



「国の支援策を活用して 新事業展開に挑戦しよう」 株式会社エイチ・イーエル取締役副代表 太田敬治

日本経済を支えているのは中小企業の皆さまです。昨今の厳しい経済状況を踏まえて、国もさまざまな支援策を打ち出していますから、うまく活用すればビジネスチャンスにつながります。今回は株式会社エイチ・イーエル取締役副代表の太田敬治氏に、支援策活用をお寄せいただきました。



厳しい時代こそ「新事業展開」!
昨今の円安による仕入価格の変動や、少子高齢化・人口減少などによる需要の減少など、企業を取り巻く経営環境は大きく変化しています。企業にとつて、これまでと同じような経営を続けるだけで生き残っていくには、大変厳しい時代になってきています。
しかし、このような時代においてもさらなる成長を遂げる中小企業も多数存在します。こうした企業の特徴は何か。それは、常に新しい商品・サービスを模索し、既存事業の枠を超え、新事業を展開し続けているという点にあります。まさに厳しい時代こそ「新事業展開」です。

新事業展開を実施した企業の特徴
新事業展開を実施した企業と、実施・検討しなかった企業では、どちらの方が業績見通しがいいのでしょうか。
「2013年版中小企業白書」によると「新事業展開をした企業」の方が「新事業展開を実施・検討しなかった企業」よりも、売上高や経常利益、常用雇用者

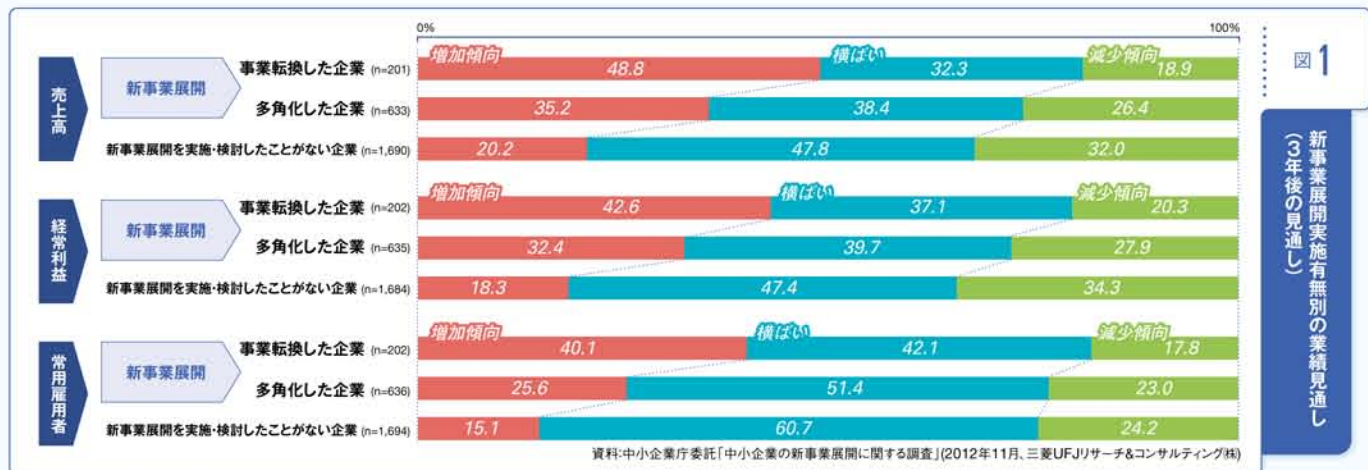


図1 新事業展開実施有無別の業績見直し(3年後の見直し)

ともに「増加傾向」の見通しが高いという結果が出ています(図1)。

さらに、新事業展開の検討を始めたときの業績について見ると、「業績が好転していた企業」と「悪化していた企業」がほぼ同じ比率(図2)。業績が悪化しているなかで、経営者や後継者などが新事業に活路を見出して、大胆な新事業展開を行い、業績を改善させた企業もあることがうかがえます。今が厳しくても、順調でも、新事業展開は「生き残りのキーワード」であると言えます。

