

広島市

アドバイザー派遣事業 成果事例集

Success Stories
from the Advisor
Dispatch Program

無料でアドバイザー派遣、課題解決に向けた支援



中小企業の企業力向上を支援する 広島市のアドバイザー派遣事業の 成果事例をとりまとめました

広島市において、ものづくり産業（製造業）は、市内総生産における産業別構成比率が最も高い主要な産業であり、地域の象徴的な産業です。

広島市では、ものづくり産業以外の多様な産業が集積し、育ち、発展していくためにも、地域経済の根幹を支え、他の産業をけん引するものづくり産業をしっかりと支えていくことが重要であると考えています。そのため、広島市として、広島広域都市圏の自動車関連企業を始めとするものづくり企業等に対して、アドバイザーを長期的（原則1年間）に無料で派遣し、

生産技術力の向上、ITの導入、省エネの推進や事業領域拡大の検討を

支援することによる企業力の強化に取り組んでいます。

この冊子は、ものづくり企業等の皆様の今後の事業活動の

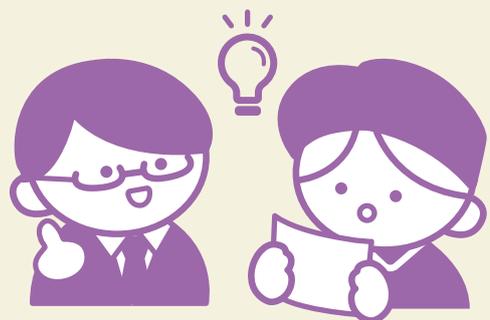
参考にしていただけるよう、これまでの支援実績の中から、

成果につながった事例をとりまとめたものです。

この冊子が、少しでも皆様の今後の企業活動に活かされるとともに、

広島市のアドバイザー派遣事業の活用を

検討していただくことにつながれば幸いです。



目次 Index

各種アドバイザーの派遣により、企業が抱える課題の解決を支援しています。

01	整理整頓や改善活動のやり方を伴走支援で習得し、定着化	—————	P3
02	話し合いによる作業手順の最適化で生産性UP	—————	P5
03	手直し・手戻りの原因説明と対策による品質改善	—————	P7
04	多能工化による従業員の負荷平準化	—————	P9



生産技術力向上
(カイゼン活動)
アドバイザー派遣

01	生産現場の帳票類ペーパーレス化で日報の保管問題を解消	—————	P11
02	Excelの改良による、生産計画作成の省力化と生産実績のデータ化	—————	P13
03	受注管理の自動化でコスト削減、作業の効率化	—————	P15
04	システムをExcelで内製構築、重複手入力による非効率化を解消	—————	P17



IT導入
アドバイザー派遣

解説	エネルギー使用量の管理について	—————	P19
事例	省エネによるコスト改善の事例	—————	P21



省エネ推進
アドバイザー派遣

解説	事業計画書の作成について	—————	P23
事例	アドバイザー派遣と計画策定の事例	—————	P25



事業領域拡大検討
アドバイザー派遣

info	人材育成の支援について	—————	P27
------	-------------	-------	-----



少人数向け
訪問型研修

info	人材育成計画書の活用について	—————	P28
------	----------------	-------	-----



人材育成計画書

info	事業者インタビュー	—————	P29
info	アドバイザー紹介	—————	P31
info	支援事業のご案内	—————	P33

支援事業について
のご案内

01

整理整頓や改善活動のやり方を 伴走支援で習得し、定着化



支援のポイント

Point
1

整理整頓や改善活動のやり方、
基準の作り方を基礎から伝授

Point
2

同業他社の工場見学を
提案・実施

企業情報

機械加工部品製造 A社

本社 広島県広島市

従業員数 約40名

事業内容 精密機械加工部品の製造 など

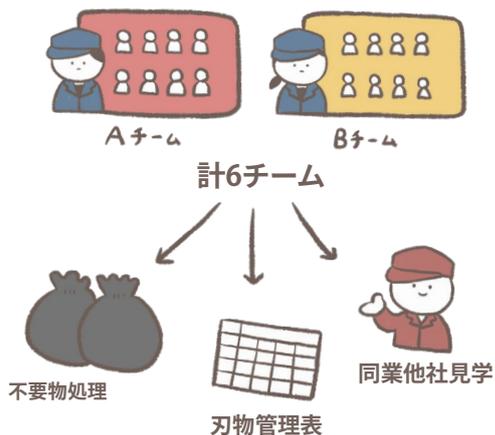
困り事 | 工場見学してもらえない現場になっていない



社内環境整備(4S活動)ができておらず、工場内の見た目も悪く、お客様の評価を下げ、新規受注のチャンスを逃すおそれがありました。具体的には、工場周囲には不要と思われる物が多くあり、工場の見目が悪いこと。そして、工場内でも機械周りが雑然としており、特に刃物の置き場が決まっておらず、工場全体でどこに何がどれだけあるかもわからない状態でした。

提案した
解決方針

推進メンバーを決定、チーム分けと担当領域マップを 作成し、各チームで対策を実施



まず、4S活動チームの推進メンバーとして、各部の係長以上の6名を決定し、6つのチームを組みました。次に、各チームの担当領域マップを作成しました。

そこから、「不要物撤去・処分」「刃物管理表の作成」「5Sの進んでいる同業他社工場見学」などを実施するよう、計画を立てました。

解決までのフロー

1 工場周囲の不要物撤去

トラック3台分の要らないものを、全て業者に処分してもらいました。



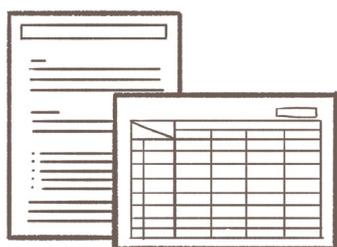
2 刃物管理活動

置き場所を整備し、在庫を調査。現在、在庫管理ルールを検討中。



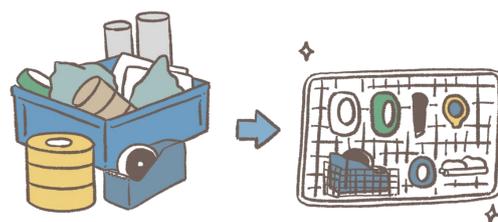
3 安全・4S巡視の再開

巡回のルールを決め、毎月実施中。巡視結果は回覧して情報を共有します。



4 同業他社を見学、整頓を実施

定置化されていなかった備品を、同業他社を参考に、整頓を実施しました。



成果と今後

4S活動が定着、管理体制の改善でスペースを有効活用

工場周囲の不要物処分や刃物管理の改善により、有効なスペース活用や刃物を探す時間が短縮するなど、効率よく生産できるようになりました。

安全や4Sの取り組みが強化され、定期的な巡回や指摘事項のフォローアップを行い、全従業員の4Sに対する意識向上を図ることが出来ました。他社様を見学することにより、整頓された環境の重要性を再認識できました。活動が継続できるよう、楽しみながらの改善活動を積極的に取り入れていきます。

今後も見学してもらえる工場を目指し、継続的な作業環境の改善を行い、お客様からの評価向上や安全・品質・生産性の向上に努めます。



02

話し合いによる作業手順の最適化で生産性UP



支援のポイント

Point
1

ビデオ撮影による
現状把握や分析を指導

Point
2

作業者同士で話し合って
案出しを実施

企業情報

自動車金属部品製造 B社

本社	広島県世羅郡世羅町
従業員数	25名(内 技能実習生10名)
事業内容	自動車金属加工部品の量産 など

困り事 | 売上高に対する人件費の超過



決算書の分析により、売上高に対する人件費の割合が大きく、生産性の改善が必要とわかりました。会社全体の売上の87%をバリ取り業務が占めており、その生産性改善は会社の存続に直結すると考え、生産性10%UPを目標に設定しました。

提案した
解決方針

主要な製品を中心に生産データを活用して、現状を分析、作業手順を標準化へ



改善を行う為に、製品別に売上と作業時間を確認し、改善する製品を選定しました。その製品を作業者別に生産のデータを取り、現状を把握。作業者ごとに作業をビデオ撮りして、ベトナム人技能実習生を含む作業者全員でビデオ分析した結果、作業者ごとにやり方が違っていることがわかりました。その後、効率的な作業方法について意見交換を行い、効率的な作業方法を決めました。

解決までのフロー

ビデオ撮影やビデオでの作業時間計測などを行って、思い込みによらず現状を正しく認識することを心がけました。

ロンさん



改善前の作業時間 2.7分

クオンさん



改善前の作業時間 1.8分

チュエンさん



改善前の作業時間 2.0分



作業をビデオ撮影・確認
手順書を作成

	改善前	改善後
ロンさん	2.7分 $\Delta 0.9$ 分	1.8分
クオンさん	1.8分 $\Delta 0.1$ 分	1.7分
チュエンさん	2.0分 $\Delta 0.4$ 分	1.6分

最大で1分近く作業時間を削減

作業をビデオ撮影し確認したのち、作業手順を統一するための手順書を作成しました。

手順書作成後、計測した3人の1台当たりの作業時間は減少。最も多く減ったのはロンさんの0.9分でした。

また、それぞれの作業時間も改善前は最大0.9分の個人差があったのに対し、改善後は0.2分程度の差になりました。

成果と今後

主要な製品の生産性が21%UP

他製品にも水平展開していく

改善を実施した製品の生産性が21%UPしました。自社独自の改善では効果に限界を感じていたところ、専門的なアドバイスで更なる生産性UPにつながり、とても感謝しています。

今後、他製品も同様に改善を進め、全体の生産性10%UPを目指していきます。



03

手直し・手戻りの原因解明と 対策による品質改善



支援のポイント

Point
1

QC手法をはじめ、改善活動のやり方を基礎から伝授

Point
2

社長が同席し、従業員全員で話し合いを実施することで意識改革

企業情報

焼付塗装 C社

本社 広島県広島市
従業員数 約40名
事業内容 金属製品の焼付塗装 など

困り事 | クレーム・社内手直しを減らそうとする意識が低い



今回、「焼付塗装工程における手直し、手戻りを削減したい」という思いから本事業に申し込みをしました。焼付塗装工程において、焼き付け後の完成品検査にて不具合が発覚し、感覚的には約1~2割程度は再塗装、手直しをしている状況でした。作業者は再塗装、手直しがムダだという意識がなく、当たり前だという職場の雰囲気でした。

