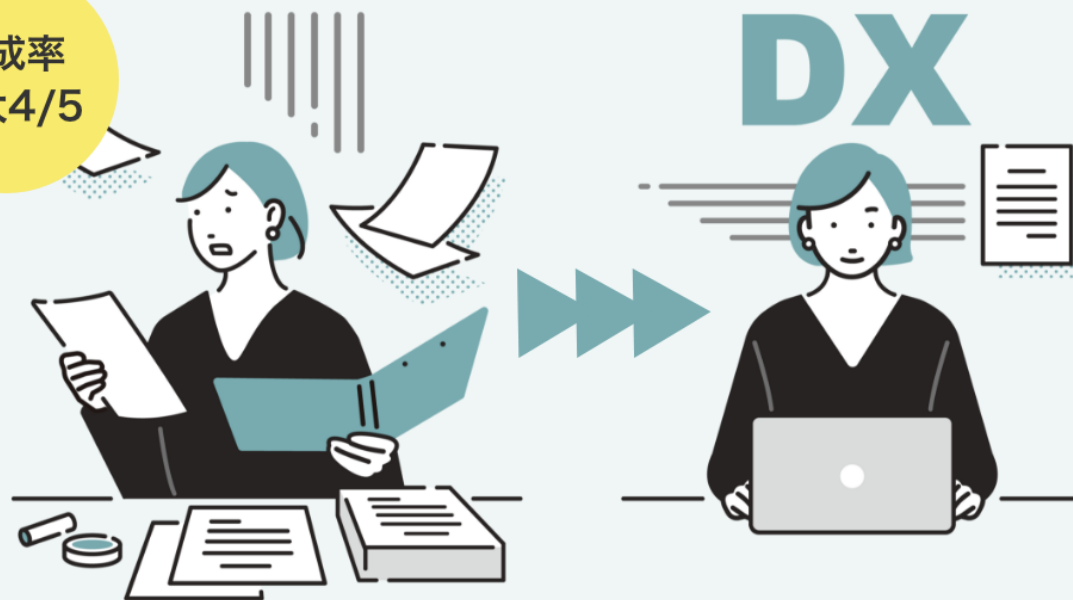


業務改善助成金

最大**600**万円の**助成金**で
HP・EC・システム導入！

賃上げしても業績アップ”が実現できます。

助成率
最大4/5



今こそチャンス！中小企業向け「**業務改善助成金**」で
ホームページ制作・ECサイト構築業務効率化システムの導入費を大幅カット！

まずはお問合せ



業務改善助成金とは？

◆概要説明

厚生労働省が中小企業の「生産性向上」と「賃上げ」を後押しする制度です。

対象となる設備投資やIT導入に対して、最大600万円までの助成金を受け取ることが可能です。

◆ 支給額一例

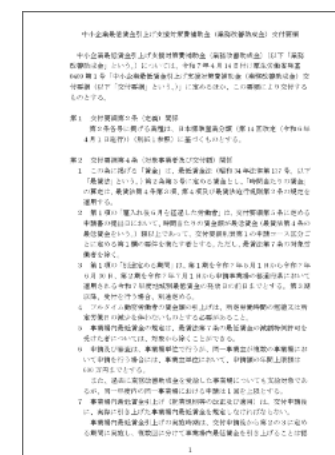
◎助成率：最大4/5

◎上限額：最大600万円（条件により変動）

◎対象：中小企業・小規模事業者



<https://www.mhlw.go.jp/content/11200000/001471309.pdf>



交付要領

<https://www.mhlw.go.jp/content/11200000/001471715.pdf>

対象となるサービス例

◆助成金対象となる当社のサービス

サービス名	内容	期待される効果
ホームページ制作	企業サイト、採用サイトなど	信頼性UP・問い合わせ増加
ECサイト構築	オンラインショップ立ち上げ	新規売上・24時間販売体制
スクラッチシステム開発	業務効率化システム、予約・見積・勤怠等	人件費削減・作業時間短縮

