

令和7年度
業務改善 / デジタル化支援事業
事例集

令和8年3月

大田区・大田工業連合会

はじめに

大田区は高度な加工技術を持つ中小企業が集積する国内有数の「産業のまち」である。

そのものづくり企業群のさらなる発展と事業継続には、業務改善の推進による生産性向上や高付加価値化の実現が非常に重要である。本事業は大田区内の中小製造業に焦点を当て、業務改善に対する専門知識と中小企業への支援実績を有する専門家が各社の経営課題に応じて伴走支援を行い、デジタル化や業務改善に向けた広いアプローチによる課題解決を推進することを目的とした事業である。

本事例集では、令和7年度に支援した6社の事例をまとめた。中小製造業に共通の課題も多く、他の企業にとっても非常に参考になる事例となっている。

本事例集が、中小製造業の業務改善や、生産性向上への取り組み推進の一助になれば幸いである。

本事業で支援した各事業者様の事例テーマ・支援内容

	事例テーマ	効率化 事務作業	脱属人化 技能承継／	営業力強化	経営改善
株式会社 平川製作所	基幹システムの改修と業務フローの抜本的見直しによる 事務作業の属人化解消と効率化	○	○		
株式会社 小池製作所	クラウドツールを活用した日報管理のデジタル化と 原価集計・分析への展開	○			○
株式会社 大谷造機所	複数ツールの比較選定と助成金活用による 勤怠・受発注管理のデジタル化再挑戦	○	○		
金子工業 有限会社	動画・SNSを活用した ホームページへの導線強化による新規開拓			○	
株式会社 フルハートジャパン	若手主導の「業務デザインチーム」発足による 組織風土の改革				○
株式会社 上島熱処理工業所	属人化した「値付けロジック」の解析と 標準計算テーブルの作成による業務平準化		○		○

株式会社平川製作所

基幹システムの改修と業務フローの抜本的見直しによる 事務作業の属人化解消と効率化

事務作業効率化 # 技能継承 / 脱属人化

会社概要

設立年 : 1949年

従業員数: 13名

事業内容: 金属曲げ加工関連



本事業で設定した課題

平川製作所では、納品書発行や受発注管理といった企業の根幹を支える業務において、特定の担当者に依存する「属人化」が深刻な経営課題となっていた。これらの業務を遂行できる事務担当者が社内に1名しかおらず、その担当者が体調不良などで欠勤すると、請求業務や納品対応が完全にストップしてしまうリスクを抱えていた。



その背景には、長年使用している基幹システムの仕様上の制約があった。このシステムは複数人が同時にログインすることは可能であるものの、データの「同時入力」に対応していなかったため、誰かが作業をしている間は他の社員が入力作業を行えず、実質的に業務を分担することが困難であった。これにより、担当者以外がシステム操作を覚える機会そのものが失われ、多能工化を阻む要因となっていた。

さらに、業務フロー自体も長年の慣習により複雑化していた。システムに入力したデータを、念のために紙の帳票にも手書きで転記し、完了時には紙上で消し込みを行うという「デジタルとアナログの二重管理」が常態化していた。この重複作業は担当者の大きな負担となっており、業務効率を著しく低下させていたが、社内では「当たり前のこと」として疑問視されてこなかった。

こうした状況を打破し、誰でも業務が回せる強固な組織体制を作ることが急務であった。

課題に対する方策



まず、属人化の技術的な要因となっている基幹システムの改修に着手した。複数人が同時にデータ入力を行える仕様へと変更を加えることで、担当者が作業中であっても他の社員が並行して業務を行える環境を整え、業務を分担できる基盤を構築した。現在はテスト運用期間として、複数名での同時入力や処理の検証を進めている。

