

承知いたしました。「中小企業新事業進出補助金」に特化した詳細リサーチレポートを作成します。公募要領の分析からシステム実装用のデータ構造提案まで、ご要望に沿って具体的にまとめました。

中小企業新事業進出補助金 ディープリサーチレポート

本レポートは、「アトツギ甲子園用システム」の補助金レコメンド機能の高度化を目的とし、「中小企業新事業進出補助金」に関する詳細な分析と、システム実装への具体的な提案を行うものです。

1. 公募要領の徹底分析

本補助金は、事業再構築補助金の後継と位置づけられ、中小企業が既存事業とは異なる新市場・高付加価値事業へ挑戦する際の設備投資等を支援し、生産性向上と賃上げを促進することを目的としています¹。

- ・ **申請対象者:**

- 企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦を行う中小企業・小規模事業者等が対象です³。業種は原則として制限がありませんが、1次産業は除外されます⁶。
- 対象となる中小企業者の定義は、業種ごとに資本金と従業員数で定められています（例：製造業は資本金3億円以下または従業員300人以下、卸売業は1億円以下または100人以下など）⁷。

- ・ **補助対象事業（「新事業進出」の定義）:**

- 本補助金における「新事業進出」とは、事業者にとって「新製品または新サービス」を「新規顧客に提供する」新たな挑戦であることと定義されています³。

- この定義は、以下の3つの要件で構成されます⁵：
 - 1 **製品等の新規性要件**: 過去に製造・提供した実績がないこと。
定量的に性能や効能が異なること。
 - 2 **市場の新規性要件**: 既存事業とは顧客層が異なること²。
 - 3 **新事業売上高要件**: 事業計画終了後、新事業の売上高が総売上高の10%以上（または付加価値額が総付加価値額の15%以上）
となる事業計画であること²。
- ・ **補助対象経費**:
 - 主要な経費は、**建物費**（新設、増築、改修等）、**機械装置・システム構築費**です¹。最低でも税別1500万円以上の投資が必要です⁶。
 - その他、構築物費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費も対象となります⁵。
 - **対象外経費**として、土地代、交付決定前の発注・契約、汎用性の高いもの（PC、スマートフォン等）、車両、原材料費、広告宣伝費を除く販管費などが挙げられます⁵。
- ・ **補助率・補助上限額**:
 - **補助率**: 原則 **1/2** です⁶。
 - **補助上限額**: 従業員規模に応じて変動し、大幅な賃上げを行う「大幅賃上げ特例」を適用することで上限が引き上げられます¹。

従業員数	通常上限額	大幅賃上げ特例適用時
20人以下	2,500万円	3,000万円
21～50人	4,000万円	5,000万円
51～100人	5,500万円	7,000万円

101人以上	7,000万円	9,000万円
* 補助下限額: 750万円です 3。		

・ 申請期間・スケジュール:

- 2026年3月までに計4回程度の公募が予定されています¹。
- 第1回公募スケジュール（実績・予測）：
 - 公募開始: 2025年4月22日⁴
 - 申請受付: 2025年6月頃⁵
 - 応募締切: 2025年7月10日⁴
 - 採択発表: 2025年10月頃⁵
- 補助事業実施期間: 交付決定日から14か月以内（ただし採択発表日から16か月以内）²。

・ 提出書類:

- 申請はGビズIDプライムアカウントを用いた電子申請のみです⁴。
- 主な提出書類⁵：
 - 1 事業計画書
 - 2 決算書（直近2年分）
 - 3 従業員数を示す書類（労働者名簿の写し等）
 - 4 収益事業を行っていることを証明する書類（確定申告書別表一など）
 - 5 賃上げ計画の表明書
 - 6 （該当する場合）金融機関による確認書
 - 7 （該当する場合）再生事業者であることを証明する書類

2. 採択基準と加点ポイントの深掘り

審査は主に8つの評価軸で行われ、特に「新規性」「高付加価値」「差別化」「実現可能性」が重視されます³。

- ・ 採択の鍵となる要素と記述例:

- 新事業の新規性・革新性:

- **評価観点:** 事業再構築補助金よりも「新しさ」の基準が厳格化されています¹⁴。単に自社にとって新しいだけでなく、市場においても一定の新規性（社会的な普及度や認知度が低いこと）が求められます⁷。
- **アピール方法:** 「なぜ今この事業なのか」を、社会情勢や技術トレンドと結びつけて説明します。自社の強み（技術、ノウハウ）と、この新しい市場機会がどのように結びつくのかを論理的に示すことが重要です¹³。
- **記述例:** 「当社の持つ精密加工技術を、現在普及度が低い『水素発生装置の部材加工』という新市場に応用することで、国内のサプライチェーン強化に貢献する」⁷。