なぜ賃上げしてもメリットが大きいのか？

✅ 10の理由でわかる、賃上げ+IT投資の圧倒的メリット

助成金が賃上げコストをカバー

IT導入で人件費以上の効果

HP・ECによる売上増加

求人力・定着率UP

競合他社との差別化

スクラッチ開発で独自業務フローを実現

従業員の満足度向上

企業イメージ向上（SDGs・人的資本経営）

補助金申請のサポートも受けられる

“将来の義務化”に先手を打つ戦略的投資



導入事例の紹介

◆支給額一例

導入事例1：飲食業A社様

導入内容：ECサイト＋在庫管理システム

効果：月商50万円アップ、仕入れ時間が1/3に短縮

導入事例2：建設業B社様

導入内容：ホームページ＋勤怠管理システム

効果：応募数3倍、残業管理が正確になり
法令対応も万全に

補

助

金

導入までの流れ

01 : 【無料相談】…現状と導入希望をヒアリング

02 : 【助成金対象シミュレーション】…最大受給額を試算

03 : 【制作&申請サポート】…ご希望のHP/EC/システムを構築+申請支援

04 : 【納品・導入】…運用方法も丁寧にレクチャー

05 : 【助成金の受給】…助成金申請&報告までサポート

Q&A

Q：助成金を受けるには何が必要？



社会保険適用や賃上げなどの条件がありますが、**弊社が全体をサポート**します。

Q：初期費用はどれくらいかかりますか？



- ・ 初期費用・相談は**無料**となっております。
- ・ **採択後1週間以内**に事業計画の契約金をお振り込み頂きます。
- ・ ・ 事業が終了して**補助金、助成金を受給後**に社労士に報酬20%お支払い。

Q：賃上げてどのくらいすれば対象になるの？

従業員**1人あたり時給30円以上**の引き上げが基本条件です。
対象者やタイミングの確認もご相談ください。

Q：うちの業種でも対象になりますか？



多くの業種で対象となりますが、業種によって条件が異なる場合があります。
まずは無料相談をご利用ください。

Q：すでに別の補助金を受けていますが、併用できますか？



一部併用できないケースもありますが、業務改善助成金は比較的併用が可能な制度です。
個別のケースをヒアリングの上、ご提案します。

Q：従業員が少ない会社でも活用できますか？

はい、1名以上の雇用者がいれば対象となります。
小規模事業者の方にも非常に利用しやすい助成金です。

今がチャンス理由

助成金には予算枠・期間があります（早い者勝ち！）

（毎年賃上げが決まる10/1間近は申請が殺到します。早い申請は採択率も高まります。）

今後、人的資本経営・DX化の流れは加速確実

「賃上げ」しない企業は、人材も顧客も離れる時代

今がチャンス理由

助成金には予算枠・期間があります（早い者勝ち！）
（毎年賃上げが決まる10/1間近は申請が殺到します。
早い申請は採択率も高まります。）

今後、人的資本経営・DX化の流れは加速確実

「賃上げ」しない企業は、人材も顧客も離れる時代

ホームページ制作

✔ 助成金が採択されやすいホームページ制作のレベルとは？

◆【1. 単なる見た目ではなく、“業務改善”を目的とした設計が必要】

内容	解説
業務負担の軽減に直結する機能	Webフォーム導入で電話受付を削減／FAQ掲載で問い合わせ対応を効率化
受注や予約、問い合わせの増加を図る設計	業務に直結する「成果」が期待できる構成にする
コンバージョン設計（問い合わせ→受注）	問い合わせ→自動返信→社内連携などが仕組み化されている
既存業務からの“改善”ストーリーがある	例：Excel管理や紙チラシに頼っていた業務をWeb化して改善、など

◆【2. 採択されやすい具体的機能・構成（例）】

機能	効果・助成金評価の観点
問い合わせフォーム	電話・FAX対応の削減、業務時間の短縮
オンライン予約受付	店舗受付や電話対応を自動化し工数削減（美容室・整体院など）
商品・サービス情報の自動掲載管理（CMS）	手作業での情報更新を効率化、担当者の業務負担軽減
チャットボットや自動応答機能	担当者の負担軽減・顧客満足度向上
会員機能・マイページ連携	定期発注、履歴管理を顧客に任せて自社業務を簡素化
分析タグ（GA4, Search Console）導入	結果分析による改善PDCAが可能になる（改善性の証明）

