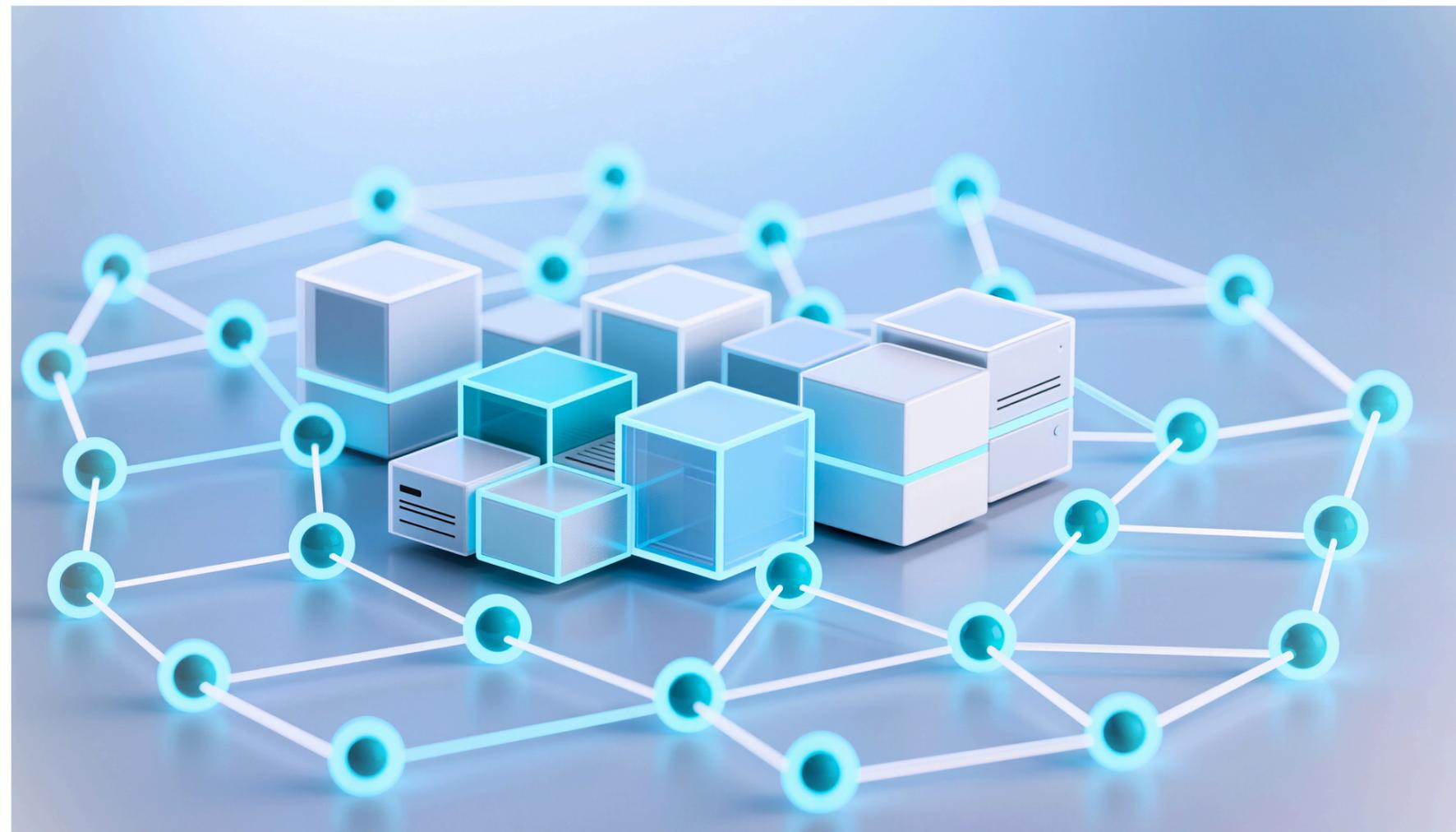
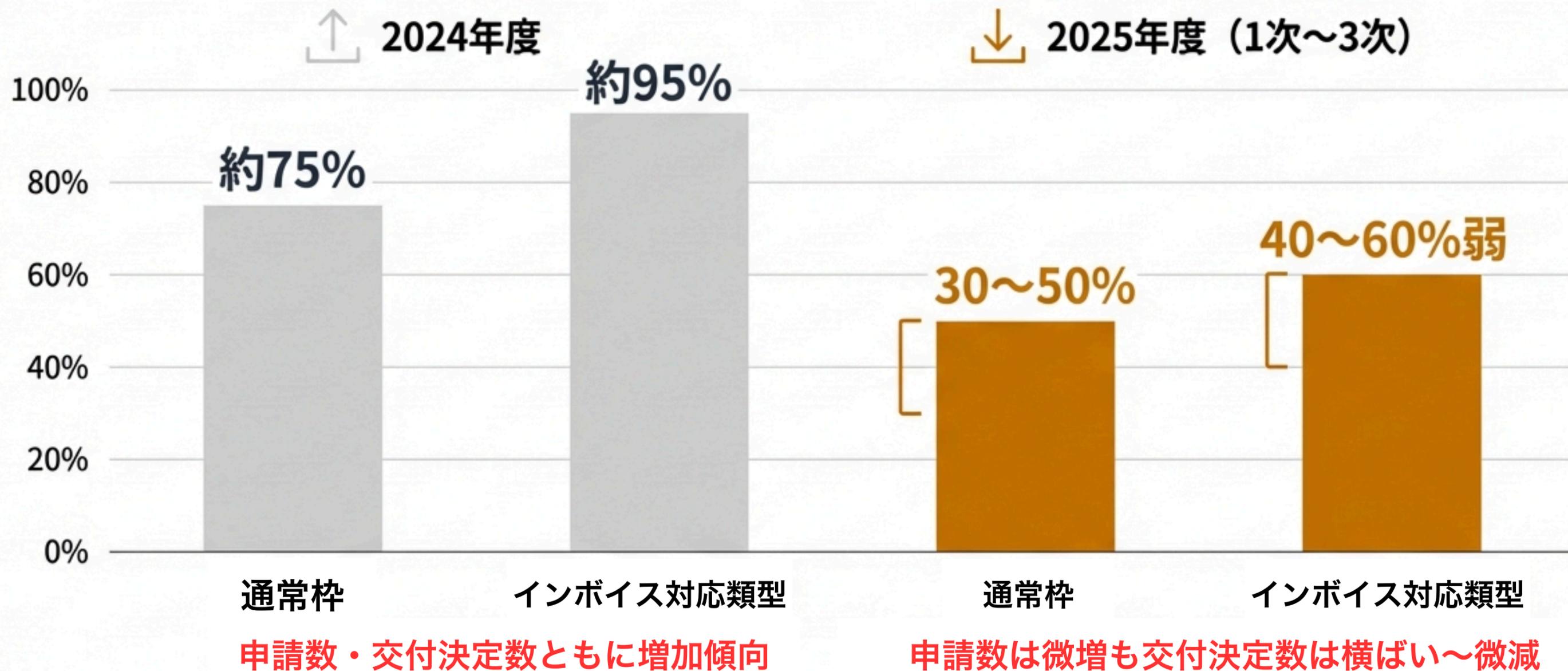


