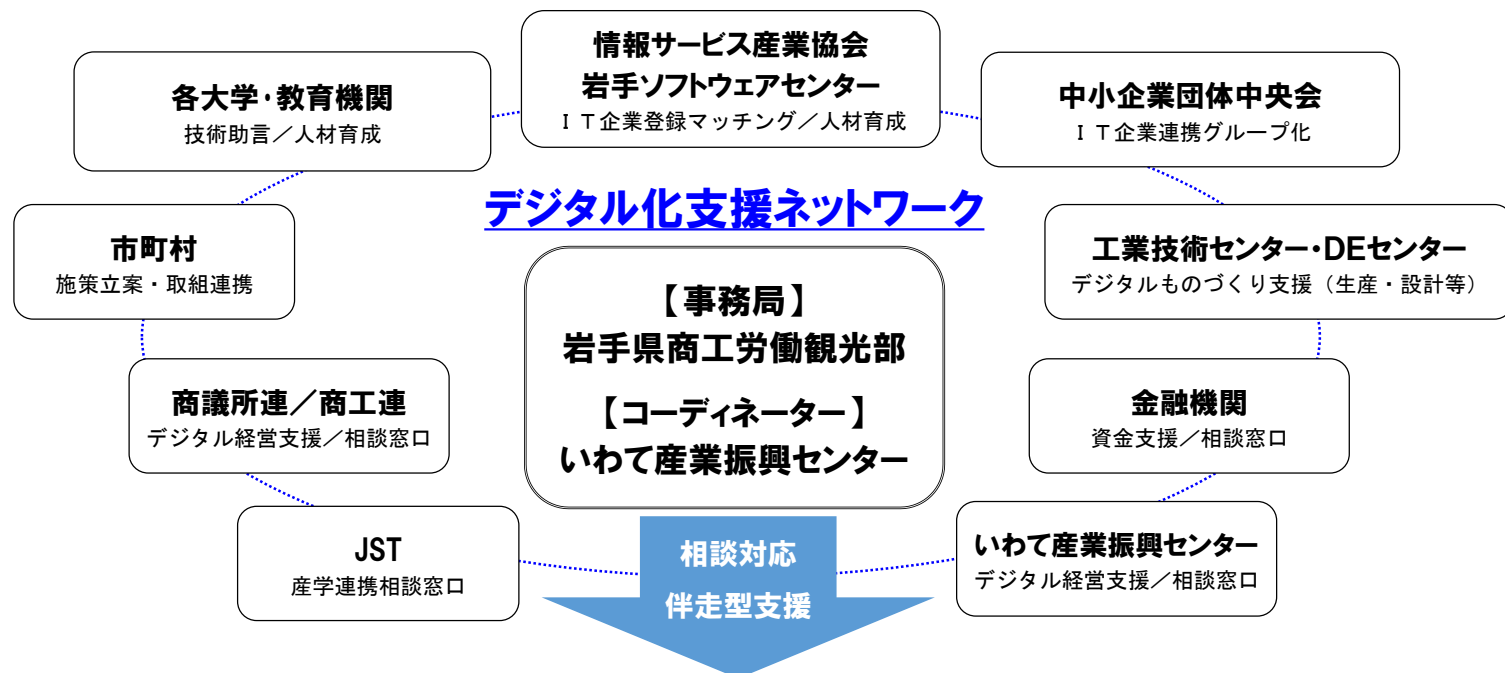


中小企業デジタル化支援ネットワークの 活動について

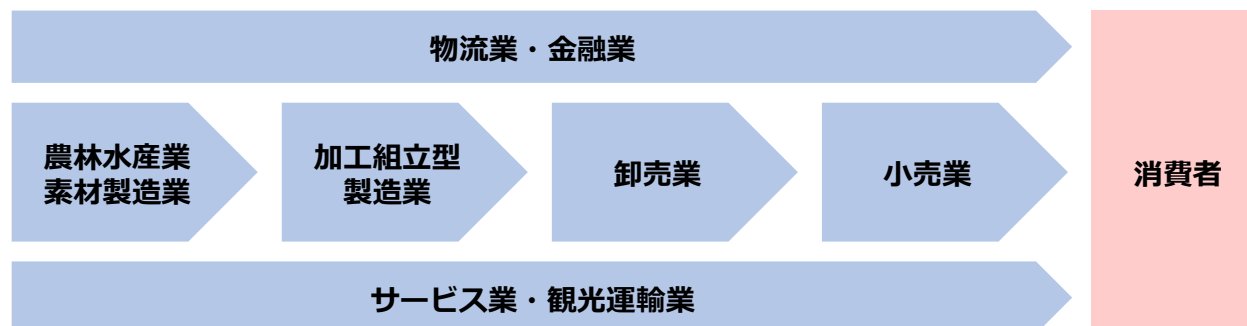
令和5年3月
岩手県商工労働観光部

■ 中小企業デジタル化支援ネットワーク

県内の行政、商工団体、支援機関、金融機関等の関係機関が一体となり、相互に情報共有しながら、中小企業のデジタル化に向けた相談・課題解決対応力を高め、各種補助金申請等まで、一貫した伴走支援体制を構築



