉

現状において最も重要な課題は、観光客の減少によって落ち込んだ会社の収益を回復させることです。その為に今回の事業計画を考案して大きな事業転換を決断いたしました。

細かなところで言うと、製造した在庫の保管であったり、遠方への流通や販路などの課題もありましたが、それらの課題は、工場内に保管用の冷凍庫を拡張したり、大手商社などとの直取引を実現させることにより解決しました。

また、原料の確保に関しては前述のように、いづれも弊社と長く取引実績がありこれまで信頼関係を築いてきた会社から仕入れます。主な仕入先は「P3(2) 具体的な取組の内容(強み・弱み)」に記載してまいりますのでご参照ください。

また、重要な課題は本事業の計画を遂行する人材でしたが、そちらも今年は3名の優秀な新卒の社員を迎えたり、地元のパートスタッフを雇用することで解決しました。昨年、新型コロナウイルスの影響で厳しい時期ではありましたが、むしろそこを機会と捉えて採用枠を拡大した結果です。

そうした観点で言うと、新しい事業転換はリスクかも知れませんが、弊社においては大きな機会と捉えております。

### ② 本事業の成果の事業化見込みについて、目標となる時期・売上規模・量産化時の製品等の価格等について簡潔に記載してください。

事業化見込み時期: 2021年10月から出荷開始。同月より収益を見込みます。

売上規模: 下記の「4: 収益計画(売上高構成比)」に記載します。

量産化時の製品等の価格: 同一商品でないため一概に言えませんが、単品商品は800~1,500円(税抜)。ギフトセットは3,000~8,000円(税抜)。自社店頭での飲食提供は一人平均単価1,500円(税抜)。卸販売価格は上記価格の65%~75%を想定します。

### 3: 本事業で取得する主な資産

本事業により取得する主な資産(単価50万円以上の建物、機械装置・システム等)の名称、分類、取得予定価格等を記載してください。(補助事業実施期間中に、別途、取得財産管理台帳を整備していただきます。)

建物の事業用途 又は 機械装置等の名称・型番	建物又は製品等分類 (日本標準商品分類、 中分類)	取得予定価格	建設又は設置等を行う事業実施場所 (1. 申請者の帳簿で記載された事業実施場所に 限ります。)
建物 設計管理料	99 分類不能の商品	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
建物 工事費(セントラルキッチン・事務所・パーベキュースペース・売店・在庫保管用冷蔵庫と冷凍庫の新設)	99 分類不能の商品	円	栃木県日光市木和町島 1564-4
さく井・ポンプ工事	99 分類不能の商品	円	栃木県日光市木和町島 1564-4

# 補助金申請書の例 ～事業再構築補助金～

## 4：収益計画

本事業は、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」については5.0%）以上、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%（「グローバルV字回復枠」については5.0%）以上の増加を見込む事業計画を策定していただく必要があります。

- ① 本事業の実施体制、スケジュール、資金調達計画等について具体的に記載してください。
- ② 収益計画（表）における「付加価値額」の算出については、算出根拠を記載してください。
- ③ 収益計画（表）で示された数値は、補助事業終了後も、毎年度の事業化状況等報告等において伸び率の達成状況の確認を行います。

（単位：円）

	直近の 決算年度 [2021年3月]	補助事業終了 年度 (基準年度) [2022年3月]	1年後 [2023年3月]	2年後 [2024年3月]	3年後 [2025年3月]	4年後 [2026年3月]	5年後 [2027年3月]
① 売上高	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■
② 営業利益	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■
③ 経常利益	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■
④ 人件費	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■
⑤ 減価償却費	0	0	0	0	0	0	0
付加価値額(②+④+⑤)	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■
伸び率(%)	/	/	25.2	47.0	62.4	94.2	124.4
従業員数(任意)	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■
従業員一人あたりの付加価値額(任意)	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■
従業員一人あたりの付加価値額伸び率(%)	/	/	4.3	5.0	1.5	7.8	12.2

※基準年度には、補助事業終了年度の見込み値を入力してください。  
※実績値が判明次第、実績の数値に置き換えて、付加価値額の伸び率の達成状況を確認します。

（付加価値額の算出根拠）

上記「付加価値額」の計算は「営業利益」+「人件費」+「減価償却費」で計算を行いました。  
「人件費」の算出根拠は「給与手当」+「雑給」+「法定福利費」+「福利厚生費」の合計になります。

### 売上高構成比

	直近の 決算年度 [2021年3月]	補助事業終了年 度 (基準年度) [2022年3月]	1年後 [2023年3月]	2年後 [2024年3月]	3年後 [2025年3月]	4年後 [2026年3月]	5年後 [2027年3月]
① 売上高	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■	■■■■
売店売上高(%)	53.6	45	40	35	30	25	20
食堂売上高(%)	23.9	20	18	15	13	11	8
ビール売上高(%)	22	23	24	24	22	21	20
その他売上高(%)	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
食品製造卸売売上高(%)	0	11.5	17.5	25.5	34.5	42.5	51.5

# 代表的な補助金

小規模事業者持続化補助金	小規模事業者自らが作成した持続的な経営に向けた経営計画に基づく、地道な販路開拓等の取組や、地道な販路開拓等と併せて行う業務効率化（生産性向上）の取組を支援
事業再構築補助金	新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換、又は事業再編という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
ものづくり・商業・サービス補助金	革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援
IT導入補助金	経営課題や需要に合ったITツールを導入することで、業務効率化・売上アップといった経営力の向上・強化を図る
中小企業省力化投資補助金	人手不足に悩む中小企業等が、中小企業省力化投資補助事業の対象とする機器等のカタログに掲載された機器を、導入するための事業費等の一部を補助
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金、省エネルギー投資促進支援事業補助金（省エネ補助金）	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・引継ぎ補助金	M&A時の専門家活用を支援 事業承継・引継ぎ後の新たな取組の支援



# ものづくり・商業・サービス補助金 ①概要

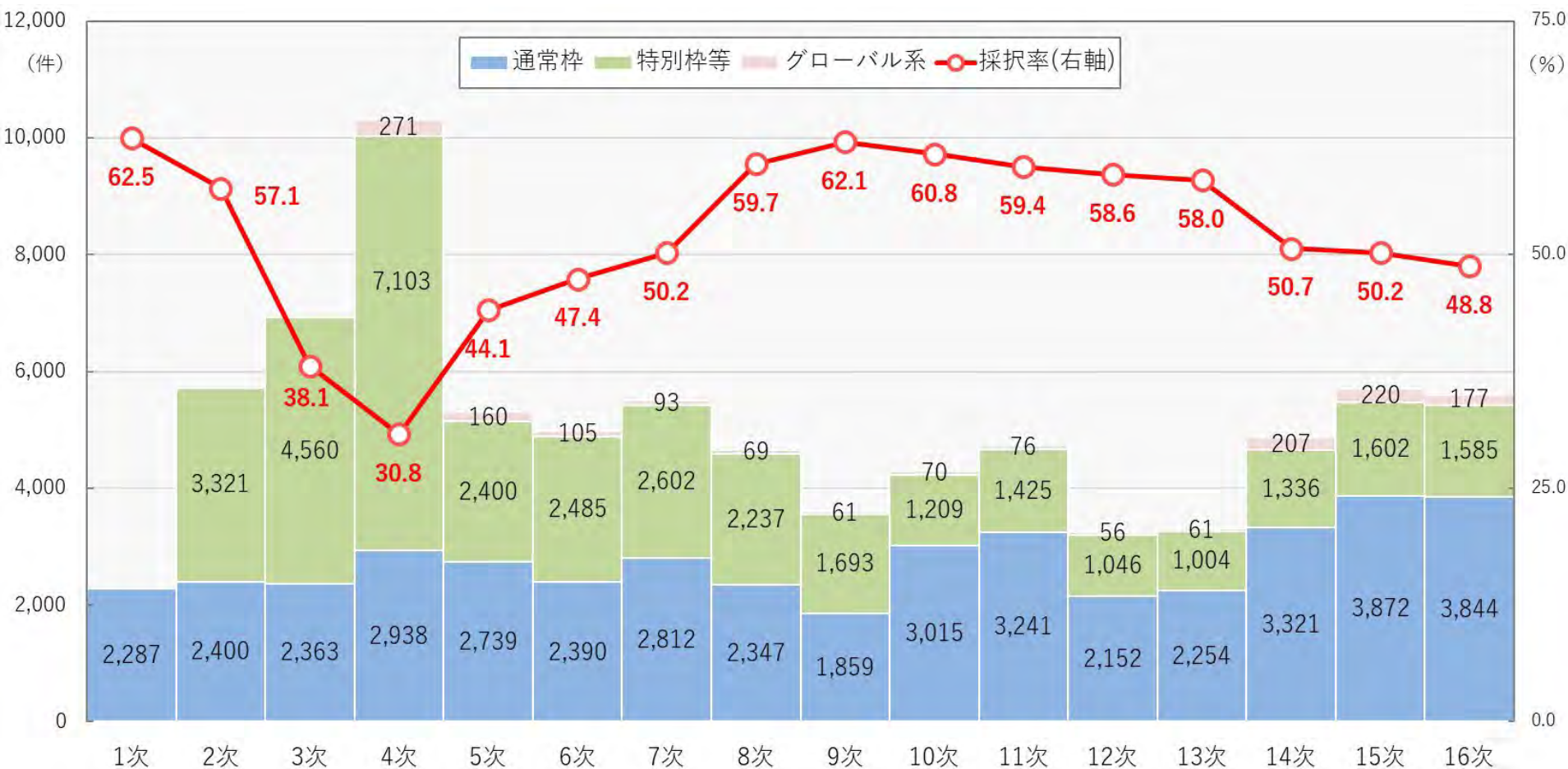
<https://portal.monodukuri-hojo.jp/>

枠	類型	要件	補助対象経費	補助率	従業員数	補助上限額 (最低金額は、100万円)	補助上限額 (大幅増上げを行う場合) (最低金額は、100万円)
省力化 (オーダーメイド) 枠		人手不足の解消に向けて、デジタル技術等を活用した専用設備(オーダーメイド設備)の導入等により、革新的な生産プロセス・サービス提供方法の効率化・高度化を図る取り組みに必要な設備・システム投資等	機械装置・システム構築費(必須)、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、原材料費、外注費、知的財産権等関連経費	中小企業 1/2 小規模企業者 小規模事業者 再生事業者 2/3  (1,500万円を超える部分は1/3)	5人以下	750万円	1,000万円
					6~20人	1,500万円	2,000万円
					21~50人	3,000万円	4,000万円
					51~99人	5,000万円	6,500万円
					100人以上	8,000万円	1億円
製品・サービス高付加価値化枠	通常類型	革新的な製品・サービス開発の取組みに必要な設備・システム投資等	機械装置・システム構築費(必須)、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、原材料費、外注費、知的財産権等関連経費	中小企業 1/2 小規模企業者 小規模事業者 再生事業者 2/3 新型コロナ回復加速化特例 2/3	5人以下	750万円	850万円
					6~20人	1,000万円	1,250万円
					21人以上	1,250万円	2,250万円
	成長分野進出類型(DX・GX)	今後成長が見込まれる分野(DX・GX)に資する革新的な製品・サービス開発の取組みに必要な設備・システム投資等	上記に加え、海外旅費、通訳・翻訳費、広告宣伝・販売促進費	2/3	5人以下	1,000万円	1,100万円
					6~20人	1,500万円	1,750万円
					21人以上	2,500万円	3,500万円
グローバル枠		海外事業を実施し、国内の生産性を高める取組みに必要な設備・システム投資等	上記に加え、海外旅費、通訳・翻訳費、広告宣伝・販売促進費	中小企業 1/2 小規模企業者 小規模事業者 2/3		3,000万円	3,100万円~ 4,000万円

17次公募は省力化枠のみ

## ものづくり・商業・サービス補助金 ①概要

## 申請数と採択率の推移



# ものづくり・商業・サービス補助金 ①概要

## 申請に必要なとなる書類

01

### 事業計画書

(具体的取組内容、将来の展望、数値目標等について、様式自由・A4で10ページ程度で提出)

02

### 補助経費に関する誓約書

(専ら補助事業計画書に記載の事業のために使用する旨の誓約書を提出)

03

### 賃金引上げ計画の誓約書

(直近の最低賃金と給与支給総額を明記し、それを引き上げる旨の誓約書を提出)

04

### 決算書等

(直近2年間の貸借対照表・損益計算書等)

05

### 従業員数の確認資料

(法人の場合：法人事業概況説明書の写し、個人事業主の場合：所得税青色申告書の写し)

06

### 労働者名簿

(従業員数が応募申請時に21名以上で、従業員数の確認資料が20名以下の場合のみ)

07

### 「再生事業者」であることを証明する書類

(再生事業者のみ)

08

### 大幅な賃上げ計画書

(大幅な賃上げに係る補助上限額引き上げの特例を申請する事業者のみ)

09

### 金融機関による確認書

(金融機関より資金調達を行う事業者のみ)

10

### 海外事業の準備状況を示す書類

- ①海外子会社等の事業概要等
- ②海外市場調査報告書
- ③インバウンド市場調査報告書
- ④共同研究契約書又は業務提携契約書

11

### 最低賃金要件に関する確認書

(新型コロナ加速化特例に申請する事業者のみ)

12

### その他加点に必要な資料(任意)

(成長性加点、政策加点、災害等加点、賃上げ加点等を受ける場合であって、添付資料が必要な場合のみ)

※  は提出必須、 は該当する場合のみ提出 (システムに直接入力の場合もあり)

※ 別途、基本的な企業情報等は、電子申請システムに直接入力

# ものづくり・商業・サービス補助金 ②事業計画の要件

## 基本要件

以下の要件をすべて満たす3～5年の事業計画を策定していること。

1

事業者全体の付加価値額※1  
を年平均成長率(CAGR)※2  
3%以上増加

2

給与支給総額  
を年平均成長率(CAGR)  
1.5%以上増加

3

事業場内最低賃金  
(事業場内で最も低い賃金)を  
地域別最低賃金+30円以上  
の水準にする

※1 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。

※2 年平均成長率(CAGR)は複利計算をもとに算出してください。以下、同じです。

※3 給与支給総額とは、全従業員(非常勤を含む)及び役員に支払った給与等(給料、賃金、賞与及び役員報酬等は含み、福利厚生費、法定福利費や退職金は除く)。

## 申請要件が未達の場合の返還規程

申請時点で、賃上げ計画を策定  
していないことが発覚した場合は  
全額返還※1

事業計画終了時点において、給  
与支給総額要件が未達の場合、  
「残存簿価等×補助金額／実  
際の購入金額」を返還※2、3

事業計画期間中の毎年3月末時  
点において、事業場内最低賃金  
要件が未達の場合、「補助金額  
／計画年数」を返還※4










※1 再生事業者である場合には、各目標が達成できていない場合でも返還免除。

※2 付加価値額が目標通りに伸びなかった場合、「給与支給総額増加率>付加価値増加率/2」であれば免除。天災など事業者の責めに負わない理由がある場合も免除。

※3 給与支給総額増加率に代えて、一人当たり賃金の増加率を用いることも可能。

※4 付加価値増加率<1.5%の場合や、天災など事業者の責めに負わない理由がある場合は免除。

## ものづくり・商業・サービス補助金 ③対象経費

<p>機械装置・システム構築費</p> <p>★</p> 	<p>①機械・装置、工具・器具の購入、製作、借用に要する経費</p> <p>②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</p> <p>③改良・修繕又は据付けに要する経費</p> <p>※1 生産性向上に必要な、防災性能の優れた生産設備等を補助対象経費に含めることは可能。</p> <p>※2 3者以上の中古品流通事業者から型式や年数が記載された相見積もりを取得している場合には、中古設備も対象。</p> <p>※3 必ず1つ以上、単価50万円(税抜)以上の機械装置等の設備投資が必要。</p>	<p>専門家経費</p> <p>◎</p>	<p>本事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費</p>
<p>運搬費</p>	<p>運搬料、宅配・郵送料等に要する経費</p> 	<p>クラウドサービス利用費</p>	<p>クラウドサービスの利用に関する経費</p> 
<p>技術導入費</p> <p>▲</p>	<p>知的財産権等の導入に要する経費</p> 	<p>原材料費</p>	<p>試作品の開発に必要な原材料及び副資材の購入に要する経費</p> 
<p>知的財産権等関連経費</p> <p>▲</p>	<p>特許権等の知的財産権等の取得に要する弁理士の手続代行費用等</p> 	<p>海外旅費</p> <p>■※</p>	<p>海外渡航及び宿泊等に要する経費</p> 
<p>外注費</p> <p>◎</p>	<p>新製品・サービスの開発に必要な加工や設計(デザイン)・検査等の一部を外注(請負、委託等)する場合の経費</p> 	<p>通訳・翻訳費</p> <p>■※</p>	<p>通訳及び翻訳を依頼する場合に支払われる経費</p> 
<p>★：機械装置・システム構築費以外の経費の補助上限額あり</p> <p>◎：上限額＝補助対象経費総額(税抜)の2分の1</p> <p>▲：上限額＝補助対象経費総額(税抜)の3分の1</p> <p>■：上限額＝補助対象経費総額(税抜)の5分の1</p>		<p>※：グローバル枠②海外市場開拓(輸出)に関する事業のみ対象</p>	

## ものづくり・商業・サービス補助金 ④省力化(オーダーメイド)枠

## 補助上限額・補助率

従業員規模	補助上限額	補助率
5人以下	750万円(1,000万円)	1/2
6～20人	1,500万円(2,000万円)	小規模・再生 2/3
21～50人	3,000万円(4,000万円)	※補助金額1,500万円までは1/2 もしくは2/3、1,500万円を超える 部分は1/3
51～99人	5,000万円(6,500万円)	
100人以上	8,000万円(1億円)	

※( )内は大幅賃上げに係る補助上限額引き上げの特例を適用した場合

## 対象事業

人手不足の解消に向けて、デジタル技術等を活用した専用設備(オーダーメイド設備)の導入等により、革新的な生産プロセス・サービス提供方法の効率化・高度化を図る取り組みに必要な設備・システム投資等を支援

※デジタル技術等を活用した専用設備(オーダーメイド設備)とは、ICTやIoT、AI、ロボット、センサー等を活用し、単一もしくは複数の生産工程を自動化するために、外部のシステムインテグレータ(SIer)との連携などを通じて、事業者の個々の業務に応じて専用で設計された機械装置やシステム(ロボットシステム等)のことをいいます。デジタル技術等を活用せず、単に機械装置等を導入する事業については、本事業の対象とはなりません。

## 活用イメージ

例)熟練技術者が手作業で行っていた組立工程に、システムインテグレータ(SIer)と共同で開発したAIや画像判別技術を用いた自動組立ロボットを導入し、完全自動化・24時間操業を実現。組立工程における生産性が向上するとともに、熟練技術者は付加価値の高い業務に従事することが可能となった。

# ものづくり・商業・サービス補助金 ④省力化(オーダーメイド)枠

申請要件:基本要件に加え、以下の要件を全て満たすこと

1

3～5年の  
事業計画期間内に  
補助事業において  
設備投資前と比較して  
**労働生産性※1が**  
**2倍以上**となる事業計画を  
策定すること

2

3～5年の  
事業計画期間内に  
**投資回収可能※2な**  
**事業計画**を  
策定すること

3

外部Sierを活用する場合、  
3～5年の  
事業計画期間内における  
保守・メンテナンス契約を  
中小企業等とSier間で  
締結し、Sierは必要な体制  
を整備すること

※1 労働生産性は「付加価値額(付加価値額の算出が困難な場合は生産量)/(労働人数×労働時間)」とする。完全自動化の場合は「(労働人数×労働時間)」を便宜的に0.1とする。

※2 投資回収年数は「投資額/(削減工数×人件費単価)」とする。

## 留意事項

- 本事業に係る資金について金融機関等からの調達を予定している場合は、**金融機関等による事業計画の確認を受け、金融機関による確認書を提出**いただく必要があります。金融機関は事業所の所在地にある必要はございませんので、任意の機関を選定してください。
- 事業計画期間終了までの間、本事業により導入した設備を対象として保険又は共済(風水害等の自然災害を含む損害を補償するもの/付保割合50%以上)に加入することを強く推奨します。

# ものづくり・商業・サービス補助金 ④省力化(オーダーメイド)枠

## 省力化(オーダーメイド)枠の活用イメージ

### 製造業×多関節ロボット ×人手不足・組み立て動作ロスの解消

- 従来、海外の生産拠点で職人が手作業で行っていた組立工程を国内に集約するにあたり、AIや3Dカメラ、センサー等を用いた多関節ロボットを導入。
- 組立に必要な全ての部品を供給するシステムを構築したことで、切替ロス無しで、流れてきた部品に依った、製品の1個流し生産を実現することが可能になった。

### サービス業(小売・卸売) ×多関節ロボット×人手不足

- 飲料陳列や在庫品出し作業において、AIシステム化された陳列棚の在庫管理システムと、連動して動く自動搬送ロボットを導入。
- 3Dカメラ技術を使用してAIが自動で商品棚の在庫量を可視化することで、従業員は遠隔で不足している商品の種類と数を把握し、従業員からの指示に従って、ロボットが売り場に自動で商品を搬送し、商品棚に陳列を行う。

### 食品製造業×多関節ロボット ×人手不足・手作業の負担軽減

- ハンドラベラーを使い、手作業で冷凍商品のラベル貼付作業を行っていたが、納品時間の関係で深夜に渡り作業が発生したり、多人数での分散作業であることから、商品の管理ミスや不良品がでることが課題となっていた。
- ロボット導入により箱単位でのラベルの自動貼付や箱の供給・排出が全自動で行えるようになり、作業工数の削減と作業のライン化を実現。

### 物流サービス業×自動荷役・積替ロボット ×高齢化・人手不足対応

- 取扱商品が多種多様で在庫や入出荷タイミングが不規則な物流の集荷業務において、商品の保管規模に応じ、弾力的に荷役作業をロボット化できる単機能小型ロボットユニットを導入。
- 当日の出荷指示データを基に決められた全カートの新積パターンに沿って、無人搬送車がパレット/カートを運搬、ロボットが商品をつかみ、トラックベースへ運搬するまでを全自動化した。



## 製品・サービス高付加価値化枠(通常類型)の概要

## 補助上限額・補助率

従業員規模	補助上限額	補助率
5人以下	750万円(850万円)	1/2 小規模・再生 2/3 新型コロナ回復加速化特例 2/3
6～20人	1,000万円(1,250万円)	
21人以上	1,250万円(2,250万円)	

※ ( ) 内は大幅賃上げに係る補助上限額引き上げの特例を適用した場合

## 対象事業

革新的な製品・サービス開発の取組みに必要な設備・システム投資等を支援

※ 革新的な製品・サービス開発とは、顧客に新たな価値を提供することを目的に、導入した設備・システムを用いて、自社の技術力等を活かして製品・サービスを開発することをいいます。単に設備・システムを導入するにとどまり、製品・サービスの開発を伴わないものは該当しません。また、業種ごとに同業の中小企業（地域性の高いものについては同一地域における同業他社）において既に相当程度普及している製品・サービスの開発は該当しません。

申請要件:基本要件に加え、以下の要件を全て満たすこと

3～5年の事業計画期間内に、新製品・サービスの売上高の合計額が、企業全体の売上高の10%以上となる事業計画を策定すること

## 新型コロナ回復加速化特例の要件

01

常時使用する従業員がいること

02

2022年10月から2023年8月までの間で、3か月以上地域別最低賃金+50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

03

補助事業を完了した事業年度の翌年度の3月末時点において、その時点での給与支給総額が1.5%以上増加目標を達成していること

04

補助事業を完了した事業年度の翌年度の3月末時点において、その時点での事業場内最低賃金が地域別最低賃金+50円以上の水準を達成していること

※1 3及び4が未達の場合については、補助率引き上げ分について返還を求めます。

※2 本特例を受ける場合は、大幅賃上げに係る補助上限額引上の特例の対象とはなりません。

## 留意事項

- 本事業に係る資金について金融機関等からの調達を予定している場合は、金融機関等による事業計画の確認を受け、金融機関による確認書を提出いただく必要があります。金融機関は事業所の所在地域にある必要はございませんので、任意の機関を選定してください。
- 事業計画期間終了までの間、本事業により導入した設備を対象として保険又は共済(風水害等の自然災害を含む損害を補償するもの/付保割合50%以上)に加入することを強く推奨します。

## 製品・サービス高付加価値化枠(成長分野進出類型)の概要

## 補助上限額・補助率

従業員規模	補助上限額	補助率
5人以下	1,000万円(1,100万円)	小規模・再生 1/2      2/3
6~20人	1,500万円(1,750万円)	
21人以上	2,500万円(3,500万円)	

※ ( ) 内は大幅賃上げに係る補助上限額引き上げの特例を適用した場合

## 対象事業

今後成長が見込まれる分野 (DX・GX) に資する革新的な製品・サービス開発※の取組みに必要な設備・システム投資等を支援します。

※ 革新的な製品・サービス開発とは、顧客に新たな価値を提供することを目的に、導入した設備・システムを用いて、自社の技術力等を活かして製品・サービスを開発することをいいます。単に設備・システムを導入するにとどまり、製品・サービスの開発を伴わないものは該当しません。また、業種ごとに同業の中小企業 (地域性の高いものについては同一地域における同業他社) において既に相当程度普及している製品・サービスの開発は該当しません。

申請要件:基本要件に加え、以下の要件を全て満たすこと

01

3～5年の事業計画期間内に、新製品・サービスの売上高の合計額が、**企業全体の売上高の10%以上**となる事業計画を策定すること

及び

02

【DX】  
DXに資する**革新的な製品・サービスの開発**※1であること

もしくは

02

【GX】  
グリーン成長戦略「**実行計画**」14分野※2に掲げられた課題の解決に資する**革新的な製品・サービスの開発**であること

- ※1 DXに資する革新的な製品・サービスの開発とは、例えば、AI、IoT、センサー、デジタル技術等を活用した遠隔操作や自動制御、プロセスの可視化等の機能を有する製品・サービスの開発(部品、ソフトウェア開発を含む)等をいう。
- ※2 グリーン成長戦略「実行計画」14分野とは、令和3年6月18日付で策定された「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」において、「実行計画」が策定されている14分野をいいます。分野毎に「現状と課題」として記載のある「課題」の解決に資する取組であることが必要となります。14分野のうちどの分野のどの課題の解決に資する取組であるかあらかじめご確認ください。

## 留意事項

- 本事業に係る資金について金融機関等からの調達を予定している場合は、金融機関等による事業計画の確認を受け、金融機関による確認書を提出いただく必要があります。金融機関は事業所の所在地にある必要はございませんので、任意の機関を選定してください。
- 事業計画期間終了までの間、本事業により導入した設備を対象として保険又は共済(風水害等の自然災害を含む損害を補償するもの/付保割合50%以上)に加入することを強く推奨します。

## ものづくり・商業・サービス補助金 ⑦グローバル枠

## 補助上限額・補助率

従業員規模	補助上限額	補助率
5人以下	3,000万円(3,100万円)	1/2
6～20人	3,000万円(3,250万円)	小規模 2/3
21人以上	3,000万円(4,000万円)	

※( )内は大幅賃上げに係る補助上限額引き上げの特例を適用した場合

## 対象事業

以下のいずれかの海外事業を実施し、国内の生産性を高める取組みに必要な設備・システム投資等を支援します。

①

海外への直接投資に関する事業※

②

海外市場開拓(輸出)に関する事業

③

インバウンド対応に関する事業

④

海外企業との共同で行う事業

- ※ ①海外への直接投資に関する事業を行う場合であって、海外子会社又は海外支店が主たる補助事業実施主体となる場合は、日本国内の本社に対して補助対象事業の申請要件が適用されます。
- ※ グローバル枠は、新商品・サービスの開発改良、ブランディングや、新規販路開拓等の取組みを目的とする事業であり、事前にマーケティング調査(実現可能性調査)を実施し、その結果に基づく開発改良、ブランディング等を行うことが基本要件となります。

