

Be a Great Small.
中小機構

中小企業の
生産性向上へ

生産工程 スマート化診断 を活用しませんか？

ロボットの導入、IoT…
興味はあるけど具体的な進め方にお悩みの方へ！！

中小機構の専門家が貴社を訪問・診断し、解決に向けた対応策をご提案します。

「生産工程スマート化診断」とは？

診断内容

- 「作業」と「情報」の視点から、専門家が生産工程の現状を分析します
- 課題の整理・可視化を行い、ロボット(自動化)・IoTの活用可能性をご提案します
- 全3回の無料診断です

対象者

中小企業・小規模事業者

- ロボット・IoTの導入により、生産性を向上させたい事業者
- ※本事業は設備投資をご検討中の方向けの事業です

メリット

- 専門的・客観的視点による分析をとおり、生産工程の課題の把握や対応策の検討が可能となります
- ロボットやIoTなど新たな設備やサービスの活用可能性を確認できます



業務フロー
見直し



見える化



標準化



仕組み
づくり

診断の流れ

[イメージ]

事前相談

事業説明及び事前ヒアリング

- web会議システム等を利用して、本事業のご説明をさせていただきます
- 事前ヒアリングを行うことで、貴社の課題に応じた専門家を派遣できます

1回目

経営者等ヒアリング、現場調査

- 生産工程の課題、業務のお困りごとについてヒアリングを実施いたします
- 実際の生産工程を確認するため、専門家による現場調査を行います

2回目

関係者打合せ

- 初回面談の分析結果をもとに、現状の問題点・課題の洗い出しを行います
- その結果から、業務課題の解決に向けた方法を模索します

3回目

診断報告会

- 貴社の生産工程の課題について対応策をご提案いたします
- 必要に応じて、機構支援ツールをご紹介します
- 終了後にアンケート、成果調査のご協力をいただきます

※本事業では経営者もしくは組織の意思決定ができる方の同席をお願いしております

診断の活用例



ロボット導入の
事前調査



IoT活用の
効果を確認



ベンダーとの
打ち合わせの
基礎資料として活用

全国のお問い合わせ先(地域本部・事務所一覧)

北海道本部 011-210-7471
中部本部 052-220-0516
中国本部 082-502-6555
沖縄事務所 098-859-7566

東北本部 022-716-1751
北陸本部 076-223-5546
四国本部 087-811-1752

関東本部 03-5470-1637
近畿本部 06-6264-8613
九州本部 092-263-0300

2025年版中小企業白書・小規模企業白書

中小企業庁より公表された2025年版中小企業白書・小規模企業白書について、その概要をご紹介します。

詳細は、中小企業庁ホームページ(右記二次元コード)をご確認ください。



中小企業白書



小規模企業白書

中小企業白書・小規模企業白書の方向性

- ◆円安・物価高の継続や「金利のある世界」の到来による生産・投資コスト増、構造的な人手不足など、中小企業・小規模事業者が直面する状況は依然として厳しい。一方、地域経済・日本経済全体の成長の観点からも、雇用の7割を占める中小企業・小規模事業者への期待は大きい。地域コミュニティ・経済・文化・課題解決の担い手として、地域経済基盤を維持し、地域のニーズに細やかに対応する役割も期待されている。
- ◆激変する環境において、従来のやり方では現状維持も困難であり、自社の現状を把握して適切な対策を打つ力が必要。中小企業・小規模事業者が課題を乗り越え、成長・持続的発展を遂げるに当たって重要となる、経営者の「経営力」を中心に、事例を交えつつ分析を行った。

中小企業・小規模事業者の動向

- ◆円安・物価高の継続や30年ぶりの金利上昇は、輸出より輸入比率が高く借入金依存度も高い中小企業・小規模事業者に、利益下押しのリスク。
- ◆2024年の春季労使交渉では、約30年ぶりの賃上げ率を達成も、大企業との差は拡大。労働分配率は8割近く、更なる賃上げ余力も厳しい状況。
- ◆殆どの業種で深刻な人手不足にあり、業績改善なき賃上げも増えており、コストカット戦略は限界。営業利益向上による賃上げ余力の創出が必要。そのため、積極的な設備投資・デジタル化と、適切な価格設定・価格転嫁の推進により、労働生産性を高めていくことが重要。
- ◆倒産・休廃業は足下で増加。後継者不在率は減少傾向にあるが、経営者年齢は依然高い水準で推移しており、事業承継に向けた取組が必要。

中小企業・小規模事業者の成長・持続的発展に向けて有効な取組

- ◆「経営力」について、3つの要素に分けて分析を行ったところ、経営者の「経営力」の向上が重要であることを確認できた。
 - A) 個人特性面：異業種・広域ネットワークで他の経営者と交流し、学び直しに取り組む経営者の成長意欲の高さは業績向上に寄与する。
 - B) 戦略策定面：経営計画策定・実行、差別化や市場環境を意識した適切な価格設定を行う戦略的経営は業績向上や賃上げ・投資を促進する。
 - C) 組織人材面：経営理念、業績・経営情報の共有を重視するオープンな経営は業績向上に寄与する。賃上げ、社内コミュニケーション円滑化、働き方・職場環境改善など、従業員を大切にする人材経営は従業員の確保・維持に貢献する。
- ◆中小企業では、売上高規模ごとに「成長の壁」の打破が必要。成長の加速段階では、経営者にはないスキルを持つ補完型人材確保や、経営者の職務権限分散による一人経営体制の克服が重要。売上高100億円以上では、拡大する組織を経営者と共に支える経営人材やDX人材の確保が重要。また、企業規模拡大には、積極的なM&Aやイノベーション、海外展開の推進が有効な手段。
- ◆小規模事業者では、事業規模・商圏に限られる中、差別化による独自の強みの創出が重要。経営計画策定等を通じ、経営者のリテラシーを高め、経営の振り返りと改善のサイクルを通じた「経営の自走化」を目指すことも重要。地域の社会課題解決事業を担うビジネスの推進も重要。