

たかおか

2022
July
NO.771

7



世界中のすべての人たちの平和と幸福を願って。

高岡 七夕まつり

令和4年8月1日〔月〕～7日〔日〕

高岡駅周辺および中心商店街

主催／高岡七夕まつり実行委員会、高岡市
主幹／高岡商工会議所（公社）高岡市観光協会
共催／高岡商工会議所（公社）高岡市観光協会
後援／富山県（公社）やま観光推進機構、北日本新聞社、富山新聞社、読売新聞北陸支社、
北陸中日新聞、毎日新聞富山支局、朝日新聞富山支局、北日本放送、富山テレビ放送、
チーリングテレビ、富山エフエム放送、高岡ケーブルネットワーク、メシオたかおか、
J-R 西日本、あいの風とやま鉄道
特別協力／中越ハルマ工業
企画・制作／高岡七夕まつり実行委員会
実行委員長 特別顧問 高岡市 市長 藤田 隆一 市長 藤田 隆一
TEL: 076-820-0000 FAX: 076-820-0000





補助金申請書の書き方

補助金を上手に活用したいけど、なかなか通らない(申請が難しい) …
そんな補助金の申請のコツを、私たちがお伝えします。

補助金とは

補助金は、企業が成長する取り組みに対して支援するために用意されている制度です。
利用には審査があるため必ずお金が給付されるわけではなく、お金を使える期間が決まっています、
お金がもらえるまで立替払いが必要です。

POINT

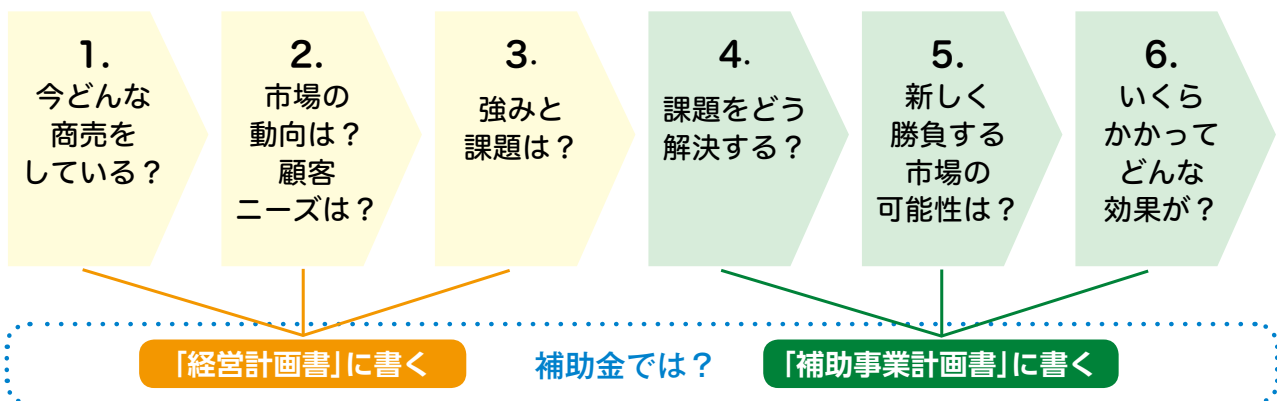
審査員は短い時間で膨大な量の申請書を審査します。
つまり、内容がすぐに理解できるくらい読みやすくないとダメなんです。



【よくあるNG例】

審査員の「読む順番」を押さえていない(読む順番はみんな同じ)

- ①読み手は、申請者の課題がどこにあって
- ②それをどう解決するか(=補助金をどう使うか)を読もうとします。



ほかにも…



「困っている」ことを書いてある(お困りごとは課題ではない)

- ✕ 機械が古くなったから買い替えたい
- 新商品展開のためにショーケースが必要

「補助金をもらうこと」が目的になっている

(何を解決するために補助金を使うのが大事)

- ✕ 広報にお金がかかるから補助金を使いたい
- 新商品の告知のためHPをリニューアルする

ターゲットが見えてない(お客様の評価や他社と比較した特徴を書く)

