

審査員はココを見る！ 静岡県小規模企業経営力向上事業費補助金申請書作成 のポイント【作成支援編】

補助金資料 作成編

株式会社オオサワ・ビジネス・コンサルティング
中小企業診断士 馬淵裕一

 浜松商工会議所

The Hamamatsu Chamber of Commerce and Industry

①補助金事業の事業計画書を作成する

②事業計画書は、

- ・会社の基本概要
- ・既存事業の概要
- ・新規事業の概要
- ・何故その事業が必要なのか

等を簡潔にまとめた資料である。



書面のみでの審査で、新規事業の必要性を
分かり易く記載する必要がある。

自動車部品の金属加工工場の事例

- ・大手企業の製造工程の一部を下請として加工している
- ・家族経営で、生産計画や実績の管理は紙ベースで行う
- ・人毎、工程毎に作業時間の管理が出来ていない
- ・儲かる品番と儲からない品番は感覚でしか把握できていない

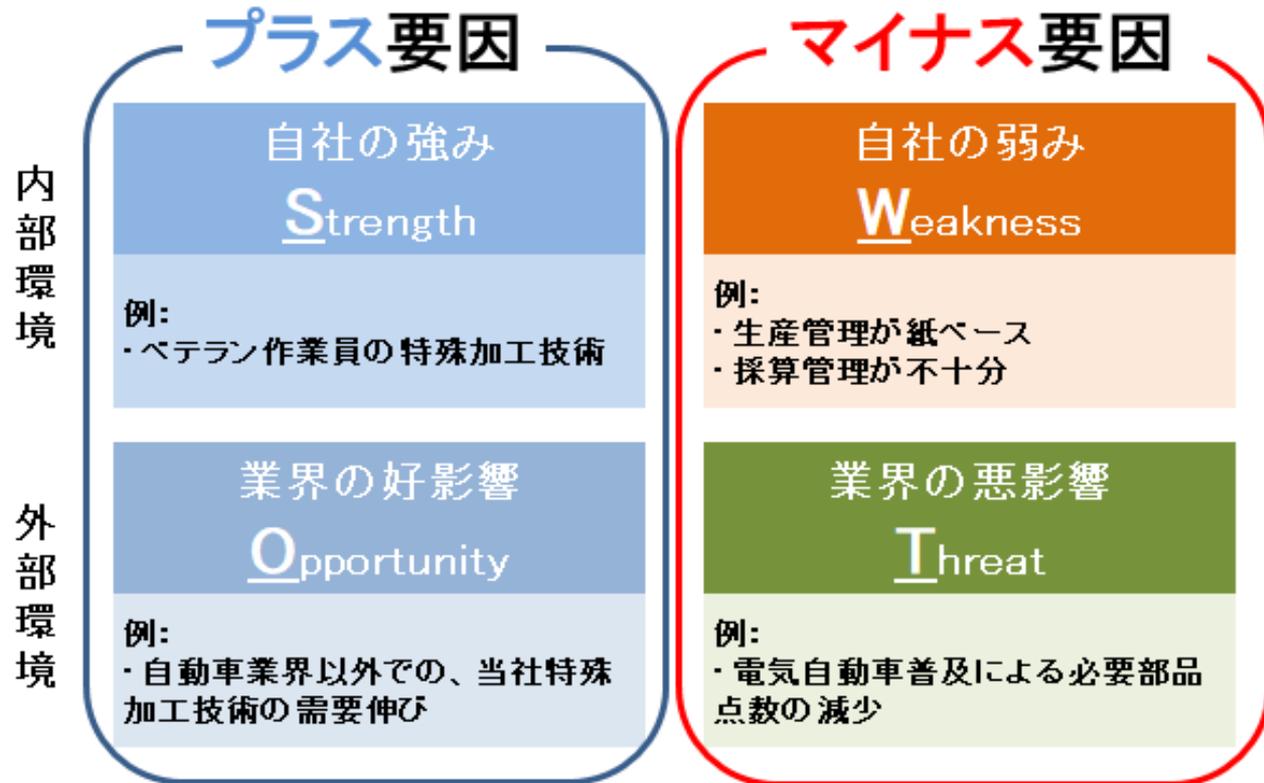
生産性向上のためシステムを導入し、数値データによる見える化を実施

- 自社の利益アップによる、取引先の拡大
- 売上高アップによる雇用拡大

①自社の経営状況分析の妥当性

◇自社の強み・弱み及び環境について、的確に分析が
できているかしているか。

[強み・弱み
の把握]
SWOT分析



②経営方針・目標と今後のプランの適切性

◇今後の**方向性・方針が明確**になっているか。

[経営方針] 特殊加工技術を中心とした

誰に (ターゲット)	社内作業スタッフ
何を (ニーズ)	品番別、工程別の社内生産性
どの様に (ノウハウ活用)	新生産管理システムを導入し、品番別・工程別の社内生産性を見える化する

