

採択を勝ち取るための戦略的アプローチ

最新の制度変更を読み解き、事業成長を加速させる

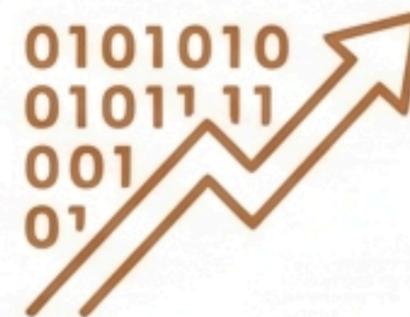


ものづくり補助金は、未来への投資を加速させる 戦略的ドライバーです

正式名称は「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」。中小企業の生産性向上を目的とした、国の重要な支援制度です。単なる設備投資支援に留まらず、企業の競争力強化と持続的成長に貢献します。多くの企業が、以下の取り組みに活用しています。



革新的な新製品・
新サービスの開発



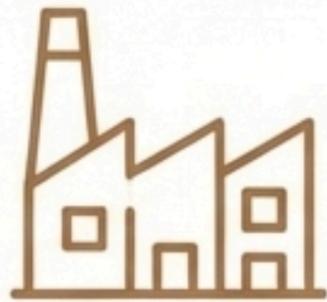
DX（デジタルトランス
フォーメーション）の推進



GX（グリーン・ト
ランスフォーメーション）への対応

申請の前提となる3つの基本要件

補助金を活用するためには、以下の要件を満たす事業計画の策定が不可欠です。



企業規模

中小企業要件

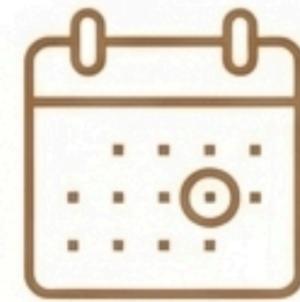
中小企業基本法に定める資本金・従業員数の要件を満たすこと。



事業計画

成長計画

賃金引き上げ計画を策定し、付加価値額や給与支給総額の年平均増加率目標を達成すること。



実施期間

期間内での事業完了

原則、交付決定日から最大10ヶ月（グローバル枠は12ヶ月）以内に事業を完了し、実績報告を行うこと。

事業の目的に応じて2つの申請枠から選択

製品・サービス高付加価値化枠



対象事業：革新的な新製品・サービスの開発や、既存事業の高付加価値化を目指す取り組み。

#新製品開発

#新サービス

#生産性向上

グローバル市場開拓枠



対象事業：海外事業の拡大・強化を目的とした設備投資やブランディング、プロモーション活動。

#海外展開

#輸出強化

#インバウンド

企業の規模と挑戦に応じて、支援規模が変動します

補助上限額

製品・サービス
高付加価値化枠

750万円～
2,500万円

(従業員数に応じて変動)