新事業展開の際の課題とは

新事業展開を行うことに必要性を感じ

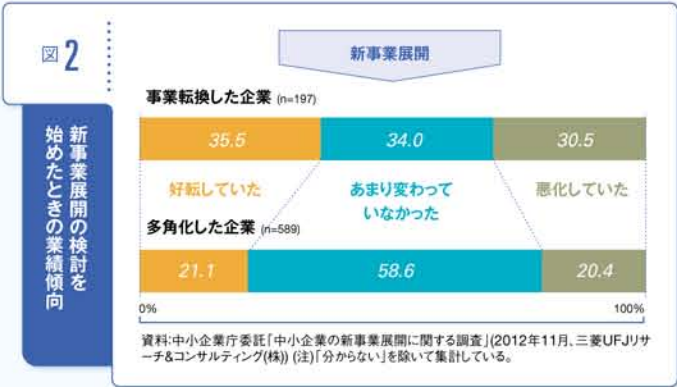


図2

新事業展開の検討を始めたときの業績傾向

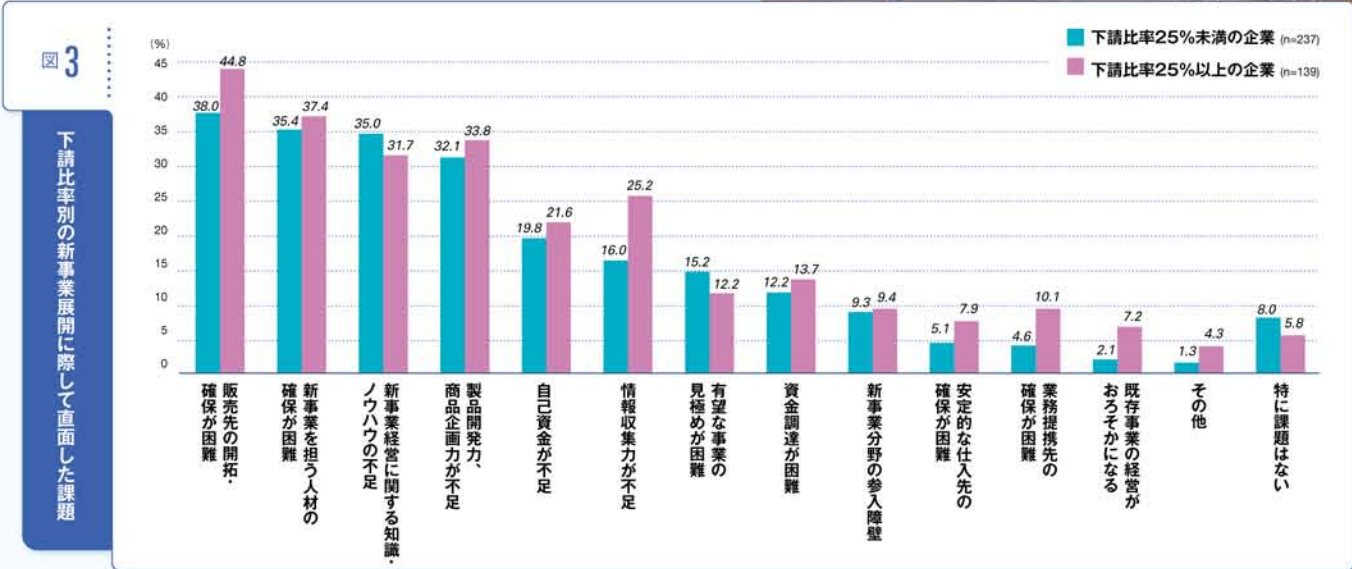


図3

下請比率別の新事業展開に際して直面した課題

じている経営者が多い一方で、取り組みむことに躊躇したり、取り組み始めても軌道に乗っていきなったりする経営者も少なくないのが現状です。
図3は、下請比率の高い企業と低い企業に分けて、新事業展開に際して直面した課題を整理したものです。これによると、下請比率の高低に関わらず、販売先の開拓・確保に加え、新事業を担う人材や新事業経営に関する知識・ノウハウ、さらには自己資金の不足などを課題として捉えている中小企業が多いことがうかがえます。
しかし、中小企業を取り巻く環境は厳しく、人的にも資金的にも多くの制約がある中で、新事業展開の人材を新規に雇用したり、知識・ノウハウを自社で補ったりするのは難しいのが現状です。そこで今回は、新事業展開を考えておられる中小企業の皆さまに、国の支援策である「創業スクール」や「創業・第二創業補助金」といった各種補助金についてご紹介いたします。どれも経営ノウハウや資金といった新事業展開時の課題を解決できる有効なツールですので、積極的に活用されることをお勧めします。

