

(様式第1)

東京都商工会連合会
会 長 殿

郵便番号
住 所
名 称
代表者の役職・氏名

提出日 令和8年〇月〇日

印鑑登録証明書の住所・氏名・実印を記載押印してください。
法人は「履歴事項全部証明書」の所在地を記入して下さい

111-2222
東京都〇〇市〇〇町〇-〇-〇
株式会社 〇〇商事

代表取締役 東京 太郎 実印

令和8年度 多摩・島しょ地域資源承継支援助成金交付申請書

多摩・島しょ地域資源承継支援助成金交付要綱第8条第1項の規定により、下記のとおり申請します。

記

- 1 助成事業で行う事業名（表題）30字以内 申請する事業名を記入してください

（例）ニーズに応えた宅配事業により、地域の絆と未来を食で繋ぐ

- 2 助成金交付申請額

1000 千円

- 3 助成事業の区分（該当区分に○印）及び内容

タイプ	○印	区 分		添付資料
A	○	Ⅰ 事業承継創出支援	承継前支援	事業承継計画書 （様式第2-1）
B			承継後支援	持続的発展計画書 （様式第2-2）
C		Ⅱ 経営資源引継支援 （創業予定者を除く）		経営資源引継計画書 （様式第2-3）
		Ⅱ 経営資源引継支援（創業予定者）		経営資源引継計画書 （様式第2-4）

内容は助成金事業計画書（様式第3）のとおり

- 4 助成事業実施期間

（事業開始日）

交付決定日（※）

←記入は不要

（事業完了予定日）

令和〇年〇月〇日

←助成事業の完了予定日を記入

ただし、第1次交付申請者の最長期限は令和8年12月10日
第2次、第3次交付申請者の最長期限は令和9年1月31日

- 5 添付書類

- ① 各区分の事業計画書（様式第2-1、2-2、2-3又は2-4）及び助成金事業計画書（様式第3）
② 東京都商工会連合会が指示する書面

事業承継計画書

1. 申請者の概要

申請者はいずれかにチェックをしてください

個人事業主	☐
法人企業	☒

<個人事業主>

フリガナ		屋 号 (個人事業主のみ)	
申請者氏名		生年月日 (和暦)	
TEL		E-mail	
確定申告書 記載所在地	〒		
店舗所在地 (上記と同一の場合は記 載不要)	〒		
その他所在地 (上記以外にない場合は 記載不要)	〒		

<法人>

フリガナ	カブ シキガ イシャ マルマルショウジ			
法人名	株式会社 ○○商事			
本店所在地	郵便番号	〒 111-2222		
	住所	東京都○○市○○町○-○-○		
店舗所在地 (上記と同一の場合は記 載不要)	郵便番号	〒 111-3333		
	住所	東京都○○市○○町○-○-○		
法人代表者	フリガナ	トウキョウ タロウ	生年月日	昭和36年9月1日
	氏名	東京 太郎	TEL	111-222-3333
	役職	代表取締役	E-mail	abc@defghi.jp

<個人事業主・法人 共通>

連絡担当者	フリガナ	トウキョウ タロウ	役職	代表取締役
	氏名	東京 太郎	TEL	111-222-3333
			携帯電話	090-1234-5678
			E-mail	abc@defghi.jp

申請者住所	東京都〇〇市〇〇町〇-〇-〇				
申請者事業所名	株式会社 〇〇商事				
代表者名	東京 太郎				
法人・個人	法人	○	個人事業主		Aタイプ

2. 申請事業者の事業概要

創業時期	和暦 昭和 35 年 4 月 1 日				決算期 3 月
法人設立	和暦 昭和 40 年 4 月 1 日				
主たる業種	(次のいずれか一つを選択しチェックボックスをクリック)				
	☒	① 卸売業・小売業・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			
事業の具体的内容	(56 各種商品小売業 スーパーマーケット)				
主な取扱製品(商品)	食料品・日用品				
常時使用する従業員数	4 人	* 常時使用する従業員がいなければ「0」と記入 * 従業員数が小規模事業者の定義を超えている場合は申し込めません。 助成事業実施の結果、従業員数が小規模事業者の定義を超えても問題ありません。			
資本金額	1000 万円	* 会社以外は記載不用			
ホームページのURL		https://www.abcde			
役員構成	氏 名	役 職 等			年 齢 (申請時)
	東京 太郎	代表取締役			64 歳
	東京 一郎	取締役			37 歳
	東京 花子	監査役			61 歳
					歳
					歳
株主構成 (上位5位まで記載)	氏 名	年 齢	続 柄	持株数	株式保有率 %
	東京 太郎	64	本人	800	80 %
	東京 一郎	37	長男	100	10 %
	東京 花子	61	妻	100	10 %
					%
					%
	全 株 数				100.00%

申請者住所	東京都〇〇市〇〇町〇-〇-〇				
申請者事業所名	株式会社 〇〇商事				
代表者名	東京 太郎				
事業内容	(56 各種商品小売業 スーパーマーケット)				
法人・個人	法人	○	個人事業主		Aタイプ