グローバル
市場開拓枠

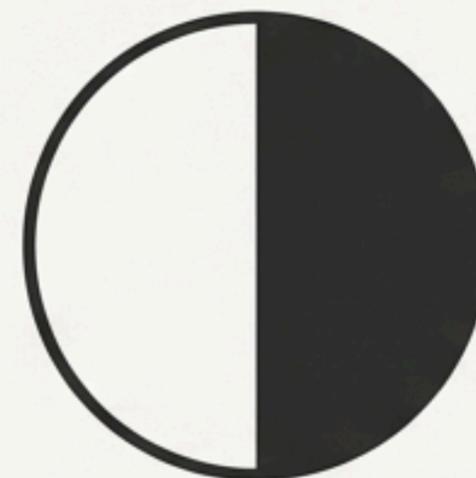
一律
3,000万円



大幅な賃上げを
行う場合、
最大4,000万円の
上乘せ支援あり

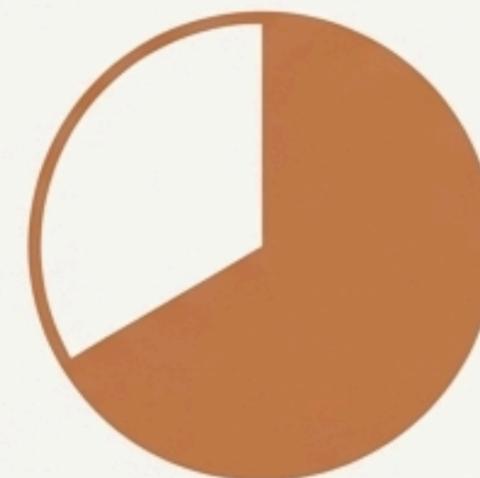
補助率

中小企業



1/2

小規模企業・事業者



2/3

2025年度、ものづくり補助金はこう変わる：5つの主要変更点



補助上限額の
大幅拡充



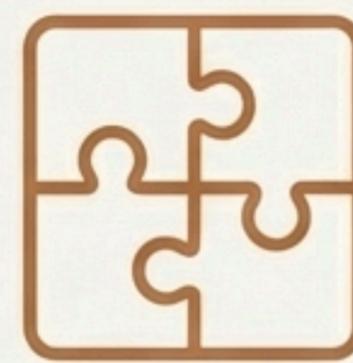
収益納付（返還
義務）の撤廃



「オーダーメイ
ド枠」の廃止と
別制度化



補助対象事業
の明確化



他補助金との併
用ールの柔軟化

財務的メリットが大幅に向上：より挑戦しやすくなった新制度

投資規模の拡大

補助上限額が最大3,000万円に

製品・サービス枠で最大2,500万円、グローバル枠では3,000万円まで支援。より大規模な設備投資や事業展開が可能に。

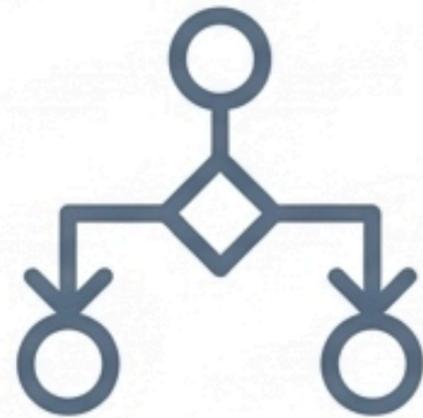
事業リスクの低減

収益納付の義務が完全に撤廃

これまで、補助事業で大きな利益が出た場合に求められた補助金の返還が不要に。事業の成功を純粹に企業の成長に繋がられます。

求められる事業の質が変わる：戦略的シフトへの対応

制度変更は、申請する事業計画の「質」に対する要求がより高まったことを意味します。
制度変更は、申請する事業計画の「質」に対する要求がより高まったことを意味します。



枠組みの再編

「オーダーメイド枠」は「省力化補助金」へ

これまでのオーダーメイド（省力化）枠は廃止されました。ただし、趣旨を引き継ぐ「中小企業省力化投資補助金」が別途設けられており、目的に応じた適切な制度選択が重要です。