- ✕ 材料にこだわったパンは幅広い年齢層(老若男女を問わず)に人気
- 濃い目の味付けの総菜パン(焼きそばパン・カツサンド等)が10・20代男性に人気



採択率を高める申請書作成のポイント

1.どんな商売をしているか？

はじめて読む人でも商売の内容が分かるように書きます。

例えば ●所在地 ●業種 ●客層 ●写真(内観・外観・商品) ●創業の経緯
●経営者の人柄 ●従業員構成 ●商品構成と売上割合 など

【例】パン屋の場合

販売部門	売上割合	原価率
卸売	30%	28%
小売	70%	35%

商品名	売上割合	1セットの個数	単価(税抜)	原価率
カレーパン	25%	1個入り	250円	35%
ソーセージフランク	10%	1個入り	280円	32%
メロンパン	8%	3個入り	350円	40%
その他	57%	—	—	35%

2.市場の動向は？顧客ニーズは？

- 市場の動向(業界の動向/富山県や高岡がどうか)
- 顧客の状況(年齢や性別/新規客と既存客の割合)
- 顧客からの評価、コロナの影響 など

- ・自分目線のこだわりではなく、他者の評価や統計結果をつかう
- ・データは最新のものを使う(出典を必ず書く)

check



どうやって調べたら？

- 特定の商品の消費量や消費金額
…統計局HP
- 高岡の市場…人口(市のHP)やライバル店舗数(Googleマップ)

3.強みと課題は？

自分の商品・サービスの強みと弱みから、解決すべき問題(課題)を書きます。

	自店	ライバル店A	ライバル店B
立地	△(駅徒歩10分/駐車場なし)	△(郊外)	◎(駅直結)
価格	○	△(当店より高い)	△(当店より高い)
口コミ	◎(食ベログ4.1)	○(食ベログ3.5)	△(食ベログ2.8)
商品数	△(常時20種類)	○(常時30種類)	○(常時35種類)

競合他社との比較が説得力に！
数字による比較も◎

4.課題をどう解決する？新しく勝負する市場の可能性は？

- 誰に… ●何を… ●どこで… ●いくつで… ●いつから… ●どのように行い…

などを書きます。

5.新しく勝負する市場の可能性は？

補助事業での取り組む内容にどれだけチャンスがあるか示します。

ポイントは、審査員は高岡(富山)を知らないこともあるので、イメージできるように補足する必要があります。

6.いくらかかってどんな効果が？

どう生産性向上(利益)につながるかを補助事業の効果を示します。数字で補足すると説得力が出ます。

- 何をいくつ、いくらで買う？(具体的に明記)

✕	広報費	1式	200,000円	➤	○	看板作成	90,000円×2台	200,000円
	機械装置等費用	1式	300,000円			看板設置	20,000円×1式	
	委託費	1式	550,000円			冷凍冷蔵庫	150,000円×2台	
						内装塗直し	550,000円×1式	550,000円
						カウンター付け替え		

- 売上がいくら上がる？(具体的な数値)

$$\text{販売単価} \times \text{1日の販売数量} \times \text{営業日数} = \text{1年間の売上}$$

$$1,200 \text{円} \times 10 \text{人} \times 280 \text{日} = 3,360,000 \text{円/年の売上増加}$$

経費も積算して、利益の額を出せると Good



皆さまのビジョンを明確にし、補助金を上手に活用していただけるよう当所は全力でお手伝いします。まずはお気軽にご相談ください。

【問合先】 中小企業相談所 ☎ 0766-23-5007

PHOTO LIBRARY

Pickup!