3.申請事業者の経営状況

【過去2か年の決算状況】 (単位：千円)

損益項目			資本・負債項目		
決算期	直近期	前期	決算期	直近期	前期
(和暦)	令和8 年 3 月	令和7 年 3 月	(和暦)	令和8 年 3 月	令和7 年 3 月
売上高	154,500	175,000	短期借入金	10,000	8,500
売上原価	118,500	135,000	長期借入金	18,000	12,000
売上総利益	36,000	40,000	(うち代表者からの借入金)	10,000	8,500
販売管理費	35,000	36,000	負債金額	33,000	30,000
営業利益	1,000	4,000	純資産額	40,000	45,000
経常利益	-2,500	3,500	総資産額	73,000	75,000

1 企業概要及び経営状況

いつ、何処で、誰が、どのような事業を創業し、現社長は何代目となるか、社長の簡単な略歴、会社の沿革を記入してください。併せて、これまでの会社の経営状況について記入してください。（創業時やバブル期、その後の経営状況等）

【事業概要】

当社は東京都〇〇市〇〇町で、食料品・日用品を販売する地域密着型のスーパーマーケットを運営しています。昭和35年の創業以来、地域の皆様に支えられ、現在は2代目となる私が経営を引き継いでおります。

【営業体制】

営業時間：10:00～20:00（年中無休）
人員構成：従業員2名、パートスタッフ3名によるシフト制

【取扱商品】

生鮮3品（精肉・鮮魚・青果）をはじめ、こだわりの自家製弁当や惣菜、焼き立てパン、菓子、米、調味料、飲料、酒類まで幅広くラインナップ。日用品も豊富に取り揃え、生活に必要な品がワンストップで揃う店づくりを行っております。

【現状と課題】

顧客の約90%が〇〇市の住民の方々ですが、近年は既存顧客の高齢化や物価高騰の影響を受け、売上は減少傾向にあり、新規顧客の獲得が喫緊の課題となっています。

(貴事業所の強み)

後継者が決まっている、営業力がある、地域の一番店（商業者の場合）、他社と比較して商品に独自性があり商品力がある、技術力がある、最新の機械設備がある、従業員の定着性が高い、安定した財務内容である等会社の強みを記入してください。

- ・ 当社の最大の強みは、創業から65年にわたりこの地で積み重ねてきた地域社会からの厚い信頼です。特に直近の20年間は、お客様の声に真摯に耳を傾け、品揃えの改善や接客マナーの向上に徹底して取り組んでまいりました。こうした地道な活動が実績となり、現在では多くのお客様から「地域に欠かせない店」として強い支持をいただいています。
- ・ 今後の経営につきましても長男を後継者として定めています。
長年築いてきた事業を次世代へ確実に引き継ぐべく、現在、計画的な事業承継を進めています。

(貴事業所の弱み)

機械設備が老朽化している、従業員の定着性が悪い、生産性が低い、商品力が弱いなど自社の弱みを記載して下さい。

- ・ 当社の営業エリアにおいても少子高齢化が加速しており、特に65歳以上の高齢者人口が増加傾向にあります。これに伴い、いわゆる「買い物弱者」の問題が顕在化しています。
- ・ 近隣の高齢層からは、「店舗までの交通手段がない」「重い荷物を運ぶのが困難」といった理由から、宅配サービスの導入を希望する声が数多く寄せられています。しかしながら、現在は店内の運営体制を優先せざるを得ず、こうした切実なニーズに十分に答え切れていないのが喫緊の課題となっています。

2 経営、製品（商品）、技術、営業（販売）サービス面等での特徴

- 自社の経営方針、経営理念など目標とするもの
- 他社に負けない技術力や常に新しい商品開発に取り組む姿勢、取引先からの要望に対するスピーディーな対応
- 高度な製品製造に対応できる機械設備や熟練工による技術力
- 機敏なアフターサービス対応 など

1. 顧客第一主義と徹底した店舗管理

- ・ 顧客視点の運営
常に「お客様が何を必要としているか」を追求し、立場に立った商品・サービスの提供に努めています。
- ・ 迅速な対応力
お客様からのご要望に対し、スピード感を持って柔軟に対応する体制を整えています。
- ・ クレンリネス
店舗内から駐車場に至るまで、常に清潔感を保持。心地よくお買い物いただける環境づくりを徹底しています。

2. 独自性と健康への配慮

- ・ 自家製商品の差別化
栄養バランスに配慮した「自家製の弁当・惣菜」は、飽きのこない“家庭の味”として、多くのお客様から高い評価をいただいております。
- ・ 地産地消の推進
地元農家と直接連携することで、採れたての新鮮な野菜を安定的に提供できる仕入れルートを構築しています。

