

いま一番
注目されている

こんな時期だからこそ
「タダでもらえるお国のお金」を活用しよう!!

「事業再構築補助金」の



内容&利用ガイド

いずみ社労士・助成金事務所
代表/社会保険労務士
泉正道

現在もお収束の兆しを見せない新型コロナウイルス。売上減少等で苦境をしいられている会社も少なくありません。こうした状況のなかで積極的に活用したいのが助成金や補助金です。助成金や補助金は「タダでもらえるお国のお金」です。コロナ禍で資金繰りが苦しいいまの時代こそ積極的に活用したいものです。ここでは最近注目されている「事業再構築補助金」の賢い活用方法を解説します。

こんにちは、経営革新等認定支援機関であり社会保険労務士の泉正道と申します。社労士として、助成金はもちろん、補助金申請も数多く行なっている私から、2021年最大の話題となっている補助金「事業再構築補助金」についてお話しします。

最初に謝ります。今回、事業計画書の具体的な作り方には触れません。その代わり、これを読んだ直後(5分後)に「事業再構築補助金って、こんなモ

ノなんだ!」「ここが大事なんだ!」とあなたがイメージできる状態になっていることを約束します。専門用語もほぼ使わずに、とにかく、頭にイメージが沸くような表現でお伝えします(専門的な内容を詳しく知りたい方は、経済産業省の公式ページをご覧ください。ただし、あまりピンと来ないと思いますが「事業再構築補助金 経済産業省」で検索)。

まず本題に入る前に、「補助金」と

は何かという話をします。「補助金」を簡単にイメージすると以下のようなことになります。

- ・国(各都府)のルールに従って事業を行なうことが条件
- ・ほとんどがコンペ形式(合格率20~60%くらい)での審査になる
- ・事業計画書の申請↓採択↓事業の実施↓補助金の受給という流れになる
- ・計算式は、対象となる経費×補助率(上限あり)＝補助金額
- ・補助率は3分の1や2分の1が多い
- ・補助金額は50万円~1000万円以上(億単位も)

この中で重要なのは、申請↓採択↓事業の実施↓補助金の受給という「一連の流れ」です。この順番が前後する、例えば、すでに業者に設備等の発注や支払い(頭金、手付金含む)がちよつとでも済んでいると、補助金は受けら

れないと考えてください。「この事業をやります」という申請をし、審査の結果、採択(合格)という結果が出る。その後に事業を実施して(設備等の支払いも含む)、最後に補助金を受給できます。まずは、この順番が大原則である事を頭に入れておきましょう。

コロナ禍でも稼げる ビジネスモデルの構築を補助

では「事業再構築補助金」はどういう補助金なのでしょう。事業再構築補助金は、2021年3月に誕生したばかりの制度です。ものづくり補助金に似ている要素は多いとはいえ、誰にとつても初めての補助金であり、採択率も執筆時点では不明です。「ばらまき補助金(超カンタン)」と言う人もいれば「ハードルがめちゃくちゃ高い」という意見もありますが、補助金額が

超高額なのに、カンタンなわけがありません。

本補助金をひとことで表現するならば「コロナで大きな(悪)影響を受けた中小企業が、おもいきったビジネスをやることに対して、最大6000万円がもらえる制度」です。この「おもいきった」というのが重要です。「これまでと少しだけ違うことをやる」なら、本補助金での合格はほぼないので、「ものづくり補助金」や「小規模事業者持続化補助金」をご検討ください。

補助金上限6000万円(要件を満たせば1億円!)。そして、用意された予算は1兆円!! ものづくり補助金が上限1000万円、予算が毎年1000億円程度なのと比べると、いかにすごい補助金かが分かります。

国(経済産業省)がこの補助金を創ったのは、「コロナで大打撃を受けた多くの中小企業に、コロナ禍でも稼げるビジネスモデルを構築してほしい」

という願いからでしょう。

分かりやすいのが飲食業です。ご存知の通り、多くの都道府県で、飲食店は時短営業を要請されています。仮に時短営業をし、国から協力を得ても、資金が足りずに多くの中小飲食店は倒産か、倒産予備軍としてジワジワと弱っていきます。雇用調整助成金や、金利ほぼ0%の特別融資を受けられても、最後はアウト。そこで、飲食店オーナー達はこう考えました。