様々な企業活動のデジタル化促進 → 地域全体の生産性向上



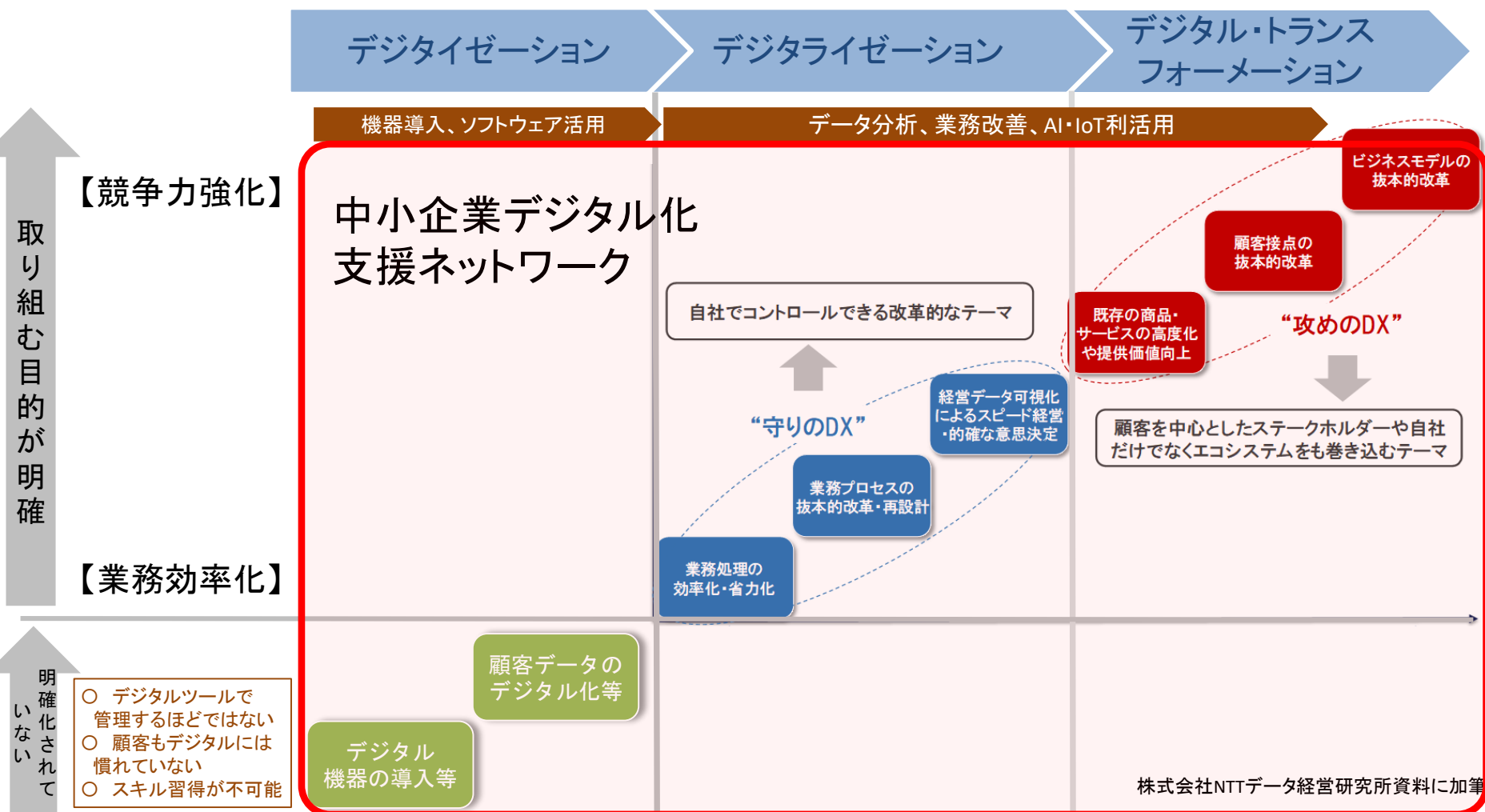
■ 令和4年度の活動状況

名 称	対 象		内 容
	支援者	事業者	
全体説明会	○		ネットワークの取組説明 (4/27開催・オンライン)
圏域説明会	○		ネットワークの取組説明、支援試行ケースの紹介 (5/18盛岡、5/26県南、6/2沿岸、6/7県北)
デジタル化ニーズ 掘り起こしヒアリング	○	○	現時点まで22件の相談あり、事業者の状況に応じて 対応中
全体会議	○	○	デジタル化の事例紹介（県立病院）、デジタル化に 取り組む際の留意点（8/5開催・オンライン）
ケース検討会議	○		デジタル化相談対応手法の共有 (10/26県北、11/11沿岸、11/17県南、11/22盛岡)
事業者向けセミナー	○	○	京屋染物店（一関市）のデジタル化事例紹介 (ケース検討会議同日開催)
情報交換会	○	○	今年度の活動状況の共有 (2/1開催)
デジタル化支援のための 基礎セミナー	○		支援者のデジタル化相談対応力を高めるための基礎 セミナー（IT、EC等）（10月～2月）

■ 令和4年度の実施状況

ターゲット	商業・サービス業・食産業等	ものづくり産業	
DX推進に相当する企業	いわて産業振興センター【経済産業省事業 地域未来DX投資促進事業】 ○ 地域企業のDX実現に向けて地域全体で取り組む支援活動を促進 経産省 ⇒ いわて産業振興センター(補助)		