提案した 解決方針

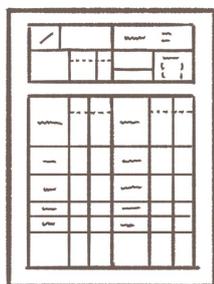
不具合内容を定量的に見える化して、各課題の対策を設定

社長同席のもと全従業員で活発な話し合い・アイデア出しを行い、手直しとクレーム件数にそれぞれ目標を設定し、QC手法を活用した一連の改善活動に取り組みました。

問題点	ゴミ		タレ	スケ	キズ
			色ムラ	脱脂不良	
対策	<ul style="list-style-type: none"> ■ 毎終業時エアブロー 床・壁 ■ スプリンクラー、水撒き 常時 ■ ブース床下清掃 1回/年 ■ 塗装場と養生場のカーテン仕切り ■ 作業台上面 ゴムシートに変更 ■ 換気性能管理(風速計測)、フィルター性能管理 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 塗装作業マニュアル (技術向上、標準化) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中研ぎの全面实施 ■ 事前点検の徹底、重ね置き回避 		

解決までのフロー

- 1 記録シートを活用し、不具合のデータが収集できる仕組みを構築しました。



- 2 得られたデータを全体、不具合項目、ブースごとなど、様々な視点から分析することで、要因分析、真因追求を実施しました。



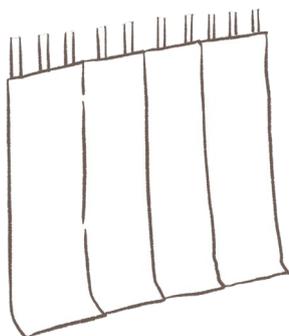
- 3 作業によるバラツキを低減させるための塗装マニュアルを作成しました。



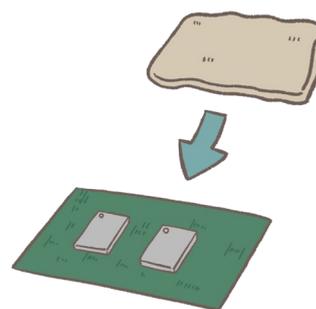
- 4 ゴミを吸引するための換気性能の管理基準や、品質管理基準を作成しました。



- 5 埃対策として、仕切りカーテンを設置しました。



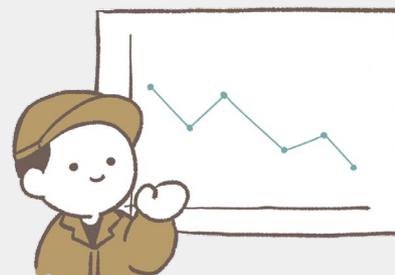
- 6 埃対策として、作業台上面を毛布からゴム板へ変更しました。



成果と今後

不具合、手直し発生率を57%削減

今後も今回実施した現状把握、要因分析、真因追求、施策立案実施のQCのサイクルを繰り返し、改善活動を継続していきます。



04

多能工化による従業員の負荷平準化



支援のポイント

Point
1

スキルマップ、教育計画、
手順書の作り方を伝授

Point
2

各対策の目的、必要性を
細かく丁寧に説明

企業情報

紙製品加工 D社

本社 広島県広島市

従業員数 10名

事業内容 紙加工品の製造及び販売

困り事 | 忙しくなると特定の人に仕事が偏る

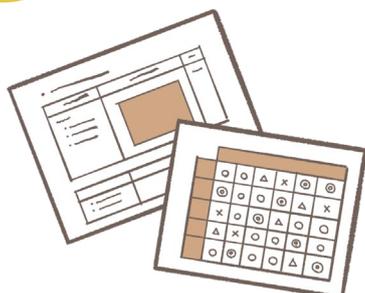


機械ごとの加工手順書がなく、口頭での説明や感覚などで機械操作を覚えてもらっており、作業者がどのレベルまで上達したかが不明確なことや、教育計画が曖昧なことが課題として挙げられました。また、工場長のみが使える機械があることで、工場長への業務偏りがあり、多能工化を進めることで業務の平準化を図りたいと考えていました。

属人化していた仕事をどのように多能工化していけば良いか、アドバイザーの意見を聞きたいと思いました。

提案した
解決方針

工員のスキルマップ表、教育計画、加工手順書を作成



アドバイザーの提案により、作業者ごとのスキルマップ表を作成しました。その後、多能工化計画（教育計画）の作成及び機械ごとの加工手順書の作成も実施しました。

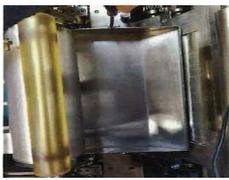
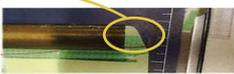
解決までのフロー

1 工員ごとのスキルマップを作成し、教育計画を立案

	Aさん	Bさん	Cさん	Dさん	Eさん
和封筒	◎	◎	○	◎	◎
洋封筒	◎	◎	◎	○	△
窓抜き貼り	◎	△	◎	×	×
口糊(アドヘア)	◎	◎	△	△	△
口糊(アラビア)	△	◎	△	○	×
型抜き	△	◎	◎	×	△

各作業における、作業者のレベルを確認し、◎・○・△・×の4段階で表を作成しました。作業者のスキルを見える化することで、改めて加工手順を習得すべき項目を明確にし、教育計画を立案しました。

2 加工手順書の作成

手順	参考画像	熟練者
糊皿をセット 1.糊皿をセットしドライバーでネジを締めて固定 2.使用する糊を皿へ入れる 3.糊攪拌スイッチを入れる		Bさん
フタの両端に5~10ミリ程度の余白がとれる長さの糊判ロールを用意する		

各作業を、準備などの段階ごとに分けて加工手順書を作成しました。

加工手順書で工程がわかるように、文章化した手順と参考画像を掲載し、また、その工程の熟練度が高い作業者の名前を記載するなどの工夫をしました。

成果と今後

加工手順書の充実及びオペレーターの育成による業務負荷平準化

弊社ではやっているつもりでも、第三者目線で意見をくださり、どのように進めればよいか、道筋を明確に提案していただきました。

作成した加工手順書に、機械を覚えてもらう作業者が分かりづらい部分や記載した方が良いことを追加していくことでオペレーターの育成に役立てていき、工場長の負担を減らしていきたいと思っております。



01

生産現場の帳票類ペーパーレス化で 日報の保管問題を解消



支援のポイント

Point
1

予算規模に見合うツールや
仕組みを提案

Point
2

「タブレット化したい」という
社長の思いを具現化

企業情報

自動車樹脂部品製造 A社

本社	広島県呉市
従業員数	18名(内 技能実習生5名)
事業内容	自動車樹脂部品の量産 など

困り事 | 増え続ける紙日報の保管場所確保と集計時間

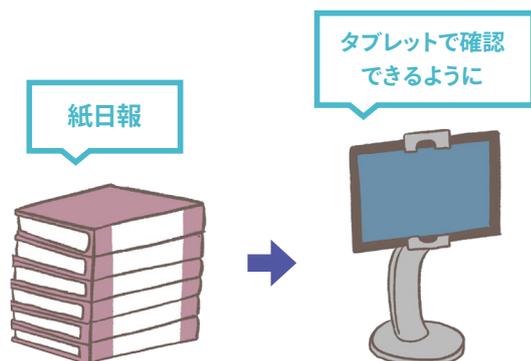


取り組みの背景として、

- ①客先A用としての日報は11年間保管、客先B用としての日報は20年間保管をしていました(1年で12冊、11年で132冊必要)。
- ②手書きの日報では検査結果をExcelに転記するのに時間がかかっていました。
- ①②は、タブレット化によって解決できそうというイメージはありましたが、自社だけで導入に向けた検討を進めるのは難しい状況でした。

提案した
解決方針

保守管理が比較的簡単な「ノーコード/ローコード」の システムを導入し、ペーパーレス化を進行



業務フローを整理し、紙日報をペーパーレス化し、効率的なデータ集計を実現するために、「ノーコード/ローコード」ツールとタブレットを活用した仕組みを構築することにしました。このツールは比較的安価で導入でき、簡易的な保守管理を自分たちで行える見込みがあることを無料体験期間中に確認し、本システムの導入を決定しました。

解決までのフロー

1 タブレット化と操作について

作業場の各作業台にタブレットを置き、そこから検査情報を入力できるようにしました。

※画面イメージ

The screenshot shows a tablet application interface for inspection data entry. It includes fields for '品名' (Product Name), '品名お客様管理コード' (Product Customer Management Code), '開始時刻' (Start Time), '終了時刻' (End Time), '所要時間(分)' (Required Time in minutes), and '秒/個' (Seconds per unit). There is a section for '検査手順動画マニュアル URL' (Inspection Procedure Video Manual URL). Below this, there is a table for recording defects with columns for '番号' (Number), '不良項目' (Defect Item), '不良数' (Defect Count), '不良写真' (Defect Photo), and 'メモ' (Memo). The table has two rows, 'a' and 'b', with '0' in the '不良数' column and '参照(最大1GB)' in the '不良写真' column. A note indicates that '+' and '-' buttons next to the defect count are used to adjust the count, and that combined cases should be entered as separate entries.

