

Success! Weekly Letter

今週号のポイント



- 国が「最大1億円」の事業資金を補助
- 支援策を知ることから始める
- 事業計画を練り上げてから申請する
- パワースポットでビジネスを再構築する

補助金を活用した 事業再構築3ステップ

by田村真二

ウィズコロナ・ポストコロナの経済社会の変化に対応するのは簡単ではありません。既存事業の立て直し「だけ」では正直、難しいです(よね?)。

例えば、コロナ禍でダメージを受けたフィットネスクラブ業界の2020年12月末時点の会員数は前年比76.6%で、3月以降10カ月連続で前年(大幅)割れになっています。ワクチン接種が始まったとはいえ、コロナの収束が見通せない中、しばらくは2桁減の状況が続くことになるかもしれません。

この状態から会員数をコロナ前の状態に戻すのは、相当難易度が高いと言わざるを得ないでしょう。そこで、「プラスアルファの収入源」を構築する必要がありますとお考えの経営者や幹部の方が多くいます(実際私のところでもその構築支援のための新規コンサル案件が日々決まっています)。

国が「最大1億円」の事業資金を補助

良いニュースがあります。条件さえ合えば「最大1億円」を国が補助してくれるのです。中小・零細企業でも従業員数に応じて、「最大500万円～1,500万円」の補助が受けられることが可能です。

事業を再構築するにはそれなりの「軍資金」が必要になるかもしれません。せっかく国や自治体などが支援すると言ってくれているのですから、使わない手はありません。とはいえ、何から手をつければいいのかわからないという方も少なくないでしょう。そこで本稿では、「補助金を活用した事業再構築3ステップ」についてお伝えします。

ステップ1:まずは国や自治体の支援策を知ることから始める

新型コロナウイルス感染症で影響を受けた事業者を対象に、国や自治体などが過去に例のない規模で支援を行っています。例えば売上げが大きく減少した企業や個人事業主を対象に、「持続化給付金」「家賃支援給付金」「持続化補助金」「各種資金繰り支援」「雇用調整助成金の特例」など、ありとあらゆる支援策を提供しています。

将来的にどれだけ企業や個人の税金負担が増すかはわかりません。しかし、コロナ禍でダメージを受けている企業や個人事業主の方は、支援策を上手く活用するとともに、知恵を働かせ、果敢に行動して難局を乗り越えていく必要があるでしょう。

そこで3ステップの最初は、**国や自治体の支援策をサイトで調べる**ことから始める、です。例えば経済産業省のサイトには「事業の再構築に挑戦する皆様へ」と題し、次の支援策を打ち出しています。

事業の再構築に挑戦する皆様へ

ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための
企業の思い切った事業再構築を支援
(中小企業等事業再構築促進事業)

対象

新分野展開や業態転換、事業・業種転換等の取組、事業再編又はこれらの取組を通じた規模の拡大等を旨とし、以下の要件をすべて満たす企業・団体等の新たな挑戦を支援します！

- 申請前の直近6か月間のうち、任意の3か月の会計売上高が、コロナ以前の同3か月の会計売上高と比較して10%以上減少している中小企業等。
- 事業計画を認定経営革新等支援機関や金融機関と策定し、一体となって事業再構築に取り組む中小企業等。
- 補助事業終了後3～5年で付加価値額の年平均3.0%(一部5.0%)以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年平均3.0%(一部5.0%)以上増加の達成。

中小企業	通常枠	補助額 100万円～6,000万円	補助率 2/3
	卒業枠*	補助額 6,000万円超～1億円	補助率 2/3

*卒業枠：400社限定。事業計画期間中に、①組織再編、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかにより、資本金又は従業員を増やし、中小企業から中堅企業へ成長する事業者向けの特別枠。
※中小企業の範囲については、中小企業基本法と同様。

中堅企業	通常枠	補助額 100万円～8,000万円	補助率 1/2 (4,000万円超は1/3)
	グローバルV字回復枠**	補助額 8,000万円超～1億円	補助率 1/2

**グローバルV字回復枠：100社限定。以下の要件を全て満たす中堅企業向けに特別枠。
①直近6か月間のうち任意の3か月の会計売上高がコロナ以前の同3か月の会計売上高と比較して、15%以上減少している中堅企業。
②補助事業終了後3～5年で付加価値額又は従業員一人当たり付加価値額の年平均5.0%以上増加を達成すること。
③グローバル展開を果たす事業であること。

緊急事態宣言特別枠

上記1～3の要件に加え、緊急事態宣言に伴う飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自粛等により影響を受けたことにより、令和3年1～3月のいずれかの月の売上高が対前年または前々年の同月比で30%以上減少していること。

補助額	従業員数5人以下：100万円～500万円	補助率	中小企業 3/4
	従業員数6～20人：100万円～1,000万円		中堅企業 2/3
	従業員数21人以上：100万円～1,500万円		

令和2年度3次補正予算 (3月に公算開始予定)
※今後、事業内容が変更される場合があります。3月に発表される予定の公算を御確認ください。




右記QRコードを読み取り
お問い合わせフォームに移動します。
→ <https://mm-enquete.cnt.meti.go.jp/form/pub/keiseisen02/saikouhiki>



