

小規模事業者持続化補助金  
(コロナ対策バージョン) 虎の巻

扶桑町商工会

# 1.小規模事業者持続化補助金(コロナ型) って何？

- 小規模事業者が、コロナ対策の取組みをおこなった上で、**商工会・商工会議所の助言等を受けて経営計画を作成し、その計画に沿って地道な販路開拓等に取り組む費用の2/3 or 3/4を補助**します。補助上限額：100万円（公募要領P.3）

類型	補助率	補助金額	補助対象	補助対象経費の考え方
A類型	2 / 3	100万円 または 150万円	サプライチェーンの毀損への対応に要する経費	2020年2月18日以降に発注・契約・納品・支払い・使用が行われるもの
B類型	3 / 4		非対面型ビジネスモデルへの転換に要する経費	
C類型	3 / 4		テレワーク環境の整備に要する経費	
事業再開枠	定額	50万円 または 100万円	感染拡大防止の取組に要する経費	2020年5月14日以降に発注・契約・納品・支払い・使用が行われるもの

## 2.採択率ってどのくらい？

- 平成28年度の愛知県内の採択率・・・約36%
- 平成29年度の全国での採択率・・・68.9%
- 扶桑町商工会の支援実績

非常に高い採択率！

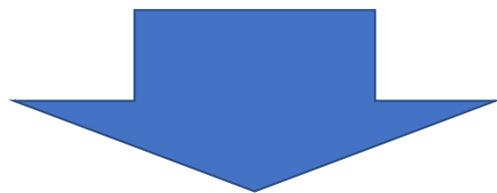
	申請件数	採択件数	採択率
平成26年度	5	5	100%
平成27年度	9	9	100%
平成28年度	12	12	100%
平成29年度	3	2	67%
平成30年度	5	4	80%
計	34	32	94%

### 3.小規模事業者って

- 常時使用する従業員の数が20人以下（商業・サービス業に属する事業を主たる事業として営む者については5人以下）の事業者です。
- ただし、商業・サービス業でも宿泊業・娯楽業は20人以下です。
- ただし、医師・歯科医師・助産師や、系統出荷による収入のみである個人農業者等は該当しません。

## 4.商工会・商工会議所の助言等って

- 補助金に応募するにあたって商工会・商工会議所から事業支援計画書（様式4）を発行してもらう必要があります。
- ただし、これは商工会・商工会議所の非会員であっても大丈夫。



- とりあえず自分なりの経営計画書（様式2）を作ったら地元の商工会・商工会議所に相談に行こう！

## 5.地道な販路開拓等に取り組む費用？

• 対象になる費用は、

- ①機器装置等費、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

※ただし、⑪車両購入費は「買い物弱者対策事業」に取り組む人のみ

※パソコンなどの汎用性のあるものはダメ

## 6. どんなどころが審査されるの？

- 審査されるのは、

様式2 「事業概要」、「新型コロナウイルス感染症による影響（売上減少等の状況）」、「今回の申請計画で取り組む内容」、「新型コロナウイルス感染症を乗り越えるための取組みの中で、本補助金が経営上にもたらす効果」  
「ただ単に補助金が欲しい」だけでなくこれらの項目に一貫性を持たせて審査する人を説得する必要があります！

ここからは、実際に“様式2”をダウンロードして、手元にご用意下さい。

# 「自社の概要」の書き方 自社の状況を客観視する

必須項目

①企業の歴史

②立地

③営業時間

④店舗設備（座席数、導入設備）

⑤従業員数

⑥現状における売上・利益

⑦現状の分析結果

ほとんどの申請者が書けていない！（# ° Д°）

<経営計画>【必須記入】

1. 企業概要

1985年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 営業（月曜休業）

厨房2人、接客2人（3人がシフト制）

	売上総額の大きい商品		利益総額の大きい商品	
	品名	〇万円	品名	〇万円
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

