

【No.21 しまね地域DX拠点】

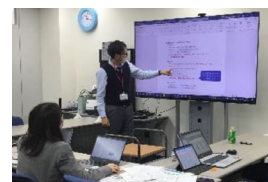
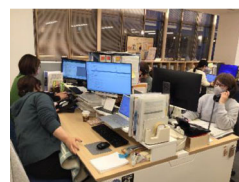
● **活動地域** 島根県

● 【しまね地域DX拠点】の特徴

■ **特徴① 地域の産学官金DX支援コミュニティ**

■ **特徴② 徹底したDX伴走支援**

■ **特徴③ 多角的な視点でのDX支援**



設立の背景・主な構成員

● **地域DX推進コミュニティ設立の背景・きっかけ**

地域企業がDXに取り組んでいくためには様々な専門的知見が必要であり、一つの支援機関だけでは対応が困難であった。そこで、公益財団法人しまね産業振興財団が地域において専門的知見を有する企業・団体に声をかけ、産学官金からなるDX支援コミュニティ形成した。

● **代表機関**

【総合調整、拠点事業事務管理】

公益財団法人しまね産業振興財団

● **構成員**

【伴走支援】

株式会社ドコモビジネスソリューションズ中国支社島根支店、株式会社島根富士通一般社団法人島根県情報産業協会、株式会社山陰合同銀行

【アドバイス】

島根県中小企業団体中央会、中小企業基盤整備機構中国本部山陰エリア事務所、島根県、島根県産業技術センター、島根大学、松江工業高等専門学校

支援活動の内容

① **地域企業のDX推進に向けた課題分析・戦略策定の伴走型支援**

当拠点内に支援先企業ごとにDX支援チームを組成し、伴走型支援を9社に実施。支援先企業のDXに向けて、経営者/従業員へのヒアリング、現場視察、業務分析などを実施した上で、AS IS（現在の状態）、To Be（理想の状態）、課題（現在の状態と理想の状態のギャップ）を整理し、DX推進戦略やアクションプランの策定支援を行った。

② **地域企業とソリューション提供事業者（ITベンダー等）とのマッチング**

当拠点構成員が主催・共催して以下のイベントを開催し、ITベンダー、ITツール、デジタル機器等の紹介やマッチングのフォローアップを図った。

- ・ 2022.7.11「SHIMANEデジタル技術体験・展示会」（参加人数：118人）
- ・ 2022.10.3「デジタル人材は今いる社員から育成できる」（参加人数：97人）

③ **その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動**

地域企業からは、「DX」の捉え方が難しい等の声があったことから、DX支援の最前線で活躍する講師によるセミナーを5回開催。それぞれの講師の視点からDXについて語ってもらい、多角的な視点で「DX」の全体像を捉えてもらう機会を提供。

● **キーパーソン**

➢ 代表機関名：公益財団法人しまね産業振興財団



- 徳田 大剛（しまねソフト研究開発センター）
県内IT企業支援、企業のデジタル化支援を担うセクションの統括。DX拠点の副総括事業代表者。

➢ 構成員：株式会社ドコモビジネスソリューションズ中国支社島根支店



- 中田 光俊（法人営業担当）
同社におけるエヴァンジェリストとして島根県内のデジタル化を推進。DX拠点の伴走型支援者。

● **問い合わせ先**

公益財団法人しまね産業振興財団 徳田 TEL：0852-61-2225 Mail：itoc@s-itoc.jp Web：https://www.s-itoc.jp/support/business-support/shimane-dx/

【No.21 しまね地域DX拠点】

支援スケジュール（令和4年度実績）

第1term【7月】

第2term【8月】

第3term【11月】

第4term【3月】

しまね地域DX拠点 第1回拠点構成員 全体会議

- ・ 拠点構成員：11団体が参加。
- ・ 事業の方針、進め方、スケジュールなどを確認。

DX支援先企業選定会議

- ・ 当拠点構成員からの推薦の支援先候補19社の中から、9社を選定。
- ・ 【業種】 製造業（電子機器、鋳造、日本酒、食品）、卸売業、観光業、土木業
- ・ 【地域】 地域バランスを考慮して、中山間地域、離島地域企業も支援先として選定。

DX推進指標自己診断実施支援/ 事前ヒアリング

- ・ 支援先企業に趣旨説明を行い、支援に関する同意を得た。
- ・ 支援にあたって、IPAのDX推進指標自己診断の提出が必要なことから、この実施をサポート。
- ・ 支援先企業の現状ヒアリングを行い、経営課題を抽出。

支援先企業への伴走支援計画の 策定及び支援チームの組成

- ・ 各支援先企業の状況にマッチした支援の方向性を整理。
- ・ 当拠点構成員を中心にこれに対応できる支援者を選定し、支援チームを組成。

支援先企業への伴走支援の実施

- ・ 経営者/従業員へのヒアリング、現場視察、業務分析などを実施。
- ・ AS IS（現在の状態）、To Be（理想の状態）、課題（現在の状態と理想の状態のギャップ）を整理。
- ・ DX推進戦略やアクションプランの策定支援を行った。

