2　経営指標

支援に当たっての判断基準は、次に掲げる指標のうちいずれかとする。

地域の中核的な企業を中心とした取組に係る申請その他のグループによる申請については、グループ全体としての経営指標又は参加者個々の経営指標のいずれでも用いることができることとする。

イ　労働生産性

労働生産性について、五年間の計画の場合、計画期間である五年後までの目標伸び率が二％以上のものを求める。計画期間が三年間の場合には一％以上の目標を、四年間の場合は一・五％以上の目標を求める。

注）労働生産性とは、営業利益、人件費及び減価償却費の合計を、労働投入量（労働者数又は労働者数に一人当たり年間就業時間を乗じたもの）で除したものとする。

ロ　売上高経常利益率

売上高経常利益率について、五年間の計画の場合、計画期間である五年後までの目標伸び率が五％以上のものを求める。計画期間が三年間の場合には三％以上の目標を、四年間の場合は四％以上の目標を求める。

注）経常利益の算出に当たっては、営業利益から、資金調達に係る営業外の費用（支払利息、新株発行費等）を控除したものとし、本業と関連性の低い営業外の収益（有価証券売却益、賃料収入等）は含まないものとする。

ハ　付加価値額

付加価値額について、五年間の計画の場合、計画期間である五年後までの目標伸び率が二％以上のものを求める。計画期間が三年間の場合には一％以上の目標を、四年間の場合は一・五％以上の目標を求める。

注）付加価値額とは、営業利益、人件費及び減価償却費の合計とする。

第3　経営力向上の内容に関する事項

1　経営力向上の内容に関する基本的事項

2に定めるところにより、目標達成に取り組むことを求める。経営力向上の実施に当たっては、ＩｏＴ、ビッグデータの収集及び解析、ＡＩ等の新たな技術を積極的に活用することを推奨する。その際には、不正なアクセス等による情報漏洩に対する対策等を講じるよう留意する必要がある。

2　経営力向上の内容に関する具体的事項

一のイからハまでに掲げる事項を、二の表の上欄に掲げる事業者の規模に応じ、同表下欄に掲げるところにより、実施するものとする。

一　経営力向上の内容

イ　従業員等に関する事項

(1)　多能工化及び機械の多台持ちの推進

一人の従業員等が複数の業務を担当することができるようにすること（以下「多能工化」という。）及び一人の従業員等が複数の機械を同時に操作すること（以下「機械の多台持ち」という。）を目的として、従業員等に必要な教育を行うことで、製品一単位を製造するために必要となる設備費及び人件費を低減させる。

その際、製造ラインの機器又は当該機器に附属するセンサーからデータを取得し、分析し、及び活用することにより当該機器の稼働状況等を把握することで、多能工化及び多台持ちの進展を図り、当該機器を遠隔で保守することを可能とし、それにより製品一単位を製造するために必要となる設備費及び人件費の更なる低減が可能となる。

(2)　継続的な改善提案の奨励

絶えず従業員等から製品の製造工程に係る改善提案を受け付け、当該製造工程の改善を図ることで、製品一単位を製造するために必要となる設備費及び人件費を継続的に低減する。

ロ　製品及び製造工程に関する事項

(1)　実際原価の把握とこれを踏まえた値付けの実行

自社が製造する製品ごとに、実際原価を把握し、当該実際原価を値付けに反映することで、製品ごとの利益を確実に獲得する。

(2)　製品の設計、開発、製造及び販売の各工程を通じた費用の管理

自社が製造する製品ごとに、製造のみならず、設計、開発、販売その他の工程における収支計画を作成し、設計及び開発段階での過剰な資本投下、販売工程における過剰な値引等を抑制することで、製品ごとの利益を確実に獲得する。

ハ　標準化、知的財産権等に関する事項

(1)　異なる製品間の部品や原材料等の共通化

自社が製造する各製品を構成する部品、原材料等の素材、長さ、幅等を精査し、類似の部品については共通化を行うことで、部品、原材料等の種類を絞り込み、部品、原材料等の一単位当たりの費用を低減する。

(2)　暗黙知の形式知化

暗黙知を有する従業員から暗黙知となっている工程設計に関する技能及び知見を聴取し、又は当該従業員自らが当該暗黙知を文章等に整理することにより、当該工程設計に関する技能及び知見を業務標準として形式知化し、他の従業員に共有することで、製品一単位を製造するために必要となる費用を低減する。

なお、暗黙知を有する従業員にとって当該暗黙知を他の従業員に共有することは、自身の強みを失うことにつながるため、これを躊躇する場合も考えられる。しかし、当該特定の従業員が自らの暗黙知を形式知化し共有することで自身の作業時間が減少することから、その減少した時間を利用して、さらに高度な暗黙知の創出に取り組むように促すことが重要である。

(3)　知的財産権等の保護の強化

取引先等との秘密保持契約、特許の活用、自社の強みとなる技術、技能及び知見の性質に応じた防衛策を講じる。

ニ　営業活動に関する事項

(1)　営業活動から得られた顧客の要望等の製品企画、設計、開発等への反映

新たな製品の開発及び既存の製品の改良に当たっては、自社の強みとなる技術を基礎として、営業活動から得られた顧客の要望、販売後の製品の使用状況に関するデータその他の情報を踏まえ、顧客にとってより付加価値の高い製品とすることで、製品の販売価格の向上及び販売量の増加につなげる。

その際、ＩｏＴ、ビッグデータ、ＡＩ等の新たな技術を用いて、販売後の製品の使用状況に関するデータを取得することにより、当該データを踏まえた当該製品の最適な使用方法の提案、機器の故障可能性を予測した適切な部品交換時期の提案その他の製品に付随したサービスを提供することで、更なる製品の販売価格の向上及び販売量の増加が可能となる。

(2)　海外の顧客に対応出来る営業及び販売体制の構築

英語その他の外国語を用いたウェブサイトの開設、英語その他の外国語を用いた電話受付の体制の整備、海外への配送体制の構築等を行うことにより、展示会における商機を着実に商談及び成約につなげる。

(3)　他の事業者と連携した製造体制の構築による受注機会の増大

高度な加工を行うことができる設備、試験設備等の複数の事業者による共同での導入、設計、開発、製造等の各種の工程に係る情報の事業者間での共有その他の他の事業者と連携した製造体制を構築し、自社だけでは対応できない顧客の要望に対応することにより、受注機会を増大させる。また、機器、設備等の繁閑差の平準化により、当該機器、設備等の稼働率を向上させる。