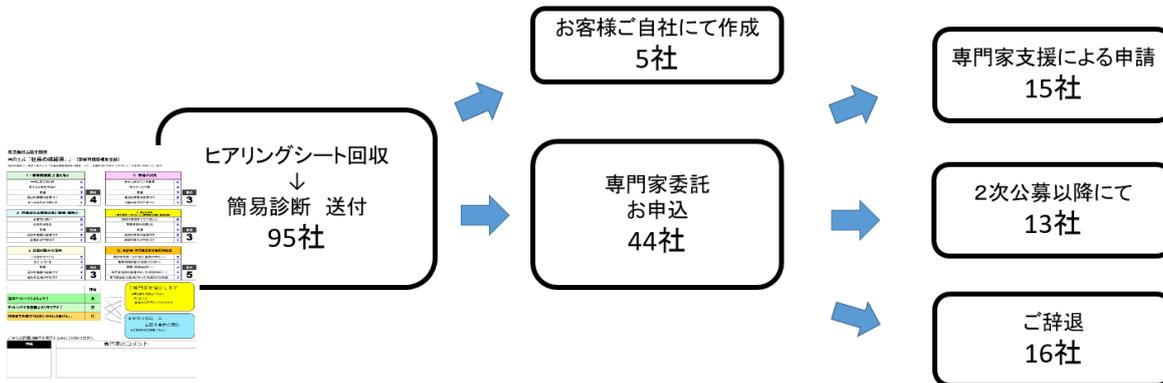


「事業再構築補助金」って実際に使えるの??

補助金額 6000 万円、総予算 1 兆 1485 億円ということで注目を集めている「事業再構築補助金」について、当初は予算規模が大きいので通りやすいのでは? などと言われていましたが、実際チャレンジしやすい制度なのでしょうか。今回はお客様よりお問合せいただいている現場の事業再構築補助金の実態をお伝えします。



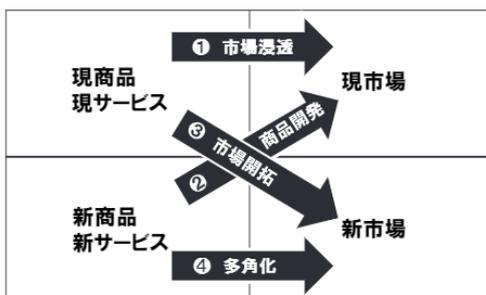
お客様からヒアリングシートにて 100 社 近くもの「再構築」が集まりました。しかしその中で実際に 1 次公募にてチャレンジされたお客様は 20 社 程度に留まりました。

新事業のプランが事業計画を書けるまでに固まっていなかったり、要件を満たさずに断念されたり、プランを練り直して 2 次公募以降でチャレンジされるお客様が多くいらっしゃいます。ではどのような点が要件として難しかったのでしょうか。

【申請に至るハードルである「製品等の新規性要件」と「市場の新規性要件」】

「新分野展開」の場合要件として、製品等の新規性要件と市場の新規性要件を満たす必要があります。

	主な要件	要件を満たさない例
製品等（サービス含） 新規性要件	①過去に製造等した実績がないこと ②製造等に用いる主要な設備を 変更すること	これまでパウンドケーキを製造していた 設備で新商品の焼きプリンを製造する場合
市場の新規性要件	既存製品等と新製品の 代替性が低いこと	アイスクリーム販売→かき氷販売だと アイスクリームのお客様がかき氷購入に 流れるため要件を満たさない



- ①「市場浸透」戦略 → 市場シェアを拡大する、商品の使用頻度を増やす
- ②「商品開発」戦略 → 一次世代製品を投入する、製品ラインの拡張、新しい属性の追加
- ③「市場開拓」戦略 → 異なる顧客ターゲット層への展開、新しい地域への進出
- ④「多角化」戦略 → 新規事業、異業種分野への進出

この二つの要件から、リスクの高い④多角化をしないとイケないのか、と勘違いされる場合がありますが、②商品開発もおおいに満たす可能性があります。

現商品の売上を侵食しない新商品（会計事務所が税務顧問のお客様に労務顧問を新たに提供する場合、現商品の売上を侵食しない）を扱えば要件を満たします。

今回の事業再構築の指針は、新事業を考えるにあたってのヒントにもなります。自社であればどのような展開が考えられるかこの機会に検討してみてもいいのではないでしょうか。