

特集

知りたかった

2025年度版

補助金活用の提案ノウハウ

事業者の課題に寄り添った
アドバイスのポイント

Q&Aで理解する

補助金活用提案のコツと留意点

Q1・2・3 吉田有人 エキスパート・リンク株式会社執行役員／中小企業診断士
Q4・5・6・7 黒木正人 行政書士事務所長／岐阜県よろず支援拠点チーフコーディネーター

●補助金活用の金融機関にとってのメリット

1	交付決定後につなぎ融資や自己資金不足への融資需要が創出され、貸出残高の増加が図れる
2	計画書・実績報告書等を閲覧することで事業性評価のエビデンスが得られ、リスク選別が高まり融資審査の精度が高まる
3	補助金支援ノウハウを磨くことで渉外担当者のコンサル力が向上し、取引先の囲込みと新規開拓の双方に寄与できる

(出所) 本文を基に編集部作成

Q1

補助金の活用は取引先と金融機関それぞれにどんなメリットがあるの？



取

取引先から「補助金を活用したい」と言われ、「よく分からない」「大変そう」と思う金融機関の担当者も多いだろう。その場合は視点を変え、補助金を「取引先から感謝され、自らも成長する機会」ととらえたい。

取引先にとって補助金活用の最大の利点は、基本的に返の最大利点は、基本的に返済義務がないため、自己資金を温存しながら成長投資ができることだ。手元資金が不十分でも、事業拡大・事業安定を図れる。

取引先は成長し金融機関の収益も拡大

一方、金融機関側にとってのメリットは三つある(図表)。補助金を活用することで、結果として取引先の成長

と金融機関の収益機会が同時に拡大できるのだ。

例えば、売上規模3000万円の飲食店が店舗改装とテイクアウトでの販路拡大を計画している。投資額を200万円とし、小規模事業者持続化補助金の一般型を活用してメニュー撮影費、チラシ制作費、キャッシュレス端末導入費をまかない、金融機関が150万円の運転資金と50万円のつなぎ融資を行えば、短期資金不足を回避し顧客単価向上が期待できる。また、補助金採択のニュースを店頭やSNSで発信すれば、信用力向上にもつながる。

金融機関はこうした成功事例を横展開することで、取引先ネットワーク全体の経営改善支援という社会的使命を果たせる。加えて、貸出・決済・資産運用の機会が得られ、さらなる信頼向上も期待できる。