CC BY NC ND

補助金の活用について

2025年4月16日現在の情報で記載しています。

2025年4月16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

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～全国　( )内は、略称

小規模事業者持続化補助金 （持続化補助金）	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
事業再構築補助金	新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業・業種転換、事業再編、国内回帰・地域サプライチェーン維持・強靭化又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援
中小企業新事業進出促進補助金 （新事業進出促進補助金）	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 （ものづくり補助金）	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 （成長加速化補助金）	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 （省力化補助金）	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 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・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～岐阜県

岐阜県の補助金・助成金（岐阜県産業経済振興センター）
https://www.gpc-gifu.or.jp/index.asp

令和7年度「小規模事業者パワーアップ応援補助金」

［概要］ 稼ぐ力の強化に取り組む小規模事業者への支援
・売上増加につながる事業規模拡大や事業転換等に意欲的に取り組む小規模事業者に対し、経費の一部を補助
・特に、マイクロワーク（超時短勤務）など「新たな働く環境づくり」に取り組む事業者を重点的に支援※業務を細分化することにより短時間の就労を可能とするもの

［補助対象者］
県内に主たる事務所を有する小規模事業者

［補助対象事業］
売上・利益増加により持続的な賃上げに繋がる「稼ぐ力」の強化に向けた事業規模拡大・業態転換などに取り組む事業

［補助率/補助上限額］（案段階）
①「一般枠」　上限100万円　補助率1/2
②「働いてもらい方改革枠」　上限250万円　補助率2/3
（②のみ:「新たな働く環境づくり」に要する経費:10/10）

［スケジュール］（案段階）
募集期間:5月7日～6月6日（商工会/商工会議所へは5月30日締切）
実施期間:7月中旬以降から1月9日まで。実績報告:1月16日まで

［働いてもらい方改革枠］（案段階）
- 持続的な賃上げにつながる「事業規模拡大または業態転換」に取り組むものであること
- 加えて、**「新たな働く環境づくり」**を導入する場合は、経営計画においてその取組を明記し、補助事業完了日までにその取組みを導入し、実績報告書に明記する。
- また、県のホームページ等での成果公表を可とすることが条件。

なお、「新たな働く環境づくり」の導入は、本補助事業で行う「事業規模拡大または業態転換」の業務部分に限定したものではなく、事業者の既存事業全体や補助事業とは関係のない業務等での導入も可とする。
※**「新たな働く環境づくり」**:子育て中の男女、高齢者、障がいのある方等が働きやすい「マイクロワーク（超時短勤務;業務を細分化することにより短時間の就労を可能とするもの）」、勤務時間を固定しないフレックスタイム、ワークシェアリング、多能工化の導入など。

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～愛知県

愛知県の補助金・助成金（あいち産業振興機構）
https://www.aibsc.jp/joho/joseikin/country/index.html

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）	
公募期間	2025年4月中～下旬から6月中旬まで（詳細は、ホームページにて発表）
補助対象者	以下の要件等をすべてを満たす小規模事業者 ア　愛知県内に本社又は主たる事業所を有すること。 イ　愛知県知事から経営革新計画の承認を受けていること。
補助対象事業	中小企業等経営強化法に基づき、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
	＜補助対象となり得る事例＞
	・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
補助率	2／3
補助金上限額	100万円
補助対象期間	交付決定日から2026年2月28日（土曜日）まで
対象経費	補助対象事業の期間中において、補助対象事業に関して支出した経費。
ホームページ	https://www.pref.aichi.jp/soshiki/kinyu/keieikakushinhojokin.html

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～愛知県

愛知県の補助金・助成金（あいち産業振興機構）
https://www.aibsc.jp/joho/joseikin/country/index.html

中小企業デジタル化・DX支援補助金		
公募期間	2025年4月1日(火曜日)から6月11日(水曜日)　午後5時まで	
補助対象者	「あいち産業DX推進コンソーシアム」に加入している県内に事業所を持つ中小企業、小規模企業者 「あいち産業DX推進コンソーシアム」→https://dx-consortium.aibsc.jp/	
補助対象事業	生産管理、仕入・在庫管理、販売・顧客管理、バックオフィス業務(財務会計・人事等)における、以下の取組	
	A	デジタル技術を活用した業務プロセスや生産プロセスの可視化・課題認識のためのコンサルティング
	B	生産性向上や省力化のためのデジタルツール導入
	C	既存システムの改修や新システムの構築
補助率	中小企業：1／2以内、小規模企業者：2／3以内	
限度額	200万円以下	
補助対象期間	交付決定日から2026年2月28日(土曜日)まで	
対象経費	A	課題解決のためのコンサルティング費用
	B	デジタルツールの利用に係る初期費用およびサービス利用料
		デジタルツール導入に要する機械装置費
		デジタルツール導入の委託及び外注に要する費用
	C	システムの改修又は構築に要する費用
ホームページ	https://www.pref.aichi.jp/site/aichi-pref-iot/digital-dx-support-grants2025.html	

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金 ～三重県

三重県の補助金・助成金（三重県産業支援センター）
https://www.miesc.or.jp/support/subsidy/

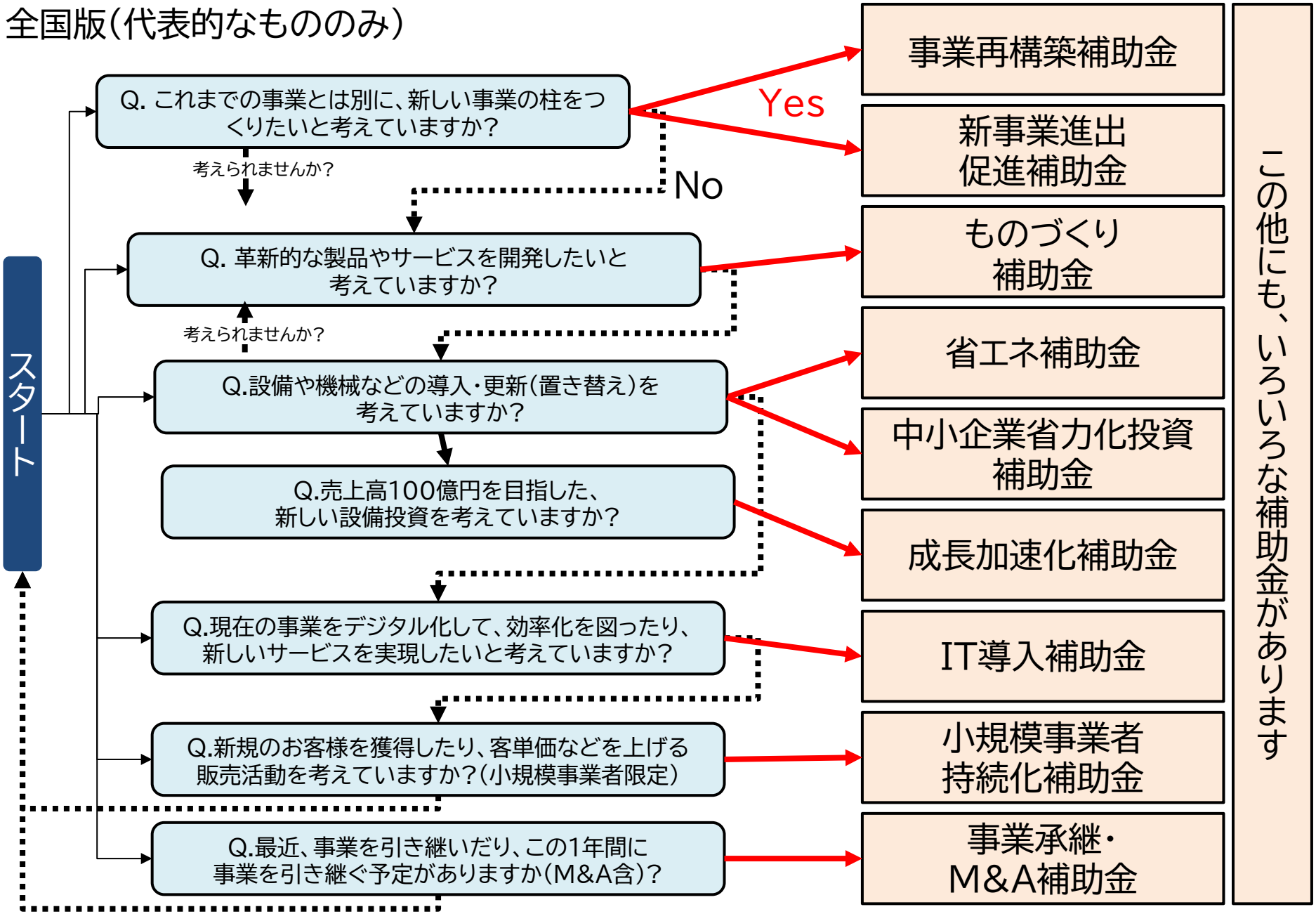
三重県エネルギー価格等高騰対応生産性向上・業態転換支援補助金	
公募期間	第1期　2025年3月4日(火曜日)から4月10日(木曜日)まで 第2期　2025年6月上旬に募集開始予定
補助対象者	三重県内に主たる事務所又は事業所を有する中小企業等(**三重県版経営向上計画の認定申請を行うことができる者**)で、エネルギー価格等高騰の影響を緩和する生産性向上や業態転換の取組を実施することで、従業員の賃金引き上げ等につなげようとする者。 ※賃金引き上げは必須要件ではありませんが、事業実施期間内に、従業員の賃金引き上げに取り組む事業者(「賃金引き上げ計画書」を提出する事業者)に対しては加点措置を行います。※賃金引き上げ対象の「従業員」とは、「常時使用する従業員」で、日雇労働者及び他の労働者と比較して労働日数や労働時間が短いパートタイム労働者等は含まれません。また、労働を目的として雇用しない外国人技能実習生等も含まれません。
補助対象事業	エネルギー価格等高騰の影響を緩和し、生産性向上や業態転換を図るために実施する以下の経営向上の取組 (1)省エネルギー機器や完全事業消費用再生可能エネルギー装置の導入による生産性向上 (2)省力化・作業効率化・生産能力増強等のための設備導入やDXの導入による生産性向上 (3)サプライチェーンの強靭化のための部素材の内製化、製造工程の見直し等の事業再構築 (4)需要が見込める分野にシフトして収益の柱を作る事業再構築 (5)新商品・新サービスの開発、新事業の立ち上げ等による事業再構築 (6)新たな需要が見込める既存商品のブランド力強化や新たな顧客層の掘り起こしにつなげる販路開拓 (7)その他エネルギー価格等の高騰に対応するための取組
補助率	1／2以内
限度額	50万円(下限)から200万円(上限)まで
補助対象期間	交付決定日(令和7年5月下旬(予定)～令和7年10月31日(金)
対象経費	広報費、展示会等出展費、開発費、借料、機械装置等費、外注費 など
ホームページ	https://www.miesc.or.jp/support/contents/1193/

© 株式会社道家経営・法務事務所

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。

全国版（代表的なもののみ）



© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金の公募スケジュール　2025年4月16日現在

d@		2025年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2026年1月
持続化補助金				3/4 第17回 公募要領公開		5/1 第17回 申請開始	6/13 第17回 申請締切							
事業再構築補助金		1/10 第13回 公募開始		3/26 第13回 申請締切	以降、募集なし									
新事業進出促進補助金				［未発表］	第1回 公募開始 見込	第1回 公募締切 見込	第1回 採択発表 見込							
ものづくり補助金			2/14 19次 公募開始	4/11 19次 電子申請開始	4/25 19次 申請締切			7/下旬 19次 採択発表						
成長加速化補助金				第1次 公募要領 公開		5/8 第1次 受付開始	6/9 第1次 締切	7/上旬 第1次審査 結果公表	7/下～8/下 プレゼン 審査	9/上旬 採択 結果公表	［1次公募の終了後に2次公募を行う予定］			
IT導入補助金	通常枠		2/28～ ITツール 登録申請	3/31～ IT支援事業 者登録申請		5/12 1次締切	6/16 2次締切 6/18 1次交付決定	7/18 3次締切 7/24 2次交付決定		9/2 3次交付決定				
	セキュリティ対策推進枠					5/12 1次締切	6/16 2次締切 6/18 1次交付決定	7/18 3次締切 7/24 2次交付決定		9/2 3次交付決定				
	インボイス枠（インボイス対応類型）					5/12 1次締切	6/16 2次締切 6/18 1次交付決定	7/18 3次締切 7/24 2次交付決定		9/2 3次交付決定				
	インボイス枠（電子取引類型）					5/12 1次締切	6/16 2次締切 6/18 1次交付決定	7/18 3次締切 7/24 2次交付決定		9/2 3次交付決定				
	複数社連携IT導入枠						6/16 1次締切	7/24 1次交付決定						
省力化投資補助金		（カタログ型） 随時受付中		（一般型） 3/19 1次申請開始 3/31 1次申請締切	（一般型） 4/25 2次申請開始	（一般型） 5/30 2次申請締切	（一般型） 6/中旬 1次採択発表		（一般型） 8/中旬 2次採択発表					
省エネ補助金				3/31 一次公募開始	4/28 一次公募締切		6/上旬 二次公募開始 6/中旬 一次交付決定	7/上旬 二次公募締切	8/中旬 三次公募開始	9/下旬 三次公募締切		11/中旬 三次交付決定		～1/31まで 事業期間
事業承継・M&A補助金				専門家活用枠 11次公募 暫定公募要領公開	［未発表］									

© 株式会社道家経営・法務事務所

代表的な補助金の公募スケジュール　2024年度

		2024年 3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2025年 1月	2月	3月
持続化補助金		3/14 第15回 申請締切		5/27 第16回 申請締切	災害支援枠(令和6年能登半島地震)1次公募締切:2024年2月29日、2次公募締切:2024年4月26日、3次公募締切:2024年7月5日、4次公募締切:2024年8月19日、5次公募締切:2024年8月19日～10月7日							補正予算による公募開始見込み		
事業再構築補助金						7/26 第12回 申請締切						1/10 第13回 公募開始		3/26 第13回 申請締切
ものづくり補助金		3/27 第18次 締切		(第18次能登半島地震対策枠 5/9締切)								補正予算による公募開始見込み		
IT導入補助金	通常枠	3/15 1次締切	4/15 2次締切	5/20 3次締切	6/19 4次締切	7/19 5次締切	8/23 6次締切		10/15 7次締切 (最終回)			補正予算による公募開始見込み		
	セキュリティ対策推進枠	3/15 1次締切	4/15 2次締切	5/20 3次締切	6/19 4次締切	7/19 5次締切	8/23 6次締切		10/15 7次締切 (最終回)					
	インボイス枠(インボイス対応類型)	3/15 1次締切 3/29 2次締切	4/15 3次締切 4/30 4次締切	5/20 5次締切	6/3 6次締切 6/19 7次締切	7/3 8次締切 7/19 9次締切	8/2 10次締切 8/23 11次締切		10/15 12次締切 (最終回)					
	インボイス枠(電子取引類型)	3/15 1次締切	4/15 2次締切	5/20 3次締切	6/19 4次締切	7/19 5次締切	8/23 6次締切		10/15 7次締切 (最終回)					
	複数社連携IT導入枠		4/15 1次締切		6/19 2次締切		8/23 3次締切		10/15 4次締切 (最終回)					
省力化投資補助金						7/19 第1回締切	8/9日～応募交付申請は随時受付。→採択・交付決定:概ね1～2ヶ月程度							
省エネ補助金		3/27 1次公募 開始	4/22 1次公募 締切	5/27 2次公募 開始		7/1 2次公募 締切								公募開始見込み
事業承継・引継ぎ補助金			4/30 9次公募 締切			7/31 10次公募締切 (専門家活用枠のみ)						補正予算による公募開始見込み		

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金等の支援策の最新情報　～　中小企業庁

https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/koubo/index.html

中小企業庁

本文へ　サイトマップ　English　文字サイズ　標準　大

サイト内検索　Googleカスタム検索　検索

中小企業庁について　審議会・研究会　白書・統計　政策について　申請・お問合せ

ホーム > 申請・お問合せ > 調達・予算執行 > 補助金等公募案内

補助金等公募案内

このページでは、中小企業支援策実施に関する委託費、補助金等の公募に関する情報を掲載しています。
その他の公募案内については「入札・調達・その他の公募案内」をご覧下さい。
中小企業庁が所管する補助金、認定計画等に申請された情報は「中小企業庁関連事業データ利活用ポリシー」に基づき、効果的な施策立案や経営支援等のために活用しております。

新着情報

- 令和7年度予算「成長型中小企業等研究開発支援事業」の公募を開始します（令和7年2月17日）
- ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金の第19回公募要領を公開しました（令和7年2月17日）
- 令和7年度「中小企業活性化・事業承継総合支援事業（中小M&A支援の実態把握に関する事業）」に係る企画競争の募集を開始します（令和7年2月3日）
- 中小企業省力化投資補助事業（一般型）の第1回公募要領を公開しました（令和7年1月30日）
- 令和2年7月豪雨「なりわい再建支援事業」の交付決定を行いました～熊本県の3者を交付決定～（令和7年1月29日）
- 令和6年能登半島地震「中小企業特定施設等災害復旧費補助金（なりわい再建支援事業）」の交付決定を行いました～新潟県の11者を交付決定～（令和7年1

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金等の支援策のパンフレット　～　中小企業庁

https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/support.html

中小企業庁

本文へ　サイトマップ　English　文字サイズ　標準　大

サイト内検索　Googleカスタム検索　検索

中小企業庁について　審議会・研究会　白書・統計　政策について　申請・お問合せ

ホーム > 中小企業庁について > 支援策チラシ一覧

支援策チラシ一覧

- (1)補助金
- (2)金融支援
- (3)税制優遇
- (4)事業承継支援
- (5)取引支援
- (6)その他の支援
- (7)相談窓口等
- (8)予算

(1)補助金

※チラシを掲載するのが、公募開始時期決定後となる補助金もございますので、御注意ください。

省力化補助金 PDF

中小企業成長加速化補助金 PDF New!

ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金 PDF New!

持続化補助金＜通常枠＞ PDF New!

© 株式会社道家経営・法務事務所

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 ▼

J-Net 21
経営課題を解決する羅針盤

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金の制度とは

頑張ろうとしている
事業者(会社等)を、
今、応援していますよ!

公募、条件

②どんなことをやろうと
しているんですか?
計画を見せてください!

計画、申請

①いろいろと新しいことを
やりたいけど、
お金がかかるなぁ～。

③そういうことなら、
一部を補助しましょう!

補助対象
補助金上限
補助率

国、県、市町村、その他

④がんばって、
やってみてください!

企業、個人事業者

金融支援

金融機関ほか

申請→採択

提案
納入

計画策定
申請等支援

⑤ちゃんとやりましたか?
では、補助しますね!

報告→補助

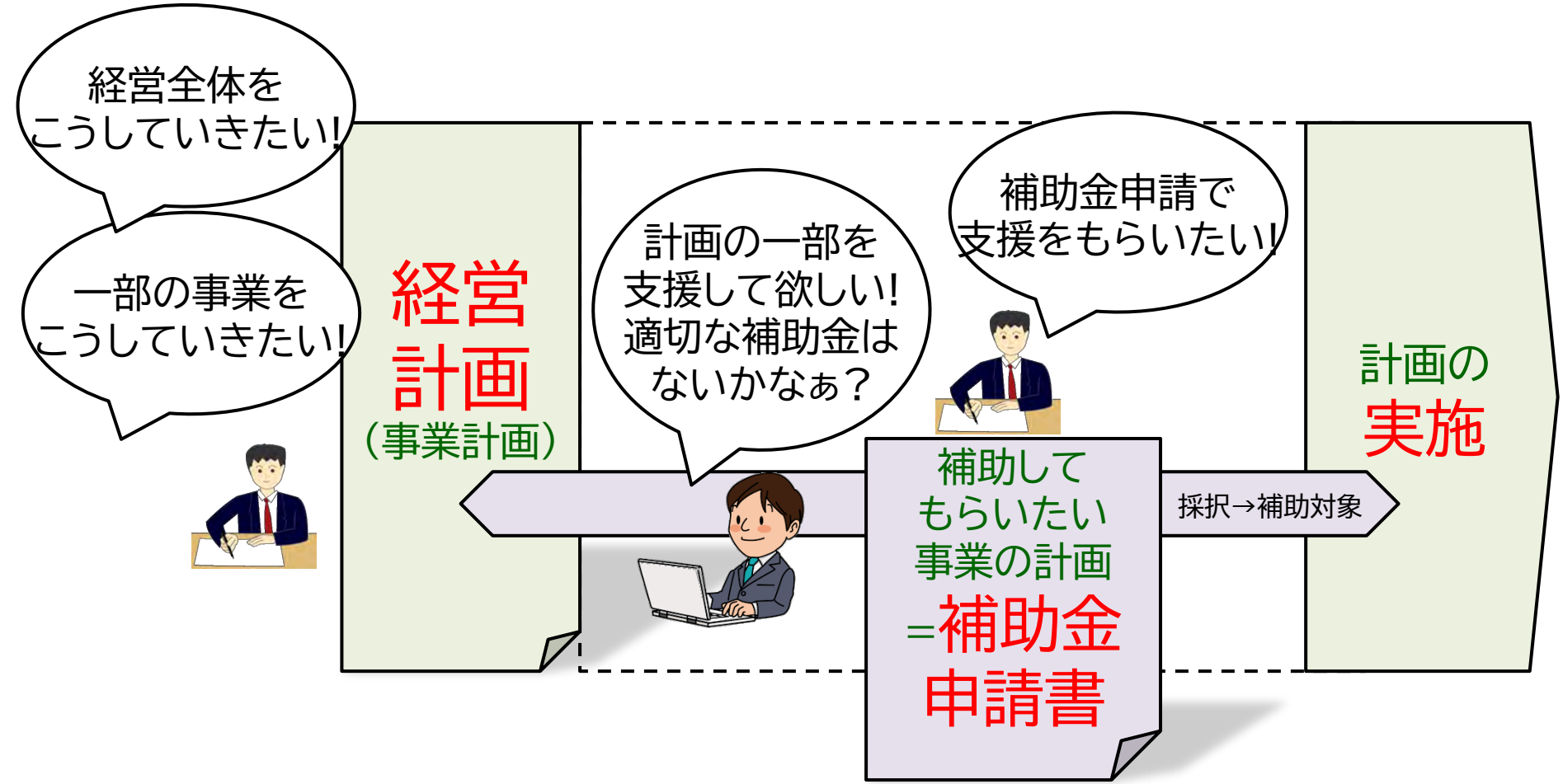
機械設備関係会社
ITベンダー
各種サポート会社

【認定経営革新等支援機関】
商工・商工会議所・金融機関
税理士・中小企業診断士等
都道府県/市町村の産業支援センター

⑥それで儲かったら、
税金という形で
貢献してくださいね!

