

<補助事業計画>

1. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)
 コロナモンスターから企業を救う支援サービス認知アップクエスト

2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

当社は土業の硬いイメージを感じさせない訴求力の高い公式サイト(顧客からの問い合わせ理由 No.1)、ブログや SNS を主な情報発信の媒体としており、本業に注力するあまり、不定期に更新する程度で、広報活動に注力できていなかったため、本補助事業を活用し経営改善計画とクラウド会計導入支援の認知度アップを図るため広報活動を強化する。

具体的内容は以下のとおり。

① チラシ・カタログの外注と発送

これまでのブログ・SNS 発信を定期更新に加えて、顧客の潜在的ニーズにもアプローチするため、新聞などのメディアの活用やチラシ配布など積極的な広報活動(潜在顧客の何気ない普段の日常生活の中で目に付く広報)を試みるが、当社が初めて取り組むことが多いため、販売促進のノウハウを活用したチラシ作成が得意で実績が多い企業に効果の高いチラシ制作などを依頼する。

② 新聞・雑誌等への商品・サービスの広告

当社の現在の主な顧客は、30~50代の経営者の方々に比較的高い方が多く IT リテラシーが比較的高いが、事業承継に悩んでいる企業や、若手経営者でも IT 分野に弱い方もいる実態を考慮し、販路開拓チラシなどで認知度を上げ、顧客ターゲットに合わせた広報媒体(新聞・雑誌・DM など)を活用する。

さらに代表の出身地の熊本県人吉市(2020年7月豪雨災害で大きな被害が発生し、代表の実家も更地になった地域)へも直接営業活動のため現地訪問したり、地元広報誌に掲載するなどの取り組みをしており、現在も少ないものの顧客がいるが、コロナ収束の兆しが見えてきたこともあり、人吉市での広報活動(主に新聞媒体での広告掲載)も併せて行う。

③ インターネット広告、SNS 広告の活用

広報媒体ごとの効果測定を行い、補助事業実施期間中に広告媒体や広告記載内容の見直しした上で、広報活動の効果をさらに上げていき、従来取り組んでいなかったチラシの継続的な改善、DM 発送、インターネット広告、SNS 有料広告などを取り入れた販路開拓を行う。

ターゲット別アプローチ(予定)

対象地域	ターゲット	年代	アプローチ
沖縄	経営者/経理担当	50代以上	チラシを活用したポスティングや DM
		30~40代	SNS 関連(リスティング広告など)
熊本		30~50代	人吉新聞広告掲載

代表取締役 勇者けいぞう



ReHug株式会社の代表取締役の本永敬三(公認会計士)と申します。

2015年12月11日に虎声をあげた「ReHug」という会社の名前は、「育(はくくむ)の語感からイメージした「Hug」に「Re」を組み合わせた造語であります。

「Re」=「再び」
 「Hug」=「抱きしめる」
 「育む」=「大切に守り、大きくする」

「ReHug」は、「再び、抱きしめ、大切に守り、大きくすることを通じて、「正しいことを楽しく行動することができる」ようになり、「人生をもっと楽しく」過ごすためのお手伝いをしていきます。

このような経営方針に行き着いた主な理由は、以下のとおりであります。

1. 中小企業の事業再生支援にて、日本経済を支えている「縁の下」である中小企業の事業再生が急務であることを痛感したこと。
2. 社会人向けのセミナー、大学での講師としての立場から、人材の育成の大事さを気付かされたこと。

「正解のない世界」に突入している中、自発的、主体的に課題を解決するための「思考力」と「実行力」を取り戻すことが求められています。

「ReHug」は、「人生をもっと楽しく」することを実現すべく、まずは自らが一歩踏み出し、日々、育っていきます。

発生する費用（広報費）

チラシ・カタログの外注と発送（5回）	2,100,000円
新聞・雑誌等への商品・サービスの広告（5回）	181,500円
郵送によるDM発送（5回）	418,500円
合計	2,700,000円

発生する費用（ウェブサイト関連費）

インターネット広告（6回）	180,000
SNSに係る経費（6回）	120,000
合計	300,000

3.業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】

*公募要領P.6に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。
該当なし。

4. 補助事業の効果【必須記入】

*販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

【収益に対する効果】

本補助事業の取り組みによって、全体の顧客数が56社から127社の上昇、売上は18百万円から30百万円の増加を見込んでいるが、最低限でも新規顧客獲得が経営改善計画4件、クラウド会計導入支援5件獲得できれば、投資以上の効果が期待できる。

		2022/11期（実績）		2023/11期（計画）	
		件数	売上高（千円）	件数	売上高（千円）
事業計画 策定支援	経営改善計画（※1）	6	3,018	19	10,389
	補助金	12	9,823	12	9,720
クラウド 会計導入 支援	クラウド会計導入支援（※2）	6	1,320	40	5,200
	記帳代行	12	1,743	6	1,008
その他	セミナー講師	20	1,149	50	3,000
	その他	-	1,216	-	683
合計		56	18,292	127	30,000

※1：モニタリング支援の売上も含む

※2：中小企業は200千円、小規模事業者は100千円

【経営全般に対する効果】

当社のサービスは、経営判断するために重要な指標の一つである損益や資金繰り状況を教えてもらうことが前提となるため、「相談しにくい」と感じられることもあるが、一度信頼関係を構築できると、補助金サービスを依頼いただいた後にクラウド会計導入支援や、経営改善支援など他のサービスを依頼したいと要望を受けることが多い。

そのため、2023年5月からコロナ関連融資の返済が再開するタイミングや、確定申告や会計に関する法改正が重なる時期に、サービスの広報活動を強化することは、全体の受注にもつながり、相乗効果があると言える。さらに、今回の取り組みの効果で獲得できた顧客と、顧問契約という形式的な繋がりではなく、信頼関係を持った実質的なパートナーとして長い付き合いができる効果が期待できる。

またこの販路開拓の取り組みを通じて、当社のブログや SNS のフォロワーが増えることで継続的な効果、県外の顧客獲得が期待できる。

【IT の有効活用】

当社のサービスの一つであるクラウド会計導入支援を強かに押し進めることは、企業の経理業務の効率化の先にある「経営の見える化」に繋がり、中小企業を元気にするための一歩になると考えている。またコロナ禍で急速に広まったオンライン会議システム（Zoom、Google meet など）の利用により、県外の顧客でもクラウド会計導入支援は問題なく進められるため、県外の顧客獲得が期待できる。

【地域への貢献に対する効果】

・当社のサービスは「困った時の相談相手」のような立ち位置であるため、金融機関に経営改善計画を求められているが「誰に相談した方が良いのか分からない」という企業に対し、当社がサポートすることで、地域の倒産を防止する経営改善支援を通じた経済発展、雇用の確保に貢献する。

・中小企業・小規模事業者で取り組みが遅れている、インボイス制度・電子帳簿保存法の認知度アップと企業の対応が促進されることにもつながる取り組みである。

・人手不足が加速していく民間企業の競争社会においては DX による変革を求められており、最低限でもバックオフィス業務のデジタル化による効率化は待ったなしの状況である。本事業により多くの企業のバックオフィスが効率化され、IT 導入のハードルが下がることは、地元企業が県外企業とも競争する上で必要な取り組みの一つである。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会・商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めてください。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名称」等が一般公表されます。

※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。