

# 小規模事業者持続化補助金について

平成28年4月

中小企業庁

## 事業概要

- 小規模事業者が、商工会・商工会議所と一体となって、経営計画を作りつつ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運賃など）を支援。

（予算額：平成27年度補正予算70億円）

◇補助率：2／3

◇補助上限額：50万円

100万円（雇用対策、買物弱者対策、海外展開）

500万円（複数の事業者が連携した共同事業）

## ●スケジュール

公募期間：平成28年2月26日（金）～5月13日（金）

## ●過年度事業からの見直し点

- ・海外展開に取り組む事業について、補助上限額を100万円に増額。
- ・販路開拓と合わせて取り組む、生産性向上のための取組に係る経費についても、補助対象に追加。
- ・過去に持続化補助金の交付を受けていない事業者に対し、審査時に加点を行う。

## 公募・採択の実績

### ●平成26年度補正

#### ◇1次公募

公募期間：平成27年2月27日～5月27日

採択発表：4月30日（1次締切分）

7月3日（2次締切分）

#### ◇追加公募

公募期間：平成27年7月3日～7月31日

採択発表：9月11日

#### ◇申請・採択数

申請件数：59,853件

採択件数：33,855件（採択金額：約164.0億円）

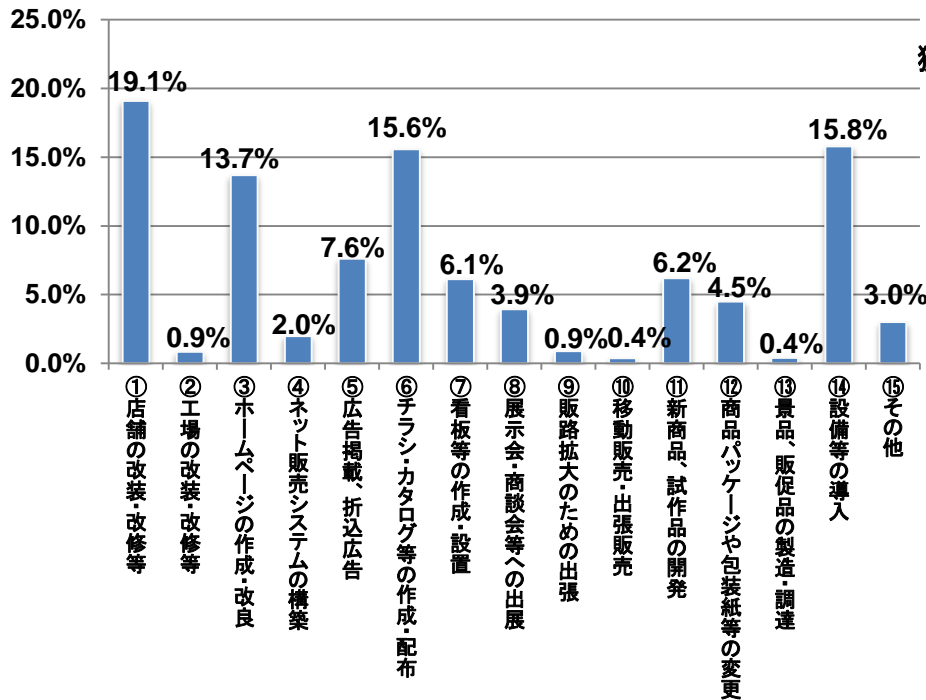
### ●平成25年度補正

申請件数：27,409件

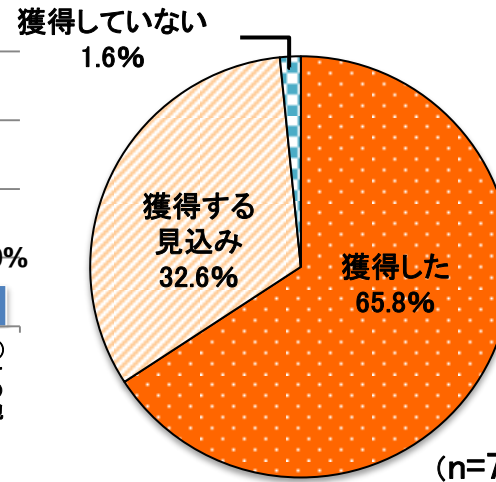
採択件数：13,327件（採択金額：約64.5億円）

# (参考)小規模事業者持続化補助金(平成25年度補正予算) 関連データ

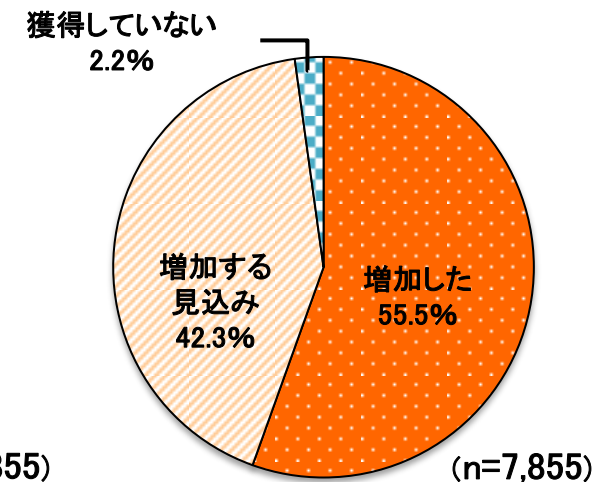
(図1)採択事業の取組内容(主なもの1つを回答) (n=7,855)



