

=====
助成金の利活用で事業の収益性・成長力を加速/転換を実現する

6回シリーズ 第1回 すぐ検討したい助成金

著者： PDB マーケティング

代表取締役 藤田 幹夫

=====

* 収益力UP! 成長力UP! を実現したい企業は、
公的資金（厚生労働省助成金）を利活用して スピードUP!
申請資料作成と必要資金の手当ても全面的に支援します。

=====

本日（2017年6月30日）から、6回メルマガ「はやぶさ」を担当する藤田です。
私の略歴は本稿最下部に記しております。
本原稿執筆時点では65歳、配信時には66歳となります。
色々なことを経験してきましたが、今経営者の方に提案しているのが、タイトルとした
「助成金の利活用で事業の収益性・成長力を加速/転換を実現する」です。
本メルマガではどんな助成金があるかを紹介するものではなく、すべて私の経験して
きたことを紹介します。

* 第1回：すぐ検討したい助成金

各回の内容紹介は次回に送り、今のテーマ「すぐ検討したい助成金」に入ります。
関心を持った方は、「はやぶさ」事務局：

happy@keiei-tokkunshi.jp

宛に詳細を訪ねてください。

最短2か月で資金を獲得（融資）できます。

① 収益力・収益力をつけるには先行投資資金は必要

- ・ 経営者は、従業員を雇用し、商品サービスを提供することで収益を得ます。
売上に対しては消費税、収益には適切な法人税の支払い義務があります。
従業員の雇用には社会保険、労働保険の負担もあり、雇用者の義務とされています。
売上金額から売上原価、販売管理費や金利等の経費を差引いた後に経営者が自由にできる
キャッシュ（手許資金）が残ります。

- ・ 経理的な科目計上は色々ありますが、新しい商品開発、サービス向上のために設備導入、
人材増強、教育育成、海外進出などなど競争力をつけるための差別化、ネットビジネス
拡大によるIT投資の拡大、先行して費用が発生します。

既存事業は何とか軌道に乗り収益が出ているが、今こそ攻めに出るべきタイミングと判断しても、初期資金の調達が壁となります。100万円ですることが着手できません。

・当然、運転資金としてその程度はいつもあるのですが、先行投資の回収が確定しないことに使うと今の事業がおかしくなるリスクがあります。
さらに100万円フリーキャッシュを稼いでから、来年にするかなと自重することになります。きわめて健全な判断です。従来は安全のためにそうでした。
しかし、今は情報の流れが速くどんどん加速していきますので、ビジネスチャンスを失って、1年後には状況が大きく変わっています。これは機会損失の大きなリスクです。この延期という健全な経営判断が、企業間競争への遅れとなる可能性が増大しているのです。

② 今日のテーマ「すぐ検討したい助成金」利活用のポイント

・厚生労働省の職場定着と、教育訓練制度導入を中心とした助成金です。
労働保険加入、社会保険への加入が要件ですが、教育訓練などの制度導入が行われてない場合、新規に制度導入などを行うことに対しても助成金が支給されます。
経産省などの補助金は提案で競って勝者が受給できる仕組みとなっていますが、厚生労働省の助成金は必要な要件がそろっていれば、全ての企業に適用されます。

・助成金の支給は制度導入効果の確認後となるので、現実には使い勝手が悪いのが事実です。わかりにくい解説書を読みながら必要な書類を作成し、総務担当から仕事が増えたといやな顔をされることに耐えて、書類を作成提出。不備があると何度か訂正しなければなりません。助成金受給は、1年いや2年近く後になることもありますので、そんなことなら本業に集中して稼いだほうがいい。当然な感覚です。
資料作成や手続きは全面的に支援しますので、担当者にかかる負担は軽くて済みます。

③ 金融機関との相談で資金対策します

・昨年から、この受給期間（資金到達）を、融資で短縮する方式を工夫して適用を開始しました。労働局による、雇用環境改善など「計画認定」後、金融機関から融資を受けます。
（金融機関側で審査があります）
教育訓練、コンサルティングなど必要経費を50%支払ったのち、50%はフリーキャッシュとなります。したがって即時に経営改革への投資が可能となります。
利益計画・資金計画・経営計画を適切に策定して安全に経営できるように責任をもって支援いたします。これにより「生産性」の改善が3年前より6%アップすれば、加算金の獲得もできます（金額は案件の設計により異なりますが、相当な金額になります）

返済原資は最大2年後かもしれない助成金ですが、やるべきことをやれば確実に受給できます。必要経費は先払いですが、資金計画により安全に運用できます。コンサルのガイドに従って、研修、制度導入を進めます。
きちんと行うべきことを遂行すると、助成金の支給があり、借入金を余裕をもって返済することができます。

