

デジタル化に係る補助金・助成金活用事例集

区内中小企業の 成功・実践事例から学ぶ デジタル活用のヒント

導入事例紹介 | 4社の実践事例を掲載

うつぼや池田食品株式会社

業務用ECサイト受注管理システム
「アラジンEC」
販売・購買・在庫管理システム
「アラジンオフィス」

株式会社河村機械工業所

生産管理システム「アシスト」
グループウェア「NI Collabo360」

大成興業株式会社

勤怠管理システム「CYBER XEED
(サイバーエクシード)就業」

有限会社HINODE

工業塗装専用の
生産管理システム「KCW-CMS」

なぜ今、中小企業は「デジタル化」を進めなければいけないのか？

いま、多くの中小企業が直面している経営課題として、「人手不足」と「業務の属人化」が挙げられます。採用環境は年々厳しさを増し、人件費は上昇、さらにベテラン社員の高齢化や退職によるノウハウ喪失も進んでいます。こうした中では、従来と同じやり方を続けることが難しくなっています。

そこで重要になるのが、**デジタル化の推進**です。デジタル化はもはや経営の「選択肢の一つ」ではなく、限られた人員で事業を継続し、変化の激しい市場環境の中で成長を目指すために欠かせない**経営基盤**です。

まず取り組むべきなのは、日々の業務に潜む「**小さなムダ**」を見直すことです。例えば、毎日の定型入力、手作業による集計、紙資料からの転記、複数システムへの二重入力などは、一つひとつは小さく見えても、確認作業や修正対応を含めると相当な工数を占めています。これらを自動化・連携することで、業務の正確性とスピードは大きく向上します。

さらに、データが**一元的に蓄積・共有**されることで、情報の食い違いが減り、経営数値をリアルタイムで把握できるようになります。その結果、**経営判断のスピードと精度**が高まり、変化への対応力が強化されます。

業務負荷が軽減されることで、従業員は営業強化や新商品開発、人材育成など、**付加価値の高い活動**に注力できるようになります。新たな人材の確保も重要ですが、自社を熟知した従業員の力を引き出すことも、**実質的な人材確保**であり、経営効率を高める有効な手段です。

このようにデジタル化とは、業務を楽にするための取り組みであると同時に、限られた**経営資源を本来注力すべき分野へ振り向ける**ための、企業経営を支える基盤となる取り組みです。

システム導入の意味を3つの視点で考える

人

煩雑な作業から解放し、
付加価値の高い仕事に
集中できる環境をつくる

プロセス

(業務)

業務の流れを可視化・見
直すことで、ムダを削減し
全体の生産性を高める

データ

日々の情報を蓄積・可視
化し、根拠ある経営判断
につなげる

板橋区産業振興公社では、こうした**デジタル化に踏み出そうとする区内事業者の皆さま**を応援しています。補助金・助成金の活用や、専門家による伴走支援など、さまざまなメニューを通じて、「**自社に合ったデジタル化**」を進められるよう、全力でサポートしてまいります。

目次

なぜ今、中小企業は「デジタル化」を進めなければいけないのか？	P1
本冊子で紹介する補助金・助成金について	P2
事例紹介1 うつばや池田食品株式会社 受注管理システム、販売・購買・在庫管理システム	P3-4
事例紹介2 株式会社河村機械工業所 生産管理システム刷新、グループウェア	P5-6
事例紹介3 大成興業株式会社 勤怠管理システム	P7-8
事例紹介4 有限会社HINODE 生産管理システム	P9-10
板橋区産業振興公社/板橋区が提供する支援一覧	P11

本冊子で紹介する補助金・助成金について

これまで板橋区産業振興公社では、「業務効率化システム導入助成金(旧ビジネス環境適応事業助成金)」と「デジタル環境構築補助金」との2つの制度を通じて区内事業者の皆さまによるデジタル化の取組を支援してきました。令和8年度からは、これらを統合し、新たに「デジタル化・データ利活用推進助成金」として取組内容に応じて選べる3つのコースを設け、それぞれ事業のステージに合わせた専門家による相談支援とシステム導入助成を行います。本冊子では、前身となる補助金・助成金を活用してデジタル化に成功した事業者の事例を紹介しています。ぜひ貴社の取組の参考になれば幸いです。

デジタル化・データ利活用推進助成金 3つのコースの違い(令和8年度～)

コース名	助成対象	助成率	上限額
①バックオフィス効率化コース	財務会計システム / 人事・労務システム 勤怠・給与システム / 文書・決裁システム 等	助成対象経費の2分の1以内	50万円
②業務管理システムコース	生産管理システム(仕入、工程、品質、原価) 販売管理システム(受注～請求、消込、在庫) 営業支援システム(顧客、商談進捗、見積) 等	助成対象経費の2分の1以内	250万円
③データ利活用経営コース	経営管理システム(データ集計・分析・表示) 等	助成対象経費の3分の2以内	500万円