## グローバル枠における共通要件

1. 海外事業に関する実現可能性調査※を実施していること
- ※ 実現性調査とは、市場調査や現地規制調査、取引先の信用調査等、海外事業の実現可能性を判断するための調査をいう。
2. 社内に海外事業の専門人材を有すること又は海外事業に関する外部専門家と連携すること

# ものづくり・商業・サービス補助金 ⑦グローバル枠

申請要件:基本要件に加え、以下の要件を全て満たすこと

## ①海外への直接投資に関する事業

1. 国内に所在する本社を補助事業者とし、補助対象経費の2分の1以上が海外支店の補助対象経費となること、又は海外子会社(発行済株式の総数の半数以上又は出資価格の総額の2分の1以上を補助事業者が所有している、国外に所在する会社)の事業活動に対する外注費(本補助金の補助対象経費の範囲に限る。一般管理費は含まない。事業実施に不可欠な開発・試作にかかる業務等を想定。)若しくは貸与する機械装置・システム構築費(本補助金の補助対象経費の範囲に限る。)に充てられること。
2. 国内事業所においても、海外事業と一体的な機械装置等(単価50万円(税抜き)以上)を取得(設備投資)すること。
3. 応募申請時に、海外子会社等の事業概要・財務諸表・株主構成が分かる資料を提出すること。
4. 実績報告時に、海外子会社等との委託(貸与)契約書とその事業完了報告書を追加提出すること。

## ②海外市場開拓(輸出)に関する事業

1. 国内に補助事業実施場所を有し、製品等の最終販売先の2分の1以上が海外顧客となり、計画期間中の補助事業の売上累計額が補助額を上回る事業計画を有していること。
2. 応募申請時に、事前のマーケティング調査に基づく、想定顧客が具体的に分かる海外市場調査報告書を提出すること。
3. 実績報告時に、想定顧客による試作品等の性能評価報告書を提出すること。

# ものづくり・商業・サービス補助金 ⑦グローバル枠

申請要件:基本要件に加え、以下の要件を全て満たすこと

## ③インバウンド対応に関する事業

1. 国内に補助事業実施場所を有し、製品・サービス等の販売先の2分の1以上が訪日外国人となり、計画期間中の補助事業の売上累計額が補助額を上回る事業計画を有していること。
2. 応募申請時に、想定顧客が具体的に分かるインバウンド市場調査報告書を提出すること。
3. 実績報告時に、プロトタイプの仮説検証※の報告書を提出すること。

※開発に立てた機械装置・システムについて、計画の初期段階で立てた計画通りの機能や操作性が実現できたか、想定していた効果が得られたかを評価いただきます。

## ④海外企業との共同で行う事業

1. 国内に補助事業実施場所を有し、外国法人と行う共同研究・共同事業開発に伴う設備投資等があり、その成果物の権利の全部又は一部が補助事業者に帰属すること(外国法人の経費は、補助対象外)
2. 応募申請時に、共同研究契約書又は業務提携契約書(検討中の案を含む)を提出すること。
3. 実績報告時に、当該契約の進捗が分かる実績成果報告書を提出すること。

基本要件に加え、以下の要件を全て満たす3～5年の事業計画を策定していること

### 01 給与支給総額

給与支給総額※2を  
年平均成長率(CAGR)  
1.5%以上増加に加え、  
更に年平均成長率4.5%以上  
(合計で年平均成長率6%)  
増加

### 02 事業場内最低賃金

事業場内最低賃金を  
地域別最低賃金+50円以上  
の水準とすることを満たし、  
さらに毎年、事業場内最低賃金  
を年額+50円以上増額

### 03 計画の提出

応募時に左記01、02の達成に向けた具体的かつ詳細な事業計画の提出

※1 追加要件のすべてを満たす計画であっても、審査の結果他の応募事業者様との比較により、特例の適用とならない場合があります。

※2 給与支給総額とは、全従業員(非常勤を含む)及び役員に支払った給与等(給料、賃金、賞与及び役員報酬等は含み、福利厚生費、法定福利費や退職金は除く)。

## 追加要件が未達の場合の返還規程

補助金交付金額から、各申請枠の従業員規模ごとの補助上限額との差額分について、補助金の返還

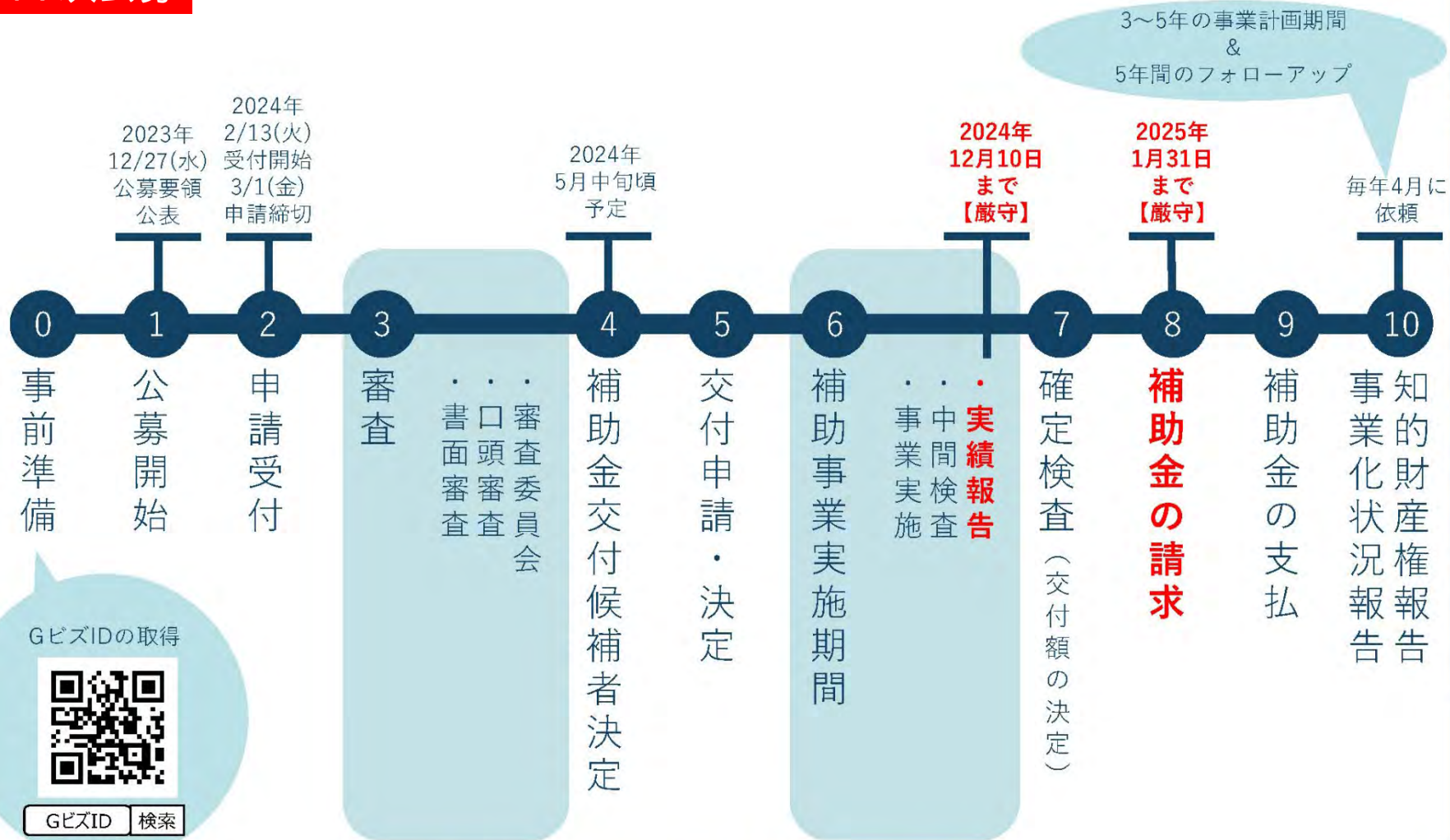
## 特例が活用不可となる事業者

各申請枠の補助金額の上限額に達していない場合、再生事業者、従業員がいない場合



# ものづくり・商業・サービス補助金 ⑨スケジュール

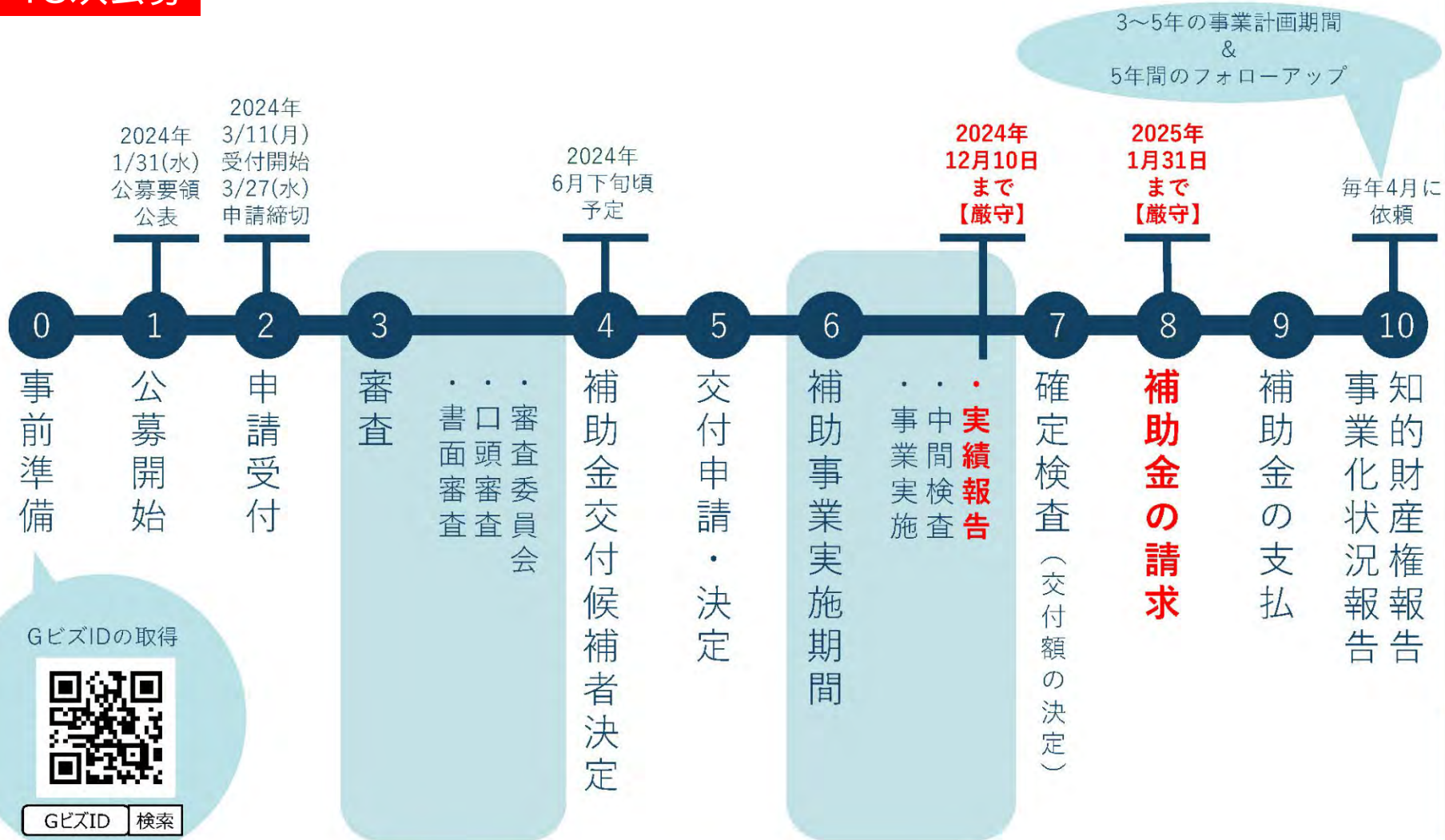
## 17次公募



※上記全ての手続きは100%電子化

# ものづくり・商業・サービス補助金 ⑨スケジュール

## 18次公募



※上記全ての手続きは100%電子化

## ものづくり・商業・サービス補助金 ⑩フォローアップ

## 参考 補助事業実施後のフォローアップスケジュール

± 6ヶ月の  
決算期を基準

補助事業期間

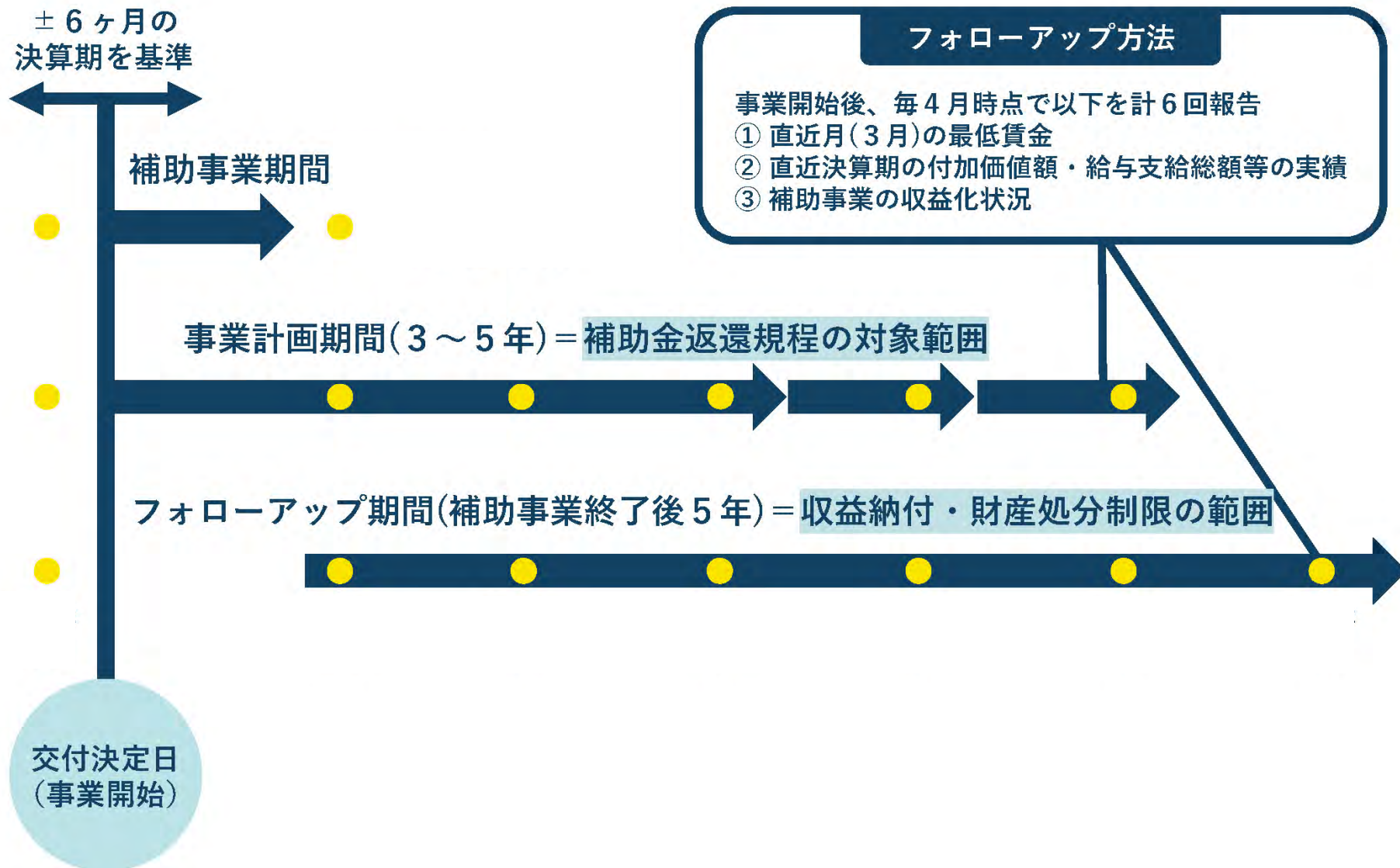
## フォローアップ方法

事業開始後、毎4月時点で以下を計6回報告

- ① 直近月(3月)の最低賃金
- ② 直近決算期の付加価値額・給与支給総額等の実績
- ③ 補助事業の収益化状況

事業計画期間(3~5年) = 補助金返還規程の対象範囲

フォローアップ期間(補助事業終了後5年) = 収益納付・財産処分制限の範囲

交付決定日  
(事業開始)

## AT用アルミ部品の 高効率加工による生産性の向上

### 概要

最新設備導入と当社技術により、荒研削工程を無くした量産技術を確立し、設備費25%の抑制及び工数18%低減を実現することで、AT用アルミ製切替バルブの高効率加工の生産ラインによる生産性の向上を目指す。

### 取り組みのきっかけ

当社は、昭和63年に創立し、大手D社と取引を開始してから自動車産業の底辺を支えてきたが、昨今は売上も顕著に増加せず、事業は停滞状況にある。

そこで、本事業を契機に全社一丸となった経営革新に取り組みため、その柱として以下の三つのテーマを立案した。

- (1) アルミ切削加工において、国内ではいまだ成し遂げられなかった旋盤における高精度加工を実現して大幅な合理化を図り、業界ダントツの地位を築くことを目指す。現在、研削でしか達成できない工程を切削のみで加工し、研削と同等の精度を確保するというハードルの高い課題を取り上げた。
- (2) 中小企業が最も苦手とする加工ラインのネットワーク構築（IoT化）で情報の共有化を図り、設備の常時監視体制から直接監視体制へ移行し、監視持ち台数を増加させることで省人化を図りコスト競争力を向上させていく。
- (3) 積極的に海外進出を行い、国際協調をはかりつつ世界で日本のものづくりの優位性を示していく。

### 取り組みの目標

経営革新に取り組みため、D社から受注しているAT用アルミ部品の「生産プロセスの改善」をテーマに取り上げた。

同部品は自動変速機の変速と方向転換を担う重要な部品である。コントロールバルブに組み立てられ油圧制御を行い、自動的なギア変速を可能にする機能部品として燃費の大幅な向上に寄与している。

寸法精度の高さが求められる同部品の量産において、従来からの「荒研削」工程を削減することで、設備費削減、工数低減（省人化）等を実現し、業界での優位的地位を築く。

### 取り組みの内容

本事業では、最新の精密自動旋盤の導入と加工条件の最適化により、AT用アルミ部品の生産プロセスの改善、生産性の向上を目指す。

### 1. 最新の精密自動旋盤の導入



最新の精密自動旋盤

同部品の従来の加工工程は、「自動盤加工⇒荒研削」⇒アルマイト処理⇒仕上げ研削⇒寸法検査⇒外観検査⇒梱包⇒出荷」となっていた。荒研削工程を削減することで、設備費削減、工数低減だけでなく、在庫削減、工場稼働率の向上、エネルギー削減などの効果が得られる。

荒研削廃止の課題として、自動盤加工で研削のみでの仕上げ精度の実現が必要となるため、NCプログラムに対する刃具への追従性が良く、誤差が小さく安定している最新の精密自動旋盤を選定した。

設備の導入においては、当社の設備開発チームが主体となって設備メーカーとすり合わせ、同部品の生産計画台数、稼働日/月、稼働時間、稼働率等を考慮した結果、合計4台の設置となった。

### 2. 加工条件の最適化

加工条件の最適化のため、実験計画法（タグチメソッド）を活用した。具体的には、切削加工条件（切削速度、送り量、切り込み量、刃先R、切り込み角）等の要因を3水準変化させ、どの要因が一番精度よく加工できるか確認した。

- (1) 切削速度：設備回転数の上限に近い値が、一番効率が良い。
- (2) 送り量：理論上、刃先Rを大きくすれば送り量を速くしても面粗度が確保できるといわれていたが、あまり速くできないことが分かった。
- (3) 切り込み量：元々使用材料として研削材を使用している。水準幅を大きくできないため、精度に与える寄与率は低く、影響が少ないことが判明した。

### 株式会社 大安製作所

代表取締役社長 藤田 和也

所在地：三重県いなべ市大安町石塚東字畑嶋1840番地

連絡先：TEL 0594 78 1881 FAX 0594 78 1882

E-mail: contact@daian-ss.co.jp

URL: http://www.daian-ss.co.jp/

- (4) 刃先R・切り込み角：従来から使用しているチップの刃先R、切り込み角が最適であることが判明した。

これらの結果をふまえ、再現テストを実施した結果、計画加工時間内において、荒研削廃止が可能な外径精度を維持できることが分かった。

最新の精密自動旋盤の導入と加工条件の最適化を図ることにより、荒研削廃止が実現可能となり、取引先が要求するコスト並びに品質を実現する目的が立った。

### 〈工程削減結果〉

工程	プロセス改善前	プロセス改善後	効果
1 自動盤加工			最新モデルによる高精度加工 ・最適加工条件管理 ・精密計測管理
2 荒研削		工程削減	設備費削減 ・工数低減 ・研削削在量削減 ・面積生産性向上 ・エネルギー削減
3 アルマイト処理	通常膜厚管理	・高純度アルマイト最適条件管理による、膜厚バラツキ改善	・研削面→切削面変化による性状の差を克服し、安定膜厚確保
4 仕上げ研削		・極小ドレス条件最適化 ・ドレスインナーバルブ履し ・クーラントスラッジ用遠心分離機追加	・荒工程を削減しても仕上げ研削寸法の安定性を確保

### 取り組みの成果

生産ラインの設備費25%削減、加工工数18%省人化を達成した。また、生産に要するエネルギーコストの低減に伴いCO<sub>2</sub>削減のほか、工程削減に伴い面積生産性も大幅に改善された。

### 1. 設備費削減

設備導入の効果として荒研削削減により、50百万円削減

### 企業概況

従業員数：46名

資本金：1,000万円

業種：精密機器部品製造業

特色：自動車用精密部品を主力に、その高度な品質管理能力で主力納品先から「優秀仕入先表彰 品質賞」を累計3回受賞している。

### 2. 工数低減

荒研削削減により、①自動盤の昼夜動4人削減、②研削盤の昼動のみ2台掛け持ち0.9人削減、③管理業務0.1人削減、④研削盤2台分の0.9人削減

### 3. 荒研削在庫削減

5,000個在庫数が削減

### 4. 面積生産性向上

面積生産性19%向上

### 5. エネルギー削減

定格消費電力60KVAの削減

### 開発製品・技術などのアピール

高度な品質管理能力で主力納品先のD社から「優秀仕入先表彰 品質賞」を2年連続（累計3回）で受賞している。

今追加の「サーフィン」（加工部品に機能鏡面を付加する金属表面の改善技術）は当社の登録商標である。

### 今後の展望

アルミ部品の積極的な受注活動を他の車載部品製造大手メーカーにも展開していく。今後更に、ATの多段化が進み、燃費改善による地球温暖化の抑制、ドライブへのオートマチック変速によるフィーリングの向上に繋がっていく。当社が手掛ける対象部品はATが多段になるに従って、数量が増加するため、更なる売上増加が期待される。

また、現在の取引先が進出しているベトナムに拠点を設け、海外生産を検討していく。当面はレンタル工場で生産し、軌道に乗った時点で自前の工場を建設して本格生産を実施する予定である。さらに自動車分野だけでなく、医療分野などにも拡販を計画しており、今回の経験を生かしてチャレンジしていく。

雇用面では、従業員の教育を充実させ、統計手法を活用して、最小のテスト時間で最大の効果を出していきたい。少数精鋭主義の中小企業として、キラリと光るものを育てていくことを目指す。

# ものづくり・商業・サービス補助金 ⑪活用事例

成果事例集 より  
http://www.monodukuri-hojo.jp

p.108

## 湯の山温泉の魅力を海外へ向けて 情報発信し、訪日旅行者の増加を目指して いくためのWEBシステム開発事業

**概要** 旅行代理店のツアー型パッケージ商品はコモディティ化し飽和状態になってきている。メジャースポットのツアーではなく、ユーザーはもっと日本のローカルな観光名所で旅行を楽しみたいという願望をかかえている。その問題点を解消するために「使った独自のWEBシステムを開発し、海外からの新たな市場を創造していく。

### 取り組みのきっかけ

訪日外国人旅行者が年々増加している。湯の山温泉の宿泊施設でも訪日外国人宿泊者が増加傾向にあり、当ホテルにおいても2015年度の外国人宿泊者数は前年度比で約3倍に増加している。湯の山温泉がある諏訪町では中国などの団体旅行者より個人旅行者が多いという特徴がある。当ホテルの宿泊者数を個別で見ると、香港や台湾からの旅行者が増加傾向にあり、現在の売上の約5%を訪日外国人宿泊者が占めている。

日本国内の人口の減少で国内旅行者のマーケットが縮小傾向にある中、海外からの市場をいかにして獲得していくかが問われている。

しかし、当ホテルのWEBサイトでは外国語の表記は一切行っていないため、顧客が翻訳サイトなどを利用し労力をかけて調べている状況にあった。その課題解決のために、多言語対応できる予約システムを実装したWEBシステムを開発・構築する。

また、当ホテルの施設は築54年が経過し、経年劣化による建物や機械装置等の修繕やメンテナンスが必要となっている。とくにホテル目録の温泉施設の機械設備の劣化により、「レジオネラ菌」の存在が懸念される。そこで、ピュアキレイザー（洗浄・除菌・水処理装置）を導入することでレジオネラ菌の防止を図り、塩素臭の削減にも繋げる。

### 取り組みの目標

#### 1. 多言語WEBサイトの構築

これまで自社で集客が困難であった海外からの新規顧客の開拓を最終目標とし、以下の2点を目標とする。

- (1) 多言語のWEBサイトを構築し、実際に個人旅行者が自分たちの国の言語で当社の情報を閲覧できる環境を整える。
- (2) パソコンだけでなくスマートフォンやタブレットでも快適な表示を可能にする。

#### 2. ピュアキレイザーの導入

温泉旅館として湯の山温泉の効能を顧客が100%堪能できるサービスの実現を最終目標とし、以下の3点を目標とする。

- (1) ピュアキレイザーを導入し、温泉施設のレジオネラ菌の除菌を行う。

- (2) 衛生的に問題のない残留塩素濃度を0.3mg/l以内に抑える。
- (3) これまで毎日行っていた換水作業を2週間に1度で済ませることでコストダウンを実現する。

### 取り組みの内容

#### 1. 多言語WEBサイトの構築

- (1) 設計作業  
サイトの制作では、レイアウト、記事ページ数、掲載内容について社内で意見を出し合い、その内容に基づきコンサルタント会社に発注を行った。

なお、サイトの内容は、「トップページ」、「宿泊プラン」、「鹿の湯ホテルの魅力・過ごし方・温泉・日帰り温泉・料理・お部屋・マッサージ・館内施設」、「観光案内・ペットホテル・交通アクセス・新着情報」、「よくある質問」、「外国語サイトページ」などで構成した。

- (2) 撮影  
コンサルタント会社のプロのカメラマンによる撮影（料理・外観・内観）を2日間で実施した。
- (3) 内容確認・訂正・打ち合わせ  
各担当の責任者が記事ページの確認を行い、制作内容等について打ち合わせを行なった。

#### 2. ピュアキレイザーの導入

- (1) 機器の導入  
当社の入浴設備は浴槽の距離に応じて濾過機・循環ポンプなどが設置されている。そのため水処理装置も浴槽別の設置が必要となり、今回は個室の露天風呂は見送り、大浴場への設置（浴槽別に合計3台）とした。
- (2) 試運転による動作検証  
試運転中に機械の警報停止が発生し、ピュアキレイザーのプログラムの設定変更を行った。
- (3) 水質検査の確認  
簡易の検査キットを利用した自社での測定と合わせて外部の検査機関にも測定を依頼した。肌触り等に関しては、人の感覚的な部分でしか分からない内容について、当ホテルの従業員（延べ20名）に実際に入浴をしてもらい確認した。

