



2025年6月9日(月)

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>

新事業進出促進補助金

「新市場性」と「高付加価値性」

中小企業庁は、中小企業新事業進出促進補助金における重要な審査基準である「新市場性」と「高付加価値性」の具体的な判断基準を示しています。この2つは、単なる新商品・高価格商品ではなく、まだ社会に広く認知されていないジャンルへの進出と、その中でも高い付加価値を生み出す取り組みの両方が求められるものです。

ジャンルの新しさを見極めよ

「新市場性」とは、自社が提供する製品やサービスのジャンルが、社会的に一般的な普及度・認知度が低い分野に該当するかを問うものです。ここで注意すべきなのは、ジャンルを定義する際に「性能」「サイズ」「素材」「価格帯」「地域性」「業態」「顧客層」「効果」などの要素を含めてはいけないという点です。例えば「セルフネイルサロン」は「ネイルサロン」として、「高齢者向けの栄養価の高い大豆食品」は単に「大豆食品」として区分されます。そのうえで社会的な希少性があることを、客観的な統計や市場データで示す必要があります。

高価格だけでは不十分

「高付加価値性」については、価格の高さそのものではなく、その価格が正当である理由が問われます。同一ジャンル内における相場や付加価値と比較した際、自社製品・

サービスがどのように差別化され、どのような独自性を備えているのかを明確に説明する必要があります。たとえば、注文住宅で培った知見を活かしてオーダーメイドの無垢材家具を展開する事業などは、他社にはない強みと価値を備えていると評価されます。

「他と違う」を言葉で証明せよ

これらの審査項目では、「見ればわかる」ではなく「読んで納得できる」説明が求められます。事業計画書には、定性的な説明と定量的な裏付けを組み合わせ、自社の優位性を筋道立てて記載する必要があります。想いや期待だけでなく、具体的な調査データや価格比較、顧客評価などを活用して、「なぜ自社の事業が評価に値するのか」を言語化しましょう。これは、審査員の共感と納得を得るための必須ステップです。新市場への進出と高付加価値化は、補助金申請における“常識破り”のチャレンジです。独自性と説得力を備えた事業計画で、未来への一歩を踏み出しましょう。



価値があれば市場として認められる!