◆【3. スクラッチ制作 or CMS導入+カスタマイズが望ましい】

選択肢	助成金的評価
WordPress+予約・問い合わせ機能などをカスタマイズ導入	◎ 業務改善に沿った機能であれば対象として評価される
スクラッチ開発で顧客管理や受注フローと連動	◎ 専用業務に最適化されたサイト設計は採択可能性が高い
テンプレート流用・簡易LPのみ	△ 採択は厳しい（改善効果やカスタマイズ性が弱いため）

◆【4. 採択が難しいケース（避けるべき構成）】

ケース	理由
「会社案内+地図+お問い合わせのみ」のサイト	改善要素や業務効率化との関連性が薄く、業務改善助成金の主旨と合わない
美観だけを重視したブランディングサイト	「業務改善」の成果として認めにくい
月額課金CMSの利用料のみの申請	助成金の対象は導入・開発・初期設定費用です（月額費用は原則対象外）

✓ 理想的な制作レベル・費用感

項目	内容
ページ構成	トップページ＋サービス紹介＋予約/問い合わせ＋FAQ＋会社概要 など
機能構成	CMS導入・フォーム・予約システム・SEO・スマホ対応・自動通知
開発費用目安	約40～150万円（内容・規模・機能により調整）
納期	約1～2ヶ月（助成金スケジュールと連動できる期間が理想）

以下に、業務改善助成金の採択に有利となりやすい「業種別・改善モデルサイト構成」をご提案します。
それぞれの業種で“業務改善の目的”が明確に伝わるサイト設計をすることが、助成金採択の鍵になります。

✔ 業種別「業務改善型モデルサイト構成」

①【美容・サロン業（美容室、エステ、整体など）】

目的：電話予約の削減・受付工数の短縮・顧客満足度向上

ページ/機能	内容
トップページ	キャンペーン・初回特典など導線強化
施術メニュー紹介	所要時間、価格、スタッフ指名機能付き
オンライン予約フォーム（必須）	空き枠表示＋自動通知＋キャンセル機能
スタッフ紹介	指名につながる構成（写真・得意施術など）
お客様の声・Q&A	問い合わせ軽減と信頼性アップ
アクセス・地図・駐車場案内	道案内対応の削減

→【業務改善例】：「予約電話が月80件 → 20件」「1日30分の電話対応削減」

②【製造業・建設業】

目的：問い合わせの一元管理・営業効率向上・人材募集強化

ページ/機能	内容
トップページ	実績・技術力・設備アピール（ビジュアル強調）
製品・サービス紹介	カタログDL、製造工程の流れ
問い合わせフォーム	案件種別／希望納期など入力、対応の即時化
導入事例	写真・工程別に分かりやすく実績紹介
採用情報	募集要項・社内風景・福利厚生など明示
社内ブログ／工程紹介動画	離職率低減・求人力強化に効果あり

→【業務改善例】：「見積対応までの所要時間▲50%」「Excel管理からWeb化で問い合わせ情報の見落としゼロ」

③【士業（税理士・社労士・行政書士など）】

目的：業務問い合わせの効率化・ペーパーワークの削減・顧客対応力向上

ページ/機能	内容
トップページ	特化業務の強調＋対応可能エリア明示
業務内容一覧	申請書作成／相談対応の分野別に紹介
無料相談フォーム（事前情報取得）	事前ヒアリングをWeb化して初回対応の質向上
よくある質問（FAQ）	簡易な問合せをセルフ解決
お客様の声・対応事例	説得力と信頼性アップ
書類テンプレートDL（PDF）	書類送付の簡略化／自助率UP

→【業務改善例】：「問い合わせ前の事前情報取得率80％」「初回対応時間平均15分短縮」

④【飲食業（個人店・レストラン・テイクアウト対応）】

目的：注文・予約のデジタル化・人件費削減・回転率向上

ページ/機能	内容
トップページ	メニュー写真＋営業時間・混雑情報表示
メニュー紹介	写真＋価格、アレルギー表記などで対応効率UP
テイクアウト・デリバリー予約フォーム	注文受付を自動化し、電話受付を削減
オンライン決済連携（希望時）	無断キャンセル防止・当日精算削減
来店予約	空席確認・時間指定予約・自動通知
SNS連携・レビュー	集客強化・リピーター増加につながる導線設計

