

新事業進出指針の手引き

1.1版

令和7年11月

中小企業庁

目次

1. 本資料について
2. 新事業進出指針の全体像
3. 製品等の新規性要件
4. 市場の新規性要件
5. 新事業売上高要件
6. 新事業進出指針を満たす例（イメージ）

1. 本資料について

1-1. 本資料の目的

- 本資料は、中小企業新事業進出促進補助金（以下「本補助金」という。）の支援の対象を明確化するため、「新事業進出」の定義等について、明らかにしたものである「[新事業進出指針](#)」の内容を具体的に示すことで、本補助金への申請を検討されている中小企業みなさまに新事業進出の**具体的なイメージを持っていただき、事業計画の策定に役立てていただくことを目的**としています。
- したがって、本資料に掲載している事例は、新事業進出指針の内容を分かりやすく示すためのものであり、中小企業庁が推奨する事例ではない点について留意してください。また、**本資料の事例と同じ新事業進出の計画を策定した場合でも、審査等によって不採択となる可能性は十分にあります**ので注意してください。
- 補助金交付候補者として採択されるためには、本資料に掲載している新事業進出の要件に加えて、公募要領に記載されている他の補助対象要件を満たしたうえで、合理的で説得力のある事業計画を策定することが必要です。
- 本資料においては、「製品、商品もしくはサービス」は「製品等」と、「製造又は提供」は「製造等」と表現しています。事業の内容に応じて、適宜読み替えてご利用ください。

2. 新事業進出指針の全体像

2-1. 新事業進出指針の要件の概要

- 新事業進出指針は、「①製品等の新規性要件」、「②市場の新規性要件」、「③新事業売上高要件」の3つの要件で構成されています。
- 新事業進出要件を満たすためには、①～③のすべての要件を満たす事業計画を策定する必要があります。
- ここでの「新規性」とは、**補助事業に取り組む中小企業等にとっての新規性であり**、世の中における新規性（日本初・世界初）ではありません。

要件	要件の概要	参照ページ
①製品等の新規性要件	新たに製造等する製品等が、事業を行う中小企業等にとって、新規性を有するものであること	P5～10
②市場の新規性要件	新たに製造等する製品等の属する市場が、事業を行う中小企業等にとって、新たな市場（既存事業とは異なる顧客層）であること	P11～13
③新事業売上高要件	新たな製品等の売上高（又は付加価値額）が、応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となること	P14

3. 製品等の新規性要件

3-1. 製品等の新規性要件とは

- 製品等の新規性要件では、補助事業で新たに製造等する製品等が、事業を行う中小企業等にとって、新規性を有するものであることが必要です。過去に製造等したことがある製品等を再製造等する場合などは、製品等の新規性要件を満たしません。

3-2. ご説明いただく事項

- 過去に製造等した実績がない製品等の製造等に取り組むことをご説明ください。過去に製造等していた製品等を再製造等することは、新たな製品等を製造等しているとは言えず、製品等の新規性要件を満たしません。
- ここでの「新規性」とは、補助事業に取り組む中小企業等にとっての新規性であり、世の中における新規性（日本初・世界初）ではありません。
- 本補助金の申請予定公募回の公募開始（＝公募要領公開）日以降に初めて取り組んでいる事業について、「新規性」を有するものとみなします。



【注意】補助対象経費は、交付決定後に、補助事業のために支払いを行ったことを確認できるものに限り、**交付決定日より前に補助事業に係る製品の購入や役務の提供に係る契約（発注）等した経費は、補助対象になりません。**

3. 製品等の新規性要件

3-3. 「事業」とは

- 本補助金において、「事業」とは事業化段階が第1段階（製品の販売、又はサービスの提供に関する宣伝等を行っている。）以上であることを指します。
- したがって、本補助金の申請予定公募回の公募開始（＝公募要領公開）日時点で、補助事業で製造等しようとする製品等の事業化段階が第1段階以上である場合は、すでに事業を開始しているとみなし、製品等の新規性要件を満たしません。
- なお、新規事業の実施にあたっては、申請者自身が様々な要素を考慮し、事業の内容を決定することが好ましいことから、計画内容や社内体制の検討・支援機関や取引先等への相談、市場調査などを実施することは、事業の開始とはみなしません。

