

課題発掘から提案まで！ 取引先への補助金提案は このように進めよう

取引先に補助金を提案する際のポイントや、代表的な補助金の概要などを見ていく。

1 補助金の基本的な仕組みを理解して申請支援に臨もう

野村幸司 エントリーズ・マネジメント代表



補 助金はそれぞれ、補助対象となる経費が異なる。そのため取引先に補助金を提案する際には、取引先ごとの経営課題やニーズを把握し、適した補助金を紹介することが大切となる。そのためには日頃の取引を通して取引先が抱えている経営課題を把握し、取引先と情報共有しておきたい。

把握することも有効だ。例えば、新たな設備投資を実施したくても、資金負担の大きさなどを理由に断念する経営者は多い。そうした経営者に、設備投資などに使える補助金を紹介できれば、「実は以前から〇〇を導入したいと考えていたが、金額が大きいのでは躊躇していた。補助金があるならチャレンジしたい」など、事業展開に関わる答えが返ってくるだろう。

まずは申請支援にこだわらず、補助金を紹介しながら取引先の課題を探る姿勢のほうがいい。取引先の本当のニーズに近づける。取引深耕のきつかけもつかみやすい。こうした姿勢は、新規開拓先との関係構築にも有効だ。経営課題を探り、いち早く取引先のメリットとなる補助金の情報を提供できれば、他行補助金は通年で公募されている

採択率や入金時期も情報共有しよう

課題発掘や課題解決を目指して補助金申請を提案する際は、案内する補助金の概要や要件のほかに以下の3つのポイントも伝えたい。

①採択率

事業再構築補助金やものづくり補助金などの補助金は過去の採択率が公表されている。事前に確認し、採択のハ

ードルを取引先と共有しておく。

もちろん、採択率が低いからといって諦める必要はない。補助金によっては、申請要件に合致すれば必ず獲得できるのではなく、要件に合致している企業が事業計画で優劣が付けられ、より良いものが採択される。したがって、採択率が低い補助金については、より確度の高い事業計画の策定が大切となる。

この認識を提案先と共有し、一緒に補助金選びから検討することが重要だ。

②実施スケジュール

補助金は、申請して採択されて交付決定となった後で、補助対象期間が始まるのが基本だ。交付決定前に支払った費用は補助対象外となるケースがほとんどなので、注意を促そう。

また、申請から交付決定までは通常3カ月以上かかるた

め、すぐに始めたい事業には不向きだ。例えば取引先がどうしても2〜3カ月のうちに事業に取り組み始めたいのなら、補助金の交付決定まで待っている間は間に合わない可能性がある。補助金を提案する際はこうした交付決定までのスケジュールや、企業の見通しなどを事前に確認しておきたい。補助金活用を待たずに事業開始を優先すべきケースも考えられる。

③補助金の入金時期

一般的に、補助金が交付決定となったら、補助事業（設備投資や販促など）にかかる費用の支払いをしたのち、領収書や実績報告を提出してから補助金が入金となる。担当者は入金までの流れについて取引先と情報共有し、誤解がないよう注意したい。

同時に、金融機関としてはつなぎ資金の融資についても

必要に応じて提案すると喜ばれる。事業内容に応じて運転資金の需要が見込まれる場合も、融資の提案を検討すべきだろう。

④専門家との連携

多くの補助金は、申請時に事業計画書の作成が必要だ。企業自身で事業計画書の作成に取り組むことはできるものの、採択率が低く競争率が高い補助金では、中小企業診断士などの専門家の力を借りることも有効だ。

また、事業再構築補助金など、補助金の中には、金融機関などの認定経営革新等支援機関と一緒に事業計画書を作成することを求められるものもある。補助金の申請支援を提案する際は、事業計画書の作成アドバイザーをはじめとする自庫の支援体制も伝えながら、ニーズに合わせたサポートを目指す。

●補助金提案時のポイント

①採択率

補助金は要件を満たせば必ず採択されるわけではない。企業側に採択率を伝えることで、採択の難易度を共有しておく

②実施スケジュール

交付決定以前に発生した経費は補助対象外になる。速やかに取り組みたい事業には不向きだと伝えよう

③補助金の入金時期

補助金は原則、後払い。企業には、補助金の入金は領収書や実績報告の提出後であることを伝えておく

④専門家との連携

補助金申請では事業計画の策定が重要。自庫の支援体制を確認しておき、場合によっては社内外の専門家とも連携したい



(出所) 筆者作成