売上全体の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。

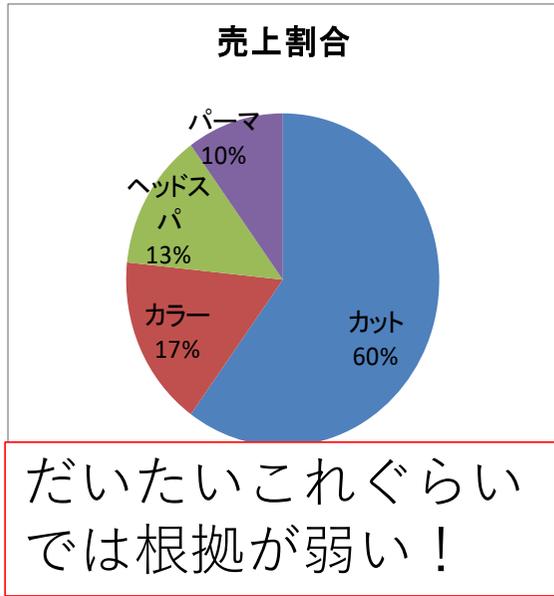
※どのような製品やサービスを提供しているかお書きください。また売上げが多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスをそれぞれ具体的にお書きください。

# 採択される人はやっているポイント①

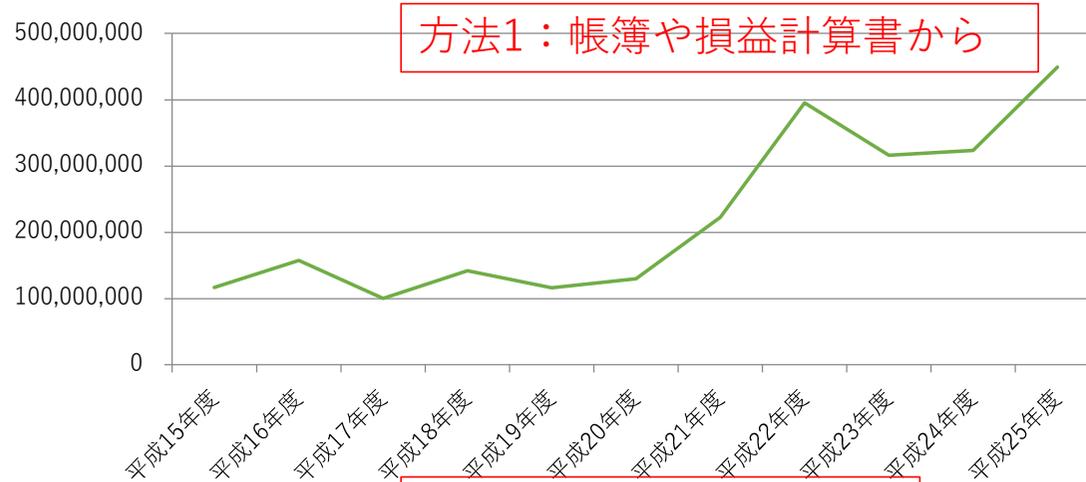
- 写真などを入れて事業所のイメージが湧くように！
  - 外観（※駐車スペースなどがある場合はそこも含めて）
  - 内観（販売・サービススペース）
  - 取扱商品（代表的な売れ筋商品など1~2品）



