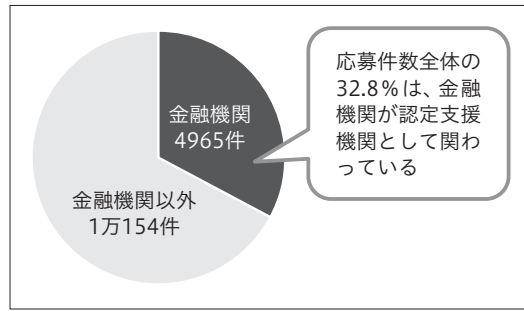


●認定支援機関別の応募状況（第7回公募）



（出所）事業再構築補助金事務局HPより抜粋

採択がゴールではない！ 提案不採用でも関係深耕に つなげる切り返し方

補助金提案が断られた際、その理由を切り口とした課題発掘や課題解決のための提案ノウハウを見ていく。

事

業再構築補助金は、コロナ禍による経済社会の変化に対応するために思い切った事業再構築に挑戦する意欲を持つ中小企業等を支援対象として、創設された補助金である。

申請のためには認定支援機関とともに事業計画を策定することが必須だ。直近の第7回公募では約1万5,000件の応募のうち3分の1で金融機関が認定支援機関として関与している。いかに、金融機関が事業者から頼られる存在であるかがわかるだろう（図表）。

一方で、事業再構築補助金の累計応募数13万4,000件

1 ●事業再構築補助金の提案が断られたら… 人手不足ではないか深掘りし 人材紹介やM&Aを提案

伊藤一彦 アナタの財務部長合同会社代表社員

▼断られた場合のトーク例

ウチは一度不採択になっているから、事業再構築補助金はいらないよ

事業再構築補助金の審査では人材が重要です。人手不足などの課題はありませんか？

実は、長い間人手が足りていなくてね。補助金不採択もそれが理由かもしれないよ…

よろしければ、当行が提携する人材紹介会社をご案内させていただきませんか？お力になれるかもしれません

ありがとう。ぜひ紹介してもらえないかな

素だ。

以上のことから、事業再構築補助金が採択されるためには、新事業の取組みに人材を手当てできるかが重要となる。

中小企業の多くは慢性的に人材不足に悩まされており、そのことが不採択の要因となることが少なくない。不採択になった経験はなくても、人材不足を理由に事業再構築補助金を断念した取引先もあるだろう。

担当者はこうした情報を伝えたいうえで、「ヒト」の課題がないかを深掘りしよう。

人材紹介会社の案内やM&Aの支援を提案

人材不足という課題が明らかとなった場合、金融機関として何が提案できるだろうか。事業再構築補助金を使ってEC事業化を計画した飲食店が、人材不足で不採択となった例で考える。このケース

では、主に2通りの提案が検討できるだろう。

①提携する人材紹介サービス等を紹介

人材不足が課題の場合、人材紹介会社の斡旋を検討したい。中小企業は知名度不足や、限られた組織・体制のために、自力での採用が困難な場合がある。

メインバンクやそのグループ会社からの人材紹介を希望する企業は、35%に上るといふ金融庁の調査がある。金融機関にとって人材紹介は手数料収入を得られるだけでなく、取引関係強化につながる絶好の機会だ。

②取引先が必要とするノウハウや販路を持つEC事業者のM&Aを提案

EC事業に関するノウハウをもつ人材が不在だと、ECサイトの構築やネットプロモーションなどは外部依存となるため、新事業をマネジメント

う理由も多いだろう。では不採択になる背景にはどのような課題が考えられるのだろうか。

事業再構築補助金の公募要領では「本事業の目的に沿った事業実施のための体制（人

トする難易度は高くなる。このようなケースでは、本

部のM&A専門部署などと連携して、EC事業者を買収することに事業の円滑化ができないか検討してみよう。EC事業者が持つノウハウ・販路をそのまま活用できるため、事業再構築において「時間を買う」ことができる。

金融機関にとっても、M&Aの仲介手数料はもちろん、M&Aにかかる買収資金の融資を見込めるうえ、認定支援機関として「事業承継・引継ぎ補助金」の提案と支援も検討できる。

このように事業再構築補助金の提案が取引先に採用されなくても、補助金提案を通じて取引先の「ペイン（弱み）」を浮き彫りにすることができれば、関係深耕につながる支援ができる。課題解決の提案により取引拡大のビジネスチャンスとしたい。