並行して、専門家は複雑化した業務フローの棚卸しと整理を行った。ヒアリングを通じて業務プロセスを可視化した結果、多くの工程はシステムのみで完結可能であることが判明した。そこで、「紙への転記」や「紙での消し込み」といったアナログ作業を試験的に廃止し、システム画面上での確認のみとする新たな運用ルールを提案した。長年の習慣を変えることへの心理的な抵抗感に配慮しつつ、まずは一部の業務からスモールスタートで移行することで、現場の負担を最小限に抑えながら、シンプルで効率的な業務フローへの転換を推進している。

【事業者様インタビュー】この事業を通しての感想と今後の展望

Q.本事業を終えてまずは率直にいかがでしたか？

A.システムに関してモヤモヤしていた部分が整理でき、頭がすっきりしました。「やるべきこと」と「やらなくていいこと」の分離ができたのもありがたかったです。専門家から客観的なアドバイスをいただいたことで、納得感を持って進めることができました。



Q.本事業の成果を感じる場面はありましたか？

A.5年近く前から課題だったシステムの老朽化問題に対し、具体的な解決策が見えたことです。データの二重入力などの無駄を省き、システムを正しく活用できる形にするための道筋ができました。止まっていた案件をようやく動かすことができ、ホッとしています。

Q.今後の展望について教えてください。

A.事務作業の属人化解消を進めていきたいです。特定の人しかできない業務がある状況は経営としてリスクが高すぎるので、誰でも対応できる体制を作ります。また、設備導入による高精度な加工とCAD連携なども進め、製造現場の効率化も図っていきたいです。

Q.業務改善を推進する他の企業様にメッセージを下さい。

A.経営者として悩んでいることがあれば、相談できる機会は絶対に活用すべきです。社内だけでは出ないような、違う角度からのアドバイスがもらえるのは非常に貴重です。聞きづらいことでも思い切って相談してみることで、解決への糸口が見つかると思います。

株式会社小池製作所

クラウドツールを活用した日報管理のデジタル化と 原価集計・分析への展開

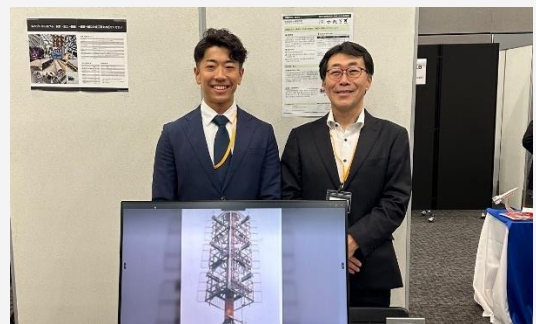
事務作業効率化 # 経営改善

会社概要

設立年 : 1957年

従業員数: 20名

事業内容: 試作品メインの金属加工(少量多品
種・短納期)



本事業で設定した課題

小池製作所では、今後の事業成長を見据え、より精緻な原価管理体制の構築を目指していた。しかし、日々の業務報告(日報)は手書きでのやり取りが中心で、データとして蓄積されていないのが現状であった。「どの案件に・誰が・どれくらいの時間をかけたか」が正確に把握できていないため、案件ごとの正確な原価集計や利益分析を行うことが難しく、今後の値決めや経営判断に必要な材料が不足していた。特に、製造原価の把握が「どんぶり勘定」になりがちであり、本来であれば利益が出るはずの案件で損失を出してしまったり、逆に利益率の低い案件をそのままの価格で受注し続けてしまうリスクも潜在していた。小池製作所では、「現状の管理方法を変え、数字に基づく経営を強化したい」という強い思いを持っていたものの、現場の業務負担を増やさずにデータを収集する方法が見つからず、具体的な行動に移せていなかった。



め、案件ごとの正確な原価集計や利益分析を行うことが難しく、今後の値決めや経営判断に必要な材料が不足していた。特に、製造原価の把握が「どんぶり勘定」になりがちであり、本来であれば利益が出るはずの案件で損失を出してしまったり、逆に利益率の低い案件をそのままの価格で受注し続けてしまうリスクも潜在していた。小池製作所では、「現状の管理方法を変え、数字に基づく経営を強化したい」という強い思いを持っていたものの、現場の業務負担を増やさずにデータを収集する方法が見つからず、具体的な行動に移せていなかった。