※小売店や飲食店における、キャッシュレス決済のみの導入は、本助成の対象外とします。

※導入関連費として、導入したソフトウェアおよびシステム等に関連する講習受講料や教材費等も助成の対象に含みます。

※機械装置は、システムと切り離せず、データの蓄積・利活用に関するものに限り、助成の対象とします。

申請前の専門家事前相談(必須)

申請を希望する際には、申請書提出前に専門家事前相談を予約し、申請内容に関する助言を受けることが必要です。詳細は板橋区産業振興公社ホームページをご確認ください。<https://itabashi-kohsha.com/>

TOP 補助金・助成金 デジタル化・データ利活用推進助成金 事前相談予約フォーム



うつぼや池田食品株式会社

食品製造・販売 (BtoB)

受注管理システム、販売・購買・在庫管理システム

所在地 本社・工場 東京都板橋区新河岸1-6-7
ほか 東京都板橋区蓮根に冷蔵倉庫

代表者 池田 武文

会社URL <https://www.utsuboya.jp/>

事業内容 鰹節・煮干・昆布などの乾物加工・販売

創業 1934(昭和9)年

資本金 1000万円

従業員数 40名



導入したシステムとその運用方法

業務用ECサイト受注管理システム「アラジンEC」
販売・購買・在庫管理システム「アラジンオフィス」

顧客からの電話・FAXによる注文、ルート配送中の口頭注文を受注管理システムに適宜切り替えて、受注～ピッキング～出庫の流れを管理。合わせて、販売・購買・在庫管理システムも刷新して連携。

デジタル化の成果

受注情報の転記ミスやそれによる誤出荷・誤納品などの課題を大幅に改善

受注から出庫まで一元管理する体制ができ、将来の取引増にも対応可能に

システム導入を通じ、「変化に対応し、新しいことに取り組む」意識の醸成へ

電話やFAX、メール、取引先専用システムが混在し、ミスが誘発されやすい受注管理

Q システム導入前の課題を教えてください

長年事業を営むなかで、受注方法が電話、FAX、メール、取引先専用システム、相対での口頭注文など、顧客の状況や事情により混在し、一元管理ができていませんでした。特に電話やFAXの場合は手書きで社内伝票に転記するため、聞き間違い・書き間違いによるミスが起こりやすく、作業自体にも時間がかかっていました。Excelでの管理も検討しましたが、当社では約500品目もの商品数があるうえに、顧客ごとの細かなアレンジや特記事項があるため、同じ商品に複数の内部管理用の商品名称をつけるといったことで、手馴れた手書きでの対応を続けていました。ですが今後、受注が増えるほど、手書き作業も比例して増大してしまうという危機感もありました。



手書きの作業時間が短縮でき、転記不要で人為的ミスも削減

Q 導入後、前述の課題に対し、どのような効果がありましたか。

まず、受注データをそのまま出庫指示に使えるので、手書きで転記する分の時間が大幅に削減できました。また、転記作業がなくなったことで、転記ミスによる誤った出荷・納品とそのリカバー対応を削減できて作業品質が向上しています。そして、外回りの営業担当者が、お客様先で受けた注文をその場でシステムに入力できるようになり、一度で業務を完結することが可能に。これも事務所への電話連絡や伝達ミスの削減につながりました。また当社では、2015年11月から販売・購買・在庫管理システムを運用してきましたが、売上や取扱品目の増加に伴い、さらなる柔軟性と拡張性が求められるようになっていました。そこで今回、同社システムのバージョンアップに加え、ECサイトとの連携機能を導入し、2025年6月から本格稼働を開始しました。これにより、受注から販売、在庫管理までのデータを一元的な管理できるようになり、今後の業務内容の変化に応じた機能追加なども行いやすくなったと思います。

部門横断のプロジェクトチームで現場の声を吸い上げ、導入を推進

Q 導入時に、社内（特に現場や経営層）の理解を得るために工夫した点や、導入後に見られた社内の意識や文化の変化についてお聞かせください。

導入の決定は社長が行いましたが、その後の導入に向けた実務は事務担当者2名を中心に、営業や工場など各部門から1〜2名ずつ代表者を選出してプロジェクトチームを組み、現場の意見を反映させながら進めてもらいました。事務担当者は、社歴が長く社内の業務や事情に通じた者が1名と、社外での経験があって一般的なやり方との比較検討などができそうな者が1名です。特にシステムの経験者ではありませんが、適性を見て選出しました。

