

最大350万円補助

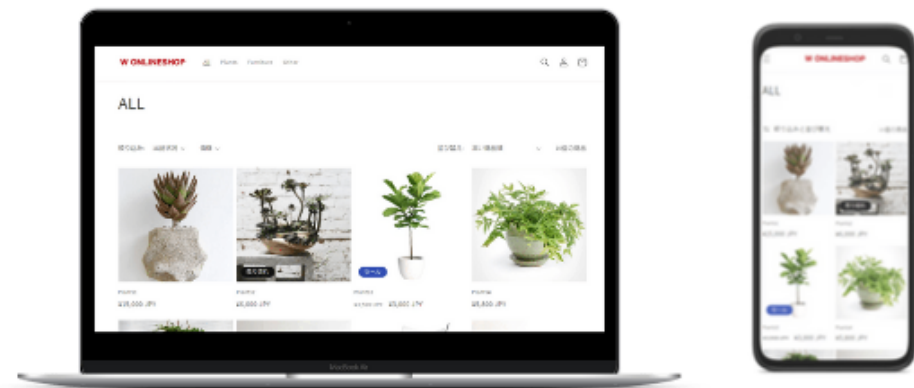
採択率100%

※2022年4月以降デジタル枠の採択実績（2022.12.20時点）

申請手数料「無料」

# IT導入補助金を活用し 念願のECサイトを構築する ご説明資料

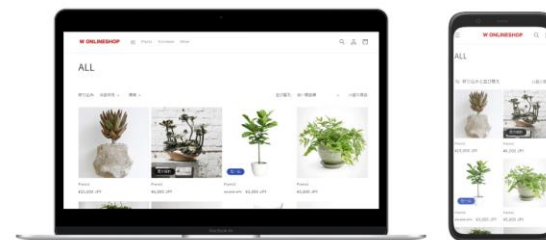
株式会社ライトアップ  
スモールDXチーム



# ポイント

補助金申請条件に合致していれば、最小限の「工数」と「費用」でECサイト構築が可能です

1. 採択率100%のIT導入補助金を活用して、実質負担額を大幅に低減可能です
2. 補助金申請は無償支援。工数は「書類準備」「電子申請MTG」のみです
3. 世界No1シェアのShopifyを活用し、必要機能が揃ったECサイト構築が可能です



- 会社概要
- ECサイト構築支援について
- IT導入補助金について

# 目次

# 会社概要

# 弊社紹介

社員数150名、渋谷駅前に本社を構えています。東証グロースに上場しています。

## Vision

**「全国、全ての中小企業を黒字にする」**  
そのために新しいITサービスを開発し、提供する会社です

社名 株式会社ライトアップ

設立 2002年4月5日

代表者 代表取締役社長 白石 崇

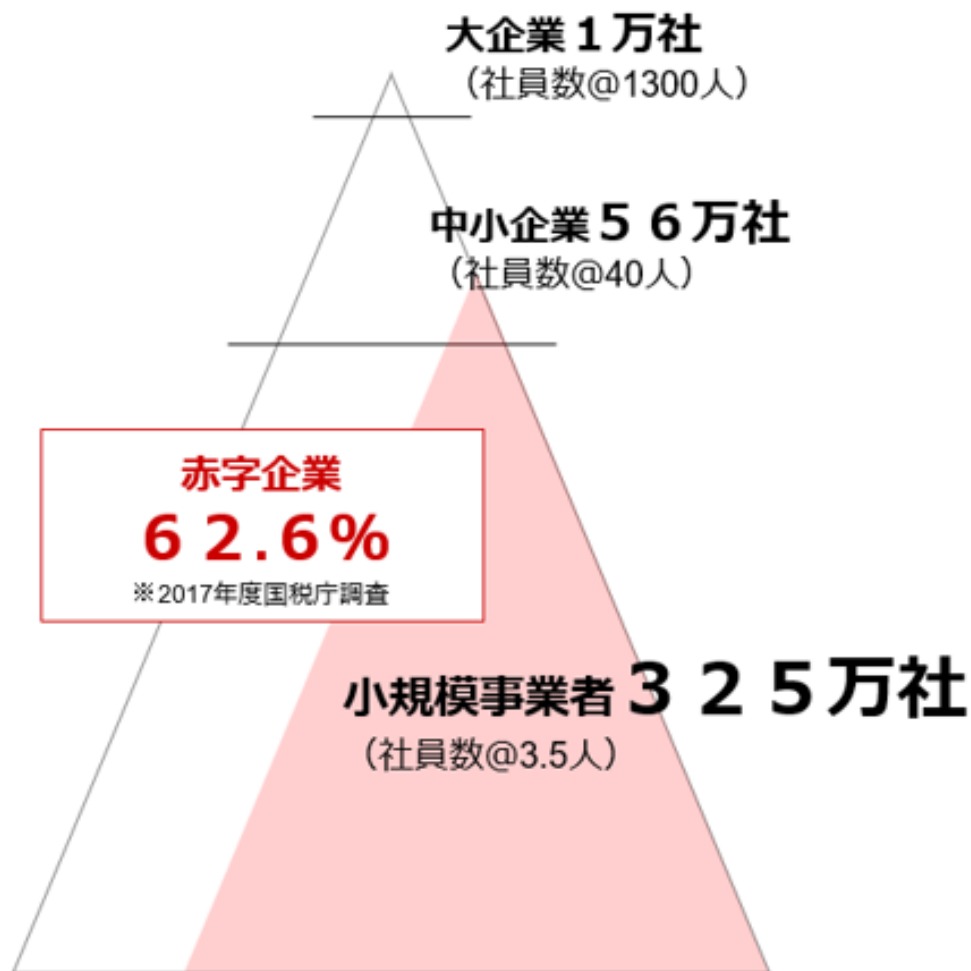
社員数 約150名（+業務委託100名）

市場 東証グロース（証券コード：6580）

所在地 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー32F



# 事業



数値出典：2017年版中小企業白書 概要

[https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29\\_pdf\\_mokujissu/Gaiyou.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujissu/Gaiyou.pdf)

