

中小企業 いばらき

CONTENTS

| | |
|---------------|----|
| クローズアップ | 1 |
| 中央会ニュースダイジェスト | 8 |
| インフォメーション | 12 |
| 日本列島組合最前線 | 15 |
| 業況レポート | 16 |
| 中央会だより | 18 |

September

9

2023 No.779

クローズアップ

●「事業再構築補助金 (中小企業等事業再構築促進事業)の概要について」



写真 「茨城県ホテル旅館生活衛生同業組合」 (写真紹介、記事は表紙裏面ページに掲載)



授受した請求書は
データで一元管理！
消込も簡単

インボイス制度・電子帳簿保存法対応は
常陽銀行Mikatano インボイス管理に
おまかせ！

- ✓ 各種書類の電子保存※1
- ✓ インボイスの管理※1
- ✓ インボイスの発行※2

※1 電子帳簿保存法への完全準備は2023年中に対応予定です。

※2 インボイスの発行は㈱マネーフォワードの商品「マネーフォワードクラウド請求書」に対応しています。「マネーフォワードクラウド請求書」は「常陽銀行Mikatano インボイス管理」の画面上から無料で申し込み可能です。

商品内容の確認・お申込みは常陽銀行のHPから※3→

※3 「常陽銀行Mikatano インボイス管理」は「常陽銀行Mikatano ワークス」のオプション機能です。「常陽銀行Mikatano ワークス」ページからお申込みください。



本サービスにかかるご照会は、お取引のある営業店へお問い合わせください。



表紙の紹介

宿泊客増加を図るため一丸となって誘客活動 ～ 10月1日から茨城デスティネーションキャンペーン開始～

茨城県ホテル旅館生活衛生同業組合

県内のホテル・旅館業界においては、コロナ禍の影響を受け、インバウンド需要や国内観光客の大幅減少、祝宴会等の中止・縮小などにより極めて厳しい経営環境に追い込まれていた。しかしながら、業界一丸での誘客活動、各事業者の経営努力に加え、国・県等の観光需要喚起策や新型コロナウイルス感染症の感染症上の位置づけが5類に移行されたことなどで、稼働率は回復しつつあるが、昨今のエネルギー価格や資材等の高騰に伴い、収益の確保に苦慮している状況にある。

このような中、JRグループ6社（JR北海道・JR東日本・JR東海・JR西日本・JR四国・JR九州）と自治体や観光事業者等が一体となって行う国内最大規模の観光キャンペーン「デスティネーションキャンペーン」（以下、「DC」という。）が、本年10月1日から12月31日まで茨城県で実施される。なお、同キャンペーンは3ヶ年が1セットとなっており、昨年秋季に「茨城プレDC」が開催され、来年秋季には「茨城アフターDC」が開催される。

当組合では、このキャンペーンを機に県内への

誘客をさらに促進し、組合員の宿泊施設への利用拡大を図ろうと様々な取組みを行っている。昨年は、当組合の女将の会が、各施設の女将の写真と宿の近隣観光スポット等を掲載し、2次元コードからさらに詳細な観光情報等を見ることが出来る「女将カード」を作成・配布。組合青年部のメンバーも参画し、県内外で誘客活動を行った。

本年の茨城DC特別企画の一つとして、パッケージに女将の会のメンバーの写真が掲載されたデザイン菓子（ポップコーン）と、新たなデザインとした女将カードとセットにした商品を10月1日から、組合員施設、県内道の駅、高速道路のサービスエリア・パーキングエリアの一部などで販売。現在は、女将の会会員施設の一部で販売している。

【表紙写真の紹介】

左上 いばらきの旅とうまいもの展での周知活動

右上 茨城産直市での周知活動

左下 DCオープニングセレモニーの様子

右下 女将の会のメンバーの写真が撮影されたデザイン菓子（ポップコーン）と「女将カード」

事業再構築補助金（中小企業等事業再構築促進事業）の概要について

匡は、令和3年3月、ポストコロナ・ウィズコロナの時代の経済社会の変化に対応するため、中小企業等の思い切った事業再構築を支援することで、日本経済の構造転換を促すことを目的とする事業再構築補助金を創設しました。本事業の予算額として、令和2年度第3次補正予算で1兆1,485億円、令和3年度補正予算で6,123億円、令和4年度予備費で1,000億円、令和4年度第2次補正予算で5,800億円が計上されています。

