

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(1次締切)／令和元年6月28日(金)

(2次締切)／令和元年7月31日(水)

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……………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 上限50万円

※市町村による創業支援等事業の支援を受けた事業者: 上限100万円
※市町村の推薦を受けて地域再生計画等に沿う買い物弱者対策等の事業を行う事業者: 100万円
※複数の事業者が連携して取り組む共同事業: 上限: 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。
(<https://www.shokoren-toyama.or.jp/kenren/R1jizokuka.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

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、交付決定日から令和元年12月31日(火)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、令和2年1月10日(金)(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

販路開拓で売上アップ!

商工会が事業の計画から実行まで支援をいたします。

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
- インターネットショッピングモールへの出品



新たな機械設備の導入で集客力向上!

- 椅子・ベビーチェア・車の内装外装工事・特定業務用ソフトウェア・ショーケース
- 特殊印刷プリンター



商談会・展示会で販路拡大!

- 出展料
- 通訳料・翻訳料
- 運搬費
- 旅費・宿泊費

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

個人顧客の獲得に向けた提案と 広告宣伝強化による認知度向上

事業所名/有西ノ宮[富山市]
代表者/西ノ宮 功一

当社は、先々代が建具店として開業して以来、70年以上の実績があり、現在は3代目が代表を務めており、木製建具をはじめ、アルミ建具、家具などの内部造作の製作、販売、修繕等行っております。

本事業では、これまで自社の取引先がハウスメーカーや工務店へ依存していることから、経営基盤強化を図るべく新たに地域のお客様へ直接アプローチする計画を立て、長年使用してきた建具の修繕をご提案するチラシの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、個人の新規顧客の獲得や自社事業の周知につながりました。また本事業を進める上で、商工会からターゲットを意識した経営計画の策定や販売促進の方法など、様々な支援をしていただき感謝しています。



「困った」を解決する新製本サービスの 展開による利便性向上

事業所名/有限会社文華堂吉田印刷[高岡市]
代表者/吉田 明博

当社は、90年以上の歴史を持つ地域密着型の印刷会社です。地元企業のチラシ・パンフレットや各種団体の会報誌・記念誌等刊行物の制作を中心に手掛け、小ロットから大ロットまでお客様の多様なニーズに対応しています。

今回の補助事業では、小ロット受注時の後工程に着目し、新たな販路の開拓に向けて自動紙折り機を導入しました。これにより、製版⇒印刷後の工程を見直し、顧客が内製した印刷物等への対応も併せて強化することで他社との差別化を図ることができました。

近年、人手不足に悩む企業が多い中、生産性を高めるために本業に直結しない業務をアウトソーシングする傾向が高まっています。そんな中、当社においてはお客様の生産性向上をバックアップすることで新たな販路を開拓し、新規顧客獲得とともに新たな経営基盤を確立することができました。商工会には市場分析を踏まえた実現可能性の高い経営計画の策定をサポートいただき、感謝しています。