本格的なデジタル化に取り組む企業	経営支援課 《商業・サービス業DX導入推進事業費》 (R4・新規) ○ 商業・サービス業のデジタル化支援 ・ デジタル化に取り組む企業に対し、専門家を派遣し、事業者が抱える課題解決のモデル事例創出 (EC参入以外) ・ 支援機関のDX教育	産業経済交流課 《買うなら岩手のものECビジネス展開事業費》 (R4・新規) ○ デジタル技術を活用した販路開拓支援 ・ 官民協働プラットフォームの構築とオンラインでの取引拡大 ・ EC、越境ECへの参入支援の取組 (大手ECサイト事業者の出展説明会実施等)	ものづくり自動車産業振興室 《北上川バレー・DX推進・高度人材育成事業》 《ものづくりDXシステム構築支援強化事業》 (R4・新規) ○ ものづくり産業のデジタル化 ・ IoT/AIを活用した生産工程や稼働状況の見える化など、生産性向上に資する取組の普及啓発、技術の導入に向けた実践的支援等 ・ 製品の高付加価値化、企業の利益率向上に資する設計開発分野での三次元デジタル化に向けた普及啓発、企業支援等 ・ AI技術の利活用促進 《AI人材育成・社会実証推進事業》(商工企画室・継続) ○ IT産業の成長支援 ・ 県内のデジタル化に資するIT企業の新製品・サービス開発及びプロジェクトの創出を支援 ・ 県内企業とデジタル化に取り組む県内中小企業とのマッチングを推進
	デジタル化のニーズを掘り起こし	商工企画室: 中小企業デジタル化支援ネットワーク 《中小企業デジタル化支援ネットワーク推進費》(R4・新規) ○ 商工団体、支援機関、金融機関等の関係機関が一体となり、中小企業デジタル化の促進に向けて一貫した伴走支援体制を構築。企業のデジタル化ニーズの掘り起こしを行う。	

