

有効面談実現のために こんなドアノックツールを 活用しよう

1~3 黒木 正人
飛騨信用組合 専務理事

4 杉本 光生
中小企業診断士

新規先との面談で活用したいドアノックツールと、効果的な紹介方法について解説する。

TOOL 1 補助金・助成金 経理部長をサポートするといふ 姿勢でアプローチする

を紹介するチラシや
パンフレット等の書面

ド アノックツールの旬な話題
といえば、「補助金・助成金」である。昨年12月に発表された平成29年度・補正予算案の補助金・助成金の概要を見ると「人づくり革命」「生産性革命」「災害復旧等」「防災・減災」「TPP等関連」の5項目について、補正予算がついている。その中心は「生産性革命」であり、新規先にとっていくドアノックツールとして効果的なのは、やはり生産性向上のための補助金・助成金となるだろう。

ドアノックツールとして有効と思われる補助金をいくつか挙げてみる。まず小規模事業者には「小規模事業者持続化補助金」が適切である。これは、小規模事業者が

将来の事業承継も見据え、ビジネスプランに基づいた経営を推進していくため、商工会・商工会議所と一体となって経営計画を作成し、販路開拓に取り組み費用を支援するもの。補助上限額は500万円（将来の事業承継を見据えた共同設備投資等の場合）、補助率は3分の2である。

効率的に複数の新規先にアプローチできる補助金もある。ものづくり・商業・サービス経営力向上支援事業の「企業間データ活用型」である。これは複数の中小企業・小規模事業者が、事業者間でデータ・情報を共有し、連携体全体として新たな付加価値の創造や生産性の向上を図るプロジェクトを支援するもの。10者まで連携で

き、補助上限額は1000万円／者、補助率は3分の2である。こうした連携型の場合、既存取引先を通じた新規先へのアプローチにも活用できるため、取引の可能性は高くなる。

補助金・助成金の話題は まず経理部長等に

新規先での面談相手はまず社長と考えがちであるが、お金や資金繰りの算段をしているのは経理部長など経理の責任者である。補助金・助成金をドアノックツールとする際は、社長と面談する前に経理部長と何回か面談しておき、まずは経理部長に詳しく説明したい。その話の中で、当該新規先に合った補助金・助成金をピックアップ

▼こんなトークでアプローチしよう



アップするのである。
ポイントは、経理部長に手柄を立てさせること。社長との面談時には、「経理部長が補助金・助成金に明るく、会社のために積極的に研究されている。それを我々がお手伝いしたい」という流れに持っていく。経理部長の心をつかんでしまえば、後々有利に運ぶことは間違いない。
以下、参考までに社長との面談トークの例を挙げておく。
「補助金・助成金は数が多く、内容や適用条件なども複雑なので、どれが自社で使えるのか、またどうやって調べればよいかも分からないですよ。補助金・助成金を申請するための時間がない、人材がないというお声もよく聞かれます。その点、御社で経理を担当されている〇〇部長は、とても勉強熱心で、補助金・助成金に精通されていますね。〇〇部長ともよく相談したうえで、御社で活用できそうな補助金・助成金をご紹介します。ただ、申請に当たっては、私どもで精一杯のご支援をさせていただきます」