

いつもお世話になっております。

風薫る五月になりました。

爽やかな風に身も心もリフレッシュできる季節ですね。

それでは、今月の事務所だよりをお届けします。



採択率を上げる！ ～小規模事業者持続化補助金の攻略法～

◆補助金の概要

小規模事業者が売上拡大や業務効率化を目指す際に活用できるのが「小規模事業者持続化補助金」です。この補助金は、販路開拓や生産性向上に必要な取り組みに対して、最大50万円から200万円の補助を受けられる制度です。最新の第16回では、7,371件の申請のうち2,741件が採択され、採択率は37.2%と、適切に準備すれば十分チャンスがあることが分かります。

◆採択される事業者の特徴

採択事例を見ると、成功するポイントが浮かび上がります。まず、採択されやすい事業者は「明確な販路開拓の計画」を持っていることが共通しています。例えば、新商品のオンライン販売を開始するためのECサイト構築や、地元商圈を超えて販路を広げるための展示会出展が含まれます。ただ単に「売上を増やしたい」という抽象的な目標ではなく、具体的な施策と効果を示すことが重要です。

◆DX活用の重要性

最近の傾向として、デジタル技術を活用した事業計画が好まれる傾向にあります。例えば、予約管理システムを導入して業務効率化を図る飲食店や、広告戦略を強化するためにSNSマーケティングを活用する事業などが採択されやすいでしょう。デジタルツールを活用することで業務の効率化や販路の拡大が可能となり、審査でも評価されやすくなります。

◆申請書作成のポイント

申請書作成の際には、成功するためのいくつかのポイントを押さえることが重要です。まず、「現状の課題」「補助金を活用することでどのような取り組みを行うか」「その結果、どのような成長が見込めるか」というストーリーを明確にすることが不可欠です。また、売上増加率や新規顧客獲得数など、数値を用いた具体的な目標を示すことで、説得力が増します。そして、事業計画が市場のニーズと合致していることを伝えることで、審査員に「この事業は社会的に必要とされている」と理解してもらいやすくなります。

第17回の募集は創業後3年以内の小規模事業者などの枠も設けられています。お早めにご検討ください。

持続可能な関係構築 ～パートナーシップ構築宣言～

◆中小企業の成長を支える新たな枠組み

中小企業の皆様が大企業との取引において、不利な条件に直面することは少なくありません。新たな取引先を開拓したくても、接点を持つのが難しいと感じることはないでしょうか。

こうした課題に対応するために生まれたのが「パートナーシップ構築宣言」です。

◆パートナーシップ構築宣言とは

「パートナーシップ構築宣言」は、中小企業が
大企業とともに持続可能な関係を築くための枠組み
みです。サプライチェーン全体の価値向上を図ることを目的とし、大企業と中小企業が対等な立場で取引を行い、公正で持続可能な取引環境を確保するための取り組みを推進します。

具体的には、適正な価格交渉の推進、不合理なコスト削減の回避、知的財産の保護と適切な活用が求められています。また、企業間のパートナーシップを強化し、新たな市場の創出や技術革新を促進することも期待されています。こうした取り組みを企業が自ら宣言し、公表することで、取引の透明性を向上させ、より良い関係を築くことができます。

◆補助金との関連性

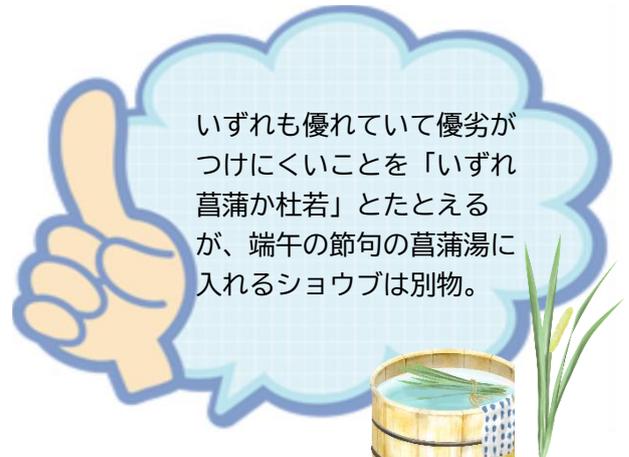
この宣言を行うことで、「ものづくり補助金」や「中堅・中小成長投資補助金」などの申請時に優遇措置が受けられるようになりました。政府が取引の適正化を推進する中で、公正な取引を実践する企業に対し支援を強化する流れがあるため、補助金を活用したい企業にとって大きなメリットとなるでしょう。

◆申請方法

「パートナーシップ構築宣言」はオンラインで簡単に申請できます。自社の取引方針や取り組み内容を登録すると、パートナーシップ構築宣言ポータルサイト上で公表され、登録企業リストに掲載されます。これにより、新たな取引先とつながる機会が増え、企業の信用力向上にもつながります。

「パートナーシップ構築宣言」は、中小企業が大企業と公正な取引を行い、共に成長するための有効な手段です。日本政策金融公庫の融資制度の利用も可能です。まだ導入していない企業は、この機会にぜひ検討してみてください。

～人生の役に立たない雑学 vol.145～



いずれも優れていて優劣がつけにくいことを「いずれ菖蒲か杜若」とたとえるが、端午の節句の菖蒲湯に入れるショウブは別物。