検査開始時刻を入力。

必要があれば、検査手順の動画が閲覧できる。
※この動画はタブレットのカメラで撮影し、更新することができる。

不良項目を選択。

不良数はタッチパネルで入力可能。

不良見本の写真が確認できる。

不良に対するメモも記入可能。

2 データ管理について

タブレットに入力された不具合のデータが収集できる仕組みを構築しました。

※画面イメージ

品名(通称)	R/L	検査担当	その他のメモ	成形日①	成形日②	開始箱No	終了箱No	箱数	開始時刻	開始日時(自動)	終了時刻	終了日時(自動)
TK70	R	〇〇〇〇		2024-00-00		00	00	0	00:00	2024-00-00 00:00	00:00	2024-00-00 00:00
TK70	R	〇〇〇〇		2024-00-00		00	00	0	00:00	2024-00-00 00:00	00:00	2024-00-00 00:00
TK70	R	〇〇〇〇		2024-00-00		00	00	0	00:00	2024-00-00 00:00	00:00	2024-00-00 00:00

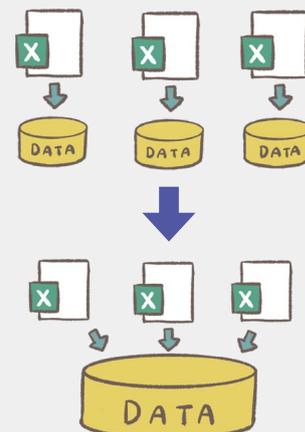
タブレット化の利点

- 大量の紙保管が不要になり、スペースを有効活用できる。
- 今までは検査日報をExcelで入力し、1個当たりの検査時間を日報に記載していたが、不要になった。
- 成形品ごとの検査時間・不良内容が簡単・タイムリーに確認できるようになった。
- 100万件のデータがサーバーに保存されるため災害でも破損しない。
- 後で見直した際、字が汚く読めないということがない。
- 記入漏れを防ぐことができる。
- 常に最新版になる。
- 動画・写真が活用できる。
- 多くのプログラミング知識がなくてもシステムの保守管理が可能。

成果と今後

データを一括管理、段階的にその他の工程もタブレット化へ

手書きをExcelファイルに転記していたデータを一箇所に集約することで、リアルタイムで把握できるようになりました。現在は検査しかタブレット化していませんが、将来的には製造・出荷などもタブレット化する予定です。



02

Excelの改良による、生産計画作成の省力化と生産実績のデータ化



支援のポイント

Point
1

現状のシステム (Excel) を最大限活用する

Point
2

日々の単純作業を自動化

企業情報

自動車金属部品製造 B社

本社 広島県広島市

従業員数 37名

事業内容 自動車プレス加工部品の量産 など

困り事 | 各工程における人材不足と非効率的作業



IT支援以前の状況は、各工程で人材不足の問題とアナログ作業による非効率的な作業の問題を抱えていました。

生産計画では、担当者が不在の場合に各計画の立案や修正ができる人材がおらず、属人化していました。製造実績では、現場スタッフが印刷された紙に赤マジックで記入した後、担当者が目視で転記するという状態であり、非効率的でした。また、出荷・在庫管理では、効率的な在庫管理システムがない状態でした。

提案した
解決方針

各工程において、アナログ作業から機能を改良したExcelでの作業へ移行、効率化を提案

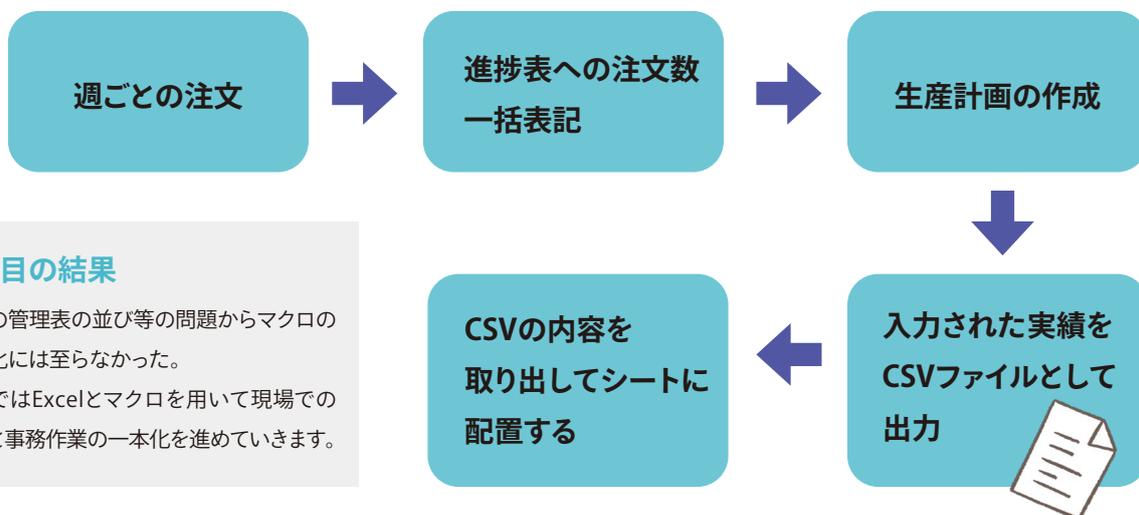
以下のように、工程ごとに課題を定め、それに対する解決策を考えました。

	生産計画	製造実績	出荷・在庫管理
問題点	<ul style="list-style-type: none"> 属人化している 	<ul style="list-style-type: none"> 転記作業 実績を認知するまでの時間遅れ 	<ul style="list-style-type: none"> 事務所で出荷納品数の調整ができない
解決策	<p>計画作成を行っているExcelにマクロを追加する</p>	<p>計画作成Excelから作成した実績登録Excelに現場で直接入力できる方法を実装する</p>	<p>現場で登録した生産実績数を計画に反映する</p>

解決までのフロー

1 複雑化した仕組みをシンプルに

一連の流れをExcelマクロによりボタンを押すのみで完了することが可能になります。これにより担当者が居なくても生産計画ができるようになります。



1年目の結果

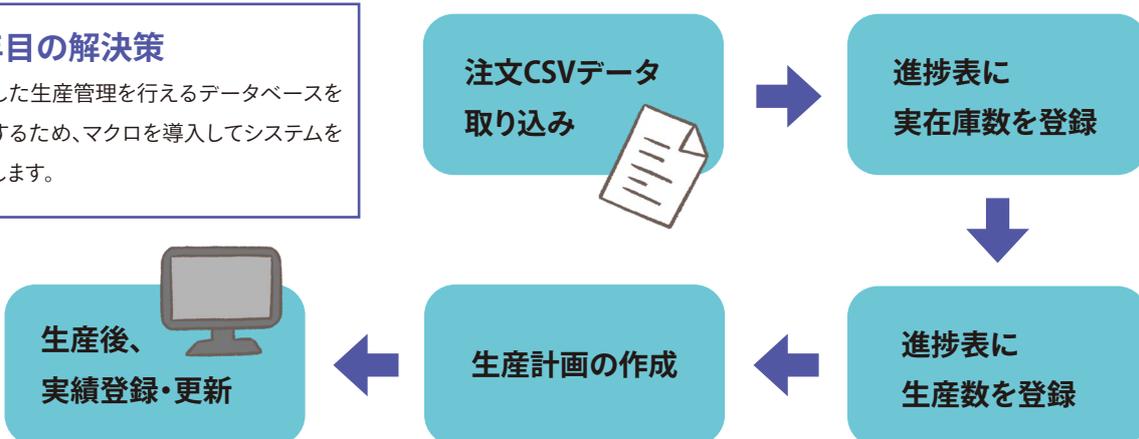
現状の管理表の並び等の問題からマクロの実用化には至らなかった。
翌年ではExcelとマクロを用いて現場での入力と事務作業の一本化を進めていきます。

2 生産管理を一本化

1年目では品番と納品先の枝分かれによりシステム化が難航。2年目では取り込んだ注文データをマクロで反映して生産管理を一本化できる見込みです。

2年目の解決策

一貫した生産管理を行えるデータベースを構築するため、マクロを導入してシステムを作成します。



成果と今後

継続支援で改良点が明らかに 生産管理の効率化を進める

品番と納品先の枝分かれが依然としてマクロでの自動化を目指す上での壁になっており実用化にはいたっていませんが、IT支援事業を継続して、少しずつ改良点が見えてきました。

引き続き、マクロでの試験と修正を繰り返すと同時に、ノーコード/ローコードツールの導入も前向きに検討して生産管理の効率化を目指します。



03

受注管理の自動化でコスト削減、作業の効率化



支援のポイント

Point

1

日々の転記作業の自動化

Point

2

補助金の活用も一緒に提案

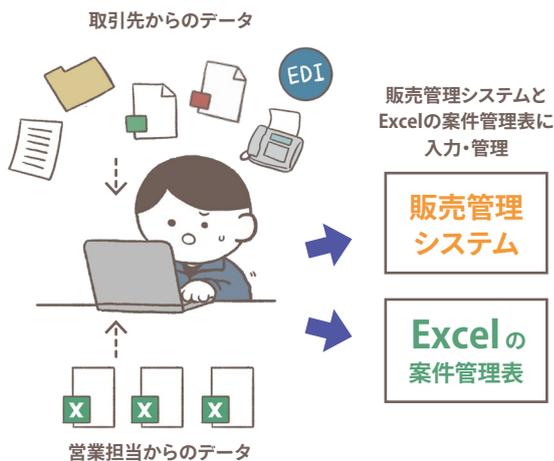
企業情報

機械工具の販売商社 C社

本社	広島県広島市
従業員数	19名
事業内容	機械器具の卸売など

困り事

各業務の管理システムでの二重入力



受注管理において、取引先からそれぞれ異なる形式のデータを受け取っていました。また、データを販売管理システムとExcelの案件管理表へ転記する作業が発生し、二重（もしくは三重）入力している状態になっていました。これらの入力作業は全て従業員が行っており、転記に多くの時間を要していることが問題として挙げられました。

提案した 解決方針

受注業務において、Excelから販売管理システムへの転記をRPAを導入することで、自動化

Excelに入力するだけで販売管理システムにも自動で転記される！

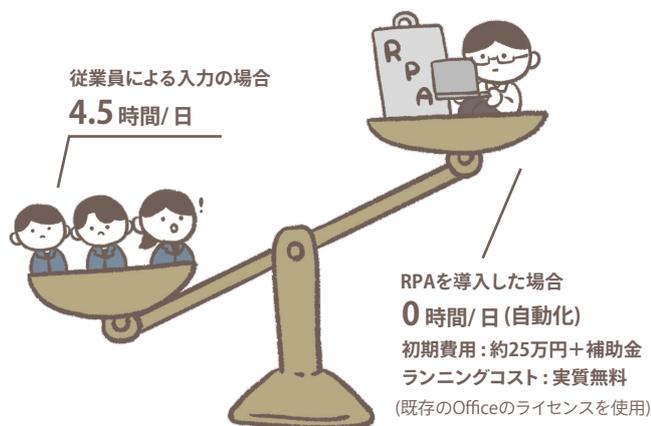


各業務で、作業を効率化するためにRPA（PC作業の自動化ツール）を導入することとし、それらの効果を算出しました。

中でも、現状の業務コストを考慮した際に、受注管理の転記の自動化により大きな効果が見込めることがわかったため、受注作業の自動化を最初に行うこととしました。

解決までのフロー

1 RPAソフト導入決定まで



RPAを導入するにあたり、まず導入コストについて各社RPAソフトを調査、比較しました。その中で、操作が簡単でExcelの操作に長けているソフトを選定しました。このソフトは、実績自体はまだ少ないものの、導入のためのプログラム作成でのみ費用が発生し、それに対しての補助金もあるので、導入のハードルが低いのも特徴です。従業員による入力と比較した際、RPAソフトの方がコストがかからない点が導入の決め手となりました。

