

～売上向上・販路開拓・事業承継等に役立つ!!～

経営者の方
必見!!事業計画策定
個別相談会

皆さんは、事業計画書というと、どういうイメージを思い浮かべられますか？事業計画を作成するには手間がかかりますし、面倒くさいと感じる方もいらっしゃるのではないのでしょうか。しかし、事業計画書を作成しておくことで、目標や道筋が明確になり、売上向上や販路開拓を図れるだけでなく、資金調達や公的な支援制度の活用にも役に立ちます。相談会では、その事業計画書の作り方のポイントを解説致します！

事業計画を今まで作成したことがない方でも、計画策定時には商工会のサポートもありますのでお気軽にご参加下さい！

★過去の参加者は、事業計画を策定し下記の支援制度を活用されています！

「経営革新計画」、「中小企業者等賃上げ環境整備支援事業費補助金」等々…
他にも事業計画書を活用して申請できる支援制度が多数ございます！

例えば…『小規模事業者持続化補助金』

販路拡大の為に備品購入、店舗改装、宣伝広告、パッケージデザイン等の費用に対し、
補助率2／3、補助金上限50万円（特例を活用した場合は最大250万円）にて補助される制度です。

今年度についても公募が開始されました！詳細は添付チラシをご覧ください。

- ◆日 時◆ 令和7年7月18日（金）
10時～12時・13時～15時・15時～17時
- ◆会 場◆ 金ヶ崎町商工会
- ◆講 師◆ マネジメント・ストーリー 代表 阿部敏雄 氏
- ◆受講料◆ 無 料
- ◆主 催◆ 岩手県商工会連合会・金ヶ崎町商工会
- ◆申込期限◆ 令和7年7月15日（火）17時必着



【お申込・問合せ先】金ヶ崎町商工会（担当：今野・齊藤）

TEL: 0197-42-2710 FAX: 0197-42-2713 E-mail: kanegasaki@shokokai.com

7/18 個別相談会申込書（切りとらずに、このままFAXして下さい。）

事業所名	電話番号	出席者名

※ご希望される下記時間帯のいずれかに○を付けて下さい。

10時～12時 ・ 13時～15時 ・ 15時～17時

※個別相談会の申込が多数の場合は時間を調整し、当会よりご連絡致します。

販路開拓等に取り組む皆様へ

令和6年度補正予算

「小規模事業者持続化補助金（通常枠）」

地域の雇用や産業を支える小規模事業者等の生産性向上と持続的発展を図ることを目的とし、持続的な経営に向けた経営計画に基づく販路開拓等の取組を支援します

【事業目的】

小規模事業者※等が経営計画を自ら策定し、商工会・商工会議所の支援を受けながら取り組む販路開拓等を支援

※ 従業員数が「商業・サービス業(宿泊業、娯楽業を除く)」の場合5人以下、製造業またはそれ以外の業種の場合20人以下である事業者

【補助上限】

50万円

(特例を活用した場合は最大250万円)

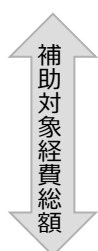
【補助率】

2 / 3

【第17回公募スケジュール】

第17回公募の受付は終了しました。
次回公募のスケジュールについては、詳細が決まり次第、公表されます。

【関連融資制度】



自己負担

持続化補助金
補助率
2 / 3

補助対象経費の資金調達に活用できる無担保・無保証の融資制度

「小規模事業者経営改善資金（マル経融資）」

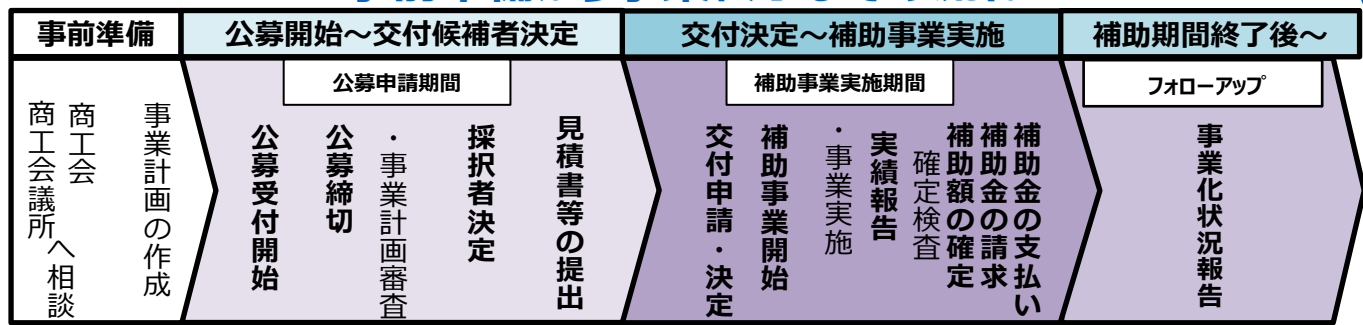
◎ 限度額：2,000万円

※ 融資のご利用には、一定の要件・審査があります。

例：最近1年以上同一地区内で事業を行っていること等

詳しくは、お近くの商工会、商工会議所にお問い合わせください。

事前準備から事業終了までの流れ



※申請時点で明らかではない経費については、交付申請・決定の段階時点で、事業に要する経費の詳細内訳を改めて求めます。
事後で対象外経費が含まれていることが判明した場合はお支払いができませんので、申請時点でよくご確認ください。

概要

補助率	2 / 3
補助上限	50万円
インボイス特例	インボイス特例の要件を満たす場合は、上記補助上限額に <u>50万円</u> を上乗せ
賃金引上げ特例	賃金引上げ特例の要件を満たす場合は、上記補助上限額に <u>150万円</u> を上乗せ

【特例要件】

- **インボイス特例** ⇒ 免税事業者のうちインボイス発行事業者の登録を受けた事業者
- **賃金引上げ特例** ⇒ 事業場内最低賃金を+50円以上とした事業者

【対象経費】

機械装置等費、広報費、ウェブサイト関連費、展示会等出展費、旅費、新商品開発費、借料、委託・外注費

活用事例①

※ 青字が本補助金の対象経費

観光ぶどう園を有する喫茶店においてフリーズドライ製品を販売するため、洗練された**パッケージデザイン**や**リーフレット**を作成。高級スーパー等の新たな販路への商談に活用。

活用事例②

精密板金加工・プレス金型等の製作所が、県道沿いに**看板を設置**。具体的な製品を載せたことで、新規取引先の獲得に向けて高度な技術や専門性を効果的にPR。

事務局HP :



[商工会地区HP](#)



[商工会議所地区HP](#)



[G-Biz ID
取得](#)