


【経歴】

	<p>丹後 成貴(たんご しげたか)</p> <p>複合機メーカーにシステム開発者として入社し、システム開発・SE・サービス企画の仕事に従事。在職中に中小企業診断士の資格を取得し、中小企業支援の分野との接点生まれる。</p> <p>2018年に退職し、個人事業主として開業。「奈良県よろず支援拠点」という、国が運営している経営相談所のコーディネーター(経営相談員)に従事。そこで、補助金申請の相談に対応し、採択されるためのノウハウを習得。</p> <p>2020年からは同職を退任し、現在は完全フリーとして活動。</p>
---	--

【補助金の実績】

経営相談の仕事をしているときから、経済産業省が実施する補助金の相談に対応してきました。そこで得たノウハウが、事業再構築補助金の申請にも活かしています。同補助金は、2020年4月に1回目の募集がスタートし、これまで7回の募集があり、6回目までの結果が出ています。当方は、これまで40件ほどの申請を支援し、採択率は80%を超えています。以下は、その一部を抜粋したものになります。

業種	予算	補助金額	内容
飲食店	6,000万円	4,000万円	新店舗の建設。
製造業	6,000万円	4,000万円	新製品開発用の建物を建設。
製造業	6,000万円	4,000万円	NC工作機械とCAD/CAMシステムの導入。
印刷業	6,000万円	4,000万円	工場の改修と印刷機の導入。
介護施設	9,000万円	6,000万円	事業用設備の導入。
製造業	12,000万円	8,000万円	工場の建設と新規設備の導入。
システム開発	4,500万円	3,000万円	新規システムの開発。
システム開発	9,000万円	6,000万円	新規システムの開発。
介護施設	7,500万円	5,000万円	介護サービス用機械の導入。
飲食業	7,500万円	5,000万円	製造機械の導入。
製造業	10,000万円	6,000万円	工作機械の導入。
流通業	9,000万円	6,000万円	物流拠点の建設。
システム開発	3,000万円	2,000万円	営業支援アプリの開発。
システム開発	3,000万円	2,000万円	Webサイト自動制作システムの開発。

事業再構築補助金の申請を行っている事業者(個人・法人)は他にもあり、より多くの実績を誇る法人もありますが、その内実は、受注した案件を、中小企業診断士など外部人材に投げて、多くの件数をこなしている、という状況です。つまり「法人としての実績」よりも、「執筆者個人の経験・実績」が重要になります。

そのため、知名度が高い法人に依頼したとしても、経験の少ない「外れ」の執筆者が担当になると、採択率は下がってしまいます。さらに、法人の場合、御社にヒアリングする人と、実際に事業計画書を執筆する人が別担当になっていることがあり、意思疎通がうまくいかなくて計画書の内容が良くならない、ということも起こり得ます。(私自身、そのような法人からの仕事をしたことがあるので、その経験談となります。)

当方は、知名度の低い個人事業主ではありますが、「いち個人」の実績でいえば、件数・採択率ともに全国でも屈指で、他の人には負けていないと考えています。

【想定されるリスク】

Q1 ニュースなどで「不正受給で逮捕」というのを見るが、この補助金で同じようなことが起こる心配はないか？

A1 ニュースになっているのは「給付金」であり、今回の「補助金」とは性質が異なります。

「給付金」は、条件を満たせば誰でも現金がもらえるもので、チェックも自己申告の数字を確認するだけのシンプルなもの。逮捕された人たちは、確定申告書を偽造して、大学生や主婦を個人事業主であるかのように仕立てて給付金をだまし取ったので詐欺に該当します。

これに対して、「補助金」は、事業計画書を作成・提出し、「事業計画の内容がふさわしいか」を複数人で審査（点数付け）して、より良いものを選ぶので審査も厳しいです。

御社の場合、「実在して実際に事業を行っている会社」なので、上記のケースには全く該当しません。

Q2 補助金についても、不正行為によって補助金の返還などがあるようだが、これはどういう場合か？

A2 補助金において、不正行為として、特に厳しい措置がとられるのは、以下のようなケースです。

- ① 書類のやり取りだけで、経費を使ったフリをして補助金を受給した（カラ発注）。
- ② 申請した経費の一部を、他の用途に流用した。
- ③ 購入した設備を転売するなど、他の用途に流用した。

御社の場合、システム投資額が 2 億円規模ということなので、上記ケースには該当せず、まったく問題はないと考えます。

Q3 3～5 年の計画で、「新規事業の売上が、総売上の 10%」とあるが、これは会社全体の 10%か？

A3 基本的には、「会社全体の売上の 10%」ですが、「直近決算の会社の売上が 10 億円以上」「新規事業を行うセクションの売上が 3 億円以上」であれば、「当該セクションの売上の 10%以上」という目標で大丈夫です。

Q4 3～5 年の計画で立てた目標を満たせなかった場合はどうなるのか？

A4 補助金に採択された後、毎年、事務局への報告があります。

そのときに、最新の決算書を提出するので、その数字を確認します。

「売上」と「付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費）」という指標がチェック対象になります。

実際に、このチェックを受けた企業がない（第 1 回目に採択された会社も、まだ実施していない）ので、どこまで厳しくチェックされるかは断言できませんが、他の補助金の例でいうと、「目標に達成しなかったからといって、ペナルティがある」というものではありません。

計画はあくまで計画なので、想定通りにいかないことはあり得ます。ですので、「最初から新規事業をやる気がなかった」ということでなければ、そこまで気にされることはないかと考えます。

御社の場合、「キャリア求人を取り扱う」「家庭教師・予備校などの求人を取り扱う」「スキマ時間の超短期バイトの求人を取り扱う」といった部分が新規事業に該当しますので、内容に問題ないと考えます。