

R7年公募分 補助金セミナー

～初めての補助金ガイド～

2025/3/12 15:00 – 16:00



ご紹介



リンクウィルコンサルティング 代表

中小企業診断士 島谷 健太郎

- 大手メーカーの知的財産部門出身
- 川崎市産業振興財団コーディネーターやワンストップ窓口相談員等も務める
- 補助金や融資等の資金調達・税制措置といった施策活用の支援も行う

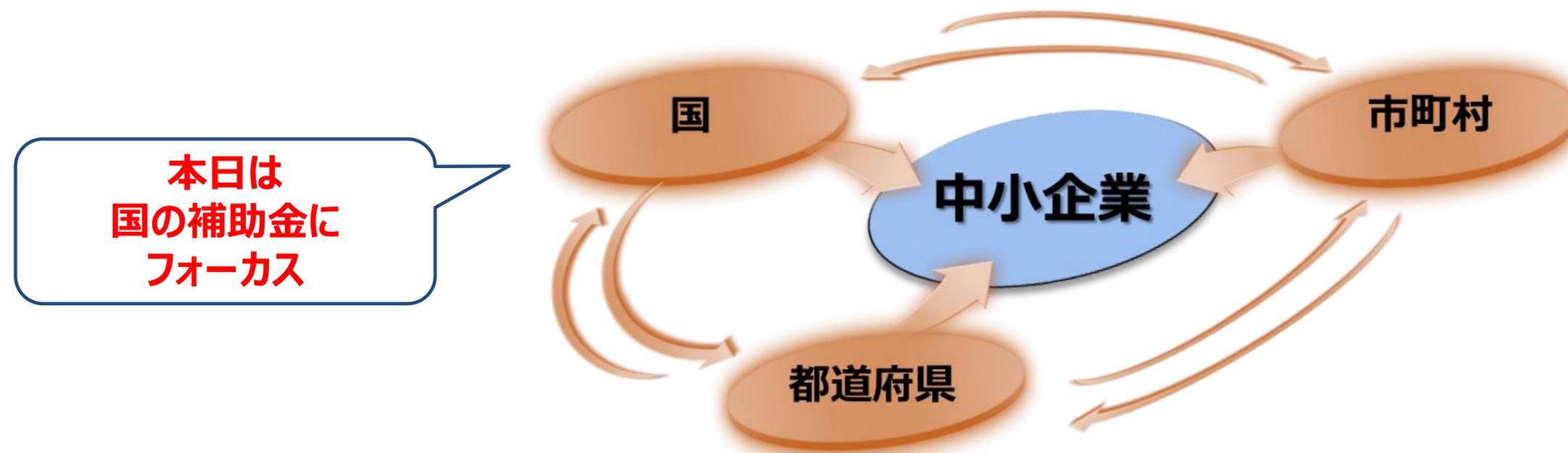


今回のセミナーのゴール

- ✓ 補助金制度の基本的なしくみを理解する
- ✓ R7年公募の主要な補助金を知る
- ✓ 補助金申請のポイントを把握する

補助金・助成金とは…

- ✓国や自治体などが**政策目的に合った新しい取組み**を行う企業に対し、取組みを支援するための原則、**返済する必要のない資金**
- ✓**事業運営の支援**と**雇用の維持・促進**への支援の2種類



補助金・助成金とは…

- ✓ **政策 = 補助金の目的**と、それに沿った**新しい取り組み = アクション**の両方が必要
- ✓ 補助金は、新しい取り組みに対する経費を補助するもの

“〇〇業だからもらえる” というものではありません



補助金と助成金の違い

■ 補助金

- 経済産業省
- 事業活動の支援が目的
- 設備投資、技術開発、生産性向上など
- 事前の計画申請と審査が必須
- 対象経費の一定割合の支給
- 原則、競争選抜方式
- 成果報告必須、実地検査があるものも

補助金 ≡ 事業支援



■ 助成金

- 厚生労働省
- 雇用維持、職業能力開発、働き方改革など
- 事前の計画提出と交付決定が必要
- 支給額は対象従業員 1 人あたりで決まることも
- 要件を満たせば原則支給
- 事業所単位の申請が基本

