

【はじめに】

城北支部広報部です。本誌も7号となりました。今後もユニークな活動や会合、診断士として有益な情報を数多く紹介していきたいと思えます。皆さまからの情報提供を募集中です。「メンバーを募集するにあたり活動紹介をしたい」「研究会を取材してほしい」「診断士の活動について知りたいことがある」「支援先で面白い製品が出たのでPRしたい」「本誌の編集作業に携わってみたい」など、どんな些細なことでも大歓迎です。johoku.kouhou@gmail.comまで、メールをお送りください。

特集 【補助金申請のポイント】

6月11日(木) NPO北経協 研修会「ものづくり・商業・サービス革新事業、補助金の申請支援」より

多くの診断士が手掛けている補助金申請。代表的かつタイムリーな「ものづくり等補助金」。本年度も6月に1次募集の採択結果の発表がありました。6月11日(木)、北区中小企業経営診断協会(北経協)では、この補助金申請支援をテーマにした研修会が行われました。講義の中から「補助金申請に重要なポイント」を報告します。

○申請する側・審査する側、双方からみた「ものづくり・商業・サービス革新事業、補助金」

過去、数多くの採択実績を持つ京盛先生、事務局として応募から審査・交付決定までの一連の流れを熟知する片桐先生のお2人が、それぞれの立場から「ものづくり等補助金」採択までのポイントを解説。立場は違うものの、その秘訣は共通するものでした。

○重要な心構え～書類への向き合い方が間違っているとそれが文面に反映されてしまう～

申請する側(企業・診断士)が陥りがちなのが、「補助金を取る」ことが“目的化”すること。補助金はあくまで「活用」するもの、企業が市場競争力や経営力を強化するための“手段”です。また、申請の過程で、事業計画を明文化することは、社長の思いを整理する絶好の機会にもなります。

こうしたことから、申請支援する診断士は、企業の成長を考え、補助金のみならず継続的な仕事を獲得するキッカケにもなります。また、「行政(税金)の立場からは、補助金を“貸して”業績を伸ばしてもらい、法人税として“返してもらおう”というのが本質です。そういった視点が審査の対象項目にもあります。「とにかく補助金を取る!」「機械が古いから、新品と入れ変えたい」といった姿勢は、書類に映し出されてしまう危険性があります。つまり、見せかけではない企業の成長を考える姿勢が求められます。

○採択・不採択のポイント

採択・不採択の違いはどこにあるのか。お2人の先生とも、「募集要項」の審査項目を意識して応募種類を作成することを挙げていました。申請する側の京盛先生から、実際に不採択になった企業の再申請を支援した時の事例が紹介されました。

不採択時の申請書類は、総ページ数8ページ、内容はグラフや表の列挙が中心で、審査項目が意識されていないばかりか、事業が完了した後の売上増の根拠が明確ではありませんでした。支援に際して、社長とのイン

レビューを綿密に行い、知的資産を洗い出したことで、総ページ数 17 ページの申請書を完成させたそうです。ここでのポイントは、

- ①事業実施体制・技術能力・技術的課題の解決方法など、事業の展開方法を具体的に示し、「技術面」の審査項目をクリアしていることをアピール
- ②公的資料等出典が明確な資料をもとに客観的な説明をしながら、Before/After の様子をわかりやすく訴えることで「事業化面」の項目をクリアしていく
- ③「中小企業会計要領」「中小指針」に沿った会計書類の添付・従業員への給与アップ実施など、「政策面」での加点をできるだけ図る、といったものでした。つまり、審査項目に適合している事項をわかりやすくアピールするということだそうです。審査の過程では、募集要項の審査項目である、適格性・技術面・事業化面・政策面に対して、それぞれ点数が付与されます。審査員は膨大な量の書類を短時間で客観的に審査します。どんなに優れたアイデア、革新的な技術などの記述があっても、審査項目に沿っていないものは、加点する余裕がありません。審査項目に適合していることを、(その技術に対しての専門家ではない審査員にもわかりやすく伝えることさえできていれば、高い得点に繋がる可能性が高まります。

○最後に気を付けるべき点

・政策面での確実な加点

補助金・国家試験など、膨大な数の中から、一定数の採択を出すものの特性として、圧倒的上位と圧倒的下位のものが少数ある一方、多くの申請は僅差で合否を争っている状況です。そんな中、1点でも多い加点が採択に繋がります。そこで重要なのが「政策面」に関する記述。申請書には「該当しない場合は提出不要」と書いてあるものの、審査対象の項目である以上、少しでも加点を狙うのが重要です。

・意外と多い形式上の不備

内容の審査以前に膨大な形式上のチェック項目があります。記載もれ、経費申請内容の誤り、認定支援機関確認書に不備事項、補助対象経費が適正に算出か、補助対象外事業か、など形式面の再チェックが重要です。内容は申し分なく、審査員のコメントも良好なのにもかかわらず、不採択になる事例も相当数あるようです。

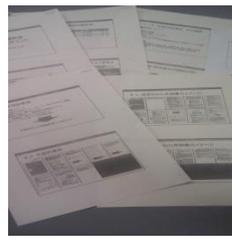
・一次・二次、年度によって多少変わる募集要項の内容および提出書類様式

平成 26 年度では、サービス・ものづくりで申請方法の区分や、分野数の追加など募集要項が毎回微妙に違います。結果として、審査の視点も変わってくることになるので、申請の際はその時の募集要項に確実に沿った内容・形式を取ることが重要となります。また、応募提出書類の様式も毎回違うので、最新の様式を使いましょう。