# 採択される人はやっているポイント② 数字でより客観的に！

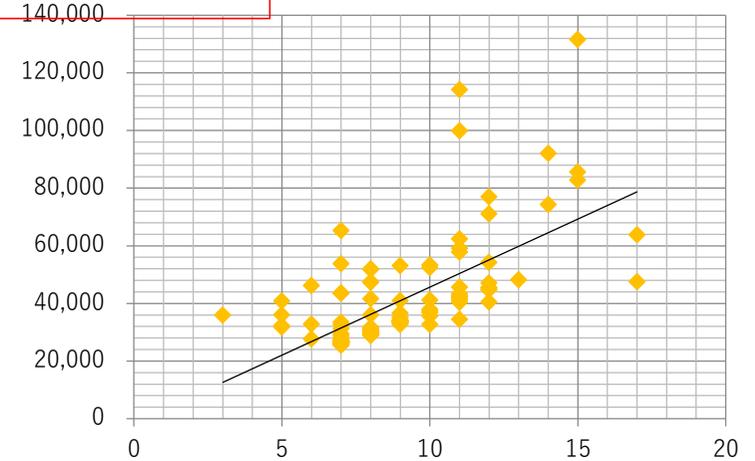


だいたいこれぐらいでは根拠が弱い！



方法2：顧客リストから

	男性		女性		男性+女性	
カット	390	62%	29	23%	419	56%
カット(小学生以下)	36	6%	3	2%	39	5%
カット(中学生)	20	3%	4	3%	24	3%
カット(高校生)	32	5%	2	2%	34	5%
カラー	51	8%	14	11%	65	9%
白髪ほかし	17	3%	1	1%	18	2%
マニキア	6	1%	4	3%	10	1%
パーマ	14	2%	4	3%	18	2%
アイロン	6	1%	0	0%	6	1%
ストパー	7	1%	2	2%	9	1%
プラスフェイシャル	28	4%	0	0%	28	4%
プラス頭皮クレンジング	19	3%	3	2%	22	3%
顔剃り	0	0%	48	38%	48	6%
顔剃り(小学生以下)	0	0%	1	1%	1	0%
顔剃り(中学生)	0	0%	0	0%	0	0%
顔剃り(高校生)	0	0%	2	2%	2	0%
顔剃りエステ	0	0%	11	9%	11	1%
合計	626		128		754	



# 「市場の動向」の書き方

必須項目

①競合

②商圈（お客さんが来るエリア）

③お客さんの特徴

## 2. 顧客ニーズと市場の動向

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。

3 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、売上が2割低下した。

※お客様（消費者、取引先双方）が求めている商品・サービスがどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増減など売上げを左右する環境について、過去から将来の見通しを含めお書きください。