#### 株式会社 鹿の湯ホテル

代表取締役 伊藤 裕司  
所在地：三重県三重郡菟野町大字菟野8520番地の1  
連絡先：TEL 059 392 3141 FAX 059 392 2207  
E-mail: yoyaku@sikanoyu.co.jp  
URL: http://www.sikanoyu.co.jp/

- (4) 業務とコスト改善の検証  
換水の回数、浴槽清掃回数、塩素の使用量についての検証を行った。

### 取り組みの成果

英語翻訳ページ



韓国語翻訳ページ



#### 1. 新たな市場の開拓

WEBサイトで、英語、韓国語、中国語（繁体字、簡体字）、タイ語での表示が可能となり、新たに海外からの個人旅行者獲得のツールとして活用できる。また、近隣の観光名所などを詳しく知ることができ実際の予約に繋がっていくことが可能となった。

#### 2. 閲覧者の分析

どの言語ページが見られているのかをGoogleの分析ツールを使い、需要の動向を探ることが可能となる。1日のアクセスを調べることでそこでのコンバージョンを図る指標としても役に立てることが可能となった。

#### 3. レジオネラ菌の発生抑制

オゾン+紫外線+光触媒による促進酸化処理法によってレジオネラ菌等の除菌を行うことで安心・安全な温泉旅館サービスを提供できた。

#### 4. 塩素の使用料の低減

酸化力は塩素の20倍以上あるために、塩素の使用を大幅に低減させることができる。ランニングコストの低減につながった。

#### 企業概況

従業員数：39名  
資本金：2,000万円  
業種：宿泊業  
特色：1962年創業の老舗観光ホテル。周辺一帯の「湯の山温泉」は、朝在所店に登る朝在所ロープウェイが運行し、夏場は避暑地としての人気も高い。

#### 5. 換水の回数を減少、水道光熱費の削減

これまで毎日換水を行っていたが、ピュアキレイザーを導入することで換水の回数が減少し、清掃の回数も減ることから水道光熱費の削減につながる。またスタッフの作業軽減にもつながった。塩素と光熱費で年間192万円相当のコスト削減を見込むことができた。

### 開発製品・技術などのアピール

現在、三重県内を拠点とする宿泊施設で、外国語に対応したWEBシステムを構築している企業はどこにも見当たらない。また、タイ語表記のWEBシステムは全国的に見ても例がないと見られる。

湯の山温泉でピュアキレイザーを導入しているホテルや旅館はなく、他社よりも温泉本来の良さが提供できるようになり、ブランド力の向上に繋がる。



ピュアキレイザー

### 今後の展望

リニューアル後のWEBサイトへの海外からのアクセス解析によると、52か国、1,591名から2,449回のアクセスがあり、延べ6,857ページが閲覧されている。最も閲覧が多いのは香港からとなっている。1人当たりの閲覧ページ数（4.49）も日本人平均（3.63）を上回り、また閲覧の滞在時間的にも高評価を得ている。

WEBサイトについては現状維持とするのではなく、今後も機能や言語の追加を行うことでさらに広い領域からの新規顧客の獲得を目指していく。また、単に多言語に対応したWEBシステムの構築ではなく、日本食の魅力、温泉宿湯の魅力、ペットと一緒に泊まれる宿などの新機軸を発信し続けていく。

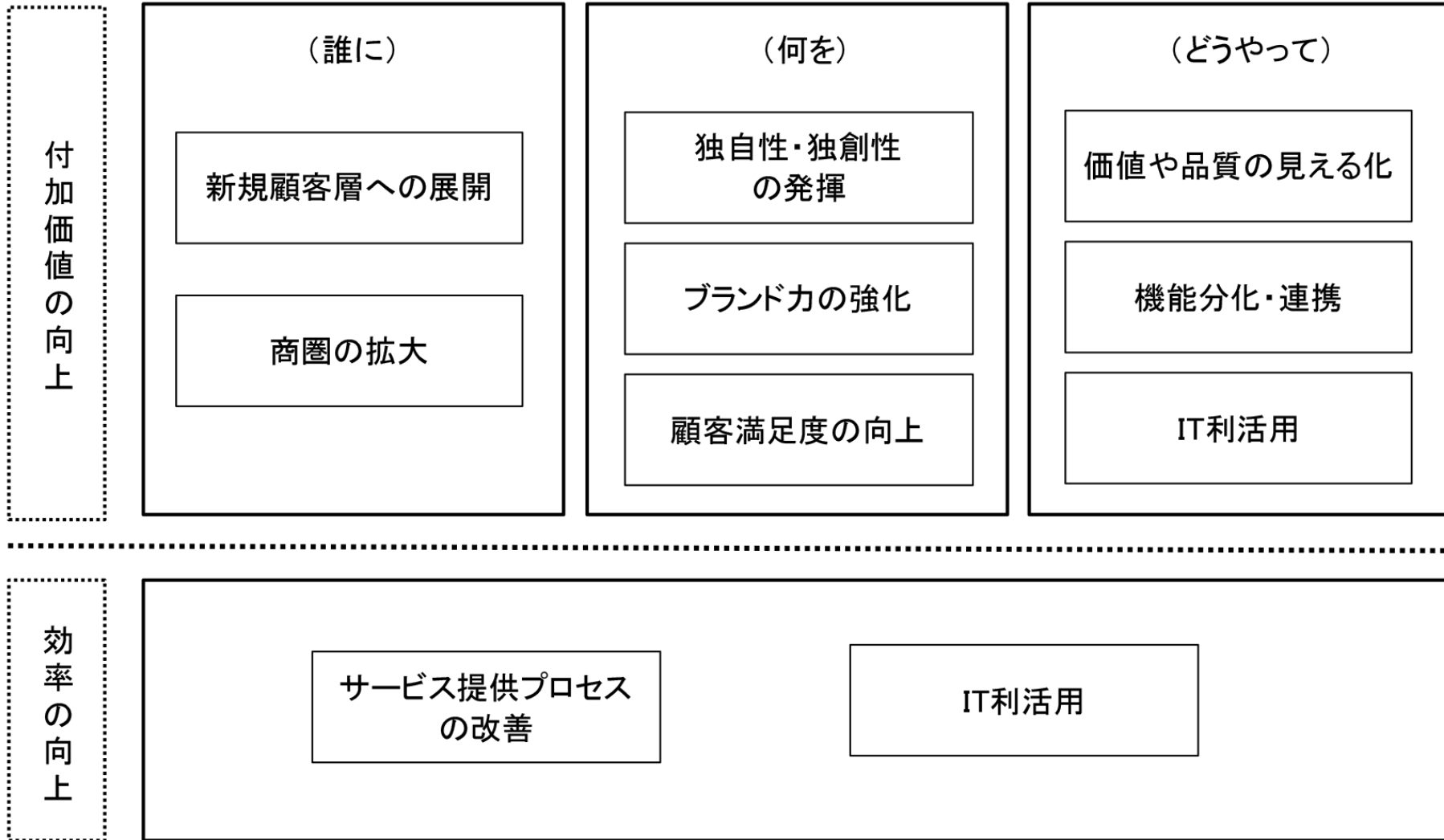
雇用面では、新卒採用を毎年積極的に行うなど地域の雇用促進や労働条件の改善による従業員満足度の向上で顧客へのサービスレベルの向上につなげていく。

## ものづくり・商業・サービス補助金 ⑫特定ものづくり基盤技術

## 特定ものづくり基盤技術の指定(平成27年2月9日 12の技術分野)

デザイン開発	製品の審美性、ユーザーが求める価値、使用によって得られる新たな経験の実現・経験の質的な向上等を追求することにより、製品自体の優位性のみならず、製品と人、製品と社会との相互作用的な関わりも含めた価値創造に繋がる総合的な設計技術。
情報処理	IT(情報技術)を活用することで製品や製造プロセスの機能や制御を実現する情報処理技術。製造プロセスにおける生産性、品質やコスト等の競争力向上にも資する。
精密加工	金属等の材料に対して機械加工・塑性加工等を施すことで精密な形状を生成する精密加工技術。製品や製品を構成する部品を直接加工するほか、部品を所定の形状に加工するための精密な工具や金型を製造する際にも利用される。
製造環境	製造・流通等の現場の環境(温度、湿度、圧力、清浄度等)を制御・調整するものづくり環境調整技術。
接合・実装	相変化、化学変化、塑性・弾性変形等により多様な素材・部品を接合・実装することで、力学特性、電気特性、光学特性、熱伝達特性、耐環境特性等の機能を顕現する接合・実装技術。
立体造形	自由度が高い任意の立体形状を造形する立体造形技術。(ただし、3精密加工に係る技術に含まれるものを除く。)
表面処理	バルク(単独組織の部素材)では持ち得ない機能性を基材に付加するための機能性界面・被覆膜形成技術。
機械制御	力学的な動きを司る機構により動的特性を制御する動的機構技術。動力利用の効率化や位置決め精度・速度の向上、振動・騒音の抑制等を達成するために利用される。
複合・新機能材料	部素材の生成等に際し、新たな原材料の開発、特性の異なる複数の原材料の組合せ等により、強度、剛性、耐磨耗性、耐食性、軽量等の物理特性や耐熱性、電気特性、化学特性等の特性を向上する又は従来にない新しい機能を顕現する複合・新機能材料技術。
材料製造プロセス	目的物である化学素材、金属・セラミックス素材、繊維素材及びそれらの複合素材の収量効率化や品質劣化回避による素材の品質向上、環境負荷・エネルギー消費の低減等のために、反応条件の制御、不要物の分解・除去、断熱等による熱効率の向上等を達成する材料製造プロセス技術。
バイオ	微生物を含む多様な生物の持つ機能を解明・高度化することにより、医薬品、エネルギー、食品、化学品等の製造、それらの評価・解析等の効率化及び高性能化を実現するバイオ技術。
測定計測	適切な測定計測や信頼性の高い検査・評価等を実現するため、ニーズに応じたデータを取得する測定計測技術。

## ● 中小サービス事業者の生産性向上のための具体的手法



# ものづくり・商業・サービス補助金 ⑭事業内容の全体像

## 事業計画のタイトル(30字以内)

2. 事業内容

(1) 事業類型 (いずれか一つの枠を選択。デジタル種またはグリーン種の場合、①②もいずれか一つ選択)

通常型  
 回復型賃上げ・雇用拡大枠

(2) デジタル種  
 I/O Xに資する革新的な製品・サービスの開発  
 デジタル技術を活用した生産プロセス、サービス提供方法の改善  
※デジタル種での申請にあたっては、下記が必要となります。  
 自己診断結果を独立行政法人情報処理推進機構 (IPA) に対して提出している  
 独立行政法人情報処理推進機構 (IPA) が実施する (SECURITY ACTION) の「★一つ型」または「★★二つ型」

(3) グリーン種  
 温室効果ガスの排出削減に資する  
 脱炭素生産性向上を行う生産プロセス  
※グリーン種での申請にあたっては、下記が必要となります。  
 エントリー類型  スタートアップ類型  ニードハンス類型

(4) グローバル市場開拓枠  
 海外市場開拓型  海外市場開拓 (JAPANブランド) 類型  
 インバウンド市場開拓類型  海外外事業者と共同事業類型

<以下は該当するに選択>  
 大幅賃上げに係る補助上限額引上げの特例  
※ただし、回復型賃上げ・雇用拡大枠、非申請枠の補助申請の上限額に達しない場合、再生事業費、常時使用する従業員がいはい場合は、適用不可。

## 申請する事業類型

(2) 事業計画名 (30字以内)

事業費で取り扱われる補助金種別	コード	品目
高給 日本経済再生補助金 (中分類)		

(3) 事業計画の概要 (100字以内)

本事業で導入予定の設備機器等の名称

(4) 事業分野 (A又はBのいずれか一つの枠を選択)

A.  新商品 (試作品) 開発  新たな生産方式の導入

該当する技術分野に記を付してください (複数選択可)。

<input type="checkbox"/> デザイン	<input type="checkbox"/> 設備導入	<input type="checkbox"/> 精密加工	<input type="checkbox"/> 製造環境
<input type="checkbox"/> 検査・実装	<input type="checkbox"/> 本体金型	<input type="checkbox"/> 表面処理	<input type="checkbox"/> 機械制御
<input type="checkbox"/> 検査・新機材料	<input type="checkbox"/> 材料製造プロセス	<input type="checkbox"/> パイオ	<input type="checkbox"/> 品質計画

B:  新設備 (サービス) の開発  新たな提供方式の導入

該当する取組分野に記を付してください (複数選択可)。

付加価値の向上	<input type="checkbox"/> 新技術開発への展開	<input type="checkbox"/> 商圏の拡大	<input type="checkbox"/> 生産性・革新性の発揮
	<input type="checkbox"/> プラント力の強化	<input type="checkbox"/> 顧客満足度の向上	<input type="checkbox"/> 環境や品質の見える化
	<input type="checkbox"/> 機能性・信頼性	<input type="checkbox"/> IT利活用	
効率の向上	<input type="checkbox"/> サービス提供プロセスの改善	<input type="checkbox"/> IT利活用	

## 事業分野(ものづくり/サービス)

## 導入設備内容

## 事業計画の概要(100字以内)

(5) 具体的な内容

その1: 補助事業の具体的な取組内容

### 事業の具体的な内容

その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)

### 将来の展望

(補助事業と関連するクラウドファンディングの活用実績)

※プロジェクトを掲載したURLは「経済産業大臣クラウドファンディング推進委員会等が提供するクラウドファンディングサービス等」を記載してください。

その3: 会社全体の事業計画 (単位: 円)

	事業年度第1年(月期)	1年後(月期)	2年後(月期)	3年後(月期)	4年後(月期)	5年後(月期)
①売上高						
②営業利益						
③経常利益						
④人件費						
⑤減価償却費						

① 会社全体の事業計画(表)における「付加価値額」や「給与支給総額」等については、数字の算出根拠(実現の前提)を明記してください。  
 ② 本事業計画(表)で示した数値は、補助事業終了後に、事業化状況等報告書において伸び率の達成状況の確認を行います。

海外事業の準備状況を示す内容: グローバル市場開拓枠の専門性について (グローバル市場開拓枠時のみ)

## 会社全体の事業計画(数値)

3. これまでに交付を受けた同等の補助金又は委託費の実績説明 (申請中の案件を含む)

事業名称及び事業概要 (事業主体(居住者等)・当該等)	
実施期間	
補助金額・委託額	万円
テーマ名	
事業主体との関連点	
事業成果・実績	(直近の事業化段階: ) ※事業成果・実績についても簡潔に記載

※1 事業実施中の案件を含め、過去3年間経過を自記に記述してください。  
 ※2 必要に応じて補を併記してください。

4. 経費明細表 (単位: 円)

経費区分	(A) 事業に資する経費 (採込みの枠)	(B) 補助対象経費 (採排の枠)	(C) 補助対象外経費 (補助率の枠)	(D) 補助対象外経費 (補助率の枠)
機械器具・システム構築費 (事業費の50%以下)				
機械器具・システム構築費 (事業費の50%未満)				
経費導入費①				
運搬費				
クラウドサービス利用費				
送料料②				
印刷費③				
印刷費④				
海外出張費⑤				
広告宣伝費⑥				

① 機械器具・システム構築費以外の経費は、採排500万円(採排)までを補助上限額とします。  
 ※2 経費導入費及び送料費等経費は、それぞれ、補助対象経費総額の2分の1を上限額とします。  
 ※3 専門委託費及び送料費は、それぞれ、補助対象経費総額の2分の1を上限額とします。  
 ※4 海外出張費は補助対象経費総額の2分の1を上限額とします。一旅の滞りでの海外出張の費用は、事業費3名まで専門費、通訳費が別枠で行われる場合は事業費も含むに含みます。1人あたり最大5万円(採排)を限度とします。  
 ※5 広告宣伝費は最大30万円(採排)までを限度とします。  
 ※6 広告宣伝費・販売促進費は補助対象経費総額の2分の1を上限額とします。なお、マーケティング調査費については、対象外となります。

## 経費明細

## 資金調達

5. 資金調達内容

<事業全体に要する経費調達一覧>

区分	金額に資する経費(円)	資金の調達先	区分	金額
自己資金			自己資金	
補助金	(C)		借入金	
交付申請額			その他	
借入金			合計額	(C)
その他				
合計額	(A)			

総担当者の役職名・氏名 \_\_\_\_\_ 連絡先 \_\_\_\_\_



# ものづくり・商業・サービス補助金 ⑩事業内容の全体像

## 事業の具体的内容

### その1:補助事業の具体的取組内容

- ① 本事業の目的・手段について、**今までの自社での取組みの経緯・内容**をはじめ、今回の補助事業で**機械装置等**を取得しなければならない**必要性**を示してください。また、課題を解決するため、**不可欠な工程ごとの開発内容、材料や機械装置等**を明確にしながら、**具体的な目標及びその具体的な達成手段**を記載してください(必要に応じて図表や写真等を用い具体的かつ詳細に記載してください)。  
事業期間内に投資する**機械装置等の型番、取得時期や技術の導入時期**についての**詳細なスケジュール**の記載が必要となります。
- ② 応募申請する事業分野(「試作品開発・生産プロセス改善」又は「サービス開発・新提供方式導入」)に応じて、事業計画と「**中小企業の特定制ものづくり基盤技術の高度化に関する指針**」又は「**中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン**」との**関連性を説明**してください。
- ③ 本事業を行うことによって、どのように**他者と差別化し競争力強化が実現するか**について、その**方法や仕組み、実施体制**など、具体的に説明してください。

## 将来の展望

### その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 本事業の成果が寄与すると想定している**具体的なユーザー、マーケット及び市場規模等**について、その**成果の价格的・性能的な優位性・収益性**や**現在の市場規模**も踏まえて記載してください。
- ② 本事業の成果の**事業化見込み**について、**目標となる時期・売上規模・量産化時の製品等の価格等**について簡潔に記載してください。
- ③ 必要に応じて図表や写真等を用い、具体的かつ詳細に記載してください。

# 代表的な補助金

小規模事業者持続化補助金	小規模事業者自らが作成した持続的な経営に向けた経営計画に基づく、地道な販路開拓等の取組や、地道な販路開拓等と併せて行う業務効率化（生産性向上）の取組を支援
事業再構築補助金	新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換、又は事業再編という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
ものづくり・商業・サービス補助金	革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援
IT導入補助金	経営課題や需要に合ったITツールを導入することで、業務効率化・売上アップといった経営力の向上・強化を図る
中小企業省力化投資補助金	人手不足に悩む中小企業等が、中小企業省力化投資補助事業の対象とする機器等のカタログに掲載された機器を、導入するための事業費等の一部を補助
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金、省エネルギー投資促進支援事業補助金（省エネ補助金）	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・引継ぎ補助金	M&A時の専門家活用を支援 事業承継・引継ぎ後の新たな取組の支援

## IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

## 【通常枠】

<https://it-shien.smrj.go.jp/>

通常枠	種類	対象システム等	プロセス数	補助率	補助金額	賃上げ目標	補助対象
	A類型	類型ごとのプロセス要件を満たすものであり、労働生産性の向上に資するITツール	1以上	1/2	5万円～150万円	加点	ソフトウェア費・導入関連費等
B類型	4以上		1/2	150万円～450万円	必須		

## 【A類型】

必ず“共P-01～各業種P-06“の内、1種類以上の業務プロセスを保有するソフトウェアが対象

## 【B類型】

必ず“共P-01～汎P-07“の内、4種類以上のプロセスを保有するソフトウェアが対象

種別		Pコード	プロセス名
業務プロセス	共通プロセス	共P-01	顧客対応・販売支援
		共P-02	決済・債権債務・資金回収管理
		共P-03	調達・供給・在庫・物流
		共P-04	会計・財務・経営
		共P-05	総務・人事・給与・労務・教育訓練・法務・情シス
	業種特化型プロセス	各業種P-06	業種固有プロセス
汎用プロセス		汎P-07	汎用・自動化・分析ツール(業種・業務が限定されないが生産性向上への寄与が認められる業務プロセスに付随しない専用のソフトウェア)

- 「業務プロセス」とは、ソフトウェアが保有する機能を導入することによって、特定の業務の労働生産性が向上するまたは効率化される工程のことを指す。
- 「汎用プロセス」とは業種・業務に限定されず、業務プロセスと一緒に導入することで更に労働生産性を向上させるものを

# IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

中小企業・小規模事業者等が導入する会計ソフト・受発注ソフト・決済ソフトの経費の一部を補助することで、インボイス制度に対応した企業間取引のデジタル化を推進する

	対象	対象システム等	補助率	補助金額	補助対象
インボイス枠(インボイス対応類型)	ITツール	会計ソフト 受発注ソフト 決済ソフト	中小企業 3/4 小規模事業者 4/5	1円～50万円 以下部分 (対象システムの うち1機能以上)	ソフトウェア費・ クラウド利用料 (最大2年分補 助)・導入関連費
			2/3	50万円～350 万円部分 (対象システムの うち2機能以上)	
	+				
	PC、タブレット、プリンター、スキャナー、複合機	ハードウェア	1/2	上限10万円	
レジ・券売機等	ハードウェア	1/2	上限20万円		

# IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

取引関係における発注者か、インボイス制度対応のITツール(受発注ソフト)を導入し、当該取引関係における受注者である中小企業・小規模事業者等に対して無償でアカウントを供与して利用させる場合に、その導入費用の一部を支援

	対象	対象システム等	補助率	補助金額	補助対象
インボイス枠(電子取引類型)	ITツール	インボイス制度に対応した受発注の機能を有しているものであり、かつ取引関係における発注側の事業者としてITツールを導入する者が、当該取引関係における受注側の事業者に対してアカウントを無償で発行し、利用させることのできる機能を有するもの	中小企業・小規模事業者等: 2/3以内  その他の事業者等 1/2以内	1円~ 350万円	クラウド利用費(クラウド利用料最大2年分) ただし、契約する受注側のアカウント総数のうち、取引先である中小企業・小規模事業者等に供与するアカウント数の割合を乗じた額が補助対象経費とする。

# IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

## 【セキュリティ対策推進枠】

中小企業・小規模事業者等のみなさまがサイバーインシデントが原因で事業継続が困難となる事態を回避するとともに、サイバー攻撃被害が供給制約や価格高騰を潜在的に引き起こすリスクや生産性向上を阻害するリスクを低減する。

対策推進枠 セキュリティ	機能要件	補助対象	補助率	補助金額	補助対象
	独立行政法人情報処理推進機構が公表する「サイバーセキュリティお助け隊サービスリスト」に掲載されているいずれかのサービス	サービス利用料	1/2	5万円～ 100万円	サービス利用料 (最大2年分補助)

### ■サイバーセキュリティお助け隊サービス 2024年2月12日時点

【サービス名称 【事業者名】】

- ・ (ネットワーク監視)小規模ネットワークセキュリティパッケージ (パソコン監視)パソコンセキュリティパッケージ【田中工業(株)】
- ・ (ネットワーク監視)中規模ネットワークセキュリティパッケージ(パソコン監視)パソコンセキュリティパッケージ【田中工業(株)】
- ・ AXIS総合セキュリティパック(ネットワーク&端末監視コース)【(株)アクシス】
- ・ AXIS総合セキュリティパック(小規模ネットワーク&端末監視コース)【(株)アクシス】
- ・ AXIS総合セキュリティパック(端末監視コース)【(株)アクシス】
- ・ beat/solo 見守りサービス【富士フィルムビジネスイノベーションズジャパン(株)】
- ・ CBM ネットワーク監視サービス【中部事務機(株)】
- ・ Cloud Edge運用支援 EasySOC Plus パック【(株)大塚商会】
- ・ CSPサイバーガード【セントラル警備保障(株)】
- ・ EDR運用監視サービス「ミハルとマモル」【(株)AGEST】
- ・ "MBSD Global Security Platform
- ・ (略称:MGSP)【三井物産セキュアディレクション(株)】
- ・ MR II Plus【(株)テクノル】
- ・ PCお助けパック PC定期侵害調査プラン【沖電グローバルシステムズ(株)】
- ・ PCセキュリティみまもりパック【(株)PFU】
- ・ SecurityFREEレスキュー隊 for PC監視【(株)ソフトクリエイト】
- ・ SOMPO SHERIFF【SOMPOリスクマネジメント(株)】
- ・ TASKGUARD EDR WS セキュリティーサービス【京セラドキュメントソリューションズジャパン(株)】
- ・ TASKGUARD UTM CP セキュリティーサービス【京セラドキュメントソリューションズジャパン(株)】
- ・ TSOCエンドポイントパッケージ【(株)ハイテックシステム】
- ・ YONJIMサイバーセキュリティ UTM【(株)四日市事務機センター】
- ・ YONJIMサイバーセキュリティ UTM & EDR【(株)四日市事務機センター】
- ・ オフィスSOC/おうちSOCサービス【富士ソフト(株)】
- ・ サイバーセキュリティお助けパック【(株)ケーオウエイ】
- ・ サイバードラゴ【グローバルセキュリティエキスパート(株)】
- ・ サイバープロテクション(CP)【(株)ブロードバンドセキュリティ】
- ・ ステラお助け隊サービス【ステラグループ(株)】
- ・ セキュアエッジMDR99【セキュアエッジ(株)】
- ・ セキュリティお助けパック(ネットワーク&端末)【パリオセキュア(株)】
- ・ セキュリティお助けパック(ネットワーク)【パリオセキュア(株)】
- ・ セキュリティ見守りサービス「&セキュリティ+」【(株)BCC】
- ・ タクテックスセキュリティサービス【タクテックス(株)】
- ・ タクテックスセキュリティサービス&PC見守り隊サービス【タクテックス(株)】
- ・ データお守り隊【(株)アクト】
- ・ ネットワークセキュリティ見守り隊【(株)コハマ】
- ・ ネットワークセキュリティ見守り隊&PCセキュリティ見守り隊サービス【(株)コハマ】
- ・ ビジネスサポートサービス【コスモテレコム(株)】
- ・ ビジネスサポートサービス S7【コスモテレコム(株)】
- ・ マイセキュア ビジネス【NTTコミュニケーションズ(株)】
- ・ ラディックスお助け隊サービス【ラディックス(株)】
- ・ ラディックスお助け隊サービスPlus【ラディックス(株)】
- ・ ランサムガード【(株)アイティフォー】
- ・ 商工会議所サイバーセキュリティお助け隊サービス【大阪商工会議所】
- ・ 中部電力ミライズ サイバー対策支援サービス【中部電力ミライズ(株)】
- ・ 防検サイバー【MS&ADインターリスク総研(株)】

## IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

## 【複数社連携IT導入枠】

補助金額			補助率	補助 上限額	対象ソフトウェア	賃上げ 目標	補助対象 (システム)	補助対象 (ハード)
複数社連携IT導入枠	デジタル 化基盤導 入類型の 要件に属 する経費	(1)基盤 導入経費	1円～50 万円以下 の部分	3/4以内 小規模事業者 は4/5以内	3000 万円	なし	ソフトウェア 費・クラ ウド利用料 (最大2年 分)、導入 関連費	PC・タブ レット等:補 助率1/2、補 助上限10万 円
			50万円 ～350万 円の部分	2/3以内				レジ・券売機 等:補助率 1/2、補助上 限20万円
	デジタル 化基盤導 入類型の 要件に属 さない複 数社類型 特有の経 費	(2)消費 動向等分 析経費	50万円 ×参加事 業者数	2/3以内	各種システム(消費動 向分析システム、経営分 析システム、需要予測シス テム、電子地域通貨シス テム、キャッシュレスシス テム、生体認証決済シス テム 等)	AIカメラ・ ビーコン・デ ジタルサイ ネージ等(個 別の補助上 限なし)		
	(3)その 他経費	((1)+(2)) ×10%	2/3以内	200 万円	対象事業者は、①商工団体等(商店街振興組合、商工会議所、商工会、事業協同組合等)、②当該地域のまちづくり、商業活性化、観光振興等の担い手として事業に取り組むことができる中小企業者又は団体(例)まちづくり会社、観光地域づくり法人(DMO)等、③複数の中小企業・小規模事業者により形成されるコンソーシアム、で10者以上であること等が要件			

## IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

2022年度 採択状況 2023年1月4日時点	通常枠 A類型	通常枠 B類型	デジタル化 基盤導入類型	セキュリティ 対策推進枠
申請数	18,678	546	13,442	90
実績	10,391	260	10,804	87
採択率	55.6%	47.6%	80.3%	96.6%



# IT導入補助金 ②取組イメージ

## 具体的な取組イメージ (IT導入補助金 複数社連携IT導入類型) ※制度設計中のため変更可能性あり

- 商業集積地等における消費動向等を分析するシステム等を導入し、データの収集・分析によりデジタルマーケティングを行うことで、当該地域の来街者増や回遊性向上等を図り、生産性向上につなげる。

### ①地域にAIカメラ + 個店にPOSデータ分析システム

<地域全体> AIカメラで取得した来街者の属性や回遊データを分析  
 ×  
 <地域内の店舗> POSデータ分析システムにより各店舗の購買データを分析  
 回遊性等の分析結果と店舗の売れ筋等を比較し商品構成の見直しなどに繋げる。



対象経費例 <ハードウェア> AIカメラ、POSレジ <ソフトウェア> 分析システム導入費

### ②地域にビーコン + 個店にAIカメラ

<地域全体> ビーコンで来街者に情報を発信  
 ×  
 <地域内の店舗> AIカメラで取得した各店舗の消費者動向データを分析  
 各店舗のターゲット層に近い来街者に向け、効果的な情報発信を行う。



対象経費例 <ハードウェア> ビーコン、AIカメラ <ソフトウェア> 分析システム導入費

### ③地域に電子地域通貨 + 個店に分析アプリ

<地域全体> 電子地域通貨による地域経済の活性化やアプリによるクーポンの発行  
 ×  
 <地域の店舗> 電子地域通貨の利用状況から消費者の購買データを分析  
 消費者の購買状況を踏まえた効果的な情報発信を行い来街を促進する。



対象経費例 <ハードウェア> キャッシュレス機器 <ソフトウェア> アプリ導入費、分析システム導入費

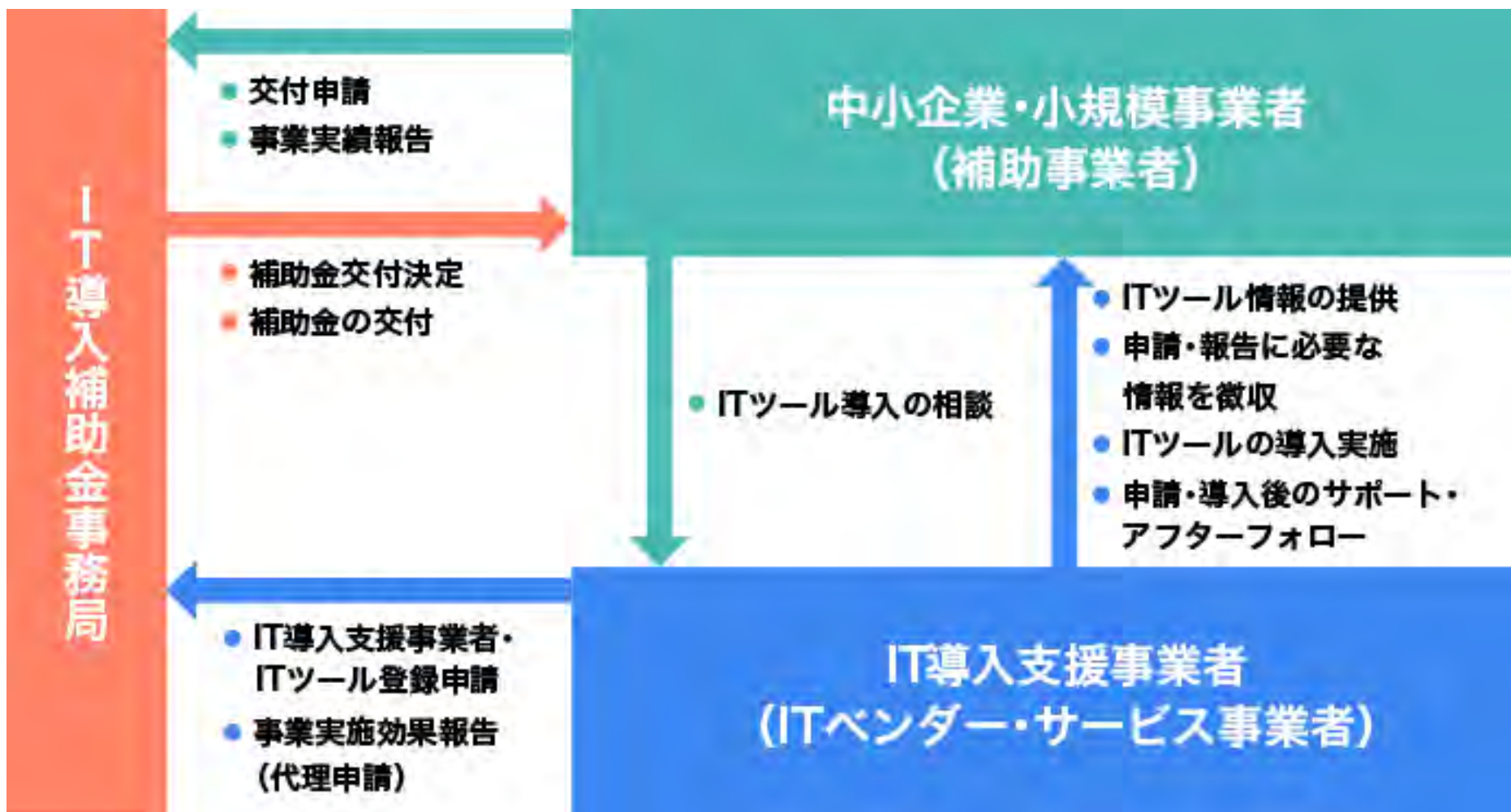
### ④地域にセンサー技術 (人流・気象・交通量等)

<地域全体> 人流・気象・交通量などが計測できるセンサーを導入し、データを分析  
 ×  
 <地域の店舗> 各店舗で需要を予測  
 来街者等のデータをもとに各店舗が需要予測を行い、業務効率の改善を行う。



対象経費例 <ハードウェア> センサー <ソフトウェア> 分析システム、需要予測システム導入費

## IT導入補助金 ③補助申請等のフロー



# IT導入補助金 ③補助申請等のフロー

事務局の手続き

IT導入支援事業者/  
ITツールの採択

交付決定

補助金額の確定

補助金交付



## IT導入補助金 ③事例

IT導入補助金2020 活用事例

飲食業

杏亭グループ



② 決済・債権債務・資金回収管理

## 【申請類型】

IT導入補助金2020 特別枠 (C類型-2)

## 【事業者情報】

所在地：和歌山県和歌山市

創業：1993年 従業員数：41名 (パート含)

URL：<http://fortunebox.biz/wakayama/>

- 「残されないお弁当作り」をモットーに、味と食材にこだわった弁当店を展開。
- 「食品衛生優秀施設」表彰 (和歌山市)



←  
端末による  
非対面注文を  
実現。

複数台設置で  
店内の混雑も  
緩和された。

## 抱えていた経営課題



- スタッフ1名が対面接客。ランチタイムは行列が発生。コロナ禍でウイルス感染に対する不安感もあった。
- 支払いは現金のみで、釣り銭の受け渡しミスが発生。
- 手書き伝票によるオーダーミスも発生。
- 売上分析が不十分で、現場の肌感覚でチラシ作成やメニュー改定を行っていた。

## 導入後の変化、効率化された業務

- セルフ注文・レジ導入でミスが激減。非対面化・キャッシュレス化も実現。
- 正確な売上データを瞬時に自動取得できるようになった。
- 作業時間に余裕ができた分、料理にひと手間かけるなど、料理の質や顧客満足度の向上に力を注げるようになった。

## 導入したITツール

POSレジ・オーダーシステム  
『tenpos Air (テンポスエアー)』

<https://www.tenpos.jp/index.html>

抜群の操作性・ストレスのない操作スピードを実現!

IT導入支援事業者：株式会社テンポス情報館

## 成果

会計ミスは9割削減！  
顧客単価が2割アップ！



- スタッフと注文や金銭の受け渡しがなく、顧客に安心感を与えることができた。
  - トッピングなどの追加注文が増加。
  - 売上データの分析等\*を行い、販売実績に基づいたチラシ作成やメニュー改定が可能となった。
- \*「中小企業デジタル化応援隊事業」を活用。

## IT導入補助金 ③事例

IT導入補助金2020 活用事例

## 林業 有限会社天女山

## ④業種特化型

## 【申請類型】

IT導入補助金2020 通常枠（A類型）

## 【事業者情報】

住所：山梨県北杜市 設立：2000年

従業員数：13名 売上高：約140百万円

URL <https://www.tennyosan.com/>

- ・「意欲と能力のある林業経営体」選定企業
- ・YouTubeで林業の疑問に答える動画等を配信中



導入したITツールの操作画面

## 抱えていた経営課題



- 産業構造上、利益を確保することが難しい状況。
- 森林の調査は実際に歩いて木を1本1本調査し、結果をエクセルに入力。作業に多くの人手と時間がかかっていた。
- デジタル化を模索するも、自社負担だけではITツール導入に踏み切ることができずにいた。

## 導入後の変化、効率化された業務

- 森林の調査はドローン\*で空撮。その結果を点群データ化し、ITツールを用いて解析・設計するようになった。
- 作業道設計は地形図からITツールの活用に変更。図面上では難しかったルート選定を事前に判断できるようになった。
- 従来できなかった土量の推測値を計算できるようになり、作業工程管理に活用している。

\*他の補助金を活用し、ドローンを導入

## 導入したITツール

## 3D GISツール「ScanSurvey Z Pro」

[https://www.be-system.co.jp/navi\\_soft/soft\\_ssz/ssz.htm](https://www.be-system.co.jp/navi_soft/soft_ssz/ssz.htm)

大容量の点群データを高速で3D表示、3D編集、3D自動分析することが可能。その他レイヤ分離機能や作図機能など豊富な機能を有する。

IT導入支援事業者 ビーシステムIT補助

## 成果

森林調査人員が約8割減！  
調査コスト削減も実現



- 調査人員が1haあたり約10名→2名と効率化できた。
- 作業道のルート選定に係る現地調査（踏査）時間が従来の約1/2に短縮。
- 3Dデータを活用し、魅力的な施業提案が可能になった。

## IT導入補助金 ③事例

IT導入補助金2020 活用事例



小売業

株式会社かがし屋

④ 業種特化型

## 【申請類型】

IT導入補助金2020 通常枠（A類型）

## 【事業者情報】

住所：福岡県うきは市 設立：1979年 従業員数：352名  
 売上高：約7,763百万円 URL <https://www.kagasiya.co.jp/>

- 文具用品・OA機器販売、介護福祉事業、ドコモショップの運営など、多角的に事業展開
- 経済産業省「地域未来牽引企業」選定企業

- SDGsの自社目標を毎期定め、積極的に取り組んでいる



導入したITツールの操作画面

## 抱えていた経営課題



- 携帯電話に関するアイテム数が増加する中、棚卸は手作業で行っており、商品数の把握に時間を要していた。
- 従業員の勤務時間短縮を進めていきたい。
- これまで使っていたPOSシステムのライセンス期間が終了し、次期システムの導入が必要になっていた。

## 導入後の変化、効率化された業務

- 携帯電話本体等に関する最新のマスターデータが、リアルタイムに配信されるようになった。
- RFIDリーダーを使った棚卸に変更。一回の処理で商品の入荷処理を一括で行うことができるようになった。
- 電話で確認せずとも、各店舗の在庫をリアルタイムで把握できるようになった。

## 導入したITツール

携帯電話販売管理ネットワークシステム  
 MK.NS（本部機能・店舗機能）

<https://www.broadleaf.co.jp/products/mkns/>

携帯電話本体、付属品といったカタログデータが自動配信されるだけでなく、売上・仕入・在庫も一元管理でき、業務効率化にも寄与する。

IT導入支援事業者 株式会社ブロードリーフ

## 成果

全店舗への導入により  
 棚卸時間が  
 50%削減見込み！



- スピーディー、かつ、今まで以上に正確な棚卸作業を実現。
- 商品在庫のある店舗を即座に把握できるようになり、販売ロスの削減と顧客満足度の向上につながった。

# 代表的な補助金

小規模事業者持続化補助金	小規模事業者自らが作成した持続的な経営に向けた経営計画に基づく、地道な販路開拓等の取組や、地道な販路開拓等と併せて行う業務効率化（生産性向上）の取組を支援
事業再構築補助金	新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換、又は事業再編という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
ものづくり・商業・サービス補助金	革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援
IT導入補助金	経営課題や需要に合ったITツールを導入することで、業務効率化・売上アップといった経営力の向上・強化を図る
中小企業省力化投資補助金	人手不足に悩む中小企業等が、中小企業省力化投資補助事業の対象とする機器等のカタログに掲載された機器を、導入するための事業費等の一部を補助
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金、省エネルギー投資促進支援事業補助金（省エネ補助金）	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・引継ぎ補助金	M&A時の専門家活用を支援 事業承継・引継ぎ後の新たな取組の支援

# 中小企業省力化投資補助金

新規事業は対象外(省力化が目的)

p.127

要件	補助対象経費	補助率	従業員数	補助上限額 (最低金額は、100万円)	補助上限額 (大幅賃上げを行う場合) (最低金額は、100万円)
人手不足の状態にある中小企業・小規模事業者等であり、客観的にそれを示す証憑を提示、あるいは人手不足が経営課題となっている旨の申告を行う事業者	中小企業省力化投資補助事業の対象とする機器等の一覧(「カタログ」)に掲載された機器を、同じくカタログに掲載された機器の販売や導入支援を行う事業者(「省力化支援事業者」)から導入する事業費	1/2	5人以下	200万円	300万円
			6～20人	500万円	750万円
			21人以上	1,000万円	1,300万円

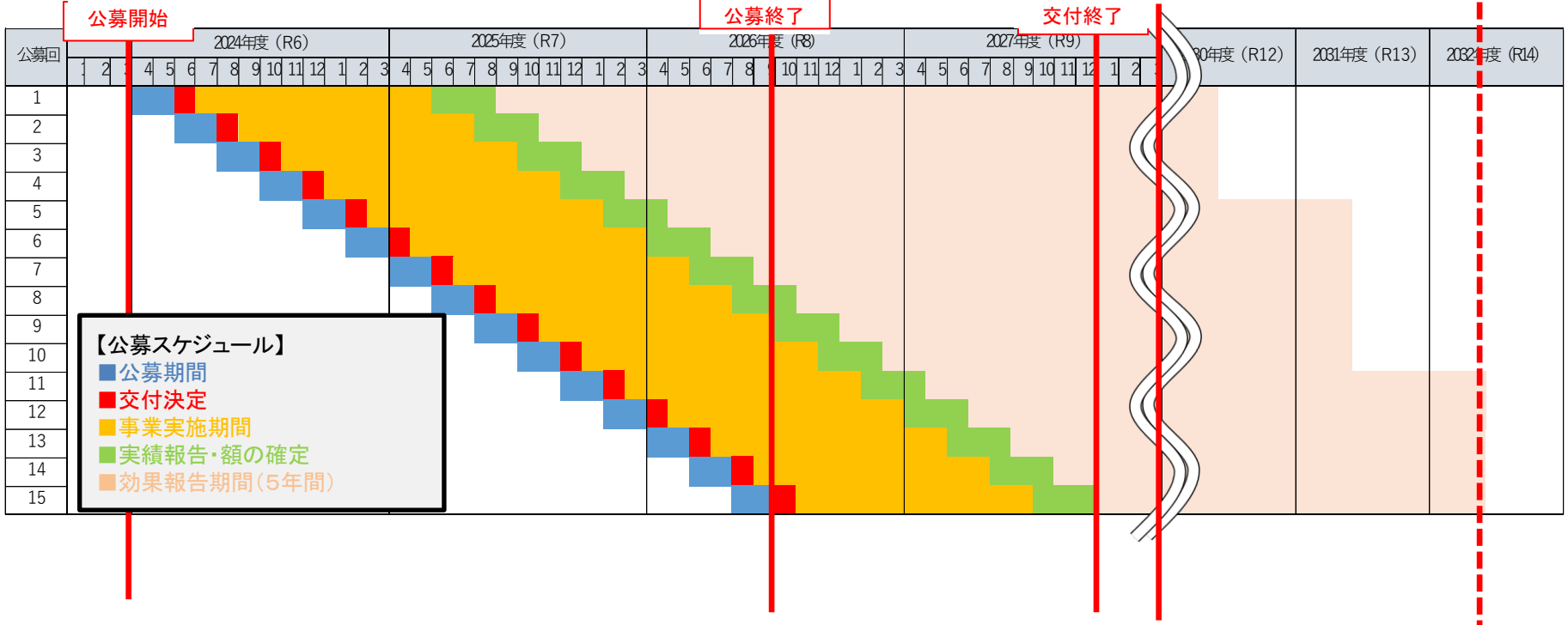
- ① 人手不足の状態にある中小企業・小規模事業者等であり、客観的にそれを示す証憑を提示、あるいは人手不足が経営課題となっている旨の申告を行うこと。
- ② 補助事業終了後1～3年で付加価値額の従業員一人当たり付加価値額が年率平均3%以上増加する見込みの事業計画を策定すること。  
(付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費)
- ③ 賃上げによる補助上限の変更を適用する場合(大幅賃上げを行う場合)は、申請時点で、申請要件を満たす賃金引上げ計画を従業員に表明すること。交付後に表明していないことが発覚した場合は、補助金の増額分の返還を求める。



# 中小企業省力化投資補助金

- ・ 公募スケジュールは2ヶ月おき、2024年3月～2026年9月までの全15回(30ヶ月間)の公募回で毎回8000社を採択(=3年合計で12万件)
  - ※公募スケジュールはあくまでも仮定であり、実際には申請数等の状況により今後判断となる

## 【期間】令和5年度末～令和14年度（補助事業終了後の事業化状況報告期間（5年）満了まで）



## 【申請方法】

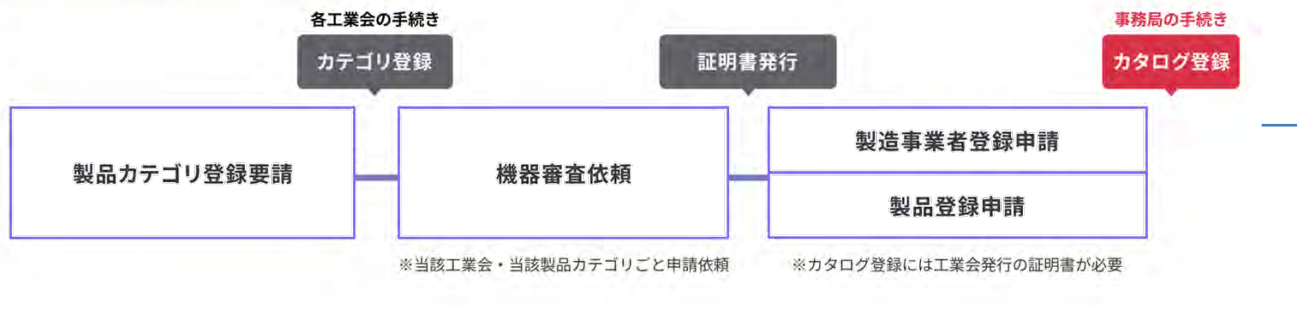
補助事業者(中小企業等)と機器を提供するメーカー等が共同で電子申請

## 【申請項目(想定)】

- ① 登記情報等の基本事項
- ② 経営指標等の定性的項目
- ③ 数百字程度の事業計画等の自由記述項目
- ④ PDF化した導入機器の納品書等の補助事業実施に係る証憑データ

# 中小企業省力化投資補助金

## 製造事業者・工業会のみなさまの手続き



## 中小企業等のみなさまの手続き



## 販売事業者のみなさまの手続き



確認書発行

製造事業者の手続き

交付申請

事業実績報告

# 中小企業省力化投資補助金

新規事業は対象外(省力化が目的)

p.131

【製品カテゴリー】(2024年4月9日現在)

下記の製品カテゴリーの製品が承認されている。これら以外にも、各製品の工業会などが申請をして、拡大する見込み。

	機器カテゴリ	対象業種	対象業務プロセス
A	清掃ロボット	宿泊業、飲食サービス業	施設管理
B	配膳ロボット	飲食サービス業、宿泊業	配膳・下膳
C	自動倉庫	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	保管・在庫管理、入出庫
D	検品・仕分システム	倉庫業、製造業、卸売業、小売業	資材調達、加工・生産、検査、保管・在庫管理、入出庫
E	無人搬送車(AGV・AMR)	倉庫業、製造業、卸売業、小売業	資材調達、加工・生産、検査、保管・在庫管理、入出庫
F	スチームコンベクションオーブン	飲食サービス業、宿泊業、小売業	調理
G	券売機	飲食サービス業	注文受付
H	自動チェックイン機	宿泊業	受付案内、予約管理、請求・支払、顧客対応
I	自動精算機	飲食サービス業、小売業	請求・支払

# 中小企業省力化投資補助金

新規事業は対象外(省力化が目的)

p.132

## 【製品カテゴリー】(2024年4月9日現在)

下記の製品カテゴリーの製品が承認されている。これら以外にも、各製品の工業会などが申請をして、拡大する見込み。

製品カテゴリー名	券売機	自動精算機	自動チェックイン機	スチームコンベクションオープン	
製品カテゴリー定義	券売機とは注文受付、券類の発行、支払・決済業務を自動的に行う機器と定義する。	自動精算機は、主に商品販売時及びサービス提供時における支払・精算対応又はつり銭等現金の受け渡しを自動的に行う機器と定義する。	自動チェックイン機は次の機能を有する製品と定義する。 予約管理機能/チェックイン機能/精算・会計機能、上記機能に加え、省力化に資する観点から次の機能を具備するものが望ましい。 チェックアウト機能/カードキー発行機能	スチームコンベクションオープンとは、コンベクションオープン(ファンにより熱風を強制対流させるオープン)に、蒸気発生装置を取り付け、熱風、水蒸気、熱風+水蒸気を利用し、焼く、蒸す、煮る、炊く、炒めるなど多様な加熱調理を1台で担うことができる調理機器のこと。 また、プログラム機能を持ち、料理、食材ごとの加熱時間、温度等を登録でき、使用する人間を問わず調理品質を保つことができる。	
対象業種	飲食サービス業	飲食サービス業、小売業	宿泊業	宿泊業、飲食サービス業、小売業	
対象業務領域	注文受付、請求・支払、顧客対応	注文受付、請求・支払、顧客対応	受付案内、予約管理、請求・支払、顧客対応	保管・在庫管理、調理	
審査担当工業会名	一般社団法人日本自動販売システム機械工業会	一般社団法人日本自動販売システム機械工業会	一般社団法人日本自動販売システム機械工業会	一般社団法人日本厨房工業会	
連絡先(Mail)	<a href="mailto:shoryokuka@jvma.or.jp">shoryokuka@jvma.or.jp</a>	<a href="mailto:shoryokuka@jvma.or.jp">shoryokuka@jvma.or.jp</a>	<a href="mailto:shoryokuka@jvma.or.jp">shoryokuka@jvma.or.jp</a>	<a href="mailto:stouroku@jfea.or.jp">stouroku@jfea.or.jp</a>	

# 中小企業省力化投資補助金

新規事業は対象外(省力化が目的)

p.133

## 【製品カテゴリー】（2024年4月9日現在）

下記の製品カテゴリーの製品が承認されている。これら以外にも、各製品の工業会などが申請をして、拡大する見込み。

製品カテゴリー名	無人搬送車 (AGV・AMR)	検品・仕分システム	自動倉庫	清掃ロボット	配膳ロボット
製品カテゴリー定義	自動で走行する車両または台車で、もの(パレット、ケース、台車など)を移載やけん引できる機能を有する。位置の認識やルートについては、機器に組み込まれたマップ、決められた位置情報やルートに基づき、自動で移動が可能なもの。 ※税法上の機械設備又は器具備品であるものが対象となる。	多くのものを、ある目的で仕分けるためには、そのものを認識し、仕分けのための情報を得なければならない。そのために、ものの検品が必要であり、それによって、目的に沿って仕分けることになる。検品と仕分けが一体で完成するシステムである。	パレットやケース、コンテナを自動的に出入庫・保管できる倉庫。保管する棚、出し入れする機械、前後の荷受け・荷渡し装置で構成。コントロール、管理するシステムも含む。	各種センサにより人や障害物を回避しながら自律走行で床を清掃(湿式、乾式等)するロボット。	各種センサにより人や障害物を回避しながら自律走行により料理や飲み物等(導入する業種によっては、物資・部品や梱包物等)を人に代わって配膳するロボット。
対象業種	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	飲食サービス業、宿泊業	飲食サービス業、宿泊業
対象業務領域	資材調達、加工・生産、検査、保管・在庫管理、入出庫	資材調達、加工・生産、検査、保管・在庫管理、入出庫	保管・在庫管理、入出庫	清掃業務	配膳業務
審査担当工業会名	一般社団法人日本物流システム機器協会	一般社団法人日本物流システム機器協会	一般社団法人日本物流システム機器協会	一般社団法人日本ロボット工業会	一般社団法人日本ロボット工業会
連絡先 (Mail)	<a href="mailto:p-registration@jimh.or.jp">p-registration@jimh.or.jp</a>	<a href="mailto:p-registration@jimh.or.jp">p-registration@jimh.or.jp</a>	<a href="mailto:p-registration@jimh.or.jp">p-registration@jimh.or.jp</a>	近日中に申請受付開始予定	近日中に申請受付開始予定

# 中小企業省力化投資補助金

## 【省力化の評価は?】


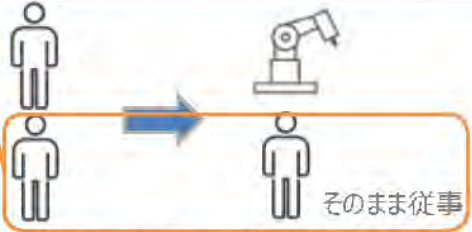

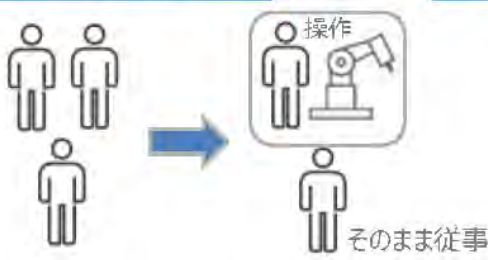
省力化効果の検証に資する性能評価は一般に行われておらず、ユーザー側の環境にも大きく依存するため、一般的な規格策定時のように工業会単独で評価手法を考案するのは容易ではない。そのため、機器メーカー側・ユーザー側双方へのヒアリングを行って省力化性能の評価手法の「案」を作成し、その案を工業会等に経済産業省から提案し、そこで承認するという手法を取るものとする。

## 省力化指数の定義

X:機器導入により代替できる業務量[M.H.]