中小企業等事業再構築促進事業の活用イメージ

<p>飲食業</p> <p>喫茶店経営</p> <p>⇒飲食スペースを縮小し、新たにコーヒー豆や焼き菓子のテイクアウト販売を実施。</p>	<p>飲食業</p> <p>居酒屋経営</p> <p>⇒オンライン専用の注文サービスを新たに開始し、宅配や持ち帰りの需要に対応。</p>	<p>飲食業</p> <p>レストラン経営</p> <p>⇒店舗の一部を改修し、新たにドライブイン形式での食事のテイクアウト販売を実施。</p>
<p>飲食業</p> <p>弁当販売</p> <p>⇒新規に高齢者向けの食事宅配事業を開始。地域の高齢化へのニーズに対応。</p>	<p>小売業</p> <p>衣服販売業</p> <p>⇒衣料品のネット販売やサブスクリプション形式のサービス事業に業態を転換。</p>	<p>小売業</p> <p>カソリン販売</p> <p>⇒新規にフィットネスジムの運営を開始。地域の健康増進ニーズに対応。</p>
<p>サービス業</p> <p>ヨガ教室</p> <p>⇒室内での密を回避するため、新たにオンライン形式でのヨガ教室の運営を開始。</p>	<p>サービス業</p> <p>高齢者向けデイサービス</p> <p>⇒一部事業を他社に譲渡、病院向けの給食、事務等の受託サービスを新規に開始。</p>	<p>製造業</p> <p>半導体製造装置部品製造</p> <p>⇒半導体製造装置の技術を活用した洋上風力設備の部品製造を新たに開始。</p>
<p>運輸業</p> <p>タクシー事業</p> <p>⇒新たに一般貨物自動車運送事業の許可を取得し、食料等の宅配サービスを開始。</p>	<p>製造業</p> <p>航空機部品製造</p> <p>⇒ロボット関連部品・医療機器部品製造の事業を新規に立上げ。</p>	<p>製造業</p> <p>伝統工芸品製造</p> <p>⇒百貨店などでの売上が激減。ECサイト(オンライン上)での販売を開始。</p>
<p>食品製造業</p> <p>和菓子製造・販売</p> <p>⇒和菓子の製造過程で生成される成分を活用し、新たに化粧品の製造・販売を開始。</p>	<p>建設業</p> <p>土木造成・造園</p> <p>⇒自社所有の土地を活用してオートキャンプ場を整備し、観光事業に新規参入。</p>	<p>情報処理業</p> <p>画像処理サービス</p> <p>⇒映像編集向けの画像処理技術を活用し、新たに医療向けの診断サービスを開始。</p>

補助対象経費の例

建物費、建物改修費、設備費、システム購入費、外注費(加工、設計等)、研修費(教育訓練費等)、技術導入費(知的財産権導入に係る経費)、広告宣伝費・販売促進費(広告作成、媒体掲載、展示会出展等)等
【注】補助対象企業の従業員の人員費及び従業員の旅費は補助対象外です。

※公算開始は3月と見込みです。
※JGrants(電子申請システム)での申請受付を予定しています。G2SIDプライムの発行に2～3週間かかりますので、補助金の申請をお考えの方は事前のID取得をお勧めします。→ <https://www.jgrants-portal.go.jp/>
※認定経営革新等支援機関は、中企庁HPC記載の「経営革新等支援機関認定一覧」をご覧ください。→ <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/zakushin/nintei/ikkan.htm>



詳細はこちら
(認定経営革新等)



内容を読むと「企業の思い切った事業再構築を支援」というタイトルよりも、「企業の事業再構築のための、経済産業省(国)からの思い切った補助金のお知らせ」の方が、受けは良さそうです。なんせ、3つの対象要件を満たしたうえで1億5千万円を投資したら、「最大1億円」(補助率2/3)を補助してくれるというのですから。

なお今回(2021年3月以降)、条件付きではありますが新たに「緊急事態宣言特別枠」を創設しています(以下参照)。

・要件

通常枠の要件に加え、緊急事態宣言に伴う飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自粛により影響を受けたことにより、令和3年1～3月のいずれかの月の売上高が対前年(or 対前々年)同月比で30%以上減少していること。

・メリット

事業規模に応じて補助上限設定した上で、補助率を中小企業 3/4(通常枠 2/3)、中堅企業 2/3

(通常枠 1/2)に引き上げ。

従業員数5人以下(補助上限 500 万円)

同6～20 人(同 1,000 万円)

同 21 人以上(同 1,500 万円)

※2021年3月上旬に電子申請での受付開始予定。詳細およびその他の支援策は経済産業省のサイトをご覧ください。

ステップ2: 事業再構築のための事業計画を練り上げてから申請する

2つ目のステップは、当たり前と言えば当たり前なのですが、事業再構築のための事業計画を練り上げてから申請するということです。

つまり、事業再構築のための事業計画とその実行が目的であって、補助金の審査・採択を通すことが目的ではないということです。これまでも給付金・補助金詐欺がいくつも摘発されていますが、