## ご支援領域



### 資金

経営課題解消のための資金確保



### 人材

人手不足解消のための採用育成



### 売上

業績アップのための総合支援

# 公的支援制度の支援実績は日本トップクラス

述べ1万社以上、全都道府県の支援実績を持っています。申請のIT化にも挑戦中です。

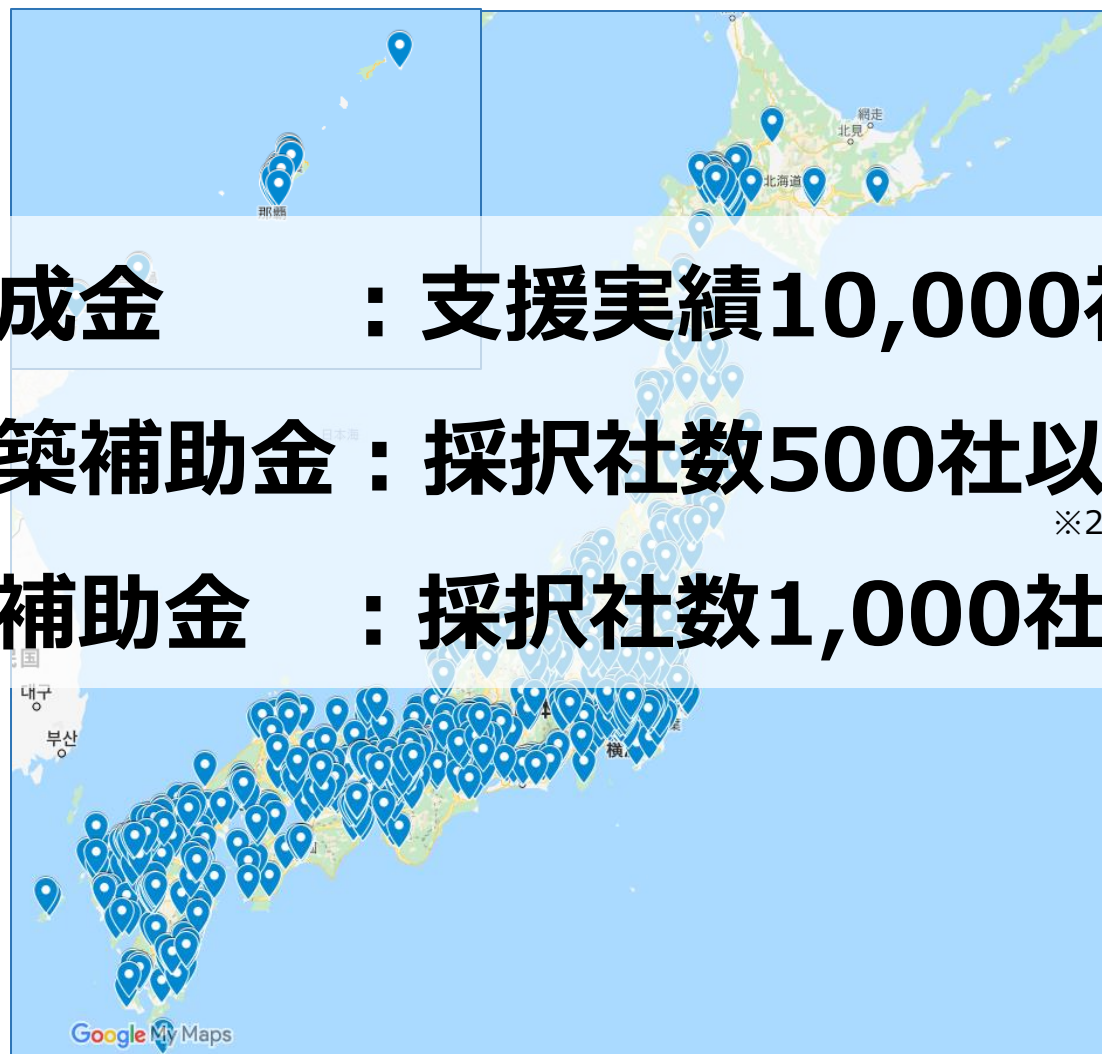
**厚労省助成金** : 支援実績10,000社以上

**事業再構築補助金** : 採択社数500社以上

※21年度1～7次公募実績

**IT導入補助金** : 採択社数1,000社以上

※協力会社実績含む



# 自治体・銀行等との提携・連携実績

約1,000の自治体・企業・団体と連携し、共同で中小企業支援を行っています。





# 自治体・銀行等との提携・連携実績

中小企業庁主催の補助金に関する検討会議に参加し、提言資料を提出いたしました。

The screenshot shows the website of the Small Business Administration (SBA) of Japan. The top navigation bar includes the SBA logo and icons for various support services: Management Support (red), Financial Support (green), Financial Support (green), Business/Regional Support (orange), and Consultation/Information Provision (pink). The main menu lists various topics, and a breadcrumb trail indicates the current page is 'Smart SME (Small Business) Study Group (6th) Distribution Materials'. The main content area is titled 'Smart SME (Small Business) Study Group (6th) Distribution Materials' and lists several documents. One document, 'Reference Material 2: Light Up Company Submission Material (PDF format: 1,143KB)', is highlighted with a red box. To the right, a table lists the attendees of the 5th Smart SME (Small Business) Study Group meeting in Reiwa 1st year. The name 'Shiroishi Takashi' (白石 崇) is highlighted with a red box in the table.

中小企業庁

経営サポート 金融サポート 財務サポート 商業・地域サポート 相談・情報提供

本文へ サイトマップ English

文字サイズ 小 中 大

トップページ 中小企業庁について 中小企業憲章・法令 公募・情報公開 審議会・研究会 予算 白書・統計情報

トップページ ▶ 審議会・研究会 ▶ 研究会 ▶ スマートSME(中小企業)研究会(第6回) 配布資料

## スマートSME(中小企業)研究会(第6回) 配布資料

### 配布資料

議事次第(PDF形式:97KB)

資料1: 出席者名簿(PDF形式:138KB)

資料2: 中小企業の身の丈に応じたクラウドサービスの普及支援の在り方について

参考資料1: 株式会社セールスフォース・ドットコム提出資料(PDF形式:6,491KB)

**参考資料2: 株式会社ライトアップ提出資料(PDF形式:1,143KB)**

参考資料3: リコージャパン株式会社提出資料(PDF形式:372KB)

参考資料4: リブ・コンサルティング提出資料(PDF形式:857KB)

参考資料5: 令和元年第5回スマートSME(中小企業)研究会議事要旨(PDF形式:1,800KB)

### 令和元年 第5回スマートSME(中小企業)研究会 出席者名簿

井口 統律子	株式会社セールスフォース・ドットコム 公共公益事業開発推進室長
河原 万千子	協和監査法人 公認会計士・税理士
熊谷 敏昌	東日本電信電話株式会社 ビジネスイノベーション本部 理事 第一バリュークリエイティブ部長
小松 靖直	日本商工会議所 情報化推進部長
堺井 啓公	独立行政法人中小企業基盤整備機構 理事
<b>白石 崇</b>	<b>株式会社ライトアップ 代表取締役社長</b>
関 敏	株式会社リブ・コンサルティング 代表取締役
田島 忠和	東京海上日動火災保険株式会社 営業開発部長

# 自治体・銀行等との提携・連携実績

経産省の有識者会議に、中小企業支援のメンバーとして参加しています。

## 事業環境変化対応型支援（デジタル化診断）事業

中小企業・小規模事業者が抱える様々な経営課題や、デジタル化への対応状況、必要な支援の方向性を明確化するために活用いただけるチェックツールを提供します。加えて、デジタル化の取組に向けたワンストップの支援を提供する事務局を設置することにより、中小企業・小規模事業者からの問い合わせだけでなく、支援機関からの問い合わせにも対応できる体制を構築します。

### ■ 対象者

中小企業・小規模事業者および起業を目指す者であって、国内に主たる事務所または事業所を有する者（起業に係る場合にあつては、国内に主たる事務所または事業所を設置しようとする者）、およびそれらの者の取組を支援する者

### ■ 内容

1. 経営課題や、  
チェックツール
2. 実際にデジタ

座長：森 俊彦（一般社団法人日本金融人材育成協会 会長）

委員：石原 由美子（株式会社リックテレコム IT経営マガジン「COMPASS」 編集長）、

白石 崇（株式会社ライトアップ 代表取締役社長）、

立石 裕明（一般社団法人小規模企業経営支援協会 理事長）、

月田 有香（株式会社MAIA 代表取締役社長）、

本間 卓哉（一般社団法人IT顧問化協会 代表理事）

敬称略・五十音順

# (補助金豆知識) IT導入補助金は高採択率

IT導入補助金は群を抜いて高採択率かつ申請稼働が少ない。弊社は以下全ての補助金支援を承っています。

制度名	主な対象経費	申請の手間	採択率 ※弊社実績または全国平均
IT導入補助金	ECサイト、各種ITツール 活用サポート	少	97% ECサイトは100%
事業再構築補助金	設備投資、システム開発、広告費 内外装工事、ITツール等	多	40%
ものづくり補助金	設備投資、システム開発、ITツール等	多	58%
小規模事業者持続化補助金	設備投資、広告費等	中	62%

E Cサイト構築支援「Jコマース」について

# 何点かお伺いさせていただきます

? ECサイトで販売したい商品は何でしょうか？（事例をご紹介します）

? 1年後の月間売上目標はありますか？（想像で問題ありません）

副業

軌道

自社EC+メール等の積極運営

要専任社員

月5万円／月30万円／月100万円／月300万円／月1,000万円

? EC運営経験はありますか？

? 比較しているECサイト構築サービスはありますか？（機能比較をお伝えします）

? 本日、特に聞きたいことや気になっていることはありますか？

? 以下に当てはまりますか？

1. 今年度、IT導入補助金「デジタル基盤導入類型」の採択を受けていない
2. 今年度、IT導入補助金支援事業者として登録していない
3. 前期の納税証明書（個人事業主は確定申告書）の発行が可能
4. 前期の売上がツール購入費用は前期売上の1/5以内

未永くお付き合いできれば幸いです！

IT導入補助金  
採択

念願の  
ECサイト完成

初年度  
売上目標達成

別補助金獲得！  
追加投資

人材採用！  
海外販売！

世界No 1 シェア！「コストを抑えて、売上拡大がしやすい」だから中小企業に最適

## コストが抑えられる

- 販売手数料無料！決済手数料も格安！
- 機能が充実しており売上が大きくなっても追加コストが発生しない
- 管理画面が充実しており、運営コスト（人件費）が抑えられる

