

# 採択率がグッと高まる！令和元年度補正予算事業 小規模事業者持続化補助金 申請書作成のポイント

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

- 持続化補助金申請書の作成 01:29~03:34
- 審査基準 03:35~20:43
- 事例紹介 20:44~24:59
- まとめ 25:00~27:17
- 参考資料のURL 27:18~27:58

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。

## ①自社の経営状況分析の妥当性

◇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。

[強み把握]  
SWOT分析

例：  
健康食材を扱うレストラン



## ②経営方針・目標と今後のプランの適切性

◇経営方針・目標と今後のプランは、**自社の強みを踏まえているか。**

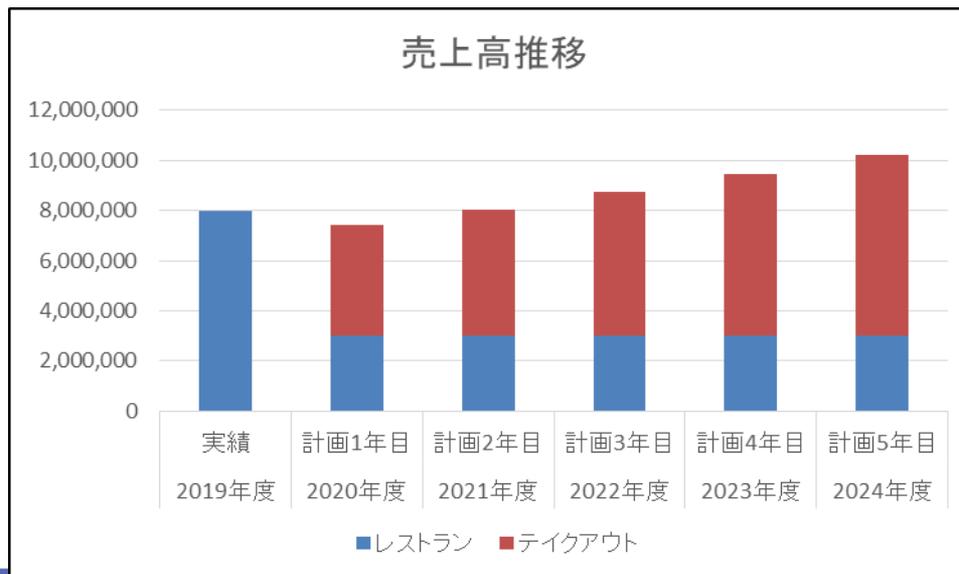
◇経営方針・目標と今後のプランは、**対象とする市場（商圈）の特性を踏まえているか。**