■ 効果的な支援方法は、デジタル化のステージにより異なる



対象のイメージ

商業・サービス業・食産業

ものづくり産業

地域未来牽引企業等

主な支援内容

企業のデジタル化ニーズの掘り起こし

本格的なデジタル化に取り組む企業の課題解決を支援

DXを推進する企業の分野横断的な取組を支援

■ ケース検討について

○ 現在までの支援ケースの状況

業 種	件 数
建設業	3件
食料品製造業	4件
木材・木製品製造業	1件
工芸品製造業	2件
製造業（ものづくり）	3件
卸売・小売業	3件
宿泊・飲食サービス業	2件
生活関連サービス業	3件
サービス業（その他）	1件
計	22件

※現在支援中の案件も含む

《主な相談内容》

- ・ EC参入
- ・ 顧客データ管理
- ・ 財務状況の見える化
- ・ 業務日誌入力等の効率化
- ・ 見積・請求事務の効率化
- ・ 業務改善クラウドサービス導入
- ・ デジタル機器導入
- ・ HP作成
- ・ エクセル活用 等

■ ケース検討について

○ 活動を通じて分かったこと

- ・ デジタル化は、労働生産性や付加価値向上につながる経営戦略とのリンクが重要である。
- ・ また、デジタル化により取得したデータ(事実)を戦略的に活用し、経営判断に生かすことが重要である。
- ・ 単にデジタルツールの導入や、ECサイトを作ろう、ロボットやRPA、AI・IoTで自動化しようでは、経営戦略と結びつかない部分最適な導入にとどまることから、結果、投資が生かされない。

○ ケース検討の整理方法

① ツール導入案件

- ・ 電子帳簿保存法、インボイス、キャッシュレス対応など、すでに導入したいツールが決まっていて、その導入に対応する案件

② 課題整理案件

- ・ デジタル化相談の形で寄せられたが、**実際は経営課題を整理しながら進める必要がある案件**（経営戦略やマネジメント全体を俯瞰して、どこをデジタル化すべきか経営者側のニーズが明確化されず、デジタル化の相談に至らない場合もある。）

③ データ利活用案件

- ・ すでにデジタル化したい内容やビジョンがはっきりしていて、システム構築方法を助言する案件

■ ケース検討について

○ 実際の対応

① ツール導入案件

- ・ 事前調査、デモ・お試し、合い見積もり取得など、**情報収集が重要**
- ・ 比較検討しながら導入するツールを決定していく
- ・ 補助金の活用を視野に入れる場合、**経営者が自ら調査する環境をサポート**する必要がある。

