

(補助金事務局等からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「代表者」もしくは「連絡担当者」宛に行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX 番号・E-mail アドレスも極力記入してください。)

※1 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー(個人番号(12桁))は記載しないでください。

※2 別紙「参考資料」の「2.常時使用する従業員の範囲」を参照のうえ、記入してください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会・商工会議所にご相談いただけます。

※3 「設立年月日」は、創業後に組織変更(例:個人事業主から法人化、有限会社から株式会社化)された場合は、現在の組織体の設立年月日(例:個人事業主から法人化した場合は、法人としての設立年月日)を記載してください。

*個人事業主で設立した「日」が不明の場合は、空欄のままで構いません(年月までは必ず記載してください)。

※4 「直近1期(1年間)の売上高」は、以下の記載金額を転記してください。

・法人の場合:「損益計算書」の「売上高」(決算額)欄の金額

・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「所得税および復興特別所得税」の「確定申告書」第一表の「収入金額等」の「事業収入」欄、または「収支内訳書・1面」の「収入金額」の「①売上(収入)金額」欄の金額
(青色申告の場合)「所得税青色申告決算書」の「損益計算書」の「①売上(収入)金額」欄の金額

※5 「直近1期(1年間)の売上総利益」は、以下の記載金額を転記してください。

・法人の場合:「損益計算書」の「売上総利益」(決算額)欄の金額

・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄の金額

(青色申告の場合)「所得税青色申告決算書」の「損益計算書」の「⑦差引金額」欄の金額

※6 「直近1期(1年間)の経常利益」は、以下の記載金額を転記してください。

・法人の場合:「損益計算書」の「経常利益」(決算額)欄の金額

・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「収支内訳書・1面」の「専従者控除前の所得金額⑨」欄の金額

(青色申告の場合)「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「青色申告特別控除前の所得金額⑬」欄の金額

<注(※4、※5、※6 共通)>

①設立から1年未満のため直前決算期間が1年に満たない場合は、直前期の決算額の下に、決算期間(月数)を記載してください(例えば個人から法人成りした後、1年に満たない場合も、法人としての決算期間で記載)。

②設立から間がなく、一度も決算期を迎えていない場合は、「売上高」「売上総利益」「経常利益」は「0円」と記載するとともに、「決算期間(月数)」欄も「0か月」と記載してください。

<確認事項>

本事業の補助対象者として申請する場合は、下記の項目についてご確認ください。

<全ての事業者が対象>

本補助金申請にあたり、商工会・商工会議所を除く第三者からアドバイスを受け、対価としてアドバイスを支払った場合(予定も含む)は、その相手方と金額を記載してください。

※注・外部の第三者からアドバイスを受けること自体は問題ありません。

※注・「高額なアドバイス料金」を請求される事案も発生しておりますので、ご注意ください。

☐該当する

☐該当しない

<「該当する」にチェックした事業者が対象>

①アドバイスをした第三者の名称

②アドバイスの金額

円

<法人のみが対象>

資本金又は出資金が5億円以上の法人に直接又は間接に100%の株式を保有されている

☐該当する

(該当する場合は応募できません)