【公募開始前に実施できることの例】



計画の検討



計画の相談



市場調査

【公募開始前に実施している場合に対象外となることの例】



製品・商品の販売



サービスの宣伝

3. 製品等の新規性要件

【参考】事業化段階とは

第1段階：製品の販売、又はサービスの提供に関する宣伝等を行っている。

第2段階：注文（契約）が取れている。

第3段階：製品が1つ以上販売されている、又はサービスが1回以上提供されている。

第4段階：継続的に販売・提供実績はあるが利益は上がっていない。

第5段階：継続的に販売・提供実績があり利益が上がっている。

【第1段階】



製品・商品の販売



サービスの宣伝

【第2段階】



注文・契約がとれている

【第3段階】



製品が販売・サービスが提供されている

【第4段階】



販売・提供実績はあるが利益は上がっていない

【第5段階】



利益が上がってる

3. 製品等の新規性要件

3-4. 製品等の新規性要件に該当しない例

- 既存の製品等の**製造量又は提供量を増大させる**場合

(例) 自動車部品を製造している事業者が単に既存部品の製造量を増やす場合



- 過去に製造していた製品等を**再製造等する**場合

(例) 過去に一度製造していたロボット製品と同じロボット製品を再び製造する場合

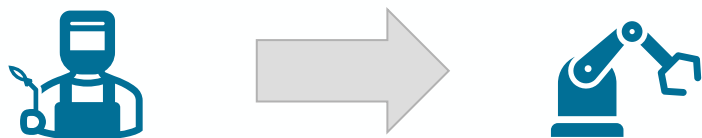


3. 製品等の新規性要件

3-4. 製品等の新規性要件に該当しない例

- 単に既存の製品等の**製造方法を変更**する場合

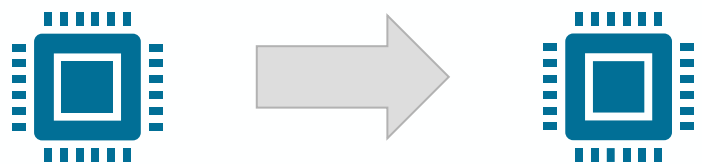
(例) 金属部品を製造する事業者が、これまで手作業で製造していたものを、工程を機械に置き換えて製造する場合



製造方法の変更

- 製品等の性能が定量的に計測できる場合に、その**性能が有意に異なるとは認められない**場合

(例) 半導体部品を製造している事業者が、従来から製造していた半導体部品と性能に差のない部品を製造する場合



性能に有意な差のない製品の製造

3. 製品等の新規性要件

3-5. 評価が低くなる例

- 中小企業による**大胆な新事業進出を支援する観点**から、下記のような事例は**相対的に評価が低くなる場合**があります。
 - 事業者の事業実態に照らして**容易に製造等が可能**な新製品等を製造等する場合
(例) 自動車部品を製造している事業者が、容易に製造が可能なロボット用部品を製造する場合
 - 既存の製品等に**容易な改変を加えた**新製品等を製造等する場合
(例) 自動車部品を製造している事業者が、既存の部品に単純な改変を加えてロボット用部品を製造する場合
 - 既存の製品等を**単に組み合わせ**て新製品等を製造等する場合
(例) 自動車部品を製造している事業者が、既存製品である2つの部品を単に組み合わせたロボット用部品を製造する場合。

4. 市場の新規性要件

4-1. 市場の新規性要件とは

- 市場の新規性要件では、補助事業で新たに製造等する製品等の属する**市場が、事業を行う中小企業等にとって、新たな市場であることが必要**です。
- 新たな市場とは、事業を行う中小企業等にとって、既存事業において対象となっていなかったニーズ・属性（法人／個人、業種、行動特性等）を持つ顧客層を対象とする市場を指します。

4-2. ご説明いただく事項

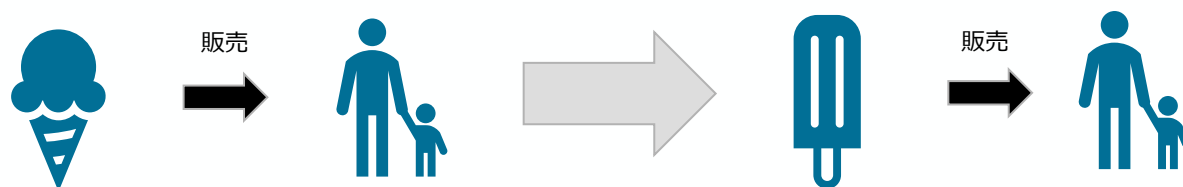
- 既存事業と新規事業の**顧客層が異なること**をご説明ください。
- 既存事業の対象顧客層を明確にしたうえで、新規事業の対象顧客層が明確に異なることを示す必要があります。

4. 市場の新規性要件

4-3. 市場の新規性要件に該当しない例

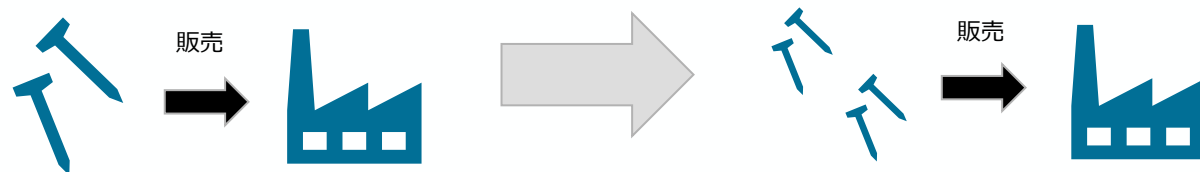
- 既存の製品等と対象とする**市場が同一である場合**（既存の製品等の需要が新製品等の需要で**代替される**場合・単なる**メニューの追加**と考えられる場合）