《ケース例から》

(ア) 業務改善クラウドサービス

(イ) 工事積算・見積書・請求書発行システム

⇒**継続的に自社で使いこなせる体制づくり・人材育成**ができるか。
経営者・経営幹部が**自ら試す、使ってみる姿勢**がポイント。

《支援者の役割》

経営者の**情報収集支援**

- ・ 導入しようとするツールのメーカーや代理店と、事業者をつなぐ
- ・ ネットワーク構成団体である情報サービス産業協会等につなぐ

■ ケース検討について

○ 実際の対応

② 課題整理案件

- ・ デジタル化相談の形で寄せられたが、**実際は経営課題を整理**しながら進める必要がある案件。
- ・ その上で、**デジタル化が効果的な部分を特定**していく必要がある。

《ケース例から》（デジタル化相談につないでいくためのポイント）

（ア）その課題を解決するITシステムに**どのぐらいの価値があるか？**

（イ）その課題を解決することで、**自社の強みが発揮されるか、財務状況が改善されるか？**

（ウ）**社内の体制はどうか？**（継続的に取り組んでいくためのチームができているか。現場の意見はどうか。）

⇒ **デジタル化のメリットを経営者・現場が十分納得するかどうか**が重要。
（経営者の行動変容）

《支援者の役割》

ヒアリングシートによる**ヒアリング**（課題整理、経営戦略・自社の強み等）

⇒ その後、コーディネーターの相談対応につなぐ

■ ケース検討について

○ 実際の対応

③ データ利活用案件

- ・ デジタル化したい内容やビジョンがはっきりしていて、システム構築方法、データ利活用を支援する案件

《ケース例から》

業務のデジタル化で取得できるデータをどう活用するか

例 業務日報のデジタル化

- ・ スキャン・PDF ⇒ 社内共有・保管手段のおきかえ
- ・ システム化 ⇒ 業務の標準化・リアルタイムデータの取得
データの集計
- ・ データ利活用 ⇒ データを分析して「攻めの経営」に生かす

⇒IT活用の費用対効果は、経営にどう生かすかによって変わる。

《支援者の役割》

「攻めの経営」の支援

(例) マーケティングに関する情報提供など

■ デジタル化支援のポイント

- デジタル・ITはあくまで手段である。
- デジタル化・DXの支援では、**経営者と一緒に、本当の課題は何かを理解し、それを社内全体で取り組む体制(意識共有)**を図った上で、システム化やツール導入を検討していく必要がある。
- IT専門家や部下に全てをお任せするのではなく、**経営者自身がデジタル化を主導(関与)**していくことができるように、サポートしていく必要である。
- 令和4年度の実施状況を踏まえ、令和5年度においては、どのようにデジタル化を進めていけばよいか、といった**検討プロセスを重視した支援**を行っていく。

⇒ケース検討会議で関係機関と情報共有

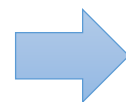
■ 令和5年度の取組の方向性

○ 課題と方向性

課題1

《デジタル化の理解不足》

- ① デジタル化による経営力の強化や、労働生産性、付加価値向上につながる具体的道筋が見えにくい。
- ② EC、RPAなど部分最適に陥りがちな手法に向かいやすい。



《支援体制強化を通じたモデル事例創出》

支援メニュー体系化によるモデル事例創出

- ・ データ活用を含めたデジタル化・DX
- ・ デジタル化の課題掘り起こし・明確化

⇒ データ利活用に係る支援ケースの公募
(4件程度)

課題2

《デジタル化人材の不足》

- ① 経営課題をデジタルで解決する手法を提案する支援者が不足。(経営的視点を持たないIT専門家のみでは不十分)
- ② 継続的にデジタル化に取り組むための自社内のデジタル人材・データ利活用人材が不足。



《普及啓発・人材育成》

- ・ ネットワークのケース検討会議を通じた支援者の支援スキル底上げ
- ・ 経営者自身がデジタル化を主導するため、商工団体青年部等を対象としたセミナー
- ・ 共通課題を有する企業同士の学び合いの場の提供

