

特集

いまこそ販路開拓を

小規模事業者持続化補助金は、販促宣伝や店舗改装など一般的な費用が対象であり、採択率も比較的高く、小規模事業者にとって非常に使いやすい制度となっている。その一方で「自分たちのような小さな店が補助金なんて…」と思いついでいる事業所も多く見受けられる。しかし、あえて言いたい。「小さい店だからこそ、この制度を最大限活用して欲しい」と。今回の特集では、この制度の有効活用方法と、申請の際のポイントについてお伝えする。

持続化補助金活用のススメ

中小・小規模事業者にとっての大きな経営課題の一つが「販路開拓」だ。2020年版小規模企業白書において、重要と考える経営課題として「人材（確保・育成・後継者）」に次いで「営業・販路開拓」が上位に位置している（下グラフ）。また福井商工会議所が実施した「コロナ終息後に向けた事業への取り組み予定調査」においても、「特に予定なし」の次に「新たな販路開拓」の回答が多く、「新商品・新サービスの開発・販売」「EC（電子商取引）での販売」との回答も含め販路開拓への意欲は高い。コロナ前と後とに関わらず、新たな商品・サービスを開発し、新たなお客様に販売していくというのは、企業の永遠のテーマといえる。

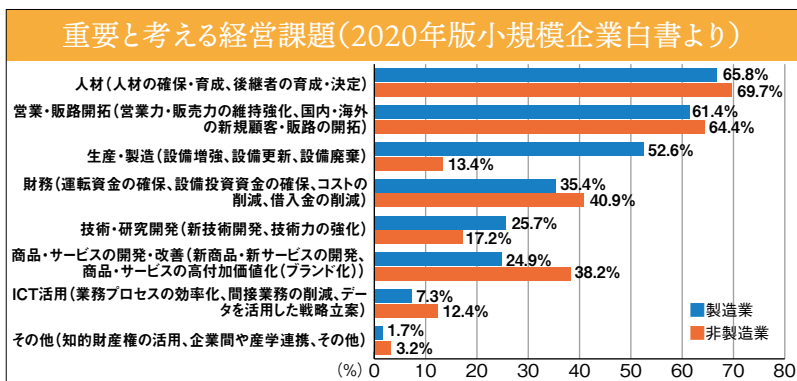
販路開拓を進める際に、大きな味方となるのが国の「持続化補助金」だ。この制度は、主に販路開拓を目的にしており、商工会議所のサポートが前提となっているため、経営に関するアドバイスも受けられる。

コロナ感染拡大の影響が続く

中、インターネットでの販売を強化したり、展示会や商談会に参加する費用など、比較的小規模事業者が取り組みやすい販促経費が対象となっており、非常に使いやすい補助制度となっている。

こうした公的な制度を有効に活用し、いかに販路開拓につなげていくかが、小規模事業者の飛躍のカギとなっている。

重要と考える経営課題（2020年版小規模企業白書より）



水口木材(株)
社長
水口 豪士^{たかし} 氏



当社は建築用木材の製材及び卸売を手掛け、今年で創業60年を迎える。3代目の豪士氏は5年前に父親から社長を引き継いだとき、事業の柱である製材・卸売業は継承しながらも、もう一つ新たな事業の柱を育てていきたいと考えた。

廃材や破材を活用し、環境にやさ

しい土壌改良剤としての炭の研究・開発など、さまざまな取り組みを行っている。その一つとして、木に親しみをもってもらうと、奥さんが中心となり「木の時計づくりセット」や「コロナ対策飛沫防止仕切板」など木製アイテムの開発・販売も手掛けている。売り上げとしては大きな取り組みが会社のイメージアップにつながっている。地域や社会に貢献する企業、新たな取り組みを行う企業としてのブランディング強化に結びつくと考えている。

こうした木製アイテム販売の一環として「スウェーデントーチ」の販売を開始した。この「スウェーデントーチ」は、北欧ではなじみのあるアイテムである。近年のキャンプブームによるアウトドア市場の成長に着目した商品で、潜在的な可能性は秘めているものの日本ではまだ知名度が低く、今後の売行きも未知数である。そこで販売時にかかる費用、特に広報にかかる費用について、持続化補助金の活用を決めた。「資金面・人材面での制約がある小規模事業者にとって、新事業立ち上げのコストこそ、リスク軽減の意味からも各種

の補助制度を活用すべき」との考えからである。

スウェーデントーチは非常にニッチな商材であり、マーケットを広く設定する必要があるため、インターネットによる販売を中心に据えた。独自の専用サイトを構築し、ショッピング機能だけでなく、使い方の



スウェーデントーチ(左)と体験イベントの様子(右)

手順やトーチを使ったおすすりめメニューなどの周辺情報も提供する他、木の魅力についても発信している。

また、単に商品を販売するだけではない。日本ではまだなじみのない商品であるため、しっかりと使い方を理解してもらうと、販売メニューに「トーチづくり&焚火クッキング」の体験イベントも組み込んだ。加えて専用サイトでの販売だけでなく、「ふるさと納税」に着目、「福井県産スギ材」使用の返礼品として採用されたため、ふるさと納税のポータルサイト「ふるさとチョイス」での全国への発信が可能となり、既存のECサイトでネックとなっていた送料を抑えて全国に配送可能となった。

現在、ふるさと納税による返礼販売や体験イベントの予約も順調に推移している。「持続化補助金は使いやすい制度ではあるが必ず採択されるわけではない。当社では新規性と社会性を意識した」と水口社長は語る。「もはやインターネットで販売するだけでは新規性はない。ネットを活用し、どう新しい取り組みを行うかが重要。そして、いかに社会や地域に貢献していくかを表していくことがカギ」と強調した。

