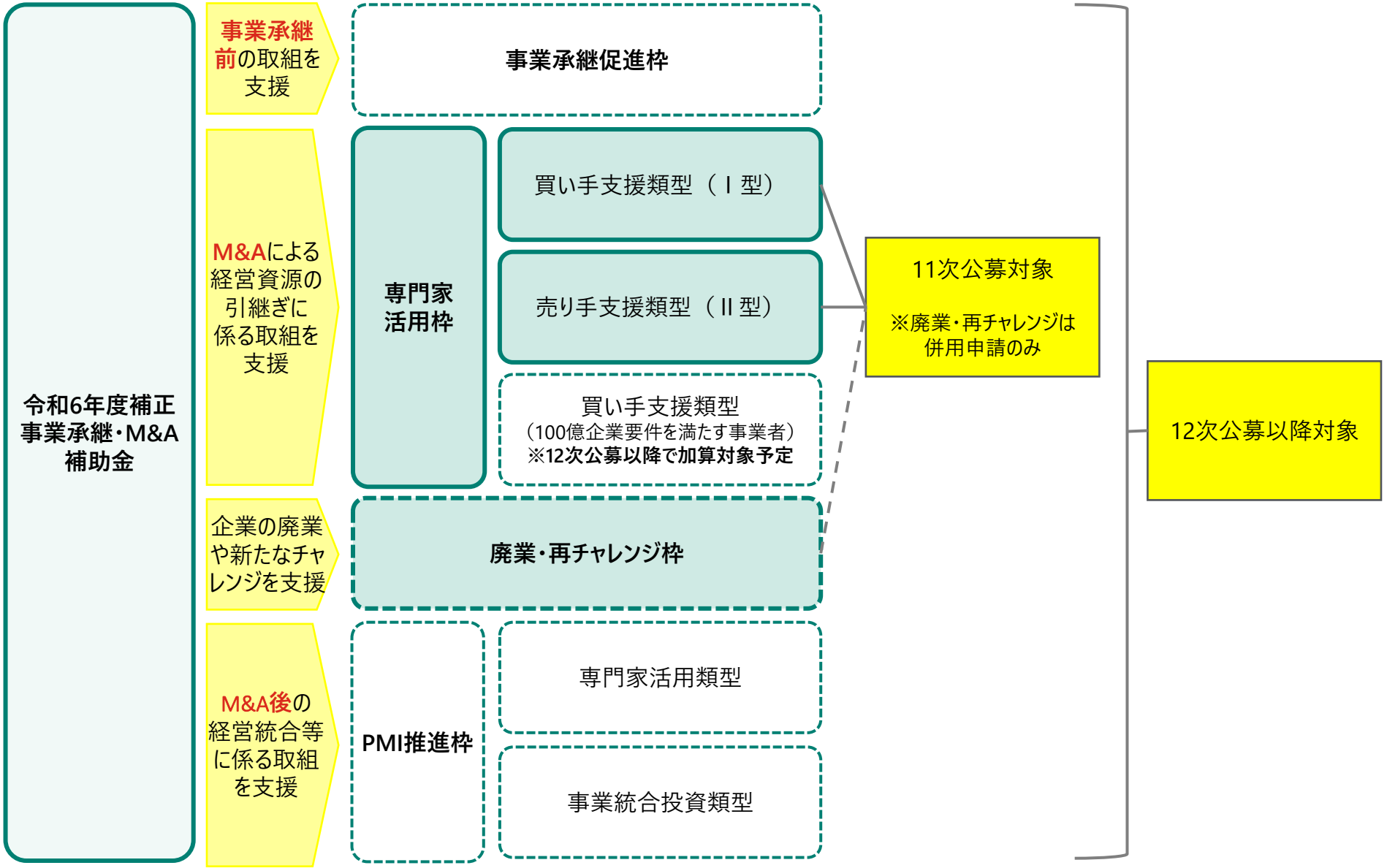
事業承継・M&A補助金
【11次公募】
公募説明会

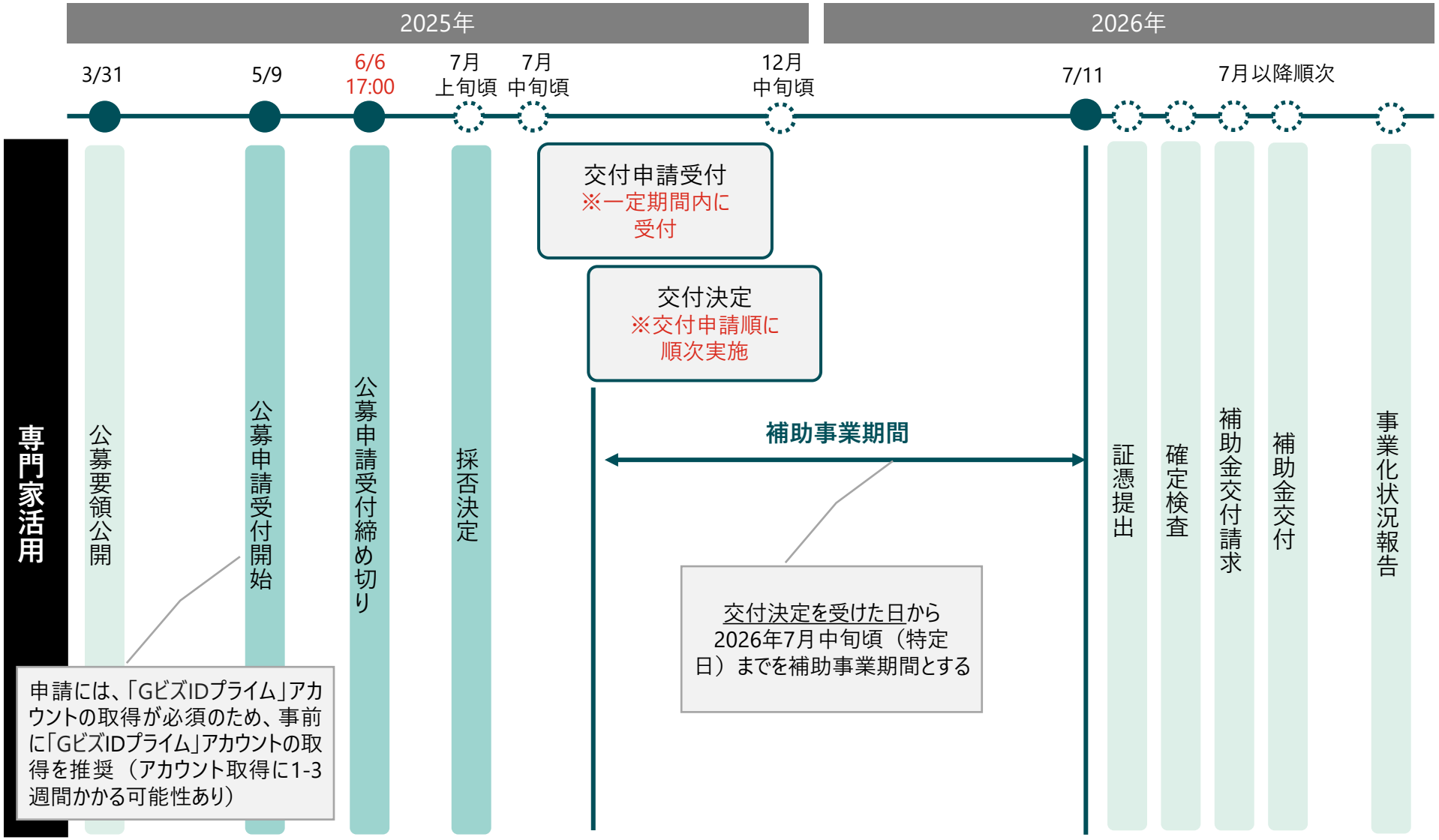
事業承継・M&A補助金【11次公募】の概要

事業承継・M&A補助金事務局

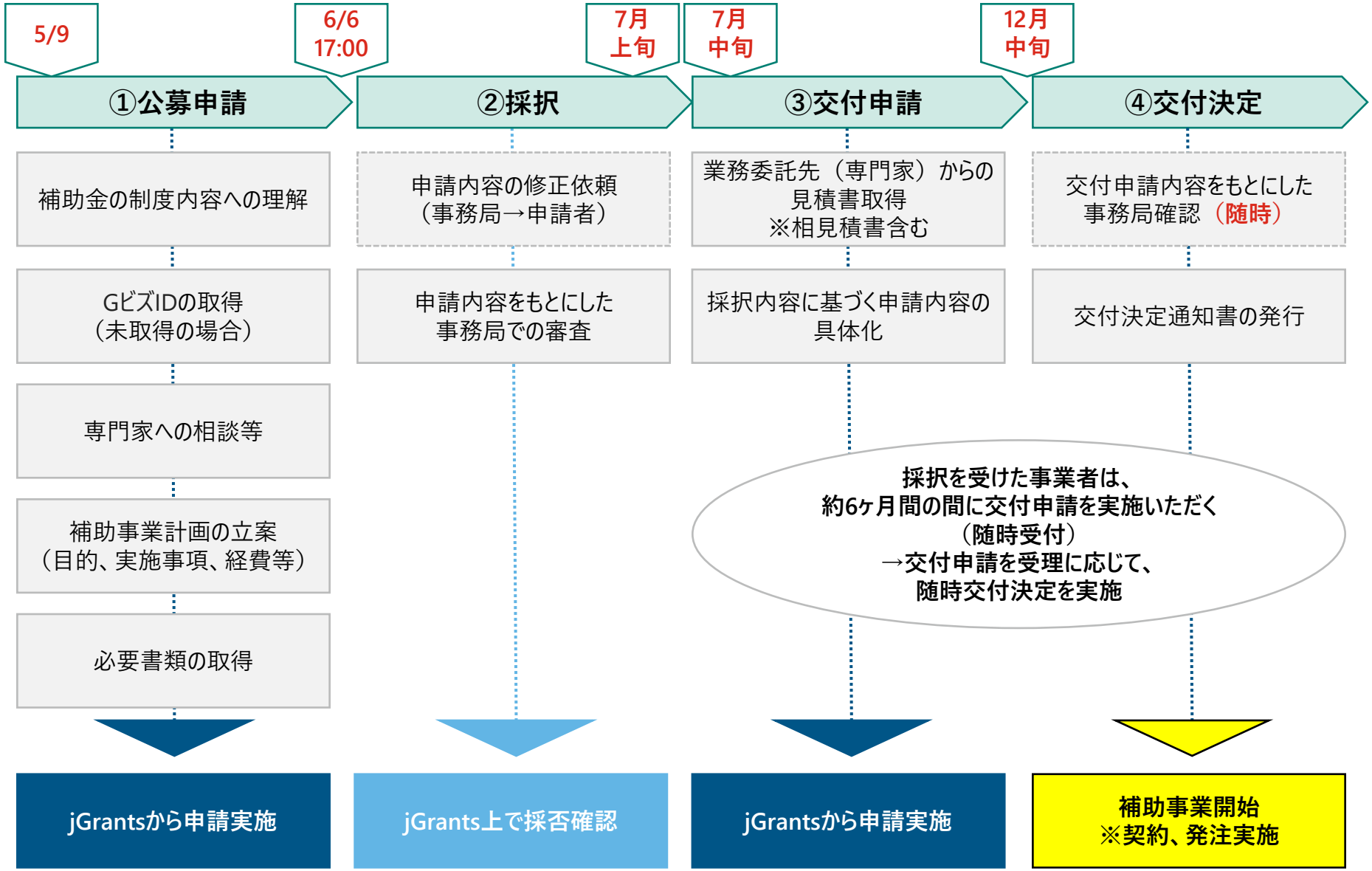
11次公募の対象となる補助事業枠（類型）について



本補助金（11次公募）のスケジュール



11次公募の公募申請～交付決定のプロセス



専門家活用枠の概要

専門家活用枠は、中小企業者及び個人事業主（中小企業者等）が事業再編・事業統合に伴う経営資源の引継ぎに要する経費の一部を補助することによって、事業承継、事業再編及び事業統合を促進し、我が国経済の活性化を図ることを目的した補助事業です

専門家活用枠

補助対象者

事業再編・事業統合（M&A）による経営資源の引継ぎを行う中小企業者等（売り手、買い手）

補助対象事業

事業再編・事業統合に伴う経営資源の引継ぎ（M&A）

補助対象経費

事業再編・事業統合に際して、仲介・FA事業者をはじめとする専門家を活用した際の業務委託費等

補助対象となる中小企業者等

対象となる中小企業者等とは

業種分類	業種詳細	資本金の額又は出資総額	常時使用する従業員数
製造業その他	ゴム製品製造業	3億円以下	900人以下
	上記以外	3億円以下	300人以下
卸売業		1億円以下	100人以下
小売業		5千万円以下	50人以下
サービス業	旅館業	5千万円以下	200人以下
	ソフトウエア業・情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
	上記以外	5千万円以下	100人以下

どちらかの基準を満たしている
法人又は個人事業主

中小企業者等に含まれない方

- 社会福祉法人、医療法人、一般社団・財団法人、公益社団・財団法人、学校法人、農事組合法人、組合（農業協同組合、生活協同組合、中小企業等協同組合法に基づく組合等）
- 資本金又は出資金が5億円以上の法人に直接又は間接に100%の株式を保有される法人
- 交付申請時において、確定している（申告済みの）直近過去3年分の各年又は各事業年度の課税所得の年平均額が15億円を超える中小企業者等

本補助事業の概要

専門家活用枠

- 補助事業期間内に、事業再編・事業統合（事業譲渡、株式譲渡等をはじめとするM&A）を行うことが必要
- 補助事業期間内に契約及び支払った、事業再編・事業統合を行う際のM&A専門家の費用等が補助対象経費の対象となる
- 補助事業期間にM&Aが実現しなかった場合は、補助上限額が変更されるため注意すること

後述ページ説明

類型	補助率	補助下限額	補助上限額		
				上乗せ額（デュー・ディリジェンスに係る費用）	上乗せ額（廃業費）
買い手支援類型（Ⅰ型）	補助対象経費の3分の2以内	50万円	600万円以内	+200万円以内	+150万円以内