これまで、全国で167,299件の応募があり、計76,224件が採択されました。業種別の応募と採択割合をみると、特に製造業、宿泊業・飲食サービス業、卸売・小売業が多く、そのほか幅広い業種で応募・採択されています。

本号では、「事業再構築補助金」の概要、事業再構築指針の概要等について紹介します。誌面の都合上、一部の紹介となりますが、詳細は国の事業再構築補助金ホームページhttps://www.meti.go.jp/covid-19/jigyo_saikoutiku/index.htmlにてご確認ください。

○事業再構築補助金（第11回公募）の概要

現在公募中の第11回公募では、「成長枠」、「グリーン成長枠」、「卒業促進枠」、「大規模賃金引上促進枠」「産業構造転換枠」、「最低賃金枠」及び「物価高騰対策・回復再生応援枠」の事業類型があります。同一法人・事業者での各事業類型への応募は、1回の公募につき1申請に限ります（一部例外あり）。複数の事業を計画している場合にあつては、事業計画書中に複数の計画の内容を記載して申請することは可能です。

※各公募により類型及び補助金額等が変更となる場合があるので公募要領等で確認してください。
補助対象事業の類型の詳細については次のとおりです。

【①成長枠】

| 項目 | 要件 |
|--------|--|
| 概要 | 成長分野への大胆な事業再構築に取り組む中小企業等を支援。 |
| 補助金額 | 【従業員数20人以下】 100万円～2,000万円 【従業員数21～50人】 100万円～4,000万円 【従業員数51～100人】 100万円～5,000万円 【従業員数101人以上】 100万円～7,000万円 |
| 補助率 | 中小企業等 1/2（大規模な賃上げ（※）を行う場合は2/3） 中堅企業等 1/3（大規模な賃上げ（※）を行う場合は1/2） |
| 補助対象経費 | 建物費、機械装置・システム構築費（リース料を含む）、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費、研修費 |

（※）事業終了時点で、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。

【②グリーン成長枠】

| 項目 | 要件 |
|----|--|
| 概要 | 研究開発・技術開発又は人材育成を行いながら、グリーン成長戦略「実行計画」14分野の課題の解決に資する取組を行う中小企業等の事業再構築を支援。 |

| | |
|--------|--|
| 補助金額 | （エントリー） 中小企業等 【従業員数20人以下】 100万円～4,000万円 【従業員数21～50人】 100万円～6,000万円 【従業員数51人以上】 100万円～8,000万円 中堅企業等100万円～1億円 （スタンダード） 中小企業等100万円～1億円 中堅企業等100万円～1.5億円 |
| 補助率 | 中小企業等 1/2（大規模な賃上げ（※）を行う場合は2/3） 中堅企業等 1/3（大規模な賃上げ（※）を行う場合は1/2） |
| 補助対象経費 | 建物費、機械装置・システム構築費（リース料を含む）、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費、研修費 |

（※）事業終了時点で、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。

【③卒業促進枠】

| 項目 | 要件 |
|--------|--|
| 概要 | 成長枠・グリーン成長枠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。 |
| 補助金額 | 成長枠・グリーン成長枠の補助金額上限に準じる。 |
| 補助率 | 中小企業等 1/2 中堅企業等 1/3 |
| 補助対象経費 | 成長枠・グリーン成長枠の補助対象経費に準じる。 ※卒業促進枠の補助対象経費は、成長枠又はグリーン成長枠の補助対象経費と明確に分ける必要があります。同一の建物や設備等を、卒業促進枠と成長枠又はグリーン成長枠との両方で対象経費とすることはできません。 |

※①成長枠又は②グリーン成長枠に申請する事業者は、上乗せ枠である③卒業促進枠又は④大規模賃金引上促進枠に追加で申請することが可能です。ただし、③卒業促進枠又は④大規模賃金引上促進枠の申請は、①成長枠又は②グリーン成長枠の申請と同時に進めなければなりません。また、③卒業促進枠及び④大規模賃金引上促進枠の両方に追加申請することはできません。