☐該当しない

※チェック後、下記の出資者・出資比率に係る確認事項にもご回答ください。

<上記において「該当しない」を選択した事業者が対象> 出資者の名称と出資比率および出資者の資本金を記載してください。(記載例:出資者の名称〇〇、出資者の資本金■■■円、申請者の資本金に占める出資比率▲▲%) ※注・出資者が複数いる場合は、代表者1名分のみご記載ください。 ※注・株式会社・有限会社以外の法人の場合(合名会社、企業組合・協業組合等)は以下の通り記載ください。 出資者の名称:該当しません、出資者の資本金:0、出資比率:0		出資者の名称(※)	鈴木 太郎																		
		出資者の資本金(円)(※)	X,XXX,XXX 円																		
		申請者の資本金に占める出資比率(※)	XX%																		
<全ての事業者が対象> 過去3年のうち課税所得額は 15 億円超の年がある。 (課税所得が 15 億円超の年がある場合は、過去3年分の課税所得額を記載してください。)※ 注・上記への該当の有無の確認のため、必要がある場合には、納税証明書等の提出を求めることがあります。 ※確定している(申告済みの)直近過去3年分の「各年」又は「各事業年度」の課税所得の年平均額が 15 億円を超えている場合、申請はできません。		☐ 該当する (過去 3 年間の課税所得額を記載してください)	■ 該当しない (いずれも 15 億円以下)																		
		(前 年) 億円																			
		(2 年前) 億円																			
		(3 年前) 億円																			
<全ての事業者が対象> 補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業(公募要領P.7参照)か否か。		☐ 該当する (該当する場合は応募できません)	■ 該当しない																		
<全ての事業者が対象> 希望する枠いずれかを選択(チェック)してください(複数の類型に重複して申請することはできません)。※「赤字事業者」については「賃金引上げ枠」にもチェックを入れてください。 <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">希望する枠にチェック</th> <th>追加要件等</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>通常枠</td> <td>☒</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>賃金引上げ枠</td> <td>☐</td> <td>補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が申請時の地域別最低賃金より+30円以上であること(すでに事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+30円以上を達成している場合は、現在支給している、事業場内最低賃金より+30円以上とする必要があります)。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。</td> </tr> <tr> <td>赤字事業者</td> <td>☐</td> <td>賃金引上げ枠に取り組む事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 ※P.8 重点政策加点の「赤字賃上げ加点」を希望する事業者は、重点政策加点も選択してください。</td> </tr> <tr> <td>卒業枠</td> <td>☐</td> <td>補助事業の終了時点において、常時使用する従業員の数が小規模事業者として定義する従業員数を超過していること。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。</td> </tr> <tr> <td>後継者支援枠</td> <td>☐</td> <td>申請時において、「アツギ甲子園」のファイナリスト及び準ファイナリストになった事業者であること。以下にファイナリスト及び準ファイナリストに選出された年度を記入してください。</td> </tr> </tbody> </table>				希望する枠にチェック		追加要件等	通常枠	☒	—	賃金引上げ枠	☐	補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が申請時の地域別最低賃金より+30円以上であること(すでに事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+30円以上を達成している場合は、現在支給している、事業場内最低賃金より+30円以上とする必要があります)。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。	赤字事業者	☐	賃金引上げ枠に取り組む事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 ※P.8 重点政策加点の「赤字賃上げ加点」を希望する事業者は、重点政策加点も選択してください。	卒業枠	☐	補助事業の終了時点において、常時使用する従業員の数が小規模事業者として定義する従業員数を超過していること。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。	後継者支援枠	☐	申請時において、「アツギ甲子園」のファイナリスト及び準ファイナリストになった事業者であること。以下にファイナリスト及び準ファイナリストに選出された年度を記入してください。
希望する枠にチェック		追加要件等																			
通常枠	☒	—																			
賃金引上げ枠	☐	補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が申請時の地域別最低賃金より+30円以上であること(すでに事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+30円以上を達成している場合は、現在支給している、事業場内最低賃金より+30円以上とする必要があります)。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。																			
赤字事業者	☐	賃金引上げ枠に取り組む事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 ※P.8 重点政策加点の「赤字賃上げ加点」を希望する事業者は、重点政策加点も選択してください。																			
卒業枠	☐	補助事業の終了時点において、常時使用する従業員の数が小規模事業者として定義する従業員数を超過していること。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。																			
後継者支援枠	☐	申請時において、「アツギ甲子園」のファイナリスト及び準ファイナリストになった事業者であること。以下にファイナリスト及び準ファイナリストに選出された年度を記入してください。																			

