

特集 社長に頼られる!

補助金 支援

ニーズ発掘& 申請サポートの進め方

●補助金支援で陥りがちな状況

ビジョンを聞き出さずに申請を進める…

補助金採択だけを狙った形式的な計画に

採択の場合

●採択後も
計画が実行されず
経営が改善されない…

不採択の場合

●支援の質に対して
取引先が不満を
抱える…

(出所) 編集部作成

ここで意識すべきことがある。補助金の申請要件を整理するだけでなく、その過程を通じて取引先が何を成し遂げたいのか——将来のビジョンを引き出すということだ。取引先が目指す将来のビジョンが分かれば、より具体的かつ実現性の高い計画を申請書に盛り込みやすくなる。あるいは、はじめに提案した補助金ではなく、より適した補助金を提案できるかもしれない。逆にこれが必要ない。

形式的な申請で 得るものは少ない

当者が申請を支援、③申請支援できる外部専門家に紹介——の3つのパターンに大きく分けられる。この3つのいずれでも、「補助金を活用したい」という取引先のニーズを引き出してサポートを始めていく大事な入口の役目を担うのは、営業店の担当者だ。

ば、図表のように形式的な申請支援に陥りやすく、特に有償の支援では取引先の不満が募ってしまうだろう。こうした補助金申請の支援について、銀行出身で中小企業診断士の資格ももつ大和総研の鈴木文彦主任研究員は、次のように警鐘を鳴らす。「採択時の手数料だけを目当てにするような短期目線の支援では持続可能性に乏しく、既存の信頼関係も損ないかねない。補助金マッチングのさらに先、取引先の成長にコミットするのが理想的だ。そうすればたとえ長期にわたり報酬を得るビジネスモデルでも取引先に喜ばれるだろう」第二次岸田内閣が発足した11月10日、政府が中小企業を対象とする新たな給付金を検討していることが明らかになった。コロナ禍を機に、応用できるノウハウとして補助金支援を身に付けよう。

採択後のビジョンを 見据えて提案しよう

金

融機関による補助金申請の支援が活発だ。新

型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者への補助金・助成金・給付金（以下、本特集では便宜上「補助金」と称する）が矢継ぎ早に打ち出されている昨今、当然の動きといえよう。

地域金融機関の本部も、担当者の取組みを促している。例えば、補助金ニーズを拾う、外部専門家に紹介するといったプロセスも担当者個人の評価体系に組み込む。また、採択から入金までに取引先が必要とするつなぎ資金の融資を依頼されなくても、支援対象とする場合も多い。

営業店担当者による補助金申請の支援は、①本部が申請書の作成を支援、②営業店担