助成金 ≡ 雇用支援



補助金の活用上の注意点

- ✓ 原則、**補助金は後払い**
- ✓ **公募期間と審査**がある
- ✓ 採択発表があっても、すぐに取組の着手ができない
- ✓ 賃上げ要件があるものも
- ✓ **書類作成の負担**がある
- ✓ 要件違反時には『補助金返還』がある／『収益納付』が求められることも

国の補助金活用にあたっての基礎知識

対象事業者：補助金が申請ができる事業者

業種	中小企業		小規模企業者・小規模事業者
	資本金	従業員数	従業員数
製造業、建設業、 運輸業、その他	3億円以下	300人以下	20人以下
卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下	
サービス業	5,000万円以下	100人以下	

中堅企業：中小企業者を除く従業員数2,000人以下の企業

R7年公募（R6年度補正予算）経済産業省系補助金

小規模事業者持続化補助金

対象経費が幅広く、販売促進・販路拡大・集客を支援

ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金

設備やシステム投資による新製品・サービス開発等を支援

IT導入補助金

デジタル化による業務効率化や生産性向上につながるITツールの導入を支援

中小企業省力化投資補助金

設備導入・システム構築等の省力化投資を支援

事業再構築補助金

新市場進出、事業・業種転換等の事業再構築の取組を支援

中堅・中小企業成長投資補助金

持続的な賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資

新事業進出促進補助金

新規事業への挑戦を支援設備投資や新市場進出への活用

中小企業成長加速補助金

売上100億円を目指す中小企業の大規模設備投資を支援

小規模事業者持続化補助金

対象経費	機械装置等費、広報費、ウェブサイト関連費、展示会等出展費（オンライン含む）、旅費、新商品開発費、借料、委託・外注費
補助率	2 / 3 （特例適用かつ赤字事業者 3 / 4）
補助金額	50～200万円
公募時期	5 / 1（申請受付）～ 6 / 13
特徴	ウェブサイト関連費のみで申請できない、ウェブサイト関連費の補助金申請金額に制限がある、商工会議所等からの所定書類の発行が申請に必要、基本要件に賃上げ要件がない、など

	申請件数	採択件数	採択率
第13回	15,308	8,729	57.0%
第14回	13,597	8,497	62.5%
第15回	13,336	5,580	41.8%
第16回	7,371	2,741	37.2%

ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金

ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金

製品・サービス高付加価値化枠

革新的な新製品・新サービス開発の取り組みに必要な設備・システム投資等の支援

グローバル枠

海外事業を実施し、国内の生産性を高める取り組みに必要な設備・システム投資等の支援

公募開始日	2/14
電子申請受け付け	4/11 ~ 4/25
採択公表	7月下旬ごろ
特徴	<ul style="list-style-type: none">• 今回単に機械装置・システム等の導入（生産プロセス・サービス提供方法の改善する取り組み）が対象外• 口頭審査あり

ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金

	製品・サービス高付加価値化枠	グローバル枠
対象経費	機械装置・システム構築費（必須）、 技術導入費、専門家経費、運搬費、 クラウドサービス利用費、原材料費、 外注費、知的財産権等関連経費	左記 （輸出事業であれば） + 海外旅費、通訳・翻訳費、広告宣伝・ 販売促進費

単に機械装置・システム等の導入（生産プロセス・サービス提供方法の改善する取り組み）が**対象外**に…

ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金

従業員規模	製品・サービス 高付加価値枠	グローバル枠	補助率	大幅賃上げ特例 補助金	最賃特例適用 補助率
5人以下	750万円	3000万円	中小 1/2 小規模 2/3	+ 100万円	2/3 中小のみ
6～20人	1,000万円			+ 250万円	
21～50人	1,500万円			+1000万円	
51人以上	2,500万円			+1000万円	

	申請件数	採択件数	採択率
第15次	5,694	2,861	50.2%
第16次	5,608	2,738	48.8%
第17次	629	185	29.4%
第18次	5,777	2,070	35.8%

IT導入補助金

対象経費	補助対象として登録されたITツール（システム・ソフトウェア）
-------------	--------------------------------

