

じぞくか
持続化補助金の公募が始まりました！

小規模事業者持続化補助金は、**小規模事業者(注)**が、商工会の助言等を受けて経営計画を作成し、その計画に沿って販路開拓等に取り組む費用の **2/3** を補助します。前回の公募では群馬県内 375 社（昭和村 14 社）が採択されました。今回の公募につきまして、くわしいことは群馬県商工会連合会ホームページ (<http://www.gcis.or.jp>)の公募要領、申請書類をご覧ください。

『小規模事業者持続化補助金』の概要

□ 補助対象となる小規模事業者(注)

卸売業、小売業	従業員の数 常時使用する	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
製造業その他		20人以下

裏面に、この補助金の使いみち、販路開拓の事例、経営計画、事業効果を記載しました。裏面をご覧ください。

※公募要領 P67～P68 の業種分類表をご確認ください。

□ 補助率 2/3 ※1/3は自己負担です

□ 補助上限額 50万円(賃上げ、雇用対策、買物弱者対策、海外展開の事業は100万円)

□ 補助対象となる取り組み例

新規客獲得のための店舗の改装・改修、設備・什器導入、販路開拓のためのチラシやホームページ作成、広告掲載、展示会・商談会出展など

※裏面の「1.持続化補助金って、どういう使いみち？」をご覧ください。

□ 予算額(採択予定件数) 全国で約120億円(全国で15,500社程度の採択を想定)

※審査の結果、得点の高い順から採択が決まる競争的な補助金です。従って、申請書を出せばもらえるという補助金ではありません。

□ 申請期間 ※すぐ締切が迫ってきます。やってみると時間がかかるので早めに着手を！

平成28年11月4日(金)	↓ 1次	申請受付開始	年末年始を避けた1次締切分での申請がおすすめ
【1次】締切 12月22日	↓ 2次	昭和村商工会職員ヒアリング【1次】締切	
平成29年1月19日		専門家による個別相談会	
1月27日(金)		群馬県商工会連合会【最終締切】	