課題3

《デジタル技術のリテラシー不足》

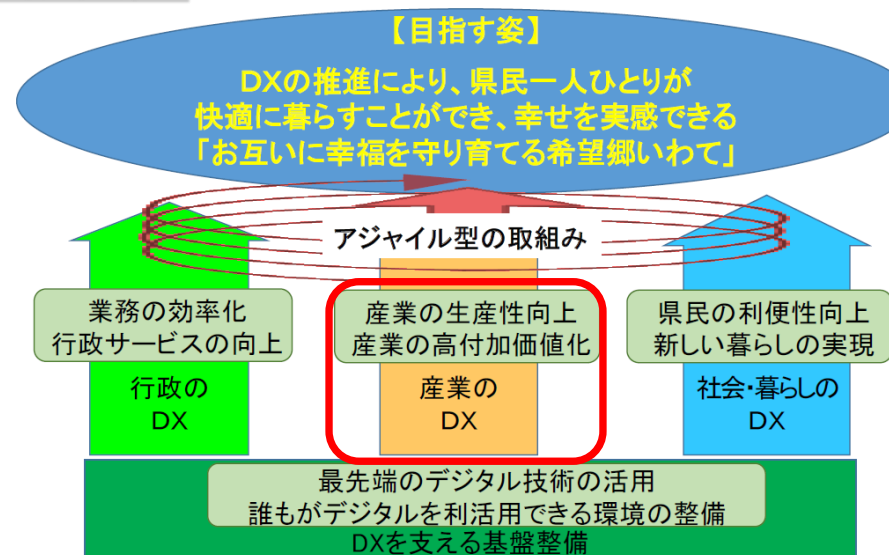
- ① どのようなデジタルツールがあるのか分からない。
- ② どのような課題にデジタルツールを活用して解決したらよいか分からない。



《デジタルリスキリング》

- ・ 業務の効率化を目指しデジタル人材の育成
- ・ 労働者のキャリアアップの実現
- ・ 様々な対象に向けた各種セミナーの開催

■ 令和5年度の取組（モデル事例創出）



《中小企業者等が行うデジタル技術の活用等による生産性向上等の支援》

【目指す姿】

社会経済環境の急速な変化に対応するため、デジタル技術を活用した生産性の向上、新事業分野の開拓等を目指します。

【取組内容】

- デジタル技術の活用による自動化・省力化等の業務効率化や、データ利活用による経営力強化に取り組む企業を支援します。
- 商工指導団体や産業支援機関の支援者等と連携して、デジタルツールの導入や経営判断に資するデータ利活用の提案等の伴走支援を行うとともに、企業の規模や業種、課題に応じたモデル事例を創出します。