「よし、ウチはテイクアウト専門店に変えよう！」

「ウチは出前専門店に変えよう！」

「ウチは自社サイトを強化して、サイトから注文できるアプリも開発しよう！」

つまり、従来の「店舗接客型」から、コロナ禍に負けないビジネスモデルに転換しようということです。でも、お

もいきったビジネスモデル転換にはそれなりにお金がかかります。店の改修費用、製造機械の購入、サイトの構築やアプリ開発費用など。中小企業の「やりたいけど、お金がない」という声に、「だったらウチ（経済産業省）が出しましょう」と応えたのが今回の補助金なのです。

日本の企業は99%が中小。中小企業の経営が好転しないと、日本全体の景気が好転しないから、ということですね。

「事業再構築補助金」の利用は電子申請が必要

次に「事業再構築補助金」の概要です。中小企業かどうか？ 一般枠か特別枠か？ など、申請類型はいくつかに分類されますが、ここでは申請の9割以上を占めるであろう「中小企業の

一般枠」を前提にお話しします（中小企業の定義は割愛）。

- ・ 申請要件（3つすべて満たすこと）
 - ① 対象期間において売上が10%以上減っている、② 新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編に取り組む、③ 認定経営革新等支援機関と事業計画を策定する
- ・ 補助金：下限100万円～上限6000万円
- ・ 補助率：対象経費の3分の2
- ・ 主な補助対象経費：建物費、建物撤去費、建物改修・リフォーム費、機器・設備費、システム購入費、リース費、外注費、原材料費、研修費、専門家経費、技術導入費、クラウドサービス利用費、広告宣伝費・販売促進費 など
- ・ 実施回数：2021年に合計3回は実施される（あくまで現時点での予定）

申請要件①は、決算書や試算表を見れば分かります。③は、ほぼ確実に満たせます。税理士事務所や会計事務所すら敬遠するような難易度の高い制度ですので、9割以上の企業が「申請サポートをしてくれる認定支援機関を探そう」という。だから、③は自動的にクリアということ。

要件のうち、誰がどう見ても一番重要なのは②ですが、これについては後



で詳述します。

「対象経費」のポイントだけ1つあげると、多くの補助金で対象となっていない「建物費（建物の建築・改修、建物の撤去、賃貸物件等の原状回復）」が、本補助金では対象となっている点です。これはスゴイ。というより、この建物費があるから上限が6000万円となっているのです。機械設備や広告宣伝費だけで補助金6000万円になることはほぼないですからね。なお、不動産の購入は補助対象外（土地はすべてNG。建物は建築ならOK、購入はNG）ですのでご注意ください。

次に「事業再構築補助金」を利用するための手続きですが、これについては「電子申請」しかできません。2019年までは紙申請（郵送）がほとんどでしたが、2020年から主要な補助金はほぼすべて電子申請になっています。数年後、すべての助成金・補助金は電子申請が基本となるでしょう。

その電子申請をするのに必要なのが

「GビズIDプライムアカウント」です。これがないと、事業再構築補助金だけでなく、ものづくり補助金、小規模事業者持続化補助金など、主要な補助金の申請ができませんので、まずはアカウントを作ってください（雇用保険や社会保険の電子申請も可能となり、便利です）。申請の流れは、「GビズID」の公式ページをご覧ください。

郵送代を含めても1000円程度で作成できるので、迷わずにすぐやりましょう。時間がない場合は、「暫定プライムアカウント」という手段もあるのですが、まずは通常のアカウント作成を（アカウントは、エントリー、じゃなくて、プライム）なので間違えないように！。

