「小規模事業者持続化補助金活用セミナー」

杉本光生中小企業診断士事務所
代表　杉本光生

１．申請書作成前に確認すること

(1) 申請書の構成

【経営計画書・様式２】

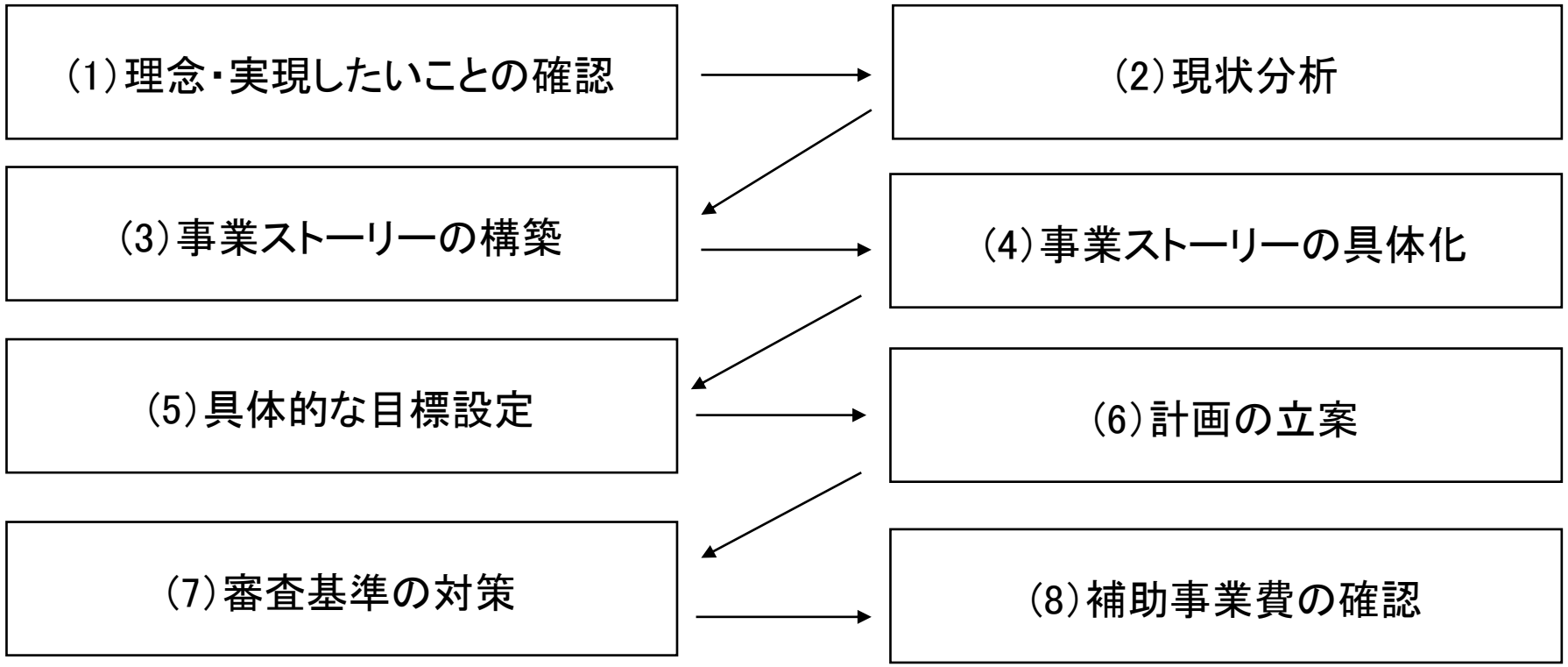
・５年後にどうなっていたいのか
・そのために何をするのか

【補助事業計画書・様式３】

・補助金を使って何をするのか
・その効果はどうなるのか

■申請書でがんばる企業であることをアピールすること
■５年後の目標に向かって補助事業で加速させるイメージを描くこと
■補助事業の効果が１年以内に現れていること

2. 申請書作成の流れ



鉄則:いきなり書き出さず、まずは離れて考えること

書き方:別の紙に書き出して、パーツを必要な箇所にはめ込むこと

３．経営理念の確認

★いかなる事業も「経営理念」から始まる
★創業時の思いや事業として実現したいことを再確認する
★今現在、どういう想いで事業に取組んでいるのか
★補助金を使ってやりたいことは、経営理念や実現したいことにつながるか

