

中小企業等経営強化法 認定計画事例集

第5回 産業構造審議会 経営力向上部会資料抜粋
(令和3年6月24日開催)

2021年6月

経済産業省中小企業庁

- 1960年創業。ゴム製品製造業として自動車用、電気機械用、工業用のゴム部品を製造。近年では、医療機器分野にも新規参入。
- 当社の強みは、顧客の要望を実現する小回り力。
- 一方で、新規ゴム材料開発において、ベテラン社員の暗黙知に頼る工程もあり、機械装置を導入するなど、形式知化していくという課題もある。
- 客観的なデータを把握する**測定装置の導入**が必要。



○導入した設備：1 L ニーダー
(小型自動混練機)



○導入した設備：分散測定装置

○新規参入した医療機器分野など、製品の開発・改良に当たっては、営業活動から得られた顧客の要望、製品の使用状況に関するデータなどを踏まえ、より良い製品開発に繋げている。

○新規ゴム材料開発におけるゴム練り工程では、作業者により、ゴムの練り精度にバラツキが出るという課題があったが、**経営力向上計画に基づく税制優遇措置を活用**して、当該工程に新たに**小型自動混練機及びゴム分散測定装置を導入**したことで、安定した精度が出せるようになった。

○取組全体を通じて**売上高経常利益率**はじめ、製造業に係る経営力向上に関する指針に準ずる**目標値を超える成果が出た**。

〈事業者からの声〉



新規参入分野でも、当社の強みである顧客の要望を実現する小回り力を発揮しています。
新たな設備投資で、試験工程の自動化、試験精度の向上などが実現し、一層効果的な取組が行われています。

- 受変電設備のメンテナンスを始めとして、自家用電気工作物の点検やモニタリング、ソフトウェア開発など電気設備に関する保守・管理サービスを幅広く行う。
- 電気主任技術者の高齢化による技術者減少が業界全体の課題であり、限られた人員でシェアを拡大するためには、作業の効率化及びサービスの質の向上が必要。
 - －新たな**設備導入**により、現場作業の効率化及び内製化を図る。
 - －**情報管理システム**を機能強化し、現場で顧客情報を把握可能にすることで、顧客ニーズに対する的確な営業を行い、同業他社との差別化を図る。

○高所作業車



○クレーン付き高所作業車を新たに導入することで、これまで外注に依頼していた高所作業が、自社にて安全・迅速に作業できるようになり、効率化だけでなく**新規受注獲得**につながった。

○DX推進とCRM強化のためにクラウドで活用する基幹システムを機能強化することで、顧客の電気設備の状況をリアルタイムで一元的に把握できるようになり、ニーズに対して**的確な提案営業**を行うことが可能となった。

○一連の経営力向上設備等の導入により、**3年間で労働生産性が18%、付加価値額が39%向上**した。

○タブレット点検



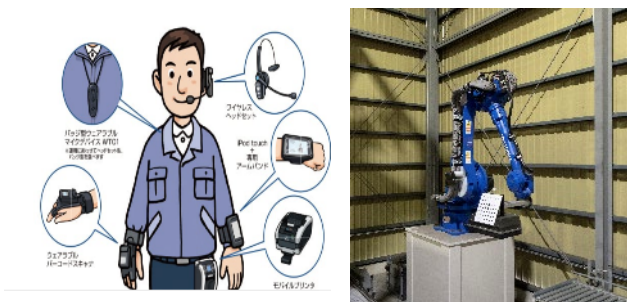
〈事業者からの声〉



DX推進はコロナ前より取り組んでいましたが、今回の認定を受けさらに加速させることが出来ました。

※CRM…Customer Relationship Management。顧客情報を管理し、顧客との良好な関係性を構築すること。またはそのためのツール。

- 創業明治26年 地域経済に根差した日用品雑貨の卸売業。
- 地域に密着したきめ細かい営業活動やマーケティングに基づく幅広い品揃えが強みである一方、顧客の細かいニーズに対応するため、**多頻度多品種少量納品への対応**や**社内でのノウハウ継承**が課題である。
 - －受注処理のIT化と連動した**物流システムの導入**が必要。
 - －外部の研修機関に依頼し、**社員教育**に取り組む。



