【No.1 北海道DX推進協働体】

- **活動地域** 北海道
- 北海道DX推進協働体の特徴
- 多様な機関が参画する協働体が北海道として一体感のある支援を行いDX推進の成功事例を創出する



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

北海道経済の活性化には人口が集積する札幌圏に加え、札幌圏以外の地域も活性化が必要。また、新たな産業の創出や企業のビジネスモデル変革により、競争力のある持続可能な北海道経済の構築が求められている。

そこで、日本の面積の22%を占める広い北海道において、道内各地域の 支援機関が持つ強みを一体化させ、道内企業のDXを強力に推進していく。

● 代表機関:

公益財団法人北海道科学技術総合振興センター(ノーステック財団)

● 構成員: 22機関

【地域金融機関】 株式会社北海道銀行、株式会社北洋銀行、

株式会社北海道共創パートナーズ、一般社団法人北海道信用金庫協会

【地域支援機関】 公益財団法人北海道中小企業総合支援センター、一般財団法人旭川産業

創造プラザ、一般社団法人北見工業技術センター運営協議会、公益財団 法人釧路根室圏産業技術振興センター、一般財団法人さっぽろ産業振興 財団、公益財団法人とかち財団、公益財団法人道央産業振興財団、公益

財団法人室蘭テクノセンター

【DX関係機関】 一般社団法人北海道IT推進協会、地方独立行政法人北海道立総合研究機構、

北海道ITコーディネータ協議会、株式会社NTT東日本-北海道、北海道

電力株式会社

【中小施策機関】 独立行政法人中小企業基盤整備機構北海道本部

【**地域業界団体**】 一般社団法人北海道機械工業会、一般社団法人北海道食品産業協議会

【地域経済団体】 一般社団法人北海道商工会議所連合会、北海道商工会連合会

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

対象は、DXの取組を検討・推進している企業(13社)。

参画機関から、デジタルや経営面等の専門家を招集して支援チームを編成。原則3回の訪問により、DXに関する課題分析・設定や解決方針を共に考える(DX推進戦略の策定支援)。

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

DX推進戦略を策定した企業がITベンダーとのマッチングを希望する場合、協働体に参画するITベンダー等を原則、複数社紹介しマッチングに繋げる。

③ <u>その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動</u>

北海道の地域企業におけるDX推進のコンセンサス形成に向けた活動として、協働体連携会議の開催、対外発信イベントの実施、サイバーセキュリティ対策のセミナーを行う。

【協働体を構成する各機関の役割】

代表機関(事務局)

・密な情報交換による的確な支援を選択・実施

地域業界団体

- ・業界状況や会員企業の関連情報提供
- ・専門的アドバイスほかの協力

地域経済団体

- ・地域企業情報の提供
- ・地域企業へのフォローほかの協力

・専門的なアドバイスやITベンダー紹介ほかの協力 地域支援機関

DX関係機関

- ・地域企業情報の提供
- ・地域企業への技術的フォローほかの協力

地域金融機関

- ・地域企業情報の提供
- ・金融視点からのアドバイスほかの協力

中小施策機関

・専門家派遣など連携した施策展開による効果的伴走支援の実現

●問い合わせ先 公益財団法人北海道科学技術総合振興センター ビジネスソリューション支援部

副部長 黒澤 辰憲 、E-mail: dx-support@noastec.jp TEL: 011-792-6119 HP: https://dx-support.noastec.jp/

【No.1 北海道DX推進協働体】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【6月~9月】

第2term【10月~12月】

第3term【1月~3月】



(伴走型支援)

募集企業数:15社程度 (業種、企業規模に制

限なし)

応募者数:13社

(業種)

製造業:7社 建設業:3社 運送業:1社 小売業:1社 宿泊業:1社

(企業規模 売上高) 10億円未満:4社 10~50億円:6社 50億円以上:3社 **支援先企業を確定** (伴走型支援)

支援先企業は、応募企業の中から、以下選定基準に基づき、協働体運営WGにて決定。

- DX推進自己診断を実施。
- デジタル技術を活用する戦略の策定および、その推進に必要な体制・組織を整える意向があること。
- ・ 地域企業のDX推進におけるモデルケースとして波及効果が期待できること。

以上に基づき、応募があった13社に対する伴走型支援を 決定。 支援開始

(伴走型支援)

伴走型支援を行う企業を 決定した後に、当該企業の 支援ニーズ等を踏まえて、 「協働体運営WG」にて「専 門家チーム」を組成。

伴走型支援(1~2回目)

- 「専門家チーム」を各社に派遣。経営層との対話、現場の視察等からデジタル化の現状と目指すべき姿に向けた課題等について整理。
- 内外の経営環境等を踏まえ、稼ぐ力 の強化等の実現に向けて、必要なデ ジタル化ソリューションを検討。

伴走支援開始(3回目)

1~2回目の伴走型支援で整理した課題等に対して、 今後実施すべきDXの方針や戦略について以下を整理 した「DXレビューシート」を支援企業に対して提案。

- ①柱となるプロジェクト、②ロードマップ、
- ③推進体制、④活用可能なデジタルツール、
- ⑤総括

セミナー開催(2022年10月)

サイバーセキュリティ対策セミナー サプライチェーン上のサイバー攻撃 リスク等について解説。

マッチングに向けた調整

伴走型支援を実施した企業からのニーズに応じて、適宜、ソリューションを有するITベンダーとのマッチングを実施。

事業成果報告会(2023年3月)

伴走型支援等における中小企業の DX推進プロセス等を取り纏めて公表。 波及効果を生み出すこととする。

・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等

伴走型支援を実施した13社に対して、内外の経営環境を踏まえた現状把握および課題の分析を実施。デジタル化により目指すべき姿を整理し、DX戦略として提案を行った。また、伴走型支援を実施した企業のうち3社に対しては、個別マッチングを実施。支援企業各社ともDXの実現は道半ばであり、社内一丸となった推進体制の構築や有効なデジタルツールの活用に向けて新たな「気づき」が多数生まれ、外部専門家による支援は有効であった。また、専門家とある支援者側は(一社)北海道IT推進協会に参画する道内IT企業の経営層・中核社員が中心を担っていただいたが、支援者側も通常のビジネスでは知りえないユーザー企業の実態や本音に触れることができ、ユーザー企業に寄り添った対応とは何かということを再考する良い契機と刺激になったとの意見も多く、副次的な効果もあった。(北海道ではIT企業も基幹的産業の一つ)

・波及効果について:

本事業による伴走型支援では、支援を受ける側であるユーザー企業がITベンダーとの対話を通じて、課題の抽出から目指すべき姿等を整理。両者におけるDX推進のプロセスを取り纏めて 事例として公表した。今後、DXに取り組む企業の参考に資するものとして波及効果が期待される。

・**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** 今年度実施した事業で構築した専門家ネットワークや支援ノウハウは大きく、同様の支援であれば従前よりも非常に少ない時間・財源で実施が可能となった。 そのため、今後は自主財源や一部外部資金を活用することで協働体を維持、自走していくことは十分可能な見通し。



【No.1 北海道DX推進協働体】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:萩原建設工業株式会社

● 支援先企業の概要:

・業種:総合工事業 ・資本金:8,000万円

・従業員数:172名(令和4年4月現在)

・主要製商品/サービス:土木・建築工事設計及び施工







- <u>支援先企業が抱える課題</u>: 支援先企業は道東エリアで著名な老舗建設工事業者。同社は人手不足や長時間労働などに大きな課題感を持っていた。この課題感は、業界全般に同様であり、デジタル化による課題解決が望まれていた。同社の経営層は、早晩、地域産業基盤の根幹が崩れてしまうという危機意識も持ち合わせていたことから、自らがDX推進のモデルとなり先陣を切ることを決断し、自社にDX推進専属部署を設置、本格的なデジタル化に着手し始めていた。とはいえ、推進部員は他部署からの移動やIT企業からの中途採用者で構成しており、DX推進手法についてのノウハウはなく、相談ができる第三者からの助言・指導を欲していた。そこで、同エリアに所在する(公財)とかち財団(協働体構成員)が相談を受け、代表機関であるノーステック財団に取次ぎ。相談翌日には同社へ訪問し、1次相談対応を実施。本支援の申込に至る。
- **支援内容**: 同社からの申込後、個社別の支援手法を検討する「運営ワーキンググループ」にて支援体制を議論。デジタル関連の技術的知見に加え、地域企業の実情や経営的観点・中小企業の組織風土的背景も考慮可能な人材が必要との判断から、身をもって経営を理解する中小・中堅IT企業経営者2名をメンバーとする専門家チームを編成。加えて、風土刷新に向けた体制作りの必要性も垣間見られたことから、DX認定取得企業の実務責任者を専門家とする別メニューも準備し対応。計5回の伴走型支援を実施した。専門家チームは組織改革に求められている真の課題は何かを支援企業との複数回の面談を通じて深掘り。支援企業側も指導内容を加味しながら従業員へのインタビューやアンケートを入念に行い、現場レベルでの課題解決に必要な対応は何かを社内全部門と議論していった。その結果、既存業務や部署の区分けを再編成しながらデジタル化を進めることが最適解ではないかとの仮説を構築することができた。ただし、この内容のDX戦略推進には長い道のりが見込まれることから、機動的な修正や中間ゴールを設定しやすいロードマップの策定が求められた。そこで専門家チーム側で「DXレビューシート」としてこれまでの議論や今後の方向性を取りまとめて概略を提示し、同社の戦略作りを助言。同社の主体的な取組みを促し、DX推進の自走化を意識した支援を実施した。
- **支援成果**:組織改革を視野に入れた取組となることからデジタルガバナンス・コードを参照とする本格的なDX推進に着手。まずは策定したDX戦略を対外的に公表した。 目下ではDX認定取得を中間目標とする体制整備や意識改革を実施中。並行して、3か年のロードマップとして業務分析⇒分業化の検討・実証(現場業務の最適化)⇒ 分業化の全社的展開(業務プロセスの全体最適化)⇒ナレッジデータ・アーカイブの蓄積と活用をテーマとしたデジタル戦略の実施も進めている。 北海道内においては、「本社が札幌市以外の企業」・「建設業」として初めて「DX認定」を取得した。(2023.4.1)
- **支援成功のポイント**: (一社) 北海道IT推進協会の協力の下、企業の実情を肌で実感しているIT企業経営者を専門家として招聘しチーム編成ができた点が最大の成功ポイント。支援開始当初、同社から話題となる課題は既存ツールやサービスで容易に解決できる事柄であるのに対して、着手しない(できない)のは組織的な問題が別にあるのではないかと推察し、技術的な解決策の提示よりも変革に向けた真の課題は何かをより深掘りしていく方向で助言・指導することができた。その結果、同社はDX実践には会社の意識改革と共通理解を持ったデジタル実装の並行的な取組みが必要であると気づくことができた。これは専門家側がデジタル・経営双方の「実務」の知見が高かったことが大きな要因となっている。また、DX実践には、あるべき論よりも自社の実態に合わせてやれること・やるべきことを愚直にやっていくしかないという基本に立ち返ることもできたため、支援企業のDX推進メンバーは自分たちの行っている社内変革への取組みに自信をもって取組むことができ、これが自律的なDX推進の後押しとなった。

【No.2 いわてものづくりDX推進コミュニティ(IMDC)】

- **活動地域** 岩手県
- ●【いわてものづくりDX推進コミュニティ】の特徴
 - 特徴① 強力な産学官連携体制
- 特徴② ワンストップ支援





■ 特徴③ 大手・中堅メーカーとの連携

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

県内のものづくり企業側においては、経営者及び実部者のDXへの理解や人材育成等IT活用の土壌形成を進めるとともに、IT企業側においては、ものづくり現場に関する知見や最新技術の習得、プロジェクトの参画経験等による企業の成長と自社DX事業への応用活用が重要となるため、IMDCを整備の上、ものづくり企業及びIT企業の両者の育成を支援する。

- <u>代表機関</u>: 【公益財団法人いわて産業振興センター】 D X 導入に関する知見を有する専門家(D X コーディネーター)を配置し、 I M D
- 構成員:

【有限会社イグノス/株式会社システムベース/株式会社長島製作所/株式会社ビットエイジ】

課題解決のために必要なノウハウやソリューションの提供、自社製品を活用した ユーザー企業への支援

【岩手大学/岩手県立大学】

課題解決のために必要なノウハウの提供

Cの円滑で効果的な活動を推進する。

【岩手県よろず支援拠点】

課題分析・戦略策定・伴走型支援(経営)

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

DX周知と機運醸成のためにセミナーの実施、取組企業の掘起こし、ヒアリングによる課題の整理と分析を行い、戦略策定を支援する。

- *セミナー、成果報告の開催(各1回)
- *ヒアリング(企業訪問):30社
- *課題の整理:10社
- *戦略策定の伴走型支援:県内ものづくり企業3社

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

DXコーディネーターがITベンダー・高等教育機関等を選定し、企業とともにテーマの実施計画を作成、実践プログラムを実行する。

* 県内ものづくり企業 3 社×10回程度

③ その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

デジタル化・DXに取り組むメーカーを講師とした製造現場におけるDX勉強会及び視察会を開催し、県内ITベンダーを育成する。

* 視察会: 1回 県内 I T ベンダー 5名 * 勉強会: 県内 I T ベンダー 3 社×6 回程度

●キーパーソン



- ▶ 代表機関:公益財団法人いわて産業振興センター
- ▶ 伊藤 憲三

(いわて産業振興センター チーフコーディネーター) 事業の統括

課題解決に必要な手法への仕分け

- ▶ 構成員:株式会社ビットエイジ
- ▶ 大道 顕二郎 (株式会社ビットエイジ 代表取締役) 課題解決のために必要なノウハウやソリューションの提供

●問い合わせ先

公益財団法人いわて産業振興センター 産学連携室 藤倉 <u>TEL:019-631-3825</u> Mail:h_fujikura@joho-iwate.or.jp

【No.2 いわてものづくりDX推進コミュニティ(IMDC)】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【7月】

第2term【8月~10月】

第3term【10月~2月】

第4term【3月】

DXの周知活動

- ○ターゲット
- ・県内ものづくり企業(経営層)
- ・県内 I Tベンダー
- ○周知方法
- ・セミナーの実施
- HPでの周知
- ・産業情報誌での周知

○伴走支援に向けたDXセミナー

日時:7/7 場所:アートホテル盛岡

参加者:現地78名、オンライン51名

内容:基調講演、事例紹介、取組紹介

ヒアリング等による企業掘り起こし・課題整理

- ・7/7セミナー参加者を中心に、コーディネーターが支援企業掘り起こし
- ・訪問先企業で課題を聴取
- ・課題の解決にマッチする専門家を I M D C から選定

伴走支援開始(1社目)

- · 雷子部品製造業
- ・DX戦略策定
- IMDCによる指導

<u>伴走支援開始(2社目)</u>

- ・金属製品製造業
- ・DX戦略作成
- IMDCによる指導

<u>伴走支援開始(3社目)</u>

- ・牛産用機械器具製造業
- · D X 戦略作成
- IMDCによる指導

<u>I Tベンダー向け勉強会</u> (1社目)

・県内ITベンダーに対し、 DX先端企業(大手半導体 メーカー)が指導を開始

伴走支援開始(4社目)

- · 金属製品製造業
- ・DX戦略作成
- IMDCによる指導

伴走支援開始(5社目)

- <u>14年又坂開始(5社日)</u> ・生産用機械器具製業
- ・DX戦略作成
- IMDCによる指導

<u>I Tベンダー向け勉強会</u> <u>(2社目)</u>

・県内ITベンダーに対し、 DX先端企業(大手医療機器 メーカー)が指導を開始 ITベンダー向け勉強会

<u>ITベンター向け勉強会</u> (3社目)

・県内ITベンダーに対し、 DX先端企業(大手医療機器 メーカー)が指導を開始 <u>伴走支援完了(計5社)</u> <u>I Tベンダー向け勉強会完</u> <u>了(計3社)</u>



日時:3/9 場所:アートホテル盛岡 参加者:現地71名、オンライン69名 内容:支援企業による成果報告、DX 先進企業によるパネルディスカッショ

ン

・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等

企業が抱えている課題及びニーズのヒアリングは、7/7 伴走支援に向けたD X セミナーの参加者(県内製造業、I T ベンダー)等79社に実施。その中で、D X・デジタル化に興味を持つ企業13社に詳細の聞き取りと課題の整理を13社に実施。うち、5社に対してD X 戦略を立て、I M D C から専門家を派遣(マッチング)する伴走支援を実施。課題整理のみで伴走支援に至らなかった7社については、IoT機器の導入など部分最適化で終了したため、全体最適化の戦略を立てることが重要と認識。併せて、サプライチェーン構築のため大手製造業による県内 I T ベンダーへの勉強会を実施。大手製造業(半導体製造メーカー、医療機器製造メーカー、自動車部品製造メーカー)が県内 I T ベンダー3社にD X 業務について指導。県内 I T ベンダーはものづくり企業への知見がなく参入できないケースがあり、D X 先進企業の知識・技術を習得する上で有益な取組になったと認識。

・波及効果について:

支援対象企業の取組を広範に周知することで、同業他社から、同様の取組を次年度以降行いたいという話をいただいた。また、大手製造業によるITベンダー向け勉強会を実施したことで、県内のITベンダーをハブとしたサプライチェーンが構築された。

・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

【支援目標⇒実績】

伴走支援:3社⇒5社

ヒアリング:30社⇒79社

課題の整理:10社⇒13社

本年度指導にあたったIMDC構成員は次年度以降も引き続き本年度マッチングした企業の支援にあたることを予定しているが、次年度以降の取組についてはBtoBとし、自走化を目指す。

【No.2 いわてものづくりDX推進コミュニティ(IMDC)】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:株式会社相澤鐵工所

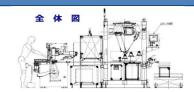
● 支援先企業の概要:

· 業種: 生産用機械器具製造業

・資本金:3,200万円 ・従業員数:95名

・主要製商品/サービス:シャー、自動シャーリングシステム、プレスブレーキ、金型





● 支援先企業が抱える課題:

自社製品(シャーリングマシン)のユーザー企業から、「部品加工後の検査を自動にしたい」「梱包を自動(半自動)にしたい」という声があり、これらのニーズを自社製品に取り入れ高機能化、多機能化することで他社との差別化、製品の高付加価値化を図りたいと考えた。相談先を検討していたところ、7/7に実施した「伴走支援に向けたDXセミナー」で発表された、令和3年度に実施した「地域産業デジタル化支援事業」における県内他社への支援内容に関心を持ち、代表機関(いわて産業振興センター)に相談。課題を解決できる専門家(IMDC所属)を紹介されたため、指導を依頼することにした。

● 支援内容:

代表機関である(公財)いわて産業振興センターコーディネーターが訪問し、課題や現状を聞き取り。ユーザーニーズである「部品加工後の検査の自動化」「梱包の自動(半自動)化」を実現したいと相談を受けたが、部分最適にならないよう課題の深堀・目的の明確化を行った。結果、会社として「多機能化により他社との差別化を図る」「従来設備にも対応する」ことを目的とした。目的を達成するため、IPAの「DX診断」で現状を把握し、結果を参考にして「DX戦略」の策定を支援。DX戦略に基づきユーザー調査を実施したところ、優先課題は「検査の自動化」であることが判明。IMDCからものづくり産業のシーズの産業化実績を持つ専門家(岩手大学教員)を派遣(マッチング)し、検査の自動化に必要な画像処理・AI技術習得のための人材育成カリキュラム(全15回)を作成。新規雇用したロボット技術者、ソフト技術者に対してカリキュラムに基づき指導を実施した。

● 支援成果:

会社の現状を把握し、課題・目的を明確化するためにIPAが推進する「DX診断」を活用し、結果を参考にしながら「DX戦略」の策定を行った。これにより、目的を明確化しIMDCによる適切な専門家派遣(マッチング)に繋げることができた。専門家派遣後は、全15回の講座・実習を通して、画像処理及びAIに関する基本的な知識や実践的な技術を習得した。受講者は本講座・実習完了時点で、同社が持つ具体的な課題(板金表面の傷検出)の解決に必要なアルゴリズムを構築するためのノウハウ等を独自に編み出す応用能力を習得するに至った。これにより、取組目的であった「多機能化により他社との差別化を図る」「従来設備にも対応する」の達成に向けて大きく前進することができた。本講座で習得した知識・技術を活用し、令和5年度から開発プロジェクトを実施予定。

● 支援成功のポイント:

昨年度の取組を広範に周知したことで、同じ課題を持っている企業に「自社も取り組んでみたい」と意識づけができ、スムーズに支援に繋げることができた。また、コーディネーターと支援先企業が密にコミュニケーションを取り、目的の明確化からDX戦略の策定までお互いの合意のもと進めることができた。その後は戦略に基づき適切な専門家を派遣(マッチング)し、支援先企業は目的を達成するために必要な人材を新規雇用するなど、IMDCと支援先企業が一体となってDX推進に取り組むことができた。

【No.3 仙台・東北DXエコシステム】

- 活動地域 東北6県、新潟県
- 仙台・東北DXエコシステムの特徴
 - 特徴① 若手が方針決定





■ 特徴③ 東北各地で展開

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

課題先進地域である東北において、継続的に地域を良くしていくために、リビングラボの考え方やDXという手段で本質的に地域課題・企業課題が解決される仕組みを構築したいという思いを持ち、一般社団法人DX NEXT TOHOKUの淡路が中心となり、コミュニティを立ち上げた。

● <u>代表機関</u>:一般社団法人DX NEXT TOHOKU 産学官金関係者の横串を通し、支援活動が円滑に進むよう調整。

構成員: (抜粋)

株式会社七十七銀行、株式会社仙台銀行、一般社団法人東北経済連合会/東経連ビジネスセンター:地域企業とのネットワーク活用、支援企業の発掘

東北地域情報サービス産業懇談会、一般社団法人宮城県情報サービス産業協会:IT ベンダー

仙台市経済局産業政策部産業振興課:オブザーバー

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

代表機関・構成員のネットワークを活用し、10程度の地域企業を支援。支援対象となる企業向けにヒアリングDX診断を実施し、課題を取りまとめてデジタル化・DX戦略策定の素案となるレポートを作成・提示。以降のアクションを明確にするための支援を行う。

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

地域企業の課題と戦略から必要なソリューションを分析。代表機関・構成員に所属する組織が持つコネクションを活用し、幅広い分野で活躍するITベンダー等とマッチングを行う。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

- ・コミュニティに所属する若者で「若手コミュニティ」を構築。東北全域に取り組 みを展開するためのリビングラボ勉強会、運営プロセス体系化。
- ・DX啓蒙セミナー、勉強会
- ・アフタースクール (小学生~高専生対象)
- ・行員・自治体職員向けリカレントセミナー 等

●キーパーソン

▶ 代表機関:一般社団法人DX NEXT TOHOKU



▶ 淡路 義和(理事・事務局長) コミュニティコンセプト設計、総括事業代表者。 ▶ 構成員:一般社団法人ワカツク



■ 特徴② 地域の課題解決も支援

▶ 渡邉 一馬(一般社団法人ワカック代表理事) リビングラボ型のコミュニティ設計支援、若手の サポート。副総括事業代表者。

● 問い合わせ先 一般社団法人DX NEXT TOHOKU 事務局 大出 Tel: 022-399-7744/Mail: info@dx-tohoku.jp

【No.3 仙台・東北DXエコシステム】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【6月】

支援は複数企業を並行して実施しているため、 開始順を目安に、時期に関係なく記述している

支援先企業の募集開始

東経連BCを主な窓口として募集。事業期間中に実施するイベント等を活用し、継続して募集を行う

募集企業数:10社

(業種に限らず、東北6県及び新潟県に拠点を置く中小企業を始め、地域未来牽引企業や大学発ベンチャー企業が対象)

応募者数:16社

(食料品製造業、電気機械器具製造業等、製造業中心に従業員50~300人の企業)

イベント(11/10 ビジネスマッチ東北)

イベント (3/20 東北DX大作戦)

支援開始

- 支援着手に向け、独自の ヒアリングツールを利用
- 支援開始時に、ヒアリン グツールを使用し支援先 企業に課題を聴取

伴走支援開始(1、2回目)