売り手支援類型（Ⅱ型）	補助対象経費の3分の2以内 又は 2分の1以内				
M&A未成約時		－	300万円以内		対象外

※上表は補助率や補助額の概略である。詳細および注意事項については、必ず公募要領を確認すること

補助率に関する要件（売り手支援類型のみ）

補助率の引上げに関する補助対象者の要件は以下のとおり

補助対象経費の
3分の2以内
又は
2分の1以内

売り手支援類型については原則補助率は2分の1以内となるが、以下①②のいずれかを満たす補助対象者は、補助率を2分の1以内から3分の2以内まで引き上げることが可能となる

1. **物価高の影響等により、営業利益率が低下している者**
2. **直近決算期の営業利益または経常利益が赤字の者**

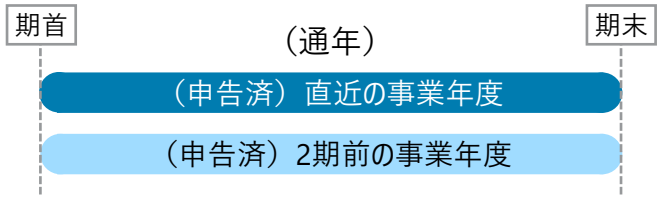
※廃業費を上乗せする場合の補助率も、上記①②に該当する場合は2/3以内、該当しない場合は1/2以内となるため注意すること

（補足）補助率引き上げ要件のうち、営業利益率の低下の確認方法

補助率の引き上げ要件の一つである「①物価高の影響等により、営業利益率が低下している者」においては、以下2つの期間比較のいずれかにおいて、営業利益率の低下が確認できることが要件となる

（1）直近事業年度と2期前の事業年度の通年比較

申告済の直近事業年度（通年）の事業年度の営業利益率が、2期前の事業年度の営業利益率より低下している場合



（2）進行期の事業年度と直近の事業年度の3ヶ月比較

交付申請時点で進行中の事業年度の任意の連続する3ヶ月の営業利益率が、直近の事業年度の同時期（3ヶ月）の営業利益率より低下している場合

※交付申請時点で進行期が3ヶ月に満たない場合など、上記条件での比較ができない場合は、本要件は対象となりませんのでご注意ください。

補助対象事業の要件

買い手支援類型（Ⅰ型）	事業再編・事業統合に伴い経営資源を譲り受けた後に、シナジーを活かした生産性向上等を行うことが見込まれること。
	事業再編・事業統合に伴い経営資源を譲り受けた後に、地域の雇用をはじめ、地域経済全体を牽引する事業を行うことが見込まれること。
	客観的資料に基づいた検討に基づくM&Aの実行検討、M&A成立後のトラブル防止、またM&A成立後の成長を実現する上で重要となる PMI に資する有益な情報取得の観点等から、補助対象経費の計上有無を問わず（※）、デュー・ディリジェンス（DD）を実施すること。
売り手支援類型（Ⅱ型）	地域の雇用をはじめ、地域経済全体を牽引する事業等を行っており、事業再編・事業統合により、これらが第三者により継続されることが見込まれること。

デュー・ディリジェンス（Due Diligence）とは

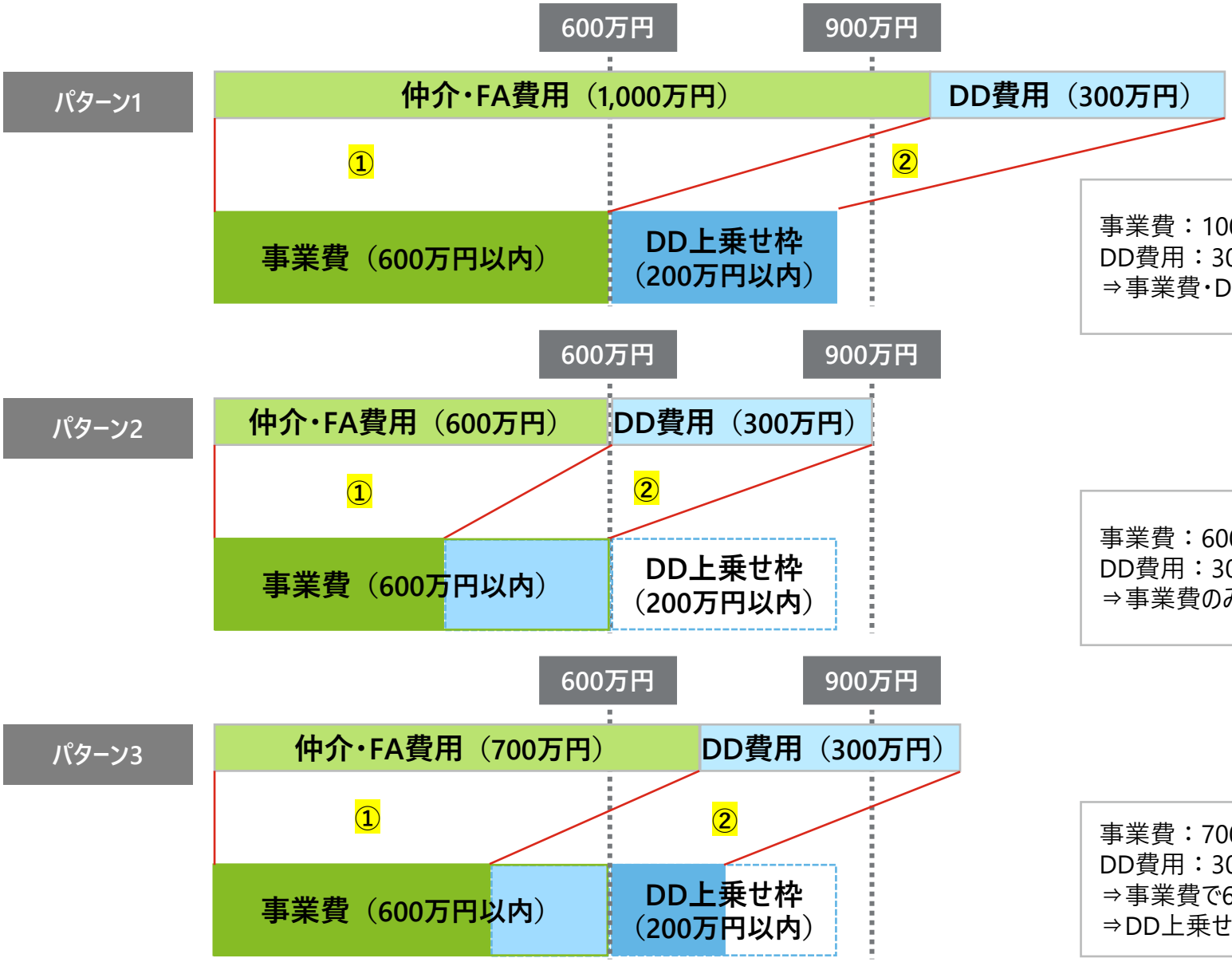
対象企業である譲り渡し側における各種のリスク等を精査するため、主に買い手がFAや士業等専門家に依頼して実施する調査をいう。

