

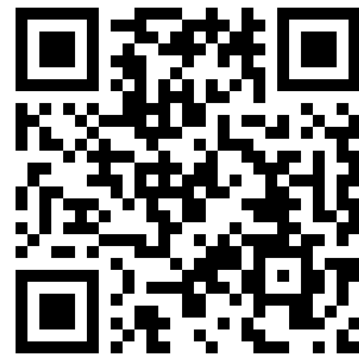
小規模事業者持続化補助金 <一般型>

獲得セミナー

2022年4月28日(木)
14:00 - 16:00

(公財) 仙台市産業振興事業団
ビジネス開発ディレクター
青沼 泰彦

セミナーの動画は、
以下の二次元コードから
ご覧いただけます



セミナーの内容

1. 小規模事業者持続化補助金とは

- ① 補助金の概要
- ② 申請のメリット

2. 申請書の書き方

- ① 全般的な注意点
- ② 各項目のポイント
- ③ 高評価につなげるには

3. 申請までの準備

商工会議所地区 令和元年度補正予算・令和3年度補正予算

小規模事業者 持続化補助金 (一般型)

小規模事業者持続化補助金は、持続的な経営に向けた経営計画に基づく、小規模事業者等の地道な販路開拓等の取り組みや、業務効率化の取り組みを支援するため、それに要する経費の一部を補助いたします。

公募要領 (第8回受付締切分以降) が公開されました。

1～7回目締切回用の応募書類では申請できませんので、ご注意ください。

[第1回～第7回受付締切回のホームページはこちら](#)

小規模事業者持続化補助金の申請について、以下ご確認ください。

[ガイドブック \(最初にこちらをご確認ください\)](#)

[公募要領](#)

小規模事業者持続化補助金 <一般型>とは

補助金の概要

※最新の情報（第8回公募）を確認する

- 商工会議所地区の方； <https://r3.jizokukahojokin.info/>
- 商工会地区の方； https://www.shokokai.or.jp/jizokuka_r1h/

• ガイドブック

• 公募要領

1. 事業の目的
2. 補助対象者
3. 補助対象事業
4. 補助率等
5. 補助対象経費
6. 申請手続き
7. 採択審査
8. 補助事業実施期間等
9. 補助事業者の義務

持続化補助金とは？

- 事業の目的
 - 小規模事業者が自社の経営を見直し、
自らが持続的な経営に向けた経営計画を作成した上で
行う販路開拓や生産性向上の取組を支援する制度
- 補助金の対象者は？
 - 下記に該当する法人、個人事業、特定非営利活動法人
 - 商業・サービス業（宿泊業・娯楽業除く）：常時使用する
従業員の数 5 人以下
 - 宿泊業・娯楽業：常時使用する従業員の数 20人以下
 - 製造業その他：常時使用する従業員の数 20人以下

補助率・補助上限額は？

類型	通常枠	特別枠（新設）				
		賃金引き上げ枠	卒業枠	後継者支援枠	創業枠	インボイス枠
補助率	2 / 3	2 / 3 (赤字事業者3/4)	2 / 3			
補助上限	50万円	200万円			100万円	

類型	概要
賃金引き上げ枠	販路開拓の取り組みに加え、事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+30円以上である小規模事業者 ※赤字事業者は、補助率 3/4に上げるとともに加点を実施。
卒業枠	販路開拓の取り組みに加え、雇用を増やし小規模事業者の従業員数を超えて事業規模を拡大する小規模事業者
後継者	販路開拓の取り組みに加え、アトツギ甲子園においてファイナリストに選ばれた小規模事業者
創業枠	産業競争力強化法に基づく「特定創業支援等事業の支援」を受け、販路開拓に取り組む創業した小規模事業者
インボイス枠	免税事業者であった事業者が、新たにインボイス発行事業者として登録し、販路開拓に取り組む小規模事業者

補助対象となる経費

- 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)
- ④展示会等出展費 (オンラインによる展示会・商談会等を含む)
- 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

「申請」から「事業完了」までの流れ

- ① 申請の準備
- ② 申請手続き（事業者が実施）
- ③ 申請内容の審査
- ④ 採択・交付決定
- ⑤ 補助事業の実施（事業者が実施）
- ⑥ 実績報告書の提出（事業者が実施）
- ⑦ 確定検査・補助金額の確定
- ⑧ 補助金の請求（事業者が実施）
- ⑨ 補助金の入金
- ⑩ 事業効果報告（事業者が実施）