3 現在の市場環境・競争環境

- 業界における市場環境や市場規模を具体的な指標を用いて説明記入
- 消費者ニーズの動向をどのように捉え、どのように対応するか
- 同業他社との競争関係

【商圏の特性と市場環境】

〇〇市の人口は60,000人、世帯数30,000世帯で、高齢化率は35%に達しています。特に当社の主要顧客層である65歳以上世帯の比率は、5年前と比較して10%増加しており、高齢者および単身世帯のニーズへの対応が急務となっています。

【競合比較とターゲット層の動向】

半径200m以内にコンビニ3店舗、大手チェーン2店舗がひしめく激戦区であり、価格や利便性を重視する若年層の流出は避けられない状況にあります。

しかし、これら大手店舗が提供する「画一的なサービス」に対し、当社は「人情味のある接客」や「手作りの味」という独自の価値を提供しており、高齢者層を中心に根強い支持を獲得しています。

【強みの活用と潜在ニーズ】

特に自家製弁当・惣菜は、その品質の高さから口コミが広がり、市外からの来客も見受けられるほどの看板商品となっています。現在、高齢のお客様から「交通手段の欠如」を理由とした宅配サービスの要望が数多く寄せられており、これは大手には真似できない「地域密着型のラストワンマイル支援」という新たな事業機会であると捉えています。

4 貴事業所の地域への貢献内容（親族内・従業員等事業承継の場合のみ記入）

【地域貢献内容は次の項目等を参考に記入：①地域の顧客密着度、②地域内における経済取引の多寡（調達取引先・流通）③地域の雇用維持、創出、④地域の強み（技術、特産品、観光等）の活用、⑤地域ブランドの育成、⑥その他地域経済貢献活動】

○今の貢献度、上記の①～⑥までの設問項目に応じて、件数や割合など具体的な数字を挙げて記入してください。

① 地域の顧客密着度

創業65年、地域に根差した対面販売を続けてまいりました。現在、商圏内で急増している「交通手段がなく買い物に出られない」という高齢者の切実な声に応え、宅配サービスを導入します。大手チェーンにはない「人情味のある接客」と「見守り」を兼ねた活動により、今後も地域住民の生活基盤を支えます。

② 地域内における経済取引

地元農家と連携した「採れたて新鮮野菜」の取り扱いを強化しており、地域の農業振興に寄与しています。今回の冷蔵庫導入による保管力の向上は、これら地元産品の仕入れ量拡大を可能にし、地域内での経済循環（地産地消）をさらに加速させます。

③ 地域の雇用維持・創出

現在、正社員2名・パート3名、計5名のスタッフ全員を地元から雇用しています。本事業の展開に伴い、新たに配送担当の人員を地域から雇用する計画であり、雇用の維持・創出を通じて地域住民の安定した生活と、地域内での消費活性化に貢献します。

④ 地域の強みの活用

地域の皆様に長年支持されている「自家製の弁当・惣菜」という独自の強みを活用します。栄養バランスに配慮した“家庭の味”を宅配することで、地域の健康増進に寄与するとともに、口コミによる市外からの集客も継続し、地域の活気維持に努めます。

⑥ その他地域経済貢献活動

長年にわたり商工会理事のを務め、地域経済の活性化と地域事業者の持続的発展に向けて尽力してきました。この活動を通じて築いた地域事業者との信頼関係は貴重な財産です。現在進めている計画的な事業承継においても、この「地域貢献の精神」を次世代へ継承し、将来にわたって地域経済を支え続ける中核的な存在であり続けることを指針としております。

申請者住所	東京都〇〇市〇〇町〇-〇-〇				
申請者事業所名	株式会社 〇〇商事				
代表者名	東京 太郎				
事業内容	各種商品小売業 スーパーマーケット				
法人・個人	法人	○	個人事業主		Aタイプ

5. 事業承継計画の内容

事業承継の背景・基本方針	取締役の長男が40歳を迎える今後3年を目途に、計画的な事業承継を実施いたします。 すでに家族の同意を得ており、現在は社内外への周知を進めている段階です。承継に向け、後継者には経営セミナーの受講等を通じて経営者資質の向上を促しています。 本事業の完遂を次世代が安定して経営を引き継ぐための強固な基盤作りの機会と位置づけています。				
承継方法 (該当に○印)	①親族内承継 現社長から 長男 へ承継				
承継予定時期	令和 11 年 3 月 ②承継予定				
後継者候補について	承継者氏名	東京 一郎		役職名	取締役
	生年月日 (年齢)	昭和 63 年 9 月 27 日 申請時 37 歳			
	代表者との関係	長男			
	後継者の経歴・経験	・ 大学を卒業後、株式会社△△商事に就職 ・ 上記を退職後、当社に入社し食品製造現場に5年、販売部門に5年 経理部門に5年在籍している。			
	後継者の教育・研修等の実績	・ 商工会が実施している単発のセミナーに数回参加			
関係者の理解	・ 長男に事業を承継する考えを伝えた。 今後、具体的な事業承継計画を立て、金融機関等に説明を行う予定。				
承継に向けた取組状況	・ 株式の一部を譲渡 ・ 経営セミナー等への参加 ・ 顧問税理士へ事業承継に関して相談済				
事業承継の障害・課題	・ 事業承継に向けた社内コンセンサス ・ 金融機関からの借入債務に対する保証 ・ 従業員の若返りと販売技術の伝承 ・ 生産性向上のための新規設備導入				