© 株式会社道家経営・法務事務所

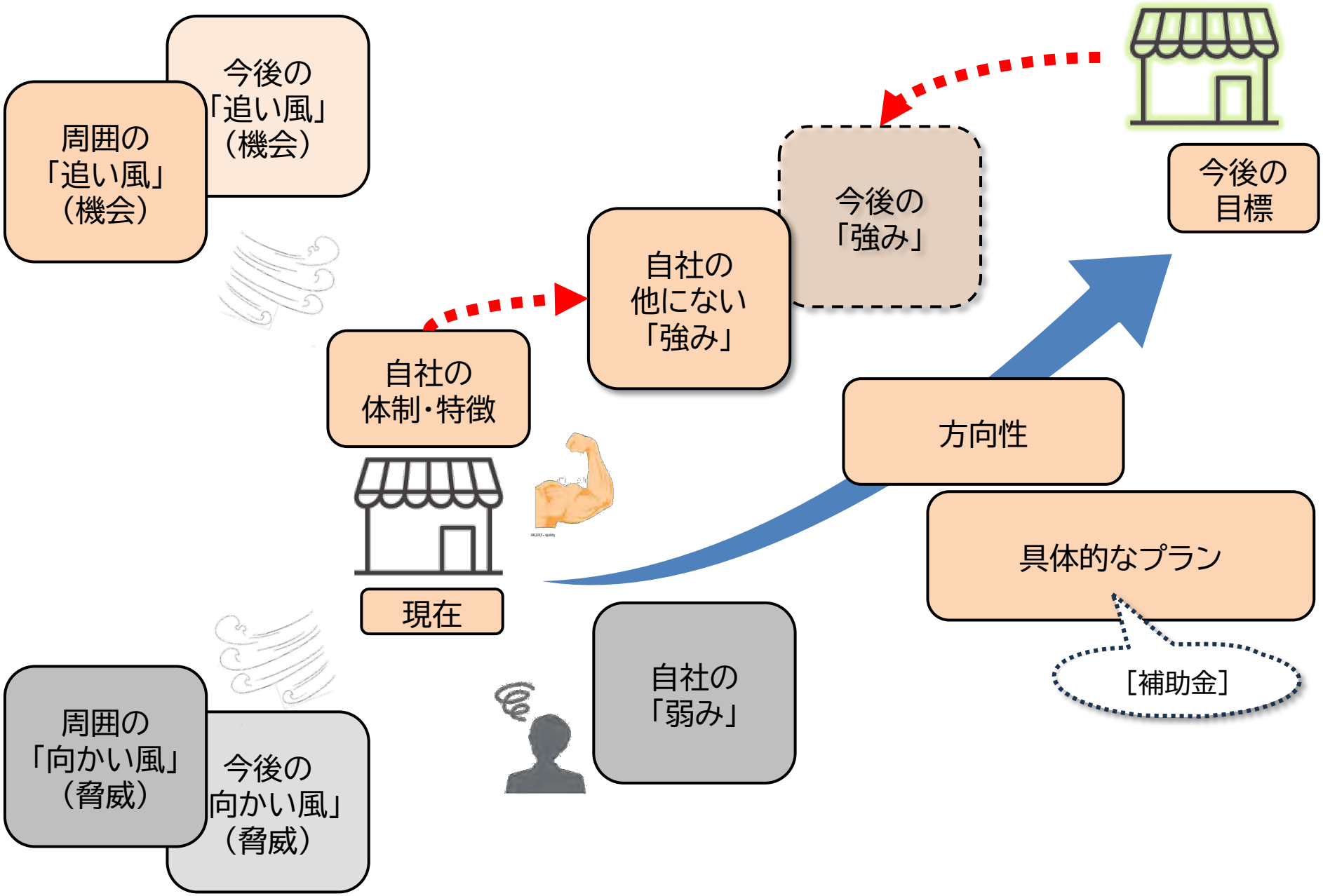
経営計画と補助金申請の関係



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!

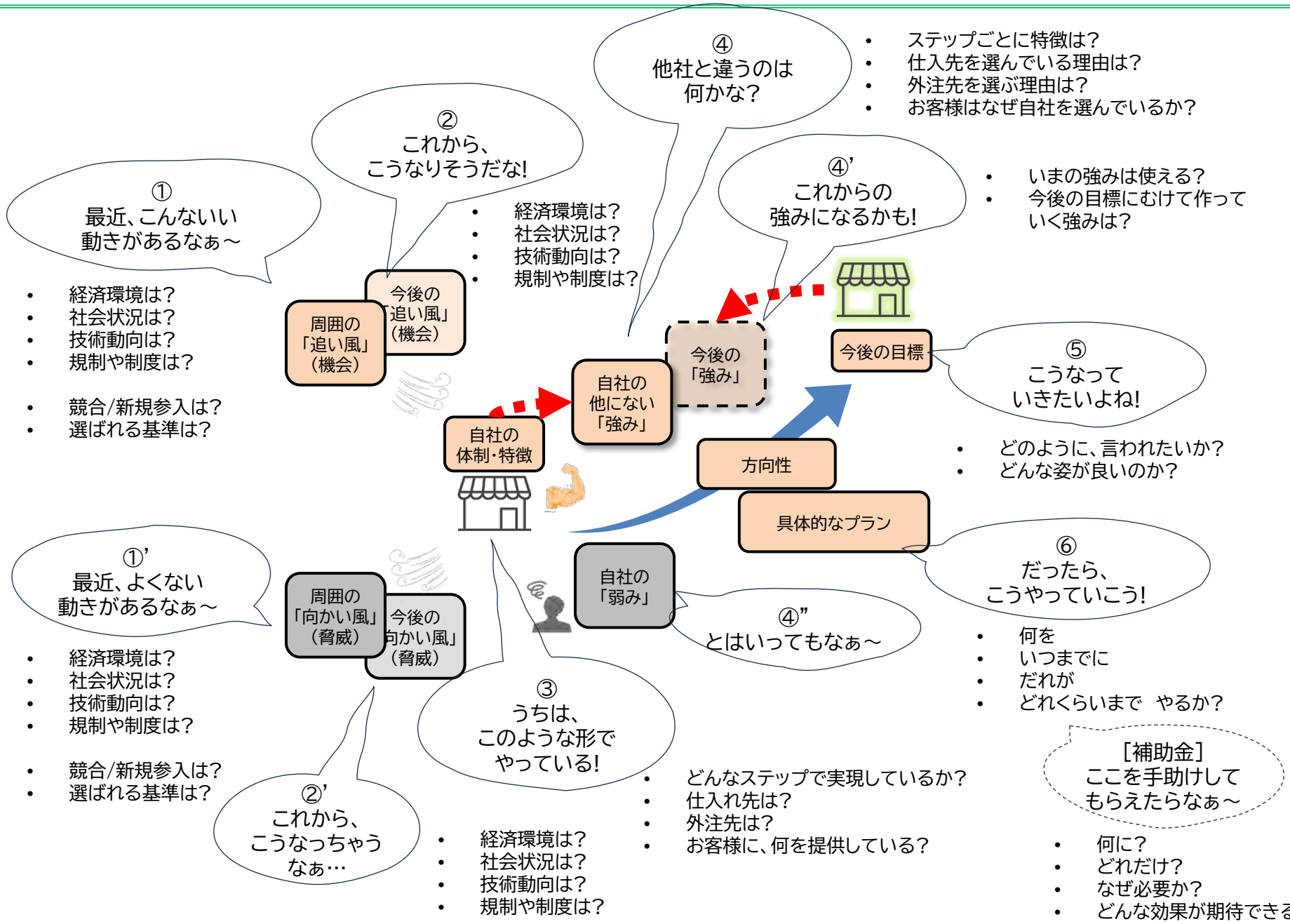
© 株式会社道家経営・法務事務所

経営計画の大枠の考え方と、補助金の関係



© 株式会社道家経営・法務事務所

経営計画の大枠の考え方と、補助金の関係



© 株式会社道家経営・法務事務所

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。

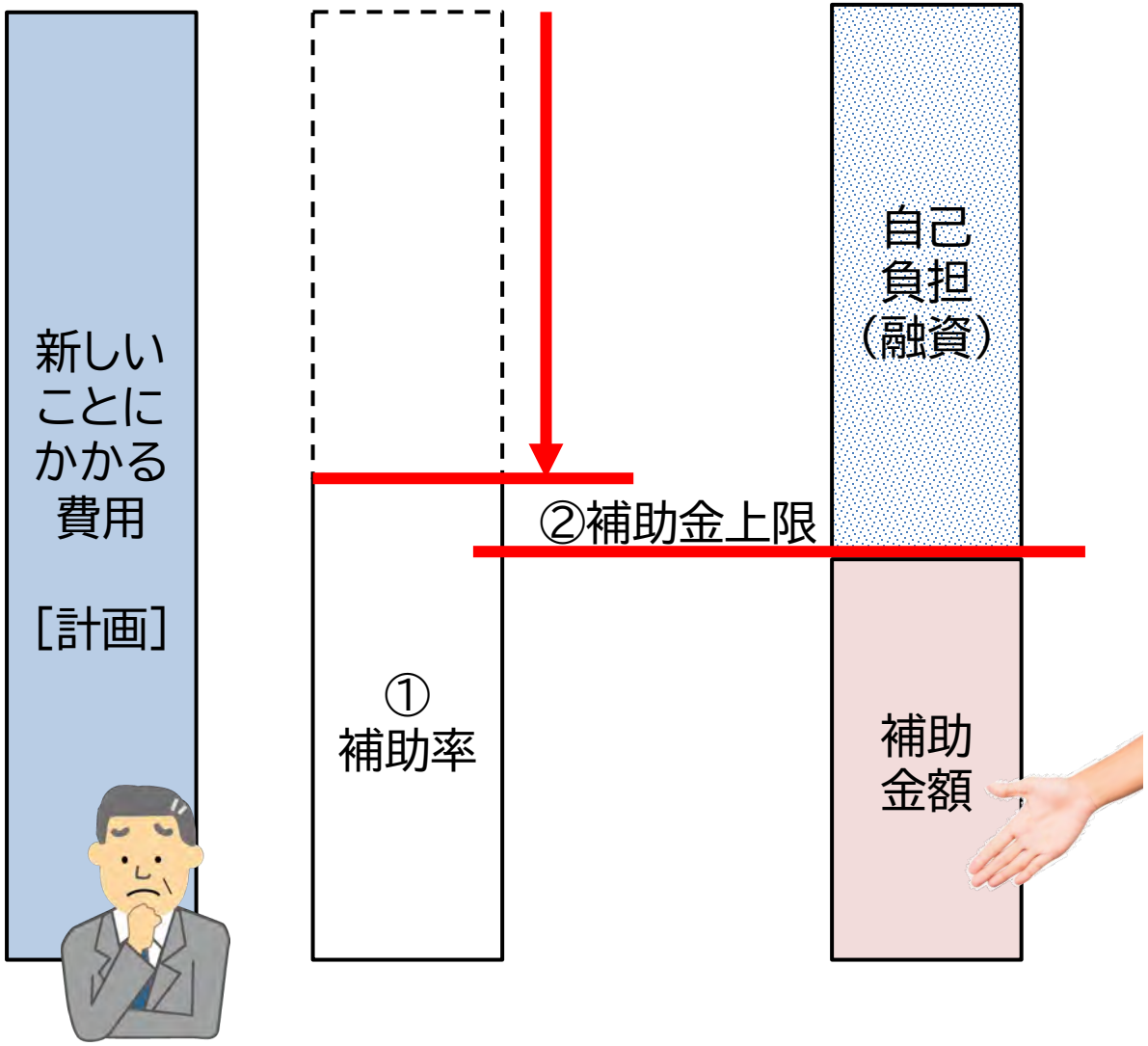
- 補助の有無・補助金額は「事前の審査」（採択）と「事後の検査」によって決定します。審査には「申請」が必要です。ポイントをわかりやすくまとめて申請しましょう 。

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ので、資金繰りも確認しておきましょう。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金の流れ

知る → 申請する → 審査される → 採択される → 交付される →

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

【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

採択発表
（選ばれましたよ!）

仕様決定
見積依頼
見積書受領
相見積書受領
発注先決定

交付決定
（実施してもいいですよ!）

【金融支援】 金融機関など

支援

→ 実施する → 報告する → 検査される → 確定される → 請求する → 入金される

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）

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 （持続化補助金）	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
事業再構築補助金	新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業・業種転換、事業再編、国内回帰・地域サプライチェーン維持・強靭化又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援
中小企業新事業進出促進補助金 （新事業進出促進補助金）	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 （ものづくり補助金）	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 （成長加速化補助金）	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 （省力化補助金）	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 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・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金　①概要

商工会・商工会議所等と一体となって
経営計画を作成し、
当該計画に基づいて行う
販路開拓等の取組を支援。

「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

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金　①概要

型	枠	要件	補助上限	補助率	対象経費
一般型	通常枠	経営計画を作成し販路開拓等に取り組む小規模事業者	50万円	2/3	機械装置等費、広報費、ウェブサイト関連費、展示会等出展費（オンラインによる展示会・商談会等を含む）、旅費、開発費、資料購入費、借料、設備処分費、委託・外注費（税理士等への相談・コンサルティング費用など）～①
	インボイス特例	免税事業者から 課税事業者に転換	100万円	2/3	
	賃金引上げ特例	事業場内最低賃金を 50円以上引き上げる小規模事業者	200万円	2/3 （赤字事業者は3/4）	
	災害支援枠	令和6年能登半島地震等における被災小規模事業者	直接被害：200万円 間接被害：100万円	定額、2/3	①+車両購入費
創業型		産業競争力強化法に基づく「認定市区町村による特定創業支援等事業の支援」（創業塾等）を受けた小規模事業者	200万円 ※インボイス特例は50万円上乗せ適用	2/3	①と同様 「特定創業支援等事業による支援（創業塾等）」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か年の間であること。
共同・協業型		地域に根付いた企業の販路開拓を支援する機関が地域振興等機関となり、参画事業者である10以上の小規模事業者の販路開拓を支援	5,000万円	• 地域振興等機関に係る経費：定額 • 参画事業者に係る経費：2／3	• 地域振興等機関・・・人件費、委員等謝金、旅費、会議費、消耗品・備品費、通信運搬費、印刷製本費、雑役務費、委託・外注費、水道光熱費 • 参画事業者・・・旅費、借料、設営・設計費、展示会等出展費、保険料、広報費
ビジネスコミュニティ型		商工会・商工会議所の内部組織等（青年部、女性部等）	50万円、 2以上の補助対象者が共同で実施する場合:100万円	定額	専門家謝金、専門家旅費、旅費、資料作成費、借料、雑役務費、広報費、委託費

© 株式会社道家経営・法務事務所

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、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、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、**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、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	**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、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	**事業用車両整備のお客さまを獲得する**ため、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	**20～40代の新規顧客を獲得する**ために、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
運輸に附帯するサービス業	**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、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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	**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。ニューズ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。	業務用ミシン、スタンド看板、ニュースレター
総合工事業	**自動車愛好家をターゲットとしたガレージハウス（自宅の一階部分に車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。	ガレージハウス、看板、集合広告
金属製品製造業	**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。	個人向け受注サイト、企業ロゴマーク開発
総合工事業	**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、会社看板と車輌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。	企業ロゴマーク開発、看板、ステッカー、イベント
食料品製造業	**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。	マイク・スピーカー、クーラーボックス、チラシ配布

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	**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。**冷凍商品の販売を強化する**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、**これらのサービスをPR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。	冷蔵・冷凍ショーケース、ホームページ
その他の製造業	**オリジナルの化粧品ポーチを販売する**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の試作及び著作権譲渡契約書を締結。	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）	**「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**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。	カメラ機材
電気機械器具製造業	**海外顧客獲得**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）やエンクロージュア（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。	試作品開発
飲食料品小売業	高年齢者人口が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、**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**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。	移動販売車

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	**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、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	**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、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	**市内過疎地区に対し販路開拓を行う**ために、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	**「ドレッシング」製造を新しく開始する**ために、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	**「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、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	**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、蒸気ミストスチーマー、遠赤外線促進器、マイクロスコープを導入。「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、マイクロスコープ

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	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「工業用ミシン・職業用すくいミシン・職業用ロックミシン」を導入し販路の拡大を図った。	工業用ミシン・職業用すくいミシン・職業用ロックミシン
木材・木製品製造業（家具を除く）	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。	旋盤機械の導入、試作品開発、ワークショップの開催
飲食料品小売業	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。。	イートインスペース
飲食店	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。	通販サイト開設
道路旅客運送業	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。	モニタリングツアー、車体看板、広告
その他の製造業	獣害対策として「サル捕獲囲いワナ」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。	試作品開発、ホームページ
各種商品小売業	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	トレーニング機
その他の製造業	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。	ヒーター

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	**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。	看板、照明、イベント、真空包装機
宿泊業	**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。	シアタースペース
宿泊業	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。	バリアフリー化
飲食店	**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、リスティング広告の掲載を行い、新規顧客の集客を図った。	業務用グリル、パンフレット、ホームページ
食料品製造業	**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。	食品乾燥機、食品用ミル、パッケージ開発
自動車整備業	**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。	移動作業車の機能向上

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	**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。	業務用冷蔵庫、店舗改装
食料品製造業	**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。	業務用冷凍庫
その他の小売業	**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。	補充用タンク、システム開発、看板、チラシ、DM
飲食店	**明るい雰囲気で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。	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）	**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。	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	**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。	加工施設、業務用冷凍庫

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 ③対象経費 （前回公募内容に準拠）

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不可欠な図書等を購入するために支払われる経費
⑧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
⑨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
⑩委託・外注費	上記①から⑨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。）

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金　④公募期間

- 申請受付締切：

  - 第17回：
  - 公募要領公開：2025年3月4日（火）
  - 申請受付開始：2025年5月1日（木）
  - 申請受付締切：2025年6月13日（金）
    - 事業支援計画書交付の受付締切：申請締切の1週間程度前

※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るので、余裕をもって手続きする必要あり。

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 ⑤申請内容（前回公募内容）

- 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

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 ⑥審査項目（前回公募内容）

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。

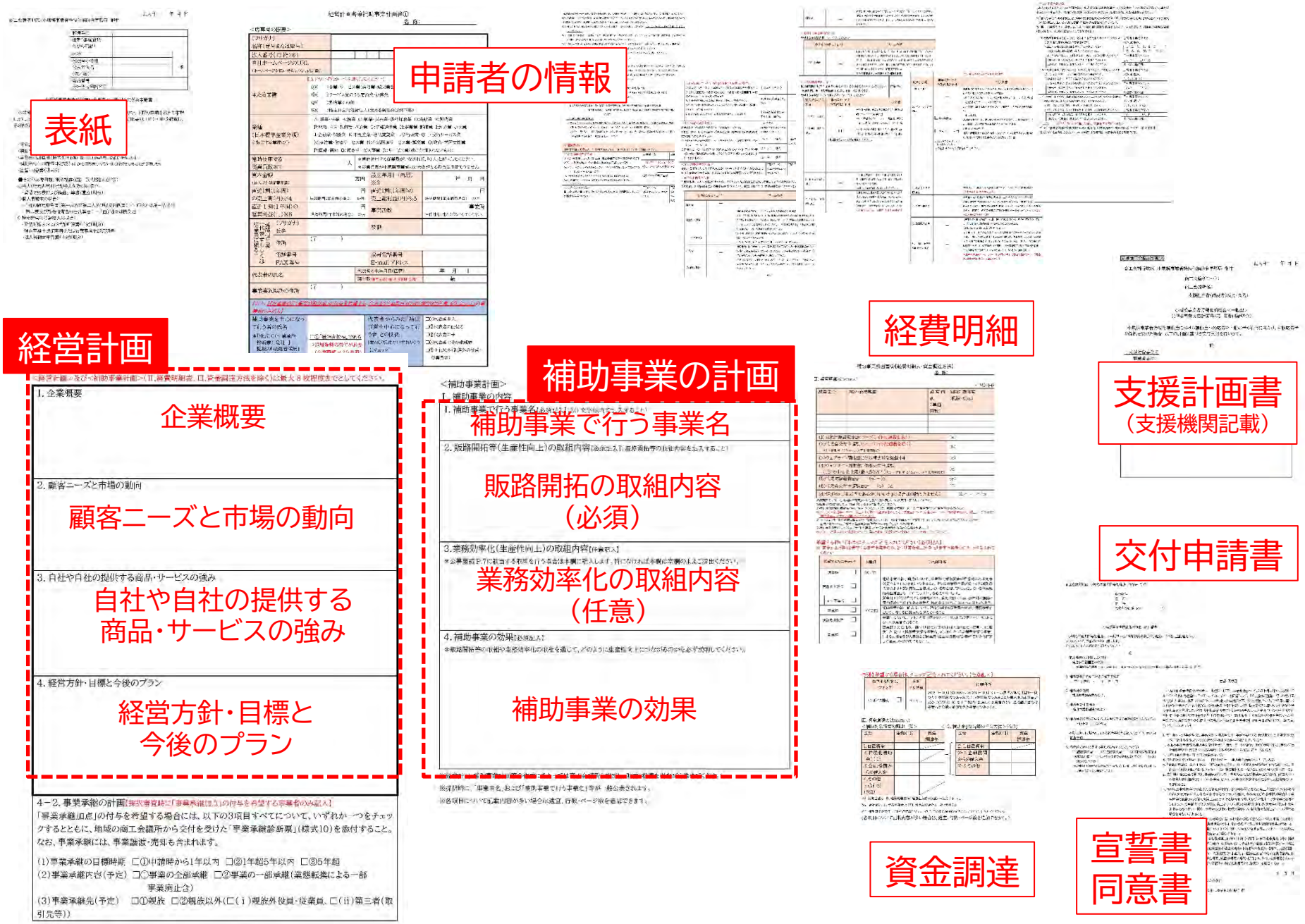
© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 ⑦申請様式（前回公募内容）

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 ⑦申請様式（前回公募内容）



© 株式会社道家経営・法務事務所

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	地元野菜を使ったビーフチュー	○万円	プリン	○万円
2位	ハンバーグ	○万円	シフォンケーキ	○万円
3位	地元野菜のカレー	○万円	チーズケーキ	○万円
4位	サンドイッチ	○万円	ガトーショコラ	○万円
5位	地元野菜のパーニャカウダ	○万円	ソフトクリーム	○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○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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 ⑧記載例(カフェ)

2021年度の例

＜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

※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ことが見込まれるため、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】

＊公募要領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。

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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	○万円	プリン	○万円
2位	ハンバーグ	○万円	シフォンケーキ	○万円
3位	地元野菜のカレー	○万円	チーズケーキ	○万円
4位	サンドウィッチ	○万円	ガトーショコラ	○万円
5位	地元野菜のバーニャカウダ	○万円	ソフトクリーム	○万円

地元野菜のビーフシチュー

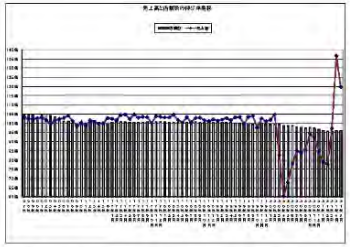
地元野菜のバーニャカウダ

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) 新業態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、当店のみ継続営業しています。

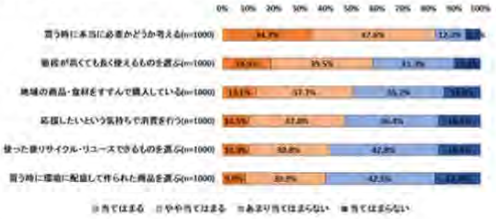
Café A	シアトル系コーヒーを意識した店だが、日替わりランチが人気。新型コロナで、客数が激減し、ティータイム以降は休業。
喫茶 B	老夫婦による経営で地元密着。モーニングセットなどでファンが多いが、新型コロナで休業し、そのままになっている。
C コーヒー	ドリンクメニューが豊富で、子供から高齢者まで幅広く対応でき家族連れが中心。カラオケ可能だが、新型コロナでイメージダウン。

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、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こともの 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、行動としても拡がってきていると考えられる。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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いので、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る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、新規のお客様にも来店いただき、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、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 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○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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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
- 立体の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ヵ所×@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。

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】

＊公募要領 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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 （持続化補助金）	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
事業再構築補助金	新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業・業種転換、事業再編、国内回帰・地域サプライチェーン維持・強靭化又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援
中小企業新事業進出促進補助金 （新事業進出促進補助金）	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 （ものづくり補助金）	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 （成長加速化補助金）	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 （省力化補助金）	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 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・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金　①概要・必須要件

[補助金の目的]

新市場進出(新分野展開、業態転換)、事業・業種転換、事業再編、国内回帰・地域サプライチェーン維持・強靭化又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援

[必須要件]

①事業再構築指針に示す「事業再構築」の定義に該当する事業であること。

- 事業再構築指針に示す「事業再構築」の6類型：新市場進出(新分野展開、業態転換)、事業転換、業種転換、事業再編、国内回帰、地域サプライチェーン維持・強靭化。

②事業計画を金融機関等や認定経営革新等支援機関と策定し、確認を受けていること。

- 金融機関等から資金提供を受けて補助事業を実施する場合は、資金提供元の金融機関等による事業計画の確認を受ける必要があります。金融機関等からの資金提供を受けずに自己資金のみで補助事業を実施する場合のみ、認定経営革新等支援機関による事業計画の確認で要件を満たします。

