

小規模事業者持続化補助金を活用しよう

全力支援 岐阜商工会議所のビジネスサポート

小規模事業者持続化補助金を活用しよう



小規模事業者持続化補助金をご存じでしょうか。

この補助金は、小規模事業者が、販路開拓等の売上増に繋がる経営計画を作成し、その計画に基づいて実施される取り組みに対する制度です。
補助対象となる取り組みの範囲が広い事が特長で、岐阜市内から多数の事業者が挑戦し、7月には今年度の採択事業者が発表されました。
今回は、事業所の補助金書類の作成支援を行った経営支援員に話を聞きました。



(左から)当所経営支援員：山田・平井・浅野・松田 インタビュー：河尻常務理事

(*小規模事業者とは、従業員数が飲食・サービス業5人以下、その他の業種20人以下の事業者のことです)



山田経営支援員

持続化補助金の採択結果を受けて

山田 持続化補助金は、今年で5年目でした。7月下旬に採択結果が発表され、全国の商工会議所で、合計8,804件が採択されました。岐阜商工会議所では、68件が採択され、これまでの延べ件数は285件となりました。

河尻 販路開拓に関わる新たな取り組みは、その多くが対象になる挑戦しやすい補助金でしたね。今回の特徴は、どんなところでしたが。

山田 今回は、比較的に採択率が高かったように思います。毎年、補助金の予算額と申請者数によって採択率が変わってきますから、年によってばらつきがあります。また、事業所が作成される補助金書類の事業計画書ですが、年々レベルが上がってきています。今回は、全員が採択されてもおかしくない完成度でした。

河尻 回数を重ねる毎にポイントが分かってくるようになってきました。どのような支援を行いましたか。

山田 昨年に引き続き、中小企業診断士の

伊藤先生を講師に招いて「経営計画作成セミナー」というタイトルで、補助金書類作成のポイントが分かるセミナーを開催し、44名が参加されました。
伊藤先生は、ご自身も持続化補助金に取り組まれたことがあるため、書類作成で気をつける箇所を分かりやすく説明されました。

また、伊藤先生には、採択発表後にも、採択者向けの説明を講演いただきました。今後の補助金処理の流れを中心に説明されたのですが、参加された方は、個別に質問することができたため、不安が解消されたようでした。

熱意を書類に落とし込む

河尻 セミナーによる集団支援を、公募の段階と採択後の計2回行った訳ですね。個別支援はどうでしたか。

山田 当所には、経営支援員が12人いますが、全員が5〜15件ほど担当し、窓口・巡回・電話・メールで支援をしました。

書類作成に不慣れな事業者には、ポイントを絞って話をします。売上げ増に繋げるために何に取り組むのか。自社を分析する



平井経営支援員

のに国やシンクタンクが公表しているデータまたは、独自調べのアンケートなどエビデンスを参考にしているか、短期計画が記載されているかなどを見ていきます。
採択者は中小企業診断士なので、内容が論理的に記載されているかを重視してアドバイスします。

平井 私は、今年度から支援員になったため、はじめての補助金の支援でした。

様式2の経営計画書と様式3の補助事業計画書では、どう書いたら審査員に伝わるか、それぞれの事業者にあわせて時間をかけて考えました。
しかし、締切り間近に来られた事業者が何人か見えたので、満足いく支援ができない時もありました。

河尻 締切り間近に来ても良いものがないのではありませんか。

平井 事業者の熱意によるところが大きいです。まずは提出期限を守ること、その中でどこまでポイントを押さえて仕上げられるかが肝になります。

パンシノンさんは、朝から晩まで仕事をされていたため、閉店後や土日まで、昼夜を問わず書類作成に取り組んでいただきました。

河尻 採択者は、パンシノンさんのように飲食店が多いのでしょうか。



事業者様の声

店内改装、機械設備導入、情報発信により集客アップ!