調査項目は、M&A の規模や実施希望者の意向等により異なるが、一般的に、資産・負債等に関する財務調査（財務 DD）や 株式・契約内容等に関する法務調査（法務 DD）等から構成される。

なお、その他にも、ビジネスモデル等に関するビジネス（事業）DD、税務 DD（財務DD 等に一部含まれることがある。）、人事労務 DD（法務 DD 等に一部含まれることがある。）、知的財産（知財）DD、環境 DD、不動産 DD、ITDDといった多様なDDが存在する。

デュー・ディリジェンス（DD）に係る費用の上乗せイメージ

※事業費への経費計上を優先して検討してください



事業費：1000万円×2/3＝666…万円
DD費用：300万円×2/3＝200万円
⇒事業費・DD上乗せ枠で満額申請

事業費：600万円×2/3＝400万円
DD費用：300万円×2/3＝200万円
⇒事業費のみで申請

事業費：700万円×2/3＝466…万円
DD費用：300万円×2/3＝200万円
⇒事業費で600万円
⇒DD上乗せ枠で66…万円申請

本補助金の補助対象経費

補助対象と認められる経費

補助対象として認められる経費は、交付決定日以降の発注・納品・検収・請求・支払が完了したものに限定されます。

補助対象経費	補助事業期間開始前	補助事業期間	補助事業期間終了後
該当せず		見積・発注（契約）・納品・検収・請求・支払	
該当	見積（交付申請時）	**発注（契約）**・納品・検収・請求・支払	
該当せず	見積・発注（契約）	納品・検収・請求・支払	
該当せず		見積・発注（契約）	納品・検収*1・請求・支払
該当せず		見積・発注（契約）・納品・検収・請求	支払

*1：「検収」とは、納品物が発注した内容に適合するか検査をする行為を指す。検収行為は必ず補助事業期間内に実施する必要がある

仲介・FA契約に基づく補助対象経費の可否について

M&A仲介・FA費用における中間報酬又は成功報酬の補助対象経費の該当可否

補助対象経費	補助事業期間開始前	補助事業期間	補助事業期間終了後
該当		専門家契約、最終契約、成功報酬支払	
該当せず	専門家契約	最終契約、成功報酬支払	
該当せず	専門家契約、最終契約	成功報酬支払	
該当せず		専門家契約、最終契約	成功報酬支払

専門家契約　・・・仲介・FA業者とM&A仲介・FA費用に係る委託契約書を締結
最終契約　　・・・仲介・FA業者とM&A仲介・FA費用に係る委託契約書を締結し、支援を受けた上で交渉相手と最終契約書を締結
成功報酬支払・・・最終契約及び最終契約に基づく取引の実行（クロージング）に伴う成功報酬の支払い
※中間報酬に関しては「成功報酬」→「中間報酬」、「最終契約」→「基本合意契約」に読み替え
※対象費用はあくまで中間報酬や成功報酬であり、DD費用、リテーナー報酬等は対象とならないため注意すること

※補助事業期間開始前に経営資源引継ぎの交渉相手と最終契約書を締結しているにも関わらず、覚書等によって最終契約日を補助事業期間内に延長する行為は、原則補助事業期間内の最終契約とはみなさない。

（参考）立場別の専門家契約締結

買い手FA	売り手FA	買い手仲介	売り手仲介
①売り手からのタッピング/買収候補への打診	①専門家との契約締結	①売り手からのタッピング/買収候補への打診	①専門家との契約締結
②ティーザー検討	②ティーザー、IM作成	②ティーザー検討 ※買い手提案型はスキップ	②ティーザー、IM作成
③NDA締結	③ロングリスト作成・マーケティング（ティーザー配布）	③NDA締結	③マーケティング（ティーザー配布）
④IM検討	④NDA締結	④IM検討	④NDA締結
⑤専門家との契約締結	⑤IM配布	⑤専門家との契約締結	⑤IM配布
⑥（一次）意向表明書提出、基本合意書締結	⑥（一次）意向表明書受領、基本合意書締結	⑥意向表明書提出、基本合意書締結	⑥意向表明書受領、基本合意書締結
⑦デュー・ディリジェンス実施	⑦デュー・ディリジェンス対応	⑦デュー・ディリジェンス実施	⑦デュー・ディリジェンス対応
⑧（二次意向表明書提出）	⑧（二次意向表明書受領）	⑧DA交渉・締結	⑧DA交渉・締結
⑨DA交渉・締結	⑨DA交渉・締結	⑨クロージング	⑨クロージング
⑩クロージング	⑩クロージング	⑩PMI	⑩（PMI）
⑪PMI	⑪（PMI）		

※売手から打診があった場合はNDA締結時～意向表明書提出の間にアドバイザリー契約締結
※買手側から提案する場合は、売手への打診タイミングでアドバイザリー契約締結
※買手から提案する場合はティーザー検討をスキップ、二次意向表明書も提出しない

※相対交渉の場合はデューデリジェンス開始前に基本合意書を締結
※入札形態の場合は（複数回の）意向表明書の提出によって買手を選別
※買手提案の場合はロングリスト作成・マーケティングはスキップ、二次意向表明書も受領しない

M&Aプロセスが進んでいる中、
意図的に専門家契約を遅らせることは
認められませんので、ご注意ください

■掲載内容は一般的なM&Aプロセスを表記したものとなります

相見積取得について

補助対象経費の見積取得

補助対象経費は、1件（案件・発注）50万円以上（税抜）の支払いを要するものについては、原則として2者以上から見積[*1]（相見積）を取得することが必須となり、相見積の中で最低価格を提示した者を選定する必要があります。

※留意事項

- 1件50万円未満でも、可能な範囲で相見積を取るように努めること
- 1件50万円未満の場合においても、1社からの見積は必須となる
- 「外注費」、「委託費」、「システム利用料」及び「保険料」については、1件50万円未満の場合においても、原則として相見積を取得することが必須となる
- 相見積の取得が不要な場合は、「相見積取得が不要な条件」に該当する場合のみであり、該当しない場合は相見積の取得が必須になる。また、「選定理由書」及び「関与専門家選定理由書」は、提出することで必ずしも相見積の代替として認められるものではなく、「相見積取得が不要な条件」以外の選定理由は認められない

相見積取得が不要な条件（詳細および注意事項は、必ず後頁および公募要領別紙を参照すること）

① 補助対象経費において、選定先以外の2者以上に見積を依頼したが、全ての専門家・業者から見積を作成できないと断られた場合

② FA・M&A仲介費用において、専門家費用が譲渡額又は移動総資産ベースのレーマン表により算出された金額以下である場合

*1：見積書は、発行者、見積金額（申請経費の内訳記載）、業務受託期間、受託業務の範囲、その他見積の前提条件の記載があるものに限られる

相見積不要の条件

以下のケースにおいては、相見積の取得は不要となります

1 **補助対象経費**において、選定先以外の2者以上に見積を依頼したが、全ての専門家・業者から見積を作成できないと断られた

- 2者以上の専門家・業者から見積を断られた事が確認できる書面（電子メールの写し等）の添付が必須となる
- 明らかに業務外の専門家・業者に見積を依頼している場合（FA・M&A仲介費用の見積を建設会社に依頼する等）は対象外

2 **M&A仲介・FA費用**において、専門家費用が下記レーマン表により算出された金額以下

- M&A仲介・FAの選定専門家による費用見積額が、下記レーマン表により算出される金額（着手金含む報酬総額）よりも低い金額又は同額の場合は相見積の取得が不要となる
- M&A仲介・FA費用は、仲介・FA専門家との委託契約に基づき支払う費用[*1]であり、着手金、マーケティング費用、リテーナー費用、基本合意時報酬、成功報酬の費用形態を指す

*1：不動産媒介契約等の不動産売買に基づき支払う費用は除く

譲渡額又は移動総資産	乗じる割合
5億円以下の部分	5%
5億円超10億円以下の部分	4%
10億円超50億円以下の部分	3%
50億円超100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

※M&A仲介・FA費用の補助対象経費の補助額は、以下のとおりとする。
ただし、以下①及び②いずれの場合も、補助上限額を超える場合はこの限りではない。
① 相見積を取得している場合、見積の中で一番低い見積価格
② 相見積を取得していない場合、上記❷で求められている記載内容の「関与専門家選定理由書」が整備されていれば、左記レーマン表により算出される価格（事務局において、「関与専門家選定理由書」の記載内容が不十分と判断した場合は、条件が充足されない）