③補助事業終了後3～5年で付加価値額の年平均成長率3.0～4.0%以上増加させること。又は従業員一人当たり付加価値額の年平均成長率3.0～4.0%以上増加させること。

(※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。)
(※年平均成長率は、複利計算で算出)

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金　①概要

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
成長分野進出枠（通常類型）	ポストコロナに対応した、成長分野への大胆な事業再構築にこれから取り組む事業者や、国内市場縮小等の構造的な課題に直面している業種・業態の事業者が取り組む事業再構築を支援。	従業員:20人以下：1,500万円 21～50人：3,000万円 51人～100人：4,000万円 101人以上：6,000万円 短期的に大規模な賃上げを行う場合 2,000万円／4,000万円／5,000万円／7,000万円	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）
成長分野進出枠（GX進出類型）	ポストコロナに対応した、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これから行う事業者の事業再構築を支援。	中小企業：従業員:20人以下 3,000万円／21～50人 5,000万円／51人～100人 7,000万円／101人以上 8,000万円 中堅企業：1億円 短期的に大規模な賃上げを行う場合 4,000万円／6,000万円／8,000万円／1億円／1.5億円	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）
コロナ回復加速化枠（最低賃金類型）	コロナ禍が終息した今、最低賃金引上げの影響を大きく受ける事業者の事業再構築を支援。	従業員:5人以下：500万円 6～20人：1,000万円 21人以上：1,500万円	中小企業　3/4 （コロナで抱えた債務の借り換えを行っていない場合2/3） 中堅企業　2/3 （コロナで抱えた債務の借り換えを行っていない場合1/2）
卒業促進上乗せ措置	各事業類型の補助事業を通して、中小企業等から中堅企業等に成長する事業者に対する上乗せ支援。	上記の3つの枠の補助金上限に準じる	中小企業　1/2 中堅企業　1/3
中長期大規模賃金引上促進上乗せ措置	各事業類型の補助事業を通して、大規模な賃上げに取り組む事業者に対する上乗せ支援。	上記の3つの枠に加えて100万円～3,000万円	中小企業　1/2 中堅企業　1/3

- 「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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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3億円以下の会社、または、従業員数300人以下の会社及び個人
卸売業	資本金1億円以下の会社、または、従業員数100人以下の会社及び個人
小売業	資本金5千万円以下の会社、または、従業員数50人以下の会社及び個人
サービス業	資本金5千万円以下の会社、または、従業員数100人以下の会社及び個人

- ✓ 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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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。

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

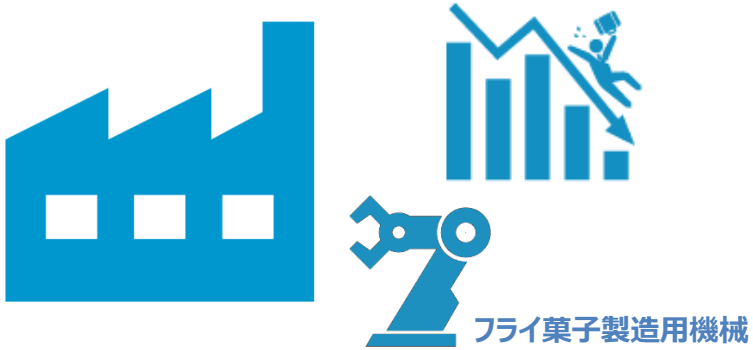
【事業転換】

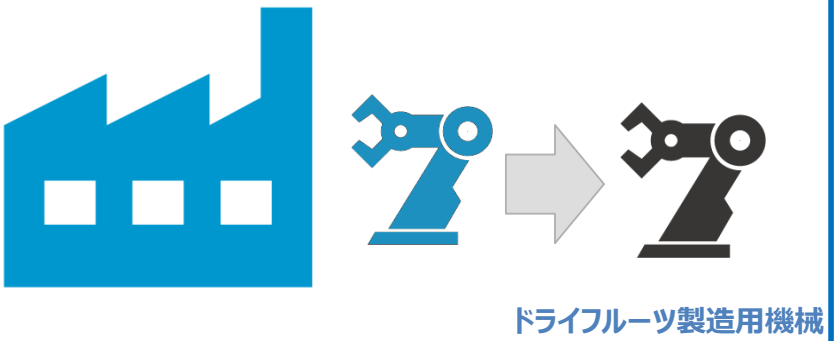
食品製造業

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金　①概要（3）業種転換の例

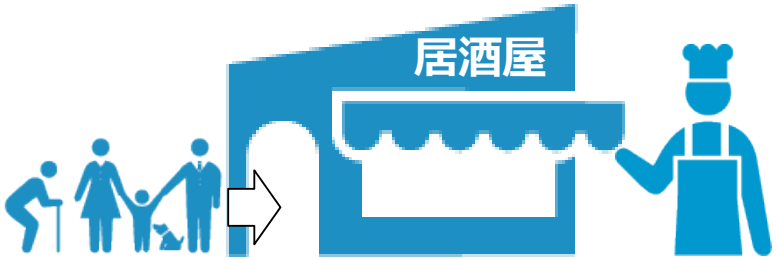
事業の再構築の事例

【業種転換】

飲食業

コロナ前

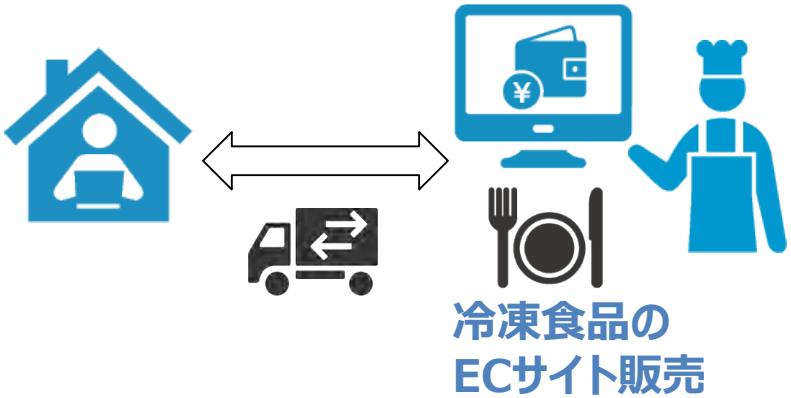
居酒屋を経営していたところ、
コロナの影響で売上が減少



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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

業態転換

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

業態転換

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

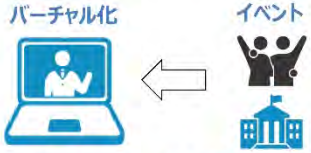
アーティストのライブやアート展示会等の運営を担う**イベント運営会社**が、コロナの影響によりイベントの中止が続出

イベント運営会社

業態転換

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

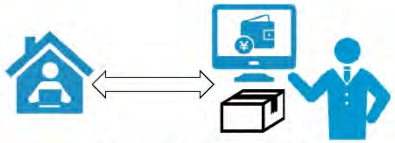
アパレルショップを経営していたところ、コロナの影響で実店舗での売上げが減少

アパレルショップの経営

業態転換

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金　①概要（5）国内回帰の例

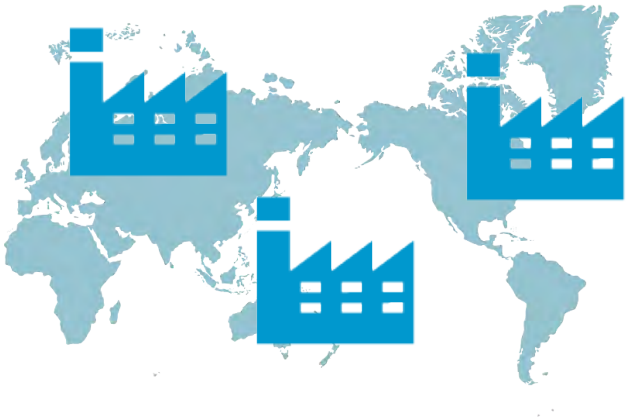
事業の再構築の事例

国内回帰

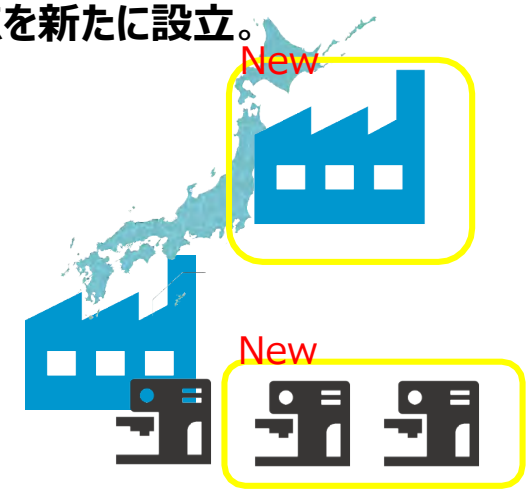
事業イメージ

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**。



国内回帰



※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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ①概要 成長分野進出枠(通常類型)

成長分野進出枠(通常類型)の対象となる事業者

【市場拡大要件】
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 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

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

- ✓ 指定リストは、https://jigyou-saikouchiku.go.jp/pdf/seicho kakudai.pdf

【市場縮小要件】
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 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://jigyou-saikouchiku.go.jp/pdf/seicho syukusyou.pdf

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://jigyou-saikouchiku.go.jp/pdf/seicho_chiiki.pdf

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ①概要 成長分野進出枠（通常類型）

従業員規模	補助上限額	補助率
20人以下	1,500万円 （2,000万円）	【中小企業】1/2（2/3） 【中堅企業】1/3（1/2） 市場縮小要件を満たして申請する場合に、廃業を伴う場合には、廃業費を最大2,000万円上乗せ • （）内は、大規模な賃上げを行う場合：**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。 • **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。**
21～50人	3,000万円 （4,000万円）	
51～100人	4,000万円 （5,000万円）	
101人以上	6,000万円 （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

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金　①概要 【市場拡大要件】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・その他の化粧用調整品製造業
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
331:電気業
341:ガス業
391:ソフトウェア業
392:情報処理・提供サービス業
401:インターネット附随サービス業
511:繊維品卸売業(衣服、身の回り品を除く)
521:農畜産物・水産物卸売業
522:食料・飲料卸売業
531:建築材料卸売業
532:化学製品卸売業
541:産業機械器具卸売業
542:自動車卸売業
543:電気機械器具卸売業
549:その他の機械器具卸売業
551:家具・建具・じゅう器等卸売業
552:医薬品・化粧品等卸売業
559:他に分類されない卸売業
603:医薬品・化粧品小売業
702:産業用機械器具賃貸業
704:自動車賃貸業
705:スポーツ・娯楽用品賃貸業
743:機械設計業
744:商品・非破壊検査業
745:計量証明業
746:写真業
801:映画館
805:公園、遊園地
911:職業紹介業
912:労働者派遣業

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

1:宇宙機器産業
2:宇宙利用サービス産業
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:コインランドリー業
9:鍛工品製造業
10:弁・同附属品製造業
11:インバウンド顧客をターゲットとした宿泊業
12:はつり・解体工事業
13:葬儀業
14:産業廃棄物処理業
15:学習塾
16:獣医業
17:とび・土工・コンクリート工事業
18:焼肉店
19:フィットネスクラブ
20:ドローンに係る機器・部材・ソフトウェア
21:フレキシブルオフィス
22:コールセンター業
23:5本指靴下の製造
24:土木工事業
25:冷凍調理食品製造業
26:飲食料品小売EC業(B to C)
27:電気工事業
28:警備業
29:住宅リフォーム工事業
30:内装工事業
31:建築用木製組立材料製造業
32:ドローン関連サービスプロバイダ業
33:3rd Party Logistics業
34:ペットフード製造業
35:受託臨床検査事業
36:清涼飲料製造業
37:広告業
38:eスポーツ興行業
39:ウイスキー製造業
40:塗装工事業
41:板紙製造業
42:砕石製造業
43:ペット関連サービス業

2025年1月15日段階

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金　①概要 【市場縮小要件】の対象業種

市場縮小要件の対象となる業種・業態

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. 粘土がわら製造業
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
25. 船舶向けのディーゼル機関製造業

市場縮小要件の対象となる地域

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）

2025年1月15日段階

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ①概要 成長分野進出枠(GX進出類型)

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

	従業員規模	補助上限額	補助率
中小企業	20人以下	3,000万円 (4,000万円)	【中小企業】1/2(2/3) 【中堅企業】1/3(1/2) ※補助上限額、補助率いずれの場合も()内は、短期に大規模な賃上げ(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)を行う場合
	21～50人	5,000万円 (6,000万円)	
	51人～100人	7,000万円 (8,000万円)	
	101人以上	8,000万円 (1億円)	
中堅企業	―	1億円 (1.5億円)	

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ①概要 成長分野進出枠(GX進出類型)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		

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ①概要 コロナ回復加速化枠（最低賃金類型）

p.58

コロナ回復加速化枠（最低賃金類型）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 コロナ借換保証等（※）で既往債務を借り換えていること

※ コロナ借換保証等とは下記の制度を指します。（1）伴走支援型特別保証（コロナ借換保証）、（2）コロナ経営改善サポート保証、（3）新型コロナウイルス感染症特別貸付、（4）生活衛生新型コロナウイルス感染症特別貸付、（5）新型コロナ対策資本性劣後ローン、（6）生活衛生新型コロナ対策資本性劣後ローン、（7）［新型コロナ関連］マル経融資、（8）［新型コロナ関連］生活衛生改善貸付、（9）［新型コロナ関連］沖縄雇用・経営基盤強化資金 等

② 2022年10月から2023年9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

従業員規模	補助上限額	補助率
5人以下	500万円	【中小企業】3/4（2/3） 【中堅企業】2/3（1/2） ※（）内は、要件①を満たさない場合
6～20人	1,000万円	
21人以上	1,500万円	
51人以上	3,000万円	

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金　①概要　卒業促進上乗せ措置

卒業促進上乗せ措置の対象となる事業者

【要件】

［応募時点］	［補助事業終了後　3～5年で］
・中小企業	→ 特定事業者、中堅企業又は大企業に成長
・応募時点で特定事業者	→ 中堅企業又は大企業に成長
・応募時点で中堅企業	→ 大企業に成長

＋

成長分野進出枠 ＋ 卒業促進上乗せ措置 で、同時に申請

または

コロナ回復加速化枠 ＋ 卒業促進上乗せ措置 で、同時に申請

従業員規模	補助金額	補助率
成長分野進出枠・コロナ回復加速化枠に準じる補助金額を上乗せ（結果的に補助金額が2倍になる）		中小 1/2 中堅 1/3

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ①概要 中長期大規模賃金引上促進措置

中長期大規模賃金引上促進措置の対象となる事業者

【要件】

成長分野進出枠又はコロナ回復加速化枠の
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。

＋

成長分野進出枠又はコロナ回復加速化枠の
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。

＋

成長分野進出枠 ＋ 中長期大規模賃金引上促進措置 で、同時に申請

または

コロナ回復加速化枠 ＋ 中長期大規模賃金引上促進措置 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 （成長分野進出枠/コロナ回復加速化枠+3,000万円）		中小 1/2 中堅 1/3

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金　②補助対象経費

(1)補助対象経費

- 建物費
  - ①専ら補助事業のために使用される事務所、生産施設、加工施設、販売施設、検査施設、共同作業場、倉庫その他事業計画の実施に不可欠と認められる建物の建設・改修に要する経費 ②補助事業実施のために必要となる建物の撤去に要する経費 ③補助事業実施のために必要となる賃貸物件等の原状回復に要する経費　④貸工場・貸店舗等に一時的に移転する際に要する経費（貸工場・貸店舗等の賃借料、貸工場・貸店舗等への移転費等）
- 機械装置・システム構築費
  - ①専ら補助事業のために使用される機械装置、工具・器具（測定工具・検査工具等）の購入、製作、借用に要する経費 ②専ら補助事業のために使用される専用ソフトウェア・情報システム等の購入・構築、借用に要する経費 ③①又は②と一体で行う、改良、据付け又は運搬に要する経費
- 技術導入費（知的財産権導入に要する経費）
- 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。
- 運搬費
- クラウドサービス利用費
- 外注費（製品開発に要する加工、設計等）
- 知的財産権等関連経費
- 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　＝補助対象経費総額（税抜き）の3分の1まで）
- 廃業費（市場縮小要件に該当し、既存事業の廃止を行う場合のみ　補助対象経費総額の2分の1又は2,000万円の小さい額まで）

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ②補助対象にならない事業

p.62

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 事業承継を行った上で事業を実施する場合に、承継以前の各事業者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。

④ 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。

⑤ 会員制ビジネスであって、その会員の募集・入会が公に行われていない事業。

⑥ 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。）

⑦ 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。

⑧ 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。

⑨ 公序良俗に反する事業。

⑩ 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。

⑪ 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。

⑫ 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

⑬ 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国庫及び公的制度からの二重受給。

⑭ 中小企業生産性革命推進事業（ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金、小規模事業者持続化補助金等）等と同一の補助対象を含む事業。

⑮ 申請時に虚偽の内容を含む事業。

⑯ その他制度趣旨・本公募要領にそぐわない事業。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ③事業計画の内容イメージ

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
        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

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金　④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/

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ④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%

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ⑤審査項目（主要部分）

（1）補助対象事業としての適格性
①「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平均成長率3.0.0%～4 .0.0%（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事業再構築指針に沿った取組みであるか。
※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」も考慮する。

（2）新規事業の有望度
①補助事業で取り組む新規事業が、自社がアプローチ可能な範囲の中で、継続的に売上・利益を確保できるだけの規模を有しているか。成長が見込まれる市場か。
②補助事業で取り組む新規事業が、自社にとって参入可能な事業であるか。
➢免許・許認可等の制度的な参入障壁をクリアできるか。
➢ビジネスモデル上調達先の変更が起こりにくい事業ではないか。
③競合分析を実施した上で、顧客ニーズを基に、競合他社と比較して、自社に明確な優位性を確立する差別化が可能か。
➢代替製品・サービスを含め、競合は網羅的に調査されているか。
➢比較する競合は適切に取捨選択できているか。
➢顧客が商品やサービスの購入を決める際に重視する要素や判断基準は明らかか。
➢自社が参入して、顧客が商品やサービスの購入を決める際に重視する要素や判断基準を充足できるか。
➢自社の優位性が、容易に模倣可能なもの（導入する機械装置そのもの、営業時間等）となっていないか。

（3）事業の実現可能性
①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。
②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。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補助事業を適切に遂行し得る体制（人材、事務処理能力等）を確保出来ているか。（第三者に過度に依存している事業ではないか。過度な多角化を行っているなど経営資源の確保が困難な状態となっていないか。）

（4）公的補助の必要性
①川上・川下への経済波及効果が大きい事業や社会的インフラを担う事業、新たな雇用を生み出す事業など、国が補助する積極的な理由がある事業はより高く評価。
②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、事業の継続可能性等）が高いか。
③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。
④本補助金を活用して新たに取り組む事業の内容が、ポストコロナ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。
⑤国からの補助がなくとも、自社単独で容易に事業を実施できるものではないか。

（5）政策点
① 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。
〇地域未来牽引企業
〇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。
〇アトツギ甲子園

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ⑥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】

地元の食材を… → レトルトにして… → 消費者にお届け！

（参考）販売中のオリジナルプリン

事業者名	合同会社ナチュール青森
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 「ナチュールカフェ」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労し、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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ⑥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品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ると共に、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みます。

●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行きます。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金 ⑥事例

2021年度の例

p.69

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！

事業者名	株式会社Legit Networks
所在地	埼玉県川口市
主な業種	情報通信業
事業概要	AIモデリングサービス事業 (画像解析によるAI製品の開発受託)
設立	2018年
従業員数	6人
認定支援機関	中小企業診断士

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マーに

●AIカメラや画像解析を導入しようとすると、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ため、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マーとなって、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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金　⑥事例

2021年度の例

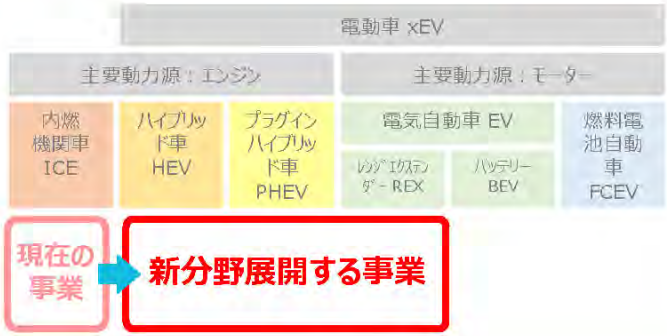
p.70

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の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、これを悲観せずにチャンスととらえ、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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業再構築補助金　⑥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、地域スポーツを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が、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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金申請書の例　～事業再構築補助金～

https://jigyou-saikouchiku.go.jp/cases.php#dc2

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総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（日本標準産業分類、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。
	1-2 製造等に用いる主要な設備を変更すること 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も従来の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、既存の市場を拡げるだけでなく、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。 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。 **1-3 定量的に性能又は効能が異なること** 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。
2. 市場の新規性要件	**2-1 既存製品等と新製品等の代替性が低いこと** 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と代替ができない商品です。 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、既存の市場を拡げるだけでなく、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。 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。 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。 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、店舗屋外でのバ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。
3. 売上高構成比要件	**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** 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ます。その中で、弊社が製造しているクラフトビールは、家飲み需要の後押しもあり、少しずつ需要が高まってます。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て販売することで、既存の市場を拡げるだけでなく、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ます。 それぱかりではなく、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ことが可能になります。 売上高構成比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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金申請書の例　～事業再構築補助金～

（２）具体的な取組の内容

①　（現在の事業の状況）

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。

昨年、実施されたGoToトラベルなどの後押しもあり、昨年秋の観光シーズンは業績を回復しましたが、今年1月に緊急事態宣言が発令された後は著しく業績を下げて、弊社の収益の大部分を占める売店の今年1月から3月の売り上げは昨年の同時期と比較して40.6%減少して、単月の比較では最大63.5%減少しました。

新年度を迎えた今年4月以降も観光客の増加の傾向も見られず先行きが不透明な状況です。こうした状況の中で、今後は従来の観光客に頼ったお土産品の販売や飲食では会社の持続は難しいと考えて、今回、大きな事業転換を決断いたしました。

日光観光、入り込み３割減　宿泊数も44%減　コロナ禍、過去最低　2020年

2021年3月24日 下野新聞 掲載　抜粋

日光市は23日、２０２０年の市内観光客の入り込み数が前年比29・４%減の８３４万４０７２人で、06年の合併以降、過去最低となったことを明らかにした。宿泊数も43・８%減の１８５万１２２２人となり、過去最低を記録。観光地における新型コロナウイルスの影響の大きさが改めて示された。

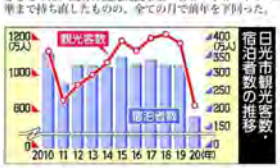
同日の市議会全員協議会で、市観光課の担当者が説明した。

月別の入り込み数をみると、政府の緊急事態宣言が発令された４月が最も少ない32万９４０７人で前年に比べ59・９%減った。次いで５月が50・６%減の34万６４人だった。一方、紅葉シーズンの10月は５・７%増の１１７万１２９０人が訪れたものの、年間を通して前年を上回った月は10月だけだった。

地域別では日光地域が18・８%減の５０８万４７７２人、東照宮温泉などがある鬼怒川地域が54・８%減の１４７万２２７２人などとなった。同課の担当者は「コロナ禍における自粛前での移動需要の高まりや日光宇都宮道路の週末無料化の効果などで、日光地域に目帰り客が多かったと推測する」とした。

