



令和 4 年度

働き方改革・ 生産性向上 取組事例集



KAWASAKI CITY



はじめに

川崎市の中小企業に 働き方改革と生産性向上を。

現在の日本は生産年齢人口減少の一途をたどっており、人手不足に悩まされる企業が増加しています。特に中小企業ではその傾向が顕著に現れています。

中小企業が全事業所数の99%以上を占める川崎市では、2018年度に市内の支援機関や金融機関など8機関が連携する「川崎市働き方改革・生産性向上推進プラットフォーム」を設置し、市内中小企業の一助となるべく働き方改革や生産性向上への取組支援を行っております。企業によって抱える課題や悩みは様々ですが、「従業員にとって働きがいのある職場づくり」と「生産性向上による競争力のアップ」は、これからの企業経営において見過ごすことのできないテーマです。

本誌では、川崎市の支援事業を活用し、自社の抱える課題や悩みの解消へとつなげた事例をご紹介します。市内中小事業者にとって、働き方改革や生産性向上への取組を推進する参考や、そのきっかけとなれば幸いです。

【川崎市働き方改革・生産性向上推進プラットフォーム】

川崎商工会議所、神奈川県中小企業家同友会、一般社団法人神奈川県情報サービス産業協会、神奈川県社会保険労務士会、川崎信用金庫、株式会社横浜銀行、公益財団法人川崎市産業振興財団、川崎市

メールマガジン「ビジネスサポートかわさき(Biz かわ)」配信中！

川崎市が行う事業者向けの補助・融資制度や経営支援、販路開拓、人材確保等に関する施策、イベント・募集情報を、あらゆる業種の方を対象に随時、いち早くお届けしています。ぜひご活用ください。

この登録は右のQRコードを読み込むか、または「Biz かわ」で検索！



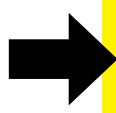
CASE 1	ICT機器の導入でリモートオンライン授業環境を整備、 教材作成補助ソフトで教材作成時間を短縮するなど働き方改革を実現 あやちゃびん教室	P4-5
CASE 2	美容専門学校向けの求人専用リーフレットを作成し、積極的な新卒の採用を推進 株式会社Infinity	P6-7
CASE 3	3Dプリンターの導入により、開発時間の短縮および試作コスト削減を実現 株式会社クリエイティブテクノロジー	P8-9
CASE 4	急速冷凍庫の導入により冷凍餃子の生産性を向上、調理器具の保全・清掃作業の負担を軽減 佐賀餃子ぜん	P10-11
CASE 5	ECサイトの導入により、対面販売に要していた労働時間を削減、Webでの情報発信により、集客率アップ 杉田農園	P12-13
CASE 6	インタープリターの資格を取得し、神奈川県産材を利用したアロマ製品の商品化を実現 株式会社福田商店	P14-15
CASE 7	紙ベースで行っていた仕切書発行作業をシステム化、属人的な業務を減らす仕組みを構築 株式会社雪平工務店	P16-17
MODEL 1	未熟練者でも適切な工程設計を可能にするAIシステムにより、熟練者の負担を軽減 株式会社NTC 実証先:三田工機株式会社	P18-19
MODEL 2	紙書類のデジタル化により業務時間の削減、余剰時間を営業活動などに活用 ダンウェイ株式会社 実証先:株式会社川崎中央プランナー	P20-21
alignment MODEL 1	ECサイトの開設と市場事業者が連携した新商品開発により、一般消費者向けの販路を拡大 仲卸事業者のBtoCビジネス支援プラットフォーム構築プロジェクト	P22-23
alignment MODEL 2	タカツクラフト共同受注プラットフォーム構築による複数企業の連携で受注機会を拡大 タカツクラフト共同受注プラットフォーム構築プロジェクト	P24-25
alignment MODEL 3	小ロットの商品開発とテストマーケティングを実施する体制により新商品開発を促進 食のプラットフォーム構築プロジェクト	P26-27

■川崎市働き方改革・生産性向上推進事業者の表彰

AWARD 1	株式会社協和商会	P29
AWARD 2	露木建設株式会社	P30
AWARD 3	八巧機電設備株式会社	P31
AWARD 4	山次工業株式会社	P32
AWARD 5	リカザイ株式会社	P33

あやちゃびん教室

ICT機器の導入でリモートオンライン授業環境を整備、
教材作成補助ソフトで教材作成時間を短縮するなど働き方改革を実現



移動や教材準備に要する時間と経費を大幅に削減
オンライン授業にすることで生徒数も増加



1 従来の課題

Task

訪問形式による英語教室を展開、英語教育だけでなく、声・ことば・音・色・香りなど、あらゆる芸術表現を通し、好奇心を育て、総合的な知力と想像力を伸ばす教育方式を取り入れています。英語の発話、音楽や体を動かすようなレッスンスタイルをとっていましたが、コロナ禍で営業を自粛し、生徒が2名まで減ってしまいました。今後について悩んでいたときに、知り合いのヨガトレーナーがオンラインで、あきらめずにレッスンを続けている姿を見て大きな刺激を受けました。

オンラインでは対面レッスンのようなコミュニケーションが取れないので実現は難しいと思っていましたが、英語の発話や歌のレッスンではマスクをしていると顔の表情や口の動きが分からないのに対して、マスク不要のオンラインでは声のトーンや表情を明確に把握できるなど教育効果が向上すると考え、最終的にオンライン化に踏み切りました。

2 取組概要

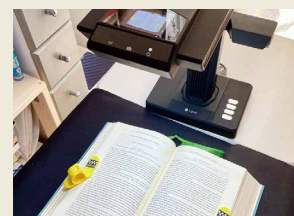
Approach

ICT機器を導入し、リモートオンライン授業の環境を整備するとともに、教室側と生徒側の学習環境の統一に努めました。機材は業務用PCの他に、タブレットのみ利用可能なソフトを授業で



授業の様子

使用するためタブレット端末とタッチペン、教材のデジタル化作業とオンラインでの指導で手元作業を撮影するためにOCR機能付き書画カメラを整備しました。また、教材のデジタル化と併せて、教材作成の補助ソフト2種類を導入することで教材作成時間の短縮を図りました。



書画カメラの活用

3 実施効果

Effect

「対面授業」から「ICT機器を活用したリモートオンライン授業」への転換により、**移動・感染対策・教材準備に要する時間と経費を大幅に削減**することができました。



生徒側の環境再現や動作確認の様子

加えて、オンライン化の経験を通して、育児中でもある自分の働き方を考えるきっかけにもつながり、移動時間がなくなったことで、その分休養する時間を取ることもできています。

また、非対面の学習環境が整ったことで、感染リスクの最小化と生徒側の不安解消にもつながり、**受講継続率の維持・向上を実現**できました。さらにICT機器の導入によりレッスンコンテンツの幅が広がったことも受講者増に寄与しています。

デジタル化については教材や課題のペーパーレス化だけでなく、インターネットで利用できる教材コンテンツを導入しオンライン上で添削しながら教えるなど、新しい教え方が理解促進と効率向上につながっています。

COMPANY PROFILE

http://magnetsu.sakura.ne.jp/ayachabin_class/ayachabin_class.html

- 業 種 教育、学習支援業
- 事業内容 英語教室などの運営
- 創 業 2010年
- 代 表 者 室長 山本文子
- 所 在 地 川崎市宮前区犬蔵
- 従業員数 なし



オンライン化・ICT活用による効果

教室内および移動中・訪問先の感染対策に要する労働時間と経費の削減

1月あたり **45時間 → 5時間** **6,000円 → 1,600円**

移動時間削減による労働時間、出張交通費の削減

1月あたり **80時間 → 9時間** **160,000円 → 7,200円**

ICT活用による教材作成に要する労働時間の削減

1月あたり **130時間 → 20時間**

ICT活用による教材作成に要する新聞図書経費の削減

年額 **280,000円 → 80,000円**

今後の展開

今後はすべてのレッスンをオンラインに切り替えていく予定です。

また、現在個別に行っているレッスンをグループレッスンにすることで、受講生を増やして参ります。グループレッスンでは、場所・距離の制約がないというオンラインの長所を活かし、海外と日本の生徒と一緒に学ぶなど出会いの場を提供し、生徒同士のコミュニケーションや刺激につながるようなイベントなどを企画して参ります。

今後は「新型コロナウイルス感染リスクの低い安心なオンライン授業」、「ICTを活用したデジタルアートや学習システムに対応したレッスン」などオンラインの強みを最大限PRし、オンライン上の学の広場として拡大していきたいと考えております。

成功の決め手・秘訣

生徒の機器・通信環境や希望に合わせて、さまざまなオンラインツールに対応し、通信環境にも配慮したこと。レッスンの間の休み時間に余裕を設けて動作テストの時間を確保し、万が一の通信障害でレッスン途中に中断した場合は時間を延長するなど時間的余裕の確保に努めたこと。急なキャンセルについては、事前連絡があれば振替対応できるようルールを作成したことが生徒の満足度向上につながった。

利用者(生徒)の声

急なスケジュール変更もオンラインであれば相談しやすく、スケジュールが許す限り延長してくれるのでじっくりと学ぶようになり理解度も進みました。

オンライン授業だと親が家事をしながらでもレッスンの様子を聞くことができるので安心して受講でき、子どもの成長も感じられます。

引っ越した先でもレッスンを続けられるのでうれしい。



ひらめきポイント・経営者の気づき

ICTの活用やオンライン化の導入により働く時間や場所、ワークスタイル、ワークライフバランスに融通が利くようになっており、諦めかけていたことも継続または実現できることを実感できました。「継続はもちろん「断続」も力なり」

私は不妊治療や育児出産で教室を続けるかどうかという壁にぶつかりましたが、今回の取組を通じて新しい挑戦と継続を選択したことで、応援してくれる方が必ずいると感じました。ライフイベントを前に自分のやりたいことを続けるか悩みを抱えている方には、「どうぞひと休みしながらも踏ん張ってみてください!」とエールを送りたいです。

自分も働くことによって恩返しができます。今は大変な最中においても、周囲の人やテクノロジーの力を借りたり、発想を変えて工夫することで何かしらできることがあると思います。

「ピンチこそがチャンスとなります、決してあきらめないでください!」特に講師という立場では、「先生も困難を乗り越えようと頑張ってるよ!」という等身大の姿が、生徒や子供たちにとって何よりも説得力ある無言の教えになると信じています。



室長 山本 文子

株式会社Infinity

美容専門学校向けの求人専用リーフレットを作成し、
積極的な新卒の採用を推進

リーフレット配布により、求人への応募者が増加
求人活動に対する社内の姿勢も前向きに変化



1 従来の課題

Task

美容業界では、美容学校自体の入学生も減っていることから、新卒採用が難しいという現状があります。また、以前は業界全般で技術者、職人的性格が一般的でしたが、最近はそういう傾向が薄れてきており、美容は好きだけれどプライベートも大事にしたい、充実させたいというスタッフが多くなっています。

当社では、以前は新卒採用は行っていませんでしたが、**新卒生を採用し、しっかりと育成して、思いを共有していきたい**と考え新卒採用に力を入れています。

まず、新卒獲得のため営業時間の短縮に取り組みました。そこにはパート、子育て中の母親など、女性が働きやすい環境を作り、長く美容を続けたいスタッフの就業環境を整備したいという思いもありました。

現状3~4名で各店舗を回していますが、もう少し人員を増やして、売り上げが伸びてきているスタッフにアシスタントをつけるなど、さらなる売上増につなげたいと考えています。



製作したリーフレット

なるように心がけました。

内容の構成は、会社紹介より、働いている人目線にしたいと考え、実際に働いているスタッフの生のコメントを入れることで、入社前後のギャップをなくすことを目指しました。また、スタッフの出身校や似顔絵、コメントを入れることで、親近感と親しみやすさを感じられるよう工夫しました。

さらに、育成カリキュラムも掲載し、スタイリストデビューするまでの流れを分かりやすく伝え、キャリアプランをイメージしやすくしました。

作成したリーフレットは、川崎市内や周辺の専門学校4校に配布し、当社の認知度の向上を図りました。

2 取組概要

Approach

自社の魅力をしっかりとアピールし、長くともに成長できる人材を確保するため、**新卒採用向けの求人専用リーフレットを作成**しました。動物などのイラストを入れ、優しい雰囲気にするなど、学生の不安を取り除ける様な温かみのあるデザインに