- 市場性・成長性:

- **評価観点:** 継続的に収益を確保できる市場規模があるか、競合と比較して明確な優位性・差別化要因があるかが問われます¹³。
- **アピール方法:** 公的な統計データや民間の調査レポートを引用し、ターゲット市場の規模と成長性を客観的に示します¹⁵。SWOT分析などを活用し、競合の弱みと自社の強みを明確にした上で、なぜ自社が勝てるのかを具体的に説明します¹⁶。
- **記述例:** 「〇〇研究所の調査によれば、国内の高齢者向け配食

市場は2030年までに現在の1.5倍である〇〇億円規模に拡大すると予測されている。当社の強みである病院厨房運営で培った栄養管理ノウハウと、競合A社にはないきめ細やかな個別対応メニューを組み合わせることで、〇〇市内の高齢者市場で初年度シェア5%を獲得する」¹⁵。

○ **事業計画の実現可能性:**

- **評価観点:**「絵に描いた餅」で終わらない、実行力のある計画かが厳しく審査されます¹³。具体的な実施スケジュール、無理のない資金計画、必要な人材・体制が確保されているかがポイントです²⁰。
- **アピール方法:**タスクレベルまで落とし込んだ詳細なスケジュール（ガントチャート等）を提示します。資金調達計画では、自己資金と金融機関からの融資見込みを具体的に示し、金融機関からの確認書を添付することで信頼性を高めます²⁰。
- **記述例:**「本事業の実行責任者は〇〇部長とし、〇名の専門チームを組成する。設備導入は〇月、テストマーケティングを〇月、本格販売開始を〇月と計画。総事業費〇〇万円のうち、〇〇万円は自己資金、残りは〇〇銀行からの融資内諾を得ている（確認書添付）」

○ **既存事業とのシナジー:**

- **評価観点:**既存事業で培った技術、ノウハウ、顧客基盤といった強みをいかに新事業に活かし、効果的な取り組みとなっているかが評価されます¹⁸。
- **アピール方法:**既存事業のリソース（例：製造ライン、販売チャンネル、ブランド認知度）を棚卸しし、それぞれが新事業のどの部分でコスト削減や早期収益化に貢献するかを具体的に記述します。
- **記述例:**「既存のECサイトの顧客基盤（会員数〇万人）に対し、新開発した冷凍レトルト食品の先行販売を行うことで、初期の広告宣伝費を抑えつつ、早期の売上確保を目指す」²²。

○ **地域経済への貢献:**

- **評価観点:** 国が補助金を出す必要性（公的補助の必要性）の一部として、地域の雇用創出や経済波及効果が期待できるかが評価されます¹³。
- **アピール方法:** 新事業によって生まれる新規雇用者数や、地元の原材料仕入れ、地元企業への外注額などを具体的に数値で示します。
- **記述例:** 「本事業により、工場オペレーターとして新たに5名の正社員を地元から採用予定。また、製品パッケージは地元の〇〇株式会社に発注し、年間約〇〇万円の取引を見込むことで地域経済の活性化に貢献する」

○ **その他、加点要素となる取り組み:**

- 公募要領で定められた加点項目に該当する場合、必ず申請書に記載し、証拠書類を添付することが採択率向上に繋がります¹³。

- 主な加点項目リスト¹³:

- パートナースhip構築宣言の公表
- くるみん認定、えるぼし認定の取得
- 健康経営優良法人への認定
- **アトツギ甲子園への出場実績**
- 成長加速化マッチングサービスへの登録
- 再生支援中の事業者

・ **不採択事例から学ぶ「避けるべきアプローチ」:**

- **書類の不備:** 申請要件を満たす証明書類の添付漏れや、ファイル破損・パスワード設定といった物理的なミスは、審査の土俵にすら上られず不採択となります²⁵。
- **根拠の不明確さ:** 「売上が伸びる」「ニーズがある」といった主張に客観的なデータ（市場調査、統計）の裏付けがなく、希望的観測に基

づいた計画は評価されません¹⁵。

- **分析の不十分さ:** SWOT分析を行っていても、それが事業計画に活かされていない、自社の強みと市場機会が結びついていないなど、分析が形式的なものに留まっているケースは不採択になりがちです¹⁸。
- **計画の具体性欠如:** 誰が、いつ、何をするのかという実行計画が曖昧で、スケジュールや体制が不明確な計画は実現可能性が低いと判断されます²⁶。
- **事業の独自性の欠如:** 他社の模倣や、ありふれた事業アイデアは「新規性」「差別化」の観点で低評価となります¹⁶。

