

# 前回のご指摘事項に関する 補足説明資料

2020年2月

中小企業庁

# 1. 中小企業の連携事例

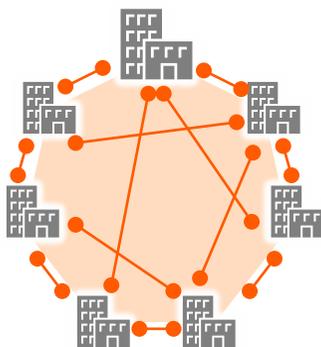
# 中小企業が価値を創出するための連携

- ①中小企業によるコミュニティ形成と②顧客のニーズと中小企業の技術をつなげるプラットフォームを構築する、2つのパターンがみられる。

## ① 連携によるコミュニティ形成

地域や特定産業において、コアとなる企業を中心に、企業のコミュニティを形成し、色々な企業の技術・技能の共有で、より高い価値を生み出すことを目指す。

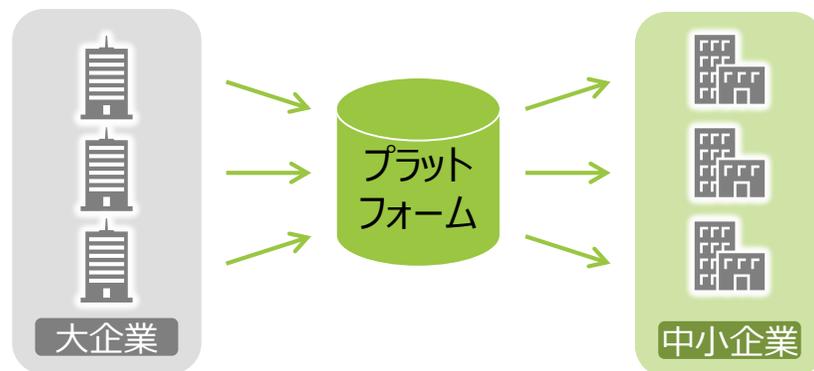
- 団体といった形式をとるものから、仲間内で集まるだけの緩い繋がりのもので、様々な形態が存在
- 中核企業を中心に、各参画企業が各々の得意分野で協力



## ② プラットフォームの構築

中小企業の集まるプラットフォームを構築し、中小企業がより早く顧客とつながることが可能に。

- 顧客は容易に中小企業に対してアクセス可能に
- 中小企業は従来の顧客のみならず、様々な企業と多層的なつながりを構築可能に



結果的に、いずれの場合も製品・サービスの高付加価値化による販売価格の適正化が可能に

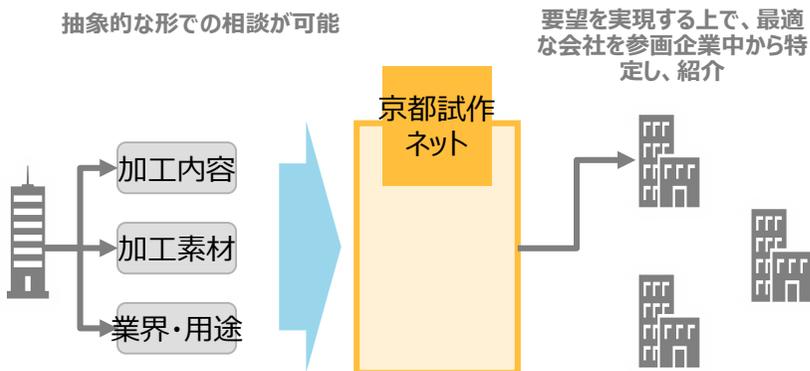
# ① 京都試作ネットの取り組み

- 京都試作ネットは、国内発、「試作に特化したソリューション提供サービス」を専門とするサイト。京都府の50数社が連携して開発者の思いの実現を目指している。

## 企業概要

設立	> 2001年
団体所在地	> 京都府京都市
参画企業数	> 50数社
資本金	> 2億2,000万円
事業概要	> オンラインでの、企業の開発者/研究者の開発試作 > 開発工程における「モノづくりソリューション」の提供