（例1）アイスクリームを提供していた事業者が、新たにかき氷を販売するが、単純に従来の顧客がアイスクリームの代わりにかき氷を購入することを想定する場合、顧客層が変わらず市場の新規性要件を満たさないと考えられる



製品は変わるが顧客層が変わらないと考えられる場合

（例2）自動車部品を製造する事業者が、取引先の要請に応じてより小型化した部品を製造する場合、顧客層が変わらず市場の新規性要件を満たさないと考えられる



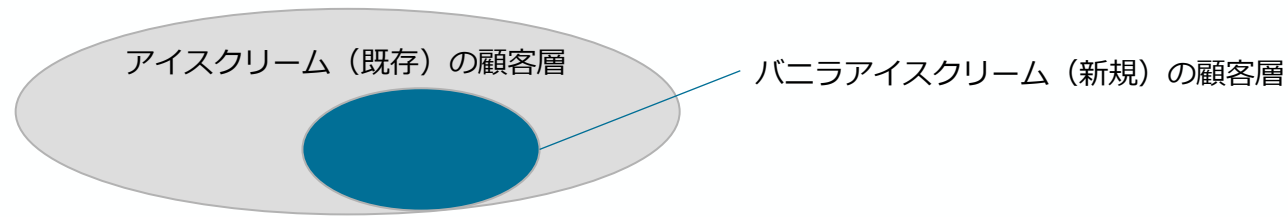
既存の取引先からの要請により製品を製造する場合

4. 市場の新規性要件

4-3. 市場の新規性要件に該当しない例

➤ **既存の製品等の市場の一部のみを対象とするものである場合**

(例) アイスクリームを提供している事業者が、バニラアイスクリームに特化して提供するが、単純に従来の顧客の一部が新たに提供するバニラアイスクリームを購入することを想定する事業計画を策定した場合、顧客層が変わらず市場の新規性要件を満たさないと考えられる



既存製品の市場の一部のみを対象

➤ **既存の製品等が対象であって、単に商圈が異なるものである場合**

(例) A駅前でアイスクリームを提供している事業者が、B駅前でアイスクリームを提供することを想定した事業計画を策定した場合、顧客層が変わらず市場の新規性要件を満たさないと考えられる



5. 新事業売上高要件

5-1. 新事業売上高要件とは

- 新たな製品等の売上高（又は付加価値額）が、事業計画期間最終年度において、応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となることが見込まれる事業計画を策定することが必要です。
- 応募申請時の直近の事業年度の決算に基づく売上高が10億円以上であり、かつ、同事業年度の決算に基づく売上高のうち、新事業進出を行う事業部門の売上高が3億円以上である場合には、事業計画期間最終年度において、新たな製品等の売上高（又は付加価値額）が、応募申請時の当該事業部門の売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となることが見込まれる事業計画を策定することでも、要件を満たします。

5-2. ご説明いただく事項

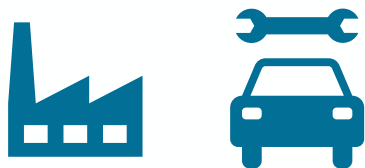
- 事業計画において、上記の要件を満たす収支計画表を作成し、算出根拠とそれらを達成するための取組について具体的にご説明ください。
- 売上高の10%（又は総付加価値額の15%）は申請するための最低条件です。新たな製品等の売上高がより大きな割合となる計画を策定することで、審査においてより高い評価を受けることができます。

6. 新事業進出指針を満たす例（イメージ）

【例1】製造業①

- ガソリン車の部品を製造していた事業者が、車両部品の製造で培った技術を活かして、新たに半導体製造装置の部品の製造に着手する場合

【既存事業】



ガソリン車部品の製造

【新規事業】



半導体製造装置部品の製造

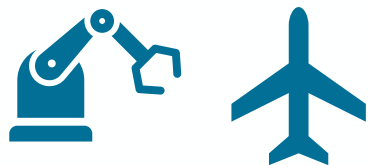
要件		要件を満たす考え方
①製品等の新規性要件	新たに製造等する製品等が新規性を有するものであること	新たに製造する半導体製造装置部品が、過去に製造した実績のない部品であれば要件を満たす。
②市場の新規性要件	新たに製造等する製品等の属する市場が新たな市場（既存事業とは異なる顧客層）であること	半導体製造装置部品とガソリン車部品では、半導体業界と自動車業界で明確に顧客層が異なり、要件を満たす。
③新事業売上高要件	新たな製品等の売上高（又は付加価値額）が、応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となること	事業計画期間最終年度において、半導体製造装置部品の売上高が応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となる計画を策定することで要件を満たす。