※③卒業促進枠は、①成長枠又は②グリーン成長枠の事業計画の内容を前提とした上乗せ枠です。①成長枠又は②グリーン成長枠の事業計画が変更となった場合（計画変更の承認を受けたものは除く。）又は実施困難（採択取消や交付決定取消を含む。）となった場合は、③卒業促進枠は、採択取消又は交付決定取消となります。

【④大規模賃金引上促進枠】

| 項目 | 要件 |
|--------|--|
| 概要 | 成長枠・グリーン成長枠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 |
| 補助金額 | 100万円～3,000万円 |
| 補助率 | 中小企業者等 1/2 中堅企業等 1/3 |
| 補助対象経費 | 成長枠・グリーン成長枠の補助対象経費に準じる。 ※大規模賃金引上促進枠の補助対象経費は、成長枠又はグリーン成長枠の補助対象経費と明確に分ける必要があります。同一の建物や設備等を、大規模賃金引上促進枠と成長枠又はグリーン成長枠との両方で対象経費とすることはできません。 |

※①成長枠又は②グリーン成長枠に申請する事業者は上乗せ枠である③卒業促進枠又は④大規模賃金引上促進枠に追加で申請することが可能です。ただし、③卒業促進枠又は④大規模賃金引上促進枠の申請は、①成長枠又は②グリーン成長枠の申請と同時に進めなければなりません。また、③卒業促進枠及び④大規模賃金引上促進枠の両方に追加申請することはできません。

※④大規模賃金引上促進枠は、①成長枠又は②グリーン成長枠の事業計画の内容を前提とした上乗せ枠です。①成長枠又は②グリーン成長枠の事業計画が変更となった場合（計画変更の承認を受けたものは除く。）又は実施困難（採択取消や交付決定取消を含む。）となった場合は、④大規模賃金引上促進枠は、採択取消又は交付決定取消となります。

【⑤産業構造転換枠】

| 項目 | 要件 |
|--------|---|
| 概要 | 国内市場縮小等の構造的な課題に直面している業種・業態の中小企業等が取り組む事業再構築を支援 |
| 補助金額 | 【従業員数20人以下】 100万円～2,000万円 【従業員数21～50人】 100万円～4,000万円 【従業員数51～100人】 100万円～5,000万円 【従業員数101人以上】 100万円～7,000万円 ※廃業を伴う場合には、廃業費を最大2,000万円上乗せ |
| 補助率 | 中小企業者等 2/3 中堅企業等 1/2 |
| 補助対象経費 | 建物費、機械装置・システム構築費（リース料を含む）、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費、研修費、廃業費 |

【⑥最低賃金枠】

| 項目 | 要件 |
|--------|---|
| 概要 | 最低賃金引上げの影響を受け、その原資の確保が困難な特に業況の厳しい中小企業等の事業再構築を支援 |
| 補助金額 | 【従業員数5人以下】 100万円～500万円 【従業員数6～20人】 100万円～1,000万円 【従業員数21人以上】 100万円～1,500万円 |
| 補助率 | 中小企業者等 3/4 中堅企業等 2/3 |
| 補助対象経費 | 建物費、機械装置・システム構築費（リース料を含む）、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費、研修費 |

【⑦物価高騰対策・回復再生応援枠】

| 項目 | 要件 |
|--------|---|
| 概要 | 業況が厳しい事業者や事業再生に取り組む中小企業等、原油価格・物価高騰等の影響を受ける中小企業等の事業再構築を支援。 |
| 補助金額 | 【従業員数5人以下】 100万円～1,000万円 【従業員数6～20人】 100万円～1,500万円 【従業員数21～50人】 100万円～2,000万円 【従業員51人～】 100万円～3,000万円 |
| 補助率 | 中小企業者等 2/3（※1） 中堅企業等 1/2（※2） （※1）従業員数5人以下の場合400万円、従業員数6～20人の場合600万円、従業員数21～50人の場合800万円、従業員数51人以上の場合は1,200万円までは3/4 （※2）従業員数5人以下の場合400万円、従業員数6～20人の場合600万円、従業員数21～50人の場合800万円、従業員数51人以上の場合は1,200万円までは2/3 |
| 補助対象経費 | 建物費、機械装置・システム構築費（リース料を含む）、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費、研修費 |

