

新事業進出促進補助金 勉強会

2025 年5月16 日開催

JPRO勉強会

財務講師 望月テツ





この補助金、なぜ今注目なのか？



基本概要

対象・補助上限・補助率などの基本情報を解説します。



オンライン事業者も対象

オンライン事業者でも活用できる背景と可能性があります。



他の補助金との違い

投資性・戦略性・新市場性が求められる特徴があります。



自分是对象になる？補助金の"出せる人"チェック

自己診断フレーム：5つのYes/Noで即判断

- 売上は概ね年商2,500 万円以上あるか？
- パート・外注・業務委託など、誰かと一緒に事業を運営しているか？
- 新しい商品・プログラムを立ち上げる構想があるか？
- 高単価（例：30 万円～）で販売したい構想はあるか？
- 撮影・スタジオ・システムなど、設備や仕組みに投資したい部分があるか？

判断基準

- 「3つ以上Yes」の方は、申請可能性が高いタイプ
- 「1～2つYes」の方は、来期申請に向けた準備タイプ

採択されやすい事業の方向性とは？



自分の事業で補助 対象になる経費は何か？



今、自分がいるステージと やるべきことを明確にする

ステージ	状況	今日のゴール
Stage A	すぐ出せそう（5問 中4～5Yes）	補助対象事業の骨子 を固め、申請判断へ
Stage B	出せるか微妙（2～ 3Yes）	何を整えれば出せる か、ギャップの把握
Stage C	出せる段階ではない （0～1Yes）	来期以降を見据え、 育てる視点を得る



申請までにやるべきこと・逆算ロードマップ

公募締切：2025年7月10日（木） 18:00

この日までに申請書＋必要書類＋電子申請すべて完了が必須です。
。



5月中：方向性決定

補助対象経費の洗い出し、概算予算作成を行います。



6月上旬：見積取得

外注先・設備等の見積取得／賃上げ・売上成長計画の設計をします。



6月中旬～下旬：申請書類作成

事業計画作成、専門家チェックを受けます。



7月上旬：電子申請

gBizID登録確認 → 電子申請へ進みます。



今、やるべき"次の一步"