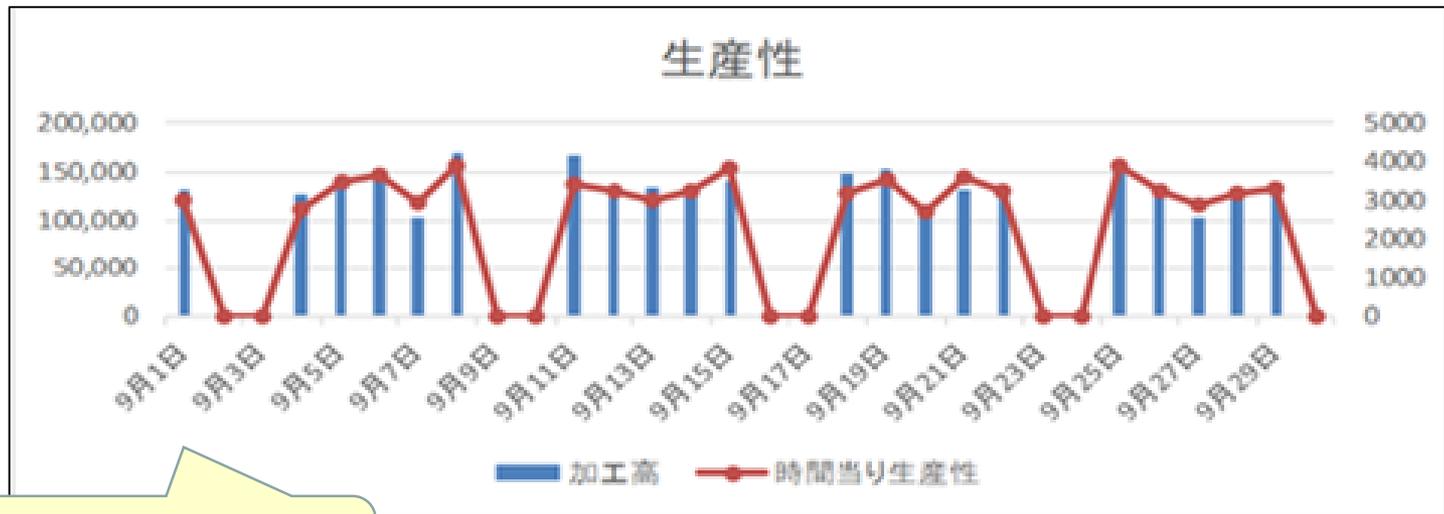
③経営革新計画の承認取得に意欲があり、それに向けての3年間の計画が具体的に策定されているか。

年度	内容
令和2年度	■システム導入 <ul style="list-style-type: none">・11月～12月：システム導入を実施。新システムの試行。・12月～1月：本番データで実行。SNSやHPでの社内生産性の公表準備・2月～：営業開始
令和3年度	■経営革新計画についての調査・研究 <ul style="list-style-type: none">・5月～9月：浜松商工会議所経営革新セミナーへの参加、専門家派遣によるアドバイス、見える化の実績確認、改良点検討・10月～3月：新規事業の企画立案、他の類似事例の調査、専門家のアドバイステーマの検討
令和4年度	■経営革新計画の申請 <ul style="list-style-type: none">・5月～6月：専門家と協力してのテーマの決定、申請書下書き作成 営業継続、改良した見える化処理・7月～8月：浜松商工会議所経営指導員へ下書き提出、専門家とブラッシュアップ、最終調整・10月：経営革新計画申請