申請のメリット

1. 補助金活用

- ① 経営継続・発展（販路開拓・業務改善・生産性向上）
- ② 採択により仙台市「[地域産業応援金](#)」の対象に
- ③ 採択によるPR効果

2. 自社（自分）を知るきっかけになる

- ① これまでの歩み
- ② 特徴、強みや弱み

3. 事業計画が明確になる

- ① 事業の現状分析
- ② 将来のあるべき姿、ビジョン
- ③ 取り組むべき課題
- ④ 収支計画・投資計画

全般的な注意点

- 申請要件を満たしていること
 - 申請者の要件
 - 補助金の趣旨に合った取組内容
 - 申請書類の様式（募集回により変わる）
- 申請方法
 - 商工会議所地区か商工会地区かにより申請先が異なる
 - 提出は電子申請か郵送
 - 電子申請は補助金申請システム「Jグランツ」を利用する
GビズIDプライムアカウント取得が必要・・・早めのID取得を
 - 商工会議所や商工会の「事業支援計画書」が必要
 - 受付締切 2022年5月27日（金）
- 申請締め切り
 - 第8回・・・ 2022年6月3日



申請書の書き方

申請書の記載方法について

- 申請書の記載項目について、もれなく記載する
- 内容がわかりやすく読みやすいこと
 - 箇条書きで項目を整理する
 - 文章は簡潔に（1文は50～60字程度が目安）
 - 文体は「です・ます」か「である」で統一する
 - 計画内容を具体的に説明する
 - 専門用語や横文字(外来語)を使いすぎない
 - 誤字、変換ミスにも注意
 - 図表やグラフを効果的に使う
 - 他から引用したデータは出典を明示する
- **※読んでもらえる申請書を書く！**

全体の構成・流れ

経営 計画

- 事業の概要、顧客・市場動向、強みと弱み
- 経営方針・目標（ビジョン）

補助事業 計画

- 重点的に取り組むべきこと、解決すべきこと
- 販路開拓等（生産性向上）・業務効率化

効果

- どのように生産性向上につながるのか

わかりやすい申請書には「構造」がある

- 項目に従い、ブロック・段落で構成するのが基本

項目
申請様式で規定

ブロック
(内容ごとの固まり)

段落

段落

1. 企業概要 (例)

当社株式会社△△は、地域の人口減少などの環境の変化もあり 2016 年から喫茶部門を立ち上げ、地域内外のお客様へのサービスを開始した。

2018 年には、地元の老舗ホテル内にカフェを出店し、全国から観光目的で来訪されたお客様にもご利用いただいている。

営業時間 11:30~19:00 週 6 日営業 ※木曜休業
役員 1 名、正社員 3 名、パート 4 名

売上総額の大きい商品 利益総額の大きい順

- 1 位 地元野菜を使ったビーフチュー ○万円 プリン ○万円
- 2 位 ハンバーグ ○万円 シフォンケーキ ○万円
- 3 位 地元野菜のカレー ○万円 チーズケーキ ○万円
- 4 位 サンドイッチ ○万円 ガトーショコラ ○万円
- 5 位 地元野菜のバーニャカウダ ○万円 ソフトクリーム ○万円

平日ランチは上記のメニューが人気。午後 2 時からはデザートと紅茶のセットが女性客に人気。

経営計画及び補助事業計画

- <経営計画>及び<補助事業計画>は最大8枚まで
- <経営計画>
 1. 企業概要
 2. 顧客ニーズと市場の動向
 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み
 4. 経営方針・目標と今後のプラン
- <補助事業計画>
 1. 補助事業名（30文字以内）
 2. 販路開拓等（生産性向上）の取組内容 **【必須記入】**
 3. 業務効率化（生産性向上）の取組内容 **【任意記入】**
 4. 補助事業の効果 **【必須記入】**

審査のポイント

- 自社の経営状況を適切に把握し、自社の製品・サービスや自社の強みも適切に把握しているか。
- 経営方針・目標と今後のプランは、**自社の強み**を踏まえているか。
- 経営方針・目標と今後のプランは、**対象とする市場（商圏）の特性**を踏まえているか。
- 補助事業計画は**具体的**で、当該小規模事業者にとって**実現可能性**が高いものとなっているか。
- 補助事業計画は、経営計画の**今後の方針・目標を達成**するために必要かつ有効なものか。
- 補助事業計画に小規模事業者ならではの**創意工夫**の特徴があるか。
- 補助事業計画には、**ITを有効に活用**する取り組みが見られるか。
- 補助事業計画に合致した事業実施に必要なものとなっているか。
- 事業費の計上・積算が**正確・明確**で、真に必要な金額が計上されているか。

※公募要領「審査の観点」より

<経営計画>の書き方

<経営計画>に書くこと

1. 企業概要
2. 顧客ニーズと市場の動向
3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み
4. 経営方針・目標と今後のプラン

<経営計画>

1. 企業概要

①事業の概要、沿革

自社の事業とこれまでの経緯について書く

- 創業時期や法人化、店舗・事務所の移転、事業承継など
- 業種と主な事業内容
 - 業種は、厳密には[日本標準産業分類](https://www.soumu.go.jp/toukei_toukatsu/index/seido/sangyo/02toukatsu01_03000023.html)による
(https://www.soumu.go.jp/toukei_toukatsu/index/seido/sangyo/02toukatsu01_03000023.html)
- 従業員数
 - 正規雇用、パート・アルバイトの人数など
- 経営規模
 - 売場面積、席数など