→【業務改善例】：「ピーク時の電話対応ゼロに」「注文ミス削減率100%」

⑤【教育・スクール・習い事業（塾・音楽教室・習い事）】

目的：入会率向上・体験予約効率化・教材配布の省力化

ページ/機能	内容
トップページ	カリキュラム一覧・指導方針の明示
講師紹介	写真・経歴・担当教科の明示
体験レッスン予約フォーム	希望日／学年／目的などの選択項目あり
よくある質問（FAQ）	保護者からの問い合わせを減らす
授業風景紹介（写真・動画）	不安の解消と入会率向上に直結
配布資料DL・入会案内PDF	書類郵送・持参をWebで代替可能

→【業務改善例】：「体験レッスン予約受付工数80％削減」「入会後のトラブル対応件数▲60％」

業務改善助成金の対象：システム開発

システム種別	助成対象となるか	主なポイント
顧客管理システム（CRM）	✔ 対象になり得る	営業効率向上・受注率アップなどの 生産性向上 を明記すれば可
勤怠管理システム	✔ 対象になり得る	勤怠集計・労働時間管理の効率化で 労務コスト削減 を示せば可
予約システム	✔ 対象になり得る	電話対応の削減など 業務工数削減 を説明すれば対象
工程管理システム	✔ 対象になり得る	製造やサービス提供の 進捗効率化 による時間短縮などが根拠に

助成対象となるためのポイント（共通）

「生産性向上」「業務改善」に直接寄与すること

作業時間の短縮

誤入力やヒューマンエラーの削減

手作業からデジタル化への転換

「賃上げ計画」との関連を記述

効率化→利益余剰→従業員の賃上げが可能、というロジックが必要

具体的な導入計画書を作成

どの業務がどう改善されるか、数値で説明（例：工数△30％）

市販ソフトでも、スクラッチ開発でもOK

ただし、カスタマイズや外注費用がわかる見積書の添付が必要です

過去の採択事例（厚労省資料より）

美容室での予約管理システム導入（電話対応時間削減）

運送業での工程管理システム導入（配送スケジュールの効率化）

製造業での勤怠＋業務日報システム導入（管理工数削減）

飲食業での顧客管理システム＋EC連携（リピーター売上増）

注意点

対象経費は「機械装置・システム導入費」であり、助成率・上限は区分により異なります（例：最大600万円、助成率最大4/5）
ハードウェアのみ、クラウド利用料のみの申請は不可（導入に必要な設計・構築・初期設定が含まれる必要あり）

顧客管理システム

✅ 業務改善助成金で評価される顧客管理システムの要件レベル

1. 最低限備えておきたい機能（必須）

助成金の審査で「業務改善」に直結すると認められる機能です。

機能	説明
顧客データ登録・検索機能	顧客名、連絡先、購入履歴、問い合わせ履歴などを一元管理
対応履歴の記録機能	電話やメールのやり取り、訪問履歴の管理で属人化の防止
担当者ごとのタスク管理	対応漏れや重複作業を防止、業務の見える化
フォーム連携・問い合わせ取込み	Webフォームから自動登録し、手作業入力を削減
顧客ステータス管理	リード、見込み、受注済、アフターフォローなどのフェーズ管理

2. あると望ましい機能（加点対象）

より高度な改善を見込め、加点要素となるケースが多いです。

機能	説明
メール配信機能	一斉送信やリスト絞り込み配信で業務効率化・売上向上
分析・レポート機能	売上推移、顧客の属性別傾向などを可視化
クレーム・対応工数分析	顧客満足度向上・時間削減の効果が明確にしやすい
売上連携・請求書発行機能	経理業務との連動で業務全体の改善が評価される
クラウド対応・スマホ対応	出先対応やテレワークも可能に（生産性向上要素）

3. スクラッチ開発 or カスタマイズが有効なケース

以下のような場合は、スクラッチ（フルオーダー）やカスタマイズ付きで助成対象としてより評価されます。

顧客ごとに**業務フローが複雑**（例：製造業で複数工程・納期管理が必要）

現在のエクセル管理から**自動化・一元化**を図る

他の業務システム（在庫、予約、会計など）と連携したい

法人向けで**複数部署・複数拠点の管理**が必要

4. ❌ 採択が難しい例（避けるべき）

内容	理由
名刺管理だけのアプリ導入	単機能・業務改善のインパクトが弱い
市販CRMツールの月額費用のみ申請	月額利用料のみは原則助成対象外（導入費・構築費が対象）
顧客データ入力だけのスプレッドシート構築	システムと認められず対象外になりやすい