意識改革については、そもそも今回のシステム導入は「これをやらないと事業の将来が不安」という危機感の共有から始まったものです。そのため、これを機に、変化に対応していくことの重要性を社内に浸透させ、新しいことに挑戦する社風へと変えていきたいと考えました。実際、新システムを利用した営業担当者からは好評で、その利便性が口コミで広がることで、他の社員への波及効果も期待しています。

Q 導入を終えて、「もっと検討すべきだった」と感じる点や、予期せぬトラブルなどありましたか。

導入にあたり、助成金の利用期限である2月に合わせてシステムを納品させる必要があったため、スケジュールがタイトでした。結果として、システム自体は2月に納品できたものの、本格的な社内運用は4月〜5月にずれ込みました。また、顧客向けのECサイトは導入したものの、利用はまだ数十社ほどに留まっており、本格的な浸透には時間がかかる見込みです。実際、変化をあまり好まなかったり、新しいシステムに抵抗感がある社員も一部おりましたが、利用を強制はしませんでした。それよりも、まずは導入に前向きな社員から利用を始めてもらい、従来のやり方から変えていただけたようなお客様や新規顧客に絞って案内するなど、徐々に浸透させる方針を採りました。

お客様についても関係性を重視して、長年の取引先であるご高齢の店主など、デジタルツールに不慣れな場合には無理に利用を勧めず、従来どおりの電話や口頭での注文に対応しています。それでも、取引量の多い大手企業などにはシステム導入が歓迎されており、自然とシステム活用は進んでいくと見ています。また、新規に取引を始める若手の店主や担当者からは、デジタル化を進める当社の姿勢が高く評価されていると感じます。



将来はデータ活用で季節ごとの需要予測など、製造計画の最適化も視野に

Q 御社の今後の展望と、それを実現するための次の一手（この先考えているデジタル施策など）についてお聞かせください。



ECサイト経由の受注割合は、2〜3年あるいは5年といった中長期的視点で徐々に増やしていきたいと考えています。そのなかで、新規顧客や若手の店主、経営者に対しては、当初からシステムでのお取引を案内することで、スムーズな導入と「デジタル化に取り組んでいる会社」というプラスのイメージ醸成につなげられると期待しています。また将来は、データ活用により「製造計画の最適化」を図ることを目指したいです。システムに蓄積されていく販売データを活用することで、たとえば、季節ごとの需要予測の精度を向上させられれば、製造計画が立てやすくなるでしょう。そうして生産効率の向上およびロスの削減につなげたいです。

さらに業務用鯉節業界を俯瞰してみると、同業他社ではまだデジタル化が進んでいないため、この取り組みを推進することで、当社が業界内で先進的なポジションを築いていきたいです。新たなシステム導入というのは初期投資がかかり、すぐに効果が現れるものではないかもしれませんが、会社の体制強化や社員の意識変革など、長期的には必要なことだと考えます。板橋区産業振興公社の助成金があることで進めやすかった面はあり、有難かったと思います。

株式会社河村機械工業所

金属プレス加工業

生産管理システム刷新、グループウェア

所在地 本社営業所 東京都板橋区清水町2-4
ほか 埼玉県深谷市に工場代表者 河村 護 インタビュー 取締役 経営管理部 部長 富田 幸浩
回答者 生産技術部 大井 陽介会社URL <https://www.kawamura-kikai.co.jp/>

事業内容 金属プレス加工業

創業 1951(昭和26)年

資本金 6400万円

従業員数 50名



導入したシステムとその運用方法

生産管理システム「アシスト」
グループウェア「NI Collabo360」

導入したシステムに旧システムの機能を統合・拡張し、生産計画・生産指示の効率化、検査データのリンクなどを実現。情報入力用ライセンスも増やし、現場でのデータ入力待ちを削減。グループウェア導入によりデータ管理をルール化。

デジタル化の成果

生産管理・品質管理・情報共有を、「自社業態・業務に即した形」で再構築

作業時間削減、ミス防止、トレーサビリティ向上により、現場負荷とリスクを同時に低減

デジタル化を受身でなく、「現場と一緒に作り上げる改善活動」として進める文化を醸成

既存の工程管理システムには在庫管理機能がなく、
新規業界・製品にも対応に難あり

Q システム導入前の課題を教えてください

当社では長年、自社開発の工程管理システム「k-Plus」を活用してきましたが、在庫管理の機能がないため、材料・仕掛品・完成品の在庫が適切に管理できていませんでした。また、k-PlusはMicrosoft Accessの旧バージョンに依存するため、サポート終了や開発者の退職により保守・改修も難しく、継続利用が困難に。加えて、主力の自動車部品以外の新規業界・製品への展開を進める中で、既存の仕組みでは業務に適合しないケースが発生していました。受注管理についても顧客からExcelで届く内示・確定情報を手入力しており、作業負荷や入力ミスが課題でした。また、社内のスケジュール管理や申請・承認が紙や口頭中心のため抜け漏れや非効率があり、社内LAN環境も遅く、デジタル活用の足かせになっていました。



