



公的制度を上手に活用する事例として ひめじビジネスアワード表彰& 7/22 公的制度の活用事例に学ぶ!セミナーを開催

現在、創業・事業承継・販路開拓・業務転換・デジタル化・設備投資などを目的とした補助金や認定制度など様々な公的制度があります。当所では、これらの制度を活用し自社の商品・サービスを見直しや開発を行い、ビジネスを展開している取り組みを募集しました。またその中から、7/22に地元企業14社によるプレゼンテーションを含んだ交流イベントを開催し、公的制度やビジネスプランの重要性を周知するとともに、企業間のネットワークづくりも行いました。



表彰企業名(商品・サービス名)

あすか観光バス合同会社

聖徳太子ゆかりの町「太子町」を満喫できる
2つの着地型プラン

英國屋株式会社※

地域の皆様のクリーンライフに全力で貢献
(クリーニング・コインランドリー)

株式会社エムス・テック※

新しいアイデアをカタチにします
世界でたった一つのものを

CASSA spilobby※

カラダをいたわる足湯×
オリエンタルV(ヴィーガン)カフェ

株式会社菅原

現存する紙情報のデータ化による中小企業のDX化支援

NAKAZAKI COFFEE ROASTER※

コーヒー豆のマイクロロスター(珈琲豆専門店)

株式会社ビビッド※

疲れ・痛みの改善施術とストレッチ
「快適なカラダにModosu(モドス)」

MarriageSalon プリムラ※

“運命を開く出会い”を全力でサポート!
地域密着型結婚相談所

株式会社前實※

私たち、前實が目指すのはオンリーワンの革づくりです。

有限会社市場印刷※

紙媒体~VR・ドローン活用まで
多様な広告媒体を持つ広報支援事業

水の宅配便 Equatorial japan※

お水の宅配サービス ボトルドウォーターの
製造及び販売

岡本法務事務所※

あなたのまちのくらしの法律家
最善の解決方法をご提案します。

河部精密工業株式会社※

“匠の技をデイリーに”
のこぎりを工具箱からリビングやキッチンへ

株式会社トコム※

児童発達支援・放課後等デイサービス事業の運営

有限会社Nablal

国内導入第一号3Dスキャナ等による
デジタル新サービス

株式会社広野鉄工所

ものづくり特化型シェアリングスペース構築による
3Dデジタルものづくりの実現

株式会社万葉舎※

忙しい経営者のための事務代行サービス

株式会社LADDA Design※

長年地元で愛されてきた「町のケーキ屋さん」を
デザイン会社が事業承継

7/22 公的制度の活用事例に学ぶ！セミナー

セミナー当日は藤尾講師に進行を務めていただきました。
当日のプレゼンテーションと発表企業展示の様子です。



事例と7/22セミナーの様子はこちら



公的支援制度を活用して成果を出すコツ

(2022年7月22日 公的制度の活用事例に学ぶ！セミナーより)

藤尾コンサルティング 代表 中小企業診断士 藤尾 政明 氏

課題を明確にすることが重要

まず、皆様の事業の課題を明確にして(公的支援活用に)取り組む必要があります。「補助金があるから何かしよう!」と考えて取り組むと成果が出にくいケースが少なくありません。ここでいう課題とは、「経営力(稼ぐ力)向上に向けて、取り組まなければいけないテーマ」のことです。

例えば、生産が追い付かず失注が出ており、生産性向上がテーマ(課題)としましょう。そこで、生産性向上に向けて「切削する工程をスピードアップすることに取り組む必要がある」というように、具体的に何をすべきかの洗い出しが必要です。

このように、取り組むべき内容が明確になった後に、「活用できる支援制度はないかな」という順番で進めていただくと、補助金を申請し、採択された時には、期待していた成果を得ることができると思います。公的支援策(補助金)は、自己負担も伴いますので、まずはしっかりと事業の現状を見据えて、事業課題を明確にすることが重要となります。

補助金申請におけるポイント

補助金申請に向けた計画書策定のポイントは大きく4つあります。まず、「目標に対する達成度の考え方は明確か?」です。例えば、生産性向上であったら具体的にどれくらいの生産量が増えるのか、品質向上であったら具体的にどう品質が上がるのかを数値化して計画書の中に示しているかが重要となります。「生産性が大幅に向上します」だけを申請書に書いても、審査員にとっては「大幅ってどれくらいなのか?」と不明瞭な表現になります。品質の向上を例にすると、「公差±50 μ mを公差±20 μ mに収める」というように、補助事業で達成する目標を数値で示すことが重要です。

次に、「ユーザーやマーケット、市場規模は明確か?」で

す。具体的には「売れる見込みがあるか」ということです。例えば補助金で設備を導入しても、設備の稼働率が低く、せっかくの設備が遊んでしまうことは補助事業として最も好ましくない状態です。したがって、設備が十分に稼働するだけの売上の見込みがあるかが重要です。

補助金によっては不採択者が、事務局に審査員のコメントを聞くことができますが、よくあるコメントに「販売計画が不十分」というニュアンスのコメントが少なくありません。何かを作るばかりを書いて、売ることの記述が少ししか書いておらず、「本当に売り先があるのか」という印象を受ける計画書になっているケースです。計画書を策定するうえで、売上情報を詳細に書き込むということが重要です。

次に、「スケジュール」。補助事業を考えていくうえで、「いつ導入し、いつテスト・試作稼働させ、そしていつ本稼働させる」というスケジュールが明確になっていることも重要なポイントです。「だれが」「いつ」「何をするか」を決めるのが計画書ですから事業実施スケジュールがきちんと書いてあるということも重要です。

最後に、「費用対効果」です。投入する補助金に対して、それに見合う「売上・利益」が上がるかどうか。いわゆるコストパフォーマンスも重要です。投入した補助金に対して、「この程度の売上・利益だと設備を入れても元が取れないのではないか」ということでは審査員の評価は非常に低くなります。

あらゆる補助金において、公募要領に審査項目の記載があります。重要なポイントのため審査項目になっていることが多いので、よく読んでもらって、審査項目を参考にし事業計画書を作成してみてください。どのように作成すればいいかわからない、表現が難しい場合は、一度商工会議所に相談してもらえたらと思います。

お問合せ 姫路商工会議所 中小企業相談所
TEL 079-223-6555