



現下の経済変動に対応するための経営相談支援補助金 -----	1
中小企業の設備投資を支援します！ -----	1
知的財産権取得費補助金 -----	2
各種認証取得費補助金について -----	2
展示会等出展費用補助金について -----	2
【コラム】 中小企業支援の現場より ～区内中小企業間における身近な販路開拓のマッチング事例～ -----	3・4
インボイス制度説明会の御案内 -----	4
令和4年度 文京区技能名匠者を認定しました -----	5
「来て見て体験」文京の伝統工芸イベントを開催します！ ---	5
文京区景況調査 今期の特徴点 -----	6
特別調査「2023年（令和5年）の経営見通し」 -----	7
令和5年度チャレンジショップ支援事業のご案内 -----	8
令和4年度チャレンジショップ認定店舗のご紹介 -----	8



文京区 経済課



(文京区応援キャラクター) BUNレンジャー

文京産業ニュース <ビガー>

VIGOR

文京産業ニュース 151

編集・発行

本誌掲載記事に関するお問い合わせ先

文京区 区民部 経済課

〒112-8555 文京区春日1-16-21

TEL: 5803-1173

FAX: 5803-1936

現下の経済変動に対応するための経営相談支援補助金 電力・ガス・燃料等に係る経費の補助も対象となりました

経済変動の影響を受けている区内中小企業を支援するため、事業再興に向けた事業計画の策定や各種補助金の申請等にあたって、専門家を活用した支援を受けた際の費用についての補助を行います。加えて、同補助金を活用する事業者に対して、電力・ガス・燃料等に係る経費の補助を行います。

補助対象者	中小企業基本法に定める中小企業者（個人事業者又は法人事業者）であり、区内に事業所を有していること ※中小企業と同規模の特定非営利活動法人及び一般社団法人、財団法人、社会福祉法人、医療法人等を含みます。
補助対象経費	①令和4年4月1日以降に発生した専門家利用による経費（顧問契約に基づく相談を除く） （1）事業再興に向けた事業計画、販促計画等を策定するための相談料 （2）各種補助金・給付金等の申請にあたって専門家の支援を受けた際の費用（文京区が実施している補助金は除く） （3）事業再興やインボイス対応のための経営相談等に係る費用 ②令和4年4月1日以降に発生した電力・ガス・燃料等に係る経費 ※①の補助金を活用した場合に限る
補助金額	補助限度額 下記①②合計で20万円 ①経営相談等に係る費用であって、上限10万円（税込金額）まで ②電力・ガス・燃料等に係る費用の40%であって上限10万円（税込金額）まで ※1事業者につき1回のみ
申請期限	令和5年3月31日（金）まで ※郵送により申請書類を提出してください。 ※簡易書留など郵送物の追跡ができる方法で郵送してください。
申請方法	区ホームページから申請書類をダウンロードし、郵送でご提出ください。 https://www.city.bunkyo.lg.jp/sangyo/chushokigyo/keizaihendou/keieisoudanshien.html



中小企業の設備投資を支援します！

区内中小企業の設備投資の促進を図るため、生産性向上や省エネにつながる設備投資について補助を行います。

- 対象者** 区内に主たる事業所（法人事業者は本店登記も）を有し、申請時において、区内で1年以上同一事業を営んでいる中小企業者
- 対象事業** 生産性向上設備（機械及び装置、器具及び備品、建物附属設備、ソフトウェア等）
省エネ対策設備（空調設備、換気設備、照明設備、受変電設備、衛生設備等）
※中古資産を除く、新規購入が対象です。
- 補助内容** 設備設置費用の4分の3かつ上限50万円
- 補助対象経費** 4月1日以降の設備の購入又は賃借に係る経費（設備の更新に伴う既存設備の撤去に係る経費を含む）
- 募集期間** 令和5年4月10日（月）より先着順
設備設置後、必要書類を添えてお申し込み下さい。