## 試作ネットを介した相談・発注プロセス



(資料) 京都試作ネットHP

## 特徴的な取組

- **抽象的な相談を具体化し、参画企業の特定と最適な業務割り振りを実現**
  - 京都府内の製品加工・装置メーカー等、50数社が参画。顧客の要望を具現化する上で、最適な会社を特定・分担し、紹介
  - 新商品のアイデアはあるが、具現化するための技術がわからない際や、開発にあたっての必要な構成技術がカバーできない際に、OEM側が抽象的な形で相談できるプラットフォームとして機能
  - **デザイン・設計から試作品作成・量産加工まで可能であるため、製品開発のプロセスチェーン全体をカバーすることで、製品・サービスの高付加価値化が可能に**

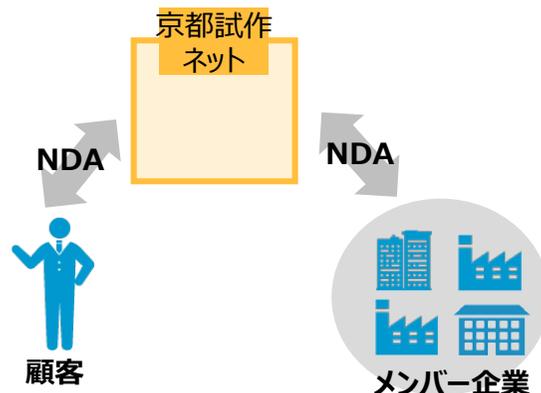
## NDAの締結

- メンバー企業50数社と迅速にNDAを締結できる体制を構築。

## 試作ソリューション

- 8,000件の開発試作相談を受けている。下記分野への課題解決につながるソリューションを提案。

- 部品試作
- 民生品試作
- 電子機器、ソフト開発
- 製品開発
- 治具政策
- 表面処理



# ① サンコーの取り組み

- 印刷事業を営むサンコーでは、サプライチェーンの川上に位置するクリエイターとのコラボによる案件の高付加価値化を目指し、クリエイターの集うシェアオフィスを設立。相見積もり等の価格競争とは異なる形の仕事が可能に。

## 企業概要

設立	> 1967年
本社	> 東京都墨田区
従業員数	> 10~19人
資本金	> 2,500万円
事業領域	> クリエイターと協働でブランディング・デザイン等の支援 > 成果物の印刷やweb等への反映 > 配送手配、在庫管理などの支援

## 特徴的な取組

- **運営するシェアオフィスに入居するクリエイターとコラボして受注案件の高付加価値化を実現**
  - > 小さな印刷企業はデザイナーを抱えられないため、相見積りの印刷受注に留まり、付加価値を出せない状況だった
  - > フリーランスのクリエイター向けシェアオフィスを開き、彼らの連携を支援
  - > **入居するクリエイターから構成される企画・デザインに強いチームを作り、表現方法から提案・受注することで、相見積りによる価格競争と異なる仕事が可能に**



シェアオフィス内観



クリエイターとのコラボ商材

# ① 大東印刷の取り組み

- 大東印刷では、原価計算等の非競争領域において、原価改善の勉強会を実施。同業他社を巻き込み、業界全体の底上げを図っている。

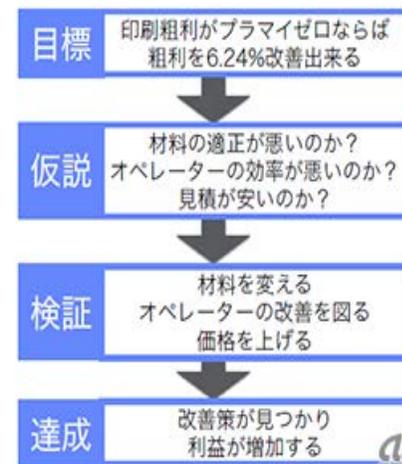
## 企業概要

設立	> 1960年
本社	> 東京都墨田区
従業員数	> 50~99人
資本金	> 2,000万円
事業領域	> 各種印刷 > 商業／販促／通信／事務用印刷 > プランニング、クリエイティブ業務 > Web, 商品デザイン、コンテンツ製作、等