2 導入スケジュール検討



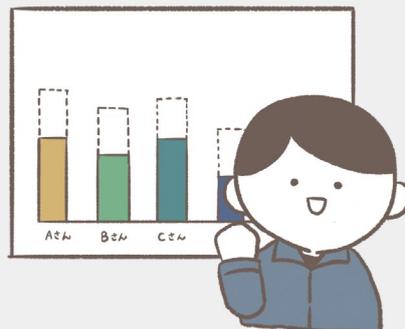
RPAソフトを決めた後は、実際に運用をしていくためのスケジュールを立てました。「IT化計画策定」「システム要件定義」「システム開発」「運用テスト」「運用」を順に組み立てました。2ヶ月間を運用までの準備期間としました。運用から3ヶ月後に「システム化範囲検討」をし、さらに、システム化できる業務を検討しました。

成果と今後

1人1日あたり45分の作業時間削減に成功 合計で4.5時間/日、5,000円/日の削減に

転記作業を自動化したことにより、スタッフ6名分の作業に効果が出ました。1人1日あたり45分の作業が自動化され、合計で4.5時間分の工数が削減され、人件費に直すと1日あたり5,000円削減されました。

今回はベンダーの方をお願いしたことを、今後は担当者でも行えるようにしたいと考えています。また、新たな仕組みを取り入れたことで、積極的にトライしていく事を打ち出し、共有し、皆が同じ方向へ進んで行く文化にするきっかけにもなりました。



04

システムをExcelで内製構築、 重複手入力による非効率化を解消



支援のポイント

Point
1

データ量や業務プロセスに
適したソフト選定

Point
2

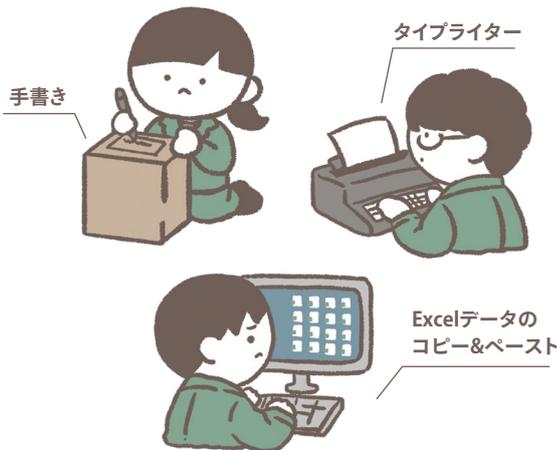
現状システム (Excel) を
最大限に活用

企業情報

制御機器設計 D社

本社	広島県広島市
従業員数	4名
事業内容	機器の設計、製造、販売など

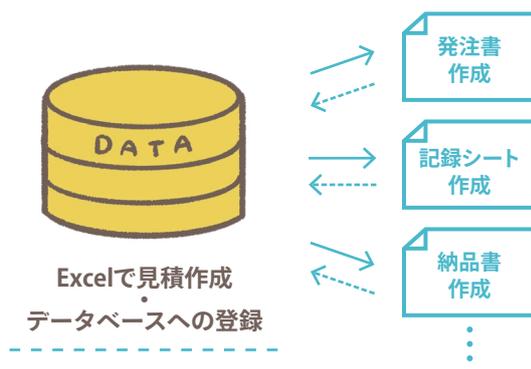
困り事 | 重複手入力による業務の非効率化



業務の流れの中で重複手入力が発生している課題を抱えていました。状況としては、図面や受注表は手書きで記入し、見積りは一太郎で作成。計算はExcelで行い、ネーマーシールをCADで作成・印刷をしていました。また、納品書はタイプライターで作成し、出荷は手書きでダンボールに番号を書いていた。こういった様々なツールや工程で同じ情報を何度も手入力する重複作業により、入力ミスや二重管理、作業負荷が生じ、業務全体が非効率になっていました。

提案した
解決方針

業務上での情報の流れを整理、 システムをExcelで内製構築することを提案



手書き・データの重複手入力をなくすために、ソフトをExcelに統一し、内製構築することに決めました。その理由としては、

- ・データ量がそこまで多くなく、Excelでの構築に問題がない
- ・複数人による同時編集の必要がない
- ・パッケージ版は高コストで自社の要件にフィットしない
- ・以前にExcel VBAやExcelマクロを使用したことがある

が挙げられ、他ソフトよりも導入しやすいと判断しました。

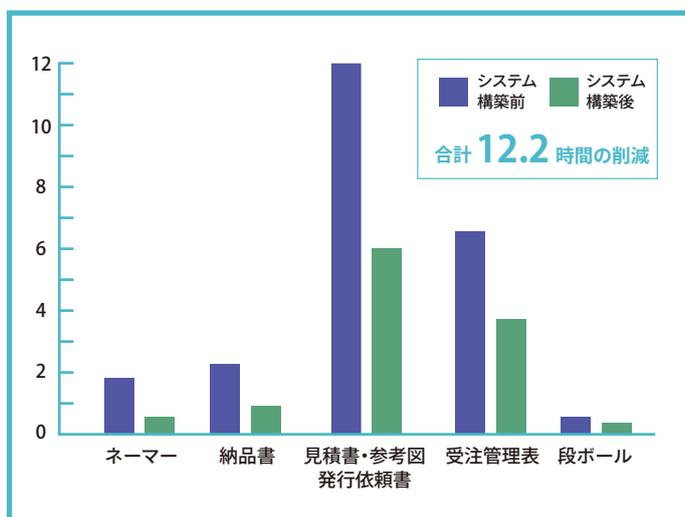
解決までのフロー

1 工程の現状把握と整理



まず、見積作成から出荷までの業務フローを把握し、様々な情報の二重入力や複数回入力、さらに手書き、タイプライター、Excelなど多岐にわたる使用ツールや帳票を整理しました。その後、情報管理や帳票出力の方法を含め、業務の進め方自体を見直し、これらを踏まえてシステム化による効率化を検討しました。

2 Excelで基幹システムを構築、作業ソフトを統一へ



(単位:時間)

今回は、見積・製造・試験・出荷の工程で、Excelによる受注生産管理(基幹)システムを構築し、作業を簡素化することを試みました。各工程における発注書の作成や記録シートの生成、納品書の作成といった複数の工程における帳票出力を一つのシステムで行うことで、二重入力をしてきた工程を撤廃し、作業にかかる時間を削減していきました。

成果と今後

1ヶ月で12.2時間の削減、 削減した余力で自社の強みを育てる

基幹システムを構築したことにより、1ヶ月あたり12.2時間の作業時間を削減できました。来年度以降構築するプロセスを含めると、月20時間削減見込みです。転記・入力ミスは減少し、手書きによる読みにくさもなくなり、チェック回数も少なくなりました。

今後は、効率化によってできた余力で、取引のない商社への営業を強化したり、基幹システムのデータ分析で、自社の強みである製品の耐用年数の長さを、データを用いて裏付けることにより、営業活動に生かしたいと考えています。



IT導入

04

省エネ推進アドバイザー派遣 エネルギー使用量の管理について

省エネの推進には、エネルギー使用量の管理基準が必要

エネルギー使用量を管理するには、生産に対してどれだけのエネルギーが消費されたかを示す指標や基準が必要になります。総量での削減目標を設定している場合、受注が増えるなどにより事業活動が活発になると、それに伴いエネルギー使用量が増えてしまい、目標を達成できなくなり、取組の効果が正しく判断できないため、エネルギー使用量が生産に対して適切かを判断する必要があります。例えば、生産量の増減に伴いエネルギー使用量も増減し、ほぼ比例関係であれば正しいエネルギー使用状態だと理解できます。ところが、ある時に比例関係からずれている数値が発生したとすれば、そこには設備などで何らかの問題が生じていると考えられます。

つまりエネルギー使用量を管理する(省エネを推進する)には、

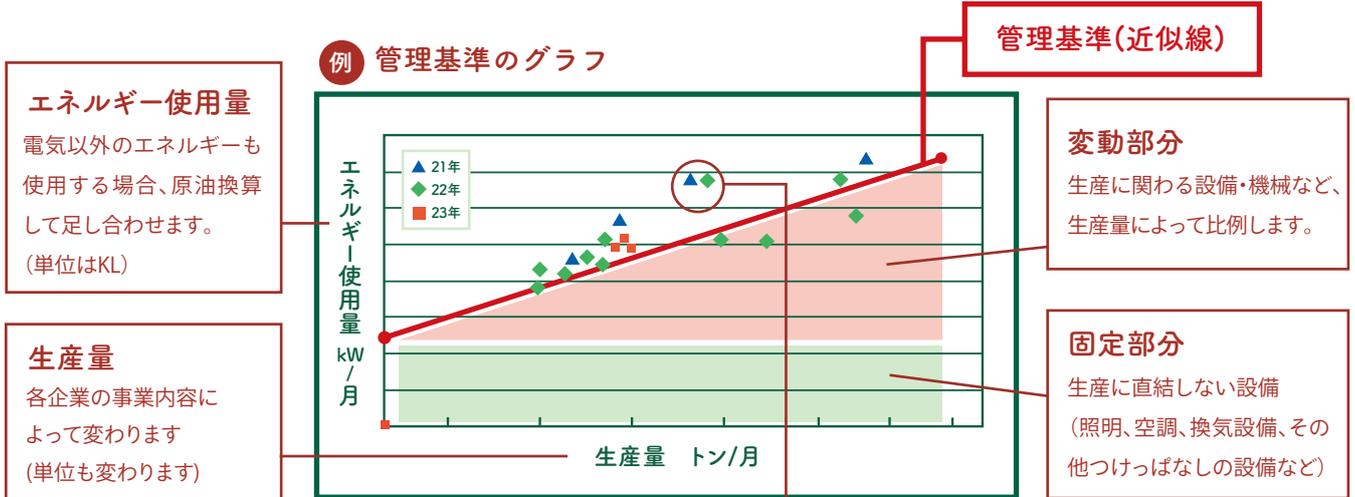
「生産量に応じたエネルギー消費の基準」を作り、基準通りにエネルギーが消費されているかチェックし、問題があれば調査し改善を進めていきます。

広島市では、以下に説明する管理基準を作成することも支援しています。

管理基準を作ってみよう

管理基準を作るには、売上高や生産量と光熱費などのデータを3年分用意するところから始まります。

3年分のデータを図のように月ごとにプロットした後、データの近似線を引けばこれがエネルギー使用量の管理基準になります。



比例していない数値がある = 異常な稼働



自社の管理基準を作ってみよう!