□必要に応じて店舗や事務所の写真等を挿入する

- **※審査員はあなたの会社(店)を知らない!**

<経営計画> 1. 企業概要

②商品やサービス

- 主力商品や看板商品について、簡潔に説明する
- 必要に応じて、商品写真等を挿入する
- 商品・サービスごとの売上構成比を書くと良い
- 詳しい説明は「3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み」に書く

経営計画 > 1. 企業概要 >

①事業の概要、沿革、②商品やサービスの記載例

- 1985年に個人事業で設立、〇〇県の国道〇号沿いの海鮮居酒屋。座席数は60。
- 週6日、11:00～23:00の営業（月曜休業）
- 従業者は、店主、家族1人と、常時雇用1名、パート1人で、厨房と接客を分担。
- 商品別の売上

	売上総額の大きい商品		利益総額の大きい順	
1位	日替わり弁当	〇万円	ビール	〇万円
2位	まぐろ丼	〇万円	特上にぎり	〇万円
3位	にぎり	〇万円	にぎり	〇万円
4位	ビール	〇万円	日替わり弁当	〇万円
5位	特上にぎり	〇万円	まぐろ丼	〇万円

- 売り上げ全体の6割は、周辺に立地する企業の従業員が訪れるランチ（単価平均900円）、残りの4割のうち約半分（2割）が6人以上による宴会、残り2割が5人以下の少人数による夕食。

➤ ※日本商工会議所小規模事業者持続化補助金「様式記載例」(<https://r1.jizokukahojokin.info/files/1816/1364/5285/r1y2-1.pdf>)を元に一部改変

<経営計画> 1. 企業概要
③売上と利益の推移

- 売上高や利益額について、過去3年程度の状況を説明する
- 売上や利益が減少傾向にある場合は、考えられる原因について説明する
- 表を使って説明するとわかりやすい

③売上と利益の推移の記載例

- 直近の経営状況については、競合の激化に加えて、**コロナ禍の影響もあって、売上・利益ともに減少傾向にあり、抜本的な対策が必要**となっています。
- 売上・利益の推移表

	令和元年	令和2年	令和3年
売上高	60,000,000	35,000,000	50,000,000
原価	15,000,000	10,000,000	10,000,000
売上総利益	45,000,000	25,000,000	40,000,000
経費(販売管理費)	40,000,000	35,000,000	40,000,000
営業利益	5,000,000	▲10,000,000	0

< 経営計画 >

2. 顧客ニーズと市場の動向

① 顧客ニーズ

- 主な顧客や取引先、そのニーズについて簡潔に書く
- 年代、居住地、ライフスタイル、ニーズなどで区分
- 客数や構成比がわかる場合は、数値で具体的に説明



<経営計画> 2. 顧客ニーズと市場の動向

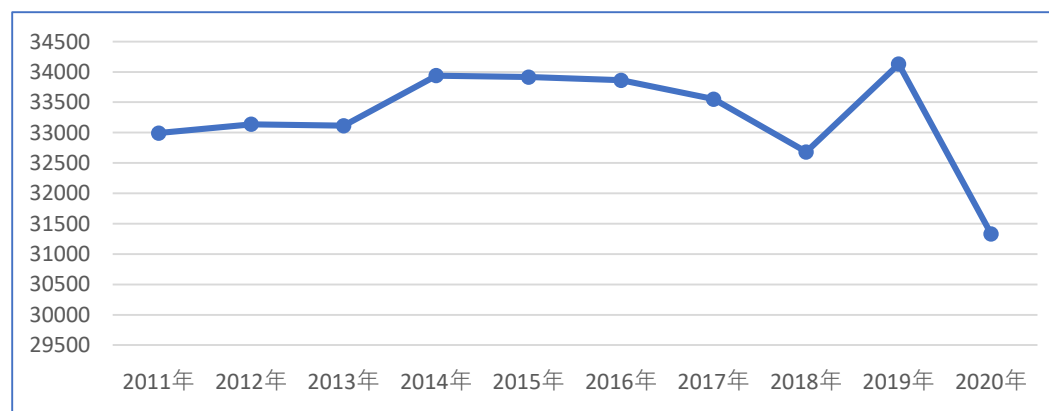
② 市場動向と競合状況

• マクロ市場の動向

- 社会・経済や業界の動向で、自社に関係の深いことを書く

• 参考資料

- ✓ 国の白書や統計調査等
 - ✓ [家計調査](https://www.stat.go.jp/data/kakei/)(<https://www.stat.go.jp/data/kakei/>)
- ✓ 業界団体の統計資料や記事



出典：2020年家計調査（家計収支編） 時系列データ（総世帯・単身世帯）

<経営計画> 2. 顧客ニーズと市場の動向

• ミクロ市場の動向

- 立地環境や競合状況、顧客ニーズ変化等を記載する

□参考資料・統計資料

- ✓ タウンページ

地域に出店している同業者の数がわかる

- ✓ 経済センサス(<https://www.stat.go.jp/data/e-census/>)