## 売上拡大がしやすい

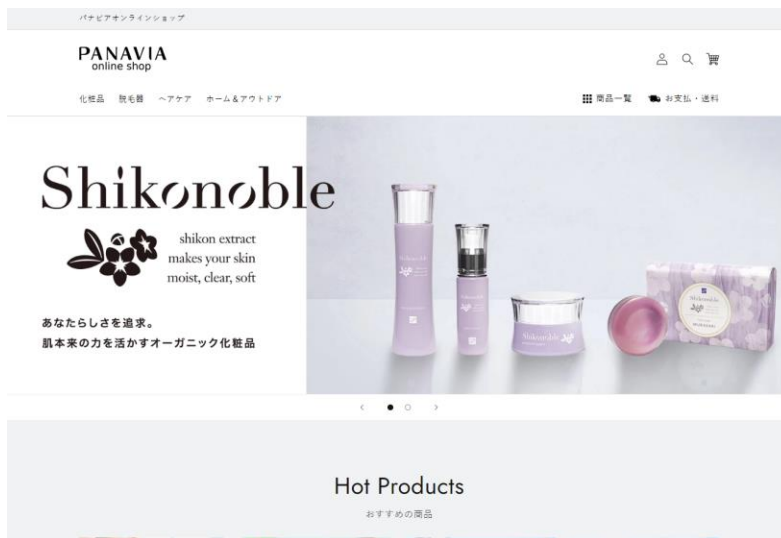
- SNS連携やGoogleアナリティクス連携がすぐにマーケティング活動を開始できる
- 多言語多通貨対応！海外販売がとてもしやすい（日本製品が4倍の値段で売れる国も存在）
- セキュリティレベルが非常に高い

# 制作例



## えふり堂特集

>>新会員登録はこちら<<



## Hot Products

おすすめの商品



## News

年末年始の営業時間のお知らせ

2023年12月31日  
こんにちは、あられせんべい専門店の大黒屋です。年末年始の営業時間は、12月30日（金）10時～20時（通常営業）、12月31日（土）10時～18時。

【せたPayで地元のお店を】

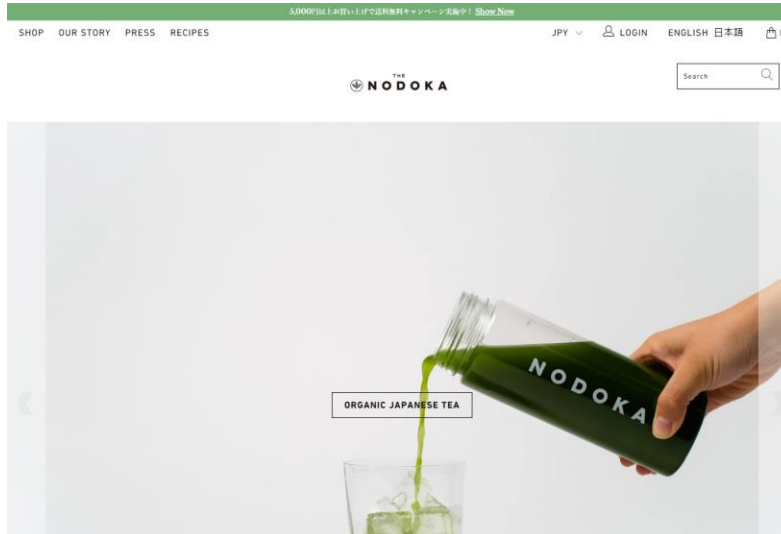
2023年11月11日  
せたPayの『せたがや産力応援祭』。本日11月11日（火）より行われるキャンペーンが開催されます。これからお蔵番なしい世田谷みやげが多数あります。https://

「せたがや産業フェスタ2022」に

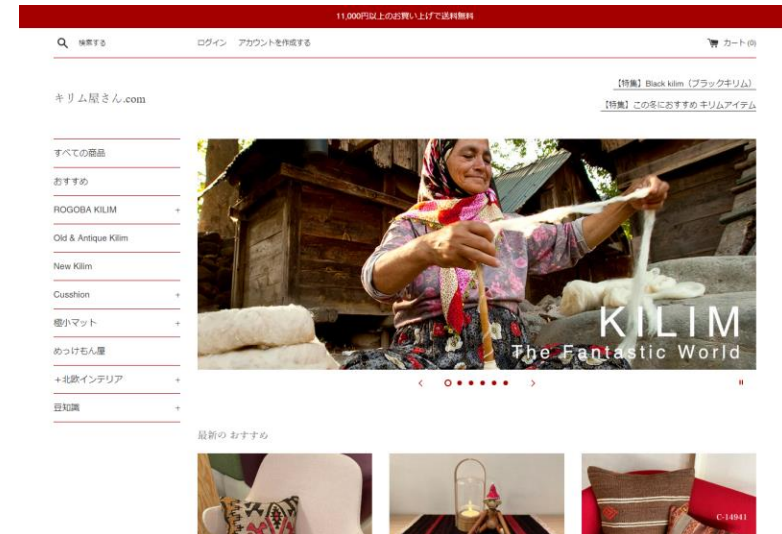
2023年11月11日  
【おつくり・ひとづくり・まちづくり】10月22日（土）10時より三軒茶屋ふれあい広場・世田谷



おすすめ商品



ORGANIC JAPANESE TEA



キリム屋さん.com

- すべての商品
- おすすめ
- ROGGBA KILIM
- Old & Antique Kilim
- New Kilim
- Cushion
- 壁小マット
- めっけもん屋
- +北欧インテリア
- 豆知識