			_____ 年度								
創業枠	☐	産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」による支援を過去3か年の間に受け、かつ、過去 3 か年の間に創業した事業者であること。									
<希望する事業者のみ対象> 希望する場合は選択(チェック)してください。 <table border="1"> <tr> <th colspan="2">希望する特例にチェック</th> <th colspan="2">追加要件等</th> </tr> <tr> <td>インボイス特例</td> <td>☐</td> <td colspan="2">2021 年 9 月 30 日から 2023 年 9 月 30 日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者のうち、適格請求書発行事業者の登録を受けた事業者であること。ただし、補助事業の終了時点でこの要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、特例は適用されません。過年度事業において「インボイス枠」で採択された事業者は、本特例による補助上限額上乘せの対象外です。</td> </tr> </table>				希望する特例にチェック		追加要件等		インボイス特例	☐	2021 年 9 月 30 日から 2023 年 9 月 30 日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者のうち、適格請求書発行事業者の登録を受けた事業者であること。ただし、補助事業の終了時点でこの要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、特例は適用されません。過年度事業において「インボイス枠」で採択された事業者は、本特例による補助上限額上乘せの対象外です。	
希望する特例にチェック		追加要件等									
インボイス特例	☐	2021 年 9 月 30 日から 2023 年 9 月 30 日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者のうち、適格請求書発行事業者の登録を受けた事業者であること。ただし、補助事業の終了時点でこの要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、特例は適用されません。過年度事業において「インボイス枠」で採択された事業者は、本特例による補助上限額上乘せの対象外です。									
<全ての事業者が対象> 採択審査時に以下の加点の付与を希望するか選択(チェック)してください。 「重点政策加点」、「政策加点」から各 1 項目まで選択できます。 希望する場合は、以下の欄を選択(チェック)してください。			☐ 希望する ☒ 希望しない								
重点政策加点項目	該当者チェック ※複数選択不可	加点条件									
1.赤字賃上げ加点	☐	賃金引上げ枠に申請する事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 ※P.7「希望する枠にチェック」で賃金引上げ枠(赤字事業者)を希望している場合に選択できます。									
2.事業環境変化加点	☐	ウクライナ情勢や原油価格、LPガス価格等の高騰による影響を受けていること。下記欄に物価高騰等の影響を受けている内容を記載してください。									
		<影響内容> ※必ず記載してください。									
3.東日本大震災加点	☐	東京電力福島第一原子力発電所の事故により避難指示等の対象となった福島県12市町村に所在する事業者、または福島第一原子力発電所による被害を受けた水産加工業者等。 (詳細は公募要領 P.26をご参照ください。)									

政策加点項目	該当者チェック ※複数選択不可	加点条件
1. パワーアップ型加 点	☐ 地域資源型 ☐ 地域コミュニティ型 ※上記何れかにチェックを入れてください。	以下の類型に即した取組を策定している事業者。下記欄に計画を記載してください。 ○地域資源型 地域資源等を活用し、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を図るため、地域外への販売や新規事業の立ち上げを行う計画 ○地域コミュニティ型 地域の課題解決や暮らしの実需に応えるサービスを提供する小規模事業者による、地域内の需要喚起を目的とした取組等を行う計画
	<u><取組計画> ※必ず記載してください。</u>	
2. 経営力向上計 画加点	☐	基準日までに経営力向上計画の認定を受けていること。認定書の写しを添付。 (基準日は別紙「参考資料」参照)
3. 事業承継加点	☐	基準日時点の代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補の者が補助事業を中心になって行うとして、経営計画「4-2.」(事業承継の計画)を記載していること。事業承継診断票(様式10)および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の実在確認書類」のそれぞれ写しを添付。 (基準日は別紙「参考資料」参照)
4. 過疎地域加点	☐	「過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法」に定める過疎地域に所在し、地域経済の持続的発展につながる取組を行う事業者。 (詳細は公募要領 P.27 をご参照ください。)

<全ての事業者が対象>

これまでに実施した以下の全国対象の「小規模事業者持続化補助金」(※被災地向け公募事業を除く)の補助事業者に該当する者か。(共同申請で採択・交付決定を受けて補助事業を実施した参画事業者も含む。)

※「補助事業者である」場合、各事業の交付規程で定める様式第14「小規模事業者持続化補助金にかかる事業効果及び賃金引上げ等状況報告書」の提出状況を記載してください。