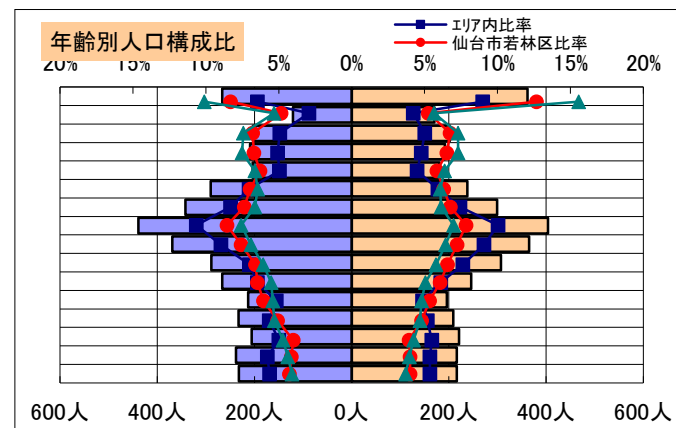
事業所・企業の基本的構造と経済活動の状況がわかる

- ✓ 地域経済分析システム (RESAS) (<https://resas.go.jp/>)

産業構造、経済活動、人の流れがわかる

- ✓ [jSTAT MAP](#)(地図で見る統計)

人口・世帯数、年齢構成等がわかる



出典：jSTAT MAP

□お客様の声

- ✓ 自店に寄せられたお客様の生の声やアンケートの結果など

経営計画 > 1. 企業概要 > ②顧客ニーズと市場の動向の記載例

- 平日のランチは、競合店がラーメン店1店舗（単価600円程度）、ファミレス1店舗（単価800円程度）のみ。12時～13時半の間は満席で行列もできる。（12時半頃には10人を超える）。
- 夕食・宴会については、国道沿いと立地上、アルコールを飲まない一見のお客様が7～8割を占める。一方、常連のお客様は、約10年前には50名ほどいたが、周辺地域で少子高齢化が進み、現在では10名程度まで減少。
- 夕食では、寿司だけを注文するお客様が約半数、揚げ物・焼き物等寿司以外のメニューを注文するお客様が約半数。
- また、2017年3月に約2Km先にチェーン店の「回転寿司A」が開業して以来、売り上げが2割低下した。
- 他にも約10店の居酒屋が出店しており、各店ともクーポンやチケットによる集客や、「ぐるなび」やSNSでのPRを行っており、競合は非常に厳しくなっています。
- 顧客ニーズは、コロナ前は「メニュー」「おいしさ」「雰囲気」「価格」の順でしたが、コロナ後は「感染対策」や「テイクアウト対応」なども重視されるようになっていきます。
- 家計調査によると、仙台市の2021年の1世帯あたりの年間『外食代』は105,624円、『飲酒代』は20,290円で、それぞれ2019年の139,305円、28,528円に比べ大きく低下しました。

<経営計画>

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

① 自社の強みや特徴について整理して書く

- ヒト・モノ・カネ・情報の視点で整理する
 - ヒト（人材や組織）
 - モノ（商品や設備等）
 - カネ（財務状況や資金調達力）
 - 情報（独自技術やノウハウ、特許等の知的財産）

② 商品・サービスの強みについて

- 特徴や競合商品との違い、優れて点について説明する
- 「4P」の視点で整理する方法もある
 - Product（商品の機能や特徴）
 - Price（価格）
 - Place（販売経路や店舗立地）
 - Promotion（広告宣伝など）

※強みについては、「真の強み」といえるかどうか確認

- 売上や利益につながっているか（経済的価値）
- ありふれたものではないか（稀少性）
- 他社がまねするのが大変か（模倣困難性）

強み・特徴は具体的に

🏢 どちらに頼みますか？

	A社	B社
自社の強み	プレス加工・プレス金型の量産などを中心として 機械加工・部品加工[マシニング・ワイヤー放電加工・フライス]まで行っております。	設計から機械加工【マシニング加工，NC旋盤，フライス加工】組立まで
商品、サービスの強み	弊社では，デジタル機器などの確かな精度が必要な製品から自動車用センサ部品などを主に製造してまいりました。 最大2mm，薄いもので0.02mmまでのプレス加工，常に高いレベルの製品を作り上げることを意識しております。	いかなるニーズにもお応えできるよう万全の社内体制を整え製品づくりに昼夜取り組んでおります 常に高品質で信頼の高い製品をお届けできるよう，高精度の測定器にて製品の検査を実施しています。

経営計画>3.自社や自社の提供する商品・サービスの強みの記載例

- 当店は、約 **10Km** 先の漁港における漁師 **4** 名と専売契約を結んでおり、その日の朝に獲れたての鮮度の高いネタを刺身・寿司として提供している。その質・味については評価が高く**2016**年には雑誌〇〇に「〇〇県の名店 **100** 選」として取り上げられたこともある。
- 最近立地した回転寿司 A と比較すると、宴会平均単価は **2** 倍近く高いが、それは味・質をお客様が評価されていることを示している。