- 聴取した内容からDXの進み具合 を診断し、結果を共有
- 結果を踏まえ、今後の方針を策定
- 地域企業に適したDX推進方法に ついてディスカッション

マッチングに 向けた調整

• RFPの策定

マッチング

事業者を紹介

マッチングに向けた調整

課題ヒアリングの時点で進め方が明確な企業に対しては、適したソリューション提供事業者を数社提示

マッチング

伴走支援開始

今後の対応に

ついて提案

(3回目)

• 地域企業が選択した事業者を紹介



<u>若手コミュニティ始動</u> キックオフ・ミーティ ング

インターンシップ実施

地域企業の課題解決のサポート、学生のDX推進技術向上

アフタースクール

小学生~高専生対象、東北の 将来を担う学生に情報提供

<u>行員・自治体職員向けリカレント</u> セミナー

地域企業へのサポート体制を強化

せんだい若手Ex Meeting 若手の交流、コミュニティ メンバーの募集

・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等

13社に課題分析・戦略策定支援を行った。また、マッチング支援は7社で、予定企業(マッチング同等)と合わせて10社となっている。所感としては、デジタル化の機運の高まりを感じるが、本丸のDX(新しい価値の創造)までは至っていない。引き続き先導していきたい。

・波及効果について:

コミュティ活動のため、若手を参画させた地域企業から、人員の成長について大きな収穫があったとの声が上がっている。また、仙台・東北DXエコシステムの事業を知り、隣県にて地 域企業のDXを支援する新たなコミュニティが立ち上がる計画を立案中。

・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

主にコミュニティ広報のためやリードのためのイベントなどイニシャルコストは本事業補助金から捻出した。地域貢献を軸とした間接的なメリットや、マッチング後に案件化するといった直接的なメリットを感じ、コミュニティとして自走できる気運が高まっている。今後はさらに分かりにくい間接的なメリットについて、実績をもとに P R し、自走化したいと考えている。

【No.3 仙台・東北DXエコシステム】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:株式会社遠藤商会

● 支援先企業の概要:

· 業種:食材食品添加物製造卸業

・資本金:5000万円 ・従業員数:52名

・主要製商品/サービス:食品及び食品添加物の製造・販売、食品製造業製品化コンサルティング・

食品検査サービス及び衛生指導





● 支援先企業が抱える課題:

基幹システムとしてサーバーが稼働しているが、リースの問題、カスタマイズの問題、データ連携の問題などから、今後どのようにしていけば良いかわからないというところからのスタートで、DX推進のキーワードから本コミュニティが支援先として選ばれた。

● 支援内容:

はじめに、東経連BCの提供するDX簡易コンサルティングを通して支援企業先を訪問し、経営層に対してDXの推進度を計測するためのヒアリングやディスカッションを実施したところ、基幹システムのサイロ化やIT人材不足と言った課題が明確になった。そもそものDX推進(DX体制の構築および人材育成)が必要と判断し、その後、DXに関する教育や社内業務改善などのためのワークショップ等を実施しながら、社内の意識醸成とITリテラシーの向上を進めていった。ITリテラシーの向上による効果は高く、ベンダーとの打ち合わせの際に、「不明な単語が無くなった」「何を言っているのか理解できた」等の声も上がってきている。基幹システムについては、リプレイス先の検討から実際に移行するため、戦略を基にしたロードマップを共に作成している。

● 支援成果:

策定したロードマップは、基幹システムのリプレイスに向けて、社員のデジタルマインド醸成(デジタルツール等に関する理解深耕のための研修実施)→ITベンダー選定→システム導入を進めると同時に、社内のDX推進人材の育成(デジタルツールを活用して経営課題を解決する手法に関する研修を実施)も進めている。令和5年度中の基幹システムのリプレイスに向けて、ITベンダーからのシステム提案を開始している。その結果、新しい時代の食のパートナーを目指す地域企業として、単なるデジタライゼーションではなく、再構成のコンセプトとして、自立型の組織を作っていくデジタルトランスフォーメーションの意識改革を推進することができた。

● 支援成功のポイント:

宮城県でも少子高齢化が進み採用が非常に困難になっている。特にIT人材の採用は難しく、社内に情報システム部門が無い企業はシステムの入れ替え提案などについても、ITベンダーからの提案が適切であるかどうかの判断も難しい状態だが、そこに本コミュニティがPMOとして参加し、支援企業の意向に沿った形でITベンダーとの調整を行うことにより、企業のDX推進を前提とした動きをサポートすることができた。

【No.4 埼玉県DX推進支援ネットワーク】

活動地域 埼玉県

- 【埼玉県DX 推進支援ネットワーク】の特徴
- 特徴① 27機関のNW





特徴③構成員スキルアップ支援

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

埼玉県内企業のデジタル実装を加速するため、企業経営者との豊富なネットワー クを有する地域金融機関や経済団体と連携した支援体制として、埼玉県が主導し て設立した。各機関の支援体制の裾野を拡大し、企業のデジタル化フェーズに応 じた、きめ細やかな支援活動を関係機関一体となって展開している。

● 代表機関: (公財) 埼玉県産業振興公社 企画立案・NW内調整、事業プロジェクト推進

事業構成員:

- ・経済団体(埼玉県商工会議所連合会他)・支援機関(さいたま市産業創造財団他) DX推進に向けての課題整理・経営計画立案等のサポート(伴走支援)
- ・地域金融機関(埼玉りそな銀行、武蔵野銀行他) 資金調達等のサポート (伴走支援)
- ・IT系支援機関(埼玉県情報サービス産業協会、埼玉ITコーディネータ協会) マッチング支援
- ・埼玉県、さいたま市 当ネットワークの代表・構成機関として本事業をサポート

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

経営課題の整理、ソリューション導入の検討に留まらず、導入にあたっての資金 調達までを伴走支援する三位一体課題解決モデルを実践する。27機関のネット ワークを活かし、支援企業毎に柔軟に支援チームを組む体制を整備する。

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 個別案件の内容に応じて、ソリューション提供事業者や構成員の情報サービス産 業協会等と協議を行い、企業ニーズや熟度等に適したソリューションを選定した 上でマッチングを実施する。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

DX機運醸成に向けたセミナーを実施することに加えて、DX推進にノウハウを持 つ専門家(ITコーディネータ協会等)の協力を得て、課題解決支援のノウハウや ソリューションの最新動向等を学べる講習動画を作成し、構成員向けにオンデマ ンド配信を実施する。支援人材のDX推進活動のスキルアップを図り、ひいては 地域DX推進体制の底上げにつなげる。

●キーパーソン



▶ 代表機関:山脇隆司

デジタル活用コーディネーターとして長年AI・IoTをはじ めとするデジタル化普及支援に従事し、県内企業のデジタ ル化の実情を熟知。本事業ではPLとして伴走支援・マッチ ング支援の中核的な役割を担う。

●問い合わせ先

公益財団法人埼玉県産業振興公社 デジタル・技術支援グループ 岸: 048-621-7051、iot@saitama-j.or.jp



▶ 代表機関:岩田昇資

ロボットコーディネータとして、 先端デジタル技術を活用し た新製品・新サービス等の実証実験・社会実装の支援に従事。 本事業ではデジタル化支援のノウハウを活かし、SLとして参 画し、事業全体を通してPLの補佐役を担う。

【No.4 埼玉県DX推進支援ネットワーク】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【6月】

第2term【8月】

第3term【9月】

第4term【1月】



支援先企業の募集開始(6月)

募集企業数: 20社(NW構成機関からDXに意欲的な企業をご推薦いただいた。業種や規模での制約はかけていない。)

応募企業数 : 20社



支援先企業を確定(11月)

ご応募いただいた20社全社を支援先企業とした。

- ●業種別内訳
- 製造11社、運輸3社、卸売2社、建設2社、医療1社、宿泊1社
- ●規模別内訳(従業員数)

50名未満10社、50~100名未満8社、100~1,000名未満1社、1,000名以上1社



- ※ 事業を説明後、支援が決定した企業から順次支援を開始 (以下、次頁「支援好事例」の経緯を記載)
- 公社及び支援先の取引金融機関で支援チームを組成
- 支援企業の経営課題を整理・分析し、DXの方向性を確認
- DX計画書(たたき台)を作成し、複数回議論



- 支援企業のニーズにマッチするソ リューションを調査・選定し、IT ベンダーとのマッチングを実施。
- 複数のソリューションを比較し、 導入ソリューションを決定。

資金調達支援・支援完了

- システム導入の資金調達に向け、活用可能な補助金を紹介の上、申請書添削等の支援を実施。
- 補助金採択を確認後、DX計画書の最終提案を経て、納品し支援を完了。

他の支援企業支援

他の支援企業においても「課題 分析・戦略策定」、「マッチン グ支援」等を実施中。



NW構成機関向けスキルアップ動画企画検討・調整

- スキルアップ研修(10本)のテーマを決定し、講師 調整を開始。
- 調整が完了したテーマから、順次動画を撮影。

セミナー開催支援の対象セミナー募集開始

セミナー経費支援のスキームを確定し、NW構成機関への募集を開始。

セミナー開催支援採択

- 3件のセミナーを採択(R5.3現在)
- スキルアップ研修動画のWeb掲載
- 10本の動画を公開(R5.3現在)
- ・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等 支援先企業20社全ての「課題分析・戦略策定」を完了し、その内10社に対し「ベンダーとのマッチング」を実施した。 この支援を実施することで、支援先企業の経営者等がDXの重要性を改めて認識し、「戦略策定」により各社の変革への素地が完成した。 DXの達成には長期に渡る不断の努力が必要であるため、令和5年度以降も継続してフォローする予定である。
- ・波及効果について:

当事業の先行的な支援例をモデル支援の位置づけとして効果的にPRすることにより、DX支援の希望企業を多く募ることができた。 来年度は支援好事例を当ネットワーク構成機関が実施するセミナー等でPRすることにより、横展開を図るとともに、更なるDX気運を盛り上げていきたい。

・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

令和5年度以降の継続的な支援のため、埼玉県のDX支援事業と統合することでより効果的な支援をしていく。

【No.4 埼玉県DX推進支援ネットワーク】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:製造業A社(企業名非公表)

● 支援先企業の概要:

<u>工業</u>用合成樹脂加工&プラスチック切削加工業 業種:

資本金: 1.000万円 · 従業員数: 52名

・主要製商品/サービス: 医療・福祉・食品向けプラスチック部品

● 支援先企業が抱える課題:

プラスチック・樹脂切削部品市場は、大きな変動もなく底堅い成長が期待できる市場である。 しかしながら、新型コロナ感染症拡大による受注減やエネルギー・物価高騰の影響により、この2~3年は厳しい事業環境となってきている。 当該企業では、効率化・生産性向上に対し、デジタル技術の活用をいち早く進めてきたが、まだ不完全であることに加え、 不安定な事業曲面を迎えたことにより、さらなる効率化と事業の多様化(新市場<試作品市場>への挑戦)を考えていた。 従来からのデジタル化に当たっては、今回設置した埼玉県地域DXコミュニティの構成員である埼玉県、埼玉県産業振興公社、

地元商工会、埼玉縣信用金庫等から様々な局面で支援を受けており、デジタル活用のステップアップに対しても、同様に支援を受けたいという希望があり、

この事業の支援企業として参画することとなった。

● 支援内容:

- 埼玉県産業振興公社及び埼玉縣信用金庫(コミュニティ構成員)が訪問し、現状の課題や今後の方向性 📙 🏈 に関してヒアリング・ディスカッションを実施した後、現在のデジタル化状況(右図STEP2まで)を 確認した。ある程度の生産性向上の成果は出ていたが、事業目標としている新市場への開拓には、「短 納期」「柔軟な加工対応力」「品質」が不十分な面があった。前2者については、STEP2で導入した 機能をチューニングすることで対応力強化をするとともに、未整備の「品質管理」について、より高度な スマートファクトリー化による対応力強化を目指すこととなった。企業との6回程度の会議や補足する メール等のやり取りに加え、品質管理高度化における具体的なシステムを明確化。ITベンダー数社との やり取りも実施し、STEP3第一弾としての高度な品質管理システム構築を実施することとなった。

● 支援成果:

完成したDX推進実施計画書に基づき、埼玉県の経営革新計画を地元商工会の支援を受けて提出後、その結果を受けて経営革新計画承認企業を対象とした埼玉県 の「経営革新デジタル活用支援事業補助金」に申請し、採択された。現在は、システム構築を進めているところである。来年度はこの成果を、当ネットワーク機 関が開催するDX推進セミナー等で発表することで横展開を図るとともに、公社も県内企業のDX推進の先進企業として継続支援する。

● 支援成功のポイント:

従来から、社長を筆頭にデジタル活用に熱心であったことや、公社主催のAI・IoT人材育成など人材育成研修にも多く参加しており、DXの素地があった。 加えて、DX計画やその進め方を支援機関と一緒に考えることが支援先企業には心強いものとなり、一体感が生まれたことが成功の要因であると考えられる。





【DX計画策定に向けた打合せ】



2020 2021

【No.5 新潟県DX推進プラットフォーム】

● 活動地域 _ 新潟県







業界を超えて地域企業同士で取り組むワークショップ

●【新潟県DX推進プラットフォーム】の特徴

特徴①中小企業による本質的なDXの推進

特徴② 県内企業と県内外ソリューション企業 とのマッチング機会の創出

特徴③ DX推進コミュニティの創出

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

• 地域中小企業のDX推進においては、組織戦略・事業戦略・推進戦略を踏まえた 本質的なDX推進と、企業間および県内外ソリューション企業との共創機会(コ ミュニティ)創出が必要との認識のもと、県内企業のDX推進を新潟県と連携し て行っていた㈱ブリッジにいがたと、中小企業の本質的なDXの推進プログラム をもつ㈱イードアが中心となって新潟県DX推進プラットフォームを設立。

● 代表機関

名称	役割
㈱ブリッジにいがた	プラットフォームの運営、伴走支援の中心的存在

● 構成員:

名称	役割
新潟県	プラットフォームの運営支援
(株)イードア	伴走型支援、マッチングにおける中心的存在
(株)BSNアイネット、フラー(株)、(株)エヌ・シー・エス	DX実践のためのソリューション選定の支援
(株)テ゛ィシ゛タルク゛ロースアカテ゛ミア	DX人材育成プログラムの提供
㈱第四北越銀行	新潟県内企業への働きかけ

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

- 経営者の中長期的な事業戦略に基づいたDX推進ロードマップの作成、および本 ロードマップに沿ったDX実行計画の作成・実践の全工程を伴走支援する。
- DX推進ロードマップ作成においては、中小企業の実態に沿ったワークシートを 活用し、経営ビジョンの実現に向けた内容とすることで、中小企業にとって本質 的なDX推進体制を構築する。
- また伴走支援の過程で、企業間及び県内外ソリューション企業とのディスカッ ションの機会を設けDX推進コミュニティを創出する。
- 支援企業数:8社、支援回数:集合型研修8回、企業毎の個別支援を各社8回程度

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

- ・ 県内企業および自治体の課題に対して、県内外のソリューション企業が施策を提 案するオープンイノベーションイベントを実施。地域課題をきっかけに、県内企 業等と県内外のソリューション企業との交流・共創のきっかけを創出する。
- 支援企業数:16社・自治体、支援回数:2回

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

• 企業がDX推進を自走できる体制構築のために、DX推進戦略を担うデジタル人材 を育成するプログラム(ワークショップ、eラーニング)を提供する。

●キーパーソン

> 代表機関名



氏名:高橋和夫(株式会社ブリッジにいがた)

経歴:1989年4月 ㈱北越銀行入行

2021年4月 ㈱ブリッジにいがた取締役

役割:事業全体の統括、各構成員との連携調整

▶ 構成員



▶ 氏名:石川翔太(株式会社イードア) 経歴:2013年4月 ㈱イードア入社

2020年10月 新潟支社長就任

役割:県内企業に対しての伴走支援

県内外ソリューション企業のソーシング

問い合わせ先

株式会社ブリッジにいがた、若杉、025-378-1612、seisansei01@bridge-niigata.co.jp

【No.5 新潟県DX推進プラットフォーム】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【7月】

第2term【8~10月】

第3term【11~1月】

第4term【2~3月】

<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伴走型支援>



募集企業数:9社 業種:不問

企業規模:中小企業

支援候補企業数:31社

業種:建設、卸売

小売、製造 農業、林業

飲食、食品 企業規模:大企業

中小企業

支援先企業を確定

支援候補企業との面談により 支援先企業を確定

- <選定基準>
- 単なるデジタル化でない、 本質的なDXへの理解
- 経営者のプログラムへのコ ミットと事業成長の熱意

支援先企業数:8社 <業種別内訳>

- 建設業、卸売業、小売業、 飲食サービス業、製造業
- <企業規模別内訳>
- 中小企業

経営者向け支援

経営者向け支援(集合型研修第1回~3回、個別支援各社4回)

- 企業のビジョン実現に向け、中長期的な会社の指針となる DX推進ロードマップの作成を支援
- 集合型研修に加えて個別支援を実施(4回)
- イノベーション企業とのディスカッションにより精度向上

経営者向け支援 成果報告会

• 各企業が作成したDX推進ロードマップをピッチ形式で社内外へ発信

DX推進リーダー向け支援 成果報告会

・ 各企業が作成したのDX実行計画書をピッチ形式 で社内外へ発信

DX推進リーダー向け支援

DX推進リーダー向け支援(集合型研修第1回~3回、個別支援各社4回)

- 企業のDX推進リーダーに対し、DX推進ロードマップを実現するための DX実行計画書の作成を支援
- DX推進ロードマップの実現にむけたシステム化のスコープ・RFPの作成
- 集合型支援に加えて個別支援を実施(4回)
- ソリューション企業とのディスカッションにより精度向上

DX実行計画書の実践を個社別に支援

DX推進導入支援

• DX実行計画書の実現を個社別に支援

<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>

企業及び自治体へ声掛け開始

• ピッチイベントへ登壇する企業・自治体を選定

登壇する企業及び自治体の課題確定

繰り返し面談し、登壇者の課題を聴取

オープンイノベーションイベントを開催

• 新潟県最大級のイノベーション施設「NINNO」で、企業と自治体の課題を基軸にしたオープンイノベーションイベントを実施

<<u>その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動</u>>

企業内のDX推進担当者が必要な知識を学習するための研修を実施

• Eラーニングによる事前学習後に、ワークショップ研修により「DXの基礎」「DXの介画・推進」について反復学習を実施

事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等

• 全支援先で「DX推進ロードマップ」及び「DX実行計画書」の作成まで完了。支援先企業の選定に工数を掛けたことから支援プログラムの開始が遅れたが、支援プログラムに対してコミットする企業を 選定しているため、成果物の品質を確保しつつ当初スケジュールにキャッチアップできた。

波及効果について:

• NDXPの取り組みを知った企業から、自社も支援プログラムに参加したいとの申し出を受けている。

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

• 今年度の支援先企業に対してアンケートを実施し、満足度や改善点、費用感を確認。支援プログラムを有償とするための検討を進め自走化を目指す。

【No.5 新潟県DX推進プラットフォーム】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:株式会社大倉製作所

● 支援先企業の概要:

・業種:金属製品製造業・資本金:900万円

・従業員数:16名

・主要製商品/サービス:ステンレス・鉄・アルミ製品の板金加工/溶接

日指す未来とは』 「中央の場合を持ちます」 「中央の場合を持ちます」 「中央の場合を表現している。「日本の場合を表現している。」 「中央のの場合を表現している。」 「中央のの場合を表現している。」 「中央のの場合を表現している。」 「中央のの場合を表現している。」 「中央のの場合を表現している。」



経営者のビジョン

● 支援先企業が抱える課題:

・同社では自社の事業改革や業務改革のためのデジタル活用について検討していた。デジタル導入は推進され複数のデジタルツール/システムが導入されてはいたが、現場で活用できているといい難く、個別ソリューションの活用や業務コンサルについて各種支援機関に相談していたが当該課題を解決するに十分とはいえない状況にあった。本状況下、NDXPでは企業のビジョンや方向性、戦略を踏まえた「本質的なDX」を標榜していたことから、課題に対して統合的な視点をもって施策が構築できるのではないかとの期待から支援を依頼した。

● 支援内容:

- ・代表機関であるブリッジにいがたと伴走支援の主担当であるイードアにより、支援企業8社が参加する集合型ワークショップ4回及び個別支援4回を実施し、経営者の 考えるビジョンの共有と個別課題抽出・整理を行い、「DX推進ロードマップ」を作成。
- ・ロードマップでは、①自社はステンレスに特化しステンレス加工のオンリーワン企業を目指しつつ、②ステンレス以外の材質加工について協力会社と連携することを きっかけに地域企業が連携した「強い燕三条」を実現することがビジョンとして設定された。そのビジョンを踏まえ、デジタルを活用した地域企業間の情報共有と連携 を実現するプラットフォームの構築を長期戦略として設定し、自社内における「取引先の拡大」および「見積もり・製造管理の厳格化」を短期的な戦略とした。
- ・その後、DX推進リーダー支援として構成員であるITベンダー3社が検討に参加し、同社のDX推進担当者と一緒に長期的戦略を踏まえたソリューション導入スコープの 策定・ソリューションの要件をまとめた「DX実行計画書」の作成を支援。本支援においてはソリューションによる上記戦略の実現性やソリューション間の情報連携に ついて検討した。この過程で、社内のDX推進において必要となる体制構築や推進手法、データ分析・活用についてインプットし人材育成を進めた。
- ・上記の経営者支援およびDX推進リーダー支援においては、首都圏のソリューション企業等からメンターとしてアドバイスを受け成果物の精緻化を図った。
- ・今後「DX実行計画書」に基づき、同社社内体制の整備、ソリューションの選定・導入支援などのDXを実践する工程に移り、それぞれの対応や発生する課題に対して強 みを持つ構成員が伴走する形で支援を継続する方針。

● 支援成果:

- ・第1ステップとして、上記ロードマップで定めた短期戦略(顧客管理の高度化、見積作成/製造・納期管理の精緻化)の実践に向け、既存システムの活用について精査 及び社内体制整備から取り組み、その後ソリューション選定等を進めていくこととしている。
- ・今回の取組みが経営層の考える事業戦略を社内へ展開するきっかけとなり、社員の事業への参加意識が生まれ、社員からDX推進に対して意見が出るなど組織の活性化 に繋がっている。

● 支援成功のポイント:

- ・NDXPでは地域中小企業の実態に沿った手法により、経営者の組織戦略・事業戦略を具現化したDX推進ロードマップ作成からDX実行計画書の作成までを段階を踏んで 支援しており、企業のビジョンに合ったDX推進戦略を作成することができた。
- ・ビジョンの実現に向けたデジタル活用のロードマップを作成し、従業員に公開・対話をすることで、経営戦略と人材戦略が連動した取組となった。
- ・複数企業が参加するワークショップ形式により支援を実施したことで、支援先企業間や構成員、ソリューション企業とのコミュニティ創出の機会も作れており、今後 は個別企業のDX推進を支援しつつ、業種・地域を横断した複数の県内企業および県内外のソリューション企業・スタートアップ企業の連携による面的なコミュニティ (サプライチェーン、エコシステム) の創出を目指す。

- **活動地域** 茨城県・長野県
- ●【茨城・長野DX推進コミュニティ】の特徴
 - ■特徴① ITコーディネータ(以下ITC)が主導
- ■特徴② 地域の経営者協会と連携





■特徴③ 金融機関も伴走者

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

- ・DXを実践しているのは企業単位で、地域単位で進んでいない
- ・地域単位で推進できるモデルを作成し全国地域に展開することが必要と痛感
- ・R3年度の茨城県事業でITC茨城が2社のDX推進計画を実践
- ・そのスキームを活用し、今回は茨城・長野で実施する

● 代表機関:

特定非営利活動法人ITコーディネータ協会 全体取り纏め、イベントを主催

● 構成員:

- ・ITコーディネータ茨城/長野県ITコーディネータ協議会 地域の取り纏め、事業者への伴走支援
- ・茨城県経営者協会/長野県経営者協会 会員に対し、DX推進を告知
- ・常陽銀行/八十二銀行 ITCと同行し、地域の事業者に向けDXを推進

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

- ・セミナーを実施し、DXに興味のある事業者に啓蒙活動を実施
- ・DX推進指標で自己診断後、ITCがアドバイスを実施
- ・上記から選定された13事業者を伴走支援(茨城10社・長野3社)
- ・1社あたり10回の伴走支援を実施し、DX推進計画を作成