## 特徴的な取組

- **製品・工程別の原価や作業時間見える化し、改善・高利益率化につなげる（以下は例）**
  - 工程ごとの利益悪化要因深堀（材料・作業者・見積り等）
  - 低稼働時期の発見と、その間の人的資源の異なる作業・工程への割り当て
- **原価改善は非競争領域として、同業他社でアライアンスを組み勉強会を開いたり、互いに工場を見学して改善箇所を相互に指摘**

項目	金額	比率
粗利益高	497,789	22.67%
制作	497,789	
製版刷版	24,314	
色校正	0	
印刷	-136,965	
製本	240,000	



工程別の赤字箇所特定と原因深掘りイメージ（ZD-Net）

## ② NCネットワークの取り組み

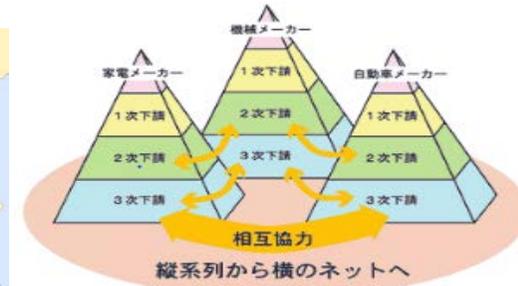
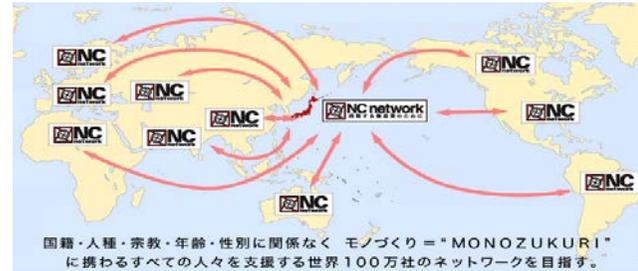
- NCネットワークでは、規模を問わず企業の技術や設備をマッチングさせるプラットフォームを構築。

### 企業概要

設立	> 1998年
団体所在地	> 東京都台東区
従業員数	> NA
資本金	> 3,700万円
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; メーカーの購買部門・技術開発部門が、最適な発注先を検索するエンジンの開発</li> <li>&gt; 製造業に特化した「ホームページ制作」、「技術動画」等の支援</li> </ul>

### NCネットワークが目指しているもの

- NCネットワークでは、モノづくり＝“MONOZUKURI”に携わるすべての人々を支援する世界100万社のインフラを作り上げそれをベースに、世界のモノづくりを支援することを目指している



### 特徴的な取組

- OEMや大企業の購買部門/R&D部門が、NCネットワークの検索エンジンを活用して、最適な発注先を特定することが可能に
- 中小製造業者向けに、技術者や工場設備のマッチング・シェアリングを行うプラットフォームを構築
  - 工場設備の稼働率を可視化し、稼働の最適化を図る