3 実施効果

Effect

採用の際は、まずサロンの見学をしてもらい、その上で面接を行っています。リーフレットを配布した学校2校、4名が見学に来ました。

COMPANY PROFILE

- 業 種 洗濯・理容・美容・浴場業
- 事業内容 美容室の運営
- 創 業 2013年4月
- 代 表 者 代表取締役 井上 亮
- 所 在 地 川崎市多摩区登戸3351-6 1F
- 従業員数 11名

<https://hairzone808.com/>

Hair Zone 808*



また、直接見学に来た就職希望者へ、リーフレットを見せながら当社の内容や働きがい伝え、2名の採用につながりました。



店内の様子

リーフレットができ

たことで、**新卒採用に対し早めにアプローチ**ができたため、これから見学者が増えることを期待しています。

また、今回の取組で、社内での求人活動に対する姿勢も変わりました。組織を支えるのは、まずは人ですが、以前は、なぜ毎年採用を行うのかをわかっていないスタッフもいました。新人が入るとモチベーションもアップし、後輩ができることでやり甲斐や責任感につながるため、継続的な採用は重要だと考えています。

リーフレットにより採用につながった人数

2名（当初計画通り）

成功の決め手・秘訣

リーフレットのデザインを担当したデザイナーは、店のロゴを依頼するなど長年のつきあいがあるため、社長の想いや、店の雰囲気をよくつかんだリーフレットを作成することができた点。

社員の声

学校にいった説明するときに、今までなかったリーフレットができたので話しやすくなりました。パソコンなどで説明するより、リーフレットを使うことで雰囲気を伝えやすくなり、アットホームな雰囲気を出せるなどの効果もありました。

今後の展開

周りのサロンから話を聞く中で、今後さらに新卒採用が厳しくなるという危機感があり、求人イベントなどへの参加も考えています。リーフレットは、今後参加する美容ガイダンスや、直接当社に見学に来た就職希望者に配布していく予定です。

近年はコロナの影響もあり、就職活動でInstagramなどSNSを活用する学生が多くなっていますが、リーフレットによる視覚効果は間違いなく期待できることから、今後も効果的な採用活動につなげていく計画です。



ひらめきポイント・経営者の気づき

スタイリストの人数が1店舗に増えすぎたため、スタッフのやり甲斐やモチベーション向上のため、昨年、新店舗をオープンしました。

人が辞めない環境を作り、しっかりと育てていくことが現在の最大目標です。また、徐々に人数を増やしていくことで、店舗も拡大して参ります。

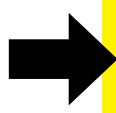
いま考えていることは、各店の店長クラスによい刺激を受けさせること。他店舗のオーナーとも交流し、刺激を共有したいと思っています。求人や集客のコツなども含め、一人だと限界があるため、会社で同じ思いのスタッフを増やすことで、組織として求人力を高めていきたいと考えています。また、将来のキャリアとして、社内でフランチャイズ的に働いてもらうなど独立の道筋も示し、将来の指針につながるモデルケース化を目指しています。



代表取締役 井上 亮

株式会社クリエイティブテクノロジー

3Dプリンターの導入により、 開発時間の短縮および試作コスト削減を実現



試作品の比較検討数を増やすことで、質の向上に直結
外部発注に要する工数・コストも大幅に削減



1 従来の課題

Task

従来、試作品、展示会出展用の展示品などの3Dプリントによる成形を年間30回程度外注に出していましたが、1案件に10日ほどの納期を要していました。また発注に必要なデータや書類をそろえる時間もかかっていました。そのため、試作のリードタイムと工数の削減による生産性向上を目指して3Dプリンターを導入しました。



導入した3Dプリンター

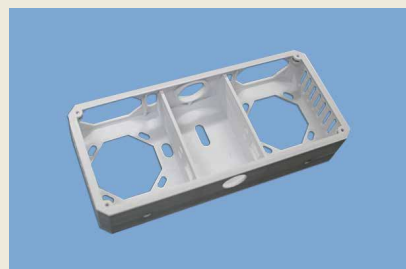
3Dプリンターでは製品レベルの仕上げは難しいですが、試作品や展示品の他、実験用の治具も社内で作成できることも導入を後押ししました。

当社で製造している静電チャックはフィルムの成層形成品ですが、突端部につける絶縁用パーツの試作モデル向け成形加工にも3Dプリンターを活用しています。

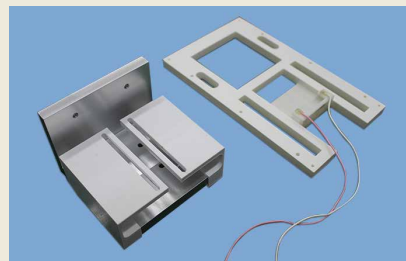
が、内製化により数時間で終わるものも少なくありません。また、退社時に3Dプリンターを無人稼働させることもできるため、工数を大幅に削減することができました。

また、社内でも様々なパターンの成形が可能となり結果がすぐに見えるようになったことで試作品の比較検討の頻度を増やすことができ、従来に比べ試作品の質の向上につながっています。

このように設計自体の信頼度が上がり、半分の期間で開発ができ、最終モデルの成形加工を外注に出すので製品としての完成度も高くなるなどのメリットも無視し得ません。



3Dプリンターによる成形品



2 取組概要

Approach

当社内で3D設計から3Dプリントまで一括して行えるよう、3D CADのオペレーターの採用と、3Dプリンターの導入をあわせて実施しました。

外注ではどのような形状でも10日程度の日数を要していたもの

3 実施効果

Effect

3Dプリンターの導入により試作品のリードタイムが大幅に低減し、商品開発までの期間短縮を実現しました。また、開発業務における3Dプリントおよび樹脂加工での外部発注(年間約50万円)を削減でき、受発注にかかるコスト削減も達成できました。

COMPANY PROFILE

- 業 種 電気機械器具製造業
- 事業内容 静電チャック及び周辺技術の開発・製造・販売／その他吸着物搬送機器の開発・製造・販売／静電チャック用電源及びセンサーの開発・製造・販売
- 創 業 1985年7月
- 代 表 者 代表取締役 辰己 良昭
- 所 在 地 川崎市高津区上作延507-1
- 従業員数 134名

<https://www.creative-technology.co.jp/>



また、社内他部署で樹脂の切削加工により製造していた部品を3Dプリンターでまかなうシーンも出てきました。

3Dプリンター導入による効果

外注加工費と試作加工費の削減金額

30,000円／月

※外注加工費から自社運搬費を引いた金額

労働時間の削減時間数

8.2時間／月

※発注作業工数から3Dプリンター運用工数を引いた時間数



成功の決め手・秘訣

社内に3D CADのオペレーターがおり、設計面でも問題がなかったため。



社員の声

今回、3Dプリンターを導入したことによって3DのCADを使ってみようという社員も出てきました。

補助金のおかげで購入予定だったものより大型の3Dプリンターを購入することができ、より大型の部品まで加工できるようになりました。

今後の展開



社内で3Dプリンターを使ってみようという動きが起こり、使い方、トラブルシューティング、完成品の不良解析の仕様書を製作し、それを周知する勉強会を開催しています。今後はQ&A資料をそろえるなどさらに周知を図っていきたいと考えています。

また、導電性素材を使用した3Dプリント、微細形状のプリントなど、導入した機材を使用した開発テーマの展開も始まっています。今後も新たな視点から、さらなる開発加速に励みたいと思っています。

導入した積層型3Dプリンターは形状によっては強度が不足することもあり、別形式のプリンターの導入も検討しています。導入コスト、設置場所の制約があり、現在は外注に出していますが、試作の件数が増えてきた場合は、再検討を進めていこうと考えています。

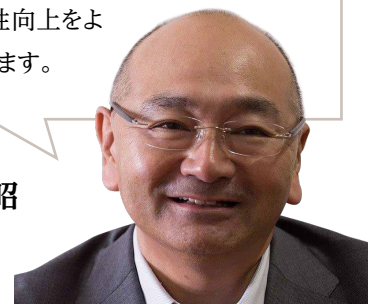


ひらめきポイント・経営者の気づき

今回の取組により、開発リードタイムの短縮と試作コストの削減が実現できました。それと同時に、従来使用していなかった部分に3Dプリンターを活用しようという機運も社内で高まっています。

今後は、製品組立、検査など工程の自動化を進めていきたいと考えており、検査関係装置などの導入を検討しています。また、機械学習の導入により、人の目で行っている部分を自動化させ、それによって、労働時間を削減し、生産性向上をより一層進めたいと思っています。

代表取締役 辰己 良昭



佐賀餃子ぜん

急速冷凍庫の導入により冷凍餃子の生産性を向上、
調理器具の保全・清掃作業の負担を軽減

テイクアウト需要の拡大に向け餃子の冷凍時間を短縮
1日の生産数量が増え、作業の安全性が高まった!



1 従来の課題

Task

コロナ禍で店舗への来店者が減る中、冷凍餃子のインターネット販売、非対面方式の無人販売を充実させ、店舗での飲食以外の売上げ増大を図るため今回の取組に着手しました。



店舗外観

従来、餃子を冷凍させるのは業務用冷蔵庫を使用していたものの凍った状態を維持する機能だけで、急速冷凍の機能がありませんでした。そこで、急速冷凍庫(ショックフリーザー)を導入し、餃子を急速冷凍(30分で冷凍)することで供給力を確保し、無人販売で展開できるようにしたいと考えました。

従来の冷凍庫での冷凍過程は、ゆっくりと時間をかけて冷凍されるため品質が良くありませんでした。餃子は具を皮で包みすぐ焼くと皮に水分が移らないので、生で焼くのが一番ですが、急速冷凍することで皮に水分が移ることなく、餃子の皮のカリッ、サクッとした食感が高まるなど味が良くなるという利点もあります。

2 取組概要

Approach

急速冷凍庫を導入、餃子の冷凍時間を短縮させ供給量を高めるため取組に着手。急速冷凍庫の導入後は、新型コロナウイルス

感染症に対する行動様式の変化にも対応するため、インターネット通販と非対面方式の販売を充実させ、店舗内飲食以外の売上確保に努めました。

また、あらかじめ加熱調理した餃子を急速冷凍し、家庭のレンジで解凍するだけで食べることのできる新商品など、利用者にとっても利便性のある商品の販売にも取り組みました。



急速冷凍庫



冷凍餃子

3 実施効果

Effect

急速冷凍庫の導入により、1日に生産できる冷凍餃子の数量が従来と比べ2倍に増えました。

また、従来の冷凍庫で餃子を冷やすと、餃子の水分が漏れ出て打ち粉と水分が固まってしまう、餃子をのせているアルミ製バットに堅くこびりついて、清掃作業に手間と力が必要でした。やり方を間違えると怪我をすることもありましたが、急速冷凍であれば水分が飛ばないので、バットの清掃作業の手間を省くことができ作業負担の大幅な軽減につながりました。

同時に、無人販売の餃子の売り残しを抑えるため、売れ行きに応じて小刻みに製造し、急速冷凍するという活用方法も生まれました。(従来の冷凍庫は完全冷凍まで7時間ほどかかり、そ

COMPANY PROFILE

- 業 種 飲食店
- 事業内容 飲食店の運営及び食品の販売(餃子)
- 創 業 1987年
- 代 表 者 代表 吉田 隆太
- 所 在 地 川崎市宮前区有馬1-1-25モチダパークマンション1F
- 従業員数 2名

<https://www.gyoza-zen.jp/>



のような補充方法には対応できなかった。)

無人販売は利益が高く、またコロナ禍で来店したくてもできないお客様向けに、生産した冷凍餃子を無人販売に振り



直売所

分けることを優先。急速冷凍庫の導入などにより、冷凍餃子の店頭販売数を約4.5倍に増やすことができ新しいお客様の層も広がりました。

急速冷凍庫導入による効果

冷凍餃子の生産増加数
(導入後) **600個/日**

冷凍餃子の店頭販売増加数
(導入後) **2,890個/月**

※新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けていない
同月と比較した

成功の決め手・秘訣

導入した急速冷凍庫は従来使っていた厨房機器と同じメーカーで導入がスムーズであった点。

事業実施と同時に新しい取組として冷凍餃子の無人販売を開始し、この販売が大変好調であり、急速冷凍庫を使用することで生産量を大幅に増やせた点。

社員の声

従来は餃子をのせているホテルパンの掃除に労力と時間を割かれていましたが、急速冷蔵であれば水分がこびりつかない分、清掃作業の負担が軽減され、安全に作業することができるようになりました。