入り込み数は合併以降、東日本大震災が発生した11年の８６２万７１０７人が最も少なかったが、それを下回る数となった。

宿泊数も入り込み数に比例するように、５月が64・６%減の１万５９２８人、４月が88・２%減の２万８５３８人などとなった。政府の観光支援事業「Ｇｏ　Ｔｏ　トラベル」もあり、10月は前年同月の80・３%、11月が87・８%の水準まで持ち直したものの、全ての月で前年を下回った。



日光市観光客数・宿泊者数の推移

外国人宿泊数は新型コロナによる入国制限が大きく影響し、84・３%減の１万８６７９人に落ち込んだ。

今年に入り、本県でも２度目の緊急事態宣言が発令されるなど厳しい状況が続く目光の観光地。同課の担当者は「コロナ禍で屋外や家族、一人などは感染リスクが低いことから観光のトレンドになっている。コロナの状況とトレンドなどを検討して対策していきたい」と話した。

（下野新聞 掲載記事より抜粋）

＜新型コロナの影響により日光市内の観光客数・宿泊者数が激減　下野新聞 2021.3.24 掲載＞
https://www.shimotsuke.co.jp/articles/-/431596

（強み・弱み）

ブランド：弊社は日光国立公園に所在しています。「日光」という国内外に知名度のある観光地のブランドを活かした商品企画やマーケティングで他社との差別化が可能となります。

立地：当該事業を実施するのは、歌義等が一切発生しない自社の保有地です。その敷地内にある弊社クラフトビール工場を増設して、販売機能を兼ね備えたセントラルキッチンを設けます。同じ日光市内にありながら交通の便もよく物流や雇用においての利点がある自社の保有地に製造拠点を置くことで立地による強みを強化できます。逆に物流には不便な奥日光にある自社店舗は観光地としての機能に優れて、観光客が戻ってきた際には、自社店舗でより収益性の高い商品として物産としての販売や料理提供を行うことができます。

クラフトビール：自社工場で製造しているクラフトビールと組み合わせることで、地元ブランドのギフトセットとしての販売も可能となります。オンリーワンの自社製品と組み合わせてより地元色を高めることで他者との差別化をはかり既存の市場拡大や新規市場の獲得が期待できます。

素材：クラフトビールの製造を通じて、これまで交流を育んできた生産者との交流を図ることで、苺や柚子など日光市内だけでなく栃木県内の素材を使用することが可能となります。特に苺は[redacted]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。そうした規格外の素材を商品原料として活用することで食品の廃棄ロスの減少にも貢献しています。新規事業の総菜加工で使用する素材は、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生産者もしくは卸会社から仕入れます。主な仕入先は以下に記載します。

・ヤシオマス：[redacted]
・ヒメマス、ニジマス：[redacted]
・[redacted]などのブランド加工用食肉：[redacted]
・苺、[redacted]：[redacted]

・[redacted]
・野菜、チーズ、牛乳、調味料等：[redacted]
・消耗品等：[redacted]

＜県内の生産農家より規格外の苺をビール原料として引き取り廃棄ロスの削減に貢献＞

市場：地元素材を活かした商品は、日光市内に所在する弊社だからこそ「日光」というブランドを強く打ち出せます。当該事業で製造する商品は、ギフトセットや日常品としての利用など、これまで自社のクラフトビールだけでは拡げられなかった市場を開拓する商品となります。

（機会・脅威、事業環境、事業再構築の必要性）

上記「①　現在の事業の状況」のように、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。新年度を迎えた今年4月以降も観光客の増加の傾向が見られず先行きが不透明な状況です。そうした状況のなかで、弊社クラフトビールは家飲み需要に後押しされ出荷を伸ばすことが出来ました。特にEtoCにおいては、関西や九州など遠方からの注文も多く、今後益々、通信販売や高級志向の百貨店やチェーンストアでの需要拡大が予想されます。弊社は、これまで奥日光にある自社店舗で関東近辺からの観光客を主に顧客の対象として収益を上げてきましたが、食品製造販売を行うことで、既存の観光客だけでなく日本国内にいる顧客を対象に市場を拡げられる可能性を感じました。更に嗜好品であるクラフトビールに地元素材を使用したブランド豚のローストポークなどのおつまみのギフトセットを提案することで市場は大きく拡がると期待されます。そうした状況の中で、今後は従来の観光客に頼ったお土産品の販売や飲食では会社の持続は難しいと考えて、今回、大きな事業転換を決断いたしました。

（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-）

当該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です。

その為にまずは、食品製造の機能として日光市内にある弊社クラフトビール工場（NikkoBrewing）の一部を増設してセントラルキッチンを設けます。そこで、新たに惣菜加工の免許を取得して、真空冷凍まで加工処理を施した商品をつくります。その商品の一部を、奥日光にある自社店舗（三本松茶屋）の売店で販売したり、食堂でメニューに加えて料理提供して既存の事業の収益を増やします。そして、その他の一部を卸販売とECサイトによる自社クラフトビールと組み合わせた通信販売を行うことでこれまでなかった市場を拡げて新しい収益を増やします。

（事業前）食品の加工設備は無し　→　（事業後）新たな食品加工設備を導入

現在、自社のクラフトビールは330mlの瓶で週に平均して2,000本程度の出荷を行っております。今回の事業を行えば、ギフトセットなど製造する商品とのセット販売を行うことで、自社クラフトビールの出荷も相乗効果で大きく伸びます。初年度で週に平均して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ます。現在よりも急増した出荷に対応する為、クラフトビールの生産能力を強化する必要があり、現在の手動の瓶詰め機とラベル張りの設備を自動式の機械に変更して生産能力を高めます。

（事業前）手動の瓶詰め機　→　（事業後）自動の瓶詰め機
（事業前）手動のラベル貼り機　→　（事業後）自動のラベル貼り機

また、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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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、[redacted]荷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展

[redacted]

[redacted]

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金申請書の例　～事業再構築補助金～

[redacted]

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代替ができない商品です。

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。

要素の一つめは「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でき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販路なども少しずつ拡がってきています。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。前述用のように、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。オンリーワンの市場で、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素材を使用した惣菜と組み合わせて販売することで、お中元やお歳暮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できます。

＜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。将来的に販路が拡がり供給過多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届けてもらい、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。

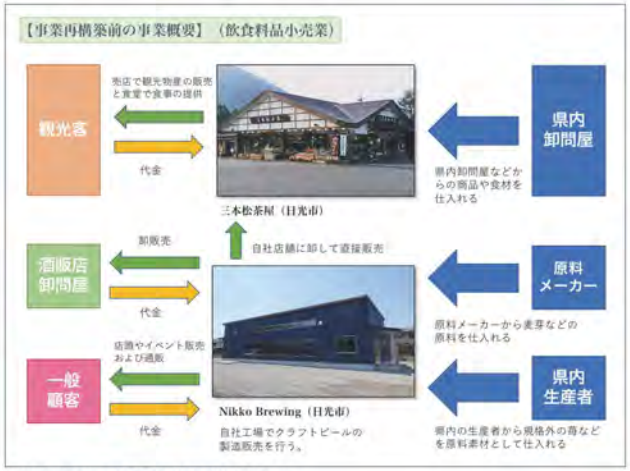
次に販売と営業です。前述したように、より効率よく生産性を上げる為に、ECサイトの管理や在庫管理、営業の強化などを目的に、増設した一部を事務所にしてそうした事務機能を集約して業務の効率化を図ります。

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げられます。

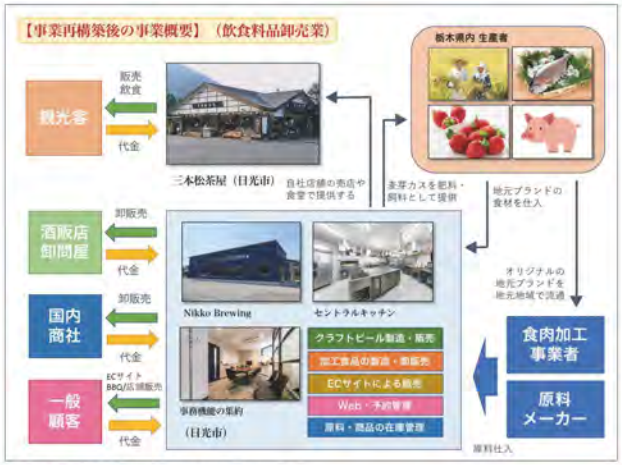
また、前述のように市場に向けた発信は販売だけでなく、当事業の実施場所となる工場敷地内にバーベキュースペースを設けて、近隣住民に向けたサービスも開始します。工場内に新たに売店も増設して新しいサービスの提供と自社工場で製造した食品商品を自社のクラフトビールを合わせて提供します。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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（飲食料品小売業）＞



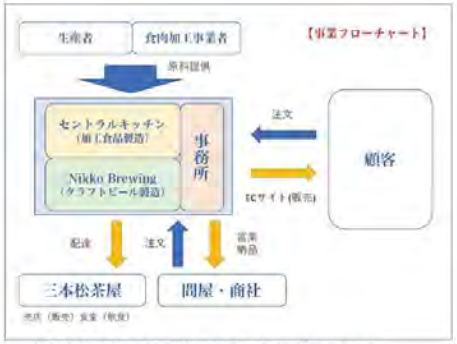
＜事業再構築後の事業概要（飲食料品卸売業）＞

（実施体制）

繰り返しなりますが、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事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が、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/DGXZQOFB247AK0U0A221C2000000/

＜経済産業省より2018年から地域未来牽引企業に選定されました（右）＞

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金申請書の例　～事業再構築補助金～

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「日光に訪れる観光客」「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.日光に訪れる観光客

こちらは既存の市場です。昨年は新型コロナウィ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強い価値を感じております。購買意欲も高く、味わって気に入れば お土産として購入していき、その先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種類の顧客がおります。

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の市場を拡げてます。弊社のクラフトビールは年間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て販売することで、前述のような、焼肉和牛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ます。

日本経済新聞　2020年12月23日

北関東

Biz ブックマーク

日光ブルーイング

クラフトビール、出荷伸びる

販路限定 地元ファン獲得

2020年12月23日 日本経済新聞 掲載記事

＜「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。

周知に、外出や移動の自粛等による活動の制限があっ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を開始します。勿論、作りたてのクラフトビールは飲放題です。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サービスの企画造成を進めてます。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増やします。

＜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。未開拓な部分が多く、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拡がり、最近では[redacted]直取引も始まり、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求めるものはクラフトビールだけではありません。それが後者です。クラフトビールと組み合わせた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けます。これはBtoBだけでなく、ECサイトを通じたBtoCも同様です。

＜NikkoBrewing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求めてます。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ます。今回は果物や鱒といった生産者や[redacted]からの原料供給体制を考えてます。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。

収益性に関しましては、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」に向けた地元問屋や大手商社の発信力を活用して販路を拡大していくことと「1.日光に訪れる観光客」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。上記のように横と縦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鱒の餌料にして地元ブランドの豚や鱒を育てようという計画を進めてます。現在、弊社のクラフトビールも規格外の苺を原料として使用してますが、将来的にこうした新しいブランドが次々と確立していけば、日光ビール園や日光ブランドのECサイトなどオンリーワンの市場で自社独自のブランドを築くことができます。

© 株式会社道家経営・法務事務所

補助金申請書の例　～事業再構築補助金～

スチームコンベクションオーブン(型番：MIC-5TC3)	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
ブラストチラー&ショックフリーザー(型番：HBC-6TB3)	56 冷凍機、冷凍機応用製品及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
真空包装機(型番：HPS-300B)	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
軟水機（型番：HK-55RS）	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
電磁調理器（型番：HIH-33TE-1）	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
ワークテーブル	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
食器洗浄機（型番：JWE-400TUB3）	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
二層シンク	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
吊戸棚	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
冷凍冷蔵庫（型番：HRF-90AFT）	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
業務用テーブル形冷蔵庫（型番：RT-150DG-RML）	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
チェストフリーザー（型番：SH-220XD）	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 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	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 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	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 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、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
一層テーブル付シンク	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
業務用テーブル形冷凍冷蔵庫（型番：RFT-180DG）	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
吊戸棚	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
業務用電子レンジ（型番：NE-711G-5）	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
ワークテーブル	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
ラックシェルフ	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 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	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
天板	84 冷暖房用、食品調理用器具及び装置	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
瓶詰め機（型番：ROOTS BF-HEX3-1）	43 その他の産業用機械	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
ラベル貼り機（型番：FKL-200）	43 その他の産業用機械	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
		円	
		円	
		円	

＜廃棄麦芽を利用したブランド豚とブランドマヌの実施体制＞

（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したように、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財でしたが、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、新型コロナウィ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）。自社店舗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．申請者の概要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	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
建物 工事費（セントラルキッチン・事務所・バ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	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4
さく井・ポンプ工事	99 分類不能の商品	[redacted]円	栃木県日光市木和田島 1564-4

© 株式会社道家経営・法務事務所

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	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
②営業利益	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
③経常利益	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
④人件費	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
⑤減価償却費	0	0	0	0	0	0	0
付加価値額(②+④+⑤)	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
伸び率（%）			25.2	47.0	62.4	94.2	124.4
従業員数（任意）	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
従業員一人あたりの付加価値額（任意）	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
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、実績の数字に置き換えて、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	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
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

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 （持続化補助金）	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
事業再構築補助金	新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業・業種転換、事業再編、国内回帰・地域サプライチェーン維持・強靭化又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援
中小企業新事業進出促進補助金 （新事業進出促進補助金）	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 （ものづくり補助金）	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 （成長加速化補助金）	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 （省力化補助金）	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 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・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業新事業進出補助金　概要

公募開始時期・未発表

項目	内容
補助対象者	企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦を行う中小企業等
補助上限額	従業員数20人以下　2,500万円(3,000万円) 従業員数21～50人　4,000万円(5,000万円) 従業員数51～100人 5,500万円(7,000万円) 従業員数101人以上　7,000万円(9,000万円) ※補助下限750万円 ※大幅賃上げ特例適用事業者(事業終了時点で①事業場内最低賃金＋50円、②給与支給総額＋ 6%を達成)の場合、補助上限額を上乗せ。(上記カッコ内の金額は特例適用後の上限額。)
補助率	1/2
基本要件	中小企業等が、企業の成長・拡大に向けた新規事業(※)への挑戦を行い、 (※事業者にとって新製品(又は新サービス)を新規顧客に提供する新たな挑戦であること) ①付加価値額の年平均成長率が+4.0%以上増加 ②1人あたり給与支給総額の年平均成長率が、事業実施都道府県における最低賃金の直近5年間の年平均成長率以上、又は給与支給総額の年平均成長率+2.5%以上増加 ③事業所内最低賃金が事業実施都道府県における地域別最低賃金+30円以上の水準 ④次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表等 の基本要件を全て満たす3～5年の事業計画に取り組むこと。
補助事業期間	交付決定日から14か月以内(ただし採択発表日から16か月以内)
補助対象経費	建物費、構築物費、機械装置・システム構築費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費
その他	• 収益納付は求めません。 • 基本要件②、③が未達の場合、未達成率に応じて補助金返還を求めます。ただし、付加価値が増加してないかつ企業全体として営業利益が赤字の場合や、天災など事業者の責めに帰さない理由がある場合は返還を免除します。 • 公募回数は2026年3月末までに4回程度、採択予定件数は計6,000件程度と予定。

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 （持続化補助金）	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
事業再構築補助金	新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業・業種転換、事業再編、国内回帰・地域サプライチェーン維持・強靭化又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援
中小企業新事業進出促進補助金 （新事業進出促進補助金）	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 （ものづくり補助金）	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 （成長加速化補助金）	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 （省力化補助金）	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 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・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金 概要

枠	対象	補助上限額	補助率	補助対象経費
製品・サービス高付加価値化枠	革新的な新製品・新サービス開発による高付加価値化	従業員数 5人以下 750万円 （大幅賃上げ特例:850万円）	中小企業 1/2 （最低賃金引上げ特例:2/3） 小規模・再生 2/3	機械装置・システム構築費（必須;単価50万円以上）、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 ※「機械装置・システム構築費」以外の経費は、総額で500万円（税抜）までを補助上限（グローバル枠の場合は、1,000万円（税抜）まで）。
		従業員数 6～20人 1,000万円 （大幅賃上げ特例:1,250万円）		
		従業員数 21～50人 1,500万円 （大幅賃上げ特例:2,500万円）		
		従業員数 51人以上 2,500万円 （大幅賃上げ特例:3,500万円）		
グローバル枠	海外事業の実施による国内の生産性向上	3,000万円 （大幅賃上げ特例: 3,100万円～4,000万円）	中小企業 1/2 （最低賃金引上げ特例:2/3） 小規模 2/3	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、海外旅費、通訳・翻訳費、広告宣伝・販売促進費

大幅賃上げ特例:① 給与支給総額の年平均成長率+6.0%以上増加、② 事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準
最低賃金引き上げ特例: 指定する一定期間において、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30%以上いること

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金 概要 ［基本要件］

以下の基本要件①～③を全て満たす補助事業終了後3～5年の事業計画を策定し、かつ従業員数21名以上の場合は基本要件④も満たすこと。

基本要件①：付加価値額の増加要件

補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、事業者全体の付加価値額の年平均成長率（CAGR）を**3.0%以上増加**させること。「付加価値額」とは、営業利益、人件費、減価償却費の合計。

＋

基本要件②：賃金の増加要件【目標値未達の場合、補助金返還義務あり】

補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、従業員（非常勤を含む）及び役員それぞれの給与支給総額の年平均成長率を**2.0%以上増加**させること、又は 従業員及び役員それぞれの1人あたり給与支給総額の年平均成長率を事業実施都道府県における**最低賃金の直近5年間**（2019年度を基準とし、2020年度～2024年度の5年間）**の年平均成長率以上増加**させること。「給与支給総額」とは、従業員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、福利厚生費や法定福利費、退職金は除く）。また、1人あたり給与支給総額とは、給与支給総額を従業員数及び役員数で除したもの。

＋

基本要件③：事業所内最低賃金水準要件【目標値未達の場合、補助金返還義務あり】

補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、事業所内最低賃金（本補助事業を実施する事業所内で最も低い賃金）を、**毎年、事業実施都道府県における最低賃金より30円以上高い水準**にすること。

＋

基本要件④：従業員の仕事・子育て両立要件（従業員数21名以上の場合のみ）

「次世代育成支援対策推進法」（「次世代法」）第12条に規定する**一般事業主行動計画の策定・公表**を行うこと。具体的には、申請時までに、次世代法に基づき一般事業主行動計画を策定し、仕事と家庭の両立の取組を支援する情報サイト「両立支援のひろば」に策定した一般事業主行動計画を公表することが必要。

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金 概要 ［グローバル要件］

グローバル枠の申請には、[基本要件]に加えて、以下のグローバル要件①～④のいずれかに該当し、かつ海外事業に関する実現可能性調査の実施、及び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。

グローバル要件①：海外への直接投資に関する事業

海外への直接投資に関する事業（例:国内事業と海外事業の双方を一体的に強化し、グローバルな製品・サービスの開発・提供体制を構築することで、国内拠点の生産性を高めるための事業）であって、以下を全て満たすこと。

（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（本事業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（本事業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。

グローバル要件②：海外市場開拓（輸出）に関する事業

海外市場開拓（輸出）に関する事業（例:海外展開を目的とし、製品・サービスの開発・改良、ブランディングや新規販路開拓等に取り組む事業）であって、以下を全て満たすこと。

（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。

グローバル要件③：インバウンド対応に関する事業

インバウンド対応に関する事業（例:製品・サービスの開発・提供体制を構築することで、海外からのインバウンド需要を獲得する事業）であって、以下を全て満たすこと。

（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。

グローバル要件④：海外企業と共同で行う事業

海外企業と共同で行う事業（例:外国法人との共同研究・共同事業開発により、新たに成果物を生み出す事業）であって、以下を全て満たすこと。

（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報告書を提出すること。

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金 概要 ［補助対象外となる経費］

- 補助事業実施期間中の販売を目的とした製品・サービス等の生産に係る機械装置・システム構築費以外の諸経費。ただし、試作品の原材料費については補助対象とします。また、グローバル枠のうち海外市場開拓（輸出）に関する事業におけるテスト販売については、原材料費以外も対象となります。
- 工場建屋、構築物、簡易建物（ビニールハウス、コンテナ、ドームハウス等）の取得費用及びこれらを作り上げるための組み立て用部材の取得費用。
- 再生エネルギーの発電を行うための発電設備及び当該設備と一体不可分の附属設備（太陽光発電を行うためのソーラーパネルなど）。
- 設置場所の整備工事や基礎工事に要する費用。
- 事務所等にかかる家賃、保証金、敷金、仲介手数料、水道光熱費等。
- 電話代、インターネット利用料金等の通信費（クラウドサービス利用費に含まれる附帯費用は除く）。
- 商品券等の金券。
- 文房具などの事務用品等の消耗品代、雑誌購読料、新聞代、団体等の会費。
- 飲食、奢侈、娯楽、接待等の費用。
- 不動産の購入費、自動車等車両の購入費・修理費・車検費用。
- 税務申告、決算書作成等のために税理士、公認会計士等に支払う費用及び訴訟等のための弁護士費用。
- 収入印紙。
- 振込等手数料（代引手数料を含む）及び両替手数料。
- 公租公課（消費税及び地方消費税額（以下「消費税等」という。）等）。
- 各種保険料。
- 借入金などの支払利息及び遅延損害金。
- 報告書等の事務局に提出する書類作成・申請に係る費用。
- 汎用性があり、目的外使用になり得るものの購入費（ただし、補助事業のみに使用することが明らかなものは除く）。例：事務用のパソコン・プリンタ・文書作成ソフトウェア・タブレット端末・スマートフォン・デジタル複合機、キュービクル、乗用エレベーター、家具、3Dプリンター
- 中古市場において広く流通していない中古機械設備など、その価格設定の適正性が明確でない中古品の購入費（3者以上の中古品流通業者から型式や年式が記載された同等の中古品の相見積りを取得している場合等を除く）。
- 事業に係る自社の人件費（ソフトウェア開発等）
- 同一代表者・役員が含まれている事業者、資本関係がある事業者への支払い。
- 上記のほか、公的な資金の用途として社会通念上、不適切と認められる経費。

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金 概要 ［加点項目（最大6項目）］

	加点項目	内容
1	経営革新計画	申請締切日時点で有効な「経営革新計画」の承認を取得している事業者。
2	パートナーシップ構築宣言	「パートナーシップ構築宣言ポータルサイト」において宣言を公表している事業者（応募締切日前日時点）。
3	再生事業者	別紙4に定める再生事業者。
4	DX認定	申請締切日時点で有効な「DX認定」を取得している事業者。
5	健康経営優良法人認定	「健康経営優良法人2025」に認定された事業者。（3月頃認定予定）
6	技術情報管理認証	申請締切日時点で有効な「技術情報管理認証」を取得している事業者。
7	J-Startup J-Startup地域版	「J-Startup」、「J-Startup地域版」に認定された事業者。
8	新規輸出1万者 支援プログラム （グローバル枠に申請する場合のみ対象）	「新規輸出1万者支援プログラムポータルサイト」において登録が完了している事業者。
9	事業継続力強化計画 ／連携事業継続力強化計画	申請締切日時点で有効な「（連携）事業継続力強化計画」を取得している事業者。
10	賃上げ	補助事業終了後3～5年の事業計画期間において、従業員及び役員の給与支給総額の年平均成長率を4.0%以上増加、並びに事業所内最低賃金を毎年3月、地域別最低賃金より+40円以上の水準を満たす目標値を設定し、設定した目標値を交付決定までに全ての従業員又は従業員代表者、役員に対して表明している事業者。
11	被用者保険	従業員規模50名以下の中小企業が被用者保険の任意適用（短時間労働者を被用者保険に加入させること）に取り組む場合。
12	えるぼし認定	「えるぼし認定」を取得している事業者。
13	くるみん認定	「くるみん認定」を取得している事業者。
14	事業承継／M&A	申請締切日を起点にして、過去3年以内に事業承継（株式譲渡等）により有機的一体としての経営資源（設備、従業員、顧客等）を引き継いだ事業者。なお、事業承継は、株式譲渡、事業譲渡、あるいは相続・贈与により承継した場合、又は同一法人内で代表者交代したものに限る。
15	成長加速化 マッチングサービス	申請締切日時点において、中小企業庁「成長加速化マッチングサービス」で会員登録を行い、挑戦課題を登録している事業者。

