

中小企業生産性革命推進事業 について

令和 3 年 5 月

中小企業庁 技術・経営革新課

中小企業庁 小規模企業振興課

商務・サービス G サービス政策課

中小企業生産性革命推進事業の概要

- 中小企業は、人材不足等の構造変化に加え、働き方改革や被用者保険の適用拡大、賃上げ、インボイス導入など複数年度にわたり相次ぐ制度変更への対応が必要。
- このため、中小企業基盤整備機構が複数年にわたって中小企業の生産性向上を継続的に支援する「生産性革命推進事業」を創設し、設備投資、IT導入、販路開拓等の支援を一体的かつ機動的に実施。 ※予算のミシン目は設けず、柔軟に配分し、執行。
- 本事業の中心となる補助事業については、通年で公募し、3～4ヶ月おきに複数の締め切りを設けることで、十分な準備の上、都合のよいタイミングで申請・事業実施することが可能に。

支援内容

令和元年度補正予算 (3,600億円)

令和2年度補正予算 ((一次)700億円 + (二次)1,000億円 + (三次) 2,300億円)

① 補助事業の一体的かつ機動的な運用

✓ ものづくり補助金

中小企業等による新商品・サービス開発、プロセス改善のための設備投資等を支援

補助額 (原則) **100万～1,000万円**

補助率 **中小 1/2 小規模 2/3**

✓ IT導入補助金

中小企業等によるバックオフィス効率化等のためのITツール導入を支援

補助額 **30万～450万円**

補助率 **1/2**

✓ 持続化補助金

小規模事業者等による販路開拓等を支援

補助額 **～50万円**

補助率 **2/3**

※今回から、新たに賃上げにかかる申請要件を追加し、積極的な賃上げや被用者保険の任意適用に取り組む事業者を優先的に支援。

※令和2年度第3次補正予算において、社会経済の変化に対応したビジネスモデルへの転換を行う事業者に対して、補助率や補助上限を引き上げた「低感染リスク型ビジネス枠」を創設。

② 先進事例や支援策の周知・広報

上記以外の支援策も含め、生産性向上に関する中小企業の先進事例を収集し、HP等で広く情報発信

③ 相談対応・ハンズオン支援

制度対応に係る相談に応じ、事業計画の策定段階から、国内外の事業拡大等にかかる専門家支援やIT化促進支援を提供

ロジックモデル

事業名：中小企業生産性革命推進事業

直接コントロールできる部分

経済・社会等の変化

(誰が／何が、どう変化することを目指しているか)

(インプット)

(アクティビティ)

(アウトプット)

(アウトカム)

(インパクト)

予算
[R02補正]400,000
[R01補正]360,000
(単位：百万円)

中小機構
運営費交付金

補助事業の一体的かつ機動的運用による中小企業の生産向上

・ものづくり・商業・サービス生産性向上促進事業（ものづくり補助金）による革新的なサービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善に資する設備投資支援

・小規模事業者持続的発展支援事業（持続化補助金等）による販路開拓支援

・サービス等生産性向上IT導入支援事業（IT導入補助金）によるバックオフィス効率化のためのITツールの導入支援

・各支援策の周知・広報、専門家による相談支援を実施

中小企業の生産性向上を図るため、設備投資、販路開拓、IT導入等に対する支援を複数年にわたって実施

[測定指標]
補助事業の採択件数

ものづくり補助金
【R4見込】10,000件
【R3見込】15,000件
【R2実績】12,866件

持続化補助金等
【R4見込】34,000件
【R3見込】147,000件
【R2実績】96,882件

IT導入補助金
【R4見込】10,000件
【R3見込】35,000件
【R2実績】27,840件

[測定指標]
専門家による相談支援件数
【R2実績】9,901件

補助事業者全体の付加価値額、給与支給総額、労働生産性の向上

[測定指標]
補助事業者全体の労働生産性
【R7目標】年率平均2%以上の向上

[測定指標]
補助事業者全体の給与支給総額
【R7目標】年率平均1%以上の向上

[測定指標]
ものづくり補助金の補助事業者のうち、事業終了後3年で、付加価値額年率平均+3%以上及び給与支給総額年率平均+1.5%以上を達成する事業者割合
【R5目標】65%以上

[測定指標]
持続化補助金等の補助事業者のうち、事業終了後1年で、販路開拓につながった事業の割合
【R3目標】80%以上

[測定指標]
IT導入補助金の補助事業者のうち、事業終了後3年以内に、労働生産性【R5目標】年率平均3%以上の向上

中小企業全体の付加価値額及び労働生産率の向上

[測定指標]
・ 中小企業の従業員一人当たりの付加価値額を今後5年間（2025年まで）で5%向上させる。
（令和2年度成長戦略フォローアップにおけるKPI）

担当課： 中小企業庁経営支援部 技術・経営革新課、小規模企業振興課
商務・サービスグループ サービス政策課

ものづくり・商業・サービス生産性向上促進事業（ものづくり補助金）の概要

- 中小企業等による新商品・サービス開発、生産プロセス改善のための設備投資等を支援する事業として、令和元年度補正予算で措置。令和二年度第1次・2次補正予算において、新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるための前向きな投資を行う事業者に対する「コロナ特別枠」を創設し、補助率を引き上げて支援（令和2年12月に公募終了）。第3次補正予算では、コロナ特別枠を新特別枠（低感染リスク型ビジネス枠）に改編し、令和3年2月から公募を開始。
- 本事業に取り組む事業者は、3年～5年の事業計画期間に、①付加価値額年率平均3%以上の向上、②給与支給総額年率平均1.5%以上の向上、を目指すことが条件。
- 事業者ごとに補助事業の成果が発現するタイミングは異なることから、中間的アウトカムを設定することが事業成果を適切に反映しているとはいえない。このため、補助事業終了後、毎年事業化状況の報告を求め、事業化の進捗や付加価値額等の達成状況を把握し、継続的に事業の効果分析を実施する。

事業概要

中小企業・小規模事業者が実施する設備投資に係る費用の一部を補助

支援スキーム	国 → 中小機構 → 全国中小企業団体中央会 → 中小企業等 運営費交付金 補助事業にかかる公募、審査、採択、検査、支払等の事務を実施
事業類型	①一般型 (1)通常枠 ：新製品・新サービスの開発、生産プロセスの改善に必要な設備投資及び試作品開発を支援。 補助上限額：1,000万円 補助率：中小 1/2以内 小規模 2/3以内 (2) 低感染リスク型ビジネス枠 ：対人接触機会の減少に資する製品開発や生産プロセス等の改善に必要な設備投資、システム構築を支援 補助上限額：1,000万円 補助率：2/3以内 ②グローバル展開型【新設】 ：海外事業（海外拠点での活動を含む）の拡大・強化等を目的とした設備投資及び試作品開発を支援。 補助上限額：3,000万円 補助率：2/3以内 ③ビジネスモデル構築型【新設】 ：30社以上の中小企業に対して革新的なビジネスモデル構築・事業計画策定を支援。補助上限額：1億円

採択実績	一般型：12,756件 グローバル展開型：92件 ビジネスモデル構築型：18件	※ 1次～5次公募までの実績
------	---	----------------

アウトカム指標

通番	成果目標	指標
①	補助事業（プロセス改善）のうち事業終了後5年で事業化を達成	80%超
②	補助事業（新製品・サービス開発）のうち事業終了後5年で事業化を達成	50%超
③	事業終了後5年間で、付加価値額年率平均+3%以上及び給与支給総額年率平均+1.5%以上	65%超

効果分析（年次の事業化状況報告の作成）は、事業者ごとの事業年度にも考慮し、補助事業終了から1年後（令和2年度採択事業の場合、令和4年4～6月）を目安に5年間実施。

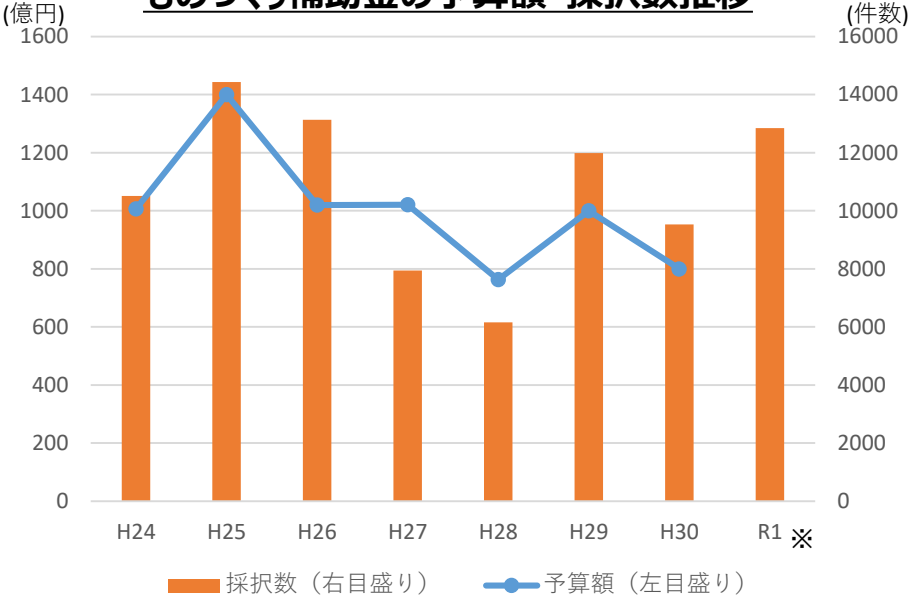
（参考）平成25年度採択事業者の付加価値額増加

	補助事業終了後5年目
予算額	1,400億円
事業化状況回答者数	13,263 者
事業化達成率	69.3%
付加価値額が増加した事業者における付加価値額増加分	14,502億円

ものづくり補助金の実績・政策効果向上のための新たな取組等

- ものづくり補助金は、平成24年度補正予算で創設されて以来、その時々を経済課題に対応するために毎年度措置されており、これまでに延べ8万者以上の設備投資を支援。後発で創設された「ものづくり・商業・サービス高度連携促進事業」、「事業再構築補助金」とは事業目的が異なり、専用ポータルサイトやミサポplusを活用し、中小企業に対して分かりやすい広報を実施。
- 令和元年度事業から、政策効果を向上させることを目的として、新たなKPIの設定、補助要件及び加点要件等の見直しを実施。要件未達の場合には補助金の一部返還を求めることも要件化。EBPMの取組も積極的に推進し、成果の最大化を追求する。

ものづくり補助金の予算額・採択数推移



当初予算事業等との支援目的の違い

- ものづくり・商業・サービス高度連携促進事業（令和元年度当初予算で創設）
 - 複数の事業者が連携する波及効果の大きい取組を重点的に支援。
 - 個社単独応募は不可。補助上限額は、1連携体で最大1億円。
- 事業再構築補助金（令和二年度第3次補正予算で創設）
 - ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応する新分野展開、事業・業種転換、業態転換等の取組を支援。
 - 事業拡大につながる有形・無形の事業資産が支援対象であり、ものづくり補助金では対象としていない建物費、研修費、広告宣伝費・販売促進費を補助対象とし、取組の規模に応じて100万円～最大1億円まで支援。

