

DX推進計画書 (情報処理システム構築型補助金)

申請者	企業名	株式会社●●●●●		
	資本金	30,000,000円		
	業種	民生用電気機械器具製造業(293) (日本標準産業分類の中項目名を記入)		
実施計画名				
営業・生産・資材統合型管理システムの構築 (計画内容がわかる簡潔なテーマを記入)				
1 補助金の類型				
※いずれかの型に○をつけてください。先駆型補助金は、応募枠も選択して下さい。				
<input checked="" type="radio"/>	情報処理システム構築型補助金	<input type="radio"/>	先駆型補助金	<input type="radio"/>
2 データ連携の類型 (情報処理システム構築型を選択した場合のみ記載)				
※いずれかの型に○をつけてください。				
<input checked="" type="radio"/>	企業内複数部門接続型	<input type="radio"/>	企業顧客間接続型	<input type="radio"/>
3 見込める具体的効果				
※○をつけてください。(複数選択可)				
<input checked="" type="radio"/>	生産性向上	<input checked="" type="radio"/>	売上拡大	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		新規事業創出
4 DX推進計画の内容				
記入する内容については、DXの手引きの事例を参照してください。 例えば以下のイメージです。(図や表等を用いて記入するの可)				
<p><現状の課題></p> <p>当社は回路基板組立や配電盤などの製造が主な業務であり、その特徴は多品種少量生産である。現状、生産現場では10年以上前に自社で構築した生産工程管理システムと資材管理システムを主に活用して工程管理を行っているが、システムの構築当時と今では製品の品種も大幅に増え、調達する部品の種類も数倍となり非常に使いづらいものとなっている。</p> <p>また、これらのシステムがそれぞれ独立したシステムで連携していないため、熟練した管理者が両システムを個別に利用して、それを基に生産計画を立て日々の業務を行っているのが現状であり、営業管理システムと連携できていないことも相まって、定型外の事象や緊急の案件などが入りこんだ場合、現場は混乱し、不良品の増加や納期遅れ等多くの支障をきたしている。</p> <p><解決の方向性></p> <p>上記の課題を解決するために、現在それぞれ独立してデータ連携のない営業管理システム、生産工程管理システム、資材管理システムを統合し、今後5～10年間程度の受注業務や市場の変化に対応できる一元化した管理システムを構築し、生産現場の円滑な業務遂行と工程管理の熟練管理者への属人化を解消させる。</p> <p>■経営課題解決に向けたデジタル技術活用の取組</p> <p>(システム・取組概要)</p> <p>各部署にあるデータ連携のない営業管理システム、生産工程管理システム、資材管理システムについて、各々のデータベースをクラウド化し連携させ、各部署において現在社内で動いている工番単位の業務(納期、部品の調達状況、現時点の生産工程、完了予定日等)等が容易に確認できるようにすることで、それぞれの部署で今行わなければならないことを再認識できる一元化した管理システムを構築する。</p> <p>(取組体制)</p> <p>社長を本事業推進のトップとしてトップダウンで推進する。 各部署より部課長を推進委員として任命し、現場の状況と社員の考えを吸い上げてシステムに反映することで、使い勝手の良いものにして無駄な機能は省く。</p> <p>(ベンダーの活用状況・役割分担) ※ベンダーを活用する場合のみ記載</p> <p>実際のシステム開発は地元のITベンダーに委託するが、システムの仕様については、当社が主体となり社内で十分協議し当社案として決定し、実現性とコストをベンダーと協議し最終仕様を決定する。</p> <p>(導入技術・設備・データ等の活用方法)</p> <p>導入技術については、各部署のデータベースを連携させるために自社サーバーではなくクラウドサーバーを利用し、データの入出力装置としてIoT機器となるタブレットを使用する。</p>				

(セキュリティ対策方法)

データセキュリティの基本はID、パスワード管理であり、各種権限ごとに階層を設け、厳重に管理する体制を作る。

インターネット上のデータ通信においては一般的なSSL通信を活用する。

セキュリティについてはベンダーとも相談して決定するが、多大な費用を掛けて必要以上に強力なものとするは考えず費用対効果を鑑み一般的なものとする計画である。

■補助事業の取り組みにより見込める具体的効果

①生産現場においては業務の優先順位が容易に確認できるため、最適な人員配置や無駄のない生産設備の段取り作業が行え、限られた経営資源の中で効率的な生産体制が構築できる。その結果、業務工数の削減(798時間)、納期短縮(10%短縮)、情報連携ミスの減少による顧客クレームの削減(4件⇒0件)の効果が得られる。

②また、営業現場においても、リアルタイムで生産・資材の状況を元に、多品種少量生産である商品について、より効率的な営業活動を行うことができる。さらに、上記①の改善効果で生まれた業務工数削減の人的リソース(0.5人)を、営業活動の増強に振り分けることで、事業の売上拡大(直近期末977,213千円⇒2年後1,218,750千円)に貢献できる。

※記載スペースが足りない場合は、適宜スペースを追加して記載してください。

★上記具体的効果の算出に用いた計算を下記1)～3)の項目の中から選択して記入してください(複数選択可)