POINT

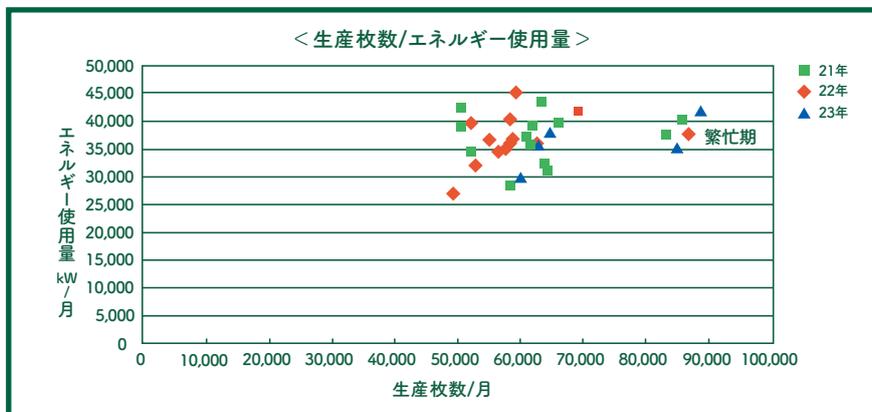
生産量は、企業の事業内容によって異なるため、個数、重量、ショット数、工程数、労働時間、売上高などの中から比例関係になる項目を選定し、横軸とします。

管理基準を作ることによってわかること

視点
1

生産量に対応したエネルギー使用量になっているか？

(生産量が多いときはエネルギー使用量も多く、生産量が少ないときはエネルギー使用量も少なくなっているか)

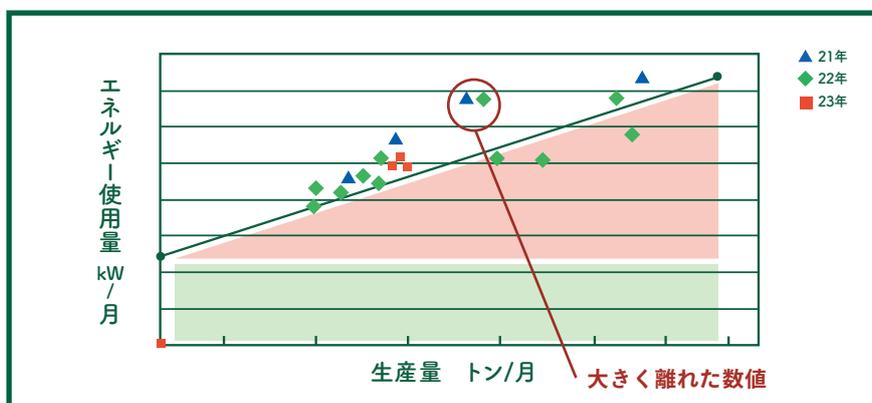


図のように、生産量とエネルギー使用量が比例の関係になっていない、もしくは傾きが0に近い場合、固定費にムダが潜んでいる可能性が高く、生産状況に関わらず電源がONになっている設備が無いかなど調査しましょう。

コンプレッサ、ボイラなどの設備は、生産状況に関わらず稼働していることから、固定部分の要素も含まれており、固定費のムダになっていないか注意が必要です。

視点
2

管理基準（近似線）から大きく離れていないか？



管理基準を作成することで、月々のエネルギー使用量を生産量から推定できるようになります。

図のようにある月の実績値が基準線から大きく逸脱した場合、何らかの異常が発生していると判断でき、その原因を調査するきっかけとなります。

ほかにも、管理基準を作ることによって、1製品ごとのエネルギー使用量の把握や省エネ活動の効果確認など、様々な活用ができます。

これらの管理基準に基づいてムダが潜んでいる原因を推定し、計測や調査によって問題を特定し、改善を進めていきます。具体的な支援事例の内容や削減できたコストなどは次ページに掲載しています。

「うちにもムダが発生しているかも」と考えるきっかけ作りのためにも、ぜひご覧ください。



省エネ

省エネ推進アドバイザー派遣 省エネによるコスト改善の事例

前ページのやり方で全体の電力使用量を確認し、各事例の着眼点を参考に組み立ててみてください。

01

射出成形機加熱準備時間の短縮化

固定費
削減

企業情報 自動車樹脂部品製造 A社

本社 広島県広島市 従業員数 75名
事業内容 自動車樹脂部品の量産



支援のポイント

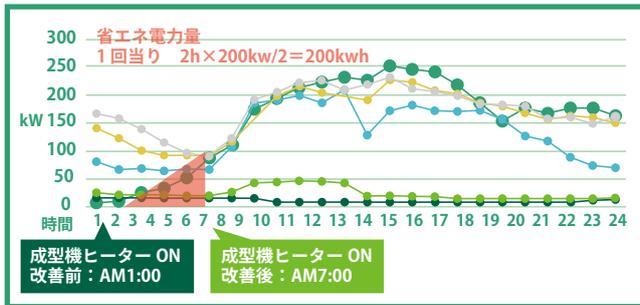
稼働時以外のムダ削減
(使わない時は消す)

投資金額

0円

取組 | アイドリング時間の最適化

一週間：ヒーター立ち上げ時にかかる電力のグラフ



※各グラフは日にちを示す。

休日明けの月曜日には、成形機のヒーターを順次立ち上げるため、従来は早朝1時から暖気運転を開始していました。これは、一斉に立ち上げることで最大電力が発生する恐れがあったためです。しかし、過去の電力使用データを分析した結果、一斉に立ち上げても最大電力には達しないことが確認されました。このため、ヒーターの立ち上げ時刻を7時に変更し、早朝の暖気運転を削減することで省エネを図ります。

削減
効果

年 20 万円

02

炉の保温時間の削減と工程の標準化

固定費
削減

企業情報 鋳鉄鋳物製造 B社

本社 広島県広島市 従業員数 92名
事業内容 鋳鉄鋳物製品などの製造



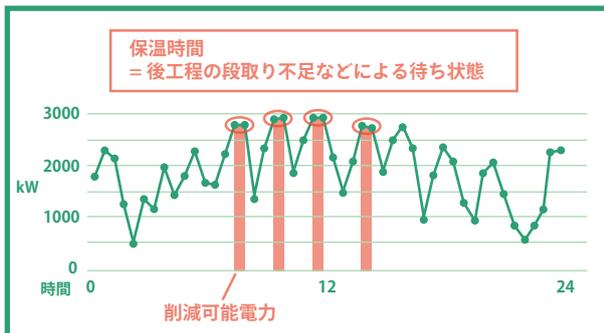
支援のポイント

人のばらつきによるムダ
(工程の標準化)

投資金額

0円

取組 | 電気炉の保温時間の削減



現状では、作業者によっては、後工程の段取り不足などにより、電気溶解炉に30分間程度(1日に3~4回)保温状態が見受けられ、使用電力にムダが生じていました。可能な限り、保温状態の時間を削減することにより省エネを図ります。現在、炉の保温時間削減活動に取り組んでおり、今後も活動を継続していきます。

削減
効果

年 975 万円

03

エアコンプレッサ吐出圧力の低減

変動費削減

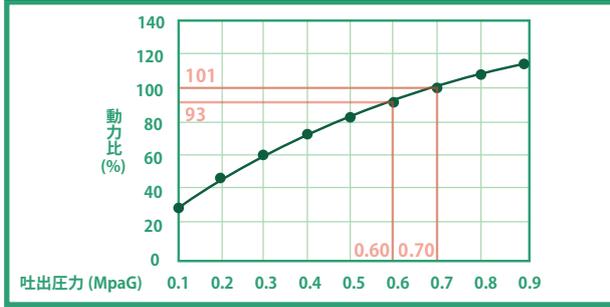
企業情報	機械加工部品製造 C社		
本社	広島県竹原市	従業員数	13名
事業内容	機械加工部品の製造など		

💡 支援のポイント

過剰出力によるムダ
(出力設定は最小限に)

投資金額
0円

取組 | コンプレッサ吐出圧力の低減



現状では、吐出圧力が高い設定になっており、過剰出力による無駄が発生していました。そこで、エアコンプレッサの吐出圧力を徐々に下げることによって、動力との適切なポイントを見極め、消費電力の削減に取り組みました。

削減効果 年**36万円**

04

エアコンプレッサの最適制御

変動費削減

企業情報	金属製品製造業 D社		
本社	広島県世羅郡世羅町	従業員数	18名
事業内容	自動車・農業機械部品の製造		

💡 支援のポイント

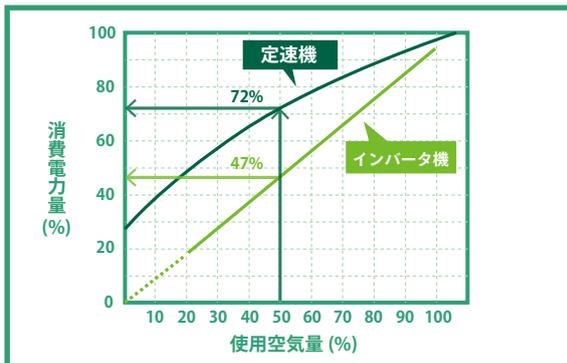
設定条件の不適によるムダ
(制御設定の最適化)