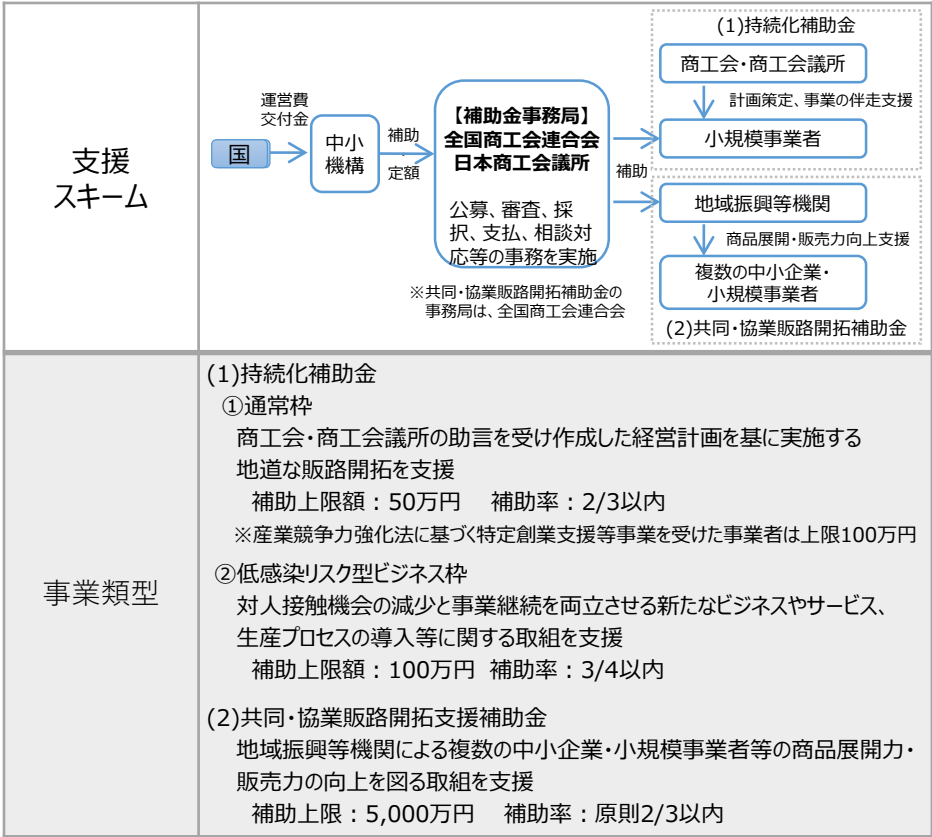
新たなKPIの設定

KPI	【事業KPI】 プロセス改善：事業化率80%、 新製品・サービス開発：事業化率50%(※) (注) 定義「製品が継続的に販売されていること」 【企業KPI】 付加価値額年率3%以上及び給与支給総額年率1.5%以上を達成する事業者割合：65% 補助事業者全体の付加価値額：年率3% 補助事業者全体の給与支給総額：年率1.5% 【達成年限】 補助事業終了後3年 ※) 事業化率50%目標以外は、令和元年度に新たに設定
事業期間	事業計画期間：3～5年（1年目が補助事業実施年） フォローアップ期間：補助事業終了後5年間 ※毎年度4月～6月に事業化状況報告を提出
申請要件	・付加価値額年率平均3%向上を達成する事業計画 ・給与支給総額年率平均1.5%向上及び地域別最低賃金+30円を達成する計画を従業員へ表明 ※) いずれも令和元年度に新たに設定
賃上げ関連加点項目	・「給与支給総額年率平均2%向上及び地域別最低賃金+60円」又は「給与支給総額年率平均3%向上及び地域別最低賃金+90円」を達成する計画を従業員へ表明 ・被用者保険の適用拡大を制度改革に先立って実施 ※) いずれも令和元年度に新たに設定
返還要件	・申請時点で、賃上げ計画を従業員へ表明していない場合は全額返還 ・事業計画終了時点で給与支給総額要件が未達の場合、「残存簿価等×補助金額／実際の購入金額」を返還（天災等の場合は免除。） ・毎年度末時点で最低賃金要件が未達の場合「補助金額／計画年数」を返還（天災等の場合は免除） ※) いずれも令和元年度に新たに設定

小規模事業者持続的発展支援事業（持続化補助金等）の概要

- 地域の雇用や産業を支える小規模事業者の持続的発展のため、商工会・商工会議所等と一体となって行う販路開拓や地域振興等機関が複数の中小企業・小規模事業者の販路開拓を支援する事業として、令和元年度補正予算で措置。令和二年度第1次・2次補正予算において、新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるため、非対面型のビジネスモデルの転換等に取り組む小規模事業者に対する「コロナ特別枠」を創設し、補助上限・補助率を引き上げて支援（令和2年12月に公募終了）。第3次補正予算では、コロナ特別枠を新特別枠（低感染リスク型ビジネス枠）に改編し、令和3年3月から公募開始。
- 本事業では、事業終了後1年で販路開拓に繋がった事業者の割合が80%以上になることを目指している。
- 補助事業終了から1年後に事業効果に関する報告を求め、事業の進捗状況や成果、売上高等の状況を把握し、事業の効果分析を実施する。

事業概要 小規模事業者等の販路開拓に係る費用の一部を補助



採択実績	持続化補助金 通常枠	: 26,826件	※1次～3次公募までの実績
	コロナ特別枠	: 69,919件	※1次～5次公募までの実績
	共同・協業販路開拓支援補助金	: 137件	※1次～2次公募までの実績

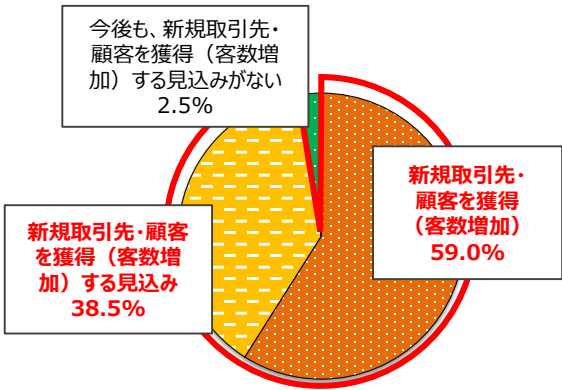
アウトカム指標

成果目標	指標
補助事業終了後1年で販路開拓に繋がった事業者の割合	80%以上

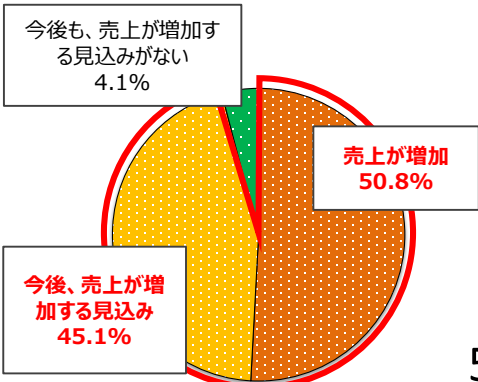
効果分析（事業効果の報告の作成）は、補助事業終了から1年後に実施（令和2年度第1回採択事業（事業終了：令和3年2月）の場合、令和4年3月中に事務局に報告）。

（参考）平成27年度 持続化補助金採択事業者の取組成果

①取引先・顧客の動向



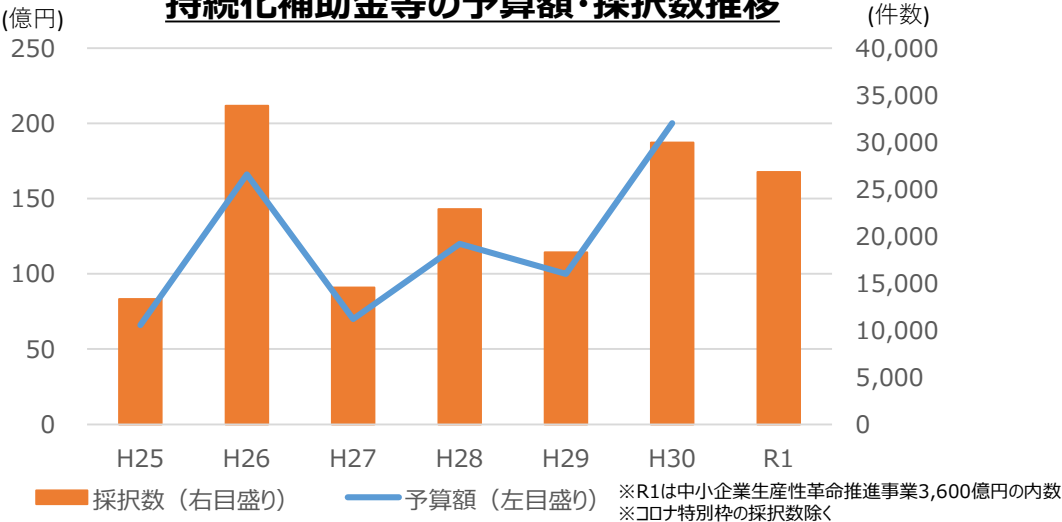
②売上の動向



持続化補助金等の実績・政策効果向上のための新たな取組等

- 持続化補助金等は、平成25年度補正予算で創設されて以来、その時々を経済課題に対応するために毎年度措置されており、これまで延べ16万者程度の販路開拓を支援。全国各地の商工会・商工会議所等による広報や経営計画の作成に関するサポート等により、経営力が比較的脆弱な小規模事業者に対する伴走型の支援を実施している。
- 令和元年度事業から、政策効果を向上させることを目的として、新たなKPIの設定や加点要件等の見直しを実施。補助事業終了後の成果報告の定着によるEBPMの取組も積極的に推進し、成果の最大化を追求する。

持続化補助金等の予算額・採択数推移



補助額・補助率・採択件数の推移

	予算額	補助上限額※1	補助率※1	採択件数
平成25年度補正	66億円	50万円、100万円（雇用対策等）	2/3	13,442
平成26年度補正	166億円	50万円、100万円（買い物弱者対策等）	2/3	33,958
平成27年度補正	77億円	50万円、100万円（海外展開等）	2/3	14,598
平成28年度補正	120億円	50万円、100万円（賃上げ等）	2/3	22,996
平成29年度補正	100億円	50万円、100万円（賃上げ等）	2/3	18,363
平成30年度補正	200億円	50万円、100万円（創業支援等）	2/3	30,059
令和元年度補正	3,600億円の内数	50万円、100万円（創業支援等）	2/3	26,963
令和2年度①②補正※2	1,700億円の内数	100万円、150万円（特定事業者等）	3/4	69,919

※1 共同・協業販路開拓支援補助金は、上限：2,000～5,000万円、補助率：原則2/3以内。

※2 コロナ特別枠の実績

新たなKPIの設定

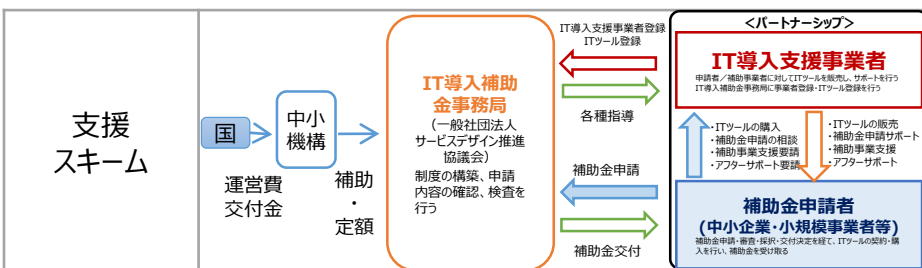
KPI	【事業KPI】 販路開拓に繋がった事業者の割合：80%以上 【達成年限】 補助事業終了後1年
事業期間	事業計画期間：約1年 フォローアップ期間：補助事業終了後1年
申請要件	(1)持続化補助金 ・小規模事業者 ・ <u>商工会・商工会議所からの助言を受けて経営計画を作成すること等</u> (2)共同・協業販路開拓支援補助金 ・10以上の中小企業・小規模事業者を支援すること等
賃上げ関連 加点項目	「給与支給総額年率平均1.5%以上（3.0%以上）」 又は「地域別最低賃金＋30円（＋60円）」を達成 する計画を作成し、従業員へ表明していること <u>（※）令和元年度に新たに設定</u>

