

=====  
**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 5回：厚生労働省雇用関係助成金＝残業時間削減と有給休暇取得率向上

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。

=====

2017年6月30日から、6回メルマガを担当している藤田です。  
私から経営者への提案は「今こそ助成金で事業の加速/転換を実現する」です。  
私が経験してきたことを紹介してします。今日が5回目となります。  
「はやぶさ」読者への提案、厚生労働省への初めての申請経験です。

①先週、第4回で記したように経産省、都などの助成金についてある意味での「くたびれもうけ」的な感覚で、諸々の資金調達方法から、助成金は除外していました。  
本業回帰です。

\*知人が、教育研修を中心に1億円を超える助成金の受給を受けたという情報を得ても、  
気をひかれることはありませんでした。それぞれの考えがあるからです。  
3年前位、20名ほどのITサポート会社の責任者を委託されていました。  
特定ユーザがいて、日常的な仕事は問題なく遂行できるのですが、こうした会社にあり  
がちな仲間意識が定着し、パート社員、部下の統制管理について意識が希薄です。

\*スキルアップ計画、教育研修、年休取得、残業時間管理など労務管理を含めた、  
管理者への意識改革の必要を感じていましたが、緊急課題ではないので手を付けて  
いませんでした。  
任期は3年という期限付きでしたから、最終年度に人材育成として、管理職教育に  
着手することとしました。こうした教育は、不要不急ですから、実務が入ると後回し  
になるのが常です。それではいけないのですが・・・

②外部的な強制力を使って、私自身と、対象となる管理職双方を拘束しようと、申請しました。  
この会社は、資金も豊富で、助成金の受給は、副次的な位置でした。

\*1億円以上の受給経験がある知人の会社のサポートを受ける前提で、内容はあまり真剣に見て  
いなかったのですが、大変でした。  
知人の会社は途中で断念し、自分で個別に解説を読み砕いて勤怠実績の把握、計画申請書の作成  
です。

管理者教育として意義も説明した後ですから、中止できません。

\*100名あまりのパート社員から、常勤者40名が雇用保険対象者でした。  
対象者全員の雇用契約書、前年3か月の勤怠残業時間の集計と一覧表作成です。  
従業員代表との事前協議、就業規則変更などなど。

対象となる、管理職の社会保険労務士による2日間の研修もあります。

労働局へは計画申請書を持参、実施後は実施報告書を提出しました。  
電話と郵送で、報告書の修正が3回入りました。

\*\*結果として、  
残業時間は削減目標を達成し、有給休暇取得率は達成できず、57万円を受給しました。  
確かにやるべきことをやると、必ず受給できました。

初めての場合、書類作成要領理解に、想定以上に時間をとられてしまいます。  
わかってしまえば、実作業はそれほどでないのですが、例外規定などの読み込みが大変です。  
個別の会社は継続して申請することはないので、せっかく理解しても次に生かせる機会がありません。自社での申請をお勧めしないで委託することをお勧めする理由です。  
成功はやるべきことをやれば、確実ですので是非取り組んでください。

具体的な助成金の申込方法などは「はやぶさ」事務局にお問い合わせください。  
申請書の作成などは、私が経験をもとに対応し、事務局と検討を重ね、「はやぶさ」読者の方へ最適なサービスに努めてきています。

事務局のアドレス  
[happy@keiei-tokkunshi.jp](mailto:happy@keiei-tokkunshi.jp)

\*次回は、最終回です。  
6回（最終回）：番外編 IPO（株式上場）による資金調達＝より大きな資金の獲得実績

---

#### ▼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）

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](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--fiqztj72ae5m.net/> 中小企業、Net

\*\*\*\*\*



=====  
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](mailto: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>