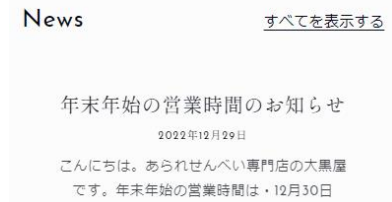


最新の おすすめ

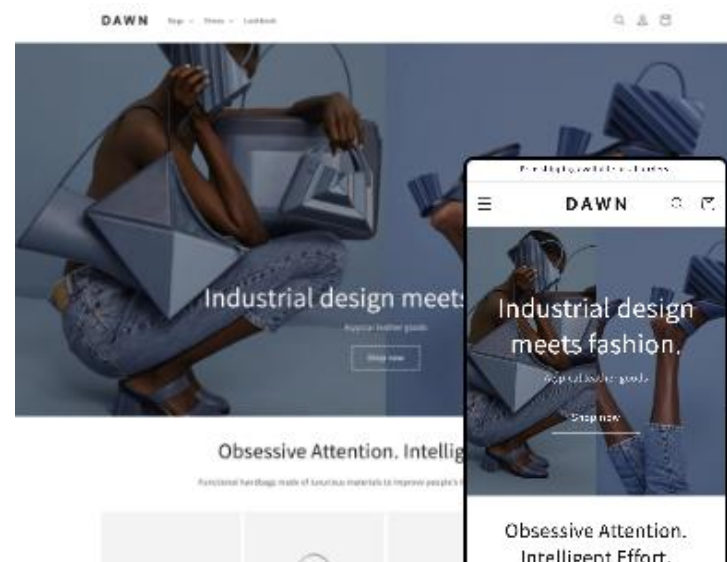
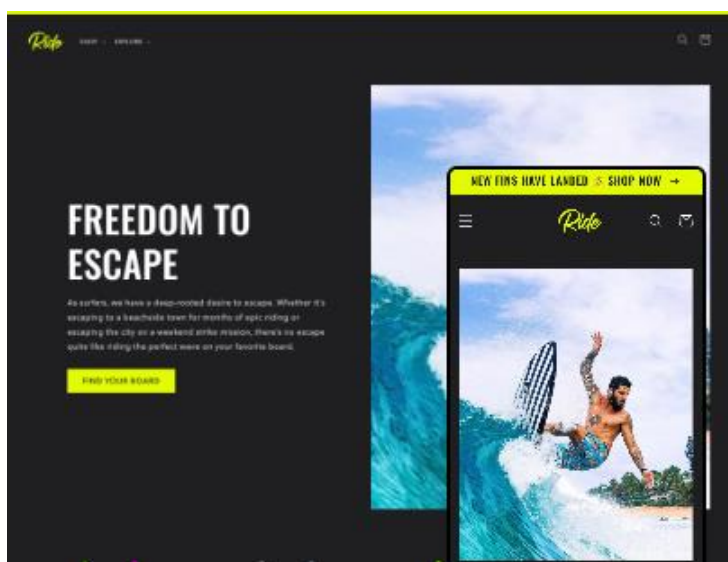
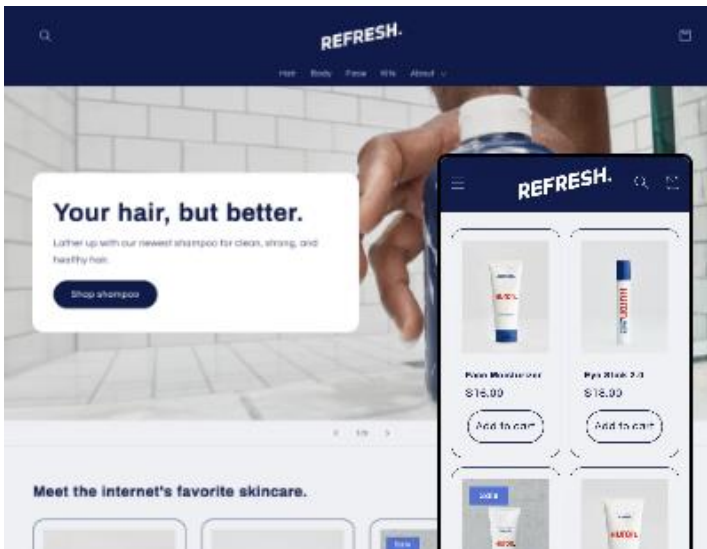
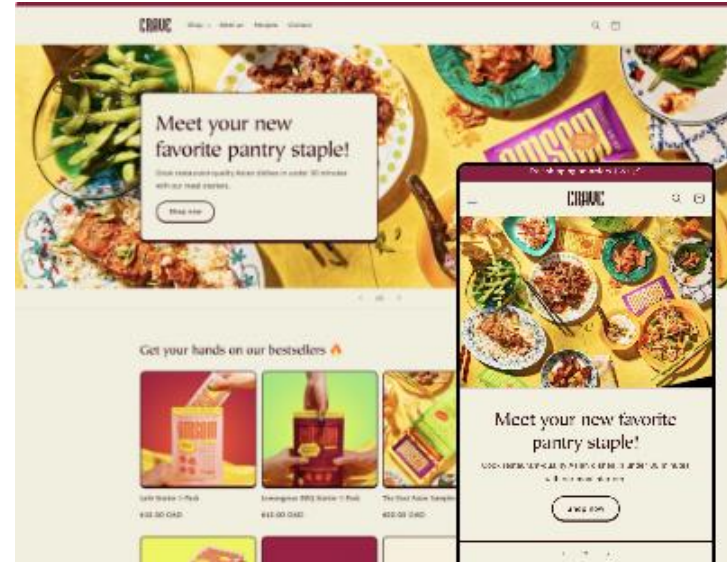
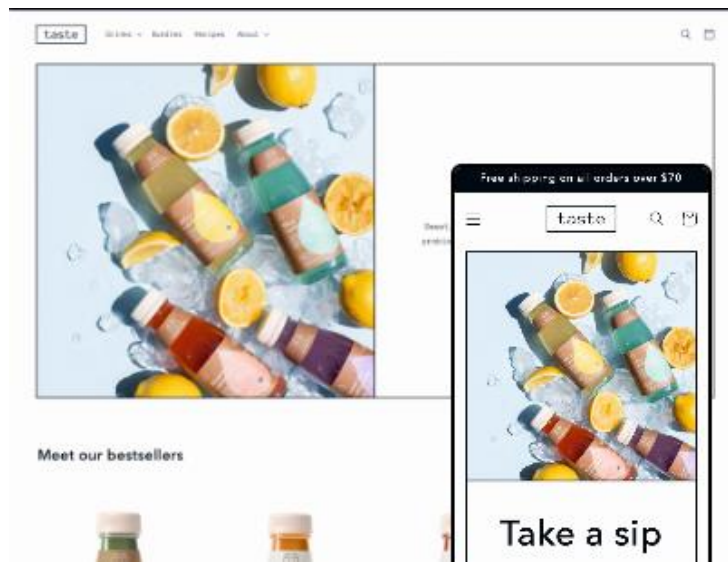




# スマホ版も自動生成



# テンプレートをベースに趣向にあったサイトを構築します

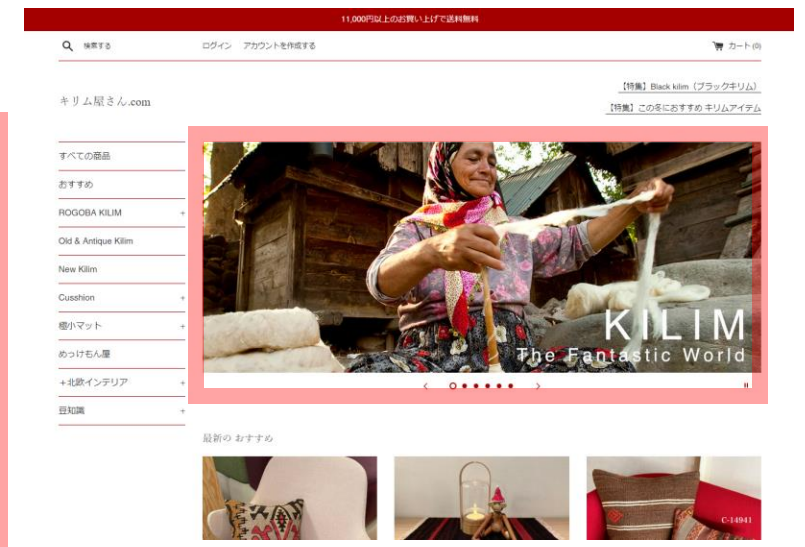
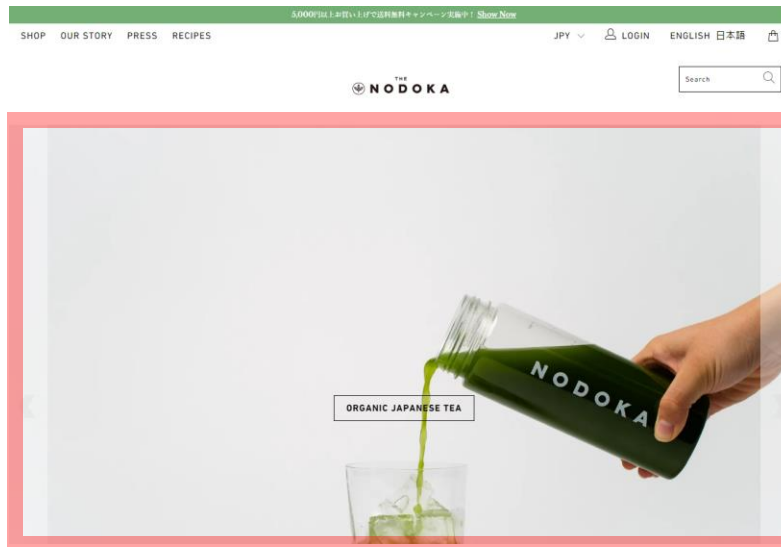
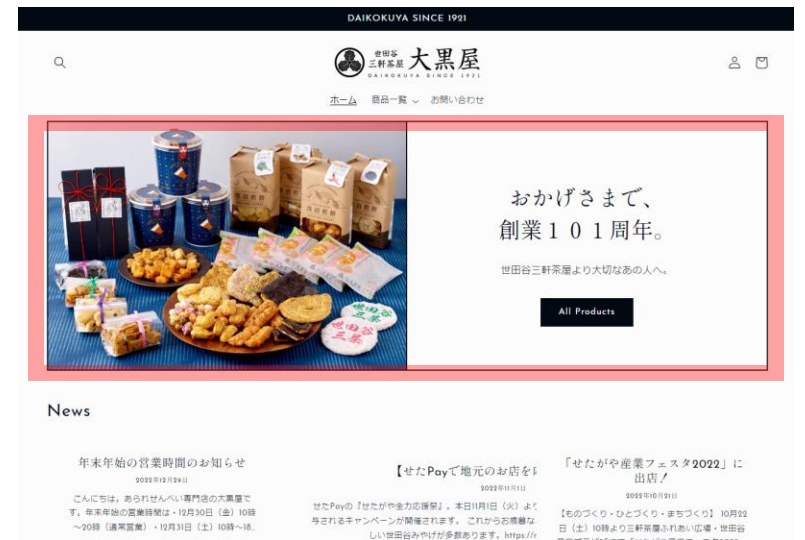
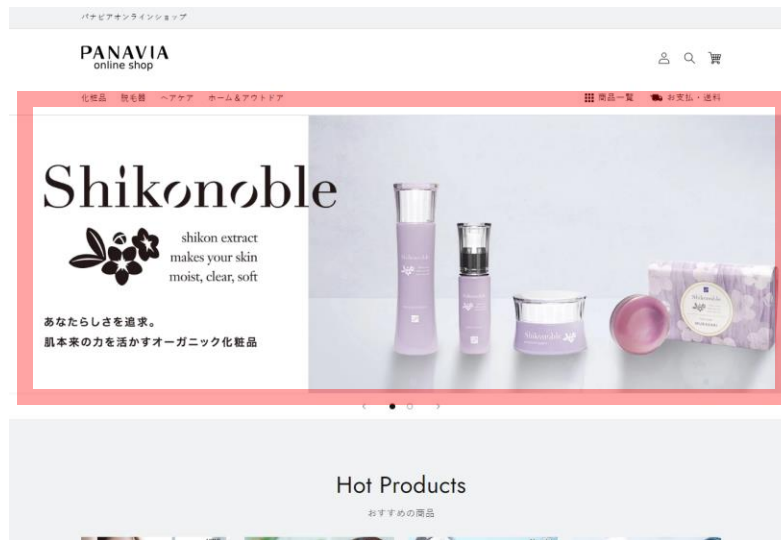


# ヘッダーバナー画像を1つ無償作成



えふり堂特集

>>新規会員登録はこちら<<



# 必要な機能が一通り常備されたECサイトを構築します

各種商品ページ、決済、ブログ、受発注管理、顧客管理等が揃っています。

TOP  
ページ

商品  
ページ

カテゴリ  
ページ

ブログ  
ページ

お問い合わせ  
ページ

決済

メルマガ

お気に入り  
登録

予約販売

インスタ連携

多言語多通貨

# 管理画面

ECサイト経由で発生した注文内容、決済状況、配送状況等の管理が可能です

注文管理

商品管理

顧客管理

ストア分析

マーケティング

ディスカウント

shopify

検索

設定ガイド

SY YoshimotoShinjiro

注文管理

注文管理

すべて 未発送 未払い オープン クローズ

注文を絞り込む

絞り込む 列 並び替え

注文	日付	顧客	合計	決済状況	フルフィルメント状況	アイテム	配達方法	タグ
<input type="checkbox"/>	#1002	12月8日 18:16	テストMOCA	¥5,000	● 支払い済	● 発送済み	1個のアイテム	
<input type="checkbox"/>	#1001	11月15日 19:30	テストMOCA	¥4,840	● 支払い済	○ 未発送	1個のアイテム	国内発送 (北海道・沖縄除く) 5kg以上

[注文の詳細を確認する](#)

設定

# 管理画面

## ECサイトへの商品掲載や在庫管理が可能です

注文管理

商品管理

顧客管理

ストア分析

マーケティング

ディスカウント

shopify

検索

設定ガイド

YoshimotoShinjiro

商品管理

すべて 公開中 下書き アーカイブ済み

商品の販売元 ▼ タグ付け ▼ ステータス ▼ 詳細な絞り込み ☆ 保存済み ↑↓ 並び替え

商品	ステータス	在庫	タイプ	販売元
5000円ギフトカード	公開中	9個の在庫	ギフトカード	mastershop0002
Cheir1	公開中	20個の在庫		mastershop0002
Cheir2	公開中	10個の在庫		mastershop0002
Cup1	公開中	30個の在庫		mastershop0002
Plants1	公開中	1個の在庫		mastershop0002
Plants2	公開中	0個の在庫		mastershop0002
Plants3	公開中	9個の在庫		mastershop0002
Plants4	公開中	10個の在庫		mastershop0002
Plants5	公開中	30個の在庫		mastershop0002
Table1	公開中	10個の在庫		mastershop0002

商品の詳細を確認する

設定

https://mastershop0002.myshopify.com/admin/products

# 管理画面

過去注文をいただいた顧客情報が蓄積されます。顧客情報をもとに販促等が可能です。

注文管理

商品管理

顧客管理

ストア分析

マーケティング

ディスカウント

The screenshot shows the Shopify admin interface for customer management. The left sidebar contains navigation options: Home, Orders, Products, Customers (highlighted), Company, Store Analysis, Marketing, Discounts, Sales Channels, Online Store, and Apps. The main content area is titled 'お客様セグメント: すべての顧客' and shows a list of 5 customers. A search bar at the top right contains the text '検索'. The customer list table has columns for customer name, email subscription status, location, order count, and payment amount.

顧客名	メールサブスクリプション	ロケーション	注文	支払額
後藤四郎		日本: 北海道	0個の注文	¥0
鈴木三郎		日本: 北海道	0個の注文	¥0
田中二郎		日本: 北海道	0個の注文	¥0
太郎山田		日本: 北海道	0個の注文	¥0
テストMOCA	登録済み	日本: 東京都渋谷区	0個の注文	¥0

# 管理画面

ECサイトの売上やリピート率といった定量的な指標が自動的に集計されます

注文管理

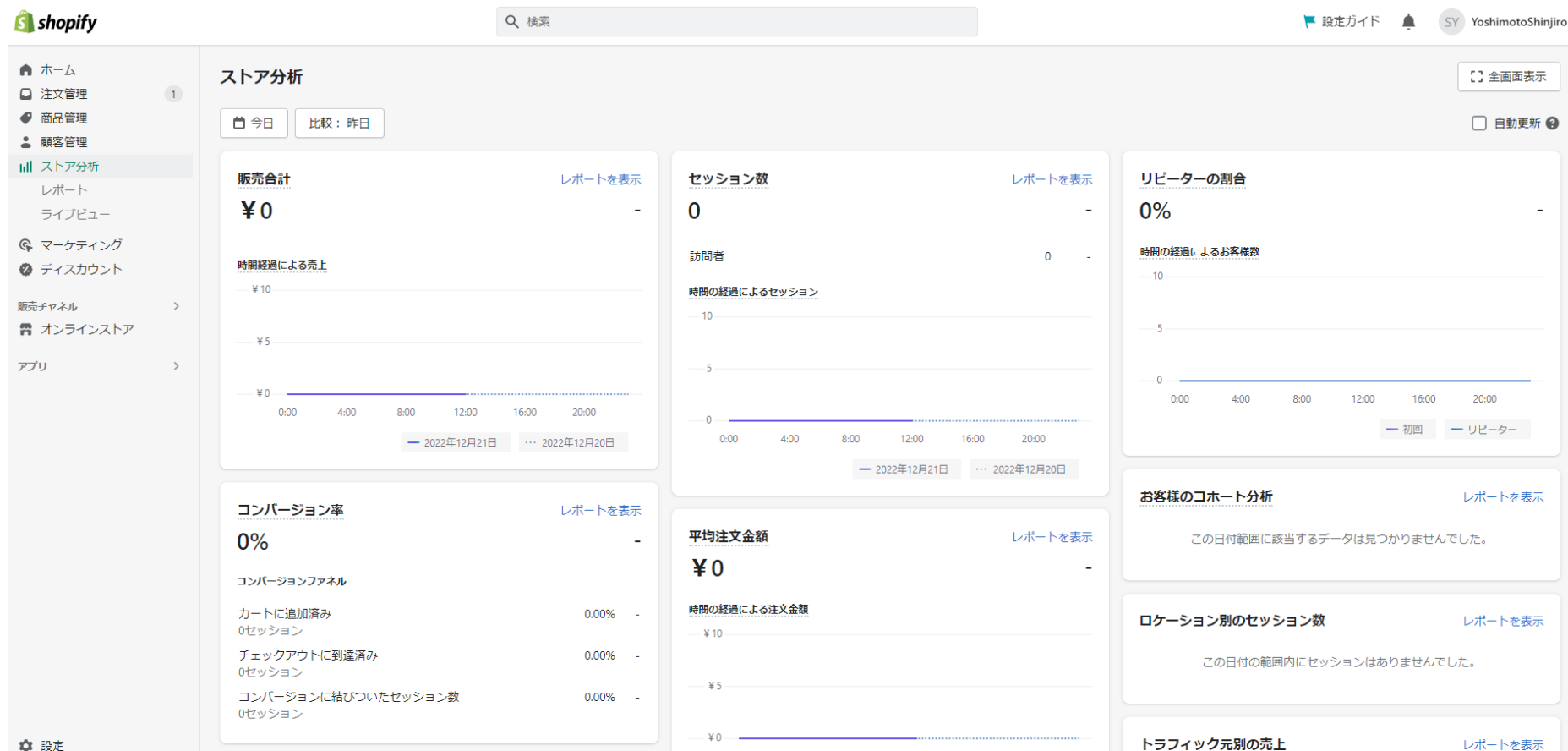
商品管理

顧客管理

ストア分析

マーケティング

ディスカウント





# 管理画面

マーケティング関連のデータ収集や、他サービスと簡単に連携可能です

注文管理

商品管理

顧客管理

ストア分析

マーケティング

ディスカウント

The screenshot displays the Shopify Marketing dashboard. On the left is a navigation sidebar with options like Home, Orders, Products, Customers, Store Analytics, Marketing (selected), Discounts, Sales Channels, Online Store, and Apps. The main content area is titled 'マーケティング' (Marketing) and includes a search bar, a date range selector (11月18日～2022年12月17日), and a 'キャンペーンを作成する' (Create Campaign) button. Below this are six analytics cards: 'オンラインストアのセッション数' (209, 46%), 'オンラインストアのコンバージョン率' (0%), '平均注文金額' (¥0), '販売合計' (¥0), 'マーケティングに起因する売上' (¥0), and 'マーケティングに起因する注文数' (0). Each card has a 'レポートを表示' (View Report) link. At the bottom, there's a 'マーケティングアプリ' (Marketing Apps) section with recommendations for Shop, Google, Pinterest, Snapchat Ads, Seguno: Email Marketing, and Omnisend Email Marketing & SMS, each with a brief description and a 'アプリを設定する' (Set up app) link.