補助金を使うチャンスに改めてやりたいことを確認し、
その実現を加速させるという意識を持つことがポイント

4. 現状を知る（事例：飲食店）

社内環境	**強み** ①自社 住宅街に立地している 腕のいい調理師がいる 昔からの常連客がいる ②商品・サービス オムライスが美味しい お客さんに気持ちのよい接客ができる	**弱み** ①自社 トイレが使いづらいとクレーム ②商品・サービス 洋食店なので油っこいメニューが多い
社外環境	**機会** ①市場動向 高齢者が増加している ②顧客ニーズ 外食では家で食べられないものを食べたい 気楽に入れる店はリピーターになりやすい	**脅威** ①市場動向 近くに弁当屋がオープンした 低価格志向にある ②顧客ニーズ 高齢者は和式トイレを好まない 高齢者はこってりよりあっさりが好み

5. 事業ストーリーの基本

【経営計画書のストーリー】

６．事業計画のストーリー

■ストーリーの基本は、売上向上の仕組みをつくること

【ストーリー作成の注意点】

・事業所内の何かを改善するケース

店舗内の改修、設備投資で作業効率改善など

⇒それを売上向上につなげるためには「販売促進・PR活動」が必要不可欠なこと

・集客力を改善するケース

看板の設置やチラシ、HPの作成など

⇒来客を売上向上につなげるためには「顧客満足」が必要不可欠なこと

7. 事業計画のストーリーを立てる

強み　近所に常連客がいる
オムライスが美味しいと評判が高い

機会　高齢者が多くなってきている（高齢化社会の進展）

補助事業　店舗⇒手すり・洋式トイレの設置
高齢者向け新メニューの開発・提供（よりヘルシーなもの）

どうなるのか
・１年後　高齢者向けのオムライス提供で前年比　〇〇％アップ
家族皆で外食できる場所として認知される
・将来的に　豊富な高齢者向け洋食メニューの開発・提供を行う
地域のコミュニティースペースとなる

8. 事業ストーリーの確認

■補助事業は、事業ストーリーに効果的かどうか

事業ストーリー上の問題
①高齢者に喜ばれるメニューがない
②店舗設備が高齢者に優しいとはいえない

解決策
①高齢者に喜ばれるメニューの開発・提供
②バリアフリーの店舗に改装

期待できる効果
①高齢者からの売上を獲得（増加）
②高齢者が安心・安全・快適で美味しい料理を食べることができる

９．補助事業を具体化する（販売促進）

ターゲット	(1)近隣の高齢者	(2)来店客
販売促進方法	折込チラシ	看板＋店内POP
獲得目標	20名の来店	新メニュー20食/日
獲得率	０．５%	―
販売促進の規模	4,000枚	看板1枚 店内POP10枚
費用（単価×数量）	３．３円×4000枚＝13,200円	看板100,000円 POP200円×10枚 合計102,000円
行動計画	○月の第3土曜日	○月の第3土曜日～継続

１０．補助事業を具体化する（店舗内）

■新しく実施することの担当者と責任者を決める

実施すること	（1）店内手すりの設置	（2）和式トイレを洋式トイレに変更
設備投資	取り付け工事 手すり	撤去工事 据付け工事 洋式トイレ設備
設備投資額	20,000円	900,000円（見積書）
作業改善効果	接客担当が付き添う時間の短縮 お客さまの安心感	お客さまの安心感
収益性改善効果	０．５時間/日×25日＝12．５時間　800円×12．５＝10,000円/月	―
担当者	○○○○	○○○○
責任者	○○○○	○○○○
行動計画	○月第1月曜日施工	○月第1月曜日施工