Y:機器導入により新たに発生する業務量(操作・協業・メンテナンス等)[M.H.]として、

省人化指数 =  $(X - Y) \div X$

	(a)導入台数が十分 (全員が業務プロセスを切り替え)	(b)導入台数が不十分 (機械を使えない人は従来の業務プロセスのまま) 指数が導入台数に影響されないよう、 機械が行き渡らない場合は計算から排除
(1)完全な自動化	 <p>省人化指数 : <math>(1-0)/1=1</math></p>	 <p>×省人化指数 : <math>(2-1)/2=0.5</math> ○省人化指数 : <math>(1-0)/1=1</math></p>
(2)一部機械化・補助 人の置換だけでなく、 業務短縮・軽減等も 読めるように	 <p>所要 : 2日                      所要 : 1日</p> <p>省人化指数 : <math>(2-1)/2=0.5</math></p>	 <p>×省人化指数 : <math>(3-2)/3=0.33</math> ○省人化指数 : <math>(2-1)/2=0.5</math></p>

# 代表的な補助金

小規模事業者持続化補助金	小規模事業者自らが作成した持続的な経営に向けた経営計画に基づく、地道な販路開拓等の取組や、地道な販路開拓等と併せて行う業務効率化（生産性向上）の取組を支援
事業再構築補助金	新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換、又は事業再編という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
ものづくり・商業・サービス補助金	革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援
IT導入補助金	経営課題や需要に合ったITツールを導入することで、業務効率化・売上アップといった経営力の向上・強化を図る
中小企業省力化投資補助金	人手不足に悩む中小企業等が、中小企業省力化投資補助事業の対象とする機器等のカタログに掲載された機器を、導入するための事業費等の一部を補助
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金、省エネルギー投資促進支援事業補助金（省エネ補助金）	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・引継ぎ補助金	M&A時の専門家活用を支援 事業承継・引継ぎ後の新たな取組の支援



# 省エネルギー投資促進支援事業・需要構造転換支援事業費補助金

## (I) 工場・事業場型

### ① 先進設備・システムの導入

資源エネルギー庁に設置された「先進的な省エネ技術等に係る技術評価委員会」において決定した審査項目に則り、SIIが設置した外部審査委員会で審査・採択した先進設備・システムへ更新等する事業

申請単位において、原油換算量ベースで、  
以下いずれかの要件を満たす事業

- ① 省エネ率+非化石割合増加率:30%以上
- ② 省エネ量+非化石使用量:1,000k以上
- ③ エネルギー消費原単位改善率:15%以上(注)

※複数の対象設備(①②③)を組み合わせて申請する場合、各設備の省エネ効果の合算値で上記要件を満たすこと。  
※非化石転換の場合も増エネ設備となる事業は対象外

### ② オーダーメイド型設備の導入

機械設計が伴う設備または事業者の使用目的や用途に合わせて設計・製造する設備等(オーダーメイド型設備)へ更新等する事業

申請単位において、原油換算量ベースで、  
以下いずれかの要件を満たす事業

- ① 省エネ率+非化石割合増加率:10%以上
- ② 省エネ量+非化石使用量:700k以上
- ③ エネルギー消費原単位改善率:7%以上(注)

※複数の対象設備(①②③)を組み合わせて申請する場合、各設備の省エネ効果の合算値で上記要件を満たすこと。  
※非化石転換の場合も増エネ設備となる事業は対象外

#### 補助対象経費\*1

設計費・設備費・工事費

#### 補助率

中小企業者等\*2  
2/3以内

大企業\*3、その他\*4  
1/2以内

#### 補助金限度額 (内は非化石申請時)

【上限額】15億円/年度(20億円/年度)

【下限額】100万円/年度

※複数年度事業の1事業当たりの上限額は30億円(40億円)  
※連携事業の上限額は30億円(40億円)

#### 補助率

中小企業者等\*2  
1/2以内

大企業\*3、その他\*4  
1/3以内

※投資回収年数7年未満の事業は1/3以内

※投資回収年数7年未満の事業は1/4以内

#### 補助金限度額 (内は非化石申請時)

【上限額】15億円/年度(20億円/年度)

【下限額】100万円/年度

※複数年度事業の1事業当たりの上限額は20億円(30億円)  
※連携事業の上限額は30億円(40億円)

新たな  
支援策

## (II) 電化・脱炭素燃転型

### ③ 指定設備のうち電化や脱炭素目的の燃料転換を伴う設備等の導入

化石燃料から電気への転換や、より低炭素な燃料への転換等、電化や脱炭素目的の燃料転換を伴う指定設備等へ更新する事業

電化・脱炭素目的の燃料転換を伴うこと。  
(ヒートポンプで対応できる低温域は電化のみ)

対象設備は、SIIが予め定めたエネルギー消費効率等の基準を満たし、補助対象設備として登録及び公表した以下の指定設備。

- ① 産業ヒートポンプ
- ② 業務用ヒートポンプ給湯器
- ③ 低炭素工業炉
- ④ 高効率コージェネレーション
- ⑤ 高性能ボイラ

※上記①～⑤に該当しない「その他SIIが認めた高性能な設備」のうち、電化・脱炭素燃転に資するとして指定した設備も対象となる。

#### 補助対象経費

設備費のみ (電化の場合は付帯設備も対象)

#### 補助率

1/2以内

#### 補助金限度額 (内は電化の場合)

【上限額】3億円/事業全体(5億円/事業全体)

【下限額】30万円/事業全体

※複数年度事業の1事業当たりの上限額は3億円(5億円)

## 省エネルギー投資促進支援事業・需要構造転換支援事業費補助金

## (Ⅲ) 設備単位型

## ㉓ 指定設備の導入

SIIが予め定めたエネルギー消費効率等の基準を満たし、補助対象設備として登録及び公表した指定設備へ更新する事業

## ユーティリティ設備

- |                          |                 |                     |
|--------------------------|-----------------|---------------------|
| ① 高効率空調<br>(産業・業務用エアコン等) | ⑤ 高効率コージェネレーション | ⑧ 冷凍冷蔵設備            |
| ② 産業ヒートポンプ               | ⑥ 低炭素工業炉        | ⑨ 産業用モータ            |
| ③ 業務用給湯器                 | ⑦ 変圧器           | ⑩ 制御機能付き<br>LED照明器具 |
| ④ 高性能ボイラ                 |                 |                     |

## 生産設備

- |              |         |            |
|--------------|---------|------------|
| ⑪ 工作機械       | ⑬ プレス機械 | ⑮ ダイカストマシン |
| ⑫ プラスチック加工機械 | ⑭ 印刷機械  |            |

上記に該当しない「その他SIIが認めた高性能な設備」として指定した設備も対象となる。

## 補助対象経費

設備費のみ

## 補助率

1/3以内

## 補助金限度額

【上限額】1億円/事業全体  
【下限額】30万円/事業全体

## (Ⅳ) エネルギー需要最適化型

## ㉔ EMS(エネルギーマネジメントシステム) 機器の導入

SIIに登録されたエネマネ事業者と「エネルギー管理支援サービス」を契約し、SIIに登録されたEMSを用いて、より効果的に省エネルギー化及びエネルギー需要最適化を図る事業

(Ⅰ)～(Ⅲ)型との組合せ、又は、単体での使用が可能

申請単位において、「EMSの制御効果」と「省エネ診断等の運用改善効果」で、以下の要件を満たす事業

**省エネ率:2%以上**

## 補助対象経費\*1

設計費・設備費・工事費

## 補助率

中小企業者等\*2  
1/2以内

大企業\*3、その他\*4  
1/3以内

## 補助金限度額

【上限額】1億円/事業全体  
【下限額】100万円/事業全体

# 省エネルギー投資促進支援事業・需要構造転換支援事業費補助金

## (I) 工場・事業場型

### ① 先進設備・システムの導入

資源エネルギー庁に設置された「先進的な省エネ技術等に係る技術評価委員会」において決定した審査項目に則り、SIIが設置した外部審査委員会で審査・採択した先進設備・システムへ更新等する事業

### ② オーダーメイド型設備の導入

機械設計が伴う設備または事業者の使用目的や用途に合わせて設計・製造する設備等（オーダーメイド型設備）へ更新等する事業

新たな  
支援策

## (II) 電化・脱炭素燃転型

### ③ 指定設備のうち電化や脱炭素目的の燃料転換を伴う設備等の導入

化石燃料から電気への転換や、より低炭素な燃料への転換等、電化や脱炭素目的の燃料転換を伴う指定設備等へ更新する事業

### 食料品製造業A社（中小企業、海水を原料とした塩を製造）

- 従来、平釜を個別に熱して塩を製造していたところ、連結型の立釜に更新。
- 釜の排熱を、他の釜の熱源に再利用できるよう、事業所全体の設備・設計を見直し。
- 3年で37.1%の省エネを実現予定。

【平釜】



【立釜】※複数の釜を連結して排熱再利用



生産ラインの入れ替えや集約など、工場・事業場全体で大幅な省エネ化を図るものを補助

### 【キュポラ式】※コークスを使用



### 【誘導加熱式】※電気を使用



主に中小企業の活用を念頭に、脱炭素につながる電化や燃料転換を伴う設備更新を補助

# 省エネルギー投資促進支援事業・需要構造転換支援事業費補助金

## (Ⅲ) 設備単位型

### ㉓ 指定設備の導入

SIIが予め定めたエネルギー消費効率等の基準を満たし、補助対象設備として登録及び公表した指定設備へ更新する事業

#### ユーティリティ設備

- |                          |                 |                     |
|--------------------------|-----------------|---------------------|
| ① 高効率空調<br>(産業・業務用エアコン等) | ⑤ 高効率コージェネレーション | ⑧ 冷凍冷蔵設備            |
| ② 産業ヒートポンプ               | ⑥ 低炭素工業炉        | ⑨ 産業用モータ            |
| ③ 業務用給湯器                 | ⑦ 変圧器           | ⑩ 制御機能付き<br>LED照明器具 |
| ④ 高性能ボイラ                 |                 |                     |

#### 生産設備

- |              |         |            |
|--------------|---------|------------|
| ⑪ 工作機械       | ⑬ プレス機械 | ⑮ ダイカストマシン |
| ⑫ プラスチック加工機械 | ⑭ 印刷機械  |            |

上記に該当しない「その他SIIが認めた高性能な設備」として指定した設備も対象となる。

## (Ⅳ) エネルギー需要最適化型

### ㉔ EMS(エネルギーマネジメントシステム) 機器の導入

SIIに登録されたエネマネ事業者と「エネルギー管理支援サービス」を契約し、SIIに登録されたEMSを用いて、より効果的に省エネルギー化及びエネルギー需要最適化を図る事業

(Ⅰ)～(Ⅲ)型との組合せ、又は、単体での使用が可能

申請単位において、「EMSの制御効果」と「省エネ診断等の運用改善効果」で、以下の要件を満たす事業

**省エネ率:2%以上**

【業務用給湯器】



【高効率空調】



【産業用モータ】



より中小企業が使いやすいよう、リストから選択する機器への更新を補助

# 省エネ補助金（Ⅲ）設備単位型 対象設備

## <ユーティリティ設備>

- **【高効率空調】**
  - 電気式パッケージエアコン、ガスヒートポンプエアコン、チリングユニット、吸収式冷凍機、ターボ冷凍機
- **【産業ヒートポンプ】**
  - 空冷ヒートポンプチラー、循環加温式ヒートポンプ、温水ヒートポンプ、熱風ヒートポンプ、蒸気発生ヒートポンプ、施設園芸用ヒートポンプ
- **【業務用給湯器】**
  - 業務用ヒートポンプ給湯器、潜熱回収型給湯器
- **【高性能ボイラ】**
  - 蒸気ボイラ、温水ボイラ
- **【高効率コージェネレーション】**
- **【変圧器】**
  - 油入変圧器、モールド変圧器
- **【冷凍冷蔵設備】**
  - 冷凍冷蔵庫、冷凍機内蔵形ショーケース、コンデンシングユニット、冷凍冷蔵ユニット
- **【産業用モータ】**

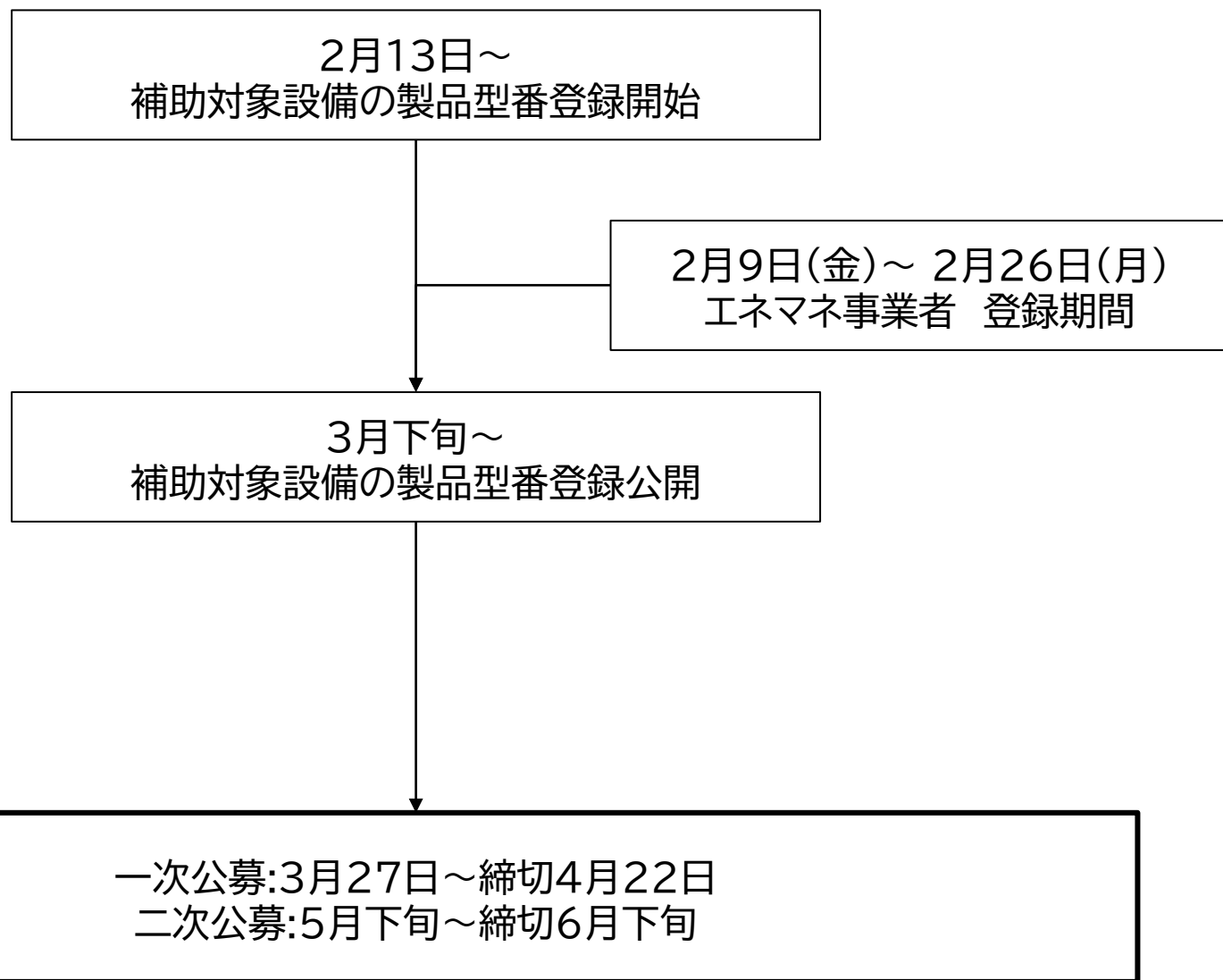
- 産業用モータ単体、ポンプ、圧縮機、送風機
- **【制御機能付きLED照明器具】**
  - 無線式調光制御設備、有線式調光制御設備、人感・明るさセンサ付調光制御設備

## <生産設備>

- **【工作機械】**
  - 旋盤(ターニングセンタ含む)、マシニングセンタ、レーザ加工機、フライス盤、研削盤、歯車加工機、放電加工機
- **【プラスチック加工機械】**
  - 射出成形機、押出成形機・ブロー成形機、真空・圧空成形機
- **【プレス機械】**
  - サーボプレス、プレスブレーキ、パンチングプレス(レーザ複合機含む)
- **【印刷機械】**
  - 印刷機(有版)、デジタル枚葉印刷機、連帳デジタル印刷機
- **【ダイカストマシン】**
  - コールドチャンバー、ホットチャンバー

なお、「Ⅱ.電化・脱炭素燃転型」においては、上記の内、①産業用ヒートポンプ ②業務用ヒートポンプ ③低炭素工業炉 ④高効率コージェネレーション ⑤高性能ボイラが対象となる。

## 省エネ補助金 ③スケジュール



# 省エネ関連の施策 ～ 省エネ診断

- 「具体的に何をやればよいか分からない」との中小企業の声も多いことから、**専門家による省エネ診断への支援を強化**
- 省エネの専門家が中小企業を訪ね、エネルギー使用の改善をアドバイス。省エネ診断を受けた場合は、**省エネ補助金の加点措置**を行っており、**診断から設備支援まで、一体とした支援を実施。**

## ①事前アンケート・面談

- 診断員が、工場のエネルギー管理者等と面談。
- 工場の設備の仕様や、普段の設備の使い方を確認し、ウォークスルーでの重点確認ポイントをすり合わせる。



## ②ウォークスルー

- 工場内をまわり、エネルギーの使い方を確認。
- 熱エネルギーの活用状況確認にあたっては、赤外線画像等も用いて、うまく活用できていない熱エネルギーの所在を確認。



## ③アフターフォロー

- ウォークスルー後、再度面談で、その場でできる省エネのアドバイスを実施。  
\*4割の企業で、費用のかからない運用改善の提案を実施できている。
- 後日、診断員が、工場でする省エネの余地をまとめた資料を作成し、中小企業に提案・説明を実施。



## ■ 省エネ診断を実施している民間団体の例

(一財)省エネルギーセンター、(一社)カーボンマネジメントイニシアティブ、(一社)省エネプラットフォーム協会、東京電力エナジーパートナー(株)、北陸電力(株)、西部瓦斯(株)、静岡ガス・エンジニアリング(株)、ダイキン工業(株)、パナソニック(株)、三浦工業(株) 等(令和5年度実績)

省エネ補助金の加点措置

# 省エネ補助金 令和4年度の状況

## 令和4年度の申請・採択件数

	申請件数	採択件数	採択率	採択金額 合計	計画省エネ量
(A)先進事業 (B)オーダーメイド型事業 (D)エネマネ事業	119 件	66 件	55.5%	33.8 億円	94,619.7 kl
(C)指定設備導入事業	1,594 件	828 件	51.9%	53.8 億円	15,738.5 kl

※「計画省エネ量」は、採択事業の合計値



# 省エネ補助金 令和4年度の状況

## 令和4年度の(C)指定設備導入事業 ユーティリティ設備の設備別採択概要

### (C) 指定設備導入事業 ユーティリティ設備

採択金額合計：29.3億円

	申請件数	採択件数	採択率	平均 省エネ率 (%)	平均 省エネ量 (kl)	平均 経費当たり省エネ量 (kl/千万円)
高効率空調	800 件	418 件	52.3%	49.2%	20.6 kl	16.7 kl/千万円
業務用給湯器	27 件	9 件	33.3%	37.5%	7.7 kl	13.6 kl/千万円
高性能ボイラ	198 件	102 件	51.5%	5.9%	16.2 kl	15.7 kl/千万円
高効率コージェネレーション	2 件	0 件	-	-	-	-
低炭素工業炉	11 件	6 件	54.5%	47.8%	79.2 kl	55.0 kl/千万円
変圧器	44 件	16 件	36.4%	60.8%	11.9 kl	13.3 kl/千万円
冷凍冷蔵設備	211 件	129 件	61.1%	40.0%	20.9 kl	23.1 kl/千万円
産業用モータ	132 件	75 件	56.8%	13.6%	10.8 kl	16.7 kl/千万円
調光制御設備	28 件	16 件	57.1%	49.1%	32.5 kl	55.3 kl/千万円
合計	1,453 件	771 件	53.1%	38.5%	17.2 kl	18.6 kl/千万円

※ 省エネ率、省エネ量、経費当たり省エネ量の平均値は、採択事業における各申請の合計値を採択件数で割った値

※ 複数設備導入の場合、申請件数は設備区分ごとにカウントしている

# 省エネ補助金 令和4年度の状況

## 令和4年度の(C)指定設備導入事業 ユーティリティ設備の設備別採択概要

### (C) 指定設備導入事業 生産設備

採択金額合計：24.5億円

	申請件数	採択件数	採択率	平均 省エネ率 (%)	平均 省エネ量 (kl)	平均 経費当たり省エネ量 (kl/千万円)
工作機械	104 件	50 件	48.1%	58.9%	28.1 kl	3.1 kl/千万円
プラスチック加工機械	69 件	33 件	47.8%	59.5%	24.5 kl	7.5 kl/千万円
プレス機械	10 件	5 件	50.0%	65.4%	12.0 kl	0.9 kl/千万円
印刷機械	27 件	13 件	48.1%	58.1%	17.8 kl	2.5 kl/千万円
ダイカストマシン	9 件	5 件	55.6%	20.0%	17.4 kl	4.6 kl/千万円
合計	219 件	106 件	48.4%	57.5%	23.4 kl	4.4 kl/千万円

※ 省エネ率、省エネ量、経費当たり省エネ量の平均値は、採択事業における各申請の合計値を採択件数で割った値

※ 複数設備導入の場合、申請件数は設備区分ごとにカウントしている

# 省エネ関連の補助金

—— 詳細は別ページにて

## 設備導入等

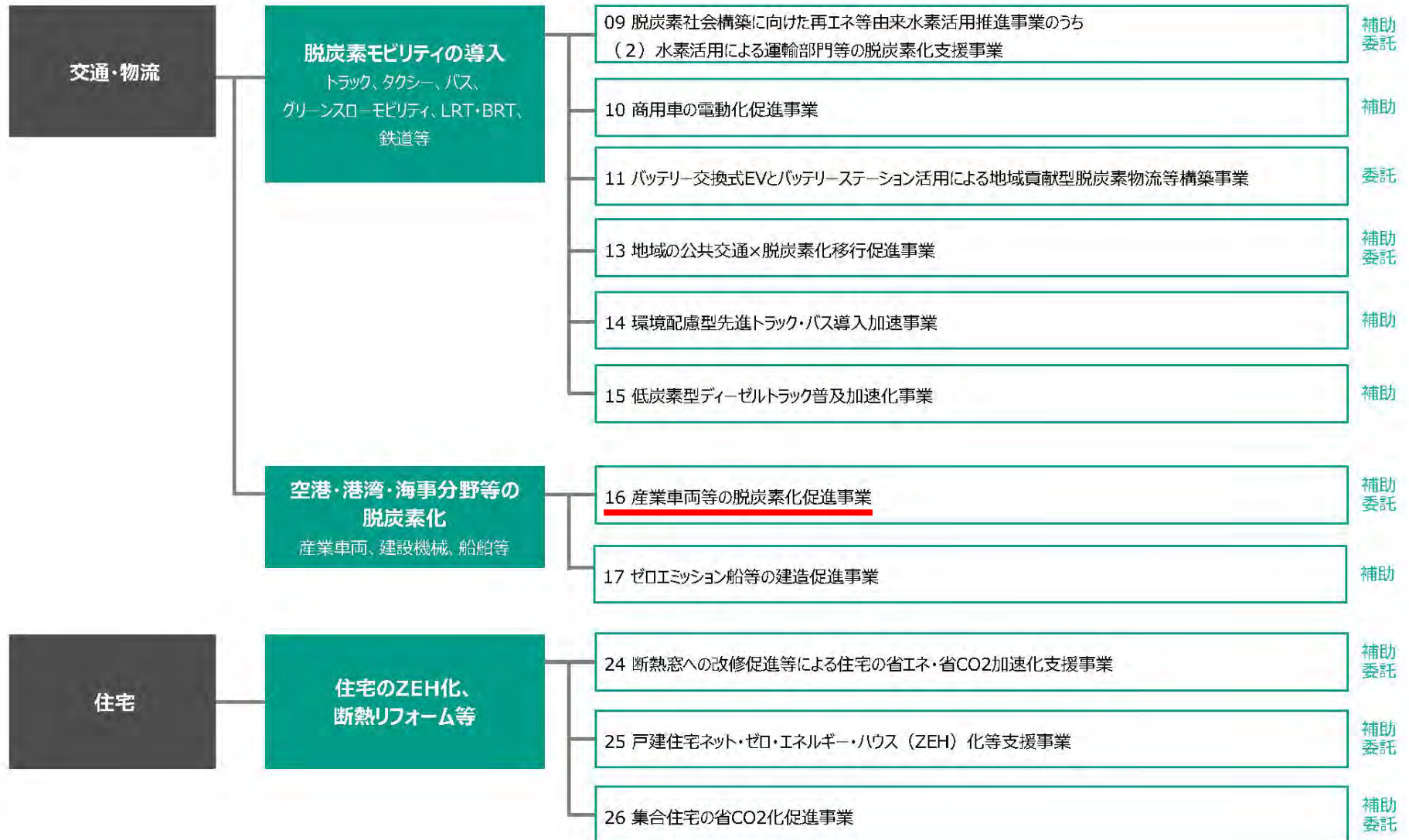
### 民間事業者等の施設等

PPAモデルによる太陽光発電設備、蓄電池の導入	04 民間企業等による再エネ主力化・レジリエンス強化促進事業のうち (1) ストレージパリティの達成に向けた太陽光発電設備等の価格低減促進事業	補助委託
駐車場・営農地等太陽光、再エネ熱・未利用熱の導入、熱分野・寒冷地での脱炭素化	04 民間企業等による再エネ主力化・レジリエンス強化促進事業のうち (2) 新たな手法による再エネ導入・価格低減促進事業	補助委託
再エネ設備、蓄電池、EMS、通信・制御機器、直流給電システム等の導入	04 民間企業等による再エネ主力化・レジリエンス強化促進事業のうち (3) 再エネ主力化に向けた需要側の運転制御設備等導入促進事業 (4) 離島等における再エネ主力化に向けた設備導入等支援事業 ①運転制御設備導入支援事業 (5) 平時の省CO2と災害時避難施設を両立する新手法による建物間融通モデル創出事業	補助委託
データセンターへの再エネ・蓄電池・省エネ設備等の導入	04 民間企業等による再エネ主力化・レジリエンス強化促進事業のうち (6) データセンターのゼロエミッション化・レジリエンス強化促進事業	補助委託
業務用施設のZEB化・脱炭素改修、国立公園宿舍等・上下水道・ダム施設の省CO2改修	<u>05 業務用建築物の脱炭素改修加速化事業</u>	補助委託
	06 建築物等のZEB化・省CO2化普及加速事業	補助委託
省CO2高効率設備への更新、電化・燃料転換	<u>07 工場・事業場における先導的な脱炭素化取組推進事業 (SHIFT事業)</u>	補助委託
冷蔵冷凍機器の省CO2化	<u>08 コールドチェーンを支える冷凍冷蔵機器の脱フロン・脱炭素化推進事業</u>	補助委託
再エネ等由来水素の活用	09 脱炭素社会構築に向けた再エネ等由来水素活用推進事業のうち (1) 脱炭素な地域水素サプライチェーン構築事業	補助委託
変圧器の高効率化	21 廃棄物処理×脱炭素化によるマルチベネフィット達成促進事業のうち (2) PCBに汚染された変圧器の高効率化によるCO2削減推進事業	補助