補助対象者と、補助対象となるM&Aの形態

原則　補助対象者 ＝ 最終契約書の契約当事者 ＝ 補助対象経費（専門家契約等）に係る契約主体　となることに留意

※申請（公募申請、交付申請）時点では、M&A形態については決まっていなくても問題ございません

買い手支援類型（Ⅰ型）

承継者（法人）

- 株式譲渡
- 第三者割当増資
- 株式交換
- 吸収合併
- 吸収分割
- 事業譲渡

承継者（個人事業主）

- 株式譲渡
- 第三者割当増資
- 事業譲渡

売り手支援類型（Ⅱ型）

被承継者（法人）
※対象会社とその株主による申請を含む
申請時共同申請必須化

- 株式譲渡
- 株式譲渡＋廃業
- 第三者割当増資
- 株式交換
- 株式移転
- 新設合併
- 吸収合併
- 吸収分割
- 事業譲渡
- 事業再編等＋廃業

被承継者（個人事業主）

- 事業譲渡
- 事業再編等＋廃業

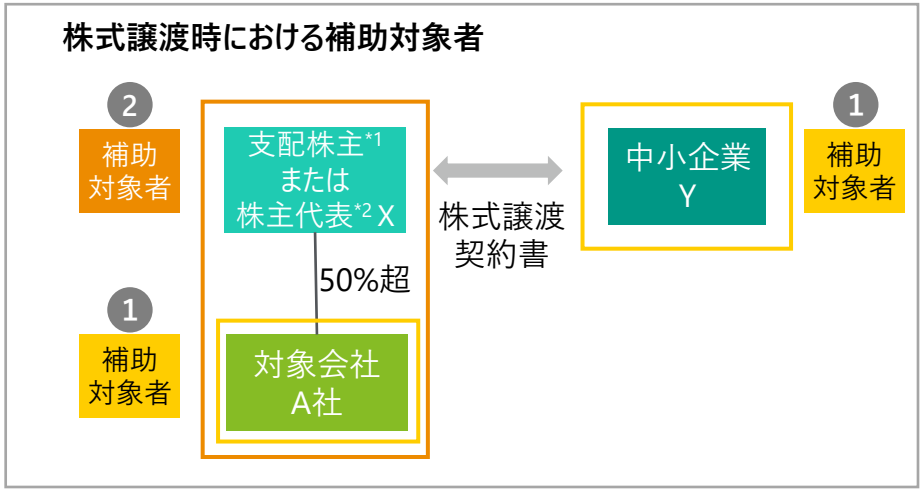
□については、申請時の共同申請によって、株主（対象会社の支配株主又は株主代表）が支払った費用も補助対象とする

補助対象者についての整理

専門家活用枠の補助対象者は以下の通りとなります

1 最終契約書の契約当事者となる中小企業、個人事業主

2 売り手支援類型（Ⅱ型）の株式譲渡における
対象会社、対象会社と共同申請した支配株主*1
または株主代表*2



※申請単位

- 本補助金の申請は、補助対象者及び補助対象経費を負担する者、並びに補助対象経費に係る契約主体となる者が行う。
- 同一の補助対象事業において買い手支援類型（Ⅰ型）、売り手支援類型（Ⅱ型）、それぞれ1申請*3を行うことができる。
- ただし、補助対象者たる中小企業者等及び当該中小企業者等の支配株主または株主代表である者が補助対象経費を負担し、補助対象経費に係る契約の主体となる場合、共同申請を行うことができる。

*1：1者で対象会社の議決権の過半数を有する株主を指す
*2：株主代表は対象会社の議決権の過半数を有する株主の代表者（1 者）を指す
*3：株式移転及び新設合併の形態で引継ぐ場合は各被承継者が交付申請を行えることとする

補助対象と認められないM&A事例

【承継者と被承継者による実質的な事業再編・事業統合が行われたとみなされない例】

- 事業再編・事業統合の後に承継者が保有する対象会社又は被承継者の議決権（注1）が過半数にならない場合
- 【申請不可】事業再編・事業統合の前に承継者が保有する対象会社又は被承継者の議決権が過半数の場合
- **【申請不可】被承継者又は被承継者の株主と承継者との関係が本人または同族関係者（注2）である場合**
- 【申請不可】被承継者又は対象会社と承継者との関係が支配関係のある法人である場合（注3）
- 【申請不可】グループ内の事業再編に相当する場合
- **【申請不可】物品・不動産等のみの売買に相当する場合**
- 【申請不可】親族間の事業承継に相当する場合
- **事業再編・事業統合における取引価格が、補助対象経費（専門家への委託費用等）に比して低額等であり、取引価格の合理性が確認できない場合**
- 事業譲渡における譲渡価格が0円（無償）である取引や、株式譲渡における株価1円である取引等のうち、取引価格の合理性が確認できない場合
- 事業譲渡において、有機的一体な経営資源（設備、従業員、顧客等）の引継ぎが行われていない場合
- 休眠会社や、事業の実態がない状態の会社におけるM&A等
- 開業直後の事業主からの事業譲渡等において、その正当性が確認できない場合
- 上記各事例の他、事業再編・事業統合が行われたことを客観的に確認できない場合

（注1）ただし、吸収分割、事業譲渡の場合は除く。
（注2）同族関係者の定義は、法人税施行令第四条を適用するものとする。
（注3）支配関係の定義は、法人税法第二条十二の七の五を適用するものとする。

補助対象と認められないM&A事例｜事業譲渡に関する要件の明確化

事業譲渡においては、実績報告時に譲渡（譲受）資産について検査を実施しますが、その際に有形資産のみ、無形資産のみの譲渡は原則対象外となりますので、ご留意ください。

- 事業譲渡の場合、有機的一体としての経営資源（設備、従業員、顧客等）の譲受・譲渡事実が確認できない場合は、経営資源引継ぎの要件を満たさないと事務局が判断する可能性がある。
  有形資産（物品・設備等）のみ、無形資産（ブランド・ノウハウ等）のみの譲渡は原則対象外となるため、留意すること。

◆ 以下のような場合は、本補助金の事業譲渡として要件を満たしていないとみなす場合がありますのでご留意ください

＜有形資産のみ（事例）＞

- （飲食事業等における）店舗（調理設備等）のみの引継ぎ
- （マッサージ・エステ事業等における）施術台・施術用機器のみの引継ぎ
- （運送事業等における）車両のみの引継ぎ
- （情報通信業等における）スマートフォン、PC、複合機等のみの引継ぎ

＜無形資産のみ（事例）＞

- 従業員のみの引継ぎ
- 製作事例・ノウハウのみの引継ぎ
- 顧客リストのみの引継ぎ
- 店舗の賃貸借契約のみの引継ぎ

＜その他＞

- 譲渡対象が不明瞭な事業譲渡
- 専門家による譲渡価額算定結果が不自然な事業譲渡 （譲渡資産額に対して専門家委託費用が過大である場合等）

M&A支援機関登録制度について

委託費のうち、M&A仲介・FA費用については、支援機関登録制度に登録された登録仲介・FA業者によるM&A仲介又はFA費用のみが補助対象経費となります

M&A支援機関登録制度とは

- 登録制度の実施を通じて、M&A の基本的な事項及び手数料の目安や適切なM&A のための行動指針を提示した「中小 M&A ガイドライン」の理解及び普及を促し、中小企業が、培ってきた貴重な経営資源を将来につないでいこうとする際、より一層円滑にかつ安心してM&A を手段の一つとして選択できる環境の実現を目指すものである。
- 登録制度の対象者は、登録制度の趣旨を踏まえ、中小 M&A ガイドラインにおける「支援機関」のうち、中小企業に対してFA業務又は仲介業務を行う者となる。なお、FA 業務又は仲介業務を専業で行う者に限らず、例えば仲介業務を行う金融機関なども対象となる。逆に、FA 業務及び仲介業務を行わず、例えばデュー・ディリジェンス業務のみを行う士業等専門家などは対象とならない。
- 登録制度における実績報告において、登録仲介・FA業者により、事業承継・M&A補助金の交付案件（補助事業対象者）として、M&A支援機関登録制度事務局（中小企業庁）に報告される。詳細な報告項目については、「M&A支援機関登録制度公募要領」実績報告の内容を確認すること。
- 登録仲介・FA業者は、中小企業庁HPあるいはM&A支援機関登録制度事務局にて公表される。
- 登録制度の詳細や資料は、M&A支援機関登録事務局ホームページを参照すること。

中小M&A支援機関登録制度における登録が必要な主な経費例	
1	FA業務又は仲介業務に係る、着手金、マーケティング費用、リテーナー費用、基本合意時報酬、成功報酬、価値算定費用等の中小M&Aの手続進行に関する総合的な支援の手数料等
2	デュー・ディリジェンスが契約の主な内容であるものの、支援内容にマッチング支援や中小 M&A の手続進行に関するものを含み、その支援内容が実質的に FA 業務又は仲介業務と同等のものと認められるデュー・ディリジェンス費用
3	マッチングサイトの提供と併せて FA 業務又は仲介業務（のサポート）を行うと認められる場合には、M&A マッチングサイトの登録等に係るシステム利用料

（参考）M&A支援機関登録事務局ホームページ　https://ma-shienkikan.go.jp/

補助対象者（申請）に関する要件

以下に該当する方は交付申請いただけませんのでご注意ください。

- **以下の補助金における交付実績がある事業者は、当公募へは申請できません。**
  - 令和2年度第1次補正予算「経営資源引継ぎ補助金」
  - 令和2年度第3次補正予算「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）」
  - 令和3年度当初予算「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）」
  - 令和3年度補正予算「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用事業）」
  - 令和4年度当初予算「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用事業）」
  - 中小企業生産性革命推進事業「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用事業・専門家活用枠）」

※交付実績があるとは、M&A（経営資源の引継ぎ）が実現したか否かを問わず、1円以上の補助金の交付を受けた事業者を指します。

採択後に交付申請の取り下げや事故報告を実施した場合や、交付決定の取消通知を受けた方で、補助金を交付されていない方は申請可能です。

※申請者が異なる場合であっても、同一又は類似の補助対象事業であり、代表者又は支配株主が同一である申請者による複数の交付申請はできません。

- **以下に該当する事業者は、当公募へは申請できません。**
  - 「M&A支援機関登録制度（https://ma-shienkikan.go.jp/）」に登録された仲介・FA業者又は仲介・FA業者（法人）の代表者が、補助対象者又は補助対象者（法人）の代表者と同一である事業者

採択後に上記事実が発覚した場合には、事務局より交付決定の取消等を実施しますので、ご留意ください。

補助対象者（法人、個人事業主等）に関する要件

公募申請時点で、**法人の場合は「3期分の決算及び申告が完了」、個人事業主の場合は「開業届出書並びに所得税の青色申告承認申請書を税務署に提出した日付から5年が経過」**していることが要件となります。