受注管理の手入力が、直接データ取り込みで40分から数分に短縮

Q 導入後、前述の課題に対し、どのような効果がありましたか。

生産管理のパッケージシステム「アシスト」にk-Plusの強みである検査成績書作成やロット・トレース管理を引き継ぐ形でカスタマイズし、全面移行しました。これにより、工程実績やロット、使用材料を一画面で把握できるようになり、品質管理におけるトレース性が向上しました。また、受注管理についても内示・確定データをExcelから直接取り込み可能にし、手入力作業を削減。そのため、作業時間が1回あたり約40分から数分レベルに短縮でき、入力ミスも大幅に減少できました。加えて、現場端末ライセンスを増設したことで、工程開始・完了の登録がスムーズになり、LANの刷新によりシステムの動作速度や安定性も改善。現場での使いやすさが向上しています。社内情報共有についても、グループウェア導入により、スケジュールや設備(社用車、会議室)予約、文書(就業規則など)管理、議事録共有を一元化。電帳法対応の電子データ管理基盤を構築することもできました。

約半年もの現場ヒアリングで、日常業務への意見・要望を丁寧に吸い上げ

Q 導入時に、社内（特に現場や経営層）の理解を得るために工夫した点や、導入後に見られた社内の意識や文化の変化についてお聞かせください。

導入に際しては、製造部の課長や現場担当者へのヒアリングを半年近く実施し、日常業務に即した要望を丁寧に収集して進めました。納品時に顧客に提出する検査成績書などは、k-Plusと同じ入力感や画面構成とし、違和感の最小化に努めました。また、Excel取り込み機能など、「一度使えば便利さが分かる」機能を優先的に導入し、体験によって納得感が得られるように進めました。現場を利用者ではなく「共同設計者」のようにして巻き込んだことで、スムーズに定着できたと思います。

グループウェアについても強制ではなく仕組みで定着させることを目指し、会議や朝礼でその画面を必ず確認する運用にし、各人がそこに情報を入れていないと困るという状況を作りました。

こうして導入後には、これまで手作業でやっていた業務でも「本当に手でやる必要があるのか」など、当たり前を見直す意識が芽生えてきています。現場へのヒアリングも継続することで、現場から何かしらのシステムで解決できそうな提案の声上がるなど、改善を継続的に考えていけるような土壌ができました。情報共有についても、その都度、聞きに行ったり紙を配ったりする慣習から、「システムを見れば分かる」文化へと徐々に移行できています。

Q 導入を終えて、「もっと検討すべきだった」と感じる点や、予期せぬトラブルなどありましたか。

そもそもプレス加工では、一般的な「部品→組立」型の生産管理思想がそのまま当てはまらず、材料を重量や長さで把握し、それを切断・プレスして数量化する業態のため、パッケージシステムでは対応が難しいのが問題でした。その材料重量・仕掛品の扱いは依然として難しく、在庫管理の完全最適化には追加のカスタマイズが必要です。また、過去データを参照するため、今もk-Plusを一部併用しており、完全移行には時間を要しています。情報共有についても、グループウェア導入でデジタル化が進んだことで、購買・申請フローの見える化不足など、新たな改善テーマが浮き彫りになりました。たとえば以前は、購買品の発注は各部門で行いましたが、現在は発注内容をグループウェアで経理に送り、経理側が発注しています。しかし、これだと申請内容は経理のデータベースでしか分からないので出張先などからは確認できません。そのため、別の方法も検討しています。



対象が幅広く使いやすい板橋区産業振興公社の補助金制度で、現場起点の「小さな改善」を継続

Q 御社の今後の展望と、それを実現するための次の一手（この先考えているデジタル施策など）についてお聞かせください。



今後は引き続き、材料・仕掛品の在庫管理精度をさらに高めるカスタマイズや、購買・進捗情報を横断的に共有できる仕組みづくりを進めていく予定です。それには大規模な刷新ではなく、現場の声を起点とした「小さな改善の積み重ね」を継続し、段階的にDXを進化させていく方針です。

これらについては、タイミングを考えて補助金制度と組み合わせることで積極的に推進していこうと考えています。その点で、板橋区産業振興公社（以下、公社）の補助金制度は非常に使い勝手が良いのです。一般的に補助金制度は、これから導入するものが対象ですが、公社の補助金では今回のように既存システムの刷新にも適用できました。また、デジタル化は経営に直結するものであり、できることは迅速に進めていきたいので、導入に向けて動き出している案件にも補助金を活用できるところも使いやすいです。このほか導入費用だけでなくサブスクリプションのアプリケーション利用料も一定の期間内で対象になります。こうしたデジタル化は、せっかく導入しても社員にうまく利用されるかどうか不安なものですが、補助金があれば導入に踏み切りやすいですね。