サービス等生産性向上IT導入支援事業（IT導入補助金）の概要

- 中小企業等による労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDXに向けて行うITツール（ソフトウェア、アプリ、サービス等）の導入を支援する事業として、令和元年度補正予算で措置。令和二年度第1次・2次補正予算において、新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるための前向きな投資を行う事業者に対する「コロナ特別枠」を創設し、補助率を引き上げて支援（令和2年12月に公募終了）。第3次補正予算では、さらなるDXを推進するためコロナ特別枠を新特別枠（低感染リスク型ビジネス枠）に改編し、令和3年4月から公募を開始。
- 本事業を実施することによって、労働生産性の伸び率の向上について、1年後の伸び率が3%以上、3年後の伸び率が9%以上を目指すことが条件。（※一部の類型においては給与支給総額年率平均1.5%以上の向上も条件となっている。）
- 補助事業終了後、毎年事業実績の報告を求め、労働生産性等の達成状況を把握し、継続的に事業の効果分析を実施する。

事業概要

中小企業・小規模事業者が実施するITツールの導入に係る費用の一部を補助



事業類型

- (1) **通常枠**：労働生産性を向上させるITツールの導入を支援。
 A類型：補助額：30万円～150万円 補助率：1/2以内
 B類型：補助額：150万円～450万円 補助率：1/2以内
- (2) **低感染リスク型ビジネス枠**：複数のプロセス（販売管理と労務など）を非対面化・連携し、一層の生産性向上を図るITツールの導入を支援
 C類型：補助額：30万円～450万円 補助率：2/3以内
 D類型：補助額：30万円～150万円 補助率：2/3以内
- ※さらにそれぞれの類型ごとに以下の要件を満たす必要がある。
 C類型：異なる業務プロセス間での情報連携を行うもの
 D類型：テレワーク環境の構築に資するクラウド対応ツールであること

業務プロセス

- ①顧客対応・販売支援、②決済・債権債務・資金回収管理、③調達・供給・在庫・物流、④会計・財務・経営、⑤総務・人事・給与・労務・教育訓練・法務・情シス、⑥業務固有プロセス、⑦汎用・自動化・分析ツール

採択実績

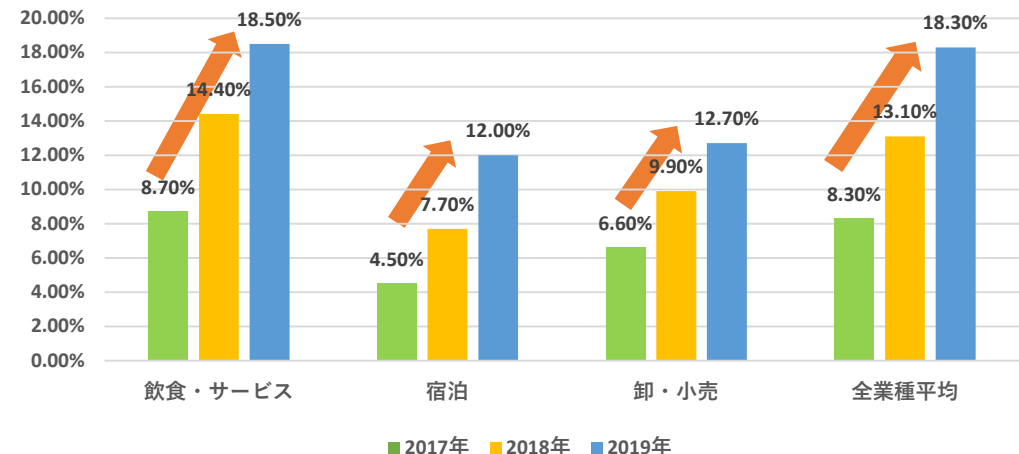
一般枠：	6,659件
特別枠：	21,181件
※IT導入補助金2020（令和元年度、令和2年度1次・2次）の実績	

アウトカム指標

成果目標	指標
補助事業終了後3年で労働生産性を年率3%以上向上を達成	3%以上

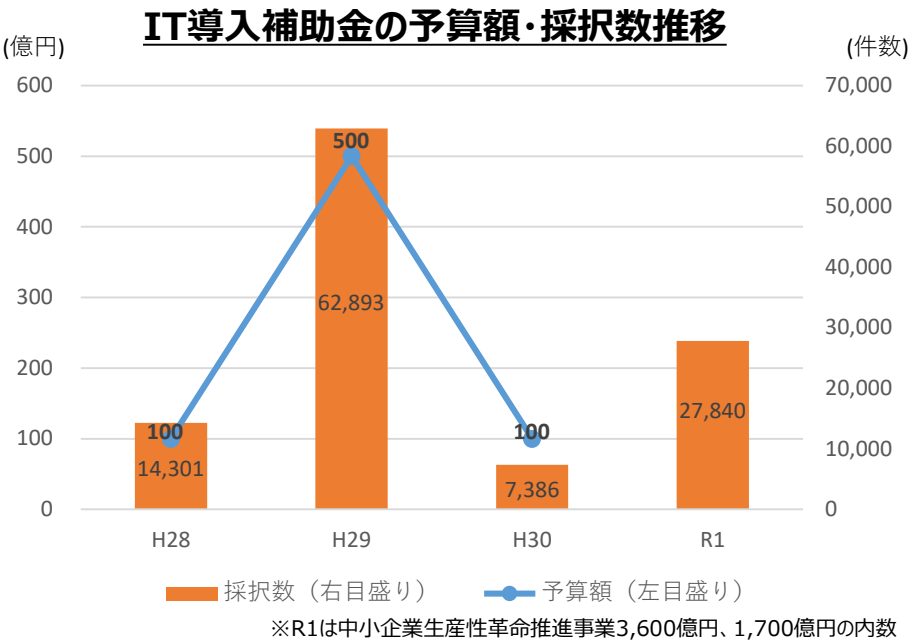
効果分析（年次の事業化状況報告の作成）は、事業者ごとの事業年度にも考慮し、補助事業終了から1年後（令和2年度採択事業の場合、令和4年4～5月）を目安に3年間実施。

（参考）平成28年度採択事業者の労働生産性の向上実績



IT導入補助金の実績・政策効果向上のための新たな取組等

- IT導入補助金は、平成28年度補正予算で創設されて以来、補助事業の実績を踏まえて制度変更を行いながら毎年度措置されており、これまでに延べ11万者以上のITツールの導入を支援。制度創設当初から申請・報告を電子化することで、中小企業に対して効果報告等のコストを下げる等の工夫を行っている。
- 令和元年度事業から、政策効果を向上させることを目的として、新たなKPIの設定、補助要件及び加点要件等の見直しを実施。要件未達の場合には補助金の一部返還を求めることも要件化。EBPMの取組も積極的に推進し、成果の最大化を追求する。



補助額・補助率・採択件数の推移

	予算額	補助額	補助率	採択件数
平成28年度②補正	100億円	20万円～100万円	2 / 3	14,301件
平成29年度補正	500億円	15万円～ 50万円	1 / 2	62,893件
平成30年度②補正	100億円	40万円～450万円	1 / 2	7,386件
令和元年度補正 令和2年度①②補正	3,600億円の内数 1,700億円の内数	30万円～450万円	1/2 2/3,3/4	6,659件 21,181件

新たなKPIの設定

K P I	・労働生産性の伸び率の向上について、1年後の伸び率が3%以上、3年後の伸び率が9%以上 【達成年限】 補助事業終了後 3 年 ※) 令和元年度に新たに設定
事業 期間	事業計画期間 : 3 年 (1 年目が補助事業実施年) フォローアップ期間 : 補助事業終了後 3 年間 ※毎年度 4 月～5月に事業実績報告を提出
申請 要件	・労働生産性年率平均 3 % 向上を達成する事業計画 ・給与支給総額年率平均 1 . 5 % 向上及び地域別最低賃金 + 3 0 円を達成する計画を従業員へ表明 ※給与支給総額、最低賃金要件はB類型および特別枠のうち300万円以上の申請のみ ※被用者保険の適用拡大の対象となる中小企業・小規模事業者等が制度改革に先立ち任意適用に取り組む場合は給与支給総額年率平均 1 % 以上 ※) いずれも令和元年度に新たに設定
賃上げ 関連加 点項目	・ A 類型、特別枠のうち300万円未満の申請事業者が、「給与支給総額年率平均 1 . 5 % 向上及び地域別最低賃金 + 3 0 円」を達成する計画を従業員へ表明 ※) いずれも令和元年度に新たに設定
返還 要件	・ 申請時点で、賃上げ計画を従業員へ表明していない場合は全額返還 ・ 事業計画終了時点で給与支給総額要件が未達の場合、全額返還 (天災等の場合は免除。) ・ 毎年度末時点で最低賃金要件が未達の場合「補助金額 / 年数」を返還 (天災等の場合は免除) ※) いずれも令和元年度に新たに設定

参考資料

ものづくり補助金の概要

- 中小企業等による新商品・サービス開発、生産プロセス改善のための設備投資等を支援。
- 令和二年度第1次・2次補正予算として、新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるための前向きな投資を行う事業者を「コロナ特別枠」で補助率を引き上げて支援（令和2年末に公募終了）。
- 第3次補正予算では、コロナ特別枠を新特別枠（低感染リスク型ビジネス枠）に改編し、令和3年2月から公募を開始。

補助対象： 中小企業、個人事業主、企業組合、商工組合 等

対象経費： 設備費、システム購入費、技術導入費、外部専門家経費 等

補助上限： 1,000万円

補助率 : ・令和元年補正【通常枠】 中小企業 1／2、 小規模事業者 2／3

一般型、グローバル展開型（海外）、ビジネスモデル型（30社以上連携）

・令和二年度第1次・2次補正

【コロナ特別枠】A類型 2／3、 B類型及びC類型 3／4

補助対象経費の1／6以上が、以下いずれかの要件に合致する投資であること。

A 類型：サプライチェーンの毀損への対応、B 類型：非対面型ビジネスモデルへの転換

C 類型：テレワーク環境の整備

・令和二年度第3次補正

【低感染リスク型ビジネスモデル枠】 上記A、B、C類型を新特別枠に改編 2／3¹⁰

採択事例

コアフューテック（神奈川県、製造業）

- ・将来、医療機関、介護施設における看護・介護職員の不足の見通し。医療・介護の現場の課題に対して I T 技術を使った支援を模索。
- ・ものづくり補助金を活用し、得意分野を持つ 2 社の中小企業が合併し、I T に関する強みを活かして、非接触型の患者見守りシステムを開発。自治体、大学と連携しつつ、大企業が有する要素技術も活用。
- ・施設からフィードバックを受けながら、更なるシステムの改善を進めている。また、先行して介護施設を中心に販売し、医療機関、家庭などへの販売戦略を練り、今後販促活動を本格化する。



まるは（愛知県、飲食業・宿泊業）

- ・魚介類を中心とする飲食店「まるは食堂」や宿泊施設を経営。エビフライが名物。コロナウイルスの影響で、飲食店、宿泊施設とも大幅に売上が減少。
- ・ものづくり補助金を活用し、テイクアウト・デリバリー部門を強化すべく、IT投資、設備投資を実施。
- ・具体的には、販売代理店との間で、「注文→調理→会計」を行う情報システムを構築し、労働生産性向上を図る。また、テイクアウト・デリバリー専用のホームページを立ち上げ、売上拡大を目指す。真空包装機、特殊冷蔵庫を導入し品質向上を実現する。