知的財産権取得費補助金

区では、区内中小企業者を対象に、知的財産権を取得する際にかかる経費の一部を最大30万円まで補助します。知的財産権の取得の際は、是非ご活用ください。

対象者	区内に主たる事業所（法人事業者は本店登記も）を有し、申請時において1年以上区内で事業を営んでいる中小企業者
対象となる知的財産権	・特許権 ・実用新案権 ・意匠権 ・商標権
補助対象経費	①出願料 ②出願審査請求料または技術評価請求料 ③特許料または登録料 ④知的財産権の出願および取得に係る手続きを弁理士または弁護士に委託した場合は、弁理士または弁護士に対する報酬 ⑤先行技術調査に係る経費（特許権の取得に限る） ⑥その他、製品および技術の権利保護に直接的な関連性が認められる経費
補助率・補助限度額	補助対象経費の2/3以内の額（上限30万円）
受付期間	令和5年4月3日（月）から随時受付（予算額に達し次第、受付を終了します。） ※出願日から2年以内にご申請ください。
【お問い合わせ】 文京区 経済課 産業振興係 ☎03-5803-1173	

各種認証取得費補助金について

中小企業の海外進出支援及び経営基盤の強化を目的として、各種認証取得に係る経費を補助します。

対象者

区内に主たる事業所（法人事業者は本店登記も）を有し、申請時において1年以上区内で事業を営んでいる中小企業者

補助対象事業	補助額
<ul style="list-style-type: none"> ・ISO9000シリーズ（品質マネジメントシステム） ・ISO13485（医療機器の品質マネジメントシステム） ・ISO14000シリーズ（環境マネジメントシステム） ・ISO27000シリーズ（情報セキュリティシステム） ・ISO22301（事業継続マネジメントシステム） ・ISO50001（エネルギーマネジメントシステム） ・CEマーク（欧州連合域等で販売される指定の製品に貼付が義務付けられる適合基準マーク） ・FDA承認（米国食品医薬品局による米国の医療機器登録証） 	補助対象経費の3分の1（千円未満切り捨て） 補助上限額50万円
<ul style="list-style-type: none"> ・Pマーク（個人情報保護マネジメントシステムへの適合マーク） ・各種ISO更新費用（上記ISOに限る） 	補助対象経費の3分の1（千円未満切り捨て） 補助上限額30万円
<ul style="list-style-type: none"> ・Pマーク更新費用 	補助対象経費の3分の1（千円未満切り捨て） 補助上限額20万円

申請期間

令和5年4月3日（月）より先着順
予算額に達し次第、受付を終了します。

【お問い合わせ】 文京区 経済課 産業振興係 ☎03-5803-1173

展示会等出展費用補助金について

～オンライン展示会も対象です～

異業種交流、市場開拓または販路拡大を目的として、国内外の展示会等へ出展する際にかかる出展料等の一部を補助します。オンライン上で開催する展示会等も対象となります。

対象者：文京区内に登記上の本店所在地（法人）、主たる事業所（個人事業主）がある中小企業者

対象事業：異業種交流、市場開拓又は販路拡大を目的とする展示会等に出展する事業。

※アート展や絵画展等は対象となりません。

補助内容：国内 出展料の2分の1（上限10万円）

国外 出展料等、現地通訳費、輸送費の2分の1（上限30万円）

オンライン（国内） 展示会等出展料の2分の1（上限10万円）

オンライン（国外） 展示会等出展料の2分の1（上限30万円）

※オンライン展示会の場合、主催団体の運営事務局の所在地をもって国内・国外を判断します。

申請期間：令和5年4月3日（月）より先着順。予算に達し次第受付を終了します。

※下半期分も4月3日より随時受付です。詳細は、区ホームページをご覧ください。

コラム 中小企業支援の現場より

～区内中小企業間における 身近な販路開拓のマッチング事例～

文京区中小企業支援員 西村 泰一



4年目を迎える新型コロナウイルスの影響で、「経営環境が大きく変わってしまった」という声を、区内事業者様の皆様からも多々お聞きします。今後の見通しも不透明な中で、成長を続けるためには何らかの販路開拓は近々の大きな課題の一つと考えられます。