※「補助事業者である」場合、応募時に、該当回の実績報告書(様式第8)の写しの提出が必須です。

(1)小規模事業者持続化補助金【一般型】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。 ※該当する場合は、以下の【様式第14の提出状況】を記載してください。 【様式第14の提出状況】 様式第14を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	☐補助事業者である 採択回(選択) (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10) ☒補助事業者でない ☐はい ☐いいえ 提出済の採択回()
(2)小規模事業者持続化補助金【コロナ特別対応型】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。 【様式第14の提出状況】 様式第14を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	☐補助事業者である 採択回(選択) (1, 2, 3, 4, 5) ☒補助事業者でない ☐はい ☐いいえ 提出済の採択回()
(3)小規模事業者持続化補助金【低感染リスク型ビジネス枠】で持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。 ※該当する場合は、以下の【様式第14の提出状況】を記載してください。 【様式第14の提出状況】 様式第14を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	☐補助事業者である 採択回(選択) (1, 2, 3, 4, 5, 6) ☒補助事業者でない ☐はい ☐いいえ 提出済の採択回()

<上記(1)～(3)のいずれかで「補助事業者」に該当する方のみ対象>

それぞれ該当する回の補助事業での販路開拓先、販路開拓方法、成果を記載した上で、今回の補助事業との違いを記載してください。(共同申請による実施は、代表事業者名を明示のこと)

--

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>及び<補助事業計画>(Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとしてください。

1. 企業概要

【創業の経緯】

当社は19XX年に●●県▲▲市で創業しました。

革小物(ベルト、財布)メーカーに勤めていた私が、革メーカー、金具メーカー等の革製品を作るにあたり必要な仕入れ先と知り合い、主に牛革を使った製品を中心に独立開業しました。

創業当初は、今のようにインターネットが普及していなかったため、取引先の情報が少なく、営業に行っても、テイストが違っていて、断られる事が多く苦労しました。

東日本大地震の時などは、取引先にも大変な被害があり、一時は取引が出来なくなったりしました。

しかし、その時、取引先が商品の仕入れが厳しくなったとの話を受け、委託で商品を貸し出したところ、大変喜ばれ、今では革小物は当社の物を中心に取り扱い頂けるようになりました。

創業当初は、ショップの別注を中心に事業をしていましたが、20XX年からオリジナルブランド「オリジナル」を展開しました。

メイドインジャパンにこだわり、職人と綿密な打ち合わせをして、より良い商品を作ることを目指しております。

現在、カリスマバイヤーとして著名なA氏の「A百貨店」(写真1参照)をはじめ、国内店舗●店舗、海外店舗■店舗で取り扱いして頂いております。

(写真1:A百貨店で取り扱われている当社ブランドの財布小物)



【商品・サービスの概要】

皮革製品として、ベルト、財布、レザーアクセサリー、レザーバッグの4カテゴリーの商品を扱っております。

これらオリジナル商品を制作して卸すとともに、オリジナル商品にアレンジを加えた商品の他

社ブランドの別注商品を制作しております。

(カテゴリーごとの代表的な商品は下記の写真のとおり)

(写真2:ベルト)



(写真3:財布)



(写真4:レザーアクセサリ)



(写真5:レザーバッグ)

【売上・利益の大きいサービス】

	売上総額の大きい商品(単価)		利益総額の大きい商品(単価)	
1 位	別注ベルト	4,500円	オリジナル財布	28,000円
2 位	別注財布	10,000円	オリジナルバッグ	39,000円
3 位	オリジナルバッグ	39,000円	オリジナルベルト	11,000円
4 位	オリジナル財布	28,000円	別注財布	10,000円
5 位	オリジナルベルト	11,000円	別注ベルト	4,500円

上記のとおり、別注のベルトや財布の売上総額が大きくなっておりませんが、**オリジナル商品の利益総額が大きく、また利益率もオリジナル商品の方が高い**ため、**オリジナル商品の売上を伸ばすことが課題**となっています。