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

- ・DXの進め方が分からない事業者、DXを進めているがツールが分からない事業者 を対象
- ・セミナー等を通じてITCがベンダーマッチング
- ・3事業者を伴走支援(茨城2社・長野1社)

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

- ・IPAから公開されているDX推進指標を活用
- ・事前に活用方法の紹介を実施、診断後はITCがアドバイスを実施
- ・この活動に興味を持った来年度実施対象地域へ報告会を実施

申ーパーソン

▶ 特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会



山崎 健(ネットワーク促進部) ITコーディネータ協会内で地域活性化の 業務に従事。 茨城・長野ともに協働実績あり。 ▶ 構成員



大久保 賢二(副代表総括責任者) ITコーディネータ茨城理事長。 カリキュラム等実施内容の企画立案を実施。



普世 芳孝(副代表総括責任者) 長野県ITコーディネータ協議会理事長。 幅広い経験と高い知見から助言を実施。

<u>● **問い合わせ先**</u> 特定非営利活動法人ITコーディネータ協会 山崎 健 03-3527-2159 <u>yamazaki.ken@itc.or.jp</u> https://www.itc.or.jp/localdx/

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【7月】

第2term【9月】

支援先企業の募集開始

募集企業数 : 16社 (経営者協会と金融機 関の顧客対象として、 募集を開始。)

応募者数 : 18社 (製造業から建設業、 商社まで幅広くご応募 を頂く。)

支援先企業を確定

応募企業数が募集企業数を上 回ったため、構成員が集まり DX支援企業選出検討会を実施。

DX推進指標作成後のアドバイ ス実施の際に、 DX推進指標の 記載内容や企業のDX推進にか ける思い、体制などを考慮し、 選定した。

伴走支援数:13社(a) マッチング支援数:3社(b) 支援先企業数:16社(a+b)

伴走支援:1 経営理念、 ミッション確認

伴走支援:3 DX構想の 裏付け

構成検討 伴走支援:4

目標値の設定

伴走支援:5

DXシステム

伴走支援:6 現状分析

伴走支援:8 スケジュール検討 伴走支援:10 DX計画書まとめ 社内レビュー

伴走支援:10回の伴走支援内容をモデル化。

(目指す姿)の検討

伴走支援:2

DX構想

各回重複前後することも想定はされるが伴走支援内容を統一させた。

伴走支援:7

実施項目の決定

支援先企業16者の内、2者に対して マッチングに向けた調整を開始

マッチングに向けたデータベース構築 構成員(情報産業協会会員)とDX推進

に向けたツールのデータベース(以下 DB)を構築

マッチングに向けた調整

ヒアリングを実施し、DBに照らし合わ せツールを選定

キックオフ連絡会

- ・構成員と事業の確認
- 各役割の確認

DX気づきセミナー

・地域の事業者にDXの 意識啓もうを実施

DXセミナー1

- ・DX取組み事例紹介
- ・事業者も登壇し発表

DXセミナー2

・構成員による地域 支援策の紹介を実施

成果報告会

・伴走支援事業者と支援者の 登壇による報告会

構成員報告会

伴走支援:9

体制検討

- ・構成員のみで実施
- 来年度自走方法検討

・事業実績:支援を実施した企業数

16社支援のうち、伴走支援が13社、マッチング支援が3社である。16社のうち製造業が4社、建設業が5社。そのほか商社や社労士等の支援を実施した。マッチング支援のうち、2社が 伴走支援先からマッチング支援に繋がった事業者である。伴走支援先は公募数よりも多くの事業者に申込頂いた。その際、構成員によるDX支援企業選出検討会を実施し、DX自己診断の 回答内容や体制等を考慮し、支援企業の選定を実施した。伴走支援先は3月までにDX計画書を作成し社内報告会を実施。

・波及効果について:

今回初めて支援機関・金融機関を巻き込んでのDX推進コミュニティを創設した。そのため、最小構成でスタートしたが、成果報告会までには、構成員に参加していなかった支援機 関・金融機関からもお声掛けを頂き、会員企業や顧客へのDX促進に向けた協力を打診されるに至った。R5年度はコミュニティを拡大し、地域のDX促進が見込まれる。

・自走化への道筋:

構成員それぞれがセミナー講師や会場提供、事業者へのDX診断アドバイスなどを負担して実施。伴走支援は全10回のうち3回程度を公的専門家派遣事業を活用を予定。事業者にDXに よる効果を感じてもらい、それ以降を有償で伴走支援。自走化を図る。

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:株式会社ワールドケミカル

● 支援先企業の概要:

・業種:はん用機械器具製造業

・資本金:5,000万円

・従業員数:81名(2022年9月現在)

・主要製商品/サービス:耐食性ケミカルポンプ、ろ過機、浮上油(物)回収機器の製造販売





● 支援先企業が抱える課題:

一今の世の中は情報化が発達して、世界中で起きている出来事をリアルタイムに映像で見ることが出来るようになってきており、またインターネット上で好きなものを何時でも自由に購入することができるようになってきている。

このように世の中が進んでいる中で、我々の企業としてその進歩に対しとても危機感を感じていた。 そのような中、我々が業界を先取りするような企業を目指すために今回のDX推進支援事業に申し込んだ。

● 支援内容:

まずは今回の「地域DX推進モデル」の支援内容であるDX気づきセミナーを受講いただき、DXに関する理解を深めていただいた。その後にDX推進指標を用いたDX診断とアドバイスを、中小企業製造業に精通したITコーディネータ茨城のメンバーが実施し、その中で改めてDXとデジタル化の違いや企業がDXに取り組む重要性と必要性、そして中小製造業におけるDXのポイントを説明し理解いただいた。その後の伴走型支援では10回の支援を行った。10回の支援の中では事業ドメイン分析による「DX構想検討」にもっとも時間を要したが、従来の事業価値の「短納期で応える企業」から「業界を先読みし感動を提供できる会社」という新たな事業価値に変革することができた。さらに新たな事業価値を実現するためのDXシステムでは、(独)情報処理推進機構社会基盤センターの「中小規模製造業者の製造分野におけるDX推進ガイド」で提唱されている製造分野DXが目指す姿の「スマートファクトリー」「スマートプロダクト」「スマートサービス」がDXシステムとして決まった。

● 支援成果:

● 支援成功のポイント:

今回支援したワールドケミカル様は、茨城DX支援コミュニティの構成員である茨城県経営者協会の会員企業である。茨城県経営者協会では今回の地域DX推進事業の活動を行う前から、会員企業のデジタル化に関してITコーディネータ茨城と連携協定を締結し、デジタル化やDX推進に関するセミナーや相談対応などを行っていた。 そのような下地がある上での今回のDX推進事業でもあり、企業へのデジタル化やDX促進の下地があったことが企業にとっても取り組みやすい環境であったのだと思う。

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:長野テクトロン株式会社

Membrane Switch

Standard Keyboard

● 支援先企業の概要:

・業種:電子部品・デバイス・電子回路製造業

・資本金:5,000万 ・従業員数:102名

・主要製商品/サービス:キーボード、メンブレインスイッチ等の入力装置・表示パネル/

セルフレジ/飲食サービス

● 支援先企業が抱える課題:

パソコンのキーボードなどの入力部の製造メーカーであるが、ここ数年、ハードだけを売るビジネスではなく、システムサービスやビルメンテンナンスなどを組み合わせ提供する事業モデルへとシフトしている。「常に変わりたい、新しいことに取り組みたい」との考えのもと自社の強みを見極め、それにどうやって付加価値をつけて売上を伸ばしていくか、3年、5年先を見据えて事業計画を立てているところであった。相談先の長野県ITコーディネータ協議会、取引銀行である八十二銀行より長野県DX支援コミュニティ主催のDXに関するセミナーの案内があり、参加したところ会社の取組みとマッチしていたため、支援を依頼することにした。

● 支援内容:

代表機関である長野県ITコーディネータ協議会(2名)ならびに八十二銀行(1名)で支援チームを組成し計10回の伴走支援を実施した。まず、支援先企業を訪問し、トップマネジメントである社長、システム情報グループ長より事業や会社を変革するための課題を聴取。変革に向けて既にSWOT分析、ビジネスモデルキャンバスによる事業ドメインの分析も実施されており、取り組むべきポイントも抽出されていたため、それを踏まえて管理部、開発部、製造部、営業所の各グループリーダから上がった課題を整理。課題のデジタル化による解決を経営者とともにDX推進計画書の骨子を策定。以降の訪問時には全体から詳細内容に観点を移し、目標達成のKPIはより具体的で計測可能で達成可能な点に注力するようにした。またTo-Beのビジネスモデルキャンバスを意識しながら全体へのフィードバックも行い、取り組む内容の精度を高めて行った。

● 支援成果:

DX推進計画のロードマップは会社の3本柱を強くするテーマで策定した。主力部門の製造部門については技術やノウハウを数値化した情報共有の構築、開発部門は顧客ニーズの調査による要求に合った付加価値のある製品の開発、営業部門はシステム導入により可能となる情報共有により開発部隊と共有して顧客確保への提案につなげる人材と体制の確保、管理部門は無駄の可視化を進めるべく立案し、各部門を横断的にみる新規事業開発タスクフォース部門の設立を行う計画で取り組んでいく。

● 支援成功のポイント:

トップマネジメントが今回の取り組みを力強く推進していることが最重要成功要因。「恐れずに新しいことに取り組み、もし失敗したら元に戻せばいいと考えて、 チャレンジすることが大切。デジタル化に取り組めば組むほど新しい何かを得られると実感している」との思い。また、支援チームに取引銀行も含まれていたため、支援先企業の経営者と迅速にコミュニケーションを取ることができた。

【No.7 ケアテックによる地域介護事業所のDX推進】

- 活動地域
 茨城県、神奈川県、千葉県、静岡県、高知県等
- ●【ケアテックによる地域介護事業所のDX推進】の特徴
 - 特徴①介護の生産性向上

■ 特徴②地域課題解決に貢献

■ 特徴③産官学金連携





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

介護人材不足や、社会保障費の誇大化により介護保険制度の持続可能性が懸念されており、既に介護サービスの提供が危機的になっている自治体もある。日本ケアテック協会では、当事業代表者の宮本をはじめ、少ない人数で高品質な介護サービスを提供できるようケアテックによるDX化を推進しており、当事業を推進することに至った。

● 代表機関:

一般社団法人 日本ケアテック協会

当事業の統括管理および経営伴走支援・マッチング支援の運営

● 構成員:

社会福祉法人善光会 サンタフェ総合研究所(経営伴走支援)

株式会社ビーブリッド(経営伴走支援)

茨城県大子町役場 (地域連携支援)

慶応大学医学部 医療政策・管理学教室(研究支援)

かながわ福祉サービス振興会(地域コミュニティ支援)等

●キーパーソン

▶ 代表機関名 一般社団法人 日本ケアテック協会



▶ 宮本 隆史(日本ケアテック協会理事) 社会福祉法人善光会理事最高執行責任者として、業界に先駆け2009年頃より介護施設のデジタル化を図る。SCOP(スマート介護プラットフォーム)の開発で第5回日本医療研究開発大賞AMED理事長賞を受賞

●問い合わせ先一般社団法人日本ケアテック協会 事務局 遠藤 丈文 050-3174-4488 info@caretech.or.jp

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

経営層への介護サービスに関する収益性や生産性に関するヒアリングや財務諸表をもとにした経営分析、介護オペレーションに関する業務分析を行い、課題を抽出し戦略立案を行った。約20の企業へ、介護DX化に対するノウハウを持つ社会福祉法人善光会サンタフェ総合研究所および株式会社ビーブリッドが支援を実施。経営層への期間中の継続的な伴走支援や意見交換を実施。

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

伴走型支援先20社への個別の引き合いに加え、介護DXによる事例紹介やベンダーのプレゼンを行うニーズ・シーズマッチングイベントの開催により広く介護事業所とケアテックベンダーとのマッチングを図る。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

DX機運醸成に向けたセミナーの開催や、生産性向上に向けた介護DX導入効果測定 指標の標準化を目的とした評価検証研究や、介護事業所のDX人材育成に向けた支 援活動を実施。

▶ 構成員 株式会社ビーブリッド



▶ 竹下 康平 (株式会社ビーブリッド代表) SE、システムコンサルタント等を経て、2007年より介護業界でのIT業務に従事。介護事業者向けITサポートサービス『ほむさぽ』を中心に、介護業界のICT利活用と普及のための相談・代行業務等を展開。 ※一般社団法人日本ケアテック協会 専務理事

【No.7 ケアテックによる地域介護事業所のDX推進】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【5月】

第2term【9月】

第3term【12月】

第4term【2月】

支援先企業の募集開始

募集企業数 : 20社 (介護DX支援を実施 している自治体等や地 域連携機関を通じて介 護事業所を広く募集)

応募者数:20社 (地域に根付いた中小 の介護事業者等を中心 とした応募)

支援先企業を確定

様々な引き合いがある中、ケアテックによる課題解決への意識の高い企業へ集中して事業案内を行い、事業主旨を理解いただいたうえで応募いただき、支援先企業を確定支援先企業数:20社(全て介護事業者) 【内訳】

社会福祉法人13社、中小企業6社、 大企業1社

支援開始

現状のデジタルテクノロジーの導入状況や、 経営者のDX化に関する意識調査のためのヒア リングを実施。また経営状態についての情報 を入手。

伴走支援前半

- ・事業運営上の課題についてのヒア リング調査や分析シートの作成を実 施。
- ・オペレーション上の課題抽出と解 決の方向性立案のため、必要に応じ て現地訪問による業務調査を実施

伴走支援後半

- ・DX化によって解消を図る具体的な課題を特定
- ・まとめとしてDX戦略シートを 作成し、導入に向けた伴走支援 を実施

支援先企業20社すべてを対象としてマッチングに向けた調整を開始

市場に流通している具体的な機器やソ リューションについて、例示しながらマッ チングに向けた方向性を決定 DX戦略シートにもとづいて、具体的な導入候補となる機器・ソリューションを選定し提案。メーカーやベンダーと引き合わせ。

イベントの企画、研究事業の実施調整

機運醸成に向けたイベントやニーズ・シーズ マッチングイベントの企画。生産性向上 研究事業の開始 イベントの実施、研究事業報告会実施 機運醸成イベントやニーズ・シーズ マッチングイベントの実施。研究事業 に関するアドバイザーとの報告会実施。

- ・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等 20社支援の内、全支援先へ課題分析・戦略策定を実施。また、マッチング候補となるベンダーやメーカーの提示についても全支援先に実施しているが、実際に引き合いまで実施できているのは約3割程度。事業所側が本格的に導入するうえで、事業所側が経営状況やタイミングを図っているケースも多い
- ・波及効果について:

支援を実施していく中で、自治体関係者と協議を行うことも多く、支援先のみならず、今後DX化を図っていきたいと考えている介護事業所との様々な接点が生まれている。

- ・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
- 今回の支援内容を継続していくことを提案し、支援先からの当協会への入会や、有償によるコンサルティング支援の提案を実施していく。

【No.7 ケアテックによる地域介護事業所のDX推進】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:社会福祉法人保内園

● 支援先企業の概要:

・業種: 社会保険・社会福祉・介護事業・資本金: 69,989,991円(基本金)

・従業員数:約50名

・主要製商品/サービス:介護事業(養護老人ホーム・グループホームの運営)





● 支援先企業が抱える課題:

社会福祉法人保内園は養護老人ホーム泉荘、グループホームのどかを運営している。日々の運営する上での記録はすべて紙に記載しており、業務効率が低い状況が続いている。そこで、デジタル技術を活用し、記録の内容をクラウド上に一元管理する体制を構築したいと考えた。

● 支援内容:

まずは、オンライン会議にて保内園の経営層からヒアリングを行い、課題の抽出と対策のための方策について会議を実施した。次に実際に保内園に訪問し、全ての記録の内容を把握を行った。それを踏まえ、各記録用紙のクラウド上に一元管理するプラットフォームの構築を提案した。プラットフォーム構築実現に向けて必要なシステムを取り扱う介護記録システムSCOPのマッチングを実施。SCOPで各記録の入力場所、入力方法の提案、活用に関する研修を実施した。

● 支援成果:

記録の一元管理プラットフォームの構築に向けて、記録内容の整理(不必要な記録内容の削除等)→入力方法の整理(SCOPに入力する記録項目、内容の明確化)→システムの導入→記録入力研修等を進めていくこととしている。令和4年度中に導入、令和5年度上半期に実際に記録の実業務に至るためにベンダーとコミュニケーションをとっている。

● 支援成功のポイント:

このコミュニティが所在する大子町では、地元ITベンダーとのDXのマッチングに取り組んでいる。大子町は、このコミュニティに構成員として参画しており、大子町の施設ネットワークを活用することで、DX化の意識の高い施設へマッチングに繋げることができた。また、支援施設の経営者と迅速にコミュニケーションを取り、経営者のリーダーシップの下、施設のDXを進めることができた。

【No.8 首都圏ものづくりDX推進コミュニティ】

- **活動地域** 東京都、神奈川県、埼玉県
- ●【首都圏ものづくりDX推進コミュニティ】の特徴
 - 特徴① KPIに労働生産性8%Up 特徴② 「経営デザインシート」を活用 特徴③構成員の多様性

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

TAMA協会では、これまでに「経営デザインシート」等での支援活動を通して、 多くの企業においてビジネスモデルの変革に取り組む重要性が高まっていること を実感していた。そこで、地域でIoTやDXの促進に取り組んでいる支援機関・ 金融機関、ソリューション提供事業者等と連携してコミュニティを立ち上げた。

- 代表機関:一般社団法人首都圏産業活性化協会(TAMA協会)
- 構成員:11団体

経営コンサル;(株)東京 IT 経営センター、IT ベンダー等;(株)インフォコーパス /(株)FA プロダクツ/アイフォーコム(株)、支援機関;青梅商工会議所/(株)さがみ はら産業創造センター(SIC)、金融機関; 多摩信用金庫(たましん)、大学;東京農工大学、公設試; (地独)神奈川県立産業技術研究所(KISTEC)、自治体;神奈川県相模原市/東京都羽村市

●キーパーソン

▶ 代表機関:一般社団法人首都圏産業活性化協会(TAMA協会)



▶ 佐藤 隆洋(産学連携コーディネーター) DX事業推進プロジェクトリーダー



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 首都圏のものづくり企業を対象とし、R4年度は7社を支援する。 開始時に「経営デザインシート」を用い、企業のあるべき姿からの課題分析と、 対象企業の3年後の労働生産性の伸び率8%以上を目指す戦略策定を行う。

経営デザインシート作成に2から3回、ITコーディネーター派遣10回程度を実施。

- ② <u>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</u> 上記の戦略を踏まえ「マッチングニーズの概要」をまとめ、候補となる I Tベン ダーを選定し、具体的条件をもとにマッチングを推進する。導入にあたっては補 助金等の活用支援も行う。
- ③ **その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動** 構成員等との連携により、DX推進セミナー等を開催し、活動地域の企業を中心 にDX推進に向けた機運醸成に取り組む。

▶ 構成員:株式会社東京IT経営センター



▶ 田中 渉(代表取締役) DX経営コンサルテーション(派遣ITコーディネーターとりまとめ)、企業ニーズと解決策のマッチング支援、セミナー講師

● 問い合わせ先 一般社団法人首都圏産業活性化協会、担当:佐藤 隆洋、Tel:042-631-1140 Mail:sato@tamaweb.or.jp

【No.8 首都圏ものづくりDX推進コミュニティ】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第3term【10月~12月】 第4term【1月~3月】 第1term【6月~7月】 第2term【8月~9月】 伴走支援 伴走支援 伴走支援 のべ16回 のべ68回 のべ52回 伴走支援開始(前期4社) 支援先企業確定(5社) 支援先企業の募集開始 支援先企業確定(3社) 支援先企業数:4社 支援先企業数:5社(中小企業) 募集企業数 : 7 社 支援先企業数:2社(中小企業) • DX推進指標提出確認 (地域未来牽引企業を 24金属製品製造業:1 伴走支援開始(後期4社) 29電気機械器具製造業:1 • 経営デザインシート作成・確認 支援先企業数:4社 含む地域のものづくり 26生産用機械器具製造業:1 31輸送用機械器具製造業:2 ローカルベンチマーク作成・確認 27業務用機械器具製造業:1 企業) 内容は前期と同様 都合により1社辞退により、1社追加 • 支援先企業に課題を聴取 28電子部品・デバイス・ • 各企業への支援チーム組成 応募企業・候補企業へ 電子回路製造業:1 企業の方向性確認、目標設定、 の個別説明開始 29電気機械器具製造業:1 • 現状分析·戦略策定開始 <u>プロジェクトマネージ</u> DX認定申請 アクション策定 ソリューションマッチング(5社) DX認定申請 (1社) 成長のためのアクション ヒアリングにより把握した課題に対 (2社目予定) (1社) 管理表のまとめ開始 してソリューションの選定開始 TAMA協会との 共催セミナー等 セミナー開催 1/23たましん共催、1/31東京農工大学共催、2/2KISTEC後援、 セミナー開催 セミナー開催 セミナー開催 展示会出展 セミナー開催 3/1 青梅商工会議所主催、3月SIC,相模原市共催 事例集作成 6/30 東京IT経営 7/14 羽村市 9/9 SIC,相模 11/17 羽村市 10/19-21 スマート 展示会出展 センター共催 主催 原市共催 主催 ファクトリーJapan 2/1-3テクニカルショウヨコハマ2023

・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等 支援企業7社とも課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングフェーズまで完了。課題分析と戦略策定にて企業の目指す姿の確認と課題が明確になった。マッチングでは、5社に対

支援企業7社とも課題分析・戦略策定・ベンターとのマッチンクフェースまで完了。課題分析と戦略策定にて企業の目指す姿の確認と課題が明確になった。マッチンクでは、5社に対 しての適切なソリューションマッチングの実施、1社ではすでに協業している企業との開発計画を見直し再構築したことで、プロジェクトの加速に貢献。さらに1社は自社システムの強 化による成長戦略が描けた。7社ともアクションを明確にし、その後の自社内でのトラッキングができるようになった。

・波及効果について:

構成員と実施した共催セミナーへの参加企業より、自社での課題について相談したいとの申し出があった。複数の構成員との共催セミナーにより、事業の認知の幅が広がったことより このような実績が生まれた。

・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

次年度以降、自主事業として支援対象企業による費用負担とするモデルにする。1年目の経験より、集合セミナー導入や企業の実態に合わせた複数の支援コースを提供し、支援回数を 削減して費用負担を抑える工夫をする。また3か月毎に事業形態を見直し、より多くの地域企業が参加できることを目指す。DX関連のセミナーを開催し、支援活動の認知度を向上する。

【No.8 首都圏ものづくりDX推進コミュニティ】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:生産用機械器具製造企業(企業名非公表)

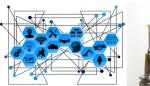
● 支援先企業の概要:

· 業種: 生産用機械器具製造業

・資本金: 2,000万円台

従業員数:67名

・主要製商品/サービス:自社製品の企画開発製造販売、各種装置の設計・製造、受託加工







● 支援先企業が抱える課題:

同社では、これまで自社製品の企画開発製造販売と受託加工を主軸として成長し、今後の更なる生産性向上・付加価値向上のため、自社工場の完全自動化と24時間 稼働による生産体制の構築を目指している。中長期的には、自社の成長のみならず、取引先企業をはじめ業界全体の収益向上、廃業数の低減等を目指し、同業者や取引 先企業間で共用可能な受発注プラットフォームをDXで実現したいという思いがあった。これらビジョンの実現のためには、自社の複数事業での体制強化による効率化 と、自社を超えた活動体制の強化等が課題となっている。一般社団法人首都圏産業活性化協会(TAMA協会)を事業機関とした「首都圏ものづくりDX推進コミュニ ティ」では、企業のDX戦略策定から実装までの伴走支援を受けられることを知り、事業趣旨に共感したことから支援を依頼した。

● 支援内容:

一代表機関(TAMA協会)が支援先企業を訪問し、企業の現状と将来の構想についてヒアリングを行った。支援チームは、代表機関からプロジェクトリーダー(PL)1名、サブリーダー(SL)1名、(株)東京 I T経営センター(TIMC)2名により編成され、支援先企業側は社長と各事業部門長を加えたチームが編成された。「経営デザインシート」により同社が目指すべき姿の確認と関係者間での共有がなされ、各事業ごとの現状分析と戦略策定を実施し、3年後の「労働生産性」向上を目指す具体的なアクションの設定を行った。受注から入金までの業務フローの確認により改善点が示された。各事業におけるAI,IoT化による成長プランを明確にし、構成員のITベンダー3社による検討がなされた。

キープロジェクトの状況把握を通じて、プロジェクトマネージメント(PM)の強化が必要であることがわかり、実務経験と資格者を有するTIMCからサポートを実施した。

● 支援成果:

全社人び各事業での労働生産性8%以上の向上を目指す具体的なアクションプランが明確となり、今後の進捗管理が強化された。既存の社内インフラやシステムの全社的な見直しにより、多くの作業プロセスの簡略化や部門間の連携強化などを実現した。キープロジェクトへの PM強化を通じて、ロードマップの明確化と支援前から着手していたものの停滞していた地元ITベンダー及び関連装置メーカーとのDXシステム開発計画を見直したことで、プロジェクトの加速に貢献し翌年度内での完成を目指せるに至った。PMのOJTにより、社内人材のスキル形成がなされ、今後は他のプロジェクトへの応用が期待できる。

● 支援成功のポイント:

経営者の強いリーダーシップのもと、当初より各事業部門の責任者全員が事業に参加し、全社的な活動としてコミットいただき進められたことが最大のポイントである。また、「経営デザインシート」により企業の目指す姿と成長目標を明確にし、「労働生産性」を指標とした成長の具体的アクションに展開できたこと、「構成員の多様性」の観点から、TIMCの経営とITの両側面をカバーできる経験とPMカ、ITベンダーのカバレッジ及び代表機関PLの全回参加による方向づけが適切に行えたことも成功の要因と捉えている。

【No.9 リビングラボ・アライアンス・ジャパン準備室】

- **活動地域** 栃木県、長野県、秋田県
- ●【リビングラボ・アライアンス・ジャパン準備室】の特徴
 - 特徴① 新産業の共創にフォーカス
- 特徴② インタープレナーの活躍を促進
- 特徴③ 地域間リビングラボ連携

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

那須でスタートした共創の場であるリビングラボの取り組みを基盤とし、栃木県や長野県・秋田県にてインタープレナー(越境人材)を中核とした新産業創出の仕組みを構築する。組織を越え価値を生み出す地域のインタープレナーを発掘し、多様な主体との対話を通じて共創プロジェクトを創出、地域企業のDXを支援しながら新産業の基盤を構築する

● 代表機関: SUNDRED株式会社

新産業共創スタジオの活動を通じて獲得したデジタル技術を活用した新産業の共創、 リビングラボの開発、活動のファシリテーション、プロジェクトマネジメント、事 業の運営管理、関係者間の調整等に関わるスキル、ノウハウ、プロフェッショナル 人材、各種ツールを活用し、事業全体のマネジメントと遂行・経費の管理を行う

● 構成員:

- (一) ナスコンバレー協議会: 栃木県でのコミュニティ構築支援
- (一) 長野ITコラボレーションプラットフォーム: 長野県のコミュニティ構築支援公立大学法人国際教養大学: 秋田県のコミュニティ構築支援

キーパーソン

▶ 代表機関:SUNDRED株式会社



- ➤ 留目 真伸(SUNDRED株式会社) SUNDRED(株)代表取締役CEO。レノボ・ジャパン、NECパーソナル コンピュータ 元代表取締役。各地域における新産業共創、リビングラ ボ開発にあたり関係者の巻き込みやファシリテーションを実施
- 問い合わせ先 SUNDRED株式会社 留目 真伸、todome@sundred.co.jp

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

那須・長野・秋田それぞれの地域において、新産業の共創をテーマに多様な主体と地域DX推進コミュニティを構築・対話を推進。対話の内容を「フューチャーボード」に蓄積しながら、各地域で1件以上の新産業共創プロジェクトを組成、合計で6社以上の地域企業のDX推進に向けた伴走支援を実施

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

合計6社以上の地域企業に対して各地域における新産業の共創や地域企業のDX課題の解決に貢献するITベンダー、スタートアップ等をマッチングし、ソリューションの実装イメージを作成

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

継続して新産業創出、地域企業のデジタル化・DXを推進していく活動母体としてのリビングラボの事業モデル・事業計画の詳細を作成する。また、地域における新産業創出、地域企業のデジタル化・DXの取り組みを紹介し、ディスカッションを行うカンファレンスを開催

▶ 構成員



荒井雄彦(一般社団法人長野ITコラボレーションプラットフォーム) 信州ITバレー構想に向けた戦略の企画、提言、運営を行う長野ITコラ ボレーションプラットフォーム(NICOLLAP)の理事。主に長野地域 における地域DXコミュニティの創出等を推進する

【No.9 リビングラボ・アライアンス・ジャパン準備室】

支援スケジュール(令和4年度実績)

SUNDRED

【9月】

【10月】

【11月】

【12月】

【1月】

【2月】

【3月】

①課題分析・戦略策定 の伴走型支援

支援企業の選定を開始

地域未来牽引企業を中心に 新産業のトリガーとなる事 業機会へアドレス可能な企 業を選定。支援企業の課題 ヒアリング開始

支援開始

支援企業へのヒアリング、構成員・自治体等との ディスカッションを通じて、デジタルを活用した 新産業の可能性を特定。

新産業のトリガーとなる事業機会の創出に関して 支援企業とのディスカッションを継続 オンライン、オフラインでの伴走支 援を継続

実装プランの本格検討

戦略策定チームによる実装プロセスの対話の実施

②地域企業と ソリューション提供事業者 とのマッチング

コミュニティ形成を開始

9/4, 5ナスコンバレーミートアップ開催。ITベンダー、スタートアップのコミュニティへの巻き込みを開始

ピッチイベント等の実施

10/13ナスコンバレーサミット 2022にてピッチイベント開催・10 社登壇。10/16, 17に森林に関する ソリューション事業者7社を招待、 那須にて合宿を開催

ミートアップの実施

| 11/17秋田ミートアップ開 | 催。

ワークショップ開催

長野市のまちづくりに積極的 な企業を集めたワークショッ プを1月・2月と二回開催

③その他支援活動

カンファレンス開催

Interpreneur's Living Lab Initiativeに関するカンファレンス(Industry-Up Days Autumn 2022)を開催

サミット開催

10/12, 13ナスコンバ レーサミット2022

<u>プレスリリース</u>

12/16秋田リビングラ ボ設立準備室プレスリ

<u>フューチャーボード開催</u>

リビングラボの理想のありかた、つくりかたに関する対話を実施

リビングラボイニシ アチブ骨子策定

・事業実績:支援を実施した企業数、実績結果への所感等:

秋田・長野・栃木にて計7社に対し課題分析・戦略策定・マッチング・課題分析・戦略策定を推進。新産業とデジタル化をコミュニティー丸となって議論することの価値を再確認した

・波及効果について:

コミュニティ形成、リビングラボづくりの活動を知った大企業・地域企業・スタートアップ・アカデミア等からの問い合わせがあり、具体的な活動への参画もはじまった

・ 自走化への道筋:

リビングラボへの参加費負担の仕組み、事業の成果からの成果報酬の仕組み等を加味していくことで、自走化を目指す

【No.9 リビングラボ・アライアンス・ジャパン準備室】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:秋田ノーザンハピネッツ株式会社

● 支援先企業の概要:

・業種: サービス業(他に分類されないもの)

・資本金:8,000万円 ・従業員数:14人

・主要サービス:プロスポーツチームの運営、プロスポーツ選手のマネジメント、スポーツイベントの企画・運営・主催





● 支援先企業が抱える課題:

支援先企業は地域の未来の創造・活性化をビジョンとしてプロスポーツチームの運営を中核とした様々な事業を行っているが、デジタル技術を有効に活用し、社会に対して更に大きなインパクトをもたらす事業を創出していきたいと考えていた。他地域におけるリビングラボでの活動を知り、多様な主体が集まるコミュニティにおいて対話を通じて新たな産業のストーリーを共創しそのトリガーとなる事業を創出していく手法に共感したことから、リビングラボ・アライアンス・ジャパン準備室とのディスカッションがスタートした。

● 支援内容:

代表機関であるSUNDREDが支援先企業を訪問し、支援先企業の事業概要・事業戦略をヒアリングの上、デジタル技術を活用した事業機会に関するブレインストーミング、アイディエーションを複数回実施。さらに参画機関の公立大学法人を交えて本格的な戦略ディスカッションを複数回行い、多様な主体が参加し「実現したい未来」を共創していく仕組みとしての「リビングラボ」を立ち上げ、「リビングラボ」の活動を通じて新産業のストーリーを共創し、支援企業を含む各社の事業機会を創出していく取り組みを開始した。その後公立大学法人および支援先企業・代表機関を中心とした約10名から構成される検討チームを組成し、必要に応じてその他の主体も巻き込みながら、定期・不定期でのディスカッションをオフライン、オンラインにおいて継続し、「リビングラボ」のイメージおよび、各社の役割、リビングラボにて取り扱うプロジェクトとしての支援先企業の新事業についての検討を推進。

検討の成果として、12月16日にSUNDRED・公立大学法人・支援先企業にて「リビングラボ組成に向けた連携協定」を締結し、プレス発表を行った。

同日より「リビングラボ設立準備室」を立ち上げ、まずはリビングラボのコンセプトの認知拡大や参加者を募る目的でワークショップやイベント等をシリーズで企画・開催するとともに、県内のインタープレナー人材を発掘し、県外のインタープレナーも交えた繋がりを構築する仕組みの検討を、リビングラボのコアメンバーとなり得る県内外の複数の主体と開始。公立大学の学生も交えたプログラムを開発し、リビングラボに参画する多様な人々の課題意識・期待・価値観をもとに、「実現すべき未来」の解像度を高め、その未来を実現する構成要素として具体的に取り組むプロジェクトの組成を進めていくこととした。

● 支援成果:

支援先企業においてデジタル技術を活用した新規事業の解像度が向上し戦略オプションの検討を進めるとともに、リビングラボおよび学生の活動との連携を開始。

● 支援成功のポイント:

この地域においては、自治体・大学・金融機関等を中心として地域課題の解決に向けた議論や、スタートアップ育成に関する取り組みが活性化しつつあった。そこに「リビングラボ」という体系化した仕組みを提案していくことによって、多くの主体が共感するコミュニティのイメージを共有することができた。参画機関に公立大学 法人が含まれていたため、学生の参画・人材育成などの要素を含む本格的なリビングラボの活動を検討することが可能となった。

[No.10 Japan Farm to Folk community]

- 活動地域 静岡県、山梨県、長野県等を中心とした広域関東圏
- ●【Japan Farm to Folk community】の特徴
 - 特徴① 食と農業に特化

- 特徴② 産官学金NPO等の連携
- 特徴③ PoC実施を優先

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

食・農業は従事者の高齢化進展と共に産業全体が労働集約的である。また、COVID やウクライナ危機に伴い露呈したフードシステムの脆弱性を踏まえた我が国の食料主権の観点から食料自給率を維持・向上するためにも、当領域のDX化は急務である。

- **代表機関**:一般社団法人Tokyo Food Institute 一般社団法人が事務局となり、地域企業への各種支援、全体の運営管理や構成員相 互の調整、補助事業の遂行・経費管理を実施。
- 構成員:

各地域の実情把握:静岡県産業振興財団、静岡銀行、静岡県他

デジタルの知見: DXHR株式会社、ICS-net株式会社他

その他:株式会社ビーンズ、株式会社リバネス、NPO法人ZESDA他

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

地域企業の継続・全体最適の伴走支援とするため、社団の理事やアドバイザー、構成員が現地を訪問し、対話を踏まえた課題の棚卸しとソリューションマッチング・PoCを実施。課題のヒアリングを実施したのは14社。

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

農業や食分野の中堅・中小企業を中心に、①で確認した課題内容を踏まえ、その課題解決の方法とそれを実現できるソリューションを持った企業の紹介を実施。課題をヒアリングした14社には提案を実施済み。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

地域DXセミナーを概ね毎月1回・合計5回開催し、DXによるベストプラクティスの 共有等を図る。また、Facebookを活用したWEBコミュニティを構築。

●キーパーソン

▶ 代表機関:一般社団法人Tokyo Food Institute



> 沢 俊和(一般社団法人Tokyo Food Institute 代表理事)

社団にて社会課題解決の実証実験やコミュニティ構築等を実施。本事業全体を統括し、中心的に推進。

構成員



➤ 池 美芝(株式会社Beans)
WEBデザイナーとして活躍後に現在はBeansにて食品開発業務に従事。本事業におけるプロジェクトマネージャーとしてWEBコミュニティ構築等を実施

●問い合わせ先

一般社団法人Tokyo Food Institute 沢 <u>info@tokyofoodinstitute.jp</u> https://tokyofoodinstitute.jp/

[No.10 Japan Farm to Folk community]

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【6月】

第2term【8~1月】

第3term【2~3月】

支援先企業のリストアップ

リストアップ企業数:25社 (食・農業の分野で中小規模 の企業中心にDXに関する課 題感と意欲を持つ企業)

応募者数 : 2社 社団からの声掛け:12社 (食料品製造業、飲料製造業、 農業など)

支援候補企業等と面談

・面談企業数:14社 (食料品製造業、飲料 製造業、農業など)

支援開始

- 支援先企業に課題を聴取
- 課題を踏まえて課題解決方法 の検討 等

伴走支援開始(適宜)

- ・課題解決方法に関する意見交換
- ・課題解決方法の絞り込み
- ・ソリューション保有企業のリストアップ
- ・ソリューション保有企業とのマッチング (支援先企業によって、支援内容の順番は順不 同)

PoCの実施(適宜)

・課題解決方法のお試し実装 (支援先企業によって、マッ チングまでの場合あり)

セミナー開催

食や農業分野における DXに関するセミナー の開催

SNSコミュニティーの 立ち上げ

セミナー開催

食や農業分野における DXに関するセミナー の開催

SNSコミュニティーで のDX事例の情報発信

・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等

14社支援の内、12社は課題分析・課題解決方法提示・ベンダーとのマッチングまで完了。2社は課題分析・課題解決方法提示まで実施。食・農業の分野における地域企業のDXに関する課題は主に3つ。①売り上げを向上させたい。②管理運営を効率化させたい、③DXに取組みたいがどのように社内を変えていけば良いか分からない。また、農業に関係する企業は、季節による繁忙期があるため、上手く支援できるかどうかはタイミング次第の部分もある。

・波及効果について:

支援先企業である茶農家の課題がほぼ同じであったため、支援先企業の取組をその他茶農家にも伝えることで複数社連携によるDXが進み、その成果として静岡県本山地区のキュレーションサイトのような実績が生まれた。また、静岡県の茶農家はほぼ同様の課題を抱えているため、静岡県で隣接する地域の茶農家を対象とした複数社連携によるDXを支援する新たな取組みを検討中。

・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

今回の複数計連携によるDXで構築したモデルを横展開することで同じ効果でも費用の圧縮を目指す。それによる地域のPR効果に対する報酬の獲得等を目指すことで、自走化を目指す。

[No.10 Japan Farm to Folk community]

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:A茶農園 他(企業名非公表)

● 支援先企業の概要:

・業種:農業 ・資本金:不明

・従業員数:2名(夫婦のみで経営)

・主要製商品/ザービス:茶畑管理、荒茶製造、茶卸、茶小売り、ティーツーリズム

● 支援先企業が抱える課題:

全取引のうち、卸での取引が半分以上であり、小口取引が多い。また、個人小売りも一定の割合があり大半はオンラインでの取引。小口取引が多いため、在庫管理等が煩雑で手が回っていない状況。また、ECサイトも商品説明や写真撮影にまでは手が回っておらず、一般顧客への情報提供は不十分な状態。そこで、デジタル技術を活用して、在庫管理の効率化やECサイト改善に伴う売上高の向上を図りたいと考えた。しかし、それらデジタル技術に関する相談先を知らないため、それ以上の動きはしていなかった。今回、Japan Farm to Folk communityから経産省の予算事業として地域企業のDX化支援をしていると話をいただき、抱える課題やその解決策に関する意見交換をした結果、国のお墨付きがついているという安心感もあり、支援を依頼することにした。また、Japan Farm to Folk communityがA茶農園様を直接訪問して課題をヒアリングしている時に、周辺の茶農家も同様の課題を抱えているということを確認。

● 支援内容:

まずは、代表機関である一般社団法人Tokyo Food Institute(以下「TFI」とする)が茶農家の実情等に詳しい構成員のBeansの西川氏、支援先企業と同じエリアの茶農家であるTeaRoomの岩本氏やお茶×デジタルでのビジネス経験があるITベンダーのランドマークスの藤田氏らと支援先企業を含む茶農家を訪問し、それら企業が抱える課題を聴取。その時に課題ヒアリングだけではなく、訪問したメンバーで課題に対しての解決策案を提示しながら支援先企業の意見を深堀り。在庫管理も課題だが、売上高向上の方が希望であったこと、周辺の茶農家も同様の課題を抱えており一緒に支援できることから、支援先企業が居る本山地区の茶農家が複数参加し、エリア全体のキュレーションサイトを構築し、そこから各茶農家のECサイトに流入できるようにするという新しいビジネススタイルの支援策を策定。その上で、TeaRoom岩本氏にて、本山地区の茶農家に参加を打診すると共にサイトに掲載する写真やお茶の情報等の情報収集を実施。それら情報をとりまとめてサイトを構築。

● 支援成果:

一令和4年9月~12月の間で、本山地区のキュレーションサイトのサイト設計・構築を実施。令和5年1月から本山地区の茶農家にサイトへの参加打診を実施し、A茶農園様を含む11茶農家の参加が決定。またサイト用に各農家への取材を実施し、商品であえるお茶に関する写真や特徴、本山地区の特徴等についての情報提供を依頼。順次実施中。令和5年度上半期までにサイトの充実、PR、運営体制構築を目指すべく、茶農家、地元行政や地域おこし協力隊等と継続して意見交換を実施中。

● 支援成功のポイント:

茶農家を含む生産者の多くは紙や手書きでの受注管理等を実施している方が多く、デジタル化が全く進んでいない。一方で、家族経営が多く、農作業等に忙しい、DX等に日常的に触れる機会がほぼない等、課題感を持っていても何も出来ていない生産者が多い。そのため、茶農家の状況を把握しているTeaRoomやITベンダーのランドマークを支援チームに組み込むことで、支援先企業と実情を踏まえた適切なコミュニケーションを取りながら、企業のDXを進めることができた。

【No.11 東海広域DX推進コミュニティ】

- **活動地域** 愛知県、岐阜県、三重県
- ●【東海広域DX推進コミュニティ】の特徴
 - 特徴① 東海3県の支援機関がDXで連携 特徴②カイゼンをデジタルで実現

日曜(手書) 現実は記入職れはよくある

■ 特徴③ 製造・医療・介護がメイン

設立の背景・主な構成員

● 東海広域DX推進コミュニティ設立の背景・きっかけ

東海地域は自動車産業を中心にサプライチェーンが密接に関係しており、この地域が一体となってDX活用をすることで、地域全体がかさ上げされ大きな相乗効果が見込まれることから、あいち機構がソフトピアジャパン、三重県産業支援センターに協力を依頼し、当コミュニティが設立されることとなった。

- 代表機関:公益財団法人あいち産業振興機構
- 構成員:52団体
 - ✓ 公益財団法人ソフトピアジャパン(支援機関)
 - ✓ 公益財団法人三重県産業支援センター(支援機関)
 - ✓ 名古屋国際工科専門職大学(学術専門的な知見)
 - ✓ 愛知県立大学(学術専門的な知見)
 - ✓ 三重大学北勢サテライト(学術専門的な知見)

●キーパーソン

公益財団法人あいち産業振興機構



日沖 純一(情報企画グループ 課長兼情報統括監) 事業全体のとりまとめ役

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

主に生産現場における問題点や経営課題をデジタルツールで見える化し、見える化により収集されたデータに基づく判断ができる人材を育成することで、当地域のDXを促進するための支援を実施する。

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

社内で稼働しているシステムの機能強化、合理化及び自社のデジタル技術を活用した新事業の創出を望む企業を対象に、学術専門的な知見から名古屋国際工科専門職大学、愛知県立大学やデジタルツールの専門家等によるセミナー、相談会を開催し、相談ニーズに対して、適切なツール提供者、研究者、支援機関等の紹介を行う。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

自動車部品産業等の中小企業の取るべき対策について、経営者を対象とした講演会を開催する。

▶ 公益財団法人ソフトピアジャパン



- 難波田 隆雄(DX推進課 デジタル経営推進室 課長補佐) 岐阜県のとりまとめ役
- > 公益財団法人三重県産業支援センター



- 岡 吉嗣(DXコーディネーター)三重県のとりまとめ役
- **問い合わせ先** あいち産業振興機構、担当:日沖純一、Tel:052-715-3063 Mail:jun_hioki@aibsc.jp

【No.11 東海広域DX推進コミュニティ(愛知県エリア)】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第2term【11月】

第3term【1月】

第4term【2月】

<u>伴走型支援 ITベン</u> ダーによるプレゼン

参加企業数 : 28社 プレゼン企業数:14社

申請予定企業とのすり合わせ

※導入予定のツールとミスマッチが起こらないように、事前に構成員であるITツールベンダーと当機構ですり合わせを行う

支援開始

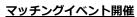
- 支援企業数 14計
- ツールベンダーと当機構からなる支援チームを組成
- 支援企業の課題やツールの活用方法 等の打合せ(支援チームによるキックオフの開催)

伴走支援開始 (1回目~)

・各社の取引形態や作業工程等を確認し、ツール導入に向けた支援を行う

DX戦略報告書作成

- ・支援企業の課題や取組内容、それによる効果などをまとめたDX戦略報告書の作成
- ・今後の支援も踏まえ、さ らなる課題なども記載



- ・バックオフィス系を中心としたツールのプレゼンを2日間開催
- ・プレゼン企業(ITベンダー) 22社参加

マッチングに向けた支援策の提供

- ・IT導入に向けた相談窓口の紹介 (あいち産業DX推進サポートデスク)
- ・専門家派遣事業の紹介

講演会の開催

・「激動の時代! 行動しないとオワコンそれでもあなたは行動しませんか?」 講師 ものづくり太郎氏 申込者数 171名

講演会の開催

・「中小企業の弱みを強みに変えるDXの進め方」 講師 森戸裕一氏 申込者数 83名

講演会の開催

- ・「DXはDよりX」 講師 木村哲也氏 申込者数 74名
- ・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等 伴走型支援における支援企業数 14社
- 内訳:金属製品製造業 4社(12名・33名・85名・14名) 輸送用機械器具製造業 3社(60名・20名・23名) 電気機械器具製造業 1社(79名) プラスチック製品製造業 1 社(17名) 業務用機械器具製造業 1社(12名) 鉄素形材製造業 1社(20名) ゴム製品製造業 1社(22名) その他小売業 1社(39名) 畜産食料品製造業 1社(166名) 選定基準は、経営課題の把握・デジタル技術の活用方法・課題解決の実現性を審査項目として選定した。

支援企業14社については今後の課題・目標も含めた「DX戦略報告書」を作成することにより、さらなるIT化・DX推進に向けた方向性を各社把握することができた。また、支援企業 14社の内、1社については3月より導入(契約)しており、3社は本事業終了後もツールを活用する予定。申請前にツールの機能等についてベンダーとのすり合わせが効果的であった。

- ・波及効果について:構成員でもある地元大学より、大学内にある研究所との支援チームによりDX推進に向けた事業も検討中である。
- ・**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** 自社の取組みであることの認識をさらに強めるため、支援企業に経費の一部を負担させる事業スキームで考えている。

【No.11 東海広域DX推進コミュニティ(岐阜県エリア)】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【8月】

第2term【10月】

第3term【11月】

第4term【1月】

伴走支援開始

(4~5回目)

支援先企業の募集開始

募集企業数:3社 (データに基づく現場 カイゼンを実践できる 中小製造業等を対象)

応募者数 : 3社 (染色整理、自動車部 品、マット等賃貸)

支援先企業を確定

支援先企業数:3社

(製造業2(従業員:約150名)、

物品賃貸業1(同:約30名))