将来の経営ビジョン	・ 特定の顧客（販売先）に依存しない持続的に安定した経営 ・ 経営者の交代により、既存事業を継続しつつ、新たな事業分野への進出
事業承継に向けた経営改善等の取り組み	・ 顧客基盤の拡大を目指した営業強化（人員・ツール） ・ 新たな事業分野への進出 ・ 後継者の資質向上 ・ IT を活用した生産性の向上 ※様式第3の助成金事業計画書で取り組む内容についても記載して下さい。
この欄は、後継者候補の方が記載してください。	ア. 事業承継を決意した時期及び理由 5年前に総務部門へ異動し、経営管理全般に携わる中で会社の全体像を深く把握できたことが大きな転機となりました。地域の生活を支える当社の社会的役割を再認識し、自らの手でこの事業を次世代へ繋ぎたいという決意を固めました。 現在、父（現経営者）と合意の上で、私が40歳を迎える3年以内を目途とした計画的な事業承継を進めております。 イ. 承継後の経営ビジョン 「地域を支える『食のインフラ』として、伝統の継承と革新を両立する」 ・ 強みの継承 65年続く地域からの信頼と、評価の高い「自家製の味」を核とし、独自性の高い商品力をさらに磨き上げます。 ・ デジタルと対面の融合 宅配事業を基軸に、HP活用による販路開拓と、対面での「見守り・人情味」を融合させた地域密着型モデルを確立します。 ・ 持続可能な経営 バックヤードの効率化と地産地消の推進により収益基盤を固め、雇用維持と買い物弱者支援を通じて、次世代に誇れる100年企業を目指します。 ウ. 経営者となる覚悟と意欲 創業以来、父が築き上げてきた地域住民との絆と、代々守り続けてきた「手作りの味」を絶やしてはならないという強い使命感を抱いています。現在、地域が直面している高齢化や買い物困難といった課題を、自らが先頭に立って解決していくことが、次代を担う私の責務であると確信しています。 経営者となるにあたり、単なる事業の継続に留まらず、時代に即した変革を恐れず実行する覚悟です。従業員とその家族の生活を守り、地域社会から「この店があって良かった」と言われ続ける存在であり続けるため、不退転の決意をもって全力を尽くします。

【今後の承継計画】

今 後 の 承 継 計 画				
期 間		1年度目（当年度）	2年度目	3年度目
貴事業所の事業年度		令和9 年 3 月期	令和10 年 3 月期	令和11 年 3 月期
現 経 営 者	年 齢	65 歳	66 歳	67 歳
	役 職	代表取締役	代表取締役	取締役
	持 株	800 株	500 株	400 株
後 継 者	年 齢	38 歳	39 歳	40 歳
	役 職	取締役	取締役	代表取締役
	持 株	100 株	400 株	500 株
	後継者教育計画（内部・外部 研修等）	後継者育成の外部研修会へ参加（マネジメント講座等）	経営者としての資質向上の研修会へ参加（経営全般等）	経営者としての資質向上の研修会へ参加（財務会計等）

【3か年の売上・利益計画】

売上・利益計画（3 か年）				（単位：千円）
期 間	1年度目（当年度）	2年度目	3年度目	
開始年月	令和8 年 4 月	令和9 年 4 月	令和10 年 4 月	
終了年月	令和9 年 3 月	令和10 年 3 月	令和11 年 3 月	
a売上高	166,250	175,000	185,000	
b売上原価	127,000	132,500	140,000	
c売上総利益(a-b)	39,250	42,500	45,000	
d販売管理費	38,000	38,500	39,000	
e営業利益(c-d)	1,250	4,000	6,000	
常時使用する従業員数（人）	5 人	5 人	5 人	
具体的な事業内容 ※既存事業の内容、新規で実施するサービス、廃止する事業内容や廃止するサービス等	・ 詳細な承継計画作成 ・ 新設備導入による宅配サービスの開始 ・ 宅配サービスに対応する人材雇用 ・ HP リニューアル等による販促活動の強化 ・ 株価評価等の経営分析 ・ 後継者育成	・ 宅配サービスの販促強化 ・ 後継者育成 ・ 商品開発の研究	・ 株価評価 ・ 商品開発の研究 ・ IT 導入による業務効率化	

売上や経費の根拠	【売上】 月販980万円の売上upをも目標とする。 ○宅配サービス売上 約400万/月 客単価6,600円×20件×30日で算出。 ○販促（HPリニューアル及び特売商品のPR）による効果 580万/月 客単価7,800円×25名×30日で試算。 【経費】 売上原価：宅配事業による仕入増加、サービス拡充による人件費増加 販管費：食料品倉庫賃料等が増加するため	【売上】 宅配サービスの販促強化による効果で前期から約5%増加を目指す 【経費】 売上原価：宅配サービス拡充による雇用の増加、人件費の増加、商品仕入増加を見込む 販管費：商品開発にかかる費用が発生するため増額を見込む	【売上】 宅配サービスの販促強化による効果で前期から約5%増加を目指す 【経費】 売上原価：宅配サービス拡充による人材雇用及び人件費の増加、商品仕入増加を見込む 販管費：商品開発にかかる費用が発生するため増額を見込む
-----------------	--	---	---