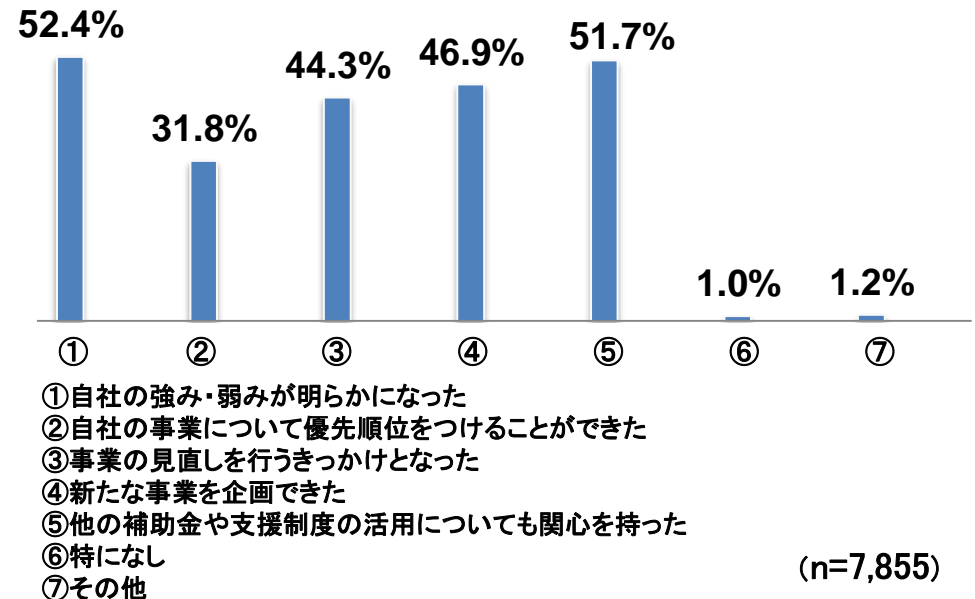
(図2)本補助金による新たな取引先や顧客の獲得状況



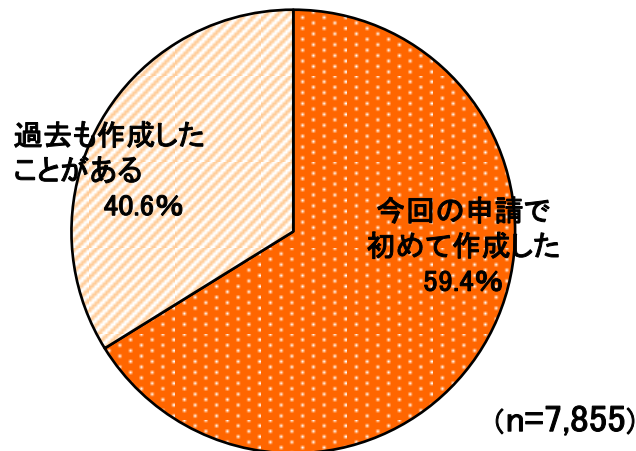
(図3)本補助金による売上の増加状況



(図5)経営計画の作成等を経た事業者の変化(複数回答)



(図4)採択事業者の経営計画・事業計画の作成経験



※ 資料:小規模事業者持続化補助金に関するアンケート調査(2015年10~11月実施)

# 小規模事業者持続化補助金(平成25年度補正)を活用した方々からの御意見

## <寄せられた主な御意見>

- 自らの事業を見つめ直す良いきっかけ。
- 補助金の有効活用のために真に必要なことの優先順位を考えることは、事業全体をチェックする契機。
- 今後、自分たちができる工夫を継続し、顧客目線で良い店舗づくりに取り組もうというきっかけになる。
- 小規模事業者だけではなかなかできないこと、やりきれないこと等が実現でき、非常にありがたい補助事業。
- 労力とコストをかけるのは非常に厳しいことでも、補助金を利用することで足がかりになる。

## <小規模事業者の生声>

- 商品が売れている地域で新聞折込チラシをうったことで、商品認知が向上したことにより、今後も益々、口コミ効果が拡大することが期待できるようになった。また、チラシに既存の取引先名を紹介したことが販売サポートの一環となり、取引先との信頼関係が構築され、取引がより良いものとなった。(製造業)
- 古い建物で現在のお客様ニーズに答えられていなかったが、高齢の方に優しい店舗づくりに取り組むことで、地域に密着した商売ができる。また、バリアフリー化の取組ということで地域メディアにも取り上げられた。(小売業)
- ギフト用の容器・包装を新規作成し、手元にサンプルがあることで営業活動が非常にやりやすくなった。また、箱に商品を入れて見本にしたり、国内の販促イベントに出展したりした結果、複数社から新規の引き合いを受けた。バラ売り販売だけだったが、新たにギフトという商品認知が可能になり、贈答品マーケットに参入可能となった。(小売業)
- 新たにホームページを作成したことが信用の担保となり、機会損失リスクを払拭できた。また、ホームページにアクセスして商品に関する情報を調べてもらえるようになり、有効な情報発信効果の場となった。(小売業)
- 海外でのニーズ調査によって得た需要情報をもとに中長期的な経営計画を策定できたことに加え、この計画に基づいて補助金を活用し、新たなステップアップを目指せる状況となった。また、海外も見据えた展開まで経営の視点が広がった。さらには、事業拡大が見込めたため、新たに従業員1名を雇うことができた。(サービス業)
- 海外のイベントや国内の輸出商談会に参加することで、海外への販売ルート確立を見いだすことができ、今後の会社経営の安定につながった。(卸売業)