2. 顧客ニーズと市場の動向

【ターゲット顧客】

首都圏在住の 20 代から 50 代の男性を中心に、アメリカンカジュアルが好きな方やメイドインジャパンの革製品に拘っている方、とくに、「他人と違うオシャレな小物を持ちたい！」と考えている方をターゲットにしております。

【市場の傾向】

近年、キャッシュレス化や同業他社との価格競争により、従来の牛革で作っているベルト、財布だけでは顧客のニーズに対応しきれなくなっており、牛革を使った革小物全体の販売数は下降気味です。

スマートフォンの普及により、キャッシュレス化が進み、財布の需要が減っているため、革ジャンなどに使われる馬革で商品展開(特にレザーバッグ)をし、新たなニーズに対応出来れば、顧客獲得に繋がると考えられます。

【顧客のニーズ】

同業他社でも手に入れられる普通に流通している革で作られている商品では無く、素材の革を一から作り 尚且つ、オリジナルデザインの商品を求めている方が増え、他店舗で取り扱っていないデザインや革を使っの別注対応も求められています。

現在は取引先のバイヤーからの情報収集が中心ですが、市場やターゲット顧客のニーズに変化が見られる現在、一般ユーザーや取引先からより多くのニーズを集める為にも、ECサイトや展示会出展が必要です。

そのオリジナルの革の詳細をインターネットや展示会出展などで、より多くの方に知って頂きます。

カタログは展示会出展には必須であり、また当社のような拘りが求められる商品はインターネットで情報収集してすぐ買うというより、紙媒体で何度も見て、購入を検討する方が多いため、カタログを作る必要があると考えております。

図1:購入する際、重視する点(複数回答)

順位	重視する点	回答割合
1位	オリジナルデザイン	73.8%
2位	オリジナルの革	65.4%
3位	価格	60.2%
4位	使い勝手の良さ	43.0%
5位	インターネットで購入出来るか	37.7%

最近では、インターネットで商品の詳細をよく確認して、ポイントが多く付くサイトで比較検討して購入する方が多くなっています。そうした意味でも、他のブランドには無い、オリジナルデザインやオリジナルの革製品を開発する必要があると考えております。とくに、お客様からニーズが高く、他社では加工が難しい馬革を使用したオリジナルの革製品を開発することで、他社と差別化できると考えております。

【競合他社名と強み・弱み】

主な競合他社は次のとおりとなっています。

競合他社	競合他社の強み	競合他社の弱み
G	知名度が高く、ブランド力がある	価格が高い
B	知名度が高く、ブランド力がある	修理が高額 時間が掛かる
R	販売店舗が多い	セール販売により価値が下がる

上記の通り、他社と比較して、適正価格で販売しており、アフターフォローも基本的に無料で

行い、国内の職人が迅速に対応することが当社の強みです。

反面、知名度が低く、商品の良さをアピールする事が出来ていないことが弱みとなっております。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

【自社の強み】

項目	具体的な強み
人 材	職人と長い付き合いがあり、信頼関係が出来ている為、納期の遵守、修理等の迅速な対応が出来ている。
商 品・サービス	2つのブランドを展開しており、オリジナルAはカラーバリエーションが豊富でユニセックス対応している。 オリジナルBはハードなテイストで、男性向けに作られている。
財 務 (資金面)	適正な在庫をキープしており、オーダーが入った時に迅速に対応出来ている。
情 報	展示会出展により、市場の動向を知る事が出来ており、他の出展ブランドからの情報を得る事が出来る。
ノウハウ	長年の経験により、職人との打ち合わせがスムーズに出来、お客様のニーズに合った商品を早く提供する事が出来る。
技術・経験	創業からXX年を経て、職人のスキルも上がり、加工の難しい馬革を使った商品も作れる様になった。 アフターケア(修理など)国内の職人が早く対応する事が出来る。
その他	A百貨店などの有名百貨店との付き合いもあり、お客様にも認知されてきている。 展示会出展で知り合った事で、Bデパートなどで即売会を開催している。