# 管理画面

## 割引クーポンコードの発行や管理が可能です

注文管理

商品管理

顧客管理

ストア分析

マーケティング

ディスカウント

The screenshot shows the Shopify admin interface for creating a product discount. The top navigation bar includes the Shopify logo, the text "保存されていないディスカウント" (Unsaved discount), and buttons for "放棄" (Discard) and "保存" (Save). The left sidebar contains a menu with items: ホーム (Home), 注文管理 (Orders), 商品管理 (Products), 顧客管理 (Customers), ストア分析 (Analytics), マーケティング (Marketing), ディスカウント (Discounts), 販売チャネル (Sales channels), オンラインストア (Online store), and アプリ (Apps). The main content area is titled "商品のディスカウントを作成" (Create product discount) and includes the following sections:

- 商品の割引金額** (Product discount amount): Includes a sub-header "商品のディスカウント" (Product discount).
- 方法** (Method): Radio buttons for "クーポンコード" (Coupon code) and "自動ディスカウント" (Automatic discount).
- クーポンコード** (Coupon code): A text input field with a "生成する" (Generate) button. Below it, a note states: "お客様はチェックアウト時にこのコードを入力する必要があります。" (Customers must enter this code at checkout).
- 値** (Value): Radio buttons for "割引率" (Percentage) and "定額" (Fixed amount), followed by a percentage input field.
- 適用されます** (Applies to): Radio buttons for "特定のコレクション" (Specific collection) and "特定の商品" (Specific product). Below is a search input "コレクションを検索する" (Search collection) and a "閲覧する" (View) button.
- 最低購入の要件** (Minimum purchase requirements): Radio buttons for "最低要件なし" (No minimum), "最低購入額 (¥)" (Minimum purchase amount), and "アイテムの最低数量" (Minimum quantity per item).

On the right side, there are three summary boxes:

- サマリー** (Summary): "クーポンコードがまだありません。" (No coupon codes yet). "タイプと方法" (Type and method) includes "商品の割引金額" (Product discount amount) and "コード" (Code). "詳細" (Details) includes "他のディスカウントと組み合わせることはできません" (Cannot be combined with other discounts).
- パフォーマンス** (Performance): "ディスカウントはまだ有効ではありません。" (Discount is not yet active).

The bottom left corner of the interface has a "設定" (Settings) gear icon.

# マーケティングに強い

各種SNSとの連携もすぐに！今、SNS経由の成功事例が大量に出ています。



注文数は前年比 4 倍



約4割がInstagramからの流入



# 何故、ShopifyのECサイトを作りましたか？



## 和風な商品

日本の商品は海外で人気があり、国内より高く売れます。海外販売がとてもやりやすい！という点が決め手でした！



## 美容系

SNS連携がし易い点が入りました。ターゲットの若年層はSNS経由の販売が中心のため、マーケティング面で助かっています！



## 商品数が多い

いきなり大規模サイトはハードル高く、低価格で立ち上げて徐々に大きくできる点です。拡大時に追加コストがかからないこともメリットですね。



## BtoB

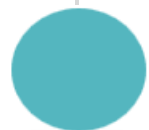
顧客にカード決済してもらうために作りました。BtoBなので信頼感あるページがよかったため格安サイトでは実現できませんでした。

# 流れ



## 1-補助金申請

- ・まずはIT導入補助金の申請手続きを行います。
- ・**申請支援依頼書**のご提出を頂き次第、申請支援を開始いたします。



## 2-採択

- ・申請から概ね1ヶ月後に採択発表があります。
- ・採択され次第、ECサイト構築支援の**発注書を締結し、費用をご請求**いたします。原則4月末



## 3-初回MTG

- ・構築するECサイトの要件をすり合わせます。
- ・実現したい状況や現状をお伺いし、**各社毎のTODOリスト**を作成いたします。



## 4-情報提出

- ・ECサイト構築に必要な情報をご提出いただきます。
- ・**各種情報の揃え方もレクチャー**し、TODOリストをもとに進行します。



## 5-ECサイト構築

- ・情報を頂き次第、ECサイト構築を開始いたします。
- ・**概ね10-15営業日で一次納品**致します。（その後、修正等を行います）



## 6-補助金入金

- ・ECサイトの一次納品、構築費用のお支払いが完了したら補助金申請を行います。
- ・**申請後1ヶ月前後で補助金**が一括支払いされます。

# 納品の流れ

補助金の入金を最短化するために段階的に納品いたします。その後、ご希望に応じてカスタマイズ致します。

採択後2週間~1ヶ月  
※すぐに補助金申請を進めることが可能

## 一次納品

- ・ 初期サイト構築
- ・ ドメイン、メールサーバ、GA等の初期設定
- ・ 各種アプリ、SNS連携（2次納品時可）
- ・ 初期画像テキスト反映（2次納品時可）



1次納品後2週間~2ヶ月  
※ご希望内容により変動

## カスタマイズ

- ・ サイトオープン
- ・ 画像テキストカスタマイズ
- ・ 運送会社等のEC実務決定と登録
- ・ 出荷までの流れチェック



# 料金

項目	金額（税抜）
<b>ECサイト構築費</b>	<b>125万円／300万円／500万円</b>
<b>運用安心サポート/6ヶ月</b> ※商品登録月30点まで、サイト更新(4アクション)、カスタマー一次受け(20件)、受注処理(100受注)、アプリ導入フォロー。	<b>60万円</b>

※別途、Shopify利用料として25米ドル／月の利用料金がかかります。米ドル換算でShopifyに直接お支払いとなります。

# 料金

まずは低コストで立ち上げ！

## Light

**125万円**

アプリインストール

**5** 個以内

メインビジュアル画像作成

**1** 個

バナー画像作成

—

商品画像作成（トリミング）

**5** 個以内

オリジナルデザイン

—

運用サポート  
（カスタマイズ納品後から開始）

**1** ヶ月無償提供

デモサイトURL

<https://panaviaonline.com/>

デザイン性の優れたサイトに！

## Standard

**300万円**

**5** 個以内

**5** 個以内

**5** 個以内

**10** 個以内

レイアウト変更、簡易デザイン可能

**1** ヶ月無償提供

<https://writeup2022.myshopify.com/>

PASS : 0000

理想を実現しましょう！

## Premium

**500万円**

**5** 個以内

応相談

応相談

応相談

オリジナルデザイン可能

**6** ヶ月無償提供

<https://her-onlinestore.com/>



# 安心サポート

中小企業に特化したECサポートチームが、EC運営のノウハウ提供と同時に手間を軽減します

## ノウハウ提供

- ・ EC運営全般のTODOレクチャー
- ・ 画像、写真等の手配方法
- ・ 管理画面操作方法
- ・ 配送業者や倉庫の選定支援
- ・ マーケティング手法の解説

※手法解説まで、実務支援はオプション

## 手間の軽減

- ・ 商品登録（月30点まで）
- ・ サイト更新(月4アクション)
- ・ 問い合わせ対応一次受け(月20件)
- ・ 受注処理(月100受注)
- ・ アプリ導入支援

# オプションサポート

	内容	単位	費用
サポート超過分費用	①サイトアクション(ページ追加・サイト更新やセール・クーポン設定)	4アクション 1セット	20,000円
	②商品登録/編集	20型1セット	10,000円
	③受発注処理	100受注1セット	10,000円
	④カスターマサポート一次受け	20件1セット	20,000円
オプション費用	LPコーディング	1ページ	30,000円~80,000円
	htmlメルマガ作成	2配信1セット	10,000円
	外部API連携	1サービス	100,000円~
	広告運用	1媒体	広告費用20% (最低50,000円)
	定例MTG参加	1回	50,000円
主要有料アプリ	定期購買 (サブスク)		
	Sakurabook (ジムやサロンの予約受付)		
	BookThatApp (宿泊予約)		