ものづくり補助金の効果分析（2021年版「中小企業白書」より）

- 中小企業政策審議会制度ワーキンググループにおいて、支援策を活用した企業の変化の因果関係を明らかにする検証の一環として、ものづくり補助金に採択された企業と、属性が類似する採択されていない企業を比較して、補助金が売上高伸び率、従業員数の増加に与えた影響を分析。
- 分析の結果、規模の小さい企業群を中心にプラスの効果を確認された。規模の大きい企業群など、効果が統計的に優位となっていない部分については、サンプル数の問題や、補助上限の影響など様々な理由が考えられる。

ものづくり補助金受給が売上伸び率・従業員数の増加に与えた影響（製造業・従業員規模別）

			～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101～150人	151～300人	301～500人	501人～
売上高伸び率	2012年度補正予算事業の効果 (2012年→2018年)	係数	0.261***	0.128***	0.090***	0.089***	0.065**	0.055*	0.006	0.006
		n	222	1900	2732	1814	756	698	124	48
	2013年度補正予算事業の効果 (2013年→2018年)	係数	0.176***	0.151***	0.063***	0.023	0.066**	0.016	-0.043	0.059
		n	346	1868	2006	1170	432	342	76	28
	2014年度補正予算事業の効果 (2014年→2018年)	係数	0.206***	0.114***	0.026	-0.031	0.023	0.051	0.018	0.031
		n	278	1366	1262	608	208	158	38	22
	2015年度補正予算事業の効果 (2015年→2018年)	係数	0.163***	0.054**	0.044**	0.011	0.084*	0.028	0.108	0.749
		n	194	788	620	270	116	96	26	4
従業員数の増加	2012年度補正予算事業の効果 (2012年→2018年)	係数	0.703**	2.51***	2.33***	7.58***	2.08	-5.83	-19.6	20.6
		n	222	1904	2746	1830	766	700	126	44
	2013年度補正予算事業の効果 (2013年→2018年)	係数	0.948***	1.57***	2.24***	2.68**	-0.303	2.77	20.2	-16.6
		n	348	1876	2010	1170	436	346	76	26
	2014年度補正予算事業の効果 (2014年→2018年)	係数	1.42**	0.891***	0.075	0.801	0.752	0.241	19.9	48
		n	280	1370	1278	612	210	158	38	20
	2015年度補正予算事業の効果 (2015年→2018年)	係数	0.282	0.527**	0.723	2.88	5.26	5.48	79.8***	-118.5
		n	194	790	622	270	116	96	26	4

2012年度補正予算のものづくり補助金の採択企業をもとにPSmatchingを行い（2012年時点の属性がもの補助採択企業と似ている企業を抽出し）、2012～2018年の売上高の伸びについて差があるか、Difference in Difference（差の差）の検定を実施。
他の対象年度や対象指標（従業員数の増加）についても同様の方法で分析。

(出典) TSRデータより作成

(注) ***は1%水準、**は5%水準、*は10%水準でそれぞれ統計的に有意な推計値
*がないデータについては、統計的には有意でない（効果があるとはいえない）

ものづくり補助金の定量的な成果

- ものづくり補助金の成果目標として、「事業終了後5年以内に事業化を達成した事業が、補助事業完了件数の50%以上」と設定。事業終了後5年が経過した平成25年度補正では、69.8%の事業者が事業化を達成。
- 付加価値額についても、「年率3%の増加」という目標を上回って、順調に推移している。

ものづくり補助金による事業化達成状況（令和2年3月末時点）

	事業終了後5年 H25年度補正	事業終了後4年 H26年度補正	事業終了後3年 H27年度補正	事業終了後2年 H28年度補正	事業終了後1年 H29年度補正
対象事業者数	13,263件	12,219件	7,525件	5,904件	11,418件
事業化達成事業者数（割合）	<u>9,195件</u> <u>(69.8%)</u>	<u>8,697件</u> <u>(71.5%)</u>	<u>5,743件</u> <u>(77.2%)</u>	<u>4,327件</u> <u>(74.1%)</u>	<u>7,624件</u> <u>(67.3%)</u>
売上高総計の増加分(増加率) ※中小企業全体の売上高増加率	3兆3,929億円 (25.9%) ※1.1%	3兆2,833億円 (29.4%) ※▲0.6%	1兆8,190億円 (26.3%) ※▲0.3%	6,688億円 (16.9%) ※▲3.4%	6,147億円 (10.4%) ※▲8.9%
付加価値額総計の増加分 ※中小企業全体の付加価値額増加率	<u>1兆4,502億円</u> <u>(36.5%)</u> ※6.6%	<u>9,659億円</u> <u>(30.8%)</u> ※3.5%	<u>5,261億円</u> <u>(28.2%)</u> ※0.3%	<u>2,811億円</u> <u>(23.3%)</u> ※▲1.4%	<u>3,073億円</u> <u>(17.6%)</u> ※▲5.5%
補正予算額	1,400億円	1,020億円	1,021億円	763億円	1,000億円

（備考）事業化状況報告による。令和元年度末（令和2年3月末）時点の数字を、令和2年の間に報告を受けたもの。

（注1）対象事業者数は、補助事業を完了し、調査時点でも引き続き活動をしている事業者数であって、当該項目に回答をした事業者。

（注2）事業化達成は、「補助事業において、製品が完成し、製品の販売に関する宣伝等を行っていること」と定義。

（注3）対象事業者の補助金交付申請時の売上高総計と、調査時点の売上高総計を比較。

（注4）財務省『年次別法人企業統計調査』（令和元年度等）記載の数値より、資本金1億円未満の企業の売上高の（H25～R1）、（H26～R1）、（H27～R1）、（H28～R1）、（H29～R1）の各期間における伸び率を計算し、記載。

（注5）対象事業者の補助金交付申請時の付加価値額（営業利益+人件費+減価償却費）総計と、調査時点の付加価値額総計を比較。
付加価値額全体に占める各要素の内訳は、毎年度とも人件費が7割強程度、営業利益・減価償却費がともに1割強程度である。

（注6）財務省『年次別法人企業統計調査』（令和元年度等）記載の数値より、付加価値の（H25～R1）、（H26～R1）、（H27～R1）、（H28～R1）、（H29～R1）の各期間における伸び率を計算し、記載（大企業含む）。

（付加価値＝人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃貸料＋租税公課＋営業純益）

事業成果：KPIに基づく効果測定結果

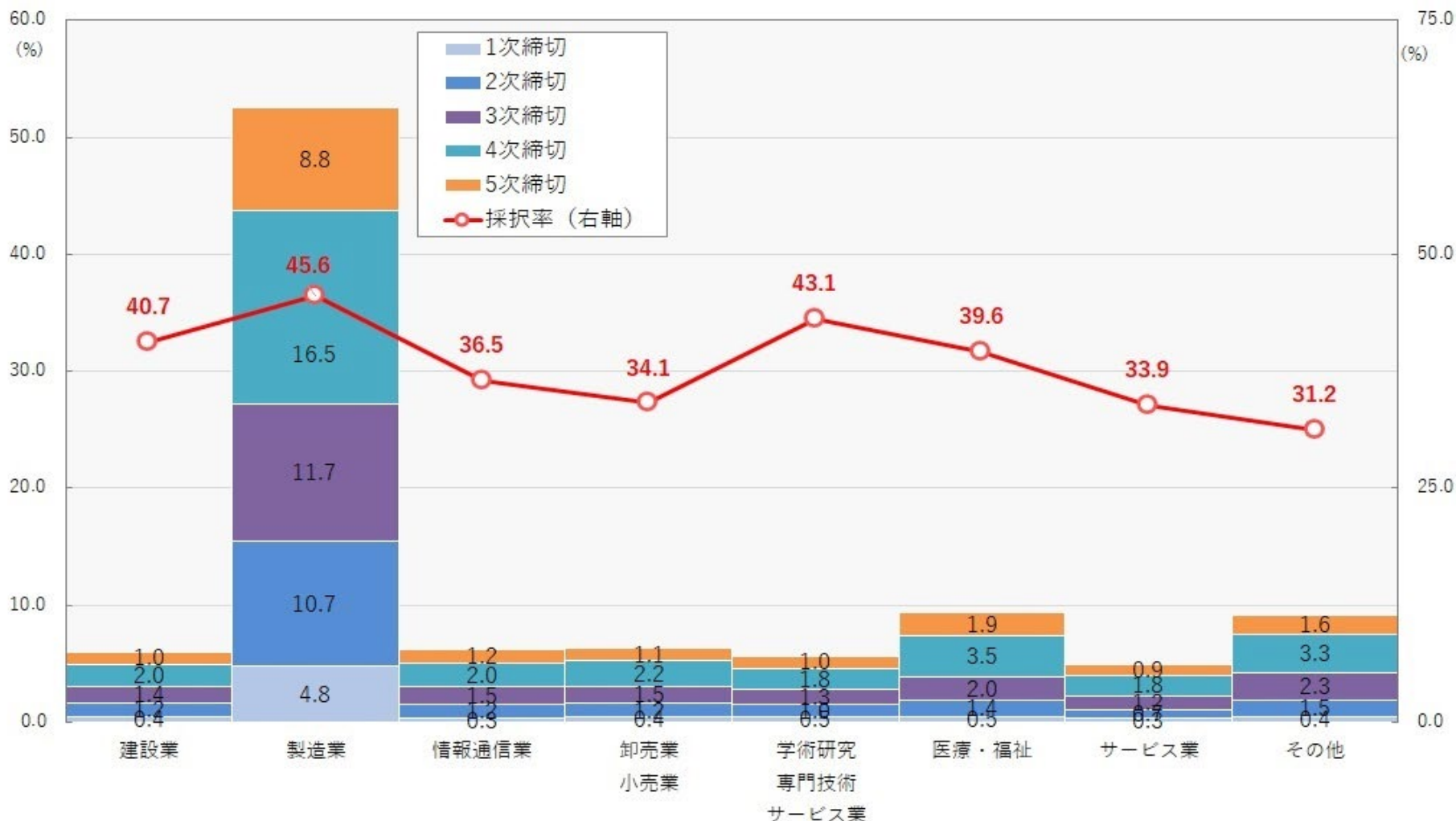
- 補助事業終了後、事業者から毎年事業化状況報告書の提出を求め、3～5年にわたって継続的に事業化の進捗状況、付加価値額等の達成状況等を把握する。
- これまで、ものづくり補助金で採択された事業者の実績では、補助事業終了後1年で半数以上が付加価値額を増加させるなど、成果があがっている。

これまでの採択事業者の事業化達成状況（令和2年3月末時点）

採択年度	H25 （補正） 事業終了後5年	H26 （補正） 事業終了後4年	H27 （補正） 事業終了後3年	H28 （補正） 事業終了後2年	H29 （補正） 事業終了後1年
予算額	1,400億円	1,020億円	1,021億円	763億円	1,000億円
A.報告対象者数	13,263 件	12,219 件	7,525 件	5,904 件	11,418 件
B.事業化状況回答者数 （B/A）	13,180 件 （99.4%）	12,157 件 （99.5%）	7,438 件 （98.8%）	5,839件 （98.9%）	11,330件 （99.2%）
C.事業化達成事業者数 （C/B）	9,195 件 （69.8%）	8,697 件 （71.5%）	5,743 件 （77.2%）	4,327 件 （74.11%）	7,624件 （67.3%）
D.付加価値額が増加した 事業者数(D/B)	8,633 件 （65.5%）	7,639 件 （62.8%）	4,748 件 （63.8%）	3,537 件 （61.2%）	6,226件 （55.0%）
E.付加価値額が増加した事業者における付 加価値額増加分	14,502億円	9,659億円	5,261億円	2,811億円	3,073億円