【他社に対してとくに優れている自社の強み】

職人と年月をかけて良好な関係を築いており、新商品を開発する時など打ち合わせがスムーズに進み、今まで培ってきたスキルも上がり、今まで作れなかった商品を作る事が出来る様になりました。

以前から作り続けているロングランの商品も、生産ラインが確立している為、スムーズに商品が上がる様になっています。

革メーカーとの関係も良好で、新しい革の開発にも協力的であり、他のブランドが扱っていない革を使う事が出来ることも自社の大きな強みです。

【顧客からとくに評価されている点】

オーダーから納品までの時間が短い事や、価格以上のクオリティであるとの声をお客様よりよく伺います。

アフターフォローも充実しており、基本的に無料で行っております。

オリジナルブランドに関しましては、カラーバリエーションが豊富で●色以上あり、選ぶ楽しさがあると評価されています。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

【経営方針・目標】

キャッシュレス化に伴い、財布の小型化、その他の革小物(バッグ、ポーチ)の商品展開を充実していき、従来の牛革だけでなく、オリジナルレザーや馬革を使った商品を開発し展開していきます。

現在、当社商品を扱う百貨店代理店の所在地は15都府県にまたがっています。新商品の開発とともに、新たなオリジナルブランドを展開することで、既存のブランドと合わせて5年後には25都府県へと取り扱いを増加させ、全国展開を図っていきたいと考えています。

【今後のプラン】

◆オリジナルレザーや馬革を使った商品の開発し、当社のオリジナルブランドとして立ち上げる。
また、常連お客様の口コミによる知名度の向上を図る。

◆新商品の周知、製品の良さを理解して頂き、直接販売できるECサイトを製作することで、百貨店や当社商品取扱店がない地域のお客様にも購入いただくことができるようになる。

◆新商品のカタログを制作し、定期的にアップデートしていくことで、百貨店のバイヤーや展示会の来場者に当社の魅力を伝えていきたい。

◆新しい取り組みを通じて当社ブランドの認知向上と販路拡大を図り、より多くのお客様に知っていただくことで、お客様に親しまれる品質、ブランドを維持していきたい。

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会・商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式10)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

(1) 事業承継の目標時期 ☐①申請時から1年以内 ☐②1年超5年以内 ☐③5年超

(2) 事業承継内容(予定) ☐①事業の全部承継 ☐②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)

(3) 事業承継先(予定) ☐①親族 ☐②親族以外(☐ (i) 親族外役員・従業員、☐ (ii) 第三者(取引先等))

<補助事業計画>

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

クールでダンディな馬革を使用！オリジナルブランドの開発と販促

2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

【補助事業の目的】

- ・顧客ヒアリングで要望の高かった、オリジナルレザーと馬革を使った商品を開発し、新たなオリジナルブランドを設立する
- ・オリジナルブランドを含めた、当社製品の品質の高さをカタログや展示会で多くの顧客に知ってもらう
- ・ECサイトを制作し、直接店舗に行かなくても購入できるようにすることで、顧客の利便性を高める

【新サービスの具体的内容】

小物需要の変化に合わせ、商品展開を充実していき、従来の牛革だけでなく、オリジナルレザーや馬革を使った商品を当社の強みである職人とのネットワークを活かして開発します。

当社商品を販売して頂いている得意先(百貨店等)もありますが、マージン等の問題で利益率は低くなっています。そこで、現在商品紹介のみで直接購入ができない当社ホームページを改修し、ショッピングカート機能のあるECサイトとすることで、一般ユーザーに直接販売して行きます。

また、カタログ制作や展示会出展により、当社の認知を高めるとともに、取り扱い百貨店を増加させ、ブランド力の向上を図ります。

【販路開拓の具体的内容】

新しい革を使った商品で顧客を獲得する為、以下の内容で販路拡大に取り組みます。

販促手段	対象者	記載内容／役割
ECサイト	バイヤー	新商品の告知・ブランド紹介
	一般消費者	予約の受付・購入案内・お手入れ方法
商品カタログ	バイヤー	ブランド紹介・商品紹介
展示会出展	バイヤー、職人	新商品の紹介・コラボレーションの提案