6. 新事業進出指針を満たす例（イメージ）

【例2】製造業②

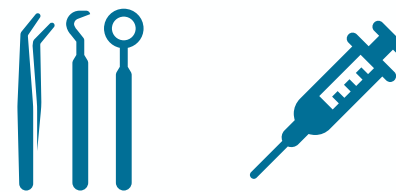
- 航空機用部品を製造していた事業者が、航空機部品の製造で培った技術を活かして、新たに医療機器部品の製造に着手する場合

【既存事業】



航空機部品の製造

【新規事業】



医療機器部品の製造

要件		要件を満たす考え方
①製品等の新規性要件	新たに製造等する製品等が新規性を有するものであること	新たに製造する医療機器部品が、過去に製造した実績のない部品であれば要件を満たす。
②市場の新規性要件	新たに製造等する製品等の属する市場が新たな市場（既存事業とは異なる顧客層）であること	医療機器部品と航空機用部品では、医療機器業界と航空機業界で明確に顧客層が異なり、要件を満たす。
③新事業売上高要件	新たな製品等の売上高（又は付加価値額）が、応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となること	事業計画期間最終年度において、医療機器部品の売上高が応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となる計画を策定することで要件を満たす。

6. 新事業進出指針を満たす例（イメージ）

【例3】建設業

- 注文住宅の建設を行っていた事業者が、建設業で培った木材の知見を活かして、新たにオーダーメイドの木材家具の製造に取り組む場合

【既存事業】



注文住宅の建設

【新規事業】



木材家具の製造

要件		要件を満たす考え方
①製品等の新規性要件	新たに製造等する製品等が新規性を有するものであること	新たに製造する木材家具が、過去に製造した実績のない部品であれば要件を満たす。
②市場の新規性要件	新たに製造等する製品等の属する市場が新たな市場（既存事業とは異なる顧客層）であること	木材家具と住宅では、家具購入者と住宅居住者で明確に顧客層が異なり、要件を満たす。
③新事業売上高要件	新たな製品等の売上高（又は付加価値額）が、応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となること	事業計画期間最終年度において、木材家具の売上高が応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となる計画を策定することで要件を満たす。

6. 新事業進出指針を満たす例（イメージ）

【例4】印刷業

- 販促物の印刷を行っていた事業者が、既存事業での顧客対応力を活かして、新たに食堂等の内装工事事業に取り組む場合

【既存事業】



販促物の印刷

【新規事業】



食堂の内装工事

要件		要件を満たす考え方
①製品等の新規性要件	新たに製造等する製品等が新規性を有するものであること	新たに提供する食堂の内装工事が、過去に提供した実績のないサービスであれば要件を満たす。
②市場の新規性要件	新たに製造等する製品等の属する市場が新たな市場（既存事業とは異なる顧客層）であること	食堂の内装工事と販促物では、食堂の運営会社等とチラシ・ポスターを必要とする事業者で明確に顧客層が異なり、要件を満たす。
③新事業売上高要件	新たな製品等の売上高（又は付加価値額）が、応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となること	事業計画期間最終年度において、食堂の内装工事の売上高が応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となる計画を策定することで要件を満たす。

6. 新事業進出指針を満たす例（イメージ）

【例5】情報サービス業

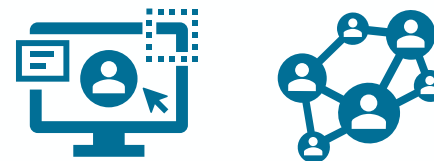
- アプリやWEBサイトの開発を行っていた事業者が、既存事業でのノウハウを活かして、地域の特産物等を取り扱う地域商社型のECサイトの運営に取り組む場合

【既存事業】



アプリ・WEBサイトの開発

【新規事業】



商社型ECサイトの運営

要件		要件を満たす考え方
①製品等の新規性要件	新たに製造等する製品等が新規性を有するものであること	新たに提供する商社型ECサイトサービスが、過去に提供した実績のないサービスであれば要件を満たす。
②市場の新規性要件	新たに製造等する製品等の属する市場が新たな市場（既存事業とは異なる顧客層）であること	商社型ECサイトとアプリ・WEBサイトでは、自社の商品をECサイトに掲載したい事業者とアプリ・WEBサイトの作成依頼者で明確に顧客層が異なり、要件を満たす。
③新事業売上高要件	新たな製品等の売上高（又は付加価値額）が、応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となること	事業計画期間最終年度において、商社型ECサイトの運営による売上高が応募申請時の総売上高の10%（又は総付加価値額の15%）以上となる計画を策定することで要件を満たす。