# 採択される人はやっているポイント③ 競合調査をしてみよう！

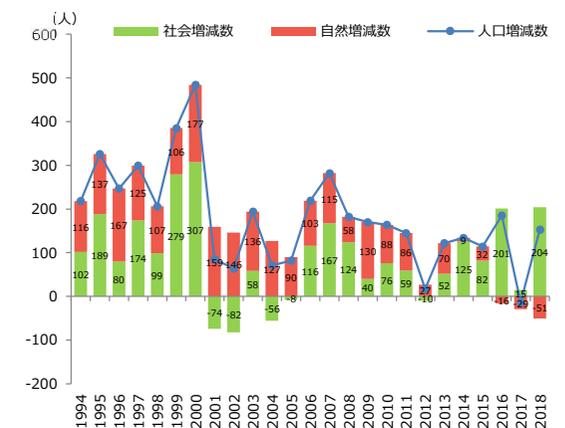
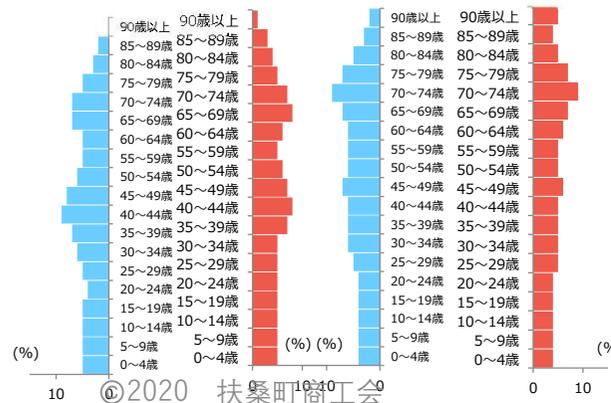
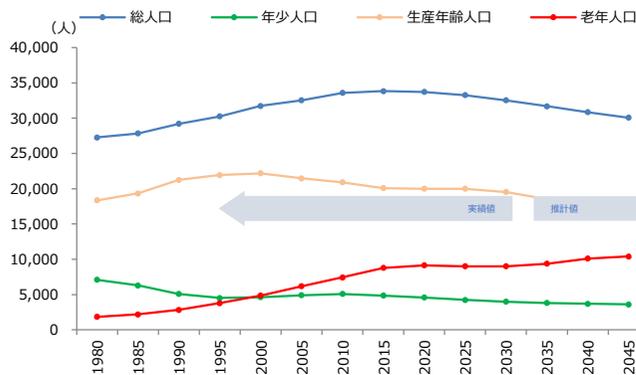
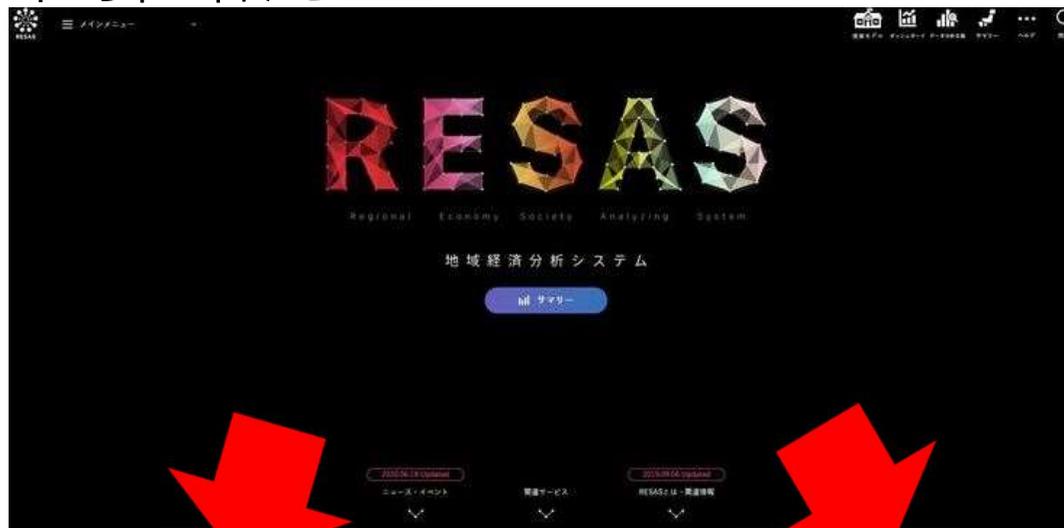
店名	住所	中心価格帯	席数	対象顧客	特徴
A社	〇〇市××町	400円～500円	100席	40代～60代	スイーツも扱う喫茶店
B社	〇〇市××町	300円～400円	16席	30代～50代女性	パンも販売。カフェ及びランチ有
C社	〇〇市×△町	300円～400円	28席	20代～30代女性	甘い味付け。焼き菓子なども充実
D社	〇〇市×△町	100円～200円	40席	ファミリー層	ショッピングセンター敷地内独立店舗
E社	〇〇市△△町	1,000円～1,500円	なし	60代～70代	老舗和菓子店
F社	〇〇市△△町	200円～300円	なし	ファミリー層	アイスクリームの品揃えは充実
G社	〇〇市×□町	100円～200円	なし	ファミリー層	ショッピングセンター内にある和菓子のチェーン店
H社	〇〇市×□町	100円～200円	36席	ファミリー層	ショッピングセンター内にドーナツ専門店
I社	〇〇市××町	350円～450円	なし	ファミリー層	ショッピングセンター内にある持ち帰り専門のケーキ店
J社	〇〇市××町	350円～450円	30席	20代～40代女性	ショッピングセンター内にあるパスタ店。スイーツもあり
K社	〇〇市××町	350円～450円	68席	20代～60代	ショッピングセンター内にあるコーヒーショップ。スイーツあり

近隣の競合相手の特徴をまとめてみよう！

# 採択される人はやっているポイント④ 商圈調査をしてみよう！

**ポイント！**

経済産業省がおススメするRESASを使えば統計データを簡単に把握することが可能！



# 「経営方針等」の書き方

## 必須項目

### ①経営方針・目標

### ②今後のプラン (時期と具体的行動)

計 画			
実施項目	評価基準	評価頻度	実施時期
新メニューの考案	試食調査	考案後2回	令和〇1年8月
周知広告の実施	問い合わせ数	9月、10月計2回	令和〇1年9月
デリバリーサービスの実施	デリバリー件数	毎月1回	令和〇1年10月
展示会への出展	名刺交換枚数	展示会后1回	令和〇2年3月
駐車場の整備	顧客アンケート	年1回	令和〇2年6月
新メニューのリニューアル	顧客アンケート	年1回	令和〇2年8月
新メニュー開発	試食調査	考案後2回	令和〇3年8月