「月」の情報も記載すると、より具体的になる

④工夫・改善の内容（これまでと違い）が明確になっているか。

	既存の業務	改善後の業務
1	生産計画、実績は紙ベースで管理	新規システムで入力し、自動で蓄積される
2	生産性指標はそもそも数値自体を計算していない	新規システムから日別・得意先別・品番別の生産性をボタン一つで表示



「生産性」の表示例

⑤新たな需要の開拓又は生産性の向上の効果が見込まれるか。

- ・受注と実績・作業時間を入力することで、リアルタイムでの生産性出力が可能となる。
- ・本来のST（標準作業時間）と実績時間を比較し、生産性が悪化している場合への対応がすぐにできるため、スピードを持った経営体制となる。



生産性の向上による収益力向上

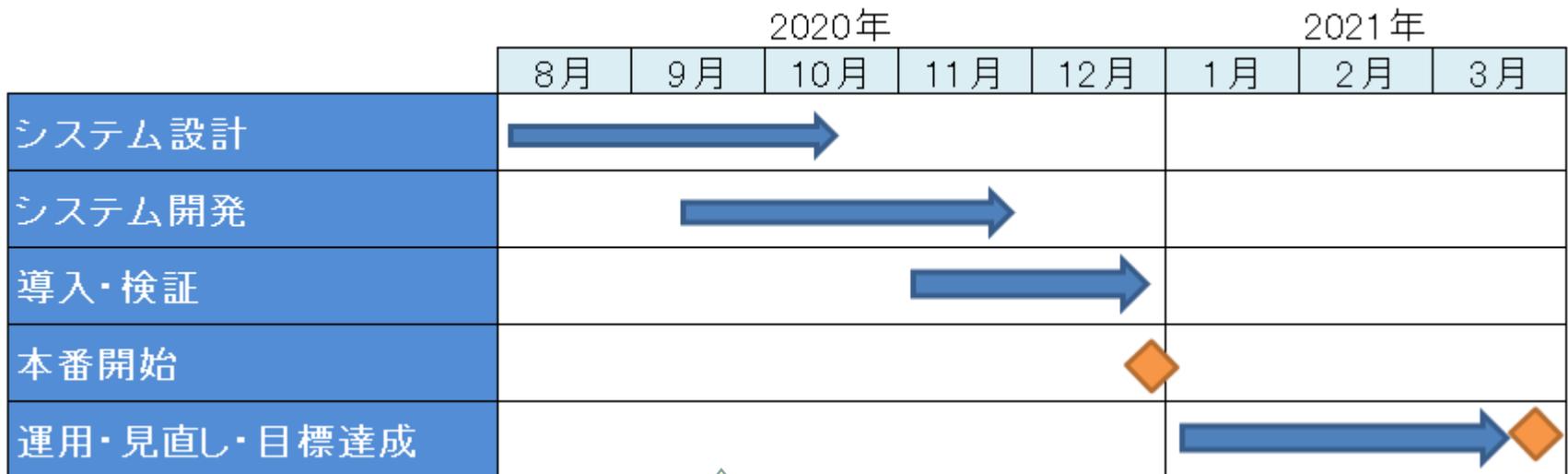
⑥目的達成のための手段・手法が必要かつ十分であるか。

目標は、**期限**と**数値**を入れる

目標	2021年度3月 までに生産性向上 10% の向上！ 生産性 3,000円/時間 → 3,300円/時間
手段	新規生産管理システムの導入と運営 ・作業指示書に目標時間の表示 ・加工時間の都度入力 ・生産性のリアルタイム表示（公開）

