

**販路開拓・売上拡大を図りたい方
小規模事業者持続化補助金を活用したい方**

参加無料

経営分析・事業計画策定セミナー

持続化補助金などの国や県・市の補助金申請には、事業計画書が必要となり、その書面による審査によって採択が決定されます。本セミナーでは、制度の概要説明と「ローカルベンチマーク(経済産業省)」といったツールを活用しながら事業計画作成のポイントなどを詳しく説明いたします。

◇カリキュラム

第1回 (9/30(火))

【経営分析】

- ・持続化補助金の概要
- ・事業計画の意義
- ・自社の概要、環境分析

第2回 (10/7(火))

【計画策定】

- ・ビジョン
- ・経営方針
- ・事業計画策定

講 師 おぎた中小企業診断士事務所
荻田 勝司 氏



中小製造業の経営に長年携わってきた経験を活用して、実現可能性の高い経営改善計画策定とその実行支援に取り組んでいます。

※各回にワークショップを設け、講師による個別フォローをいたしますので計画書を作ったことがない方も安心して参加いただけます。

また、各種補助金の活用などのご相談もできます。

セミナー終了後も商工会職員が事業計画書完成までフォローアップします！

会 場 香南コミュニティセンター（住所：香南町由佐1172）

開催日 第1回 9月30日(火) 第2回 10月7日(火)

時 間 18時30分～20時30分

その他 当日は計画書作成のワークショップを行います。

準備物 筆記用具かノートPCなど

財務分析用データ（損益計算書・貸借対照表）3年分

※持参できない場合はサンプルデータをお渡しします。

◇お問合せ・お申込み 高松市中央商工会 (TEL 087-814-3133、FAX 087-814-3134)

下記お申込み用紙にご記入の上、FAXまたは電話等でお申し込みください。

経営分析・事業計画策定セミナー 申込書 FAX 087-814-3134

令和7年 月 日

事 業 所 名			メール	
参 加 者 氏 名	①	②	TEL	
所 在 地			FAX	

※ご記入頂いた事業所名等は本事業以外の目的では使用いたしません。

セミナーで作成した事業計画は、補助金申請や融資などに活用いただけます！

補助金活用で売上を拡大しましょう！！

小規模事業者持続化補助金の概要

(11/18 受付締切)

補助対象者

○小規模事業者であること

- ・製造業その他の業種 常時使用する従業員の数が20人以下
- ・卸売業、小売業、サービス業（宿泊業・娯楽業を除く）5人以下



補助率等

○販路開拓に取り組む費用の2/3～を補助(上限50～250万円)

類型	通常枠	賃金引上げ特例
補助率	2/3	2/3 ※赤字企業は3/4
補助上限	50万円	200万円
インボイス特例	※インボイス特例の要件を満たしている場合は、 上記補助上限額に50万円を上乗せ	

※通常枠以外の申請には、追加の申請要件があります。公募要領をご確認いただきか商工会までご連絡下さい。

小規模事業者持続化補助金の使いみち

販路開拓等のために

- DM・チラシの作成と配布、新聞・雑誌広告。
- 店舗の改装や看板設置。
- 自社ホームページの作成やリニューアル。(申請額の1/4上限)
- お客様用トイレを和式から洋式に変更する。
- 商品パッケージやラベルのデザイン変更。
- 国内外の展示会へ出展する。

生産販売拡大のために

- オーブン・冷凍冷蔵庫の購入

衛生向上や省スペース化のために

- ショーケースの購入

新たな商品・サービス提供のために

- 製造機械の購入

【補助対象外となる経費】

介護報酬が適用されるサービス、保険適用診療に係る経費

老朽化した既存機械の取替、商品等の生産調達に係る経費など

事例
1

作業所を販売スペースに整備し
販路拡大

業種 製造業



取組内容

- ①販売スペースの整備
- ②店舗入り口看板の作成
- ③販売商品の開発
- ④SNS発信

成果

- ①販売スペースの整備
体験事業に参加した観光客の直接の評価を得られ、今後の商品販売に生かせる。
- ②店舗入り口看板
体験事業に参加した観光客から「看板を見つけて来れた」との好評を得た。
- ③新商品の開発
開発した商品を製品化。観光客から注目を集め、売上に繋がる可能性が高まった。
- ④SNS発信
工房の情報を広く周知。集客と売上拡大に貢献。

「セミナー」にご参加下さい！ ⇒ 裏面へ

【経営状況セルフチェック】

自社のこと、今一度振り返ってみましょう。伸びるヒントは、ここにある。是非、チェックしてみてください

1. 経営者としてのこだわりを文章にしていますか？（経営理念・社訓など） はい・いいえ
2. 自社の商品・サービスの特徴やウリを一言で言えますか？ はい・いいえ
3. 自社の業界全体の動向や販売先の動向を把握できていますか？ はい・いいえ
4. お客様・取引先の不満や不便に感じていること、要望、欲求などを把握していますか？ はい・いいえ
5. 新たな顧客・取引先を開拓するための取組を行っていますか？ はい・いいえ

いかがでしたか？ひとつでも「いいえ」があった方は、ぜひセミナーに参加して解決しましょう。