大成興業株式会社

工業用部品製造・販売

勤怠管理システム

所在地 本社 東京都板橋区小豆沢2-22-24
ほか 群馬県利根郡みなかみ町に工場

代表者 代表取締役社長 若松 良太

会社URL <https://www.taiseikogyo.jp/>

事業内容 ホースアセンブリ、EP加工

創業 1957(昭和32)年

資本金 5000万円

従業員数 51名(本社13名、工場38名)



導入したシステムとその運用方法

勤怠管理システム「CYBER XEED(サイバーエクシード)就業」
本社で一括管理している本社と工場の勤怠管理を、クラウド型のシステム導入でリアルタイムに把握可能とし、月次の勤怠管理データも自動生成化。また、ICカードタッチ式による管理のみならず、カードホルダーに刺す際にカードの裏表で出勤/退勤がわかる運用を取り入れるなど、システムに依存しない形態での勤怠管理も実現。

デジタル化の成果

「リアルタイムでの勤怠管理」体制の構築で、「総務の業務負荷軽減」を実現

売上が前年比102%のなかで、残業時間を安定的に約30%削減

管理者の行動変容で、部門ごとの勤怠管理とそれによる生産性向上へ

勤怠データの集計に時間がかかり、即効性ある残業対策を打てずにいた

Q システム導入前の課題を教えてください

勤怠管理においてネックになっていた残業時間の管理において、月42時間以内に収めることを会社としての基準にしていたのですが、繁忙期には60時間を超えることもありました。働き方改革の実践に向けて対策をとりたいくても、総務が給与計算などのコア業務を抱えながら、勤怠データを集計・加工して経営会議や現場にフィードバックするまでには約半月かかります。いっぽう現場では、日々の忙しさの中で残業がどれくらい積み上がっているのか、体感でしか分からず、改善のしようがないと感じていました。

また、打刻漏れなど、タイムカードの使用に不備があると総務から現場に問い合わせる必要があり、互いの手がかかるのも課題でした。



リアルタイムの現況確認ですぐ対策がとれ、残業が月42時間以内に

Q 導入後、前述の課題に対し、どのような効果がありましたか。

一番大きかったのは、部門長がリアルタイムで勤怠を確認でき、部門ごとに対策を取れることです。社員一人ひとりの残業時間が毎日見えるので、必要なタイミングで注意したり、業務を適切に割り振ったりできるようになりました。

実際、残業時間は繁忙期で60時間を超えていた時期に比べて30%ほど減り、月42時間以内にしっかり収まるようになっていました。しかも残業が減っているのに、売上は前年度比102%なので、生産性はむしろ向上しています。残業を意識することで各人が作業効率を考えて動けるようになったおかげでしょう。

総務の負担も大幅に減りました。これまではデータを加工して経営会議や現場に配布する作業が、給与計算などと重なって大きな負担でしたが、今はシステムからデータをダウンロードして容易に集計できます。社員の直行直帰や出張時も管理長がシステム上で代理打刻できるので打刻漏れがなく、総務からの確認作業が不要になりました。

総務任せの勤怠管理から、部門ごとの管理徹底で、業務効率への意識も向上

Q 導入時に、社内（特に現場や経営層）の理解を得るために工夫した点や、導入後に見られた社内の意識や文化の変化についてお聞かせください。

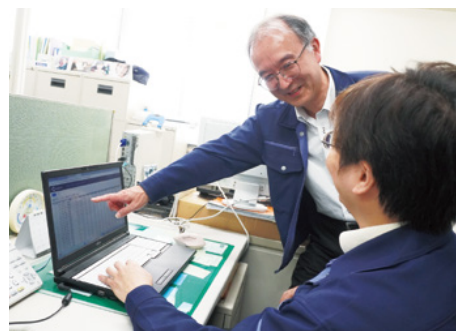
注力したのは、権限の設定と運用ルールの徹底です。誰がどこまで見られるのか、どの部署がどの勤怠を編集できるのか、役員・部門長・リーダー・社員などと細かく権限を分けて設定しました。

同時に、「毎日勤怠を確認する運用」を部門長に習慣化してもらいました。具体的には、出張扱いのルールや打刻漏れの修正方法など、運用の細かい部分を総務から丁寧に説明し、少しずつ現場主体の管理に切り替えていきました。いわば、「勤怠管理は総務の仕事」という考えから「自分たちで管理する」文化に変えていく作業だったといえます。そのため、丁寧な説明とコミュニケーションを何度も繰り返しました。

