

令和7年 月 日

八幡市商工会
会長 高橋 敦 様郵便番号 〒614-0000
所在地 八幡市八幡三本橋〇〇-□□
事業者（団体）名 八幡商店
代表者（職・氏名） 代表 八幡 太郎

令和7年度八幡市商工会中小企業持続経営支援補助金（ステップアップ枠）交付申請書

令和7年度八幡市商工会中小企業持続経営支援補助金（ステップアップ枠）交付要領に基づき、下記のとおり補助金の交付を申請します。なお、本事業について、当申請機関以外には申請しないことを誓約します。

- 1 交付申請額 金 _____, 000円 記 補助金総額を記載（千円未満切捨て）。
- ※ 申請額（消費税抜）は、千円未満切捨て

【内訳】

経営改善型	円
起業支援型	円

事業完了（支払いも含む）予定日
（令和7年12月15日迄）を記載。

- 2 取組実施（予定）期間 令和7年 月 日 ~ 令和 年 月 日

- 3 補助対象取組（事業）の内容 ★(業種別)記入例も参考

〈経営課題等〉

今回の事業で解決したい
問題点・経営課題等について、
具体的に文章等で記載。

〈対策案〉

〈経営課題等〉で記載された内容を解決する為の取組内容等について、
箇条書き（項目別）や文章等で記載。

〈取組によって見込まれる効果〉

〈経営課題〉が〈対策案〉によって、課題解決されると見込まれる効果（作業効率・
売上向上効果）について、具体的に目標数値と文章で記載。

- ・令和7年4月1日以降で、事業を
開始する予定日を記載。
・ **交付決定日**より早い日付となる場合、
交付決定前の事業着手になるため、
様式第2号「事前着手届」を提出。

※ 事業計画書(別紙)を添付してください。

4 事業経費 【消費税を抜いた額を換算し記入。根拠がわかる書類（見積書等）も提出。】

取組総事業費	_____円	見積書等の総額（消費税抜）を記載。
補助対象経費	_____円	
上記「取組総事業費」のうち、人件費、振込手数料等の 補助対象外経費（交付要領【準則】別表2）を除いた額（消費税抜）を記載。		
〈内訳〉 【 内容 ・ 経費額内訳（税抜単価×数量＝税抜金額）を記入 】		
・内容 ○○○	・ 税抜単価 × 数量 = _____円	見積書等の項目を参照し、 項目ごとに内容がわかる ように記載。また、 経費額内訳も詳細に記載。
・内容 ○○○	・ 税抜単価 × 数量 = _____円	
・内容 ○○○	・ 税抜単価 × 数量 = _____円	
注）交付決定日以降に請求・支払い行為をしたものが対象 （事前着手届が提出されていても交付決定日以降の精算払分のみが対象）		

5 事業者の概要

主な業種（○印）	建設業 ・ 製造業 ・ 卸売業 ・ 小売業 サービス業 ・ 飲食サービス業 ・ 運輸業 ・ その他
業 種 詳 細	
創業（設立日）	西暦 _____ 年 _____ 月 _____ 日
【法人のみ】資本金	_____円
従業員数（組合員数）	_____人（常時使用）
企業区分（○印）	小規模企業 ・ 中小企業 ・ 商店街団体
【法人】直近決算期	令和 _____ 年 _____ 月1日 ～ 令和 _____ 年 _____ 月末日
【個人】令和5年分決算	令和6年1月1日 ～ 令和6年12月31日
売 上 高	_____円
売上総利益※	_____円
【法人】：経常利益 【個人】：所得金額※	_____円
代表者の生年月日・年齢	西暦 _____ 年 _____ 月 _____ 日 ・ 申請時 _____ 歳
後継候補者の有無	有【 親族（ _____ ） ・ 従業員 ・ その他 】 ・ 無

※【個人の方】

「売上総利益」・・・差引金額欄（青色申告：決算書⑦ 白色申告：収支内訳書⑩）を記載
 「所得金額」・・・所得金額欄（青色申告：決算書④⑤ 白色申告：収支内訳書②③）を記載

●法人・個人共に、補助事業の完了した日の属する会計年度の終了後5年間、毎年会計年度（3月末）終了後に、売上、収益など実績報告書（様式、提出日は別途連絡）を提出する必要があります。

6 申請者連絡先（担当者）

職名	電 話 （ _____ ） _____
氏名	F A X （ _____ ） _____
	E-mail _____ @ _____

（中小企業応援隊記入欄）

上記事業者をコンサルティングしました。 令和 _____ 年 _____ 月 _____ 日 中小企業応援隊員

3 補助対象取組（事業）の内容

【飲食サービス業】

〈経営課題等〉
（事業概要） 当店は業歴約40年の中華料理店である。「地域住民に愛される町中華」を目標とし営業を行っている。 （環境分析） 地元の固定客からご愛顧いただいているが、既存顧客の高齢化に伴い来店客が減少している。一方、当店が所在する〇〇地区は近年ベッドタウン化が進み若年世帯が増加傾向にある。 （あるべき姿・目標を達成するために実施すべきこと＝経営課題） この層を新規顧客として獲得、固定客化するため、若年層向けの情報発信を強化する。
〈対策案〉
（目標達成に向けた取組） 若年世帯に向けた情報発信の強化 （具体的取組） 自社ホームページの構築
〈取組によって見込まれる効果〉
（あるべき姿、目標） 〇〇市に流入した若年世帯を取り込み「地域に愛される町中華」を達成、これによって、来店客数**%の向上を見込む。

【製造業】

〈経営課題等〉
（事業概要） 当社はリングゴム等の資材パーツの製造販売を主要製品とし、少量多品種・微細加工を強みとし関西圏を中心に事業を行っている。 （環境分析） 近年、〇〇市場の高まりから、当社が取り扱う資材パーツの製造・出荷の増大が見込まれる。一方、社内では熟練技能者から若手職員への技能承継が停滞しており、当社の強みである技術力を保持できなくなる恐れがある。 （あるべき姿・目標を達成するために実施すべきこと＝経営課題） そこで今後の市場拡大を視野に、自社技術の保持・増強を進めていく。
〈対策案〉
（目標達成に向けた取組） 技術の見えると企業内での共有による技能承継 （具体的取組） 動画マニュアル作成
〈取組によって見込まれる効果〉
（あるべき姿、目標） 当社のコア技術である△△ノウハウを強みとして定着、△△の稼働率**%アップを見込む。併せて△△に関する情報発信を強化、新規顧客獲得を進める。

【造園業】

〈経営課題等〉
（企業概要） 当社は〇〇地区にて、公共施設・ホテル・マンション等を対象に造園業を営んでいる。 （環境分析） 近年、インバウンド・マイクロツーリズムの影響からホテル・旅館は好調であり、デザイン性の高い剪定（トピアリー）の需要が高まっている。一方、他地区事業者の流入が進み、新規顧客の獲得に伸び悩んでいる。 （あるべき姿・目標を達成するために実施すべきこと＝経営課題） そこで自社の強みである「魅力ある庭園づくり」の技術を高め、他地区事業者との差別化により、商圏の拡大を目指す。
〈対策案〉
（達成に向けた取組） 強みである造園技術を活かし近隣市町の商圏を獲得する。 （具体的取組） ハンディチェーンソーの導入
〈取組によって見込まれる効果〉
（あるべき姿、目標） 高い技術力を生かし近隣市町での新顧客獲得に繋げ、売上**%アップを目指す。併せて安全で効率的な作業環境の整備を進め、人材の獲得と定着を実現する。