

販路開拓のチャンス!

小規模事業者持続化補助金



募集
期間

ただいま公募受付中!

第2次受付締切: **平成27年5月27日(水)** <締切日 17時必着>

補助対象者	商工会地区で事業を営む小規模事業者 *小規模事業者とは 卸売業・小売業 常時使用する従業員数 5人以下 サービス業(宿泊業・娯楽業以外) 常時使用する従業員数 5人以下 サービス業のうち宿泊業・娯楽業 常時使用する従業員数 20人以下 製造業その他 常時使用する従業員数 20人以下 ※商工会議所の管轄地域で事業を営む方は、別途、商工会議所が公表する公募要領をご覧ください。
補助対象事業	経営計画 に基づき、 商工会の支援 を受けながら行う、小規模事業者による創意工夫を凝らした地道な 販路開拓 (創意工夫による売り方やデザイン改変、チラシ作成、商談会参加等)等
補助率等	1件当たりの補助上限額 50万円(補助率2/3) *雇用増・従業員の処遇改善・買い物弱者対策に取り組む場合: 上限100万円 *複数の事業者が連携して取り組む共同事業の場合: 上限100万円~500万円 (連携小規模事業者数により異なる)
補助対象経費	①機械装置等費 ②広報費 ③展示会等出展費 ④旅費 ⑤開発費 ⑥資料購入費 ⑦雑役務費 ⑧借料 ⑨専門家謝金 ⑩専門家旅費 ⑪車両購入費(買い物弱者対策のみ)、 ⑫委託費 ⑬外注費 *詳細につきましては公募要領をご確認ください。

補助金活用の流れ

01

経営計画の策定・申請書作成

自社の経営計画の検討を行い、販路開拓への取り組み案を策定し、補助事業計画書を作成してみよう! **商工会がサポートします!!**

02

富山県商工会連合会へ申請書提出

申請書・計画書等、提出資料一式を最寄りの商工会へ提出してください。商工会で支援計画書を作成するため**余裕をもって提出してください。**

03

申請内容の審査・採択

外部有識者等による書面審査及び、全国事務局にて審査を行い、応募者全員に採択または不採択の結果を通知します。

04

補助金交付決定 補助金は精算払いです。

正式申請手続き後、事業スタートとなります。交付決定前に発注・支出した経費は対象になりませんのでご注意ください。

05

販路開拓の取り組み実施

事業計画を進めていく上で、問題や不明点がありましたらお気軽に最寄りの商工会にお問い合わせください。一緒に解決しましょう!

06

実績報告書の提出

事業実施期間は**11月30日(月)迄**。事業終了後、すみやかに実績報告書を作成し、商工会へご提出ください。**分からないことは相談ください!**

*持続化補助金公募要領等ダウンロードサイト: <http://www.shokoren-toyama.or.jp/kenren/jizokuka.page>

富山県地方事務局

富山県商工会連合会又は最寄りの商工会まで

〒930-0855 富山県富山市赤江町1-7 <http://www.shokoren-toyama.or.jp/>

TEL076-441-2716/FAX076-433-8031 <受付時間>9:00~17:00(土日・祝日を除く)

申請書提出先
お問合せ先

あなたの知恵と工夫を商工会が全面的にサポート！

小規模事業者のみなさま、
今こそ販路に悩んでいた商品の販路開拓を実現するチャンスです！



特別セールで 販売促進



- 販売促進用チラシ作成配布
- おしゃれなデザインのカタログ作り
- 販促ツールの制作
- POP制作

広告宣伝で 知名度アップ！

- 新聞広告
- テレビ、ラジオ CM
- WEB 広告
- のぼり
- カタログ、チラシ制作

商談会に 打って出よう！



- 展示商談会への出展参加
- 商品見本市への出展参加
- 海外への展示商談会への出展参加

おしゃれなお店、 もっと魅力あるお店 にしよう！

- 陳列棚の改良
- 飲食店の店舗改装
- 製造現場見学コースの整備
- 看板の新装
- のれんの新装



心に残る、 話題になる、 デザインの導入



- 商品パッケージの改良
- おしゃれなパッケージの制作
- 富山らしい包装紙
- かっこいいロゴの制作
- 斬新なキャッチコピーの制作

IT時代に 乗り遅れるな。

- ホームページの制作
- ネット予約・販売システムの構築



社会ニーズに 応える 新たな販売方法

- 移動販売、出張販売のための設備投資
- コミュニティサロンの設置



新たな マーケット開拓・ 新商品開発

- これまでにない顧客層をねらった商品開発
- 技術を生かした新たな分野進出

今がチャンス！ 北陸新幹線開業 県外客のおもてなし

- 県外客の休憩スペース整備
- ご当地紹介モニターの設置
- お客様用トイレの整備
- ベンチの設置



外国人にも 優しい お・も・て・な・し

- 外国語パンフレットの制作
- 外国語案内板の整備
- 外国語マップの制作



消費者 還元サービス



- 景品、販売促進品の製造・調達
- ポイントサービスの導入
- スタンプサービスの導入

エコなお店の アピールで イメージアップ

- 照明のLED化
- 省エネ設備の導入
- リサイクルサービスの提供



活用事例 店舗改装(サロンスペースの新設)による新規顧客開拓

事業所名

ファッションギャラリー
あさのや

代表 浅野 美喜子
(南砺市 福光)



当補助金を活用して、固定客を増やすために店舗改装してサロンスペースを作り、大通りから店舗が目立つように新たに看板を設置、記念売り出しを計画して新聞折込チラシを配布しました。

お客様からは、「座れるところがあって楽だ」と好評。お茶を飲んで休んでいただくことで、会話や親しみやすさが生まれ、買い物+α(楽しみ)が加わり固定客増加に手ごたえを感じています。

また、滞在時間が長くなることで買い上げ点数も増えました。補助事業は終了しましたが、これからが再スタートと考え、引き続きお客様に喜んでいただくために「やる気の出る支援策」を今後も活用していきたいと思っております。

活用事例 中高年層新規顧客獲得のための店舗バリアフリー化改装

事業所名

コアフュール・まつお

代表 松尾 克夫
(富山市 婦中町)



理容業界では、来店客の減少、低価格化、サービス競争が激化しています。当店では、差別化を図るため、髪質改善・育毛・頭皮チェック・簡単なマッサージや白髪隠しなどの「メンタルサービス」や、高齢化・近隣介護施設・病院への対応として「ケア理容師」の認定を受けています。

当補助金を活用して、店内の段差をなくすバリアフリー化と手すりをつけて洋式トイレに改装したことにより、お客様からとても使いやすくなったとお褒めの言葉をいただきました。また、近隣の高齢者・施設利用者をターゲットとすることで、平日昼間の新規顧客獲得につながりました。

経営計画書の作成にあたっては商工会の経営指導員さんに相談し、指導を得ながら進めることができ、改めて自店の経営状態を把握する良い機会になりました。