枠	区分	補助金額	補助率
通常枠	業務プロセス1～3	5万円～150万円	中小：1/2 小規模：2/3
	業務プロセス4以上	150万円～450万円	

プロセス	顧客管理や決済・資金改修、会計財務、在庫・情報などの「共通プロセス」、製造業であれば品質管理や製造工程管理や「業種別プロセス」に大別
機能	顧客データ管理、在庫管理、売上分析、文書作成などのITツールが具体的に提供する個別の作業や処理能力

IT導入補助金

公募期間	3 / 3 1 (予定) ~ 5 / 1 2 (通常枠等一部)
特徴	登録ITベンダーと共同申請が必要、 (昨年度) 補助金額によって賃上げ要件あり

通常枠	申請件数	採択件数	採択率
4次	3,286	2,521	76.7%
5次	3,577	2,762	77.2%
6次	5,881	4,648	79.0%
7次	5,573	1,454	26.1%

IT導入補助金 登録ツール例



中小企業省力化投資補助金

中小企業
省力化補助金

カタログ型

「カタログ」に掲載された汎用製品を導入することで人手不足を解消に役立てる一般型

一般型

オーダーメイド設備や個別の現場に応じて組み合わせた汎用設備、システム等を導入し、生産・業務プロセス等の効率化を目指す

R6年度補正新設

中小企業省力化投資補助金【カタログ型】

対象経費	補助対象としてカタログに登録された製品等 (58製品カテゴリ・登録製品数428件(25/3/7時点))
-------------	--

従業員規模	補助上限額	大幅貸上げ特例適用	補助率
5人以下	200万円	+100万円	1/2
6~20人	500万円	+250万円	
21~50人	1,000万円	+500万円	

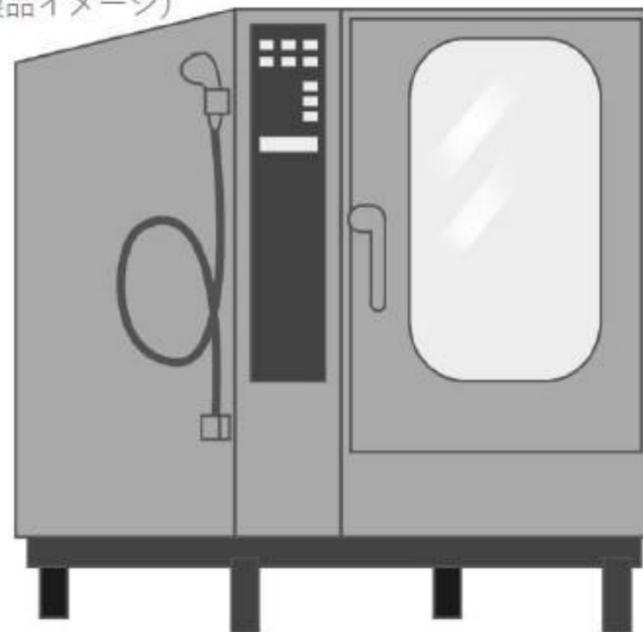
公募期間	未定
特徴	登録ベンダーと共同申請が必要、製品登録数の拡大予定

中小企業省力化投資補助金【カタログ型】 登録製品例

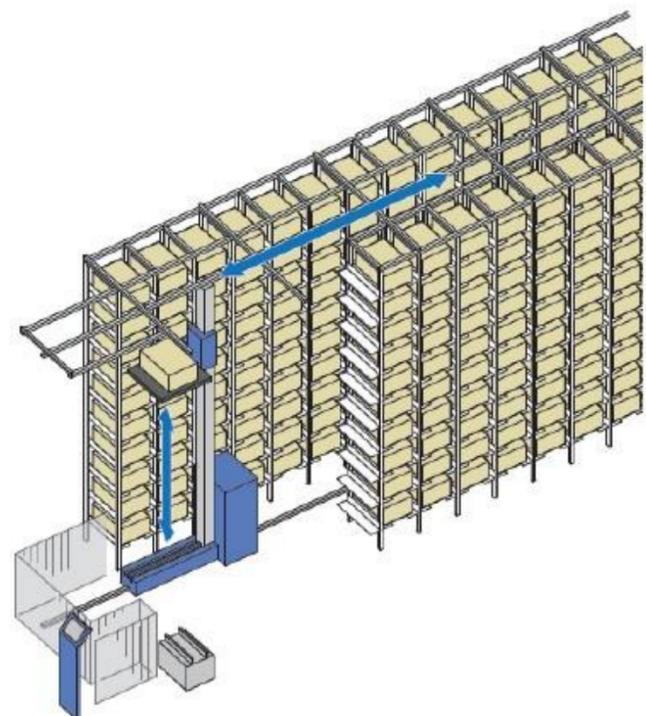
(製品イメージ) (例)