3. システムへの実装に向けたデータ構造の提案 (YAML形式)

調査結果を基に、システムのバックエンドで利用する `subsidies.yaml` のデータ構造を以下に提案します。これにより、ユーザーの入力情報と補助金要件を照合し、動的な診断やスコアリングが可能になります。

YAML

```
subsidy_id: "shinjigyo_shinshutsu_2025"
name: "中小企業新事業進出補助金"
description: "中小企業の成長につながる新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援します。"
official_url: "https://shinjigyou-shinshutsu.smrj.go.jp/" # [12]

# 必須申請要件 (Application Requirements)
requirements:
  - key: "new_business_definition"
```


description: "事業者にとって新製品（又は新サービス）を新規顧客に提供する新たな挑戦であること。"

check_logic: "user_plan.is_new_product == true and user_plan.is_new_customer_segment == true"

feedback_on_fail: "この補助金は『新しい製品・サービス』を『新しい顧客』に提供する事業が対象です。計画がこの定義に合致しているか、再度ご確認ください。"

display_question_id: "q_new_business_definition"

- **key:** "value_added_growth"

description: "補助事業終了後3～5年で、付加価値額の年平均成長率が4.0%以上増加する事業計画であること。"

check_logic: "user_financials.value_added_growth_rate >= 0.04"

feedback_on_fail: "付加価値額の年平均成長率が目標の4.0%に達していません。売上計画やコスト削減策を見直し、目標達成の根拠をより具体的に記述してください。"

display_question_id: "q_value_added_growth"

- **key:** "wage_increase"

description: "給与支給総額の年平均成長率+2.5%以上、または一人当たり給与支給総額が地域別最賃の過去5年平均成長率以上であること。"

check_logic: "user_hr_plan.total_wage_growth_rate >= 0.025 or user_hr_plan.per_capita_wage_growth_rate >= regional_min_wage_growth_rate"

feedback_on_fail: "賃上げ要件を満たしていません。給与支給総額または一人当たり給与支給総額の成長計画を見直してください。この要件は未達成の場合、補助金返還の対象となる可能性があります。"

display_question_id: "q_wage_increase"

- **key:** "min_wage_level"

description: "事業所内最低賃金が地域別最低賃金の+30円以上であること。"

check_logic: "user_hr_plan.in_house_min_wage >= regional_min_wage + 30"

feedback_on_fail: "事業所内最低賃金が、地域の最低賃金+30円の基準を満たしていません。この要件は未達成の場合、補助金返還の対象となる可能性があります。"

display_question_id: "q_min_wage_level"

審査項目・評価の観点 (Screening & Scoring Factors)

scoring_factors:

- key: "new_market_potential"

- type: "core"

- description: "新市場性：取り組む事業が社会的に新規性を有し、将来性が見込めるか。"

- related_user_data: ["user_plan.market_analysis", "user_plan.novelty_statement"]

- guidance_prompt: "取り組む事業が、なぜ『新しい市場』と言えるのか、社会的な普及度や認知度といった客観的な視点で説明しましょう。ニッチな分野であっても、その市場自体の将来性を示すデータが有効です。"

- key: "high_value_added"

- type: "core"

- description: "高付加価値性：一般的な相場価格と比較して、高水準の付加価値化を図る製品・サービスか。"

- related_user_data: ["user_plan.product_description", "user_plan.pricing_strategy"]

- guidance_prompt: "提供する製品・サービスの価格設定の根拠を明確にしましょう。競合製品との機能・品質比較表などを用いて、なぜその価格でも顧客に選ばれるのか（＝高い付加価値）を具体的に示すと効果的です。"

- key: "business_viability"

- type: "core"

- description: "新規事業の有望度：競合に対する優位性・差別化が明確で、継続的な収益が見込めるか。"

- related_user_data: ["user_plan.swot_analysis", "user_plan.competitor_analysis"]

- guidance_prompt: "SWOT分析の結果を踏まえ、自社の『強み』を活かして、どのように競合との差別化を図るのかを具体的に記述してください。模倣されにくい独自の強みをアピールすることが重要です。"

- key: "feasibility"

- type: "core"