また、勤怠管理やグループウェアなど、他にも取り組みたい課題が複数あり、何から手をつけるべきか優先順位の整理がつかないことも、デジタル化が停滞する一因となっていた。

自社の規模や課題感にフィットし、かつ持続可能なデジタル化の第一歩をどのように踏み出すかが、解決すべきテーマとなっていた。

課題に対する方策



ヒアリングを通じて経営者の抱える複数の課題を整理し、まずは「原価管理の基礎となる日報のデジタル化」に焦点を絞ることを提案した。その際、いきなり高額なシステムを導入するのではなく、コストリスクのない「無料ツール」から始めることを推奨した。選定したのは、勤怠管理機能を備えたクラウド型の日報管理ツールである。

専門家は、自社の課題感にマッチしたツールの選定から、初期設定、操作説明までを伴走支援し、スムーズな導入をサポートした。導入にあたっては、12月に3名でテスト運用を開始し、1月には6名へと対象を拡大、2月からは全従業員が利用するという段階的なアプローチをとった。これにより、現場の混乱を避けつつ、日々の業務内容をデジタルデータとして蓄積する体制を整えた。

現在は蓄積されたデータを活用して案件ごとの原価集計を行い、現状分析や今後の適切な値決めに活かしていくフェーズへと進んでいる。

【事業者様インタビュー】この事業を通しての感想と今後の展望

Q.本事業を終えてまずは率直にいかがでしたか？

A.通常業務に追われてシステムを調べる時間が取れない中、選択肢を整理して提示していただけたのは本当に助かりました。比較検討をサポートしてもらったおかげで、スムーズに進めることができました。

Q.本事業の成果を感じる場面はありましたか？

A.検討に時間がかかりがちなツール導入を、短期間で決定し、使い始められたことが一番の成果です。コストをかけずに無料で使えるツールを探し出せたことも大きかったですね。

Q.今後の展望について教えてください。

A.新規のお客様からの問い合わせがネット経由で増えるなど、仕事の受け方が変化しています。見積み回答のスピードアップなど、対応のレスポンスを良くしていくことが重要だと感じています。こうした課題をマンパワーで解決するのではなく、システムをうまく活用して改善していきたいです。

Q.業務改善を推進する他の企業様にメッセージを下さい。

A.世の中のニーズも、従業員と経営者の関係性も変わってきています。これまでの自分のやり方に固執せず、消費者目線や従業員目線に立って変化に対応していくことが、会社の衰退を防ぐ鍵だと思います。私自身、古いやり方でやってきた人間なので納得しきれない部分もありましたが（笑）、「まずは走り出してみる」ことを心がけてます。実際に走ってみると「やっぱり正しかったな」と思うことが多いので、まずは一歩踏み出してみることをお勧めします。



株式会社大谷造機所

複数ツールの比較選定と助成金活用による 勤怠・受発注管理のデジタル化再挑戦

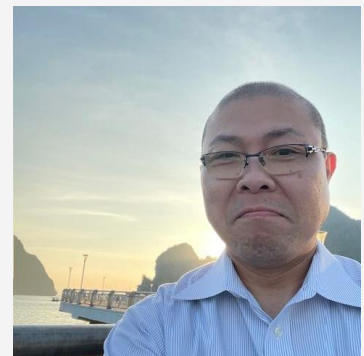
事務作業効率化 # 技能継承 / 脱属人化

会社概要

設立年 : 1951年

従業員数: 10名

事業内容: 自動車部品加工・精密機械部品加工



本事業で設定した課題

大谷造機所では、勤怠管理について、過去に自社でデジタル化を試みたものの、自社に合わないツールを選んでしまったり、設定の複雑さから現場に定着せず、挫折したという苦い経験があった。そのため、社内には「デジタル化は難しい」「どうせまた失敗するのではないか」という苦手意識が根強く残っていたが、手書きやエクセルでの管理にかかる膨大な手間や集計作業の負担を解消したいという思いは依然として強かった。



