ただし、石油製品の需要の減少が見込まれ、販売競争が激化する石油卸売業・燃料小売業においては、SSにおける人材・設備等への継続的な投資を行うため、投資の原資を確保する観点から売上高経常利益率を高めることも重要である。また、SSにおける取引の安定性を確保し、将来の利益率向上を図るためには、高度人材の獲得等の人材への投資や品質管理の徹底に努め、自社の付加価値額を高めることも重要である。このため、支援に当たっての判断基準については、次の一又は二に掲げる区分に応じてそれぞれ一又は二に定めるものとする。

なお、地域の中核的な企業を中心とした取組に係る申請その他のグループによる申請については、グループ全体としての経営指標又は参加者個々の経営指標のいずれも用いることができることとする。

一　現に有する経営資源を利用する場合

次に掲げるいずれかの指標とする。

イ　労働生産性

労働生産性について、5年間の計画の場合、計画期間である5年後までの目標伸び率が2%以上のものを求める。計画期間が4年間の場合は1.5%以上、計画期間が3年間の場合は1%以上の目標を求める。

注）労働生産性とは、営業利益、人件費及び減価償却費の合計を、労働投入量（労働者数又は労働者数に一人あたり年間就業時間を乗じたもの。）で除したものとする。

ロ　売上高経常利益率

売上高経常利益率について、5年間の計画の場合、計画期間である5年後までの目標伸び率が5%以上のものを求める。計画期間が4年間の場合は4%以上、計画期間が3年間の場合は3%以上の目標を求める。

注）経常利益の算出に当たっては、営業利益から、資金調達に係る営業外の費用（支払利息、新株発行費等）を控除したものとして、本業と関連性の低い営業外の収益（有価証券売却益、賃料収入等）は含まないものとする。

ハ　付加価値額

付加価値額について、5年間の計画の場合、計画期間である5年後までの目標伸び率が2%以上のものを求める。計画期間が4年間の場合は1.5%以上、計画期間が3年間の場合は1%以上の目標を求める。

注）付加価値額とは、営業利益、人件費及び減価償却費の合計とする。

二　他の事業者から取得した又は提供された経営資源を利用する場合

イ　事業承継の促進

当該制度は中小企業者等の事業承継を促進するものであるから、中小企業者等が事業承継等（中小企業等経営強化法第二条第十項第九号に掲げるものを除く。）を行う場合にあっては、事業の継続が困難である他の事業者の事業を承継するもののうち、事業の経営の承継を伴う取組を支援対象とする。

ただし、石油製品の需要の減少が見込まれ、販売競争が激化する石油卸売業・燃料小売業においては、SSにおける人材・設備等への継続的な投資を行うため、投資の原資を確保する観点から売上高経常利益率を高めることも重要である。また、SSにおける取引の安定性を確保し、将来の利益率向上を図るためには、高度人材の獲得等の人材への投資や品質管理の徹底に努め、自社の付加価値額を高めることも重要である。このため、支援に当たっての判断基準については、次に掲げる指標のうちいずれかとする。

なお、地域の中核的な企業を中心とした取組に係る申請その他のグループによる申請については、グループ全体としての経営指標又は参加者個々の経営指標のいずれも用いることができることとする。

一　労働生産性

労働生産性について、5年間の計画の場合、計画期間である5年後までの目標伸び率が2%以上のものを求める。計画期間が4年間の場合は1.5%以上、計画期間が3年間の場合は1%以上の目標を求める。

注）労働生産性とは、営業利益、人件費及び減価償却費の合計を、労働投入量（労働者数又は労働者数に一人あたり年間就業時間を乗じたもの。）で除したものとする。

二　売上高経常利益率

売上高経常利益率について、5年間の計画の場合、計画期間である5年後までの目標伸び率が5%以上のものを求める。計画期間が4年間の場合は4%以上、計画期間が3年間の場合は3%以上の目標を求める。

注）経常利益の算出に当たっては、営業利益から、資金調達に係る営業外の費用（支払利息、新株発行費等）を控除したものとして、本業と関連性の低い営業外の収益（有価証券売却益、賃料収入等）は含まないものとする。

三　付加価値額

付加価値額について、5年間の計画の場合、計画期間である5年後までの目標伸び率が2%以上のものを求める。計画期間が4年間の場合は1.5%以上、計画期間が3年間の場合は1%以上の目標を求める。

注）付加価値額とは、営業利益、人件費及び減価償却費の合計とする。