

商工会が一体となって 小規模事業者を応援します！

平成27年度補正（平成28年実施） 小規模事業者持続化補助金制度の募集について

◆事業概要

小規模事業者が商工会と一体となって、販路開拓に取り組む費用（チラシ作成費用や商談会参加のための経費）の2/3を補助します。

◆補助上限額：50万円※

※ 以下の場合、補助上限額が100万円に引き上がります。

- ①雇用を増加させる取組み ②買い物弱者対策の取組み
- ③海外展開の取組み

※ 原則として、個社の取り組みが対象ですが、複数小規模事業者連携して取り組む共同事業も応募可能です。その際には、補助上限額が100万円～500万円となります（連携小規模事業者数によります）

◆対象事業所（小規模事業者）

製造業、その他の業種	常時使用する従業員の数	20人以下
卸売業、小売業	常時使用する従業員の数	5人以下
サービス業（宿泊業・娯楽業以外）	常時使用する従業員の数	5人以下
サービス業のうち宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員の数	20人以下

◆公募期間

【受付開始】 平成28年2月26日（金）

【受付締切】 平成28年5月13日（金）締切日当日消印有効

申請書提出先・申請に関する問合せ先

名称 北海道商工会連合会 小規模事業者持続化補助金 事務局

住所 〒060-8607

 札幌市中央区北1条西7丁目 プレスト1・7ビル4階

電話 011-251-0102

URL <http://www.do-shokoren.com/>（公募要領・申請書）

◆補助対象となり得る取組事例のイメージ

- ①販売促進用チラシの作成・配布
- ②新たな販売用PR
(マスコミ媒体での広告、ウェブサイトでの広告)
- ③新商品を陳列する棚の購入
- ④商談会・展示会への出展
- ⑤店舗改装(陳列レイアウト改良を含む)
- ⑥商品パッケージのデザイン改良
- ⑦ネット販売システムの構築
- ⑧移動販売・出張販売
- ⑨新商品の開発
- ⑩販促品の製造・調達など



▼ 小規模事業者持続化補助金は、以下のような取組に使える補助金です▼

【栃木県・食料品卸売業】

事業内容

- 地元名産のネギを加工・瓶詰めして販売。
- 補助金を活用して、セット売り・贈答用の箱を制作。また、会社概要や商品説明を掲載したHPを作成した。

事業効果

- セット売り・贈答用の箱を作ることで、瓶詰め単品よりも営業がしやすくなり、贈答品のマーケットにも参入できた。これにより、売上げが実現。
- 東京ビックサイトの展示会にも出展し、首都圏商社からの引き合いや、県内他社との今後につながる商談の機会を持てた。
- HPの作成により、幽霊会社という疑念を持たれにくくなり、信用を得やすくなった。また、顧客や贈答として受け取った方からのアクセスもあり、商品の質問や購入の問合せが入るようになった。



【東京都・理美容業】

事業内容

- 既存の設備では高齢者が長時間座ってられないという声を受け、高齢者に優しいカットチェア・シャンプーチェアを導入。
- お店が目立たない位置にあるため、表通りへの看板設置とチラシの配布で店舗をPR。

事業効果

- 高齢者向けなどシャンプーサービスの売上げが増。
- チラシや看板の効果で総売上げが増。



詳細については、お近くの商工会までお問い合わせください。

小規模事業者持続化補助金活用事例①

地域ブランドの創造と継続による経営計画



北海道産原料（オガ粉）にこだわる無農薬栽培にて舞茸を生産。より自然に近い環境を整えることで本物志向のきのこづくりを目指している

有限会社 渋田産業

住所／厚沢部町美和

業種／林業

（きのこ栽培）

従業員数／15名

渋田博文さん



ブランディングをすることで自社商品の強みを最大限に引き出しきちんと「価値」を伝えます

安心・安全なきのこを日本の食卓へ届けたい

無農薬栽培と北海道原料にこだわった安心・安全な厚沢部町産きのこを栽培している。特に原料には北海道産の白樺 100%使用し、栄養体も北海道産小麦（フスマ）の 100%使用にもこだわりを持っている。

