**持続化ストーリーシート**

アイデアを考える際の補助シートです。あまり時間をかけずに書ける範囲で書いてみてください。

Q1.どのような事業をしていますか？

|  |  |
| --- | --- |
| 誰に |  |
| なにを |  |
| なにを（特徴） |  |
| どのように |  |

☟自信がある点や顧客から評価を受けている点はなんですか？

|  |
| --- |
|  |

Q2.市場・業界の特徴はなんですか？（Q3・Q4に関係するようなものが望ましい）

|  |
| --- |
|  |

Q３.今後の目標はなんですか？

|  |
| --- |
|  |

☟なぜその目標としましたか？

（どちらかを選択）[ ] 強み・機会の強化　　[ ] 弱み・機会の改善

|  |
| --- |
|  |

Q４.目標を達成するための新たな取り組みはなんですか？

|  |  |
| --- | --- |
| 誰に |  |
| なにを |  |
| なにを（特徴） |  |
| どのように |  |

☟その理由はなんですか？

|  |  |
| --- | --- |
| 誰に |  |
| なにを |  |
| どのように |  |

☟貴社で実現可能ですか？

|  |
| --- |
|  |

Q5.使うデジタル技術はありますか？

|  |
| --- |
|  |

Q６.どのように販路開拓していきますか？

|  |
| --- |
|  |

**（2025.04.18版）川口商工会議所**

**要項ポイント**

①自社の経営状況分析の妥当性

□自社の経営状況を適切に把握し、自社の製品・サービスや自社の強みも適切に把握しているか。

②経営方針・目標と今後のプランの適切性

□経営方針・目標と今後のプランは、自社の強みを踏まえているか。

□経営方針・目標と今後のプランは、対象とする市場（商圏）の特性を踏まえているか。

③補助事業計画の有効性

□補助事業計画は具体的で、当該小規模事業者にとって実現可能性が高いものとなっているか。

□販路開拓を目指すものとして、補助事業計画は、経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要かつ有効なものか。

□補助事業計画に小規模事業者ならではの創意工夫の特徴があるか。

□補助事業計画には、ＩＴを有効に活用する取組が見られるか。

④積算の透明・適切性

□補助事業計画に合致した事業実施に必要なものとなっているか。

□事業費の計上・積算が正確・明確で、真に必要な金額が計上されているか。

**（要項）**

Ⅰ.基礎審査

次の要件を全て満たすものであること。要件を満たさない場合には、その提案は失格とします。

①必要な提出資料がすべて提出されていること

②「２．補助対象者」(Ｐ.５)・「３．補助対象事業」(Ｐ.７) ・「４．補助率補助上限額等」(Ｐ.８)・「５．補助対象経費」（P.１４）の要件及び記載内容に合致すること

③補助事業を遂行するために必要な能力を有すること

④小規模事業者が主体的に活動し、その技術やノウハウ等を基にした取組であること

Ⅱ.書面審査

経営計画書・補助事業計画書について、以下の項目に基づき加点審査を行い、総合的な評価が高いものから順に採択を行います。

①自社の経営状況分析の妥当性

○自社の経営状況を適切に把握し、自社の製品・サービスや自社の強みも適切に把握しているか。

②経営方針・目標と今後のプランの適切性

○経営方針・目標と今後のプランは、自社の強みを踏まえているか。

○経営方針・目標と今後のプランは、対象とする市場（商圏）の特性を踏まえているか。

③補助事業計画の有効性

○補助事業計画は具体的で、当該小規模事業者にとって実現可能性が高いものとなっているか。

○販路開拓を目指すものとして、補助事業計画は、経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要かつ有効なものか。

○補助事業計画に小規模事業者ならではの創意工夫の特徴があるか。

○補助事業計画には、ＩＴを有効に活用する取組が見られるか。

④積算の透明・適切性

○補助事業計画に合致した事業実施に必要なものとなっているか。

○事業費の計上・積算が正確・明確で、真に必要な金額が計上されているか。

※過去３年間に実施した全国対象の「小規模事業者持続化補助金」で採択を受けて補助事業を実施した事業者については、全体を通して、それぞれ実施回の事業実施結果を踏まえた補助事業計画を作れているか、過去の補助事業と比較し、明確に異なる新たな事業であるか、といった観点からも審査を行います。