○補助対象要件

下記①、②の両方を満たすこと。（※1）

- ①経済産業省が示す「事業再構築指針」（後掲）に沿った3～5年の事業計画書を作成し、認定経営革新等支援機関の確認を受けていること。（※2）
- ②補助事業終了後3～5年で付加価値額を年率平均3.0%～5.0%（事業類型により異なる）以上増加させること。又は従業員一人当たり付加価値額を年率平均3.0%～5.0%（事業類型により異なる）以上増加させること。

（※1）事業類型毎に①、②の他に補助対象要件を別途設けています。詳細については、事業再構築補助金ホームページ（<https://jigyousaikouchiku.go.jp/koubo.php>）にある公募要領の補助対象事業の要件を参照ください。

（※2）補助金額3,000万円を超える案件は、認定経営革新等支

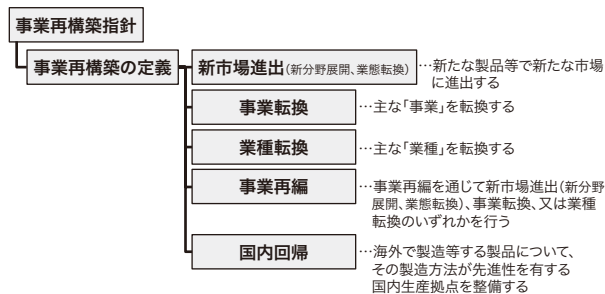
援機関に加え、金融機関（ファンド等を含む。金融機関が認定経営革新等支援機関であれば当該金融機関のみで可。）による事業計画の確認を受けている必要があります。認定経営革新等支援機関や金融機関は、事業所の所在地域にある必要はございませんので、任意の機関を選定してください。なお、複数の事業者が連携して申請する場合には、認定経営革新等支援機関による事業計画の確認は任意となります（補助金額が3,000万円を超える事業者については、それぞれの事業者単位で金融機関による確認を受けていることが必要となります。）。

※卒業促進枠または大規模賃金引上促進枠に申請する場合や補助率引上げを受ける場合は、すべての補助金額を合算して3,000万円を超える案件において、金融機関による事業計画の確認が必要となります。

○事業再構築指針について

「事業再構築指針」とは、事業再構築補助金の支援の対象を明確化するため、「事業再構築」の定義等について、明らかにしたものです。

「事業再構築」とは、「新市場進出（新分野展開、業態転換）」、「事業転換」、「業種転換」、「事業再編」又は「国内回帰」の5つを指し、本事業に申請するためには、これら5つのうち、いずれかの類型に該当する事業計画を認定支援機関と策定することが必要となります。



○事業再構築の類型と要件

事業再構築の各類型と申請に当たって示すことが求められる要件の内容は、次のとおりです。

【各類型】

| 類型 | 必要となる要件 |
|-----------------------|--|
| 新市場進出 (新分野展開、業態転換) | ①製品等の新規性要件 ②市場の新規性要件 ③新事業売上高10%等要件 |
| 事業転換 | ①製品等の新規性要件 ②市場の新規性要件 ③売上高構成比要件 |
| 業種転換 | ①製品等の新規性要件 ②市場の新規性 ③売上高構成比要件 |
| 事業再編 | ①組織再編要件 ②その他の事業再構築要件 |
| 国内回帰 | ①海外製造等要件 ②導入設備の先進性要件 ③新事業売上高10%等要件 |