今後の展開

現在は、餃子を包む作業を手作業で行っているため、今後は製造量を増やしていくことが課題です。包む作業の機械化も検討しましたが、手作りの皮が最も味がよく、そこにこだわっているため、需要増に応じて人を増やして対応していく予定です。

また、焼き餃子だけでなく水餃子などメニューの多角化も図っていきたいと考えています。

一方で、冷凍業務だけを専門とする営業スタイルも検討しており、他に小さい店舗をかまえて、無人販売専門の店を出したいと思っています。



ひらめきポイント・経営者の気づき

今回の取組で、冷凍餃子の生産性を向上させることができ、同時に餃子をのせているアルミ製バットの清掃作業をなくし、従業員の負担を減らすこともできました。

コロナ禍に対応した無人販売向けの供給力を増したことで、この売れ行きが好調になり、かつ従来来店しなかった方にリーチでき新規の顧客開拓にもつながっています。

今後は無人販売の取組をさらに強化し、地域の方々の様々なニーズへの対応と売上の拡大を図っていききたいと考えています。

また、すでに取組を始めているインターネット販売および新商品の販売などにも、引き続き取り組んで参ります。

代表 吉田 隆太



杉田農園

ECサイトの導入により、対面販売に要していた労働時間を削減、
Webでの情報発信により、集客率アップ

余剰時間が生まれ、新品種の栽培方法の研究、商品開発など、
さらなる発展につながる取組が可能に



1 従来の課題

Task

都市農業では、従事者の高齢化や後継者不足を始めとして労働環境の改善など解決しなければならない点が多くあります。また、都市農業は多品種少量栽培のため年間を通じてフル操業、そのため休みは取れず働き方改革が最も求められている分野であると感じていました。



都市農業を持続したビジネスとして継続・発展していくためには、「農業＝生産」だけに留まらず、生産から消費者へ届ける一連の流れをひと続きで行うことが欠かせないと考え、10年程前から観光農園やECサイトの開設を考えていました。

その中で生産した作物をお客様にダイレクトに届けられる直売所での販売に取り組み、また当園の長年の顧客であった料理人と意気投



様々な品種のキウイを栽培



カスタードフルーツ(ポポー)

合、「農業と飲食業を切り離すのではなく、同じ舞台でやっていきたい」という思いから農家レストランの開業に着手しました。

その着手に伴ってWebサイトや予約システムを立ち上げる必要があり、加えて当園で育てている、全国的にも珍しい果物「カスタードフルーツ(ポポー)」に関する引き合いが日本各地から入るなど、これを機会にECサイトも併設しようと考えました。

2 取組概要

Approach

本事業では、ECサイト(ホームページを含む)を導入し、非対面式の販売チャネルを増やすことを目的とし、「ネットショップページ」、「野菜直売所案内」、「イベント案内、もぎとり案内、営業案内」、「イベント、贈答用品の予約ページ」などのページ構成を検討しました。本ECサイトの導入により、対面販売からEC販売への転換を目指すとともに、イベントや販売物、直売所の営業予定などの告知や予約業務の効率化を図りました。



杉田農園
(ECサイト・農家レストラン la pousse サイト)
<https://sugita-nouen.biz>



COMPANY PROFILE

- 業 種 農業
- 事業内容 野菜・果物等の生産、生産物直売所・農家レストランの運営
- 創 業 江戸時代後期(創業7代目)
- 代 表 者 園主 杉田 広行
- 所 在 地 川崎市宮前区菅生6-36-43
- 従業員数 7名

<https://sugita-nouen.biz>



今後の展開

これまでもSNSに掲載しためずらしい野菜の写真を見て農園に来てくれた方が、レストランで食事をして野菜の美味しさを知ってくれることにより、直売所の常連になるというよい流れができていました。Webサイトを、その流れをカバーするプラットフォームとして直売所にお客様を呼ぶPRのツールとするなど、さらに活用していきたいと思っています。

ECサイトの販売商品としては、人気が高い果物や果物を使ったゼリーやジャムなどの加工品、蜂蜜を中心に取り扱いしていきたいと考えています。また、直売所で販売しているお中元やお歳暮セットなどの申込をECサイトで行うことや、体験農業のチケット販売、レストランの食事代との一括販売など多方面での活用を検討しています。

現在、レストランでは旬の野菜を使っており、メニューがなく、予約は電話でシェフがお客様の嗜好やアレルギーなどを確認しつつ行っている状況のため、今後はテイクアウトやメニューの充実も図りつつ、Web上で一貫できるような仕組みを目指していこうと考えています。

これからの方向性としては、高齢者や遠方に住むお客様にも当農園の商品を届けられるような取組を行っていくとともに、新商品や加工品の開発を充実させ、6次産業化をさらに推進していきたいと考えています。

3 実施効果

Effect

本事業により、労働時間の短縮や効率的な作業が可能となり、農園の経営が円滑に回るようになりました。削減できた時間を活用し、ECサイト向け商品の開発、新品種のフルーツや野菜の栽培研究などへ取り組むことができるようになったため、今後は新たな顧客層を獲得し、農園のさらなる発展につなげていきたいと考えています。

また、今まではLINEなどのSNSで情報を発信していましたが、Webサイトを構築したことで、情報を発信しやすくなり集客にもつながりました。

EC導入による効果

対面販売時間の削減時間数

36時間／月

対面販売時間以外の労働時間の削減時間数

104時間／月

※対面販売時間以外の労働時間
……出荷準備時間、各種電話対応など

成功の決め手・秘訣

Webサイト、ECサイトの制作過程で、制作会社の多くの社員の方の意見やアイデアをすりあわせ、時間をかけて内容のブラッシュアップをできたこと。

社員の声

レストランのオープンで一気に増えた問い合わせの管理や顧客管理がしやすくなり助かっています。



ひらめきポイント・経営者の気づき

今回導入したシステムをさらに使いこなし、効果を高めることはもとより、ECを利用した農園経営のモデルケースとして、農家を守り抜くという思いから、同じ志をもった仲間へのノウハウの共有なども積極的に行っていきたいと考えております。将来的には市内農業者の有志で川崎市の農作物を紹介するポータルサイトを立ち上げ、仲間の生産者の生産物や加工品なども、Webサイトやレストランを含め広く紹介し、川崎市内で一生懸命こんな旨いものを作っていること、かわさき育ちをアピールしていきたいと思っています。

園主 杉田 広行



株式会社福田商店

インタープリターの資格を取得し、
神奈川県産材を利用したアロマ製品の商品化を実現

「香り」に関連した新規事業のためアロマ講座を受講
体系だった知識習得により、新事業立ち上げが円滑に!



1 従来の課題

Task

以前は、主に飲食店向けに炭の販売を行っていましたが、コロナウイルス感染拡大による1回目の緊急事態宣言により最大で65%売上げが減少しました。



小型炭火調理器具 chibi chibi

売上げ減少に対応すべく社内で協議してBtoCの分野に着手し、家庭用の炭火を使って「焼く」、「煮る」、「茹でる」、「炊く」など、いろいろな調理が可能な調理器具「小型炭火調理器具 chibi chibi」を開発し、市場でも好反応を得られ成功事例を作ることができました。

日本は森林大国であるにもかかわらず海外の安い木材が使われており、本業である「炭」は林業と切っても切れない縁があることから、国産材のさらなる活用のため事業として何かできないかという模索していました。



2 取組概要

Approach

社長はもともとアロマセラピーに関心があり、2021年にアロマ関連の資格を取得していました。BtoCビジネスの拡大が急務となる中、国産材を利用したアロマ商品開発を中心とした新事業の立ち上げを検討。体系だった知識を得るためより専門的な上位資格取得のための研修を受講しました。

講座の内容は、アロマに関する精油成分や予防医療など専門的な分野から、森林の保全や実態など森林産業までの幅広いトータルな知識が身につく内容であり、和精油が持つ多様な可能性を理解することができました。また、アロマオイルやアロマスプレーの製作に関する講座もあり、座学だけでなく実践の視点からも学ぶことができ、新事業立ち上げの効率化につながりました。

3 実施効果

Effect

体系だった研修を受講したことにより正しい知識を習得することができ、アロマ専門家との具体的な打ち合わせが可能となり、香りのブレンドに関するアイデア出しや、今後の商品展開



炭と季節の香りをセットにした
インテリア商品 ori ori

COMPANY PROFILE

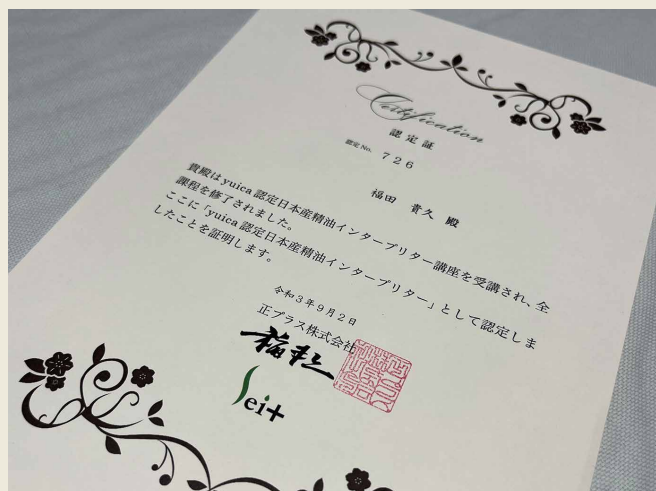
- 業 種 建築材料、鉱物・金属材料等卸売業
- 事業内容 天然炭、おが炭、BBQ／キャンプ用黒炭、焼き網、燃焼関連器具の販売
- 創 業 1950年1月
- 代 表 者 代表取締役 福田 貴久
- 所 在 地 川崎市幸区中幸町2-42
- 従業員数 18名

<http://www.binchotan.co.jp/>



に関する打ち合わせでもリーダーシップを発揮することができました。

また、講座を通して出会ったインタプリターのスペシャリストからのアドバイスもあり、講座や資格取得で得られた知見をもとに、**神奈川の県産材の香りと日本の木や花の香りをブレンドしたオリジナル精油の開発に着手、2021年12月に「炭と季節の香りをセットにしたインテリア商品 ori ori」をリリースしました。**



インタプリター講座受講認定証

成功の決め手・秘訣

社内でBtoCという事業転換の機運があり、「小型炭火調理器具 chibi chibi」での成功事例もあったことから、会社全体で新事業の立ち上げに理解と応援があったこと。

社員の声

今後も新たなBtoC事業の展開のために、いろいろな資格を取得したいと思っています。アロマの他にもコーヒー焙煎に関する資格や神奈川県森林インストラクターの資格に挑戦中です。

今後の展開

アロマ製品については、コロナ禍のおうち需要でアロマ市場も伸びており、BtoCの製品の柱として今後を期待しています。現在、大学インターンプログラムで興味を持った学生と一緒にアロマブランドを立ち上げるべく動いています。

本業の炭の販売では、炭をBtoCで売っていくために炭用の調理器具の開発はセットで考えて行かなければならないと考えています。炭用調理器具の代表格として永らく親しまれてきた七輪は原料の珪藻土が枯渇しつつあり、マンションなど屋内では使用できないなど制約があります。そのため、七輪にかわるような燃焼器具、家庭用の囲炉裏、煙の出ない七輪などを開発していきたいと思っています。こうした新規事業を通じて、「炭は燃やすだけでなく、他にも使い道が多い」という認識を普及して参ります。



ひらめきポイント・経営者の気づき

今回、講座受講を通して、和精油が私たちの心身にプラスの影響を及ぼし、さらに自然環境にも優しいものであることが分かりました。コロナ禍で自然と触れ合う機会が少ない中で、家にいながら精油から森林浴効果などを得ることができ、今後ますます注目を集める分野であると思われますが、そのような認識が浸透していません。

今後は和精油の持つ可能性を発信しながら、特に男性向けの商品やサービスを展開していきたいと思っています。

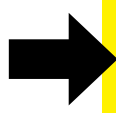
また、今回の資格取得により、YUICAアドバイザー資格習得講座を開講できるため、必要に応じて社員への知識習得・向上を図り、事業の拡大に努めたいと考えております。