(製品イメージ)



(製品イメージ)



事業再構築補助金（第13回）

今回の公募で最後

事業再構築 補助金

成長分野進出枠

通常類型

成長分野への事業展開を目指す、または国内市場縮小等構造的課題に直面している業種の支援

GX進出類型

環境・持続可能性に貢献する事業再構築を行う事業者の支援

コロナ回復加

最低賃金類型

最低賃金引上げの影響を大きく受ける事業者のポストコロナ期における事業再構築の支援

速化枠

通常類型

サプライチェーン強靱化枠

今回公募なし

事業再構築補助金（第13回）

対象経費	建物費、機械装置・システム構築費（リース料含む）、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウド費、外注費、知財関連費、広告宣伝費、研修費（、廃業費）
------	--

枠／類型	従業員数	補助上限額	補助率	備考
成長分野進出枠 (①通常・②GX)	～20人	3,000万円（4,000万円）	1/2（2/3）	（ ）： 要「短期に 大規模な賃上げ」
	21～50人	5,000万円（6,000万円）		
	51～100人	7,000万円（8,000万円）		
	101人以上	8,000万円（1億円）		
コロナ回復加速化枠 (③最低賃金類型)	5人以下	500万円	3/4（2/3）	（ ）： 要「コロナ融資の 借換えを行っていない」
	6～20人	1,000万円		
	21人以上	1,500万円		

公募期間	2 / 7 ~ 3 / 26
特徴	事業転換等する先の事業が再構築の「定義」に沿っていること、類型ごとの申請要件を満たしていること等が必要、中堅企業も申請対象

中小企業新事業進出補助金

対象経費	建物費、 構築物費 、機械装置・システム構築費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費
-------------	--

従業員規模	補助金額	大幅賃上げ特例適用後	補助率
20人以下	2,500万円	3,000万円	1/2
21～50人	4,000万円	5,000万円	
51～100人	5,500万円	7,000万円	
101人以上	7,000万円	9,000万円	

公募期間	未定（公募回数は 4回 を予定）
特徴	収益納付なし

中小企業成長加速化補助金

対象事業者	補助対象者：売上高100億円への飛躍的成長を目指す 中小企業 (中堅企業は含まれない)
対象経費	建物費、機械装置費、ソフトウェア費、外注費、専門家経費 等 (建物費・機械装置等費、ソフトウェア費の合算が 1億円以上 であることが必要)
補助金	5億円
補助率	1 / 2
公募期間	3月以降 (3月中に公募要領の公開を予定) R7年度で 3回 程度公募予定あり
特徴	売上高100億円を目指す宣言の策定・公表が完了していること 等が必要