その甲斐あって、「自分の部署の時間管理は自分の責任」という意識が浸透してきました。経営会議でも「〇月の残業はここが多かった」と報告が上がり、俯瞰して対策を考えられるように。現場でも、「今月は誰がどのくらい残業をしているか」を皆が気づかうようになり、業務の平準化や割り振り、効率化への意識が高まりました。勤怠管理が単なる「数字管理」ではなく、「生産性をどう上げるか」に直結するツールとして受け止められてきたと感じています。

Q 導入を終えて、「もっと検討すべきだった」と感じる点や、予期せぬトラブルなどありましたか。

反省点やトラブルは特にありません。システムの選定に関しても、タイムレコーダーなど勤怠管理の大手企業であるAMANO社のものという信頼感で早期に決められました。また、クラウド型でサーバーが不要だったことや部門別の権限管理ができること、試用してみてExcelのように直感的に操作できるので社員が使いやすいと思えたことも決定要因です。導入してみると、直行直帰の営業の打刻漏れなども部署側で修正できるのが便利でした。



反省点を強いて挙げれば、導入前の説明や意識づけをもっと早く、もっと踏み込んでやっても良かったという点ですね。システム自体は申し分ないですが、運用する側の理解が整うまでに時間がかかりました。勤怠は習慣にしていけるものなので、特に管理者の意識転換には時間を要しました。もう少し早い段階から「勤怠は自部署で管理するもの」という文化作りをしておけば、導入後の運用もさらにスムーズだったと思います。

板橋区産業振興公社の補助金を活用し、基幹システム刷新など積極化

Q 御社の今後の展望と、それを実現するための次の一手（この先考えているデジタル施策など）についてお聞かせください。



今回、システム導入するにあたっては、板橋区産業振興公社（以下、公社）の助成金を活用することが決め手でした。総務担当者が外部で受講した助成金セミナーで、資料にあった公社の助成金メニューに興味を持ったのがきっかけです。実際に問い合わせしてみると、公社の対応は非常に迅速で、安心感がありました。再度見積をとると大きく値上がりしていたりするので、このスピード感は助かります。

実際に今回の勤怠システムに関しても、公社への事前相談で対象になると分かり、導入判断を進めやすかったです。そこで以来、板橋区や公社の補助金・助成金制度を積極的に活用させてもらっています。具体的には、約2年かけて生産管理の基幹システムを更新中ですが、こちらにもデジタル環境構築補助金を使いました。このシステム構築を考える際には公社からサポートいただき、図面管理システムとそれを運用するタブレット購入もアドバイスをもらって進めました。区外の事業所にも適用できるので有難く、今後もこうした制度を活用しながら、全社的なデジタル化と業務改善を着実に進めていきたいと考えています。

有限会社HINODE

工業塗装
生産管理システム

所在地	東京都板橋区新河岸3-8-13
代表者	代表取締役 吉川 孝
会社URL	https://www.hinodetosou.jp/
事業内容	工業製品や建築物の塗装
創業	1964(昭和39)年
資本金	300万円
従業員数	16名

導入したシステムとその運用方法

工業塗装専用の生産管理システム「KCW-CMS」

塗料の在庫・発注管理、製品ごとの作業標準・検査基準の管理、電子秤と連携した塗料調合管理、作業者ごとの業務管理、検査情報記録・集計など業務の“見える化”を実現するシステム。ラベルに印刷した二次元コードを活用し、現場の作業負荷にも配慮している。

デジタル化の成果

属人化しやすい塗装技術の見える化により、塗料ロスや不良品の削減

品質向上と環境負荷低減の両立

技術の継承と、「ものづくり」を誇れる企業文化の土台づくりに貢献



感覚による調合が招いていた、塗料の過不足や不良品の発生

Q システム導入前の課題を教えてください

工業塗装業界では納品先企業が社会的にCO2排出量削減をはじめとする環境対応を求められており、われわれ納品元においても、VOC(揮発性有機化合物)の使用は最低限とし、無駄な排出への対策が急務となっています。当社でいえば、調合し過ぎの余剰な塗料、塗装不良による再塗装、作業時間などの削減が必要ですが、技術やノウハウが属人化しており、若手の育成や技術の見える化も難しい状態でした。

具体的には、塗装作業における塗料の管理が作業者の勘や経験に依存しており、「この製品に何グラムの塗料が必要か」といった基準ではなく作業者の感覚で調合していたため、塗料の余剰や不足、不良品の発生が起きやすくなっていました。

主要製品の不良率が約4割減。作業効率や生産管理の精度も改善

Q 導入後、前述の課題に対し、どのような効果がありましたか。



塗料の入荷・在庫・使用量を二次元コードで一元管理し、製品ごとに必要な塗料量も数値で把握。勘と経験による調合から、電子秤とシステムの画面を見ながら正確に配合するといった定量的な管理が可能になり、せっかく調合した塗料を余らせてしまったり、作業途中で足りなくなったりして工程を中断するようなことがなくなりました。

