

中小企業等事業再構築促進事業

令和4年度予備費予算額 **1,000億円**

事業の内容

事業目的・概要

- 新型コロナウイルス感染症の影響が続く中、中小企業等が、新分野展開や業態転換などの事業再構築を通じて、コロナ前のビジネスモデルから転換する必要性は、依然として高い状況にあります。
- こうしたことから、令和2年度3次補正予算で措置した中小企業等事業再構築促進事業について、必要に応じて見直しや拡充を行いながら、中小企業等の事業再構築を支援し、日本経済のさらなる構造転換を図ってきたところです。
- さらに、足下では、予期せぬウクライナ情勢の緊迫化等による原油や物価高騰等に伴い、中小企業等が更なる経済環境の悪化に直面しています。
- こうしたことを踏まえ、今般、新型コロナの影響を受けつつ、加えてウクライナ情勢の緊迫化等による原油価格・物価高騰等により業況が厳しい中小企業等が行う、新型コロナをはじめとする感染症の流行など、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応した、危機に強い事業への事業再構築の取組に対し、特別枠の創設や加点措置により重点的支援を行います。

成果目標

- 事業終了後3～5年で、付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上の増加等を目指します。

条件（対象者、対象行為、補助率等）



事業イメージ

主な申請枠の補助金額・補助率

申請類型	補助上限額(※1)	補助率
回復・再生応援枠 (引き続き業況が厳しい事業者や事業再生に取り組む事業者に対する支援)	500万円、1,000万円、1,500万円(※2)	中小3/4、中堅2/3
原油価格・物価高騰等緊急対策枠（緊急対策枠） (原油価格物価高騰等の、予期せぬ経済環境の変化の影響を受けている事業者に対する支援)	1,000万円、2,000万円、3,000万円、4,000万円(※2)	中小3/4、中堅2/3(※3)
通常枠 (事業再構築に取り組む事業者に対する支援)	2,000万円、4,000万円、6,000万円、8,000万円(※2)	中小2/3、中堅1/2(※4)
グリーン成長枠 (研究開発・技術開発又は人材育成を行いながら、グリーン成長戦略「実行計画」14分野の課題の解決に資する取組を行う事業者に対する支援)	中小1億円、中堅1.5億円	中小1/2、中堅1/3

(※1) 補助下限額は100万円

(※2) 従業員規模により異なる

(※3) 従業員規模に応じ、500、1,000、1,500万円超は2/3（中小）、1/2（中堅）

(※4) 6,000万円超は1/2（中小のみ）、4,000万円超は1/3（中堅のみ）

緊急対策枠の主な補助対象要件

- ① 足許で原油価格・物価高騰等により、2022年1月以降の売上高（又は付加価値額）が、2019～2021年同月と比較して10%（付加価値額の場合15%）以上減少していること（※）
- ② 事業再構築指針に沿った事業計画を認定経営革新等支援機関と策定すること等

（※）該当する場合は、他の申請枠での申請の場合でも加点

原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響を受けている事業者に対する支援拡充

1. 加点措置

第6回から

足許で原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響により、2022年1月以降のいずれかの月の売上高（又は付加価値額）が、2019年～2021年同月と比較して10%（付加価値額の場合15%）以上減少している事業者に対し、**加点措置**を行い、優先的に採択する。

2. 原油価格・物価高騰等緊急対策枠の新設

第7回から

※公募開始時期は調整中

新型コロナの影響を受けつつ、加えてウクライナ情勢の緊迫化等による原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響により業況が厳しい中小企業等が行う、新型コロナをはじめとする感染症の流行など、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応した、危機に強い事業への事業再構築の取組を優先的に支援する「原油価格・物価高騰等緊急対策枠」を新設する。

※詳細は次ページ以降をご確認ください。

緊急対策枠について（申請要件）

- 緊急対策枠の申請要件は、「事業再構築要件」、「緊急対策要件」、「認定支援機関要件」、「付加価値額要件」の4つで構成される。

申請要件

要件名	内容
①事業再構築要件	事業再構築指針に示す <u>「事業再構築」の定義に該当する事業</u> であること
②緊急対策要件	足許で原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響を受けたことにより、 <u>2022年1月以降の売上高（又は付加価値額）が、2019～2021年同月と比較して10%（付加価値額の場合15%）以上減少していること</u> 。また、 <u>コロナによって影響を受けていること</u> （※） ※電子申請時に、コロナによって受けている影響を申告することが必要
③認定支援機関要件	<u>事業計画を認定経営革新等支援機関と策定</u> すること。補助金額が3,000万円を超える案件は認定経営革新等支援機関及び金融機関（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も可）と策定していること
④付加価値額要件	<u>補助事業終了後3～5年で付加価値額の年率平均3.0%以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%以上増加する見込みの事業計画を策定</u> すること

