

★第3回公募中！その新規事業、補助金は使えるかも・・・『新事業進出補助金』★

～採択事例から採択され易い事業の共通点や、採択率を高めるポイントをチェック！～

◆はじめに ～中小企業新事業進出補助金とは？～

既存事業とは異なる新たな市場への進出や、高付加価値な事業展開を目指す中小企業を支援するための補助金です。新市場への挑戦を後押しすることで、企業の生産性や収益力の向上を図り、従業員の賃上げに繋げることを目的としています。設備投資や研究開発費、新たな販路開拓のための広告宣伝費など、幅広い経費が補助の対象となる点が大きな特徴です。



採択率をさらに高める！今から準備できる2つの加点戦略

「パートナーシップ構築宣言」
で取引先との信頼を強化

サプライチェーン全体で共存共栄を目指す「パートナーシップ構築宣言」を公表することも加点対象です。これは、大企業や取引先との連携を強化し、新たなビジネスチャンスを生むきっかけにもなり得ます。

「くるみん認定・えるぼし認定」
で社会貢献姿勢を評価

次世代育成支援(くるみん)や女性活躍推進(えるぼし)といった、厚生労働省の認定を取得していると評価が高まります。これは働きやすい職場環境の整備や多様な人材の確保に繋がると同時に、企業の社会的信頼を向上させる重要な指標となります。

採択事例から学ぶ！あなたの会社でも応用できる新規事業のヒント

まずは、実際にどのような事業が採択されているのか、具体的な事例を見ていきましょう。貴社の事業に近いものや、意外な組み合わせのアイデアが見つかるかもしれません。

実際に採択された事業の例

- 【製造業】 自動車を応用し、航空機部品の製造事業へ新規参入
- 【建設業】 文住宅を活かし、高性能なサウナ小屋の製造・販売事業を開始
- 【飲食業】 自社農園で使用し、クラフトビールの醸造・販売事業へ進出
- 【卸売業】 鮮魚の卸売事業の知見を活かし、魚のサブスクリプション(定期宅配)サービスを開始

なぜこれらの事業が採択されたのか？

これらの事例には、「自社の強み」×「新たな市場のニーズ」の共通点があります。例えば製造業の例では、「精密な加工技術」という自社の強みを、「成長が見込まれる航空機産業」という新たな市場で活かしています。また、飲食業の例では、「果物栽培」という強みを、「クラフトビール市場」という新たなニーズに結びつけています。このように、既存事業で培った技術やノウハウ、資産を、新しい市場や顧客のニーズに合わせてどのように展開していくかを具体的に示すことが、採択される事業計画の重要なポイントと言えるでしょう。

◆さいごに・・・

第3回公募締切は、2026年3月26日(木)です。自社の事業が補助対象になるかどうか、まずはお気軽にご相談下さい！