また、受注から請求に至る一連の管理もエクセルで行っていたが、データ量が増えるにつれて管理の限界を迎えていた。複雑な計算式による管理は属人化しやすく、転記ミスのリスクや、過去データの検索性の低さが業務のボトルネックとなっており、効率的かつ正確な管理体制への移行が求められていた。しかし、世の中に無数にあるシステムの中からどれを選べばよいか分からず、また導入にかかる初期費用やランニングコストへの懸念もあり、一步を踏み出せずにいた。

自社に最適なツールを選び抜き、コストを抑えながら確実に定着させるための道筋が必要であった。

課題に対する方策



過去の失敗を教訓に、専門家は「自社に最適なツールの選定」からサポートした。勤怠管理については、複数のツールを比較検討し、会社の規模や就業形態に最も適したクラウド型システムを推奨した。さらに、導入コストを抑えるために活用可能な助成金を提案し、申請手続きまでを支援した。結果として助成金

が無事に採択され、システム導入にかかる金銭的な負担を大幅に軽減することができた。

受発注管理についても同様に、現場の運用に即したシステムを選定した上で、ベンダーとの面談に同席し、専門的な視点から導入の是非を判断するサポートを行った。こちらのシステムについては、申請した補助金が今回は不採択となったものの、選定プロセスを通じて導入すべきシステムは明確になったため、来年度の再チャレンジに向けて準備を進めている。

専門家がツールの目利きから資金調達の提案までを行うことで、安心してシステム刷新に取り組める環境を整えた。

【事業者様インタビュー】この事業を通しての感想と今後の展望

Q.本事業を終えてまずは率直にいかがでしたか？

A.何から手をつけてよいか分からない状態でしたが、ツールの選定から親身にサポートしていただき、非常に有意義でした。私たちの業務に合ったものを選んでいただけたのが良かったです。

Q.本事業の成果を感じる場面はありましたか？

A.勤怠管理システムの導入が決まり、助成金も採択されたことは大きな成果です。また、受発注システムについても、今回は補助金不採択でしたが、導入に向けた道筋や内容を深く理解できたので、5月に再チャレンジする準備が整いました。

Q.今後の展望について教えてください。

A.デジタル化を進めて業務効率を上げることで、私の時間を経営戦略や営業、技術伝承、ISO取得など、会社をより良くするための活動に使っていきたいです。空いた時間を「会社のブラッシュアップ」に充てることで、さらなる成長を加速させたいと考えています。

Q.業務改善を推進する他の企業様にメッセージを下さい。

A.デジタル化は間違いなく会社の効率を上げます。「今は回っているからいい」ではなく、導入すれば絶対に良くなるものです。導入自体にハードルを感じる必要はなく、自分一人で全てやる必要もありません。社内に得意な人がいれば任せればいいですし、今回のような支援事業を活用すれば、専門家が手助けしてくれます。壁を作らず、まずは気軽に一步を踏み出してみてください。



金子工業 有限会社

動画・SNSを活用した ホームページへの導線強化による新規開拓

営業力強化

会社概要

設立年 : 1963年

従業員数: 9名

事業内容: 電気亜鉛めっき業



本事業で設定した課題

金子工業では、さらなる事業拡大を目指し、売り上げを拡大するために新規取引先の開拓が重要課題となっていた。これまでコスト削減などの社内改善には取り組んできたが、売上をつくる収入面の改善については具体的な手立てを打ちあぐねていた。自社のホームページ(HP)は開設しており、技術力には自信があったものの、HPへのアクセス数が伸び悩み、新規顧客との接点として十分に機能していなかった。