投資金額
0円

取組 | 定速機とインバータ機の組み合わせ制御

POINT 1 (消費電力でのインバータ機の優位性)

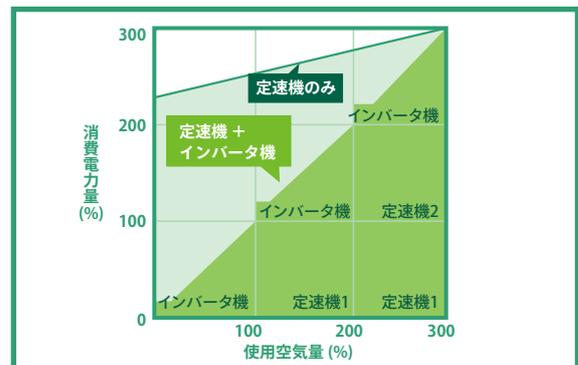
同じ負荷率(使用空気量)で運転する場合、消費電力はインバータ機の方が少なくて済み、定速機は負荷率100%で使うことが最も効率が良いこととなりますが、インバータ機はどの範囲でも消費電力を低く抑えることができます。



エアコンプレッサ特性図

POINT 2 (定速機+インバータ機による省電力化)

定速機とインバータ機の組み合わせで、使用空気量と消費電力が比例関係になるような理想的な運転が行えるよう圧力設定を行い、最適な台数制御を行います。



制御モデル図

削減効果 年**192万円**

事業領域拡大検討アドバイザー派遣 事業計画書の作成について

事業計画書は、会社ごとで作るオーダーメイドの地図

将来を見据えた事業活動が重要

自動車産業は、長年培ってきた技術や取引関係を基盤にしながらも、環境対応や新しいニーズへの対応など、大きな変化を求められています。こうした中で、事業領域を広げるかどうかに関わらず、経営の安定と持続的な成長を実現するためには、将来を見据えた計画に基づく事業活動が欠かせません。企業が、変化をチャンスと捉え、持続的に発展するための第一歩として、この機会に中長期的な視点で事業計画を検討します。最終的には、企業が次年度からも単独で活動が継続できるように、実際の行動レベルまで落とし込んだ行動計画を策定します。



事業計画書策定における重要ポイント

企業が中長期的な事業計画を策定する際に重要なのは、将来の目標を明確にし、環境変化と自社の強みを踏まえた現実的な戦略を描くことです。以下のSTEPで、数値目標だけでなく、ヒト・モノ・カネをどう活かすかを考え、変化に対応できる柔軟性を持たせることが、持続的な成長の鍵となります。

事業計画書検討ステップ

事業計画書に該当する項目(例)

チェックの観点

STEP 1

事業の方向性を
明確にする
(登る山を決める)

- 企業の思い(なりたい姿)
- 企業理念(企業ビジョン)
- 事業コンセプト(製品・サービス)
- 企業の強み

- 事業の方向性が明確に定まっているか?
- 現状から少し背伸びした目標になっているか?

STEP 2

事業の実現可能性を
戦略的に検討する
(登り方を決める)

- 価値創造ストーリー
(いかに実現するか)
 - 顧客セグメント(課題・悩み・利得)
 - 顧客への価値提供(強み・差別化)
 - 実現に向けた戦略(課題・解決方法)

- 自社ならではの提供価値になっているか?
- 顧客提供価値を創造するストーリー(課題の解決方法)が描けているか?

STEP 3

継続的実行の為の
行動計画を明確にする
(登る計画を立てる)

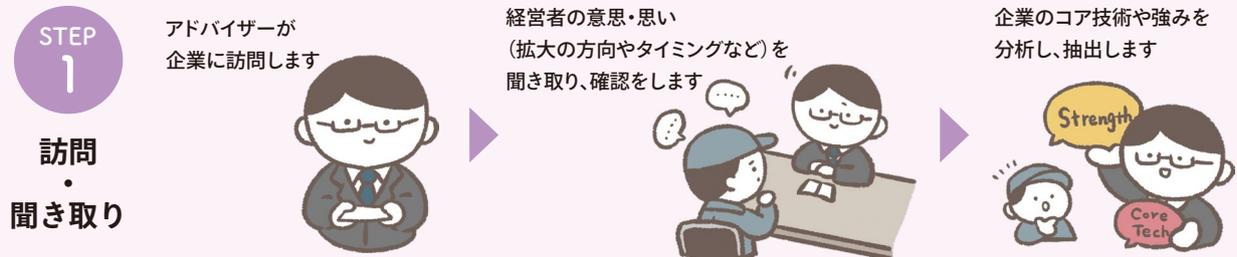
- 事業展開計画
 - ゴール達成の為のプロセス/実施項目/内容/担当者
 - 定性的・定量的な目標/KPI
 - 期限と次の動き 等

- 客観的に評価できる指標が決まっているか?
- 実行する人、期限が決まっているか?

アドバイザー派遣と計画策定までの流れ

Flow

広島市の行動計画策定支援では、それぞれの企業に適したアドバイザーを派遣します。企業経営者が抱えている悩みや企業の課題などを、アドバイザーと1対1で話し合うところからスタートします。以下は支援の主な流れです。



事業拡大

アドバイザー派遣のメリット

アドバイザーを派遣してもらうメリットはいくつかありますが、大きなポイントは

①企業の強みを客観的に見てもらえる ②いろいろなルートを通じたニーズについて調査ができる

ことです。俯瞰した視点と専門分野の知識・経験から情報を提供し、事業拡大の方向性を定める力添えをします。

01

自動車樹脂部品製造 A 社の事例

企業情報

本社 広島県呉市 従業員数 18名
事業内容 自動車樹脂部品の量産



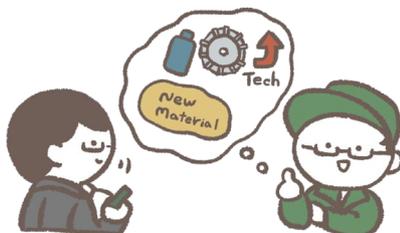
支援のポイント

技術領域に関するヒアリングの実施

事業計画書策定までの流れ

1 事業の方向性を明確にする (登る山を決める)

- 技能を技術に昇華させ、技術で選ばれる企業へ成長する
- プラスチック成形の延長線上の事業拡大を狙う



2 事業の実現可能性を戦略的に検討する (登り方を決める)

- 量産化技術の高度化
①寸法精度 ②新素材の量産(高機能プラスチック)



3 継続的実行の為の行動計画を 明確にする (登る計画を立てる)

- 営業活動を能動的に行い、顧客のニーズを把握する
- 自社だけでは取り組めない部分については大学や他企業等の外部機関と連携する

事業参加企業の感想

- 以前は事業計画書を策定していなかったが、今回の支援を通じて、事業計画書は自社にとって必要なものであると考えるようになった。
- 自社でも自社のことを分かっていなかったが、今回の取組みを通じて、自社の理解が進んだ。
- これまでは顧客に依存しており、場当たりの対応を行っていたが、戦略的にどのように事業を行うべきなのかを経験できた。今後も続けて取り組んでいきたい。



事業計画書は、経営状態の把握、従業員育成、外部企業との関係構築など、様々な企業課題を解決に導きます。

02 自動車プレス・溶接部品製造 B 社の事例

企業情報

本社 広島県安芸郡海田町 従業員数 約250名
事業内容 自動車プレス・溶接部品の量産



支援のポイント

- ・省エネ設備会社との意見交換
- ・技術領域での指導、情報提供

事業計画書策定までの流れ

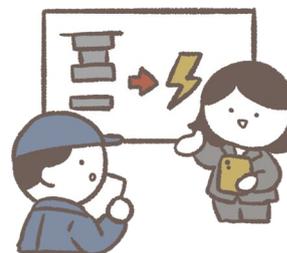
1 事業の方向性を明確にする (登る山を決める)

- 工場内に存在する廃エネルギーを活用する
- 非自動車部品事業として省エネ設備の開発に取り組む



2 事業の実現可能性を戦略的に検討する (登り方を決める)

- プレス機の上下運動エネルギーの転換を検討する
- 発電データの収集と実現性の検証をする



3 継続的実行の為の行動計画を 明確にする (登る計画を立てる)

- ビジネスモデルの構築と成立性の検証をする
- 実行計画及び試作品を作成する

事業参加企業の感想

- これまで策定していた事業計画書は、**目標達成がある程度見えている事業計画書**だった。
- アドバイザーとのアイデア出し等を通じて、**初めてゼロからイチを生む事業計画書の策定**を行うことができた。
- 今回の支援を通じて、**自社の強みや現在の事業を再認識**でき、**実のある活動**だったと感じる。



事業拡大

少人数向け訪問型研修 人材育成の支援について



少人数向け訪問型研修の概要

広島広域都市圏内の自動車関連企業を始めとするものづくり企業に、講師を派遣し、各企業の課題解決の取組に必要な従業員のスキル向上やリスキリングに取り組むことで、人材育成を支援します。研修は、2~3日に分け、合計8時間程度で実施します。

● 研修までの大まかな流れ



支援のメリット

ものづくり企業の従業員に必要な教育メニュー（ページ下の一覧参照）について、企業へ講師が訪問するため、受講がしやすいのが特徴です。また、少人数（最大3名程度）に対して教育メニューをカスタマイズしながら実施するので、従業員が自分事化しやすく、より効果的になります。

● 実際の様子



教育メニュー一覧

教育メニュー	研修内容
問題解決技法	問題の定義、原因分析、解決策立案の基本手法
QC手法	QC七つ道具、データ分析、改善活動の進め方
機械設計・製図初級	図面の基本構造、寸法記入、製図の約束事
機械設計・製図中級	簡単な機械部品の図面作成、製図演習
油空圧初級	油圧・空圧機器の構造、動作原理、JIS回路記号
電気初級	電気図面の基本構造、記号の意味、配線図の読み方
電気中級	シーケンス図の構成、動作理解、保全への応用
Excel初級	表計算の基本操作、グラフ作成、セル書式設定
Excel中級	関数（SUM、IF、VLOOKUPなど）の活用、データ整理
Excelマクロ初級	VBAの基本構造、簡単なマクロ作成、関数利用
RPA初級	RPAの仕組み、簡単な自動化処理の設定方法
情報発信初級（HP）	ホームページの基本構造、更新・修正方法
ノーコード/ローコードツール初級	ノーコード/ローコードツールの基本操作、簡単なアプリ作成