[経営方針] 例：テイクアウト型への転換

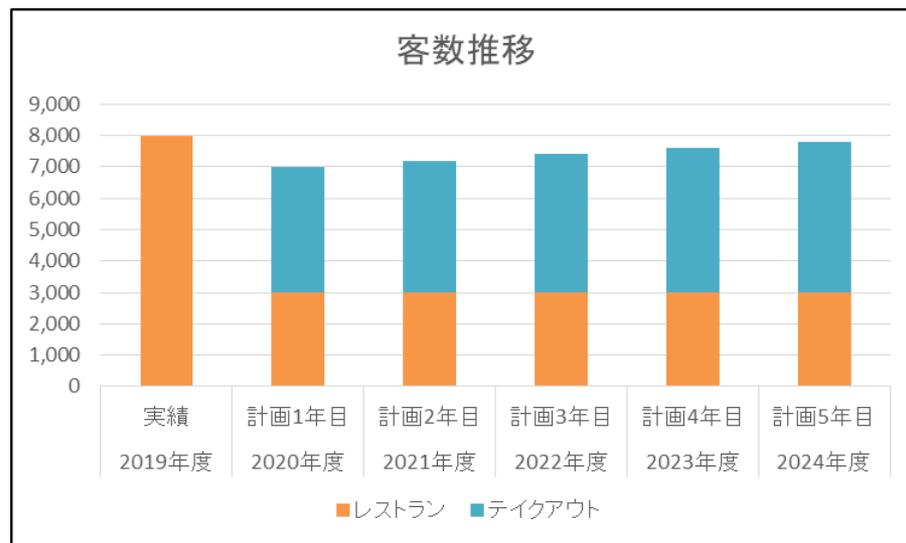
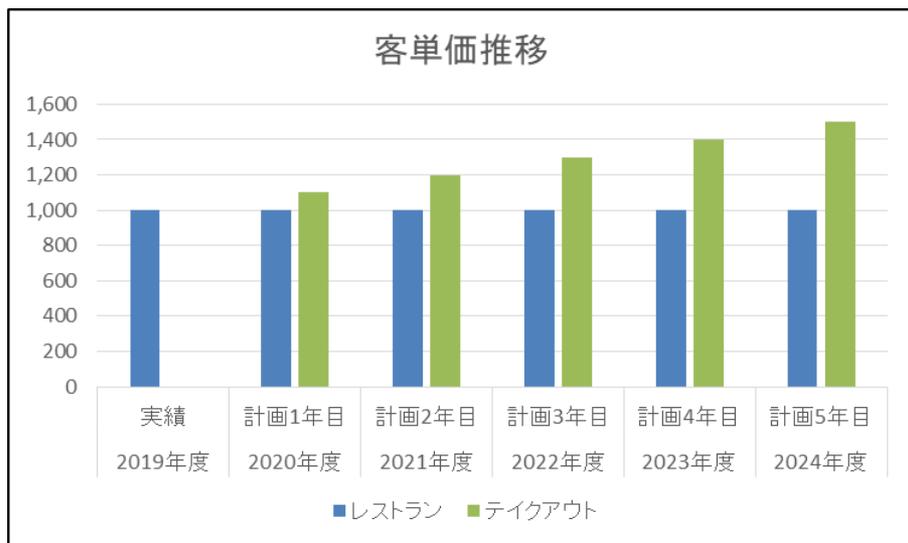
誰に (ターゲット)	既存顧客に加えて、SNSを良く利用する新規顧客獲得。
何を (ニーズ)	安心安全の食材を使用した弁当や総菜を 自宅や職場でも召し上がって頂ける形で提供する。
どの様に (ノウハウ活用)	店舗での食事から転換し、テイクアウトをメインとする。 SNSで本日のメニュー情報を発信し訴求する。

## [経営目標] 例：テイクアウト型への転換後の数値目標

		2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
		実績	計画1年目	計画2年目	計画3年目	計画4年目	計画5年目
売上高 (円)	レストラン	8,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
	テイクアウト	-	4,400,000	5,040,000	5,720,000	6,440,000	7,200,000
	合計	8,000,000	7,400,000	8,040,000	8,720,000	9,440,000	10,200,000
客単価 (円)	レストラン	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
	テイクアウト	-	1,100	1,200	1,300	1,400	1,500
	平均	1,000	1,050	1,100	1,150	1,200	1,250
客数 (人)	レストラン	8,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
	テイクアウト	0	4,000	4,200	4,400	4,600	4,800
	合計	8,000	7,000	7,200	7,400	7,600	7,800



[経営目標] 例:テイクアウト型への転換後の数値目標続き



[行動計画] 例:テイクアウト型への転換後の導入スケジュール

	8月	9月	10月	11月	12月
テイクアウトメニュー開発	→				
HP改訂 SNS発信準備		→			
持帰りカウンター設置工事	→				
テイクアウト実施				◆	→

実際の活動リスト  
(アクション)

活動のスケジュール

## ③補助事業計画の有効性

- ◇補助事業計画は**具体的**で、当該小規模事業者にとって**実現可能性が高いもの**となっているか。
- ◇地道な販路開拓を目指すものとして、補助事業計画は、経営計画の今後の方針・目標を達成するために**必要かつ有効なもの**か。
- ◇補助事業計画に小規模事業者ならではの**創意工夫の特徴**があるか。
- ◇補助事業計画には、**ITを有効に活用する取り組み**が見られるか。