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金　概要［スケジュール］

- 公募開始：　2025年2月14日(金)
- 電子申請受付:　2025年4月11日(金)17:00～
- 申請締切：　2025年4月25日(金)17:00
- 採択公表：　2025年7月下旬頃予定

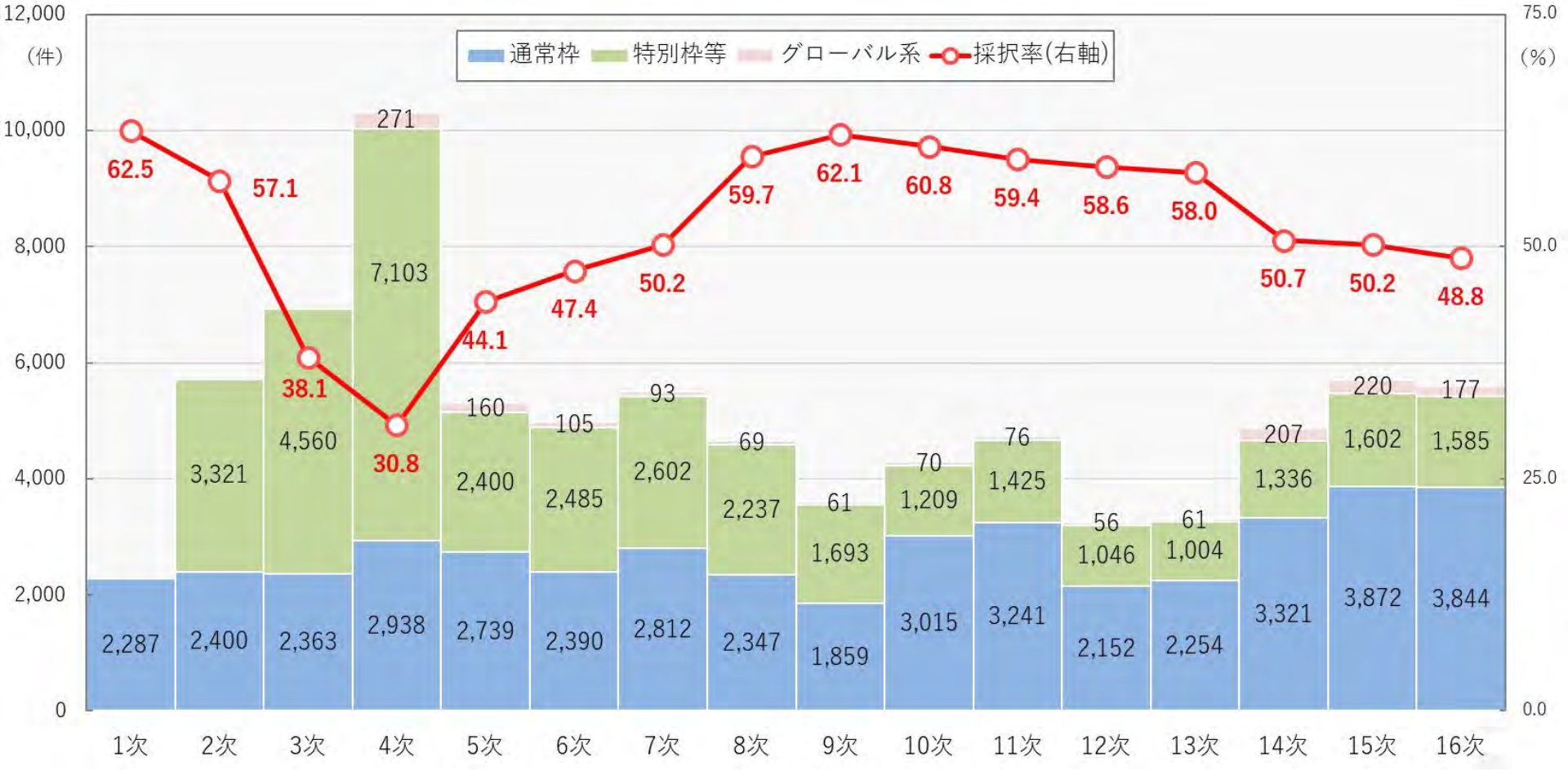
- 一定の基準を満たした事業者を対象に、外部有識者による口頭審査あり(オンラインにて実施)

- 補助金交付候補者として採択された事業者は、採択公表日以降に事務局が開催する説明会に参加しなければなりません。(参加しないと採択取り消し)

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金　概要

申請数と採択率の推移



© 株式会社道家経営・法務事務所

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用アルミ製切替え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むため、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、国内ではいままで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間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

経営革新に取り組むため、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、工場面積生産性の向上、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、自動盤加工で研削なみ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、稼動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磨材を使用している。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。

(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途が立った。

〈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 ・荒研削在庫削減 ・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	・硫酸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⇒切削面変化による面性状の違いを克服し、安定膜厚確保
4	仕上げ研削		・砥石ドレス条件最適化 ・ドレスインターバル見直し ・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_2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

2．工数低減

荒研削削減により、①自動盤の昼夜勤4人工削減、②研削盤の昼勤のみ2台掛け持ち0.9人工削減、③管理業務0.1人工削減、④研削盤2台分の0.9人工削減

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。

令嬢加工の「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、ドライバー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照準を絞り、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上げていき、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。

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榑東字畑鳴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/

企業概況

従業者数：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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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 IT を使った独自の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。湯の山温泉がある菰野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国別で見ると、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のかが問われている。

しかし、当ホテルのWEBサイトでは外国語の表記は一切行なっていないため、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。とくにホテル自慢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。

（4）導入完了

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りえない内容について、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。

（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、新たな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げ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。

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。

株式会社 鹿の湯ホテル

代表取締役　伊藤　裕司
所在地：三重県三重郡菰野町大字菰野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/

企業概況

従業者数：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、御在所岳に登る御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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金　～製造業系:特定ものづくり基盤技術が対象

特定ものづくり基盤技術の指定（令和4年2月版　12の技術分野）

デザイン開発	技術製品の審美性、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
情報処理技術	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。
精密加工技術	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。
製造環境技術	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・実装技術	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
立体造形技術	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）精密加工技術に含まれるものを除く。）
表面処理技術	バルク（単独組織の部素材）では持ち得ない高度な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。
機械制御技術	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・新機能材料技術	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、耐摩耗性、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。
材料製造プロセス技術	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
バイオ技術	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。
測定計測技術	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

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金　サービス業系:中小サービス事業者の生産性向上のための具体的手法が対象

● 中小サービス事業者の生産性向上のための具体的手法

付加価値の向上

（誰に）
- 新規顧客層への展開
- 商圏の拡大

（何を）
- 独自性・独創性の発揮
- ブランド力の強化
- 顧客満足度の向上

（どうやって）
- 価値や品質の見える化
- 機能分化・連携
- IT利活用

効率の向上

- サービス提供プロセスの改善
- IT利活用

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金　事業計画作成のポイント

- 事業計画書に記載する内容は、定性的・定量的情報を用いて、具体的な理由や根拠を示しながら詳細に記載ください。必要に応じて図表や写真等を用いてください
- 自社の現状や置かれている外部環境と内部環境を分析し、それらを踏まえた中長期的なビジョンや目標に向けて、自社がどのような課題を抱えているのかを具体的に示してください。
- 自社の課題に対する具体的な課題解決策を示したうえで、課題解決の手段として本事業に取り組まなければならない理由、本補助事業により機械装置・システム構築等の設備投資等を行わなければならない理由（必要性）を示してください。
- また、本補助事業の設備投資内容（事業期間内に取得する機械装置等の具体的な型番等）、本事業の取組内容（新製品・新サービスの開発内容や海外需要開拓内容等）、成果目標（会社全体の売上高に対する本事業の売上高等）、及び達成手段（事業実施能力、事業実施体制、事業実施スケジュール等）を具体的に示してください。
- 製品・サービス高付加価値化枠に申請する場合、開発する製品・サービスの革新性について具体的かつ詳細に記載してください。グローバル枠に申請する場合、広告宣伝・販売促進費を対象経費に計上する場合においては、ブランディング・プロモーション等のマーケティング戦略を具体的かつ詳細に記載してください。
- 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等について、その成果の価格的・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。
- 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。また、事業実施に必要な運転資本の調達計画があれば記入ください。
- 本事業の実施により達成する付加価値額目標値、給与支給総額目標値、1人あたり給与支給総額目標値、事業所内最低賃金目標値（特例の適用を申請する場合は特例給与支給総額目標値、特例事業所内最低賃金目標値）の算出については、算出根拠を具体的に示してください。本事業計画で示された数値は、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達成状況の確認を行います。

© 株式会社道家経営・法務事務所

ものづくり補助金　事業内容の全体像

第18次公募資料

事業計画のタイトル(30字以内)

申請する事業類型

事業の具体的内容

将来の展望

会社全体の事業計画(数値)

経費明細

資金調達

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)

２．事業内容

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

□通常枠

□回復型賃上げ・雇用拡大枠

□デジタル枠

□①ＤＸに資する革新的な製品・サービスの開発

□②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

※デジタル枠での申請にあたっては、下記対応が必要となります。

□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「★ 一つ星」または「★★ 二つ星

□グリーン枠

□①温室効果ガスの排出削減に資する

□②炭素生産性向上を伴う生産プロセ

※グリーン枠での申請にあたっては、下記類型のいずれかを選択いただきます。

□エントリー類型　□スタンダード類型　□アドバンス類型

□グローバル市場開拓枠

□①海外直接投資類型　□②海外市場開拓（ＪＡＰＡＮブランド）類型

□③インバウンド市場開拓類型　□④海外事業者との共同事業類型

＜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、各事業枠の補助金額の上限額に達しない場合、再生事業者、常時使用する従業員がいない場合は、活用不可。

（２）事業計画名（３０字以内）

本事業で取り組む対象分野となる業種（日本標準産業分類、中分類）	コード		名称

（３）事業計画の概要（１００字以内）

本事業で導入予定の機械装置等の名称

（４）事業分野（Ａ又はＢのいずれか一つの□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☑を付してください（複数選択可）。

□デザイン	□情報処理	□精密加工	□製造環境
□接合・実装	□立体造形	□表面処理	□機械制御
□複合・新機能材料	□材料製造プロセス	□バイオ	□測定計測

Ｂ：□新役務（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☑を付してください（複数選択可）

付加価値の向上	□新規顧客層への展開 ブランド力の強化	□商圏の拡大 顧客満足度の向上	□個性・独創性の発揮 付加価値の見える化
	□機能分化・連携	□ＩＴ利活用	
効率の向上	□サービス提供プロセスの改善	□ＩＴ利活用	

（５）具体的内容

その１：補助事業の具体的取組内容

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）

（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（一般社団法人日本クラウドファンディング協会会員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）

	基準年度※（年 月期）	1年後（年 月期）	2年後（年 月期）	3年後（年 月期）	4年後（年 月期）	5年後（年 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						
その他費用（②④+⑤）						
伸び率（%）						
⑥設備投資額						
⑦給与支給総額						
伸び率（%）						

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、数字の算出根拠（実現の道筋）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の専門性について（グローバル市場開拓枠のみ）

３．これまでに交付を受けた国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（部署を含む・担当等）	
実施期間	
補助金額・委託額	万円
テーマ名	
本事業との相違点	
事業成果・実績	（直近の事業化状況：　　）※事業成果・実績期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年間程度を目安に記載してください。

※２　必要に応じて欄を増やしてください。

４．経費明細表

（単位：円）

経費区分	(A)事業に要する経費（税込みの額）	(B)補助対象経費（税抜きの額）	(C)補助金交付申請額（B/補助対象経費×補助率） ※1	(E)経費区分毎（(A)事業に要する経費）
機械装置・システム構築費（単価５０万円以上）				
機械装置・システム構築費（単価５０万円未満）				
技術導入費※2				
専門家経費※3				
運搬費				
クラウドサービス利用費				
原材料費				
外注費※3				
知的財産権等関連経費※2				
海外旅費※4				
通信・郵送費※5				
広告宣伝・販売促進費※6				
合計	（A）	（B）	（C）	

※１　機械装置・システム構築費以外の経費は、税額で500万円(税抜き)までを補助上限額とします。

※２　技術導入費及び知的財産権等関連経費は、それぞれ、補助対象経費総額の3分の1を上限額とします。

※３　専門家経費及び外注費は、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　海外旅費は補助対象経費総額の5分の1を上限額とします。一度の渡航での海外派遣の使用は、事業者3名まで(専門家、通訳者が海外に同行する場合には事業者3名に加えて各者で)とし、1人あたり最大50万円(税抜き)を限度とします。

※５　本経費は最大30万円(税込み)までを補助とします。

※６　広告宣伝・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。

５．資金調達内訳

＜事業全体に要する経費調達一覧＞

区分	事業に要する経費(円)	資金の調達先
自己資金		
補助金交付申請額	（C）	
借入金		
その他		
合計額	（A）	

＜補助金を受けるまでの資

区分	事業に要	
自己資金		
借入金		
その他		
合計額	（C）	

経理担当者の役職名・氏名 ＿＿＿＿＿＿　連絡先 ＿＿＿＿＿＿

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 （持続化補助金）	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
事業再構築補助金	新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業・業種転換、事業再編、国内回帰・地域サプライチェーン維持・強靭化又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援
中小企業新事業進出促進補助金 （新事業進出促進補助金）	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 （ものづくり補助金）	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 （成長加速化補助金）	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 （省力化補助金）	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 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・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要

売上高100億円を目指す、
成長志向型の中小企業の皆様へ

大胆な設備投資を支援

活用イメージ

- 工場、物流拠点などの新設・増築
- イノベーション創出に向けた設備の導入
- 自動化による革新的な生産性向上

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要

項目	内容
補助対象者	売上高100億円への飛躍的成長を目指す中小企業
補助上限額	5億円（補助率1/2）
補助事業実施期間	交付決定日から24か月以内
補助事業の要件	①投資額1億円以上（専門家経費・外注費を除く補助対象経費分） ②「売上高100億円を目指す宣言」を行っていること ③一定の賃上げ要件を満たす今後5年程度の事業計画の策定 （賃上げ実施期間は補助事業終了後3年間）
補助対象経費	建物費、機械装置等費、ソフトウェア費、外注費、専門家経費
交付想定件数 募集回数	約600件を想定 令和8年度末までに3回程度公募を実施

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要

事前準備	公募開始～交付候補者決定	交付決定～補助事業実施	補助事業終了後

- 5月8日　申請受付開始
- 6月9日　公募締切
- 審査
- 7月上旬　審査結果
- 7月下旬～8月下旬　プレゼン審査
- 9月上旬　採択結果公表
- 交付申請・交付決定
- 補助事業開始
- 補助額の確定
- 補助金の請求
- 補助金の支払
- 知的財産報告
- 事業化状況報告

金融機関による確認書の提出・当該金融機関の担当者がプレゼン審査に同席した場合に加点

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要　対象経費

補助対象項目		詳細	備考
1	建物費	専ら補助事業のために使用される事務所、生産施設、加工施設、販売施設、検査施設、共同作業場、倉庫その他事業計画の実施に不可欠と認められる建物の建設、増築、改修、中古建物の取得に要する経費（単価100万円（税抜き）以上のものに限る）	• 生産設備等の導入に必要な「建物」、建物と切り離すことのできない「建物附属設備」、及びその「付帯工事（土地造成含む）」は対象 • 建物の単なる購入や賃貸、土地代、建物における構築物（門、塀、フェンス、広告塔等）、撤去・解体費用は対象外
2	機械装置費	① 専ら補助事業のために使用される機械装置、工具・器具（測定工具・検査工具等）の購入、製作、借用に要する経費（単価100万円（税抜き）以上のものに限る） ② ①と一体で行う、改良・修繕、据付け又は運搬に要する経費	• 「機械及び装置」、「器具及び備品」、「工具」は対象 • 「構築物」、「船舶」、「航空機」、「車両及び運搬具」は対象外 • 事業者とリース会社が共同申請をする場合には、機械装置又はシステムの購入費用について、リース会社を対象に補助金を交付することが可能
3	ソフトウェア費	① 専ら補助事業のために使用される専用ソフトウェア・情報システム等の購入・構築、借用、クラウドサービス利用に要する経費（単価100万円（税抜き）以上のものに限る） ② ①と一体で行う、改良・修繕に要する経費	• 「パソコン・タブレット端末・スマートフォンなどの本体費用」は対象外
4	外注費	補助事業遂行のために必要な加工や設計、検査等の一部を外注（請負・委託）する場合の経費 ※4及び5の合計額は、1～3の合計経費未満	• 「事業計画の作成に要する経費」、「外注先が機械装置の設備やシステム等を購入する費用」、「外部に販売・レンタルするための量産品の加工を外注する費用」は対象外
5	専門家経費	補助事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費 ※4及び5の合計額は、1～3の合計経費未満	• 本事業の遂行に専門家の技術指導や助言が必要である　場合の専門家に依頼したコンサルティング業務や旅費等の経費が対象 • 「事業計画の作成に要する経費」は対象外

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要　審査基準

[経営力]

①将来の売上高100億円(あるいは更なる成長)に向けた中長期的なビジョンや計画を有しているか。その上で、補助事業期間を含む今後5年程度について、経営者の明確なシナリオとともに事業戦略が論理的に構築され、その中で当該補助事業が効果的に組み込まれているか。事業戦略は、自社の成長余力、変化余力を最大限伸張し、従前よりも一段上となる成長を目指した企業の行動変容が示されたものとなっているか。

①高い売上高成長率(補助事業期間を含む今後5年程度)が示されるとともに、それを実現できる事業戦略(当該補助事業を含む)となっているか。

②高い付加価値増加率(補助事業期間を含む今後5年程度)が示されるとともに、当該補助事業や省力化等の取組により労働生産性の抜本的な向上が図られるなど、当該付加価値増加率を達成できる計画となっているか。

③企業の収益規模に応じたリスクをとった投資となっているか(売上高における設備投資額(当該補助事業を含む)の比率が高い水準であるか)。

②市場や顧客動向を始めとした外部環境、経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)等にかかる強み・弱みの内部環境を分析した上で、当面の事業戦略が論理的に構築され、補助事業が効果的に組み込まれているか。

①補助事業により提供される商品・サービスのユーザ、市場及びその規模が明確で、市場ニーズの有無の検証などがなされているか(先行投資の取組、事業化可能性調査、テストマーケティング等)。

②競合他社の製品・サービスを分析した上で、自社の優位性や特性が確保できる差別化された計画となっているか。

[波及効果]

①適切な成果目標等が示され、その達成に向けて効率的に管理する体制が構築されているか。

②コンソーシアム形式の場合には、連携の意義・目的が明確であり、相乗効果が見込まれるか。

③地域への波及効果として、投資により創出された利益を賃金として従業員へ還元する賃上げの計画が具体的かつ妥当であり、賃上げ要件の水準を上回るものとなっているか。

④域内仕入の拡大や地域における価値創造などに資する事業であるか(例えば、川上の調達先・川下の販売先をはじめサプライチェーンを通じた波及効果がある事業か、ものづくりの高度化やイノベーションの創出など産業競争力を強化し新たな価値創造に資する事業であるか、地域資源の積極的な活用などを通じ地域の経済成長を力強く牽引する事業であるか等)。

⑤下請取引先等に対する適切な取引姿勢、自然災害や感染症、サプライチェーン寸断等に対するレジリエンス、女性活躍や仕事と子育ての両立などに配慮した職場環境整備など、地域のモデル企業としての取組を進めているか。

[実現可能性]

①計画を実施可能な経営体制が構築されており、早期に投資が実行され、確実に効果が得られると見込まれるか。

②補助事業を適切に遂行できる財務状況が十分に確保されているか(ローカルベンチマークによるスコアリング)。

③金融機関のコミットメントが得られているか(確認書を発行した金融機関の担当者等がプレゼンテーション審査に同席する場合の加点等)。

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要 「100億宣言」

「売上高100億円を目指す宣言」とは？

中小企業が、「売上高100億円を超える企業になること」、「それに向けたビジョンや取組」を自ら宣言し、ポータルサイト（令和7年5月頃開設予定）上に公表をするものです。

≪宣言の内容≫
①企業の現状（足下の売上高、賃上げ等企業目標、課題等）
②売上高100億円の実現のための目標（売上高成長目標、期間、プロセス等）
③売上高100億円の実現に向けた具体的措置（生産増強、海外展開、M＆A等）
④実施体制
⑤経営者のコミットメント（経営者自らのメッセージ）　等

※「宣言」に際しては、要件と記載内容の確認があります。

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要　100億宣言のイメージ例

100億宣言

株式会社○○○○（○○業）

企業ロゴ

事業所や製品の写真等

○○（写真の説明文）

○本社所在地：・・・
○事業概要：・・・

○従業員数：・・・（○年○月期）
○現在の売上高：○億円（○年○月期）
○法人番号：○○
○登録番号：○○
○Web：https://○○○

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

経営者写真

肩書
氏名

・・・（企業理念・ミッション）

・・・（100億宣言に向けた経営者メッセージ）、100億企業への成長を通じた実現したい内容（顧客、地域社会への貢献、社員の成長・待遇改善等）

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標	課題
（例）○○年の売上高達成に向け、年率○○%程度の成長を目指す。（期間やプロセス）	・・・・・

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段	実施体制
売上高100億達成のための具体的措置について記載 例えば、設備投資による生産体制増強、海外展開、新事業・新分野進出、M&A等の成長手段をできるだけ具体的に記述） その他、先進性・成長性(生産性、製品・サービス等の競争力等)。	・・・・・

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要　100億宣言のイメージ例

p.104

100億宣言

株式会社 百億電機（製造業）

例

百億電機

主力商品　家電製造

○本社所在地：大阪府XX区
○事業概要：大手家電メーカーのOEM製造およびスマート家電の自社製品の製造・販売
○従業員数：54名（2024年3月期）
○現在の売上高：60億円（2024年3月期）
○法人番号：1111111111
○登録番号：○○
○Web：https://○○

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長
百億 製造

豊かなカーボンニュートラル社会の実現

百億電機は家電を通じ、ヒトの意図を察して家電が便利に連携する豊かな暮らしを実現し、出力やOn/Offをコントロールすることで社会全体が無理なくカーボンニュートラルに向かう世界を目指します。工場の環境整備や従業員の待遇改善に投資していくことで、仲間である社員を大事にしながらビジョンを達成したいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高達成に向け、OEM製造の堅実な成長とともに、自社製品販売で年率20%程度の成長を目指す。

課題

・デザイン性の高い自社企画製品の設計・生産
・スマートホーム標準規格への準拠や連携機能の強化に向けたシステム開発力の強化
・海外、特に韓国/台湾エリアの市場開拓

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・企画におけるUXデザインやサービスデザイン手法の導入
・設備投資による自社企画製品の製造ライン拡大
・スマートホーム関連開発の内製化
・韓国/台湾への展示会出展や卸との協業による販売先開拓

実施体制

・社長直轄でのUX部署、ソフトウェア部署の立ち上げと、チ部署長級人材を新規に雇用(25年内目標)
・東南アジア向け越境EC企業やジョグテックを活用した海外販売パートナーシップの拡大
・深圳への新たなR&Dや製造体制の立ち上げ

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の飛躍を誓める旨を宣言するものです

100億宣言

株式会社 百億テクノロジー（情報サービス業）

例

10B Technology

主力商品　ダイマAI

○本社所在地：東京都XX区
○事業概要：ECサイトのコンサルティング、AIエージェントの導入を通じた利用体験や顧客情報管理のスマート化
○従業員数：15名（2024年3月期）
○現在の売上高：12億円（2024年3月期）
○法人番号：1111111111
○登録番号：○○
○Web：https://○○