株式会社
エイチ・イーエル
取締役副代表
太田 敬治
昭和43(1968)年、長崎県島原市出身。大手石油元売にて物流業務、システム開発業務を経験し、平成12(2002)年、株式会社エイチ・イーエルの設立に参画。現在、補助金や経営革新などの施策を活用しながら、中小企業の経営コンサルティングを行っている。



国の支援策その1

創業スクール
「第二創業・再チャレンジコース」

創業スクールとは、文字通り「創業するためのノウハウ等を学ぶスクール」のことです。これから創業する方を対象にした「ベーシックコース」「女性起業家コース」の他に、既に事業を行っている方向けの「第二創業・再チャレンジコース」があります。

商業・サービス革新事業) をご紹介
します。(図5)

ものづくり補助金(ものづくり・
商業・サービス革新事業)の活用
事例

弊社がご支援した事例では、メーカーが生産した服の最終出荷前検品を行っているサービス業が、テレビ通販業者等に販路を広げ、返品物の修理・再生利用を行うという新事業を展開するケースにおいて、検針機や洗濯機を購入した際にこの補助金を活用しました。また、鉄骨工事業が、鉄骨工事の受注の幅を拡大するために、溶接ロボットを購入したというケースもあります。

小規模事業者持続化補助金

寄稿文が触れていない補助金の中で、会員企業の皆さまが活用できるとされるものを補足します。

■事業概要

小規模事業者が、商工会議所・商工会と一体となって、販路開拓に取り組む費用(チラシ作成費用や商談会参加のための運賃など)を支援します。

複数の事業者が連携した共同事業を支援対象に加え、事業者数に応じて補助上限額を引き上げるとともに、雇用の増加や従業員の処遇改善の取り組みや、移動販売などによる買い物弱者対策に取り組む事業者についても補助上限を引き上げ、より重点的に支援します。

◆補助率: 2/3

◆補助上限額 50万円、100万円(雇用対策、買い物弱者対策)、500万円(複数の事業者が連携した共同事業、ただし10者以上で申請した場合)

■補助対象事業者

製造業その他の業種に属する事業を主たる事業として営む会社および個人事業主であり、常時使用する従業員の数が20人以下(卸売業、小売業、宿泊業・娯楽業を除くサービス業に属する事業を主たる事業として営む者については5人以下)の事業者。

特に「小企業者」(常時雇用する従業員数が5人以下の事業者)が全体の5割以上採択されるよう、優先的に採択します。

なお、申請にあたっては、以下の書類の添付を要件とします。

- ① 商工会議所・商工会の支援を受けた経営計画書
- ② 商工会議所・商工会が作成する事業支援計画書(上記、経営計画書に則った事業計画の実行支援を行うもの)

■締め切り 5月中旬
■申し込み先 宇都宮商工会議所
TEL.028-637-3131

図5 ものづくり補助金の概要

新しい商品・サービスの開発や業務プロセスの改善、新しい販売方法の導入など、中小企業・小規模事業者が取り組む事業革新の費用の2/3を補助します。今回は、共同体で行う設備投資なども支援対象に追加します。

- 1 新しいサービス、新商品・試作品の開発
補助上限額: 1,000万円
- 2 複数者が共同で取り組む設備投資等
補助上限額: 共同体で5,000万円(500万円/社)
※設備投資をせずにサービス開発することもできます(上限700万円)