## 4. 経営方針・目標と今後のプラン

【注：採択審査時に「新型コロナウイルス感染症加点」の付与を希望する事業者については、同感染症の影響（罹患や売上減の状況等）と、そこからの「事業再建に向けた今後のプラン」を盛り込んでください。】

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。

顧客を増加させるため、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、売上増加が期待される。

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。

※1.～3.でお書きになったことを踏まえ、今後どのような経営方針や目標をお持ち具体的に書きください。また、方針・目標を達成するためにどのよう（時期と具体的行動）をお持ちか書きください。

### ポイント！

ここでは今後3年くらいの大まかな行動計画がGOOD!

※できれば、行動計画だけでなく今後の収支の見積もりを作ってみよう！ここも1ページを目安に！

# 採択される人はやっているポイント⑤ 今後の予算計画を作ってみよう

## ポイント！

- ①まずは過去2期（前期、前々期）の数値実績を記入してみよう！
- ②過去2期の実績から売上の増加に伴って増える費用（変動費）と売上に関わらず発生する費用（固定費）を分けてみよう！
- ③売上予測とともにかかる経費の見込みを立ててみよう！

	前々期	前期	当期見込み	来期	来々期
売上高	9,602	9,681	9,700	9,800	9,900
仕入高	6,721	6,777	6,790	6,860	6,930
売上総利益	2,881	2,904	2,910	2,940	2,970
販売費及び一般管理費	6,384	6,284	6,412	6,571	6,583
役員報酬	500	500	500	550	550
給与手当	2,247	2,247	2,258	2,270	2,281
法定福利費	204	204	205	206	207
福利厚生費	2	2	2	2	2
旅費交通費	225	225	232	236	236
通信費	42	42	43	44	44
交際費	6	6	6	6	6
減価償却費	227	127	137	137	137
賃借料	614	614	614	614	614
保険料	104	104	104	104	104
修繕費	43	43	44	45	45
水道光熱費	361	361	372	379	379
燃料費	117	117	121	123	123
消耗品費	31	31	32	33	33
租税公課	432	432	507	582	582
広告宣伝費	94	94	97	99	99
支払手数料	1,015	1,015	1,015	1,015	1,015
雑費	120	120	124	126	126
営業利益	337	493	378	289	347

※変動費例：仕入高、販売手数料、消耗品など 固定費例：人件費、地代家賃、水道光熱費、減価償却費など

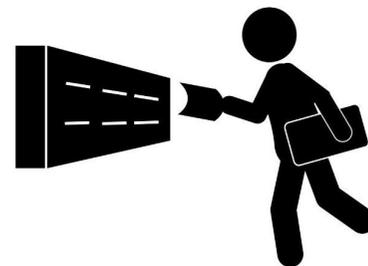
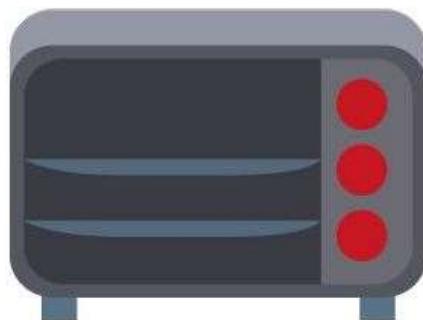
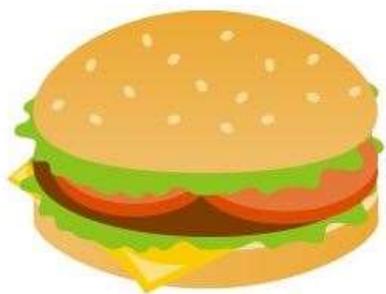
ここまでで2.5～3ページ程度作成  
することができれば順調です！