GビズIDのアカウントができたら、以下の資料を添付して、専用ページで電子申請します。

図表 採択率を上げるための【考え方、思考の流れ】

- ① まず、自社がやっている事業、サービスは何なのかをあらためて考える
- ② 自社の現時点での強みを、“他者が聞いて理解できるレベルで”、具体的に、わかりやすく、とにかくたくさん出す。
- ③ 自社の現時点での弱み、競合他社の状況、課題と解決策を、具体的に、わかりやすく、たくさん出す。
- ④ 自社の競合となる会社はどこか？ 競合の商品・サービスに勝っている部分、負けている部分はどこか？を把握する
- ⑤ コロナでどういう影響を受けたのは何か？ 数字以外でどんな影響があったか？を把握する
- ⑥ コロナの影響を受けずに済む方法はなかったのか？を検討する
- ⑦ 新事業をどうしてやりたいのか？ やる必要が本当にあるのか？を明確にする
- ⑧ 新事業は、金融機関や取引先に支援してもらえるような内容か？（単なる補助金目当の、心が入っていない事業ではないか？）を確認する
- ⑨ 新事業は、本当に儲かるのか？ いくら儲かるのか？を予測する
- ⑩ 仮に補助金が出ないとしても、新事業をやりたいのか？ それとも、「補助金が出たらやろうかな」というレベルのものなのか？を再確認する

決まりません。また、本当にやりたい事業ではないので、薄っぺらい事業計画しか作れません。

そんな状態で専門家に相談しても、専門家も困りますし、断られる可能性も大いにあります（現に当社では断っています）。仮に補助金を受けられたとしても、本来やりたい事業とは違うことで成功する可能性は低いと思います。

やりたくない事業で3000万円の設備投資をして、2000万円の補助金を得られた。ところが売上も利益もぜんぜん増えない。そんな事業、やる意味ありますか？ 時間の無駄です。

専門家は事業遂行のサポートはしますが、「どんな事業がやりたいか」は、経営者が考える仕事です。これだけ金額の大きな補助金です。「自分がやる！」という強い気持ちがないと、採択もされません（経験上、本気度が低い会社は必要書類の提供スピードも遅いし、

- ・事業計画書
- ・売上が下がった事が分かる資料
- ・決算書（個人事業なら確定申告書）

新事業への強い気持ちがないと採択は難しい

さあ、ここからが本稿のメインです。本音を言ってしまうと「詳しくは専門家（認定支援機関）に聞いてください」と言いたいのですが、「依頼する専門家をどう選ぶか？」のヒントにもなる話をします。

その前に、まずは事業再構築補助金公式サイト「活用イメージ集」から「全体版（PDF）」をサッとご覧ください（それすらできないという方は、たぶんこの先のハードルを越えられないので、本補助金をあきらめたほうが無難です）。

活用イメージ集を見ると20の事例が

載っていて、「こういう取り組みをすればいいんだな」というイメージが湧くはず。次に、本補助金を採択率を上げるための【考え方、思考の流れ】を示します（次ページ図表）。ここは重要なので、しっかりと頭に入れてください。

上記の中でも、自社の現状分析、新事業の具体的な内容を徹底的に考えることが重要です。それぞれに正解があるわけではありませんが、真剣に考えることが重要なのです。

前述の通り、事業計画書はおそらく専門家に作ってもらうことになるはずですが、今あげた10項目は、必ず専門家にヒアリングされます（これらをヒアリングしない専門家には依頼しないでください）。その時にあなたが提示できる「答えの質と量」が事業計画書ひいては採択結果に直結します。自社のことを一番知っているのは専門家ではなく、あなた（もしくは経営者）自

身なのです。

なお、事業再構築補助金では「ロカベン（ローカルベンチマークII活動レポート）」の作成・添付が必須です。提出は「財務分析」だけでも良いのですが、任意項目である「商流・業務フロー」「4つの視点」シートもやってください。

先ほどの①～⑩の内容とリンクする部分もあり、ロカベンはそのまま事業計画書にも活かれます。先にロカベンを作って、そこから事業計画書作成に進むのがスムーズでしょう。ロカベン作成を専門家に丸投げするのはやめてください。繰り返しますが、御社の事を一番知っているのはアナタです。