- **申請類型別の、法人/個人事業主に求められる要件**

支援類型	補助対象者	具体的な要件
買い手支援類型	承継者である**法人**	交付申請時点で3期分の決算及び申告が完了している法人のみ申請可能
買い手支援類型	承継者である**個人事業主**	交付申請日時点で、「個人事業の開業届出書」並びに「所得税の青色申告承認申請書」を税務署に提出した日付から5年が経過している個人事業主のみ申請可能
売り手支援類型	**対象会社**	交付申請時点で3期分の決算及び申告が完了している対象会社のみ申請可能
売り手支援類型	**対象会社**および、対象会社の支配株主または株主代表である**法人**（共同申請）	対象会社と共同申請者である法人がともに、交付申請時点で3期分の決算及び申告が完了していること
売り手支援類型	**対象会社**および、対象会社の支配株主または株主代表である個人（共同申請）	交付申請時点で3期分の決算及び申告が完了している対象会社のみ申請可能 （共同申請者である支配株主又は株主代表に関して、開業等の要件は問わない）
売り手支援類型	被承継者である**法人**	交付申請時点で3期分の決算及び申告が完了している法人のみ申請可能
売り手支援類型	被承継者である**個人事業主**	交付申請日時点で、「個人事業の開業届出書」並びに「所得税の青色申告承認申請書」を税務署に提出した日付から5年が経過している個人事業主のみ申請可能

補助対象経費（委託費）の概要

事業費のうち、委託費には以下が含まれます

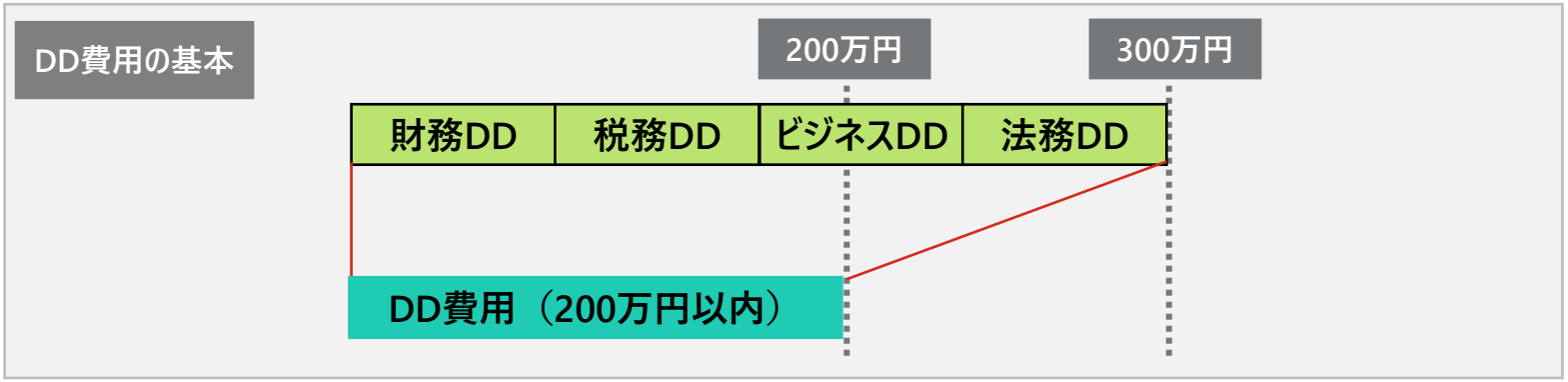
委託費に相当する経費名	支払相手（例）	概要
着手金	FA・仲介	FA・仲介とのアドバイザリー契約に基づき支払う着手金 情報提供に係る費用（情報提供料）
マーケティング費用	FA・仲介	承継候補先、被承継候補先の選定及びアプローチに係る費用
リテーナー費用	FA・仲介	FA・仲介とのアドバイザリー契約に基づき支払う月額報酬
基本合意時報酬	FA・仲介	FA・仲介とのアドバイザリー契約に基づき支払う基本合意時報酬
成功報酬	FA・仲介	FA・仲介とのアドバイザリー契約に基づき支払う成功報酬
価値算定費用	FA・仲介・各専門家	企業価値・事業価値・株式価値等の価値算定に係る費用
デュー・ディリジェンス費用（プレPMI費用を含む）	各専門家	デュー・ディリジェンス実施に係る費用　環境調査・信用調査等に係る費用 プレPMIに係る費用　※クロージング前に実施したものに限る
契約書等の作成・レビュー	弁護士	最終契約書等の作成・レビューを弁護士に委任した場合に生じる費用
クロージングに向けた手続き費用	弁護士	クロージング手続き等に関する弁護士への依頼費用
クロージングに向けたアドバイス費用	コンサルティング会社等	カーブアウト財務諸表の作成等の専門家への依頼費用
不動産鑑定評価書の取得費用	不動産鑑定士	不動産の時価評価に係る費用
不動産売買の登記費用	司法書士	最終契約書に基づき不動産売買する際の登記に係る事務費用
定款変更等の登記費用	司法書士	最終契約書に基づき定款変更等をする際の登記に係る事務費用
根抵当権等の登記変更費用	司法書士	最終契約書に基づき根抵当権を解除する際の登記に係る事務費用
許認可等申請費用	行政書士	最終契約書に基づき取得するべき許認可等の取得に係る費用
社会保険労務士への費用	社会労務士	最終契約に基づき労務関連手続きをする際に係る費用
セカンドオピニオンの費用	M&A支援機関	選任専門家以外のM&A支援機関から意見を求めるセカンドオピニオン費用

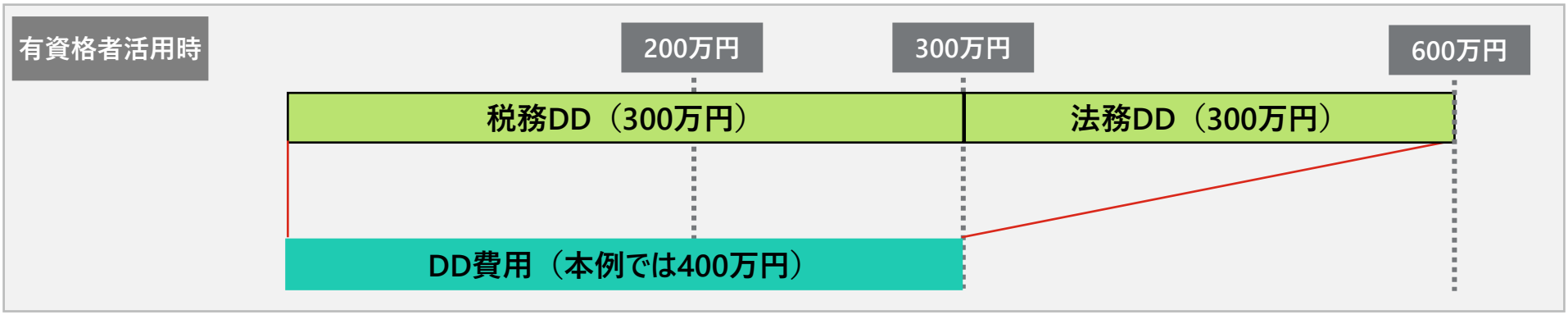
※クロージング後費用（PMI費用等）は対象外となるため留意すること

補助対象経費（委託費）の概要

デュー・ディリジェンス費用については、以下の考え方をご確認ください

- デュー・ディリジェンス（DD）費用は、対象経費に補助率を掛け合わせた額で、DD費用総額が200万円を超えない金額で申請してください（補助する費用は補助額ベースで200万円以内となります）。
- ただし、有資格者が実施する財務DD、税務DD、法務DD等を複数行う場合において、DD費用総額が補助額ベースで200万円を超える場合は、DD1種につき補助額ベースで200万円までの費用を認める場合があります。



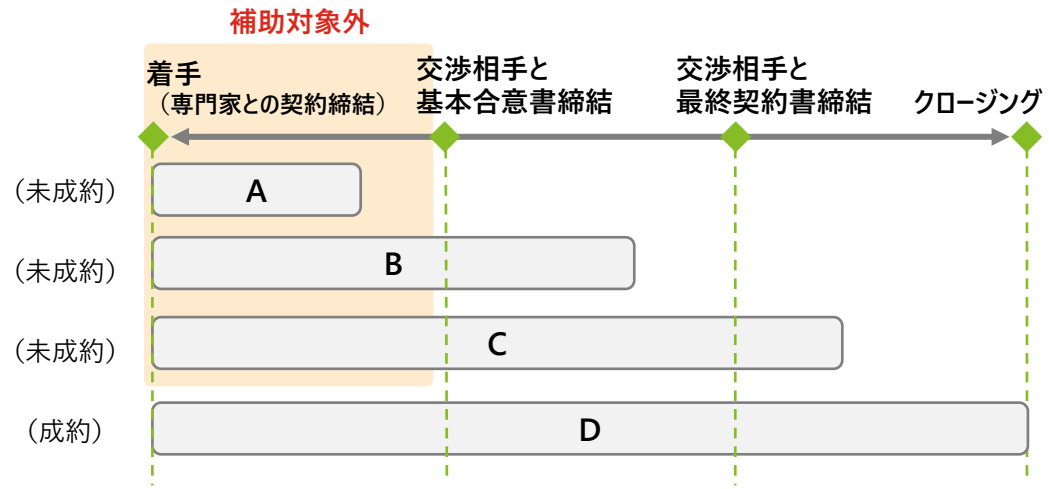


M&Aが実現しなかった場合の対象費用の変更

M&Aが未実現の場合、専門家への着手金など基本合意締結以前に発生した委託費用は全額対象外となります。また、買い手支援類型においては、原則デュー・ディリジェンス費用のみが補助対象となりますので、ご留意ください。