<経営計画> 市場動向と強みのまとめ方

- 「SWOT(スウォット)分析」として整理する方法もある

<p>外部環境 (自社を取り巻く環境)</p>	<p>機会(Opportunity)</p> <ul style="list-style-type: none">■ 政治・経済・社会の変化■ ライフスタイルの変化■ 顧客・ニーズの変化■ 技術の変化■ トレンド■ 法制度の変化	<p>脅威(Threat)</p> <ul style="list-style-type: none">■ 政治・経済・社会の変化■ ライフスタイルの変化■ 顧客・ニーズの変化■ 競合状況■ 新規参入や代替品■ 原材料や部品の調達
<p>内部環境 (自社の環境)</p>	<p>強み(Strength)</p> <ul style="list-style-type: none">■ 人材や組織の強み■ 商品・サービスの強み■ 財務面の強み■ 業務面の強み■ 情報・技術・ノウハウ■ 販売チャネルの強み	<p>弱み(Weakness)</p> <ul style="list-style-type: none">■ 人材や組織の弱み■ 商品・サービスの弱み■ 財務面の弱み■ 業務面の弱み■ 情報・技術・ノウハウ■ 販売チャネルの弱み

<経営計画>

4.経営方針・目標と今後のプラン

- 自社の経営状況を踏まえて、今後3～5年程度の大きな方向性、「あるべき姿」や「達成したい目標」を書く

あるべき姿



経営状況

<経営計画> 4.経営方針・目標と今後のプラン

① 経営方針

- 経営に対する基本的な考え方（経営理念）

② 目標は具体的に「達成したいこと」を書く

- 定量表現（数値で表現）
 - 3年後の売上高〇〇万円、営業利益〇万円
 - 商圏内のシェア〇%
 - 顧客満足度〇%以上
- 定性表現（文章で表現）
 - 顧客にとってどのような存在になりたいか
 - 取引先にとってどのような存在になりたいか
 - 地域社会にどのように貢献したいか

