



非常時を身構える(8)…給付金とは違う、コロナ対応型補助金

持続化給付金(法人200万個人100万)とは違う「持続化補助金」

応募すれば9割認められた…

法人個人問わず100万円。コロナ売上減ナシでも対象のコロナ時代を生き抜く為の補助金です。審査がありますが採択されれば最大100万円。下記の採択率9割。

2019年春一般型は応募33,282件中、採択分は29,945件、採択率89.9%です。

コロナ予算で大盤振る舞い? 特に早期提出分は高採択率か?

商業サービス業(不動産・同賃貸・専門家等)で常時使用従業員5人以下、宿泊・製造等20名以下。

第一回は5月1日開始で応募締切は5月15日で終了済み。第二回は6月5日締切。以降「複数回の締切を設ける予定」です。

過去に採択された補助金例

「採択者一覧 小規模事業者持続化補助金」で検索。「一般型」(「コロナ対応型」ではない)での不動産会社や税理士等専門家への補助金の採択事例。

「コンパクト相続税申告サービス開始に伴う新規販路開拓事業・新サービス「不動産相続の相談窓口」の販路開拓事業・遺言作成及び相続発生時の遺言内容実現サービスの提供・相続前後の不動産相談から新規顧客獲得を目指す・高級賃貸仲介の集客WEBサイト・自社ホームページ開設による不動産仲介事業の新規顧客開拓・高級賃貸仲介の集客WEBサイト・小規模企業特化型M&A仲介サービスの拡販路開拓活動・「不動産売買における仲介手数料無料化」に挑戦!

具体計画は非公表ですがHP作成等に補助金が使われているのが分かります。

「給付金」でなく「補助金」

審査で採択され、その計画実行に150万円支出したなら後日2/3(100万円)補助金振込です。

通常の「一般型」最大50万、こ

の「コロナ対応型」最大100万円。

「小規模事業者持続化補助金<コロナ特別対応型>」。他に「一般型」「台風型」。台風型は「被災者…再建事業」との名が付き言わば「台風被災型」。

コロナは「コロナ対応型」。飲食等コロナ直接被災事業者だけでなく、被災有無に係らず各事業者へのコロナ下ビジネス環境対応推進への補助金です。

ネット上には「各型」書式、「商工会版・商工会議所版(管轄が違う)」書式が混在、間違えないように。申請は簡略化されていて随分簡単と感ずます。商工会・商工会議所の無料支援あり。

【添付別紙】は、今回コロナ対応型計画書と、過去「台風型」での様式記載例示(台風被害復旧でなく売上増への経営計画)。

補助金目的に合致した申請を

「コロナ対応型」は以下ABC推進の為の補助金。だからABCどれかへの投資が必須です。

コロナ売上減補填の為でないから「売上減何割」条件はナシ。

(売上減アリなら事前概算払い可)

A: サプライチェーン毀損の対応

B: 非対面型ビジネスモデル転換

非対面・遠隔でサービス提供するためのビジネスモデルへ転換するための設備・システム投資を行うこと。

例「店舗販売の事業者が新たにEC販売に取組む・店舗でサービス提供の事業者が新たにVR等を活用してサービスを提供・有人窓口対応の事業者が無人で対応する・有人レジ対応無人で対応」

C: テレワーク環境の整備

従業員がテレワークを実践できるような環境を整備すること。

例「WEB会議システム導入・勤怠管理勤務管理システム導入・クラウドサービス導入・プロジェクト管理ソフト」

ABCどれか推進対応の上で「経営計画」に基づき地道な販路開拓等(生産性向上)の為の取組み

例「新たな販促用チラシの作成送付・新たな販促用PR(マスコミ媒体での広告、ウェブサイトでの広告)・新

たな販促品の調達配布・ネット販売システムの構築・新たな販促用チラシのポスティング・店舗改装(小売店の陳列レイアウト改良、飲食店の店舗改修を含む)」。概ね1年内売上になるもの。

不動産賃貸仲介で無人内覧とかバーチャルHP、アパート経営で自社HP直接賃借人募集、専門家で相続等特定分野HP集客…ならばB推進となりそうですが…。

その上で、地道な販路開拓して顧客を増やすということです。

全支出の1/6以上(150万円支出なら内25万円以上)がABC該当(例:無人内覧の設備)であることが必要。逆を言えばABCと直接関係ない販路開拓(例:新たな販促用チラシのポスティング)が5/6(125万円)までならOK。

コロナ影響欄ありますがABC推進目的で、経営計画書の作文が勝負、見積書不要で金額記載のみ。「公募要領」を詳細に読み、ABCの直結取組みが「キモ」で、ダメなものを書かない。

ダメなもの…公募要領から

NGなもの…不動産の購入取得・パソコン等の汎用品・通常の自動車・単に認知度向上の為のHP開設(…つまり特定集客や特定作業の為ならいいのか…)・販売や有償レンタルを目的とした製品商品等の生産調達に係る経費(…つまり賃貸アパートそのものへのリフォームや設備や出費はNG該当か…)。

OKなもの…海外向け消費者向け企業向け可。新規開業事業者の集客店舗認知度向上へのオープンイベント等可。

小規模企業に絶好の補助金。

経営計画事例・採択の実例集

「<https://r2.jizokukahojokin.info/corona/index.php/持続化補助金とは/>」ページ下部に実例集バナーリンク2つ。…従業員3名貸別荘・従業員1名の不動産鑑定士・従業員0名FP会社等々です。