当日は、その他にも補助金にまつわる裏話など、興味深い話が盛りだくさんでした。



講義風景



補助金ノウハウの詰まった資料

補助金に関して、または、北経協の研修会・活動に興味をお持ちの方は
片桐先生 katagiri230@yahoo.co.jp まで

【支部活動潜入レポート】城北プロコン塾 3期 開講 (7月11日) 板橋グリーンホール

7月11日(土)、城北プロコン塾3期が開講しました。今回は、入塾希望者が定員を超え、第2回目の説明会が急遽中止になるなど、期を重ねるごとにプロコン塾の人気も高まってきています。

まずは、塾長の挨拶で開講。「診断士にとって追い風が吹いている今、プロコンとしていかにも仕事を取っていくか。3年で年収1,000万円稼げるプロコンを育成する塾にしていく。」とのこと。講義のみならず、具体的な仕事の紹介にもこれまで以上に力を入れ、より実践的なプロコン塾になってきています。

講師陣も力を入れており、12月の講義を行う先生が、講師紹介の時間に参考図書を配布し、宿題を出していました。初回からのハイペースに塾生一同、気を引き締めていました。

また、名物となりつつある「卒塾レポート」。説明資料を見た塾生から、入塾日にもう卒塾レポートの話?という驚きの声があがる一方、レポート作成に関する質問が多く出され、「似たようなテーマになったらどうするのか?」「文字とグラフや資料などのバランスは?」など、多くの塾生がこのレポートに不安を持っているようでした。

3期生には、国際開発機関に勤務されている先生や、会社業務でタイに駐在経験がある先生など国際色豊かな先生がいる一方で、大学病院の医者から民間企業に転職、しかもケーキ好きが高じてパティシエになったという異色の先生もいらっしや、卒塾レポートもバラエティに富んだ興味深いものになりそうで、完成が楽しみです。



朝倉塾長による開講宣言



レポート作成の説明で不安に・・・

【今月の城北人】

高橋 範行 先生 【連絡先】 fwgh5824@nifty.com

【職歴・得意分野】

平成元年金融機関に入社。入社以来、法人営業中心の業務に携わっていましたが、7年前から個人営業に配転。現在は、相続アドバイザーとして営業店のサポート業務を行っております。得意分野は「相続業務」です。

【支部活動】

城北プロコン塾一期卒塾。企業内診断士フォーラム、診断士力向上研究会、台東区中小企業診断士協会などに参加。

今回は、金融機関にお勤めの高橋先生から、専門分野である「相続対策」についてお聞きしました。

Q 今まで携わったお仕事、「相続」の専門になった経緯を教えてください

診断士資格を取得した時、ある郊外の支店で、主に地主や農家の顧客向け営業を担当していました。その年の人事考課に際し、次の職務として「相続アドバイザー」を希望しました。なぜなら、当時の仕事を発展させ、かつ「コンサル」的な仕事ができる唯一の職務だったと思っていたからです。会社全体の施策として、相続業務の規模を拡大する途上にあっただけでもあり、約5年前に、無事「相続アドバイザー」になることができ、現在に至っています。

Q 相続に関して、どんな相談が多いのか？

相談内容は千差万別ですが、大きく分けると、「予想相続税は遺産の範囲内で賄えるか？」と「財産分割は円滑に行えるか？」の2点になると思います。自社株の評価額が高額で、「このままでは相続税が支払えない」という話や、自社株や営業用資産を後継者に相続させた結果、他の相続人の相続分を侵してしまい、「裁判沙汰」になった話もよく耳にするとします。そういった（怖い）話を聞いた方が「そうならないようにするために」事前に対策を講ずるために相談に来ます。

Q 相続対策に関するポイントを教えてください

通常のコソナルと同じで、まずは「現状分析」をします。その上で問題点は何かを把握し、対策案を講じるという流れになります。例えば、「予想相続税がいくらになるのか、それは本人の現預金で賄えるのか」という現状分析を行い、その結果として「本人の現預金では予想相続税が賄えない」という問題点があるとすれば、例えば「タワーマンションを購入し、相続税を軽減する」という対策案を提案させていただきます。

Q 「相続」の仕事で面白い点、苦勞する点を教えてください

人間の生死と直結する話ですので、通常のコソナル以上に気を遣う場面もあります。例えば、体調が思わしくないう時に「今相続が発生したら…」等と口走ってしまったら、大変なことになります。また、「相続対策は必要ない」と言い張る方も意外と多いです。80歳の女性に「相続対策」の話をしたところ、「わたしは死なないから大丈夫」とさりとと言われてしまったことがありました。「死なない」というのは非現実的ですが、正直なところ、誰しもすぐに相続が発生するとは思っておらず、年齢に関わらず、まだ機が熟していない方にはなかなか響かないものだなあと痛感しました。

【あしがき】

前号のあしがきで触れた社長が、スマホ画面の明るさと時間の進み方を自在に設定できるアプリを本格的にリリースしたそうです。展示会や学会等でアプリのPRを積極的に行うも、難しすぎて、また、特殊すぎてイマイチ理解コンセプトを理解してもらえないことも多いそうです。その社長が言うには、論理的に考えていくと「本当に売れるのか？ニーズはあるのか」と不安になるそうですが、「絶対に売れない」と酷評されながら、大ヒットした製品・商品は世の中にごまんとあるそうで、「とにかく前進あるのみ」だそうです。その前向きな姿勢に、梅雨空の中のドヨンとした気持ちになっていた自分に喝を入れられた気がしました。

参考までに社長のインタビュー記事があります。ご興味がある先生は、以下をご参照ください。

[空時刻](#) (CTRL キーを押しながら空時刻をクリックすると次のアドレスにリンクされます)

http://ksf-consultants.sakura.ne.jp/wp/wp-content/documents/sorajikoku_0714.pdf

JOHOKU SHINDAN 誌 ～第7号～

2015年7月16日発行

発行者：城北支部長 朝倉久男

編集者：城北支部 広報部