● M&A（経営資源引継ぎ）未実現時の提出書類等

実績報告時のマイルストーン別の必要書類



進捗状況	成約状況	必要書類など
A（着手）	未成約	補助対象外（のため不要）
B（基本合意書締結）	未成約	• 専門家作成資料 • 基本合意書の写し
C（最終契約書締結）	未成約	• 専門家作成資料 • 最終契約書の写し
D（クロージング）	成約	実績報告類型別の必要書類の写し

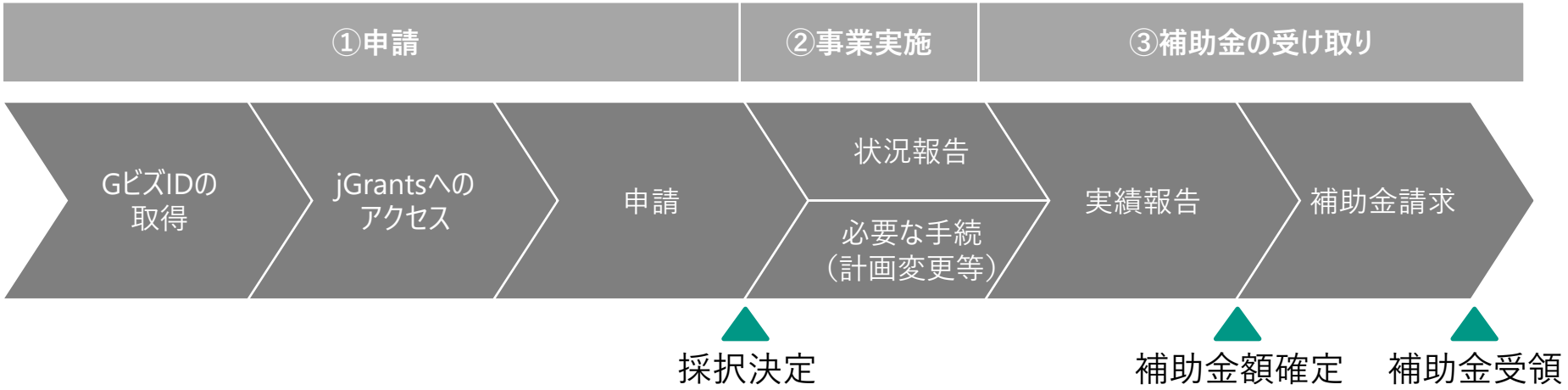
- 【M&A未実現時の留意点】
- M&A未実現の場合、基本合意書締結以前に発生する着手金等の専門家費用は補助対象外となります（M&A実現時は、着手金等の専門家費用も対象となります）
- 買い手支援類型の場合、M&A未実現の場合、委託費対象は原則デュー・ディリジェンス費用のみとなります
- 買い手支援類型において、相手方の責によらず、申請者の一方的な自己都合によりM&Aが実現しなかったと事務局が判断した場合は、全ての補助対象経費が補助対象として認められず、本補助金の交付後であっても交付決定を取り消す場合があります（災害その他の事業者の責に帰さない理由がある場合を除く）
- 専門家作成資料が、「専門家の支援を受けて事業再編・事業統合等に着手・遂行した実態がある」と事務局が認めない場合、当該専門家費用については補助対象経費として認められない可能性があるため、留意すること。また、成果物の内容について、当該専門家に対する追加調査の実施や、追加での証憑提出を要請する可能性があります

支援類型	対象経費（経営資源引継ぎ未実現の場合）
買い手支援類型	デュー・ディリジェンス費用のみ対象
売り手支援類型	基本合意書締結以降の各費用が対象

※詳細は公募要領をご確認ください

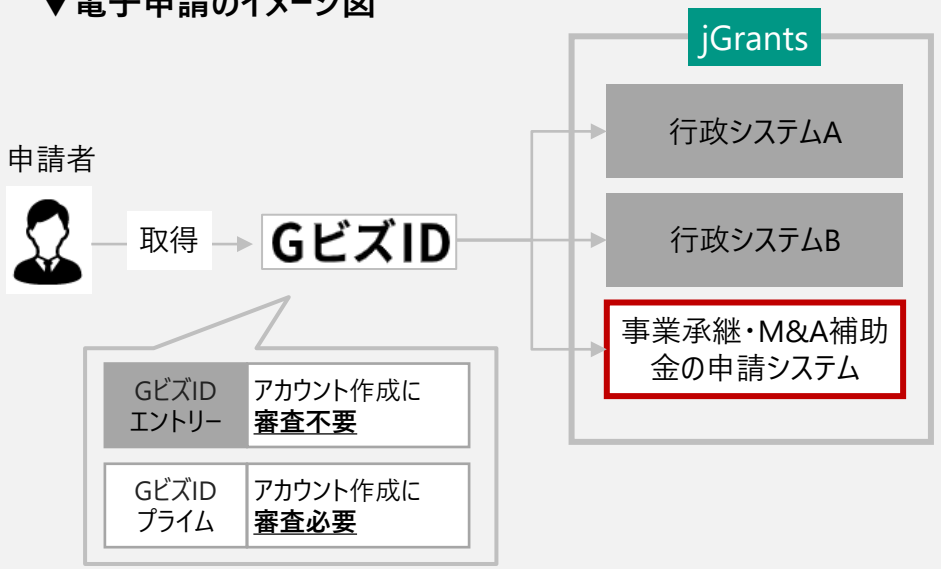
電子申請方法

補助金の申請方法	✓原則、**電子申請**で補助金の申請は行われる ✓補助金の電子申請システム「jGrants（Jグランツ）」を利用する
jGrants 概要	✓各種補助金の検索、応募から採択後の手続きまでを一貫して完結させることが可能 ✓申請、受付期間内においては24時間、365日手続きが可能 ✓補助金の検索が容易 ✓申請状況が確認可能 ✓補助金申請用のホームページにログインするためには、アカウント（ログインIDとパスワード）が必要 ✓アカウントは、**「GビズID」（ジービズアイディー）**を用いて作成（無料）



GビズID申請方法

▼電子申請のイメージ図

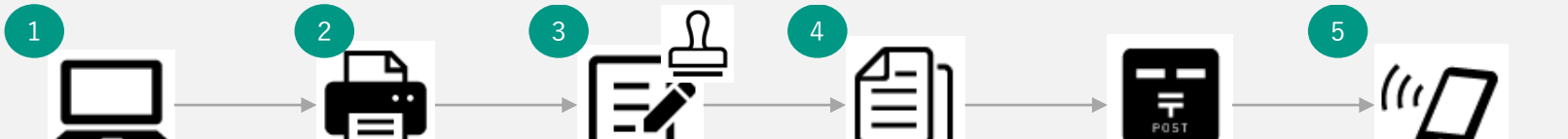


▼GビズIDホームページ

GビズIDのホームページの「GビズIDプライム作成」をクリックし、アカウント作成のための申請書を作成する。

▼GビズIDアカウント作成の流れ

※GビズIDの取得には1週間（混雑時には3週間以上）ほど時間がかかる



様々な課題に対応した投資支援メニュー

✓ 会社を急成長させたい
✓ 上場を目指したい

売上規模 イメージ	投資規模 イメージ	売上拡大	高付加価値化	省力化・デジタル化	新事業挑戦
100億円以上	数十億	中堅・中小成長投資補助金			
100億円 ｜ 数十億	10億円 ｜ 1億円	New 成長加速化補助金	事業承継M&A補助金		
10億円 ｜ 数千万	1億円 ｜ 5000万円		ものづくり補助金	省力化投資補助金	New 新事業進出補助金
数千万	5000万円 ｜ 数百万	持続化補助金		IT補助金	持続化補助金（創業型）

✓新しい機械で新商品を作りたい
✓ 海外展開に取り組みたい

✓ 今の経営手法を活かして異分野に進出したい

✓ 人手不足に対応したい
✓ 生産プロセスを改善したい

✓承継前に事業を磨きたい
✓M&Aにより統合効果を出したい

✓ 商品をPRしたい
✓ 販路を拡げたい

✓ 創業に挑戦したい

ミラサポplus　中小企業向け補助金・助成金サイト▶

中堅・中小成長投資補助金

中堅・中小企業が、持続的な賃上げを目的として、足元の人手不足に対応した省力化等による労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大を図るために行う工場等の拠点新設や大規模な設備投資に対して補助を行います。

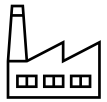
	項目	内容
1	予算額	総額3,000億円（令和9年度までの国庫債務負担含む）
2	補助上限額	50億円（補助率1/3以内）
3	補助事業期間	交付決定日から最長で令和9年12月末まで ※原則として、各年度の申請額を上回る計画への変更や各年度の経費の前倒しや後倒しは不可。
4	補助対象者	中堅・中小企業（常時使用する従業員数が2,000人以下の会社等）※単体ベース ※一定の要件を満たす場合、中堅・中小企業を中心とした共同申請（コンソーシアム形式：最大10社）も対象。 ※みなし大企業や実施する補助事業の内容が農作物の生産自体に関するものなど1次産業を主たる事業としている場合は補助対象外。
5	補助事業の要件	① 投資額10億円以上（専門家経費・外注費を除く補助対象経費分） ② 賃上げ要件（補助事業の終了後3年間の対象事業に関わる従業員等1人当たり給与支給総額の年平均上昇率が、全国の過去3年間の最低賃金の年平均上昇率(4.5%)以上） ※持続的な賃上げを実現するため、補助金の申請時に掲げた賃上げ目標を達成できなかった場合、未達成率に応じて補助金の返還を求める（天災など事業者の責めに帰さない理由がある場合を除く。事業者名は公表しない。）。
6	補助対象経費	建物費（拠点新設・増築等）、機械装置費（器具・備品費含む）、ソフトウェア費、外注費、専門家経費

中小企業成長加速化補助金

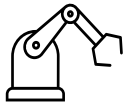
- 賃上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい**売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援**。

項目	内容
1 上限額	5億円（補助率1/2）
2 事業期間	交付決定日から24か月以内
3 対象者	売上高100億円を目指す中小企業 （売上高10億円以上100億円未満）
4 要件	・「100億宣言」を行っていること ・投資額1億円以上 ・一定の賃上げ要件を満たす今後５年程度の事業計画 （賃上げ実施期間は補助事業終了後３年間）
5 対象経費	建物費、機械装置費、外注費　等