←“たすぎかけ”の連携により、系列・業界を超えた取引の実現し、新たな価値創造を目指す。

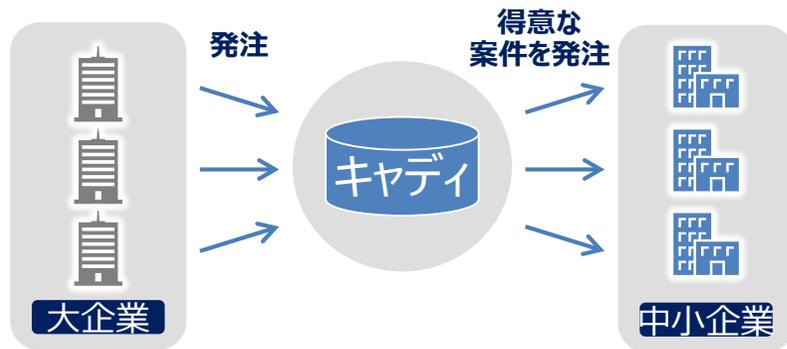
## ② キャディの取り組み

- キャディでは、中小企業の強みを活かした板金・切削加工等の受発注マッチングシステムを構築。OEM・中小企業の双方にとっての業務効率化を目指している。

### 企業概要

設立	> 2017年
団体所在地	> 東京都台東区
従業員数	> 65人
資本金	> 10億9,000万円
事業概要	> 受発注マッチングシステムの構築 > 機械・装置類の板金加工品や切削・金属加工品の生産

### スキーム図



(資料) キャディHP、CEOインタビュー記事

### キャディの強み

- 1 ● **コストダウン率、平均25%**
  - 顧客横断でのネスティングにより材料費ダウン
  - 工場の空き設備の有効活用により、加工費ダウン
- 2 ● **最短2時間のスピード見積もり**
  - 12時間内：25.2%、1営業日：65.7%、2営業日：7.4%
- 3 ● **機械・装置の板金・切削加工品を一括で製作**
- 4 ● **良品率：99.37% 納期遵守率：99.27%**

### 特徴的な取組

- **OEMから受注した板金加工、金属・切削加工等の案件を、それぞれ得意とされる協力企業に相見積もり無しで発注**
  - 相見積もりをせずに黒字保証で確定発注が可能に
  - キャディが技術上の品質を担保することで、OEMの調達部門にとっても各中小企業の技術的な評価をする手間を省略することが可能に
  - 結果的に、**従来よりも高価格での受注が可能に**

## ② Linkersの取り組み

- Linkersでは、大企業と中堅・中小のモノづくり企業をマッチングさせるプラットフォームを運営している。

### 企業概要

設立	> 2012年
団体所在地	> 東京都中央区
従業員数	> 80人
資本金	> 1億9,600万円
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; ものづくり系マッチングサービス「Linkers（リンカーズ）」の運営</li> <li>&gt; Web展示会システム「eEXPO（イーエクスポ）」の運営、その他</li> </ul>