代表取締役 福田 貴久

株式会社雪平工務店

紙ベースで行っていた仕切書発行作業をシステム化、
属人的な業務を減らす仕組みを構築



仕切書発行業務の作業時間を大幅に削減、
データでの仕切書管理と送付により作業負担を軽減



1

従来の課題

Task

当社は建築物の重要な土台作りを担う型枠工事を専門に行っている工務店であり、建設現場での仕事がメインですが、限られた社員で現場作業と事務業務を掛け持ちして行っています。月次の請求処理は、ほぼすべてが紙ベースの書類で、取引先毎にフォーマットや単価が異なるため、慣れた社員でないと対応が難しく、請求書の確認は長年担当してきた工事現場管理者が行ってきました。具体的には各協力業者からの請求確認・査定・請求書発行など、紙ベースの書類で管理するため効率が悪く、1週間程度の時間を要しており、本業である現場巡回や他の業務に支障が出ていました。

また、特定の職員しかできないという属人的な業務を減らし、他の従業員でも従事できる仕組みを構築したいと考え着手しました。



従来、紙ベースで管理していた台帳

2

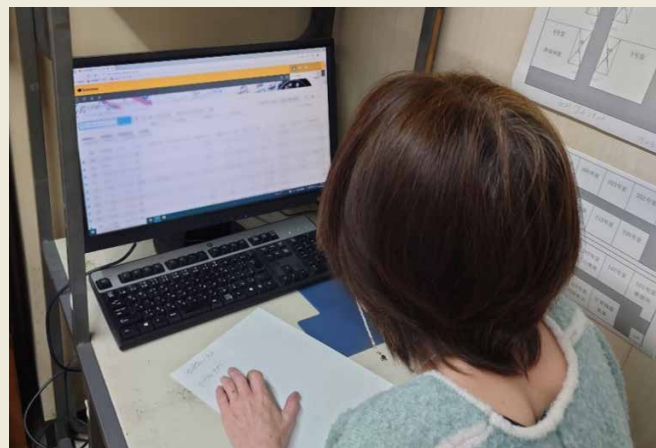
取組概要

Approach

それまでExcelや紙ベースで行っていた管理をサイボウズ社のkintoneへ移行し、それまで「Excelで作成」→「確認」→「出力」していたプロセスを、確認作業のみに省力化しました。

従来、Excelで作成したものを紙に出力し、さらに再入力が必要となるシーンもありましたが、仕切書に関する業務用のデータベースを構築することで、そのまま別のExcelシートに関連するデータを転記できるようにしました。

請求書発行業務も、それまではすべての作業（内容の精査、端末への入力、査定）を担当者1名で行っていましたが、作業負担の平準化のため複数の担当者で作業を行える体制とすることができました。また、まとめた書類を元に、経理担当者が手書きで仕切書を発行していましたが、最初に入力したマスターデータがシステム上で連動し仕切書が自動発行されるようになり、さらなる省力化が実現しました。



COMPANY PROFILE

- 業 種 建設業
- 事業内容 型枠工事
- 創 業 1957年
- 代 表 者 代表取締役社長 雪平 尚希
- 所 在 地 川崎市中原区宮内4-4-3
- 従業員数 35名

<https://yukihira-koumuten.com>



昭和32年創業以来、神奈川・東京を中心に
受注型枠工事を行っています

株式会社雪平工務店



3 実施効果

Effect

新システムの導入により、それまで1週間程度要していた仕切書発行に関する作業時間を大幅に削減するとともに、**システムで自動化することで入力ミスや作業工程の省力化を実現**できました。

データでの仕切書送付（主要取引先の45%）および転記処理が可能となったことで、一連のデータ連携もシステム上で実施できるようになり、作業負担の平準化がなされました。

これらの取組により、紙による管理の削減、システム化によるデータの一元管理、蓄積がなされ、過去の取引実績などのデータを探す手間の削減にもつながっています。

kintone導入により構築されたデータベース

新システム導入による効果

仕切書発行業務に関する作業削減時間数

1月あたり **35時間 → 12時間**



社員の声

請求書処理の締切時期など経理・事務作業でオフィスに缶詰になることもありましたが、システムの導入で生じた余剰時間で現場管理をより徹底することで、現場工事の安全確保・向上につながりました。

今後の展開

今後本システムで行える業務を増やすことで、さらに成果が生まれると期待しています。今回は全体業務の一部をターゲットにシステム導入を行いました。機能（アプリ）を必要に応じて増やせるというkintoneの特性を生かし今後さらなる効率化を目指していきたいと考えています。

まず、弊社が率先して本システムを活用し、そのノウハウを同業他社にも共有できれば業界全体の生産性向上にもつながるものと考え、そういった波及効果も踏まえ自社のシステム化に今後も取り組んで参ります。



ひらめきポイント・経営者の気づき

今回の取組は、企業が組織として前に進んでいくための基盤を培っていくことを目的として着手しました。今後の経営環境を考えると、組織としてのキャリアアップ、具体的にはIoT活用、デジタル化の流れはさけられないと感じています。

この取組を通じて、現在のコロナ禍に限らず、BCPの要素もふまへ様々なリスクに対応できるような組織の強靱化に向け、多様な働き方に対応していく必要性の気づきにもつながりました。将来的には、「社内の情報共有や管理業務のためのオフィス」という概念がなくても仕事ができる、パソコンやタブレットで管理できるような姿を理想像として描いています。

こうしたソフト面での対策を進め、作業効率、生産性の向上を図ることで、建設業の中でも型枠工事という業種の認知度の向上にもつながると信じています。

業界によって仕事の段取りが違うため、働き方改革の進め方にも違いはありますが自社の取組が将来的に業界をリードする改革につながっていくことが望ましいと考えています。

代表取締役社長 雪平 尚希



株式会社NTC 実証先：三田工機株式会社

未熟練者でも適切な工程設計を可能にするAIシステムにより、
熟練者の負担を軽減

工程の注意事項のレコメンド機能実装で
加工実施までの時間が短縮



1 従来の課題

Task

本事業実施先の「三田工機株式会社」は少数精鋭のベテラン職人の“経験と勘”に頼った環境の中、特殊切削工具・精密治工具などを一品一葉の多品種・小ロットで受託製作してきました。昨今の人材不足や働き方の変化に適応するため、2019年から社内ものづくり革新活動を開始しています。その活動の一つに『未熟練者でも新規の受託部品の要求品質や納期に合わせた適切な工程設計が出来る環境の構築』があり、これに向けて『AIシステムLOSSOを活用した自動工程設計システム』の開発を進めてきました。

本システムは、これまで業務の中で蓄積された①製品図面に記載されている図面特徴情報（“素材”、“形状特徴”、“要求精度”）と、②工程情報を教師データとしてAIシステムが学習～パターン化したものを工程設計モデルとし、新規受託製品の図面特徴情報を入力することで加工工程を自動設計することを特徴としています。

と、②実現場では作業員の熟練度や使用する設備の特性や過去の不具合情報も含めて工程の見直しを行う場合も多々あるため現場に適した工程設計ができていないことが問題点として明確となりました。

そのため、本事業では、運用トライアルの中で正解率の低かった工程を分析対象として図面特徴項目の追加と見直し、図面特徴項目を新たな教師データとして再学習させ新たな工程設計モデルの構築を行いました。また、抽出した工程における最適な作業員や作業設備を提示したり、作業する上での注意事項などをガイダンスとして提示する仕組み（レコメンド機能）を追加し、「工程設計業務の稼働削減」による生産性向上を図りました。



改善したシステムの概要

2 取組概要

Approach

2021年度に実施した運用トライアルを通して、①少ない工程数で加工が完成する製品を中心に教師データとして学習させておりバリエーションが少なかったため、加工工程が多い製品や実施頻度の少ない加工工程を含む場合に正解率が低くなるこ

3 実施効果

Effect

従来の業務で必要だった「加工特徴の抽出」「工程表の作成」が不要となり、未熟練者でも工程設計ができる状態になって熟

COMPANY PROFILE

<https://www.ntc.co.jp>

【モデル事業実施企業】

株式会社NTC

- 業 種 情報通信業
- 事業内容 情報通信等システムの総合コンサルティング
コンピュータと情報ネットワークに関するソフトウェアの開発等
- 創 業 1960年9月
- 代 表 者 代表取締役社長 浜口 幸洋
- 所 在 地 東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60 28階
- 従業員数 834名

練者の負担が軽減しました。

また、工程の注意事項がレコメンドされることで、過去の不具合事例の探索が不要となり、加工実施までの時間が短縮されました。加えて、製作全体の流れが理解できるようになることで技能習得が進んだという効果もありました。

自動工程設計システム導入による効果

工程設計時間の削減時間数
1件あたり **5分 → 2～3分**

工程設計業務の育成期間の削減期間数
育成期間 **3～4年 → 3カ月**

加工注意事項探索の削減時間数
1件あたり **10分 → 5分**

成功の決め手・秘訣

運用トライアルの中で正解率の低かった工程を分析対象として図面特徴項目の追加と見直しを実施。過去に不具合のあった図面の情報を教師データとして追加、機械学習パラメーターのチューニング、工程順序付けに迷ったときに参照する順序付けルールを追加、利用企業自身で取り組める教師データの変更機能を追加するなど、工程設計モデルの高品質化に取り組んだ点。

社員の声

特定の人がいなくても誰もが工程設計ができるようになり、定時時間内での安定した生産体制が取れるようになるため、プライベートの時間を確保できるようになりました。また、新しい試み(工程設計AI)に関わらせてもらうことでやりがいを感じています。

<https://www.mita-kouki.co.jp>

【実証先企業】

三田工機株式会社

- 業 種 製造業
- 事業内容 精密治具・特殊切削工具・精密機械部品の製造
- 創 業 1962年7月
- 代 表 者 代表取締役社長 三田村 宏宣
- 所 在 地 川崎市高津区梶ヶ谷 5-7-3
- 従業員数 12名

今後の展開

今回の取組で、教師データ量を増やしていく毎に工程割り出しの精度が向上することがわかりましたが、反面、教師データが増えると同じ図面特徴でも異なる工程が採用される場合が増えて正解率が下がる工程もありました(CNC旋盤、円筒研磨など)。正解率が下がる工程は現場の状況をふまえて変更された工程が教師データとされているので、現場の状況も特徴に入れるなど図面特徴項目の改善をしていきたいと考えております。最終的には『工場内全体の設備稼働状況・人ごとの生産状況・全製品の流れ』がすべてつながって見えるようにすることを目標として、さらなるシステムの実用化を図って参りたいと思います。



ひらめきポイント・経営者の気づき

取組を進めていくうちに、工程設計以外でも従業員の理解と協力が必要だと気づき、会社の成長に必要な重要事項は、会社全体で共有して進めていく体制へと変化しました。今後はさらにシステムの実用性の向上を図るとともに、今回の実証で得た経験を基に他の企業様への横展開をしていこうと考えております。すでに他の製造業様(金属加工業)で、本事業の初期で実施した工程設計AIシステムを用いて、概念検証を実施したところ、図面特徴チェックシートの作成、工程設計AIシステムのアプリケーション作成に成功しました。2023年度の商品化に向けて開発を進め今後の波及効果へつなげて参ります。

同じ課題を感じていた福島県郡山市の製造業2社に、本プロジェクトで開発したシステムが波及し、現地を訪問し意見交換をしてきました。



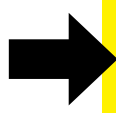
株式会社NTC
オートノマスインダストリー事業推進部 課長
石崎 裕樹

有限会社石山精機
(福島県郡山市)

三田工機株式会社
代表取締役社長
三田村 宏宣

ダンウェイ株式会社 実証先：株式会社川崎中央プランナー

紙書類のデジタル化により業務時間の削減、
余剰時間を営業活動などに活用



障害者の能力を可視化するマッチングシステムを活用
障害者就労の場の創出と人出不足の解消を実現



1 従来の課題

Task

本事業実証先の「株式会社川崎中央プランナー」は、今までかなりの業務をアナログ手法で行っていましたが、事業承継を機に様々な部分をデジタル化したいと考えていました。しかし、宅建建物取引業法の縛りや、業界内でのIT化の遅れなどにより、自社だけのIT化推進には一定の壁が存在します。電子契約はその典型例で、共同で業務を行う他社も電子契約に対応する必要があり、さらに宅建業法で一定の書類は書面で発行することが義務付けられています。