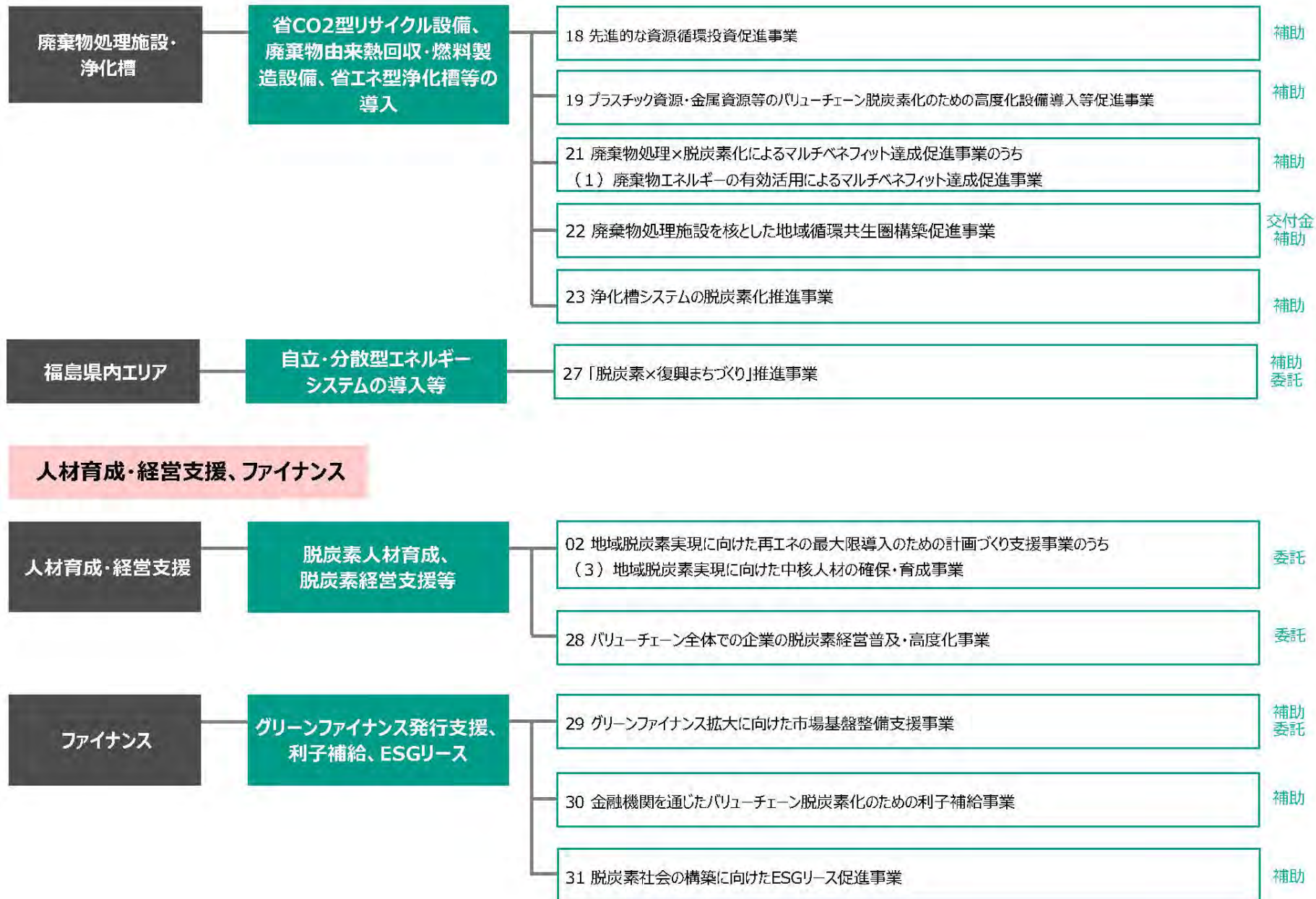
# 省エネ関連の補助金

—— 詳細は別ページにて

p.147



# 省エネ関連の補助金



# 省エネ関連の補助金

## 技術開発・実証

### 技術開発・実証

#### 脱炭素技術開発・実証

運輸部門、資源循環、分野横断、  
GaN・CNF、環境衛生技術

12 運輸部門の脱炭素化に向けた先進的システム社会実装促進事業

補助  
委託

20 脱炭素型循環経済システム構築促進事業

補助  
委託

32 地域共創・セクター横断型カーボンニュートラル技術開発・実証事業

補助  
委託

33 革新的な省CO2実現のための部材や素材の社会実装・普及展開加速化事業

委託

34 革新的な省CO2型環境衛生技術等の実用化加速のための実証事業

補助  
委託

## 調査検討、ライフスタイル変革

### 調査検討

#### 地域共生型再エネ導入に 関する調査検討等

04 民間企業等による再エネ主力化・レジリエンス強化促進事業のうち

(4) 離島等における再エネ主力化に向けた設備導入等支援事業 ②浮体式洋上風力導入促進事業

補助  
委託

35 環境保全と利用の最適化による地域共生型再エネ導入加速化検討事業

委託

### デコ活促進

#### 脱炭素製品・サービスの 社会実装プロジェクト

36 「デコ活」(脱炭素につながる新しい豊かな暮らしを創る国民運動) 推進事業

補助  
委託

## 海外実施

(我が国のエネルギーの利用の制約の緩和に  
資するものに限る。)

### 国外でのCO2削減

#### 脱炭素技術等の海外展開

37 脱炭素移行に向けた二国間クレジット制度(JCM) 促進事業(プロジェクト補助)

補助

38 アジア等国際的な脱炭素移行支援のための基盤整備事業のうち  
資源循環分野の脱炭素化促進事業

補助  
委託

# 省エネ関連の補助金 ①SHIFT事業

## 工場・事業場における先導的な脱炭素化取組推進事業(SHIFT事業)

工場・事業場での脱炭素化のロールモデルとなる取組(削減目標の設定、削減計画の策定、設備更新・電化・燃料転換・運用改善の実施)を支援します

### ① CO<sub>2</sub>削減計画策定支援

#### 概要

年間CO<sub>2</sub>排出量50t以上3000t未満の工場・事業場を保有する中小企業等に対し、CO<sub>2</sub>排出量削減余地の診断および「CO<sub>2</sub>削減計画」の策定を支援。

#### 補助率・補助上限額

3/4、補助上限は支援内容により50～100万円  
(※DX型計画策定支援は補助上限を100万円増額)

#### 特徴

CO<sub>2</sub>削減余地診断の経験豊富な「支援機関」が工場・事業場の現状と課題を整理し、対策の提案を行います。さらに、CO<sub>2</sub>削減目標と実施方法を示す「CO<sub>2</sub>削減計画」の策定を支援します。

#### 事業のながれ



支援機関の選定と、支援対象範囲の合意

採択



支援機関による現状把握と分析(「診断報告書」の作成)



支援機関による、事業者の意向を踏まえた「CO<sub>2</sub>削減計画」の策定

### ② 省CO<sub>2</sub>型設備更新支援

#### 概要

「CO<sub>2</sub>削減計画」に基づく設備更新を支援。

#### 補助率・補助上限額

- ・A.標準事業:1/3、補助上限1億円
- ・B.大規模電化・燃料転換事業:1/3、補助上限5億円
- ・C.中小企業事業:CO<sub>2</sub>削減量比例型補助、補助上限0.5億円

#### 特徴

高効率設備、電化・燃料転換を伴う設備、再エネ設備など、多様な設備が対象です。必要に応じて排出量取引等を実施して、着実にCO<sub>2</sub>削減目標を達成します。

#### 事業のながれ



「CO<sub>2</sub>削減計画」の提出(①の支援事業で策定したものを活用できる)

採択



高効率設備や再エネ設備導入補助を活用し、「CO<sub>2</sub>削減計画」を実行



目標年度のCO<sub>2</sub>排出量の算定・検証と、CO<sub>2</sub>排出量取引によるCO<sub>2</sub>削減目標の達成

# 省エネ関連の補助金 ①SHIFT事業

## 工場・事業場における先導的な脱炭素化取組推進事業(SHIFT事業)

### ① CO<sub>2</sub>削減計画策定支援

#### ■応募要件

年間CO<sub>2</sub>排出量50t以上3000t未満の工場・事業場を保有する中小企業等※

※ 中小企業等とは、中小企業基本法第2条に定義される中小企業(個人、個人事業主を除く)の他、独立行政法人、地方独立行政法人、国立大学法人・公立大学法人及び学校法人、社会福祉法人、医療法人、協同組合等、一般社団法人・一般財団法人及び公益社団法人・公益財団法人、その他環境大臣の承認を得てGAJが適当と認める者を含みます。

※ 支援機関を選定の上、応募してください。

#### ■補助対象

CO<sub>2</sub>排出量削減余地の診断およびCO<sub>2</sub>削減計画の策定支援に係る委託料等(人件費、業務費、一般管理費)。交付決定前に発生した経費や、本事業への申請手続きに係る経費、経常的な運営経費は対象外です。

※DX型計画策定支援では、DXシステム機器及び据付費用も補助対象です。なお、データの維持管理に要する費用(ランニングコスト)は、補助対象外経費となります。

#### 補助率及び補助金の上限額

補助対象経費の4分の3と補助金の上限額のうち、低い額が支給されます。

支援内容	診断範囲	補助金の上限額
A/B事業向け支援	事業場全体	100万円
	複数システム	100万円
	単一システム	60万円
C事業向け支援	機器・設備	50万円

DX型計画策定支援の場合、補助上限が100万円増額となります。

#### 【事業連携】優先採択

①CO<sub>2</sub>削減計画策定支援の採択事業者は、策定したCO<sub>2</sub>削減計画を利用することで、②省CO<sub>2</sub>型設備更新支援の優先採択枠の対象となります。支援を受けた年度を含めて4カ年度以内の②省CO<sub>2</sub>型設備更新支援に応募できます。

CO<sub>2</sub>削減計画



◆A/B事業及びC事業とは、省CO<sub>2</sub>型設備更新支援のA事業、B事業、C事業のこと。

A/B事業向け支援を受けた場合は、省CO<sub>2</sub>型設備更新支援A/B事業(またはC事業)の優先採択枠の対象となる。C事業向け支援を受けた場合は、省CO<sub>2</sub>型設備更新支援C事業の優先採択枠の対象となる。

◆DX型計画策定支援とは、工場・事業場へDXシステム(少なくとも1時間ごとにエネルギー使用量等を計測・記録できるシステム)を導入し、その計測結果に基づき、運用改善等を含む実施計画策定の支援を行うもの。

#### ■成果物

以下の「CO<sub>2</sub>削減計画」一式

- (1)診断報告書:工場・事業場のエネルギー使用量、課題、対策提案等をまとめた報告書(C事業向け支援を除く)
- (2)実施計画書:選定した対策のCO<sub>2</sub>削減効果等をまとめ、実施時期・実施方法を示す計画書
- (3)算定報告書:基準年度CO<sub>2</sub>排出量(過去3年間の平均値、または直近1年間)を算定する報告書

#### ■支援機関

「支援機関」とは、SHIFT事業の①CO<sub>2</sub>削減計画策定支援において事業者の工場・事業場の脱炭素化に向けた計画策定を支援する事業者です。SHIFT事業の支援機関として申請及び登録されている事業者のみが「支援機関」となります。支援機関の情報はSHIFT事業ウェブサイトで公開されています。

「CO<sub>2</sub>削減計画」は②省CO<sub>2</sub>型設備更新支援を利用しなくても構いません。他の補助制度や自主的な取組に活用してください。



# 省エネ関連の補助金 ①SHIFT事業

## 工場・事業場における先導的な脱炭素化取組推進事業(SHIFT事業)

### ② 省CO2型設備更新支援

#### ■応募要件

年間CO2排出量50t以上の工場・事業場に対してCO2削減計画を策定済みである事業者(①CO2削減計画策定支援を利用していなくても、指定の様式を用いて事業者がCO2削減計画を策定する場合も含まれます。)

工場・事業場の所有者と補助対象設備の所有者が異なる場合は、共同申請となります。

#### ■補助対象

以下の対象設備機器の導入・更新に係る経費(工事費、設備費、測量・試験費等)。交付決定前に発生した経費や、既存設備の撤去・移設・廃棄費、本事業への申請手続きに係る経費、経常的な運営経費は対象外です。

#### (1) エネルギー使用設備機器



高効率化あるいは電化・燃料低炭素化した産業・業務用設備機器や生産設備

#### (2) エネルギー供給設備機器



低炭素燃料供給設備および変電設備

再生可能エネルギー発電設備・太陽熱供給設備・コジェネ発電設備  
(発電設備、熱供給設備は100%自家消費する場合に限る)

#### ■補助率及び補助金の上限額

事業の種類	事業概要	要件	補助率	補助金の上限額
A.標準事業	一定割合以上のCO2を削減する計画に基づく設備更新を補助	①工場・事業場単位 (年間CO2排出量の削減目標が15%以上) ②主要なシステム系統 (年間CO2排出量の削減目標が30%以上)	1/3	1億円
B.大規模電化・燃料転換事業	大規模な電化・燃料転換を伴う設備更新を補助	主要なシステム系統で以下のi)～iii)をすべて満たす事業 i) 電化・燃料転換 ii) CO2排出量を4,000t-CO2/年以上削減 iii)CO2排出量を30%以上削減		5億円
C.中小企業事業	CO2削減量比例型の設備更新補助	以下のi) ii)のうちいずれか低い額を補助 i) 年間CO2削減量×法定耐用年数×7,700(円) ii) 補助対象経費の1/2		0.5億円

※ 要件を満たす場合は、A事業およびB事業の併願可

※ 主要なシステム系統とは、工場・事業場に存在する[機器本体+付属設備]を基本とする多様なシステム系統のうち、事業者が主要と考えるシステム系統のこと。対象範囲を明確にすることを条件に、事業者が任意で定義する。

#### ■排出量取引による着実な目標達成

採択事業者は設備導入が完了した翌年度にあたる削減目標年度のCO2排出量を報告して、CO2排出量実績に相当する排出枠を確保することで削減目標を達成します。CO2排出量実績に比べ排出枠が不足している場合は、排出量取引(自己負担)によって補填します。この排出量取引ではJ-クレジット等の外部クレジットも利用できます。(A/B事業とC事業では方法が異なります。)

# 省エネ関連の補助金 ②脱炭素ビルリノベ事業

## 業務用建築物の脱炭素改修加速化事業（脱炭素ビルリノベ事業）

既存業務用施設の脱炭素化を早期に実現するため、外皮の高断熱化及び高効率空調機器等の導入を支援

# 1

## 外皮の高断熱化

「断熱窓」、「断熱材」の導入により、  
改修後の外皮性能BPIを1.0以下にすること。

※なお改修前の外皮性能BPIが既に1.0以下の場合、  
外皮の高断熱化は必須ではございません。



### 断熱窓

ガラス交換  
内窓設置等



### 断熱材

グラスウール  
硬質ウレタンフォーム等

設備費と工事費  
に係る費用の  
1/2～1/3に  
相当する定額を  
支援します

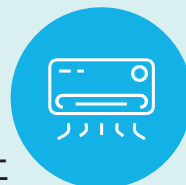
# 2

## 高効率設備の導入

「高効率空調」、「制御機能付きLED照明器具」の導入により、一次エ  
ネルギー消費量が省エネルギー基準から

用途に応じて30%又は40%以上削減されること。

※なお改修前の外皮性能BPIが既に1.0以下の場合、  
40%または50%以上の削減が必要となります。



### 高効率空調

パッケージエアコンセ  
ントラル空調等



制御機能付き

### LED照明器具

LED照明器  
具制御装置  
等

# 省エネ関連の補助金 ②脱炭素ビルリノベ事業

## 業務用建築物の脱炭素改修加速化事業（脱炭素ビルリノベ事業）

既存業務用施設の脱炭素化を早期に実現するため、外皮の高断熱化及び高効率空調機器等の導入を支援

### 補助対象製品と補助金額

種別や性能区分等に応じて設定された補助単価に導入量を乗じた額を補助します

外皮	断熱材	1,500円 ~ 3,200円/㎡
	窓	14,000円 ~ 47,000円/㎡
設備	空調	12,000円 ~ 29,000円/kW
	照明	12,000円 ~ 26,000円/台
	BEMS	1,000,000円 ~ 14,000,000円/台

※ただし、上記の額がBEMS費用の1/3を超える場合は、1/3の額を補助します。

**上限額:1事業あたり10億円 下限額:1事業あたり500万円**

※本事業では最大3年間、年度の切れ目なく事業の実施が可能です。

### 公募期間

**2024年3月29日(金)~2024年11月29日(金)**

※交付決定額の合計が予算額に達した場合、公募期間内であっても交付申請の受付を終了します。

# 省エネ関連の補助金 ②脱炭素ビルリノベ事業

## 業務用建築物の脱炭素改修加速化事業（脱炭素ビルリノベ事業）

既存業務用施設の脱炭素化を早期に実現するため、外皮の高断熱化及び高効率空調機器等の導入を支援

### ①業務用建築物の脱炭素改修加速化支援事業

既存建築物の外皮の高断熱化及び高効率空調機器等の導入を促進するため、設備補助を行う。

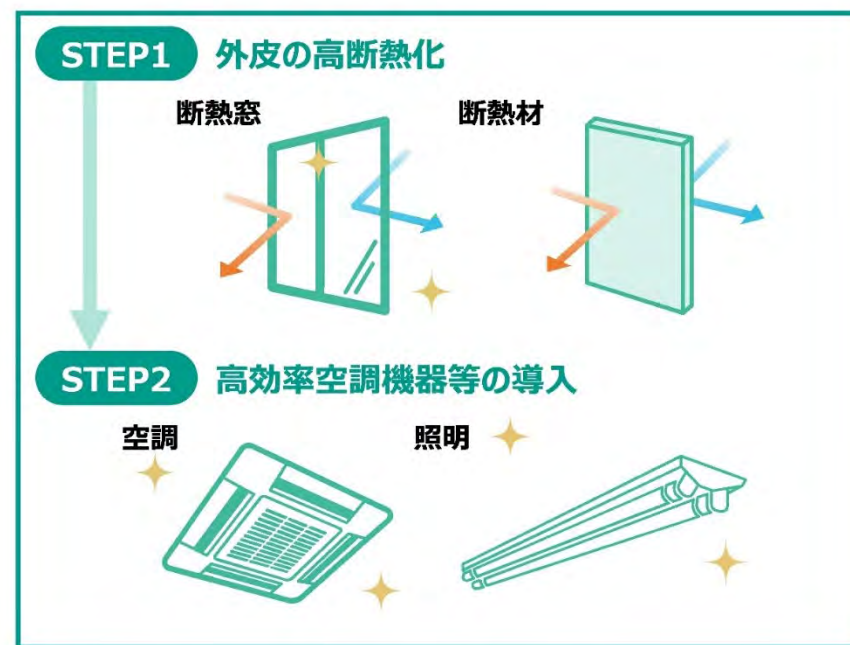
■主な要件:改修後の外皮性能BPIが1.0以下となっていること及び一次エネルギー消費量が省エネルギー基準から用途に応じて30%又は40%程度以上※2削減されること(ホテル・病院・百貨店・飲食店等:30%、事務所・学校等:40%)、BEMSによるエネルギー管理を行うこと等

■主な対象設備:断熱窓、断熱材、高効率空調機器、高効率照明等(設備によりトップランナー制度目標水準値を超えるもの等、一定の基準を満たすものを対象とする。)

■補助額:改修内容に応じて定額又は補助率1/2～1/3相当等

### ②業務用建築物の脱炭素改修加速化支援に係るデータ管理・分析等の支援業務

本補助事業により改修した建築物に関するデータの管理・分析等を行う。



省エネルギー基準から、  
用途に応じて30%又は40%程度以上削減

※1 ZEB基準の水準の省エネ性能:一次エネルギー消費量が省エネルギー基準から、用途に応じて30%又は40%程度削減されている状態。

※2 改修前のBPIが1.0以下の建築物は用途に応じ40%又は50%以上

# 省エネ関連の補助金 ③冷凍冷蔵機器の脱フロン・脱炭素化推進事業

## コールドチェーンを支える冷凍冷蔵機器の脱フロン・脱炭素化推進事業

コールドチェーンにおける脱炭素型自然冷媒機器の導入を支援するとともに、既設機からのフロン排出抑制方法を検証することで、脱フロン・脱炭素型冷凍冷蔵機器への迅速かつ効率的な移行実現を図ります。

排出抑制に取り組む必要があり、それらを推進するために以下の事業を行う。

### (1)脱炭素型自然冷媒機器の導入支援事業(間接補助事業)

国民生活に欠かせないコールドチェーンを支える冷凍冷蔵倉庫、食品製造工場、食品小売店舗を営む中小企業等の脱炭素型自然冷媒機器の導入費用に対して補助を行う。

補助率 原則 1/3

公募期間 令和6年4月中旬～5月中旬 の予定

一般財団法人日本冷媒・環境保全機構(JRECO)

<https://www.jreco.or.jp/>

### (1) 脱炭素型自然冷媒機器の導入支援事業



### 脱炭素型自然冷媒機器の例



食品製造ラインのフリーザー



中央方式冷凍冷蔵機器



冷凍冷蔵ショーケース

### (2)フロン類対策による省CO2効果等検証事業(委託事業)

冷媒対策を通じた温室効果ガス削減に係る市場動向や技術動向の調査等を実施し、最新技術等によるエネルギー起源のCO2排出削減効果・代替フロン排出削減効果を分析・検証し、効果を最大化する今後の普及措置を検討する。



# 省エネ関連の補助金 ④産業車両等の脱炭素化促進事業

## 2050年カーボンニュートラルの実現に向けて、産業車両等の脱炭素化を促進

空港の再エネを活用した装置・車両の導入、港湾区域の脱炭素化に配慮した荷役機械等の導入、船舶のLNG・メタノール燃料システム等の導入、船体構造の合理化等に関する調査検討、電動建機の導入、燃料電池フォークリフトの導入により、産業車両・産業機械等の脱炭素化を促進

### (1) 空港における脱炭素化促進事業

- ① 空港における再エネ活用型GPU等導入支援
- ② 空港におけるEV・FCV型車両導入支援



### (2) 港湾における脱炭素化促進事業

- ① 再エネ電源を用いた港湾施設設備等導入支援
- ② 港湾における脱炭素型荷役機械等実証支援



### (3) 海事分野における脱炭素化促進事業

- ① LNG・メタノール燃料システム等の導入支援
- ② 船体構造の合理化等による脱炭素化促進

### (4) 建設機械の電動化促進事業

GX建機導入支援



### フォークリフト



### (5) フォークリフトの燃料電池化促進事業

燃料電池フォークリフト導入支援

# 省エネ関連の補助金 ④産業車両等の脱炭素化促進事業

## (4)建設機械の電動化促進事業

GX建機※を導入する事業者に対し、建設機械や充電設備の購入に係る経費の一部を補助し、多様な現場における電動建機による施工のモデルケースを形成する。

補助率:2/3, 1/2等

また、GX建機を使用する事業者等からのヒアリング、施工等に係る情報収集、CO2削減効果の確認等を行い、今後のGX建機の普及拡大に向けて必要な知見を得る。

※GX建機:国土交通省の認定を受けた電動建機。建設施工現場における電動建機の普及を促進し、脱炭素化を図るため、電動油圧ショベル及び電動油圧ホイールローダの2種類の電動建機に対して、GX建設機械認定制度を創設。

### 【建設機械】

補助率：標準的燃費水準車両との差額の2/3  
(補助対象車両の例)



(出典：コマツHP)



(出典：日立建機HP)

### 【充電設備】

補助率：本体価格の1/2



(出典：コマツHP)

# 省エネ関連の補助金 ④産業車両等の脱炭素化促進事業

## (5)フォークリフトの燃料電池化促進事業

フォークリフトの燃料電池化を集中的に支援することにより、フォークリフトの脱炭素化を進めるとともに、水素需要を拡大し、水素社会の実現に貢献する。

また、導入支援を継続することで、車両の価格低減を図り、価格競争力を高める。

具体的には、燃料電池フォークリフトの購入に係る経費の一部を補助する。

補助率：標準的燃費水準車両との差額の1/2※  
 ※ただし、2020年度（令和2年度）までに環境省補助金を利用して導入した実績（申請者がリース事業者の場合は、譲渡先の実績またはリースによって借り受ける共同事業者の実績）がある場合は、1/3



導入場所（例）



空港



倉庫



港湾



# 代表的な補助金

小規模事業者持続化補助金	小規模事業者自らが作成した持続的な経営に向けた経営計画に基づく、地道な販路開拓等の取組や、地道な販路開拓等と併せて行う業務効率化（生産性向上）の取組を支援
事業再構築補助金	新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換、又は事業再編という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
ものづくり・商業・サービス補助金	革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援
IT導入補助金	経営課題や需要に合ったITツールを導入することで、業務効率化・売上アップといった経営力の向上・強化を図る
中小企業省力化投資補助金	人手不足に悩む中小企業等が、中小企業省力化投資補助事業の対象とする機器等のカタログに掲載された機器を、導入するための事業費等の一部を補助
省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金、省エネルギー投資促進支援事業補助金（省エネ補助金）	省エネルギー性能の高い機器及び設備並びに電力ピーク対策に資する機器及び設備の導入に要する経費を補助することにより、各部門の省エネルギーを推進し、安定的かつ適切なエネルギーの需給構造の構築を図る
事業承継・引継ぎ補助金	M&A時の専門家活用を支援 事業承継・引継ぎ後の新たな取組の支援

# 事業承継・引継ぎ補助金 ①概要

概要・対象者条件		型・枠	補助対象内容	補助率	補助金上限額
M&A時の専門家活用を支援 (専門家活用型)	経営資源の譲渡を検討している方／着手している方	専門家活用型(売り手支援型)	謝金、旅費、外注費、委託費、システム利用料  委託費のうち、中小M&Aの仲介・FA業務に係る、相談料・着手金・中間報酬・成功報酬等の手数料に関しては、経済産業省の「中小M&A支援機関に係る登録制度」の登録業者が行うものが対象。	2/3	600万円 補助事業期間中に成約に至らなかった場合は、補助上限を300万円以内に減額
	経営資源の譲受けを検討している方／着手している方	専門家活用型(買い手支援型)			
事業承継・引継ぎ後の新たな取組の支援 (経営革新型)	他社の経営資源を引き継いで創業した方	創業支援型	店舗等借入費、設備費、原材料費、産業財産権等関連経費、謝金、旅費、マーケティング調査費、広報費、会場借料費、外注費、委託費	2/3 ①小規模事業者、 ②営業利益率低下、 ③赤字、 ④再生事業者等	600万円 ※生産性向上要件(付加価値額または1人あたりの付加価値額の伸び率が3%/年)を満たさなかった場合は、補助上限が400万円以内
	親族内承継等で経営者交代をされた方	経営者交代型			
	生産性向上要件(付加価値額または1人あたりの付加価値額の伸び率が3%/年)を充足する計画  ①DX化、②グリーン化、③事業再構築のいずれかに該当	M&Aにより経営資源を引き継いだ方			
廃業・再チャレンジ支援型 (上記の型との併用可)			廃業登記費、在庫処分費、解体費、原状回復費、移転・移設費	2/3	150万円

# 事業承継・引継ぎ補助金 ①概要(経営革新型)

## 補助対象となる事業承継

**2019年11月23日から2024年11月22日まで**(9次公募の条件)に、中小企業者等間における事業を引き継がせる者(被承継者)と事業を引き継ぐ者(承継者)の間でM&A等を含む**事業の引き継ぎを行った又は行うこと。**

ただし、経営者交代型(Ⅱ型)における同一法人内の代表者交代による事業承継においては、**将来経営者となることが十分見込まれる後継者(後継者候補)が選定されており、下記の要件を満たす場合、事業承継対象期間以降の事業承継においても、本補助事業の対象となる。**