その結果、主要製品の不良率を平均6.37%から3.74%へと、約4割減らすことに成功。特に、従来、不良の多かった製品で大きな効果が出ており、品質向上に大いに寄与しています。塗料ロスが大きく削減でき、塗料の使用量が適正化。また、在庫状況が画面上ですぐに確認できるため、仕入れ判断も容易になり、生産管理の精度も大きく向上しました。これによって、工場内から排出されるVOCの削減にもつながっていて、業界で求められる環境負荷軽減に貢献する体制が構築できています。

作業に際して「根拠を持って考える」ようになり、 若手の技術が目に見えて向上

Q 導入時に、社内(特に現場や経営層)の理解を得るために工夫した点や、 導入後に見られた社内の意識や文化の変化についてお聞かせください。

そもそも、同業でこのシステムの開発者である久保井塗装株式会社の工場見学で実際の運用事例を確認できたことが、導入のきっかけでした。とはいえ、高額なシステムであるため、中小企業が導入するにはハードルが高いと感じました。それでも踏み切れたのは、かねてから技術相談などでやりとりのあった板橋区産業振興公社(以下、公社)からデジタル環境構築補助金を紹介されたからです。

また、良いシステムではありますが、「従業員が本当に使ってくれるのか」という不安もありました。そこで、二次元コードをビッと読み込むだけなど、作業の流れのなかで自然に使える仕組みや、勘や経験を否定するのではなく、技術を裏付けるツールとして位置づけることを意識しました。

実際、導入をきっかけに作業に対する意識が「何となくやる」から「根拠を持って考えて行う」ものへと変化したと思います。塗料の使用量や作業内容が見える化されたことで、若手社員でも理解しやすくなり、技術向上のスピードが目に見えて上がりました。

今では多くの社員が金属塗装技能検定に挑戦し、資格取得が評価や手当につながる仕組みも整備しています。「ものづくりに本気で向き合う会社」という姿勢が社内外に伝わり、手に職を付けたい若者が応募してくるようになった点も大きな変化です。

Q 導入を終えて、「もっと検討すべきだった」と感じる点や、予期せぬトラブルなどありましたか。

導入に関しての反省点は特にはないですが、システムを導入すれば自動的に全てが改善するわけではなく、最終的には「人」が使いこなせるかどうかが重要であることを再認識しました。たとえば、適切な塗料量を意識して作業できる人であれば、適切な塗り方が意識でき、そうして技術が身についてくるものです。逆もしかりで、そうしたことに無頓着なままでは、その人自身の技術が磨かれていきません。当社では定期的に勉強会を実施し、社長である私があまり口を出さないようにして、社員が自分ごととして考え、学べるような機会づくりに努めています。

今回の生産管理システムは、作業の流れのなかで用いれば製品ごとの塗料量は自動で分かるので、そこに気を使う必要はありません。その分、先のことが意識できるようになれば、各人の成長につながるでしょう。当社では塗装技術の資格取得も奨励しており、「良いシステム」を入れたことで、ぜひ一人でも多くの技術向上に役立ててほしいと思います。