助成事業の実施時期は、個人事業、法人の決算時期に合わせ、助成金申請日を含む決算期を1年目とする。

1年目は12カ月未満となっても構いません。

助成金事業計画書

  で表示されたセルに、必要項目を選択もしくは入力してください。

I 助成事業の内容

株式会社 ○○商事

1 助成事業で行う事業名 (※30文字以内)
(例) ニーズに応えた宅配事業により、地域の絆と未来を食で繋ぐ
2 助成事業の詳細
助成事業として下記の事業を実施します。 1. 事業の磨き上げに関する取組 多くのお客様からご要望いただいている「宅配サービス」を導入し、売上拡大を目指します。 ■ターゲットと戦略 主な対象は交通手段が限られる高齢者層とし、強みである「自家製弁当・惣菜」を中心に販売します。 ■運用ルール 対応エリアは〇〇市を中心に当店から半径10km圏内を想定。1回あたりの購入金額を3,000円以上に設定することで、配送効率を高め、安定的な顧客単価と売上を確保します。 ■差別化 大手チェーンにはない「自家製の味」を主力とすることで、他店との差別化を図り、既存顧客の流出防止とファン層の固定化を狙います。 <体制整備と付随効果> 本サービスの開始にあたり、配送スタッフの雇用、大型業務用冷蔵庫および運搬用台車の導入、さらには仕入量増加に対応するための保管スペース（外部倉庫等）を確保します。 保管能力の向上により、一括仕入れによる原価低減、作業効率の改善、取り扱い品目の拡充といった相乗効果も見込んでおります。 2. 販路開拓と周知活動 新サービス（宅配）の周知および集客は、Webとリアルを連動させた多角的なPRにより行います。 ■自社ホームページの刷新 【別紙添付：画像① ホームページのイメージ】 宅配専用ページを新設し、メニューや注文方法を分かりやすく掲載します。これにより、ご本人だけでなく、離れて暮らすご家族へのアプローチや、従来の商圏外にいた新規客への認知拡大を図ります。 ■チラシとWebの連携 【別紙添付：画像② チラシのイメージ】 特売情報や緊急の案内についても、チラシ配布に加えHPをリアルタイムに更新することで、情報伝達のスピードと網羅性を向上させます。「チラシを見て、詳細はHPで確認する」という導線を作ることで、チラシを手にとらない層も含めた広範な顧客へのアプローチを実現します。 3. 事業承継に関する取組 後継者である取締役（長男）の経営資質向上を目的に、専門研修（全2回を想定）を受講します。 本研修を通じて、将来の経営を担うためのマネジメント能力を習得し、3年以内を目標としている事業承継を円滑かつ確実に完遂できる状態を目指します。

3 助成事業の効果と将来的展望

【体制の最適化と業務効率の向上】

新サービス（宅配業務）の開始にあたり、現状の人員でも対応自体は可能ですが、既存業務への負担増大 と効率低下が懸念されます。そこで、新たに配送専属スタッフを雇用することで、既存業務の質を維持しつつ、新事業を円滑かつ機動的に推進できる体制を構築します。

【設備投資による収益力の強化】

業務用冷蔵庫の導入により、保管キャパシティを大幅に拡充します。これにより「一括大量仕入れ」による原価低減を実現すると同時に、宅配事業のインフラを整備します。既存のお客様（高齢者層）および、これまでアプローチできていなかった商圏外の住民の方々へ利便性を提供することで、新規客の獲得と客単価の向上を図り、当期の売上および利益の最大化を目指します。

【多角的な広報による販路開拓】

新設する宅配サービスを自社ホームページへ反映し、Web上での情報発信を強化します。周知にあたっては、地域特性を考慮し「新聞折込チラシ等」を活用してホームページへの導線を確認します。アナログ媒体で認知を広げ、詳細な情報をホームページで補完するというクロスメディア戦略を展開することで、既存事業との相乗効果を生み出し、大手チェーンにはない地域密着型のサービスとして明確な差別化を図ります。

【Ⅰ 事業承継創出支援－承継前支援の場合】

4 事業承継に向けた取組の目的・内容及び実施スケジュール

今回実施する取組みに**人件費**を申請する場合は下記に『被承継者の事業承継計画又は承継者の持続的発展計画』との関連性も含め、具体的な取組と必要理由を記載してください。※詳細は募集要項22P参照

