

事業再構築補助金 第8回公募が始まりました！

本村 正登

令和3年3月にスタートした事業再構築補助金の第8回公募が始まりました。
第8回の公募期間は以下のとおりです。

令和4年10月3日～令和5年1月13日（18時 ※電子申請）

「事業再構築補助金」は、ウィズコロナ時代の経済社会変化に対応できる思い切った再構築事業を応援する補助金ですが、こういった補助金ではめずらしく、建物費（建設費、改修費）も補助対象になるとのことで、当初から大きな話題となりました。おそらく今回がラストチャンスとなります。新事業にチャレンジしてみたい経営者の方は申請を検討されてみてはいかがでしょうか。

●補助金の概要

申請類型	補助上限額（※1）	補助率
最低賃金枠	500万円・1,000万円・1,500万円（※2）	中小 3/4
回復・再生応援枠		中堅 2/3
通常枠	2,000万円・4,000万円・6,000万円・8,000万円（※2）	中小 2/3
大規模賃金引上枠		中堅 1/2（※3）
グリーン成長枠	中小1億円 中堅1.5億円	中小 1/2 中堅 1/3
緊急対策枠	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）

（※1）補助下限額は大規模賃金引上枠以外100万円 （※2）従業員規模により異なる （※3）補助金額等によって補助率が異なる

●補助対象経費の例



建物費、一時的な賃借料



機械装置、システム構築費



外注費



研修費、技術導入費

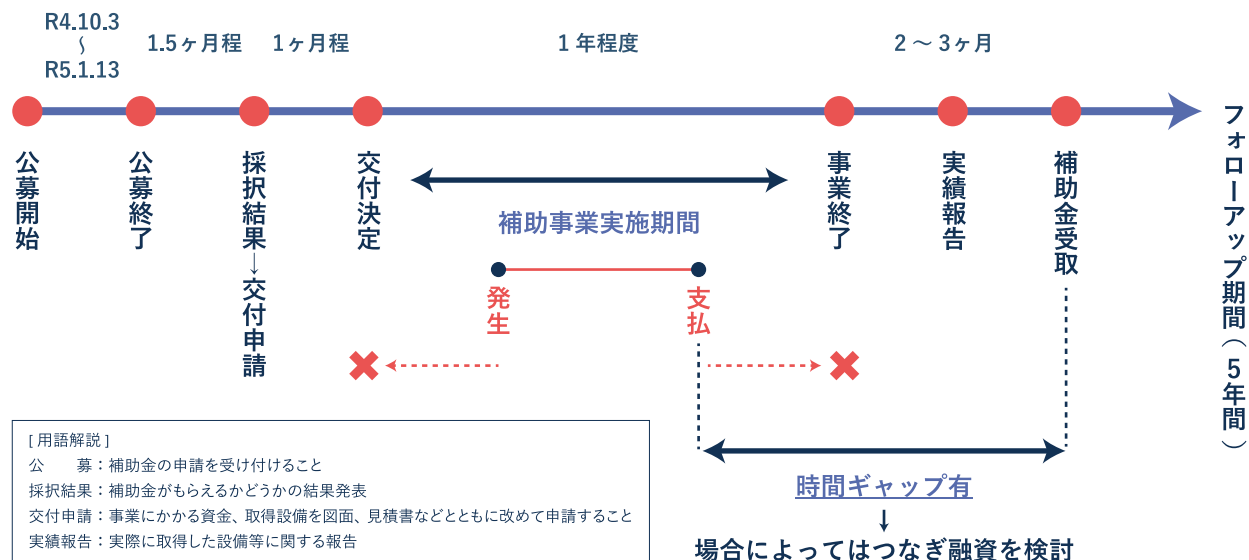


広告宣伝費、販売促進費

> 1面より

第1～7回の公募では計画書提出までの期間は短くて1ヶ月弱、長くて1ヶ月半ほどでしたが、今回の第8回では準備期間が3ヶ月もあります。

●事業再構築補助金【第8回】 申請スケジュール(全体の流れ)



当社はこれまでに7件の採択実績を持っており、残念ながら不採択となった分も含め多くの事案に関わってきました。今回のような補助金は点数の積み上げによって評価されるため、決められた項目の点数を獲得していくことで採択に近づきます。

当社が本補助金への取り組みを続ける中で獲得した、再構築補助金で採択を得るための要素が明らかになってきましたので、今回はそのポイントについてご紹介いたします。

Point ① 建物主体の計画とみなされないこと

建物の建設、改修を含めた計画にする場合は、それが事業にとって不可欠なことだと自然な形で見える必要があります。古くなった建物改修が目的だとみなされると採択される可能性が低くなる傾向があります。

Point ② ウィズコロナ時代に合った取り組みであること

ウィズコロナ時代の経済に合った取り組みであることが望まれます。コロナの影響を受けやすい業種であったとしても、事業自体を工夫し、コロナ対策について計画書の中で丁寧に説明することで採択される可能性はあります。(当社では飲食業での採択実績もあります)

> 3面へ



> 2面より

Point ③ リスクのある思い切った取り組みであること

既存事業の一部分を切り取って強化したような事業は「思い切った取り組み」だとみなされないケースがあります。リスクが高く、補助金の助けがないとチャレンジできないような事業こそ、支援したいと考えられています。

Point ④ デジタル技術を活用した取り組みであること

最新のデジタル技術を活用した取り組みである場合は加点を得ることができます。

Point ⑤ 金融機関からの資金支援が得られること

資金面で金融機関からの協力が得られることはとても重要です。

補助されない部分を自己資金で賄うとしても、補助金の入金には設備への支払いが終わってからかなりあとになります。立替払いが発生するためつなぎ資金を利用するケースも多く、事前に金融機関に話を通しておく必要があります。(※補助金額が3,000万円を超える場合には「金融機関の確認書」の取得が必須です)

