

小規模事業者持続化補助金 記入ポイント

レバレッジラボ・研究所

(1) 計画書記入のポイント

●経営計画書

< 1. 企業概要 >

- ・ 設立年月
- ・ 場所（小売・飲食店の場合：周りの環境が判るように）
- ・ 会社、店の特徴・強み
- ・ 従業員の配置（部署ごと・担当ごとの人数）
- ・ 提供している商品・サービス（初めて見る人が判るように具体的に）
- ・ 売上総額が多い商品・サービス／利益総額の大きい商品・サービスのベスト5の金額と割合 ⇒ ※表は必ず入れる

< 2. 顧客ニーズと市場の動向 >

- ・ ターゲット（具体的に）
- ・ 商品・サービスの特徴・強みを説明
- ・ その商品・サービスにおけるターゲットニーズ
- ・ 商圏内のターゲット人口
- ・ 競合他社の存在
- ・ 競合他社との競合状況の推移（顧客数や売上の増減）
- ・ 商品・サービスの過去から、現在の売上状況ならびに将来の見込み

< 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み（以下の項目を簡条書きでOK） >

- ・ 自社や自社の商品・サービスが他社に比べて優れている点
- ・ 自社や自社の商品・サービスがターゲット顧客から選ばれている理由
- ・ なぜ、顧客が自社を利用するのかの理由
- ・ 顧客からの評判
- ・ ヒト・モノ・カネ・情報・ノウハウ・取り巻く環境の強み

< 4. 経営方針・目標と今後のプラン >

- ・ <企業概要><顧客ニーズと市場の動向><自社や自社の提供する商品・サービスの強み>で記入したことを踏まえ、今後、どういう経営方針で臨むのか
- ・ 今後の経営目標（数値目標を必ず入れる）
- ・ その目標を達成するためのアクションプラン（時期・具体的行動）

●補助事業計画書

< 1. 補助事業で行う事業名 >

- ・ 「補助事業で行う事業名」は、本事業で行う事業の内容（タイトル）を簡略に 30 字以内で記入（30 文字を超えたらダメ）
- ・ 一目で見て内容がわかるタイトルにする

< 2. 補助事業の具体的内容 >

- ・ この事業で取り組む販路開拓の内容などの取り組みについて、「何を」「どのような方法」で行うか、具体的に記入。
- ・ これまで自社や他社が行ってきたこととどう違うのか（新規性）や、創意工夫した点、特徴がなければ採択可能性が下がる。
「今までは（他社では）〇〇ということを行ってきたが、今回の事業を行うにあたり、××ということを行っていく」という表現がわかりやすい。

< 3. 補助事業の効果 >

- ・ 本事業を行うことにより、売上・取引・顧客数・利益・認知度等どのような効果があるか、できるだけ具体的に書くこと。（箇条書きの方が読みやすい）
- ・ 本事業を行うことが、その効果に結びつく客観的に納得できる理由も記入する。

(2) 審査のポイント

●基礎審査

1. 提出資料がすべて提出されていること（入れ忘れは絶対ダメ）
2. 2. 補助対象者および3. 補助対象事業の要件に合致すること（P26～29 参照）
3. 補助事業を遂行するために必要な能力を有すること
4. 小規模事業者が主体的に活動し、その技術やノウハウ等を基にした取組であること（外注に丸投げはダメ）

●加点診査

1. 自社の経営状況分析の妥当性（経営計画3. が薄いのはダメ）
2. 経営方針・目標 と今後のプランの適切性（連動しているかどうか）
3. 事業計画の有効性（経費明細表の内容が有効か）
4. 積算の透明・適切性（必然性のあるものか）
5. 小規模事業者の活力を引き出すモデルとなるものや地方創生に資するもの等、特別な意義があるものであるのか

※審査の流れ（3つの関門がある）

外部有識者3名で採点評価⇒経産省各経産局の採点評価⇒商工会議所の採択審査委員会による審査

●採択される可能性を高めるための3つの原則

1. 社会貢献度（こんな風に役に立つ）
2. 新規性・革新性・独創性（〇〇初と言えると採択されやすい）
3. 経済効果（具体的な数値で表す）

(3) まとめ

1. 【公募要領】にどれだけ忠実な内容になっているかが最重要（P20～24 を良く読む）
2. 5人以下の小規模事業者が採択される可能性が高い
3. 3つの原則は絶対忘れないこと