【要件】

| 要件名 | 申請に当たって示す内容 |
|-------------------|--|
| 製品等（製品・商品等）の新規性要件 | ①過去に製造等した実績がないこと ②定量的に性能又は効能が異なること (※1) |
| 市場の新規性要件 | 既存製品等と新製品等の顧客層が異なること |
| 新事業売上高10%等要件 | 新たな製品等の（又は製造方法等の）売上高が総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となること |
| 売上高構成比要件 | 新たな製品等の属する事業（又は業種）が売上高構成比の最も高い事業（又は業種）となること |
| 組織再編要件 | 「合併」、「会社分割」、「株式交換」、「株式移転」、「事業譲渡」等を行うこと |
| その他の事業再構築要件 | 「新市場進出（新分野展開、業態転換）」、「事業転換」又は「業種転換」のいずれかを行うこと |
| 海外製造等要件 | 海外から製造・調達している製品について、国内で生産拠点を整備すること |
| 導入設備の先進性要件 | 事業による製品の製造方法が先進性を有するものであること |

(※3) 製品等の性能や効能が定量的に計測できる場合に限って必要

1. 新市場進出（新分野展開、業態転換）について（定義）

中小企業等が主たる業種（※4）又は主たる事業（※5）を変更することなく、新たな製品等を製造等し、新たな市場に進出することを指します。

「新市場進出（新分野展開、業態転換）」に該当するためには、「製品等の新規性要件」、「市場の新規性要件」、「売上高10%要件」の3つを満たす（＝事業計画において示す）必要があります。

(※4) 直近決算期における売上高構成比率の最も高い事業が属する、総務省が定める日本標準産業分類に基づく大分類の産業

(※5) 直近決算期における売上高構成比率の最も高い事業が属する、総務省が定める日本標準産業分類に基づく中分類、小分類又は細分類の産業

(1) 製品等の新規性要件

製品等の新規性要件についてはア 過去に製造等した実績がないこと、イ 定量的に性能又は後効能が異なること（計量できる場合）の2点を事業計画において示す必要があります。

【注】「新規性」とは、事業再構築に取り組む中小企業自身にとっての新規性であり、世の中における新規性（日本初・世界初）ではありません。2020年4月以降に新たに取り組んでいる事業について、「新規性」を有するものとみなします。

(2)市場の新規性要件

市場の新規性要件については、既存事業と顧客層が異なることを事業計画において示す必要があります。

市場の新規性要件を満たすためには、既存事業の対象顧客を明確にした上で、新規事業の対象顧客層が明確に異なることについて、事業計画で説明する必要があります。

(3)新事業売上高10%等要件

3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品等の売上高が総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）（※）以上となる計画を策定することが必要です。

※10%は申請するための最低条件です。新たな製品の売上高がより大きな割合となる計画を策定することで、審査においてより高い評価を受けることができる場合があります。直近の事業年度の決算において、売上高が10億円以上であり、かつ、事業再構築を行う事業部門の売上高が3億円以上である場合には、当該事業部門の売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上でも要件を満たします。

新分野進出（新分野展開、業態転換）の要件を満たす例

(1)製品等の新規性要件

【要件を満たす考え方】

- ア 新たに製造する医療機器部品が、過去に製造した実績のない部品であれば、要件を満たす。
- イ 新たに製造する医療機器部品と従来製造していた航空機用部品が異なる部品であれば、定量的に性能又は効能（強度や軽さ等）を比較することが難しいことを示すことで要件を満たす。ただし、両部品が類似の製品であって、その性能（強度や軽さ等）を比較することが可能な場合には、差異を定量的に説明することで、要件を満たす。

(2)市場の新規性要件

【要件を満たす考え方】

医療機器部品と航空機用部品では、医療機器業界と航空機業界で明確に顧客層が異なり、要件を満たす。

(3)新事業売上高10%等要件

【要件を満たす考え方】

5年間の事業計画期間終了後、医療機器部品の売上高が総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となる計画を策定することで要件を満たす。

製造業の場合

航空機用部品を製造していた製造業者が、業界全体が業績不振で厳しい環境下の中、新たに医療機器部品の製造に着手し、5年間の事業計画期間終了時点で、医療機器部品の売上高が総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となる計画を策定している場合

2. 事業転換について

中小企業等が新たな製品等を製造等することにより、主たる業種（3ページの点線枠内※4に同じ）を変更することなく、主たる事業（1ページの点線枠内※2に同じ）を変更することを指します。