今回はこの舞茸の価値を消費者へきちんと伝えるべく自社のブランド化に取り組んだ。今まではロゴやデザインも乱雑で統一感のない商品だったが、ひとつのブランドとして統一することで、「価値」を創造し地域ブランドとしての基礎を作り、新たなビジネスチャンスへとつなげていった。

3月の北海道新幹線開業に向け、道南を周遊される観光客をターゲットにきのこの持つ美味しさはもちろん、健康的側面と機能性食材としての情報も発信していきたい。今後は、新ブランド「しぶたの毎日きのこ」として、「美味しい」×「健康」をキーワードに、きのこを活用した商品開発にも力を入れていきたい。

小規模事業者持続化補助金活用事例②

持続化補助金を活用し癒しのサロンを目指す



炭酸発生機を使いヘッドスパの効果を高める事ができる。
お客様からも大変喜ばれています。

ヘアサロン ナカオ

住所/富良野市

山部中町 1-15

業種/理容業

従業員数/2名

中尾征治さん



機器を導入する事で新サービスを提供でき、お客様の満足度も向上、売上の客単価のアップに繋げる事ができました。

計画書作成で将来を考えるきっかけができた

現在親子2代でお店を経営しており、男女問わず幅広い年代の方が来店され地域で親しまれている。しかし、高齢化が進み売上が減少する中で何か新しい新サービスを提供して売上を増やす事はできないか模索していたところ、最近、薄毛を気にされている方が多く、よく頭皮の事を相談されることを思い出し、炭酸泉を使ったヘッドスパを新サービスとして提供していき売上増加を図りたいと考えていた。そんな時、山部商工会の職員により商工会の支援を受けながら「小規模事業者持続化補助金」にチャレンジすることとなった。

経営計画書を作る事は初めての事だったが、作成する事で「今後の将来展望について整理して考える事ができた」との事。この補助金でヘッドスパができるシャンプー台、炭酸発生機などを導入できた。他にサインポールやローラーボールなども導入した。

新しく導入した機器を利用したヘッドスパはお客様からも好評で客単価アップにも繋がり、また、新しい機械類を導入したことにより経営計画書で考えた今後の将来展望についても現実的に進めることできた。

店主の中尾征治さんは「今後とも地域のお客様に親しまれながら、この先何年も山部地区で商売を行っていきたい」と考えている。

小規模事業者持続化補助金活用事例③

足や靴に悩む「靴難民」を救済



足のトラブルを解消するため、足の状況をヒヤリングしながら計測・診断を行いお客様に最善策を提案する

フットルース

住所／新ひだか町
静内吉野町1丁目
業種／小売業
(靴・バッグ等販売)
従業員数／0名



妹尾喜代美さん

靴の専門店として
“健康に元気に歩く”を
お客さまにお届けします

潜在顧客へのアプローチ

2012年4月開業、シューフィッターによる足や靴の悩みをカウンセリングしながら、状況に応じた靴の加工や調整、オーダーインソールの作製などにより、改善に導くとともに健康、体力づくりの観点からウォーキングの指導、提案なども行う「足もとライフ」をサポートする靴店です。

外反母趾や高齢などから健康的に日々を過ごせる靴を求める需要が高まる中、当店を結び付けるキーパーツとして、フライヤー作製や新聞広告、ホームページのリニューアルなど、商工会に指導を受け、「小規模事業者等持続化補助金」を利用することにより、計画的に広範囲に周知することができましたことから、町外からの来店客や問い合わせが増え、相乗効果で雑貨商品の売上も増加することとなりました。

経営計画を作ることにより、事業を改めて見直すことができ、これからも足の悩みを抱え苦慮している潜在顧客を見出し、健康的に元気よく歩く喜びを提供しながら、お客さまとともに歩いていくことができたと話してくれた。