Personal Training
Studio Totonoe

代表

野路 泰徳 氏



当店は、「コンディショニング」という分野を専門とし、運動を通じて体の痛みや歪みの改善策を提供するトレーニングジムである。トレーニングマシンを使った筋骨増強を図るジムではなく、マシンに頼ることなくストレッチングなどを中心に「自宅でも行えるトレーニング」を

個別に指導している。トレーニングの流れは

- (1) ヒアリング及びカウンセリングでお客の不調部分を洗い出し
- (2) 個別にトレーニングプランを作成
- (3) プランで提案したトレーニング方法を現地指導
- (4) お客は来店して指導を受けながらor自宅にて自らトレーニングを実践
- (5) トレーニングの確認や次のステップの際に再度来店



ネットを活用し自宅でのトレーニングを可能とした

(1)〜(5)の流れをとおして「通わなくても結果が出せる」が、店の最大の特徴となっている。お客自らが自身で「セルフコンディショニング」し、店はその「見守り役」というスタンスだ。

2016年の開業以来、このスタイルで営業を続けてきたが、昨年からコロナが大きな転機となった。人が密集するマシン中心のトレーニング施設が敬遠されたためだ。

「自宅でもできるトレーニング手法はコロナ禍で大いに力を発揮する。セルフコンディショニングを提唱してきた当店にとっては、大きなチャンスと思った」と当店代表の野路さんは振り返る。コロナが急拡大をする2020年4月、オンラインでのトレーニングサービスを立ち上げた。自立型トレーニングを基本としていた当店のサービスは、ネットとも親和性が高く、コロナ禍でのビジネス展開に手応えを感じたという。そこでオンラインサービスを更に拡充することを決心。その際のホームページ拡充、テレビ電話機能などの構築費に補助金が使えないかと思い商工会議所に相談した。補助金の申請は初めてであったた

め仕組みが全く分からず、自分のような小規模事業者が本当に補助を受けられるのか疑心暗鬼であったが、会議所担当者や申請の準備を進めていく中で、少しずつ計画がストーリーとして整理されていった。

そのストーリーとはこうだ。当店の強みは「通わなくても自宅で実施できるトレーニング」↓コロナ禍でトレーニング施設に行けない人が増え↓オンラインサービスを拡充させ、そうしたお客を取り込む↓既存顧客へのサービスも厚くなり、トレーニング継続につながる。「頭の中で感覚的にチャンスと感じていたが漠然としていた。計画書の形で書類に落とし込む過程で、頭の中が整理されストーリーとして計画の全体像が明確になった」という。このようにストーリーの流れをしっかりと伝えることで、計画に説得力が増し補助金申請は見事採択された。

当店は今後、新事業としてハーブティの販売拡充も計画している。「持続化補助金を申請・採択されたことで自信がついた。これからも補助金をうまく活用していきたい」と、新規事業へのチャレンジ意欲を示していた。

自分で計画書を書けば、さまざまな「気づき」がある

今回、事例で取り上げた2つの事業所の支援を担当した福井商工会議所 創業・経営支援課 廣澤英恵経営指導員に持続化補助金の申請に関するポイントと心構えについて聞いた。



福井商工会議所 創業・経営支援課 廣澤英恵 経営指導員

数多くの事業所と相談に乗らせていただく中で、自らの「強み」に気付いていない方が非常に多いと感じています。「強み」というとピンと来ないかもしれませんが、お客様に喜ばれているところが、お客様に喜ばれているところ。このように、我々相談員と打ち合わせしていく中で、考え方が整理され、「気づき」があるものです。同様に自社に「足りないもの」や「脅威」なども見えてきます。

ここが明確になってくれば、次は計画書として、文章に落とし込む作業となります。ここでも注意が必要で、読む人（＝審査員）の気持ちになって記載することが重要です。審査員は膨大な申請書に目を通すため、簡潔でシンプルな記述を好みます。また、文章で伝えにくいことは写真や図表を使用するなどの工夫も必要でしょう。

そして何より「自分で申請書（＝計画書）を書く」ことにこだわって欲しいと思います。自分自身で計画書を書くことで、自ずと頭の中が整理され、計画が再認識されるとともに、苦勞する分、その事業に対する思い入れも強くなります。例えばそのとき採択にならなかったとしても、そのノウハウは次に活かされます。

事例で紹介された水口木材(株)の水口社長が言っていた言葉ですが「計画書を書くことで、夢が志に変わる」はズです。

まずは商工会議所へ相談を
国・県・市などで、さまざまな補助制度が用意され、それをうまく活用していくことが企業発展のカギとなる。一方で申請や報告等、そのほとんどが書類による手続きとなり、要領を読み込み、押さえるべきポイントを把握するには時間を要する。しかし、商工会議所を活用することによって、より効率的に申請に取り組むことが可能だ。

補助金を上手に何度も活用している事業所も、最初は初心者だったはずである。商工会議所と共に、まずは初心者として、第一歩を踏み出してはどうだろうか。

小規模事業者持続化補助金（一般型）

小規模事業者等が経営計画を策定して取り組む販路開拓等を支援

- 対象者：常時使用する従業員が20人（商業・サービス業の場合は5人）以下の法人・個人事業主
- 補助額：上限50万円
- 補助率：2/3
- 補助対象：店舗改装、チラシ作成、広告掲載、HP作成など
- 次回公募締切：令和4年2月4日

※一般型の他、《低感染リスク型ビジネス枠》（上限100万円）あり

詳しくは

福井商工会議所創業・経営支援課
TEL 0776-33-8283