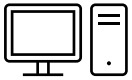
【活用イメージ】



工場、物流拠点などの新設・増築



イノベーション創出に向けた設備の導入



自動化による革新的な生産性向上

【申請の流れ】

中小企業
※100億宣言実施

申請 →
← 採択

TOPPAN株式会社
（補助金事務局）
①一次審査（書面）
②二次審査（プレゼン）
※経営者のプレゼンに基づき外部有識者が評価

【審査基準（ポイント）】

経営力
①将来の売上高100億円に向けた中長期的なビジョンや計画を有し、その上で、今後5年程度の経営者の明確なシナリオ、成長余力を最大限伸張した事業戦略
（売上高成長率、付加価値増加率、売上高に占める投資比率（本補助事業）　）
②外部・内部環境の分析（市場ニーズの検証、差別化戦略等）
③適切な成果目標・管理体制
④グループ企業・コンソーシアムの場合は相乗効果

波及効果
⑤賃上げ水準（要件値を上回る場合）
⑥域内仕入の拡大や地域における価値創造
（サプライチェーン、ものづくり高度化、イノベーション、地域資源活用等）
⑦地域のモデル企業としての取組
（下請取引先に対する取引姿勢、防災等のレジリエンス、女性活躍等）

実現可能性
⑧早期に実施可能な経営体制
⑨財務状況（ローカルベンチマーク）
⑩金融機関のコミットメント

詳細はこちら→

（参考）「100億宣言」について

【企業が宣言に記載する内容】

① 企業概要

② 企業理念・経営者の意気込み

③ 売上高100億円実現の目標と課題

④ 売上高100億円に向けた具体的措置（取組）

100億宣言

【宣言のメリット】

✓ **宣言取得による補助金等の活用**
- 成長加速化補助金
- 中小企業経営強化税制の拡充措置【夏～】※租特法が成立した場合

など

✓ **経営者ネットワークへの参加** 【夏～】
- 宣言を行った成長を目指す経営者が、地域・業種を超えて繋がれるネットワークを構築。

✓ **宣言の公式ロゴマーク活用による自社ＰＲ** ※商標登録出願中

公表要領・申請用ひな形等の特設サイトはこちら→

100億宣言

株式会社 ○○

例

○○(株)

主力商品　家電製造

○本社所在地：大阪府XX区
○事業概要：大手家電メーカーのOEM製造およびスマート家電の自社製品の製造・販売
○従業員数：54名（2024年3月期）
○現在の売上高：60億円（2024年3月期）
○法人番号：1111111111
○登録番号：○○
○Web：https://○○

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長
○○ ○○

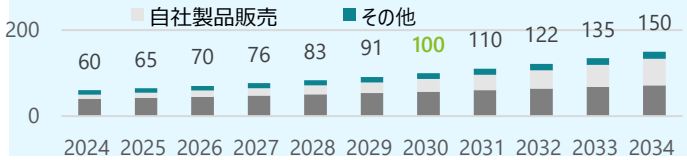
豊かなカーボンニュートラル社会の実現

百億電機は家電を通じ、ヒトの意図を察して家電が便利に連携する豊かな暮らしを実現し、出力やOn/Offをコントロールすることで社会全体が無理なくカーボンニュートラルに向かう世界を目指します。工場の環境整備や従業員の待遇改善に投資していくことで、仲間である社員を大事にしながらビジョンを達成したいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高達成に向け、OEM製造の堅実な成長とともに、自社製品販売で年率20%程度の成長を目指す。



課題

・デザイン性の高い自社企画製品の設計・生産
・スマートホーム標準規格への準拠や連携機能の強化に向けたシステム開発力の強化
・海外、特に韓国/台湾エリアの市場開拓

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・企画におけるUXデザインやサービスデザイン手法の導入
・設備投資による自社企画製品の製造ライン拡大
・スマートホーム関連開発の内製化
・韓国/台湾への展示会出展や卸との協業による販売先開拓

実施体制

・社長直轄でのUX部署、ソフトウェア部署の立ち上げと、チ部署長級人材を新規に雇用(25年内目標)
・東南アジア向け越境EC企業やジョグテックを活用した海外販売パートナーシップの拡大
・深圳への新たなR&Dや製造体制の立ち上げ

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

中小企業経営強化税制の拡充措置

- **設備投資等の取組に対する税制支援**（2026年度末まで）。**100億企業の創出を促進するための拡充措置**として、売上高100億円超の達成に向けたロードマップ作成等を要件に、工場のラインや店舗等の生産性向上に係る設備導入に伴う**建物を対象設備に追加**。
- 建物を新増設した際、その年度末の**雇用者給与支給総額が**前年度末と比較して
  2.5%以上増加した場合　⇒　特別償却15%又は税額控除１％
  5.0%以上増加した場合　⇒　特別償却25%又は税額控除２％

類型	要件	確認者	対象設備※	その他要件
収益力強化設備（B類型）	**投資利益率が年平均7%以上**の投資計画に係る設備	経済産業局	機械装置（160万円以上） 工具（30万円以上） 器具備品（30万円以上） 建物附属設備（60万円以上） ソフトウェア　（70万円以上）	・**生産等設備**を構成するもの ・**国内への投資**であること ・**中古資産・貸付資産でないこと**　等
経営規模拡大設備（E類型）	● 投資利益率が年平均7%以上 ● 売上高100億円超を目指すロードマップの作成 ● 売上高成長率年平均10%以上を目指す ● 前年度売上高10億円超90億円未満 ● 最低投資額１億円 OR 前年度売上高５%以上 ● 賃上げ率2.5% OR 5.0%以上　等		機械装置（160万円以上） 工具（30万円以上） 器具備品（30万円以上） ソフトウェア（70万円以上） **建物及びその附属設備（1,000万円以上）**	

※１ 発電用の機械装置、建物、建物附属設備については、発電量のうち、販売を行うことが見込まれる電気の量が占める割合が２分の１を超える発電設備等を除く。また、発電設備等について税制措置を適用する場合は、経営力向上計画の認定申請時に報告書を提出する必要。
※２ 医療保健業を行う事業者が取得又は製作をする器具備品（医療機器に限る）、建物、建物附属設備を除く。
※３ ソフトウェアについては、複写して販売するための原本、開発研究用のもの、サーバー用ＯＳのうち一定のものなどを除く。
※４ コインランドリー業（主要な事業であるものを除く。）の用に供する資産でその管理のおおむね全部を他の者に委託するもの又は暗号資産マイニング業の用に供する資産を除く。

中小企業省力化投資補助金（一般型）

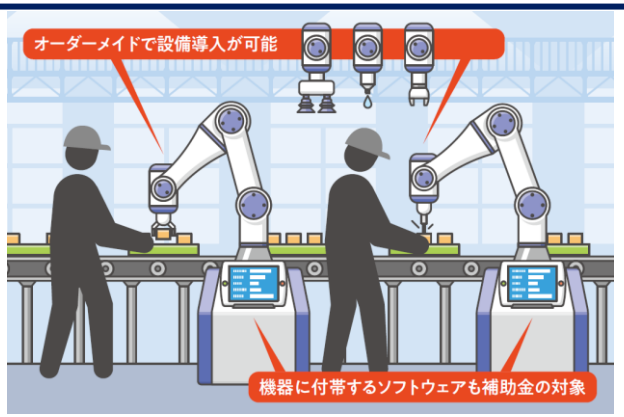
- **人手不足解消**に効果のある**「省力化投資」を後押し**するための支援です。
- 省力化効果のある設備・システムなどをオーダーメイド・セミオーダーメイドで導入する際に活用できます。

【一般型】

項目	内容
1 補助上限	最大１億円（補助率 中小企業1/2、小規模等2/3） ※従業員数に依って補助上限が異なります ※大幅な賃上げを行う場合補助上限が上がります
2 事業期間	１８ヶ月以内
3 対象者	中小企業・小規模事業者　等
4 要件	①労働生産性　年平均成長率4%以上 ②省力化の度合いや投資回収年数を記載した事業計画の策定が必要
5 対象経費	機械装置費、システム構築費　等

【活用事例】

- ✓ 通信販売事業でオンラインショッピングの顧客数及び購買量に対応するため、**自動梱包機及び倉庫管理システムをオーダーメイドで開発・導入**
- ✓ 自動車関連部品製造事業で検査が難しい微細な自動車関連部品の製造を効率的に行うため、**最新のデジタルカメラやAI技術等を活用した自動外観検査装置を事業者の現場に合わせた形で導入**



現時点の詳細はこちら→

中小企業省力化投資補助金（カタログ注文型）

- **人手不足解消**に効果のある**「省力化投資」を後押し**するための支援です。
- 省力化製品を対象製品のリスト（カタログ）から選んで導入する際に活用できます。

【カタログ注文型】

項目	内容
1 補助上限	最大1,500万円（補助率1/2以内） ※従業員数に依って補助上限が異なります ※大幅な賃上げを行う場合補助上限が上がります
2 事業期間	１２ヶ月以内
3 対象者	中小企業・小規模事業者　等
4 要件	労働生産性　年平均成長率3%以上
5 対象経費	カタログに掲載された省力化製品の購入費

【活用事例】

- ✓ 旅館において、**自動清掃ロボット**を導入することで受付の人員を増強し、手続き迅速化・おもてなし等で顧客満足度を向上させ、高付加価値化
- ✓ 倉庫に**無人搬送車**を導入することで、棚替え業務を省力化し、多くの受注をこなすようにすることで生産性を向上

拡大中！

カタログはこちら→

随時申請受付中。
詳細はこちら→

IT導入補助金

- **業務の効率化**や**DXの推進**、**セキュリティ対策**に向けたITツール等の導入費用を支援します。

【通常枠】

項目	内容
1 補助上限	450万円（補助率1/2） ※対象経費によって補助上限が異なります
2 事業期間	交付決定から6ヶ月程度
3 対象者	中小企業・小規模事業者等
4 要件	労働生産性　年平均成長率3%以上
5 対象経費	ソフトウェア購入費、クラウド利用料　等

