

中小企業省力化投資指針

中小企業庁
制定 令和5年3月6日

第1 定義

この指針における用語の定義は、次のとおりとする。

(1) 省力化の定義

省力化とは、従前と同等またはそれ以上の付加価値を算出するために投入する労働量を減少させることを指す。

(2) 製品カテゴリーの定義

製品カテゴリーとは、ある特定の業務に使用され類似の効能を発揮する製品であり、その動作原理や外観、規模等において大きな差の無いものを総称するための分類を指す。

(3) 審査主体の定義

審査主体とは、ある製品分類に関して十分な知見を持っており、その製品分類に属する製品を省力化に資する製品とするべきか否かについて合理的な判断を行うことができるとして、別途承認を受けた団体その他の主体を指す。

第2 製品カテゴリーの考え方

ある製品分類が省力化に資する製品カテゴリーであるか否かは、次のいずれにも該当するかどうかに基づいて総合的に判断される。

(1) 省力化に関する考え方

利用が想定される中小企業における対象業種及び規模の業務領域において、既存の生産工程・サービス提供の業務フローにおける課題の解決に資することにより、製品単体で省力化による業務効率化や生産性向上に寄与することが確認できること。

(2) 普及率に関する考え方

中小企業における普及が十分進んでいないと考えられるもの。なお本要件への適合性については第6に照らして判断するものとする。

(3) 市場と需要に関する考え方

当該製品分類に属する製品を複数の主体が生産・販売しているなど一定規模以上の市場が存在すると考えられ、中小企業における当該製品分類に属する製品の導入が十分に見込まれること。

(4) 審査の実効性に関する考え方

当該製品分類に対応する審査主体を設定することが可能であると考えられること。

第3 省力化に資する製品についての考え方

ある製品カテゴリーに分類される製品が省力化に資する製品であるか否かは、次のいずれにも該当するかどうかに基づいて総合的に判断される。

(1) 省力化性能に関する考え方

第5の考え方に沿って評価された省力化の効果が、所属カテゴリーにおける基準値を上回ること。

(2) 費用対効果に関する考え方

本体価格及び導入経費を含めた導入のために必要となる投資額を、省力化による生産性向上によって比較的短期に回収することができ、費用対効果が優れていると判断できること。

(3) 供給体制に関する考え方

調達及び供給の現状把握や安定供給の体制構築等に向けた取り組みが行われており、中小企業等への納入を遅滞なく行うための生産体制や在庫が確保されていること。

(4) サポート体制に関する考え方

中小企業等が円滑に導入するためのサポート体制が構築され、耐用年数期間内に運用障害等が発生した場合は販売代理店も含め修理・サポート等の支援が提供されること。

第4 省力化に関する考え方

各製品カテゴリについて以下の項目を設定し、それに対応する省力化の度合いを表す指標（省力化指標）の計算式と基準値を設定する。

(1) 業種の設定

当該製品カテゴリが通常使用されると想定される業種を一つ以上設定する。設定に際しては、産業分類大分類若しくは中分類の業種区又はそれと同等程度の粒度の業態を設定するものとする。

(2) 当該製品カテゴリの対象業務領域の設定

当該製品カテゴリが通常使用されると想定される業務領域を設定する。

(3) 当該製品カテゴリの利用が想定される中小企業（導入環境）の設定

当該製品カテゴリの使用が主に想定される中小企業について、従業員数等の規模や従業員単価、当該業務の従来手法と製品導入後の手法、事業所の環境、抱えている課題等の項目について具体的に設定する。

設定した業種・業務領域・導入環境において、当該製品を導入することにより該当業務プロセスの業務量が削減される割合を「省力化指標」と定義する。

(省力化指標)＝

$$\frac{[(製品導入により代替される業務量)-(製品導入により新たに発生する業務量)]}{(製品導入により代替される業務量)}$$

本指標に用いる業務量については、従来業務による生産量と同等の生産量を製品導入により行う場合の業務量とを比較して行う。

なお省力化指標の各変数にかかる計算式や従属変数の定義等については、機器カテゴリごとに適切に設定されるものとする。

原則として、省力化指標が20%以上であることを省力化製品の要件と設定する。ただし、当該製品カテゴリの特性を考慮し20%以外の数値を定めることが適切であると考えられる場合は、その限りではない。また各製品カテゴリの省力化指標を比較し、その達成の難易度に著しく差異が生じる恐れがある場合は、是正を図るものとする。

第5 普及率に関する考え方

普及率の要件に関しては、以下の考え方に従って適合性が判断される。なお普及率は、当該製品カテゴリが通常使用されると想定される業種における中小企業のうち、当該製品カテゴリを使用している又は使用していると推定される中小企業の割合と定義する。ただし、推定が難しい場合はそのほかの合理的な数値を設定できる。

- (1) 普及率が著しく低く、ほとんど普及が進んでいないものに関してはその有効性や汎用性について確証がもてないことから、製品カテゴリとしては不適切であるものと考えられる。ただし、普及率が低くともその製品の導入により多くの事業者が省力化を達成できると見込まれる場合はこの限りではない。
- (2) 普及率が高く、すでに中小企業に広く普及しているものに関しては、補助金による支援を通じた普及促進効果が必ずしも大きくないことから、製品カテゴリとしては不適切であるものと考えられる。ただし、普及率が高くとも補助金交付によって今後の普及促進に好ましい影響があると想定される場合はこの限りではない。