カイゼン活動と IT 導入における 人材育成計画書の活用について



人材育成計画書の狙い

人材育成計画書は、生産技術力向上やIT導入などの活動を、年度単発の取組に終わらせず、自社で次年度以降も継続できる活動へとつなげることを目的としています。そのために、今後の活動リーダーとなる対象者を指名し、自覚を促すとともに、監督者を含めた組織全体で人材育成に取り組む体制や活動日程などを構築します。

STEP
1

人材育成計画書を作成する

人材育成計画書は監督者が作成します。まず、対象者の現状を把握し、1年程度で到達可能な目指すべき姿（能力像）を設定します。次に、その姿を達成するために育成課題を明確にし、各課題について達成レベルと手段を具体的に整理します。最終的には、各項目の実施タイミングを含めた実行スケジュールに落とし込み、計画書の形にまとめます。

例 カイゼン活動の人材育成計画書

育成対象者		育成監督者		実施期間	育成対象者	確認	承認																																																																																																												
所属	製造部 係長	所属	製造部 課長	2024/9/1 から	K	F	F																																																																																																												
氏名	K氏	氏名	H氏	2025/3/1																																																																																																															
目指す姿（ゴール）	育成課題	達成基準	達成手段・教育手段	達成期限																																																																																																															
現場の改善を進めるため、各種データを客観的にまとめて見える化することができる	データ処理のためのExcel操作能力	データベースを用いた各種データ集計・分析が出来る	広島市「少人数向け訪問型研修」を利用	2025/1/1																																																																																																															
現状の能力	育成課題	達成基準	達成手段・教育手段	達成期限																																																																																																															
Excelでのデータ収集はできるが、それらの活用するためのまとめ方や改善へつなげる方法がわからない。	データに基づいた改善策を現場に展開するためのリーダーシップ	改善策の現場での定着率；80%以上	始業前ミーティング時の展開と確認	2025/3/1																																																																																																															
達成手段・教育手段	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th colspan="4">2024年度上期</th> <th colspan="4">2024年度下期</th> <th>補注</th> </tr> <tr> <th></th> <th>4月</th> <th>5月</th> <th>6月</th> <th>7月</th> <th>8月</th> <th>9月</th> <th>10月</th> <th>11月</th> <th>12月</th> <th>1月</th> <th>2月</th> <th>3月</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>育成テーマの確認</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> <td>ATACUさんとの講師と共同</td> </tr> <tr> <td>達成目標の確認</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> <td>ATACUさんとの講師と共同</td> </tr> <tr> <td>訪問研修の実施</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>◇</td><td>◇</td><td>◇</td><td></td><td></td><td></td> <td>3回（2H、3H、3H）</td> </tr> <tr> <td>現場の具体的なテーマでデータ収集を実施</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> <td>3～4件程度</td> </tr> <tr> <td>成果の確認</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> <td>広島市「多面的企業力向上研修会」の活動で確認</td> </tr> <tr> <td>製造部の日常管理に適用</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>								2024年度上期				2024年度下期				補注		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		育成テーマの確認						○							ATACUさんとの講師と共同	達成目標の確認						○							ATACUさんとの講師と共同	訪問研修の実施							◇	◇	◇				3回（2H、3H、3H）	現場の具体的なテーマでデータ収集を実施													3～4件程度	成果の確認													広島市「多面的企業力向上研修会」の活動で確認	製造部の日常管理に適用													
	2024年度上期				2024年度下期				補注																																																																																																										
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月																																																																																																							
育成テーマの確認						○							ATACUさんとの講師と共同																																																																																																						
達成目標の確認						○							ATACUさんとの講師と共同																																																																																																						
訪問研修の実施							◇	◇	◇				3回（2H、3H、3H）																																																																																																						
現場の具体的なテーマでデータ収集を実施													3～4件程度																																																																																																						
成果の確認													広島市「多面的企業力向上研修会」の活動で確認																																																																																																						
製造部の日常管理に適用																																																																																																																			

目指す姿(ゴール)

対象者が“1年後に達成すべき姿”を明確にします。

課題の詳細設定

課題の内容から達成基準、手段や期限を細かく記載し、リスト化します。

達成手段・教育手段

対象者の適切な教育メニューを提案します。

カイゼン活動とIT導入では、アドバイザーと共同で作成します。

STEP
2

人材育成計画書を元に話し合う

作成した人材育成計画書をもとに、監督者が対象者に期待を込めて内容を説明し、目指す姿について合意を形成します。対象者は育成に対する心意気や決意を記載し、活動に取り組みます。期末には、育成課題解決の進捗状況を振り返り、良かった点や計画通りに進まなかった点について監督者と話し合い、さらなる成長を目指します。



人材育成

POINT

人材育成計画書は、作成後の振り返りも大事な点です。半期ごとに人材育成計画を活用した話し合いや評価を実施しましょう。

Corporate Interview

事業者インタビュー

カイゼン活動

IT 導入

省エネ支援

事業拡大

訪問型研修

各支援事業を実際に受けた事業者の方々へのインタビューです。事業に申し込んだきっかけや、実際に受けてよかったことなど、リアルな視点で感想をいただきました。支援事業への申し込みの参考にしてみてください。

生産技術力向上（カイゼン活動） アドバイザー派遣

株式会社松田製袋
代表取締役 藤川様

事業内容 紙製品加工 従業員数 10名

● 事業に申し込んだきっかけ

元々弊社も多能工化を実施したいなという思いがありました。でも我流でするには限界があったり、やり方もわからないまま進めていたので、市の方に協力をしてもらいながら一緒に進めた方が良いのではと思って申し込みました。

手順書の作成で業務を多能工化

● 取り組んで良かったこと

実際にアドバイザーの方に来てもらって、工場を見ながら他と比べてこうだとか、こういう手順書はダメだよとか、率直な意見をもらったのはすごく良かったですね。

● 支援を受けた感想

初歩的な説明もあれば嬉しかったです。でも、社員では出てこないようなアドバイスや意見が出てくるので、やっぱり外部の方の意見を聞くのはすごく良いと思いますね。



IT導入アドバイザー派遣

吉岡機工株式会社
常務取締役 吉岡様

事業内容 機械器具卸売 従業員数 24名

● 事業に申し込んだきっかけ

コロナ禍で補助金の話を聞き、社内の改善をできることからトライしようというのが一番のきっかけです。そのタイミングで、弊社の社長が変わり、新しい風を吹かせようとか、効率化していこうという考えもあったんだと思います。

ITで業務効率化、社内に新しい風を

● 取り組んで良かったこと

現場でしたら、不要な工程が見つかったことですね。そこに、ソフトやRPAが加わり更に工程が省けました。工程を一緒に洗い出すことで気づくこともあり、助かりました。

● 支援後の社内取り組みについて

業務効率化やIT化は僕と弟で行っています。継続的にパソコンの技能を上げるという点も含めて、社内でITスキルが高い人がOJTのような感じでITを教えています。



省エネ推進アドバイザー派遣

省エネを脱炭素化の一步へ

株式会社浜野鉄工所
代表取締役 浜野 様

事業内容 自動車部品
機械加工 従業員数 24名

● 事業に申し込んだきっかけ

自動車部品を製造している中で、自分たちも立ち位置上、省エネ等に取り組まないといけないと思っていました。でも、何も取り組めておらず何かアドバイスが受けれたらという思いで申し込みをしました。

● 取り組んで良かったこと

技術的な面での支援かとイメージしていたのですが、空調のことについて挙げられたので意外でした。予想とは違いましたが、新しい視点だったと思います。

● 管理指標表の取り組みについて

原単位は以前やったことがありました。当時は継続ではなかったので、今回は1年を通して記録できました。ただ、それを活かしてまではまだ結びつけられてないのが現状です。



事業領域拡大検討 アドバイザー派遣

SWOT 分析で方向性が明確に

石田プラスチック株式会社
代表取締役 石田 様

事業内容 自動車樹脂
部品製造 従業員数 18名

● 事業に申し込んだきっかけ

自動車業界のCASE対応が必要と言われても、具体策が分からず悩んでいました。自動車以外の柱を作りたい思いはありましたが、どこから手を付けていいかわからず、この事業なら一緒に考えてもらえと思い申し込みました。

● 取り組んで良かったこと

アドバイザーとSWOT分析をしたことで、自社の強み・弱みが明確になり、これまでぼんやりしていた新規事業の方向性が具体化しました。事業計画の重要性を実感し、社内も前向きになり目標を共有できました。

● 支援を受けた感想

学んだことを基に、自社で事業計画を改善できる体制が整いました。今では、社員と話し合いながら精度を高め、新素材分野への挑戦も進めています。今後さらに成長を目指します。



少人数向け訪問型研修

研修でデータ管理意識が向上

西研株式会社
製造部 課長 藤村 様

事業内容 切削工具の
加工・製作 従業員数 22名

● 事業に申し込んだきっかけ

カイゼンアドバイザー派遣の作業時間短縮に取り組む中で、数値やデータを残す仕組みが不十分だと気づきました。改善にはデータ管理が必要と感じていたところ、アドバイザーから訪問研修を勧められ、現場で学べるなら役立つと思い参加しました。

● 取り組んで良かったこと

Excelやマクロの基礎を8時間学びましたが、正直、完璧に使いこなせるわけではありません。それでも、マクロで何ができるかを知り、改善の幅が広がるきっかけになり、データ管理への意識も高まりました。

● 支援を受けた感想

訪問型研修は初めてでしたが、講師が無料で来てくれるため参加しやすかったです。外部研修はハードルが高いと思っていましたが、実務に直結する内容で現場で学べる安心感がありました。



Advisor Introduction

アドバイザー紹介

各支援事業で企業に派遣されたアドバイザーをご紹介します。知識や経験値を活かし、企業の課題を解決へと一緒に考えます。ここでは、アドバイザーたちの専門や各事業に対する取り組みなどを掲載しています。

