

「事業再構築指針を理解してますか？」

いよいよ事業再構築補助金における再構築指針が発表されました。これまでの空気感が一変する、非常に要件的なハードルの高さ、そしてわかりにくさを感じた方も多いと思います。そこで、事業再構築指針を紐解き、実際に申請できるのかどうかのポイントについてご説明したいと思います。



より採択の可能性をあげるためには

先日発表された指針では、「本資料に掲載している事業再構築の要件は、申請に当たっての最低条件です。採択されるためには、これらを踏まえた上で、合理的で説得力のある事業計画を策定することが必要です。」とあります。これは、事業再構築心が最低条件とありますので、これに加えて公募要領での的確要件が必須項目となり、さらに現時点では未発表ですが審査項目や加点項目が抑えられていればより採択可能性が上がるというものになると考えられます。

何が「再構築」にあたるのか？

そして何が「再構築」なのか、今回の指針で①新分野展開、②事業転換、③業種転換、④業態転換、⑤事業再編のどれかに当たることという定義付けがされました。つまりただ新規事業をやればいいというわけではないということが明示されたわけです。新分野展開は、主たる業種・事業が現在と変わらないというのが前提です。一方、事業転換は、主たる事業が変わる取組で、業種転換は主たる業種が変わる場合の類型です。

そして上の3つ、新分野展開、事業転換、業種転換に関しては、共通する必須要件が2点あります。ひとつは、新製品・新サービスを投入する必要があるという点、そして新市場に進出する必要があるという点の2点です。もう少し具体的に言うと、新製品・新サービスは、これまで一度も製造や提供をしたことのない、自社にとって完全に新しい製品・サービスでなければなりません。これについては更に細かい要件が4つあります。その4つ全てを満たさなければなりません。また、新市場に関しては、既存事業と需要の食い合いにならないような市場の選択が必要だということです。

作り込む必要が有る、事業計画、数値設計

新製品、新サービスを提供しなくてもいい場合としては、一番下の類型「業態転換」に限ります。ただし新製品、新サービスを提供しなくてもよいのは、非製造業がサービス提供方法を変更する場合のみです。業態転換の場合でも、製造業は、新製品の製造が必須です。つまり製造業は、新製品を製造・提供する取組でなければならぬ、ということと考えられます。

また、厳しいのが売上要件です。補助事業終了後(つまり3~5年後ですが)、新製品の売上が、その企業の総売上高の10%以上を占めるような計画であったり、新製品の属する事業・業種がその企業において売上構成比で最大になるような計画でなければなりません。特に後者についてはまさにメイン事業を変えるという意味合いになりますので、ちょっとやってみようかな、というレベルの話ではなくなります。このあたりはどの程度追いかけるか、実際の数字を見られるのかはわかりませんが、5年の年次報告が課されることを考えても、かなり事業計画、数値設計を作り込む必要があります。軽く考えていたメーカーや営業代行の方々にはインパクト大きいと思いますが、必要な方がちゃんと活用できるといいですね。