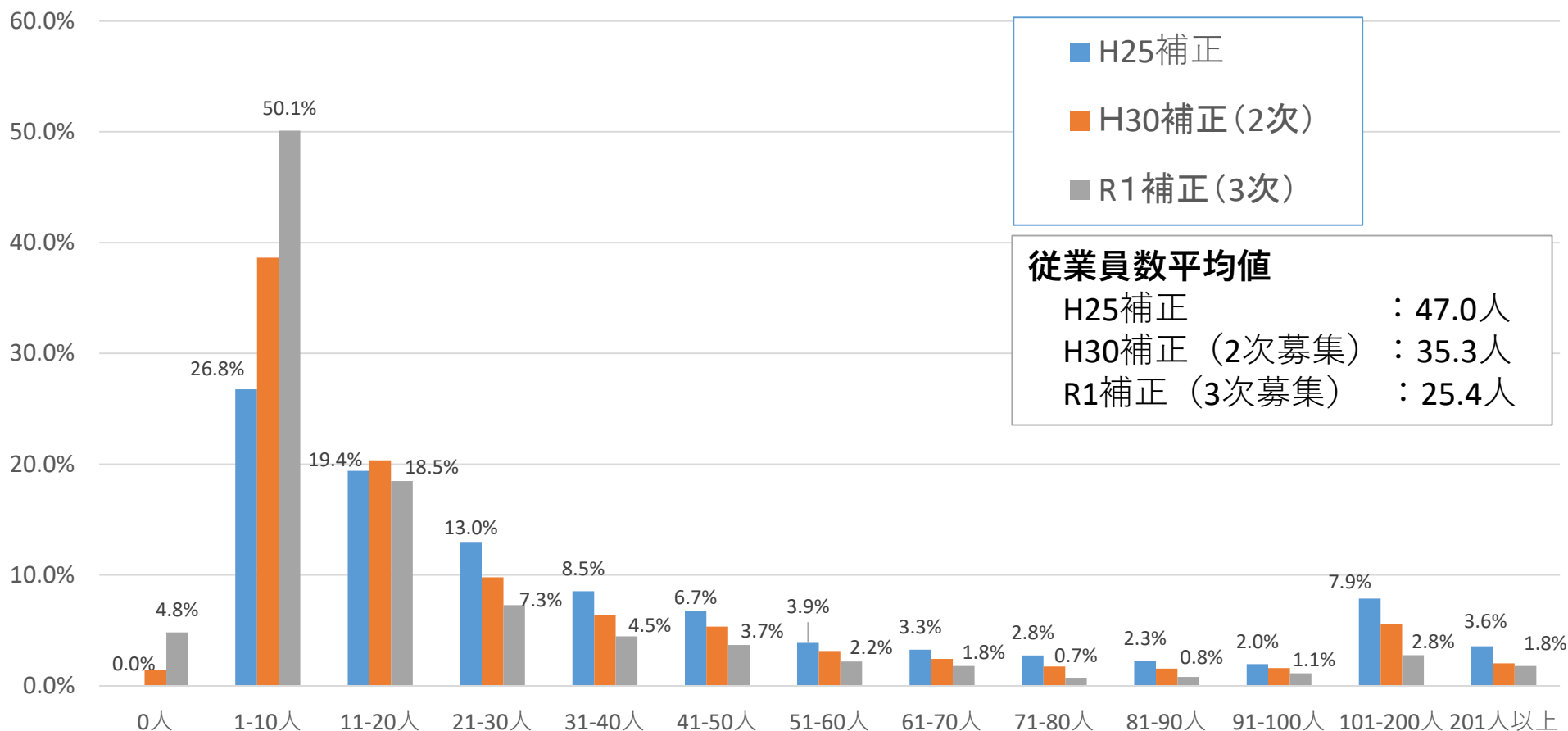
応募事業者の業種と採択率

- 令和元年度補正事業（1～5次締切分まで）の応募事業者の事業分野の内訳をみると、製造業が50%超を占めている。
- 採択率でも製造業が45.6%と最も高く、全業種の平均では30～40%程度の水準。



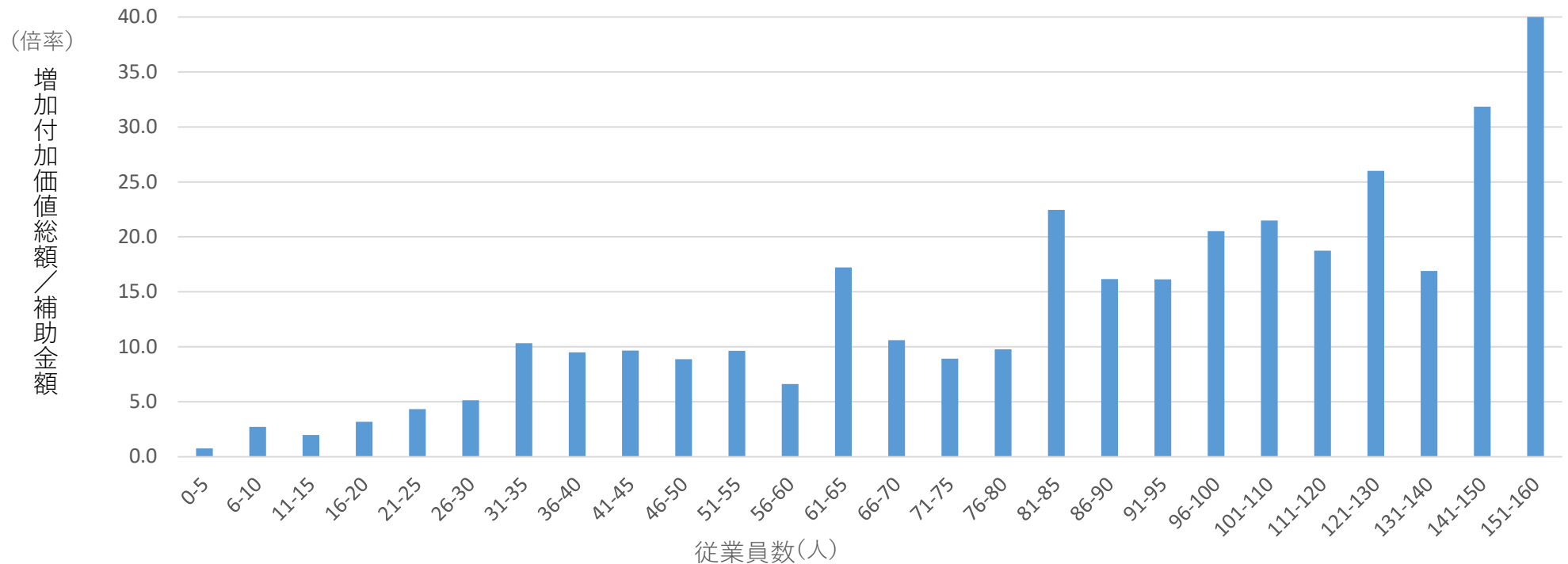
採択事業者：従業員規模別分布

- ものづくり補助金の採択事業者の従業員規模をみると、従業員1人以上10人未満の事業者からの申請が最も多くを占める。
- 特に、直近の令和元年度補正事業3次募集の採択実績をみると、平成25年度補正と比較して従業員数の平均値が47.0人から25.4人へと大幅に減少している。



採択事業者：従業員規模別の費用対効果分析

- 平成25年補正事業の事業化状況報告のデータを業種別に集計。付加価値額増加分を補助金の交付額で除して、補助金投入額に対する付加価値額の増加率を算出。
- 従業員規模の大きな事業者は付加価値額増加の効果が高い傾向にある。他方、従業員規模の小さい事業者では、事業化達成率は相対的に高いものの、付加価値額の増加率は低水準の傾向にある。

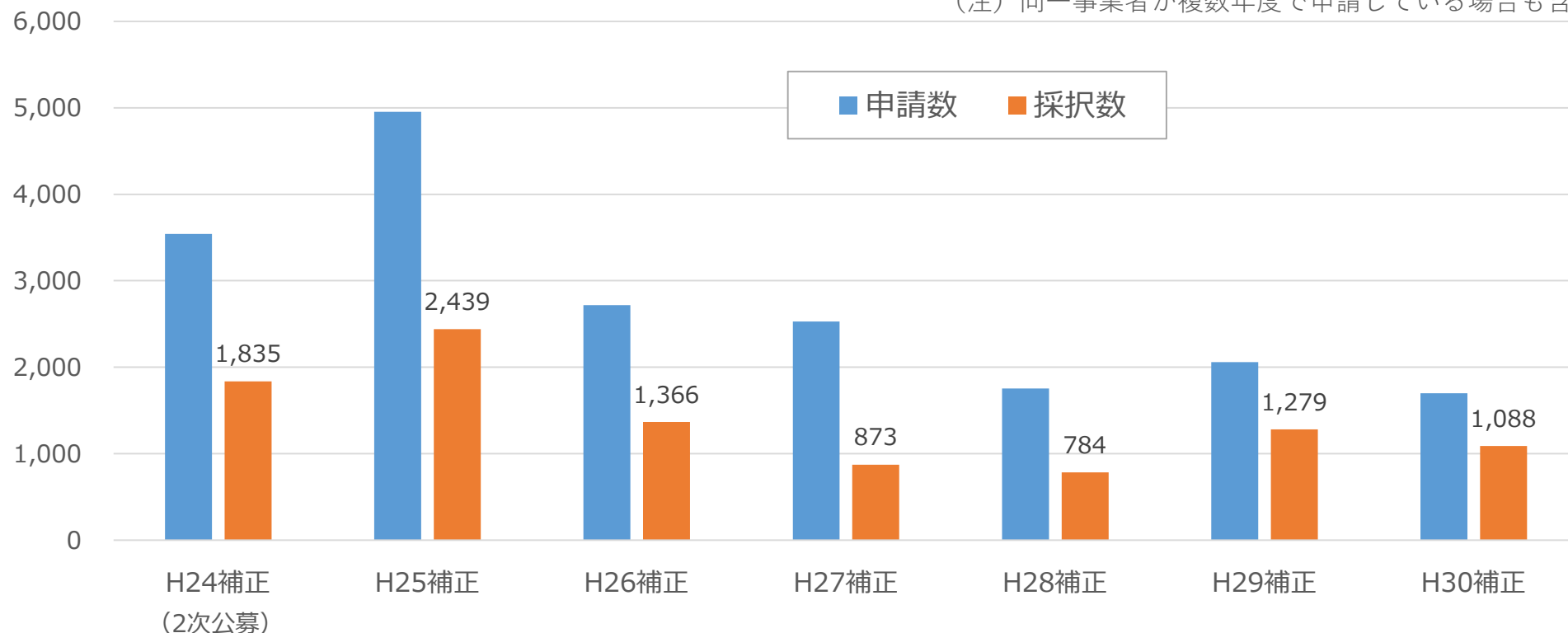


不採択となった事業者の再申請状況

- ものづくり補助金では、不採択となった事業者の多くが、同年度内の次回公募や翌年度以降の公募に応募申請をする傾向がみられる。
- 平成24年度補正1次公募で不採択となった事業者（13,455者）のうち43.1%（5,795者）は、平成30年度補正までに採択されている。

平成24年度補正（1次公募）で不採択となった事業者（13,455者）の再申請実績

（注）同一事業者が複数年度で申請している場合も含む。



RIETIによる分析：回帰分断デザインを用いた分析①

- 平成24年度補正と平成25年度補正の情報をRIETIに提供し、工業統計調査や民間財務データ等を用いて、回帰分断デザイン（RDD）を用いた統計的な方法によって補助金の採択事業者と非採択事業者を比較し、政策効果の有無を分析。
- 結果として、採択事業者と不採択事業者の間で統計的に有意な差は見られなかったことが確認された一方で、手法や比較データにおける課題も指摘された。