当初、金子工業では「HPをリニューアルすれば状況は変わるはずだ」と考えていたが、専門家からは「どれだけ立派なHPを作っても、そこにお客様がたどり着くための導線(流入経路)がなければ効果は限定的である」というアドバイスを受けた。この助言により、単なるHPの作り替えではなく、まずは認知を広げ、HPへのアクセス自体を増やすための根本的な対策が必要であるという認識に至った。

既存の顧客からの受注に依存する体質から脱却し、自社の魅力を広く発信して新規顧客を獲得するためには、どのような情報を、どの媒体を使って発信すべきか、具体的な戦略とそれを実行に移す力が求められていた。

課題に対する方策



HP改修の手前で、まずはユーザーの目に留まる機会を増やすための「攻めの施策」を提案した。具体的には、視覚的な訴求力を高めるため、AIツールやデザインソフトを活用したショート動画の作成に着手。社長自らが作成した動画を公開し、自社の技術を分かりやすく伝えた。さらに、この動画などのコンテンツを活用して、Googleビジネスプロ

フィールの情報を充実させた。これにより、地域検索や関連キーワードでの検索順位が向上し、ユーザーが同社を見つけやすい状態を作り出した。

デジタル施策に加え、新たに営業用の紙パンフレット制作にも挑戦した。デザインツールを活用することで、わずか2時間という短時間で高品質なパンフレットを完成させ、営業先で即座に活用できる体制を整えた。

専門家が具体的なツールの操作方法からコンテンツの企画までを伴走支援することで、社内で継続的に情報発信を行う体制を構築し、認知拡大を図った。

【事業者様インタビュー】この事業を通しての感想と今後の展望

Q.本事業を終えてまずは率直にいかがでしたか？

A.ゼロからのスタートでしたが、専門家の方に寄り添っていただき大変ありがたかったです。当初はホームページのリニューアルが目的だったのですが、「まずは見てもらうための導線づくり(前段階)が大事だ」という本質に気づかせていただけたことが一番の収穫でした。



Q.本事業の成果を感じる場面はありましたか？

A.日々の業務に追われ、自分たちだけではどうしても後回しになってしまうような新しい取り組みも、伴走して指導していただいたおかげで確実に進めることができました。お金をかけずに具体的な行動を起こせたことも、大きな成果だと感じています。

Q.今後の展望について教えてください。

A.まずは今回教わった動画作成や情報発信をしっかりと継続し、内容をさらにブラッシュアップしていきたいです。大掛かりなことよりも、まずは自分たちにできることを地に足をつけて一生懸命取り組んでいきたいと考えています。

Q.業務改善を推進する他の企業様にメッセージを下さい。

A.私自身もまだまだこれからなので大きなことは言えませんが、「何もしなければ何も変わらない」と実感しています。どんな小さなことでも、何かを変えるチャレンジが新しい仕事のきっかけにつながるはずです。こうした支援事業を活用して、まずは一步を踏み出してみるといいのではないかと考えています。

株式会社フルハートジャパン

若手主導の「業務デザインチーム」発足による 組織風土の改革とSFA活用体制の構築

経営改善

会社概要

設立年 : 1968年

従業員数: 68名

事業内容: 電子機器、制御システムの設計製造
／ 計測、自動制御システムのソフトウェア開発
各種プリント基板実装 ー メカトロ装置組立



本事業で設定した課題

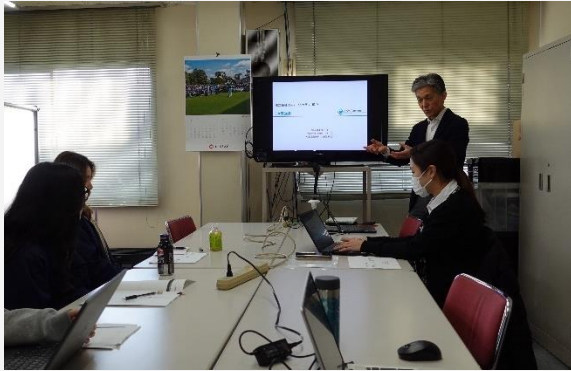
フルハートジャパンでは、営業力の強化を目指して営業支援システム(SFA)を導入したものの、現場での活用が定着せず、「システムはあるがデータがない」という事態に直面していた。営業担当者の日々の活動がブラックボックス化しているため、正確な売上予測が立てられず、予実管理の精度向上が経営上の急務として捉えられていた。