《活用イメージ》

- 工場、物流拠点などの新設・増築
- イノベーション創出に向けた設備の導入
- 自動化による革新的な生産性向上

中小・中堅企業成長投資補助金

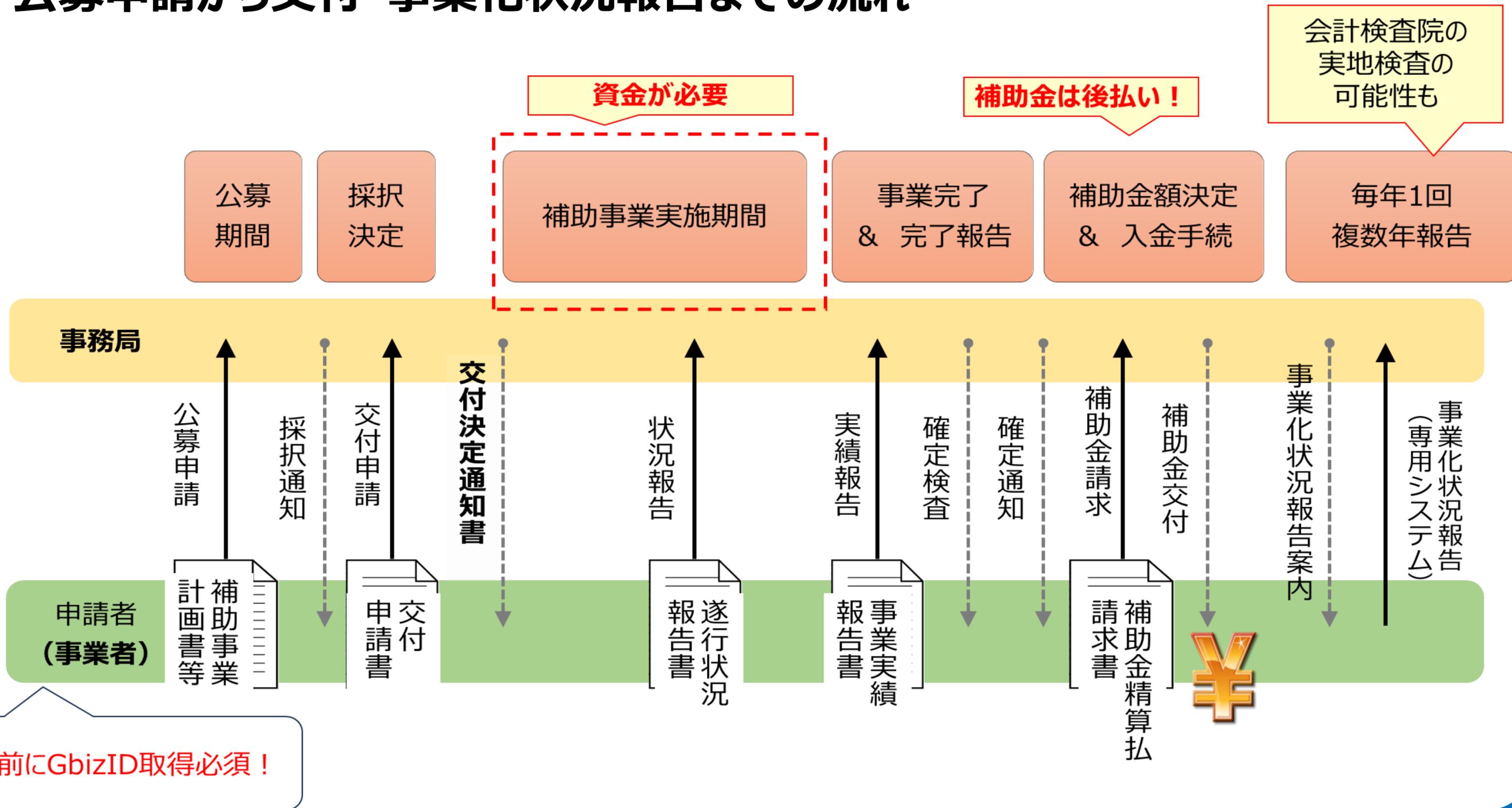
対象事業者	常勤従業員2000人以下の会社等（中堅企業含む）
対象経費	建物費、機械装置費、ソフトウェア費、外注費、専門家経費 （建物費・機械装置等費、ソフトウェア費の合算が10億円以上であることが必要）
補助金	50億円
補助率	1 / 3

公募期間	2025年2－3月頃公募開始予定（3次公募）
特徴	収益納付なし、二次審査あり（経営者によるプレゼンテーション）、 金融機関の人材仲介機能を利用し、大企業から経営人材を受け入れた場合に 給付金を支給

