

～平成29年度補正事業承継補助金～
後継者承継支援型「経営者交代タイプ」(I型)

事業承継をきっかけとして・・・

- ・ **経営革新**等に取り組む方、
- ・ **事業転換**に挑戦する方

を応援します！

募集期間：9月初旬～9月下旬公募予定

平成30年8月
中小企業庁 財務課

平成29年度補正事業承継補助金事務局
電話番号 03-6264-2670

<https://www.shokei-29hosei.jp/>

- ①地域経済に貢献する中小企業者※1による
- ②事業承継をきっかけとした(事業再編・事業統合を除く)
- ③新しい取組(経営革新や事業転換)を支援します。

補助上限：経営革新を行う場合 最大200万円

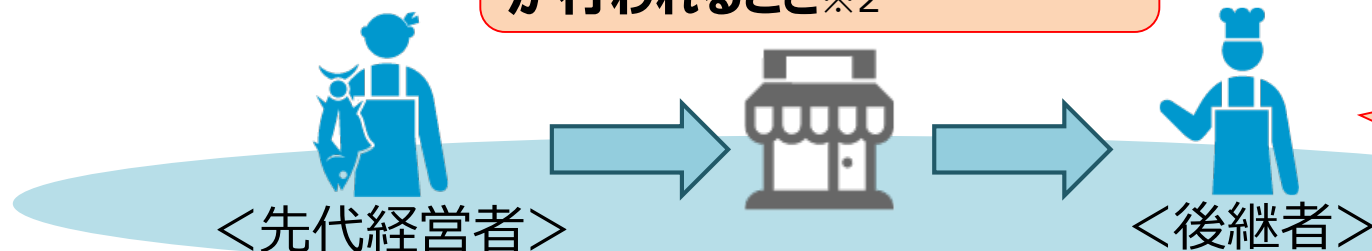
(事業所の廃止や既存事業の廃止・集約を伴う場合、廃業費用として最大300万円上乘せ)

補助率 2/3、1/2

以下、補助上限、補助率等については、8ページをご参照ください。

事業イメージ

事業承継(代表者の交代)
が行われること※2



一定の**経験**や
知識などを有して
いること※4

地域経済に貢献する中小企業者であること※3

経営革新や事業転換などに取り組むこと※3

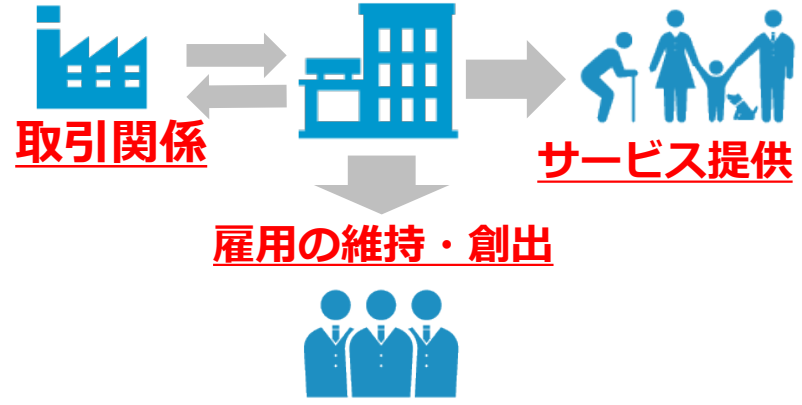
- ※1 中小企業基本法で定める中小企業者のほか、特定非営利活動法人を含みます。
- ※2 会社の場合：先代経営者の退任及び後継者の代表就任など
個人事業者の場合：先代経営者の廃業・後継者の開業など、後継者が事業を承継した/すること
- ※3 2～4ページ参照
- ※4 次のいずれかに該当すること(5ページ参照)
 - ①経営経験を有している者
 - ②同業種での実務経験などを有している者
 - ③創業・承継に関する研修等を受講した者

- 地域の需要や雇用を支えることで**地域に貢献する中小企業者**を応援します。
- 後継者による経営革新や事業転換などの**新たな取組**を行うことが必要です。
- 新たな取組について認定支援機関(※)の確認を受け、認定支援機関は事業実施期間中、当該中小企業者の取組を支援することとします。

