

**持続化補助金に
採択される秘訣！
～入門編～**

2021年 4月 21日
中小企業診断士 有松 竜文



・有松 竜文(ありまつ たつふみ)

<肩書き>

- ・中小企業診断士
- ・神奈川県中小企業診断協会所属

<補助金従事経験>

- ・小規模事業者持続化補助金
- ・ものづくり補助金
- ・創業補助金
- ・商店街関連 補助金等

1. 基礎知識

<共通点>

- ・行政から、一定のお金が貰える。
- ・原則、返済は不要(条件付き贈与)。
- ・申請をするには、ある程度の要件(条件)がある。

知っている人だけが、活用できる！

<相違点>

【補助金】

- ・要件を満たしても必ずしも貰えない(採択が必要)
- ・監査が原則ある。

【助成金】

- ・要件を満たせば、原則貰える。

現在募集となっている小規模事業者持続化補助金は、2つある。

- ①令和元年度補正予算 一般型 第5回
- ②令和2年度第3次補正予算 低感染リスク型ビジネス枠 第1回

<今後のスケジュール>

①一般型

第5回 募集期間:2021年6月4日(金)まで

第6回 募集期間:2021年10月1日(金)まで

第7回 募集期間:2022年2月4日(金)まで

※第10回 2023年2月までを予定。

②低感染リスク型

第1回 募集期間:2021年5月12日(水)まで

第2回 募集期間:2021年7月7日(金)まで

※2ヶ月おきに募集で、第6回 2022年3月9日(金)までを予定。

<目的>

持続的な経営に向けた経営計画に基づく、下記活動を支援

1. 小規模者の地道な販路開拓等の取り組み
2. 地道な販路開拓等とあわせて行う業務効率化（生産性向上）

<補助金額>

補助上限額 50万円 補助率：2／3

※特定創業支援等の場合には上限額が100万円になる。

<期間>

募集期間：2021年6月4日（金）まで〔当日消印有効〕

事業期間：2022年3月31日まで

<申請方法>

1. 郵送〔当日消印有効〕
2. 電子申請（Jグランツ） ※加点ポイント

<https://www.jgrants-portal.go.jp/>

※Jグランツの利用には、GビズIDプライムアカウントが必要。

<https://gbiz-id.go.jp/top/>

申し込みから、取得まで約1か月かかる。申請は早めに！

<目的>

感染拡大防止の為の**対人接触機会の減少**と事業継続を両立させるポストコロナを踏まえた新たなビジネスやサービス、生産プロセスの導入等に関する取組を支援する

<補助金額>

補助上限額 100万円 補助率:3/4

※感染防止対策費は、補助金総額1/4まで。

※緊急事態宣言の再発令による特別措置事業者は、1/2まで。

<期間>

募集期間:2021年5月12日(水)まで

事業期間:2022年2月28日(月)まで

<申請方法>

1. 電子申請(J Grants) のみ ※加点ポイントにならない...

<https://www.jgrants-portal.go.jp/>

※J Grantsの利用には、GビズIDプライムアカウントが必要。

<https://gbiz-id.go.jp/top/>

暫定アカウント取得(数日で交付)が可能。

基礎知識 誰が申請できるの？



<対象者>

- ・小規模事業者に該当すること。(医師、歯科医師は対象外)
※商工会議所に参加してなくてもよい...

商業・サービス業(宿泊業・娯楽業除く)	常時使用する従業員の数 5人以下
サービス業のうち宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員の数 20人以下
製造業その他	常時使用する従業員の数 20人以下

<ざっくりの要件>

- ・事業完了後、約1年以内に成果がでる(儲かる)計画であること。
- ・小田原商工会議所が確認していること。

<採択率(合格率)>

3～4割程度。

<認められる経費>

- ・機械装置費
- ・広報費
- ・展示会等出展費(低感染型は、オンラインのみOK)
- ・旅費(一般型のみ)
- ・開発費
- ・資料購入費
- ・雑役務費
- ・借料
- ・専門家謝金 ・専門家旅費(一般型のみ)
- ・設備処分費
- ・委託費 ・外注費
- ・感染防止対策費(低感染型のみ)