具体的な内容を記載

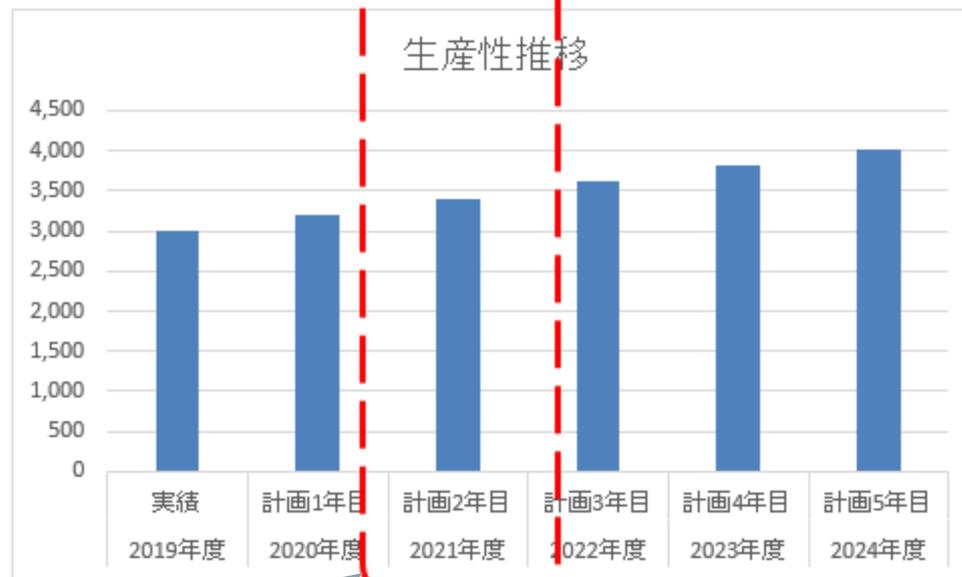
- ⑦計画は、自社の人的体制を踏まえて十分に検討され、スケジュールの面で無理なく実行できるものとなっているか。



具体的な内容とスケジュールを
ガントチャートで作成

⑧収支予算書の内容が妥当なものであるか。

	2019年度 実績	2020年度 計画1年目	2021年度 計画2年目	2022年度 計画3年目	2023年度 計画4年目	2024年度 計画5年目
売上高(千円)	30,000	32,000	34,000	36,000	38,000	40,000
加工時間(H)	10,000	9,990	9,980	9,970	9,960	9,950
生産性(円)	3,000	3,203	3,407	3,611	3,815	4,020



重要な指標を分かり易くピックアップして表示

- ◆ 当社の強みを活かしているか？
(他社に負けない強みで勝負)
- ◆ 具体的で実現可能な内容か？
(実現するための、数値的な根拠があるか)
- ◆ チャレンジしているか？
(当社にとっての新規性のある事業となっているか)
- ◆ 分かり易く書いているか？
(グラフや図、写真などを使って誰でもわかるように)
- ◆ ストーリーの整合性は取れているか？
(計画書の前半と後半で内容が違う、数値の矛盾等)

事業内容

事業計画書

◆事例1と2 **どちらが印象に残る**でしょうか？

事例1 寿司屋の例 ※過去の要綱サンプルより

当店は、約 10km 先の漁港における漁師 4 名と専売契約を結んでおり、その日の朝に獲れたての鮮度の高いネタを刺身・寿司として提供している。その質・味については評価が高く、平成 28 年には雑誌〇〇に「〇〇県の名店 100 選」として取り上げられたこともある。

最近立地した回転寿司Aと比較すると、宴会平均単価は 2 倍近く高いが、それは味・質をお客様が評価されていることを示している。

その結果、今年に入りインターネットの食べログにも上位にランクされ、当社の来店顧客からも「食べログ」に出たとお声掛け頂いている。

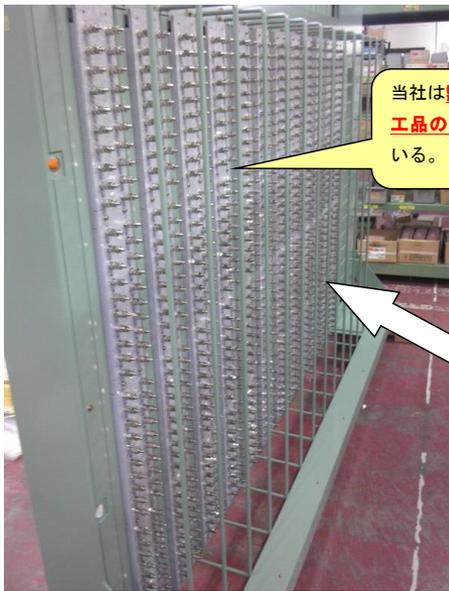
事例2 鉄道部品製造会社の例(SWOTの強み部分)