付言すると、ごくたまに「補助金が出るような事業内容を一緒に考えてほしい」という相談を受けることがあります。この進め方は間違っています。補助金主体だと、選択肢が多すぎて、迷いに迷っていつまでたっても事業が

出てくるアイデアも良くありません)。やりたい事業、儲かりそうな事業内容が先にあって、その後に補助金を検討する。もちろん、「この要件だけ再構築補助金にちよっと合わないから、少し修正しよう」くらいは全然アリです。実際に「現状の計画だと、新規性が弱いから、新商品開発に取り組みます！」という話が出て、最終的に採択された事例もあります。

特別枠と一般枠 どちらを使うのがいい？

ここからは「事業再構築補助金」を活用するために知っておくべきポイントを上げておきましょう。

「事業再構築補助金」の相談を受ける中で、わりと悩まされるのが、「特別枠で申請するか？ 一般枠で申請するか？」という点です。基本的には「特

別枠で申請できる（条件あり）なら特別枠で申請する。特別枠で落選しても、一般枠で再度審査（しかも加点されて）してくれるから」で良いと思います。

特別枠で申請できる企業は「コロナによって大打撃を受けた企業」に限定されていて、特別枠は優先的に審査されます（採択されやすいということ）。「特別枠で申請できるのに、わざわざ一般枠で申請する企業なんてあるの？」と感じるかもしれませんが、以下で特別枠と一般枠を比較してみてください。

- ・特別枠：補助率4分の3、上限額は従業員数5人以下なら500万円、6人〜20人なら1000万円、21人以上なら1500万円
- ・一般枠（中小企業）：補助率3分の2、上限額6000万円

つまり特別枠は補助率が高いかわり

に、上限額は小さい。逆に一般枠は、補助率は低い代わりに上限額は大きくなっていきます。つまり、「特別枠はメリットばかりではない」ということです。

例えば。従業員100人の中小企業が、対象経費が6000万円かかる事業で申請するとしましょう。この場合、それぞれの補助金額はこのようになります。

- ・特別枠：6000万円×4分の3＝4500万円↓ただし上限があるので、最終補助金額は1500万円
- ・一般枠：6000万円×3分の2＝4000万円↓最終補助金額は4000万円

見ての通り、一般枠のほうが2500万円も大きくなります。

「じゃあ補助金額が大きい場合は、一般枠で出すんだね」なんて声があが

りそうですが、じつはそうとは限りません。特別枠は、補助率が高いだけでなく、「採択されやすい」とも言いました。進めようとしている事業が高額で、かつ「絶対に一般枠でも採択される自信がある」なら、一般枠での申請も良いと思います。ただ、そこまで自信がないなら、特別枠での申請がベターです。

もちろん、事業の内容、対象経費の金額等によって変わってくるので、そ

こは申請書を作る途中でしっかりと専門家と協議してください。専門家と契約する段階に協議する必要はありません。事業計画書の作成がある程度進まない、採択されそうかどうか見当もつかないですし、申請に必要な資料は基本的に変わらないからです。革新性もないのに、「欲張って金額の大きい一般枠を狙って、採択されなかった」というのが最悪のシナリオです。なお、特別枠の要件を満たしてい

ないなら、迷うことなく一般枠での申請一択となります。

その他、「加点項目」（該当する場合にポイントが加算される）や「事前着手の承認」（この申請をしておく、通常より1〜3ヶ月くらい早く事業に着手できる）補助金も早くもらえらるなどもポイントとなりますが、

紙数の関係でここでは説明を割愛します。詳しくは専門家にご相談ください。

経理はこんな役割を果たそう

最後に「事業再構築補助金」を利用するために経理担当者が果たすべき役割についてアドバイスをしておきます。

① スケジュールの確認

まず、事前にスケジュール的に要件を満たせるかどうかを確認してください



い。
冒頭で触れた通り、事業再構築補助金は、申請、採択、(そのあと交付申請と交付決定があつて)、事業実施、(実績報告、立会検査などがあつて) 補助金の受給、という順番です。