※より多くの事業者に補助事業を実施いただけるよう、過去の補助事業（全国対象）の実施回数等に応じて段階的に減点調整を行います。

※電子申請システムを使用せず、郵送で申請を行った事業者に対して、減点調整を行います。

**持続化ストーリーシート（記入例）**

Q1.どのような事業をしていますか？

|  |  |
| --- | --- |
| 誰に | 小学生（体が小さく、負担が少なくてリュックを探している）　 |
| なにを | 小学生用リュック |
| なにを（特徴） | 登山リュックのテクノロジーを搭載しているため機能性がある |
| どのように | ECサイト |

☟自信がある点や顧客から評価を受けている点はなんですか？

|  |
| --- |
| 軽くて丈夫と評価されている |

Q2.市場・業界の特徴はなんですか？（Q3・Q4に関係するようなものが望ましい）

|  |
| --- |
| ・リュック市場は4００億円から5５０億円へと伸びている・海外セレブが愛用し、お洒落であることから大人用リュックが注目されている |

Q３.今後の目標はなんですか？

|  |
| --- |
| 大人向け新商品開発 |

☟なぜその目標としましたか？

[ ] 強み・機会の強化　　[x] 弱み・脅威の改善

|  |
| --- |
| １商品に依存しているためリスクが高い |

Q４.目標を達成するための新たな取り組みはなんですか？

|  |  |
| --- | --- |
| 誰に | 大人（ビジネスパーソン） |
| なにを | 大人用リュック |
| なにを（特徴） | ユニークなデザインと機能性 |
| どのように | ECサイト |

☟その理由はなんですか？

|  |  |
| --- | --- |
| 誰に | 既存製品の販売で「大人用は無いのか」とたびたび質問を受けていた |
| なにを | 海外セレブが愛用して、注目されている |
| どのように | 既存事業での実績がある |

☟貴社で実現可能ですか？

|  |
| --- |
| 長年のバック開発経験を活かした高品質な製品の開発が可能 |

Q５．使うデジタル技術はありますか？

|  |
| --- |
| ウェブ広告 |

Q６.どのように販路開拓していきますか？

|  |
| --- |
| はがきのダイレクトメール、インスタグラム広告 |

**持続化ストーリーシート（専門家向け）**

Q1.どのような事業をしていますか？

|  |  |
| --- | --- |
| 誰に | ターゲットが書けているか |
| なにを | 提供しているものが書けているか |
| なにを（特徴） | 提供価値が書けているか |
| どのように | 提供方法が書けているか |

☟自信がある点や顧客から評価を受けている点はなんですか？

|  |
| --- |
| 強みが書けているか |

Q2.市場・業界の特徴はなんですか？（Q3・Q4に関係するようなものが望ましい）

|  |
| --- |
| 市場等の外部分析ができているか |

Q３.今後の目標はなんですか？

|  |
| --- |
| 経営課題となっているか |

☟なぜその目標としましたか？

[ ] 強み・機会の強化　　[x] 弱み・脅威の改善

|  |
| --- |
| 経営課題に対する内部・外部の特性を踏まえているか |

Q４.目標を達成するための新たな取り組みはなんですか？

|  |  |
| --- | --- |
| 誰に | ターゲットが書けているか |
| なにを | 提供しているものが書けているか |
| なにを（特徴） | 提供価値が書けているか |
| どのように | 提供方法が書けているか |

☟その理由はなんですか？

|  |  |
| --- | --- |
| 誰に | 顧客ニーズが書けているか |
| なにを | 市場ニーズが書けているか |
| どのように | 実現可能かどうか |

☟貴社で実現可能ですか？

|  |
| --- |
| 全体を通して実現可能かどうか |

Q５．使うデジタル技術はありますか？

|  |
| --- |
| ITを有効活用できそうか |

Q６.どのように販路開拓していきますか？

|  |
| --- |
| 実施に必要なものとなっているか |