そこで成長戦略を考える上で、ヒントとなるフレームワークの一つとして「アンゾフの成長マトリクス」(図1)をご紹介します。このマトリクスでは「2×2」のマスに分け、縦軸の2マスを「市場」、横軸の2マスを「製品」と記します。さらにそれぞれの軸の1列を「既存」、もう1列を「新規」として記します。これら4つの要素を組み合わせたマトリクスに事業者様が置かれている状況を当てはめ、今後の戦略を考えるというものです。

(図1) アンゾフの成長マトリクス

		製品・サービス	
		既存	新規
市場 (個人・組織)	既存	市場浸透戦略	新製品開発戦略
	新規	新市場開拓戦略	多角化戦略

出典：中小企業庁みらサポplus経営戦略マップ

今回は、「市場浸透戦略」から「新市場開拓戦略」へ向かう時の一例として、区内事業者様のマッチング例を取り上げました。市場浸透戦略では、製品の認知を上げたり、購入意欲を高めたりすることが大きな課題となり、戦略の主な目的になってきます。

一方で新市場開拓戦略では、自社がアプローチしていない・見えていない市場(個人・組織)への販路開拓となります。

2020年9月に創業された「株式会社Spa Tokyo (S社)」様では、自社のホームページやSNSサイトの立上げ、楽天市場への出店等で不特定多数の個人・組織へのアプローチをしておりました。さらに何らかの販路開拓を模索していることは訪問時の課題として認識されました。一方で後日訪問した、2017年に創業され2022年に文京区に転入された、個人・法人向けの引き出物宅配サービスを展開する「株式会社yui (Y社)」様では、商品ラインアップの開拓を検討中というお話をお聞きし、S社様とY社様との間でマッチングの可能性があると感じて、仲立ちをさせていただきました。早速、S社様からY社様にアプローチしていただき、S社様製品がY社様の商品ラインに組み込まれるようになり、S社様・Y社様の売上拡大の一助となりました。

S社様は、これを契機にアンゾフの成長マトリクスにある「新市場開拓戦略」と「新製品開発戦略」も検討中とのことでした。

文京区ではこういった販路開拓に対する支援策として、展示会等出展費用補助、企業間交流、東京商工会議所文京支部と連携した経営相談、中小企業支援員間での情報共有等の支援をしております。また、令和4年度からは中小企業事業者様の状況にあった支援制度を簡単に検索できる「補助金検索システム」も導入しておりますので、是非ご利用いただければ幸いです。

ここで、両社からのメッセージをご紹介します。

株式会社Spa Tokyo様からのメッセージ

弊社では、化粧品・入浴剤の国内販売、オリジナル入浴剤の企画・製造・販売を手掛けております。自社サイトや楽天市場等のECサイト販売、事業者様のノベルティグッズ等での企画・製造・販売

をしています。今回、新たな販路としてY様をご紹介いただき、アプローチしたところ、Y様の引き出物ラインアップに品揃えしていただき、2022年夏から受注獲得につながりました。

なかなか販路開拓と言っても、一から始めることは大変なことだと認識してはいたしましたが、運よく短期間に売上貢献につながったことはありがたかったです。今後は、この経験も踏まえて、弊社の強みを活かした市場(個人・組織)と製品・サービスの拡大を進めてまいりたいと考えております。

ホームページ：<https://spa-tokyo.co.jp/>

株式会社yui様からのメッセージ

弊社では、引き出物宅配サービスを主業としております。結婚、出産、誕生日、創立記念などの普遍的なイベントにおいて自分にしかできない贈り物を選択する際のお手伝いを弊社のプランナーがサポートいたします。今回、贈り物を提供していただくパートナー企業様を募集してありましたところ、S様をご紹介いただき、早速弊社の商品ラインアップに組み込むことができました。

パートナー企業のご検討をされている区内事業者様、また弊社のサービス内容につきご興味のある区内事業者様のご連絡をお待ちしております。

ホームページ：<https://www.yui.gift/>

中小企業支援員が区内企業を訪問しています!!