上記取り組みにより、販路拡大による売上の増加が見込めるだけでなく、将来的には認知の拡大によるブランド力向上にも寄与するものと考えます。

【実施計画】

図A:実施計画表

取り組み内容	実施時期				
	8月	9月	10月	11月	12月
① ECサイトの充実	→				
② 新商品の開発	→				
③ 新カタログの作成			→		
④ 展示会出展			→		

①のECサイトについては、現在販売中の商品やブランドコンセプトを中心に、現在のホームページにショッピングカート機能等を付ける予定です。また、新商品の開発が終了したのちに、新商品の情報も掲載します。

業者の選定については、複数の業者から見積もりを取り、適正かつ利便性の高い業者を選定するよう準備を進めていきたいと考えております。

②の新商品開発については、以前から当社商品の開発実績がある〇〇〇〇社とともに開発を進める予定です。

③の新カタログの作成については、以前、当社他ブランドのカタログ作成をお願いした●●●●●●に依頼する予定です。

④の展示会出展については、〇〇出版社主催の◆◆フェア出展(10月開催予定)と(株)■新聞社主催●●●ショー出展(11月開催予定)を予定しております。

3.業務効率化(生産性向上)の取組内容【任意記入】

*公募要領P.6に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

4. 補助事業の効果【必須記入】

*販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

【本事業の実施による具体的効果とその理由】

●顧客に与える効果と理由

ECサイトを制作し、新しい革と新商品の認知度向上、新商品の具体的な説明に取り組むだけでなく、お客様が直接購入できるようにします。

受注予約の受付などにより、問い合わせに対して、すぐに対応する事で、既存商品、新商品のオーダー増加が見込めます。

直接当社で注文を受けることで、利益率が高くなり、またお手入れ方法など、お客様の知りたい情報を掲載することにより、満足度を高めるとともに、継続的なオーダーが期待出来ると考えられます。

●顧客数の増加および売上増につながる理由

既存顧客のリピート購入だけでなく、SEO対策などにより、新規顧客の閲覧数を増加させることで、ECサイトからの売上が見込めます。

また、カタログ制作や展示会出展をする事により、取引先百貨店を増加させることも、売上増加に繋がります。

また、海外百貨店からの問合せもあり、今はコロナウイルスの影響ですぐには取引が出来ませんが、ECサイトを外国語対応にすることにより、事前に当社商品を知っていただくことでスムーズに取引に繋げる事が出来て、売上増加が期待出来ると考えられます。

【補助事業による今年度の売上予想】

	現在	1年後	2年後	3年後
顧客数(人)	120	132	146	160
客単価(円)	25,000	25,000	25,000	25,000
売上高(円)	3,000,000	3,300,000	3,650,000	4,000,000
利益(円)	340,000	374,000	414,000	453,000

ECサイトによる販売と、カタログの頒布、定期的な展示会への参加により、10%の顧客増加が期待できます。

客単価は現在と同じ 25,000 円と仮定すると、上記の表のとおり、3年後には月商 4,000,000 円、月間利益 453,000 円(年間利益約 5,440,000 円)が実現できると考えられます。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会・商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めてください。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名称」等が一般公表されます。

※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

補助事業計画書②【経費明細表・資金調達方法】

名 称：株式会社●●●●

Ⅱ．経費明細表【必須記入】

(単位：円)