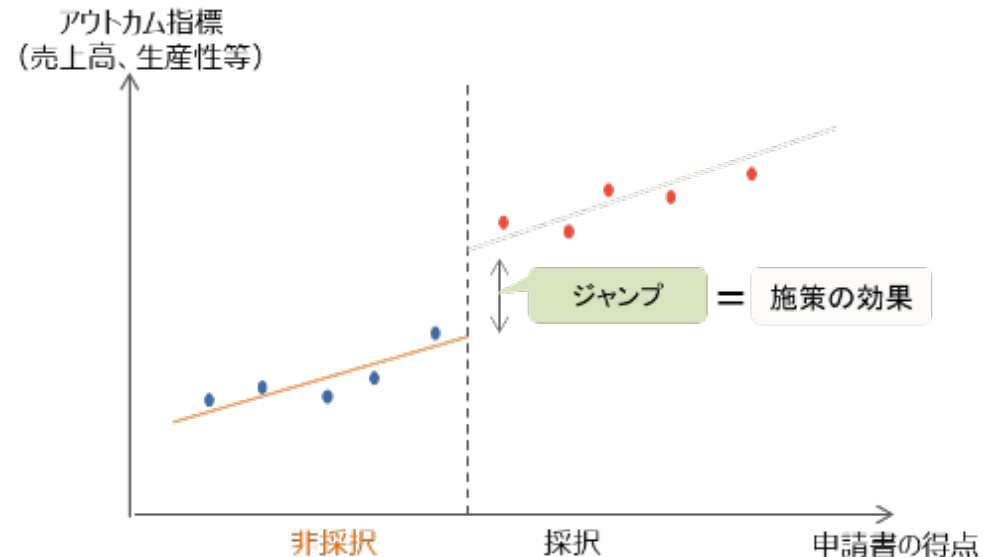
● 報告書「ものづくり補助金の効果分析：回帰不連続デザインを用いた分析」

（令和2年6月 独立行政法人経済産業研究所）

「ものづくり補助金」採択事業者となったことによる従業員1人当たりの付加価値額、従業員数、有形固定資産額に対する統計的な有意な影響は見つけれなかった（正又は負の政策効果があるとは言い切れない）。」（RIETI, 2020）

回帰分断デザインのイメージ

※相関関係ではなく因果関係を推定



RIETIによる分析：回帰分断デザインを用いた分析②

- RIETIが実施した平成24年度補正と平成25年度補正のデータを用いたRDDの分析の報告書では、様々な限界があり、分析結果の解釈には慎重になる必要があると指摘されている。

RIETIの報告書内で示された課題

- (1) 採択ボーダーライン近傍の事業者の再審査結果が分析に反映されていないため、RDDの厳密な適用が困難であること。
- (2) 分析に用いたアウトカム変数が工業統計調査の利用が可能な平成28年までにとどまっております、さらに長いスパンで検証される必要があること。
- (3) 一度不採択になった事業者が次の公募で採択された場合や、他の補助金事業で採択されている場合の影響が考慮されていないこと。
- (4) 都道府県毎に採否が決められていたことに伴い、カットオフの決定にあたって評価点の標準化を行っていること。
- (5) ものづくり補助金の事業者リストと工業統計調査のマッチ率が約50%と低いことに加え、工業統計調査の対象となっていない従業員4名未満の小規模製造事業者やサービス事業が分析に含まれていないこと。

新たな取組：政策効果を向上させるための新たな取組

- ・ 令和元年度事業より、補助要件及び加点要件の見直し、補助上限の引き上げを実施。
- ・ 要件未達の場合には補助金返還を求めることを明確化するなど、引き続き、補助事業の成果の向上に向けた改善を行い、成果の最大化を追求する。

（１）補助要件

- ① 事業場内最低賃金を地域別最低賃金＋30円の水準にすること。
- ② 事業計画期間３～５年で、「付加価値額年率３％の増加」、「給与支給総額を年率1.5％以上の増加」を目指すことを要件に設定するとともに、事業計画終了時点で要件未達の場合は、補助金の返還を求める。

（２）加点要件

- ① 「給与支給総額を年率平均２％以上増加させ、かつ、事業場内最低賃金を地域別最低賃金＋60円以上の水準にする計画を有し、従業員に表明している事業者」は、加点。
- ② 「給与支給総額を年率平均３％以上増加させ、かつ、事業場内最低賃金を地域別最低賃金＋90円以上の水準にする計画を有し、従業員に表明している事業者」は、さらに加点。

（３）補助上限の引き上げ

- ① 海外事業の拡大・強化を目的とした設備投資等を支援する「グローバル展開型」の事業類型を創設し、補助上限額を最大3,000万円に引き上げ。

(参考) ものづくり・商業・サービス高度連携促進事業 支援事例

支援事例（企業間連携型）

【令和元年度採択事業】

- ドローンレーザー測量技術を用いた防災・災害復旧IoTシステムの開発

プロジェクト概要

幹事企業：（株）三友（山口県防府市）

連携企業：岡村工業（株）（山口県山口市）

・近年、自治体等では、迅速な被害情報の収集と住民等への情報提供のニーズが高まっている。

・岡村工業が持つドローン操作技術、レーザー測量技術と、三友が持つIoT、通信技術の活用により、災害現場の画像情報の収集・管理を行う防災情報システムを開発。

・ドローンによるLIVE中継、災害現場の3次元測量データの共有が可能。

・補助事業の成果を特許出願。



採択事例（サプライチェーン効率化型）

【※補助事業実施中】

- 製造業オープン連携プラットフォーム構築による生産性向上

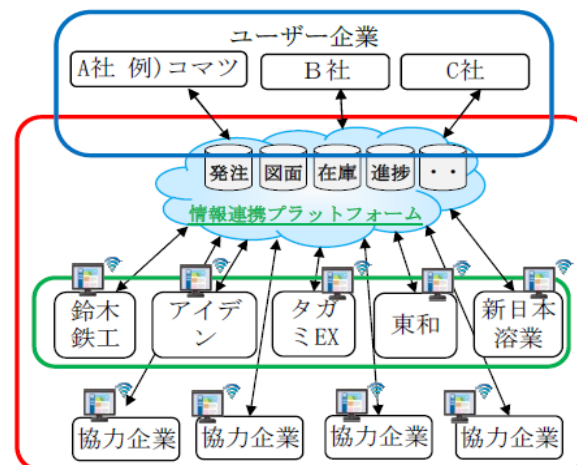
プロジェクト概要

幹事企業名：（株）タガミ・イーエクス（石川県）

連携先：東和（株）、（株）アイデン、
新日本溶業（株）、（株）鈴木鉄工

・産業機械メーカーの協力企業5社が連携し、従来のメールや電話などのアナログな運用で実施していた業務を、クラウド上に構築する企業間情報連携プラットフォームで実施。

・ユーザー企業からの図面入手後、類似図面を検索し、注文書発行を迅速に行うなど、サプライチェーン全体の業務を効率化。



持続化補助金の活用事例

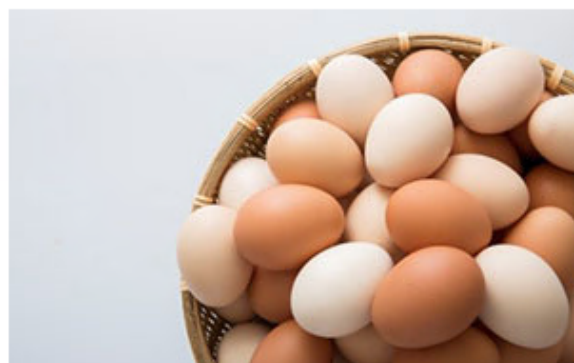


ケース01「技術サービス業」

建設現場等撮影用ドローンの購入、建設新聞等から顧客先リストを作成し、計画的な訪問営業を実施する。

ドローンによる撮影事例紹介パンフレットを作成し新聞広告・DMによるドローン空撮サービスのPRを行う。

新聞掲載、「販促ツールを活用した訪問営業」は建築撮影業者としての知名度を飛躍させ、建設業者のみならず同業他社や他業界からもドローン空撮の依頼が増え、販路拡大につながった。



ケース02「養鶏業」

廃棄される親鳥を有効活用し、かつ卵をいれたときの相性を追求した「京丹波鶏カレー」を開発。

商品パッケージをデザインし、販路開拓のチラシ、ポスターを作成、販売店に配布した。

自社の直売所の目立つところに置いたところ、食べた人からも評判は上々で、販売員が確信を持って勧める商品に。すぐに道の駅やスーパー、生協との取引が決まった。



ケース03「宿泊業」

客室4部屋をビニール製の畳に入れ替えし、空気清浄機能付エアコンを設置して、ペット同伴客の受入のできる部屋へと改装を行う。

宣伝活動としてトラベル関連サイトや自社サイトで「ペットと過ごせる宿」として新たなターゲット用プランを設定しPRを行った。

補助事業実施によって、これまでペットの存在が旅行を躊躇される原因となっていた方々への需要喚起が図られたことにより、新規顧客が増加し、売上高も20%程度増加した。

持続化補助金を活用した新型コロナウイルス感染症対策の取り組み

車への冷蔵設備導入で配送サービスの 本格事業化と新規顧客開拓 株式会社八百正（愛知県知多郡）

3代にわたり地元に着した青果業者



《コロナへの対策》

・新型コロナウイルス感染症の影響により販売機会の損失や仕入れ口が発生しており、新しい事業である**配送サービスや移動販売を強化**して店頭販売による売り上げ増加でカバーを目指す

《今後の展開》

・買い物難民となっている高齢者への対応を通じた地域経済への貢献
・温度管理を行った配送を行うことでのブランド力の向上

(出典) 小規模事業者持続化補助金(一般型)申請書を基に作成

割烹の強みを活かしテイクアウト事業開始 割烹さかぐち（熊本県下益城郡美里町）

創業75年の割烹料理店割烹料理店



《コロナへの対策》

・**ステイホームをチャンスととらえ**、家庭で割烹の味を楽しめる、健康志向、地元志向にも対応した**商品開発**
・ブランド力、自家栽培の米などの優位性を活用した**本格総菜のテイクアウト事業**を開始

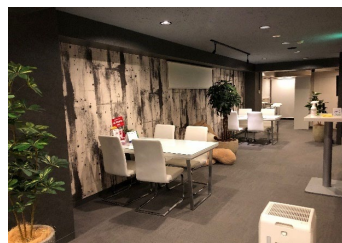
《今後の展開》

・「割烹の味を家庭で」をコンセプトに高品質な商品の中食市場に投入、新規顧客層開拓・販路開拓を図る。今後は、真空パック、冷蔵食品などの開発により、贈答用商品など多様なニーズに対応していく。

(出典) 小規模事業者持続化補助金(一般型)申請書を基に作成

「非対面仲介サービス」を契約まで 不動産屋TEP(東京都港区)

女性視点の住居・店舗探しに特化。銀座周辺地域の物件に強い紹介客中心の不動産屋



《コロナへの対策》

・**非対面**による物件案内、申込み、契約までの一連の流れを可能とする「**非対面仲介システム**」を構築
・**新規にホームページを作成**し、地方からの出店者にもアピール

《今後の展開》

・QRコードをつけたチラシ配布や看板設置により、顧客をホームページに誘導。非対面サービスのアピールを行う

(出典) 小規模事業者持続化補助金(コロナ特別対応型)申請書を基に作成

セルフチェックインで非対面を確立 岩見沢ホテル4条(北海道岩見沢市)