ステージ確認

今日の学びを元に、どのステージにいるかを確認しましょう。

事業設計の見直し

「補助金が使えるように事業を育てる」
発想で設計を見直します。

個別相談の活用

興味ある方は、希望者限定で事業計画構
想の壁打ちや個別相談も案内します。

補助金申請に必要な準備書類

基本書類



- 履歴事項全部証明書
- 直近期の確定申告書
- 直近期の決算書
- 事業計画書

財務関連書類



- 収支計画書
- 資金調達計画書
- 貸金引上計画書（該当者）

見積書関連



- 機械装置の見積書
- システム構築の見積書
- 外注費の見積書

その他必要書類



- gBizIDプライムアカウント
- 電子申請システム登録情報
- 補足説明資料（任意）



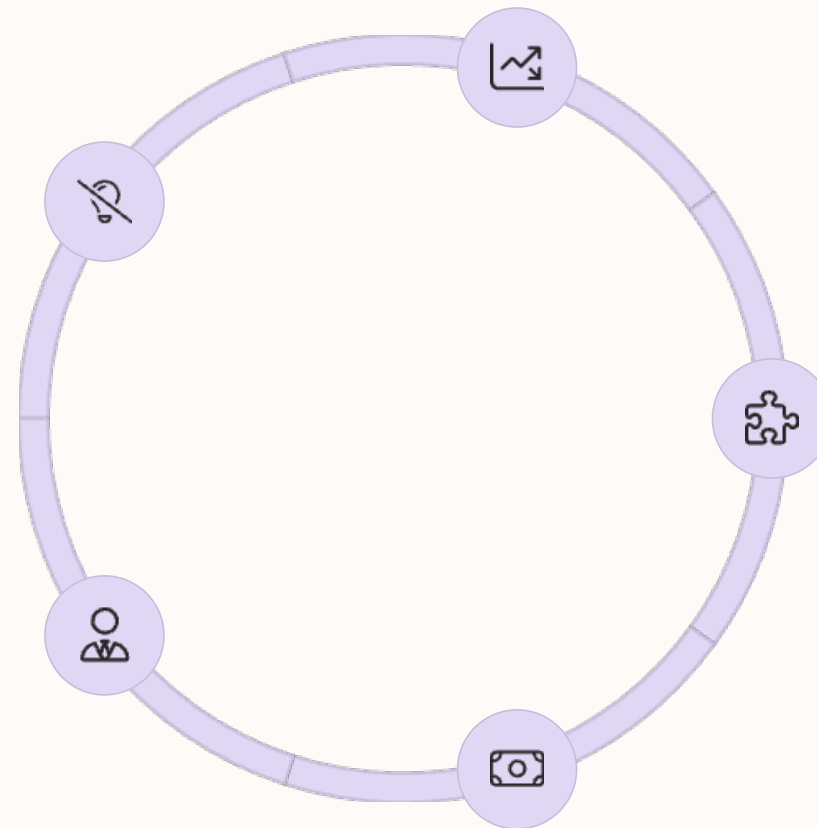
補助金申請の審査ポイント

事業の新規性

既存事業との差別化ポイントが明確であることが重要です。

実施体制

事業を遂行するための人材・体制が整っているかが審査されます。



市場性・成長性

ターゲット市場の規模と成長可能性を具体的に示す必要があります。

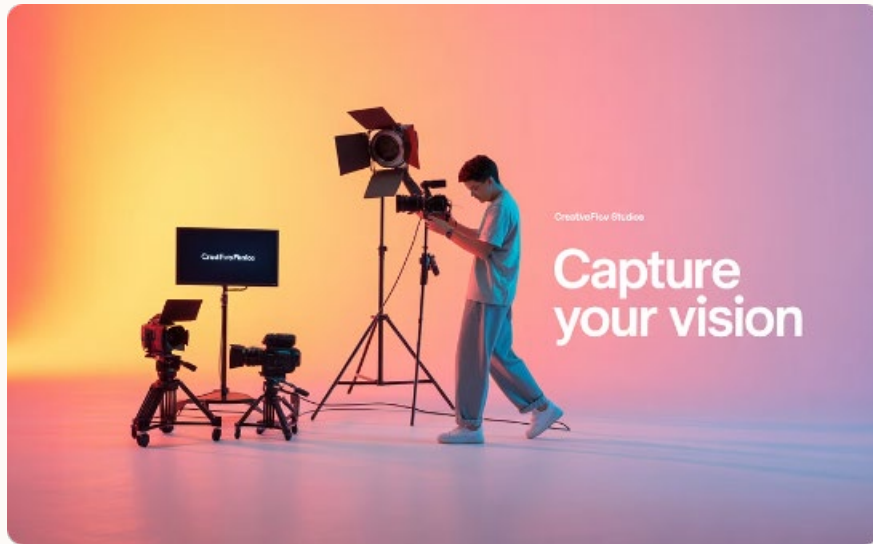
実現可能性

計画の具体性と実行力が評価されます。

収益性

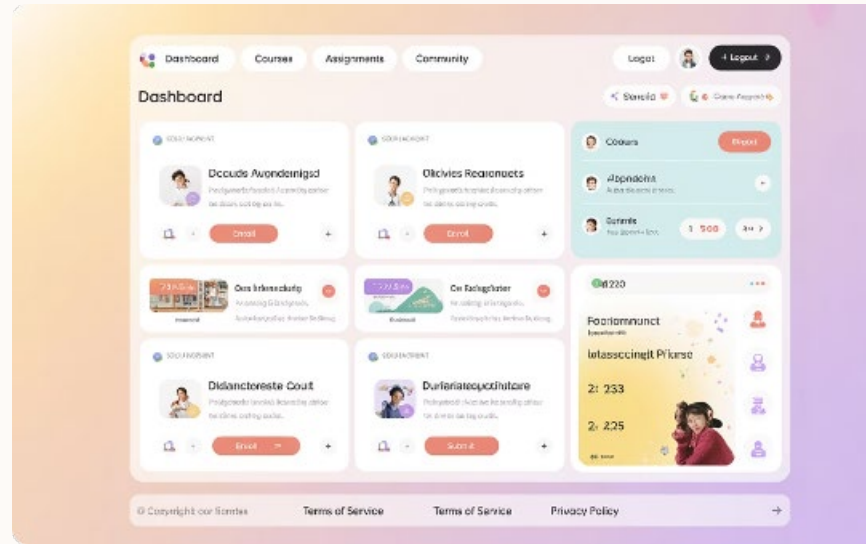
投資回収の見通しと将来の収益計画が明確であることが求められます。

オンライン事業者向け補助金活用事例



高品質コンテンツ制作スタジオ

オンラインスクール運営者が撮影機材・照明設備を導入し、高品質な教材制作環境を構築した事例です。



オリジナルLMSの開発

既存のプラットフォームから独自システムへ移行し、顧客体験を向上させました。



会員制コミュニティプラットフォーム

高単価会員制サービスのためのコミュニティシステムを構築した事例です。

補助対象経費の具体例（オンライン事業者向け）



撮影機材・照明設備

- ・ 業務用カメラ・レンズ
- ・ スタジオ照明一式
- ・ 音響機器・マイク



システム開発費

- ・ LMS（学習管理システム）
- ・ 会員管理システム
- ・ ECサイト構築



専門人材外注費

- ・ システムエンジニア
- ・ 動画編集者
- ・ コンテンツディレクター



賃借料・工事費