支援開始

- 現状と課題のヒアリング。
- DX推進戦略・計画作成のステップを共有。
- その中で実施する「AI×カイゼンによるDX推進」の実証にあたり、対象となる工程・設備等を調査・検討(最終的には以下を対象)。
 - 染色整理:設備、作業者の動き
 - 自動車部品:プレス機・切削機
 - 物品賃貸:洗濯機・乾燥機、作業者の動き

<u>伴走支援開始</u> (1回目)

課題や目標、スケジュール等を 共有した上で、 実証事業の対象 工程・設備等を 選定。

<u>伴走支援開始</u> (2~3回目)

 AIツールで収集 したデータと業 務を合わせて分 析し、カイゼン とDX推進戦略の 方向性を検討。
 データに基づく カイゼン指導、 業務とシステム 構成等の調査・ 分析を行い、あ るべき姿を検討。

DX推進戦略・ 計画作成

<u>ツールベンダーを募集</u>

(AIで現場を見える化するツールの提供、DX推進戦略作成支援)

支援チームを組成

(地元ITベンダー、データに 基づくカイゼン指導専門家、 実施主体・取りまとめ役)

支援先企業3者に対してDX推進に関する情報を共有

AIツールの導入支援

ネットワークカメラ及び現場の見える化ソフトの導入、AIによる学習

DX推進戦略・計画の作成支援

実証事業、現地でのヒアリング・ 業務分析等の結果をもとに作成

<u>ワークショップ開催</u>

「DX実現のための新 規事業創出WS」

<u>ワークショップ終了</u>

- ・全6回
- ・参加者:13社21名
- ・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等 支援先企業3社ともに、AIツールによる実証事業を通じて、データを活用したカイゼン活動の方法を習得。この取り組みの成果を反映させるとともに、現在の業務と課題、システム構成 等を調査・分析し、あるべき姿を検討した結果をもとに、DX推進戦略・計画を作成。
- ・波及効果について:

支援先企業のうち1社は、AIツールで収集したデータとリアルタイム映像を現場にもフィードバックし、カイゼン活動をより効果的に展開しようとしており、モデル事例として、発信で きる可能性が高まっている。また、このような取り組みを知った企業から、中国にある自社関連工場を見える化し、グローバルにDXを推進したいという相談があった。

・ 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

受益者負担を伴う専門家派遣やDX推進支援補助金等を活用する形で伴走型支援を継続し、その中で自走化を目指す。

【No.11 東海広域DX推進コミュニティ(三重県エリア)】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【7月】

第2term【9月】

第3term【11月】

第4term【2月】

伴走支援事前検討・準備

- · 伴走支援企業 = R3年度 DX寺子屋参加企業 の事前調査・整理・ 絞り込み
- DX参考事例情報収集
- ・サポーティングパー トナーズ※ヒヤリング (特徴・強み/弱み等)
- · 支援推進計画検討

※サポーティングパー トナーズ: ITベンダー 三重県が選定・登録

検討・準備完了

- ・R3年度DX寺子屋参加 全37社中19社に絞り 込みDX推進の意向を メール発信し確認。 推進意向の回答あった 企業を詳細ヒヤリング 訪問することに決定。
- ・サポーティングパート ナーズ主要10社のヒ ヤリング完了し、各社 の特徴・強み/弱みを 把握し整理できた。

伴走支援対象企業 ヒヤリング開始

・DX推進意向の 対象企業を日程 調整し順次訪問。

伴走支援対象企業を 確定

・目標計2社 A社は10月確定 B社は12月確定

A社(その他製造 業、62名) 伴走

- <u>・</u>課題・ニーズ 確認
- · 現場視察、分析

B社(パルプ・ 紙・紙加工製造業

- 支援開始(1回目) 、39名)伴走支 援開始(1回目) ・課題・ニーズ
 - 確認 • 現場視察、分析

A社伴走支援開 始(2~3回目)

- リリューション案提示
- ・業務アプリ 実践教育等

B社伴走支援開 始(2回目)

・ソリューション企画 提案

実績報告まとめ

マッチングさせるサポーティングパート ナーズ企業、専門家の選定と調整

サポーティングパートナーズ/専門 家との支援案、戦略検討、日程調整

DXマッチングセミナー 計画・準備開始

- ・講演企業の検討・選定
- ・会場・日程の調整等々

セミナー開催 (第1回目)

・4計/8計

セミナー開催 (第2回目)

- ・残り4社/8社

支援企業確定 ・目標計2社

マッチング

- ・C社、D社 11月確定
 - ・現場視察
 - 分析

(1回目)

C社(金属製品

製造業、35名)

マッチング支援開始

D社(金属製品製造 業、32名) マッチング 支援開始(1回目)

- ・ソリューション案提示
- ・業務アプリ 実践教育等
- 法実践教育 · 今後方向性提 示

C社マッチング支援

開始(2回目)

・ツール使用方

事業実績:支援を実施した企業数

4 社支援の内、4 社は課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングを完了。4 社中2 社は業務アプリを内製化する方法・技術の習得が目的で実践教育の実施により、目標の知見を 習得できた。残り2社は、最先端の技術が必要なAI画像認識技術の活用が目標であるため、今後の対応方法について提示した。

・波及効果について:

DXマッチングセミナーの講演企業の選定はサポーティングパートナーズ中心であったが、あいち産業振興機構との情報交換の中でi-Smart Technologiesが I o T によるDX化で実 績をあげているとの話があり、早速マッチングセミナーで講演してもらうことで、三重県内の企業へのDXの必要性・有効性をより周知させることできた。

・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

受益者負担を伴う専門家派遣や支援企業同士の交流の場を設けて成功体験をノウハウとして活用しDX化をより低コストで無駄なく出来る様にして自走化を目指す。

【No.11 東海広域DX推進コミュニティ(愛知県エリア) 】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:株式会社古川樹脂工業

● 支援先企業の概要:

・業種:一般機械器具製造業

・資本金:1000万円 ・従業員数:17名

・主要製商品/サービス:プラスチック精密切削加工





● 支援先企業が抱える課題:

当社は多品種少量のプラスチック精密切削加工を行っており、加工指示書を印刷して製造現場に指示している。製造現場では加工指示書に基づき加工を行うが、加工内容と加工時間を工程ごとに記入しており、月末に担当者が集計しシステムに入力している。多品種少量生産ということもあり、加工指示書は月に600枚以上となるため、入力担当者の負担が大きくなっている。当社は2016年からIT化(Webサイト作成)であいち機構の支援を受けており、機構担当者から今回の伴走型支援事業を紹介され支援を受けることになった。

● 支援内容:

まずは、代表機関であるあいち機構が支援先企業を訪問し、社長が課題と考える点についてヒアリングを実施。初回訪問時に社長が課題と捉えていたのはペーパーレス化(加工指示書と図面でそれぞれ600枚の印刷物があった。)であったため、それを踏まえ、代表機関が、電子黒板ソリューションのノウハウを持つ構成員であるリコージャパンを選定し、課題解決に向けた提案を行ったが、作業効率や持ち運び性等を検討した結果、電子黒板では課題が解決できないことが判明した。その後、あいち機構が再度ヒアリングを実施し課題を精査したところ、加工指示書に記載された加工時間の入力作業に手間と時間がかかることが解決すべき課題であると判明した。そこで加工指示書にある加工内容と加工時間をAI-OCRで読み取るノウハウを持つ構成員である中部テレコミュニケーションを選定し、AI-OCRで当該箇所の読み取り及びCSVによる出力が可能であることが確認できた。

今後は出力されたCSVを加工指示書の基になる自社制作の生産管理システム(Excelマクロにて作成)側に取り込むことができれば生産効率を大いに向上できるが、これは生産管理システムベンダーとの打ち合わせが必要となるため、中部テレコミュニケーションと生産管理システムベンダーとの打ち合わせを実施した。

● 支援成果:

AI-OCRにより抽出されたCSVデータを自社制作の生産管理システムに取り込めるところまでの実証は確認できた。今回の伴走型支援で十分な成果が期待できることが判明したため、令和5年3月から新たに契約することとなったが安定すれば日常業務の中で取り込みが可能となり、労務費の削減に大いに貢献すると思われる。

● 支援成功のポイント:

経営課題を探るところから始めるのではなく、支援事業で利用可能なツール(14ツール)の紹介を行うことで経営課題が顕在化され、そのツールで解決できるものかを支援チームで検討し、解決できない場合は異なる支援チームを構成することで、経営課題の深掘りができたことが支援成功のポイントと考えられる。

【No.11 東海広域DX推進コミュニティ(岐阜県エリア) 】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:近江リース株式会社

● 支援先企業の概要:

・業種:物品賃貸業 ・資本金:1,320万円 ・従業員数:33人

・主要製商品/サービス:ダストコントロール事業(マット等のレンタル、工場でのクリーニング)他





● 支援先企業が抱える課題:

自社でレンタル・回収をしたマットや、他のレンタル事業者から受け入れたマットを自社工場で洗濯・乾燥し、出荷しているが、デジタル化が遅れているため、受発注、在庫、現場での生産実績や作業者・設備の稼働などが見える化・共有されていなかった。そのような状況において、社長交代を契機に設備投資も含め、積極的に業務を改革。「その効果を定量的に評価したい」、「現場を見える化し、カイゼンを図りたい」、また「システム全体を見直したい」と考える中でコミュニティ構成員から事業の紹介を受けた。このタイミングで、求めていた「データに基づくカイゼン」と「DX推進戦略・計画作成」に対する支援を受けられるということで依頼することにした。

● 支援内容:

まずは、岐阜県のとりまとめ役であるソフトピアジャパンが支援先企業に対し、課題や将来構想等についてヒアリングを実施。その内容を当事業を効果的に実施するために計6名で組成した「支援チーム(現場を見える化するAIツールを提供する地元ベンダー3名、データに基づくカイゼン指導を行う専門家1名、ソフトピアジャパン職員2名)」で共有。「支援チーム」のメンバーで、経営層へのヒアリングを行ったところ、経営環境・生産現場の見える化、生産性の向上、労働環境の改善といった課題が浮かび上がった。それを踏まえ、10回程度企業を訪問しながら、生産現場へAIツールを導入し、収集したデータに基づくカイゼン指導を実施。さらに、生産現場で管理者・作業者の業務と行動を調査・分析するとともに、経営層へのヒアリングを継続的に実施し、中長期的な経営方針としての「DX推進戦略・計画」の作成を支援した。また、AIツールで収集・見える化したデータやリアルタイム映像を生産現場にフィードバックすることで、業務を効率化する仕組みの提案も行った。

● 支援成果:

これまでは、経験や勘に基づいていたが、当事業を通じて、データに基づき、現場のカイゼンを図りながら生産を行う気運を醸成することができた。また、作業者の業務の棚卸・分析を通じて、見える化したことで、カイゼンすべきポイントが明確になった。このような現場での短期的な取り組みとともに、中長期的に工場全体、会社全体のDXをどのように推進していくかという戦略と、実現するための具体的な計画・ステップ・スケジュールなどを取りまとめることができた。また、DXを推進する体制も構築されたため、作成した戦略・計画に従い、1つずつ着実に取り組みを進めていくことができるようになった。

● 支援成功のポイント:

このコミュニティが所在する東海地域のうち岐阜県では、ソフトピアジャパンを中心にDXの地産地消に取り組み、地元ITベンダーの成長支援や岐阜県発DXツールの 積極活用による県内中小企業の課題解決に取り組んでいる。また、データに基づく経営支援、現場カイゼンを推進できる専門家とのネットワークを有しており、ITベ ンダー、DX推進・カイゼン専門家、ソフトピアジャパンの3者で支援チームを構成することができた。さらに、経営層の中長期的なビジョンとリーダーシップの下、 排水や廃熱の積極活用による循環型のGX工場、データに基づくDX経営、IoT活用や自動化で働きやすい労働環境の実現を目指した「DX推進戦略・計画」を作成することができた。

【No.11 東海広域DX推進コミュニティ(三重県エリア)】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:三重化学工業株式会社

● 支援先企業の概要:

・業種:製造業 その他製造業

・資本金:2,300万円 ・従業員数:62名

・主要製商品/サービス:保冷剤、作業用手袋等製造販売

● 支援先企業が抱える課題:

生産管理が基本紙ベースのアナログな形態となっている。例えば電話での生産指示をメモ書きし、それを正式な用紙に転記しその日の最後に生産実績や品質情報をエクセルに入力・集計するといった手間のかかる効率の悪いやり方だったり、ホワイトボードに手書きしたリアルタイム状況が分からない生産情報管理や人手による在庫・払出管理等々がなされている。



第4回目実践教育風景

最近の世界情勢の影響による原材料高騰もあり、DXを活用して非効率な業務プロセスを改善し生産性を向上させていくことが急務となっている。 しかしながら中小企業故にそういう課題解決に大きな費用投入は出来ないので、スモールスタートで社員が自前で低コストで実現出来る様にし、成功体験を積んで徐々 に適用範囲を拡大する方向を模索していた。コミュニティとして昨年度(令和3年度)DX寺子屋を研修参加の企業のヒヤリングを順次実施しており、その中でこの企 業の課題を確認し、課題解決の支援策案を提示。この提案が課題解決のニーズにマッチしており、このコミュニティ事業を経済産業省の予算事業で支援を依頼すること とした。

● 支援内容:

実施機関である三重県産業支援センターのコーディネーターが、(第1回目訪問で)企業の課題・二ーズ情報を収集し、(第2回目訪問で)課題・二ーズを解決させる案をコーディネーターが提示。この案で企業が支援を依頼することを合意した上で、(第3回目訪問で)コーディネーターと今回の企業課題・二ーズにマッチしたペーパーレス化(デジタイゼーション)を指導できる専門家を動員し現場の現状把握を実施。(第4回目訪問で)第3回目で訪問した専門家によりデジタルによる改善方法、改善視点、具体的なデジタルツール(Googleアプリ中心)の使い方の基本・応用を支援企業の実務者6名対象に実践教育を実施した。

● 支援成果:

デジタル化に対するニーズはあったもののどう進めて良いか分からなかったが、デジタルツールにより比較的容易に身の回りの業務のデジタル化が図れることを理解でき具現化方法や応用の仕方等も習得できた。電話指示のメモ書きをデジタル化するテーマをスモールスタートとして進め、さらに適用拡大を進める方向。

● 支援成功のポイント:

本コミュニティが所在する三重県では地元の企業のDX化を支援するITベンダーをサポーティングパートナーズとして登録している。(2023年2月現在29社) サポーティングパートナーズの提供できる技術やサービスは様々で、今回の支援開始前に主要なサポーティングパートナーズ10社のヒヤリングを実施した。 大規模なシステムに対応できるところもあれば、IoT,ロボット等に強いところ、小規模しかできないが小回りが利き費用抑制できるアプリ開発が出来るところ等様々なことが分かった。今回は対象企業が費用抑制のために自前で対応しスモールスタートしたいとの意向で、最適なサポーティングパートナーズが見つかり専門家として派遣することが出来たことが成功のポイント。

- **活動地域** 愛知県、岐阜県、富山県
- 【中部DX推進協議会】の特徴
- ■特徴① 製造業の省人化・自動化に自信あり







特徴③ ものづくりが盛んな中部地域の生産性向上を目指す

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

中部地域はものづくりが盛んであり、高齢化や若手人材不足が深刻化しており自動化や省人化が急務。そこで、経営コンサルタントのサポートのもと、多くの企業にDX化を始めるきっかけを作ることを目的として一般社団法人中部SIer連携会を中心とするロボット化・IT化に知見の深いコミュニティを組成し、中部DX推進協議会を設立。

● 代表機関:

【事務局およびバックサポート】㈱みらい経営

● 構成員:

【ロボット化】スターテクノ(株)、(株)エヌテック、日晃オートメ(株)、(株)田口鉄工所、 松栄テクノサービス(株)、(株)石川工機、(株)近藤製作所

【IT化】㈱サイエンスネット、4DPocket、モリワキ総研、㈱サンテック 【その他広報活動・業務改善、生産技術等アドバイザリー】

一般社団法人中部地域SIer連携会、インテグレスター㈱、佐藤総研、㈱ ジェック経営コンサルタント、B計画、岐阜信用金庫、岐阜大学、岐阜聖徳 大学

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

地域企業に対し担当の構成員を設定。定期訪問およびヒアリングにより業務の現状分析・課題抽出・課題解決となる戦略・戦略実行のための行動計画を策定。目標地域企業数は10社。

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

①にて策定した行動計画の実行支援が可能な構成員をコミュニティで協議決定し、マッチングを実施。課題解決の方向性によってはコミュニティ外の企業とマッチングさせる。目標地域企業数は20社。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

生産性を向上させる製造現場のロボット化推進・IT化推進セミナーを愛知県・岐阜県・富山県にて開催。オンライン配信も予定。

申ーパーソン

代表機関:株式会社みらい経営



・ 宮廣慎一郎 株式会社みらい経営代表取締役。戦略・事業策定 等コンサルティング業務に従事。中部DX推進協議 会における総括責任者。 構成員:スターテクノ株式会社



➤ 瀬川 裕史 産業用ロボットの企画・設計、生産現場の自動化 を強みとするスターテクノ株式会社常務取締役お よび一般社団法人中部地域SIer連携会会長。本事 業におけるコアとなる構成員。

● 問い合わせ先 株式会社みらい経営 中部DX推進協議会事務局窓口 Mail:dx@miraikeiei.jp

支援スケジュール(令和4年度実績)

第4term【1月】 第3term【11月】 第1term【7月】 第2term【9月】 定例会で支援事例の情報 展示会出展 第2回セミナー開催(8/4) 第1回セミナー開催(7/15) 第3回セミナー開催(9/15) 第4回セミナー開催(12/1) 共有 (10/25-27) 【タイトル】 【タイトル】 【タイトル】 【タイトル】 【4事例(各月2事例)】 ロボデックス名古屋 「DXで何ができる? どう変わ 「中小企業DX 推進のための 「中小製造業のための産業用 「経営視点でのDX 推進と金 ベストプラクティスを選定 【名刺交換社数】57社 攻めと守りし ロボット活用」 属・機械加丁分野のイノベー る? | し、協議会の構成員間で課 【開催地】愛知県 【開催地】富山県 【開催地】岐阜県 ション」 題や解決方法、成果等につ 【参加者数】11名 【開催地】愛知県 【参加者数】11名 【参加者数】18名 いて共有 【参加者数】14名 ※【参加者数】は事務局・構成員関係者を除く 支援先企業の募集開始 募集期間7月~翌1月 【募集企業数】 伴走型支援活動10社 (主に中小製造業) 1社追加 1社追加 1社追加 1 計追加 【募集手段】 ⑨プラスチック製品製造業(50人) ⑩土石製品製造業(80人) ⑪プラスチック製品製造業(115人) ③業務用機械製造業(48人) セミナー開催、構成員 各社による周知活動 2社で支援開始 5計追加 伴走支援活動内容 【選定基準】 ①木製品製造業(43人) ④金属製品製造業(146人) 【頻度】1社あたり平均0.5~1回/月 業務効率化や自動化に ②食料品製造業(450人) ⑤その他小売業(36人) 【期間】各支援先企業の応募時期や課題内容によって変動(最短2ヶ月~最長6カ月) 意欲があり、かつ構成 ⑥化学工業(143人) 【内容】現状把握→課題抽出→解決策提案→実行計画策定 員で対応可能であるこ ⑦木製品卸売業(70人) 【体制】課題内容により構成員1社もしくは複数社を担当として選定 ⑧金属製品製造業(61人) 事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等

- ・**事業実績:支援を実施した企業数(**①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンターとのマッチンクの内訳**)、実績結果への所感等** 2023年2月1日現在、11社支援の内、5社は課題分析・戦略策定・ソリューション提供先とのマッチングまで完了。6社は課題分析・戦略策定まで実施。マッチングまで至っていない支援企業については、支援先の事業進捗や社内体制、経営判断等により時間を要しているため、次年度以降も引き続きフォローしていく。
- ・本事業で得た効果について:

本事業をきっかけに構成員企業と同じ地域の企業が結びつき、共通の目標のもと協働することができた。また、セミナー等を通して構成員の知見を深めることができた。 各企業のDX戦略に向けて、課題を整理しボトルネックとなっている工程からロボット導入による解決策を提案。ロボット活用を強みにDX化の道筋を示すきっかけを構成員及び支援企業 の双方で共有、スモールウィンを積み上げ、企業全体のDX化につなげる。

・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

今後は各構成員のDX支援の営業活動の一環として事業を継続していく。今後はコミュニティ内での勉強会も実施し知見・ノウハウの共有を強化しながら自走化を目指す。

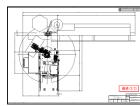
支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:株式会社ヤスモク

● 支援先企業の概要:

・業種:木製品製造業 ・資本金:2,500万円 ・従業員数:43人

・主要製商品/サービス:システムキッチンなどのインテリア家具



● 支援先企業が抱える課題:

この支援先企業は自社工場で木製品の製造・加工を行っているが、深刻な作業者不足に陥っていた。手作業でかつ複数の人員を要する工程もあり、それらをデジタル 技術を活用して省人化したいと考えた。相談先を検討していたところ、中部DX推進協議会の構成員であるスターテクノ㈱より直接事業について紹介され、お試しで初 回のヒアリングを受けたところ解決可能であることわかり、支援を依頼することにした。

● 支援内容:

製造業の課題解決に強みを持つ構成員スターテクノ株式会社とDX推進指標自己診断シートなどの作成のサポートとして佐藤総研株式会社が担当となり、計2社による「支援チーム」を組成。2社によるヒアリングと工場視察によって「技術の属人化」「季節や時間帯に左右される加工技術の属人化」「加工機へのワーク投入作業は外国人研修生頼み」など主に人材不足の問題点があがった。またDX推進指標を活用し現状のDXへの取り組み状況を調査したところ、「受注から生産指示までの工程」では図面から寸法を自動で算出する「自動積算作図システム」を別プロジェクトで実施していることが分かった。一方で「生産から出荷までの工程」では人材不足が影響してボトルネックが発生するなど工場設備を最大限に活用できていないことが分かった。それらを勘案し「加工機へのワーク投入」の工程に着目し、ワーク投入を自動化する省人化の提案に至った。初回訪問以降、計6回程度企業を訪問またはオンライン会議を実施し、加工機への投入作業を自動化するロボットの設計を経営者および現場作業者の意見を反映しながら策定。最終的に設計したロボットを導入することが決定し、そのままロボット製作が可能なスターテクノ株式会社とマッチングとなった。

● 支援成果:

加工機へのワーク投入工程のロボットは既に導入されており稼働中。導入後、これまで2名の手作業を必要とした工程が人員0名で自動化することができ省人化を実現した。作業スピードや品質の観点では人の手に劣るものの、新型コロナウイルス感染症や円安などの影響で作業者を確保できず会社存続の危機に陥っていた企業が事業を継続する大きなきっかけとなった。今後も、導入ロボットのメンテナンスや改善のため、構成員のスターテクノ㈱とコミュニケーションを継続していく。

● 支援成功のポイント:

第1に担当構成員の技術力の高さが挙げられる。第2に、今回の支援先企業は本事業開始以前から中部DX推進協議会の構成員と交流があり早期に支援先企業として参加が決まったため、ヒアリングや導入機器の検討に十分な時間があり、迅速なコミュニケーションのもと支援活動を進めることができた。また、第3のポイントとして、狭義の生産性向上に囚われず生産のタクトタイムが下がるとしても「省人化による事業継続」という提案を支援先企業に了承いただくことができた。

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:名古屋木材株式会社

● 支援先企業の概要:

・業種:木製品卸売業 ・資本金:1億円 ・従業員数:61人

・主要製商品/サービス:木材、合板、ドア・収納・フローリングなど内装造作材、システムキッチンなど

● 支援先企業が抱える課題:企業が抱える経営課題、支援先としてコミュニティを選んだ理由等

この支援先企業は顧客対応や社内の事務業務で営業担当者が多忙であり、顧客企業の業績が上がっても商談機会増に繋げることができていない。そこで業務の見直しを検討していたところ、兼ねてより交流のあった㈱みらい経営より中部DX推進協議会の事業について紹介され、まずは特販部1課を対象に調査を行い、①営業サポートの業務負荷軽減、②営業員のリソース捻出、③受注増加に耐えうる体制整備を同時に進めることを目的に支援を依頼することとなった。