2025年度 IT導入補助金 採択戦略ガイド

「出せば通る」は過去の話。激変した審査を勝ち抜くための新常識



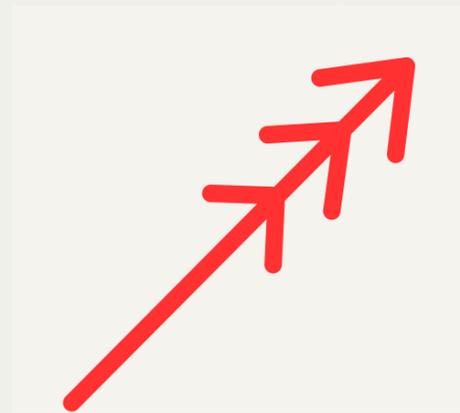
衝撃の事実：採択率は2024年度から半減。IT導入補助金は「狭き門」へ



2025年度のIT導入補助金は、もはや「ある程度しっかりとした申請なら通る」というものではなくなりました。明確な戦略がなければ、採択は極めて困難です。

なぜ採択されなくなったのか？勝敗を分ける2つの重要戦略

採択率の低下は、単なる審査の厳格化ではありません。補助金の趣旨に、より合致した事業計画が求められるようになったことの現れです。この新しい環境で採択を勝ち取るには、以下の2つの柱を徹底的に攻略する必要があります。



