



小栗キャップの News Letter

税理士法人STR 代表社員・税理士 小栗 悟

名古屋本部 〒450-0001 名古屋市中村区那古野 1-47-1 名古屋国際センタービル 17F
TEL : 052-526-8858 FAX : 052-526-8860

岐阜本部 〒500-8833 岐阜県岐阜市神田町 6-11-1 協和第二ビル 3・4 階
TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

Email: info@str-tax.jp <http://www.str-tax.jp>

2025 年 5 月 12 日(月)

新たな市場へ挑戦

新事業進出促進補助金第 1 回公募開始

最大 9,000 万円の注目補助金で勝ち抜く

中小企業の経営者にとって、新規事業への挑戦はまさに経営の舵を切る局面です。令和 7 年 4 月 22 日から申請受付が始まった中小機構の「中小企業新事業進出促進補助金」は、そうした挑戦に力強く寄り添う制度です。従来の市場や商品とは異なる分野への進出を後押しし、「製品等の新規性」「市場の新規性」「売上高の達成見込み」という 3 要件を満たすことで、最大 9,000 万円規模の補助が受けられます。さらに本年度からは、「新市場性」および「高付加価値性」が明確に審査対象として加わりました。

新市場性をどう捉えるか

新市場性とは、社会における普及度や認知度がまだ低い製品・サービス分野に挑戦することです。たとえば「大豆食品」や「ネイルサロン」といった“ジャンル”は適切な分類ですが、“高齢者向け”“高級”などの修飾語は除外されます。重要なのは、自社の新事業が属するジャンルの認知度がどれほど低いのかを、統計や調査を用いて客観的に示すこと。的確なジャンルの区分と裏付け資料が、審査通過の鍵を握ります。

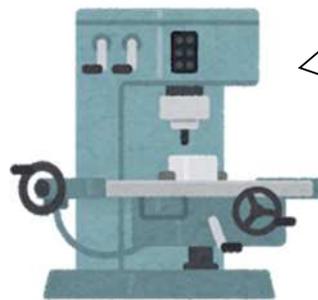
高付加価値性の言語化が必要

次に重視されるのが、高付加価値性です。単に高価格であるだけでなく、その価格を正

当化する「価値の源泉」が説明されていることが求められます。たとえば、注文住宅で培った木材の知見を活かして、無垢材家具のオーダーメイドに挑戦する場合などは、付加価値の高さを示す好例です。競合との比較分析や、自社独自の強みを数値や事実で示し、顧客が「それにお金を払う理由」を言語化しましょう。

事業化の筋道を描く

補助金の審査では、売上目標も明確に示さなければなりません。事業計画期間の最終年度において、「総売上上の 10%以上」または「総付加価値額の 15%以上」を占める見通しが必要です。顧客層・価格帯・販売戦略・体制構築といった要素を明示し、実現可能性の高いビジネスモデルを描いてください。想いだけではなく、論理と根拠に基づいた実行計画が、審査官の心を動かします。第 1 回公募の締切は令和 7 年 7 月 10 日(木)。挑戦の一步は、今ここからです。



賃上げ要件もあり、未達の場合は補助金返還義務があるので注意しましょう。