● 支援内容:コミュニティの構成員のうち、どのようなメンバーで支援に当たったか(その背景理由やメンバーの所属詳細、人数等を含む)、策定した「DX戦略」の 詳細やそこに至るまでの訪問等の回数、ソリューション(デジタルツール等)提供事業者の選定方法やマッチング手法、「DX戦略」実行に際して必要なデジタル人 材育成に関する内容等

IT化に強みを持つ構成員モリワキ総研が担当となり、窓口および構成員・支援先企業間の調整業務担当は代表機関である㈱みらい経営が担った。支援先企業の協力もあり週に1回程度、継続的にヒアリングやフォローを行うことができた。フォロー・ヒアリングの前にモリワキ総研と代表機関の間で適時WEB会議を行い、情報の整理や方向性のすり合わせを行った。また、将来的には支援先企業が自身のDX推進を自走で進められるよう、支援先企業内でプロジェクトリーダーを選定し、簡易的なヒアリングや情報収集は支援先企業のプロジェクトリーダーが中心となって行う形で進めた。

● 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

特販部1課の業務担当者複数名へのヒアリングの結果、建設図面から材料の拾い出しを行う工程が非常に手間がかかり、かつ誰でもできる業務ではないためボトルネックとなっていることが判明した。そこで、材料拾い出しの自動化するシステムベンダーを複数社紹介し、コスト面やIT等導入補助金の申請支援の観点からシステム導入を決定した。しかしながら、実際に業務担当者にシステムのトライアルをしてもらったところ、システムの所要時間が現状の工数とほぼ変わらず、機能的にもオーバーコストであることがわかった。そこで、2023年4月以降は現在特販部1課の従業員が独自で行っていた業務改善を支援先企業が自走する形で課全体に推進し、材料拾い出し業務から、営業部の受発注業務全体の業務プロセスに目線を広げ、支援先企業の基幹システム自体の段階的な見直しを行う方針に決定した。

結果として、ツールを導入することはなかったが、支援先企業の自走による業務改善を促し、基幹システムというより会社の中枢に近い領域を見直す機会を得ることができた。なお、基幹システムの再構築については、多額の費用を掛けるのではなく、現行システムのDBを活かしつつ、必要な機能を安価に加えていく方向で検討している。

● 支援成功のポイント:

第1に、代表機関と支援先企業の関係構築ができていたため密な連絡を取ることができたこと。第2に、構成員のモリワキ総研の知見でシステムに対する理解度が高くない支援先企業に対して多額のコストを掛けない現実的なアプローチを提言できたこと。第3に、支援先企業側のプロジェクトリーダーとして若手社員を任命したことで、従業員への業務ヒアリングでも忖度のない意見を引き出すことができた。

- **活動地域** 石川県、富山県
- ●【伝統工芸DXコンソーシアム】の特徴
 - 特徴① 伝統工芸のDX





■ 特徴③ 共感への訴求

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

2017年、山中漆器産地の漆器屋である㈱竹中と有志企業が、BIPROGY株式会社や金融機関と連携してクラウド工程管理システムを構築した。2020年には受注・在庫管理システムを構築するなど、デジタル化による生産性向上に取り組んできた。一方、山中漆器産地では、新たなビジネスモデルの構築(BtoC)が喫緊の課題となっており、課題解決に不可欠となるデジタルマーケティングを実装するため、地域DX推進コミュニティを設立。

- <u>代表機関</u>: 公益財団法人石川県産業創出支援機構(ISICO) 補助事業全体の運営管理、構成員相互の連絡調整など、事業全体をマネジメント。
- 構成員:
 - ①山中漆器連合協同組合:地域企業(漆器屋)のとりまとめ
 - ②山中商工会:地域企業の産業支援
 - ③BIPROGY:副総括、各種コーディネイト、DM支援 ④GMOサイバーセキュリティbyイエラエ:DM支援

キーパーソン

代表機関:公益財団法人石川県産業創出支援機構

- - 氏名 川畑 泰樹(産業振興部長)
 - ・中小企業のデジタル化を推進
 - ・事業全体のマネジメント

▶ 構成員:山中漆器連合協同組合



- ▶ 氏名 竹中 俊介 (理事長)
 - ・自社(漆器屋)でもDXを推進中
 - ・地域企業(漆器屋)のとりまとめ

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

地域企業(漆器屋)各社のマーケティングの状況をアンケート・ヒアリング等で 収集・分析し、課題解決に向けたデジタルマーケティング戦略の策定を支援。

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

地域企業各者の課題に応じたIT企業等(構成員含む)を紹介し、地域企業へのデジタルを活用したマーケティング等の課題解決を推進。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

主に、以下の活動を実施。

- ・デジタル広告の試験的運用支援
- ・デジタル人材育成のための勉強会
- ・サードパーティーとの連携によるデジタルマーケティングの試行
- ・各企業のロールモデルとなるSNSアカウントの運用支援
- ・他の伝統工芸産地との勉強会等

▶ 構成員:BIPROGY株式会社



- 氏名 臼木 裕明(ビジネス企画部)
- ・地方でのDXプロジェクトを発掘
- ・地域企業のデジタルマーケティング を伴走支援

● **問い合わせ先** 公益財団法人石川県産業創出支援機構 成長プロジェクト推進部 川畑、TEL:076-267-6291、email: ykawa@isico.or.jp

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【7月-8月】

第2term【9月-10月】

第3term【11月-3月】

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

支援先企業の募集開始

募集企業: DX推進に 対して積極的に挑戦し ようとする姿勢の地域 企業を広く募集。 応募企業数: 5 社 支援先企業を決定

組合で次世代の山中 を担っていくことが 期待できる企業を、 木製/近代それぞれ から1社、計2社を 選出。 ヒアリングの実施

各社代表を交えて、 現状課題やこれか らの戦略の方向性 に関してヒアリン グを実施。 戦略の提案

更なる企業価値向 上に向けたDX戦 略を提案。各社の 実情に合わせた実 現難易度で個別に 提示。 デジタル施策実施の準備

提案した戦略に基づく、具体的なデジタル施策(インフルエンサー広告)を立案し、その準備を進行。

デジタル施策の運用

インフルエンサー広告から 自社サイトへの誘導を目的 に運用を実施。

②地域企業とソリュー ション提供事業者との マッチング支援

ISICO講座とのマッチング

ISICOが関連するデジタル関係講座から、ニーズがある講座を、各社に対して随時紹介。 実績:5講座を紹介 流通系カード会員とのマッチング

流通系カード会員(約284万人)の中から、本事業のBtoCターゲットを年齢、性別、居住地から選定 実績:DM配信2回、アンケート配信1回、計22万人に配信

運用開始

開始。

広告の出稿を

広告期間中のマー

ケティングデータ

を取得・分析。

インフルエンサーとの マッチング

広告を担当するインフル エンサー候補約20名を 紹介。 写真家とのマッチング

各社のSNS広告における視覚的訴求力向上を目的として、石川県金沢市を拠点とする写真家を紹介。 勉強会の講師にも起用。

③-1デジタル広告 の試験的運用支援

支援先企業の募集開始

募集企業:デジタル広告 に興味があり、自社でも 実践したいという意欲が ある地域企業(漆器屋) を広く募集。

応募企業数:13社

支援先企業を決定

応募企業全てに対する支援を決定。 デジタル広告出稿の準備

説明・質疑会を開催し、デジタル 広告出稿に向けた各社の広告データ準備、デジタル設定等のフォローを実施。 中間報告

1か月の各社パフォーマンスを個別にフィードバック。 質疑会を開催。 集計・レポート作成

運用3か月間の集計 結果を各社ごとに集 計の上、フィード バック。 アンケート集計

今回の施策を通して感想及び、質問などのアンケートを実施。

報告会の実施

全体結果や成功事例の共有及び、 各社からの質問への回答を実施。 参加者:15名

③-2デジタル人材育成のための勉強会

7.26 第1回 勉強会 SEO編 参加者: 24名 8.5 第2回 勉強会 アナリティクス編 参加者: 19名 8.19 <u>第3回 勉強会</u> <u>サーチコンソール編</u> 参加者: 16名 9.20 第4回 勉強会 フォローアップ編 参加者: 10名 10.11 <u>第5回 勉強会</u> <u>Instagram運用編</u> <u>参加者:19名</u>

11.16 第6回 勉強会 写真講座① 参加者:12名 11.30 第7回 勉強会 写真講座② 参加者:12名 12.14 第8回 勉強会 写真講座③ 参加者:12名

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【7月-8月】

第2term【9月-10月】

第3term【11月-3月】

③-3サードパーティー (流通系カード)との 連携によるデジタル マーケティングの試行

DMの企画

流通系カードの会員を対象にし たBtoCデジタルマーケティング を企画。

本事業のブランディングコンセ プトを基に、マッチするター ゲット集団を決定。

DM第1弾の配信 対象者: 20代~80代

配信数:6万 開封率: 34.41% クリック率: 1.01%

アンケートの配信

対象者: 20代~ 40代 配信数:10万

開封率:38.54% クリック率: 0.55%

DM2弾の配信

対象者: 30代~ 60代/ 女性/年収400万円以上

配信数:6万 開封率: 40.18% クリック率: 1.05%

結果速報値の共有

3回のDM施策の結果 を共有し、山中塗の ターゲットとしての 仮説精度を確認

③-4他産地での勉強 会等の実施

意見交換会の実施①

独自のマーケティングで成功 している富山県の企業を訪問。 工場見学・意見交換を実施。

意見交換会の実施②

前回訪問した企業とデジタル マーケティングの具体的な取 組状況について意見交換

- 事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等
- ①課題分析・戦略策定:2社 他商品への転用アイディアなどが自主的に発案されるマインドセットが起こった。リアルでのコンセプトストアへの誘導も期待できる。
- ②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチング:6社、9件 今後、自立化してデジタルマーケティングを展開するために活用できるパートナー候補を紹介できた。

・波及効果について:

- 1. デジタル施策を実際に自ら体験する事により、DXに対する興味やモチベーションが大いに高まった。
- 2. 施策結果を受けて、自ら改善するアクションを起こす企業が現れた。

伝統工芸品の販売においては、古くから問屋を経由した商流がほとんどであったが、デジタルを活用することにより消費者に直接アプローチして販売可能なこと、また、その商流は 双方向であることから会社や商品の価値を高めるにあたって効果的なものであることが認知されてきた。事業が進むにつれデジタルマーケティングの仕組みについて理解が進んだこ とにより、画像をはじめとしたデジタルコンテンツの充実が必須であることも周知され、参加企業は自社ブランドの構築に注力し始めている。

(具体例) 継続実施している勉強会等において、実施したデジタル広告の分析評価(PDCAの"C")に関する質問や、改善(PDCAの"A")に関する質問が増えてきている。

・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

個社では知り得ないデジタル上のノウハウや広告についての指導を受け、費用対効果を実感した参加者から本事業の有益性について高い評価を得た。引き続き自社での広告運用を継続 しているところも多く、非常に価値ある結果となった。

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名: T社 / M社 (企業名非公表)

● 支援先企業の概要:

【T社】・業種:プラスチック製品製造業

· 従業員数: 23名

・主要製商品:プラスチック合成漆器の製造及び販売

● 支援先企業が抱える課題:

T社:山中の産地メーカーの同質化に加え、主力の弁当箱市場はリモートワーク などの影響で取引先(百貨店等)が苦戦しており、デジタルを活用した新た な自社チャネルの確立が急務。しかし、社内リソースにも限界があり、自 社でも実現可能な支援が必要だったため。

【M社】・業種:木材・木製品製造業

・従業員数:13名

·主要製商品:漆器製造販売





M社:新たなコンセプト・ストアのオープンに合わせ、自社としての独自性を明確に訴求する必要性を感じていたところ、当該支援が有効だと考えたため。

● 支援内容:

- ・代表機関であるISICO、構成員のBIPROGY、イエラエセキュリティ計3名による「支援チーム」を組成。支援先企業に対し、個別の課題を聴取。
- ・支援チームのメンバーからのヒアリング結果に基づき、支援企業の独自価値、社内リソース状況、DX実行能力などを総合的に勘案した個別の戦略提案を実施。
- ・加えて、それらの戦略を実践する為、デジタルマーケティング施策の立案と実行を支援した。

T社:ヒアリングや漆器市場における検索キーワードを分析し、BtoCで訴求可能なコア商品を選定。単なる漆器提供者ではなく、漆器による"生活支援者"として消費者の共感へ訴求するDX戦略を立案・提案。戦略では、訴求すべきターゲット(30~50代の女性)も選定。戦略の実施では、T社自身が戦略に沿ったSNS投稿を実施できるようサポート。インフルエンサーも活用し、ターゲット層への訴求機会の増加と、訴求効果の向上を図った。

● 支援成果:

T社:戦略に基づき、コア商品の対外的な訴求表現を変更し、確固たるブランド資産形成のアクションを開始したことで、他の商品への転用アイディアなどが自主的に発案されるマインドセットが起こった。更にSNSによるエンドユーザーの反応を実感し、DXの重要性や有効性を自分ゴト化する雰囲気が醸成された。オンラインストアで重箱やお椀など、正月用品の販売が大きく伸長した。結果を踏まえ、今後自走していくデジタルマーケティング戦略を策定中である。

M社:ヒアリングとホームページを分析して、伝統食器「和」の提供者ではなく、「和洋にとらわれない」現代ライフスタイルに調和するM社独自の世界観を訴求する差別化戦略を立案・提案した。この戦略に沿って、ホームページの世界観を自身で順次変更・更新している。また、SNS投稿の内容を見直し、戦略に沿ったSNS投稿をM社自身が行っている。さらに、インフルエンサーを器用した施策を組み合わせ、訴求機会の増加と、訴求効果の向上を図った。

M社: 漠然としていた自社の強みが明確に言語化され、それが具体的な施策に紐づけられた事により会社としての方向性が明確になった。現在進行中のSNS施策の結果を踏まえたPDCAサイクルを確立することで、更なる飛躍に貢献すると期待できる。

デジタルマーケティングにより、リアルでのコンセプトストア(木製漆器 の生産工程が一貫して見学できる)への誘導を図っている。

● 支援成功のポイント:

教科書的な一般論の提案ではなく、各社の社内リソースやITリテラシーなどのリアリティに合わせ、まずは実行し、その知見を実感するという実践的な提案が功を奏したと考える。小さな成功が次の大きな成功につながっていく、その連鎖をいかにリアルビジネスで実践するかを重視した。

【No.14 北陸地域デジタルプラットフォーム】

- **活動地域** 富山県、石川県、福井県
- 【北陸地域デジタルプラットフォーム】の特徴
 - 特徴①北陸地域のDXを促進
- 特徴②産学官金との連携



■ 特徴③シームレス支援

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

北陸地域(富山県、石川県、福井県)に集積しているものづくり製造業を対象に、産業支援機関、専門業界団体、ベンダー、ロボットSIer、機械商社、金融機関などそれぞれが強みと役割をもった幅広い構成員により、地域企業の変身に向けての未来戦略の策定からデジタル化によるDXストーリーの支援の仕組みを構築し、地域企業の付加価値向上を図るとともに、これまで公的機関や大手企業が先導的に発信してきたDXを地方の中小企業が取り組めるよう民間企業主導型の共創デジタルプラットフォーム(地域コミュニティ)を創成する。

- <u>代表機関</u>:株式会社ジェック経営コンサルタント 事業全体の運営管理、構成員相互の連絡調整、課題の深堀や支援対象企業の発掘 など、事業全体のマネジメント及び遂行を行う。
- <u>構成員</u>:一般社団法人富山県アルミ産業協会、ほくりく先端複合材研究会、株式会社富山第一銀行、一般社団法人中部地域SIer連携会、株式会社MARBLE、丸文通商株式会社、有限会社端保機工

地域企業のデジタル化及びDXに関する課題に応じて、代表機関と連携し、最適なソリューションを提供することでDXを促進する。

●キーパーソン

▶ 代表機関:株式会社ジェック経営コンサルタント



- > 小島雅史(取締役第一事業部部長/コンサル事業統括)
- ●本事業のプロジェクトリーダーとして、全体マネジメントと DX戦略策定支援全般を行う。
- ●モットーは、想い・情熱は技術の上流にあり。

● 問い合わせ先 株式会社ジェック経営コンサルタント(小島・小見・澤橋)

支援活動の内容

①<u>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(伴走型戦略策定</u>支援10社/DX課題解決支援10社)

代表機関がオリジナルで作成したフレームワークを活用して、効率的かつ効果的な支援を行う。支援対象事業者の現状把握や課題設定、戦略デザインなどを正確に 把握し、課題解決に向けた伴走支援を実施する。

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(マッチング支援10社/マッチング回数24回)

地域の企業の強みや規模、業種やITリテラシーのレベルに応じて、最適なソリューションを提供する。

代表機関の調整のもと、最適なベンダーを紹介したり、オンラインマッチングや ベンダー相談会などを実施する。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

デジタルプラットフォームとなるサイト開発・構築による定期的なオンラインセミナーの配信、事例発表会など、横展開を意識した普及活動を行う。

▶ 代表機関:株式会社ジェック経営コンサルタント



- > 小見かおり (第三事業部部長/公共事業統括)
- ●本事業のサブリーダーとして、構成員と地域企業のコーディネートを務める。
- ●モットーは、品格をもって物事を正しく見る。

TEL: 076-444-0035、E-mail:hdp@jeckc.com、HP: https://hdp.jeckc.com/

【No.14 北陸地域デジタルプラットフォーム】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【8月】

第2term【10月】

第3term【12月】

第4term【2月】

【3月】



募集企業数 : 10社 (構成員が推薦する北 陸3県のものづくり製 造業)

※構成員である各産業 団体の会員企業へ当該 事業の説明を行い、応 募頂いた先へアプロー チを行った。

応募者数: 24社 (金属製品製造業、繊 維製品製造業、金属製 品塗装業、生産用機械 器具製造業など)

支援先企業の確定

※構成員からの推薦企業については、すべての支援先企業へ訪問を行い、現状の課題をキャッチアップした。

支援開始

- 支援先企業に課題を聴取
- 丁場見学の実施
- 課題を踏まえて支援チームの組成

<u>伴走支援開始</u> (1回目)

- ・現状のヒアリング 及び工場調査
- ・DXやデジタル等の 言葉の定義や目指す べき姿を改めて説明

伴走支援開始 (2~3回目)

- ・課題設定や課題 検証、戦略構想立 案など
- ・課題整理表及び 企画提案書の説明、 プレゼンの実施

<u>伴走支援開始</u> (4~5回目)

- ・オンライン会議等で実施内容の確認
- ・導入デジタル ツールの費用感及 び進め方の検証

支援先企業13社の内、7社に対してマッチングに向けた調整を開始

マッチングに向けた派遣専門家の選定・調整

レアリングにより把握した課題に対するソ リューション方法及びツールを選定

<u>マッチングの開催</u>

デジタルツールの提案を中心に課題 解決方法を提示、合意を得る



参加いただく地域企業や構成員が閲覧 できるWEBサイトの開発準備

WEBサイトの開設

WEBサイトを通じて情報発信準備及び会員募集の実施

WEBサイトの活用・広報

当サイトからDXセミナー、事例発表 などの動画配信スタート

- ・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等
- アプローチ企業数24件、支援先13社支援の内、7社は課題整理、提案などSIerとのマッチングまで完了。残りは課題整理、分析まで実施。(DX戦略デザインシートの作成) 専門家であるSIerとのマッチングが行われなかった背景は、支援企業のDXに対する課題認識が脆弱で、必要性を感じ得なかったことが原因と理解。逆にマッチングできた要因は、DX に対する期待感が高かったこと(支援企業自身が曖昧な課題を論理的にかつ具体的に解決できる方法を専門家より提示されたこと)であると思われる。
- ・波及効果について:

支援先企業の取組を見た取引先企業から、今後の生産性が高まる可能性を感じたとの話あり。

また、北陸地域デジタルプラットフォームの事業を知り、隣の石川県で先行するDXコミュニティから、連携等の相談があった。

・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

構成員への継続協力依頼を行いながら、支援企業のコンサル支援とマッチングも行い、自走化を目指すとともにWEBサイトの持続的運営による認知度向上を図る。

【No.14 北陸地域デジタルプラットフォーム】

支援好事例(令和4年度実績)

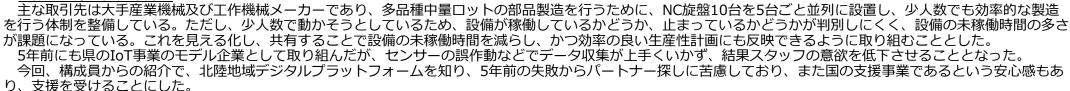
支援先企業名:S社(企業名非公表)

● 支援先企業の概要:

・業種:金属製品製造業 ・資本金:1,000万円 ・従業員数:26人

・主要製品/サービス:軸受冷間鍛造品の製造/油圧ポンプ部品の機械加丁





● 支援内容:

まずは、代表機関である株式会社ジェック経営コンサルタントと当該企業を紹介した構成員である富山第一銀行とともに支援先企業を訪問し、その企業におけるDXに関わらず現状の経営状況をヒアリング。その上で経営者が一番解決したい課題を聴取した。それを踏まえ、代表機関が、製造業の課題解決に強みを持つ構成員の中部地域SIer連携会を選び、計3名による「支援チーム」を組成。「支援チーム」のメンバーが訪問し、経営層へのヒアリング及び工場見学を行ったところ、工場の見える化、生産計画の属人性などといった課題が浮かび上がった。それを踏まえ、オンライン会議も重ね、工場のパトランプ導入によるデータ収集システムの構築に向けたロードマップを経営者に提案し、了承を得た。さらに、ロードマップ実現に向けて必要なデジタルツールを取り扱う企業とマッチングを実施した。

● 支援成果:

策定したロードマップは、特定製品品目の生産性向上ならびに属人的管理体制の見直しを図るための取組であり、支援企業の代表者並びに管理職、スタッフー団となって取り組みを始めるものであることから、組織への浸透力は高いものと考える。さらに、本取り組みが他の工場や製品品目での応用展開も可能と考えており、本支援が今後の支援企業全体のDXに向けて効果的になると考える。まずはパトランプ導入によるデータ収集システムの構築に向けて、令和5年3月を目処に、設備及び運営管理体制のガイドラインを整備する予定である。

● 支援成功のポイント:

本コミュニティは産学官金の構成員から成立しており、今回も金融機関の紹介による支援企業であるため、経営者との関係性も良く、スムーズに事業理解を得られたと考える。また、北陸地域においては、構成員である中部地域SIer連携会の存在は稀有であり、具体的なDX支援内容を示せたこともロードマップ実現につながったものと考える。





【No.15 神戸未来共創思考サロン】

- 活動地域 兵庫県神戸市(一部神戸市外も含む)
- 神戸未来共創思考サロンの特徴
 - 特徴① 域内のDX関連活動を連携
- ▍特徴② 複数テーマを同時に推進 (産業実態に合わせたテーマ設定)





■ 特徴③ リード企業から実証

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

神戸市内では業種ごとにDXの推進度合いに大きな違いがある上、相互の情報 連携やノウハウの共有が十分でないため、テーマ毎の課題を解決しつつ相互 共有できるコミュニティが必要と判断。

- 代表機関:公益財団法人神戸市産業振興財団 中小企業に対する公的支援機関として、神戸市施策と連携しつつ、DX推進の コアとなるリード企業を選定・伴走支援を行う。
- 構成員:
 - ・国立大学法人神戸大学バリュースクール: 課題抽出,仮説検証
 - ・公益社団法人兵庫工業会:課題企業紹介,ものづくりDX推進
 - ・株式会社三井住友銀行:課題企業紹介,地域コミュニティ伴走
 - ・株式会社キール:サービス業向けITソリューション提供
 - ・株式会社神戸デザインセンター: IT企業紹介,情報発信,運営
 - ・株式会社スクラムサイン:システム開発,コミュニティ運営
 - ・DsD合同会社:産学官共同研究促進,ITソリューション提供
 - ・神戸市: DX推進施策連携, ITソリューション企業紹介