※本助成金の**人件費は恒常的な経費の補填をするものではありません。具体的な取組内容が記載されていない場合は対象外となります。**

事業番号	経費区分	取組開始年月	事業区分※
①事業の磨き上げ	(1) 人件費	2026.7	助成事業
取組内容	新サービス（宅配業務）に係る従業員の新規雇用		
実施計画との関連性を含めて必要理由と具体的な取組を記載	既存従業員への負担を軽減するため、宅配業務に専念した人材を新たに雇用する。新規人材を宅配に専念させることで、1度の宅配で複数力所を目的地とすることが可能となるほか、翌日配送への対応などレスポンスの良い配送を実施する。 新規人材には、まずは宅配業務を通じて取り扱い商品等を覚えてもらい、ゆくゆくは店舗運営業務も経験させていきたい。		

今回実施する取組みに**賃借料**を申請する場合は下記に『被承継者の事業承継計画又は承継者の持続的発展計画』との関連性も含め、具体的な取組と必要理由を記載してください。※詳細は募集要項27P参照

※本助成金の賃借料は恒常的な経費の補填をするものではありません。具体的な取組内容が記載されていない場合は対象外となります。

事業番号	経費区分	取組開始年月	事業区分※
①事業の磨き上げ	(7) 賃借料	2026.7	助成事業
取組内容	食料品在庫の保管用借料		
実施計画との関連性を 含めて必要理由と 具体的な取組を記載	新たに宅配業務を実施するにあたり、食料品材料を従来より多めに仕入れて需要へ対応するための食料品の保管スペースを確保したい。現事業所ではそのスペースがなく、事業所の隣地に適当な場所があり、その倉庫の賃借料を支払う。		

以下に(1) 人件費(7) 賃借料以外の内容について、計画との関連性を含め、具体的な取組、必要理由を記載してください ※事業区分とは、自己財源で行う事業「自主事業」と本助成金で行う事業「助成事業」の2種類の事業を言います。

事業番号	経費区分	取組開始年月	事業区分※
①事業の磨き上げ		2026.7	自主事業
取組内容	専門家による会社の経営内容の分析		
取組の詳細 (計画との関連性を含め、 具体的な内容や必要性)	専門家による会社の経営内容を分析し、事業承継後の方向性を見出す		
事業番号	経費区分	取組開始年月	事業区分※
①事業の磨き上げ		2026.7～12	自主事業
取組内容	販売商品等の周知		
取組の詳細 (計画との関連性を含め、 具体的な内容や必要性)	特売商品等を月に一回、新聞折り込みやホームページにて周知して集客アップを図る。		
事業番号	経費区分	取組開始年月	事業区分※
①事業の磨き上げ		2026.7	自主事業
取組内容	新規事業宅配サービス事業への展開		
取組の詳細 (計画との関連性を含め、 具体的な内容や必要性)	お客様のニーズにお応えするため、宅配サービス専門車両を新規導入し、事業を展開していく。		
事業番号	経費区分	取組開始年月	事業区分※
①事業の磨き上げ	(4) 機械装置等費	2026.7	助成事業
取組内容	業務用冷蔵庫を導入する		
取組の詳細 (計画との関連性を含め、 具体的な内容や必要性)	宅配サービス事業を展開できるよう新たに業務用冷蔵庫を導入する。食料品の保管場所を大きく確保して大量仕入れを可能とし、現在のお客様や近隣の地域住民で商圏外の方に対しての宅配サービスを開始し、集客力アップにつなげる。		

事業番号		経費区分	取組開始年月	事業区分※
①事業の磨き上げ		(5) 物品費	2026.7	助成事業
取組内容	宅配サービス事業用の台車を導入する			
取組の詳細 (計画との関連性を含め、 具体的な内容や必要性)	従業員が宅配業務をスムーズに遂行できるように新たに台車を導入します。 台車を利用することで運搬量の増加も見込んでおります。			
事業番号		経費区分	取組開始年月	事業区分※
②事業の承継		(4) 機械装置等費	2026.8	助成事業
取組内容	業務用冷蔵庫を導入する			
取組の詳細 (計画との関連性を含め、 具体的な内容や必要性)	宅配サービス事業を展開できるよう新たに業務用冷蔵庫を導入する。食料品の保管場所を大きく確保して大量仕入れを可能とし、現在のお客様や近隣の地域住民で商圏外の方に対しての宅配サービスを開始し、集客力アップにつなげる。			
事業番号		経費区分	取組開始年月	事業区分※
②事業の承継		(2) 研修費・教育費	2026.8	助成事業
取組内容	後継者研修・教育（後継者）			
取組の詳細 (計画との関連性を含め、 具体的な内容や必要性)	経営者としての資質向上を目的とした後継者人材育成の研修を受講する。 実施機関 ○○○事業団 研修名 ○○コース（後継者育成研修） 期間 令和8年8月～9月の2ヶ月間 研修受講 2回			
事業番号		経費区分	取組開始年月	事業区分※
②事業の承継		(8) 販路開拓費	2026.8	助成事業
取組内容	ホームページのリニューアル			
取組の詳細 (計画との関連性を含め、 具体的な内容や必要性)	新設する宅配サービスの情報を自社ホームページへ集約・反映し、デジタルでの情報発信を強化します。周知にあたっては、地域特性を考慮して「新聞折込チラシ」等のアナログ媒体を併用し、ホームページへの導線を構築します。これにより、既存のお客様や商圏外の潜在層に対して宅配サービスの認知を広げるとともに、大手チェーンにはない機動的かつ人情味のあるサービスをPRし、明確な差別化を図ります。			