出典:「平成26年度補正予算案 中小企業・小規模事業者対策のポイント」(中小企業庁)
※平成26年度補正予算案である「ものづくり・商業・サービス革新事業」については、今年度中に公募が行われる見込みです。

締め切り 5/8(金) 申し込み先 栃木県中小企業団体中央会
(栃木県地域事務局) TEL.028-678-2323

図4

創業・第二創業促進補助金

- 1 新たな需要を創造する新商品・サービスを提供する創業者に対して、店舗借入費や設備費等の創業に要する費用の一部を支援します

補助上限 200万円
補助率 2/3

- 2 事業承継を契機に既存事業を廃業し、新分野に挑戦する等の第二創業者に対して、人件費や設備費等(廃業登記や手続費用、在庫処分費等廃業コストを含む)に要する費用の一部を支援します

補助上限1,000万円
補助率 2/3

出典:「平成26年度経済産業省予算案関連事業のPR資料」(経済産業省)
※平成26年度補正予算案である「創業・第二創業促進補助金」については、今年度中に公募が行われる見込みです。

締め切り 4/20(月)頃 申し込み先 (公財)栃木県産業振興センター
新事業支援課 TEL.028-670-2601

創業スクール
「第一創業・再チャレンジコース」の
活用事例

弊社がご支援した事例をご紹介します。ある地方都市の洋菓子店では、社長とその息子が2人でスクールに参加し、社長が今後の新商品の企画を考え、息子が販売計画、数値計画を考えていきました。そうした取り組みにより、国の経営革新計画の認定を取得するなど、地域の優良店として認知度と顧客満足度を高めています。

第二創業をする予定の会社の経営資源や強み、過去の失敗要因等を分析する機会を提供するとともに、第二創業時の課題となりうる、マーケティングや資金調達等の具体的手法など必要な知識の習得をサポートしています。まさに、新事業展開において打ってつけのコースと言えます。なお、創業スクールの実施主体は地域によって異なりますが、主に商工会議所等の支援機関にて開催されています。

※平成27年度予算案である「地域創業促進支援委託事業(創業スクール)」については、現時点では受講者募集時期は未定となっております。

国の支援策その2

創業・第二創業促進補助金

「資金」という課題を解決する策の一つとして、補助金があります。まず、創業・第二創業促進補助金をご紹介します。(図

4) また、ある不動産売買仲介の企業では、社長の後継者である息子をはじめ、経営幹部数名がスクールに参加し、自社の新事業計画を考えることで、後継者を中心とした組織作りが繋がりました。このように、新事業展開のきっかけとしてだけでなく、後継者や経営幹部育成という面からも、創業スクールは重要な「学びの場」となっています。

国の支援策その3

ものづくり補助金(ものづくり・商業・サービス革新事業)

次に、ものづくり補助金(ものづくり・

補助金を受ける際の留意点

補助金には採択審査があります。前回(平成25年度補正)の創業・第二創業促進補助金の採択率は約30%、ものづくり補助金(ものづくり・商業・サービス革新事業)の採択率は約40%と、少々厳しい採択率となりました。しかし、補助金申請の際に事業計画書を作成することで、自社の経営状況を見つめ直すとともに、将来のありたい姿を思い描ききつかけとなり、前向きになることができたという声も数多く聞かれました。ぜひ、チャレンジしていただきたいと思っています。

最後に、未来に向けて

この他にも、中小企業の新事業展開を支援する支援策は数多くあります。ただし「業績が悪いことに愚痴を言い、何もしない企業」には何の支援もありません。「業績が悪くても、絶えず現状と将来を見て、チャレンジする企業」に対して、支援があります。各種支援策については最寄りの商工会議所にお問い合わせいただくか、国が運営する「ミラサポ」という支援施策の情報提供サイトなどが参考となります。ぜひ、自ら情報を調べ、自社に足りない部分を補い、時には周りの人の協力を得ながら事業を進めていってください。貴社のさらなる発展を祈念しています。

ミラサポ
未来の企業
応援サイト

https://www.mirasapo.jp
公的機関の支援施策(補助金・助成金など)の情報を提供する
サイトです。

問合せ
経営支援部
☎028-637-3131