《活用イメージ》

- 工場、物流拠点などの新設・増築
- 最先端の機械自動化による革新的な生産性向上

公募申請から交付・事業化状況報告までの流れ



書類における審査項目とは

必ず公募要領に審査項目の記載がある

【審査項目】

- 1：補助事業の適格性
- 2：経営力
- 3：事業性
- 4：実現可能性
- 5：政策面
- 6：大幅な賃上げに取り組むための事業計画の妥当性
(大幅賃上げ特例適用申請者のみ)

※ものづくり補助金の場合

公募要領

ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金

公募要領

(第19次公募)

4.1.2 書面審査項目・加点項目・減点項目

審査項目1：補助事業の適格性

- 公募要領に記載の対象者、対象事業、対象要件等を満たしているか。

審査項目2：経営力

- 本事業により実現したい経営目標が具体化されているか。
- 市場・顧客動向を始めとした外部環境と、自社の経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）等にかかる強み・弱みの内部環境を分析したうえで事業戦略が策定され、その中で、本事業が効果的に組み込まれているか。会社全体の売上高に対する本事業の売上高が高い水準となることが見込まれるか。

審査項目3：事業性

- 本事業により高い付加価値の創出や賃上げを実現する目標値が設定されており、かつその目標値の実現可能性が高い事業計画となっているか。
- 本事業の課題が明確化され、課題に対する適切な解決策が示されているか。
- 本事業により提供される新製品・新サービスや海外需要開拓の対象となる市場の規模や動向の分析がされているか。当該市場は今後成長が見込まれるか。
- 本事業により提供される新製品・新サービスや海外需要開拓が顧客に与える価値は何か。顧客ターゲットが明確か（顧客の特徴（属性・商圏等）が具体的に特定できているか）。顧客ニーズの調査・検証がされているか（対価を支払ってでも本事業により提供される新製品・新サービスを選択したいと考える顧客がどの程度存在するか）。本事業により提供される新製品・新サービスが顧客から選ばれる理由を理解しているか。
- 本事業により提供される新製品・新サービスと競合する他社製品・サービスや代替製品・サービスに関する分析がされているか。競合する他社製品・サービスや代替製品・サービスに対して、本事業により提供される新製品・新サービスは差別化がされ、優位性を有しているか。

審査項目

申請書に記載する情報

(5) 具体的内容

その1：補助事業の具体的取組内容

以下①～③を十分に踏まえ、補助事業において「何をどこまでするのか」「どのようなスケジュールでするのか」を明確にして説明してください。書面審査では審査項目に記載の観点から評価をしますので、公募要領「第6章 事業計画書の審査」やミラサポplus(「ものづくり補助金の書き方」<https://mirasapo-plus.go.jp/hint/7654/>)の記事も参照し、作成を進めてください。

<参考：審査項目の解説>

その2：将来の展望

会社の売り上げや利益を向上させていくには「その1：補助事業の具体的取組内容」を実施する計画を立てるだけでなく、その後の事業化に向けた市場や顧客の分析を実施していく必要があります。

以下①～③を十分に踏まえ、「事業化に向けて想定している市場」「期待される効果」を明確にして説明してください。

① 本事業の成果が寄与すると想定している具体的なユーザー、マーケット及び市場規模等について、その成果の価格的・性能的な優位性・収益性や現在の市場規模も踏まえて記載してください。

① 本事業の成果が寄与すると想定している具体的なユーザー、マーケット及び市場規模等について、その成果の価格的・性能的な優位性・収益性や現在の市場規模も踏まえて記載してください。

② 本事業の成果の向上に向けた具体的な施策や取り組みについて、その効果や期待される成果を明確にして記載してください。また、事業化に向けた具体的な取り組みについても記載してください。

その3：会社全体の事業計画

事業計画期間における会社全体の事業計画を作成してください。

(単位：円)

	基準年度※1 [年 月期]	1年後 [年 月期]	2年後 [年 月期]	3年後 [年 月期]	4年後 [年 月期]	5年後 [年 月期]
① 売上高						
② 営業利益						
③ 経常利益						
④ 人件費						
⑤ 減価償却費						
付加価値額(②+④+⑤)						
伸び率(%)						
⑥ 設備投資額						
⑦ 給与支給総額						
伸び率(%)						
事業場内最低賃金※2						

