

小規模事業者 持続化補助金

公募
受付中!

新たな販路開拓・
拡大で売上UP!!

令和4年度
公募スケジュール

第8回 締切

令和4年
9月30日(金)
(終了しました)

第9回 締切

令和4年
9月20日(火)
(終了しました)

第10回 締切

令和4年
12月30日(金)
(終了しました)

第11回 締切

令和5年
2月20日(月)

事
業
者
象

商工会地区で事業を営む常時使用する従業員数が次の事業者

商業・サービス業(宿泊業・娯楽業除く)……………5人以下
サービス業のうち宿泊業・娯楽業……………20人以下
製造業その他(一定要件を満たす特定非営利活動法人)……………20人以下

事
補
助
対
象

経営計画に基づき、商工会の支援を受けながら行う販路開拓事業

販促用チラシの作成配布、商品パッケージの改良、HPの作成・リニューアル、商談会・展示会への出展、ネット販売システムの構築、新商品の開発等 ※販路開拓とあわせて行う業務効率化・生産性向上も対象

補
助
率
等

補助対象経費の2/3 (賃金引上げ枠の赤字事業者については3/4)

補助上限 通常枠：50万円

NEW

賃金引上げ枠・卒業枠・後継者支援枠・創業枠：200万円
インボイス枠：100万円

今回から5つの特別枠が
新設されました!

※賃金引上げ枠：事業内最低賃金を地域別最低賃金より+30円以上とした事業者
※卒業枠：常時使用する従業員を増やし、小規模事業者として定義する従業員の枠を超え事業規模を拡大する事業者
※後継者支援枠：将来的に事業承継を行う予定があり、新たな取組を行う後継者候補として「アトツギ甲子園」のファイナリストになった事業者
※創業枠：産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」による支援を公募締切時から起算して過去3か年の間に受け、かつ、過去3か年の間に開業した事業者
※インボイス枠：2021年9月30日から2023年9月30日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者のうち適格請求書発行事業者に登録した事業者

経
補
助
対
象
費

①機械装置等費 ②広報費 ③ウェブサイト関連費(今回から補助金交付申請額の1/4を上限とし、ウェブサイト関連費のみによる申請が不可となりましたのでご注意ください。) ④展示会等出展費 ⑤旅費 ⑥開発費
⑦資料購入費 ⑧雑役務費 ⑨借料 ⑩設備処分費 ⑪委託・外注費

※詳細については小規模事業者持続化補助金公募要領等ダウンロードよりご確認ください。
(https://www.shokoren-toyama.or.jp/kenren/jizokuka_top.page)



〈留意点〉本事業は小規模事業者が商工会の支援を受けながら取り組む事業です。そのため、社外の代理人のみで、地域の商工会へ相談を行うことや「事業支援計画書」の交付依頼等を行うことはできません。

申請から補助金受領までの流れ

- | | | | | |
|--|---|--|--|---|
| <p>ステップ 1 申請書・計画書等、提出資料一式を作成し、最寄りの商工会へご提出ください。商工会がサポートします!</p> <p>※商工会経由で富山県商工会連合会へ提出します。
※商工会で事業支援計画書を作成するため締切日前10日間程の余裕をもってご提出ください。</p> | <p>ステップ 2 有識者による書類審査(提出資料)を行い、採択・交付決定します。交付決定日が事業の開始日となります。補助金は精算払い方式です。</p> | <p>ステップ 3 経営計画に基づき、商工会経営指導員と一緒に地道な販路開拓や業務効率化等の取り組みを実施します。</p> | <p>ステップ 4 事業完了後、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。</p> | <p>ステップ 5 実績報告書の不足・不備がないこと確認が終わり次第、補助金の請求をします。その後、所定の口座に振込みされます。</p> |
|--|---|--|--|---|

富山県地方事務局
最寄りの商工会または富山県商工会連合会まで

申請書提出先
お問合せ先

〒930-0855 富山県富山市赤江町1-7 <https://www.shokoren-toyama.or.jp/> E-mail:jizokuka@shokoren-toyama.or.jp
TEL.076-441-2717/FAX.076-433-8031 〈受付時間〉9:00~12:00/13:00~16:30(土日・祝日・年末年始を除く)