「事業転換」に該当するためには、「製品等の新規性要件」、「市場の新規性要件」、「売上高構成比要件」の3つを満たす（＝事業計画において示す）必要があります。

(1)製品等の新規性要件

新市場進出における「製品等の新規性要件」と同義。

(2)市場の新規性要件

新市場進出における「市場の新規性要件」と同義。

(3)売上高構成比要件

3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品等の属する事業が、売上高構成比の最も高い事業となる計画を策定することが必要です。※売上高10%要件は不要。

事業転換の要件を満たす例

(1)製品等の新規性要件

【要件を満たす考え方】

- ・過去に焼肉店を営んだことがなければ、要件を満たす。
- ・日本料理店と焼肉店では、提供する商品が異なり、定量的に性能又は効能を比較することが難しいことを示すことで要件を満たす。

(2)市場の新規性要件

【要件を満たす考え方】

- ・例えば、大衆向けとして沖縄料理を提供している日本料理店が、高価格帯の商品を提供する焼肉店を始める場合、異なる顧客のニーズに応えるものであることから要件を満たす。

(3)売上高構成比要件

【要件を満たす考え方】

- ・「日本料理店」と「焼肉店」は、日本標準産業分類の細分類ベースで異なる分類がなされている。従って、3年間の事業計画期間終了時点において、焼肉事業の売上構成比が、日本標準産業分類細分類ベースで最も高くなる計画を策定していれば、要件を満たすこととなる。

飲食サービス業の場合

日本料理店が、換気の徹底によりコロナの感染リスクが低いとされ、足元業績が好調な焼肉店を新たに開業し、3年間の事業計画期間終了時点において、焼肉事業の売上高構成比が、標準産業分類の細分類ベースで最も高い事業となる計画を策定している場合

3. 業種転換について

中小企業等が新たな製品を製造することにより、主たる業種（3ページの点線枠内※4に同じ）を変更するこ

とを指します。

「業種転換」に該当するためには、「製品等の新規性要件」、「市場の新規性要件」、「売上高構成比要件」の3つを満たす（＝事業計画において示す）必要があります。

(1)製品等の新規性要件

新市場進出における「製品等の新規性要件」と同義。

(2)市場の新規性要件

新市場進出における「市場の新規性要件」と同義。

(3)売上高構成比要件

3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品等の属する業種が、売上高構成比の最も高い業種となる計画を策定することが必要です。※売上高10%要件は不要。

業種転換の要件を満たす例

(1)製品等の新規性要件

【要件を満たす考え方】

- ・過去に貸切ペンション経営を営んだことがなければ、要件を満たす。
- ・貸切ペンション経営とレンタカー事業では、提供するサービスが異なり、定量的に性能又は効能を比較することが難しいことを示すことで要件を満たす。

(2)市場の新規性要件

【要件を満たす考え方】

- ・レンタカーを活用する顧客層と貸し切りペンションを活用する顧客層が異なることを説明することで、要件を満たす。

(3)売上高構成比要件

【要件を満たす考え方】

- ・「レンタカー」（不動産業、物品賃貸業）と「ペンション経営」（宿泊業、飲食サービス業）は、日本標準産業分類の大分類ベースで異なる分類がなされている。従って、3年間の事業計画期間終了時点において、ペンション経営を含む業種の売上高構成比が最も高くなる計画を策定していれば、要件を満たすこととなる。

賃貸業の場合

レンタカー事業を営んでいる事業者が、新たにファミリー向けのコロナ対策に配慮した貸切ペンションを経営し、レンタカー事業と組み合わせた宿泊プランを提供することで、3年間の事業計画期間終了時点において、貸切ペンション経営を含む業種の売上高構成比が最も高くなる計画を策定している場合