１１．目標設定

■ストーリーの目標設定

【目標設定の内容】

◎１年後と3年後（または5年後）それぞれ設定する

・売上高と営業利益は必須

・従業員の増員や給料増加など労働環境の改善

・数字にならない改善点

・事業者としてのイメージ

【注意点】

・期限を設定すること（１年後、３年後、５年後）

・実現可能であること

・補助事業の効果が助力となっていること

・現在よりも拡大していること

１２．補助事業による販売計画

■販売計画は具体的に1年間を考える
新製品・新サービスを始める場合は、既存事業と新規事業に分けて考える
販売促進の効果がわかるようにする
売上が上がっていく根拠が明確であり実現性が高いこと
算出例：前月n人×２５％増で１．２５n人
チラシ１０００枚　反響率３％により３０人増加

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
客単価													
客数													
売上高													
売上原価													
粗利益													

13．行動スケジュール

■行動は、内容と担当者と時期を決める
　だれがいつ何をするかを明確にすることで、時期・人材確保・必要時間など実現可能な
　計画となる
■事業開始後は、進捗管理の基準となる

行動内容	担当者	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
工事打合	○○	●											
工事発注	○○	●											
ﾁﾗｼﾃﾞｻﾞｲﾝ	○○	●											
ﾁﾗｼ発注	○○	●											
ﾁﾗｼ配布	○○		●										

１４．事業計画の確認

■事業計画を補助金の審査基準をもとに確認する

・実現性（１年以内に売上向上につながるか）

・収益性（補助事業が利益に貢献するか）

・事業費積算の透明性（積算根拠が明確）

・独自性（工夫したところ、他社・既存製品との違い）

・新規性（既存客のみの対象はダメ、「初」をアピール）

・「強み」の把握と「強み」を活かした計画か

１５．波及効果

■補助金申請書として、採択に近づくためには、補助金を使って実施されることが、事業者の利益を生むだけでは不十分

■効果があるのは、事業者以外に

・顧客のメリット（顧客満足）
・地域経済や業界のメリット（活性化）
・社会への貢献
・環境負荷の軽減
・他の事業者にとって参考となる取組みか

１６．事業費の確認

■事業費の内訳を確認
■補助金の対象か対象外か
■交付決定後の購入で間に合うのか
■見積書は提出期限までに準備できるか

17. 申請書作成のポイント

■全体的に前向きな印象をもたせる
■公募要領の「審査の観点」をよく読む
■審査員になったつもりで自己採点してみる
■図や写真は必要に応じて効果的に使う
■適正な分量があるか
■同じ文章を何度も繰り返さない

【経営計画書】
1. 企業概要
　現状を客観的に書く（歴史・業種・顧客層・取扱商品・業界動向・強み）
2. 顧客ニーズと市場の動向
　機会を具体的に書く
3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み
　重要なのでわかりやすく丁寧に書く
4. 経営方針・目標と今後のプラン
　経営方針　→理念、実現したいこと
　目標　→短期的に実現すること
　今後のプラン→3年後（5年後）実現したいこと

【補助事業計画書】
1. 補助事業で行う事業名
　文字数制限に注意（30字以内）
　わかりやすくかっこよく書く
2. 補助事業の具体的な内容
　だれに何をどのように
　数字で表現できることは数字を使う
3. 補助事業の効果
　集客、売上高、利益などを数字で記入する
　波及効果も記入する
4. 経費明細表
　間違わずに記入する
　費用は単価×数量で明確化する

最後に

■期間に余裕をもって申請書を作成すること

　提出締め切りに近くなると、商工会や商工会議所はたいへん混んで（忙しくなり）書類の提出が間に合わない恐れがあります。

ご清聴誠にありがとうございました。
小規模事業者持続化補助金の採択に向けて頑張りましょう！

杉本光生中小企業診断士事務所
代表　杉本光生