審査基準の厳格化

「単なる工程改善は対象外」と明記

補助金の対象となるのは、革新性や高い付加価値を伴う取り組みです。既存プロセスの単純な置き換えや部分的な改善では、採択が難しくなっています。

採択を勝ち取る事業計画が持つべき5つの評価軸

補助事業の適格性

制度の趣旨や要件に合致しているか。

政策面

国の政策目標（賃上げ、DX/GX等）に貢献するか。

経営力

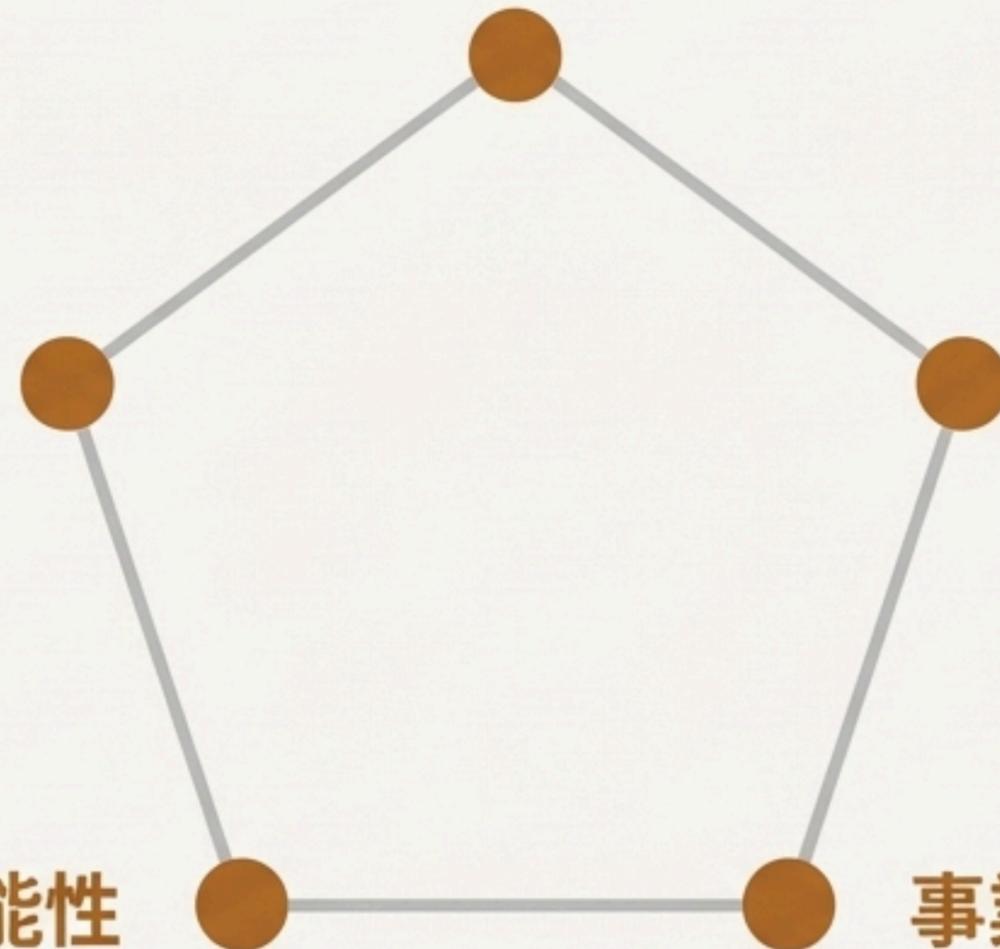
事業を遂行するだけの企業体力があるか。

実現可能性

計画は具体的で、達成可能か。
体制、資金、スケジュール。

事業性

収益を生み、継続的に成長できるか。
市場性、競争優位性。



審査員に響く事業計画書の作成テクニック

1 革新性を明確に言語化する

他社にはない独自の技術、新しいビジネスモデルを具体的に示す。

2 市場性と優位性をデータで示す

ターゲット市場の規模や成長性、競合との差別化ポイントを客観的なデータで裏付ける。

3 全てを定量的に表現する

曖昧な表現（「～を目指す」）は避け、「○年後に付加価値額を○%向上」のように具体的な数値目標を記述する。

4 図や表を効果的に活用する

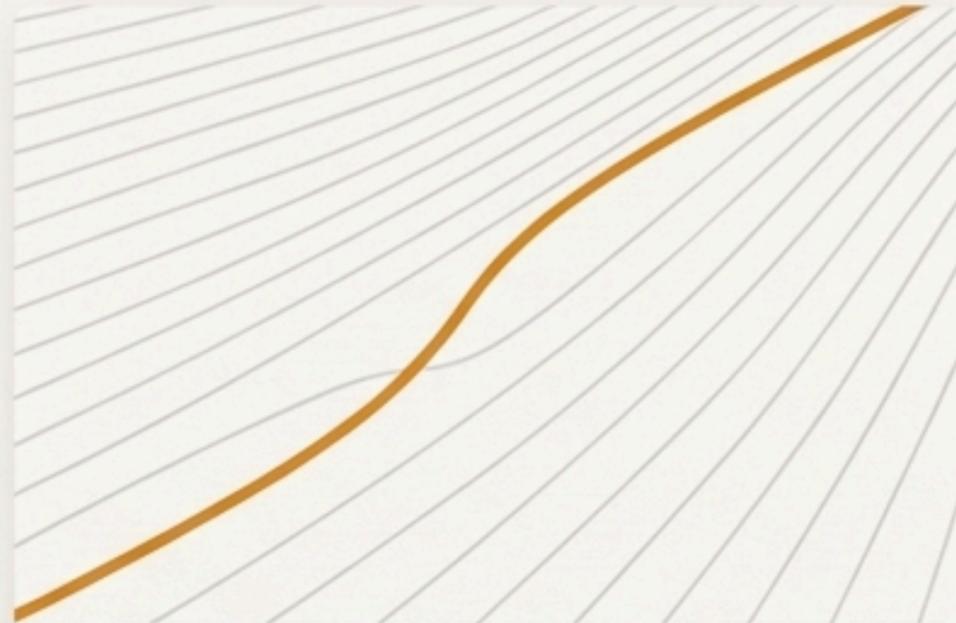
文章だけでは伝わりにくいビジネスモデルや実施体制は、視覚的に分かりやすく図解する。

