

国を取引先とした“総務”のビジネス？ 助成金を検討する《経営》視点

◆◆◆ 新総務発想が生み出す“一石二鳥”とは？ ◆◆◆

◆本レポートの内容◆

- | | | |
|---------------------------|-------|----|
| 【1】助成金活用が“甘言”となって経営を惑わす時 | …………… | 1頁 |
| 【2】結果として助成金に振り回された“A社”事例 | …………… | 2頁 |
| 【3】助成金制度の狙いが分かれば考え方も変わる？ | …………… | 3頁 |
| 【4】“国策の参照と助成金の受け取り”の一石二鳥！ | …………… | 4頁 |
| 【5】助成金制度検討の“マネジメント4ステップ” | …………… | 5頁 |

国の“助成金”と言うと、単に“もらえるかどうか”が問題にされるケースが少なくありません。確かに助成金には人件費の補完効果がありますが、その制度の背景には、意外に忘れられがちな“マネジメントのヒント”もあるのです。

そしてヒントを得る一方で、助成金獲得という実利も得るには…。それが現代的“総務”が取り組むべき新たな役割かも知れません。

山下社会保険労務士事務所
株式会社ビッグバン

TEL：087-868-9481

TEL：087-840-0370

〒761-0301 香川県高松市林町 2217 番地 15
香川産業頭脳化センタービル 402号

FAX：087-840-0321

Mail：yamashita-m@bigbang-gr.com

URL：http://www.bigbang-gr.com



「経営あれこれ“元気”通信」Vol.092

本レポートは経営者および経営幹部の皆様のために作成されています！