補助事業等の要件

地域に貢献する者・事業であること

- 取引関係やサービスの提供で地域の需要に応える中小企業者
- 地域の雇用の維持・創出を支える中小企業者



承継後の新たな取組であること

- **経営革新等**
 - ビジネスモデルの転換（新商品、新分野への挑戦等）による**市場創出、新市場開拓** 等
 - 新規設備導入（製造ラインのIT化、顧客管理システム刷新等）による**生産性向上** 等
- **事業転換**
 - 事業所の廃止や事業の集約・廃止を伴う場合は、当該廃止等に要する費用について補助上限額を**上乗せ**（廃業費用の上限最大**300万円**）して補助



認定支援機関による確認と支援

※「認定支援機関」とは、中小企業・小規模事業者が安心して経営相談等が受けられるために、専門知識や、実務経験が一定レベル以上の者に対し、国が認定する公的な支援機関です。具体的には、商工会や商工会議所など中小企業支援者のほか、金融機関、税理士、公認会計士、弁護士等が主な認定支援機関として認定されています。中小企業庁ウェブサイトで、全国の認定支援機関の一覧をご確認いただけます(<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/nintei/index.htm>)。

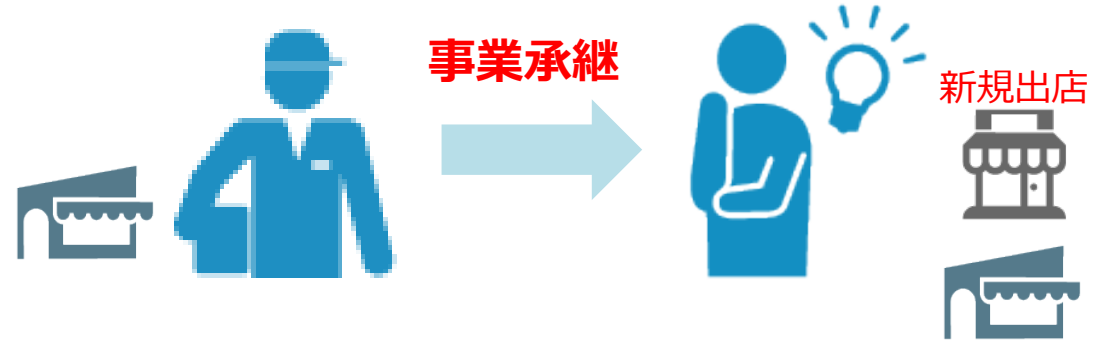
● 事業承継を契機として、**経営革新等**に取り組む場合、補助上限額は最大**200万円**。

経営革新の例

＜飲食料品小売業者＞
顧客から**飲食料品以外も扱ってほしい**
という要望を受けていた。



後継者による取組
＜経営革新＞
従来店とは**異なる商品**を取り扱った出店により、
新たな顧客層の開拓に繋げ、売上を増加。



事業承継を契機とした
新たな取組による顧客層が拡大
(多角化により売上増加)

補助上限最大
200万円

＜新規出店に伴う販売商品の拡大＞
酒類のディスカウント業者であるA社は、消費者ニーズにマッチした商品を低価格で販売することで固定客を獲得していた。
事業承継をきっかけに、顧客からの要望を踏まえて、酒類だけでなく、衣料品や日用雑貨、食品など多種多様な商品を取りそろえた従来店とは異なる商品構成の店を出店。新たな顧客層の開拓に繋げ、多角化によって売上を増加させた。

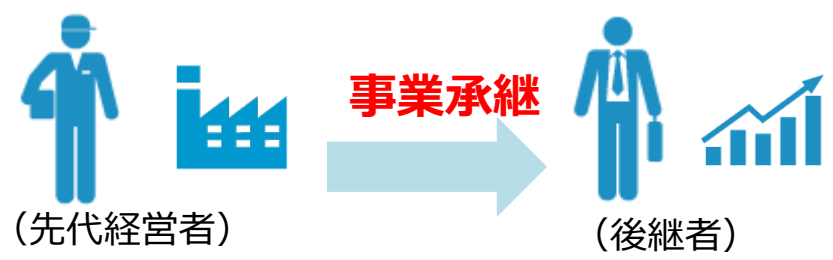
● **事業転換**に挑戦する場合、経営革新に伴う補助額最大200万円に加えて、廃業費用として最大**300万円**上乗せします。

