

D X 推進計画書 (先駆型補助金・通常枠)

申請者	企業名	●●●●株式会社		
	資本金	40,000,000円		
	業 種	食肉小売業(583) (日本標準産業分類の中項目名を記入)		
実施計画名				
自動測定ミートスライサー生産管理システムの構築 (計画内容が解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。				
	情報処理システム構築型補助金	☐	先駆型補助金	通常枠
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。				
	企業内複数部門接続型		企業顧客間接続型	企業間接続型
3 見込める具体的効果				
※○をつけてください。(複数選択可)				
☐	生産性向上		売上拡大	☐ 新規事業創出
4 D X 推進計画の内容				
記入する内容については、D X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也可) <現状の課題> 当社は焼肉チェーン店や高級レストラン等を主要顧客とする精肉店で、肉のカット(スライス・ミンチ)、パック詰め、出荷配送が主な業務で、自社店舗での陳列・販売も行っている。 現状、顧客からの注文に対し、日々の生産計画を立て、それに従ってブロック肉を指定の重量や厚さでスライスしている。スライス作業は熟練者が行っているが、ブロック肉の形状が毎回異なるため、切り出した肉の重量誤差が大きく、ロスも生じる。生産計画によるスライスの作業指示は手書きの紙あり、作業者はそれを見ながら作業するが、切り間違ふことがある。また、作業環境は品質保持のため冷蔵下で行うため過酷な条件である。加えて、熟練者の高齢化と採用難による慢性的な人手不足も重なり、一刻も早い課題解決が求められる。 一方、生じるロス分を利活用するため、高級ドッグフード等の飼料製造を新規事業として立ち上げる企画があるが、人的リソース不足により計画が頓挫している。 <解決の方向性> 上記の課題を解決するために、受注情報に基づき日々の生産管理を行うシステム、及びそれに連携した自動計測ミートスライサーを構築する。これにより、スライス作業が自動化され、重量誤差が解消しロスも減少する。また、熟練者が不要となり、削減した作業人数を他の作業に充てることで慢性的な人手不足を解消できる。 ■経営課題解決に向けたデジタル技術活用 of 取組 (システム・取組概要) 受注情報を入力し生産計画を管理するシステムを導入し、生産指示書の発行、現場のタブレット等に表示する。またシステムとミートスライサーを連携させることで、当日の生産条件データ(重量、数量等)を読み込み、自動的に指定のスライスを行うことを実現する。そのためミートスライサーには、レーザ変位型3Dセンサの測定によりブロック肉の形状プロファイル情報(長さ・幅・体積など)を取得し、それをスライサーにフィードバックすることで、ブロック肉の形状によらず均一な重量に切り分ける機能を搭載させる。作業者はブロック肉の供給を補助するだけとなる。 (取組体制) 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。 (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 実際のシステム開発はシステムベンダーと装置メーカーに委託するが、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等と協議し最終仕様を決定する。 (導入技術・設備・データ等の活用方法) 本システムのデータベースはBCPを考慮し自社サーバーではなくクラウドサーバーを利用する。また、ブロック肉の形状プロファイル測定は、その精度と速度からレーザ変位型3Dセンサを採用し、ブロック肉の搬送速度とスライスのタクトを決定する。				

(セキュリティ対策方法)

データセキュリティはID、パスワード管理を行い、各種権限ごとに階層を設け、厳重に管理する体制を作る。
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こ
と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。

■補助事業の取組みにより見込める具体的効果

本システムの構築により、

①スライス作業者を3名⇒0.5名に削減できる。0.5名はブロック肉の供給の補助作業を行う。また本システムとの連携により切り間違いによるリワーク時間をゼロにできる。その結果、生産性向上として年間で7,025,200円の効果益が見込める。

また、冷蔵下環境での作業負担を軽減でき、熟練の技術が必要だったスライス作業を自動化できることにより人員不足を解消できる。

②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(2.5人)と営業0.5人を新規事業立上げへ投入する。新規事業2年目には専従者3人を増員し黒字化(営業利益8,500,000円)を達成し、会社全体での利益率向上に貢献させる。

※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]
64%	7,025,000	11,000,000

<上記の算定根拠>

年間削減作業時間×平均時間単金、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

スライス作業: 3人⇒自動化後: 0.5人 ※削減された2.5人は他の作業に充てられる
作業者の平均時給: 1,250円 年間稼働時間: 2200時間(残業時間含む) ∴効果益: 6,875,000円/年

2) ミス削減

切り間違いによるリワーク削減 年間リワーク時間: 120時間 → 0時間
作業者の平均時給: 1,250円 年間稼働時間: 2100時間(残業時間含む) ∴効果益: 150,000円/年

3) 従業員の作業環境改善

冷蔵下環境での作業負担を軽減。人員不足を解消。

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]

<上記の算定根拠>

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]
3.7	964,000	26,000,000

<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新規事業立上げへ投入する。
・新規事業1年目(=2年後)として高級ドッグフード等商品を平均売価1,000円/個で15,000個を生産販売する計画。缶詰1個の売上原価は680円。本事業に関わる人員は既存事業からの2.5人を製造に、さらに既存営業から0.5名を充てる。専用製造設備投資40,000,000円の償却開始(10年償却)。

その結果、売上高: 15,000,000円、営業利益: ▲450,000円の赤字の見込。
新規事業2年目(=3年後)は40,000個を本格販売する計画。缶詰1個の売上原価は400円まで低下。製造1名、営業2名を増員。
その結果、売上高: 40,000,000円、営業利益: 8,500,000円の黒字に転換する見込み。

<直近期末の事業実績>		<3年後の事業予想>	
売上高:	0円	⇒	40,000,000円
売上原価:	0円	⇒	16,000,000円
(平均売上原価:	0円/個	⇒	400円/個)
販売費及び一般管理費:	0円	⇒	15,500,000円
営業利益:	0円	⇒	8,500,000円

■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12月）	209,000	—
1年後	210,500	0.7%
2年後	221,800	6.1%
3年後	241,250	15.4%

<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	15,000	175,000	19,000	209,000	—
1年後	16,500	175,000	19,000	210,500	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	21,200	175,000	25,600	221,800	0
	既存事業と新規事業の合計値を記載した。その内訳は、 ・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新規事業に投入。また切り間違いによるリワークがゼロになった。また廃棄していたロス肉を新規事業へ原材料として売却することで正味原材料コストが削減。その結果、既存事業は前年に対し営業利益が30%増加。また本システム導入などにより減価償却費が増加（+2,600,000円）。 ・一方、新規事業は1年目として高級ドッグフード等商品を平均売価1,000円/個で15,000個を生産販売する計画。本事業に関わる人員は既存事業からの2.5人を製造に、さらに既存営業から0.5名を充てる。専用製造設備投資40,000,000円の償却開始（10年償却）。その結果、売上高：15,000,000円、営業利益：▲450,000円の赤字の見込。				
3年後	30,150	185,500	25,600	241,250	3
	・既存事業は、本システム導入による効率化は継続。しかしコストダウン要請もあり、売上高は前年並み。その結果、前年に対し、営業利益、人件費、減価償却費は横ばい。 ・新規事業2年目は40,000個を本格販売する計画。缶詰1個の売上原価は400円まで低下。製造1名、営業2名を増員。その結果、売上高：40,000,000円、営業利益：8,500,000円の黒字に転換する見込み。				

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>）