中小企業支援員が区内企業を訪問し、企業の現状や課題にあった支援、セミナー等の情報提供や補助金に関するご案内をします。関係機関の紹介、販路開拓や設備投資のご相談もお受けします。

【お問い合わせ】文京区経済課産業振興係 TEL：(5803) 1173 FAX：(5803) 1936

インボイス制度説明会の御案内

令和5年10月からインボイス制度が始まるにあたり、小石川税務署および本郷税務署では、インボイス制度説明会を開催しています。

- 1 説明会の主な内容
インボイス制度の基本的な仕組み等(初級編：新規・免税事業者向け、中級編：課税事業者向け)
- 2 説明会の日程

開催日	時間	内容等	定員	開催場所	連絡先
令和5年3月8日(水)	10:30~11:30	初級編	15名	小石川税務署 3階会議室 (文京区春日1-4-5)	小石川税務署 法人課税第1部門 ☎03-3811-1141(代表) (内線213・217)
	14:00~15:00	中級編	15名		
令和5年3月14日(火)	10:30~11:30	初級編	20名	本郷税務署 5階大会議室 (文京区西片2-16-27)	本郷税務署 管理運営部門 ☎03-3811-3171(代表) (内線24342・24343)
	14:00~14:45	中級編	20名		
	15:30~16:30	初級編	20名		
令和5年3月22日(水)	10:30~11:30	初級編	15名	小石川税務署 3階会議室 (文京区春日1-4-5)	小石川税務署 法人課税第1部門 ☎03-3811-1141(代表) (内線213・217)
	14:00~15:00	中級編	15名		

- 3 説明会の参加方法
事前予約制です。開催1週間前までに各開催場所の連絡先まで申込みをお願いします。
- 4 説明会の注意点
 - ・マスクの着用をお願いします。
 - ・御来場には、公共交通機関を御利用ください。
 - ・新型コロナウイルス感染症の拡大状況によっては、中止する場合がございます。

軽減税率制度及びインボイス制度に関する情報については、国税庁ホームページ(<https://www.nta.go.jp>)の「消費税の軽減税率制度・適格請求書等保存方式(いわゆるインボイス制度)」を御覧ください。

右のコードから
サイトへ



令和4年度 文京区技能名匠者を認定しました

区では、区内の優れた技術の継承と後継者の確保によって、区内産業の振興と発展を図ることを目的として、区内に在住または在勤の方で、永く同一職業に従事し、物を造る技術が非常に優れ、後進の指導及び育成に積極的な方を、「文京区技能名匠者」として認定しています。

今年度は2名の方を認定しました。

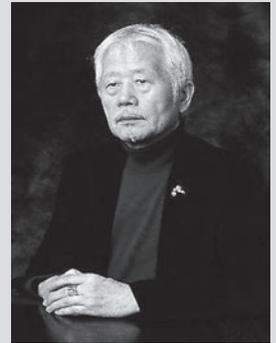
令和4年度 文京区技能名匠者（敬称略）

宇野 裕次 （襖紙・和紙）

角江 千代治 （彫刻家・宝飾品作家）



▲宇野氏



▲角江氏



▲宇野氏作品



▲角江氏作品

「来て見て体験」 文京の伝統工芸イベントを開催します！

不忍通りふれあい館で「来て見て体験」文京の伝統工芸イベントを毎月2日間、開催します。イベントでは、2業種の伝統工芸者による作品展示や、制作過程の実演がご覧いただけるほか、制作体験ができます。ぜひ、ご来館ください。

- 会場** 不忍通りふれあい館1階（根津2-20-7）
東京メトロ千代田線「根津」駅より徒歩2分または「千駄木駅」より徒歩10分
- 開催時間** 午前10時～正午、午後1時～4時*

【令和5年4月～6月イベントスケジュール】

開催日	伝統工芸者（敬称略）・品目	制作体験内容・参加費
4/8(土)、9(日)	木内友秀（籐工芸） 佐々木正子（彫金アクセサリー）	籐の芯を使った籐かご製作 3,000円 まいスプーンを作ろう 2,000円
5/13(土)、14(日)	加藤鞆美（江戸甲冑） 小泉幸雄（江戸からみ）	小札板の威し体験（ストラップ又はブローチ） 1,500円 からかみのブックカバー作り 1,000円
6/10(土)、11(日)	高橋由貴子（江戸木版画） 平田悠（木工）	多色摺り木版画の団扇（彫りと摺り） 2,000円～3,000円 テンセグリティミニテーブル作り 2,000～3,000円

