

中小企業診断士の視点

第52回 補助金の活用法



中小企業診断士 徳山 至宏
一社) 埼玉県中小企業診断協会

少子高齢化や雇用環境の変化による人手不足など企業を取り巻く環境は年々厳しさを増しています。特に今年はコロナ禍から収束の兆しが未だ見えない状況です。多くの企業が想定外のリスクに見舞われており、特に飲食・サービス業等対人サービスを営む事業者は深刻な打撃を被っています。一方で多くの企業ではWithコロナを見据え、従来とは異なる集客活動に取り組んだり、新たな計画を立てています。特に外出機会が減った今、インターネットを活用した集客強化に力を入れている企業は多いのではないのでしょうか？

従来と異なる販路開拓、新商品・サービスの開発にかかる費用の一部について補助金を活用することで、事業に伴うリスクを抑制し、費用も大幅に抑えることができます。補助金の活用でローリスク・ハイリターン投資が実現できるほか、公的機関からの審査を経た事業計画は取引先や金融機関に対しての自社の評価や信頼関係の強化にもつながります。

今回は新規ビジネスの立ち上げにお勧めの補助金の中で、私が支援した「小規模事業者持続化補助金」を活用した事例を紹介します。

最初はフランス料理店を運営する事業者のケースです。こちらのお店では3月から全ての団体予約が取り消しとなり、4月から夜の営業も自粛しテイクアウトのみの営業に切り替えましたが、昨年対比7割以上の減少が続いていました。6月から夜の営業も再開しましたが、客足は一向に戻りませんでした。そこで補助金を活用し、新たに「自宅で解凍するだけで食べられる本格フレンチ」をコンセプトに真空パックにしたフランス料理のテイクアウト事業を始めました。同時にECサイトも立ち上げて通信販売を開始し、今後の事業継続に向け、第2の大きな柱として育成する計画となっております。

続いては創業79年のリフォーム会社のケースです。従来であれば2・3月はリフォーム需要が高く売り上げが伸びる時期ですが、受注のキャンセルと需要減により昨年対比6割減、4月以降も5割減となりました。さらに仕入元の手元大手企業の生産地が中国の武漢市にあるため、トイレや換気扇、水栓金具等さまざまな部材が欠品し、数カ月間、リフォーム工事を断念せざるを得ない危機的状況に陥りました。そこで持続化補助金を活用し、Withコロナ時代を見据えて、抗菌建材を活用したコロナ対策リフォームの商品化を企画しました。また、顧客や仕入先とリモートを活用した非対面での打ち合わせを取り入れるなど、コロナ禍でも安心できるリフォーム会社としての認知度も高めるPRも行う計画です。

今後も事業者には厳しい状況が続きますが、新たな視点で顧客へのPRやアプローチ方法を見直すことで企業も成長していきます。事業者を後押しする補助金の活用をぜひおすすめします。

【問い合わせ先】

埼玉県中小企業診断協会

ホームページ：<https://sai-smeca.com/>

電話：048-762-3350

Eメール：rmcsai@nifty.com