- ①創業以来、鉄道信号メーカー(一部上場)が主軸顧客であり、新設・メンテナンスなど安定した国内需要のみでなく、将来的には海外の高速鉄道への輸出増に伴う関連部品供給といった一層の需要増加が見込まれる環境下にある。鉄道信号メーカーへの各種樹脂加工部品供給企業は国内では少数に属すと判断している。
- ②取扱う樹脂材料が「熱硬化製樹脂(FRP=ガラス繊維強化樹脂)」が中心であることから、材料の加工難度や粉塵・騒音発生、工作機械・工具の消耗を理由に、国内では加工対応が可能な企業が限られ、少数であると判断している。
- ③2011年のホームページ公開後、加工の新規問合せが近県に留まらず全国からの引合いとなっており、公開前の登録顧客40社に対し現在では全国465社を数える。

事例2 鉄道部品製造会社の例 続き

【 鉄道信号制御用配電盤 】

当社は**熱硬化性樹脂材料**(主に**ガラス繊維強化積層材料=FRP**)などの**絶縁部品**を製造し、顧客が組み立てている。



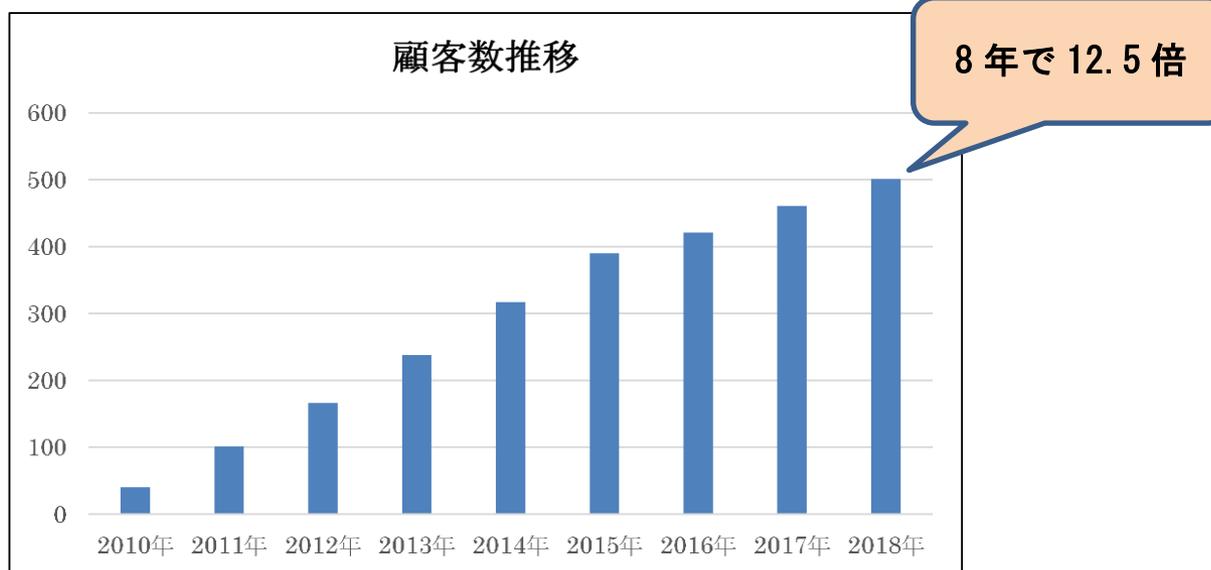
当社は**熱硬化性樹脂材料=FRP** **切削+組立加工**品の**端子盤**を製造し顧客が組み立てている。



事例2 鉄道部品製造会社の例 続き

登録顧客数の推移 (2010年以降)

2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
40	101	166	238	317	390	421	461	501



受注実績の推移 (2015年以降)

2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
207百万円	233百万円	285百万円	334百万円	目標 344百万円

経営力向上補助金の採択の可能性を高めるために・・・

- ① **要綱の採点基準**を良く読んで理解する
- ② **採点基準から**計画書を組み立てる。
- ③ 文章だけでなく、**図・写真・表**などを多く使う。
特に採点基準は**表を使って内容をアピール**する。
- ④ 誤字や計算間違いを極力無くす。



1点でも多く獲得し、採択の可能性をアップさせる！

浜松商工会議所 小規模企業経営力向上補助金ページ

<https://www.hamamatsu-cci.or.jp/news/show/1260>

TEL:053-452-1115

公募要領・申請書雛形はこちら

Copyright ©2020 浜松商工会議所 [Hamamatsu Chamber of Commerce and Industry]