加えて、トップダウンの指示だけでは現場の行動変容を促すことに限界があり、デジタル化に対する社内のモチベーション低下も懸念材料の一つだった。約60名規模の組織において、一部の推進者だけでなく、社員全員が「自分事」として業務改善に取り組む文化をどう醸成するか。そして、将来の会社を担う若手人材をいかに育成していくか。これらは、単なるシステム導入以上に重要なテーマとして浮上していた。ツールを使わせるだけでなく、社員が自発的に課題を見つけ、解決に向けて動くような組織風土への変革が求められる。

システムを形骸化させず組織に浸透させるには、運用ルールの見直しにとどまらず、働く社員の意識と行動を変えるための根本的なアプローチが不可欠だった。



課題に対する方策



システムの運用改善だけでなく、それを支える「組織づくり」に重点を置いた支援を行った。まず、若手社員を中心としたプロジェクトチーム「業務デザインチーム」を発足させた。専門家によるDX勉強会を実施して視座を高めるとともに、現場の困りごとを吸い上げるアンケート活動を展開した。

SFAの運用改善については、このチームが主体となって取り組むこととした。現場の意見を取り入れながら、日報入力の徹底やデータの活用方法を検討し、営業活動の可視化と予実精度の向上を目指す体制を整えた。5年後、10年後の会社のありたい姿を社員自らが考え、ボトムアップで改善策を立案・実行するプロセスを確立することで、SFA活用のみならず、自走して課題解決ができる組織への変革を推進した。

【事業者様インタビュー】この事業を通しての感想と今後の展望

Q.本事業を終えてまずは率直にいかがでしたか？

A.社内には複数の課題がありましたが、焦点を絞ってご支援いただいたおかげで、課題を整理しながら着実に進めることができました。また、自分たちだけでは思いつかなかったヒントも沢山いただき、視野が広がりました。

Q.本事業の成果を感じる場面はありましたか？

A.5年後10年後を見据えたプロジェクトチームが結成できたことは大きな成果です。若手を中心としたメンバー構成にすることで、デジタル化の推進だけでなく、人材育成にもつながる取り組みになりました。「まさかこんなプロジェクトができるとは」と驚いていますし、社員から「やってみよう」という前向きな気持ちが生まれたのが何より嬉しいですね。

Q.今後の展望について教えてください。

A.人口減少社会において、人の手だけに頼るのではなく、デジタル技術をうまく活用して環境に適応し、競争力を維持していきたいと考えています。今後は月1回の報告会や定期ミーティングを通じて、自走できる組織を目指します。

Q.業務改善を推進する他の企業様にメッセージを下さい。

A.「人が採れない」というのはどの企業も抱える悩みだと思います。だからこそ、「採れない前提」でどうするかを考える必要があります。採用にコストをかけるのも一つですが、今いる人材とデジタル技術を組み合わせて生産性を上げるという選択肢も重要です。また、フレックス制や在宅勤務など、働きやすい環境を作ることも人材確保の一手になります。まずは柔軟な発想でデジタル化や業務改善に取り組んでみることをお勧めします。