*制作体験の内容及び時間帯は決まり次第、区ホームページにてご案内します。

*開催日程及び内容は変更になることがあります。

文京区今期の特徴点

令和4年10月～12月
 調査時期 4年12月中旬
 調査方法 面接聴取

製造業の業況は厳しさを増しています。小売業の業況は幾分悪化幅が拡大しています。サービス業の業況は悪化幅が縮小しています。卸売業の業況は大きく悪化に転じており、不動産業の業況は前期とほぼ横ばいです。

【製造業】

前期		-14.6	製造業の業況は厳しさを増しています。DI値は、文京区では7.3ポイント減の-21.9、全都では前期と変わらず-17です。文京区の各項目をみると、売上額は14.3ポイント減の-19.8と減少幅が大幅に拡大、収益も13.8ポイント減の-27.5と大きく減少しています。来期の業況は幾分持ち直し、売上額、収益とも減少幅が縮小する見込みです。今後もコロナ禍等の影響は継続すると予想されます。
今期		-21.9	
来期		-16.3	

【小売業】

前期		-18.2	小売業の業況は幾分悪化幅が拡大しています。DI値は、文京区では4.8ポイント減の-23.0、全都では1.0ポイント減の-29.0です。文京区の各項目をみると、売上額は13.3ポイント増の-2.3、収益も20.3ポイント増の-1.7と大きく減少幅が縮小しています。来期の業況はかなり厳しさを増し、売上額、収益とも減少が見込まれています。今後もコロナ禍等の影響は継続すると予想されます。
今期		-23.0	
来期		-30.2	

【サービス業】

前期		-32.9	サービス業の業況は悪化幅が縮小しています。DI値は、文京区では8.3ポイント増の-24.6、全都では前期横ばいの-22です。文京区の各項目をみると、売上額は前期並みの-10.4、収益は2.6ポイント増の-23.5と回復の兆しにあります。来期の業況は厳しさを強めると予測され、売上額、収益とも減少幅が縮小する見込みです。今後もコロナ禍等の影響は継続すると予想されます。
今期		-24.6	
来期		-30.5	

【卸売業】

前期		19.2
今期		4.9
来期		-11.6

【不動産業】

前期		-0.4
今期		0.3
来期		-20.2

スポット君 景気予報								有効回答事業所数
	好調 ←	普通				→ 不調		
製造業	20以上	19~10	9~0	-1~-10	-11~-20	-21~-30	-31以下	57
小売業	10以上	9~0	-1~-10	-11~-20	-21~-30	-31~-40	-41以下	24
サービス業	15以上	14~5	4~-5	-6~-15	-16~-25	-26~-35	-36以下	28
卸売業	20以上	19~10	9~0	-1~-10	-11~-20	-21~-30	-31以上	19
不動産業	10以上	9~0	-1~-10	-11~-20	-21~-30	-31~-40	-41以下	12

特別調査「2023年（令和5年）の経営見通し」

本調査結果の特徴

- ①2023年の日本の景気見通しについては、「やや悪い」が38.8%で1位、「悪い」が27.2%で2位、「普通」が24.5%で3位となっている。建設業、不動産業で「やや悪い」と見通している回答が多くなっている。
- ②2023年の自社の業況（景気）見通しについては、「普通」が44.2%で1位、「やや悪い」が27.9%で2位、「悪い」が15.0%で3位となっている。
- ③2023年の自社売上額の伸び率見通しについては、「変わらない」が50.7%で1位、「10%未満の増加」が17.8%で2位、「10%未満の減少」が17.1%で3位となっている。「10%未満の増加」を見込む企業は、建設業、不動産業で多くなっている。
- ④自社の業況が上向く転換点の見通しについては、「1年後」が20.5%で1位、「2年後」が15.1%で2位、「すでに上向いている」が14.5%で3位となっている。「すでに上向いている」という回答は、不動産業、卸売業で多くなっている。
- ⑤2023年の自社にとっての経営リスクについては、「原材料・仕入価格のさらなる高騰」が72.1%で1位、「コロナなど感染再拡大」が32.0%で2位、「原油・天然ガス等のエネルギー価格高騰」が20.4%で3位となっている。