データ活用による改善サイクルを強化し、町工場全体のDX推進へ

Q 御社の今後の展望と、それを実現するための次の一手(この先考えているデジタル施策など)についてお聞かせください。

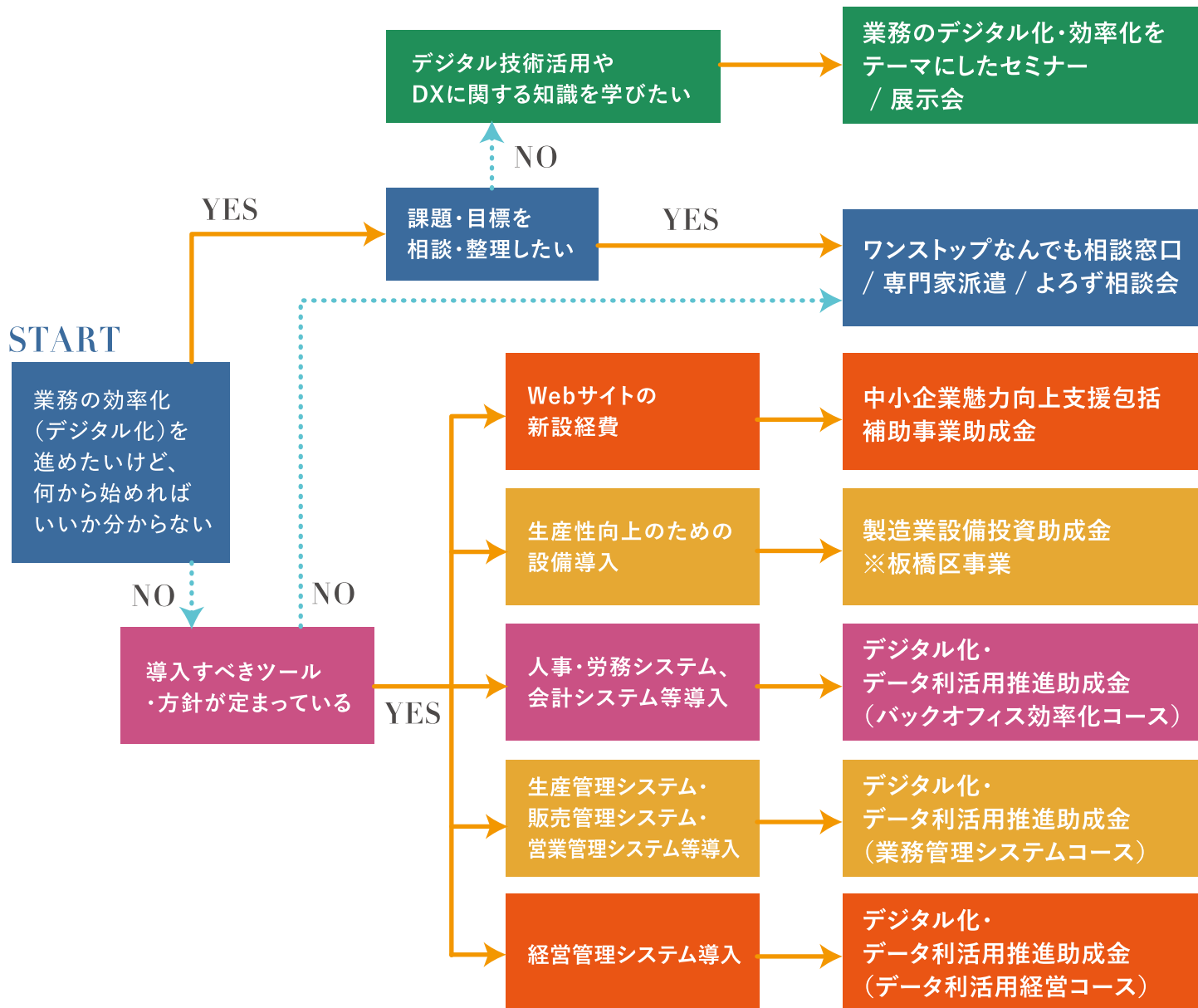


KCW-CMSでは塗装品質検査の結果をリアルタイム集計および推移分析ができるため、不良対策もスピーディに行えます。さらに、季節変動対策やトラブル発生時の暫定対策などにも活用できるでしょう。

そして今後は他のシステムとの連携を強化し、データを活用した改善サイクルを回していきたいと考えています。経理や販売管理ソフトは既に稼働中ですが、新しいシステムへの更新を検討中です。また、生産管理システムとは別に導入している「図面管理システム」のさらなる活用を図っていききたいと考えています。これは、扱った製品の図面を登録しておけば、図面に紐づいて塗装の指示内容や不良・不適合の履歴が分かるものです。このデータを完備し、それをチェックしながら作業すれば、注意すべき点をクリアできます。ただ、登録する時間を取るのが難しく、KCW-CMSほどには活用が進んでいません。作業動線を整理して、日常業務のなかで使っていけるよう、工夫していきたいですね。

私自身では、地域の工業会や見学会などを通じて、町工場全体のDXを進め、地域全体で「変わっていくものづくり」を発信していくことも目標としています。その際は、公社の補助金制度の活用も広めていきたいです。

目的別でわかる! デジタル化支援フローチャート



おわりに

デジタル化の先にある価値は、「データをどう活かすか」にあります。日々の受注や製造、経理や労務などのデータは、次の判断や挑戦を支える経営資源です。こうしたデータが可視化されることで、経験や勘は、根拠ある「意思決定」へと変わり、新しい価値や企業の強みを生み出す力になります。

データ利活用は、難しく考える必要はありません。本冊子でご紹介した事例は、いずれも現場の小さな困りごとに向き合うことから始まりました。こうした、小さな一歩の積み重ねが、企業の持続的な発展を支えていきます。本冊子が、貴社のこれからの経営を考える契機となれば幸いです。

お問い合わせ窓口

公益財団法人板橋区産業振興公社

中小企業サポートセンター 販路拡大・技術支援グループ

TEL:03-3579-2191 Mail:khk@itabashi-sangyo.jp

HP:https://itabashi-kohsha.com/

(2026年3月発行)