【コロナ特別対応型-日本商工会議所提出用】経営計画 支出経費の明細等が別にあり。

＜計画の内容＞は、合計最大5枚までとします。

<p>＜計画の内容（新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるための取組）＞</p> <p>1. 新型コロナウイルスの影響を乗り越えるための投資の類型（該当する類型を、一つ以上選択）</p> <p>□A：オンラインチェーンの毀損への対応</p> <p>□B：非対面型ビジネスモデルへの転換</p> <p>□C：テレワーク環境の整備</p> <p>2. 事業概要（自社の概要や市場動向、経営方針等を記載ください）（注1）</p> <p>3. 新型コロナウイルス感染症による影響（売上減少等の状況について記載ください）（注2）</p> <p>4. 今回の申請計画で取り組む内容（注3）</p> <p>【事業名：30文字以内で記載】</p> <p>【計画内容】（上記1～3を踏まえて、販路開拓等の取組（A、BまたはCに関する取組を含む）を記載ください）</p> <p>5. 新型コロナウイルス感染症を乗り越えるための取組の中で、本補助金が経営上にもたらす効果</p>
--

※経営計画等の作成にあたっては商工会・商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

【台風型】申請HP掲載「様式記載例」。直接被害でなく売上減少例。「商品ライオンツツの拡充による卸売営業強化事業」。【コロナ対応】では「記載例」はあく参考になります。又は「台風型」「一般型」様式記載例ありのHP <https://r1.jizokukahojokin.info/taifu/index.php/sinsei/> <https://r1.jizokukahojokin.info/index.php/sinsei/>

＜計画の内容（事業再建に向けた取組）＞

<p>事業概要（自社の概要や市場動向、経営方針等を記載ください）</p> <p>【企業概要】1985年設立。県道〇号線に面した店舗兼加工所で、地域の食材を使用した料理と加工食品の製造販売をしている。店舗部分の座席数は25。店舗部門の従業員は飲食部門・直売スペースを含め3人、店舗に併設された加工所の従業員は4人、繁忙期はパート従業員を追加している。</p> <p>【経営状況】売上の7割は加工所で製造している桃のゼリーとレモンゼリー。店舗での直接販売のほか、近隣の土産物屋、ホテル内売店に卸売をしている。残りの売上は店舗での飲食サービス。県道〇号線を利用する運送業者と観光客の休憩・ランチ需要がメイン。</p> <p>【内部環境】当社は、地域の農協と契約を結び、自社商品の材料となる桃、レモンを仕入れている。地元農産物のブランド力は高く、自社商品でも産地名を強調することで、観光客にご当地物のお土産品として認定さといった家族向け商品が主流だったが、一人世帯・一人旅行が増えたことを受け、昨年に1個単位の食べ切りパックを商品ライオンツツに加えられた。</p> <p>2. 被災の状況（被災の状況、自社を取り巻く環境を記載ください）（注2）</p> <p>【台風20号による経営状況】今回の台風により、当社の立地する国道〇〇号が2週間通行止め。それによって、観光客が大幅に減少し、直売店の売上が対前年10月比で〇〇%減少。また、近隣のお土産所、ホテルへの卸も対前年同月比で〇〇%減少。</p> <p>【自社を取り巻く概要】当社の立地するエリアは地元では有数の観光地であり、特に秋季は観光客売上が大きなウエイトを占める。近隣の事業所も観光客に依存している事業所が多い。近年は、〇〇の取り組みを行う等、観光客誘致に積極的に力を入れていた。</p> <p>3. 今回の申請計画で取り組む内容(注3)</p> <p>【事業名：30文字以内で記載】商品ライオンツツの拡充による卸売営業強化事業</p> <p>【計画内容】（上記1.2.を踏まえて、事業再建の取組を記載ください）</p> <p>前述のとおり、当エリアは観光客頼みの面が強く、卸も地元のお土産店・ホテルのみであった。そのため、観光客が天候等の理由で減少するとそのまま売上減少につながる。そこで、少しでもリスク分散するために、観光客以外の顧客ターゲットにしたお土産品を開発するとともに、新規販路を開拓するための取り組みを実施する。</p> <p>【取り組み事業概要】</p> <p>①生産体制の整備 新たに業務用乾燥機と真空パック包装機を購入し、長期保存可能な商品も開発・製造できるようにするなど、自社生産機能を再構築する。また工場のレイアウト変更も実施する。</p> <p>②新商品開発 首都圏流通、ネット販売を想定した地元の桃やレモンを使ったドライフルーツ及びブルーベリー商品を開発する。</p> <p>③新規販路開拓 地元商工会のネットワークを活用して、地域外販売の取り組みを実施する。併せて新商品を掲載したホームページのリニューアルを図るとともに、地元の道の駅に新商品を掲載したパンプレットを配置する。(3,000枚作製配布)</p> <p>4. 事業再建に向けた取組の中で、本補助金が経営上にもたらす効果</p> <p>生産機能を再構築することにより、長期保存可能なドライフルーツを製造可能になる。また、長期保存の商品開発を行うことで、より流通させやすくなり地域の土産物屋やスーパーだけでなく、首都圏やネットを通じての新たな販路が期待できる。</p> <p>卸売営業を強化し、1年以内に新規納入先を3店舗開拓し、自社商品の製造販売部門の年間売上300万円の増加を目指す。</p> <p>さらに、観光シーズンだけでなく年間を通じて商品の製造・販売を安定させる効果を見込めるとともに、地元住民の安定雇用にもつながる効果を見込む。</p> <p>以上の取り組みを通じて、少しでも早い地域の経済復興につなげていきたい。</p>