- ・通常の生産活動のための設備投資や、単なる取替は対象外。
- ・**単価**50万円(税抜)以上の機械を購入した場合には、取得日から5年間において、処分に制限が発生する。
- ・汎用的なもの(PC・プリンタ・タブレット等)はNG。
- ・中古品も対象となるが、制約が厳しい。

- ・単なる会社のPRや営業活動のための費用はダメ。
- ・ノベルティは、商品サービスの宣伝広告が掲載されていればOK。
- ・試供品は、販売用商品と明確に異なる場合のみOK。
- ・HPの作成、更新もOK。ただし、処分するときに制限あり。

- ・各業種のガイドラインに照らしての感染防止対策の費用。
- ・感染防止対策のみの申請はできない。
- ・空調設備や、アクリル板などを想定しているものと思われる。

- ・広報費、機械装置費以外の経費は、使い勝手が悪い...

販路開拓・事業継続の為の補助金である！

- ・一般型の場合には、補助金交付決定日よりも前に発注、購入、契約等を実施したものは、補助金交付の対象外となる。
- ・低感染型の場合には、2021年1月8日まで訴求適用が可能。

2. 申請にあたっての心構え

①注意書きが増えた...

- ・事業者自らが検討していないように見えるものは不採択となる。
- ・虚偽申請は、罰則や全額返還の処分を受ける旨の明示。
- ・補助金適正化法に基づき、不正には、5年以下の懲役や罰金がある旨の記述。

②給付金や協力金ではないことを理解すること。

③不正申請者として、情報が残ってしまっているかもしれない...



<よくありがちなこと>

- ・補助金ありきで、事業を計画する。
- ・上限を請求しないと、損したと思う。
- ・補助金獲得で、終わった気分になる。

事業を成功させることが、大事です！

心構え 金に目がくらむ...

<事業>

- ・3Dプリンタ(1台30万円)を活用して、新サービスを展開する。



30万	20万
	10万



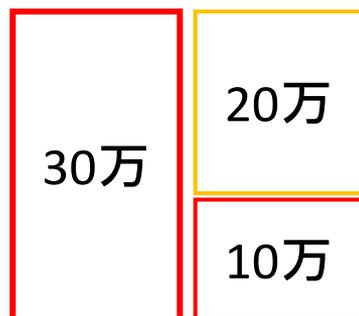
90万	50万
	40万

無理に補助額を増やそうとすると、自腹で30万支出するよりもコスト的に高くなる場合が、良くある。

心構え 正しい捉え方

<考え方①>

補助金に関わらず実施する事業を、1/3費用でできると考える。



<考え方②>

・費用が足りなくて、最低限のことしかできなかった計画を見直せる。



心構え 申請前に考えよう！

・なぜ、その事業をしようと思ったのか？

- ⇒会社(個人事業主)として、事業をやる価値があるか？
- ⇒価値があるなら、なぜ今すぐに実施しなかったのか？
- ⇒強みや差別化ポイントは、本当に競合と比べてそう言えるのか？

※様式2の観点

・なぜ、その方法(購入設備・広告等)にしようと思ったのか？

- ⇒代替案と、効果について比較検討をしたのか？
- ⇒効果を高めるための工夫・検討はあるのか？
- ⇒費用対効果はあるのか？

※様式3の観点

<ポイント>

- ・実施事業と費用との関連について、因果関係を説明する。

設備導入 ⇒ 課題が解決 ⇒ 新事業の遂行 ⇒ 企業の成長

- ・設備と課題との関係性
- ・導入する設備の妥当性。代替手段。
- ・競争優位性について

- ・課題が解決したというための、達成基準
- ・スケジュール
- ・実施体制

- ・市場ニーズや規模、企業の状況
- ・販売計画、収益性、費用対効果
- ・競争優位性や革新性
- ・財務面も含めた実現可能性

心構え ストーリーの例

1

2

3

4

<因果関係>

HP導入 ⇒ 課題が解決 ⇒ 新事業の遂行 ⇒ 企業の成長

<申請書でのストーリー>

企業の成長 ⇒ 新事業が必須 ⇒ 課題がある ⇒ HPで解決

売上低下、伸び悩み等の現状。

⇒新規の伸び悩み
⇒売上の鈍化
⇒宴会利用が少ない

強みや、市場環境を踏まえた方策の検討。

⇒遠方から来店はある
⇒近隣の商業施設
⇒宴会は好評

対策を実行できない理由(金銭面・設備不足)