### クライアント一例（順不同）



（資料）Linkers HP

### プラットフォームの仕組み

- 大手メーカーなどの新規案件に技術を提供できる中小のものづくり企業をマッチング



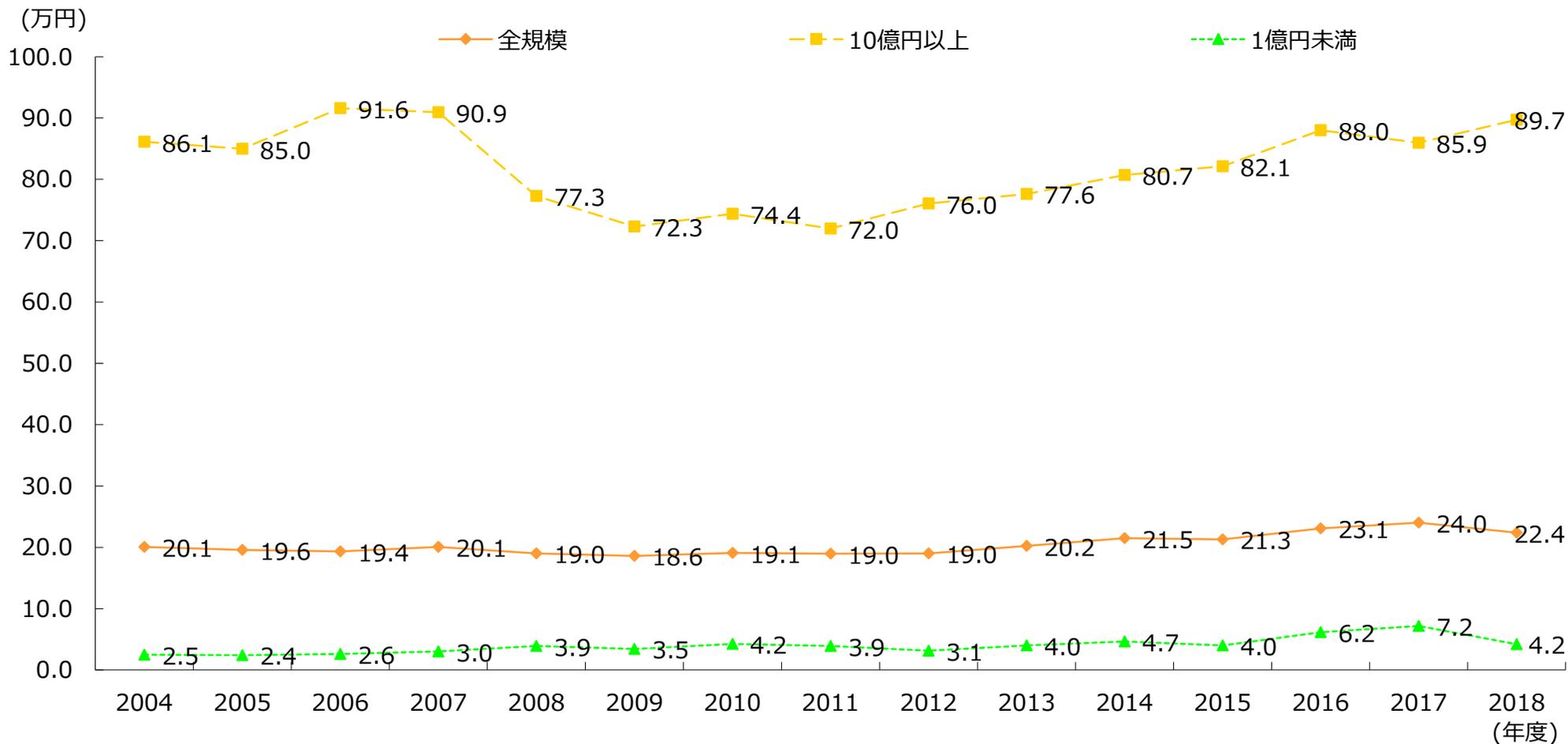
### 特徴的な取組

- リンカーズ・マッチング・システムは成約率9割を誇る「モノづくり系マッチングサービス」を提供
  - > 各産業に精通した産業コーディネーターによる「目利き」力の活用
    - 全国に2000名以上の産業コーディネーターネットワークを保有
    - コーディネーターは、自治体や地域の経済団体の職員、大学の産学官連携関係者、地銀の融資担当者など、地場企業の情報に精通
  - > 非公開情報を含めた情報の取り扱い
    - 通常、マッチング対象企業の双方が詳細情報を出したがいながら成約につながらない
    - 情報を段階的に開示する仕組みにより情報漏洩リスクが減る
  - > その結果、多くの大手メーカーやものづくり企業が利用し、新たなイノベーションを創出