同市への長期出張者をターゲットにしたビジネスホテル



《コロナへの対策》

・「**自動セルフチェックインシステム機**」を導入し、顧客と従業員の接触機会を減らし、安心して訪れることができるホテルを目指す

《今後の展開》

・新型コロナ終息後も、同システム機を活用することにより、従業員の業務効率化、負担軽減などの働き方改革を目指す

(出典) 小規模事業者持続化補助金(コロナ特別対応型)申請書を基に作成

共同・協業販路開拓支援補助金の概要・活用事例

【事業概要】

- 商品やサービスのデザイン改良・ブランディング又は生産・供給体制の向上支援と一体となった取組
- 展示販売会・商談会を通じた顧客獲得、販売拠点の整備を通じた販売ルートの確立等、継続的かつ持続可能な販売体制の整備につながる取組

【対象経費】

- 人件費、委員等謝金、旅費、会議費、借料、展示会等出展費、消耗品・備品費、通信運搬費、広報費、印刷製本費、雑役務費、委託・外注費等

【応募資格】

- 地域振興等機関
※商工会・商工会連合会、商工会議所、中小企業団体中央会、商店街等組織、その他地域の企業の販路開拓につながる支援を事業として行う法人

【補助率・補助上限額】

- 補助率 : 原則2/3以内
- 補助上限額 : 5,000万円

福島県商工会連合会 日本橋ふくしま館(愛称:MIDETTE(ミデッテ))

【事業テーマ】

販路開拓・新商品開発のための共同販売拠点運営

【事業内容】

日本橋福島館（愛称：M I D E T T E（ミデッテ））を立上げ、安心・安全な県産品をP R・販売し、小規模事業者の販路拡大・新商品の開発を目指す取組。

【事業効果】

- ・ 607事業者の商品5,402アイテムの販売を実施。
- ・ 首都圏店舗を活かした商品開発も支援。



バイヤーとの商談の様子



①採択事業者の取組とその結果（平成26年度補正予算事業 採択事業者アンケート）

- 補助事業での主な取組は「店舗の改装・改修等」、「HPの作成・改良」、「設備等の導入」、「チラシ・カタログ等の作成・配布」等。
- 採択事業者のうち、9割以上 が「新規取引先・顧客を獲得した」または「獲得する見込みである」、「売上が増加した」または「増加する見込みである」と回答。

図1 補助事業での主な取組内容

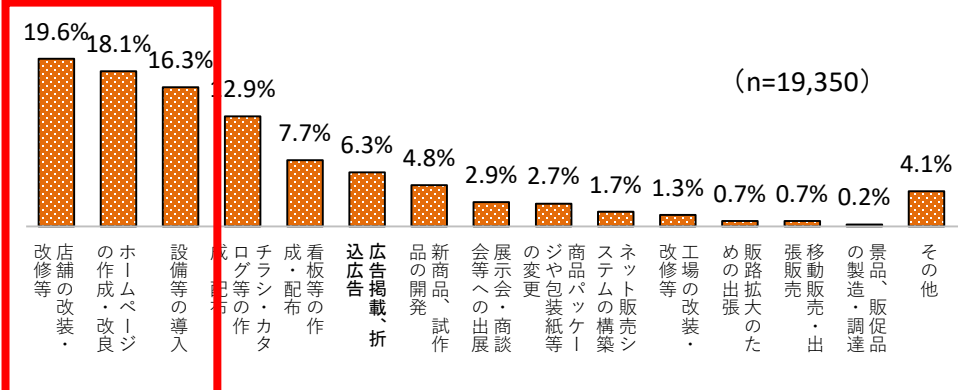


図2 補助金活用による取引先・顧客の動向

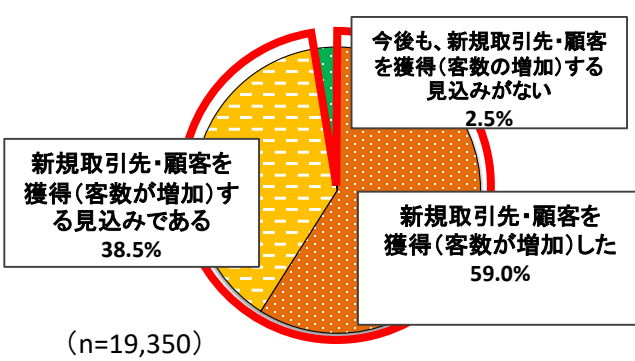


図3 補助金活用による売上の動向

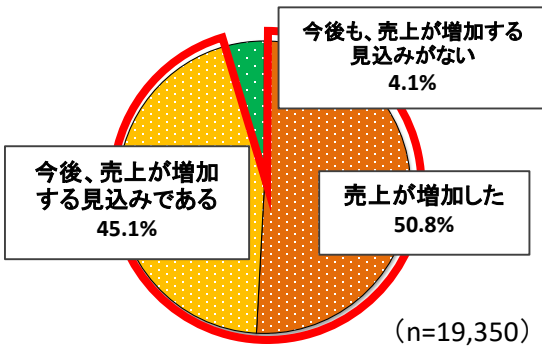
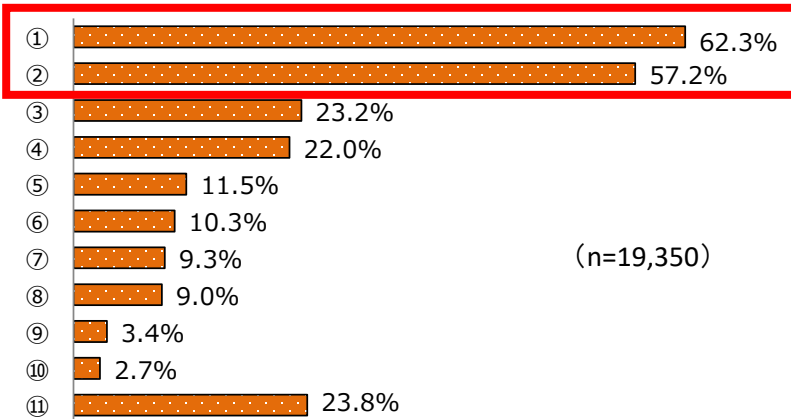


図4 補助事業終了後の環境（業況）の変化（複数回答）



- ① 自社内の意識が前向きとなった
- ② 取引先や顧客からの評価が高まった。
- ③ 自社全体の売上総利益（粗利益）が増加した
- ④ 自社の生産性が向上した
- ⑤ 自社全体の売上総利益率（粗利益率）が上昇した
- ⑥ 資金繰りにゆとりが持てた
- ⑦ 新たに従業員を雇用した（または、非正規雇用者（パート・アルバイト等）を正社員に登用した）
- ⑧ 従業員の賃上げや、賞与の新規支給・増額を行った
- ⑨ 業況に変化は生じていない、又は悪化した
- ⑩ 恒常的な借入額が減少した
- ⑪ その他、業況が向上したと判断できる変化が起きた

②経営計画・事業計画の策定について（平成26年度補正予算事業 採択事業者アンケート）

- 採択事業者のうち **7割** が、経営計画や事業計画を補助金申請にあたって初めて作成したと回答。
- 採択事業者のうち **9割** が、商工会・商工会議所の支援がなければ、計画の作成は難しいと回答。

図5 経営計画や事業計画の作成経験の有無

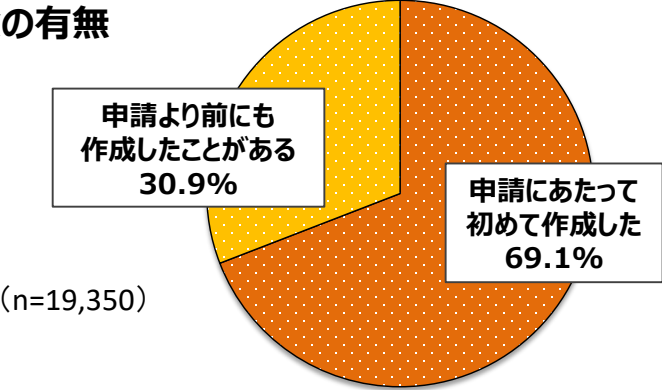


図6 経営計画や事業計画の作成における支援の必要性

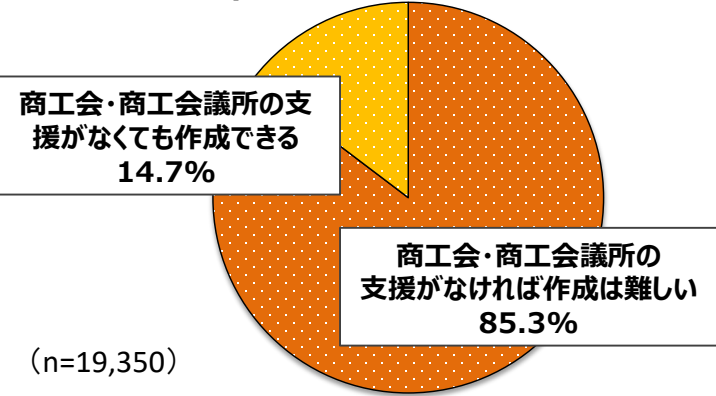
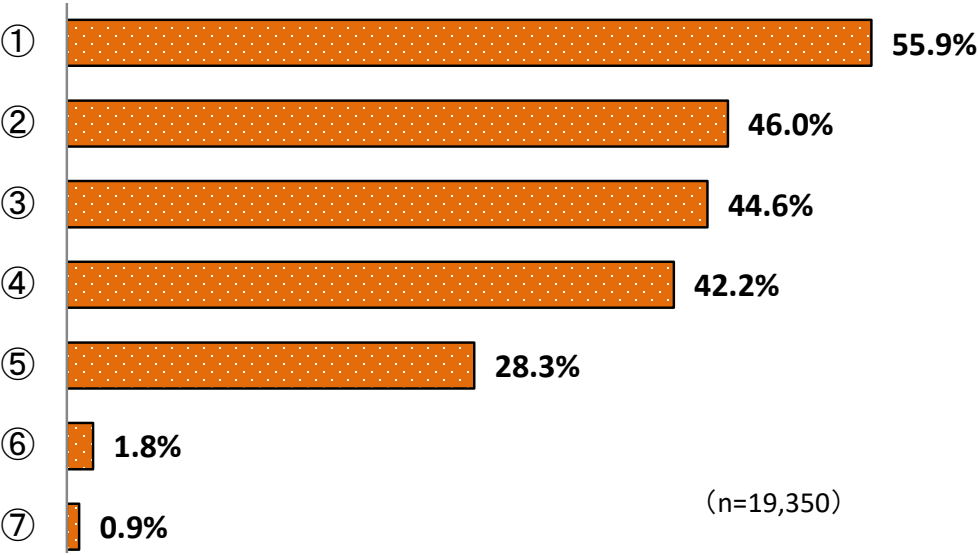


図7 経営計画や事業計画の作成を経た意識の変化



- ① 自社の強み・弱みが明らかになった
- ② 他の補助金や支援制度の活用についても関心を持った
- ③ 事業の見直しを行うきっかけとなった
- ④ 新たな事業を企画できた
- ⑤ 自社の事業について優先順位をつけることができた
- ⑥ 特になし
- ⑦ その他

IT導入補助金2021における「新特別枠（C・D類型）」の創設

- IT導入補助金2021では、通常枠（A類型、B類型）に加えて、現下及びポストコロナの状況に対応したビジネスモデルへの転換に向けた中小企業等の取組を支援するために、補助率を引き上げた「低感染リスク型ビジネス枠（新特別枠C、D類型）」を創設（令和2年度3次補正予算）。