### 【事業承継の要件】

- 同一法人内の代表者交代による事業承継であること。
- 交付申請時点で、要件を満たす将来経営者となることが十分見込まれる後継者(後継者候補)が選定できていること。
- 当該法人の承継予定者である後継者候補が、該当法人に在籍していること。
- 別途提出を求める事業承継計画から、補助事業期間が終了する事業年度から5年後の事業年度末までに事業承継を完了する予定であり、その蓋然性が高いことが確認できること。
- 認定経営革新等支援機関より、事業承継の蓋然性につき確認を受けた計画書に限る。

【補助対象事業の要件】交付申請時の補助事業計画から以下のいずれも満たすことを確認できること。

- 後継者候補が主導して取り組む事業であること。
- 承継予定の中小企業等における事業であること(事業計画期間5年)において当法人の存続を前提とすること)。
- 承継予定である中小企業の経営資源を有効活用した事業であること。

# 事業承継・引継ぎ補助金 ①概要(経営革新型)

## 創業支援型

- 条件01 創業を契機として、引き継いだ経営資源を活用して経営革新等に取り組む者であること。
- 条件02 産業競争力強化法に基づく認定市区町村又は認定連携創業支援事業者により特定創業支援事業を受ける者等、一定の実績や知識等を有している者であること。

## 経営者交代型

- 条件01 事業承継を契機として、経営革新等に取り組む者であること。
- 条件02 産業競争力強化法に基づく認定市区町村又は認定連携創業支援事業者により特定創業支援事業を受ける者等、一定の実績や知識等を有している者であること。
- 条件03 地域の雇用をはじめ、地域経済全般を牽引する事業等創業を契機として、引き継いだ経営資源を活用して経営革新等に取り組む者であること。

## M&A型

- 条件01 事業再編・事業統合等を契機として、経営革新等に取り組む者であること。
- 条件02 産業競争力強化法に基づく認定市区町村又は認定連携創業支援事業者により特定創業支援事業を受ける者等、一定の実績や知識等を有している者であること。
- 条件03 地域の雇用をはじめ、地域経済全般を牽引する事業等事業承継を契機として、経営革新等に取り組む者であること。

# 事業承継・引継ぎ補助金 ①概要(経営革新型)

## 交付申請の流れ

### 「gBizIDプライム」アカウントの取得

電子申請システム「jGrants」の利用前に、「gBizIDプライム」アカウントを取得する(1~2週間程度)



本事業のWebサイトより認定経営革新等支援機関による確認書をダウンロード



認定経営革新等支援機関に本補助金に係る確認書を取得する



### 申請に必要な書類の準備

当てはまる交付申請類型に則って、必要書類を準備する



オンライン申請フォーム(jGrants)に必要な事項を記入



「必要書類チェックリスト」で申請様式、必要書類に相違・不足ないか確認



オンライン申請フォーム(jGrants)に提出する必要書類を添付



申請処理を行い、申請状況を確認

# 事業承継・引継ぎ補助金 ①概要 (廃業・再チャレンジ型)

## 補助の対象となる廃業パターン

- ①会社自体を廃業するために、補助事業期間内に廃業登記を行う、在庫を処分する、建物や設備を解体する、原状回復を行う事業
- ②事業の一部を廃業(事業撤退)するために、補助事業期間内に廃業登記を行う、在庫を処分する、建物や設備を解体する、原状回復を行う事業

単独申請の場合は①のみ、経営革新及び専門家活用との併用申請の場合は①②が対象となります。

## 再チャレンジの内容

### 支配株主または株主代表が以下に取り組むこと

- ①新たに法人を設立
- ②個人事業主として新たな事業活動を実施
- ③自身の知識や経験を活かせる企業への就職

# 事業承継・引継ぎ補助金 ①概要 (廃業・再チャレンジ型)

## 交付申請の流れ

### 「gBizIDプライム」アカウントの取得

電子申請システム「jGrants」の利用前に、「gBizIDプライム」アカウントを取得する(1~2週間程度)



### 申請に必要な書類の準備

当てはまる交付申請類型に則って、必要書類を準備する



オンライン申請フォーム(jGrants)に必要な事項を記入



「必要書類チェックリスト」で申請様式、必要書類に相違・不足ないか確認



オンライン申請フォーム(jGrants)に提出する必要書類を添付



申請処理を行い、申請状況を確認

# 事業承継・引継ぎ補助金 ①概要(専門家活用型)

## 事業を引き継ぐ方を支援

### 買い手支援型

事業再編・事業統合等に伴う経営資源の引継ぎを行う予定の中小企業・小規模事業者



## 事業を第三者に承継したい方を支援

### 売り手支援型

事業再編・事業統合等に伴い自社が有する経営資源の引継ぎが行われる予定の中小企業・小規模事業者





# 事業承継・引継ぎ補助金 ①概要 (専門家活用型)

## 交付申請の流れ

### 「gBizIDプライム」アカウントの取得

電子申請システム「jGrants」の利用前に、「gBizIDプライム」アカウントを取得する(1~2週間程度)



### 申請に必要な書類の準備

当てはまる交付申請類型に則って、必要書類を準備する



オンライン申請フォーム(jGrants)に必要な事項を記入



「必要書類チェックリスト」で申請様式、必要書類に相違・不足ないか確認



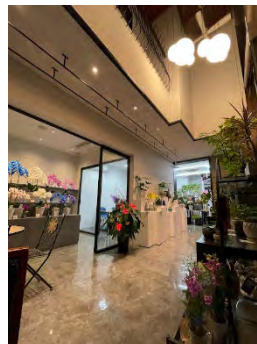
オンライン申請フォーム(jGrants)に提出する必要書類を添付



申請処理を行い、申請状況を確認

# 事業承継・引継ぎ補助金 ②事例 フラワーカドヤ(福井県)

(事業承継・引継ぎ補助金ホームページ等より)



## 生花・観葉植物のサブスクリプションサービス体制の構築による販路拡大事業

花・植木小売業(売上:1億円未満、従業員数:10人以下) 前代表:91歳、承継者・現代表:32歳 親族内承継

### ■事業承継の実施目的・経緯

お花はお家に飾るもの、季節を感じるものとして古くから愛されてきた。近年、人々は様々な社会問題を抱え、日々のストレスや不安を抱きながら過ごしている。そんな日々の不安を和らげ癒しを与えるお花の持つ力で、フラワーカドヤは「花のある暮らしを」提案し皆様にやすらぎ・幸せを提供し続けていきたい。しかし、昨年から蔓延している新型コロナウイルス感染症の影響で、店舗売上が激減しており、このままでは事業継続が困難になる可能性があった。一方で、ご自宅やご贈答にお花を楽しみたいと考える方もおられるため、新たなイベントを考え、花き農家を巻き込んだ、生花の需要拡大のチャンスであるとも考えた。こうした新たな取り組みを行うため、事業承継を行った。

### ■実施した内容

店舗内にサブスクリプションサービス用のスペースを整備し、本店の魅せる展示の一部としても役立て、販売促進につながるよう整えた。来店型及び展示型の店舗として、人目を集めていきたい。また、中心街に立地する店舗のショールーム化を図った。これにより弊社のブランド価値を高め、生花の需要拡大策の促進及びサブスクリプションサービスの強化とあわせた販路拡大を図っていく。

■補助事業対象経費 外注費100% 2021年10月本店リニューアルオープン。

### ■補助事業の効果

現在のコロナ禍の外出自粛により消費者ニーズの高まっている、観葉植物を中心としたサブスクリプションサービスの強化により、既存事業の景気や来店客数に大きく左右される店舗販売とは異なり、新事業では定期的な売上の確保及び販路の拡大を図り、事業の収益体制の改善を図ることが可能となった。また、福井市内の中心街に立地する店舗のショールーム化も行い、花のある暮らしや楽しむ習慣づくりを地道に根付かせていくことにより、長期的な販売促進を図っていく。

### ■今後の展望

コロナ禍により生花小売需要が減少する一方、在宅時間の増加に伴う室内向け観葉植物のニーズや、緑に癒しを求めるニーズは高まっている。生花・観葉植物のサブスクリプションサービス体制の構築と、店舗ショールーム化及び新たな販売促進により、市場ニーズ獲得を図る。法人を対象とした商品開発、品目数の拡充、店舗のショールーム化による魅せる展示やブランド価値の向上等による様々な点からの差別化による利益の向上をねらう。生花・観葉植物のサブスクリプションサービス体制の構築と全国の花き生産者と連携した新たな販売促進を行う中で、安定した生花・観葉植物の提供及び売り上げの拡大はもちろん、地域の生産者及び全国の生産者の所得増にも貢献し、生活文化の振興を図っていく。



# 事業承継・引継ぎ補助金 ②事例 まつうら電器(石川県)

(事業承継・引継ぎ補助金ホームページ等より) p.170



## 街の家電・新家電のホームドクター整備事業

電気機械器具小売業(売上:1億円未満、従業員数:5人以下) 前代表:75歳、承継者・現代表:40歳 親族内承継

### ■事業承継の実施目的・経緯

金融機関からの紹介にて事業承継引継ぎセンターのアドバイスを受けて現代表が元気なうちに事業承継を行うことの必要性を認識した。事業承継引継ぎセンターのアドバイスを受け、現代表が元気なうちに事業承継を行うことの必要性を認識した

取引金融機関「興能信用金庫高浜支店」から案内を受け、「石川県事業承継・引継ぎ支援センター」の指導により「事業承継計画書」を作成する(令和3年10月作成)

### <早期承継理由>

創業者である現社長の経営ノウハウを承継者へ伝承していく必要性・固定客、外部連携者(メーカー系列店会、取引金融機関、商工会、同業者団体組合、会計事務所等)とのコミュニケーションをとる必要性がある。

### ■実施した内容

ネットを活用したサービスの展開ができるような設備に変更。さらに、店舗内で、パソコン・スマホ教室を開催できる環境を整備。代表者交代を行い円滑な引継ぎが行えるように外部連携者に協力を仰いだ。固定客及び新規顧客に対して代表者交代したことを周知した。

### ■補助事業対象経費 設備費100%

### ■補助事業の効果

新規顧客から家電製品に対するの問い合わせが増加した。来店客が増加した。

### ■今後の展望

現役世代にネットを活用した情報発信、販路の拡大、高齢者に情報発信、パソコン・スマホ教室を開催し顧客満足が一番を考え、「お客様の困ったことを解決する」をモットーに街の電気屋さんとして安心・安全で迅速なサービスを提供する。新規顧客を固定客として出来るようお客様に安心・安全なサービスを提供していきます。

# 事業承継・引継ぎ補助金 ②事例



令和元年度補正 事業承継補助金 後継者承継支援型

有限会社美濃屋商店	
業種	卸売・小売業
事業所所在地	愛知県名古屋市
資本金	8,000千円
売上高	～10,000万円
従業員数	2名
 	
被承継者 (左)	
三輪 勝征	76歳 ※承継時
承継者 (右)	
三輪 貞雄	52歳 ※承継時
事業承継を行った時期	2018年1月
承継前の主たる事業の内容	酒類小売業
承継前の主たる事業の課題	・新商品・新サービス の開発 開業から86年の歴史を誇る酒類小売店として地域の信頼も得てきたが、酒類小売規制緩和による他業種の参入・価格競争など外部環境の変化に対応するため、新規顧客の獲得による業績拡大が急務であった。
事業承継を実行するまで	
きっかけは？	承継計画の立案
承継実行の1年前	被承継者と承継者で話し合ったこと
被承継者である父親の代までは、これまで築き上げた地域密着型の経営方針と地域からの信頼により、業績は堅調であった。父親の体調不良により実質的に業務に就く機会が減少すると同時に、規制緩和・他業種参入の影響が業績に影響を及ぼすこととなった。この状況を打開するため、事業承継を実施して父親の経営理念を受け継ぐとともに、新規事業の立ち上げにより業績の回復と拡大を図ることを決断した。	承継までの不安と準備
新しいお店にするにあたって、美濃屋商店の今まで築き上げてきた「信用と信頼」を崩さないこと。そして、現状あるイメージを残したお店作りをしてお酒を通じた憩いの場所を提供し、地域貢献ができる事を目標とすること。	被承継者の承継に対する不安
関係者との調整	承継者の承継に対する不安
承継にあたっては、承継者とは何十年も前から決まっていたことなので、何ら問題もなく、進めることができました。	伝統あるこの美濃屋商店を、現状の目標である一世に続くことができるのか、また被承継者が望んだ形を達成しなくてはならないこと。
これに一番苦労した！	
承継にあたり「いろいろな手続き」に必要な資料の膨大さと、その処理について苦労を致しました。	
事業承継について相談したこと	
相談した機関の業種	税理士・税理士法人
いつから相談？	承継実行の1.5年前
相談のきっかけ	承継をスムーズに行うために、その時の税理士法人の「友人」の方を紹介していただきました。おかげさまで膨大な資料の準備もスムーズに行うことができ、特に相継にあたっては、税金対策や親と姉弟への分工など指導を受け、滞りなく済ませることができました。相談のきっかけは、被承継者の「大きな病」が発覚した時になります。
以前から取引や付き合いがあった	

経営革新等に係る取組の目標	
<h3>店内改装・試飲コーナー新設により情報発信と新規顧客獲得</h3>	
経営革新等に係る取組の内容	新役務の開発又は提供
<p>●当店は、開業から86年の歴史を誇る酒類小売店として地域の信頼も得てきたが、酒類小売規制緩和による他業種の参入・価格競争など外部環境の変化に対応するため、新規顧客の獲得による業績拡大が急務であった。そこで、こうした外部環境の変化に対応するため、新規顧客の取込みと情報発信による売上向上を図る計画を立てた。</p> <p>●そのため、本補助金を活用して、冷蔵設備を刷新して店内改装による「試飲コーナー」を新設した。最新の冷蔵設備を導入したことで、日本酒・焼酎・ワイン・ウイスキー等の酒類別に最適な状態での保存が可能となった。また、店舗改装工事により、外観はこれまで以上に視認性が高まることで新規のお客様が足を止めて店内に入りやすくなり、清潔感溢れる明るい店内は既存顧客に対しては新鮮な感覚で来店いただけるように一新できた。また、新設した試飲コーナーでは、店主が厳選したお酒の試飲に加えて、特にお酒に馴染みの薄い若者層にお酒の楽しみを知っていただく場を提供できる。</p> <p>●今後も、新酒のお披露目や季節ごとのさまざまな料理にあつたお酒の提案などを企画し、お客様同士の交流も図っていく。ウイズコロナの取り組みとしてオンライン飲み会を主催するなどのさまざまな施策を通して、新規顧客の獲得と情報発信による売上向上を目指す。</p>	
  	
地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳
名古屋港に向かう基幹道路の路面店として、酒類だけでなく清涼飲料水や日用品などの販売を行っている。地域内外から36万人ほどの集客を誇る「名古屋みなと祭」の往来客への商品提供や地域のお祭、冠婚葬祭、企業・病院・保育園等への納入、ジョギングランナーの休憩所としても利用され、地域密着型の店舗として信頼を得ている。また、保育園や個人宅への牛乳配達のお年寄りの買い物支援も行っている。補助事業による店舗改装で承継者の若いイメージに一新させたことで、より時代にあった親しみやすさで地域の人気店として支持される。	<p>●設備費</p>  <p>経費の主な使い道</p> <p>設備費：店舗改装工事費</p>
認定経営革新等支援機関の名称：伊藤健介税理士事務所	
認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容	
<input checked="" type="checkbox"/> 制度内容の理解	<input checked="" type="checkbox"/> 事業計画の立案
<input type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施
この補助事業の実施について、問題点の洗い出しや事業実施スケジュール、予算組みや事業計画策定の支援していただきました。	
今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	店舗改装、試飲コーナー新設により若者層を含む新規顧客獲得を実現したのち、2023年には隣接するビル1Fに所有する倉庫を改装し、試飲コーナーのコンセプトを発展させたかたのバーを開店する。
売上高 200 %UP	バーの開店により、さらにお酒の美味しさ・楽しみ方を伝える場、アフターコロナにおけるお客様、地域の交流の場を提供していく。
これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からのひと言コメント	承継者からのひと言コメント
承継するにあたり自分の病から継承を考えましたが、これでは遅かったと反省しております。「子息の承継」することが決まっているなら、一日も早く行うことが望ましいです。なぜなら、承継者は責任を持たせることで行動が必ず変わるからです。	コロナ禍の中で、「経営する」ことが非常に困難な時期ですが、いろいろな「補助金」があります。これを知りうるために「情報確認」を怠らないこと。分からない事があれば、素晴らしい「中小企業診断士」が相談に乗ってくださいます。自分は非常に勉強になり、助けていただき大変感謝しております。

# 事業承継・引継ぎ補助金 ②事例

令和元年度補正 事業承継補助金 事業再編・事業統合支援型

株式会社中屋		業種	製造業		
		事業所所在地	新潟県三条市		
被承継者		承継者			
	有限会社池田 代表取締役 イナダ マンフレッド		株式会社中屋 代表取締役 難波 真太郎		
	事業承継時年齢		71歳	事業承継時年齢	47歳
	業種		卸売・小売業	業種	製造業
	事業所所在地		山梨県南都留郡富士河口内町	事業所所在地	新潟県三条市
	売上高		非公開	売上高	～50,000万円
	資本金		3,000千円	資本金	25,000千円
	従業員数		2名	従業員数	20名
事業承継前の主たる事業内容		事業承継前の主たる事業内容			
木工用道具および家庭用包丁の輸出販売。		鋸および鋸製造用機械、各種鋸の研磨機の製造販売。			
被承継者と承継者の関係		事業での取引があった			
事業承継の経緯					
事業承継の検討を開始した時期：2017年5月					
被承継者	承継者				
特になし。	承継前の事業課題	当社は、創業以来、大工用鋸および鋸刃生産用機械という2部門があるが、「競」というひとつの分野だけでは業界全体が落ち込んでしまった際に大きなリスクに晒される恐れがあった。			
特になし。	事業課題解決のために、 ①他に検討した手法は？ ②なぜ事業承継を選択したか？	①取引以外の関係者への話を検討したり、鋸刃生産用機械は別業種で別業種への参入を行った。②弊社の経営設計に費用と時間をかけず、すでに取引のあった顧客の事業を承継する方がスムーズと思われた。			
特になし。	相手先との交渉開始のきっかけ	後継者不在に悩む被承継者から打診を受けたため、顧問税理士事務所を通じて事業譲渡価格の妥当性や事業譲渡契約書の内容について相談した。			
特になし。	課題と克服 ①財務	手持ち資金の中からでは、事業譲渡代金および在庫代金を一括で購入する余力がなかったため、事業譲渡契約を交わす際に交渉した。			
特になし。	課題と克服 ②取引先との調整	当社の既存の取引先への関与はなかったため、特になし。			
特になし。	課題と克服 ③社内調整	課題：新経営者（名義主）と従来の事業員（名義主）の作業の手配を各自で担当し、指定以上の業務量のために従来の仕事が滞ってしまっていた。解決方法：当時のデータベースの資料（顧客や仕入リスト、商品リスト、受注履歴）のデータベース化を実施したことで、今後の業務効率化が図れるようになった。			
特になし。	課題と克服 ④手続き	事業承継の打診があった直後、どこに相談したら良いのか分からなかったため、各都道府県にある事業引継ぎ支援センターの存在を知り、当センターを介して話を進めることができた。			
事業承継を行った時期：2020年5月					
事業承継の形態		事業承継 成立の決め手になったのは？			
事業譲渡	被承継者	特になし。			
	承継者	事業引継ぎ支援センターや顧問税理士のアドバイスを得ながらしっかりと事業譲渡契約書を作成でき、無理のない支払い条件にここに盛り込むことができた。また、被承継者とはそれ以前に取引があったのでその人格も知っており、承継後のフォローの約束も安心して取り付けることができた。			

経営革新等に係る取組の目標			
事業承継による新規事業分野への進出と販路開拓			
経営革新等に係る取組の内容	その他の新たな事業活動		
<p>●承継者は、創業以来、大工用鋸および鋸刃生産用機械という2部門で事業を営んでいるが、「競」というひとつの分野だけでは業界全体が落ち込んでしまった際に大きなリスクに晒される恐れがあった。一方、木工用道具および家庭用包丁の輸出販売を行う被承継者は後継者不在に悩み、以前から取引のあった承継者に事業承継を打診したことをきっかけに、事業譲渡による事業承継を行った。</p> <p>●これにより、日本製の手工具を中心に取扱い輸出商社の事業を譲受することで商社部門も併せ持ち、従来品以外の分野の商品も取扱い販路開拓することで事業活動の多角化と多様性を持たせることができる。そのため、本補助金を活用して、日本製の高級包丁を中心に砥石やナイフ、その他にも木工用道具等、取扱う商品を表示できるショールーム機能を兼ねた倉庫を設置し、英語が話せる人材の雇用を行った。</p> <p>●これまで備わってこなかった当社にとっては未知であった包丁という製品の奥深さ（構成要素の広さ）と、各メーカーによる特徴の違いを知り、まだ世にない新しい包丁をメーカーと一緒に開発できる楽しみを知った。また、現在取扱っている商品から派生する新しい商品を考えて販売できる可能性も感じている。さらには、これまでに曖昧になっていた仕入先への注文残と顧客からの受注残の管理をデータ化することで明確にでき、その結果、仕入先や顧客から信頼度が増したと言われたことは喜ばしい。</p>			
			
地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳		
包丁や道具類の仕入先は、地元の三条市などの他にも岐阜県、福井県、大阪府、兵庫県、高知県など様々あるが、コロナ禍による規制のために県外出張がままならず、主に地元の仕入先への訪問と商談が主となったこともあり、仕入金額に占める割合が承継前より約8%増えた。	 <p>設備費 人件費 旅費 外注費</p> <p>経費の主な使道 設備費：倉庫・接客用ショールーム改装費 人件費：本事業に従事する人件費 旅費：仕入先への商談訪問 外注費：本事業専用HP・ロゴマーク制作費</p>		
認定経営革新等支援機関の名称：いずみ税理士法人			
認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容			
<input checked="" type="checkbox"/> 制度内容の理解	<input type="checkbox"/> 事業計画の立案	<input checked="" type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業の実施
<p>●事業引継ぎ支援センターの紹介から始まって、本補助金の取組から申請までのサポートをしてもらった。</p> <p>●確認書、「中小企業の会計に関する基本書類」の適用に関するアンケートリスト、事業再編・事業統合のステップが分かる模式図作成および申請内容の確認やアドバイスもいただいた。</p> <p>●毎月定例訪問もいただいた際に、事業譲渡準備金などの確認および在庫の支払い、譲渡代金の支払い状況の確認等についてアドバイスもいただいていた。</p>			
今後に向けて～次の目標			
2020年から2023年に向けて	<p>売上高 30%UP</p> <p>これまでは被承継者から引き継いだ仕入先と商品と顧客をほぼそのままに営業をしてきた。今後は、新たに制作した包丁に特化したホームページを経由した新しい引合い先が増えていることから、市場が重複する場合は既存顧客を紹介しながら、新しい市場での顧客を開拓して売上高を伸ばしていく。</p>		
これから事業承継に取り組む事業者の方へ			
被承継者からのひと言コメント	承継者からのひと言コメント		
事業を残すことができて良かった。	当社は製造業であり、これまで経験がなかった卸売業、不動産といったため、事業承継が実現するための下回やシステム上の時間をかけ過ぎるのかわけが、事業承継の決断をして実際に着手してからは、周りの専門家の支援もあって思ったよりスムーズに進めることができた。むしろ早く決断・実行できていたから、コロナによる影響が出る前に顧客や仕入先の関係ができて、今でも信頼関係を築きあげられているところを考えると、時間をかけすぎたことを後悔している。負傷の少ない支払い方法の工夫や仕入品の中で取り込むことも可能だったので、昨今の環境が厳しいからといって事業譲渡の前では早い決断と行動をお勧めしたい。		

# 事業承継・引継ぎ補助金 ②事例

令和元年度補助 事業承継補助金 後継者承継支援型

## 共栄プラテクス株式会社

業種	製造業	事業所所在地	愛知県豊明市	資本金	6,500千円
		売上高	～10,000万円	従業員数	25名

	被承継者 (左)		
	宮本 富男	62歳	※承継時
	承継者 (右)		
	宮本 涼平	35歳	※承継時

事業承継を行った時期	2020年7月	被承継者と承継者の関係	子ども
承継前の主たる事業の内容	プラスチック用金型製造メーカー	承継前の主たる事業の課題	借入が多い中で、売上利益の改善
		・財務状況の改善 (債務の低減)	

事業承継を実行するまで		
きっかけは？	承継計画の立案	承継までの不安と準備
承継実行の	3年前	被承継者と承継者で話し合ったこと
新工場建設時に借入を行う際に、全て自分が背負うと決意した。	共に栄える精神と、人を大切にすることを大事にしてほしい。あとは、自分が思うように会社を発展できれば良い。	年齢が若いため、自分より(ひとりより)にならないか不安であった。最近では人の話を良く聞くようになり、意識変化が見られる。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	若手社員を中心にこれからは自分たちで会社を背負って行くよと何度も話し合いを行った。	自分の意思決定で多くの物事が変わる。誰よりも会社を理解し、舵取りを行っていく。

- これに一番苦労した！
- 創業者に認めてもらうこと。先代(被承継者)は2代目であったため、私(承継者)の祖父が創業者である。
  - 被承継者(父)と話し合いを重ね、最後は父から任せて大丈夫と伝えてもらい、認めてもらった。
  - 35歳と比較的早い段階での代表者変更、社名変更に難色を示していた。

事業承継について相談したこと		
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容	
金融機関 (信用金庫)	資金調達の方や、同業者の経営者を紹介してもらった。	
いつから相談？		
承継実行の		1年前
相談のきっかけ		以前から取引や付き合いがあった

## 経営革新等に係る取組の標題 金型修理/OHにおける、サブスクリプションサービスの確立

経営革新等に係る取組の内容	新役務の開発又は提供
<p>● 当社は1964年4月に創業、1970年に法人化したプラスチック用金型メーカーで、主に自動車、日用雑貨などの射出成型品の受託製造や金型の設計製作を手掛けている。近年、得意先であるプラスチック射出成型業界のメーカーおよび金型事業所が減少傾向にあったため、自動車業界に関わらず多分野での多くの実績と成形事業部を併設している弊社の強みを活かした新規事業や新規顧客の開拓を図る必要があった。</p> <p>● そこで、2020年7月事業承継を機に社名変更を行い、一般的年金型メーカーが敬遠する他社製金型の修理・オーバーホールを行うサブスクリプションモデルを確立、さらに適切な量産代行の提案を行う「金型の番人」事業に取り組んだ。</p> <p>● そのため、本補助金を活用して新たなソフトウェアを導入することで、これまで有人工程であった穴あけ加工を自動化・金型修理OHの作業工数の確保を実現した。また、新規顧客獲得を目的として「金型の番人」事業専用WEBサイトの立ち上げ、専用パンフレットを作成した。</p>	



地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳	経費の主な使い道
<p>本サービスは、ミルクラン便で運送費削減の提案、材料共同購入により材料費削減の提案など、成形メーカーを支援することで地域経済、バリューチェーンに貢献して参ります。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 設備費</li> <li>● 外注費</li> <li>● 委託費</li> </ul>	<p>設備費：穴あけ自動化ソフトウェア導入費 外注費：パンフレット・Webサイト制作費 委託費：Webサイト運営費</p>

認定経営革新等支援機関の名称	豊田信用金庫
認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容	
<input type="checkbox"/> 制度内容の理解	<input checked="" type="checkbox"/> 事業計画の立案
<input checked="" type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施
計画立案時に実現可能性を踏まえ、アドバイス頂きました。計画書作成時により伝わりやすい文章への添削を行って頂きました。	