緊急対策枠について（補助金額・補助率等）

- 従業員規模に応じて、最大4,000万円まで、補助率3/4（一部2/3）で支援する。

補助金額・補助率

従業員数	補助金額	補助率
5人以下	100万円～1,000万円	中小企業：3/4（※1） 中堅企業：2/3（※2）
6～20人	100万円～2,000万円	
21～50人	100万円～3,000万円	
51人以上	100万円～4,000万円	

（※1）従業員数5人以下の場合500万円を超える部分、従業員数6～20人の場合1,000万円を超える部分、従業員数21人以上の場合1,500万円を超える部分は2/3

（※2）従業員数5人以下の場合500万円を超える部分、従業員数6～20人の場合1,000万円を超える部分、従業員数21人以上の場合1,500万円を超える部分は1/2

その他留意事項

- ・ 過去の公募回で採択（※）又は交付決定を受けている場合、再度申請することはできません。※採択された事業を辞退した場合を除く。
- ・ 別途公表する様式（足許で原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響を受けていることの宣誓書）において、影響の内容について説明いただく必要があります。
- ・ 通常枠等の場合、コロナ前の売上高を要件の確認に用いることから、2021年以降に創業した事業者は補助対象になりませんが、緊急対策枠においては、2022年と2021年の売上高を比較して緊急対策要件を満たす場合は補助対象になる可能性がございますのでご確認ください。

審査項目の見直しについて

- 緊急対策枠に限らず、第7回公募から審査項目（再構築点）の見直しを実施する。

審査項目（再構築点）についての見直し

再構築点	第6回公募	第7回公募
①	事業再構築指針に沿った取組みであるか。また、全く異なる業種への転換など、リスクの高い、思い切った大胆な事業の再構築を行うものであるか。【不変】	
②	既存事業における売上の減少が著しいなど、新型コロナウイルスの影響で深刻な被害が生じており、事業再構築を行う必要性や緊要性が高いか。	既存事業における売上の減少が著しいなど、新型コロナウイルスや足許の原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響で深刻な被害が生じており、事業再構築を行う必要性や緊要性が高いか。【変更】
③	市場ニーズや自社の強みを踏まえ、「選択と集中」を戦略的に組み合わせ、リソースの最適化を図る取組であるか。【不変】	
④	先端的なデジタル技術の活用、新しいビジネスモデルの構築等を通じて、地域のイノベーションに貢献し得る事業か。【不変】	
⑤	—	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・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応した、感染症等の危機に強い事業になっているか。【新規】

※その他の審査項目（事業化点、政策点、加点項目、減点項目等）については第6回公募から不変。4

緊急対策枠の対象となる経済環境の変化の影響と事業再構築の例

- 足許で原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響を受けている事業者の行う事業再構築を幅広く支援する。

【例 1：資源高による影響】

・フライ菓子などの製造販売業者。コロナの影響により実店舗への客足が減少していることに加え、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難しく、売上・利益率が減少。既存の加工技術を活かし、新たにドライフルーツの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。

【例 2：直接的・間接的な輸出入の影響】

・明太子を製造・販売する事業者。コロナの影響により飲食店向けの販売量が減少していることに加え、原料であるタラの卵はロシア産が多くを占めており、製造量を縮小せざるを得ず、売上が減少。既存の加工技術を活かし、ねり天ぷらや出汁など国内産の水産物を用いた新たな製品を製造する工場を新設。輸出入の影響を受ける体制から脱却するとともに、既存の販売経路に加え、EC販売も駆使し、感染症等の危機に強い事業として事業の展開を図る。

【例 3：海外送金や現地駐在などの諸問題による影響】

・機械部品の商社。コロナの影響により部品の調達に時間を要するなどの影響を受けていることに加え、ロシア企業と取引しているが、金融取引の制約によりロシアからの送金が止まってしまっており、ロシア企業からの代金を回収できない限り、コンテナを引き渡すことができず、売上が立たない厳しい状況。機械商社のノウハウを活かし、機械部品専用のフルフィルメントサービス（倉庫業）を行うためのシステムを構築。サービスの提供にあたっては、非対面での営業活動を徹底するとともに、取扱い商材のラインナップを大幅に増やし顧客層を拡大することでリスク分散を進めるなど、感染症等の危機の影響を最小限に抑えられるよう工夫しつつ、ロシア企業との関係に依存しない収入源の確保に取り組む。