（特別調査データ）

【問1】貴社では、2023年の日本の景気をどのように見通していますか。次の中から1つ選んでお答えください。

単位：%

項目	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1. 非常に良い	—	—	—	—	—	—	—
2. 良い	2.0	1.8	5.3	—	3.6	—	—
3. やや良い	4.8	3.5	10.5	4.2	—	14.3	8.3
4. 普通	24.5	22.8	36.8	16.7	35.7	—	16.7
5. やや悪い	38.8	40.4	21.1	37.5	32.1	71.4	58.3
6. 悪い	27.2	31.6	15.8	37.5	25.0	14.3	16.7
7. 非常に悪い	2.7	—	10.5	4.2	3.6	—	—

【問2】貴社では、2023年の自社の業況（景気）をどのように見通していますか。次の中から1つ選んでお答えください。

単位：%

項目	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1. 非常に良い	—	—	—	—	—	—	—
2. 良い	1.4	1.8	—	—	3.6	—	—
3. やや良い	8.8	3.5	21.1	4.2	10.7	28.6	8.3
4. 普通	44.2	40.4	47.4	45.8	46.4	42.9	50.0
5. やや悪い	27.9	35.1	15.8	33.3	17.9	28.6	25.0
6. 悪い	15.0	17.5	10.5	12.5	17.9	—	16.7
7. 非常に悪い	2.7	1.8	5.3	4.2	3.6	—	—

【問3】2023年において貴社の売上額の伸び率は、2022年に比べておおよそどのくらいになると見通していますか。次の中から1つ選んでお答えください。

単位：%

項目	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1. 30%以上の増加	—	—	—	—	—	—	—
2. 20～29%の増加	0.7	—	—	—	—	14.3	—
3. 10～19%の増加	6.2	1.8	11.1	4.2	14.3	—	8.3
4. 10%未満の増加	17.8	15.8	11.1	16.7	21.4	28.6	25.0
5. 変わらない	50.7	49.1	50.0	54.2	50.0	42.9	58.3
6. 10%未満の減少	17.1	22.8	16.7	20.8	10.7	14.3	—
7. 10～19%の減少	5.5	8.8	11.1	—	3.6	—	—
8. 20～29%の減少	0.7	1.8	—	—	—	—	—
9. 30%以上の減少	1.4	—	—	4.2	—	—	8.3

【問4】貴社では、自社の業況が上向く転換点をいつ頃になると見通していますか。次の中から1つ選んでお答えください。

単位：%

項目	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1. すでに上向いている	14.4	8.8	27.8	4.2	17.9	14.3	33.3
2. 6か月以内	5.5	5.3	5.6	8.3	7.1	—	—
3. 1年後	20.5	26.3	16.7	20.8	10.7	42.9	8.3
4. 2年後	15.1	7.0	16.7	16.7	25.0	14.3	25.0
5. 3年後	6.8	7.0	11.1	—	10.7	—	8.3
6. 3年超	6.8	7.0	11.1	4.2	7.1	—	8.3
7. 業況改善の見通しは立たない	30.8	38.6	11.1	45.8	21.4	28.6	16.7

【問5】2023年の事業環境を展望したとき、貴社にとっての経営リスクは何ですか。最も当てはまるものを1～0の中から3つ以内で選んでお答えください。

単位：%

項目	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1. 原材料・仕入価格のさらなる高騰	72.1	82.5	84.2	66.7	60.7	100.0	25.0
2. 原油・天然ガス等のエネルギー価格高騰	20.4	29.8	15.8	8.3	17.9	28.6	8.3
3. コロナなど感染症の感染再拡大	32.0	24.6	26.3	37.5	42.9	14.3	50.0
4. ロシア・ウクライナを含む海外情勢の緊迫化	11.6	8.8	15.8	8.3	14.3	28.6	8.3
5. 台風・豪雨・地震・噴火などの自然災害	6.1	1.8	5.3	12.5	3.6	—	25.0
6. 取引先廃業等による売上げ激減	9.5	19.3	10.5	—	3.6	—	—
7. 経営者や従業員の健康問題	12.9	8.8	—	12.5	28.6	14.3	16.7
8. コロナ融資の返済	10.2	10.5	15.8	12.5	3.6	—	16.7
9. 円安・インフレの加速	19.0	8.8	42.1	20.8	14.3	14.3	41.7
0. その他（ ）	2.7	3.5	—	—	7.1	—	—

