

■特別号

「申請して終わり？」にならない補助金の使い方

補助金はもらうものではなく、“使う”もの。

企業が変わるきっかけとしての補助金活用のストーリーを語ります。

~~~~~

【目次】

■はじめに

■補助金申請書は「未来の事業構想書」

■「お金」ではない、補助金で得られる最も価値あるもの

■【実例】町の老舗印刷会社が手に入れた「羅針盤」

■読み終えたあなたへ

■はじめに

その「採れたらラッキー」は、もったいない社長、少し時間をください。

今、このメールを開いてくださっているということは、少なからず「補助金」に関心があるからではないでしょうか。

「あの補助金、うちでも使えないかな？」「採れたら、新しい機械を入れられるんだけどな」—そうお考えかもしれません。

地域で、あるいは特定の技術で、地道に実績を積み上げてきたあなたの会社にとって、補助金は魅力的な選択肢ですよ。

しかし、もしあなたが補助金を「単なる資金獲得の手段」や「採れたらラッキー」程度に考えているとしたら、それは非常にもったいない機会損失かもしれません。

なぜなら、補助金とは、\*\*「未来の経営を見直す」ための、最強の“問い”\*\*だからです。

### ■補助金申請書は「未来の事業構想書」

「補助金申請」と聞くと、面倒な書類作業や、専門家に丸投げするものだと思いませんか？  
確かに手続きは煩雑です。

しかし、立ち止まって考えてみてください。

補助金に採択されるために、私たちは何を求められているのでしょうか？

それは、「誰に、何を、どのように提供し、結果としてどう成長するのか」という、  
明確で筋の通った事業計画です。

申請書には、あなたの会社の「未来の事業構想」が書かれます。

「何にお金を使うか」を問うているようで、

本質は、「その投資によって、御社はどこへ向かうのか？」という、経営者のビジョン  
が問われているのです。

これを「採択のためのお化粧」で終わらせてはいけません。

経営者であるあなたが、この計画と真剣に向き合うことが、  
補助金活用の最初の、そして最も重要な一歩です。

補助金は、「ただもらうもの」ではなく、「経営を見直すきっかけ」なのです。

### ■「お金」ではない、補助金で得られる最も価値あるもの

多くの経営者が補助金で得られるものを「資金」だと考えます。  
間違いではありません。

しかし、本当に価値があるのは、その資金がもたらす「将来への軸足の明確化」です。

例えば、あなたが新しいデジタル化ツール導入のための補助金にチャレンジしたとしましょう。

申請過程であなたは次の問いに答える必要があります。

「現状の課題」:

なぜ今のままではいけないのか？

(アナログ業務による時間ロス、顧客データの散逸など)

「導入による変化」:

具体的にどう変わるのか？

(受注から納品までの期間が○日短縮、顧客満足度が○%向上など)

「成長戦略」:

この変化を、どのように次の売上や雇用増につなげるのか？  
(時間短縮で生まれたリソースで新サービス開発に注力する、など)

これらの問いに、曖昧な答えは許されません。

数字とロジックで裏付けられた計画が求められます。

このプロセスを経て、

あなたは補助金という「外圧」のおかげで、

漠然としていた事業計画の「解像度」を否応なしに上げざるを得なくなるのです。

そして、この「解像度の高い計画」こそが、お金以上の価値になります。

### ■【実例】町の老舗印刷会社が手に入れた「羅針盤」

ここに、創業 50 年を超える地域密着型の老舗印刷会社 A 社の例があります。

社員は 15 名。

技術力は高いものの、事業承継の時期が近づき、

「このまま下請けの仕事だけでいいのか」という漠然とした危機感がありました。

A 社の社長は、新しい顧客層を開拓するための設備投資に補助金を活用しようと考えました。

申請過程で、外部の専門家も交えながら事業計画を策定しました。

このとき、ただ「新しい機械が欲しい」で終わらず、

彼らは徹底的に「顧客価値」を深掘りしました。

誰に？:

従来の企業顧客から、\*\*「ニッチな専門知識をもつ個人事業主やクリエイター」\*\*へ

何を？:

単なる印刷ではなく、\*\*「小ロット・高品質の特殊加工を伴うブランディング支援」\*\*へ

どう成長？:

設備投資は、この新しい顧客層のニーズを満たすための「手段」

と位置づけられました。

採択後、社長の行動が変わりました。

それまで社長の頭の中にあった「なんとなくの方向性」が、

\*\*全社員に語れる「明確な言葉」\*\*になったからです。

「うちの会社は、地域のクリエイターが夢を実現するための『最後の仕上げ』を担うんだ」

この計画が社内に共有されると、社員の行動も変わりました。

営業担当者はターゲット顧客層に響く提案資料を作り、

現場の技術者は新しい設備を使いこなすための研究に熱が入りました。

会社全体の意思統一・判断軸・成長戦略がクリアになった瞬間です。

補助金で手に入れた設備よりも、「私たちはどこへ行くのか」という共通認識こそが、  
A社にとって最大の成果でした。

#### ■読み終えたあなたへ

今こそ、御社の「未来設計図」を描き直す時です。

社長、あなたの会社にも、地域での信頼や、社員が持つ確かな技術という「宝」があります。

補助金を活用するということは、その宝を、

未来への成長という形で磨き上げるための「設計図」を、徹底的に描き直すことに他なりません。

忙しいからと後回しにしていますか？

頭の中にある「未来の構想」を、

従業員や銀行、そして自分自身が納得できるレベルで言語化できていますか？

補助金の申請期限は、

**\*\*あなたの事業計画の解像度を上げるための「締め切り」\*\***だと捉えてみましょう。

この機会に、「採れたら何に使おうか」ではなく、

**\*\*「わが社をどう進化させるために、この資金を活用するのか」\*\***という視点で、

もう一度、未来の事業構想を描き直してみませんか。

その一步が、補助金という資金以上に、

確かな成長戦略と、従業員の共感を呼び起こす「未来への軸足」を与えてくれるはずです。

P.S.

「どこから手をつけていいかわからない」という方は、  
まずは自社の\*\*「5年後の理想の姿」を、紙に書き出してみることから始めてみてください。

その理想と現状とのギャップを埋める「具体的な手段」\*\*の中に、  
きっと補助金活用のヒントが見つかるはずです。

\*補助金の対象とする資金総額は、  
自己責任で用意(金融機関からの借入等)して、  
完了して「報告書」書いて承認されたら支払われますので、  
タイムラグがあることに十分気を付けてください。  
着手時に総額を資金手当てすることになります。

したがって資金繰り表も必須条件なのです。

編集長 岩下一智 (株) Tiger・HosBiz センター・執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)

いかがでしたか？  
楽しんでいただけましたか？

次回からは4回シリーズで  
AIをクリエイティブに活用する方法。

についてお送りいたします。どうぞ、楽しみに！