○音声ピッキングとロボット



○研修会の風景

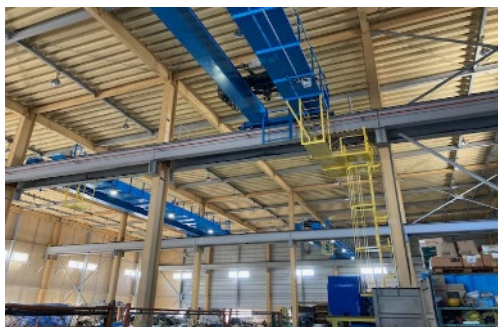
- 受注処理のIT化は、**ものづくり補助金を活用**し、同業者と共同でデータ連携型のクラウドシステムを導入した。
- 物流システムは、音声ピッキングシステムとデパレタイザーロボットを導入し、出荷効率向上を進めた。その結果、出荷は作業員1人当たり1時間の処理数が65SKUから80SKUとなり、**出荷効率は23%向上**した。
- 社員教育は**中小機構専門家派遣事業の支援**の下、中堅社員を対象の中長期経営計画の策定プロジェクトを実施し、社員の育成に取り組みを行った。その結果、**取引先の信頼度も向上し、6%の受注増**に繋がった。
- 上記の成果として、**労働生産性は4年間で、目標値(2%)を大きく上回る10%以上の向上**。現状も計画実施中。

〈事業者からの声〉



物流システムの導入によって誤納品がなくなりました。
物流効率も改善され人件費の削減にもつながり、人的資源を他部門で活用する事ができました。

- 航空宇宙機器及び輸送用機器の整備、点検、保守作業を事業の中核とし、機械 器具及び工作物の廃棄、保管などを行う。
- 得意先の航空宇宙機器メーカーにおいて、開発の長期化、費用の増加、民間航空機の生産量減少が課題—**新たな設備導入**により大型治具の取付・整備時間短縮や作業の簡略化を図ると共に小ロット保管業務依頼が多く、倉庫内の配置替え業務の効率化を図る。



○天井クレーン

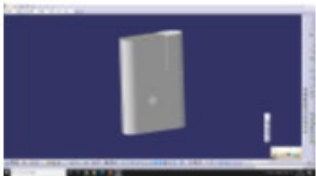
- 建設用クレーンを導入することにより、大型の治具の取り付け**作業時間**が従来の**25%削減**すると共に、天井クレーンの導入により、倉庫内の保管工作物の配置替え業務について従来の **30%の効率化**を図ることができた。
- 設備導入に伴い、作業員が効率的に作業を行うことが可能となり、配置換えも行い、効率化を進めた。
- 研修等を行い、従業員の技術レベルの向上を図り、免許も取得した。
- 経営力向上の具体的な取組に伴い、**労働生産性が2年間で2.1%向上**した。

〈事業者からの声〉

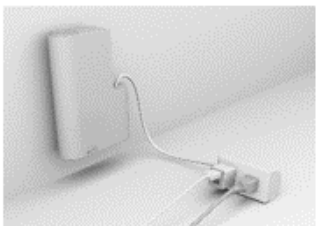


今回の設備導入は、作業効率の向上により生産性向上を図るものとなりました。特に、保管業務に関しては、配置替えの効率化を図ることができデッドスペースの改善を達成した。

- 様々なメーカーから新製品開発を請け負い、設計から試作品製作までを一貫して行う。顧客のイメージしたものを実現させ、顧客の製品開発に貢献する。
- 需要を取り込み、今後の事業拡大のためには更なる**人員確保・育成**及び**設備投資**が必要である。
 - ー既に多能工である社員が新入社員の教育を行い、**多能工の育成**と人材定着率の向上を図る。
 - ー**最新の設計用ソフトウェア**を積極的に導入することにより、試作の効率化を図る。



○最新設計ツール



○短納期で実現した試作品



○3Dプリンタ

- 今まで利用している設計ツールは基本機能だけしかなく、中小企業経営強化税制を利用し、高機能、拡張ツールを導入したところ、**設計検討精度が向上**した。これより、納期短縮が実現し、より多くの受注を獲得できるようになったことで、**労働生産性が1年間で約49%向上**した。
また、業務の効率化により、社員の働きやすい環境作りにもつながっている。
- 2020年度の中途採用者の教育を進めている。一人で複数の業務を担当できるようになることで、さらに労働生産性が向上する見込みである。