経費区分	内容・必要理由	経費内訳 (単価×回数)	補助対象経費 (税抜)
②広報費	カタログの制作 ・新商品の宣伝のため	30枚・165,000 (デザイン料込、概算)	150,000
③ウェブサイト 関連費	E Cサイトの制作 ・新商品の宣伝のため	440,000 (概算)	400,000
④展示会等出展 費	〇〇出版社展示会、●●●ショー ・新商品の宣伝のため	110,000×2 (概算)	200,000
⑥開発費	開発用材料 (馬革・レザー) ・新商品の開発のため	110,000 (概算) 馬革 10m、レザー 5m	100,000
(1) 補助対象経費小計 (ウェブサイト関連費を除く)			(a) 450,000
(2) 補助金交付申請額 (ウェブサイト関連費を除く) (1)×補助率 2/3(※)以内(円未満切捨て)			(b) 300,000
(3) ウェブサイト関連費に係る補助対象経費小計			(c) 400,000
(4) ウェブサイト関連費に係る交付申請額 (6)の1/4を上限(最大50万円)、(c)×補助率 2/3(※)以内(円未満切捨て)			(d) 100,000
(5) 補助対象経費合計 (a) + (c)			(e) 850,000
(6) 補助金交付申請額合計 (b) + (d)			(f) 400,000
(d) が (f) の1/4以内であるか (「いいえ」の場合は申請できません)			はい

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑩委託・外注費」までの各費目を記入してください。

※経費の内訳に関しては、内容がわかるように記載してください。

※補助対象経費の消費税 (税抜・税込) 区分については、別紙「参考資料」の「11. 消費税等仕入控除税額」を参照のこと。

※(2)、(4)の補助率について、賃上げ枠で申請する者のうち赤字事業者については補助率が3/4となります(以下、「賃金引上げ枠」及び「赤字事業者」にチェック☑を入れてください)。

※「(4) ウェブサイト関連費に係る交付申請額」については、「(6) 補助金交付申請額合計」の1/4以内となるように記入してください。

記載にあたっては、「様式3 経費明細表作成ツール」をご活用いただけます。

※補助事業の実績によりウェブサイト関連費における補助金額が減額となる場合があります。

※(6)の上限額は以下の希望する枠ごとに異なります(希望する枠いずれかにチェック☑を入れてください)。

希望する枠いずれかにチェック☑を入れてください【必須記入】

※「赤字事業者」については「賃金引上げ枠」にもチェックを入れてください。

特別枠に申請する場合は、希望する枠にチェック	上限額	概要
通常枠 ☒	50万円	—
賃金引上げ枠 ☐	200万円	補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が申請時の地域別最低賃金より+30円以上であること。すでに事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+30円以上を達成している場合は、現在支給している、事業場内最低賃金より+30円以上とする必要がありません。
赤字事業者 ☐		賃金引上げ枠に申請する事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。補助率については3/4へと引上げります。
卒業枠 ☐		補助事業の終了時点において、常時使用する従業員の数が小規模事業者として定義する従業員数を超過していること。
後継者支援枠 ☐		申請時において、「アトツギ甲子園」のファイナリストおよび準ファイナリストになった事業者であること。
創業枠 ☐		産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」による支援を公募締切時から起算して過去3か年の間に受け、かつ、過去3か年の間に開業した事業者であること。

特例を希望する場合は、チェック☑を入れてください【任意記入】

希望する特例に チェック		上限額 上乗せ額	追加要件等
インボイス特例	☐	50万円	2021年9月30日から2023年9月30日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者のうち、適格請求書発行事業者の登録が確認できた事業者であること。

Ⅲ. 資金調達方法【必須記入】

＜補助対象経費の調達一覧＞

区分	金額（円）	資金 調達先
1. 自己資金	450,000	
2. 持続化補助金（※1）	400,000	
3. 金融機関からの借入金	0	
4. その他	0	
5. 合計額（※2）	850,000	

＜「2. 補助金」相当額の手当方法＞（※3）

区分	金額（円）	資金 調達先
2-1. 自己資金	0	
2-2. 金融機関からの借入金	400,000	XX信用金庫
2-3. その他	0	

※1 補助金額は、Ⅱ. 経費明細表（6）補助金交付申請額と一致させること。

※2 合計額は、Ⅱ. 経費明細表（5）補助対象経費合計と一致させること。

※3 補助事業が終了してからの精算となりますので、その間の資金の調達方法について、ご記入ください。

（各項目について記載内容が多い場合は、適宜、行数・ページ数を追加できます。）