## ④積算の透明・適切性

- ◇事業費の**計上・積算が正確・明確**で、事業実施に必要なものとなっているか。

# 審査基準まとめ

- ◆ 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。

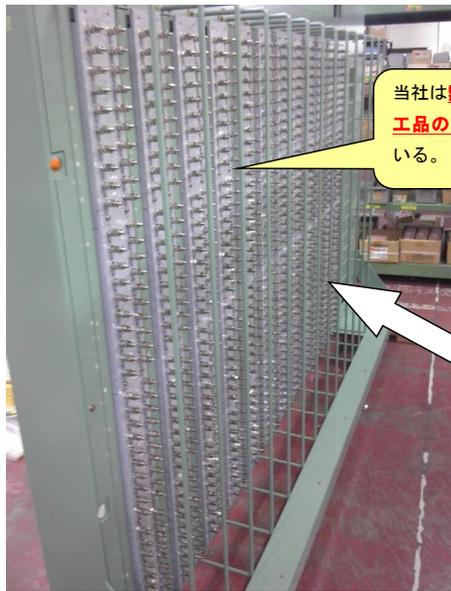
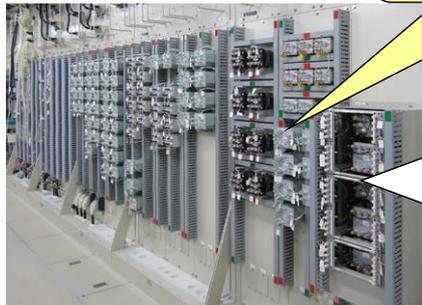
## 事例2 鉄道部品製造会社の例(SWOTの強み部分)

- 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。



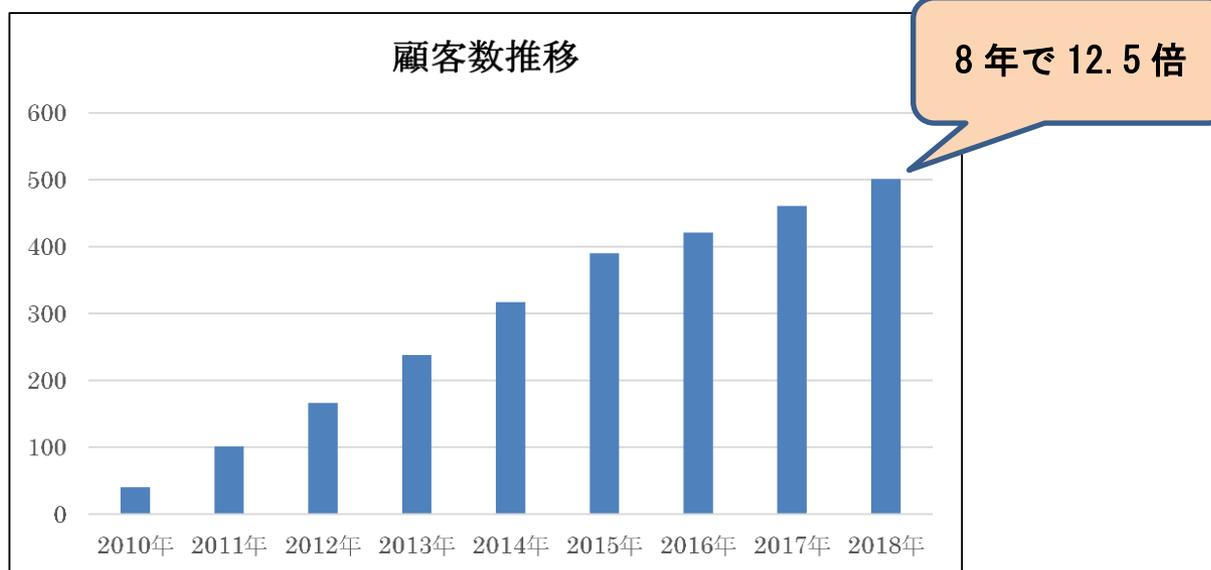
当社は**熱硬化性樹脂材料=FRP** **切削+組立加工**品の**端子盤**を製造し顧客が組み立てている。



## 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

持続化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 小規模事業者持続化補助金ページ

<https://www.hamamatsu-cci.or.jp/news/show/1204>

TEL:053-452-1115

日本商工会議所 小規模事業者持続化補助金特設ウェブサイト

<https://r1.jizokukahojokin.info/>

TEL:03-6447-2389

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]