経費明細表

申請タイプ	Aタイプ
-------	------

株式会社 ○○商事

経費区分	事業番号	助成事業に要する経費（税込）				助成対象経費 （税込）	助成対象経費 （税抜）
		対象内容	数量	単価	金額		
(2)研修費・教育費	②事業の承継	後継者研修・教育（後継者） 実施機関 ○○○事業団研修名 ○○コース 期間 令和7年8月～9月の2ヶ月間 所要経費 研修受講 @110,000円／回×2	2	110,000	220,000	220,000	200,000
(4)機械装置等費	①事業の磨き上げ	業務用冷蔵庫の導入 内 容：業務用冷蔵庫 必 要 性：新サービス導入及び集客力向上のため	1	605,000	605,000	605,000	550,000
(8)販路開拓費	②事業の承継	ホームページのリニューアル 改良の内容 ○○ 実施期間 ○月～○月 必 要 性：宅配サービス事業を内容へ追加	1	110,000	110,000	110,000	100,000
					0	0	0
					0	0	0
					0	0	0
					0	0	0
					0	0	0
事業費小計（賃借料・物品費除く）			税抜		850,000		
(5)物品費		物品費計算シートより				63,800	58,000
(7)賃借料		賃借料計算シートより				264,000	240,000
事業費合計（賃借料・物品費含む）			税抜		1,148,000		
(1)人件費		人件費計算シートより				1,500,000	375,000
人件費助成対象経費額			税抜		375,000		
助成対象経費額合計 ※人件費が事業費の合計よりも大きい場合、 人件費の助成対象経費額は事業費の合計額までとなる			税抜		1,523,000		
助成経費額の計算 ※助成対象経費額×2/3 ※1,000円未満切り捨て			税抜		1,015,000		
助成金申請額 Aタイプ限度額1,000,000円			税抜		1,000,000		

Aタイプ

資金調達内訳

株式会社　〇〇商事

区分	金額（円）	調達先	区分	金額（円）	調達先
自己資金	1,762,800		自己資金	1,000,000	
本助成金	1,000,000		金融機関借入	0	なし
金融機関借入	0	なし	その他	0	なし
その他	0	なし	合計	1,000,000	
合計 ※	2,762,800		本助成金額との差	0	
合計額との差	0	←0になるように入力してください。			↑0になるように入力してください。

※合計が、助成事業に要する総経費額と同額になるよう資金項目各欄に入力してください

助成対象経費総括表

経費区分	助成事業に要する経費 （税込）	助成対象経費 （税抜）	
(1) 人件費	1,500,000	375,000	※
(2) 研修費・教育費	220,000	200,000	
(3) 改良費	0	0	
(4) 機械装置等費	605,000	550,000	
(5) 物品費	63,800	58,000	※
(6) 設備処分費	0	0	
(7) 賃借料	264,000	240,000	※
(8) 販路開拓費	110,000	100,000	
(9) 委託費	0	0	
(10) 外注費	0	0	
(11) 専門家謝金	0	0	
(12) 島しょ指導専門家旅費	0	0	
合 計	2,762,800	1,523,000	

※人件費、物品費、賃借料には申請経費限度額の制限があります。

人件費計算シート（月給制）

注1 人件費の助成対象経費は、人件費以外の助成対象経費の合計額（税抜）【事業費】と同額以下とする

注2 助成金の申請時及び額の確定時においても上記注1と同様の条件とする

注3 人件費の助成対象は、承継前の後継者、従業員、パート、アルバイト等とする

注4 人件費の助成限度額は、Aタイプの場合25万円、かつ事業費と同額以下とする

1. 申請のタイプ

Aタイプ

2. 人件費対象者の属性と申請月数、月給額、助成事業従事割合（経営改善に取り組む事業（募集要項P21～P23参照）への従事割合）と事業番号（※）

※対象者が複数人の場合は、①②③の順に選択もしくは入力してください

※助成事業従事割合には、対象者が助成事業に従事する割合（％）を数値で入力してください

※事業番号とは事業承継に向けた取り組みのうち、①事業の磨き上げへの取り組み、②事業承継のための取り組みをいう。対象者がどの事業番号に該当するかリストから選択してください

※助成対象時給単価限度額は2,180円になります

※最低賃金以下の申請は対象外となります（1時間当り1,226円未満）

株式会社 ○○商事

	対象者の属性	申請月数	月給（基本給）	助成事業従事割合	事業番号
対象者 ①人目	従業員（社員）	6ヶ月	250,000円	100%	①事業の磨き上げ
対象者 ②人目	承継前の後継者	ヶ月	円		
対象者 ③人目	従業員（社員）	ヶ月	円		