【指標】

データ利活用による経営力強化を図る企業のモデル事例創出件数（件）〔累計〕

【目標値】 ※現状値は2021年度の実績値

現状値	2023	2024	2025	2026
0	4	8	12	16

⇒令和5年度、モデル事例として取り組む事業者を公募します。

■ デジタルリスキリングについて

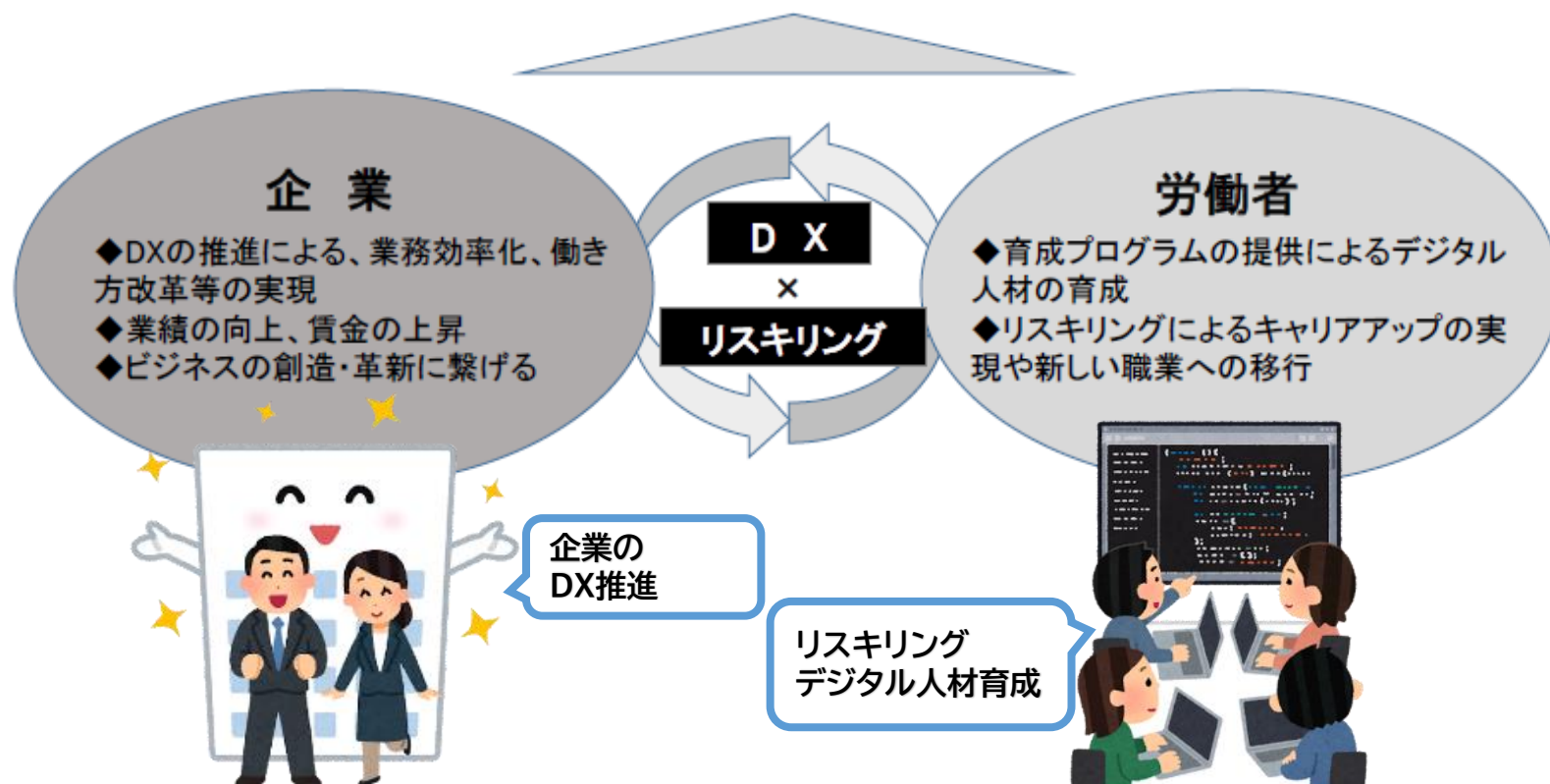
【デジタルリスキリング推進事業】

目的

- ・ 業務の効率化を目指しデジタル人材の育成
- ・ 労働者のキャリアアップの実現

DXの
推進

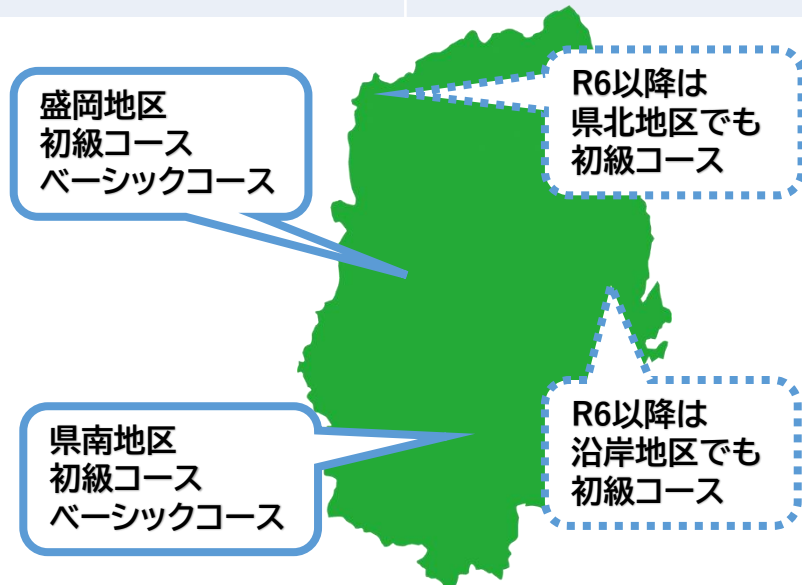
地域におけるDX推進による経済発展の実現



■ デジタルリスキリングについて

【デジタルリスキリング推進事業】

	初級コース (週1日×3回)	ベーシックコース (週1日×7回)
習得できるスキル	業務効率が上がる デジタルツールの利用方法 Googleツール、Trello	プログラム構造 開発環境の構築 RPAの開発
プログラム受講で 企業が導入可能な 業務改善等	◇デジタルツールの導入で 業務改善 ◇簡単な業務アプリ開発で 生産性向上	◇高度な業務アプリ開発や RPAの導入で作業の効率化 ◇DXの推進で新たな 価値創出



■ 令和5年度デジタル人材育成メニューの位置づけ（検討中）

区分	経営者	従業員		商工指導団体 支援機関