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長
百億 つなぐ

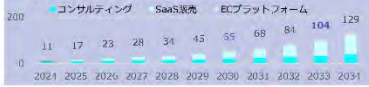
優れたスモールビジネスを世界につなぐ

日本には、古くからお客さんの声を取り入れながら良い商品を作ってきた会社がたくさんあります。近年盛んになっている、インターネットを通じてお客様と直接つながり良いものを届けていく"ダイレクトマーケティング"の手法を、こうした優れた中小製造/小売業が簡単に取り入れられるようにすることで、独自の魅力を持った商品を造る生産者と、生産者を応援したい世界中のお客様を結び、新たな消費のあり方を実現します

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年の売上高達成に向け、D2Cブランド構築で実績のあるSW"ダイマAI"をSaaS化しより2万社に提供



課題

・既存のD2Cブランド構築支援コンサルティング事業を入口としたSaaS型ビジネスモデルの構築
・D2C型ECサイト構築のソリューション化
・AIエージェントの開発・高機能化
・関連SWの買収
・大手ECサイト構築サービスとの提携

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・D2C構築のコンサルティング事業をSaaSプロダクト化し、人的リソースによらないサービス提供を可能にする
・EC顧客との対話や意見収集を行い商品やサイトの改善点や抽出する対話型のAIを開発し、サービス利用者のカスタマーサクセスを実現し自社としても成長する

実施体制

・デザインやフロントエンド主体の既存開発チームに、バックエンドエンジニアのCTOやリーダーを新規雇用し、品質を担保しながら外注でSW開発を実施できる体制を構築

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の飛躍を誓める旨を宣言するものです

100億宣言

株式会社 百億水産（卸業、小売業、飲食店）

例

百億水産

主力商品　大海口　ス

○本社所在地：北海道札幌市
○事業概要：魚介類・水産品の販売、店舗販売、飲食チェーン"百億水産食堂"の経営
○従業員数：67名（2024年3月期）
○現在の売上高：20億円（2024年3月期）
○法人番号：1111111111
○登録番号：○○
○Web：https://○○

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長
百億　ゆき

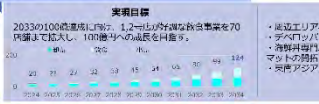
海の幸で幸を産む

百億水産は、戦前のはじめから鮮度抜群の北海道の海の幸を食卓にお届けしたり市場で販売したりしてきました。これからの100億は、素材の中の究極しい調理法を知り尽くした我々の知恵を活かし、誰もが笑顔になれる海鮮料理を直接お客様に届けていきたいです。海鮮を任せるひとりひとりの従業員も大手にに負けず、幸が輝きれる場所を日本に世界に向けていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033の100億達成に向け、1.2一七が多様な飲食事業を70店舗まで拡大し、100億への成長を目指す。



課題

・近近エリアへの飲食事業のビル拡大
・デベロッパーと連携した全国への出店拡大
・海鮮料理専門店など小規模スペースで展開可能な市場フォーマットの開拓
・東南アジア、特に韓国/台湾/タイへの出荷拡大

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・統合店舗の商図や顧客購入データに基づく科学的な出店エリア選定の推進
・店舗マネジメントと人員配置最適化の強化
・デベロッパーと協業した、韓国や東南アジアへの出店拡大
・サステナブルな海鮮調達体制への投資と、流通の拡大

実施体制

・出店コンサルへの委託
・人員配置の強化と育成(工場長を採用し毎年で徐々に海を任せられるよう育成)
・店舗運営マニュアルの作成や研修プログラムを開発・実施する店舗オペレーション系の新設
・○○不動産との協業強化への出店連携

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の飛躍を誓める旨を宣言するものです

© 株式会社道家経営・法務事務所

「売上高100億円を目指す宣言」

「宣言・公表」のメリット

1. 「宣言」取得による補助金等の活用

- 設備投資等に活用いただける「宣言」が条件となる補助金（上限5億円（補助率1/2））の申請が可能になります（その他、必要書類を提出した上で、審査があります）。

2. 経営者ネットワークへの参加

- 「宣言」を行った成長を目指す経営者が、地域・業種を超えて刺激し合える経営者ネットワークを構築します。また、経営の“気づき”につながるような、「宣言」企業限定のイベント等にご参加いただけます。

3. 「宣言」マークの活用による自社PR

- 「宣言」を行った企業だけ「ロゴマーク」を使用できます。自社の取組のPRにご活用ください。

※「宣言」企業がご活用いただけるメニューについては、今後追加・内容変更の可能性があります。

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要　賃上げ要件

p.106

- 補助事業が完了した日を含む事業年度（基準年度）の「給与支給総額」又は「従業員（非常勤含む。以下同じ。）及び役員の1人当たり給与支給総額」と比較した、基準年度の3事業年度後（最終年度）の「給与支給総額」又は「従業員及び役員の1人当たり給与支給総額」の年平均上昇率が、補助事業実施場所の都道府県における直近5年間の最低賃金の年平均上昇率（基準率）以上であることが必要です。

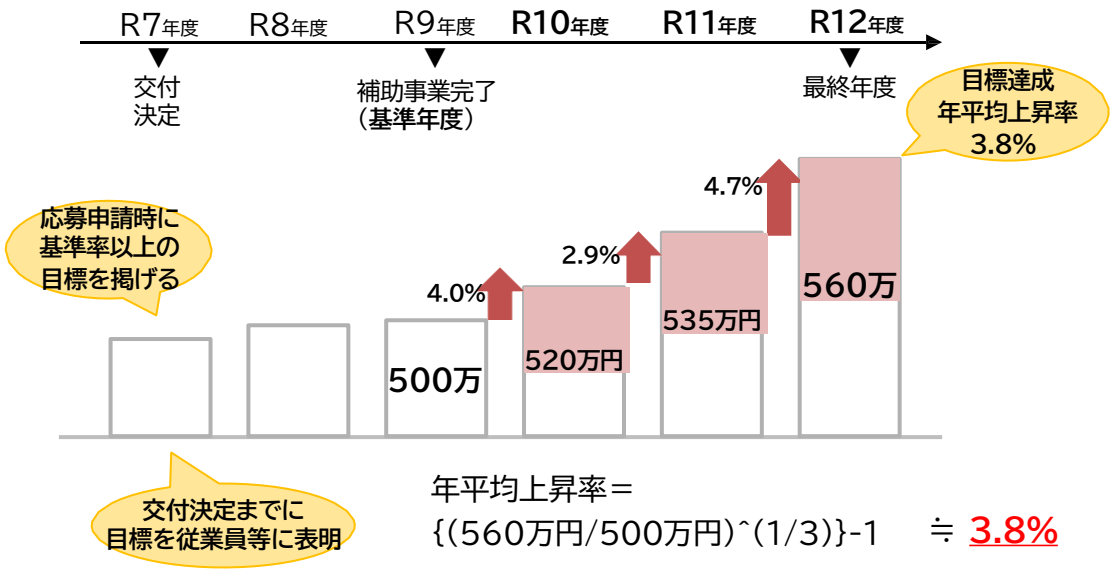
- 具体的には、応募申請時に基準率以上の目標を掲げ、その目標を従業員等に表明の上、達成することが要件となります。
※「給与支給総額」か「従業員及び役員の1人当たり給与支給総額」のどちらを目標に掲げるかは応募申請時に選択いただきます。

計算式　**年平均上昇率目標 ＝{（Ａ／Ｂ）^（1/3）}－１ ≧ 基準率**

Ａ：最終年度の「給与支給総額」又は「1人当たり給与支給総額」
Ｂ：基準年度の「給与支給総額」又は「1人当たり給与支給総額」

事例　補助事業実施場所が石川県で
1人当たり給与支給総額を選んだ場合

目標とする年平均上昇率3.5%＞石川県の基準率（3.4%）



年平均上昇率＝
{(560万円/500万円)^(1/3)}-1　≒ 3.8%

注意　補助金返還となる場合

① 交付決定までに目標を従業員等に表明しなかった場合
② 基準年度の「給与支給総額」又は「従業員及び役員の1人当たり給与支給総額」が、申請時の直近の事業年度の「給与支給総額」又は「従業員及び役員の1人当たり給与支給総額」を下回っている場合
③ 申請時に掲げた目標を達成できなかった場合（未達成率に応じて返還）

※天災など事業者の責めに帰さない理由がある場合を除く
※補助金返還となった場合も事業者名は公表しない

© 株式会社道家経営・法務事務所

成長加速化補助金　概要　賃上げ要件の基準率

都道府県	基準率	都道府県	基準率	都道府県	基準率	都道府県	基準率
北海道	3.2%	東京	2.8%	滋賀	3.3%	香川	3.5%
青森	3.8%	神奈川	2.8%	京都	3.1%	愛媛	3.9%
岩手	3.8%	新潟	3.5%	大阪	2.9%	高知	3.8%
宮城	3.4%	富山	3.3%	兵庫	3.2%	福岡	3.4%
秋田	3.8%	石川	3.4%	奈良	3.3%	佐賀	3.9%
山形	3.9%	福井	3.5%	和歌山	3.4%	長崎	3.8%
福島	3.7%	山梨	3.4%	鳥取	3.9%	熊本	3.8%
茨城	3.4%	長野	3.3%	島根	4.0%	大分	3.8%
栃木	3.3%	岐阜	3.3%	岡山	3.3%	宮崎	3.8%
群馬	3.4%	静岡	3.2%	広島	3.2%	鹿児島	3.8%
埼玉	3.1%	愛知	3.1%	山口	3.4%	沖縄	3.8%
千葉	3.1%	三重	3.2%	徳島	4.3%	全国平均	3.2%

出所　厚生労働省「地域別最低賃金改定状況」（2019年度・2024年度）再編加工

※補助事業を実施する都道府県の年平均上昇率（複利計算）を基準値とします

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 （持続化補助金）	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
事業再構築補助金	新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業・業種転換、事業再編、国内回帰・地域サプライチェーン維持・強靭化又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援
中小企業新事業進出促進補助金 （新事業進出促進補助金）	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 （ものづくり補助金）	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 （成長加速化補助金）	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 （省力化補助金）	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 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・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

© 株式会社道家経営・法務事務所

IT導入補助金　①補助金の対象・補助率・補助金額

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

【通常枠】

<table>
<tr><th rowspan="3">通常枠</th><th>活用イメージ</th><th>プロセス数</th><th>補助率</th><th>補助金額</th><th>補助対象</th></tr>
<tr><td rowspan="2">ITツールを導入して、業務効率化やDXを推進</td><td>1～3</td><td rowspan="2">1/2
最低賃金近傍の事業者:2/3</td><td>5万円～150万円</td><td rowspan="2">ソフトウェア購入費、クラウド利用料（最大2年分）、導入関連費（保守サポートやマニュアル作成等の費用に加えて、IT活用の定着を促す導入後の活用支援も対象化）</td></tr>
<tr><td>4以上</td><td>150万円～450万円</td></tr>
</table>

※最低賃金近傍:
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数が全従業員数の30%以上であることを示した事業者

© 株式会社道家経営・法務事務所

IT導入補助金　①補助金の対象・補助率・補助金額

p.110

中小企業・小規模事業者等に、インボイス制度に対応したIT ツールの導入を強力に推進するため、会計ソフト・受発注ソフト・決済ソフトの導入費用に加え、PC ・タブレット、レジ・券売機等の導入費用を支援する。

	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、タブレット等	ハードウェア	1/2	上限10万円	ハードウェア購入費
	レジ・券売機等	ハードウェア	1/2	上限20万円	

© 株式会社道家経営・法務事務所

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が、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、その導入費用を支援する。

	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（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 2／3 大企業 1／2	1円～ 350万円	クラウド利用費（クラウド利用料最大2年分）

© 株式会社道家経営・法務事務所

IT導入補助金　①補助金の対象・補助率・補助金額

中小企業・小規模事業者等において、サイバーインシデントを原因とした事業継続が困難となる等の生産性向上を阻害するリスクを低減するとともに、供給制約やそれに起因する価格高騰の潜在的リスクを低減するための支援を行う。

	機能要件	補助対象	補助率	補助金額	補助対象
セキュリティ対策推進枠	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	中小企業 1/2 小規模事業者 2/3	5万円～ 150万円	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リスト】
https://www.ipa.go.jp/security/otasuketai-pr/index.html

© 株式会社道家経営・法務事務所

IT導入補助金　①補助金の対象・補助率・補助金額

p.113

【複数社連携IT導入枠】

<table>
<tr><th rowspan="2">複数社連携IT導入枠</th><th colspan="3" rowspan="2">補助金額</th><th rowspan="2">補助率</th><th rowspan="2">補助上限額</th><th rowspan="2">対象ソフトウェア</th><th rowspan="2">賃上げ目標</th><th rowspan="2">補助対象（システム）</th><th rowspan="2">補助対象（ハード）</th></tr>
<tr></tr>
<tr><td rowspan="2">デジタル化基盤導入類型の要件に属する経費</td><td rowspan="2">(1)インボイス枠対象経費</td><td>1円～50万円以下の部分</td><td>3/4
小規模事業者は4/5</td><td rowspan="4">3000万円</td><td rowspan="2">会計ソフト、受発注ソフト、決済ソフト、ECソフト</td><td rowspan="4">なし</td><td rowspan="4">ソフトウェア費・クラウド利用料（最大2年分）、導入関連費</td><td>PC・タブレット等:補助率1/2、補助上限10万円
レジ・券売機等:補助率1/2、補助上限20万円</td></tr>
<tr><td>50万円～350万円の部分</td><td>2/3</td></tr>
<tr><td rowspan="2">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</td><td>(2)消費動向等分析経費</td><td>50万円×参加事業者数</td><td>2/3</td><td>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）</td><td>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）</td></tr>
<tr><td>(3)その他経費</td><td>((1)+(2))×10%</td><td>2/3</td><td>200万円</td><td colspan="4">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</td></tr>
</table>

© 株式会社道家経営・法務事務所

IT導入補助金　①補助金の対象・補助率・補助金額

p.114

「IT導入補助金2023」の申請・採択結果

申請類型	申請件数(件)	採択件数(件)	採択率
通常枠	24, 888	18, 747	75.3%
デジタル化基盤導入類型	68, 045	51, 759	76.1%
複数社連携IT導入類型	9	8	88.9%
セキュリティ対策推進枠	269	228	84.8%
Total	93, 211	70, 742	75.9%

「IT導入補助金2024」の申請・採択結果

申請類型	申請件数(件)	採択件数(件)	採択率
通常枠	25, 140	16, 540	65.8%
インボイス対応類型	46, 394	33, 438	72.1%
電子取引類型	1	1	100.0%
複数社連携IT導入枠	7	4	57.1%
セキュリティ対策推進枠	225	192	85.3%
Total	71, 767	50, 175	69.9%

© 株式会社道家経営・法務事務所

IT導入補助金 ①補助金の対象・補助率・補助金額

p.115

「IT導入補助金2023」の申請・採択結果

＜地域毎の採択件数＞

所在地	採択件数	所在地	採択件数	所在地	採択件数	所在地	採択件数
北海道	2,396	東京都	11,508	滋賀県	810	香川県	673
青森県	379	神奈川県	3,187	京都府	1,905	愛媛県	637
岩手県	521	新潟県	1,203	大阪府	6,963	高知県	380
宮城県	1,054	富山県	702	兵庫県	2,641	福岡県	4,428
秋田県	290	石川県	803	奈良県	628	佐賀県	539
山形県	469	福井県	587	和歌山県	476	長崎県	787
福島県	730	山梨県	428	鳥取県	266	熊本県	1,155
茨城県	1,072	長野県	1,068	島根県	330	大分県	757
栃木県	779	岐阜県	1,251	岡山県	1,140	宮崎県	628
群馬県	944	静岡県	1,963	広島県	1,588	鹿児島県	962
埼玉県	2,505	愛知県	4,517	山口県	763	沖縄県	971
千葉県	1,809	三重県	818	徳島県	324	**総計**	**70,734**

＜業種別の採択件数＞

業種	採択数	割合(%)
建設業	14,353	20.3%
卸売業，小売業	14,221	20.1%
製造業	7,383	10.4%
宿泊業，飲食サービス業	5,959	8.4%
学術研究，専門・技術サービス業	5,621	7.9%
医療，福祉	5,302	7.5%
サービス業（他に分類されないもの）	5,333	7.5%
生活関連サービス業，娯楽業	3,444	4.9%
不動産業，物品賃貸業	3,195	4.5%
情報通信業	2,009	2.8%
運輸業，郵便業	1,480	2.1%
その他（農業、金融業等）	2,434	3.4%

＜従業員数別採択件数＞

従業員数	採択数
5名未満	26,023
5～50名未満	36,307
50～100名未満	4,670
100名以上	3,734

＜交付額規模毎の採択件数＞

補助額	採択数
100万円未満	31,987
100万円以上150万円未満	14,593
150万円以上300万円未満	12,175
300万円以上450万円未満	11,899
450万円	80

© 株式会社道家経営・法務事務所

IT導入補助金　②取組イメージ

p.116

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個店の消費者動向データを分析

各個店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

×

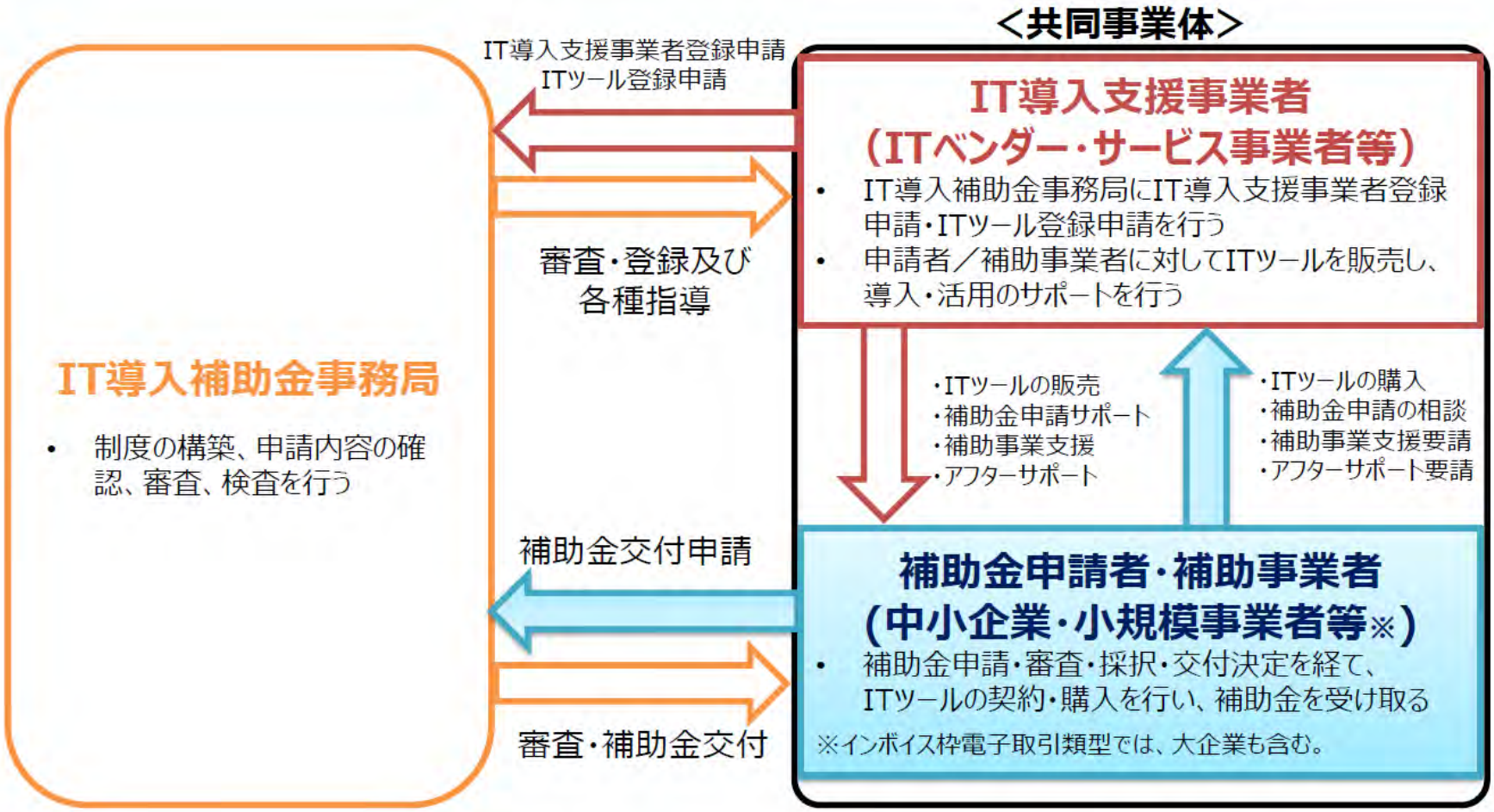
＜地域の店舗＞
各店舗で需要を予測

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

IT導入補助金　③補助申請等のフロー



© 株式会社道家経営・法務事務所

IT導入補助金 ④事例

p.118

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なり、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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

IT導入補助金 ④事例

IT導入補助金2020　活用事例

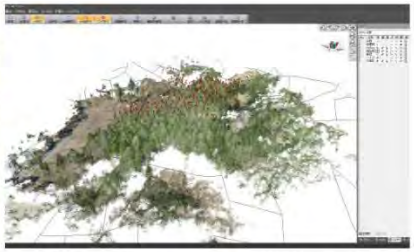
林業　有限会社天女山

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

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　ビィーシステム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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 （持続化補助金）	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
事業再構築補助金	新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業・業種転換、事業再編、国内回帰・地域サプライチェーン維持・強靭化又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援
中小企業新事業進出促進補助金 （新事業進出促進補助金）	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 （ものづくり補助金）	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 （成長加速化補助金）	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 （省力化補助金）	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 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・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金　概要

p.121

中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援する。 これにより、中小企業等の付加価値額や生産性向上を図り、賃上げにつなげることを目的とする。

(1)カタログ注文型　随時受付中

清掃ロボット、自動券売機、スチームコンベクションオーブン、無人搬送車等の人手不足解消に効果がある汎用製品を「カタログ」に掲載し、中小企業等が選択して導入できるようにすることで、簡易で即効性がある省力化投資を促進する。

(2)一般型　受付未発表

業務プロセスの自動化・高度化やロボット生産プロセスの改善、デジタルトランスフォーメーション(DX)等、中小企業等の個別の現場の設備や事業内容等に合わせた設備導入・システム構築等の多様な省力化投資を促進する。

枠・類型	補助上限額 ※カッコ内は大幅賃上げを行う場合	補助率
(1) カタログ注文型	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(1,500万円)	1/2
(2) 一般型	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) 51～100人　5,000万円(6,500万円) 101人以上　8,000万円(1億円)	1/2 小規模・再生 2/3 ※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

※最低賃金引上げ特例：補助率を2/3に引上げ(小規模・再生事業者は除く。)

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金 (1)カタログ注文型

p.122

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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金　(1)カタログ注文型

p.123

●申請から事業完了までの流れ

事前準備、応募・交付申請

中小企業のみなさまの手続き

- gBizIDを取得※1
- 製品カタログを参考に、省力化製品と販売事業者について検討
- 販売事業者と製品導入の商談
- 生産性向上を目指す事業計画を策定

販売事業者のサポート

販売事業者と共同申請※2

補助金の採択交付決定通知

中小機構による審査

補助事業実施期間（12ヶ月以内）

- 省力化製品の導入※3
- 事業計画の達成を目指す取り組み
- 事業実績報告の提出

- 製品導入・設置の支援
- 精算・証憑の確認

事業実績報告の審査

補助額の確定補助金の交付

効果報告期間（3年間）

効果報告の提出（毎年）

- 製品の使用状況
- 生産性の向上状況※4
- 賃上げ状況

- 導入製品の設置確認※5
- 導入効果の確認

※1. 申請にはgBizID（アカウント）の取得が必要です。取得には一定期間を要しますので、お早めにお手続きください。※2. 中小企業のみなさまは、販売事業者からメールにて【招待（インビテーション）】していただいた後、専用フォームからの申請が可能です。※3. 購入した製品の売却や転用、破棄などには制限が課され、残存簿価相当額などを返納いただく必要があります。※4. 人員整理・解雇を行っていた場合は、交付決定の取消となる場合があります。※5. 確認できない場合は、交付決定の取消となる場合があります。

