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5年度公募スケジュール	第12回 締切	第13回 締切	第14回 締切	第15回 締切
	令和5年 6月1日(木)（終了しました）	令和5年 9月7日(木)（終了しました）	令和5年 12月12日(火)	未　定

対象事業者

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

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　①通常枠：50万円
特別枠〈②賃金引上げ枠・③卒業枠・④後継者支援枠・⑤創業枠〉：200万円
NEW **インボイス特例の要件を満たしている場合、上記①～⑤に補助上限50万円を上乗せ**

インボイス特例の要件	インボイス特例の要件とは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を受けた事業者。ただし補助事業の終了時点でこの要件を満たさない場合、交付決定後であっても特例は適用されません。

※②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
※③卒業枠：補助事業期間内に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て事業規模を拡大する事業者
※④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」のファイナリスト及び準ファイナリスト等になった事業者
※⑤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

補助対象経費

①機械装置等費　②広報費　③ウェブサイト関連費（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は不可ですのでご注意下さい。）　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。
・申請は電子申請によりご提出ください。（郵送での申請は受け付けますが持参、宅配での送付は受け付けません）
※電子申請の場合は23：59まで受付。郵送の場合は当日消印有効。

申請から補助金受領までの流れ

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！
※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。

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。

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。

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。

ステップ5 実績報告書の不足・不備がないことの確認が終わり次第、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。

申請書提出先 お問合せ先

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
〒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・オーブン・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は不可。

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は不可。

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

スイーツ自動販売機導入でお家時間の充実を呼び掛け新規顧客開拓

事業所名 / 手作り工房Breezy Heart（上市町）
代 表 者 / 酒井　真子

2018年9月に地元産卵や北海道産てんさい糖を使った健康的なスイーツと自家栽培した奇跡の野菜ビーツを使ったドレッシングの販売店として創業した。創業当初は週末の委託販売と月2回の出張カフェ出店で顧客開拓を行った。

新型コロナウイルスが蔓延する中、自宅の古民家の一角をリノベーションし実店舗を開店した。社会情勢の変化によりリモートワークが急増し、自宅で本格スイーツを食べる需要が高まってきた。当店の営業日や営業時間に制限があり販売機会損失が発生したことから、補助事業ではターゲットをスイーツ好きの女性や仕事帰りのサラリーマンへとシフトし、食べたい時間に気軽に美味しいスイーツを購入できるようにと考え、町内のショッピングセンター前に「おやつの自販機」を設置した。また、新サービスの周知チラシにQRコードを掲載し、お客様を当店Instagramに誘導し、店舗情報や新商品の紹介、納品のタイミングをリアルタイムに投稿したことで認知度と利便性の向上に繋がった。

自動販売機を活用して新規顧客開拓と新型コロナウイルス感染症対策を同時に行うことが出来た事に感謝し、これからも引き続き地域の皆様に喜んでもらえるオリジナルスイーツを提供できるように頑張っていきたい。

定期的に試飲会を開催し新たな酒小売店としての認知度向上を図る

事業所名 / 水口酒店（富山市北）
代 表 者 / 水口　正治

当店は富山市水橋地区にある大正10年創業、100年続く酒小売店。一般個人の顧客が多く、店頭売りのほか宅配サービスによるお客様との関係を重視してきた。

新型コロナ禍により、会食や地域イベントの自粛から売上が減少。当店が大切にしている宅配サービスや御用聞き等、お客様との関係性を重視して生き残るため、本事業では日本酒とワインの定期的な試飲会の開催による売上拡大と当店の存在力アップの取組みを行った。

試飲会の準備として、店舗改装や試飲コーナーを作った。老朽化した壁クロスの張替えや滑りにくい床材質への張替え、木製の陳列棚に変更するなど、入店しやすく居心地と雰囲気の良い店内に改装した。試飲会の開催案内は、チラシを作成して宅配時の配布やポスティングを行い、試飲会開催時には、唎酒師やワインアドバイザーの豊富な知識を強みに来店者への訴求、販売へ繋げた。来店されたお客様からは「店内が明るくなってスッキリした、床に高級感が出た、商品棚の木の香りが良い」など嬉しい声も頂き、店内の明らかな変化に気持ちの良い空間となった。試飲会には既存客が友人や知り合いを連れて来られ、新規客の開拓やリピーター獲得に繋がった。

今後も試飲会を継続し、更にWEBでの周知活動により、気軽に立ち寄って頂ける酒店としての付加価値を地域の方々に提供していきたい。