既存事業の廃止を伴う経営革新の例

- ・業務用資材卸売業
- ・業務の多角化→不採算
- ・市場環境の悪化による**大幅赤字**

- 後継者による取組
- ・ITを活用した在庫管理および、**新商品の展開**による新市場開拓
 - ・**不採算事業、ノコア事業からの撤退**

補助上限最大
500万円に



事業承継を契機とした新たな取組による事業活性化
(経常利益率が大幅に改善)
⇒最大200万円補助
既存事業の撤退費用等を上乗せ
⇒**最大300万円**補助

事業所の廃止・統合を伴う経営革新の例

- ・創業160年の複数店舗を持つ鮮魚店
- ・競合店の増加で業績低迷
- ・**店舗改装費がネック**で承継できず

- 後継者による取組
- ・国の**補助金**を活用して店舗改装と一部の店舗の閉鎖と統合を行う。
 - ・魚の仕入ルートを活かし、鮮魚を提供する**創作料理店へ業態変更**

補助上限最大
500万円に



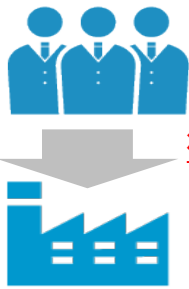
先代の経営資源と補助制度、自身のアイデアを活かして、近所でも評判の料理店に
⇒最大200万円補助
店舗の閉鎖・統合の費用を上乗せ
⇒**最大300万円**補助