□ 申請書類は **Word(ワード)** で作成します。原則として経営指導員とは電子メールで送受信します。

□ **箇条書きでもよいので、最初に自力で「下書き」**をお願いしています。

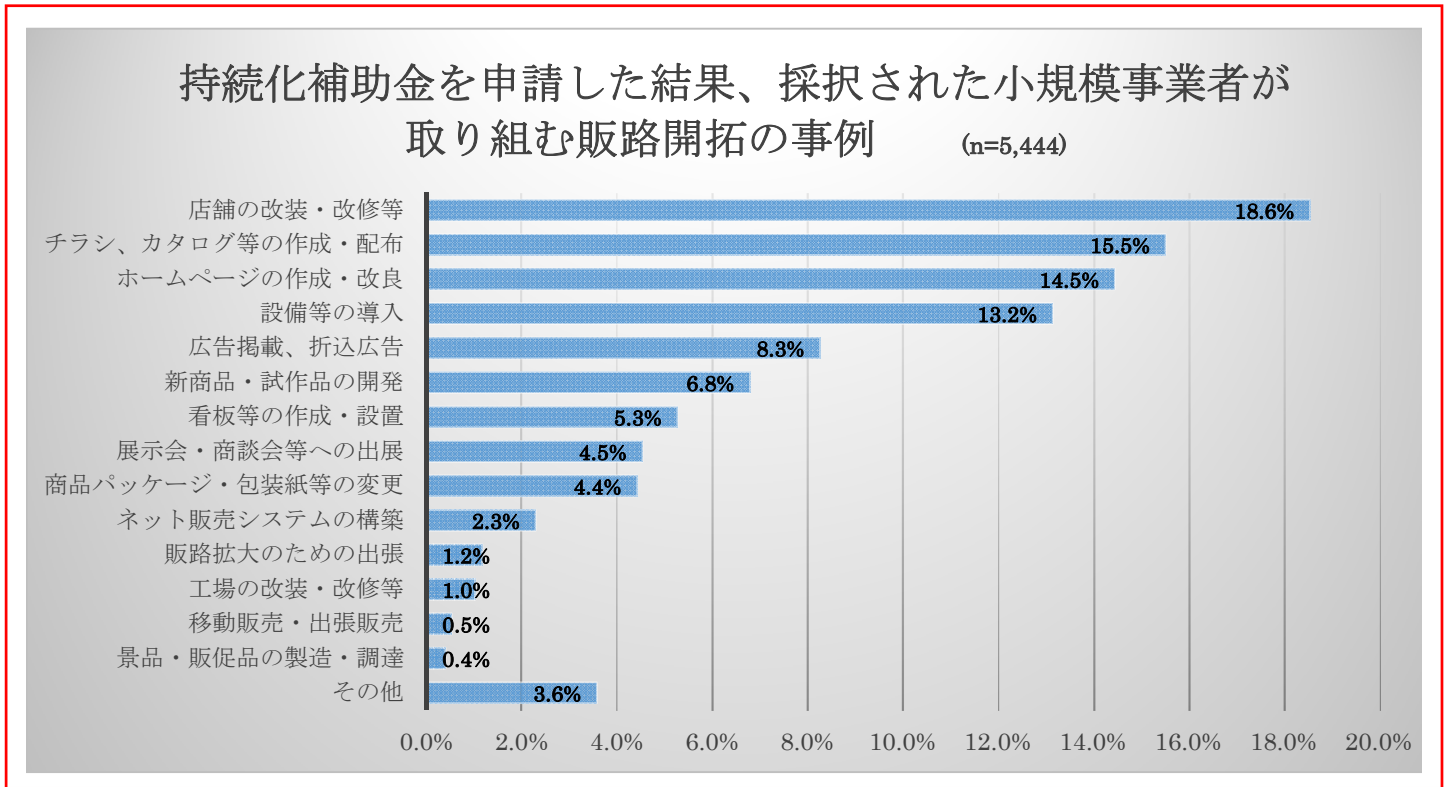
□ 今までの顧客ではなく、新しい顧客を増やし少しでも売上増加につなげる販路開拓に取り組むことが必要です。この補助金を使い事業をすると、こういう効果が出て結果がついてくるという実現目標を明確にします。貴社のことを知らない審査員を納得させる話の筋立て、ストーリーをわかりやすく書くことが大切です。

□ 申請書には昭和村商工会が作成する「事業支援計画書」が必要になります。

□ くわしい公募要領、申請書類は、群馬県商工会連合会ホームページ (<http://www.gcis.or.jp>)からダウンロードしてください。

採択後の事業実施期限
平成29年12月31日迄

1.「持続化補助金」って、どういう**使いみち**があるんですか？



2.「持続化補助金」が**きっかけ**で、**経営を考える**ことになります！

経営計画の作成経験の有無

1. 今回の持続化補助金の申請にあたって初めて作成した…59.4% **約6割の方が初めてです！**

2. 過去にも作成したことがある…40.6%

(n=5,266)

持続化補助金の活用による新たな取引先や顧客の獲得状況

1. 獲得した…51.3%

2. 獲得する見込み…45.6% **見込みを含めると約97%！**

3. 獲得できていない…3.1%

(n=5,442)

経営計画の作成を経た意識の変化 (複数回答)

1. 他の補助金等の活用にも関心を持った…51.7%

2. **自社の強み・弱みが明らかになった…50.8%**

3. **新たな事業を企画できた…50.3%**

4. **事業の見直しを行うきっかけとなった…43.3%**

5. 自社の事業に優先順位をつけられた…31.3%

6. 特になし…0.4%

7. その他 2.4%

(n=5,266)

なりゆき経営を見直す中で「気づき」が生まれた！

持続化補助金の活用による売上の増加状況

1. 増加した…35.0%

2. 増加する見込み…54.5%

3. 増加していない…10.5%

(n=5,443)

3人に1人は実際に売上が増加した！

以上、出典「小規模企業白書 2015」 P90、P93、P95

迷ったら、とりあえず、お気軽に昭和村商工会へ
「持続化補助金のことです…」とお電話してみませんか

昭和村商工会 電話 0278-23-2918