「それ」を目的として高額な手数料ビジネスを行っている輩がいます。実際、クライアント先の社長からも、「給付金・補助金申請書作成(有料)の案内がよくきます」と聞いています。

もちろん、企業の申請書作成を手伝ったうえで正当な報酬を得ること自体は問題ありません。実際、補助対象の経費の中には、【関連経費】として「専門家経費」が含まれていますから。ただ、中には明らかに法外な手数料請求や、詐欺まがいの提案をしている輩がいますのでくれぐれも注意が必要です。典型的なケースを1つ紹介しましょう。

「今はこのフランチャイズビジネスが儲かっていますから(本当はそうではないケースが多い)御社も新規事業として始めてみませんか？ 今なら国に補助金を申請できますから自己負担は2/3(または3/4)で済みます。申請書類作成は私どもの方でお手伝いしますので、ぜひご検討ください。成功報酬でお引き受けします(高額な報酬内容になっている)。ただし申請が遅れると採択されにくくなりますから、できるだけ早くお決めください。」

提案先企業の事業内容や状況をよく調べずに、「儲かりそうなビジネス」を提案してくるところには特に注意が必要です。例えば、左頁上の経済産業省資料右に「中小企業等事業再構築促進活用イメージ」があります。

この中には、適切なものもある一方で、不適切だと言わざるを得ないケースも含まれています。例えば小売業で「**ガソリン販売事業者が新規にフィットネスジム(おそらく 24 時間ジム)の運営を開始。地域の健康増進ニーズに対応**」とあります。

後半に「地域の健康ニーズに対応」という甘いフレーズがありますが、フィットネスジムの開業となれば、直営・フランチャイズともに開業費は最低でも数百万円～数千万円にはなるでしょう。しかもまったくの門外漢で異業種の方がこれからフィットネス事業に新規参入するというのは、冒頭のフィットネス業界の数字を見ていただければお分りの通り、かなりリスクが高いと言わざるを得ません。

今は 24 時間ジムを中心に小型ジムのフランチャイズを展開している企業が山ほどあります。言い換えれば、「参入障壁が低い」ビジネスモデルであ

り、競争が激しいということです。すでに 24 時間ジム市場はレッドオーシャン化していますし、異業種からの(安易な)参入はお勧めできません。

この活用イメージを見て、「ガソリン販売業者でもフィットネスジムに参入できるのならうちでもやってみようか」という誤解を与えないことを祈ります。もちろん私は、フィットネス事業に新規参入することを否定しているわけではありません。いまだに参加率は低く、市場に「空き」がいたるところにありますから。厳しい経営環境下でも、独自化・差別化された事業計画を練り上げた上で参入するのは、まさに今がチャンスといえるかもしれません。ただし参入前には、十分研究する必要があるでしょう。

ステップ3: パワースポットでビジネスを再構築する

3つ目のステップは、(これが一番重要なのですが) **どんなビジネスを始めるか。結婚に例えるなら、誰と結婚するか**です。

一般的に、私たちは結婚する相手を「とりあえず良さそうだから」で決めるわけではありません(ね?)。ところがビジネスの話になると、「よくわからないけど儲かりそうだから」と思い、安易に始める(そして失敗する)ケースをよく見聞します。

もちろんそれで成功するケースも稀にはあるでしょう。しかし、事業再構築の成功の確率を高めるのであれば、**自社の「パワースポット」でビジネスを始める**べきです。

パワースポットを構成する要素は4つあります。**①強み、②顧客、③機会、④情熱**です。これら4つが重なり合う部分をパワースポットといいます。パワースポットを探して、「そこ」で事業計画を練る。その上で補助金申請を行う。申請が採択されればすぐに実行する。補助金を活用した事業再構築3ステップは、この順番で行うと成功の確率が高まります。甘い話にはくれぐれもご用心を！

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！

著者プロフィール



田村真二 (Tamura Shinji)

ウェルネスビズ株式会社 代表取締役

会員制健康ビジネス専門の経営コンサルタント/マーケティングコンサルタント/FP。1962年東京都出身。法政大学卒。'85年ジャスコ株式会社(現イオン)に入社。販売担当を皮切りに、小売業・フィットネス事業などで経営全般・新規事業開発・店舗開発・店长・営業企画・マーケティング・人事・経理などの様々なマネジメントポストを歴任。'07年同社退社、会員制健康ビジネスに特化したコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増をかけた「かけ算式経営」の仕組み導入で高収益企業が多数続出中。全国各地からコンサルティング、講演、セミナー、執筆等の依頼が絶えない。

出版・編集・お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

TEL:03-4530-6263

FAX:03-3562-7822

Mail :info@wellness-biz.jp

URL :<https://www.wellness-biz.jp>

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。

●田村真二のオンライン個別コンサルティングのご案内

- ・経営に関するご相談
 - ・事業再構築補助金活用に関するご相談
 - ・個人のキャリア・独立に関するご相談
- など、Zoom(ズーム)を使って田村と1対1で行います。

初めての方「初回半額」、半年以上ご継続の方「長期割引」があります。

お申込み・お問合せは今すぐこちらをクリック ⇒ [個別コンサルティング](#)