生産技術力向上(カイゼン活動)
アドバイザー派遣

少人数向け
訪問型研修



特定非営利活動法人
ATACひろしま

代表 理事長
平岡 比呂氏

● 普段、中小企業や製造業に対し、どのような支援をされていますか？

製造業の現場に入り、工程改善や品質管理、技能伝承など、現場に密着した支援を行っています。旋盤加工や溶接などの専門技能を持つ技術者が直接支援することもあり、補助金申請やISO対応など、経営面の支援も含めて企業の成長を多角的にサポートしています。

● 広島市のアドバイザー派遣を実施する上で、どのような点に注意していますか？

企業の現場に入る際は、まず「現場の声を聞く」ことを大切にしています。改善提案や教育が一方的にならないよう、現場の方々と一緒に考え、納得感のある支援を心がけています。小さな成功体験を積み重ねることで、企業の中にカイゼンの文化が根付くよう意識しています。

● これから制度を利用しようと考えている企業へ、メッセージをお願いします。

「何から始めればいいのか分からない」という状態でも大丈夫です。まずは現場と一緒に見て、できることから始めましょう。改善は少しずつでも確実に成果につながります。現場の力を引き出すお手伝いをさせていただきます。

IT導入アドバイザー派遣



特定非営利活動法人
ITコーディネータ広島

代表 理事長
児玉 学

● 普段、中小企業や製造業に対し、どのような支援をされていますか？

中小企業の現場に入り、業務の流れを整理しながら、ITを活用した業務改善や効率化の支援を行っています。例えば、紙で管理していた在庫や受発注業務をクラウド化したり、情報共有の仕組みを整えることで、作業時間の短縮やミスの削減につなげています。ITの導入に限らず、業務そのものの見直しや課題の整理から支援を始めることで、企業の実情に合った改善策を提案しています。併せて、補助金の活用支援やベンダー選定も含め、現場に根ざした支援を行っています。

● 広島市のアドバイザー派遣を実施する上で、どのような点に注意していますか？

ITに苦手意識を持つ企業も多いため、専門用語を使わず、分かりやすく説明することを意識しています。企業のベースに合わせて進めることで、無理なく導入できるようにしています。また、現場の業務改善とIT導入をセットで考えるようにしています。

● これから制度を利用しようと考えている企業へ、メッセージをお願いします。

「ITは難しそう」と感じている企業こそ、ぜひご相談ください。一緒に課題を整理し、最適な一歩を見つけましょう。現場の業務改善から始めるIT導入で、確実な成果につなげていきます。

これらは、令和7年度に広島市のアドバイザー派遣事業を受託した事業者の代表者に対して実施したインタビューです。本事業は、広島市が各団体へ委託して実施しており、委託事業者は年度ごとに選定しています。

そのため、今後の派遣で必ずしも同じ団体や人物が対応するとは限りませんので、あらかじめご了承ください。



省エネ推進アドバイザー派遣



中国電力株式会社

代表 エネルギー営業本部
技術営業グループ
本部エリアマネージャー
杉原 二彦

● 普段、中小企業や製造業に対し、どのような支援をされていますか？

電力会社というと電気の供給のイメージが強いかもしれませんが、私たちは省エネの専門家として、企業のエネルギー使用状況を分析し、改善提案を行う支援も行っています。照明・空調・蒸気・給湯・圧縮空気・冷凍冷蔵・給排水・排水処理・工業炉・受変電及び生産設備の省エネ診断を実施し、設備の運用方法などを見直すことで、CO₂排出量の削減とコスト低減を両立させる取り組みをサポートしています。

● 広島市のアドバイザー派遣を実施する上で、どのような点に注意していますか？

企業ごとに設備や運用状況が異なるため、現場を丁寧に確認し、実行可能な対策と具体的な実施方法をセットで提案するようにしています。省エネは一度きりではなく継続が大切なので、企業が自走できるような支援を心がけています。

● これから制度を利用しようと考えている企業へ、メッセージをお願いします。

「省エネに取り組みたいけど方法が分からない」そんな企業でも、まずは現状把握から始めましょう。小さな改善でも積み重ねることで大きな成果につながります。省エネは単なるコスト削減ではありません。それは企業の信頼性と社会的責任を示す重要な戦略です。私たちは、専門的な診断と改善提案を通じて、環境配慮と経済性を両立させ、企業価値を高めるお手伝いをします。

事業領域拡大検討アドバイザー派遣



株式会社広島銀行

代表 ソリューション営業部
法人ソリューション室
自動車関連担当マネージャー
石飛 裕司

● 普段、中小企業や製造業に対し、どのような支援をされていますか？

融資取引だけでなく定量/定性分析や対話を通じて、お取引先の経営課題を共有し、経営改善、事業承継、事業転換、再生支援など個社のニーズに合わせた支援を行っています。近年では、中期経営計画の策定支援をはじめ、DXやCNへの対応など、幅広い分野で伴走支援を行っています。

● 広島市のアドバイザー派遣を実施する上で、どのような点に注意していますか？

経営者の思いや取組の背景を丁寧にヒアリングすること、企業の課題や強みについて共通認識を持つことを心掛けています。現実的かつ挑戦的な事業戦略を立案するだけでなく、実際に行動できるように、企業とともに共創する姿勢で取り組んでいます。

● これから制度を利用しようと考えている企業へ、メッセージをお願いします。

「先行きが不透明で将来が不安」「挑戦したいけど、リソースが足りない」「何か新しいことに取り組みたいけど、どうすれば良いかわからない」各社様々なお悩みがあるかと思いますが、本事業を活用して最初の一步を踏み出してみませんか？地域金融機関のネットワークを活用して精一杯サポートさせて頂きたいと思っています！

Support Program Overview

支援事業のご案内

各支援事業の概要と支援の内容です。全ての支援事業でアドバイザーを長期的(原則1年間)に無料で派遣いたします。

各事業の申し込み方法・お問い合わせ先は裏表紙をご覧ください



生産技術力向上(カイゼン活動) アドバイザー派遣

生産技術に関する
アドバイザーを派遣し、
生産技術力の向上を支援

支援の内容

- アドバイザーが企業を訪問(月1回程度)
 - 経営視点の問題抽出
 - 生産性向上・品質クレーム削減
 - 職場環境・体制整備
 - 人材育成計画の作成
 - 生産管理
 - その他
(実情に応じて多面的に支援)
- など

先進ものづくり 企業視察

[令和6年度]

視察先 : (株)広島メタルワーク
事業内容 : 精密板金加工、
ステンレス加工など
従業員数 : 58名



[令和7年度]

視察先 : (株)ハーベスト
事業内容 : サイン・看板・モニュメントの製作、
機械部分品(カバー等)の製作など
従業員数 : 57名



IT導入アドバイザー派遣

ITに関するアドバイザーを
派遣し、デジタル化を支援

支援の内容

- アドバイザーが企業を訪問(年8回程度)
 - 企業の現状分析と業務フローの作成
 - 業務フローの見直しとIT化の検討
 - IT化に向けたIT仕様提案書の作成
 - 補助金制度の活用やソフト、ベンダー選定の助言
 - デジタル人材育成計画の作成
- など



省エネ推進 アドバイザー派遣

省エネに関する
アドバイザーを派遣し、
省エネの推進を支援

支援の内容

- アドバイザーが企業を訪問 (年5回程度)
 - 電力使用量等の関係資料を用いたヒアリング
 - 使用している設備や運用方法の現地調査
 - 計測機器を用いた電力等のエネルギー使用量の計測
 - 取得したデータを基に、課題を抽出と改善策の検討
 - エネルギー管理指標表の作成
- など



事業領域拡大検討 アドバイザー派遣

経営に関するアドバイザーを
派遣し、事業領域拡大の
検討を支援

支援の内容

- 事業拡大の方向性を明確にする : 例 企業の思い(なりたい姿)、企業理念(企業ビジョン) など
- 事業の実現可能性を戦略的に検討する : 例 顧客セグメント(課題・悩み・利得)、顧客への価値提供(強み・差別化) など
- 継続的実行の為の行動計画を明確にする : 例 ゴール達成の為のプロセス/実施項目/内容/担当者 など



少人数向け訪問型研修

講師を派遣し、
人材育成や
リスキリングを支援

教育メニュー

- 問題解決技法
 - QC手法
 - 機械設計・製図 初級/中級
 - 油空圧初級
 - ノーコード/ローコードツール初級
 - 電気 初級/中級
 - Excel 初級/中級
 - Excel マクロ初級
 - RPA初級
 - 情報発信初級(HP)
- など

中小企業の経営に関するお悩みを 解決するお手伝いをします

現場の整理整頓が
できておらず、
生産性が悪い



アナログ作業で
情報の管理が
できていない



光熱費が高いので
下げたい



新しい事業に
着手したいが
方向性が見えない



従業員の知識と
スキルを
伸ばしたい



支援事業の申し込みは無料です

対象

広島広域都市圏の中小企業 (対象企業の詳細については各支援事業のHPをご確認ください)

※広島広域都市圏

(広島県) 広島市、呉市、竹原市、三原市、三次市、庄原市、大竹市、東広島市、廿日市市、安芸高田市、江田島市、府中町、海田町、熊野町、坂町、安芸太田町、北広島町、大崎上島町、世羅町

(山口県) 岩国市、柳井市、周防大島町、和木町、上関町、田布施町、平生町

(島根県) 浜田市、出雲市、益田市、飯南町、川本町、美郷町、邑南町、吉賀町

費用

アドバイザー派遣にかかる費用は

無料

※ただし、アドバイザーからの助言等を受けて、改善を実行する際に発生する経費については自己負担となります。

申し込み方法

詳細は右記の二次元コードに記載しております。ご希望の事業のサイトにアクセスし、参加申込書を記入の上、メール又はFAXでお申し込みください。参加申込書の様式は、二次元コードを読み込んだページからダウンロードできます。



生産技術力向上
(カイゼン活動)
アドバイザー派遣



IT導入
アドバイザー
派遣



省エネ推進
アドバイザー
派遣



事業領域
拡大検討
アドバイザー派遣



少人数向け
訪問型研修