Point ⑥ 地域経済への波及効果が見込まれること

自社だけの売上や利益が増える事業でも申請はできますが、地域経済への波及効果が及ぶ事業はより評価が高くなります。具体的には、地域の事業所にも経済的利益が及び、多くの新しい仕事や雇用が生まれることが表現できれば評価は高くなります。

Point ⑦ ターゲットの選定が明確であること

誰に何を売る計画なのかが明確になっている必要があります。

Point ⑧ 進出する市場の分析をしっかりと行っていること(マクロ、ミクロ)

進出する市場の規模をマクロ、ミクロ両方の視点で検討する必要があります。

その事業が期待できる取り組みであることを、市場分析の結果とともに説明していくことで、成功する可能性が高いことを理解してもらいます。

Point ⑨ 競合分析をしっかりとやること

同業他社の分析も大切です。

地域経済の中で自社のライバルとなる事業所がどのくらいあるのか、またライバルはどのようなサービスを提供しているかなどを分析して、自社の取り組みの方が優れていることを説明します。

上記のようなポイントを踏まえ、当社では補助金申告書作成の支援をしています。今回のように事業自体を見直すことができる程の大規模な補助金は今後出て来ない可能性もあります。この機会に思い切った取り組みを計画される場合には、ぜひ当社にご相談ください。

自社の決算書について

自社の決算書を理解されているでしょうか。金融機関と上手につき合うには、自社の決算書を把握し説明できなければ信頼を勝ち取ることが出来ません。そこで、銀行員が決算書を手にして、ヒアリングするポイントや想定されるニーズを纏めてみました。

●決算書に対しての金融機関の目線

流動資産	<ul style="list-style-type: none"> 【売掛金・受取手形】 <ul style="list-style-type: none"> 回収条件の確認 売掛金・受取手形の期間(サイト)×月商 <ul style="list-style-type: none"> ①現金商売 ③受取手形の割合は ②手形取引が多いか ④受取手形の期間は 【在庫】 棚卸資産 <ul style="list-style-type: none"> 適正在庫の確認 <ul style="list-style-type: none"> ①商売上の適正在庫は ②在庫が大幅に増加している事はないか 	※お金が必要か	流動負債	<ul style="list-style-type: none"> 【買掛金・支払手形】 <ul style="list-style-type: none"> 支払条件の確認 回収条件と同時に確認し月商から推定 <ul style="list-style-type: none"> ①仕入先の安定に工夫している事は 【短期借入金】 <ul style="list-style-type: none"> 運転資金の必要性 <ul style="list-style-type: none"> ①運転資金の調達はどのようにしているか 	※借入が多くないか
	固定資産	<ul style="list-style-type: none"> 【有形固定資産】 土地・建物・生産設備 <ul style="list-style-type: none"> 固定資産の有無と必要性の確認 新たな設備ニーズはないか <ul style="list-style-type: none"> ①用地の購入時期・坪単価は ②事業所の数は 【投資等】 <ul style="list-style-type: none"> 過大投資はないか ・本業に即した投資か <ul style="list-style-type: none"> ①どのような物に対して投資しているか ②売却の予定は 		※物持ちか	固定負債
			自己資本	<ul style="list-style-type: none"> ・自社株評価と事業承継 <ul style="list-style-type: none"> ①自社株評価の算出 ②後継者の有無 ③相続対策は 	※自社株評価は



●金融機関が想定するニーズ

流動資産	<ul style="list-style-type: none"> 手許資金は十分に確保されているか 運転資金の必要性は ・在庫資金の必要性は 貸付金の内容は 	流動負債	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金が多いか ・どこから借入しているか
	<ul style="list-style-type: none"> 【資金運用ニーズ】 【調達ニーズ】 預金・投信、仕組債 借入・増資 		<ul style="list-style-type: none"> 【資金ニーズ】 借入・仕入先斡旋、金利負担軽減 販売先・販売商品・仕入先・外注先 生産体制の見直し
固定資産	<ul style="list-style-type: none"> 【リスクヘッジニーズ他】 セーフティ共済・保険、在庫スペース斡旋 	固定負債	<ul style="list-style-type: none"> ・借入の資金用途は ・退職金の準備は
	<ul style="list-style-type: none"> ・資産は何を保有しているか ・いつ頃入手したか ・含みはあるか 	自己資本	<ul style="list-style-type: none"> 【調達ニーズ】 【退職金ニーズ】 借入・私募債・リース 中退共・年金保険
	<ul style="list-style-type: none"> 【資産購入・売却ニーズ】 【有効活用ニーズ】 不動産・保険・会員権等 不動産・建設、借入・保険 		<ul style="list-style-type: none"> ・自己資本はどれくらいか ・過去の業績は
	<ul style="list-style-type: none"> 【関連企業取引ニーズ】 		<ul style="list-style-type: none"> 【増資ニーズ】 【事業承継ニーズ】 株式取得 自社株対策・借入・オーナー保険

決算書を見て一番に重視するのは返済能力(収益力)です。借入金を何年で返済できるかを表す、債務償還年数と言う指標で企業を判定しています。 ※債務償還年数=(借入金-正常な運転資金)÷(当期利益+減価償却費-法人税等)

一般企業では、10年以内であれば健全な財務状態と見なされます。自社の状況を確認する為に、債務償還年数が何年になるか計算してみてください。