加点項目の最大化

採択の確率を直接的に引き上げるボーナスポイント。しかし、各項目には細かな条件とリスクが存在する。



審査項目への戦略的合致

補助金の目的に沿った「ストーリー」を構築すること。なぜITツールが必要なのか、説得力を持って示すことが不可欠。

加点戦略①：確実に押さえるべき基本項目

全ての加点項目を狙う必要はありません。まずは実施しやすく、多くの採択事業者が活用している基本的な項目から確実に押さえましょう。



クラウド製品の選定

- 内容：導入するITツールがクラウド製品であること。
- クラウド製品とは：データを自社ではなく、クラウド上で保管・管理し、サービスを利用できる製品。
- 具体例：電子カルテ、会計・財務・経営管理ソフト、受発注・在庫管理システム、人事・労務管理システムなど。



インボイス制度対応製品の選定

- 内容：導入するITツールがインボイス制度に対応していること。
- インボイス対応製品とは：適格請求書の発行や保存、消費税額の計算ができる製品。

加点戦略②：事前準備が必須の専門項目

これらの項目は、申請前の手続きが必須です。見落とすと加算対象外となるため、細心の注意を払って準備を進める必要があります。



IT戦略ナビwithの実施

必須条件：交付申請前に実施していること。

手続きのポイント：

1. 申請マイページで「実施している」と回答。
2. IT戦略マップの実施結果を添付。
3. **最重要注意点**：IT戦略マップ作成時に、本事業の申請に使用するGビズIDプライムを入力すること。これを忘れると加算対象外になります。



成長加速マッチングサービスの実施

必須条件：中小企業庁の同サービスで会員登録し、挑戦課題を登録・掲載していること。

手続きのポイント：

1. 申請マイページでの回答項目はなし。
2. 交付申請締切日時点で「掲載中」であることが判断基準。

加点戦略③：ハイリスク・ハイリターンな「賃金引き上げの表明」

「賃金引き上げ」は強力な加点項目ですが、条件は複雑で、未達成時のペナルティも存在します。申請額によって「任意（加点）」か「必須」かが変わるため、自社の状況を正確に把握することが重要です。

項目	補助金申請額 150万円未満	補助金申請額 150万円以上
基本要件	加点項目	必須項目
内容	以下の2点を両方満たす3年の事業計画を策定・試行 1. 事業場内最低賃金を地域別最低賃金+30円以上に。 2. 給与支給総額の年平均成長率1.5%以上。	(同左)
追加加点	事業場内最低賃金を地域別最低賃金+50円以上にすると、さらに加点。	事業場内最低賃金を地域別最低賃金+50円以上にすると、加点項目になる。

⚠ 注意：これらの要件には、見落とししがちな重大なリスクが潜んでいます。

「賃金引き上げ」表明の前に知るべき3つの重大リスク

リスク1

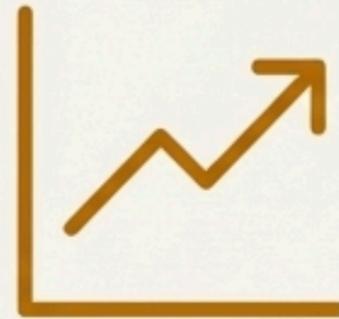


未達成時の重いペナルティ

3年後の効果報告で未達成の場合、1年半の間、中小企業庁管轄の補助金申請で大幅な減点となります。

「正当な理由」の範囲は極めて限定的です（公募要領では「震災、風水害、火災等と記載）。業績不振や「従業員の退職」などが認められるかは不透明です。

リスク2



「地域別最低賃金」は変動する

「申請時の最低賃金+30円」をクリアすれば必ずOKというわけではありません。計画期間中に地域別最低賃金が引き上げられた場合、それに追随して自社の最低賃金も引き上げる必要があります。

リスク3



「給与支給総額」の罠

計画期間中に従業員が1人でも退職すると、給与支給総額は容易に減少します。これが未達成の原因となり、ペナルティにつながる可能性があります。

加点だけでは勝てない。審査官の心に響く「事業ストーリー」とは

加点項目は、あくまでスタートラインに立つためのブースターです。最終的に採択を決定づけるのは、あなたの事業計画が「IT導入補助金の目的にどれだけ合致しているか」という点です。