# シミュレーション

サイト構築のみ	
ECサイト構築	¥1,250,000
<b>補助金</b>	<b>¥888,888</b>
Shopify 年間利用料	¥38,400
<b>収支</b>	<b>¥399,512</b>

運営サポート6ヶ月付き	
ECサイト構築	¥1,250,000
サポート6ヶ月	¥600,000
<b>補助金</b>	<b>¥1,288,888</b>
Shopify 年間利用料	¥38,400
<b>収支</b>	<b>¥599,512</b>

運営サポート1年付き	
ECサイト構築	¥1,250,000
サポート1年	¥1,200,000
<b>補助金</b>	<b>¥1,688,888</b>
Shopify 年間利用料	¥38,400
<b>収支</b>	<b>¥799,512</b>

※別途、Shopify利用料として25米ドル/月の利用料金がかかります。米ドル換算でShopifyに直接お支払いとなります。上記1ドル=128円換算  
※上記は税別価格です。消費税は補助対象外です。独自ドメインを利用される際は年間1,000-5,000円程度発生いたします。

# IT導入補助金申請の流れ

# IT化で経常利益率が1.46倍になる

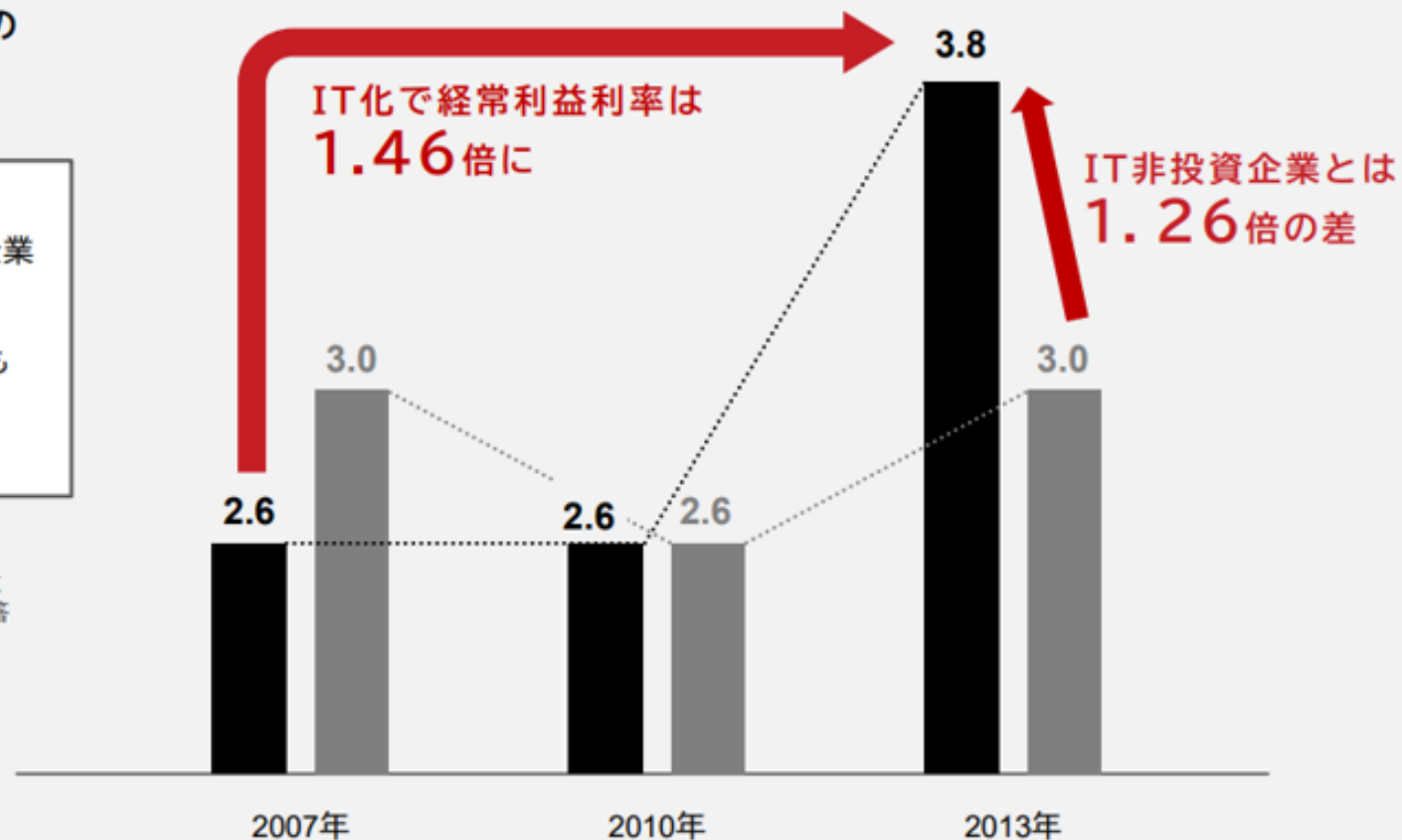
## IT投資開始企業とIT非開始企業の売上高経常利益率

- 2010年度にIT投資を開始し、2013年度まで継続している企業 (IT投資開始企業)
- 2007～2013年度まで一度もIT投資をしていない企業 (IT投資非開始企業)

※資料: 経産省「企業活動基本調査」再編加工

注1 売上高経常利益率=経常利益/売上高で計算

注2 2007年度から2013年度まで連続して回答している中小企業を集計



# 阻害要因は「資金」「人」

お金がなくて、詳しい人がいなくて一歩踏み出せない



資料：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」（2012年11月 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

# IT導入補助金とは

- “**個人事業主**”“**中小企業**”の皆様のIT投資を
- “**最大350万円**”支援する制度
- “**ツール利用料**”と“**導入サポート費用**”が対象



# 今年のIT導入補助金は当たり年

全国平均の採択率は50-60%、弊社採択率は97.3%と順調です。ECサイトの枠（デジタル枠）は採択率100%です

補助金額

350万円

補助期間

2年分

採択実績

97.3%

※2022年4月1日-12月10日までの弊社実績値



# 企業規模の判断基準

個人事業主～中小企業まで利用可能、多くの方にチャンスがあります

中小企業	業種	資本金	OR	従業員数
	製造業、建設業、運輸業	3億円		300人
	ゴム製品製造業	3億円		900人
	ソフトウェア業、情報処理サービス	3億円		300人
	卸売業	1億円		100人
	サービス業	5,000万円		100人
	小売業	5,000万円		50人
	旅館業	5,000万円		200人
	医療、社会福祉、学校法人	-		300人
	その他業種	3億円		300人

※商工会・都道府県商工会連合会及び商工会議所、財団法人、社団法人、特定非営利法人は主体業種に記載の従業員規模で判断

# 一般的な補助金との違い

事前に中小企業庁から認定されていないコンサルタントや士業は申請ができない

	申請支援者	対象経費の事前認定
<b>IT導入補助金</b>	<b>ITツールベンダー (支援事業者)</b>	<b>必須</b>
<b>一般的な補助金</b>	コンサルタント 士業、金融機関等	不要

# 受給金額

ECサイトは「デジタル基盤導入類型」、弊社の採択率は現状100%です。（通常枠込の採択率は97.3%）

	期間	機能数	補助率	上限額	賃上
デジタル基盤導入類型	2年分	1	3/4	5~50万円	なし
会計・受発・決済・EC		2	2/3	50~350万円	なし
通常枠	1年分	1	1/2	30~150万円	加点
それ以外		4	1/2	150~450万円	必須