3. 賃金の締め日 ※交付決定日より前の支出及び助成事業実施期間後に支出した給与は対象外となります

	賃金の締め日	賃金の支給日	
対象者 ①人目	月末締め	翌月10日払い	※リストから選択してください
対象者 ②人目	締め	当月月払い	
対象者 ③人目	締め	当月月払い	

4. 人件費対象者の給与額と助成経費額算出一覧（上記入力項目から自動で集計されます）

	助成対象 時間単価	助成経費対象月額 (基本給×従事割合)	給与支給総額（月給 ×月数×従事割合）	助成経費対象額 (助成対象月額×月数)
対象者 ①人目	1,563円	250,000円	1,500,000円	1,500,000円
対象者 ②人目	0円	0円	0円	0円
対象者 ③人目	0円	0円	0円	0円
合計		1,500,000円	1,500,000円	1,500,000円

人件費総額（月給制）

1,500,000円

人件費助成経費対象額

（月給制）

1,500,000円

人件費総額

（月給・日給・時給）

1,500,000円

人件費助成経費対象額

（月給・日給・時給）

1,500,000円

申請経費限度額

375,000円

人件費の助成対象経費上限額は、事業費と同額以下となりますので、経費明細表で助成対象経費申請額が計算されます

物品費計算シート

注 1 物品費の助成対象は、1 個あたりの購入単価が税込**10万円未満**の物品とする
税込単価10万円を超える物品は、機械装置等費での申請とする

注 2 物品費の助成限度額は、Aタイプの場合10万円とする

1. 申請のタイプ

Aタイプ

2. 物品費の明細（税込）

※単価には設定費用・送料等を含む

※事業番号とは事業承継に向けた取り組みのうち、①事業の磨き上げへの取り組み、②事業承継のための取り組みをいう。対象内容がどの事業番号に該当するかリストから選択してください

株式会社 ○○商事

	事業番号	対象内容	数量	単価 (税込)	助成対象経費 (税込)	申請経費総額 (税抜)
1	①事業の磨き上げ	宅配サービス用台車	4	15,950	63,800	58,000
2					0	0
3					0	0
4					0	0
5					0	0
6					0	0
7					0	0
8					0	0
9					0	0
10					0	0
合計					63,800	58,000

物品費総額

63,800

円

物品費助成経費
対象額

58,000

円

申請経費限度額

58,000

円

この金額は申請額ではありません。経費明細表で助成対象経費申請額が計算されます。

賃借料計算シート

- 注1 賃借料の助成限度額は、申請者一企業あたり月額10万円（税抜）とする
- 注2 助成対象となるのは、店舗・事務所、駐車場などの賃借料。設備・備品のリース・レンタル料。
ならびにソフトウェアのライセンス料。該当する欄①～③にそれぞれ入力してください
- 注3 助成対象とする賃借期間はAタイプは3か月以内とする
- ※ただし、交付決定日以降、助成事業完了日までの間に発生し、支払が完了したものが対象となります。

1.申請のタイプ 株式会社 ○○商事

Aタイプ

2. 申請額の明細と算出一覧（下記表の黄色のセルに月額（税込）を入力すると、自動で集計されます）

		概要	月額（税込）			月数	賃借料月額		助成対象経費	
			1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目		（税込）	（税抜）	（税込）	（税抜）
①物	件	事務所	88,000	88,000	88,000	3	88,000	80,000	264,000	240,000
②物	件					0	0	0	0	0
③リース・レンタル料 ・ライセンス料						0	0	0	0	0
	月額	（税込）	88,000	88,000	88,000	計			264,000	
	合計	（税抜）	80,000	80,000	80,000				240,000	
	申請月額限度額			80,000	80,000	80,000	240,000			

賃借料助成経費対象額

240,000

円

申請経費限度額

240,000

円

この金額は申請額ではありません。経費明細表で助成対象経費申請額が計算されます。

3.賃借料の明細と事業番号

※事業番号とは事業承継に向けた取り組みのうち、①事業の磨き上げへの取り組み、②事業承継のための取り組みをいう。対象内容がどの事業番号に該当するかリストから選択してください

①物 件

事業番号

①事業の磨き上げ

契約先名

個人用宅地（商品食材保管倉庫）

物件住所

〇〇市〇〇町1-5-9

支払条件

期 間

1

日

～

末

日

支払条件

前

月

25

日払い

※契約書に記載されている支払い条件と同じ内容
を選択してください

②物 件

事業番号

契約先名

物件住所

支払条件

期 間

日

～

日

支払条件

月

日払い

※契約書に記載されている支払い条件と同じ内容
を選択してください

③リース・レンタル料・ライセンス料

事業番号

契約先名

対象商品名

支払条件

期 間

～

支払条件

払い

※契約書に記載されている支払い条件と同じ内容
を入力してください

添付資料

【画像① ホームページのイメージ】



【画像② チラシのイメージ】