パンシノン 早川しのさん

当店は、手作りのパン屋としては珍しくイートインスペースがあり、野菜を中心とした料理やオーガニックなワインを楽しむことができます。

しかし、イートインの席数が少ないため来店されたお客様をお断りしたり、ミキサーの性能が低く生産量が限られていました。
そこで持続化補助金を活用し、①店内改装による「イートインの席数増加」、②高性能ミキサーの導入による「製造量の増加」と「作業時間の短縮」、③ホームページの開設による「情報発信の強化」に取り組む、集客アップを見込みます。

担当者コメント

補助金申請の準備に着手したのは、申込み締切日のおよそ1週間前でした。
時間はありましたが、実現したいビジョンが明確であったこと、日頃からお店の状況を数字で把握されていたことから、スムーズに計画を作成することができました。
今後も進捗状況を確認しながら、お困りの際には解決に向けて尽力します。



平井支援員



小規模事業者持続化補助金を活用しよう



松田経営支援員

松田 私は、様々な業種の方を支援しましたが、中でも営業歴が長い小売店が印象的でした。歴史あるお店は、新たな取り組みに腰が重い事業者が見える中、積極的に取り組んでくださいました。

銃の小売店は、顧客層が高齢化しているため、若い層への訴求を行う取り組みをされました。

また、社関連の建築や神具小売の古川神具店さんは、広報に取り組みされましたが、代表者が60歳以上であったため、重点支援の対象になりました。

加ポイント

山田 重点支援について、当所では事業者が満60歳以上の方で書類に不備がなかった方は12件ありましたが、皆さん採択されました。

河尻 昨今、事業承継は経営支援の中で最重要課題のひとつです。国も力を入れているのでしよう。

備品購入、ホームページやチラシ作成以外にはどのようなものにも利用されましたか。

山田 設備関連ではトイレや商談ブースの設置、デザインではメニュー表の作成、広告では看板の作成、タウン誌の掲載などがありました。

単に、古くなったから買い替えというのでは、対象になりません。新たに取り組むことで、売上げに繋がる事が必要です。



浅野経営支援員

補助金上限が100万円

浅野 私は、海外展開に取り組まれる河村尚江デザイン事務所さんを支援しました。

持続化補助金は、補助率3分の2で上限額が50万円です。

しかし、①従業員の賃金を引き上げる、②買物弱者対策、③海外展開といった取り組みについては、上限が100万円になります。

河村さんは、より手厚い補助金額であったため、大変喜んでおられました。

採択後の支援

河尻 補助金の採択後は、どのような支援を行うのですか。

山田 期間終了後の処理は、対象外になってしまうため、定期的に連絡をとって事業計画通り進んでいるかお話を伺います。

この補助金は、支援のひとつなので今後も必要に応じて、補助金の紹介や専門家派遣などあらゆる支援を行っています。

.....

小規模事業者持続化補助金の情報提供は、当所のホームページや本誌で随時行います。当所の経営支援員が寄り添った支援を行いますので、お気軽にご相談ください。

事業者様の声



ホームページとチラシの作成で新規顧客の獲得を！

古川神具店 古川裕基さん

当社は大正12年に創業し3代続く神具の店で、私は4代目候補として一緒に働いています。3代目が一級建築士の資格を有しているため、神社や祭壇の建設・修理まで対応しています。

長年お付き合いをいただいているお客様からは、引き続きお仕事をいただいておりますが、新規顧客の開拓がほとんどできていません。そこで、持続化補助金を活用し、ホームページの新設とチラシを作成し新規顧客の開拓を目指します。

担当者コメント

社関連の仕事は、古くからの結びつきが強いので、他社が容易に参入することは難しいのですが、当社は神具販売だけでなく神殿や鳥居などが建設できるという強みがあるので、他社との差別化ができています。事業計画の作成にあたり、強みを前面に出すようにすること、社や一般人からのニーズを詳しく調べて作成することをアドバイスしました。



松田支援員

事業者様の声



独自の染色技法で海外の展示会に出展！

河村尚江デザイン事務所 河村尚江さん

弊社は、美濃友禅®の技法を用いた作品の製作および販売を行っています。

美濃友禅®(*商標登録済み)は友禅染め・型染めなどの染色技法を融合させた独自の染色技法で、多色を用いた鮮やかな色彩を基調とし、ダイナミックなグラデーションの抽象的な表現を得意としています。今回の持続化補助金では、ニューヨークの展示会出展に取り組む予定です。海外への販路拡大を通じ、新規顧客開拓と日本文化の普及を目指します。

担当者コメント

海外展開に取り組む事業所を担当させていただいたのは今回が初めてになります。事業計画では、5力年の定性定量目標を具体的に作ることで、海外の展示会出展による効果に説得力が出るようアドバイスしました。伝統工芸品を製作されているので、補助金の活用をきっかけに売上増加を図り、将来の後継者育成につながることを期待しています。



浅野経営支援員