## 2.ソフトウェア投資

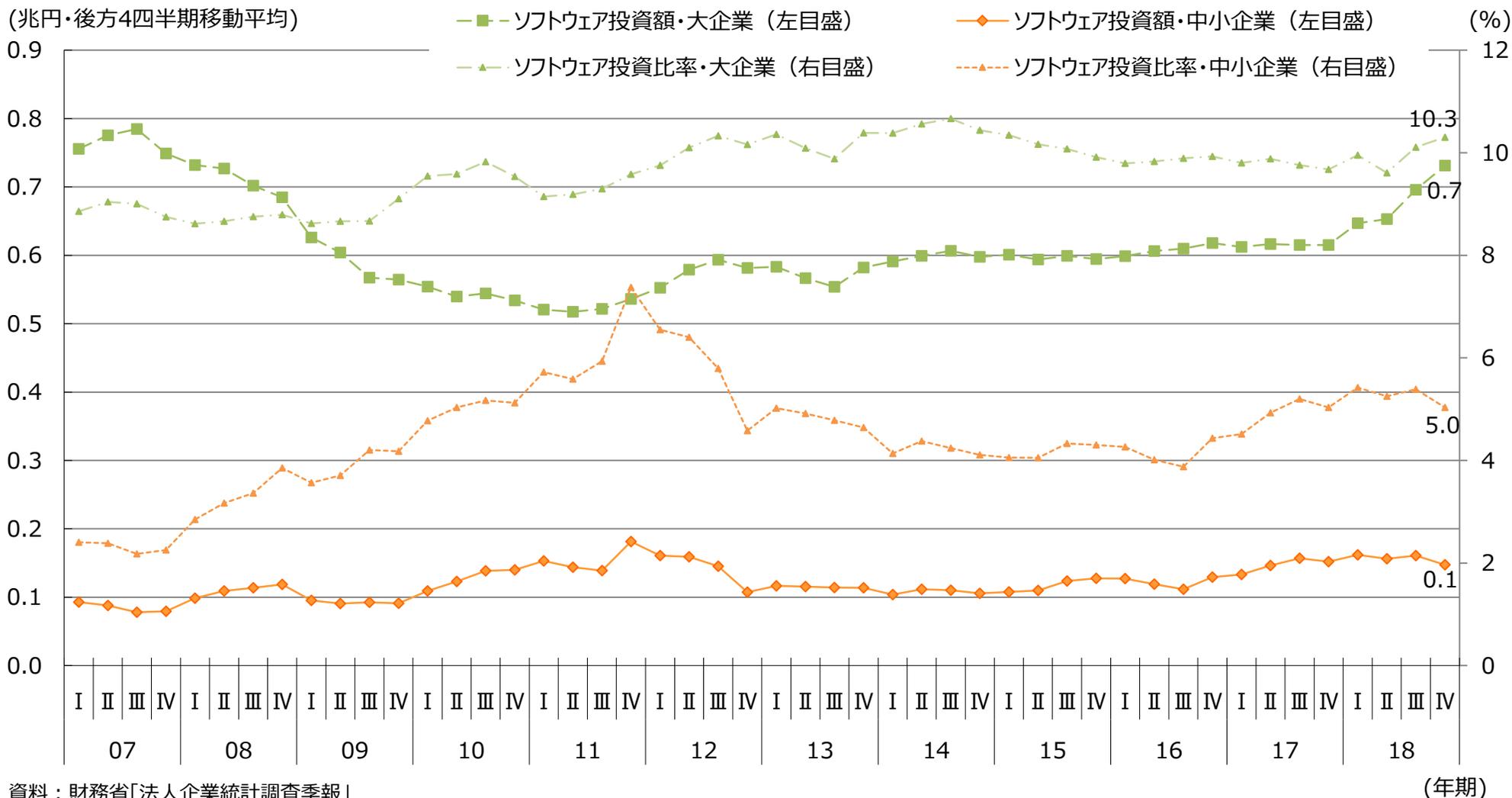
# 【補足資料】IT装備率(従業員1人当たりソフトウェアの金額)

- 資本金10億円以上と1億円未満では、IT装備率に大きな格差がある。
- なお、中小企業で利用が進んでいるクラウドの利用は、ソフトウェアとして資産計上されない。



# 【補足資料】ソフトウェア投資額・ソフトウェア投資比率の推移

- 中小企業の投資額は、大企業と比較すると大きな差がある。



資料：財務省「法人企業統計調査季報」

(注)1.ここでいう大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。

2.ソフトウェア投資比率=ソフトウェア投資額を設備投資額で除し、100を乗じて算出している。