⇒遠方への訴求手段なし
⇒金銭面での余裕なし

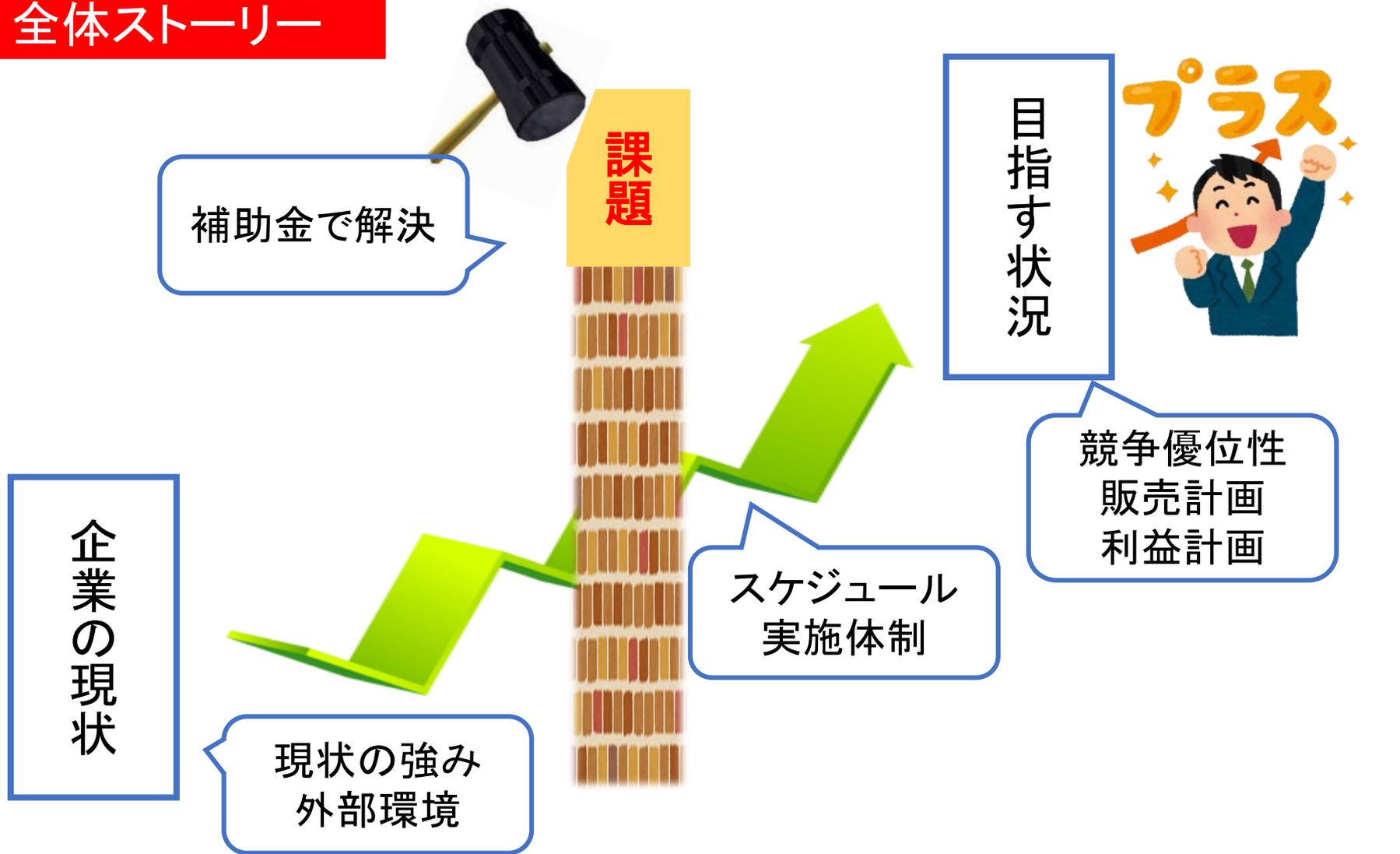
解決策の妥当性

⇒食べログと比較
⇒顧客増加による売上貢献の見積

様式2で、主に説明

様式3で、主に説明

全体ストーリー



3. 申請書記載の秘訣



- ・その業界のプロではありません。
- ・国家公務員ではありません。
- ・審査にあたり、見落としをする可能性があります。
- ・主観的な要素で判断される可能性があります。

- ・見やすい文章であること。
- ・専門用語や、業界の常識に注意すること。
- ・ストーリーが論理的であること。

- ①自社の製品・サービスや自社の強みを適切に把握しているか
- ②今後のプランは、自社の強みを踏まえているか。
- ③今後のプランは、対象とする市場の特性を踏まえているか。
- ④補助計画は、当該事業者にとって、実現可能性が高いものか。
- ⑤補助計画は、地道な販路開拓を目指し、目標達成に必要なかつ有効か。
- ⑥補助計画は、小規模事業者ならではの創意工夫があるか。
- ⑦補助計画は、ITを有効に活用する取り組みがみられるか。
- ⑧事業経費の計上は、明確かつ必要なものか。

加点要素

- ・基準を満たす賃上げ計画を有し、従業員に表明。
- ・事業承継 ・経営力向上計画 ・過疎地域
- ・Jグランツ申請

- ①補助事業を遂行するために必要な能力を有する。
- ②事業者が主体的に行い、自身の技術・ノウハウをもとにしている。
- ③コロナ影響を乗り越えるための新たなビジネスやサービス・生産プロセス導入を行っている。
- ④取組が対人接触機会の取組になっている。
- ⑤自社の経営状況の分析の妥当性・計画の適切性・有効性、積算の適切性を有している。

加点要素

- ・緊急事態宣言による影響(飲食店や観光業を想定)。