そのような中で、自社でできることの一つとして、事務所や倉庫に眠っている大量の書類のデジタル化を考えましたが、労力に加え、整理の方法や、従業員の心理的な抵抗などの壁にぶつかっていました。

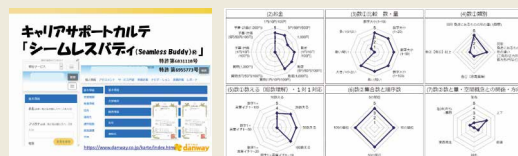
また、倉庫まで必要な書類を探しに行く際の移動時間が業務効率化を妨げる一要因となっており、倉庫の使用料も発生していました。

2 取組概要

Approach

保管しているそれぞれのファイルをなるべく紙ファイルのフローと同様にデータ化(PDFファイルなど)として再現し、クラウドサーバーや、タブレットを用いて検索・使用しやすい形に仕上げることで、業務の効率化、書類保管スペースの削減を実現しました。

さらに、データはクラウド上に安全に保管・閲覧が可能となるため



シームレスバディ® 画面イメージ 特許 第6831118号
特許 第6955773号

外出先での業務や
テレワークの推進
を行いました。

データ化には障



作業の様子

合理的配慮を加えた書類整理

害者が従事、人出不足の解消と就労の場を創出しました。障害者の配置には、ダンウェイ株式会社の開発した、障害者の能力の可視化ができる「シームレスバディ®」を活用し、より効果的な業務に対する適正マッチングを行い、かつ仕分けトレイや手順書の掲示、タイムタイマーを使用した時間の可視化など合理的配慮の提案を行うことで、生産性の高い業務を行うことができました。



Before

After

ファイル保管スペースの半分を削減

3 実施効果

Effect

必要書類を探す時間の短縮、担当者間の連携をスムーズにすることで、賃貸管理担当者2人の、従来業務(賃貸借契約更新手続き、滞納督促、集金管理報告書作成送付)の時間を削減でき、週4時間程度、他の業務(顧客フォローや売買案件補助など)に使えるようになりました。

また、現在借りている書類保管のための倉庫賃料削減やペーパー

COMPANY PROFILE

<https://www.danway.co.jp/>


【モデル事業実施企業】

ダンウェイ株式会社



- 業 種 障害福祉サービス、教育
- 事業内容 障害児支援、障害者自立・就労支援、雇用マッチング、定着支援等
- 創 業 2011年1月
- 代 表 者 代表取締役社長 高橋 陽子
- 所 在 地 川崎市中原区新城1-12-15
- 従業員数 32名

レス化、書類保管スペースの縮小も実現できました。

加えて、外部からデータにアクセスできるようになったことで、事務所外で顧客や取引先と面談するときにも必要な提案を迅速に行うことができるようになったり、**余剰時間を営業に活かし賃貸管理戸数を増やすことができる**など、営業面での効果もありました。

紙書類のデータ化による効果

紙書類のデータ化による書類探索の削減時間数

100時間 → 60時間

書類保管スペース賃料の削減金額

月額 **4万円 → 月額 2万円**

余剰時間の営業活動への活用

賃貸物件管理戸数が**34戸増加** (取組前比6.9%増)

成功の決め手・秘訣

社員の方より、現状のフローや仕事に対する想いなどを丁寧にヒアリングし、業務棚卸しを一緒に行うなど業務への理解を深めたことにより、使用しやすいシステムを構築できたこと。

加えて、データ化の前処理として紙書類を仕分けしたことで、紙書類を一気にデータ化できたこと。



社員の声

書類を探す時間と手間を大幅に短縮できたことで、他の業務に回せる時間が生まれました。

過去取引のデジタル化により、顧客情報を整理することができ、過去の自社売買仲介ユーザーに送付したDMから再度相談があった時、ファイルを検索することで資料を発見できたケースが複数ありました。

<https://www.kcp.gr.jp/>


【実証先企業】

川崎中央プランナー

株式会社川崎中央プランナー

- 業 種 不動産業、物品賃貸業
- 事業内容 不動産売買・賃貸仲介、及び賃貸管理業
- 創 業 1990年11月
- 代 表 者 代表取締役社長 木村 真教
- 所 在 地 川崎市川崎区東田町 5-5
- 従業員数 11名

今後の展開

今回の取組において、書類のPDF化ができたことによる効果が大きかったことを考えると、他の不動産業者からの需要も見込めると考えられます。

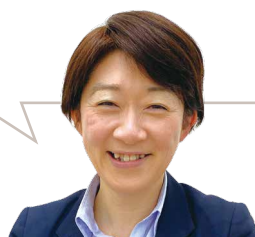
また、地域密着型の不動産会社は、あまり障害者雇用の関係者と縁がないようなので、障害者の能力の可視化から業務の適正配置や環境整備(合理的配慮)の提案ができる「シームレスバディ®(令和3年度 かわさき基準(KIS) 認証製品 認定)」を活用し、障害者の雇用促進および生産性の高いマッチングと、不動産業界をはじめ同じ課題を抱える業界へ今回モデル事業で確立したサービスを展開して参ります。



ひらめきポイント・経営者の気づき

本事業で書類のデータ化をしたことにより、業務の効率化や書類保管スペース賃料の削減、余剰時間を他業務や営業へ活用するなど多くの効果を得ることができました。会社ごとに少しずつやり方が違うことから、ファイルの保管方法の希望も異なると思われますが、仕事の棚卸も兼ねてファイルをデジタル化することのメリットは大きいと、本事業を商品化できたことは大きな成果だと思われます。川崎市内には中小不動産会社が多く存在するため、本事業の波及先となると考えられます。

また、不動産業界での障害者雇用を推進すると同時に、同じ課題を抱える障害者雇用を推進する一定規模の企業などには、シームレスバディ®のシステム販売ノウハウを活用したサポートサービスを同時に提供することで、自社内で課題解決し、働き方改革・生産性向上につなげることができるよう目指していきたいと考えております。



ダンウェイ株式会社
代表取締役社長 **高橋 陽子**



株式会社川崎中央プランナー
代表取締役社長 **木村 真教**

仲卸事業者の BtoC ビジネス支援プラットフォーム構築プロジェクト

ECサイトの開設と市場事業者が連携した新商品開発により、
一般消費者向けの販路を拡大

ECサイトにより、新たな顧客層の開拓に成功
未利用魚のセット販売などにより食品ロスの削減も実現



1 従来の課題

Task

水産物消費の落ち込みや一部の大手企業による産地直送の動きなどによって、水産物の卸売市場経由率は減少し、卸売市場の数も減少傾向にあります。

また、現在の販売方法はBtoBが中心となっていますが、スーパーなどの量販店への販売は、薄利多売のため店舗面積を確保する必要があり、商品の質と値頃感が求められる飲食店への販売は、商品ロスなどのリスクを抱えています。

そのため、市場再整備後の競争力強化を見据え、より生産性を高め、高収益化を図ることが課題となっており、食材の目利きと適正価格の評価、ニーズに合わせた加工や分荷といった仲卸が持つ機能を発揮した新たなビジネスモデルの構築が求められていました。

2 取組概要

Approach

そこで本事業では、一般消費者に利用してもらえるよう生鮮品の電子商取引（EC）サイト「かわさき・シン市場」の開設に取り組みました。

ECサイトの取扱商品は、水産品、野菜、フルーツ、肉類など目利きのプロである事業者が選んだ生鮮品の他、ファミリー向けに鮮魚の詰め合わせ、海鮮バーベキューセット、手巻きずしセットなどの商品もそろえました。調理の手間を軽減する加工商品をラインナップすることによって販売促進を図っています。

ECサイトの構築に当たっては、掲載する商品写真の撮影を行う他、各自で新たな商品写真などを撮影できるよう、撮影セミナーを実施しました。加えて、プロモーションのために、動画の制作や販売促進企画の実施、プレスリリースやネット広告、クーポン配布などのキャンペーンも行いました。

より気軽に購入していただけるよう、「クックパッドマート」と連携し、川崎信用金庫と契約を結ぶことで、川信本店を含め3拠点で商品の受け取りを可能としています。



かわさき・シン市場
<https://kawasaki-shin-ichiba.com>



商品撮影写真



写真撮影セミナー

3 実施効果

Effect

一般消費者向けチャンネルは初の開設となるテナントもあり、新たな顧客層の開拓につながりました。



川崎丸福「魚のオハコ」シリーズ



いよはる 活きムール貝

商品開発としては、加工プロセスを経て出荷する「魚のオハコ」や、単一での販売は難しい未利用魚なども入れたセット販売を行うことで、ユーザーにとって魅力的な商品の提供とともに食品ロスの削減も実現できました。

また、クックパッドマートの活用により無駄なく売り切り、食品ロスの削減につなげる体制の構築を行い、同じ仕組みを利用するユーザーに対する販売機会を増やすことで、地産（加工）地消の実現につなげることができました。

事業者間の連絡体制の確立により、他社の成功事例をもとにした商品開発の機会が得られるようになり、共同配送による輸送費削減の実装方法も検討しています。

今後の展開

さらなるテナント募集に向け、既存テナント内での販売代行によるトライアルを実施し、ECサイトの有用性を体験してもらいながら参加意識を高めていきたいと考えております。

短時間雇用に適した業務の切り出しとマッチングの取組により川崎市働き方改革・生産性向上推進事業者として表彰（令和2年度）されたストーリー株式会社と連携し、地域の子育て中のママさんと SNSの活用による情報発信を展開、北部市場周辺地域に限定した宅配無料キャンペーンなども実施しています。

今後は複数テナントが参加する共同配送実現によるコスト削減を引き続き推進して参ります。

加えて、オークション、共同購買などの消費者参加型購買や、他事業者との横連携推進などによって、新たな販路の開拓も検討しています。

また、一般消費者にとって、さらに魅力的なECサイトとなるよう、高級青果などECサイト向けの取扱商品の充実を図って参ります。

参加企業一覧

株式会社川崎丸福

<http://kawasaki-marufuku.com/>



■業 種 卸売業

■事業内容 鮮魚等の卸売

■代表者 代表取締役 田平 雅一

■所在地 川崎市宮前区水沢1-1-1 川崎市中央卸売市場北部市場B-20

株式会社いよはる

<http://www.iyoharu.com/>



■業 種 卸売業

■事業内容 食品及び飲料の卸売業

■代表者 代表取締役 伊與木 茂

■所在地 川崎市宮前区水沢1-1-1 川崎市中央卸売市場北部市場水産棟

ロジスト株式会社

<https://logist.bz/>



■業 種 情報通信業

■事業内容 WEBマーケティング・コンテンツ制作事業、経営コンサルティング事業

■代表者 代表取締役 山之内 謙太郎

■所在地 東京都港区西新橋1-5-9 TSビル

クックパッド株式会社

<https://info.cookpad.com/>



■業 種 サービス業

■事業内容 毎日の料理を楽しみにする事業、料理レシピ投稿・検索サービス「クックパッド」、クックパッドマート等

■代表者 代表執行役 岩田 林平

■所在地 神奈川県横浜西区みなとみらい3-7-1 WeWorkオーシャンゲートみなとみらい

川崎信用金庫

<https://www.kawashin.co.jp/>



■業 種 金融業

■事業内容 預金・貸出業務、地域の産業振興と企業の経営支援

■代表者 理事長 堤 和也

■所在地 川崎市川崎区砂子2-11-1



成功の決め手・秘訣

仲卸事業者が共同でプラットフォームを構築しECサイトを立ち上げるにあたって、1社単体では解決が難しいコスト面、商品力、集客力などの課題を解決できたこと。

お値打ち品の提供、食材加工販売の実現により、食の簡便化志向への対応ができたこと。



ひらめきポイント・経営者の気づき

水産物の卸売市場の抱える課題を解決するためには、今まで仲卸事業者がメインとしてきたBtoBだけではなく、BtoCへも目を向けて、仲卸の価値の向上や高収益化を実現していく必要があります。

今回の取組で、仲卸事業者が共同でプラットフォームを構築し、ECサイトを立ち上げることにより、一般消費者への販売を始めることができました。

食の欧米化により、日本人の魚離れが進んでいますが、今後さらなる豊富な商品ラインナップによって、購買意欲を促進し、低迷する水産消費市場を活性化させていきたいと考えております。