審査官は、単なるITツールの導入計画ではなく、**経営課題を解決し、会社を成長させるための具体的な物語**を求めています。

審査項目を分解する：評価される事業計画の3つの視点

公募要領に記載されている審査項目は、大きく3つの側面に分けられます。自社の申請内容が、これらの問いに明確に答えられているか確認しましょう。



1. 事業面

経営課題の認識と、それを解決するITツールの妥当性。

審査官の問い

- ・ 自社の経営課題を正しく理解し、問題意識を持っているか？
- ・ その課題を本質的に改善できるITツールを導入しようとしているか？
- ・ 継続的な生産性向上と事業成長への意欲が見られるか？



2. 計画目標値

定量的な成果目標の具体性。

審査官の問い

- ・ 労働生産性の向上率について、具体的で現実的な目標が設定されているか？



3. 政策面

国が推進する政策への貢献度。

審査官の問い

- ・ 生産性向上と働き方改革を視野に入れているか？
- ・ 国の推進するセキュリティサービスを選定しているか？
- ・ 加点項目である賃金引上げに積極的に取り組んでいるか？

実例で学ぶ：同じ電子カルテ導入でも明暗が分かれる理由

採択されやすい申請例 (◎)

状況：現在は紙カルテで業務を行っており、今回はじめて電子カルテを導入する。

審査官へのアピール：

- ・事業面：「カルテ管理の煩雑化」「情報共有の遅延」という明確な経営課題を提示。ITツール導入による抜本的な業務プロセス改善をアピール。
- ・計画目標値：カルテ検索期間の短縮、転記ミスの削減など、労働生産性向上の根拠を具体的に示せる。
- ・政策面：ペーパーレス化による働き方改革への貢献。

結論：補助金の趣旨（IT化による生産性向上）に完全に合致している。

採択されにくい申請例 (△)

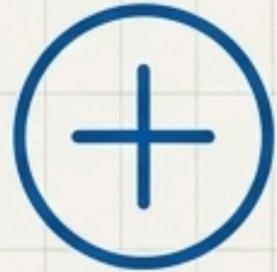
状況：すでに電子カルテを使用中。特段の変更点はないが、システムの更新時期が来たため、新しいものに入れ替える。

審査官へのアピール：

- ・事業面：既存の課題解決ではなく、単なる「設備更新」とみなされる可能性が高い。生産性の飛躍的な工場ストーリーが描きにくい。
- ・計画目標値：既存システムからの改善点が乏しく、生産性向上率を高く設定しにくい。
- ・政策面：アピールポイントが弱い。

結論：補助金の力を借りずとも行うべき、単なる事業経費と判断されやすい。

結論：2025年度のIT導入補助金を勝ち抜くための成功方程式



戦略的な加点確保

(クラウド、インボイス等の
基本項目は確実に)
(賃金引き上げはリスクを理
解した上で判断)



審査項目に沿った 課題解決ストーリー

(自社の「現状の課題」を明確化)
(ITツールが「なぜその課題を解決
できるのか」を論理的に説明)
(導入後の「生産性向上」を具体的
に示す)



高い採択率

加点項目で土台を固め、説得力のある事業ストーリーで審査官を納得させる。
この両輪が揃って初めて、採択への道が開かれます。

明日から始めるべき、採択に向けた3つのアクション



ACTION 1: 現実の直視と情報収集

「出せば通る」という考えを捨て、採択率が低下した現状を正確に認識する。最新の公募要領を熟読し、自社が対象となる枠を再確認する。



ACTION 2: 加点項目の棚卸しとリスク評価

自社で実施可能な加点項目をリストアップする。特に「賃金引き上げ」については、ペナルティ等のリスクを十分に検討し、実施するかどうかを慎重に判断する。



ACTION 3: 「課題解決ストーリー」の言語化

「なぜITツールが必要なのか？」を第三者に説明するつもりで書き出す。「紙カルテで情報共有に時間がかかっている」→「電子カルテで一元管理し、〇〇の時間を削減する」のように、課題・解決策・効果を明確に結びつける。

問い合わせ先

サポート行政書士法人 担当：金井（カナイ）

kanai@shigyoko.jp

弊社ホームページ：<https://www.shigyoko.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。