4. 事業再編について

会社法上の組織再編行為（合併、会社分割、株式交換、株式移転、事業譲渡）等を補助事業開始後に行い、新たな事業形態のもとに、新市場進出、事業転換又は業種転換

のいずれかを行うことを指します。「事業再編」に該当するためには、組織再編要件、その他の事業再構築要件の2つを満たす（＝事業計画において示す）必要があります。

(1)組織再編要件

会社法上の組織再編行為（※6）等を行う必要があります。

（※6）合併、会社分割、株式交換、株式移転又は事業譲渡を指します。

(2)その他の事業再構築要件

その他の事業再構築のいずれかの類型（※7）の要件を満たす必要があります。

（※7）新市場進出（新分野展開、業態転換）、事業転換又は業種転換を指します。

5. 国内回帰について

中小企業等が海外で製造等する製品について、その製造方法が先進性を有する国内生産拠点を整備することを指します。※「国内回帰」では、海外の生産拠点を閉じることまで要件として求めていない。

(1)海外製造等要件

海外製造等要件については、ア 海外で製造・調達している製品であること、イ 国内に生産拠点を整備する計画であることの2点を事業計画や添付書類において示す必要があります。

(2)導入設備の先進性要件

導入設備の先進性要件については、ア 先進的な設備を導入すること、イ 導入設備の導入効果の証明することの2点を事業計画や添付書類において示す必要があります。

(3)新事業売上高10%等要件

3～5年間の事業計画期間終了後、本事業により製造する製品の売上高が総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）（※）以上となる計画を策定することが必要です。

※10%は申請するための最低条件です。本事業により製造する製品の売上高がより大きな割合となる計画を策定することで、審査においてより高い評価を受けることができる場合があります。直近の事業年度の決算において、売上高が10億円以上であり、かつ、事業再構築を行う事業部門の売上高が3億円以上である場合には、当該事業部門の売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上でも要件を満たします。

国内回帰の要件を満たす例

(1)海外製造等要件

【要件を満たす考え方】

- ・取引先の大企業から要請があり、申請者が海外生産していた部品を国内で製造するため、国内生産拠点を整備する場合は、要件を満たす。

(2)導入設備の先進性要件

【要件を満たす考え方】

- 最新鋭のFA機器の導入により、生産性を大幅に高める製造方法に取り組むことで、要件を満たす。

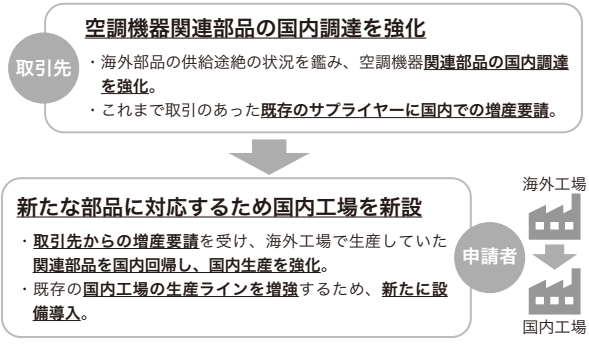
(3)新事業売上高10%等要件

【要件を満たす考え方】

- 3年間の事業計画期間終了時点において、本事業により製造する製品の売上高が、総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上を占める計画を策定していれば、要件を満たすこととなる。

空調機器関連の大企業（取引先）が、部品の国内調達を強化するため、国内事業者（申請者）に増産要請。

依頼を受けた中堅企業（申請者）が、これまで海外生産していた関連部品について国内回帰（国内生産拠点を強化）し、3年間の事業計画期間終了後、総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上を占める計画を策定している場合



○事業再構築に向けた事業テーマ選定の考え方について

事業再構築に向けた事業テーマ選定については、自社が置かれている環境分析、強み/弱みの棚卸を基に、“いま流行りのテーマ”ではなく、“自社にとって有望な事業テーマ”を見定めることが重要です。【図表1～図表4】