【インボイス枠】

項目	内容
1 補助上限	350万円（補助率1/2～4/5） ※対象経費によって補助上限が異なります
2 事業期間	交付決定から6ヶ月程度
3 対象者	中小企業・小規模事業者等
4 要件	インボイス制度に対応したITツールの導入
5 対象経費	ソフトウェア購入費、クラウド利用費　等

【活用事例】

✓ **通常枠で・・・**
-タイムカードによる勤怠管理のため、オフィスに出社してからの現場移動、帰社してからの退勤が必要だったところ、**「勤怠・労務管理ツール」の導入**により出先からの打刻が可能に。これにより、**残業時間が3割削減**、人事担当の**作業効率も大幅アップ**！

✓ **インボイス枠で・・・**
-**インボイス発行の作業を効率化**するため、**「会計ツール」**を導入。経理担当が手作業で行っていた出納管理が自動化され、バックオフィスの効率が全体的に向上。

現時点の詳細はこちら→

ものづくり補助金

- **新製品・新サービスの開発や海外需要開拓等**に必要な設備投資等を支援します。

【概要】

項目	内容
1 補助上限	2,500万円（補助率 中小企業1/2、小規模等2/3） ※従業員数に依って補助上限は異なります ※一定の賃上げを行う場合、補助上限引上げ ※最低賃金の引上げを行う場合、補助率引上げ
2 事業期間	交付決定から10ヶ月（ただし採択日から12ヶ月）
3 対象者	中小企業・小規模事業者等
4 基本要件	①付加価値額　年平均成長率3%以上増加 ②給与支給総額　年平均成長率2%以上増加　等 ③事業所内最低賃金　事業実施都道府県の最低賃金＋30円以上の水準 等
5 対象経費	機械装置・システム構築費（必須）、技術導入費、専門家経費　等
6 その他	海外事業の実施による国内の生産性向上を支援するグローバル枠として補助上限3,000万円も措置

【活用事例】

✓ **製品・サービス高付加価値化枠で・・・**
-最新複合加工機を導入し、これまではできなかった精密加工が可能になり、より付加価値の高い新製品を開発

✓ **グローバル枠で・・・**
-海外市場獲得のため、新たな製造機械を導入し新製品の開発を行うとともに、海外展示会に出展

（例えば）

顧客からの原価低減の要請が厳しく、また、新規顧客の開拓が難しい業態を克服するため、自動車やAIの電子部品を試作、量産するための設備を導入。
加工可能な寸法が拡大し、他社やこれまで自社で対応できなかった受注も可能となった。

現時点の詳細はこちら→

小規模事業者持続化補助金（通常枠）

- **<u>商工会・商工会議所の経営指導員の伴走支援を受けながら、事業者自らが策定した経営計画に基づき行う販路開拓等</u>**の取組を支援します。

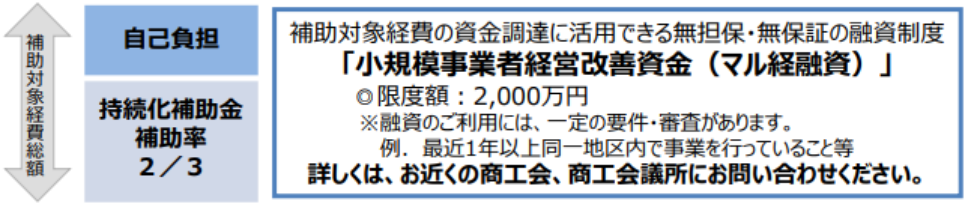
【概要】

項目	内容
1 補助上限	50万円（補助率2/3） ※特例を活用した場合は補助上限が上乗せされます。 ※賃金引上げ特例活用事業者のうち赤字事業者については補助率が上がります。
2 事業期間	調整中
3 対象者	小規模事業者 （従業員が商業・サービス業（宿泊業娯楽業を除く）の場合5人以下、製造業又はそれ以外の業種の場合20人以下）
4 要件	商工会・商工会議所の経営指導員による伴走支援 ※地域の商工会・商工会議所が発行する「事業支援計画書」の添付が必要です。
5 対象経費	機械装置等費、展示会出展費、新商品開発費　等
6 その他	補助事業実施中や終了時において、商工会・商工会議所の経営指導員から助言等の支援を受けることができます。

【活用事例】

- ✓ 観光ぶどう農園を有する喫茶店において、フリーズドライ製品の**洗練されたパッケージデザインやリーフレットを作成**し、高級スーパー等への**商談に活用**し、新たな販路を開拓。
- ✓ 精密板金加工・プレス金型等の製作所が、県道沿いに**看板を設置**。具体的な製品を載せたことで、新規取引先の獲得に向けて高度な技術や専門性を効果的にPR。

【関連融資制度】



現時点の詳細はこちら→

小規模事業者持続化補助金（創業型）

- **<u>創業後3年以内の小規模事業者を対象</u>**に、**<u>商工会・商工会議所と一体となって経営計画を作成し、当該計画に基づいて行う販路開拓等</u>**の取組を支援します。

【制度概要】

項目	内容
1 補助上限	200万円（補助率２/３以内） インボイス特例を活用した場合は最大250万円
2 事業期間	調整中
3 対象者	開業日が公募締切時から起算して過去3か年の間である小規模事業者等
4 要件	認定市区町村等が実施した特定創業支援等事業（※）による支援を過去３か年の間に受けたこと。 なお、認定市区町村が発行した特定創業支援等事業による支援を受けたことの証明書の写しが必要
5 対象経費	機械装置等費、展示会等出展費、新商品開発費　等
6 その他	補助事業実施中や終了時において、商工会・商工会議所の経営指導員から助言等の支援を受けることができます。

【活用事例】

- ✓ 食品小売業を開業後1年経過し、**厨房機器の導入**及び**店舗リニューアル**を行うことで、新規顧客獲得による売上拡大を図る。
- ✓ 金属加工業を開業。**ロボット溶接機械**を導入することで、技術革新による事業の拡大及び生産性の向上を図る。

【※特定創業支援等事業とは？】

✓認定市区町村と連携し、商工会・商工会議所や金融機関等が実施している創業塾や創業セミナー等のことであり、創業に必要な知識・スキルが身に付けられます。

現時点の詳細はこちら→

新事業進出補助金

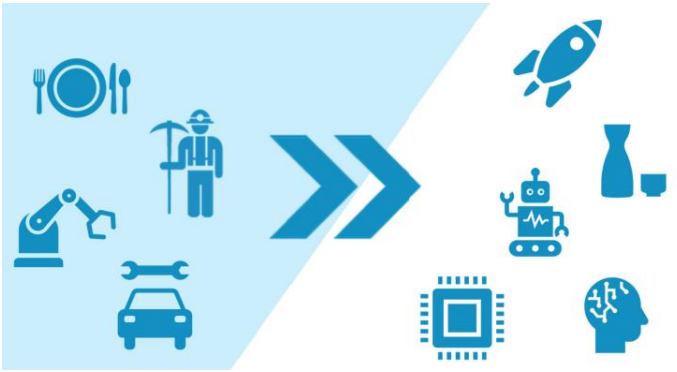
- 既存の事業とは異なる、**新市場・高付加価値事業への進出**にかかる設備投資等を支援します。

【概要】

項目	内容
1 補助上限	7,000万円（従業員規模により異なる）（補助率1/2） ※補助下限は750万円 ※一定の賃上げを行う場合補助上限の上乗せあり
2 事業期間	交付決定から14か月（採択発表から16か月以内）
3 対象者	企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦を行う中小企業等
4 要件	①当該中小企業等にとって新製品(又は新サービス)を新規顧客に提供する新たな挑戦であること ②付加価値額　年平均成長率4.0%以上 ③賃上げ　給与支給総額年平均成長率2.5%以上など ④事業所内最低賃金　地域別最賃+30円以上の水準 等
5 対象経費	建物費、機械装置費、システム構築費　等

【活用イメージ】

- ✓ 機械加工業でのノウハウを活かして、新たに半導体製造装置部品の製造に挑戦
- ✓ 医療機器製造の技術を活かして蒸留所を建設し、ウイスキー製造業に進出



現時点の詳細はこちら→

事業承継・M&A補助金

● **①事業承継前の設備投資**、**②M&A時の専門家活用**、**③M&A後のPMIの実施**、**④廃業・再チャレンジの取組**を支援。

①事業承継促進枠

承継前の設備投資等にかかる費用を補助

５年以内に予定している
親族内承継、従業員承継が対象

補助率　：1/2or2/3
補助上限：800-１,000万円

【対象経費の例】
- 店舗改装工事費用
- 機械装置の調達費用

②専門家活用枠

Ｍ＆Aにかかる専門家費用を補助

M&Aが対象

■買い手支援類型
補助率　：1/3・1/2or2/3
補助上限：600万円-800万円、
2,000万円※
※：100億企業要件を満たす場合

■売り手支援類型
補助率　：1/2or2/3
補助上限：600万円

【対象経費の例】
- M&A仲介業者等への手数料、DD（デューデリジェンス）費用

③ＰＭＩ推進枠

Ｍ＆Ａ後のＰＭＩにかかる専門家費用や設備投資を補助

M&Aが対象

■ＰＭＩ専門家活用類型
補助率　：1/2
補助上限：150万円

■事業統合投資類型
補助率　：1/2or2/3
補助上限：800-1,000万円

【対象経費の例】
- PMI専門家への委託費用
- 設備の規格統一など、事業統合に係る設備投資費用

④廃業・再チャレンジ枠

M&A,承継時に伴う廃業にかかる費用を補助

廃業が対象

補助率　：1/2or2/3
補助上限：150万円

【対象経費の例】
- 廃業支援費、在庫処分費、解体費、現状回復費

現時点の詳細はこちら↓

お問い合わせ先

特設Webサイト

事業承継・M&A補助金（11次公募）

https://jsh.go.jp/r6h/

連絡先

事業承継・M&A補助金
事務局（11次公募）
＜専門家活用＞

050-3145-3812

お問い合わせ受付時間：
10：00～12：00、13：00～17：00
（土・日・祝日を除く）