成果報告会の開催

令和4年度に取り組んだDX拠点事業の活動や支援事例の報告・共有。次年度の活動計画について協議を行った。

マッチングイベント① 7/11「SHIMANEデジタル技術体験・展示会」

マッチングイベント② 10/3「デジタル人材は今いる社員から育成できる」

セミナー①

10/17「仕事のムダをゼロにする超効率DXのコツ全部教えます～どんな中小企業でもDX化は実現できる！～」

セミナー②

12/2「デジタルトランスフォーメーション・ジャーニー」～もし今からDXを始めるなら何をやるのか？～

セミナー③

1/13「中小企業のDX成功の第一歩」～中長期で進める業務プロセスの再構築～

セミナー④

2/3「商売が100年続くを当たり前」～中小企業の事例に学ぶ、自社にあったDXの始め方と進め方～

セミナー⑤

2/15「実践！明日から始められるDX講座」

・ 事業実績：支援を実施した企業数、実績結果への所感等

9社支援の内、9社とも課題分析・戦略策定を実施。今後、9社の支援先企業はそれぞれのアクションプランに基づいて、システムの導入、ITツールの利活用、社内での開発体制の整備などに取り組んでいく予定。当拠点では、必要に応じてベンダーとのマッチングなどのフォローアップを行う。

・ 波及効果について：

DXについて啓蒙するイベント開催、DXの実践的な導入方法や実施事例などのセミナーを数多く実施してきたことで、DXへの取り組みを進める機運が高まってきた。これらを契機として、県内企業からのDXに関する相談も受けるようになった。

・ 自走化への道筋：受益者負担の考え方、構成員への会費負担の引き上げ、広報活動の強化等

島根県の「デジタルイノベーション推進事業」の予算を活用しながら、デジタル化推進アドバイザーの設置、IT経営相談会、Webマーケティング相談会、専門家派遣事業など、DXの入口段階の相談対応機能を強化する。これにより、本格的にDX化に取り組みたい企業に対し、当拠点のネットワークによってITベンダー等とのマッチングを図る。

【No.21 しまね地域DX拠点】

支援好事例（令和4年度実績）

支援先企業名：有限会社日本庭園由志園

● 支援先企業の概要：

- ・業種：娯楽業
- ・資本金：2,000万円
- ・従業員数：108名
- ・主要製商品／サービス：観光施設、花木販売、飲食・喫茶、健康食品の製造販売

● 支援先企業が抱える課題：

支援先企業では主たる事業として観光施設の運営を行っているが、新型コロナウイルスにより来場者数にも影響を受けるなか、社内に新たな事業部を立上げ、「世界は、もっと楽しくなる。」をテーマに新規事業や自社観光施設の付加価値向上について検討をしていた。これを実現していくためには、最新のデジタルツールを取り入れる必要性も感じていたところ、当拠点構成員に各種デジタルソリューションや通信技術に精通する事業者がいたことから、当拠点に支援を依頼することとなった。

● 支援内容：

まず、代表機関である公益財団法人しまね産業振興財団と当拠点構成員であり各種デジタルソリューションや通信技術に精通する株式会社ドコモビジネスソリューションズ中国支社島根支店とで支援先企業を訪問し、当社庭園の価値向上に向けた考えや新事業部の事業計画についてヒアリングを行った。3回程度当社の経営層、各セクションの責任者にヒアリングを実施する中で、サービス向上を目的として、これまで人の目視による人数カウントやアンケートなどを実施したこともあったとのこと。しかし、人が介在したデータ取得方法では不確実性や来園者の本音が把握できないという課題があった。そこで、デジタル技術により園内データをリアルタイムに収集し、これをスタッフに共有することでおもてなしを充実させていく仕組みづくりを目指すこととなった。支援内容として、上述のような課題の整理、デジタルツールやアーティテクチャに関するアドバイス、アクションプランの策定支援を行っている。これを具現化することで、“データドリブン”による観光庭園の価値向上を目指す。

● 支援成果：支援（「DX戦略」策定、マッチング等）の結果、支援先企業が進めている取組の内容等

当社は、従来の観光庭園を起点としたビジネスモデル（施設入場料収入、花木販売、飲食・喫茶、健康食品の製造販売）から、新たなビジネスモデルの確立を目指してトランスフォーメーションを図るべく、様々な先進的な事業アイデアを構想している。今回、当拠点におけるDX支援を受けることで、当社が実現したいことを各種デジタル技術を組み合わせることによって実現できる計画を策定できたことから、他の事業アイデアについてもデジタル技術をどのように活用していけばよいか、また、外部パートナーとの連携など、当社なりの方法論を確立することができた。当社は、自社観光庭園をテストベッドに様々な新しい発想・アイデアを「アジャイル」の手法を取り入れながら実行し、その成功モデルを全国へと展開していくことを志向しており、まさにデジタルによるトランスフォーメーションを起こすことが期待できる。

● 支援成功のポイント：

支援先企業の課題やニーズは様々であり、それらに対してDX支援を行う側も多種多様な専門的知見が必要とされた。今回、当拠点では、SIer、通信・XR、製造業、金融機関、公設試、支援機関、大学、高専が参画しており、それぞれに高度な専門的知見を有する産学金官の支援コミュニティを形成したこともあり、支援先企業の課題やニーズに対応することができた。また、本事業を通じて当拠点の支援コミュニティも各機関が連携してDX支援の実践を経験することができたことで、支援側のコンサルティング能力も大きく向上させることができた。