株式会社上島熱処理工業所

属人化した「値付けロジック」の解析と 標準計算テーブルの作成による業務平準化

技能継承 / 脱属人化 # 経営改善

会社概要

設立年 : 1956年

従業員数: 42名

事業内容: 金属熱処理加工、金属表面改質処理、摩擦圧接加工



本事業で設定した課題

上島熱処理工業所において、製品の見積もり（値付け）業務は、ごく一部のベテラン社員に依存する状態にあった。取引先ごとに異なる契約条件、製品の形状、材質、処理内容など、無数の変数が複雑に絡み合っており、その計算ロジックを正確に把握している人間に限られていた。この属人化により、原材料費やエネルギー価格が高騰した際も、どの製品にどれだけのコストを転嫁すべきかの根拠が不明確で、迅速かつ適切な価格改定を行えないという経営リスクが生じていた。



また、担当者が不在の場合に見積もり業務が滞ってしまう恐れがあり、事業継続（BCP）の観点からも、このブラックボックス化した業務の標準化は待ったなしの状況であった。ベテラン社員の持つ暗黙知を形式知化し、誰でも一定の基準で見積もりができる体制を整えることで、リスクヘッジと収益性の向上を同時に実現することが求められていた。

しかし、長年の経験則に基づく判断をどのようにルール化し、システムや計算式に落とし込むかは非常に難易度が高く、社内のリソースだけでは解決できない大きな壁となっていた。

課題に対する方策



この難題に対し、徹底的な現状分析から着手した。膨大な過去の見積もり資料やメモを読み解き、ベテラン担当者への度重なるヒアリングを実施して、暗黙知となっていた計算ルールを一つひとつ紐解いていった。売上位の主要顧客から順に解析を進め、複雑な値付けの仕組みを整理した上で、

エクセルを用いて「基本的な値付け計算テーブル」を作成した。これは完全な自動化システムではないものの、標準的な案件であれば誰でも根拠のある見積額を算出できる基盤となるものである。

今後はこのテーブルを拡張し、より広範囲の案件に対応できるようブラッシュアップを続けていくことで、特定の個人の感覚に依存していた業務を、会社の資産としての「形式知」へと変換していく計画である。

【事業者様インタビュー】この事業を通しての感想と今後の展望

Q.本事業を終えてまずは率直にいかがでしたか？

A.正直に言えば「もっと先まで進めなかった」という思いが強く、あっという間の半年間でした。当初ぼんやりと思い描いていたゴールとは少し違う形になりましたが、自力では到底たどり着けなかった「原価計算の道筋」が明確に見えたことは非常に大きな収穫です。専門家の方には私たちのペースに合わせて根気強く伴走していただき、感謝しています。



Q.本事業の成果を感じる場面はありましたか？

A.2～3年前にも原価把握に挑戦しましたがうまくいきませんでした。今回はその時よりも納得感のある計算ロジックができあがり、属人化解消への確かな足がかりになりました。これから自分たちで進めていくための土台ができたと感じています。

Q.今後の展望について教えてください。

A.現在の担当者が高齢ということもあり、属人化の解消は喫緊の課題です。作成した新しい料金表の試作を半年ほどで終え、実運用に向けたテストを重ねていきたいと考えています。2年以内を目処に料金体系を刷新し、誰でも計算できる仕組みを完成させたいです。まずは週に数件ずつ、新しい計算式での見積もりを増やしていきます。

Q.業務改善を推進する他の企業様にメッセージを下さい。

A.課題がない会社なんてありません。今回利用したような事業は、利用しないよりは絶対にやった方がいいです。たとえ期間内で全てが完結しなくても、今後の方向性が見えたり、何かしらのヒントが得られたりします。費用負担もありませんので、まずは相談してみることをお勧めします。

大田区 業務改善 / デジタル化支援事 業事例集

【本事業における専門家（ITコーディネータ）】

村上 出、大津 琢磨、後藤 雅俊、今村 仁美、白土 孝

【事務局】

一般社団法人大田工業連合会、山崎 健、株式会社DrumRole

【本事業の問合せ先】

大田区 産業経済部 産業振興課

03-5744-1376