十分な分量が書けていない場合は  
もう一度、自身の経営内容を見直  
してみましよう！

# 「新型コロナウイルス感染症による影響」の書き方

- 去年の月別売上と今年の月別売上を作成しましょう！
- 売上の大幅な落ち込みがある場合は、その要因について書きだしてみよう。
- 顧客：特に減少した年代、性別などのデータがあれば記入しよう。
- 商品、サービス：特に減少した商品やサービスがあれば記入しよう。

# 「今回の申請計画で取り組む内容」のポイント



今回の補助事業でおこなうテーマを決めよう！

# 「今回の申請計画で取り組む内容」の書き方

## 2. 販路開拓等の取組内容【必須記入】（販路開拓等の取組み内容を記入すること）

①

○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分た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展・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。

他社との差別化ポイントをしっかり記入

○鱈チップスの開発・販路開拓：おつまみの一品、お土産にもなる60g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か月の保存が可能な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6個程度の販売を見込む。

※本事業で取り組む販路開拓などの取組について、何をどのような方法にお書きください。その際、これまでの自社・他社の取組と異なる点、特徴などを具体的にお書きください。

③

①何を

②どこの

③誰に

④どうやって

	経過年数				
	8月	9月	10月	11月	12月
鱈バーガーの試作品製造	→	→			
チラシの制作		→	→		
チラシの配布				→	
展示会への出展				→	
駐輪場の拡張工事	→	→	→		

⑤いつ

# 「新型コロナウイルス感染症を乗り越えるための取組の中で、本補助金が経営上にもたらす効果」の書き方

ポイント  
生産性の向上について説明すること

生産性 = 産出 / 投入

ここでは、産出を簡便的に売上とすると、  
①売上を増やすか②投入（経費）を減らすような取り組みであることが必要！

## 4. 補助事業の効果【必須記入】

当補助事業を実施することにより、移転に伴う初期投資費用を削減ことができ、節約することができた費用を運転資金の一部に活用することができる。リニューアルオープンにともなり① 会員数の増加については、一般・高校生会員〇人、女性・中学生会員〇人、小学生会員〇人、月額売上金額〇円の増加を目指す。

前年同月比の比較

	20〇1年	20〇2年	増減率
10月期	8,673,368	19,455,210	224%
11月期	9,654,008	10,619,408	110%
合計	18,327,376	30,074,618	164%

前年同月比の売上比較表などをつけるとGOOD!

# 経費項目の書き方

申請する項目が多すぎると採択された後の書類の整備が大変です！

① 機械装置等費	業務用オープン・新商品製造のため新規購入	1台・243,000円(概算)	225,000
	労務管理システムのソフトウェア	54,000円(概算)	50,000
	・人事・給与管理業務の効率化を図るため		
② 広報費	チラシ印刷費	500枚・54,000円(概算)	50,000
	・新商品宣伝のため		
	DMM送付	82円×300枚(税込24,600円)	22,778
	・新商品宣伝のため		
③ 展示会等出展費	〇〇市マッチングフェア出展料、備品運搬費	54,000円(概算)	50,000
	・新商品宣伝のため		
④ 旅費	〇〇市マッチングフェア出展のための旅費	〇駅⇄△駅 新幹線を利用、2名出張(43,200円)	
⑤ 開発費	鯖のすり身	10,800円(概算)	
	・試作品を製造するための練習用の材料		
⑥ 資料購入費	食品衛生に		
⑦ 雑役			
⑧ 借料			
⑬ 委託費			50,000
⑭ 外注費	新		100,000
	う		
	拡幅		
(1) 補助対象経費			634,778
(2) 補助金交付申請		×補助率 2/3 以内	423,185

必要なものだけを絞り返そう！

# 補助金に応募される事業者様へ

まずは、“募集要項”をしっかりと読み、“様式2”を自分なりに作成してから、各地域の商工会・商工会議所へに連絡してみてください。

自分自身でしっかりと募集要項を読まないで補助金の採択が難しくなるほか、採択後もルールを間違えてしまい補助金が交付されないようなケースが多くみられます。

自分自身でしっかりと考えて経営計画を立てることに意味があります。補助金の応募を機に一度、ご自身の企業を見つめ直してみてください。