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

域内の産業に照らして、工業分野と商業分野で5分野を設定し(ものづくり、エネ ルギー、生活産業、旅館・宿泊業、第二創業)、地域でキラリと光る活動や次世 代経営者の中小企業を「リード企業」として目利き・選定(各業種で複数のテー マを選定し、計11テーマとなった)。

選定した各リード企業で実現したい原体験に基づくビジョンを基礎にビジネス 面、共創面より仮説構築を伴走することで共創事業の旗上げと実現可能性の高い 事業戦略策定を支援。

- 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 テーマ毎に必要なソリューション提供事業者を、構成員と相談の上でマッチング。 実際のマッチング支援対象企業は各分野あたり1社以上実施(計6社)。
- ③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

テーマ毎に地域内外の関係者・行政関係機関等との連携を推進。連携内容の認知 を広げるために**セミナーを2種類開催**(技術革新セミナーとトランスフォーメー ションセミナー)するとともに、**専用サイトを公開**しブランディングに努めた。

●キーパーソン

▶ 代表機関名



富山 明男(公益財団法人 神戸市産業振興財団)

工学研究科長を経験。DX推進による産学官連携のキーマン を繋ぎ、全体最適を図る。

●問い合わせ先

財団の理事長であり、2015~2019年には神戸大学大学院

牛尾・舟橋 TEL: 078-360-3208 公益財団法人神戸市産業振興財団 産業イノベーション推進部 https://www.kobe-fcs.jp/





▶ 舟橋 健雄(公益財団法人 神戸市産業振興財団 /株式会社神戸デザインセンター) 財団のシニアアドバイザーであり、神戸デザインセンターの代表 取締役として、神戸市内外のイノベーション創出・コミュニティ 運営の実務を担う。

【No.15 神戸未来共創思考サロン】

支援スケジュール(令和4年度実績)

準備フェーズ【6-7月】 第1フェーズ【8-9月】

第2フェーズ【10-12月】

第3フェーズ【1-2月】

支援先候補企業の選定 (1次選定)

代表機関である神戸市 産業振興財団にて支援 先候補企業を選定。 具体的には「ものづく り」「エネルギー」 「生活産業」「旅館・ 宿泊業|「第二創業| の5分野において各1社 以上、計6社を選定。

選定企業数 : 6社

支援先企業の確定 (1次選定)

支援先候補企業の 経営者を訪問し、 DXに対する意識と ともに支援を希望 するか意向を確認。 その上で支援先企 業として6社確定。

支援企業数:6社

支援開始(1次選定)

- · 支援開始時実施内容
- : 経営者に課題を聴取。
- · 支援着手時実施内容
- : 聴取した課題から 戦略案を策定。 経営者との議論の中
 - で進め方を決定。

支援先候補企業の選定 (2次選定)

代表機関である神戸市 産業振興財団にて追加 支援先候補企業を選定。 分野は1次と同じ5分野 で各1社以上、計16社 を選定。

選定企業数:16社

支援開始(2次選定)

- · 支援開始時実施内容
- :経営者に課題を聴取。
- · 支援着手時実施内容
- : 聴取した課題から 戦略案を策定。 経営者との議論の中 で進め方を決定。

マッチング探索開始

支援先企業15社の 課題・戦略に対して マッチング可能な 企業の探索を開始。

Webサイト公開

専用Webサイト公開 (12月LP、2月CMS)

伴走支援(月次) 支援先企業に対し

毎月訪問して

戦略の具体化を

具体的な実践項目

マッチング開始

支援先企業15社中6社に対して

マッチング可能な企業を紹介。

議論しながら、

を検討。

支援先企業に対し 振り返りを実施。

次年度に向けての

次年度に向けて議論

セミナーとして(2/24) セミナー開催 技術革新セミナーとして (2/20)

セミナー開催

トランスフォーメーション

事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等

支援先企業の確定

支援先候補企業の

経営者を訪問し、

DXに対する意識と

ともに支援を希望

するか意向を確認。

その上で支援先企

業として9社確定。

支援企業数:9社

(2次選定)

1次・2次選定企業22社のうち、15社を支援対象企業として支援。15社のうち7社は課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングまで完了(マッチングした企業は6社)。 15社のうち残り8社は課題分析・戦略策定まで実施見込で、マッチングについては次年度に持ち越しとなった。当サロンはDXの中でも"D"の「デジタル化」よりも"X"の「企業変革」 を主眼に置いて進めていることもあり、企業を紹介して終わりではなく、短期での成果が見えにくいのが難点ではあるが、次年度以降も引き続き伴走支援を続けていきたい。

・波及効果について:

1次選定の支援先企業(エネルギーをテーマに支援)の中から、さらに別の事業アイデア(ものづくり分野にAI技術を掛け合わせたアイデア)が生まれ、別業種の支援テーマとして 組成することになり、同テーマでのコンソーシアムの結成や2月の技術革新セミナーの開催にも繋がった。また、地元行政機関である神戸市役所内の各部署へのエミネンス向上により 当サロン事業が横串の施策として期待されているマインドが情勢され、今年度構築できた小さな活動が次年度以降に他部局の施策と連携できる環境整備が構築できた。

・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

次年度は代表機関の独自予算での展開に繋げ、その翌年度以降は構成員への会費負担や支援先企業に対してマッチングの成果報酬等で自走できる財源を作っていく。

【No.15 神戸未来共創思考サロン】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:伊福精密株式会社

● 支援先企業の概要:

・業種:金属加工製造業 ・資本金:5000万円 ・従業員数:48名

・主要製商品/サービス:各種試作品・量産品の制作、治工具・金型の設計製作、難加工材の工法開発

新素材の加工方法の研究、製品測定事業

● 支援先企業が抱える課題:

数年前より、従来の精密機械加工事業に加えてAM(付加製造、積層造形)分野、リバースエンジニアリング、工法再設計のデザイン力を活かしたデジタルサービスについて展開しており、様々な実証を行っているが、市場の拡大にあたっては、産学官様々な主体との共創を必要としていた。特に経営者自身がトップセールス中心で行う新規事業展開においてはリソース面から限界を感じており、当財団や事業プロデューサーを中心とした関連ネットワークおよびビジネス展開のナレッジを必要としていた。

● 支援内容:

主に月1回~2回程度の訪問を経て事業プロデューサーと連携して展開事業や経営者の想いを可視化したうえで、マッチング先を探索したりアクションの伴走および協議資料の作成を行うことで、金型レスのモノづくりのトランスフォーメーション創出に向けて貢献。大きく、3つの分野で事業プロデューサーを交えて展開戦略を検討した。1つ目は既存取引先との連携における新たなデジタルサービス創出に向けた戦略策定支援を行った。具体的には連携先のメリットやステークホルダーの役割等を可視化して次のアクションに現在進行中で繋げている。2つ目は社会貢献性の高い事業創出に向けたマッチング試行を行った。具体的には美術品等のデジタル化および金属加工による再現等の可能性について行政機関と連携して探索している。最後に、関連する今後を支える市場提案型のDXものづくり人材育成の可能性について地元の高等専門学校と連携して今後の新たなカリキュラムの構築やアントレマインドの醸成の可能性について現在進行中で検討している。

● 支援成果:

当事業の支援対象および戦略策定を行ったうえで、支援対象企業の強みを可視化することで説明ストーリーを構築。また、現在の各種実証プロジェクトの現状や課題を洗い出し整理を行った。そのうえで、アクションとしては、当サービスの連携先との協業に向けた協議を開始(令和5年1月)、防衛省への展示会に参加(令和4年10月)、地元博物館との連携協議検討(令和4年9月)、地元高等専門学校との人材育成連携に向けた協議(令和4年11月)を主に行っており、継続したトランスフォーメーションを重視した事業組成に向けて伴走支援を継続していく予定である。

● 支援成功のポイント:

まず、支援対象企業が確かな技術・サービスに裏付けられた強みを有しており、経営者の主体性が高いことが成功の前提となると考えている。この点に加えて、技術的側面を超えた事業プロデューサーが関与することでビジネス視点として連携先を巻き込んでいくにあたり、絵図を含めた可視化された協議資料を策定し、戦略として協議先を徹底的に分析したうえでの相手先のメリットや役割を整理した協議過程およびプロジェクト推進に向けた1歩先を明示した着実なマネジメント支援が経営者にとって良い壁打ち役となるとともに展開の下支えとなったと感じている。



- 活動地域 大阪府、兵庫県、京都府、滋賀県など
- 【地域DX推進コミュニティの名称】の特徴
 - 特徴① 環境×DX 価値向上
- 特徴②関西圏の産学連携



■ 特徴③国内~アジア市場へ

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

2030年目標のSDGs、2050年目標のカーボンニュートラル)や大阪ブルー・オーシャン・ビジョン(海洋プラごみ)等の目標達成にはデジタル化を含む革新的環境イノベーションの確実な推進が必要。GEC、RSCが中心となり環境企業のDX化を推進し、競争力・付加価値の向上を目指す。

● 代表機関:公益財団法人 地球環境センター (GEC)

コミュニティー事務局・事業統括。DX活用による環境関連企業の国内外での販路 開拓・市場開拓の支援を担う。

● 構成員:

名称	主な役割
特定非営利活動法人資源リサイクルシステムセンター (RSC)	環境関連企業のDX化事業支援
公益財団法人 滋賀県産業支援プラザ	滋賀県内企業等のDX化事業支援
西日本電信電話 株式会社[NTT西日本]	DX化の課題分析・戦略策定支援
日本ソフト開発 株式会社	ICT・IoT・AIを活用した提案・支援
株式会社 エステム	IoTを活用した提案・支援
大阪工業大学	ICT・IoT・AIに関する技術的助言

キーパーソン

> 代表機関:公益財団法人 地球環境センター (GEC)



▶ 南 哲朗(国際協力課長) 本事業のプロジェクトリーダー。水ビジネスをはじめ 環境関連企業のDX活用による国内外での販路開拓を支援。 Team E-Kansai事務局(http://team-e-kansai.ip)

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

環境ビジネスDX研修会を2回開催した。また、地域企業14社を対象に、構成員である産業支援機関、ITベンダーおよび研究機関が連携して伴走支援した。(支援回数 max4回/地域企業)

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

環境ビジネス分野へのDX導入説明会を開催し、参加企業に現状課題、DX化のニーズについてアンケート調査し、整理した。また、DXによる環境分野の高度化支援のため、7社の企業に対して、上記のニーズをもとに提案を行うITベンダーと企業とのマッチング面談を実施した。

③ その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

環境ビジネスDX普及促進セミナーを、国内市場向け2回と海外市場向け1回の計3回開催した他、ベトナム・ビンズン省において、ニーズ把握・市場獲得のためのデジタル技術活用型環境ビジネス促進交流会を開催した。

▶ 構成員:特定非営利活動法人 資源リサイクルシステムセンター (RSC)



➤ 阿藤 崇浩(統括コーディネーター) 本事業において環境関連企業へのDX導入支援を行う統括 コーディネーター。DX導入による環境ビジネスへの新規 参入支援、環境関連企業の技術の高度化、環境関連企業間 の連携等を支援

●問い合わせ先

公益財団法人 地球環境センター 国際協力課 南 TEL:06-6915-4126 E-mail: gec-teamekansai@gec.jp

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【8月】

第2term【10月】

第3term【12月】

第4term【2月】

環境ビジネス分野への DX導入説明会

8月25日

(オンライン開催) 参加企業数:20社 (対象: Team E-Kansai、RSC、滋賀県

産業支援プラザの会員 企業)

終了後、DXに関する

アンケートを実施 (ITベンダーとのマッ チング希望1社あり)

支援先企業を確定

個別にITベンダー等からの支 援の要望を確認したうえで、 ①先行して支援先企業を確定 ②ITベンダーとのマッチング (7社) により支援企業を確 定する形を取った。

以上により、

支援先企業数:14社

(国内環境関連企業、海外展 開企業など)となった。

伴走支援

構成員である産業支援機関のコーディネーター を派遣し、企業の課題発掘に努めた。 課題発掘を行った上で、DX導入ポイントの明 確化やITベンダーとのマッチング支援行った。

環境ビジネスDX研修会 (NTT西日本)

DX推進ワークショップ を2回開催(①11月29 日、②12月13日) 支援先企業が参加して DXでの課題解決・活用 事例紹介、意見交換等を 行い意識向上を図った。

伴走支援開始 (2~3回目)

国内事業を行う 11社については 課題分析、戦略 策定の伴走支援 を継続している。

ITベンダーと地域企業のマッチングに向けた調整

アンケートや個別に要望確認した地域企業7社とIT ベンダーとの会合調整

ITベンダーとの地域企業とのマッチング会合を順 次実施(10月~2月)し、企業の抱えるDXの課 題や要望の洗い出し、今後の支援に繋げた。

環境ビジネスDX普及促進セ ミナー(国内編:第1回)を 11月14日に開催

ス促進交流会 in ベトナム・ビン

ズン省を12月2日に開催

デジタル技術活用型環境ビジネ

環境ビジネスDX普及促進セ ミナー(国内編:第2回)を 2月9日に開催

環境ビジネスDX普及促進セ **ミナー (海外編)** を3月7日 に開催

- 事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等 14社支援の内、①現在、国内事業を行う11社中1社は課題分析を行っている途中、10社は戦略策定に取り掛かっている。②海外事業を行う3社は、課題分析のみで、ITベンダーからの 具体的な支援が進んでおらす戦略策定までには時間を要する見込み。
- ・波及効果について:

①国内事業を行う企業の中は、そのほとんどが社内の基幹システム部分の見直し、リニューアル等の必要性があり、これらの課題解決に向けたロードマップの作成を開始している。② 海外事業を行う企業の中には、これまでもITベンダーとの協業を検討したケースや監視データのセキュリティ対策の意識向上があった。

・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 構成員の持つネットワークやセミナーノウハウを生かして、費用負担が軽減できるよう個別マッチングやオンラインでの講習会・事例紹介等を企画・開催するなどして自走化を目指す。

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:株式会社プラステコ

● 支援先企業の概要:

・業種:プラスチック製品製造業

· 資本金: -· 従業員数: 12名

・主要製商品/サービス:プラスチック製品製造及び製造装置の開発

● 支援先企業が抱える課題:

自社の技術力を活かした、製造装置(発泡押出成形ライン)の受注生産が主力事業。自社制作の部品のほか、国内外のメーカーに部品を発注して、自社でアセンブル している。受注生産の毎に、見積作成から試作品作成までのプロセスが発生するが、数百~数千の部品、ユニット等についてデータベース化、情報の見える化が出来て おらず、非効率な作業が多々発生していた。人時生産性の向上、データドリブン経営の実現を目指して、近畿経済産業局環境・リサイクル課へ相談。

● 支援内容:

KPI設定の専門家であるRSC山本攻コーディネーター、中堅・中小企業DX化支援の外部専門家 大西亜希氏(ヴェールコンサルティング株式会社代表取締役 デジ タル庁ITストラテジスト)を中心に「支援チーム」を組成。「支援チーム」のメンバーから経営者へのヒアリング・コンサルティングを行ったところ、Excel・紙で管 理していた見積情報/受注情報/発注情報/製造情報/在庫情報を電子化し、経営の「見える化」の仕組みづくりといった課題が浮かび上がった。それを踏まえ、全て の取引先を巻き込んだ流通取引全体の情報を一元管理するシステム構築に向けたDXジャーニーマップを経営者と一緒に策定予定。さらに、DXジャーニーマップ実現に 向けて必要なシステムを取り扱うコミュニティ参画企業のITベンダー NTT西日本とのマッチングを実施予定(令和5年2月中旬実施)。当該ITベンダー NTT西日本か ら支援先企業の社員に対して、導入予定のデジタルツールの活用方法に関する研修については、既に実施(令和4年11月29日、12月13日)。

● 支援成果:

経営者も理解の上、外部専門家の指導のもと、パッケージソフトウェアではなく、クラウド上の汎用的な開発ツール(kintoneなど)を活用したシステム構築を進めて、 いくことで合意。令和5年度上半期までに最適なシステムの設計を固めるべく、令和4年11月から、デジタルツール等の提供者であるITベンダー NTT西日本とのコミュ ニケーションを開始。

● 支援成功のポイント:

優秀な外部専門家を中心とした伴走支援により、支援企業のレベルにあった適切なアジャイル型のシステム、顧客起点の価値創出を図ることができた。また、コミュニ ティ参画企業に地元のITベンダーも含まれていたため、支援先企業の経営者と迅速にコミュニケーションを取り、支援を敏速に進めることができた。

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:株式会社A社(企業名非公表)

● 支援先企業が抱える課題:

(株) A社は繊維関係全般の商社機能を持ち、ユニフォームや学生服の製造・販売、生地の販売を行っている。主な最終消費者は幅広い企業群や、学校となるが、それらに直接アプローチをしている代理店等は普段から、(株)A社や顧客とのやりとりを現在でも電話やFAX中心に行っており、業務効率が低い状況が続いている。また、(株)A社の基幹システムそのものも約40~50年前に導入されたもので、保守の期限も近づき、大幅な基幹システムの構築と更新を検討する時期に差し掛かっている。





本事業では、まずは、デジタル技術を活用して、取引先の受発注情報を一元管理する体制を構築したいと考えた。また、 学校向けの事業部では制服の採寸業務に自動採寸システムを導入したり、各事業部ともに共通で在庫の管理を一元化し、製品のリサイクルに関する情報を管理するためのICタグによる追跡システムの導入なども検討材料に上がっていた。これらの多くの課題を解決するために、本コミュニティにおける中堅・中小企業DX化支援の外部専門家 大西亜希氏(ヴェールコンサルティング株式会社代表取締役 デジタル庁ITストラテジスト)に相談し、優先順位をつけるところから始めることが必要であるとのアドバイスもあり、引き続き大西氏のアドバイスを受けながら、具体的な伴走支援を行うこととした。

● 支援内容:

支援機関である(NPO)資源リサイクルシステムセンターが訪問し、当該企業における各部署ごとのDX化の状況やDX導入上の課題についてのヒアリングを行った。また、11月と12月にITベンダーであるNTT西日本が開催する環境ビジネスDX導入研修会に同社のDX導入準備チーム4名が参加した。この場で、DX化に資するどのようなツールがあるかを把握し、また、全社的なDX課題解決に向けた課題抽出の方法と改善の方向性、必要なロードマップの作成方法等を身につけた。引き続き支援機関の(NPO)資源リサイクルシステムセンターのコーディネーターの支援のもと、アドバイザーである大西氏との面談を複数回実施し、個別に導入を検討していた部署ごと、業務ごとのDX化の推進よりも、まずは基幹システムの更新をいかにして現場の使いやすい形にするかにフォーカスを当てて進めていくことにした。この基幹システムは情報統括室主導で運用を行っているため、従来のDX導入準備チームに情報統括室も加え、また、現場の声を反映させるために、各事業部の若手を中心としたメンバーを加えた全社的なプロジェクトチームを立ち上げることとなった。このプロジェクトを中心に約5年をかけて行う基幹システムの更新のスケジューリングとともに、各部署が現場で必要としているDIツールやAIツールの仕様書を作成し、これらを盛り込んだ統合システム構築の中長期のロードマップの作成に取り掛かり始めている。

● 支援成果:

──今後策定されるロードマップは、基幹システムの更新と統合システムの構築とともに、DX導入プロジェクトチームを中心とした社員のデジタルマインド醸成→システム導入→社内のDX推進人材の育成を進めていくことになっている。令和5年度中に最適な基幹システム及び周辺システムを統合した統合システムの設計を固めるべく、令和4年末から、まずは基幹システムの大手提供事業者とのコミュニケーションが始まっている。

● 支援成功のポイント:

(株) A社は昨年度「地域産業デジタル化支援事業」の実証企業予備群として事業に参加し、ユニフォームのリサイクルシステムにおけるDX導入の課題等についての検討を実施し、基幹システムではなく個別の課題についてのDX導入のポイントやツールについての議論をすでに行っていた。また、これをきっかけに参加メンバーの若手を中心にDX導入の必要性に関して強い危機意識をもっており、DX導入に関する意識レベルは非常に高いものがあった。しかし、どのようなDX推進のためのツールが存在し、具体的なDXに関する知識がまだまだ足りず、今年度事業で実施したDX導入研修会への参加は非常に良い刺激となった。また、当コミュニティのDX導入アドバイザーの大西氏が持つ豊富な経験を基にしたアドバイスとガイダンスにより、より具体的かつ現実性の高いDX導入へのスタートを切ることができている。

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:株式会社ペーパル

● 支援先企業の概要:

・業種:その他の卸売業 ・資本金:3,000万円 ・従業員数:43名

・主要製商品/サービス:紙製品





● 支援先企業が抱える課題:

当社は県内外の大手、中小の様々な印刷会社や紙製品メーカーに原紙を供給すべく、きめ細かな商品配送を自社で毎日実施している。現状の基幹システムが古く、物流業務に関する機能が手薄であり、配送する商品や配送先も毎日異なるために、日々その業務を手作業中心で行っていた。そのため、配送乗務員への指示や伝票類受渡、配達問合せ対応などを、担当者間の電話連絡で対応しており、行き違い・受け渡しミスや時間ロスも発生していた。あわせて、基幹システムや在庫管理システムの更新の時期でもあり情報システム刷新を検討していたものの、その業務改善の目途は立っていなかった。

● 支援内容:

一コミュニティーの代表機関から、国内支援チームである支援機関が選定された。その支援機関から物流DXに知見のある中小企業診断士であるコーディネーター2名を派遣した。課題整理や業務分析、全社情報システム構想や開発スケジュール、開発方法イメージなどをヒアリング・協議し、合計4回の訪問アドバイスの他、ショートオンライン会議を行って支援を行った。現状の物流業務では、配送状況をオフィスでも把握すること、配送員が無理なくデータ入力ができること、在庫管理システムとの連携方法が必要であることなどを支援し、その機能実現のための配送管理システムパッケージの選定、基幹システム基本機能や、在庫管理システムや配送管理システムとのデータ連携機能、その業務運用などの基本設計や運用イメージをアドバイスした。あわせて、商品調達や配送にかかるCO2排出量の把握のためのデータ収集方法もアドバイスし、これを特長とした新商品企画も提案した。

● 支援成果:

商品配送管理に関する具体的なパッケージを選定し、その機能比較を行った。その上で、特定のパッケージがの絞り込みまでは到達できた。あわせて、そのパッケージをどのように運用していくかについても協議し、出荷作業時の運用、配送員の情報入力方法やツール、オフィス担当の業務イメージ、基幹システムや在庫管理システムを更新する際に新たに、追加すべきデータ連携機能やその操作方法などの設計し、その運用案も構築できた。また、配送管理システムから得られたデータをもとに、CO2排出量の算定データにも転用できることで、CO2削減を特長とした商品を開発することができ、より高付加価値の商品サービス提供を実現できるように構想ができた。

● 支援成功のポイント:

基幹システムや在庫管理システムの更新前に、物流面での課題認識がされ、DX化の基本的な情報システムの枠組みの検討ができたことが成功のポイントと考えられる。あわせて、支援アドバイスから基幹システムの業務カバー範囲を拡張しすぎないとともに、他システムとのデータ連携を容易におこなえるための、データ共有やデータ編集の機能を持たせることで、パッケージ化された特定業務システムの適用可能性を広げられた点が大きいといえる。あわせて、その配達データをさらに転用する提案を支援担当が行うことで、CO2削減への実績把握や、新商品開発にも展開することを構想したことも挙げられる。

【No.17 関西医療・ヘルスケア産業DXビジネス推進コミュニティ】

- 活動地域 関西圏 (大阪府、京都府、兵庫県の3府県中心に福井県、滋賀県、奈良県、和歌山県を含む関西全域)
- ●【地域DX推進コミュニティの名称】の特徴
 - 特徴① 多様な機関の連携による医療・ ヘルスケアDXコミュニティの形成

■ 特徴② 医療機器・ヘルスケアから ベンチャー、再生医療まで 特徴③ DXによる製品・サービス の高度化の実現

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

医療・ヘルスケア分野のDXにあたっては、デジタル技術のみならず、医療・ヘルスケア分野の知識やネットワークも同時に求められており、企業単独での開発や普及は難しい。こうした課題を解決するため、医療・ヘルスケア分野やデジタル分野などに強みを持つ多様な機関との有機的な連携によって地域企業のDXを強力に推進するコミュニティを設立。