タカツクラフト共同受注プラットフォーム構築プロジェクト

タカツクラフト共同受注プラットフォーム構築による 複数企業の連携で受注機会を拡大

1社単独では難しい新たな受注機会確保のため、複数企業による連携で
受注機会を拡大できるようオンライン上の共同受注プラットフォームを構築



1 従来の課題

Task

高津地区のものづくり企業など約270社が加盟する高津工友会ですが、コロナ禍において展示会や対面の営業活動など、既存の販路が制限を受け、大きな打撃を受けていました。減少した受注分を補うべく新規開拓を行うにも、小規模な事業者が多いため、営業にかけられる人手がないというのが実情です。そのような中、工友会青年部のメンバーが中心となり、複数企業が連携し、情報発信・新規受注を目指す「ブランディング委員会」の活動に着手しました。

高津地区は、異なる技術を持った企業が集積しており、そういった複数の企業が協業することで、提案の幅が広がり、生産ラインの下請けだけでなく、研究開発という上流工程に参入できる可能性も高まります。そこで、共同受注システムを目指すWEBサイト「タカツクラフト」を構築し、情報発信を行っていますが、サイト閲覧数が少なく、受注を受けるための機能やオペレーションも確立されておらず、実績は0件という状況が続いていました。

2 取組概要

Approach

そのため、従来の「タカツクラフト」のサイトに、共同受注プラットフォーム構築に必要な機能を追加し、受注後のオペレーションの確立を行いました。

従来のサイトは、一般的な問い合わせフォームはありましたが、



つながる町工場 タカツクラフト
<https://www.takatsucraft.com>



共同受注を受ける仕様になっていませんでした。そのため、まずは各社で対応可能な技術の紹介ページの拡充や、ニーズ別の検索機能を追加することで、どのような提案ができるのかを訴求し、成約率を向上させました。

3 実施効果

Effect

実際の依頼があった際の対応事項を洗い出し、共同受注のオペレーションマニュアルを作成、顧客からの問い合わせに対して、ブランディング委員会のメンバーがプロジェクトメンバーを選定。各社への周知と合意を元に、メンバーを編成し、実施管理から納品までをブランディング委員会から選ばれたリーダーが管理する体制を構築しました。また特定のメンバーに負担が集中しないようプロジェクトを持ち回り制にするなど、



川崎で人気のあるお漬物企業との共同開発製品
(へう絞りによる家庭用キムチ容器)



工場・製造工程を見学
ヒアリングを行ったメンバー

持続可能な仕組みの構築を目指しました。

また、本事業の検証の中で、実際に製品の受注や試作の依頼を受け、製作に当たっては、タカソクラフトメンバーで顧客を訪問しヒアリングを行うことで、ものづくり視点での解決法の提示を行い正式な受注につなげることができました。

このように一企業ではアプローチできない企業や案件への提案機会が増えることで、新規受注が増加、より単価の高い発注も狙えると考えております。

今後の展開

共同受注プロセスの検証で、規模の拡大に伴って検討すべき事項を洗い出すことができました。今後は、受注案件が増加した際の、細かな懸念事項を追加検証することで、個社に依存しない体制の構築を目指します。

また、現在、「タカソクラフト」に参画している企業は21社ですが、高津工友会加盟企業であれば参画可能とすることで、連携事業者を増やしていこうと考えております。

将来的には、地域で稼ぐ仕組みを作る地域商社を設立し、共同受注システムを地域商社として収益化させることが目標です。



参加メンバーの声

本事業で共同受注プラットフォームを構築した結果、製品の受注や試作の依頼につなげることができました。

将来的には、共同受注システムを地域商社として収益化させることで、持続可能な地域経済の活性化を実現するとともに、行政や支援機関、金融機関とも協力し、川崎市市内の他の地区や団体にもこの仕組みを展開していくことで、川崎市市内の中小企業や製造業の活性化につながることを期待しています。

参加企業一覧

株式会社グローバル

<https://www.glci.co.jp/>

- 業 種 学術研究、専門・技術サービス業
- 事業内容 中小企業に特化した経営コンサルティング
- 代 表 者 代表取締役 浅野 道人
- 所 在 地 東京都渋谷区道玄坂1-18-3 プレミア道玄坂ビル8F



株式会社ナベセイ

<https://www.nabesei.jp/>

- 業 種 製造業
- 事業内容 旋盤、マシニング加工 タッピング加工
- 代 表 者 代表取締役 渡邊 敬太
- 所 在 地 川崎市中区井田1-1-26



有限会社東邦ブラテック

<http://www.tohoplatec.com/>

- 業 種 製造業
- 事業内容 プラスチック射出成形加工
- 代 表 者 代表取締役 三枝 宏徳
- 所 在 地 川崎市宮前区潮見台7-3



株式会社大矢製作所

<https://www.ohya-seisakujyo.com/>

- 業 種 製造業
- 事業内容 摩擦圧接溶接 旋盤加工
- 代 表 者 代表取締役 大矢 賢司
- 所 在 地 川崎市中区上平間363



テック電子工業株式会社

<http://www.techdenshi.jp/>

- 業 種 製造業
- 事業内容 電子計測器の制作、電子精密機器の製作
- 代 表 者 代表取締役 岡崎 哲也
- 所 在 地 川崎市高津区子母口435



株式会社阿部機械製作所

<http://www.abekikai.co.jp/>

- 業 種 製造業
- 事業内容 金属と樹脂の精密切削加工品の製造販売
- 代 表 者 代表取締役 阿部 義和
- 所 在 地 川崎市宮前区土橋5-4-1



三田工機株式会社

<https://mita-kouki.co.jp/>

- 業 種 製造業
- 事業内容 特殊切削工具・精密治工具 製造
- 代 表 者 代表取締役社長 三田村 宏宣
- 所 在 地 川崎市高津区梶ヶ谷5-7-3



セサミファクトリー

<https://www.sesamefactory.com/>

- 業 種 専門・技術サービス業
- 事業内容 デザイン全般(プロダクト、グラフィック、WEB等)
- 代 表 者 工場長 小川 清孝
- 所 在 地 横浜市中区竹之丸78



食のプラットフォーム構築プロジェクト

小ロットの商品開発とテストマーケティングを実施する体制により 新商品開発を促進

生産物配送ルートを確認し、地元野菜を使った新商品を開発
地場野菜を届け、地産地消の魅力を伝えるプロモーションを展開



1 従来の課題

Task

都市型農業である川崎市には、農地の地域的な偏りや販売農家数の減少などの課題があります。また、農業者は採れ過ぎた野菜の販路や不揃いの野菜の利活用に悩みを抱えています。

川崎市では、若手農業経営者の育成や「かわさきそだち」ブランド野菜の市内普及イベントなど農業振興施策にも積極的です。また、過去には市内企業間の農商工連携で「かわさきハーブソーセージ」、企業と農業者が連携した南武線活性化プロジェクトで「多摩川梨ジャムのパウンドケーキ」や「のらぼう菜うどん」など、市民に好評を得た商品が生み出された実績があります。

こういった背景や実績を踏まえながら、川崎市内産農作物を活用した商品開発と普及をさらに促進するため、今回連携した事業者間で、(1)「川崎の南北を縦断する安定的な物流」と、(2)「中小地元事業者による自社商品の販路開拓」、(3)「小ロットの商品開発とテストマーケティング」の3点を解決すべき共通課題として取り上げました。

2 取組概要

Approach

市内の安定的かつ循環型の物流を築き上げることが必須であると考え、地産地消に向けた物流の構築に取り組んできたベンチャー企業「やさいバス」の活動をベースに、生産者目線で消費者まで直結するルートを構築しました。具体的には、やさいバス

の既存ルートに木下農園(麻生区)のバス停を設置し、北部の農作物の集積場となってもらいました。

運ばれた地元産の農作物を使った商品開



TABI-MICHIフェス
当日の様子



自動販売機による
「川崎イモノ直売所」

発のため、美遊JAPAN内に小ロットの商品開発に適した機械設備などテストマーケティングのための開発拠点を設置し、肉小僧(川崎区・幸区)の青唐辛子味噌の開発と、しんぼりファーム(幸区)のトマトジャムの製造などを請け負っています。

開発した加工品を消費者に届けるために地元企業や川崎市内生産者とコラボした販売イベント(移動式マルシェ・TABI-MICHIフェス)を開催しました。さらに、加工品や名産品を自販機向けにパッケージして販売する「川崎イモノ直売所」を川崎地下街アゼリアの中央広場に設置するなど、新しい販路開拓の試みに挑戦しています。

3 実施効果

Effect

生産地である北部地区・中部地区と、消費地ではあるものの川崎市内産農作物が出回らない南部地区との間で、やさいバスを通じた流通手段が構築されることにより、地元野菜の入手が従来に比べ容易になり、生産者と需要者の双方に意義のある仕組みを構築することができました。

また、小ロットでの商品開発が可能な拠点を設けることで、新商品開発のハードルが一段と下がり、ふぞろいや採れ過ぎた

野菜の消費問題の解決や、新たな魅力をもつ商品の創造と地産地消の推進にもつながります。

販路については、自動販売機やJR構内の催事、アゼリアのアンテナショップでの販売を選択的に活用することにより、トライアルしやすい環境が整いました。

さらなる展開として、自動販売機「川崎イモノ直売所」の2号機が麻生郵便局敷地内に設置されました(令和4年12月)。地域の名産品を集めた自販機の設置は神奈川県内の郵便局で初となる取組で、複数の事業者が連携して販売を行っています。



地産産野菜「ドライベジタブル」

- 玉ねぎ(イーストファーム) 麻生区
- 湘南レッド(森正養鶏場) 高津区
- みょうが(藤田ファーム) 宮前区
- トマト(シンボリファーム) 幸区
- ピーマン他(木下農園) 麻生区
- ミニトマト(矢澤農園) 宮前区

市内に6店舗を有する老舗ドラッグストアからの委託で
地域連携の新商品を開発

今後の展開

本事業を通じて構築した流通ルートは、やさいバスの停留所を増設することで市内に留まらず、広域的なネットワークとして確立することが可能であり、生産量、消費量、個々のニーズを把握し、適正なルートを状況に応じて柔軟に調整していくことで事業の拡大が見込めると考えております。

販路開拓についても鉄道路線の市外駅に自販機(川崎イモノ直売所)の設置を増やすことで、市外への川崎産の特産物の販売も見込め、市内中小事業者にとっては新たな顧客開拓、商品認知のツールとして大きな可能性があります。

TABI-MICHIフェスでは、地元活動団体の皆様とともに取り組んだおかげで、初回ながら1,500人規模のイベントを開催することができました。今後も協力してイベントを開催することで、川崎の地元企業の魅力発信、農作物の地産地消推進、それらを使った加工品の販売促進の側面から継続的な活動が見込まれます。

参加メンバーの声

新たな物流網の構築により、地元の新鮮野菜を今までよりも安価に安定した形で消費者に提供できるようになりました。

今回新たに自販機向けの商品を開発しましたが、思っていたよりも販売実績が上がっています(自動販売機事業参加事業者)。

参加企業一覧

美遊JAPAN有限公司

<https://www.miyu-japan.com/>

- 業 種 飲食サービス業
- 事業内容 飲食店経営、食品加工
- 代表者 共創担当 岩 篤
- 所 在 地 川崎市川崎区大川町9-2 大川町産業会館1F



やさいバス株式会社

<https://vegibus.com/>

- 業 種 集配利用運送業
- 事業内容 生鮮流通プラットフォーム「やさいバス」の運営、食品卸業、地域事業コンサルティング
- 代表者 代表取締役社長 加藤 百合子
- 所 在 地 静岡県牧之原市布引原1076-2



有限会社グリーンフーズあつみ・おつけもの慶

<https://gf-a.jp/>

- 業 種 食品製造業、飲食料品卸売業、飲食料品小売業
- 事業内容 青果物卸・販売、漬物(キムチ類)製造・販売
- 代表者 代表取締役 渥美 和幸
- 所 在 地 川崎市川崎区大島3-35-7



株式会社JR東日本クロスステーション

<https://www.jr-cross.co.jp/>

- 業 種 運輸業
- 事業内容 小売業 卸売業 製造、加工業 輸出入業 広告事業、宣伝の請負及び代理業等
- 代表者 代表取締役社長 西野 史尚
- 所 在 地 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-33-8 サウスゲート新宿ビル6F