1) 生産性向上: <業務効率改善、品質改善、歩留り改善、クレーム損金削減など>

※主に1年後の計画値を用いた計算

B/C [%]	補助事業による効果益: B [円]	補助事業に要する経費: C [円]
34%	1,287,110	3,793,000

<上記の算定根拠>

年間削減作業時間×平均時間単価、不良やクレーム損金の年間削減額、生産性能力増加分×製品原価などによる計算を記入)本システムの導入により次の効果が得られる。

1) 業務効率改善効果

- ・削減時間: 計3時間/日、年間稼働日数266日 ⇒年間削減時間: 798時間
担当者の平均時給: 1,100円 ∴効果益: 877,800円/年
- ・A4紙の使用量削減: 計50枚/日、年間稼働日数266日⇒年間削減枚数: 13,300枚
A4紙の単価: 0.7円/枚 ∴効果益: 9,310円/年

2) クレーム損金削減

- ・対象業務に起因する前年クレーム件数: 4件 ⇒本年クレーム件数予想: 0件
クレーム損金(機会損失含む): 平均100,000円/件 ∴効果益: 400,000円/年

3) 生産能力改善効果

- ・改善前の生産量: 150,000個/年
⇒作業時間短縮等による生産能力向上予想: 10% ⇒効果は売上拡大へ反映

2) 売上拡大: <既存事業の販路開拓、事業横展開、新製品、新サービスなど>

※主に2年後の計画値を決算書の数値をベースに算定

P/S [%]	補助事業による営業利益額: P [円]	補助事業による売上額: S [円]
3.5	42,263,000	1,218,750,000

<上記の算定根拠>

本システムの運用効果により、業務効率改善によって生じた人的リソースを営業活動へ振り分け、受注が増加。生産能力増強のため2人増員。その結果、売上高が増加、一方で生産能力向上により売上原価の低下と業務効率向上による販売費及び一般管理費の削減が進み、営業利益が増加する見込。

<直近期末の事業実績> <2年後の事業予想>

売上高:	977,213,000円	⇒	1,218,750,000円
売上原価:	825,000,000円	⇒	1,027,500,000円
(平均売上原価:	5,500円/個	⇒	5,480円/個)
販売費及び一般管理費:	123,750,000円	⇒	148,988,000円
営業利益:	28,463,000円	⇒	42,263,000円

3) 新規事業創出: <既存事業とは異なる新規事業の創出>

※主に3年後の新規事業計画値をベースに算定

P/S [%]	新規事業による営業利益額: P [円]	新規事業による売上額: S [円]
#DIV/0!		

<上記の算定根拠>

■今後3年間の付加価値額及びその伸び率（決算書の数値をベースに算定）					
経営の向上の程度を示す指標	付加価値額				
	（千円）			現状からの伸び率（％）	
現 状 （令和7年3月）	268,143			—	
1年後	271,824			1.4%	
2年後	288,910			7.7%	
3年後	320,517			19.5%	

<上記、付加価値額における伸び率の算定根拠について>
なぜ、その目標が設定できるのか(実現可能性を有しているのか)がわかる根拠を記入します。

単位：千円	営業利益	人件費	減価償却費	付加価値額	（人員増）
直近期末	28,463	213,000	26,680	268,143	—
1年後	32,423	213,426	25,975	271,824	0
	本システムの運用が2027年2月からの見込みであり、本取組みによる効果は含まれないため、現業延長での計画値である。 景気の回復基調により、売上高および営業利益が微増。				
2年後	42,263	219,852	26,795	288,910	2
	本システムの運用効果が加わり、業務効率改善によって生じた人的リソースを営業活動へ振り分け、受注が増加。生産能力増強のため2人増員。また、情報連携に起因するクレーム損金がゼロになった。その結果、前年に対し営業利益が25%増加、人件費が0.3%増加。また本システム導入などにより減価償却費が増加（+820,000円）。				
3年後	54,432	232,290	33,795	320,517	4
	本システム導入による効果的な営業活動によって販路や新規顧客の開拓が進み、さらに売り上げが上昇。それにより前年に対し、営業利益が38%増加。営業及び生産能力増強のため4人増員。人件費が0.7%増加。前年に生産能力増強のため設備投資を実施。本年から稼働のため減価償却費増加（7,820,000円）。				

作成上の注意

- ※ 付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費
- ※ 人件費は、以下の各項目の全てを含んだ総額とすること。ただし、これらの算出ができない場合においては、平均給与に従業員数を掛けることによって算出すること。
 - ・売上原価に含まれる労務費（福利厚生費、退職金等を含んだもの）
 - ・一般管理費に含まれる役員給与、従業員給与、賞与及び賞与引当金繰入れ、福利厚生費、退職金及び退職給与引当金繰入れ
 - ・派遣労働者、短時間労働者の給与を外注費で処理した場合の当該費用
- ※ 減価償却費は、以下の各項目の全てを含んだ総額とすること。ただし、各費用項目について把握できない場合においては、当該項目については省くこと。
 - ・減価償却費（繰延資産の償却額を含む）
 - ・リース・レンタル費用（損金算入されるもの）
- ※ 「現状」には、直近の決算実績値を記載してください。
- ※ 3年後の付加価値額における現状からの伸び率が9%以上向上する計画（年率平均3%以上向上する計画）を策定してください。
- ※ 計画書の記載に当たっては、山口県HPで公開中のDXの手引きを参照してください。
公開URL（<https://www.pref.yamaguchi.lg.jp/soshiki/85/21785.html>）