~~~~~

■参考図書■Amazon 電子書籍&ペーパーバックの出版案内

「理念経営道・入門」kindle版を7月24日に配信しました。
Amazonで検索されまして、今回の4回シリーズの「AI経営革命」が、
どのように経営の現場で推進され、経営課題が実現するか解説しています。

★利用料金

- ① プレミアム会員・・・無料
- ② フリー会員・・・・・・購入¥550(税込み)
- ③ ペーパーバック・・・・購入¥1320(税込み)

★音声ガイダンスのURLをHPに載せましたので
是非お聞きしてみてください。新鮮な刺激があるでしょう！！

<https://rinenkeieidoh.com/>

著者：(株)Tigre・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

~~~~~

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

heart\_gaia\_gi@hosbiz.net

~~~~~

@@@以下大幅に変更していますので、校閲&補正してください@@@

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

<https://rinenkeieidoh.com/MailMagazine>

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしくお願いします。

次回、第 723 号は

■次回からは 4 回シリーズで  
AI をクリエイティブに活用する方法。

について、25・11・07(金)にお届けする予定ですので、  
楽しみにしていてくださいね。

※なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

---

## 【告知】理念経営道 AI「お試し版」モニター募集！

---

忙しすぎる社長様へ

提案書作成 4 時間→30 分に短縮する専用 AI パートナー

- AI アシスタント(秘書業務自動化)
- AI ライター(提案書・議事録作成)
- AI トレーナー(従業員教育支援)

## ★キャンペーン 期間限定:「完全無料」モニター募集中

- ・ 対象:従業員 30 名以下のスモール企業・中小企業で「地域・業界No.1」を目指す経営者
- ・ 先着 20 社限定・・・地域は全国
- ・ 専属「AI おたすけ隊」と「かかりつけ医」が伴走

### ◆詳細説明会

★2 日(木) 埼玉県大宮ソニックシティで「広域ビジネス交流会」が、川口市・さきたま市・蕨市・越谷市の4市の商工会議所合同で、70社の参加を得て開催されましたので、「理念経営道 AI」をプレゼンさせていただき、ました。

★参加者の関心の高さは想定以上で、「説明会のニーズ」が求められていると強く観じましたので開催させていただきます。

\*\*\*\*\* 第2回・ZOOM セミナー(無料) \*\*\*\*\*

25年11月12日(木) 11:00~12:00 \*希望者のみ Q&A=12:30まで

\* 社長が社長業に専任して「儲ける・人を育てる文化・持続する」を創る”しくみ”創りを、AI が伴走します。

\* その手順と成果を出すための経験知を、やさしく・実行できるようにお話しします。……講師:Captain 平本 ・おたすけ隊:作道 MAC

\*\*\*\*\* 第3回・ZOOM セミナー(無料) \*\*\*\*\*

25年11月27日(水) 16:00~17:00

お問い合わせ \* 申込は

<https://rinenkeieidoh.com/Contact>

---

## 【告知】未来戦略カンファレンス 2025 参加者募集！

---

★カンファレンスに参加すると得られるもの

・「勘」と「根性」の営業は終わる。AI が全自動で優良顧客を発掘し、売上を最大化する新常識。

・まだ SNS を「ただの宣伝」だと思っていますか？ 500 社以上を成功に導いたプロが教える「売れる仕組み」。

・返済不要の資金 3,000 万円があなたのものに。国が推奨する、新時代の「合法的」な資金調達法。

### ★詳細説明会

日時: 2025 年 11 月 4 日 火曜日 13:00~17:00 (事後懇親会アリ)

場所: 衆議院第一議員会館大会議室

### 詳細

<https://esa-f.org/miraiconference2025/>

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、  
私たちは「世のため・人のため」になれない。  
とクルー一同尽力しております。

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また次号で元気にお会いしましょう！  
航海の無事を祈念しております。

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株) Tigre・HosBiz センター・執行役員  
マーケット・クリエイター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieidoh.com/Members>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

お問い合わせは <https://rinenkeieidoh.com/Contact> まで

・・・

ご愛読ありがとうございます

著者: (株)Tigre・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

[rinenkeieidoh.com/Members](https://rinenkeieidoh.com/Members)

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は



メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC