

## 経営計画書兼補助事業計画書①

名称: 株式会社 ○○板金

## &lt;応募者の概要&gt;

(フリガナ) 名称(商号または屋号)		カブシキガイシャ○○ 株式会社○○板金												
法人番号(13桁)※1		1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	1	2	3
自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)		http://www.xxxx.co.jp												
主たる業種		【以下のいずれか一つを選択してください】 ①( )商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く) ②( )サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③(○)製造業その他 ④( )特定非営利活動法人(主たる業種の選択不要)												
業種 (日本標準産業分類) ※該当する業種に○		A:農業・林業 B:漁業 C:工業・採石業・砂利採取業 D:建設業 E:製造業 F:電気・ガス・熱供給・水道業 G:情報通信業 H:運輸業・郵便業 I:卸売業・小売業 J:金融業・保険業 K:不動産業・物品賃貸業 L:学術研究・専門・技術サービス業 M:宿泊業・ 飲食サービス業 N:生活関連サービス業・娯楽業 O:教育・学習支援業 P:医療・福祉 Q:複合 サービス事業 R:サービス業(他に分類されないもの)												
常時使用する 従業員数※2		18人			*常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。 *従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。									
資本金額 (法人以外は記載不要)		1,000万円			設立年月日(西暦) ※3			1985年 4月 1日						
直近1期(1年間) の売上高(円)※4		280,000,000円 決算期間1年未満の場合: か月			直近1期(1年間)の 売上総利益(円)※5			70,000,000円 決算期間1年未満の場合: か月						
従業員に 限る若しくは は	(フリガナ) 氏名	ジゾクカ キヨシ 持続化 清			役職			専務取締役						
	住所	(〒123-4567) 東京都○○区○○○-○-○												
	電話番号	XXX-XXX-XXXX			携帯電話番号			XXX-XXXX-XXXX						
	FAX 番号	XXX-XXX-XXXX			E-mail アドレス			XXX@XXX.ne.jp						
代表者の氏名		持続化 太郎			代表者の生年月日(西暦)			1959年 12月 30日						
					満年齢(基準日は別紙「参考資料」参照)			62歳						
【以下、採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する、代表者の「基準日」時点の満年齢が「満60歳以上」の事業者のみ記入】														
補助事業を中心にな って行う者の氏名		持続化 清			代表者からみた「補助 事業を中心になっ て行う者」との関係 [右の選択肢のいずれか1つ にチェック]			<input type="checkbox"/> ①代表者本人 <input type="checkbox"/> ②代表者の配偶者 <input checked="" type="checkbox"/> ③代表者の子 <input type="checkbox"/> ④代表者のその他親族 <input type="checkbox"/> ⑤上記以外(親族外の役員・ 従業員等)						
*「様式10(事業承継 診断票)」Q1【 】 記載の「後継者候補」 の氏名と同一の者か [いずれか一方にチェック]		<input checked="" type="checkbox"/> ①「後継者候補」である ⇒追加資料の添付が必要 (公募要領P.25参照) <input type="checkbox"/> ②「後継者候補」でない												

(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」若しくは「連絡担当者」宛てに行います。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:「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、

もしくは「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:「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄または「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

<注(※4、※5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」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料を支払った場合は、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

〇〇事務所

②アドバイス料の金額

27,000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

出資者の名称(※)

持続化 太郎

出資者の資本金(円)  
(※)

900万円



創業枠	<input type="checkbox"/>	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か年度の間を受け、かつ、過去3か年の間に創業した事業者であること。
インボイス枠	<input type="checkbox"/>	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、インボイス(適格請求書)発行事業者に登録し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、補助金の交付は行いません。
<p><b>&lt;全ての事業者が対象&gt;</b> 採択審査時に以下の政策加点の付与を希望するか(重複可)。 希望する場合は、以下の欄を記載すること。</p>		<input checked="" type="checkbox"/> 希望する <input type="checkbox"/> 希望しない
政策加点項目	該当者 チェック	加点条件
1. パワーアップ型加点	<input type="checkbox"/> 地域資源型  <input type="checkbox"/> 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行う計画を下記欄に記載してください。 <input type="radio"/> 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 <input type="radio"/> 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>&lt;取組計画&gt; ※必ず記載してください。</u>
2. 経営力向上計画加点	<input type="checkbox"/>	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	<input checked="" type="checkbox"/>	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」「後継者候補の实在確認書類」のそれぞれ写しを添付。(基準日は別紙「参考資料」参照)
4. 東日本大震災加点	<input type="checkbox"/>	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に対して、政策的観点から加点を行います。 (詳細は公募要領 P.26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、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)平成30年度第2次補正予算事業のうち【全国向け公募】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。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
(2)令和元年度補正予算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。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
(3)令和2年度第1次・2次補正予算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。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
(4)令和2年度第3次補正予算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。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない

<上記(1)～(4)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

当社は、先代から40年近くにわたって堅実に歩みを進めてきた。板金加工の業界も他業界同様、時代時代の様々な局面を経験したが、常に挑戦の意識をもって活路を開いてきた。鍵となったのは、普及に先駆けたCAD/CAM技術の積極的な導入と最新設備の拡充で、取引先からは「安定的に高い品質」だとして長く評価をいただいている。

【営業品目/売上状況(2021年)】

(単位:百万円)

品目	売上高	売上総利益	売上シェア	用途
精密板金加工	90	24	32%	新幹線の自動ドア部品 コンビニ ATM の内部部品等
レーザー加工	60	15	21%	自動車部品等
レーザー複合加工	50	12	18%	
タレパン加工	25	6	9%	コンビニ ATM の内部部品等
曲げ加工	20	5	7%	自動車部品等
単発プレス加工	20	5	7%	
後加工、品質検査	15	3	5%	

上記の通り、主力商品は精密板金加工となっており、売上の約3割を占める。当社が得意とする分野である。最終的には、新幹線の自動ドア部品やコンビニ ATM の内部部品等に使用される商品となっている。レーザー加工、レーザー複合加工については、海外製の最新設備を導入することで提供できる商品となっており、設備投資の負担が大きい代わりに、粗利率が高い商品であり、今後主力商品程度まで売上を伸ばしていきたい分野。タレパン加工、曲げ加工、単発プレス加工、後加工、品質検査については、売上規模が小さいながら、既存取引先と長年取引をさせていただいている商品であり、今後も取引先のニーズに合わせて提供していきたい。

営業品目の図・写真等

【主な営業品目の売上推移】

(単位:百万円)

品目	2019年	2020年	2021年
精密板金加工分野	105	85	90
レーザー加工分野	85	85	110
その他	85	75	80

新型コロナウイルス感染拡大後の2020年については、世界的な景気減速により業界全体で板金加工の需要が減ったため、当社についても受注が減少。2021年は徐々に需要が回復し、売上全体ではおおむねコロナ前(2019年)の水準まで戻ってきた。レーザー加工分野については、最新設備導入により、顧客ニーズに対して柔軟に対応ができるようになり、年々受注が増えてきている状況。

【業務状況】

現在18人の従業員を常時雇用している。町工場で長年培ってきた技術を着実に次世代に継承していくため、熟練工と中堅・若手社員が共同して業務にあたっている。また、将来的には技術を持つ人材が業界全体で不足することが予想されるため、様々な作業分野の技術を習得してもらうために、従業員の多能工化を目標としている。現在、最大4名の従業員の採用を計画しており、板金加工やレーザー加工の経験があり、〇〇の資格を有する人を雇用し、今後の受注増を見据え、事業所の生産量をあげていく。

また、レーザー加工分野での競争力向上のため、2019年に導入した最新鋭の設備導入を行った際に、2つの銀行から〇〇円の長期借入れをしており、毎月●●円の返済をしているが、完済までの資金的な目途は立っている状況。

※会社の経営状況、売上げの状況、顧客の状況、製品やサービスの提供内容など、詳しくお書きください。また、売上げが多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスなどをそれぞれ具体的にお書きください。

## 2. 顧客ニーズと市場の動向

### 【板金加工業界全体について】

〇〇が発表している「〇〇統計調査」を参照すると、コロナ感染拡大直後の世界的な製造業市場の縮小から徐々に回復し、〇〇年にはコロナ前の水準まで戻ると読み取れる。コロナ前からの市場の縮小を余儀なくされて来た金属業界は、緩やかな改善傾向にあり、さらなるユーザーニーズへの対応と、IT化や機械技術革新の中で一層の技術力や設備の向上が求められている。

市場動向の図等

### 【当社事業に関わる動向について】

#### <精密板金加工分野>

既存の取引先(〇社)からも、当社の高品質商品を評価いただいております。今後も底堅く発注いただけると予想。しかし、取引先は廃業やM&A等で減少してきたり、発注量の減少が続いたりしているため、今後は新規顧客へのアプローチが欠かせない。また、取引先からの要望や商品仕様は、年々多様化してきている中で、当社の技術もより高めていく必要がある。

#### <レーザー加工分野>

2015年以降、高度な技術を要するレーザー加工分野の受注が増えており、今後も当社への発注は〇〇程度増加する見込み。取引先企業に何度かヒアリングを行った際には、レーザー加工分野は今後も〇〇部品等に不可欠とのことで、確実に需要はあると思料。〇〇研究所が発表している〇〇調査の中でも、レーザー加工は精度が高く、材料にダメージを与えにくいという利点があるため、市場の拡大(2025年には現在より〇割増の拡大)が見込まれる。

#### <その他>

タレパン加工、曲げ加工、単発プレス加工、後加工、品質検査については、売上規模が小さいながら、既存取引先と長年取引をさせていただいている商品であり、今後も取引先や新規顧客からの一定程度のニーズはあると想定される。

※お客様（消費者、取引先双方）が求めている商品・サービスがどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増減など売上げを左右する環境について、過去から将来の見通しを含めお書きください。

### 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

①数々のNC マシンとCAD/CAM、レーザー加工機、レーザーパンチプレス複合機など多様な高性能設備を備えており、高付加価値の商品の提供及び顧客からの様々なニーズへの対応が可能となる。特にレーザー加工分野については、他社に負けない設備を備えている。

②高性能な設備と併せて、単機能工作機械からでも多彩な加工品を生み出すことができる熟練工の技術力があってこそ、高品質・高付加価値の商品が提供できる。

③丁寧で顧客第一の営業ができるよう、日々寄せられるお客様からの意見やニーズを商品に反映できるように日々改良を重ねている。

※自社や自社の商品・サービスが他社に比べて優れていると思われる点、顧客に評価されている点をお書きください。

### 4. 経営方針・目標と今後のプラン

#### 【目標】

利益率の高いレーザー加工分野における当社の認知度向上及び新規顧客開拓による売上増を目指す。

#### <精密板金加工分野>

前述の通り、既存の取引先は年々廃業やM&A等で減少してきているため、今後は新規顧客へのアプローチが欠かせない。また、取引先からの要望や商品仕様が、年々多様化してきている中で、当社の技術もより高めていく必要がある。昨今は、ウクライナ情勢等々による原材料高騰の影響が当社にも波及してきており、取引先への価格転嫁が難しいため粗利率にも影響が出ているため、今後対応策を検討していく。

#### <レーザー加工分野>

前述の通り、レーザー加工分野は徐々に受注が増加してきており、〇〇業界を中心に今後もさらに増加してくると予想。当社の商品の中で最も売上総利益率が良いため、上記の原材料高騰に対する利益率減少をこの分野で吸収できるように補助事業を通して販路開拓を図っていき、〇〇年までには精密板金加工分野の売上を超え、〇〇程度まで売上増を目標としたい。

#### <その他>

長期的には、当社の技術力を活かしたBtoC事業にも取り組んでみたいと思う。現状は取引先との関係で適正な価格転嫁を行えない状況が続いているが、BtoC事業では、当社の高い付加価値の商品を適正な価格設定の上で購入いただけるチャンスがあると見込む。

※1. ～3. でお書きになったことを踏まえ、今後どのような経営方針や目標をお持ちか、可能な限り具体的にお書きください。また、方針・目標を達成するためにどのようなプラン（時期と具体的行動）をお持ちかお書きください。

#### 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)

展示会出展及び業界雑誌広告による当社強みの認知度向上

※本事業のタイトルを簡略にお書きください。

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)

補助事業実施では、下記①、②を効果的、集中的に実施することにより、レーザー加工分野を中心に当社の強みの認知度向上を図り、販路開拓に取り組む。

①展示会出展による当社強みの認知度向上

○月○日～○月○日に開催される○○総合展及び○月○日に開催される○○企画展への出展を行う。○○総合展については、金属加工や部品メーカー等が出展する展示会となっており、新規顧客を獲得する絶好の機会である。○○企画展については、同業他社だけでなく、他業界の企業も出展しており、当社の技術力等を広く認知いただく良い機会と考えている。展示会では、今後当社として力を入れていきたいレーザー加工分野を中心に当社の強み(前述を参照)を披露し、新規顧客の獲得へと繋げていきたい。

また、出展ブースに訪れた方にチラシ・カタログを配布する。チラシ・カタログには、前述の「当社の強み」や取引実績、営業品目を掲載する。作成にあたっては専門業者へデザイン及び印刷業務を発注することを考えている。

発生する費用(税込)

展示会出展費(○○総合展)	1,100,000円
展示会出展費(○○企画展)	550,000円
展示会出展に係る旅費 (4人×往復1,100円×5日間)	22,000円
チラシ及びカタログのデザイン費用	110,000円
チラシ及びカタログの印刷費用 (220円×500部)	110,000円
合計	1,892,000円

②業界雑誌広告による当社強みの認知度向上

製造業での業界雑誌○○マガジン、金属加工・部品業界の○○新聞に対して広告を行う。同業他社に対して、当社の認知度向上を図るうえでは効果的な取り組みであると思われ、展示と同様に今後当社として力を入れていきたいレーザー加工分野を中心に当社の強みを広告に掲載する。また、出展予定の○○総合展、○○企画展についても掲載し、上記①の補助事業との相乗効果を図る。