- ・ スタジオスペース賃借
- ・ 防音工事
- ・ ネットワーク環境整備



補助金申請書の書き方ポイント



明確な事業コンセプト

何を実現する事業か、一文で表現できる具体性を持たせます



市場ニーズの具体化

顧客の課題と解決策を具体的データで裏付けます



数値目標の設定

3年後の売上・利益など具体的な成長指標を示します



実施体制の明確化

誰がどのように事業を実行するか具体的に説明します

審査員の視点に立ち、「なぜこの事業者に補助金を出すべきか」を論理的に説明することが重要です。

補助金獲得後の実績報告と注意点

交付決定の受領

補助金交付決定通知を受け取り、条件を確認します

補助金の受領

確定検査後、補助金が振り込まれます



計画に沿った支出

申請内容に沿った経費の支出を行います

証憑書類の保管

全ての領収書・契約書・納品書を保管します

実績報告書の提出

事業完了後、期限内に報告書を提出します

金融機関との連携ポイント

30%

自己資金比率の目安

総事業費の30%程度は自己資金で準備
することが理想的です

3年

返済計画の期間

補助金事業の収益で3年以内に返済でき
る計画が望ましいです

120%

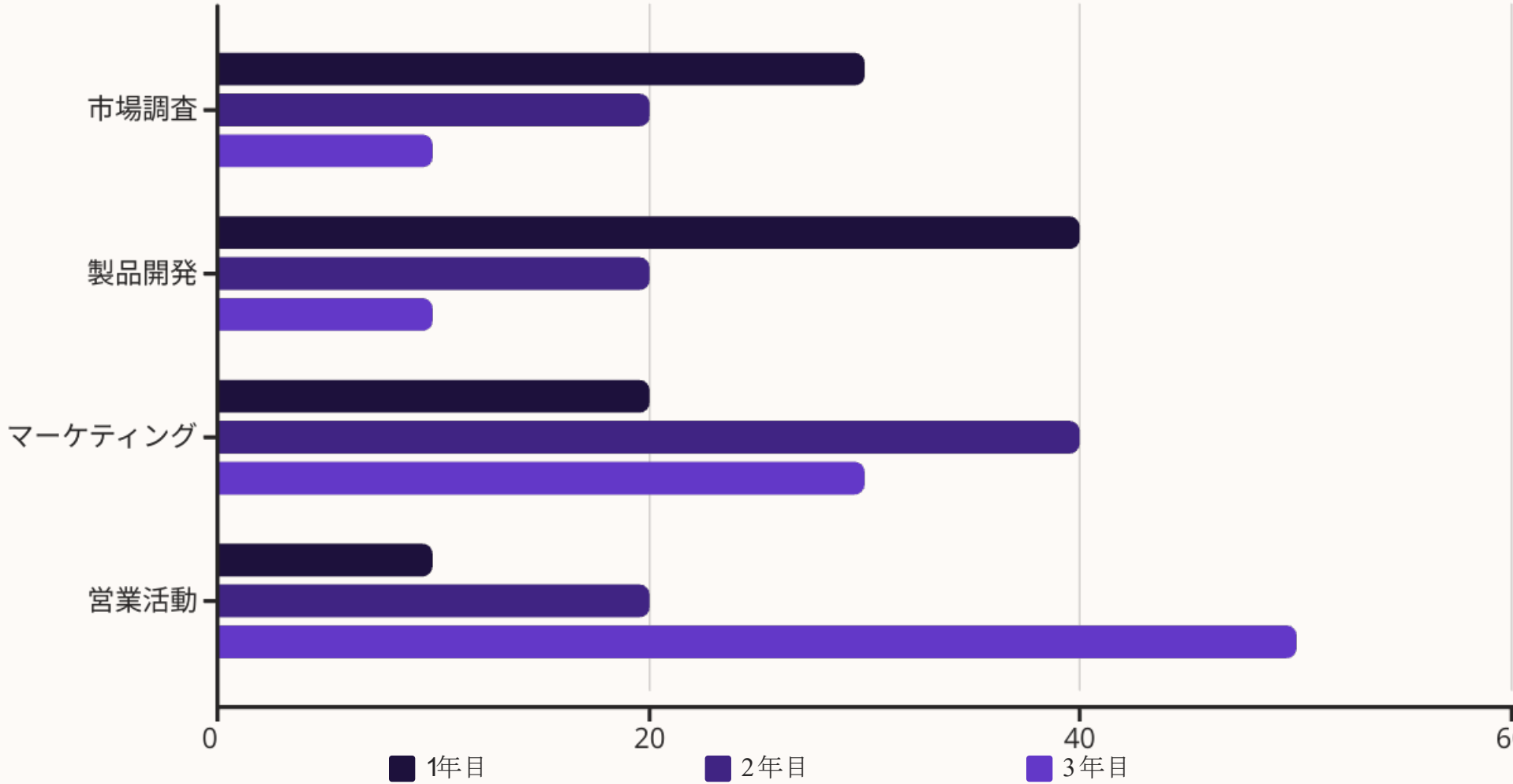
目標償還率

借入金の1.2倍以上の年間収益が見込め
ると評価されやすいです

金融機関との事前相談や融資の準備も並行して進めることで、補助金と融資の両面から事業資金を確保できます。



新事業計画の策定ワークシート



新事業の成長段階に合わせて、リソース配分を最適化することが重要です。初年度は市場調査と製品開発に注力し、2年目以降はマーケティングと営業活動にシフトしていきます。

補助金活用の失敗事例と対策

事例1：計画と実施内容の乖離

申請時の計画と実際の支出内容が大きく異なり、補助金が減額されるケースがあります。

対策：計画段階で具体的な見積もりを取得し、実現可能な内容で申請しましょう。

事例2：証憑書類の不備

領収書や発注書などの証憑書類が不十分で、経費として認められないことがあります。

対策：最初から全ての支出について証憑書類を整理・保管する体制を作りましょう。

事例3：事業継続の困難

補助事業完了後、継続的な運営ができず、効果を出せないケースがあります。

対策：補助金終了後の収益モデルも含めた持続可能な事業計画を立てましょう。