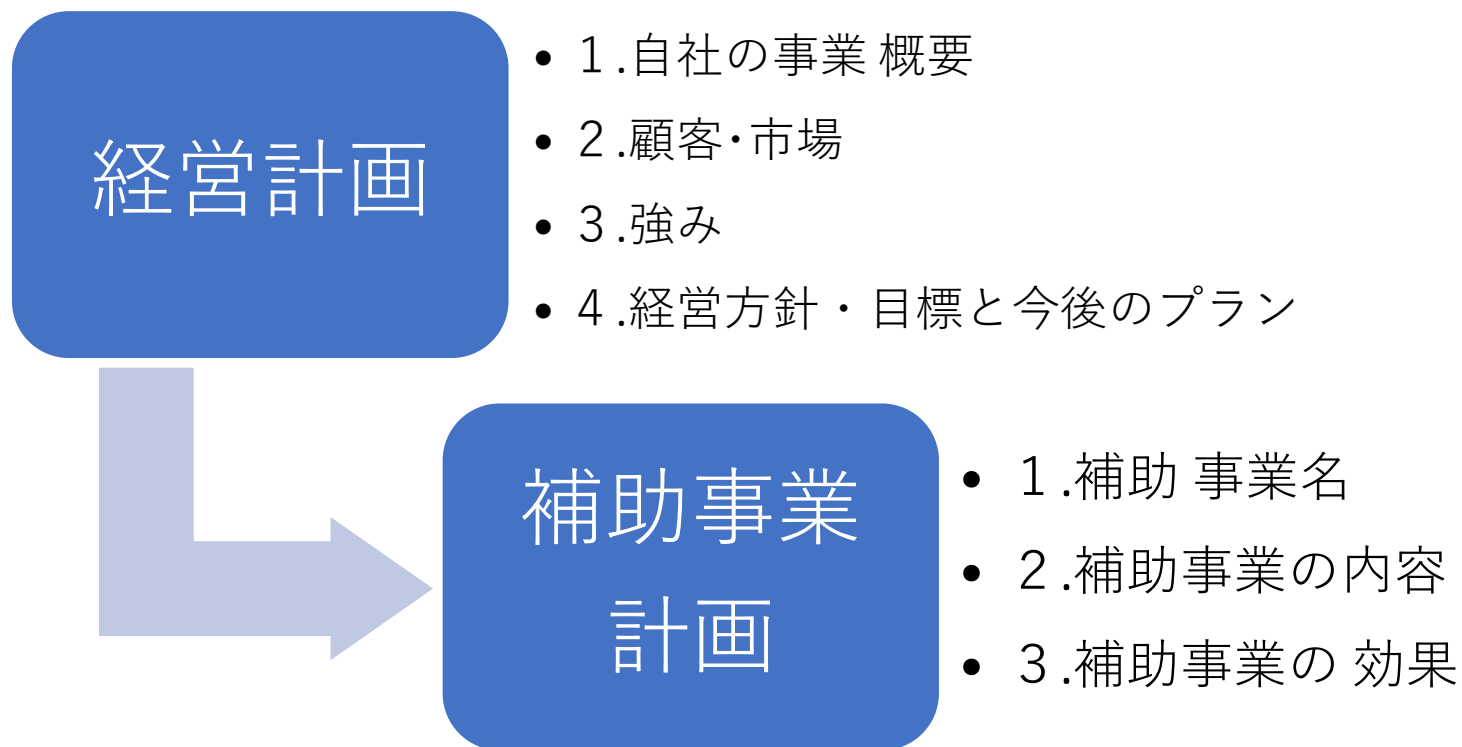
経営計画>4.経営方針・目標と今後のプランの記載例

- 価格の値下げ圧力に負けない経営を目指すとともに、常連のお客様からいただいている高い評価に甘んじることなく、当店の魚料理のおいしさを一人でも多くの人に伝えたい。そのために、以下の計画を実行する。
- お客様から味・品質について高く評価いただいていることを活用し、ランチについては単価を **100円** ずつ引き上げる。
- 顧客を増価させるため、デリバリーを開始する。当店からの徒歩圏内の人口は減少しているものの、バイクによる配送 **20分** 以内の範囲には多くの住居が存在し、特に高齢世帯が多く内食する方が多いため、売り上げ増加が期待される。
- まず、本年 **8月** までに新メニューを考案・整備する。**9月** 中にビラを **10Km** 圏内の全家庭にポスティングする。そして、**10月** からデリバリーサービスを開始する。
- 以上の計画を実施することにより、売上と利益を増加させ、地域における有力店としての地位を維持し、地域の豊かな飲食に寄与したい。

<補助事業計画>の 書き方

※ <経営計画> と <補助事業計画> は一体

- <経営計画> と <補助事業計画> を関連づけて説明する
 - 経営計画の「目標」や「今後のプラン」を補助事業計画で実現させる



< 補助事業計画 > に書くこと

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】（30文字以内）
2. 販路開拓等（生産性向上）の取組内容【必須記入】
3. 業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】
4. 補助事業の効果【必須記入】

<補助事業計画>

1. 補助事業で行う事業名

① 事業計画の内容を30字以内に凝縮したもの

- 事業の特徴や新規性・独自性
- 事業が目指すこと
- 審査員へアピールしたいポイント
- 記述は、「戦略的表現」で「体言止め」が基本

➤ ○○による △△△の達成

↳(手段・方策)

↳(成果・目標)

② 審査員に与える第一印象となる

- 申請書の「熟度」が現れる

③ 採択・公表後のPR効果も

④ 補助事業計画を書いた後、事業名を再考する

補助事業名の例

- 広報による認知度アップと内装リニューアルによる近隣顧客の獲得
- パーソナルスタジオ開設とPR活動による新規顧客開拓
- ポスティングで集客強化。寝心地の良い施術椅子導入で客単価UP
- お客様のニーズに対応！人気商品ナポリタンの冷凍食品開発・販売
- オンラインによるコンシェルジュサービスでの日本酒の販路拡大
- 植物に特化したディスプレイ・イベント提案の強化
- 新CADソフト導入に依る提案力の向上に伴う新規顧客の開拓
- みやぎ地産地消ベーカリーカフェによる一般顧客の新規獲得事業
- 冷凍中（なか）食！大人気パスタの冷凍商品化と販売強化
- 展示ショールームの設置とブランドパンフレット作成によるプロモーションの強化
- プログラミング教室を通じたIT人材育成・人材事業のシナジー戦略
- シュミレーションゴルフで行う室内コンペ開催による『新規顧客獲得事業』
- 5G時代を見据えたライブコマース（動画販売）事業の展開
- オンライン見積と相談窓口機能を備えた監視カメラ専門サイト
- 気仙沼産ふかひれに特化したウェブショップ改修事業

※令和元年度補正予算小規模事業者持続化補助金＜一般型＞第6回採択者一覧より抜粋

<補助事業計画>

2.販路開拓等（生産性向上）の取組内容【必須】

実施する内容を整理して書く

① 取り組み内容の概要

➤最初に要約を述べる(3~5行程度)

② ターゲット顧客（誰に）

➤具体的に設定して書く

➤商圏範囲、顧客の年代・ライフスタイル・ニーズなど

③ 商品やサービス（何を）

➤販路開拓を行う商品・サービスについて具体的に説明

➤既存商品との違い、特徴や競合商品との違いを明確に

④ 提供する際の工夫や独自の方法（どのように）

➤独自の技術や強みを活かした方策

➤新たな販売方法など

<補助事業計画>

2.販路開拓等（生産性向上）の取組内容

⑤ 広告宣伝や販路開拓方法

- 広告に使う媒体(チラシ・パンフレット、ミニコミ誌など)
- Webサイト(内容や構成、SNSとの連携など)

⑥ 売上・利益を生む仕組み（ビジネスモデル）

- 基本パターン
- 売上 → 利益 → 投資(人材や設備に) → 顧客増 → 売上増...