● 後継者の要件として、**一定程度の知識や経験**を有していることが必要です。

次のいずれかに該当する後継者を対象とする

- ① **経営経験**を有している者
- ② **同業種での実務経験**などを有している者
- ③ **創業・承継に関する研修等**を受講した者

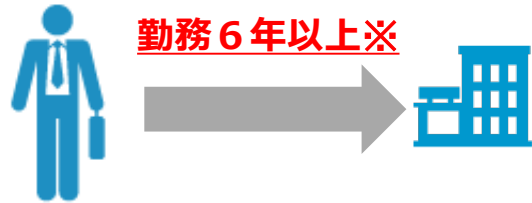
① 経営経験を有している者



**役員・経営者
3年以上※**

- 対象企業の役員として3年以上の経験を有する者
- 他の企業の役員として3年以上の経験を有する者
- 個人事業主として3年以上の経験を有する者

② 同業種での実務経験などを有している者



or

or

- 対象企業・個人事業に継続して6年以上勤めた経験を有する者
- 対象企業・個人事業と同じ業種に通算して6年以上勤めた経験を有する者

③ 創業・承継に関する研修等を受講した者

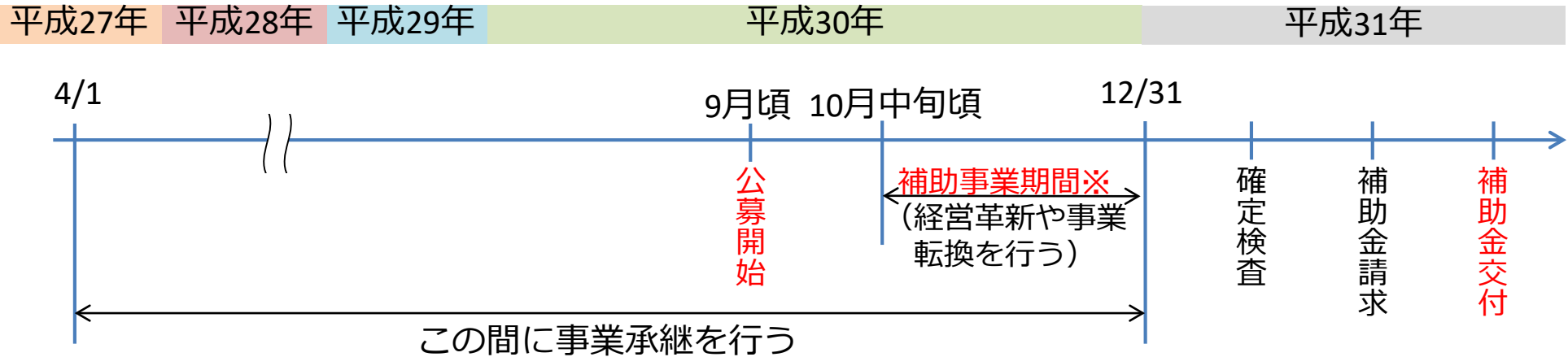


- 産業競争力強化法に規定される認定特定創業支援事業を受けた者
- 地域創業促進支援事業を受けた者
- 中小企業大学校の実施する経営者・後継者向けの研修等履修した者 (補助事業期間内に受講する場合を含む)

※2018年12月31日までに上記基準の年数を超えること。

1型3次募集スケジュールについて

スケジュール



※2018年7月豪雨の災害救助法適用地域及び本激B基準学を超える被害のあった岡山県、広島県、愛媛県に所在する事業者で、罹災証明書等を提出できる場合は、2019年1月31日まで延長できます。

補助対象経費

- 設備費
 - 原材料費
 - 外注費
 - 委託費
 - 広報費
 - 知的財産権等関連経費
 - 謝金
 - 旅費
 - 人件費
 - 店舗等借入費
 - 会場借料
 - マーケティング調査費
- 【事業所の廃止、既存事業の廃業・集約を伴う場合】
- 廃業登記費
 - 在庫処分費
 - 解体費
 - 原状回復費

● 補助率や補助上限額は下図のとおりです。

タイプ	事業転換 (事業や拠点の 廃止を伴うもの)	補助率	補助 上限額	対象となる取組
①後継者承継支援型 「経営者交代タイプ」	無	2/3 (個人事業主を含む小規模 企業者※)	200万円	親族内承継 外部人材招聘など
		1/2 (上記以外の者)	150万円	
	有	2/3 (個人事業主を含む小規模 企業者※)	500万円	※下記の②事業再編・事 業統合支援型に該当する ものを除く。
		1/2 (上記以外の者)	375万円	
②事業再編・事業統合 支援型 「M&Aタイプ」	無	2/3 (採択上位)	600万円	合併 会社分割 事業譲渡 株式交換・株式移転 株式譲渡など M&A等を伴う取組。
		1/2 (上記以外の者)	450万円	
	有	2/3 (採択上位)	1,200万円	
		1/2 (上記以外の者)	900万円	