掲載時期については、上記の展示会が開催される前の○月号及び○月号に掲載する。掲載後の反響により、どのようなニーズがあるのか、またPRする上で何が不足しているのかを分析し、展示会での展示方法に活かしていく。

発生する費用(税込)

広告出稿費(○○マガジン) 275,000円×2回	550,000円
------------------------------	----------

広告出稿費(〇〇新聞) 220,000円×2回	440,000円
合計	990,000円

※本事業で取組む販路開拓などの取組について、何をどのような方法で行うか、具体的にお書きください。その際、これまでの自社・他社の取組と異なる点、創意工夫した点、特徴などを具体的にお書きください。

### 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。

#### ①展示会出展による当社強みの認知度向上

昨年度の展示会実績は以下の通り。昨年度はまん延防止措置中の開催だったため入場者数が〇〇人だったが、今年は特段移動制限がなければ昨年度より増加すると予想される。また、②の補助事業において展示会の広告を打っているため、当社のブースには一日当たり〇〇人が来場されると見込む。その内、今後商談や受注につながる企業を〇〇社程度と目標設定し、新規顧客の獲得につなげる。売上増に影響してくるのは、〇〇年上半期頃と想定し、〇〇円程度の売上増を目指す。

#### 昨年度の実績

	総入場者数	1ブース当たりの訪問者数
〇〇総合展	〇〇人/日(計4日間開催)	〇〇人
〇〇企画展	〇〇人	〇〇人

#### ②業界雑誌広告による当社強みの認知度向上

昨年度1年間の購読者数は以下の通り。購読者のうち、〇%ほどが関心を持っていただくと想定。そのうち〇割が実際に当社利用を検討し、電話相談や商談の機会をいただけると見込む。その後、〇〇年〇月以降には次第に受注が増え、来期には〇〇円程度の売上増を目指す。

#### 昨年度1年間の購読者数

	購読者数
〇〇マガジン	〇〇者
〇〇新聞	〇〇者

※本事業を行うことにより、売上げ、取引などにどのような効果があるか可能な限り具体的にお書きください。その際、事業を行うことがその効果に結びつく理由も併せてお書きください。

※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。

## 【経費明細表・資金調達方法】

名称: 株式会社〇〇板金

## 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・税込)
②広報費	チラシ及びカタログのデザイン費用	110,000円(税込)	100,000
②広報費	チラシ及びカタログの印刷費用	220円×500部(税込)	100,000
②広報費	広告出稿費(〇〇マガジン) 〇月号及び〇月号に掲載	275,000円×2回(税込)	500,000
②広報費	広告出稿費(〇〇新聞) 〇月号及び〇月号に掲載	220,000円×2回(税込)	400,000
④展示会等出展費	「〇〇総合展」出展費用 ・展示会出展による販路開拓のため。	1,100,000円(税込)×1回	1,000,000
④展示会等出展費	「〇〇企画展」出展費用 ・展示会出展による販路開拓のため。	550,000円(税込)×1回	500,000
⑤旅費	展示会出展会場までの往復旅費(〇〇総合展、〇〇企画展、計5日間)	1,100円×4名×5日間(税込)	20,000
(1)補助対象経費小計(ウェブサイト関連費を除く)			(a) 2,620,000
(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) 1,746,666
(3)ウェブサイト関連費に係る補助対象経費小計			(c) 0
(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) 0
(5)補助対象経費合計 (a)+(c)			(e) 2,620,000
(6)補助金交付申請額合計 (b)+(d)			(f) 1,746,666
(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・いいえ

※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。

※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。

希望する枠にチェック	上限額	追加要件等
通常枠 <input type="checkbox"/>	50万円	—
賃金引上げ枠 <input type="checkbox"/>	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。
赤字事業者 <input type="checkbox"/>		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である事業者。補助率については3/4へと上がります。
卒業枠 <input checked="" type="checkbox"/>		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 <input type="checkbox"/>		申請時において、「アトツギ甲子園」のファイナリストになった事業者であること。
創業枠 <input type="checkbox"/>		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。
インボイス枠 <input type="checkbox"/>	100万円	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、インボイス(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>

<「2. 補助金」相当額の手当方法> (※3)

区分	金額(円)	資金調達先	区分	金額(円)	資金調達先	
1.自己資金	873,334		2-1.自己資金	1,746,666		
2.持続化補助金(※1)	1,746,666				2-2.金融機関からの借入金	
3.金融機関からの借入金					2-3.その他	
4.その他						
5.合計額(※2)	2,620,000					

※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、記入してください。

(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。)