# 今年のIT導入補助金は当たり年

全国平均の採択率は50-60%、弊社採択率は97.3%と順調です。ECサイトの枠（デジタル枠）は採択率100%です

補助金額

350万円

補助期間

2年分

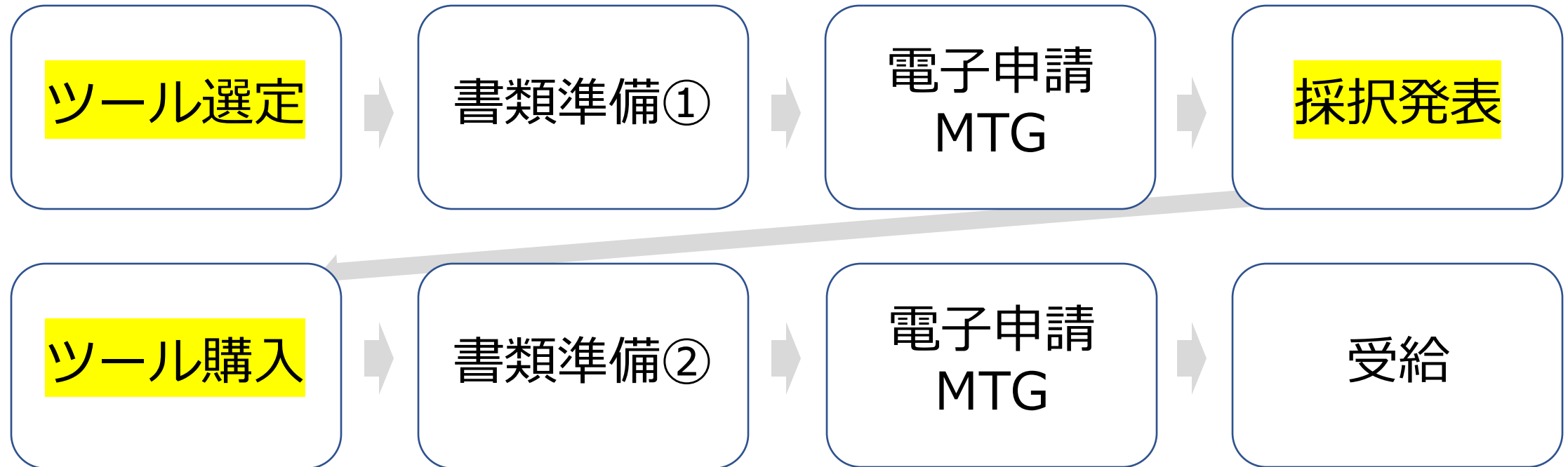
採択実績

97.3%

※2022年4月1日-12月10日までの弊社実績値

# 申請流れ（顧客）

まずはツール選定から！採択前に購入や契約しないよう注意！



# 必要書類

書類ミスは即不採択！弊社にて書類を全て確認致します。

## 取組当初：書類準備①

- ・ 履歴全部事項証明書
- ・ 法人税納税証明書
- ・ SECURITY ACTION自己宣言ID

※個人事業主は身分証や確定申告書、納税証明書

## 採択後：書類準備②

- ・ 発注、支払等の証憑
- ・ その他必要な書類



# 電子申請MTG

書類ミスは即不採択！弊社にて書類を全て確認致します。

IT導入補助金2022

※画面イメージ

交付申請 申請マイページ招待  
情報入力

0% 100%

申請者情報  
申請先情報  
申請内容  
その他

「交付申請関連」の「申請者招待」から申請マイページ招待を開始してください。

申請を行う申請区分を選択してください。  
複数申請を行う場合、それぞれ申請マイページ招待が必要です。

申請先情報  
申請先名称  
申請先住所  
申請先電話番号  
申請先メールアドレス

申請内容  
申請区分  
申請内容  
申請内容  
申請内容

申請先メールアドレス  
test@text.jp

内付確認



その項目は〇〇と入れてください！

添付する書類を確認させてください！

あ、そこ選択する箇所が違います

# 実は採択率に大きな差がでる

最もミスが起こりやすい電子申請を手厚くサポート

	書類提出①	電子申請	書類提出②	電子申請
<b>採択率 : 97.3%</b> 弊社	申請企業	オンラインMTG 一緒に申請	申請企業	オンラインMTG 一緒に申請
<b>採択率 : 40.0%</b> 支援事業者A	申請企業	申請企業	申請企業	申請企業



よくあるご質問

## ECサイトを構築する場合、IT導入補助金を申請できない条件はありますか？

国が規定する中小企業または個人事業主に該当しており、以下に合致していれば申請可能です。

1. 今年度、IT導入補助金「デジタル基盤導入類型」の採択を受けていない
2. 今年度、IT導入補助金支援事業者として登録していない
3. 前期の納税証明書（個人事業主は確定申告書）の発行が可能
4. 前期の売上が625万円以上（ツール購入費用は前期売上の1/5以内） ※125万円のECサイトを購入する場合

IT導入補助金はECサイトのリニューアルに使えますか？

新しいドメインでECサイトを構築する場合は対象となります。

原則、既存サイトのリニューアルには使えません。

ドメインが新しくなることで新しいECサイトと認められます。

※ケースによるため、改めてご相談下さい。

倉庫を契約しないとECサイトは運営開始できませんか？

必ずしも必須ではありません。

在庫を自社で保管しない場合や、既存スペースで代替できる場合は不要です。  
注文が増えて在庫量が増えた段階で倉庫契約をご検討頂くことをおすすめします。

## オリジナルロゴのデザインから依頼可能でしょうか？

マークがないテキストベースの簡単なロゴは費用内で作成可能です。

貴社サイトにあったオリジナルロゴをデザインする場合は、デザイン会社に発注頂くことをおすすめします。デザイン会社への発注方法はレクチャー可能です。

<b>株式会社ライトアップ</b>	<b>writeup</b>
株式会社ライトアップ	<b>writeup</b>
株式会社ライトアップ	writeup
<b>株式会社ライトアップ</b>	<b>writeup</b>
株式会社ライトアップ	writeup
<b>株式会社ライトアップ</b>	<b>WRITEUP</b>
株式会社ライトアップ	<b>writeup</b>
株式会社ライトアップ	writeup
株式会社ライトアップ	<b>writeup</b>

社内にカメラマンがいない、機材も無いためキレイな写真が取れない

オープン当初はスマートフォンで撮影した写真でも運用可能です。  
カメラ機能が優れたスマートフォンだと尚良しです。

また、写真はECサイトの見た目に直結するため早い段階で  
きちんとした写真をご用意頂くことをおすすめ致します。

撮影会社に依頼される際は、依頼方法をレクチャー致します。

## 集客面の支援はどこまでやってくれますか？

集客施策のアドバイスと、基本的なSEO対策やSNS連携、Googleアナリティクス連携は料金内で対応可能です。

LP作成や広告運用はオプションにて承ります（補助金対象外）

立ち上げ初期段階は大きな販促費はかけず、費用をかけずに実施できる施策を優先的に実施し、手堅く売上があがってきた段階で販促費を追加投資する順番がオススメです。

## STORESやBASEの格安ECツールとShopifyの違いは？

**手数料が一番の違い**です。フリープランは売上がとても少ないECサイトではコストメリットがあります。売上が大きくなった際に、追加カスタマイズが不要なShopifyはトータルコストが安くなる傾向があります。

	BASE	STORES	Shopify
利用料	0～月5,980円	0～月2,178円	約月3,000円（\$25）
決済手数料	6.6%+40円	5%～3.6%	3.4%
販売手数料	2万円未満：750円 2万円以上：250円	1万円未満：550円 1万円以上：275円	無料
入金サイクル	10営業日	月末締め翌月末払い	毎週金曜日
<b>売上月30万円時点の 手数料年間合計※</b>	<b>294,600円</b>	<b>186,600円</b>	<b>122,400円</b>

※フリープラン、商品単価3000円、毎月1回の振込申請を行った場合



楽天、Amazon等のモールから始めてみようと思います。Shopify（自社EC）と比較していかがでしょうか

売上目標が月10万円前後であれば、まずはモール出稿から始めてもよいかと思います。  
それ以上の売上を目指す場合は早い段階で自社ECを構築することをオススメします。

	モール（楽天等）	自社EC（Shopify）
メリット	<ul style="list-style-type: none"><li>・集客しやすい</li><li>・初期投資が安い</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・販売マージンが無いため高利益率</li><li>・顧客情報が蓄積されリピートが取れる</li></ul>
デメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>・販売マージンが高く利益率が下がる</li><li>・価格競争が起きて単価が落ちやすい</li><li>・顧客情報を蓄積できずブランド化出来ない</li></ul>	

次回のIT導入補助金を使おうと思いますがどうでしょうか？

今期の申請をオススメします！IT導入補助金は稀に見る高採択率です。

次回から採択率が下がる可能性もゼロではないため  
運用開始時期は別に、ECサイトを開設することを決めている方は  
今が最も低コストで立ち上げられる時期かもしれません。

年度	2019年	2020年	2021年
平均採択率	約33%	約42%	約54%

売上が安定するまで、どのように進めればよいでしょうか？売上をイメージしたいです

ECは変動要素が多いため一概には言えませんが  
一般的には「1日100名がECサイトに訪れ始めると、月商30万円以上が見えてくる」  
とされています。

そのために、ECサイトの特徴である「来訪者の動きが数値化される」ことを活かして  
継続的に改善を進めていくことで成長していきます。

以下、初めてECサイトを運営する方向けの別紙です。

資料：[収益化ストーリーマップ](#)