⑦ リスクと解決方法

- 想定されるリスクと準備する対策

⑧ 事業のスケジュール

- 実施項目と実施時期

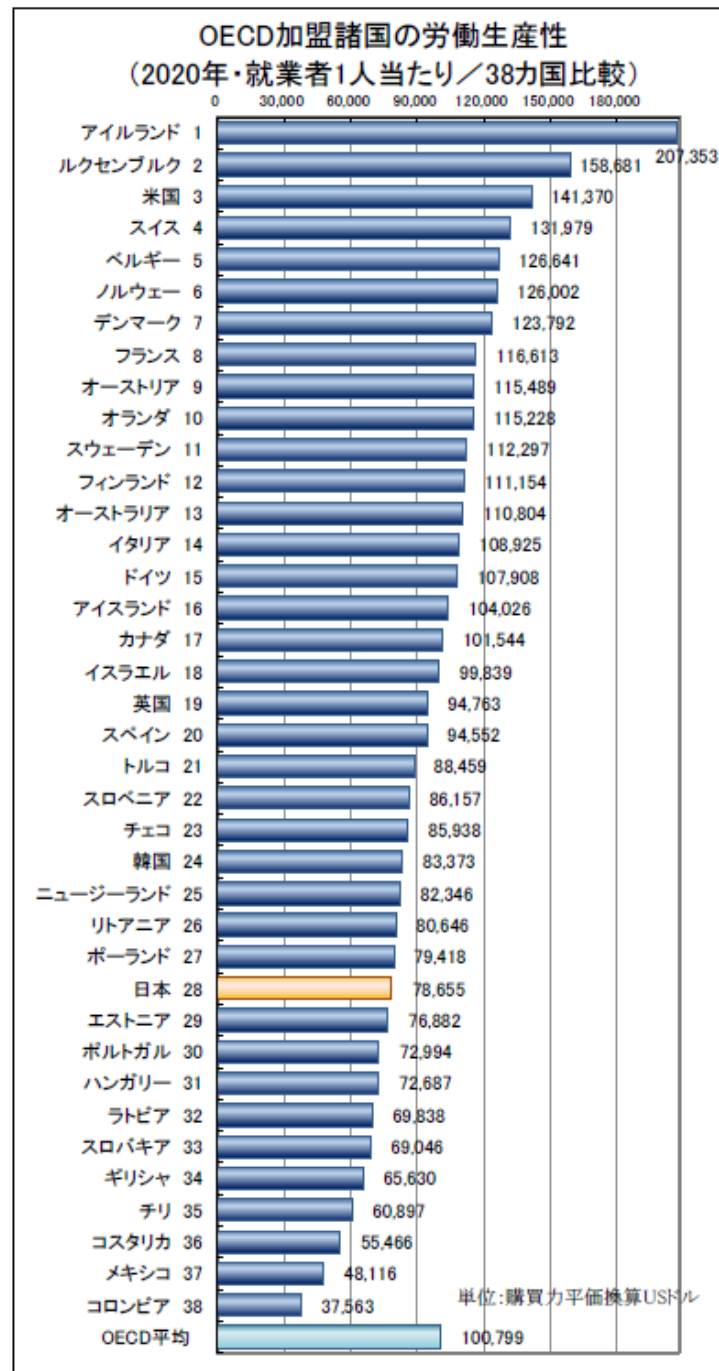
参考：日本の労働生産性

- 生産性とは、投入した経営資源（設備や労働力等）に対し、どれだけ~~だけ~~の成果を生み出せたかを測る指標

$$\text{労働生産性} = \frac{\text{アウトプット（付加価値額 または 生産量など）}}{\text{インプット（労働投入量〔労働者数 または 労働者数 労働時間〕）}}$$

- 2020年の就業者一人当たり労働生産性は、OECD加盟38カ国中28位

※出典「労働生産性の国際比較2021」（日本生産性本部）



< 補助事業計画 >

2. 販路開拓等（生産性向上）の取組内容の記載例

- 鱈バーガーの開発・販路開拓：バイクで 20 分以内の配送が可能な範囲に居住のシニア世代をターゲットとし、鱈のすり身フライのバーガーを開発。デリバリーで販売するので、20 分経っても味が衰えないようなものを研究し開発する。地域にあるハンバーガーチェーン店よりもやや高い単価 500 円と設定するが、〇〇市マッチングフェアへの出店・顧客へのDM発送・地域住民へのポスティングを通して PR を行い、一日平均 6 個程度の販売を見込む。
- 鱈チップスの開発。販路開拓：おつまみの一品やお土産にもなる 80g で 200 円程度で購入できるような鱈を揚げたスナック菓子で、防腐剤を使わずとも 1 か月以上保存できるものを研究し開発する。当店でお酒を飲まれる方やご家族にお土産を買って帰られる方に購入いただくことを想定。注文・会計時に口頭で PR を実施して、一日平均 5 袋程度の販売を見込む。

事業スケジュール

項目／時期	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	
商品開発(鱈バーガー)	→									
〃 (鱈チップス)		→								
広告宣伝			→							
事業報告等								→		

項目は分類して書く

- ・商品開発
- ・店舗施設の整備
- ・広告宣伝
- ...