『競争的審査にかかる事業計画書の項目』

➤ その1：補助事業の具体的取組内容

➤ その2：将来の展望

➤ その3：会社全体の事業計画

※ものづくり補助金の場合

申請書での作成・訴求ポイント

ポイントを押さえた記載

- 公募要領の内容を把握
- 求められた内容を記載
- 読む人に伝わるストーリーを

効果的な表現

- 漏れなく
- 具体的に
- 図表を使って

申請書の作成ポイント

【事業面】

- ✓ 事業化に向けて市場ニーズを考慮しているか？
- ✓ 最近の財務状況から補助事業を適切に実施できるか？
- ✓ 企業の収益性・生産性は向上するか？

【技術面】

- ✓ 製品やサービスの開発が革新的であるか？
- ✓ 課題解決や事業化に至るまでの遂行方法およびスケジュールが妥当か？
- ✓ 補助事業の実施体制は適切か？

【政策面】

- ✓ 生産性向上や省力化につながる取組か？
- ✓ イノベーションの促進や産業競争力強化につながるか？
- ✓ 補助事業が政府の推進する政策や施策の方向性と合致しているか？
- ✓ 地域経済や雇用創出など社会的価値の創出に貢献できるか？
- ✓ SDGsや脱炭素社会の実現など持続可能な社会の構築に寄与するか？

その1：補助事業の具体的な取組内容のポイント

【高付加価値化への取り組み】

- 新製品・サービスの開発または既存製品の高度化を明確化
- 導入機器・システムが実現する技術的優位性と付加価値向上をデータで示す
- 最終製品・サービスがもたらす顧客価値の改善点（例：検出感度向上、コスト削減）

【グローバル展開の視点】

- 海外市場のニーズ、ターゲット国・地域の明示と市場規模
- 国際基準（FDA、EMA、PMDA等）への対応計画
- 海外パートナー、代理店との連携体制の概要

【新製品・新サービスの革新性と体制】

- 従来との差別化（特許、論文、実績データの活用）
- 研究開発から製品化、量産までの工程表（主要マイルストーン）
- 内製と外部連携（大学・研究機関、専門家）による共同推進体制

その2：将来の展望 のポイント

【市場・競合分析】

- ターゲット市場の具体的な数値（市場規模、成長率）と顧客セグメント
- 競合製品・サービスとの性能、価格、技術差別化のポイント
- SWOT（強み／弱み／機会／脅威）などのフレームワークによる整理

【事業化・成長戦略】

- 研究開発→（治験/認証→）製品化、量産化へのタイムライン（主要マイルストーン）
- 売上規模、収益モデル（製品販売、ライセンス、サービス等）の具体的な根拠
- 中長期的な成長戦略（初期市場から拡大市場への段階的計画）

【知財と規制対応】

- 特許出願・取得状況、知財戦略の明確化
- 国内外の規制対応計画（薬事承認、国際基準適合）とリスクヘッジ

積極的に加点を狙おう

【加点項目】

- 1 : 経営革新計画
- ...
- 5 : 健康経営優良法人認定
- ...
- 7 : J-Startup (地域版) 認定事業者
- ...
- 9 : 事業継続力強化計画 取得事業者
- 10 : (加点項目要件としての) 賃上げ
- ...

【減点項目】

- 1 : 補助金複数回利用者
など

公募要領が公開されたらすぐ、
まず狙えそうなものを確認・予め取得

今回のまとめ

■ 補助金の基本

- ✓ 補助金は新しい取組みに対する経費を補助するもの
- ✓ 政策目的に合った取組みが重要
- ✓ 原則後払いなどの制約あり

■ R7年公募 主な補助金

- ✓ ものづくり補助金や省力化投資補助金などの既設補助金
- ✓ 新事業進出補助金など新設補助金

■ 申請書作成のポイント

- ✓ 事業面・技術面・政策面 を記載
- ✓ 漏れなく、具体的に、数値・図表を使って、伝わるストーリーを