6.23

高岡スタートアップ塾 第1回 講座開催

創業に活かせる戦略セミナー

高岡商工会議所では経営者、創業予定者が、「県西部地域の偉人」や「地元・高岡出身経営者」の思いや取組みを学ぶことで、自社経営の改善・変革等へのきっかけを掴み、参加者同士の意見交換や仲間づくりの場になることを目的として高岡スタートアップ塾を、高岡商工会議所青年部と共催で開催した。第1回講座では、塩谷建設株式会社 代表取締役社長 塩谷 洋平氏が「企業変革」と題して講義を行い、塾生25名が参加した。第2回は株式会社出前館の中村利江前社長(高岡市出身)が講師を務める。



6.1

犬山商工会議所との交流事業

広域交流の継続を確認

当所と犬山商工会議所(愛知県)は平成24年度から広域交流と観光振興を目的に、訪問交流を続けている。両市は、国宝の建築物や重要文化財など歴史的文化資産を活かしたまちづくりを進めている共通点が多く、今年は、会頭をはじめとした5名が犬山市を訪問した。

合同交流会は、伝統的漁法として1300年の歴史を誇る「木曾川のうかい」を鑑賞しながら開催され犬山商工会議所の友好提携先である石垣市商工会(沖縄県)・日南商工会議所(宮崎県)とも交流し親睦を深めた。



6.1・8

高岡商工会議所寄付講座 「高岡学」オープン講座

第3回、第4回講座が開催

高岡商工会議所と高岡法科大学の包括連携協定の一環として、今年度高岡法科大学にて寄付講座を行っている。そのうちの5回をオープン講座としており、6月1日に前高岡市長 高橋 正樹氏が歴史文化都市高岡について、6月8日には高岡市美術館 館長 村上 隆氏が芸術文化都市としての高岡について講義を行った。今回も学生に加えて一般聴講者が約20名参加した。



6.9

金融情報部会 講演会

デジタルマーケティング活用推進を推奨

金融情報部会の講演会が開催され、部会員等26名が参加した。講演会では「デジタルマーケティング活用による事業展開」と題し、Bigmac株式会社 常務取締役 中東 靖浩氏より消費行動モデルに即した相性の良いデジタルツールや、社内で活用できるDXツールの紹介があった。感染症拡大が契機となり変化の機会が生まれていることから、機会損失にならないよう対応できるところからのIT導入・活用を促した。



6.14・15

観光交流常任委員会と女性会合同長野視察

長野商工会議所を表敬訪問し交流

塩谷会頭をはじめとした観光交流常任委員会と女性会28名は合同で長野市へ視察を行った。長野では、フッ素樹脂製品の成形・加工等を行うNikki Fron株式会社に伺い、2019年の台風19号による浸水被害からの立て直しの状況についてお話いただき、工場を見学。その後御開帳で賑わう善光寺に移動し、住職の説明を受けながら、内々陣へ参拝を行った。また、長野商工会議所に表敬訪問した際は北村長野商工会議所会頭と懇談し、今後とも友好的な関係を続けていくことを確認した。



6.16

工業部会 経済講演会

半導体の展望を探る

工業部会の経済講演会が開催された。半導体関連情報発信の株式会社セミコンダクタポータル 代表取締役社長 谷 奈穂子氏から「世界的な半導体不足の影響と今後の展望」と題し講演いただき、64名が参加した。半導体産業の現況や世界的な不足が起きた経緯、今後の業界展望などを解説。また、ウクライナ危機の影響や素材価格の高騰状況、カーボンニュートラル(脱炭素社会)やメタバースによる半導体需要が大きく高まっている中での政府施策などを紹介し、半導体の今後の見通しを説明した。



6.21

SNSセミナー

SNSを活用した集客・採用戦略について学ぶ

「SNSを活用した集客・採用戦略策定セミナー～SNSでビジネスプロセスを変革する～」を開催した。株式会社Ubuntu代表取締役 関野 靖也氏を講師に、BtoBとBtoCのSNS運用の違いやどのようにSNSを活用していけばいいか等、InstagramやTikTokの成功事例を示しながら、自社でのSNS運用方法について、受講者38名は理解を深めた。SNSの運用では、継続はもちろん、日々の運用改善と仮説検証が大切であるが、ホームページ・プロフィールといった基本の整備も忘れずに行う重要性も説明した。

