



本来、設備投資は「生産能力を〇%引き上げる」「新しい市場を開拓する」といった経営課題を解決するための手段であるべきだ。しかし、補助金の申請要件に合わせるために不要な機能が付いた設備を選んだり、事業規模に見合わない過剰な投資を行ったりすると、結果的に設備のオーバースペックを引き起こす。オーバースペックの設備は、導入後の負担も大きい。補助金が出るとはいえ、自己負担分や消費税分はまず自社で用意しなければならない。投資総額が膨らめば借入金も増え、返済負担が増す。

さらに、高額な設備は減価償却費も大きくなるため、導入後の利益を圧迫する要因となる。電気代やメンテナンス費用、専用の消耗品など設備を稼働させるためのランニングコストも、上位機種になるほど高額になる傾向がある。



売上が計画した水準に届かなければ、こうした固定費が資金繰りを悪化させる。

Point
入金されるまでのつなぎ資金が必須

補助金は原則として「後払い」であることも忘れてはならない。設備を導入し、代金を支払い、実績報告を行ってから数カ月後に入金される仕組みだ。この間、企業は全額を自力または金融機関からの融資で立て替える必要がある。

「補助金が入るから大丈夫」とつなぎ資金を用意していないと、資金ショートを起こしかねない。金融機関の担当者は、補助金の受給タイミングとつなぎ資金の調達計画が現実的であるかを確かめたい。

さらに、補助金の申請から受給までのプロセスに、相당한労力と時間がかかる点も見落とされがちだ。申請書類の作成には詳細な事業計画や細かな収支見通しが求められるため、自社の力だけでは対応が難しく、コンサルタントや税理士など外部の専門家に支援を依頼することも多い。

補助金は苦勞して申請しても、必ずしも採択されるとは限らないという「不確実性」も伴う。不採択となった場合でも設備投資を実行するのか、それとも計画自体を白紙に戻すのか。あらかじめ「補助金が取れなかった場合の代替プラン」を持たずに前のめ

Check!

補助金が採択されなくても、設備投資をする意思はあるか

りになる経営者には、冷静な判断を促す必要がある。

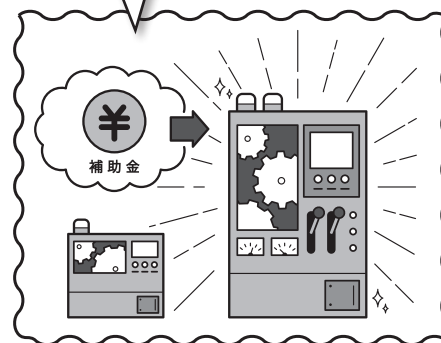
金融機関の担当者は、補助金情報をタイムリーに提供する一方で、経営者の計画が補助金ありきになっていないかを客観的に確かめる役割も担っている。対話を通じて「なぜいまこの設備が必要なのか」「補助金がなくても、この投資を実施する意志はあるのか」という投資の原点に立ち返ってもらいたい。

「補助金が出るから買う」のではなく、「目指すべき事業の姿があり、その実現のための最適な手段として補助金を活用する」という正しい順序で計画が立てられているかを見極めることが、無理な過剰投資を防ぎ、取引先の持続的な成長につながっていく。

NG例①

補助金ありきの無理な投資

補助金がもらえるからこっちの設備にしよう



設 備投資は、取引先の生産性や収益力を高める一方、計画を誤れば長期にわたって資金繰りを圧迫してしまう。設備の価格や補助金の補助率だけで判断せず、「な

ぜ必要か」「誰が使うか」「どのように利益と返済原資を生むか」を確認することが重要である。

ここでは、担当者が注意したい五つのNG例を見ていく。

Point 「補助金ありき」の計画は要注意

設備投資には多額の資金が必要であり、企業にとって大きな決断となるが、国や自治体の補助金制度を活用すれば初期負担を軽減できる。そのため、設備投資を検討する際に補助金の活用を視野に入

る経営者は多い。金融機関としても、取引先の負担軽減のために補助金情報を提供することは大切な支援だ。

しかし、補助金ありきで進む計画には注意が必要である。かえって経営を圧迫する「NGな設備投資」を見極める視点が求められる。

よくあるNG例は「補助金してもらえるなら、当初予定していたものよりも上位の機種を導入しよう」「補助率が高い対象設備の中から選ぼう」というように、補助金の獲得自体が目的化してしまうケースである。

これはNG!

実現可能性の低い
設備投資計画を見極めよう

ここでは、実現可能性の低い設備投資計画の代表例を示し、ヒアリング時に確認したいポイントを解説する。