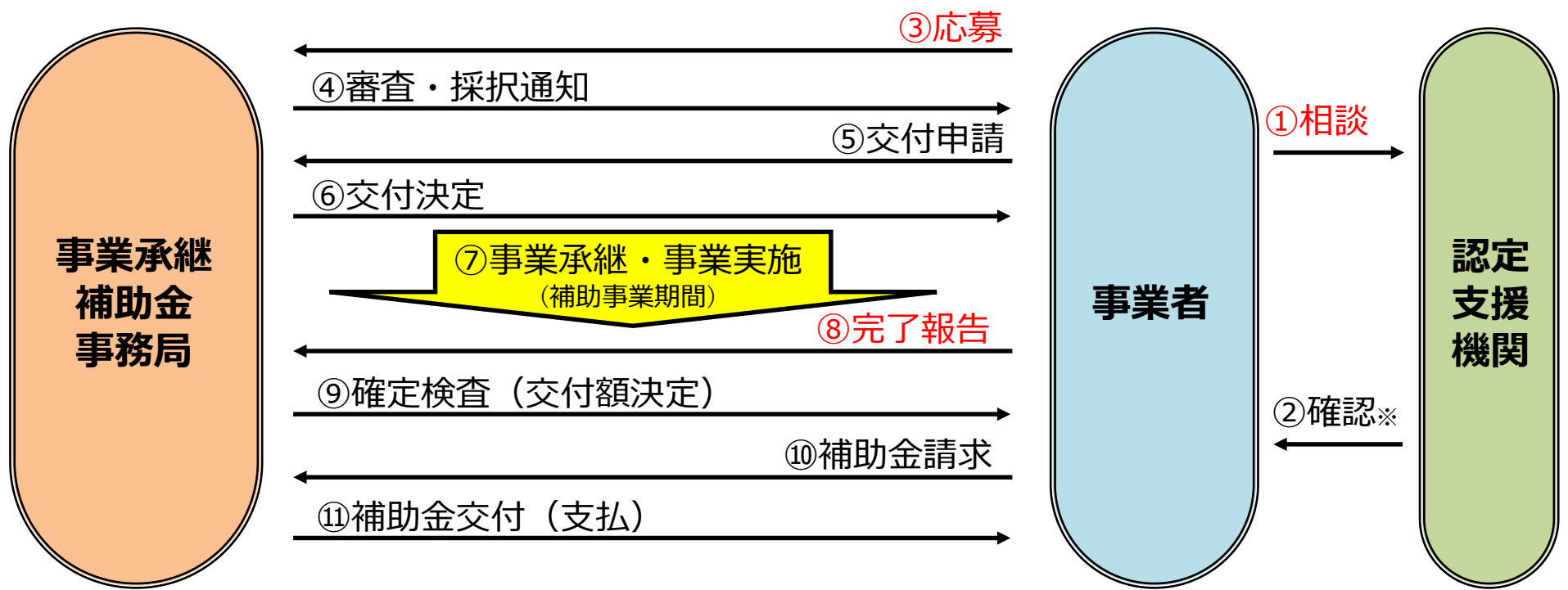
※ 個人事業主については、小規模企業者である個人事業主に限ります。なお、「小規模企業者」とは、中小企業基本法第2条第5項に規定する従業員20人以下(商業(卸売業・小売業)・サービス業は5人以下)の事業者を指します。

● 採点基準の一例は、以下のとおりです。

採点基準

- ① 新たな取組の独創性
 - 技術やノウハウ、アイデアに基づき、ターゲットとする顧客や市場にとって新たな価値を生み出す商品、サービス、又はそれらの提供方法を有する事業を自ら編み出していること。
- ② 新たな取組の実現可能性
 - 商品・サービスのコンセプト及びその具体化までの手法やプロセスがより明確となっていること。
 - 事業実施に必要な人員の確保に目途が立っていること。販売先等の事業パートナーが明確になっていること。
- ③ 新たな取組の収益性
 - ターゲットとする顧客や市場が明確で、商品、サービス、又はそれらの提供方法に対するニーズを的確に捉えており、事業全体の収益性の見通しについて、より妥当性と信頼性があること。
- ④ 新たな取り組みの継続性
 - 予定していた販売先が確保できないなど計画どおりに進まない場合も事業が継続されるよう対応が考えられていること。
 - 事業実施内容と実施スケジュールが明確になっていること。また、売上・利益計画が妥当性・信頼性があること。

- 応募予定の中小企業者は、まずは認定支援機関へ**相談**する。…①～②
- その後、補助金事務局に必要書類を添えて**応募**し、採択決定。…③～⑥
- 事業実施後、補助金の交付を受けるための**報告**等を行う。…⑦～⑪



※ 認定支援機関は、事業者から相談を受けた事業について、承継後の新たな取組の新規性や実現可能性を確認し、その後の一貫した支援の実施に同意するものします。事業者は当該確認書を事務局に提出する必要があります。

【申請窓口・問合せ先】

平成29年度補正 事業承継補助金事務局

電話番号 03-6264-2670

(受付時間：10:00～12:00、13:00～17:00 (土日祝除く))

<https://www.shokei-29hosei.jp/>

本補助金の詳細については、上記URL「事業承継補助金サイト」でご確認ください。関連情報や応募書類の入手もこちらのページから可能です。

事業承継補助金

検索