木下農園

<https://www.instagram.com/kinoshitanouen/>

- 業 種 農業
- 事業内容 農業生産
- 代表者 園主 木下 順一
- 所 在 地 川崎市麻生区高石1-7-34



合同会社わざあり

<https://wazaari.co.jp/>

- 業 種 製造業
- 事業内容 フレーパーオリブオイルの製造販売
- 代表者 代表 石井 正一
- 所 在 地 神奈川県相模原市南区南台5-1-1



ペッパーレボリューション・カンパニー合同会社

<https://www.peprevco.com/>

- 業 種 農業、林業
- 事業内容 新品種トウガラシに関する育成者権の使用許諾料取得事業
- 代表者 代表 三原 隆一
- 所 在 地 東京都町田市中町3-1-5



ひらめきポイント・経営者の気づき

市内の流通、販路の新たなスキームが確立することは、新たな商品開発のハードルをさげることににつながり、地域から新たな商品の創出という好循環が期待できると考えています。

本事業によって、連鎖的に市内の農作物とその加工品などの新たな取引が生まれ、新たな事業者の参入と商品開発の活発化、川崎市内産農作物の知名度向上が期待でき、一般消費者にとっても、市内産品が入りやすくなることで、地域経済の活性化に結びつくものと考えております。

今後も引き続き、市内産農作物を活用した商品開発と普及を促進するための事業に取り組んで参ります。

川崎市働き方改革・生産性向上推進事業者の表彰

川崎市では、市内の支援機関や金融機関などと連携した「川崎市働き方改革・生産性向上推進プラットフォーム」を設置し、市内中小企業の働き方改革や生産性向上を促進しています。

令和4年2月3日、公的施策の活用や独自の活動等により、働き方改革及び生産性向上の推進に資する優れた取組を行う市内中小企業5社を選定・表彰しました。

本表彰を通じて、表彰企業のイメージアップ、人材の育成・確保につなげるとともに、表彰企業の取組を広く発信することで、幅広い市内企業に対して働き方改革・生産性向上の普及・啓発につなげていきます。



令和3年度表彰式

令和3年度受賞企業（令和4年2月3日表彰）

株式会社協和商会

【業種】運送業・金属類卸・機械メンテナンス 【所在地】川崎市

八巧機電設備株式会社

【業種】建設業 【所在地】川崎区

リカザイ株式会社

【業種】製造業 【所在地】中原区

露木建設株式会社

【業種】総合建設業 【所在地】宮前区

山次工業株式会社

【業種】金属製品製造業 【所在地】川崎区

令和2年度受賞企業（令和3年2月9日表彰）

株式会社浅田製作所

【業種】製造業（金属機械加工） 【所在地】川崎市

QLデンタルメーカー株式会社

【業種】製造業（歯科技工所） 【所在地】多摩区

ソフトウェアクリエイション株式会社

【業種】情報通信業（ソフトウェア開発等） 【所在地】川崎区

株式会社ライフスクエア

【業種】建設業（電気通信工事） 【所在地】宮前区

株式会社沖セキ

【業種】卸売・小売業（墓石卸売） 【所在地】川崎市

ストーリー株式会社

【業種】サービス業（人材紹介・コールセンター等） 【所在地】多摩区

株式会社ブラザー

【業種】製造業（金属表面処理加工） 【所在地】川崎区

令和元年度受賞企業（令和2年3月23日表彰）

株式会社フジメタル

【業種】製造業・半導体材料製造 【所在地】川崎市

株式会社渡辺土木

【業種】建設業 【所在地】川崎区

エレックス工業株式会社

【業種】製造業・電子機器製造業 【所在地】高津区

有限会社イルフェジュール

【業種】洋菓子製造販売業 【所在地】麻生区

日崎工業株式会社

【業種】製造業・金属加工業 【所在地】川崎市

株式会社東邦ブラン

【業種】広告業 【所在地】幸区

上代工業株式会社

【業種】製造業・金属製品製造業 【所在地】高津区



株式会社 協和商会
KYOWA SYOKAI Co., Ltd

株式会社協和商会

COMPANY PROFILE

<http://kyowa-syokai.co.jp>

- 業 種 運送業・金属類卸・機械メンテナンス
- 代 表 者 代表取締役 小川 信彦
- 所 在 地 川崎市川崎区浅野町 6-16
- 従業員数 44 名



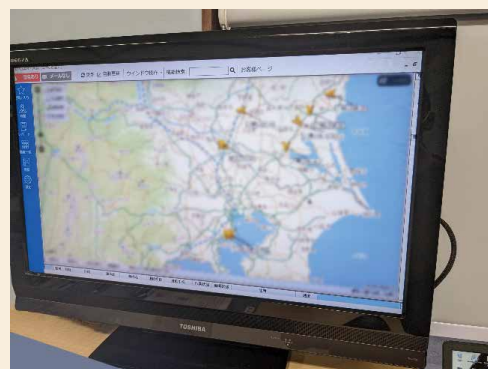
企 業 紹 介

創業より、鉄鋼を作る副資材の運搬、鉄鋼業から排出される金属片の収集、鉄鋼業関連の運送を主に行って来ました。加えて、現在は、工場の中の機械メンテナンス、加工も手掛けています。本社 川崎の他、埼玉や群馬に車両基地や営業所を設け、事業を行っています。

生産性向上に向けた取組

新規システムとデジタルタコメーターの導入

車両に積載している従来のデジタルタコメーターについて、新規システムの導入により、本社システムで車両位置情報を把握、積載管理、伝票、請求まで一括管理ができるようになり、労力の削減につながっています。また、システム化を進めることで、ドライバーが日報を書かなくてよくなり、ドライバーの負担も減らすことができました。



車両動態システム・管理画面

クラウド会計の導入と給与管理業務の外注

従来は、伝票チェックのための人員が2～3人いて非効率だったことから、クラウド会計を導入しました。また、総務系業務の給与管理などは社労士・税理士事務所へ外注するなど、システム導入前は7名体制だった経理・総務部門の社員を4名まで減らすことができました。また、既存事業部門の見直しを通じて、新規事業開発への余力を創ることができ、社内ですべて新しいことに対する推進力が生まれしました。

働きやすい職場づくりに向けた取組

デジタルツールを活用した現場とのコミュニケーション向上

常駐現場とのやり取りに、スプレッドシートやLINEを導入しました。管理者だけのLINEグループを活用し、ドライバーはLINEで現場の注意事項などを積極的に共有するようになりました。それにより、社内におけるコミュニケーションが改善されました。

生産性向上は私たち中小企業が抱える大きな課題の一つだと思います。しかしながら実際はまず何から始めたらよいのか？ 費用はどのくらいかかるのか？ など多くの疑問を抱えたまま何もできていない会社が多いように見受けられます。一番重要な部分は従業員や経営者がどんなことができたなら現在の仕事が楽になるかを話し合い、その中でアイデアや情報を拾い集め実行する。アイデアを出した人などを責任者に任命し進めることで社内が活性化し、DXの推進につながります。

代表取締役 小川 信彦





露木建設株式会社



露木建設株式会社

企業紹介

鉄筋コンクリート造による建築を得意とする、総合建設会社（ゼネコン）です。川崎・横浜・東京城南エリアを中心に、個人向けの注文住宅から賃貸マンション、福祉施設、公共建築物などを手がけています。公共工事で培われた技術力、民間工事には欠かせない企画提案力で、「羨望のまなざしで見つめられる建物づくり」を行っています。

COMPANY PROFILE

<https://tsuyuki-kensetsu.co.jp>

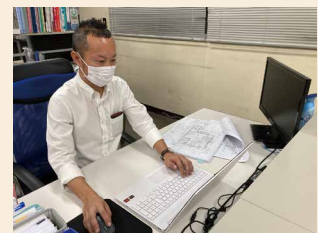
- 業 種 総合建設業
- 代 表 者 代表取締役 露木 直巳
- 所 在 地 川崎市宮前区野川台 1-22-3
- 従業員数 25 名



生産性向上に向けた取組

簡易的な積算システムの導入

積算システムの導入により、営業担当者が簡易見積りを出すことができるようになり、担当者の工数削減と、顧客へのスムーズな提案が可能となりました。結果として、営業担当の訪問件数の増加、積算担当者はより注力すべき詳細見積の作成業務に集中でき、労働時間の削減につながりました。



働きやすい職場づくりに向けた取組

クラウドの使用による業務のオンライン化

クラウドを活用した業務のオンライン化を実施し、社内の申請承認業務や資料の確認など現場からアクセスできるよう基盤を整えました。これにより在宅勤務や直行直帰が浸透しました。



勤怠管理アプリ OBC奉行クラウド

スマートフォンや社内SNSを利用したコミュニケーション

本社と離れた現場事務所で働く社員とのコミュニケーションを図るため、全従業員へスマートフォンを貸与し、社内SNSなどを利用したコミュニケーションを取り入れています。結果的に、本社・現場事務所間の情報交換はもとより、在宅勤務者の業務の見える化にもつながりました。



共有カレンダー Google Workspace

建設業は、もともと「現場での生産業務」と「本社組織の品質管理業務」のコラボレーションで成り立つ事業です。無駄と漏れのないコミュニケーションを実現することで建物品質を高め、発注者さまをはじめとする、ステークホルダーの皆さまに信頼いただける建設会社を目指しております。ツールの導入だけでなく、ツールを使う側の意識改革も同時に行うことで生産性の向上と働き方改革を今後もさらに進めて参ります。



代表取締役 露木 直巳



企業紹介

創業以来、主に大規模製鉄プラントにおける補修メンテナンス技術を基軸としながら、重電機器、並びに電子・制御機器の販売、またFAシステムエンジニアリングなど、製造プロセスにおける様々な分野に携わっています。一方、生活に欠かすことのない「水」と「空気」と「光」の3要素を柱とした総合設備工事の分野でも、住宅、店舗、公共施設などの施工・保守を通じ、より快適な環境作りを目指しています。

八巧機電設備株式会社

COMPANY PROFILE

<https://www.hakkokiden.co.jp>

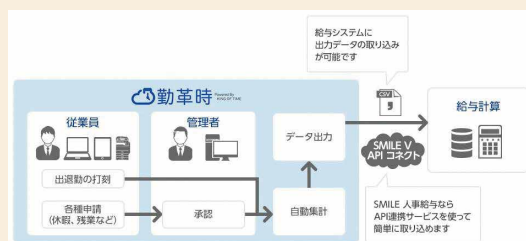
- 業 種 建設業
- 代 表 者 代表取締役 伊藤 康人
- 所 在 地 川崎市川崎区鋼管通 5-4-2
- 従業員数 36 名



生産性向上に向けた取組

勤怠管理システムの導入

従来の紙での勤怠管理では、2人体制で丸一日かけて、記入間違いのチェックや入力作業を行っていました。今回、勤怠管理システムの導入により、工数が削減でき、ヒューマンエラーの抑制にもつながっています。また、従業員はスマホを使用し、タイムリーに場所を選ばず勤怠の申請・承認を行うことで、効率的かつ適正な労働時間の記録が可能となりました。



勤怠管理システム

オンライン推進による出張費の大幅削減

会議・商談のオンライン化を推進することで、全国に顧客がいるシステムエンジニアリング部の出張費が大幅に削減できました。

働きやすい職場づくりに向けた取組

テレワーク勤務の稼働向上

テレワーク勤務の稼働向上につなげるため、業務改善（やり方の工夫）やペーパーレス化を推進しました。

テレワーク実施中でも、支給したスマートフォンやLINE WORKSを使用し、社員同士のコミュニケーションを図っています。有事の安否確認もできるため、BCP対策にも期待できます。

また、システムやテレワーク勤務の導入に際し、労務管理にかかわる情報提供や教育を行ったことで、従業員の知識向上につながりました。



グループウェア「LINE WORKS」

この度は、大変、名誉ある表彰を賜りまして、誠にありがとうございます。

こうした取組のきっかけは、新型コロナウイルス蔓延によるリモート化の推進でしたが、システムの導入によって、業務の効率化や経費の削減といった一次効果が得られただけでなく、社員ひとり一人の働き方の幅も膨らみ、オンラインを通じた社員間のコミュニケーションが、より活発化する契機となりました。

