

## 中堅運送会社の助成金獲得事例

不況がつづいているN運輸は埼玉県西部にある老舗で従業員は、ここ5年で減り続け現在100人強になっている。荷主は安定した優良顧客。しかし、じわじわと売り上げが減り荷物も比例して減少。そこで経営企画室長の錦織は、社長に新規開拓を有利に運ぶ為ISO取得を提案。しかし、取得資金が不足していた。

以下の経緯は助成金獲得の実際の経緯である

まず、ISOジャパンネットの西川代表に電話で相談。代表は多忙にもかかわらず、直ぐに来社した。ISOの取得要領の話と平行して、助成金について聞いた。

助成金を受けるには、幾つかの条件があった。企業規模、最近の業績、雇用関係の状況などの条件をクリアーする必要があった。

それら「各条件について」チェックして、錦織室長は役所の窓口に向かった。係官は意外に親切で細かく説明してくれた。申請用紙は結構多かった。

全部書き方を教えてはくれなかったが、記入の概要は理解できた。判らなくなったらいつでも電話できる雰囲気があったので一安心した。

早速ISOジャパンネットに連絡、ISOの統合<9001+14001>取得のスタートを決めた。

錦織室長は助成金の申請作業に約1日かかったが、役所にはすんなり受理された。その時、一つだけ質問を受けた。係官「過去に公的な助成金で「不正受給」は無いですね」・「はい。」

翌月ISOの「社内幹部研修」が18人の固定メンバーでスタート。月2回のペースで進んでいった。錦織は毎月、事前に提出した計画書に従い研修の実績報告書を、出席者名ともども提出していった。毎月40万近い請求になった。

4月分を締めて5月上旬に提出すると、約1ヶ月半で助成金が入金していた。経理課では、会社の資金繰りにも役立っているといい、勿論ISOのコンサル

ディング費用、審査費用の数百万は全て賄えた。

I S Oは条件さえ合えば、この運送会社のように取得の費用を100%賄える。  
あなたの会社も十分可能性がある。

詳しくは、当I S Oジャパンネットまでお電話下さい。詳しく説明いたします。

ただし、当グループにてI S O取得を検討している企業様に限ります。

電話のみの説明では、すべての細かいニュアンスがお伝えできませんので、面談が不可欠と考えます。