● C類型、D類型で対象となるツールは非対面化に資するITツールであり、業務プロセス（詳細は次ページ参照）のうち2種類以上を含んでいる必要がある。

● さらにそれぞれの類型ごとに以下の要件を満たす必要がある。

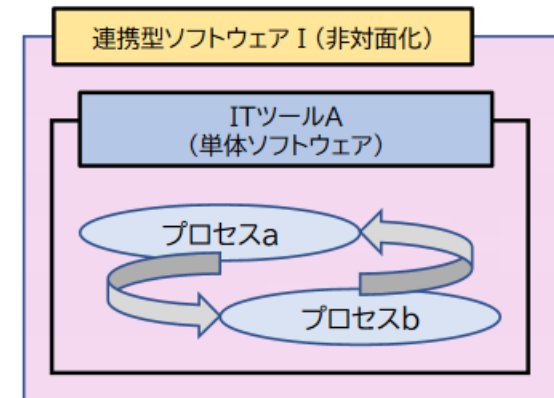
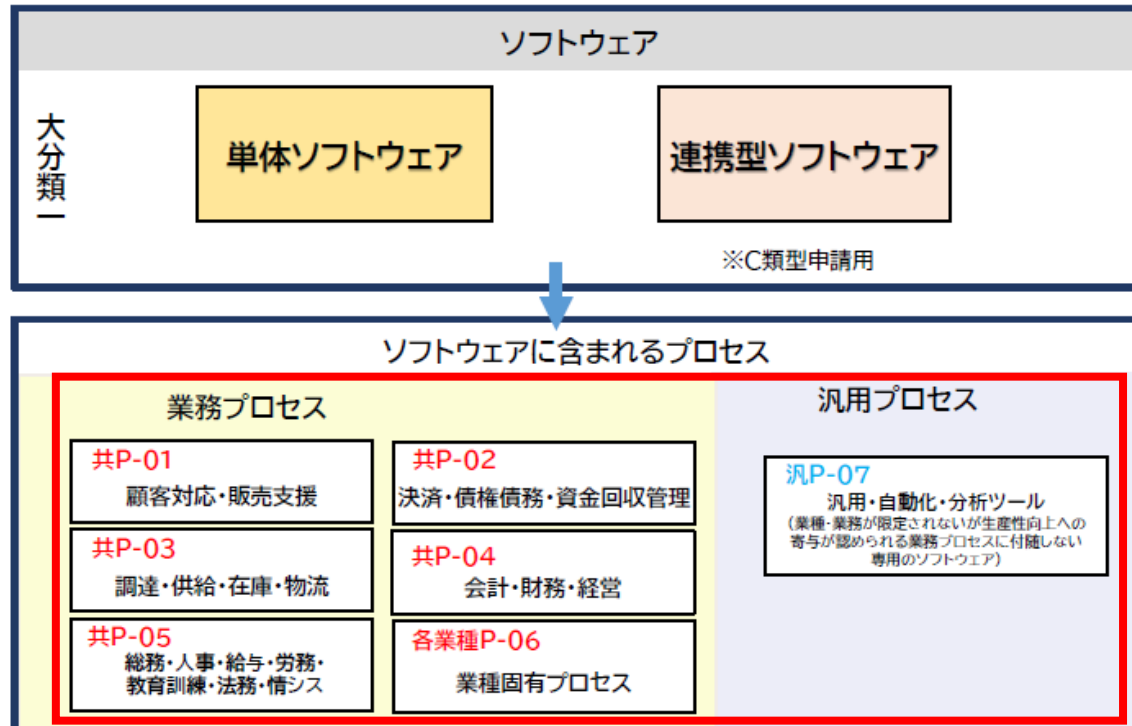
- **C類型：低感染リスク型ビジネス類型**の申請要件
 - ・異なる業務プロセス間での情報連携を行うもの
- **D類型：テレワーク対応類型**の申請要件
 - ・テレワーク環境の構築に資するクラウド対応ツールであること

	通常枠（A、B類型）		新特別枠（C、D類型）	
類型	A類型	B類型	C類型	D類型
補助額	30万円～150万円	150万円～450万円	30万円～450万円	30万円～150万円
補助率	1 / 2	1 / 2	2 / 3	

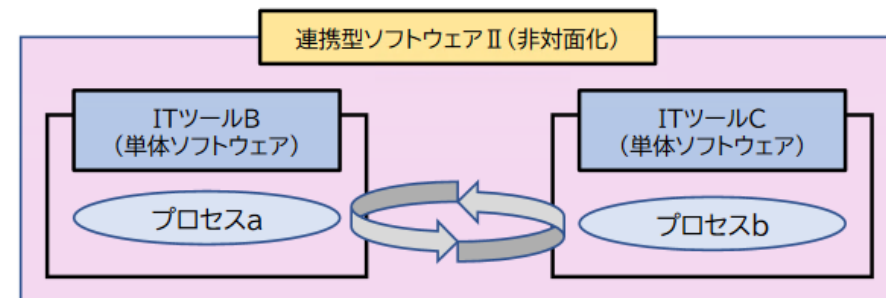
高い補助率の新特別枠（C・D類型）によるDXの推進

- C類型及びD類型においては、7種類のプロセスのうち2種類以上の機能を有するITツールを申請することが要件。
- さらに、C類型については、異なる業務プロセス間での情報連携を行うことが要件となっており、中小企業のさらなるDXを推進する仕掛けとなっている。

C類型の例1：1つのITツールにより、2つのプロセスが連携



C類型の例2：2つのITツールにより、2つのプロセスが連携



IT導入補助金の活用事例（宿泊業）

宿泊業
旅館

合資会社 蘇山郷

経営課題



- 団体から個人客へ、外国人顧客を増やす策へと温泉旅館には変革が求められている。1泊2食付きに限定せず宿泊プランを打ち出すなど改革を進めると、一人が多様な業務をこなす必要がでてきて、オペレーションが複雑になっている
- 人手不足のなかで採用を確保するには、休日の増加や給与額、寮など雇用環境の整備が必要である。そのためには生産性の向上が不可欠であり、業務の見直しを進めたい

IT活用による改革

IT導入の経緯・きっかけ

- 館内業務に手書きが多かった。当日の予約者名と宿泊料金は、ネットからの予約と電話予約メモを合わせて手書きのフロント表に集約。また調理場には1週間分の予定を渡し、変更は都度連絡していた。二重作業や書き漏れのチェックなど、手書きに伴う作業をなくし、精算時のデータを会計システムまでつなげて効率化したい
- 宿泊料金に含まれない飲み物やバーでの飲食代を、間違えず手間なくフロントの精算金額に反映させたい
- ITの活用に注目し、いくつかのツールを比較検討していた

IT導入補助金認知経路

- 補助金はスタート時から知っていた。2019年に補助額が上がり、また課題に合うITツールが見つかり導入を決定

ITツールの特徴

- フロントの精算システムからスタートしたITツール。多

岐にわたる旅館業務に対応すべくユーザーヒヤリングを重ねて理解し、改良している

- 旅館ごとにシステム化したい業務分野が変わるので、基本システム+オプション選択としている
- 各旅館の部屋割に合わせてデモを作成するなど、1社ずつに寄り添ってシステム提案を行っている

ITベンダーへの感想

- ITベンダーは業界のイベントなどに積極的に参加しており、以前から面識があった
- 旅館は食事の提供もあり業務の範囲が広いが、それに応えるシステムだった。他社のシステムも検討し、利用者に感想を聞いたり、ランニングコストや設定の容易さなどを調べたりしたが、当ツールは「やりたいと思っていたことができ、価格もこなれている」と選択した
- レストランと調理場の連絡システムを、カスタマイズした。これにより、さらに生産性を上げることができた

導入したITツール

株式会社クリップサイト

「支配人くん NEXT」

<https://www.clipsite.co.jp/next/>



調理場での情報共有大画面

夕食時の注文を会計に連動

- IT導入支援事業者
株式会社クリップサイト

経営上の効果



- 様々な宿泊予約サイトから予約データを取り込み（電話予約はシステムに入力）、システム上でフロント表を作成可能に。チェックアウト後の精算結果は会計システムに反映できるので、手作業が大幅に減った
- 夕食時の飲み物追加オーダーやバーでの飲食は、タブレットを用いて注文を取り、オーダーデータをフロントの精算システムに連動。手書き伝票がなくなり書き間違いや渡し忘れのミスを回避し、効率アップも図れた
- 宿泊予約データから食事のデータを取りだし調理場で閲覧可能に。大きなモニターで夕食の人数やコース、アレルギーなど特記事項を確認している。見やすく間違えずに段取りできるようになった
- レストランと調理場は少し離れており、次の料理を出す順番をフロアスタッフが調理場に連絡しに行っていた。レストランから調理場へシステムを通じて連絡できるようにしたため、連絡と受け取りの2往復が、料理を取りに行く1往復のみで済むようになった



取材後にお伺いしました！
数字で見る指標



夕食満席時の配膳担当者数の削減

これまでの4人から3人で対応可能に

人件費の削減(前年同月比)

約13%削減

IT導入補助金の活用事例（製造・小売業）

No.2

花の舞酒造 株式会社

多様な勤務形態の時間管理をITで
管理業務時間は80%削減

製造・小売
清酒、焼酎、リキュールの
製造および販売

勤怠管理
奉行 勤怠管理クラウド

Profile

静岡県浜松市浜北区宮口632

設立：1864年

従業員数：60名

- 創業150年を超える日本酒製造メーカー。地元静岡県産の原材料にこだわる。吟醸酒は山田錦を使用
- 日本酒造りは社員が行っている（杜氏のほか蔵人6名）。名誉杜氏が案内する本社の酒造工場見学が人気
- 本店と浜松駅の直営店のほか、県内、東京などの店舗および飲食店への卸売



課題、困りごとなど

- 日本酒製造、直営店の運営、卸売など、多様な業務を分担してこなしている
- 営業は夜遅くなりがち。営業担当者が直行直帰しやすく、管理しやすい体制を整えたい
- 労務管理は1名が専属で行っており、タイムカードの情報を手計算していた。他に受け持てほしい業務があるので時間を作りだしたい。また、一人に任せきりにせず、手助けできるような体制にしたい



IT活用による改革

導入のきっかけ

- 3年前に、OA・IT販売企業の訪問を受け、提供可能なソリューション一覧を見ながら、業務課題について意見交換をしていた
- 勤怠管理が課題であると浮き彫りになり、会計・給与に奉行シリーズを利用していることから、同じ系列の勤怠管理システムの活用、外勤者向けにスマホによる打刻システムの提案を受けた
- 社内展開にあたっては、仕組みが変わることから、時間をかけて調整してきた
- 国、行政からIT導入補助金の情報提供を受け、適用を確かめ申請

ITツールの特徴

- タイムカード情報をデジタル化し、日々蓄積・管理できるクラウドサービス。各種法令に対応しており、勤怠にまつわる様々な管理を行うことができる
- 出退勤時間の登録は、ICカード、スマートフォン、タブレット等に対応。花の舞酒造では、事務所での出退勤はICカード、外出が多い営業担当者はスマートフォン（GPSで位置を把握）を利用
- 有給休暇の取得は会社の規則に合わせて運用可能（花の舞酒造では、一部有給休暇を時間単位で取得可能としている）
- 勤怠データは給与システムとの連携が可能



現在の効果

- 直行直帰する場合に、スマートフォンからタイムカード打刻が可能になった
- 管理者はシステムにて社員の勤怠状況をいつでも把握することが可能になった
- タイムカード集計作業がなくなった。勤怠データは給与システムに連動するので、後の給与計算までの作業時間は8割以上削減され（明細を封筒に詰める手作業は残っている）、労務管理担当者に新しい仕事も担当してもらえるようになった
- 2019年4月からの有給休暇5日以上取得義務化等、法令改正に対応できる体制が取れた