✅ 理想的な規模感（中小企業向け）

- 登録顧客数：数百～1万件規模
- 想定ユーザー数：2～20名（営業・CSチームなど）
- 初期費用：30万円～300万円（機能範囲と規模により変動）
- 導入期間：1～3か月程度（申請スケジュールに合わせやすい）

勤怠管理システム

✓ 業務改善助成金に適した勤怠管理システムの構築レベル

◆【1. 最低限必要な機能（助成対象となる基本要件）】

機能	説明
出退勤記録（打刻）	スマホ・PC・ICカードなどによる正確な打刻管理（リアルタイム反映）
勤務時間集計	勤務日数、労働時間、残業・深夜・休日出勤の自動集計
休暇管理	有給休暇・代休・育休・時間単位休などの管理
従業員別管理	複数の従業員を一覧で管理し、労働時間を一元化
エクセル管理からの移行	手作業や二重入力からの脱却がポイントになります

→これらを導入し「集計作業の削減」「ミスの削減」「労務コストの低減」が狙えると業務改善効果として評価されやすくなります。

◆【2. 採択に強くなる推奨機能（加点が期待できるレベル）】

機能	説明
シフト作成機能	部門別・日別の柔軟なシフト作成と共有（管理工数削減）
残業アラート・36協定対応	法定労働時間を超えると警告表示され、労務リスク回避が可能
スマホ打刻・GPS連携	現場職やリモート勤務に対応。打刻の信頼性向上
給与計算ソフトとの連携	給与処理業務の自動化（弥生・freee・マネーフォワードなど）
労基署対応レポート	労働基準法に基づく出力帳票（勤怠履歴、労働時間集計など）

→「コンプライアンス強化」「長時間労働の抑制」「正確な給与計算」につながる要素があると評価が高まります。

◆【3. スクラッチ開発 or カスタマイズすべきケース】

以下のような場合は、市販のクラウドツールではなく**スクラッチ構築**や**カスタマイズ導入**が好まれます（助成金の対象としても有利）。

- 複数拠点・複雑な勤務体系（例：変形労働時間制、フレックス、夜勤あり）
- 他システム（工程管理、顧客管理、給与計算など）との連携が必須
- 業界特有の要件がある（建設業の日報一体型勤怠など）
- クラウドでの社外アクセスをセキュアに制限したい

◆【4. 採択が難しいレベル（非推奨）】

内容	理由
勤怠記録だけの簡易アプリ（メモレベル）	改善効果が弱く、助成金の対象外になりやすい
ExcelやGoogleフォームのみ	「システム導入」と見なされない可能性が高い
月額制クラウドツールの月額料金だけ	助成対象は導入時の「構築費・設定費・カスタマイズ費用」です（月額費は対象外）

✔ 理想的な規模感・構成（助成金申請に適した範囲）

- ・ **ユーザー数**：5～50人程度（中小企業想定）
- ・ **機能構成**：基本＋シフト管理、給与連携、36協定対応など
- ・ **導入費用目安**：30万円～150万円（開発・設定・研修込み）
- ・ **納期**：1～2ヶ月（助成金スケジュールと合致させる）

予約システム

✔ 助成金申請で評価されやすい予約システムの構築レベル

◆【1. 必須となる基本機能（最低限必要）】

機能	説明
顧客がオンラインで予約可能	電話や対面受付を減らし、24時間受付を実現
予約状況の自動表示・空き枠制御	二重予約防止、作業負担の削減
管理画面で予約確認・変更・キャンセルができる	スタッフ側の工数を削減し、対応スピードを向上
予約情報のデータベース管理	顧客・日程ごとの予約履歴を蓄積、対応の質を向上
メールまたはLINEでの自動リマインド通知	予約忘れ・当日キャンセルの防止、顧客満足度向上

◆【2. 推奨される高度機能（助成採択率アップ）】

機能	説明
予約種別・スタッフ選択機能	サービス内容や担当者ごとに分けて対応（美容院、医療、塾などで有効）
顧客管理機能（CRM連携）	予約履歴に基づいたリピート促進・フォローが可能に
オンライン決済連携	事前決済による無断キャンセル防止・現場オペレーション削減
スマホ・タブレット対応	顧客も現場スタッフも使いやすいレスポンス設計
予約分析・レポート出力	予約率、時間帯別傾向を可視化し、業務改善サイクルへ活用