補助金申請スケジュール一覧（2025年度）



2025年度は複数回の公募が予定されています。第1回は5月～7月、第2回は8月～10月、第3回は11月～1月を予定しています。各回の締切に合わせて準備を進めましょう。

本日のまとめと次のステップ



自己診断

5つの質問で自分のステージを確認しましょう。



事業計画策定

補助金の審査ポイントを押さえた計画を作成します。



申請書作成

具体的な数値と根拠を示した申請書を準備します。



専門家相談

必要に応じて専門家のアドバイスを受けましょう。



申請提出

期限に余裕をもって申請を完了させます。

今日の勉強会を第一歩として、ぜひ積極的に補助金獲得にチャレンジしてください。個別相談も随時受け付けています。



よくある質問と回答



補助金は返済が必要ですか？

補助金は返済不要です。ただし、目標未達の場合は一部返還を求められることがあります。



経費はいつから計上できますか？

交付決定日以降に発注・契約したものが対象となります。それ以前の経費は対象外です。



申請は自分でできますか？

自分でも可能ですが、専門家のサポートを受けると採択率が高まる傾向があります。



審査結果はいつわかりますか？

申請締切から約2ヶ月後に結果通知が来ることが多いです。

質疑応答

新事業進出促進補助金に関する追加のご質問にお答えします



小規模事業者でも申請可能ですか？

小規模事業者も対象です。ただし基本的な要件を満たす必要があります。



設備投資は必ず必要ですか？

はい。本補助金は設備投資を伴う事業計画が前提です。建物費または機械装置費システム構築費のいずれかの計上が必要となります。



申請書作成のポイントは？

新市場性、高付加価値性、設備投資の3要素を明確に示すことが重要です。市場データに基づく根拠と具体的な数値目標を盛り込みましょう。



採択率はどのくらいですか？

公募状況により変動しますが、一般的に30～40%程度です。しっかりとした事業計画と要件の理解が採択率アップの鍵となります。

望月講師：連絡先



メールアドレス

info@inbridge.co.jp



ウェブサイト

<https://inbridge.co.jp>



公式Line

<https://lin.ee/YXd4aQZ>



個別相談

予約フォームから お申込みください