こうした施策を通じて向上した生産性を、今度は、お客様ご満足のために活かせるよう、社員一同、さらに一丸となって精進して参る所存です。

代表取締役 伊藤 康人





ヤマジ工業株式会社

山次工業株式会社

企業紹介

COMPANY PROFILE

<http://yamajikogyo.co.jp>

- 業 種 金属製品製造業
- 代 表 者 代表取締役社長 山口 幸太
- 所 在 地 川崎市川崎区塩浜 1-12-12
- 従業員数 11 名



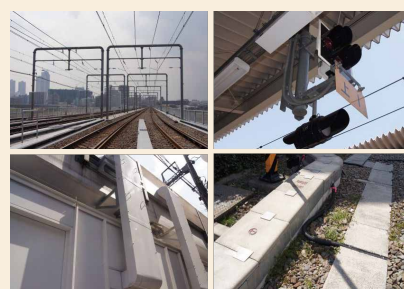
主に鉄道で扱われる金物製品の設計・製作を請け負っています。一都三県に敷かれる有名電鉄会社様を中心に、鉄柱ビームやケーブル保護のダクトなど、溶接技術による金物を製作しております。

生産性向上に向けた取組

内製化比率の向上

従来の外注先が高齢で廃業し、短納期に対応できる新しい外注が見つからないため、中古機器を導入して、自社で対応するようにしました。内製化比率を高めることによって、外部購入費（材料＋外注加工費）の削減や加工高（付加価値）の向上を実現しました。

また、新規設備の導入と技術者の育成により、従来の加工製品の品目を増やすことができ、新規顧客の獲得につながりました。技術者の新規雇用も行っています。

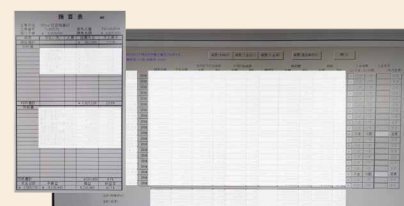


取扱い製品

情報の共有による工程改善や労働投入率の可視化

ISO対応のため失敗事例の共有を図ることで、工程改善につながるとともに、不良率の発生も未然に防ぐことができました。

社員とのコミュニケーションのために毎日作業日報を提出してもらい、報告された顧客毎の投入時間をシステムに入力することで、労働投入率の可視化を実現しました。



生産管理システム・管理画面

働きやすい職場づくりに向けた取組

女性社員が働きやすい環境の整備

女性社員の登用を積極的に行っており、それに伴って、男女別トイレの改装工事を実施するなど、ソフト面だけでなくハード面でも女性社員の就労環境を整備しています。

「山次工業で働きたい」と思ってもらえる環境づくり

この度新たにシステムを導入し、作業工程、およびその物件毎の利益率を見える化することにより当社の適正単価を知ることができました。なにより社員の意識が変わりました。利益率を上げるために一人ひとりが工程を見直し、ミスをなくし、いかに早く確実に製造するかを考えるようになりました。私はその努力を無駄にせず社員に還元します。

また、「工場作業＝男性」を変えたく、女性が働きやすい環境づくりに取り組んでおります。

代表取締役社長 山口 幸太





企業紹介

リカザイ株式会社

業界内でも『薄い箔はリカザイ』と言われ、薄箔をつくるのが得意な会社です。当社で加工された高品質で美しい金属箔は次世代自動車をはじめ、エネルギー研究、医療機器・民生機器・精密機器、海洋研究・宇宙研究など幅広い分野に使われています。さらに精密圧延技術をベースに、ご要望の形状や特性を求めた後に、プレーティングまで御引受けする生産体制を構築して、基礎研究から製品試作、量産まで行っております。

COMPANY PROFILE

<https://www.rikazai.jp/>

- 業 種 製造業
- 代 表 者 代表取締役 小室 好夫
- 所 在 地 川崎市中原区下沼部 1810-7
- 従業員数 25 名



生産性向上に向けた取組

需要予測の導入による在庫化とオンラインショップの開設

データ分析サービスおよび需要予測AIアプリを用いて、過去の受注実績から売れ筋製品を把握し、都度生産から最適量を在庫化することにより、注文から納品までのリードタイムを大幅に短縮することができました。

また、オンラインショップの開設により利便性がUPし、顧客満足度の向上につながるとともに、オンラインショップをカタログ的なイメージとして活用することにより、そこから問い合わせルートが拡大するなど、自社製品のPR効果の向上と拡大を実感しています。



同社オンラインショップ

働きやすい職場づくりに向けた取組

クラウドの使用による業務のオンライン化

スマホおよびLINE WORKSの導入による業務の効率化を図り、週3日程度のテレワーク実施や時差勤務制度を導入しました。その結果、合計すると月約185時間の労働時間の削減を達成できました。

就労環境の改善による労働時間の削減

圧延室に局所給排気設備を設置し換気を強化しました。その結果、溶剤の換気に要する待機時間がなくなったことで合計すると月約75時間の労働時間の削減を達成できました。



設置した局所給排気設備

標準品をオンラインショップ化し、カスタム品などへ営業・製造人員を注力させることで営業効率を大幅に向上させることができました。一連の取組にともなって、時間外勤務時間の削減、時差通勤が可能になるなどの効果も出ており、従業員の満足度にも貢献しております。

製造部門をコロナから守り、顧客需要にこたえるためにはどうしたらいいかを考え、短期間に多くの施策に挑戦してきました。思った以上に効果が出たもの、逆にあまり効果が出なかったものなど、課題やアプローチの仕方などをもう一度精査していく中で、改善を続けていこうと考えています。

代表取締役 小室 好夫



川崎市の働き方改革・生産性向上支援

※支援メニューの詳細は、市のホームページ及び公募要領をご確認ください。

働き方改革・生産性向上推進事業補助金

●デジタル化推進支援

市内において、主にソフトウェアの導入や、IoT・キャッシュレス端末等の ICT 機器導入による働き方改革・生産性向上に関する取組に要する経費を支援します。

対 象	市内に事業所を有して 1 年以上事業を営む中小事業者等	補助対象経費	内 容
補助 上限額	50万円	備品導入費	ソフトウェア、ICT 機器等の導入に要する経費
補助率	1/2 以下	システム構築費	クラウド、システム、サーバー等の使用料または構築に要する経費
		導入・サポート費	導入設定、マニュアル作成、導入研修等に要する経費
		運搬費	ICT 機器等の配送・設置等に要する経費
		その他経費	その他市長が必要と認める経費

●先端設備等実践導入支援

市内において、主に製造・生産設備導入等による働き方改革・生産性向上に関する取組に要する経費を支援します。

対 象	市内に事業所を有して 1 年以上事業を営む中小事業者等	補助対象経費	内 容
補助 上限額	100万円	設備導入費	機械装置、装置に付随するソフトウェア等の導入に要する経費
補助率	1/2 以下	導入・サポート費	導入設定、マニュアル作成、導入研修等に要する経費
		設計・工事費	既存設備の更新又は既存設備の改造を行う際の設計・工事に要する経費
		専門家指導費	外部から技術指導を受ける場合に要する経費
		運搬費	機械装置等の配送・設置等に要する経費
		その他経費	その他市長が必要と認める経費

支援の対象となる中小事業者等の範囲

働き方改革・生産性向上支援の補助金は、下表のとおり、幅広い業種の中小事業者の方が支援対象となります。

	業種・組織形態	資本金	従業員
		資本の額又は 出資の総額	常勤
資本金・従業員規模 の一方が右記以下の 場合対象（従業員を 雇用する個人事業主 を含む）	製造業、建設業、運輸業	3 億円	300 人
	卸売業	1 億円	100 人
	サービス業（ソフトウェア業、情報処理サービス業、旅館業を除く）	5,000 万円	100 人
	小売業	5,000 万円	50 人
	ゴム製品製造業（自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く）	3 億円	900 人
	ソフトウェア業又は情報処理サービス業	3 億円	300 人
	旅館業	5,000 万円	200 人
組合関連	その他の業種（上記以外）	3 億円	300 人
	企業組合、協業組合、事業協同組合、事業協同小組合、協同組合連合会、商工組合、 商工組合連合会、商店街振興組合、商店街振興組合連合会 等		
その他の法人	医療法人、社会福祉法人		100 人
	特定非営利活動法人※		※

※ 資本金・従業員規模の一方が法人の主たる業種に記載の数値以下のもの。

川崎市は市内の中小企業の働き方改革と生産性向上を支援します！

●デジタル化推進・人材育成支援

生産性向上に向けたソフトウェア等のデジタル技術導入を行うとともに、導入後において効果的にそのデジタル技術を活用することのできる人材の育成を一体として取り組むために要する経費を支援します。

対 象 市内に事業所を有して
1年以上事業を営む中小事業者等

**補助
上限額** 150万円

補助率 2/3以下

補助対象経費	内容
備品導入費	ソフトウェア、ICT 機器等の導入に要する経費
システム構築費	クラウド、システム、サーバー等の使用料または構築に要する経費
導入・サポート費	導入設定、マニュアル作成、導入研修等に要する経費
運搬費	ICT 機器等の配送・設置等に要する経費
旅費	従業員を研修機関等へ派遣する際の交通費
専門家謝礼	社内研修の講師等への謝礼
研修受講料	外部機関等で開催される講習会の受講料
会場借上費	外部施設を利用した社内研修等の開催のための会場借上費
機械器具使用料	社内研修等の開催にあたっての外部施設での備品使用料等
その他経費	その他市長が必要と認める経費

●中核人材育成支援

生産性向上に向けたデジタル化等の経営課題の解決を図ることができる中核的な人材を育成するために要する経費を支援します。

対 象 市内に事業所を有して
1年以上事業を営む中小事業者等

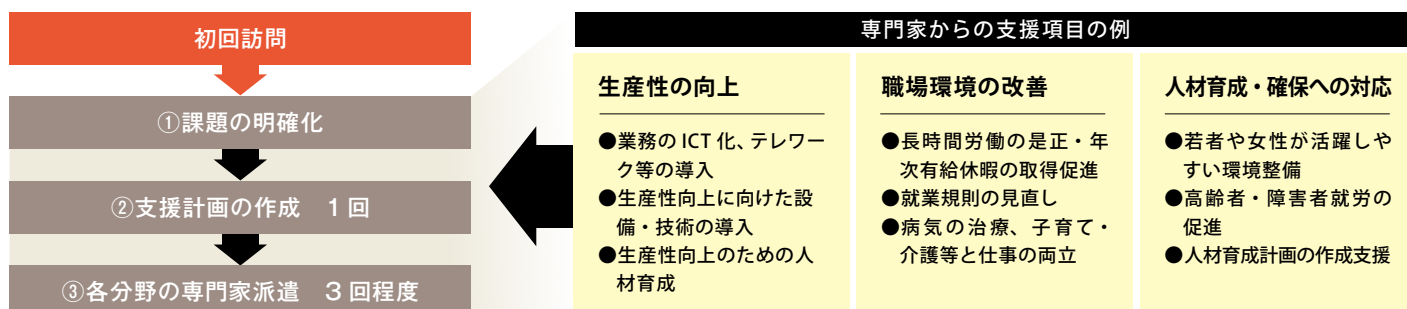
**補助
上限額** 50万円

補助率 1/2以下

補助対象経費	内容
旅費	従業員を研修機関等へ派遣する際の交通費
専門家謝礼	社内研修の講師等への謝礼
研修受講料	外部機関等で開催される講習会の受講料
会場借上費	外部施設を利用した社内研修等の開催のための会場借上費
機械器具使用料	社内研修等の開催にあたっての外部施設での備品使用料等
その他経費	その他市長が必要と認める経費

働き方改革・生産性向上 専門家無料派遣相談

働き方改革や生産性向上に取り組みたいが、「何に取り組めば良いかわからない方」や、「業務効率のためにシステム導入を検討している方」など、課題や状況に応じた専門家（ITの専門家、社会保険労務士、中小企業診断士等）を無料で派遣し、支援します。



お問
合せ
先

◎働き方改革・生産性向上推進事業補助金
◎働き方改革・生産性向上 専門家無料派遣相談

経済労働局労働雇用部
TEL 044-200-1732/FAX 044-200-3598



Colors, Future!

川崎市

【発行】

川崎市経済労働局 労働雇用部

〒210-0007 川崎市川崎区駅前本町 11-2 川崎フロンティアビル 6 階

TEL 044-200-1732 FAX 044-200-3598

E-mail 28roudou@city.kawasaki.jp

2023.3