5 公募要領を読み込み、加点項目を網羅する

賃上げ計画や特定の認定取得など、加点対象となる項目を漏れなく盛り込む。

過去の採択事例から学ぶ、評価される事業の共通項

審査では、単に技術的に優れているだけでなく、事業が持つストーリーや社会への貢献度も重視される傾向にあります。



ニッチ市場への挑戦

大企業が参入しにくいニッチな市場で、独自の技術やサービスにより高いシェアを目指す事業。

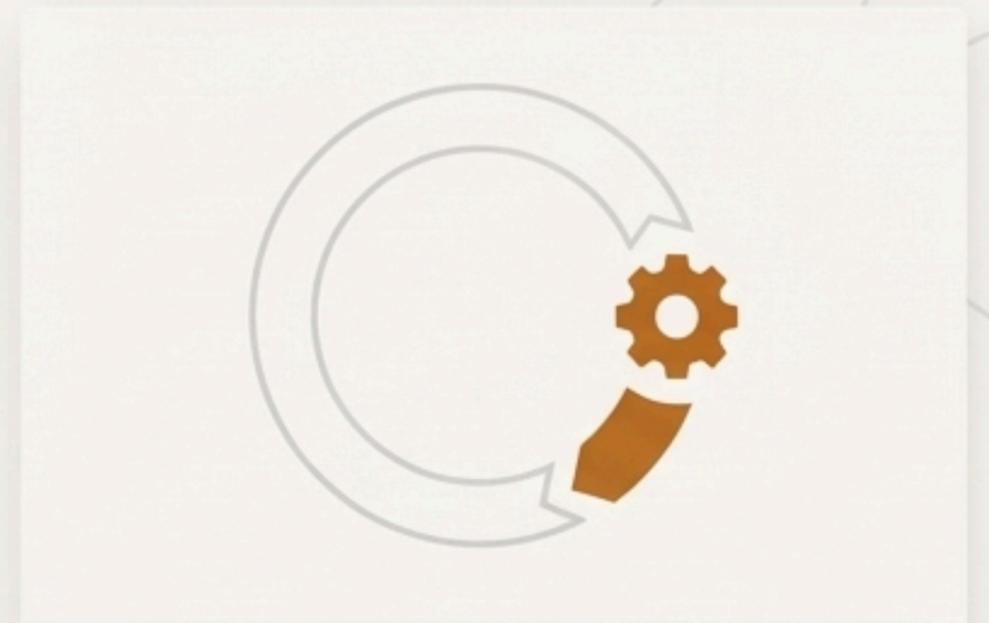
#トッパー #市場開拓



地域資源の活用

地域の特産品や技術、人材といった独自の資源を活かし、新たな付加価値を創造する事業。

#地方創生 #サステナビリティ



社会課題の解決

環境問題、高齢化、労働力不足といった社会的な課題に対し、自社の技術やサービスで解決策を提示する事業。

#GX #DX #省人化

ものづくり補助金の戦略的ポジショニング

支援制度	ものづくり補助金 (国)	地域補助金 (自治体)	研究開発助成金 (国・機関)
目的	革新的な製品・サービスの事業化支援	地域の産業振興、雇用創出	新技術・新製品の研究開発そのものを支援
規模・金額	大	小～中	中～大
競争率	高	低～中	高（専門性による）
特徴	汎用性が高く、幅広い事業が対象。審査は厳格。	採択率が高い場合も。地域への貢献度が重視される。	技術的な新規性や独創性が最重要視される。

複数の支援制度を組み・を組み合わせ、成長を最大化する

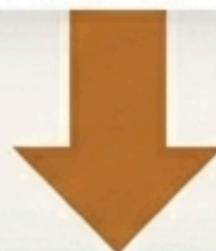
各制度の特性を理解し、事業のフェーズに合わせて組み合わせることで、切れ目のない資金調達が可能になります。



Phase 1: 研究開発

活用する制度: 研究開発助成金

目的: 革新的な技術や製品のシーズを創出する。



Phase 2: 事業化・量産化

活用する制度: ものづくり補助金

目的: 開発した技術を事業化するための設備投資や、生産プロセスを構築する。

2025年ものづくり補助金活用のための最終チェックリスト

1

制度変更は追い風である

補助上限額の拡充と収益納付の撤廃により、これまで以上に大きな挑戦が可能になった。この機会を最大限に活用すべき。



2

「革新性」の再定義が必要

「単なる工程改善」では不十分。自社の取り組みが、業界や撤廃にどのような新しい価値を提供できるかを問う必要がある。



3

データに基づいた計画が全て

事業の魅力や将来性を、客観的かつ定量的なデータで論理的に示すことが、採択への最短ルート



次のステップ：まずは「GビズIDプライムアカウント」を取得し、最新の「公募要領」を精読することから始めてください。

問い合わせ先

サポート行政書士法人 担当：福島（フクシマ）

fukushima@shigyo.co.jp

弊社ホームページ：<https://www.shigyo.co.jp/>
東京（新宿）・名古屋・大阪に拠点を構える行政書士法人です。



注意事項：本資料内の事例等は、実際にご相談のあった事例を参考に、具体的な案件の判別を避ける為に加工・編集して掲載しています。類似事例でも、時期・管轄行政機関等の前提が異なることによりご提案内容や結果も変わる為、ご注意ください。また、本資料内の全てのコンテンツ・内容等の無断転載・転用・複製等は、ご遠慮ください。