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金 （1）カタログ注文型

【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

【申請書類】
全事業者共通
1　従業員名簿（中小企業判定用）【指定様式】
2　貸借対照表（前期・前々期）
3　損益計算書（前期）※個人事業主で白色申告の場合は収支内訳書
　　損益計算書（前々期）
法人
4　履歴事項全部証明書 発行から3カ月以内のもの
5　法人税の納税証明書（その2）直近3期分
6　役員名簿【指定様式】
7　株主 ・出資者名簿【指定様式】
個人事業主
8　確定申告書の控え 第一表 直近1期分
9　所得税の納税証明書（その2）直近1期分
人手不足※設問の回答によっていずれかの提出が必要
10　時間外労働時間【指定様式】
11　従業員減少の確認用【指定様式】
12　求人募集したことを証明する書類
大幅な賃上げ対象者
13　最低賃金者の賃金台帳
省力化計画※販売事業者が添付
14　省力化効果判定シート【指定様式】

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（1）カタログ注文型

p.125

【製品カテゴリー】（2025年3月25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、製品登録数など各製品の工業会などが申請をして、拡大する見込み。

1. 主に非製造業のみを対象とした製品カテゴリ

No.	製品カテゴリ名	製品登録数	対象業種	対象業務領域
	清掃・配膳ロボット、バックヤード業務サポート			
1-1-1	清掃ロボット	9	飲食サービス業、宿泊業、製造業、卸売業、小売業、その他の事業サービス業、娯楽業、生活関連サービス業、倉庫業、建設業	清掃業務
1-1-2	配膳ロボット	2	飲食サービス業、宿泊業、製造業、卸売業	配膳業務、搬送業務
1-1-3	飲料補充ロボット	1	小売業	飲料補充業務
	店舗・施設向けセルフ対応型機器			
1-2-1	券売機	48	飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業	注文受付、請求・支払、顧客対応
1-2-2	自動精算機	9	飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業	注文受付、請求・支払、顧客対応
1-2-3	自動チェックイン機	10	宿泊業	受付案内、予約管理、請求・支払、顧客対応
	店舗・施設向けバックヤード業務サポート			
1-3-1	入出金機	0	小売業、宿泊業、飲食サービス業、金融業	精算管理
	厨房サポート			
1-4-1	スチームコンベクションオーブン	116	宿泊業、飲食サービス業、小売業、製造業	調理、加工・生産
1-4-2	自動フライヤー	0	宿泊業、飲食サービス業、小売業、製造業	調理、加工・生産
	セルフ式ガソリンスタンド向け			
1-5-1	タブレット型給油許可システム	15	小売業	給油
	自動車整備			
1-6-1	自動調色システム	4	サービス業（他に分類されないもの）、小売業	アフターサービス
1-6-2	自動車向け溶接機（スポット溶接機）	0	自動車整備業	整備・修理
1-6-3	自動車向け溶接機（パルス制御溶接機）	0	自動車整備業	整備・修理
	美容機器			
1-7-1	美容ライト脱毛機器	0	生活関連サービス業	施術

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（1）カタログ注文型

p.126

2. 非製造業・製造業を対象とした製品カテゴリ

No.	製品カテゴリ名	製品登録数	対象業種	対象業務領域
	食品機械			
2-1-1	食品包覆機（食品包あん機、餃子成型機等）	11	製造業、小売業、飲食サービス業、宿泊業、卸売業	加工・生産、調理
	物流システム機器			
2-2-1	無人搬送車（AGV・AMR）	23	製造業、倉庫業、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
2-2-2	検品・仕分システム	4	製造業、倉庫業、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
2-2-3	自動倉庫	7	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	保管・在庫管理、入出庫
2-2-4	ピッキングカートシステム	0	製造業、倉庫業、卸売業、小売業、運輸業	保管・在庫管理、入出庫
2-2-5	ラックシステム（垂直回転ラック）	0	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	資材調達、保管・在庫管理、入出庫
2-2-6	ラックシステム（移動ラック）	0	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	資材調達、保管・在庫管理、入出庫
2-2-7	ラックシステム（流動ラック）	0	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	資材調達、保管・在庫管理、入出庫
2-2-8	垂直搬送機（貨物専用）	0	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	資材調達、加工・生産、入出庫
2-2-9	デジタルピッキングシステム	0	製造業、倉庫業、卸売業、小売業、運輸業	保管・在庫管理、入出庫
	印刷機械、紙加工関連機械			
2-3-1	デジタル紙面色校正装置（グラビア・紙器パッケージ用デジタルプルーフ）	0	印刷・同関連業	印刷
2-3-2	印刷用紙高積装置	10	印刷・同関連業	印刷
2-3-3	印刷用インキ自動計量装置	6	印刷・同関連業	印刷
2-3-4	産業用枚葉デジタル印刷機	40	印刷・同関連業	印刷
2-3-5	印刷用紙反転機	7	印刷・同関連業	印刷
2-3-6	自動紙折機	1	印刷・同関連業	印刷
2-3-7	印刷物インサーター	1	印刷・同関連業、製造業、倉庫業、卸売業、小売業、情報サービス業	印刷、加工・生産、梱包・加工、販売・納品、出荷
2-3-8	トムソン加工自動カス取り装置	4	製造業、印刷・同関連業	加工・生産、印刷
2-3-9	丁合機	22	製造業、倉庫業、卸売業, 小売業	加工・生産、梱包・加工、出荷、販売・納品
2-3-10	デジタル加飾機	2	製造業	加工・生産
2-3-11	印刷紙面検査装置	24	製造業	検査
2-3-12	段ボール製箱機	5	製造業、小売業、卸売業、倉庫業	加工・生産
2-3-13	産業用デジタルラベル印刷機	2	印刷・同関連業	印刷
	廃棄物分離回収			
2-4-1	近赤外線センサ式プラスチック材質選別機	0	製造業、廃棄物処理業、卸売業	分別業務
	荷移動・運搬サポート			
2-5-1	バランサ装置	0	鉱業、採石業、砂利採取業、建設業、製造業、運輸業、倉庫業、卸売業、小売業、物品賃貸業、廃棄物処理業	搬送業務、加工・生産、入出庫、梱包・加工、施工、施設管理、処理業務
	ラベル貼り付け			
2-6-1	オートラベラー	11	製造業、倉庫業、卸売業、小売業	加工・生産、梱包・加工、保管・在庫管理
	測量機器			
2-7-1	測量機（自動視準・自動追尾機能付き高機能トータルステーション）	27	建設業、専門・技術サービス業	調査・測量、施工、検査
2-7-2	地上型3Dレーザースキャナー	3	建設業、専門・技術サービス業	調査・測量、施工、検査
2-7-3	GNSS測量機（RTK）	2	建設業、専門・技術サービス業	調査・測量、施工、検査
	高機能建設機械			
2-8-1	マシンコントロール・マシンガイダンス機能付ショベル	0	建設業	施工
2-8-2	チルトローテータ付ショベル	0	建設業	施工
2-8-3	ー			
	解体機			
2-9-1	シンダーコンクリート解体機	1	建設業	施工、解体・撤去
	建設現場作業			
2-10-1	建設現場作業ロボット（鉄筋組立作業ロボット）	0	建設業	施工
2-10-2	鉄筋自動曲装置	0	建設業	加工・生産
	製造業・整備業等向けバックヤード業務サポート			
2-11-1	物品貸出管理機	0	製造業	保管・在庫管理
	労働負担軽減デバイス			
2-12-1	パワーアシストスーツ	0	建設業、運輸業、製造業、倉庫業	運送・運搬、入出庫

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金 （1）カタログ注文型

3. 製造業のみを対象とした製品カテゴリ（主に加工・生産・検査）

No.	製品カテゴリ名	製品登録数	対象業種	対象業務領域
	プレス・板金加工用機器			
3-1-1	一本バー搬送ロボット	0	製造業	加工・生産
3-1-2	プレス用多関節ロボット	0	製造業	加工・生産
3-1-3	鍛圧・板金加工用バリ取り装置	12	製造業	加工・生産
3-1-4	パイプベンダー用投入・排出ロボット	0	製造業	加工・生産
3-1-5	板金機械用材料シート自動搬入装置	0	製造業	加工・生産
3-1-6	板金機械用材料シート自動搬出装置	0	製造業	加工・生産
3-1-7	プレスブレーキ用金型自動交換装置	1	製造業	加工・生産
3-1-8	コイルライン	0	製造業	加工・生産
3-1-9	プレス間搬送ロボット	0	製造業	加工・生産
	鋳造用機器			
3-2-1	鋳物用自動バリ取り装置	4	製造業	加工・生産
3-2-2	鋳造用自動注湯機	0	製造業	加工・生産
3-2-3	鋳造用ブラスト装置	0	製造業	加工・生産
3-2-4	鋳造用自動駆動ミキサー（グリッド造型システム）	0	製造業	加工・生産
	非破壊検査装置			
3-3-1	インライン非破壊検査装置（内部不良検査）	0	製造業・卸売業	検査
3-3-2	インライン非破壊検査装置（外部不良検査）	0	製造業・卸売業	検査
	工作機械			
3-4-1	5軸制御マシニングセンタ	10	製造業	加工・生産
3-4-2	複合加工機	16	製造業	加工・生産
3-4-3	ツールプリセッター	0	製造業	加工・生産
3-4-4	NC細穴放電加工機	0	製造業	加工・生産
	プラスチック機械			
3-5-1	原材料自動計量混合搬送装置	6	製造業	加工・生産
	表面処理			
3-6-1	蛍光X線膜厚測定器	1	製造業	検査
	縫製機械			
3-7-1	自動裁断機	13	製造業	加工・生産
	精密測定・品質管理機器			
3-8-1	CNC三次元測定機	0	製造業	検査

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（2）一般型

省力化補助金の(1)カタログ注文型やものづくり補助金との違い

省力化補助金
(2)一般型

【目的】
生産・業務プロセス等の効率化

【支援対象】
オーダーメイド設備や
個別の現場に応じて**組み合わせた**
汎用設備、システム等を
導入する事業計画

省力化補助金
(1)カタログ注文型

【目的】
生産・業務プロセス等の効率化

【支援対象】
カタログに掲載された
汎用製品の購入

ものづくり補助金

【目的】
革新的な新製品・サービスの開発

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（2）一般型

p.129

基本要件

① 労働生産性の年平均成長率が+4.0%以上増加
② 1人あたり給与支給総額の年平均成長率が、事業実施都道府県における最低賃金の直近5年間の年平均成長率以上又は給与支給総額の年平均成長率が+2.0%以上増加
③ 事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+30円以上の水準
④ 次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表等（従業員21名以上の場合のみ）の基本要件を全て満たす3～5年の事業計画に取り組むこと。

※最低賃金引上げ特例適用事業者の場合、基本要件は①、②、④のみとします。
※3～5年の事業計画に基づき事業を実施していただくとともに、毎年、効果報告を提出いただき、事業成果を確認します。
※基本要件等が未達の場合、補助金返還義務があります。

その他要件

① 補助事業者の業務領域・導入環境において、当該事業計画により業務量が削減される割合を示す省力化効果が見込まれる事業計画を策定すること。
② 事業計画上の投資回収期間を根拠資料とともに提出すること。
③ 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付加価値額が増加する事業計画を策定すること。
④ 人手不足の解消に向けて、オーダーメイド設備等の導入等を行う事業計画を策定すること。
※カタログ注文型の製品カタログに登録されているカテゴリに該当する製品について、本事業で導入する場合は審査の際に考慮します。

要件	生産・業務プロセス、サービス提供方法の省力化
補助上限	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） 51～100人 5,000万円（6,500万円） 101人以上 8,000万円（1億円） （特例措置） 大幅賃上げ特例（補助上限額を250~2,000万円上乗せ（カッコ内の金額は特例適用後の上限額。最低賃金引上げ特例事業者、各申請枠の上限額に達していない場合は除く。）） ①給与支給総額の年平均成長率+6.0%以上増加 ②事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準 ※上記①、②のいずれか一方でも未達の場合、各申請枠の従業員規模区分別の補助上限額との差額について補助金を返還。
補助率	中小企業1/2、小規模・再生2/3　※補助金額1,500万円までは1/2もしくは2/3　補助金額1,500万円を超える部分は1/3
補助対象経費	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、外注費、知的財産権等関連経費
その他	収益納付は求めません。 対象者は、中小企業者、小規模企業者・小規模事業者、特定事業者の一部、特定非営利活動法人、社会福祉法人。

© 株式会社道家経営・法務事務所

中小企業省力化投資補助金（2）一般型

p.130

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 （大幅賃上げ特例） （最低金額は、100万円）
生産・業務プロセス、サービス提供方法の省力化を行う者	業務プロセスの自動化・高度化やロボット生産プロセスの改善、デジタルトランスフォーメーション（DX）等、中小企業等の個別の現場の設備や事業内容等に合わせた設備導入・システム構築等の多様な省力化投資	中小企業 1/2 小規模事業者 再生事業者 2/3 ※補助金額1,500万円までは1/2もしくは2/3　補助金額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人～50人	3,000万円	4,000万円
			51人～100人	5,000万円	6,500万円
			101人以上	8,000万円	1億円

（特例措置）
大幅賃上げ特例（補助上限額を上乗せ（最低賃金引上げ特例事業者、各申請枠の上限額に達していない場合は除く。））
①給与支給総額の年平均成長率+6.0%以上増加
②事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準
※上記①、②のいずれか一方でも未達の場合、各申請枠の従業員規模区分別の補助上限額との差額について補助金を返還。

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 （持続化補助金）	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
事業再構築補助金	新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業・業種転換、事業再編、国内回帰・地域サプライチェーン維持・強靭化又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援
中小企業新事業進出促進補助金 （新事業進出促進補助金）	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 （ものづくり補助金）	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 （成長加速化補助金）	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 （省力化補助金）	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 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・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

事業区分	(I)工場・事業場型		
	先進枠	一般枠	中小企業投資促進枠
事業要件	ⓐ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	ⓑオーダーメイド型設備 又は 省エネ効果が高い高効率な設備(ⓒ指定設備) 機械設計が伴う設備又は事業者の使用目的や用途に合わせて設計・製造する「オーダーメイド型設備」、又はSIIが予め定めたエネルギー消費効率等の基準を満たし、高効率な設備として登録及び公表した「指定設備」へ更新等する事業 大規模設備投資を支援：オーダーメイド型設備と指定設備を組み合わせる事業や、複数の指定設備を更新する事業も対象となります。	
省エネルギー効果の要件※1	原油換算量ベースで、以下いずれかの要件を満たす事業 ●省エネ率+非化石割合増加率 :30%以上 ●省エネ量+非化石使用量 :1,000kl以上 ●エネルギー消費原単位改善率 :15%以上(注) ※「一般枠」の補助対象設備を組み合わせて上記要件を満たすことも可とする。	原油換算量ベースで、以下いずれかの要件を満たす事業 ●省エネ率+非化石割合増加率 :10%以上 ●省エネ量+非化石使用量 :700kl以上 ●エネルギー消費原単位改善率 :7%以上(注)	原油換算量ベースで、以下いずれかの要件を満たす事業 ●省エネ率+非化石割合増加率 :7%以上 ●省エネ量+非化石使用量 :500kl以上 ●エネルギー消費原単位改善率 :5%以上(注)
	(注)エネルギー消費原単位改善率での申請は、設備更新後において、生産量が増加し、かつ、エネルギー消費量が増加する事業に限る。 ※非化石転換の場合であっても、増エネとなる事業は補助対象外。 ※中小企業投資促進枠に申請する場合、SIIが指定するフォーマットにより、一般枠の効果を満たす事業計画書を作成・公表すること。		
投資回収要件	投資回収年数が5年以上であること	投資回収年数が5年以上であること	投資回収年数が3年以上であること
補助対象経費	設計費・設備費・工事費		
補助率 中小企業者等※2	2/3以内	1/2以内 ※投資回収年数7年未満の事業は1/3以内	1/2以内 ※投資回収年数5年未満の事業は1/3以内
補助率 大企業※3 その他※4	1/2以内	1/3以内 ※投資回収年数7年未満の事業は1/4以内	対象外
補助金限度額 単年度事業	【上限額】15億円/事業全体(非化石転換の場合は20億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	【上限額】15億円/事業全体(非化石転換の場合は20億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	
補助金限度額 複数年度事業	【上限額】30億円/事業全体(非化石転換の場合は40億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	【上限額】20億円/事業全体(非化石転換の場合は30億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	
補助金限度額 連携事業	【上限額】30億円/事業全体(非化石転換の場合は40億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	【上限額】30億円/事業全体(非化石転換の場合は40億円/事業全体) 【下限額】100万円/年度	

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

p.133

事業区分		(Ⅱ)電化・脱炭素燃転型	(Ⅳ)エネルギー需要最適化型
事業要件		ⓒ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高効率な設備(指定設備)へ更新等する事業	ⓓ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「EMS機器」を用いて、より効果的にエネルギー使用量削減及びエネルギー需要最適化を図る事業
省エネルギー効果の要件※1		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、高効率な設備として登録及び公表した以下の指定設備。 ②産業ヒートポンプ ⑤高効率コージェネレーション ③業務用ヒートポンプ給湯器 ⑥低炭素工業炉 ④高性能ボイラ ※上記に該当しない「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。	・SIIが予め定めたシステム要件を満たし、補助対象設備として登録及び公表したEMSを導入して、導入する範囲において設備又は工程単位のエネルギー消費状況を把握・表示・分析し、運用改善を実施すること。 ・EMSを活用した省エネの中長期計画を作成、改善による成果の公表を行うこと。(原油換算量ベースで2%改善を目安とする)
投資回収要件			
補助対象経費		設備費・工事費(電化する事業の場合は付帯設備も対象) ※工事費は中小企業者等に限る	設計費・設備費・工事費
補助率	中小企業者等※2	1/2以内	1/2以内
補助率	大企業※3 その他※4		1/3以内
補助金限度額	単年度事業	【上限額】3億円/事業全体(電化する事業の場合は5億円/事業全体) 【下限額】30万円/事業全体	【上限額】1億円/事業全体 【下限額】30万円/事業全体
補助金限度額	複数年度事業		
補助金限度額	連携事業		

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネルギー投資促進支援事業費補助金

事業区分	(Ⅲ)設備単位型	(Ⅳ)エネルギー需要最適化型
事業要件	**省エネ効果が高い高効率な設備(ⓒ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、高効率な設備として登録及び公表した「指定設備」へ更新等する事業 **ユーティリティ設備** ① 高効率空調(産業・業務用エアコン等) ② 産業ヒートポンプ ③ 業務用給湯器 ④ 高性能ボイラ ⑤ 高効率コージェネレーション ⑥ 低炭素工業炉 ⑦ 変圧器 ⑧ 冷凍冷蔵設備 ⑨ 産業用モータ ⑩ 制御機能付きLED照明器具 **生産設備** ⑪ 工作機械 ⑫ プラスチック加工機械 ⑬ プレス機械 ⑭ 印刷機械 ⑮ ダイカストマシン 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。	**ⓓ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「EMS機器」を用いて、より効果的にエネルギー使用量削減及びエネルギー需要最適化を図る事業
省エネルギー効果の要件※1	**原油換算量ベースで、更新範囲内において以下いずれかの要件を満たす事業** **省エネ率:10%以上** **省エネ量:1kl以上** **経費当たり省エネ量:1kl/千万円以上** ※省エネ法に基づく定期報告義務がない事業者(特定事業者等以外の事業者)については、エネルギーの合理化に関する中長期計画を策定すること。(SIIが指定するフォーマットで作成)	・SIIが予め定めたシステム要件を満たし、補助対象設備として登録及び公表したEMSを導入して、導入する範囲において設備又は工程単位のエネルギー消費状況を把握・表示・分析し、運用改善を実施すること。 ・EMSを活用した省エネの中長期計画を作成、改善による成果の公表を行うこと。(原油換算量ベースで2%改善を目安とする)
補助対象経費	**設備費**	**設計費・設備費・工事費**
補助率 中小企業者等※2	**1/3**以内	**1/2**以内
補助率 大企業※3 その他※4	**1/3**以内	**1/3**以内
補助金限度額 上限額	**1億円/事業全体**	**1億円/事業全体**
補助金限度額 下限額	**30万円/事業全体**	**30万円/事業全体**

(Ⅲ)+(Ⅳ)での申請も可能。(Ⅲ)は、複数年度での実施も可能(条件あり)。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ関連の施策 ～ 省エネ診断

p.136

- 「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、工場ででき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。

省エネ補助金の加点措置

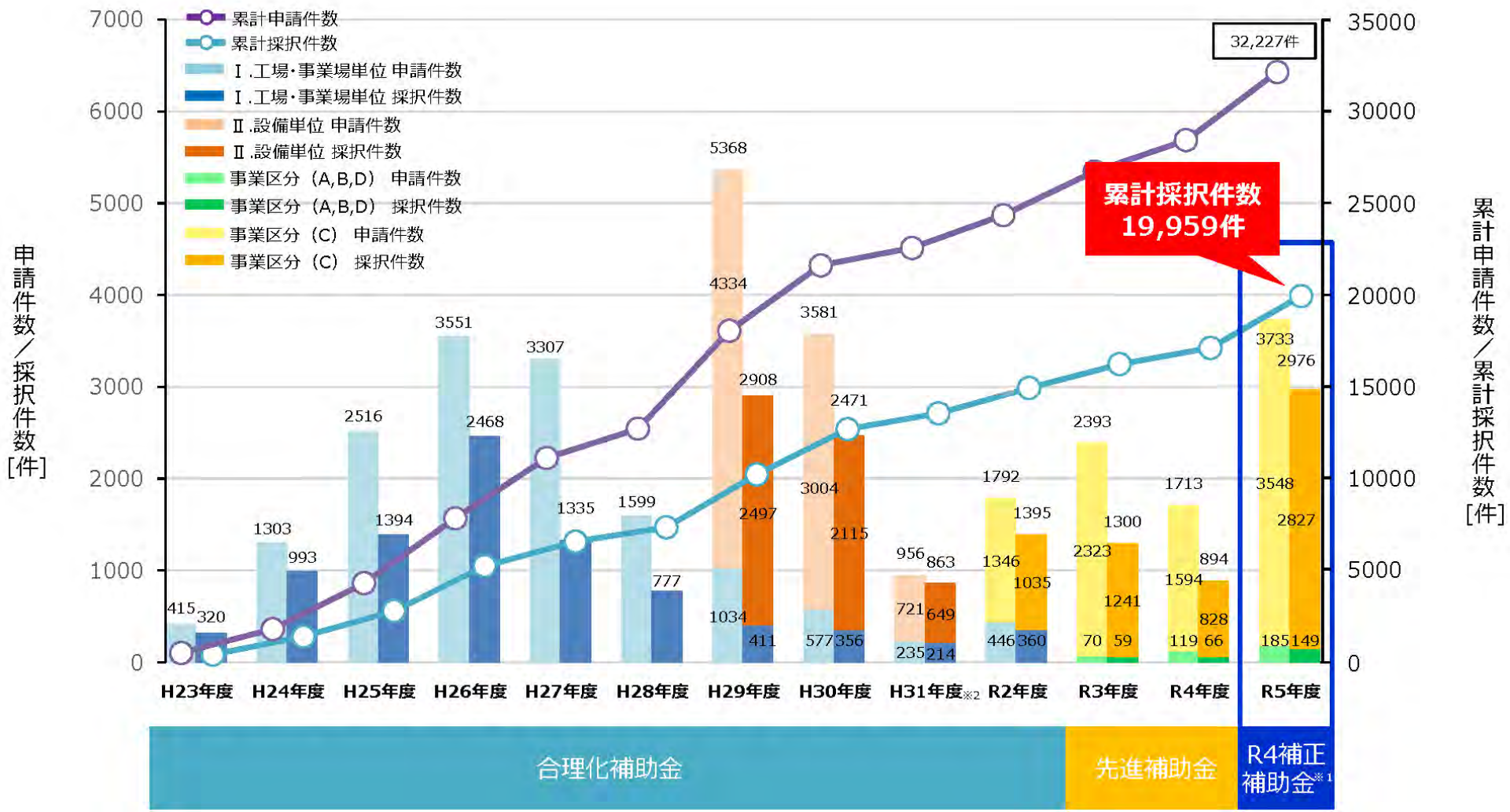
■ **省エネ診断を実施している民間団体の例**

(一財)省エネルギーセンター、特定非営利活動法人循環型社会創造ネットワーク、特定非営利活動法人環境ネットワーク埼玉、一般社団法人カーボンマネジメントイニシアティブ、一般社団法人静岡県環境資源協会、平井電気株式会社、ダイキン工業株式会社、一般社団法人省エネプラットフォーム協会、株式会社SDTEC、株式会社スターメンテナンスサポート、中国電力株式会社、JFE西日本ジーエス株式会社、四国電力株式会社、三浦工業株式会社、宮地電機株式会社、一般社団法人エネルギーマネジメント協会、特定非営利活動法人沖縄県環境管理技術センター