- description: "事業の実現可能性：計画の具体性、資金計画の妥当性、

実行体制が整っているか。"

related_user_data: ["user_plan.timeline", "user_plan.funding_plan", "user_plan.team_structure"]

guidance_prompt: "事業化までのスケジュールをガントチャートなどで視覚的に示し、各タスクの担当者を明確にしましょう。資金計画では、金融機関からの融資見込みを示す『確認書』を添付すると信頼性が大幅に向上します。"

- **key:** "public_necessity"

type: "core"

description: "公的補助の必要性：地域経済への貢献（雇用創出など）、費用対効果が高いか。"

related_user_data: ["user_plan.social_impact", "user_plan.economic_effect"]

guidance_prompt: "この事業が成功することで、地域にどのような良い影響（例：新規雇用〇名、地元企業への発注〇円）があるかを具体的に数値で示しましょう。"

加点項目 (Add-on Points)

add_on_points:

- **key:** "atotsugi_koshien_participation"

description: "アトツギ甲子園への出場実績がある。"

check_logic: "user_profile.atotsugi_koshien_participant == true"

feedback_on_success: "【加点対象】アトツギ甲子園への出場実績が確認できました。審査で有利になる可能性があります。"

display_question_id: "q_atotsugi_koshien"

LLMプロンプト生成用テンプレート (Template for LLM Prompt Generation)

llm_prompt_template: |

あなたは中小企業診断士です。以下のユーザーの事業計画と「中小企業新事業進出補助金」の審査項目を基に、申請書で特にアピールすべき点と、補強すべき点を3つ、箇条書きで具体的にアドバイスしてください。

ユーザー事業計画概要

```
{user_plan_summary}
```

```
# 補助金情報
```

```
名称: {name}
```

```
目的: {description}
```

```
特に重視される審査項目:
```

```
- 新市場性・高付加価値性:
```

```
{scoring_factors.new_market_potential.description}
```

```
- 新規事業の有望度: {scoring_factors.business_viability.description}
```

```
- 事業の実現可能性: {scoring_factors.feasibility.description}
```

```
# アドバイス生成
```

4. ユーザーへの質問項目とフィードバックの設計

上記のデータ構造を活用し、ユーザーから必要な情報を引き出し、的確なフィードバックを行うための質問とメッセージ例を設計します。

目的	質問項目 (display_question)	要件を満たさない場合のフィードバック例	改善のためのアドバイス例
必須要件の確認	(q_new_business_definition) あなたが計画している事業は、これまで取引のなかった 新しい顧客 に向けた、 新しい製品・サービス ですか？ (はい/いいえ)	[フィードバック] この補助金は「新しい製品・サービス」を「新しい顧客」に提供する事業が対象です。既存顧客への新製品提供や、既存製品の新規顧客への販売は対象外となる可能性があります。計画がこの定義に合致しているか再度ご確認ください。	-

<p>必須要件の確認</p>	<p>(q_value_added_growth) 事業計画において、補助事業終了後3～5年での付加価値額の年平均成長率は4.0%以上を達成する見込みですか？</p>	<p>[フィードバック] 付加価値額の年平均成長率が目標の4.0%に達していません。この要件は必須のため、計画の見直しが必要です。</p>	<p>[アドバイス] 売上目標の引き上げ、原価や販管費の見直し、人件費計画の再検討などを行い、付加価値額の成長率を高める方法を検討してください。その算出根拠も事業計画書に明記しましょう。</p>
<p>加点項目の確認</p>	<p>(q_atotsugi_koshien) あなたは過去に「アトツギ甲子園」に出場した経験がありますか？ (はい/いいえ)</p>	<p>-</p>	<p>[アドバイス] 「はい」と回答した場合、システムは自動で加点対象として認識します。申請時には、出場したことがわかる証明書類（大会HPの記録など）の提出が必要になるため、準備しておきましょう ¹³。</p>
<p>審査項目の強化</p>	<p>(市場性・成長性) 計画している新規事業の市場規模や将来性について、どのようなデータ（統計、調査レポート等）を参考にしましたか？</p>	<p>-</p>	<p>[アドバイス] ターゲット市場の規模やニーズについて、公的な統計データや調査レポートを引用し、客観的な根拠を示すと説得力が高まります。事業計画書には必ず引用元も明記しましょう ¹⁵。</p>

<p>審査項目の強化</p>	<p>(実現可能性) 事業の実行に必要な資金 (自己資金、融資)の具体的な調達計画はありますか？</p>	<p>-</p>	<p>[アドバイス] 金融機関から融資を受ける予定がある場合、事前に相談し「確認書」を取得することを強く推奨します。これは資金計画の実現可能性を証明する上で非常に強力な材料となります²⁰。</p>
----------------	--	----------	--