具体的な助成金の申込方法などは「はやぶさ」事務局XXXXXXXXXXXXXにお問い合わせください。

事務局と検討を重ね、最適化に努めてきています。

▼作者プロフィール：

- 氏名：藤田 幹夫（ふじた・みきお）66歳
- 出身：香川県丸亀市
- 出身高校／大学：香川県立丸亀高校／京都大学理学部
- 役職：PDB マーケティング 代表取締役
- mail:fujita@p-db-m.com
- 経歴：1974年 株式会社日本ビジネスコンサルタント（現日立システムズ）入社
1987年 兼（財）データベース白書編集委員 2008年廃刊まで
1996年 ソフト流通会社年商300億円/社員300名の清算。
2005年 起業会社をセントレックス市場にIPO
2009年 市場開拓ができず代表退任
2009年 PDB マーケティング株式会社代表就任（現在）
コンテンツ市場開拓/MA,資金調達支援コンサルを実施。
2017年 学生起業促進を目的として京都移転（現在）

===== お知らせ =====

収益力 UP! 成長力 UP! 公的資金・利活用でスピード UP!
ビジネスドックを受診するとこんな成果を約束いたします。

- ◆かかりつけ医が、ワンストップで補助金・助成金等（その①②③）の手順を設計！
その①厚労省系助成金が、基本助成金プラス生産性 UP で加算の可能性！！
その②経営計画策定で、20万円（2/3）が受けられます！（補助金）
その③3年間固定資産税が半額に！！（経営力向上 認定）

詳しい補助金、助成金の受け方は、

URL：http://xn--fiqztj72ae5m.net/wp/wp-content/uploads/2017/05/HosBiz_BDC170524.pdf
を参照ください。

- 「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」対応 HP 開設■■
“かかりつけ医”とはどんなお役立ちなのかを是非知って、ご活用ください。
新設しましたので、ご高覧いただければ幸いです。

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/>
中小企業、Net
*スマホでもご覧いただけます***
リンクは、会員オンリーですので、ご連絡ください。

*中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」のねらい
私達は、80%以上の人々が働いている中小企業、小規模企業が「進化・発展、持続」

しなければ、世の中は良くなることはないとの信念で、経営者との信頼関係のもとで育成経営支援に取り組んでおります。

◆目的◆

イノベーションの時代・中小企業の「進化・発展・持続」の実現！

◆“かかりつけ医”とは、中小企業・小規模企業の育成経営支援を使命とし経営者を親身になってサポートする専門家（税理士・診断士・社労士等）で、3Winの実現を推進する企業の主治医（ビジネスドクター）です。

* 3Win＝経営者・育成経営支援家・地域がお互いに繁栄する＝

<http://xn--fiqzti72ae5m.net/> 中小企業、Net

経営環境の創出・適応して「安心・安全」の企業経営ができる、お役に立ちますように「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」を構築推進しております。

◆企業経営の「安心」とは、いつでも経営者が使えるキャッシュが手許にあることです。「安全」とは、企業経営のカジ取り（行き先・アクセル・ブレーキ）を、先を見通したマネジメント会計情報（注）をもとに、行うことです。

（注）経営者の意思決定に役立ち、キャッシュフローを「安心」の状態に保ち、収益力を高めるための、部門別（部署別・商品別・得意先別・仕入先別等）の管理会計のことです。税務会計との違いは、税務会計は過去の実績にもとづく納税計算が目的なのに対して、マネジメント会計は、現在・未来を見通して刻々と（即時に）経営情報を経営者に提供して、未来のビジネスチャンスの獲得やリスクに備えることができる点です。ライバルに差をつけるには、体得することがNO1になる条件であります。

***** セミナー等のご案内 *****

■経営特くんゲーム（マネジメントゲーム）のお知らせ■

◆第60回以降の「トライアルゲーム」（半日、1日コース）◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

日程が決まりましたのでお知らせします。本格的な経営特くんゲームを体感できます。電卓およびPC機を持参ください。（エクセルによる自動決算を行うため）

- 1) 第60回 7月01日(土) 13:00～18:00 (トライアルゲーム：満席)
- 2) 第61回 8月26日(土) 10:00～18:00 (1日コース)

●開催場所「経営特訓道場」

JR 駒込駅南口 徒歩7分 東京メトロ南北線駒込駅 1 番出口 徒歩6分

◆経営特訓士資格認定講座◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

◆経営特訓士インストラクター資格認定講座◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

◆お問い合わせは URL <http://keiei-tokkunshi.jp/>

次回以降の講座日程は決定次第、改めてご案内します。

=====

◆経営相談は

<http://xn--fiqzti72ae5m.net/> 中小企業、Net

の「お問合せ」を開き、必要事項をご記入のうえ、送信してください。

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集長：石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

<https://1lejend.com/stepmail/delf.php?no=300444>