区内で創業する方を応援します！

令和5年度 チャレンジショップ支援事業のご案内

区内商店街の空き店舗で創業される方等を、家賃補助や経営相談等によりサポートいたします。

1 支援対象者

- ①区内商店街の空き店舗において創業する方
 - ②文京区創業支援セミナーを受講後に区内で創業する方
- ※令和4年5月1日から令和5年4月30日までに創業された方が対象になります。

2 支援対象事業

- ①飲食業、小売業、サービス業等の来街者の増加を促進する事業
- ②子育て支援、高齢者支援等の地域住民の生活の利便性を高める事業
- ③その他区長が地域の活性化に資すると認めた事業

3 支援内容

- ①家賃補助
店舗賃借料の2分の1（※月額50,000円を限度とします。）×12か月分

②経営相談及び指導

中小企業診断士を3年間無料で店舗に派遣します。
（※計10回以内）

③地域貢献事業補助

チャレンジショップ認定者が、地域の魅力や価値の向上につながるイベントの実施や新商品を開発した場合にその経費を補助します。（※認定1件あたり上限額10万円）

4 募集期間

上記①②の申請：

令和5年4月3日(月)～5月19日(金)^{※1}

上記③の申請：

令和5年4月3日(月)～令和6年2月29日(木)^{※2}

※1 支援対象者は、審査の上決定します。

※2 予算額に達し次第、受付を終了します。

【担当・お問い合わせ】 経済課産業振興係 TEL：03-5803-1173

令和4年度チャレンジショップ認定店舗のご紹介

EVERYONE'S CASTLE

所在地：文京区小石川2-14-16
セントハイム小石川1階
営業時間：10:30～20:30（月～金）
10:00～20:00（土日祝）
ホームページ：https://everyonescastle.com

2021年11月に文京区小石川に開業いたしましたSpain wine & Culture shop EVERYONE'S CASTLEです。春日通りを挟んだ中央大学の向かいにあるお店でスペインの国旗がいつもなびいています。

代表でありスペイン出身のネリアは幼少のころから日本へ憧れ、いずれ日本へ住んで起業したいとの目標でやっと夢の第一歩に踏み出しました。店名のEVERYONE'S CASTLEはその名の通り「みんなのお城」。地域の皆様が集い、子供から大人まで気軽に足を踏み入れて楽しんでもらえるショップをコンセプトに起業いたしました。

ただワインを販売しているだけでなく、毎日ワインの試飲や週末はワインや食材のイベント、スペイン語教室に、子供たちへの無料スペイン語レッスンも行っています。海外からの旅行客のアテンドも大人気で、外国人のお客様もたくさん遊びに来てください。起業して1年、赤髪のネリアは街の方からも応援していただき、外を歩いていると皆さんから声をかけて頂ける幸せな看板娘です。私たちの仲間は、ワイン歴30年以上のシニアソムリエやワインインポーター歴20年以上とワインに精通したお酒のプロフェッショナルも勢ぞろいしています。

一歩足を踏み入るとスペイン語が飛び交い、スペイン文化に楽しく触れあうことが出来ます。子供たちも毎日「Hola!!」と元気に挨拶に遊びに来てくれますよ。

コロナ禍で、色々手探りで起業して不安がたくさんあった中でご紹介いただいた【文京区チャレンジショップ支援事業】。中小企業診断士の先生も定期的に訪問頂き、経営相談も親身になってアドバイスして下さり本当に心強いです。また、家賃補助はまだまだ不安定であった時期にとっても助かり、最高のご支援となり心から感謝しております。

開業2年目を迎え、より一層地域の皆様に愛される楽しいお店作りをしていきたいと思っております。

それでは皆様「Hola!」と気軽にお店に遊びに来て下さいね。 **Muchísimas gracias!!**

EVERYONE'S CASTLE



お買い物は文京区で!!