◆【3. スクラッチ開発 or カスタマイズが望ましいケース】

助成金対象として強く評価されやすいのは以下のようなケースです：

既存業務（例：紙台帳・電話受付）からの明確な**デジタル化・自動化移行**

市販予約システムでは対応できない**業種特有のフロー**（例：講師・設備・機材など複合予約）

工程管理、在庫、勤怠など他システムとの連携が必要な場合

予約と同時に見積・受注・支払い管理まで統合したい業種（例：建設、修理、美容業など）

◆【4. 避けるべき非推奨例（助成対象外になる可能性）】

ケース	理由
Googleカレンダーでの共有のみ	「システム」としての新規導入・改善性がないと判断される
無料テンプレートの導入	カスタマイズ性や業務改善効果が弱く、対象になりにくい
月額予約サービスの利用料のみ申請	導入費・開発費・初期設定が対象で、 月額費用のみはNG

✔ 理想的な構成・導入レベル（中小企業向け）

想定利用：顧客数50～500件／月、スタッフ5～20名

開発範囲：予約受付＋管理画面＋リマインド＋分析＋CRM or 決済連携

導入コスト：30万円～150万円程度（要件次第）

スケジュール：要件定義→開発→導入テストまで約1～2ヶ月

工程管理システム

✔ 助成金対象として適切な「工程管理システム」のレベルとは？

◆【1. 必須の基本機能（助成対象の最低条件）】

機能	効果・解説
作業工程の可視化（ガントチャートや工程一覧）	手書きホワイトボードやExcel表から脱却し、リアルタイムで把握可能に
進捗状況の登録・更新（担当者別・工程別）	作業遅延や作業漏れの早期把握、責任の明確化
作業指示・変更反映通知機能	紙ベースや口頭からの脱却。情報共有ミスを減らす
納期・工程日数の自動計算	工数見積の精度向上と納期管理の効率化
スマホ・タブレット対応	工場現場や外出先からの入力・確認を可能にし、リアルタイム管理が実現

→これらを導入し、「作業効率の改善」「管理者の工数削減」「作業ミスの減少」が見込まれる内容が助成対象になります。

◆【2. 採択率を上げる加点要素（高度機能）】

機能	効果・解説
工程別の作業時間・工数の記録と分析	生産性の定量的改善を証明しやすい（例：工数△30%）
在庫・発注管理との連携	材料・部品不足による遅延リスクを減らし、ロスを抑制
設備稼働状況や人員配置と連動	工程のバッテイングや無駄待機を削減
工程異常時のアラート通知	計画遅延や品質不良への早期対応が可能
作業別パフォーマンス集計	教育や配置の最適化に活用可能（人材活用の効率化）

◆【3. スクラッチ開発またはカスタマイズが望ましいケース】

以下のような現場では、既製品では合わないため、**スクラッチ開発（または大規模カスタマイズ）**が助成対象としても理想です。

- **個別受注生産（BTO・MTO）**で工程や納期が案件ごとに異なる
- 複数部署や現場での**リアルタイム共有が必要**
- 他システム（販売、在庫、勤怠、見積）との連携が必須
- 建設業・製造業・印刷業など**業種特有の複雑な工程管理**

◆【4. 採択されにくい例（非推奨）】

システム例	理由
Excel工程表テンプレートのみ	「業務改善」「システム導入」とは見なされない可能性が高い
ホワイトボードのデジタル化程度	手段だけで目的（効率化・工数削減）の裏付けが弱い
無料クラウドツール利用料のみ申請	利用料は原則対象外。導入費・設定費・カスタマイズ費用が助成対象

✅ 理想的な構成レベル（中小企業向け）

- **利用者規模**：5～50人（製造・工事・業務担当者含む）
- **主な機能**：進捗管理＋ガントチャート＋スマホ対応＋工数集計
- **導入費目安**：50～300万円（内容により変動）
- **開発期間**：1.5～3ヶ月（助成金スケジュールに合致）

お問い合わせ



株式会社マテリアルプラス

福山市引野町1丁目14-34 サンオーレ東福山 102
URL : <https://material-plus.jp>

TEL 084-946-5233