自社の経営計画を考えるきっかけにしてみませんか！

商工会が事業のイメージを計画にまとめる支援をいたします。

魅力ある店づくりで集客力向上！

- 新商品を陳列するための棚の購入
- 店舗改装・バリアフリー化工事
- 利用客向けトイレの改装工事
- 高齢者・乳幼児連れ家族の集客力向上のための高齢者向け椅子・ベビーチェアの購入

生産性の向上

- 生産販売拡大のための鍋・オープン・冷凍冷蔵庫の購入
- 販路開拓のための特定業務用ソフトウェア（3次元CADソフト、販促活動実施に役立てる顧客管理ソフト等）導入

IT化で売上アップ！

- ネット販売システムの構築
- WEB・ECサイト作成や更新



※ウェブサイト関連費については今回から補助金交付申請額の1/4を上限とし、ウェブサイト関連費のみによる申請が不可となりました。

商談会・展示会で販路開拓！

- 国内外の展示会、見本市への出展、商談会への参加（出展料・装飾代・備品レンタル代）
- 出展に関連する運搬費、通訳費、翻訳料、旅費

宣伝広告で知名度アップ！

- 新たな販促用チラシ・DM・カタログの外注や発送
- 新たな販促用PR（新聞・雑誌・インターネット広告）
- 看板作成・設置



※ウェブサイト関連費については今回から補助金交付申請額の1/4を上限とし、ウェブサイト関連費のみによる申請が不可となりました。

新たな商品開発で新規市場開拓！

- 新製品・商品の試作開発用の原材料の購入
- 新商品の包装パッケージに係るデザインの外注
- 新たな商品・サービス提供のための製造・試作機械の購入

業務の効率化

- 倉庫管理システムのソフトウェアを購入し、配送業務を効率化
- POSレジソフトウェアを購入し、売上管理業務を効率化
- 経理・会計ソフトウェアを購入し、決算業務を効率化
- 労務管理システムのソフトウェアを購入し、人事・給与管理業務を効率化

活用事例

平日稼働率向上の為の高齢者サービス導入に対応したハード整備

事業所名 / hair factory E' (イー・ダッシュ) (高岡市)

代表者 / 山城 寿博

当店はメンズカットを主軸とした理容店です。Web予約システムの導入や220種類以上のヘアスタイルをWeb掲載するなど積極的に情報公開することでお客様に喜んでご利用いただいています。

本事業では、車いすで来店されるお客様や高齢のお客様の利便性を向上させるため、店入口に折りたたみ式のスロープを設置し、店舗のバリアフリー化を図りました。また、段差を少なくすると同時に、コロナウィルス感染症対策にも配慮した店内レイアウトに模様替えするなど、お客様により安心して来店いただける店舗づくりに取り組みました。

バリアフリー化後に来店された高齢のお客様からは「段差が少なくなって安心して来ることができる。」と喜びの声もいただき、リピート客の確保や当店のファンづくりにつながりました。

今回は補助金申請時の事業計画作成にあたり商工会のサポートを受けましたが、今後も販路開拓に向けて引き続き商工会を活用していきたいと思っております。



自社ECサイト構築とPR事業による販路開拓

事業所名 / 合同会社ENRICH (射水市)

代表者 / 置田 直樹

当社はアウトドア用品を通してお客様の人生をより豊かにできたらとの思いで「enrich (=豊かにする)」を2021年に創業しました。お客様の希望するサイズや使用感に合わせ、部品一つ一つすべて手作業で製作しています。

本事業ではオリジナル商品「六角型組立式焚火台（六角形の焚火台兼グリル）」を新しく開発しました。機能性とデザイン性の両面を追求し小型化、軽量化を図り、要望に応じてデザイン等の変更にも対応できる商品です。

また、商工会の支援を受けながら、新たに自社ECサイトを構築したほか、プロモーション動画による営業活動の実施、SNSの活用などで販路拡大に取り組みました。その結果、ソロキャンパーを含めたニッチ（こだわり）層を開拓し当社商品のブランディングを図ることができました。

今後は更なる新商品の開発や販売委託先の開拓を通してキャンプ文化を活かした地域の賑わい創出にも貢献していきたいと考えています。