【図表1 事業テーマ選定の考え方】

| 考え方 | 検討アプローチ |
|---|--|
| <p>1 市場/競合/顧客の調査</p> <p>自社が置かれている事業環境を把握できているか？</p> <ul style="list-style-type: none"> 市場規模・トレンド 競合他社の動向 顧客ニーズの変化 | <p>市場/競合/顧客について、デスクトップ・ヒアリング調査を実施。環境変化をふまえて自社リソースを棚卸し</p> |
| <p>2 自社の強み/弱みの分析</p> <p>自社の強み/弱みを明確に定義できているか？</p> <ul style="list-style-type: none"> 製品/サービス、技術/知財、業界知見やノウハウ、等 | <p>SWOT分析により「自社の強み」×「事業機会」を特定</p> |
| <p>3 事業テーマの幅出し/評価・選定</p> <p>自社にとって有望な事業テーマ候補は何か？</p> <ul style="list-style-type: none"> 業界一般/自社にとっての有望テーマの識別 <p>どのような観点で事業テーマを決めるか？</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業環境の観点、自社の強みの観点 | <p>事業テーマ候補の洗い出し</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業再構築の傾向分析結果を参考材料として活用可能 <p>テーマ候補を複数の観点から詳細に評価し、事業テーマを決定</p> |

①市場/競合/顧客の調査

ポイント

- まずは、市場/競合/顧客を調査し、自社が置かれている事業環境を明らかにします。

- 事業環境の変化をふまえて、「今までの自社リソースをどう活かせるか」を棚卸しします。

【図表2 市場/競合/顧客の調査】

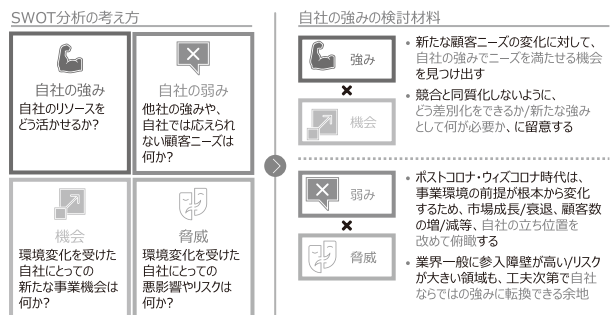
| | 自社が置かれている事業環境の把握 | 自社リソースの棚卸し |
|-----------|--|--|
| | <p>市場規模・トレンド</p> <p>競合他社の動向</p> <p>顧客ニーズの変化</p> | |
| 調査方法 | <ul style="list-style-type: none"> マーケットレポート 有識者ヒアリング | <ul style="list-style-type: none"> HP やロコサイト 商品の試用 既存顧客ヒアリング テストマーケティング 商圏データ分析 |
| 調査項目(例) | <ul style="list-style-type: none"> 市場規模・成長率 市場構造 成長トレンド | <ul style="list-style-type: none"> 顧客ペルソナ 顧客規模 顧客ニーズと、主な購買要因 |
| 良い調査のポイント | <ul style="list-style-type: none"> なるべく自社と近い製品/地域の市場データが望ましく、一次情報の収集も含めて検討 代替品等周辺領域を含めて競合の強さ・数を把握し、差別化余地の検討材料を収集 | <ul style="list-style-type: none"> 既存/潜在顧客の生の声が最も重要なので、商圏内の顧客ニーズを足で稼ぐことも有効 |

②自社の強み/弱みの分析

ポイント

- 事業環境の調査結果をSWOT分析の考え方で整理し、事業テーマを考えるうえで重要な自社の強みの検討材料をまとめます。

【図表3 自社の強み/弱みの分析】

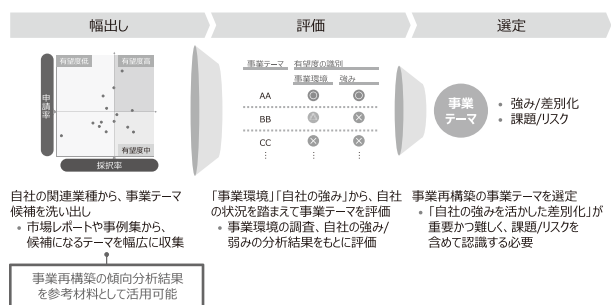


③事業テーマの幅出し/評価・選定

ポイント

- 事業テーマ候補を幅広く洗い出した上で、これまで分析してきた「事業環境」「強み」の観点で評価して絞り込み、事業再構築の事業テーマを選定します。

【図表4 事業テーマの幅出し/評価・選定】



当会では、事業再構築に関する相談に応じますのでお気軽にお問い合わせください。