時期は開始と終了を示す

- ・優先順位に注意
- ・終了は2023年2月28日まで
(実績報告書は3月10日まで)

<補助事業計画>

3.業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意】

- 業務の合理化・省力化・スピード化・コスト削減などにつながる取り組みについて説明する
- 納期短縮・不良削減・収益性の向上など、期待される効果を示す
 - 製造や販売などの業務プロセスの見直し
 - 新たな製造・販売方法の導入
 - ICTの活用

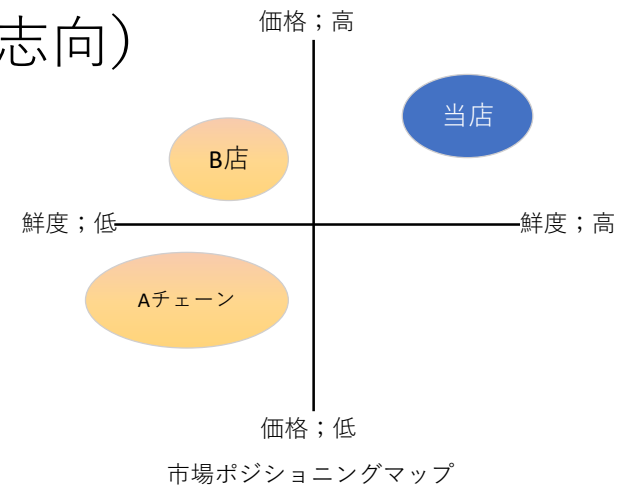
<補助事業計画>

3.業務効率化（生産性向上）の取組内容の記載例

- ○「販路開拓等の取組」とあわせて、荒谷労務管理システムのソフトウェアを購入し、出退勤管理を含む、人事、給与管理業務の効率化を図る。
- 顧客から要望の多いキャッシュレス決済への対応を行うとともに、販売動向の分析のためにPOSレジの導入を行う。
- これらのシステムを使って販売状況データを収集し、品揃えの改善や顧客ごとに最適な広告宣伝の展開に活用する。

補助事業計画のポイント

- 自社の強みを活かした取り組みであること
 - 特徴のある商品・サービスや製造・販売方法で差別化
 - 得意分野への集中
 - これまでの取り組みとの相乗効果
 - 他社の取り組みと異なる点、創意工夫した点
- 市場性があること
 - 顧客ニーズに合った取り組み（顧客志向）
 - 競合に負けないポジション
 - 一定の売上・利益につながる見込み
- 事業が確実に実施されること
 - 実施体制
 - スケジュール



<補助事業計画>

3. 補助事業の 効果

- 「補助事業計画」を実施することで見込まれる具体的な効果を書く
 - 売上や利益の増加
 - 生産性向上やコストダウン
- 直近の実績と今後3ヶ年程度の収支予測を書く
 - 売上高・営業利益の推移

<補助事業計画>

3. 補助事業の効果の記載例

- 鱈バーガーをデリバリーの目玉商品として広告する一方、常連の客様の口コミによる知名度の向上で1か月10万円程度の売り上げ増加を図る。新商品の売上原価は7割弱と見積もり、新事業の実施にあたって新たに焼く65万円の初期投資（補助対象経費含む）が発生するが、2年程度で投資を回収したい。
- 新しい取り組みを通じて収益を改善させ、地域の方々の集いの場である当店をしっかりと維持できるようにしたい。
- 収支予測

補助事業を行うことによる効果予測は下記のとおりです。

	令和3年(実績)	令和4年	令和5年	令和6年
売上高	35,000,000	45,000,000	50,000,000	60,000,000
原価	10,000,000	13,000,000	14,000,000	15,000,000
売上総利益	25,000,000	32,000,000	36,000,000	45,000,000
経費(販売管理費)	35,000,000	35,000,000	35,000,000	40,000,000
営業利益	▲10,000,000	▲3,000,000	1,000,000	5,000,000

申請までの準備

- 必要に応じて、申請内容について相談を受ける
- 電子申請の準備
 - Jグランツによる電子申請のみ受け付け
 - Jグランツの利用には、[GビズIDプライムアカウント](#)が取得が必要
- 添付書類を準備する
 - 応募時提出資料・様式集
 - https://r3.jizokukahojokin.info/doc/r3i_obo_yosiki.pdf
- 商工会議所で「事業支援計画書」を受ける
 - 受付締切 2022年5月27日(金)
 - 商工会地区の方は商工会で
- 申請（電子申請または郵送）
 - 締め切り・・・2022年6月3日(金) 17時

お問い合わせは

仙台市産業振興事業団
中小企業応援窓口

TEL.022-724-1122

仙台市青葉区中央1-3-1 アエル7F

9：00 ～ 17：00（土日祝を除く）