- ・多店舗展開
- ・賃上げ

- 様式2、様式3の両方をしっかりと記述する。
 - ⇒ 様式2に情報を盛り込みすぎて、様式3を手抜きにしない。
- 実施事業と費用との関連について、ストーリーをしっかりと立てる。
- 1つの採点項目で満点を取るのではなく、まんべんなく得点を取る。
- ブラッシュアップで、誰が見てもわかり易いものに仕上げる。
 - ⇒ 文字だけではなく、図表を使う。手書きでも良い！
 - ⇒ 申請書の枚数は、3～5枚程度。
- 新事業を始めるにあたり、新たな競合の分析があるか。

国が何故？ 補助金を出すのか？

- ・儲かる事業を進めてもらって、税収を増やしたい。
- ・中小企業が成長することで、雇用の増加を図りたい。
- ・中小企業に継続的な競争力を持ってもらいたい。

- ・儲からない事業計画は、高得点になりにくい
- ・ボランティア要素が強すぎても、ダメ！
- ・誰でもマネできるのもダメ！

申請書 記入例抜粋

<立て看板の改善>

オープン当時から使用していた立て看板の痛みが激しくなっています。立て看板は、お店をアピールするものでありながら、前述の外装部分とのギャップが強くなっています。その結果、お客様によっては、

「古めかしい店 (⇒昔からの常連だけで一見お断りの店)」

「儲かっていない店 (⇒良くない店)」

という印象を与える要因となっていると思われます (常連の方からの指摘)。今回、お店のイメージに合った立て看板にリニューアルを致します。



【実施前】



【実施後】



<自己チェックの進め方>

- ・採点項目ごとの基準を満たしているか確認
- ・専門的な用語を使っていないか確認
- ・前提となる重要情報が漏れていないか確認
(事業計画とは全く関係のない不要情報が、記載されていないか確認)
- ・文章だけで、イメージがわかりにくい箇所がないか確認