今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	営業先を500社リストアップ。毎月8件を目標に新規訪問営業を実施する。顧客ニーズを把握し、「金型の番人」を進化させていく。2021年30件の契約獲得を目標としている。
営業利益	150 %UP

これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
新しい取り組みに抵抗がある世代が多いかと思います。既存概念に囚われずに、まずは背中を押して上げることが大切かと思っています。	まずは既存事業をよく理解することが大切かと感じます。既存事業の課題や将来の市場を把握し、自社の強みを発揮する取り組みに出来るの良いかと思っています。

# 事業承継・引継ぎ補助金 ②事例

令和2年度補正 経営資源引継ぎ補助金

## No3. 買い手支援型 – 経営資源の引継ぎを実現させるための支援 –

業種 サービス業    本社所在地 中部地方    事業内容 飲食コンサルティング    資本金 非開示    従業員数 非開示    代表者(年齢) 30代(33歳)

### 引継ぎに係る取組の内容

#### 経営資源の引継ぎの実施目的

- 国内外で飲食関連のマーケティングやマネジメント等のサービスを提供
- コロナの影響により契約先の売上減少に伴う契約の停止にあった。2020年6月以降は回復傾向にあるが、先行きが不安であるため、ノウハウを活かし飲食店経営に進出することを企図
- 対象会社からの経営資源引継ぎにより、対象会社の技術・雇用を確保し、迅速な事業開始を目指す

支援の種類	引継ぎの形態	引継ぎの完了時期
買い手支援	事業譲渡	2020年12月

譲受先(相手先)を知ったきっかけ	引継ぎを決めた理由
<ul style="list-style-type: none"> <li>会社顧問等の土業からの紹介/営業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>幅広い年代に対して美味しいチーズとお肉を提供しており、従業員は高いノウハウを有す</li> <li>EPA発効による欧州産チーズの仕入単価減から、将来のチーズ料理の需要増を見込む</li> </ul>

引継ぎにあたり実施した事項	譲受先(相手先)とのコミュニケーションの詳細
<ul style="list-style-type: none"> <li>特にないが、引き継ぐ従業員にとって魅力的な会社であるように努力している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FAを通じたコミュニケーションを実施</li> </ul>

#### 引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- M&Aで他社から事業を購入するのが初めてであったため、こういった書類や付随する手続きが必要になるのかわからず勉強しながらの引継ぎ推進となったこと
- 経営資源引継ぎ補助金の事務手引書やチェックリストにこれらの情報が分かり易く記載してあったため、助けられた


### 外部専門家による支援の内容

外部専門家等の業種	外部専門家等から受けた支援の内容
民間FA事業者	<p>事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>簡易DD</li> <li>交渉全般のサポート</li> <li>クロージングの事務対応</li> </ul>
支援を受けた経緯	
会社顧問等の土業からの紹介/営業	

### 譲受先(相手先)概要

地方	中部地方
業種	美容業・飲食業
従業員数	10名超

### 補助対象経費の内訳

経費の内訳	補助金の使途
<p>1. 委託費</p> 	<p>1. 委託費： FA業者への業務委託費用(着手金、成功報酬、デューデリジェンス費用)</p>

### 引継ぎによる地域経済への貢献

引継ぎによる地域の需要及び雇用の維持・創出	引継ぎによるシナジーを活かした経営革新等の予定
<ul style="list-style-type: none"> <li>全ての従業員の雇用・処遇を維持</li> <li>従業員の増加や新たな取組みとして売上目標達成によるインセンティブの支給を導入し従業員の満足度アップに繋げる予定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティングやマネジメントのノウハウを活かした店舗売上の向上、将来的な多店舗展開の検討</li> </ul>

### 経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- 小規模事業者であっても、事業の担い手はいるはずなので、手を挙げてほしいと思います。

# 事業承継・引継ぎ補助金 ②事例

令和2年度補正 経営資源引継ぎ補助金

## No4. 売り手支援型 – 経営資源の引継ぎを実現させるための支援 –

業種 製造業

本社所在地 北陸地方

事業内容 樹脂製品製造

資本金 30百万円超

従業員数 20名弱

代表者(年齢) 60代(68歳)

代表者(年齢) 60代(68歳)

代表者(年齢) 60代(68歳)

代表者(年齢) 60代(68歳)

代表者(年齢) 60代(68歳)

### 引継ぎに係る取組の内容

#### 経営資源の引継ぎに取り組んだ背景

- 業歴長く、長期に渡る取引先を有する製造業
- 代表者の子息は会社を継ぐ意志なく独立済。将来的な廃業も視野に入れていたものの、取引金融機関の薦めもあり、金融機関から紹介を受けた経営資源の引継ぎに着手
- 従業員の雇用継続、取引先との継続取引を最低条件とし交渉し、経営資源の引継ぎを実現

#### 支援の種類

売り手支援

#### 引継ぎの形態

株式譲渡

#### 引継ぎの完了時期

2021年1月

#### 譲受先(相手先)を知ったきっかけ

- 取引金融機関(関与専門家)からの紹介

#### 引継ぎを決めた理由

- 後継者不在
- 相手先の当社事業内容の理解と継続の意思

#### 引継ぎにあたり実施した事項

- 関与専門家に協力してもらい、引継ぎにあたってのオーナー業務の棚卸を実施した

#### 譲受先(相手先)とのコミュニケーションの詳細

- 関与専門家を交えてのコミュニケーションであった事に加え、引継ぎ先は既存取引先であった事から、比較的当社への理解も深くスムーズに進める事ができた

#### 引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- 交渉相手が既存取引先であった事からの心情面での不安や、従業員の理解が得られるかという心情面での不安があったこと
- いずれも、関与専門家に相談しながら、話をする時期、話し方や交渉方法など支援いただき、スムーズな引継ぎが実現できた

### 外部専門家による支援の内容

#### 外部専門家等の業種

地方銀行

#### 支援を受けた経緯

既存取引先

#### 外部専門家等から受けた支援の内容

事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング

- 交渉全般のサポートと各種資料作成
- 企業精査(デューデリジェンス)の設営
- 最終契約書締結に係るアドバイス等

### 譲渡先(相手先)概要

都道府県 北陸地方

業種 製造業

従業員数 150名超

### 補助対象経費の内訳

#### 経費の内訳

1.委託費



#### 補助金の使途

- 委託費: アドバイザリー業務委託契約費(着手金・成功報酬)

### 引継ぎによる地域経済への貢献

#### 引継ぎによる地域の需要及び雇用の維持・創出

- 当社の従業員の雇用は全員維持された

#### 引継ぎによるシナジーを活かした経営革新等の予定

- 同業ではあるが、技術的な領域が違うため、今後シナジー効果を発揮し新規受注の獲得、企業拡大を目指していく方針

### 経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- 後継者不在、という事は今の時代当たり前である、この現実を目を向けて対策を打たない事には従業員、取引先に多大な迷惑をかけてしまいます
- 当社で言えば取引金融機関等、周り相談できる相手がいるはず。是非一歩踏み出してほしい。



各県での代表的な補助金(中小企業向け)

# 岐阜県 「小規模事業者パワーアップ応援補助金」

# 岐阜県 小規模事業者パワーアップ応援補助金

概要・対象者条件		型・枠	補助対象内容	補助率	補助額
岐阜県内に主たる事務所を有する小規模事業者で、売り上げ・利益増加につながる企業力の強化に向けた事業転換や事業規模拡大などに取り組む事業		一般枠	①機械装置等費、②広報費、③ウェブサイト関連費、④	1/2	50万円～250万円
	補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が申請時の事業場内最低賃金から+50円以上であること (申請時において事業場内最低賃金の+50円未満で雇用している全従業員が、補助事業終了時点において引き上げ後の賃金額以上であること)	賃上げ枠	⑤展示会等出展費、⑥旅費、⑦開発費、⑧資料購入費、⑨借料、⑩委託・外注費  ウェブサイト関連費は、62万5千円が補助金交付申請額の上限	2/3	

## (想定する事業の一例)

- 原材料の生産を内製化し、外注費削減による利益増加を図る
- 新商品の開発により、売り上げ増加を図る

## 募集期間

- 令和6年4月10日(水)～5月17日(金)
  - 事業支援確認書(商工会・商工会議所が発行)の受付締切日は令和6年5月10日(金)※郵送のみ受付(締切日当日の消印有効)

各県での代表的な補助金(中小企業向け)

# 愛知県

## 「小規模事業者経営革新支援事業費補助金 (経営革新支援補助金)」

# 愛知県 小規模事業者経営革新支援事業費補助金(経営革新支援補助金)

概要・対象者条件	型・枠	補助対象内容	補助率	補助額
愛知県知事から経営革新計画の承認を受けている小規模事業者		県から承認を受けた経営革新計画に従って、当該年度に実施される事業。	2/3	~100万円

## (対象事業の例)

- 新たな商品の開発及び試作品の製造
- 新たな販売促進用PR(マスコミ媒体での広告、Webサイトでの広告)
- 商談会・見本市への出展
- 新商品パッケージ(包装)デザイン
- 自社サイト内でのネット販売システムの構築 など

4月中～下旬	補助金の公募開始
6月中旬	補助金の公募締切
7月中旬	審査、採択者の決定
7月中～下旬	交付決定、補助対象事業期間の開始
12月中旬	補助対象事業期間の終了
翌年1月頃	補助対象者に対する検査
翌年2月頃	補助金の支払

2019年度から継続実施中。

各県での代表的な補助金(中小企業向け)

# 三重県 「賃上げにつながる中小企業等の経営向上の取組への支援」

# 三重県 賃上げにつながる中小企業等の経営向上の取組への支援

概要・対象者条件	型・枠	補助対象内容	補助率	補助額
<p>従業員の賃上げにつながるよう、エネルギー価格高騰等や人手不足の影響を緩和するための施設・設備の省エネルギー化・効率化や自己消費型再生可能エネルギー機器の導入などの経営向上の取組を行う中小企業・小規模企業等を支援</p> <p>賃上げを行う中小企業・小規模企業等（全業種）</p>		<p>補助対象事業： エネルギー価格高騰等の影響を緩和するために行う経営向上の取組</p>	<p>1/2</p>	<p>50万円～ 400万円</p>

## （対象事業の例）

- 省エネルギー機器や自己消費型再生可能エネルギー装置の導入
- 省力化、作業効率化等に向けた設備導入による生産性向上の取組など

【参考】

補助金実施フォローアップ編  
(小規模事業者持続化補助金の場合)

# 採択後の補助事業の案内

<https://r3.jizokukahojokin.info/saitakuinfo>

商工会議所地区  
令和元年度補正予算・令和3年度補正予算  
小規模事業者持続化補助金

[トップ](#) [持続化補助金とは](#) [スケジュール](#) [ダウンロード](#) [採択者一覧](#) [補助事業について](#) [変更・その他](#) [実績報告](#)

## 補助事業について

[トップ](#) > [補助事業について](#)

### | 補助事業について |

採択者の皆様におかれましては、交付決定後、「補助事業の手引き」および以下に掲載の「補助事業の進め方コーナー」の注意事項を十分に確認の上、補助事業を進めていただけますようお願いいたします。

▶ [補助事業の手引き](#)



ダウンロード

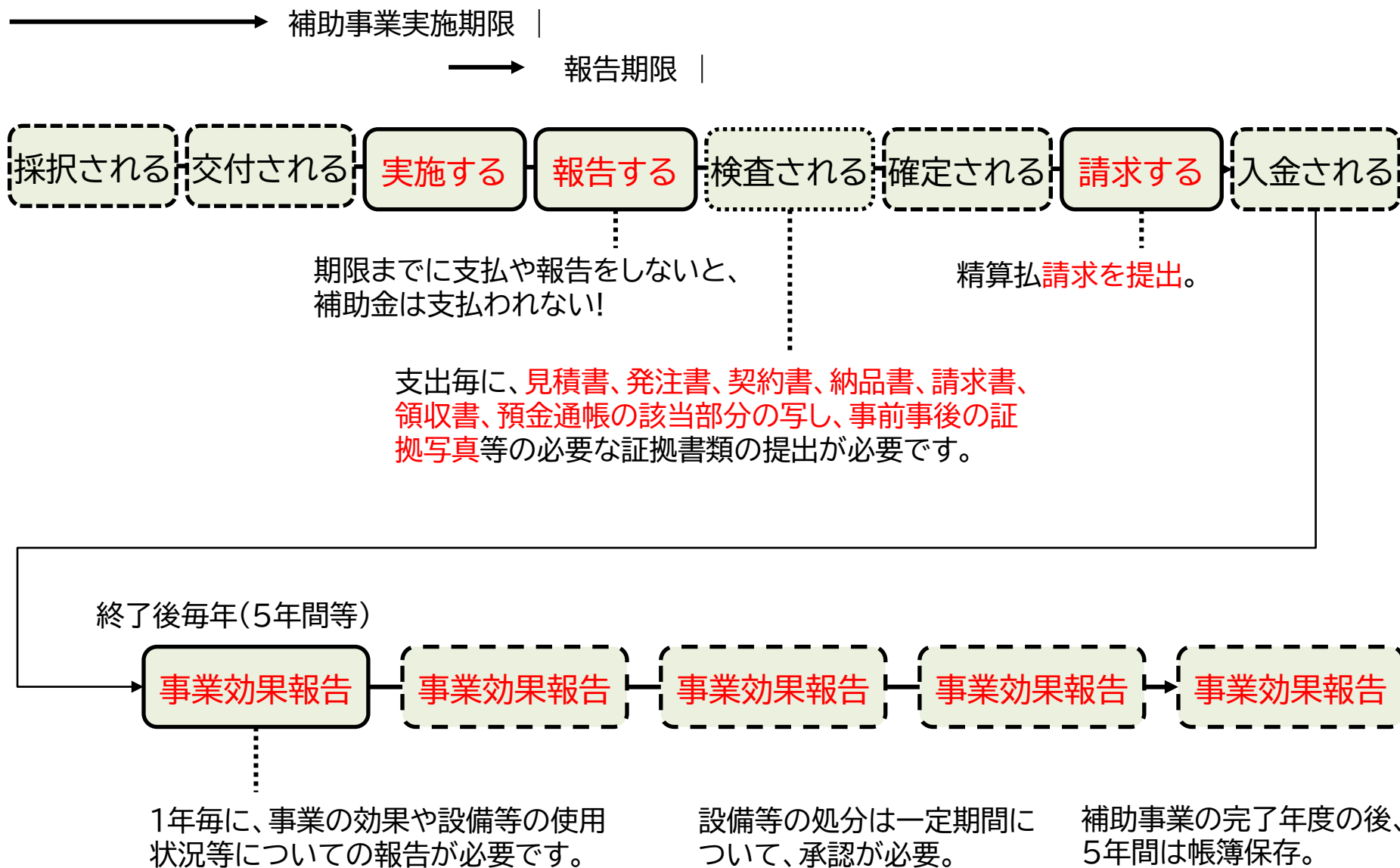
▶ [補助事業の進め方コーナー](#)



詳細はこちら

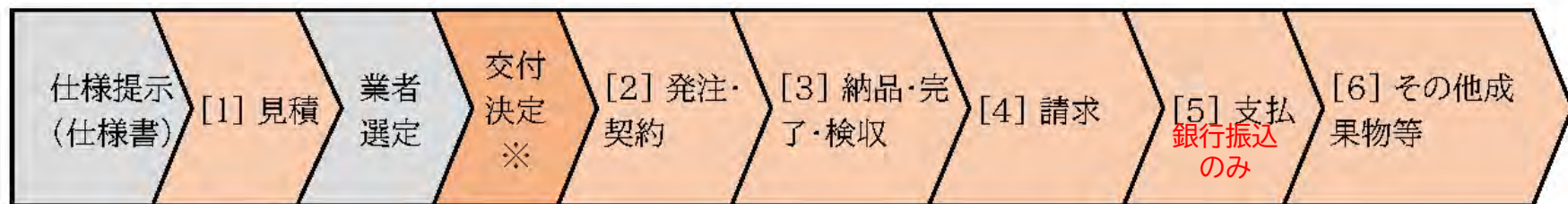


# 採択後のステップとフォローアップ

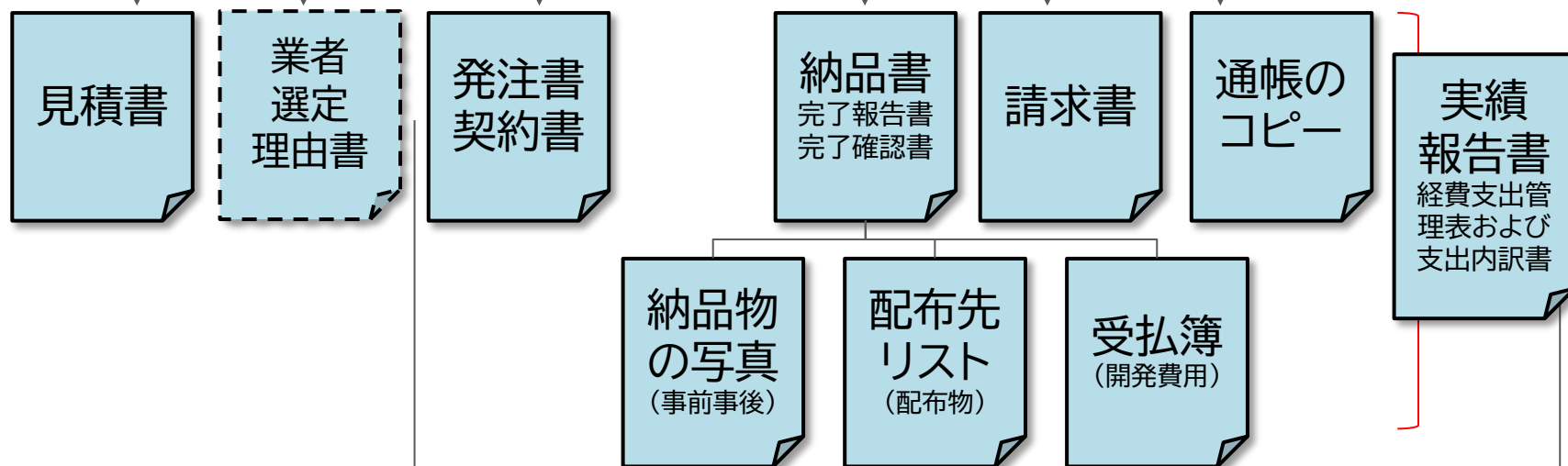


# 採択後のステップとフォローアップ ～実施から報告・申請まで～

<例1:物品の納入等を業者に発注する場合の流れ>



<例2:業務委託・外注をする場合の流れ>



# 採択後のステップとフォローアップ ～事業実施報告書～

日本商工会議所 事務局長 殿

20●年●月●日

提出日をご記入ください。(提出締切日は、事業完了日から起算して30日を経過した日、または補助事業実績報告書提出期限のいずれか早い日です。)

代表者の氏名 氏名  
※共同申請の場合は連名

## 小規模事業者持続化補助金に係る補助事業実績報告書

小規模事業者持続化補助金<一般型>交付規程第18条第1項の規定に基づき、下記のとおり報告します。

記

当所から郵送した「交付決定通知書」に記載の日付・回数をご確認ください。

### 1. 補助事業名 (補助金交付決定通知書の日付を記載のこと)

小規模事業者持続化補助金事業

(20●年●月●日交付決定 (第●回受付締切分))

### 2. 事業期間

開始 20●年●月●日

終了 20●年●月●日

補助対象事業の開始日 (=1.の交付決定日当日 (もしくはそれ以降の日付) を記入してください。  
(経費の支出に関する発注以降の行為は、補助事業の開始日以降となります)

### 3. 実施した補助事業の概要

#### (1) 事業者名

〇〇株式会社

#### (2) 事業名

●●における販路開拓

#### (3) 事業の具体的な取組内容

(以下は記載例です。該当する経費支出に関する文例を適宜参考にしながら、自社で実施した補助事業の取組内容を記入してください。共同事業の場合には、全ての事業者の取組内容を個社ごとに記載してください。)

事業が完了した日を記入してください。(全ての補助対象経費の支払は事業完了日以前となります。)

(応募時に)補助事業計画書に記載した事業名を記入してください。

ア) 新商品のワッフルを製造するため、25万円の業務用オープンを●月●日に購入し、オープンの使用を開始した。(機械装置等費の例)

イ) 印刷会社に依頼して新たなエステサービスに関するチラシを500部作成し、●月●日から●日にかけて店頭で従業員と共に配布することで、幅広い年代層の集客を図った。(広報費の例)

ウ) ●月●日から●日まで地元で開催されたマッチングフェアに出展し、来場者へ自社商品の紹介をすることで、商品の認知度向上を図った。(展示会等出展費、旅費の例)

エ) デザイナーに依頼し、●月●日より自社が販売する羊羹の包装パッケージをリニューアルしたことで、若年層の顧客開拓を図った。(開発費の例)

オ) ●月●日から●日かけて5回にわたり中小企業診断士に当社まで訪問してもらい、新た

に展開する事業の計画について相談し、助言を受けた。(専門家謝金、専門家旅費の例)  
カ) 店舗のバリアフリー化工事(手すりの設置、段差の解消・●月●日から●月●日まで実施)を外注し、高齢者の集客力の向上を図った。(外注費の例)

必ずしも売上額や来店者数といった数字でわかる実績を記載する必要はありませんが、できるだけ客観的な記述に努めてください。

### (4) 事業成果 (概要)

(以下は記載例です。該当する経費支出に関する文例を適宜参考にしながら、自社で実施した事業の成果を記入してください)

ア) 機械装置の導入によって新たな商品の生産が可能になり、当社予想では新たに〇円の売上の増加が期待できることとなった。(機械装置等の例)

イ) チラシの配布により、新サービスに関する電話での問い合わせが増えたほか、配布後の来店数が前月比で概ね〇% (〇人) 増加した。(広報費の例)

ウ) 展示会に出展することで、〇人の来場者と接触でき、当社サービスのニーズを把握することができた。(展示会等出展費、旅費の例)

エ) 商品パッケージのリニューアルを行ったことで、当社予想では来月の売上が前年度の同じ月と比較し〇円の増加することが見込まれることとなった。(開発費の例)

オ) 専門家の助言に基づき新事業を展開することで、新たに1か月で〇円を売り上げることができた。(専門家謝金、専門家旅費の例)

カ) 店舗のバリアフリー化を実現でき、来店されたお客様からは「お店に入りやすくなった良かった」との言葉をもらえた。(外注費の例)

# 採択後のステップとフォローアップ ～事業実施報告書～

## (5) 事業経費の状況

・ 支出内訳書（別紙5）

・ 計画の策定段階に期待していた効果  
 ・ 補助事業実施後の実績、効果  
 ・ 計画と実績の差異分析  
 ・ 分析結果を踏まえた経営計画・事業計画見直し等を記載してください。

## (6) 本補助事業がもたらす効果等

（以下は記載例です。適宜参考にしながら、自社で実施した補助事業がもたらす効果等を記入してください）

### <小売業の例>

老舗として古くから馴染みのお客様に長く愛されるお店を目指してきたが、補助事業で若い世代への販路開拓を行うことで顧客層を広げ、経営の安定を図ることに取り組んだ。

補助事業計画の策定段階では、商品パッケージの見直し等の取り組みにより、〇人の来客数の増加、月〇円の売上の増加を期待していたが、実績報告時点での来客数・売上は微増傾向にある。

商品パッケージのリニューアルの効果は徐々に出てくると期待しているが、補助事業終了後も、引き続き、効果的な広告宣伝活動の強化に取り組みたい。

### <飲食店の例>

開業から3年が経ち、継続顧客を確保しつつあったが、補助事業で新しい商品を販売することで、来店者の顧客単価の引き上げにつなげようと、補助事業を実施した。

補助事業計画の策定段階では、新しい商品メニューの開発・導入により、導入後は月〇円の売上の増加を期待していたが、開発した商品メニューのテスト結果は良好であるので、補助事業終了後には、計画策定時に期待していた程度の売上の増加を見込んでいる。

### <サービス業の例>

補助金の活用により、高齢者が気軽に入ってもらいやすい美容室を目指し、補助事業に取り組んできた。

補助事業計画の策定段階では、店舗改装の取り組みにより、改装終了後には月〇円の売上の増加を期待していたが、実際には売上が月〇円と、大幅に増えた。

この売上増加は、店舗改装による快適性の向上によるもののほか、改装期間中に美容室を一時閉店していたことによる影響も考えられるので、補助事業終了後も、安定的な売上の確保のため、当店のファンを増やすための方策を考えていきたい。

## (7) 本補助事業の推進にあたっての改善点、意見等

ご自身が実際に補助事業に取り組まれたことを通じてお感じになった、持続化補助金制度等に関するご意見等があれば、ご記入ください。

## 採択後のステップとフォローアップ ～実施報告書[経費支出管理表]～

## 経費支出管理表

1. 事業者名 : 株式会社持続化商店

2. 番号 : 999999

\*採択通知書住所氏名の下部に記した  
カッコ内の番号を記入してください

3. 交付決定日 : 2020/7/31

\*交付決定通知書右上に記した日付を記入してください

4. 事業者区分 : 課税事業者

\*「課税事業者」「免税事業者」「簡易課税事業者」の  
いずれかに該当するか記入します

本例は、課税事業者の場合を記載しています。課税事業者は「実際の支出金額のうち補助対象経費として計上できる額」を消費税抜きの金額で計上してください。なお、免税事業者および簡易課税事業者は、消費税込の金額を計上することも可能です。

証ひょう 番号	費目	実際の支出金額 (消費税込額)	実際の支出金額のうち 補助対象経費として 計上できる額	発注・申込・契約日	支払日	支払先	支出内容
1	1. 機械装置等 費	214,500	195,000	令和2年8月15日	令和2年8月31日	A家具店	・テラス用のイス4台(162,000円) ・テーブル1台(48,600円)
2	1. 機械装置等 費	5,500	5,000	令和2年8月15日	令和2年8月15日	B雑貨店	・テーブルクロス(5,500円) ※店頭にて購入した。
3	2. 広報費	110,000	50,000	令和2年9月1日	令和2年9月15日	C印刷(株)	<p>市販品の店頭購入であれば、その場で購入の意思表示を行い、代金を支払う(10万円以下のため、現金払い可)ので、本例のように「発注日」と「支払日」は同じ日になります。</p> <p>・新商品の宣伝チラシ 1,000枚発注し、500枚を補助事業期間中に配布。税抜金額の算出方法は以下のとおり。 110,000円÷1.1=100,000円 100,000円÷1,000枚=100円/枚 500枚×100円/枚=50,000円を補助対象経費として計上。 【※按分計算が必要な場合には上のよう に計算方法を記載してください。】</p>
4	2. 広報費	132,000	20,000	令和2年9月5日	令和2年9月25日	D出版	・雑誌Cへの新商品の広告掲載 12か月契約を締結し、129,600円を支払ったもののうち、補助対象期間となる10月分、11月分の広告費(税抜20,000円)のみを計上。
5	4. 旅費	20,000	18,182	令和2年10月2日	令和2年10月2日	E鉄道(株)	・交通費〇〇駅⇄□駅(往復、1名分) 税抜金額:20,000×100/110=18,182円
6	5. 開発費	10,800	10,000	令和2年10月4日	令和2年10月4日	(株)F食品	・新商品試作用の材料10kg (全て消費したため購入額全額を補助対象経費として計上。詳細は、受払簿を参

「実際の支出金額」から、どのように「補助対象経費として計上できる額」を算出したのか、わかるようにご記入ください。

-----  
事業に、暮らしに、まちに、元気を

株式会社 道家経営・法務事務所

道家 睦明 Mutsuaki Dohke

mutsuaki@dohke.net

www.dohke.net

〒501-6065 岐阜県羽島郡笠松町門間534

TEL.090-3569-3539,058-388-8122

FAX.058-388-8127  
-----