事業実施期間は、「採択発表時から14ヶ月以内」が原則です。二次公募の締切が8月で、採択発表が10月下旬なら、2022年12月下旬までという意味です。「今すぐ事業をやりたい」とか「許認可の関係で、早くて2年後にしか着手できない」といったケースなら申請できないと考えたほうが良いでしょう。

② 見積書、請求書、支払について
・建物費用や設備費用は、交付決定日(もしくは事前着手の承認日)以降しか支払ってはいけない(手付金や着手金などもNG)
・見積書は、原則2社以上から取る(同

分けて5年間保存してください。

⑥ 事業は5年以上継続の必要あり
万が一、事業開始後5年以内に事業をやめたり、他社に権利譲渡したり、設備を売った場合、「財産処分」とみなされ、その時点で補助金の返金の義務が発生します。建物や設備の残存簿価を算出し、補助金受給額を上限に返金します(補助金を2000万円受けたなら、最大で2000万円返金するという意味)。

このようなりiskがあるので「補助金を得るためだけ」という軽い気持ちでのチャレンジは絶対にしないでください。

⑦ 専門家への報酬は、高くても補助金額×20%
高難度な補助金ですから、専門家でも作るのに時間がかかります。つまり、それなりの報酬は求められて当然

じモノなら、安いほうを買う必要があります(あります)
・補助金の経費を、他の経費と混ぜない(見積書、請求書、支払いなど、すべてにおいて)
・支払いは必ず銀行振込で(現金手渡しは絶対NG!)

③ 資金計画は綿密に
補助金が支給されるのは、業者への支払いをした後です。先に補助金をもらって、そのお金で建物改修や設備を買い替えるわけではありません。また、補助金は対象経費の最大4分の3、つまり少なくとも4分の1は持ち出しになるということです。そのお金を自己資金で用意するのか、銀行融資か、それとも第三者の出資かを検討する必要があります。
最低でも、メインバンクに補助金申請の話は事前においたほうが無難です。補助金額3000万円を超える

り前です。とはいえ、補助金5000万円に対して1500万円の成功報酬は高すぎます。相場は、着手金20~40万円と、成功報酬が補助金額×10~15%(高くても20%)です。それを超える報酬を求める専門家がすべてダメとは言いませんが、相場を逸脱しているということを知らなければなりません。

最後に1つ、事業再構築補助金を進めるうえで最も重要なポイントをお伝えします。それは「自社でやれるものかどうか? の判断を間違えない」ということです。

金額の小さな補助金、助成金なら別ですが、この補助金については専門家(中小企業診断士、行政書士、社労士など)に依頼するのが妥当です。お金をかけずに自社でやって、採択されずに終わるのか(無駄な時間とコストの

案件は金融機関の確認が必要ですし、いろんな意味でメインバンクには協力してもらえない準備をしたほうが良いでしょう。

④ 勘定科目は雑収入、計上は支給決定時
補助金の会計処理の勘定科目は「雑収入」になります(課税対象)。計上のタイミングは入金時ではなく「交付が確定した時」ですが、念のため顧問税理士に相談してください。

⑤ 役所の人間が何度か来社する
建物改修が本当に終わっているか? 設備は使われているか? 書類は残っているか? 事業は順調か? など、採択された年は1~2回、それ以降も年1回は役所の人間がチェックやアドバイスをします。特に書類のチェックはしっかりされますので、「事業再構築補助金に関わる書類」は、他と

発生)、それとも着手金や成功報酬を支払う代わりに、面倒な事は専門家に任せて補助金をゲットするのか。「どちらの費用対効果が高いかを見極める」、それが、経理担当者のあなたに課せられた1番の役割かもしれません。それでは、検討を祈ります。



●いずみ まさみち

いずみ社労士・助成金事務所代表。社会保険労務士。40歳。2019年7月に顧問業務を本格スタートし、15社と契約を締結。「日本一わかりやすい説明」をモットーに、労働相談、人事評価制度、就業規則の作成から、助成金、補助金の申請を主な業務としている。【近況】あとこれ