〈事業者からの声〉



製品開発サイクルが年々短縮される昨今で、開発の時間を短縮することで優位性を出すことにつながりました。

- 携帯電話端末及び付随するモバイルサービスの小売を行う企業。
- 携帯電話市場は、販売店や家電量販店、インターネット等、購入ツールの多様化により飽和状態となっている。
- 他社との差別化を図るためには、接客サービスや効果的な機種・料金プランの提案等による顧客満足度を向上させる必要があり、また、人材育成による営業力・サービス強化や働きやすい環境構築を図ることが課題となる。
 - － 販売管理システム導入により、リアルタイムの販売実績や分析及び営業ツールとして活用し収益向上。
 - － 在庫管理業務の見直しを実施、スタッフの負担軽減。
 - － サーバー管理工程数削減によりメンテナンスや実績集計業務が在宅勤務で可能。



○中小企業経営強化税制を利用して販売管理システムを導入、本部端末での販売実績の明細データの抽出スピードが向上、分析資料の加工作成に係る作業時間が30%削減し**営業力・サービス強化**に繋がった。

○ベンダーでのマスターメンテが事前に行われる為、自社でのマスター登録作業時間が50%削減された結果、**労働生産性が1年間で、4.3%向上する見込み**。

○販売管理システム

<事業者の声>



設備導入により、データ分析、作業時間の削減、超過勤務の削減による生産性向上と、売り上げの向上にも繋がりました。

- 地主より看板用地を賃貸し、看板製作から設置、管理までを一元化し、クライアントの集客をサポートする業務を行う。
 - 九州から北陸東海まで18カ所に営業所を展開しており、管理地が増え、看板数が9000カ所を超えた。そのうち募集広告として空看板になっている媒体を60名の営業マンでいかに効率的に把握するかが課題になっている。
 - 管理案件が増え、月次売上げ情報等の資料の作成に多大な時間がかかっており現行の基幹システムでは処理に限界を感じている。
- 一課題を解決するため、空看板検索システムの導入により現況確認の効率化と新基幹システムの導入により経理作業全体の労働時間の短縮を図る。



○募集看板

- 固定資産税特例、中小企業経営力強化税制を利用し、空看板検索システムを導入した。その効果として、現地、法務局への交通費を節約できたほか、タブレットにて位置情報、遠景写真等の表示が素早くでき、作業時間が短縮され、新規クライアントの開拓を増加させることができた。
- 新基幹システムの導入により、月次会計処理の手作業をシステム化でき、残業時間を導入後1年間で約20%程度削減するなど大幅に効率化させることができた。
- 上記の結果、売上高前年対比で8%増加に対し、休日日数を97日から108日に増やすこともでき、平均退勤時間を縮小させながら効率的な業務を行うことができたことで、働きやすい環境を整備することで人材の確保にもつながっている。

〈事業者からの声〉



制度を利用することによって残業時間を削減でき、社員がストレス無く仕事ができるようになったことが大きい。

○子供服・子供用品の自社ブランド企画・製造・販売を行う

○少子化により国内市場が縮小傾向であることから、**販路拡大**及びそれを担う**従業員育成**が課題

－自社の商品の良さをアピールできる**新店舗**づくり及びインターネット販売の強化によって**売上拡大**を目指す

－実践的な従業員研修の実施することにより、マネジメント**人材を育成**する



○店舗内観

○中小企業経営強化税制を利用し、**新規出店**を行った。
新店舗内は既存店舗に比べてゆったりとした作りにする等、来店者にくつろいだ雰囲気を提供し、商品の良さを直接実感できるよう工夫した。



○休憩スペース

○インターネット販売の利便性を向上させることにより、ユーザー満足度が向上した。

○これらの取組により、**労働生産性が1年間で約3%向上**した。



○ベビー服

〈事業者からの声〉



税制の特例を利用し、新規出店を実施。お子様を連れただお客様がゆっくり商品を手にとることができるよう、通路・休憩スペースを広く設計したことにより、店舗滞在時間が向上した。