

小規模事業者

公募
受付中!

持続化補助金

新たな販路
開拓・拡大で
売上UP!!

受付締切/平成30年5月18日(金)

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

卸売業・小売業 5人以下
サービス業(宿泊業・娯楽業以外) 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・建設業その他 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、
店舗改装、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
※販路開拓と合わせて取組む業務効率化・生産性向上も対象。

補助率等

補助対象経費の2/3 上限50万円

※賃上げ・買物弱者対策・海外展開に取組む場合：上限100万円、
複数の事業者が連携して取組む共同事業の場合：上限100万円～500万円

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 ⑫設備処分費
⑬委託費 ⑭外注費

※詳細につきまし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サイトよりご確認ください。
(<http://www.shokoren-toyama.or.jp/kenren/H30jizokuka.page>)

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10日間程の余裕をもって提出ください。

ステップ2

外部有識者による書面審査、全国商工会連合会にて審査を行い、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

経営計画に基づく、商工会と一体となって行う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。
事業実施期間は、交付決定日から平成30年12月31日(月)までです。

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。
最終期限は、平成31年1月10日(木)(補助金事務局必着)です。

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。

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 <http://www.shokoren-toyama.or.jp/> E-mail:jizokuka@shokoren-toyama.or.jp
TEL.076-441-2716/FAX.076-433-8031 (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

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。

広告宣伝で知名度アップ！

- 販促用カタログ・チラシ・DMの作成、配布・ポスティング
- インターネット広告
- マスコミ（TV・ラジオ・新聞・フリーペーパー）広告
- 看板のぼり作成・設置

IT化で売上アップ！

- ネット販売システムの構築
- HPの作成・リニューアル



商談会・展示会で販路拡大！

- 出展料
- 運搬費
- 通訳料・翻訳料



業務の効率化・生産性の向上！

- 業務改善の専門家からの指導、助言による長時間労働の削減
- 従業員の作業導線の確保や整理スペースの導入のための店舗改装
- 倉庫管理システムのソフトウェアを購入し、配送業務の効率化
- 労務管理システムのソフトウェアを購入し、人事・給与管理業務の効率化
- POSレジソフトウェアを購入し、売上管理業務の効率化
- 経理・会計ソフトウェアを購入し、決算業務の効率化

※販路開拓と合わせて行うことが条件となります。

魅力ある店づくりで集客力向上！

- 陳列レイアウト改良
- 陳列棚の改良
- 店舗・トイレの改装
- バリアフリー化



ソーシャルビジネスで社会ニーズに応える！

- 移動販売、出張販売のための車両等購入
- コミュニティサロンの設置



新たな商品開発で新規市場開拓！

- 新商品の試作開発にともなう原材料、設計、製造、改良、加工
- 専門家による新商品開発に向けた指導、助言

新たなデザインの導入で商品力アップ！

- 包装パッケージ等の試作の改良・開発
- ロゴ・キャッチコピーの制作

県内外・外国人に優しいおもてなし向上！

- 客室、トイレ、休憩スペース、ベンチの整備
- 外国語表記のパンフレット・マップ・案内板の制作・整備

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

狭範囲に限定した地域密着型介護サービス事業PRによる売り上げ拡大

事業所名／TYMS株式会社〔富山市〕
代表者／米谷 龍夫

当社は歩行が困難な方の日常の脚として出かけることの楽しさと不自由のない移動をお手伝いする介護タクシー及び家族同等のきめ細かい対応での訪問介護サービス事業を地元限定して販売促進活動を行っています。



本事業では顧客の満足度向上（走行時の振動による首への負担軽減）のためヘッドレストを導入して、地域密着型の介護サービス事業と観光・買い物タクシー事業の販売促進を開始、地元地域に貢献することにしています。

新聞やフリーペーパーへの広報活動、病院や介護施設へのチラシ配布により新規利用者が増えてきました。

なお今回の事業を進めるにあたり商工会の経営指導員さんに経営計画策定や販売促進方法についてきめ細かな支援をしていただき感謝しています。

女性の社会進出を応援する美容サービスで新規顧客獲得

事業所名／化粧品のコニシ〔射水市〕
代表者／小西 俊英

当店は1936年創業、80年以上の歴史を持つ、地域密着型のコスメ化粧品販売店です。今回の補助事業では、時間的に余裕のない働く女性に焦点を当て、エステとネイルを同時に施術することで時短を図る新サービスや、在宅でもハイクオリティなエステ・ネイル施術等を受けられる訪問出張サービスを新たに始め、そのプロモーションとしてチラシ作成やホームページの開設等に取り組みました。



その効果もあり、既存顧客のニーズも深掘りされ、新規顧客開拓との相乗効果により、今後のリピート率向上が期待されます。事業を取り組むに当たり、商工会の指導により経営計画策定では市場動向を踏まえたターゲティングとプランの最適化が図れ、販促活動により売上高も伸び、経営基盤の強化が図れました。