		営業・事務系	製造・技術系	
上級	ものづくり自動車産業振興室・工業技術センター・いわて産業振興センター： 高度技術人材育成			ネットワーク： ケース検討会議
	商工企画室：岩手県人工知能ビジネス研究会、AI人材育成講座			
	経済産業省：＜デジタル人材育成プラットフォーム＞ （3層）地域企業と協働したオンライン研修プログラム （2層）ケーススタディ教育プログラム			
中級	定住推進・雇用労働室： デジタルリスキリングプログラム			
	経営支援課：TOCワークショップ			
初級	ものづくり自動車産業振興室：IT基礎講座			
	経済産業省：＜デジタル人材育成プラットフォーム＞ （1層）オンライン教育サイト			

デジタル化に向けて相談対応・ツール助言・支援策紹介など

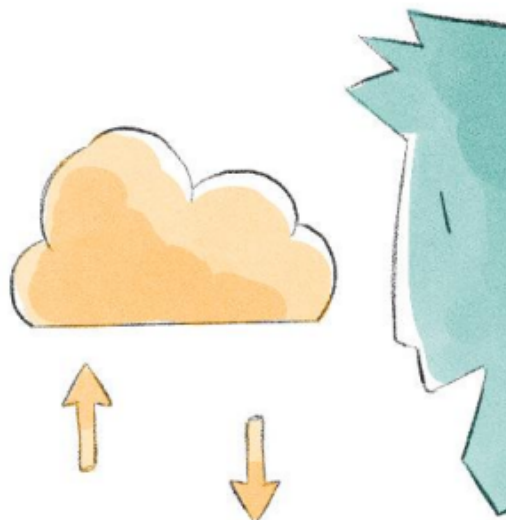
県内の商工団体・産業支援機関等と連携し、ハンズオンできめ細やかに支援！

～ 岩手県中小企業デジタル化支援ネットワーク ～



デジタル活用に 気づく・ 戦略を考える

- 何からデジタル化したら
よいか分かる。
- 目的と手段が逆転し
ないよう戦略を考える。



デジタルツールを 試してみる

- デジタルツールを知る。
- 自社の強みを生かす
使い方を考える。
- ほしいデータを蓄積
する。



データで経営を 判断する

- リアルタイムで現状が
分かる。
- 変化に素早く対応
する。
- 社員の気づきを促す。