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ補助金　採択の状況

p.137



© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ補助金　令和4年度の状況

p.138

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ補助金　令和4年度の状況

p.139

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ関連の補助金　①SHIFT事業

p.140

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_2削減計画策定支援

概要

年間CO_2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_2排出量削減余地の診断および「CO_2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_2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_2削減目標と実施方法を示す「CO_2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 → 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_2　削減計画」の策定

② 省CO_2型設備更新支援

概要

「CO_2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_2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_2削減目標を達成します。

事業のながれ

「CO_2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） → 高効率設備や再エネ設備導入補助を活用し、「CO_2削減計画」を実行 → 目標年度のCO_2排出量の算定・検証と、CO_2排出量取引によるCO_2削減目標の達成

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ関連の補助金 ①SHIFT事業

p.141

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_2削減計画策定支援

■応募要件

年間CO_2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_2排出量削減余地の診断およびCO_2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_2削減計画策定支援の採択事業者は、策定したCO_2削減計画を利用することで、②省CO_2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_2型設備更新支援に応募できます。

CO_2削減計画

◆**A/B事業及びC事業**とは、省CO_2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_2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_2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_2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_2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_2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_2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_2 削減計画」は②省CO_2 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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ関連の補助金 ①SHIFT事業

p.142

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）

❷ 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みます。）

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受変電設備

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。）

© 株式会社道家経営・法務事務所

省エネ関連の補助金　②脱炭素ビルリノベ事業

p.143

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以下の場合は、
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

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以下の場合は、
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

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

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。
※ 現状の建築物の外皮性能（BPI）がすでに1.0以下の場合は「断熱窓」、「断熱材」の導入は必須ではない。

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

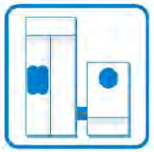
【BPI（Building Palster Index）】
BPIとは、省エネ法改正に伴い設けられたPAL＊（パルスター）により算出される年間熱負荷の基準を指す。
BPI の定義は以下の式で表す。
BPI＝設計PAL＊／基準PAL＊
※ PAL＊は、建物の屋内周囲空間の床面積当たりの年間熱負荷のこと。

高効率設備の導入

「高効率空調」、「制御機能付きLED照明器具」、「業務用給湯器」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。

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



業務用給湯器
- ヒートポンプ給湯器
- 潜熱回収型給湯器

【省エネルギー基準】
住宅・建築物の一次エネルギー消費量の基準の水準として、BEI（Building Energy Index）という指標を用いる。
本事業では一次エネルギー消費量基準（1.0）を下回る必要がある。
【ホテル・病院・百貨店・飲食店 等】 BEI≦0.7　　【事務所・学校 等】BEI≦0.6

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

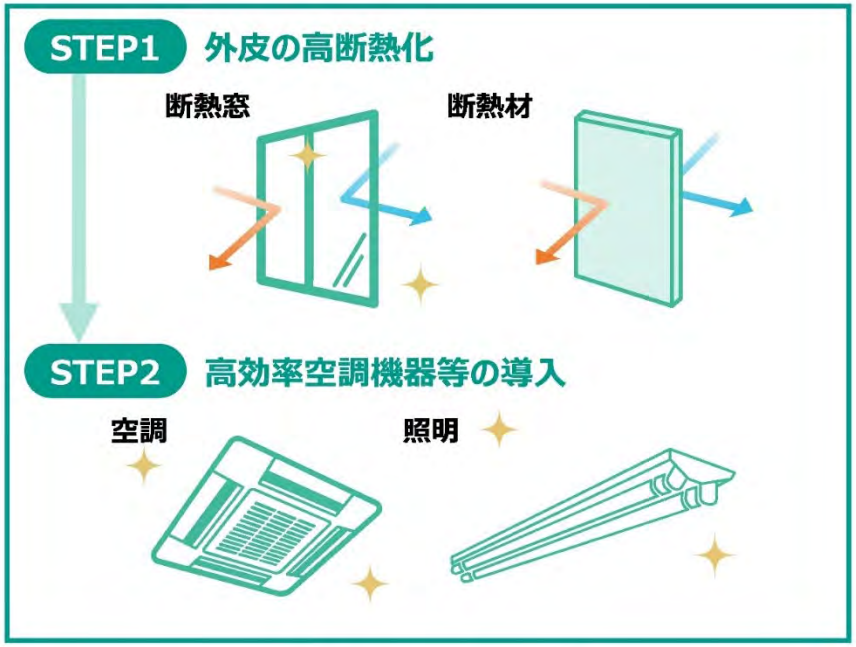
①業務用建築物の脱炭素改修加速化支援事業

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



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

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。

※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

© 株式会社道家経営・法務事務所

小規模事業者持続化補助金 （持続化補助金）	商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等の取組を支援
事業再構築補助金	新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業・業種転換、事業再編、国内回帰・地域サプライチェーン維持・強靭化又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援
中小企業新事業進出促進補助金 （新事業進出促進補助金）	中小企業等が行う、既存事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援援。
ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金 （ものづくり補助金）	中小企業・小規模事業者等の生産性向上や持続的な賃上げに向けた新製品・新サービスの開発に必要な設備投資等を支援
中小企業成長加速化補助金 （成長加速化補助金）	売上高100億円を目指す、成長志向型の中小企業へ、大胆な設備投資を支援
IT導入補助金	業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援
中小企業省力化投資補助金 （省力化補助金）	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援
省エネルギー投資促進支援事業補助金、 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・M&A補助金	中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、事業承継に際しての設備投資や、M&A・PMI の専門家活用費用等を支援

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金　①概要

p.147

事業承継促進枠

5年以内に事業承継を予定している場合の設備投資等に係る費用を補助します

専門家活用枠

M&A時の専門家活用に係る費用（フィナンシャル・アドバイザー（FA）や仲介に係る費用※、表明保証保険料等）を補助します

※FA・仲介費用については、「M&A支援機関登録制度」に登録されたFA・仲介業者による支援に係る費用のみ補助対象です

PMI推進枠

M&A後の経営統合（PMI）に係る費用（専門家費用、設備投資等）を補助します

廃業・再チャレンジ枠

事業承継・M&Aに伴う廃業等に係る費用（原状回復費・在庫処分費等）を補助します

※廃業・再チャレンジ枠は、事業承継促進枠・専門家活用枠・事業統合投資類型と併用できます

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金 ①概要

p.148

	事業承継促進枠	専門家活用枠	PMI推進枠	廃業・再チャレンジ枠
要件	5年以内に親族内承継又は従業員承継を予定している者	補助事業期間に経営資源を譲り渡す、又は譲り受ける者	M&Aに伴い経営資源を譲り受ける予定の中小企業等に係るPMIの取り組みを行う者	事業承継やM&Aの検討・実施等に伴って廃業等を行う者
補助上限	**800～1,000万円**※ ※一定の賃上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ	買い手支援類型： **600～800万円**※1、**2,000万円**※2 売り手支援類型： **600～800万円**※1 ※1：800万円を上限に、DD費用の申請する場合 200万円を加算 ※2：100億企業要件を満たす場合	PMI専門家活用類型：**150万円** 事業統合投資類型： **800～1,000万円** ※一定の賃上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ	**150万円**※ ※事業承継促進枠、専門　家活用枠、事業統合投資類型と併用申請する場合は、それぞれの補助上限に加算
補助率	**1/2・2/3**※ ※中小企業者等のうち、小規模事業者に該当する場合：2/3	買手支援類型： **1/3・1/2、2/3**※1 売手支援類型： **1/2・2/3**※2 ※1:100億企業要件を満たす場合:1,000万円以下の部分は1/2、1,000万円超の部分は1/3 ※2 ①赤字、②営業利益率の低下（物価高影響等）のいずれかに該当する場合	PMI専門家活用類型： **1/2** 事業統合投資類型： **1/2・2/3**※ ※中小企業者等のうち、小規模事業者に該当する場合：2/3	**1/2・2/3**※ ※事業承継促進枠、専門家活用枠、事業統合投資類型と併用申請する場合は、各事業における事業費の補助率に従う
対象経費	設備費、産業財産権等関連経費、謝金、旅費、外注費、委託費 等	謝金、旅費、外注費、委託費、システム利用料、保険料	設備費、外注費、委託費等	廃業支援費、在庫廃棄費、解体費、原状回復費、リースの解約費、移転・移設費用（併用申請の場合のみ）

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金 ①概要

p.149

事前準備から事業終了までの流れ

事前準備	公募開始～交付決定	補助事業実施※1～補助金の交付	補助期間終了後
	公募申請期間	補助事業実施期間	3～5年間 事業計画実施期間
課題の把握 事業計画の検討	公募要領公開 申請受付開始 申請締切 審査 採択 交付申請 交付決定	補助事業開始 補助事業完了 実績報告 確定検査 補助額の確定 補助金の請求 補助金交付※2	事業化状況報告

※1：補助事業期間内に契約・発注を行い支払った経費とする。

※2：補助金の交付については、実績報告書等を提出し、実施した事業内容の検査と経費内容等の確認により、交付すべき補助金の額を事務局にて確定した後支払うため、交付決定された場合でも支払われないことがあるため留意すること。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金 ②事例 フラワーカドヤ（福井県）

p.150

（事業承継・M&A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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金 ②事例 まつうら電器（石川県）

p.151

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、現代表者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して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を一番に考え、「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にお客様に安心・安全なサービスを提供していきます。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金 ②事例

令和元年度補正予算
経営承継補助金事例集より

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	被承継者と承継者の関係
2018年1月	子ども

承継前の主たる事業の内容	承継前の主たる事業の課題	
酒類小売業	・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	承継までの不安と準備
承継実行の 1年前	被承継者と承継者で話し合ったこと	被承継者の承継に対する不安
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意した。	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し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。	美濃屋商店は、無借金経営を行ってきました。承継するにあたり、店舗をリニューアルすることで、当然お金を借りることで、その返済が承継者に全部のしかかってくることが、唯一の不安です。
	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紀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

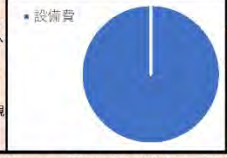
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
税理士・税理士法人	承継をスムーズに行うために、その時の税理士法人の「友人」の方を紹介していただきました。おかげさまで膨大な資料の準備もスムーズに行うことができ、特に相続にあたっては、税金対策や親と姉弟への分配など指導を受け、滞りなく済ませることができました。相談のきっかけは、被承継者の「大きな病」が発覚した時になります。
いつから相談？	
承継実行の 1.5年前	
相談のきっかけ	
以前から取引や付き合いがあった	

経営革新等に係る取組の標題

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

経営革新等に係る取組の内容	新役務の開発又は提供

●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。
●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も新鮮な感覚でご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。
●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っ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。

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	
名古屋港に向かう臨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他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。		経費の主な使い道 設備費：店舗改装工事費

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

☑ 制度内容の理解	☑ 事業計画の立案	☐ 各種提出書類の作成	☐ 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	
売上高 200 %UP	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の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ちのバーを開店する。 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、いろんな「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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金 ②事例

p.153

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

有限会社池田 代表取締役 イケダ マンフレッド	
事業承継時年齢	71歳
業 種	卸売・小売業
事業所所在地	山梨県南都留郡 富士河口湖町
売上高	非公開
資本金	3,000千円
従業員数	2名

事業承継前の主たる事業内容

木工用道工具および家庭用包丁の輸出販売。

承継者

株式会社中屋 代表取締役 難波 眞太郎	
事業承継時年齢	47歳
業 種	製造業
事業所所在地	新潟県三条市
売上高	～50,000万円
資本金	25,000千円
従業員数	20名

事業承継前の主たる事業内容

鋸および鋸製造用機械、各種鑢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、「鋸」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鋸刃以外の刃物製造への道を検討したが、鋸刃生産用機械とは別の刃物研磨分野への参入を行った。 ②既に開発設計に費用と時間をかけずとも、すでに取引のあった顧客の事業を承継するカがスムーズでも良かったため。
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受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、事業譲受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：新規担当者１名が加入、従来の事務作業員１名が経理的作業の手助けをする予定だったが、想定以上の業務量だったため従来の仕事が滞ってしまった。 ・克服方法：引継いだ紙ベースの資料（顧客や仕入先リスト、商品リスト、受注残リスト等）のデータベース化に集中したことで、その後の業務従事時間を減らすことができた。
特になし。	課題と克服 ④諸手続き	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

事業譲渡

事業承継 成立の決め手になったのは？

被承継者	承継者
特になし。	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した事業譲渡契約書を作成でき、無理のない支払い条件もここに盛り込むことができたこと。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こと。

経営革新等に係る取組の標題

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

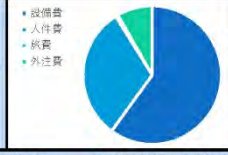
その他の新たな事業活動

●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、「鋸」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、木工用道工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。
●これにより、日本製の手工具を中心に取扱う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工具等、取扱う商品を展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。
●これまで鋸しか扱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。

地域経済やバリューチェーンへの貢献

包丁や道工具類の仕入先は、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。

補助対象経費の内訳



経費の主な使い道

設備費：倉庫・来客用ショールーム改築費
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

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

☑ 制度内容の理解　☐ 事業計画の立案　☑ 各種提出書類の作成　☑ 補助事業の実施

・事業引継ぎ支援センターの紹介から始まって、本補助金の案内から申請までのお手伝いをしてもらった。
・確認書、「中小企業の会計に関する基本要領」の適用に関するチェックリスト、事業再編・事業統合のスキームが分かる模式図の作成および申請内容の確認やアドバイスもいただいた。
・毎月定期訪問をしていただく際に、事業環境や業績などの確認および在庫の支払い、譲受代金の支払い状況の確認等についてアドバイスしていただいている。

今後に向けて～次の目標

2020年から2023年に向けて	
売上高 30 %UP	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っくり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。

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、これまで経験したことがなかった卸売業に不安を抱いていたため、事業承継を決断するための下調べやシミュレーションに時間をかけ過ぎるくらいかけたが、事業承継の決断して実際に着手してからは、周りの諸機関の支援もあって思っていたよりもスムーズに進めることができた。もっと早く決断し実行できていたら、コロナ禍による制限が出る前に顧客や仕入先への挨拶訪問ができ、今よりも信頼関係を深められていたであろうことを考えたら、時間をかけすぎたことを少し後悔している。負担の少ない支払いの方法の工夫とかも協議の中で盛り込むことも可能だったので、昨今のいつ変化するかわからない事業環境の前では早い段階と行動をお勧めしたい。

©2021 中小企業庁

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金 ②事例

p.154

令和元年度補正 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	被承継者と承継者の関係
2020年7月	子ども

承継前の主たる事業の内容	承継前の主たる事業の課題	
プラスチック用金型製造メーカー	・財務状況の改善（債務の低減）	借入が多い中で、売上利益の改善

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	被承継者の承継に対する不安
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くれれば良い。	年齢が若いため、自分よがり（ひとりよがり）にならないか不安であった。最近では人の話し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

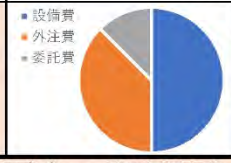
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
金融機関（信用金庫）	資金調達の考え方や、同業者の経営者を紹介してもらった。
いつから相談？	
承継実行の 1年前	
相談のきっかけ	
以前から取引や付き合いがあった	

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

- 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。
- そこで、2020年7月事業承継を機に社名変更を行い、一般的な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。
- そのため、本補助金を活用して新たなソフトウエ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。

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	
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。		経費の主な使い道 設備費：穴あけ自動化ソフトウエア導入費 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

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

- ☐ 制度内容の理解
- ☑ 事業計画の立案
- ☑ 各種提出書類の作成
- ☐ 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	
営業利益 150 %UP	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。

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
新しい取り組みに抵抗がある世代が多いかと思います。既成概念に囚われずに、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と良いかと思います。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金 ②事例

令和2年度補正予算
経営資源引継ぎ補助金事例集より

p.155

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

支援の類型	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

- 会社顧問等の士業からの紹介/営業

引継ぎを決めた理由

- 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
- 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

引継ぎにあたり実施した事項

- 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

譲受先（相手先）とのコミュニケーションの詳細

- FAを通じたコミュニケーションを実施

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、ど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	事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング
支援を受けた経緯	
会社顧問等の士業からの紹介/営業	• 簡易DD • 交渉全般のサポート • クロージングの事務対応

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
1.委託費 100%	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）

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

- 全ての従業員の雇用・処遇を維持
- 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

引継ぎによるシナジーを活かした経営革新等の予定

- 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

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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

事業承継・M&A補助金 ②事例

p.156

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	本社所在地	事業内容	資本金	従業員数	代表者（年齢）
製造業	北陸地方	樹脂製品製造	30百万円超	20名弱	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

支援の類型	引継ぎの形態	引継ぎの完了時期
売り手支援	株式譲渡	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	外部専門家等から受けた支援の内容
地方銀行	事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング
支援を受けた経緯	• 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
既存取引先	

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	補助金の使途
1.委託費 100%	1. 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、企業拡大を目出していく方針

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、この現実に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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

【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）

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

© 株式会社道家経営・法務事務所

採択後のステップとフォローアップ

→ 補助事業実施期限 ｜

→ 報告期限 ｜

採択される → 交付される → 実施する → 報告する → 検査される → 確定される → 請求する → 入金される

期限までに支払や報告をしないと、
補助金は支払われない!

精算払請求を提出。

支出毎に、見積書、発注書、契約書、納品書、請求書、領収書、預金通帳の該当部分の写し、事前事後の証拠写真等の必要な証拠書類の提出が必要です。

終了後毎年（5年間等）

事業効果報告 → 事業効果報告 → 事業効果報告 → 事業効果報告 → 事業効果報告

1年毎に、事業の効果や設備等の使用状況等についての報告が必要です。

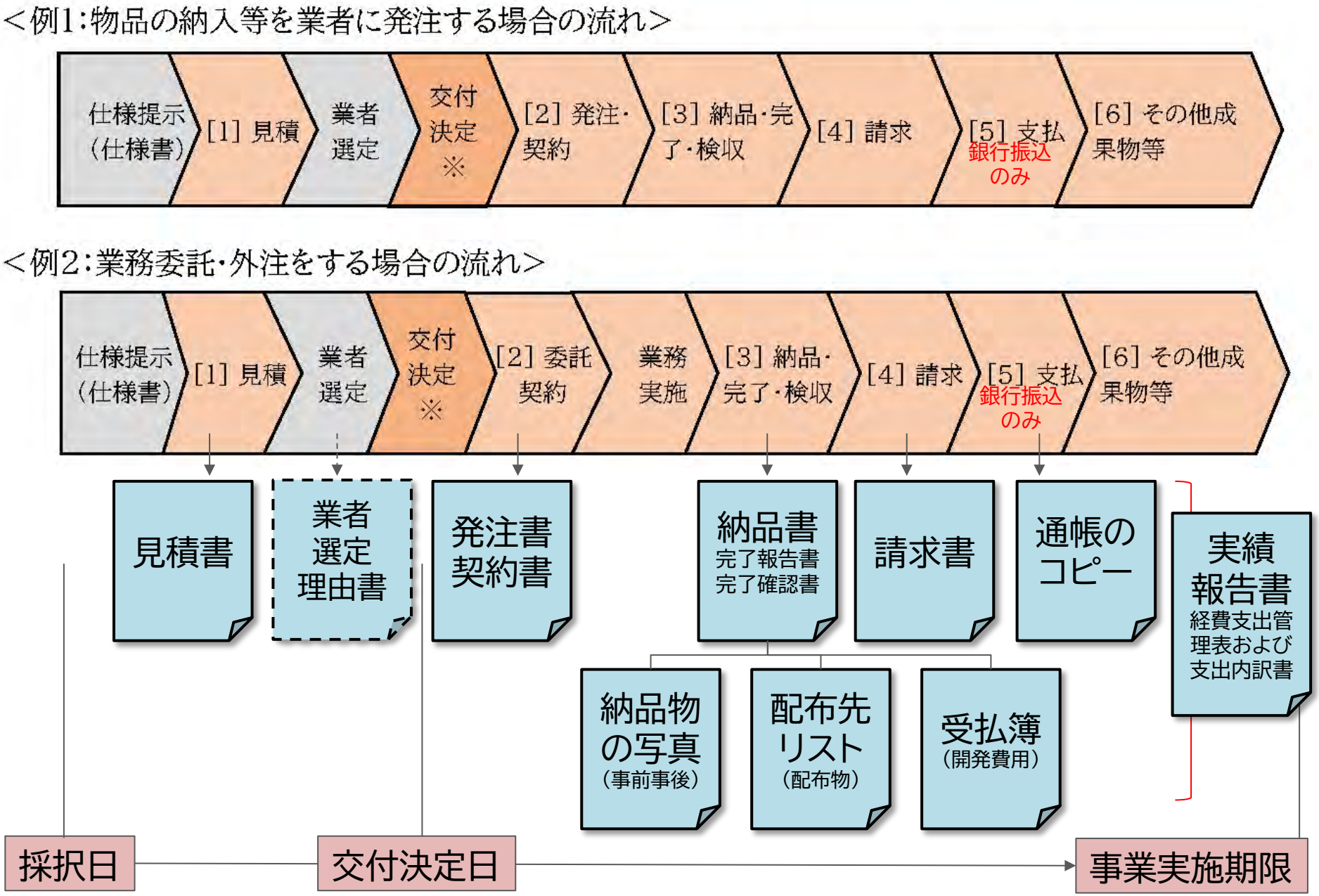
設備等の処分は一定期間について、承認が必要。

補助事業の完了年度の後、5年間は帳簿保存。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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～

p.160



© 株式会社道家経営・法務事務所

採択後のステップとフォローアップ　～事業実施報告書～

p.161

20●年●月●日

日本商工会議所　事務局長　殿

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。）

代表者の役職・氏名　印

※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）

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。）

３．実施した補助事業の概要

（１）事業者名

○○株式会社

（２）事業名

●●における販路開拓

（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。

（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。）

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ブンを●月●日に購入し、オーブ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○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○％（○人）増加した。（広報費の例）

ウ）展示会に出展することで、○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○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○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て良かった」との言葉をもらえた。（外注費の例）

© 株式会社道家経営･法務事務所

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、○人の来客数の増加、月○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○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○円の売上の増加を期待していたが、実際には売上が月○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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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

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。

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
いずれに該当するか記入します

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)	・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。】
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

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。

「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。

© 株式会社道家経営・法務事務所

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