● 代表機関:大阪商工会議所

本コミュニティの中核組織。関西における医療・ヘルスケア産業に携わる地域企業のDX化全般を推進。医療機器等の分野では自らが地域企業および医療現場のDX促進に向けた事業化を支援。

● 構成員:

- ・株式会社産学連携研究所:主にライフサイエンスベンチャーの支援
- ・公益財団法人新産業創造研究機構:主に再生医療分野の企業支援 ほか 11機関

キーパーソン

代表機関名:大阪商工会議所



松山 裕(産業部ライフサイエンス振興担当課長) 【総括事業代表者(プロジェクトリーダー):10年以上に亘り、医療機器分野の産学医のマッチングや事業化支援に従事】

●問い合わせ先

大阪商工会議所 産業部ライフサイエンス振興担当 TEL: 06-6944-6484 E-mail:bio@osaka.cci.or.jp

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

デジタル技術に造詣が深いアドバイザーや支援機関が中心となり、主に地域企業の経営層をターゲットとして、経営全体を見据えた課題分析、戦略策定等を伴走支援。合計30社程度、1企業当たり概ね8回程度を想定。

②<u>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</u>

地域企業の関心が高い、デジタル医療機器開発に関する医療機関とのマッチング、オンラインシステム活用によるソリューション提供事業者とのマッチング、再生医療分野における業界関係者や業界関連機関とのマッチングをそれぞれ支援。合計30社程度。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

医療・ヘルスケア分野、ライフサイエンスベンチャー、再生医療分野におけるDX 関連のマッチングイベントやDX推進に必要なサイバーセキュリティ対策に関する セミナー等のイベントを開催。

▶ 構成員



株式会社産学連携研究所

隅田 剣生(代表取締役)【副総括事業代表者(サブリーダー):多数の大学発ベンチャー・産学連携プロジェクトの組成、マネジメント業務に従事】

公益財団法人新産業創造研究機構

▶ 西野 公祥(技術移転部門健康・医療部 研究開発 コーディネータ)

【副総括事業代表者(サブリーダー): 多数の大学発ベンチャー・産学連携プロジェ クトの組成、マネジメント業務に従事】



【No.17 関西医療・ヘルスケア産業DXビジネス推進コミュニティ】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第3term【10月】 第4term【3月】 第2term【8月】 第1term【7月】

支援先企業に課題を聴取し、課題内容に合わせて連携機関およびコーディネータと協力して8回程度支援を実施した。

企業発掘・確定

団体関係企業より選定し、2ヶ 月に1回の3社打合せで決定 ※随時実施

支援先企業数30社

医療機器・ヘルスケア分野

- 支援先企業に課題を聴取
- ヒアリングシートをもとに課題を深堀
- デジタル企業との支援体制を検討
- 課題の妥当性を検討、戦略提示
- 案件に応じて各種イベントに誘導
- ・ フォローアップ など

再生医療分野

- 連携機関の紹介
- 顧客企業の紹介
- ・出資者の紹介
- ・進出拠点の紹介
- ・公的補助金の獲得支援
- ・対外発表の機会提供 など

ライフサイエンスベンチャー分野

- 支援先企業と解析システム開発の詳細検討
- 詳細検討を踏まえ、デジタル企業と開発検討
- デジタル企業の追加検討
- 連携大学との共同研究検討
- 価格検討の結果、新たな解析システムの開発を決定
- 専門化とサイバーセキュリティの実施など

企画調整

- 演者選定
- ニーズテーマ調整

セミナー開催(9/9)

KRICフォーラム 再牛医療をテーマに企業とアカデミア

が連携しマッチング案件の創出を目指す 40名参加

セミナー開催(10/25)

大阪医療センター連携イベント 病院DXのニーズを発表し、発表企業と マッチングにつなげる 92名参加

セミナー開催(2/24)

ライフサイエンスDXベンチャーピッチ 医療・ヘルスケア分野のスタートアップ 情報提供・マッチング活動 73名参加

マッチング実施・フォロー



地域DX事業キックオフ会議 12団体参加

セミナー開催(8/5)

海外展開支援セミナー ブラジル日系病院より医療DXの ニーズが発表され企業との マッチングにつなげる 58名参加

セミナー開催(12/14)

オープンイノベーションセミナー 研究機構より再生医療分野の事業化の 課題・ニーズが発表され事業者との 連携を促進させる 50名参加

セミナー開催(2/3)

医療・ヘルスケア産業DXセミナー ヒト臨床データを活用したビジネス 展開とその留意点を情報提供 67名参加

クロージングイベント開催(2/14)

活動成果イベント 支援事例を発表し、支援ノウハウ の共有、コミュニティの拡大を 目指す 117名参加

- 事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等 30社支援の内、①課題分析・戦略策定は30社、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングは14社。支援先全企業について、課題分析ないし戦略策定が実現でき大きな成果となっ た。
- ・波及効果について:

DXの推進を成しえた企業の事例を関西発のロールモデルとして活動成果セミナーを実施し、関西全体の医療・ヘルスケア分野のDX促進の加速化の波及効果を生み出した。大阪医療セン ターでは企業と連携し医療DXを推進するにあたって、他の病院への展開を準備している。また、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の取組を地域DX推進コミュ ニティ外の企業に提案したところ、連携して取り組みたいと申し出があり、複数社連携によるプロジェクト立ち上げが進んだケースがあった。また、セミナーの開催を契機に、地域DX 推進コミュニティ、支援先企業と大手製薬会社、大手コンサルティング会社とのネットワークができ、他地域への展開を準備している。

・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

無料で実施していたデジタル関連の各種イベントで参加費を得るまた、マッチングによる成果報酬も加味することで自走化を目指す。

【No.17 関西医療・ヘルスケア産業DXビジネス推進コミュニティ】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:株式会社木幡計器製作所

● 支援先企業の概要:

・業種:ポンプ・圧縮機器製造業

・資本金:2,500万円 ・従業員数:16人

・主要製商品/サービス:圧力計, IoT/DX関連機器、呼吸機能測定器等の医療機器の製造・販売

● 支援先企業が抱える課題:

令和3年度地域新成長産業創出促進事業費補助金(地域産業デジタル化支援事業)で「可搬式医療ガスボンベの使用残時間の可視化と残量アラートのIOT化」をテーマに、医療ガスボンベの使用残時間を自動計算できるシステムの開発と、それを表示させ危険な状態を知らせるアラートを報知する機器の試作機作成と実証化を行った。実証先の病院で酸素ボンベの残量を正確に計測できることを確認したが、IoT化については、技術的には可能であるが、病院内に新たな通信インフラを構築する必要があり実現には至らなかった。インフラの構築については専門家の支援が必要であり、本コミュニティにはIoT化、デジタル分野に強みを持つ企業や医療機関が入っていたことから支援を依頼された。

● 支援内容:

医療機器・ヘルスケア分野の支援機関である大阪商工会議所のコーディネータが支援先企業と面談し、通信インフラを構築するにあたり企業が抱える課題や会社の DX戦略を聴取した。ヒアリング内容に基づき、構成員のうち通信インフラ面における課題解決に強みを持つITベンダーBIPROGY(株)による支援を決定。大阪商工会議所とBIPROGY(株)が支援先企業の経営層との信頼関係を構築しながら課題分析-戦略提示-フォローアップの支援を実施した。BIPROGY(株)は支援先企業から提出されたヒアリングシートをもとに1回目の面談で課題を明確化。2回目の面談ではBIPROGY(株)より支援先企業に課題の解決案として、病院規模に応じたネットワークの連携方法として、直接院内システムに接続するまたはサーバーの設置の2パターン示され、意見交換を実施した結果、製品の導入対象となる医療機関の規模(中大規模)よりサーバー設置による連携方法に決定。3回目の面談でBIPROGY(株)より支援先企業に病院導入に向けての戦略が提示された。中大規模病院における連携方法としてはコンテナ化またクラウドの導入が推奨がされ、病院毎の専用ソフトが不要になるため支援企業元のコストが抑えられることや、病院側のコスト受容度に応じた対応方法など今後の方策を検討できる戦略がBIPROGY(株)より提案された。更に大阪商工会議所より本システムの新興国における海外展開支援やコミュニティ機関である大阪医療センターでの活用を検討いただく個別面談のセッティングなど企業へのフォローアップを実施した。

● 支援成果:

提案された戦略より、インフラ構築をどのように進めていくべきかの方向性を見出すことができ、関係企業とインフラ構築に向けた協議を進めている。BIPROGY(株)からの専門的な支援を通じて、関係企業と対等にディスカッションができるようになった。また、海外展開ではブラジル日系病院とのマッチング面談で今回支援を受けた製品を紹介し、医療機関よりフィードバックを受け、今後の海外展開の課題が明確となった。構成員である大阪医療センターとのマッチングでは臨床工学技士が本システムへ関心を持ったため病院での実装への検討が進んでいる。

● 支援成功のポイント:

大阪商工会議所による医療機器そのものを事業化する視点の支援とBIPROGY㈱によるITコンサルティングの支援を連携して実施することで、機器およびシステムのDXにおける課題分析・戦略策定及び事業化支援を相乗効果的に行うことができた。

- 活動地域
 主に近畿2府5県(福井県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県)
- ●関西DX実装イニシアティブの特徴
- ■特徴① ものづくり分野のDX実現
- ■特徴② 製造技術高度化と全体戦略推進

■特徴③ セキュリティにも注力

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

地域企業のDX推進事業及びサイバーセキュリティ推進事業を展開する一般財団法人関西情報センター(KIIS)、FA・ロボット導入支援で多くの実績を持つ公益財団法人大阪産業局(OBDA)、AM(Additive Manufacturing)の普及・市場形成を目的とした一般社団法人日本AM協会(JSAM)が連携。各機関の活動を有機的に連携させることで、ものづくり企業の「DX実装」を重層的にサポートすることを目的に設立。

- <u>代表機関</u>: 一般財団法人関西情報センター (KIIS) コミュニティの取りまとめを行うとともに、地域企業のDX推進・サイバーセキュリティ強化に向けた取り組み機運の醸成と、これらの取り組みを推進するに当たっての支援事業を展開
- 構成員:

支援機関や地域におけるベンダ、コンサルタントを中心に実行力のある支援体制を構築。(公財)大阪産業局、(一社)日本AM協会、イーエルシステム(株)、(株)eftax、(公財)京都高度技術研究所、(株)01START、センターフィールド(株)、DXpower、(株)ビジネスフォーム

キーパーソン



▶ 竹中 篤 一般財団法人関西情報センター 常務理事 関西DX実装イニシアティブ 総括事業代表者。

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

事業者ごとに異なる課題や要望を事務局がヒアリングし、各社の到達目標を勘案した上で専門家(アドバイザ)を事務局が選定・マッチング。その上で課題分析や戦略の策定をおおよそ1社あたり5回程度で支援。主な相談内容はDX推進ビジョンの策定、ビジョンの社内展開・人材育成に関するアドバイス、セキュリティ対策、デジタルマーケティング強化、FA、ロボット導入支援、AM導入支援 等

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

伴走型支援の申込み企業に対しては事務局でヒアリング等を実施し、課題に応じて適切な専門家を選定。ワークショップを通じて課題を整理するとともに、専門家との相性を把握する取り組みを実施し、伴走型の支援への誘導を行っている。その他、ソリューションを保有する企業がユーザに対して情報を発信・マッチングする機会を設けている。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

セミナー・フォーラムの開催、出前講座(専門家による情報提供)、DX事例収集、 展示会出展、新規ビジネスの検討/効率的な支援体制の構築に向けた検討等の実施



➤ 石橋 裕基 一般財団法人関西情報センター DX・サイバーセキュリティ関連支援事業主幹。 副総括事業代表。



➤ 澤越 俊幸 (一社)日本AM協会 AM関連支援事業主幹



▶ 加味 昇(公財) 大阪産業局ロボット関連支援事業主幹

●問い合わせ先 一般財団法人関西情報センター イノベーション創出支援グループ 長尾

TEL: 06-6809-2142 Mail: rstaff@kiis.or.jp WEB: https://kansaidx.kiis.or.jp/

支援スケジュール(令和4年度実績)

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

1月

2月

3月

専門家派遣事業開始

エントリーシートに企業が自 社の支援要望を記載。申込情 報をもとに事務局が実施し、 各社のレベルや課題に応じて 適切な専門家をアサイン。製 造業を中心に、小売、認証機 関、医療系等幅広い業種を支 援

【支援事業者数:22社】

課題整理WS(1回目)

FA、ロボット導入をテーマに開催。フォローアップを実施し、専門家とのマッチングを行い、伴走型支援へ誘導。 【参加企業数:4者】

DX・AI導入実践WS

インプットとワークを通じて各社の現 状把握や課題の洗い出し、解決方針の 策定を支援。

【参加企業数:14社(17名)】

計測展OSAKA出展支援

AI・IoT、AM等のソリューション を保有する企業のシーズベースの マッチングを支援。 【出展企業】8者

課題整理WS(1回目)

FA、ロボット導入をテーマに開催。フォローアップを実施し、専門家とのマッチングを行い、伴走型支援へ誘導。

【参加企業数:2者】

ソリューション紹介セミナー マーケティングをテーマに実

【登壇3社、視聴者30名】

ソリューション紹介セミナー

クラウド・システム連携・データ活用をテーマに開催。

【登壇3者、視聴者数48名】

普及啓発等事業: セミナー等実施回数は約30件。特にサイバーセキュリティ・リレー講座においては全国から約600名が申込み、各回平均視聴回数は300名程度。

【DX・セキュリティセミナー】キックオフセミナー(1件) / ロボット事例紹介セミナー(2件) / AMセミナー(5件) / スマートファクトリーサミット(1件) / サイバーセキュリティリレー講座(1件・全8回) / セキュリティ地域別セミナー(7件)、【DX・サイバーセキュリティ出前講座】10件、【展示会出展】AM関連展示会出展5件、【支援体制・新規ビジネス等の検討】イノベーション創出企画室2件、【事例収集】関西の中小企業のデジタル化・DX推進事例10件を収集・公開、【WEBサイト】DX事例やイベント情報等の発信を実施

·事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等

ワークショップ等においては、主にDXの全体像を把握した上で自社課題を分析し、AI活用やデータ活用の視点から解決策を見出すトレーニングを実施(14社が参加)。

また、専門家派遣事業については<u>【DX推進ビジョンの策定/推進体制の構築・整備】4社、【営業・マーケティング関連のソリューション導入支援】8社</u>、

【FA・ロボット関連の導入支援】8社、【情報セキュリティ(PMS構築)】1社、【AMビジネス検討】1件の支援を実施した。短期的視点でのデジタルツールの導入・活用支援から中長期的な視点でのビジョン策定・体制整備・人材育成等に至るまで様々な課題や要望に対応可能かつ実行力のある支援体制を構築し、各企業の個別ニーズに合わせた支援を展開している。さらに、普及啓発活動も積極的に高頻度で実施することで地域におけるDX・サイバーセキュリティのリテラシー向上を図るとともに、支援事業の周知を行っている。

- ・波及効果について:
- WEBページ・イベント等での周知を積極的に展開し、主にIT企業を中心にコミュニティへの参画を希望する企業が増加(約10社)
- コミュニティ構成員以外の支援機関に対する認知度も上昇しており、地域の専門家や企業からの紹介で本コミュニティの支援事業の活用へ至るケースも生まれつつある(2社)
- 関西DX実装イニシアティブにDXを推進するユーザ企業、DX推進を支援する企業が参集し、DX・サイバーセキュリティ対策の実装する仕組みが定着し本格的に稼働している
- 近畿圏以外の地方自治体等からの支援活動に関する意見交換要望にも積極的に対応。本コミュニティをモデルケースとした支援事業が今後地方自治体等においても展開される可能性。
- ・自走化への道筋:

各団体の自主事業費等を活用して継続。

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:A社(企業名非公表)

● 支援先企業が抱える課題:

- ・トップダウンで営業部門やバックオフィス部門、製造部門のメンバーからなるDX推進プロジェクトが立ち上がっているが、具体的なビジョンはなく、 従来の各部門のIT化やデジタル化のプロジェクトを集合・延長した状態
- ・プロジェクトに参画する各部門担当者ごとにDXに対する認識や目線が統一できておらず、また、DX推進に関する具体的な方向性が見いだせていない
- ・経営層や管理職、DX推進プロジェクトメンバーでの目線合わせを行うとともに、具体的なビジョンや推進の戦略を策定するきっかけが必要であると判断
- ・関西DX実装イニシアティブの専門家が登壇するセミナーを聴講し、支援事業の存在を知り活用に至る。

● 支援内容:

- ・同社内においてはすでに複数のデジタルツールは活用されていた。
- ・具体的なデジタルツールの導入等の目先の支援を行うのではなく、DX推進プロジェクトメンバーが今後、同社においてDXを推進する原動力となり自走していくための知識や考え方、マインドセットを獲得する中長期目線の支援が必要であると判断。
- ・関西DX実装イニシアティブの主催する「DX・AI導入実践ワークショップ」へDX推進プロジェクトメンバーの参加を推奨し、DXの基本的な知識を理解するための支 援を行った。
- ・コミュニティ構成員である専門家を派遣し、経営層・管理職・DX推進プロジェクトメンバーの参加する会合を開催(全5回を予定。2/1現在で3回終了)。
- ・各回ごとにテーマを設定し、専門家からの情報提供とクローズドなワークショップを通して、DXを推進する上で必要となる知識や考え方、 マインドセットの獲得に向けた活動を実施。

● 支援成果:

・経営層・プロジェクトメンバー間でのコンセンサスが形成され、次年度以降の具体的な取り組みの推進に向けた実質的かつ戦略的なビジョンの策定の検討が 開始されている。

● 支援成功のポイント:

- ・事務局の事前ヒアリングによる企業の現状とニーズの詳細把握
- ・ヒアリング結果に基づき、実行的な支援が可能かつ支援実績の豊富な専門人材を、KIISが培ってきた知見とネットワークを活かして選定・確保
- ・経営層を巻き込む等、企業側での支援受け入れ体制の構築

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:B社(企業名非公表)

● 支援先企業が抱える課題:

人的コストの低減および生産性の向上を目的とした印刷工程の自動化推進のためロボットを1台導入しているが、漠然としたイメージで動いており、図式化・定量化が出来ていないのが現状である。今後2台目、3台目とロボット導入を検討してく中で導入の進め方や考え方について整理を行う必要があると考えていた。相談先を検討する中で、関西DX実装イニシアティブ主催のセミナーを受講したところ、専門家を製造現場に派遣し、相談できるプログラムがコミュニティ事業にあることを知り、支援の申し込みに至った。

● 支援内容:

提出された自動化課題ワークシートを基に派遣する専門家を選定、企業課題にあわせて製造業のDX化に強みを持つ専門家に依頼した。まずは、大阪産業局、専門家、支援先の担当者が参加して打ち合わせを実施し、企業が抱える課題をより深く聴取。その後、支援先企業を訪問し、既設口ボットシステムの稼働状況を見学した。細部にまでこだわった調整(初回導入ということもあるが)、メカ的不良を避ける設計(トラブル時にSIerサポートが100%必要)等、投資対効果が見合わない状況であることを確認。システムおよび運用の改善を実施し、投資対効果に見合うシステムの構築することはもとより、自社にてロボットを扱えれるエンジニアがおらず育成を要する点も改善すべき課題として浮かびあがった。のちの訪問で経営者を交え、2台目の導入に際して仕様設計についてアドバイスを実施している。

● 支援成果:

専門家のアドバイスを取り入れた2台目のロボットは、双腕で表裏変更や供給輩出同時作業等を行えるduAroを用いたシステム、かつ、作業スペースの確保・印刷機の併用使用を見越した退避機構を用いたロボットになっており、3月頃に導入予定である。また、支援先企業内で協議中ではあるが、3台目についても専門家が引き続きコンサルティングし、更なる生産性向上(コストダウン、生産数倍増等)を見込めるロボット制作・導入をおこなう計画であり、支援先企業で人定した担当者とプロジェクトを遂行することで社内IT人材の育成も進めていく予定である。また、導入の先には印刷機メーカーと協業し、ロボットシステムのパッケージ化による横展開販売や自社設備を用いた見学会(PRツールとしてのロボット設備利用による新規顧客開拓)など自社のDXにとどまらず、新たなビジネスモデルを構築する方向である。

● 支援成功のポイント:

コミュニティ構成員である公益財団法人大阪産業局の協力団体として多くのロボットSIer(SIer企業)が所属しているiRooBO-Network Forumと連携し、支援先企業が求めているロボットSIerのマッチングに繋げることができた。

【No.19 ひろしまデジタルイノベーション推進コミュニティ】

- 活動地域 広島県
- ■【ひろしまデジタルイノベーション推進コミュニティ】の特徴
- 特徴① モデルベース開発(MBD)の活用 企業課題をFDH活用で解決
 - 特徴② 支援チームが一気通貫で支援 技術課題抽出から解決まで
- 特徴③ CAEツール利用環境活用 高性能計算機 + CAFソフト





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

MBDを活用し「ものづくりのV字開発プロセス」をシームレスに回し続けることが 必要である。

そのため、2018年度から公益財団法人ひろしま産業振興機構と広島経済同友会が実 施してきた「デジタルものづくり塾」を拡充し、産学官連携によるコミュニティを 設立し、製造業のデジタル技術の高度化・多様化を一気通貫かつ継続的に支援する。

公益財団法人ひろしま産業振興機構 ひろしまデジタルイノベーションセンター

- 構成員:
 - ①広島経済同友会ものづくり委員会
 - ②国立大学法人 広島大学
 - ③広島県立総合技術研究所
 - ④CAEベンダー(オートフォームジャパン株式会社、東レエンジニアリングD ソリューションズ株式会社)

急速なデジタル化の潮流の中、製造業が生き残るためには、ものづくり企業同士が

● 代表機関:

●キーパーソン ▶ 代表機関:公益財団法人ひろしま産業振興機構



(ひろしまデジタルイノベーションセンター技術統括部長) 事業の運営・進捗管理、CAEソフト利用環境 の提供や解決策に基づいたトライアルを支援

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

技術課題の整理・活動テーマを決定する。(支援企業12社程度にヒアリングを実 施。)その後、支援チームが支援企業に対して適切な研修・指導を実施し(期間中 5回程度実施。現場訪問アドバイスも実施。)、支援企業が自らCAEツールを活用 し、課題解決にトライする。(約半年間のトライアル。)

実施後、支援企業と各支援チームが協働で解決計画を策定する。

(課題解決に向けた実践的なCAE活用を継続的に開始。)

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

支援企業12社に対しCAE活用費用対効果を算出する。(CAE導入の費用対効果を見 積る説明会等開催する。)

約半年の活動後、支援企業マネジメント含めたレビューを実施する。(支援企業、 CAEベンダー及び支援チームで作成した解決計画を経営層とも共通認識、継続活用 に繋げる。)

▶ 構成員:



▶ 水野ト智章

(広島経済同友会ものづくり委員会事務局) 参加企業募集や構成員・支援企業との連絡調整

問い合わせ先

公益財団法人ひろしま産業振興機構 ひろしまデジタルイノベーションセンター(担当 安藤) 電話番号082-426-3250 メールアドレス hdic@hiwave.or.jp

【No.19 ひろしまデジタルイノベーション推進コミュニティ】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【7月】

第2term【8~9月】

第3term【10~1月】

第4term【2~3月】

支援先企業の募集 開始(7月上旬)

募集企業数:12 **社程度(プレス成** 形又は射出成形金 型分野でデジタル 技術に課題を有す る中堅・中小企 業)

応募者数:延べ 19社30名 (輸送 用機械器具製造業、 金属製品製造業、 プラスチック製品 製造業などの中 堅・中小企業)

支援先企業を確 定(7月中旬)

選定基準:①DX 推進指標の自己 診断実施、②労 働生産性数値の 提供、③DX推進 責任者の選任

支援先企業数: 延べ19社30名 (輸送用機械器 具製造業、金属 製品製造業、プ ラスチック製品 製造業などの中 堅・中小企業)

コンスタントに関係性を構築しているため兼ねている。

支援開始(開講 式・合同研修 会)(7月下旬)

• 支援先企業へ の個別ヒアリ ングにより技 術課題を整理

アドバイザー とCAEベン ダーによる個 社毎の支援 チームを組成

仮目標設定相談会 (8月)

• 技術課題の整理 後、支援チーム により個社毎の 仮目標・活動 テーマ案の検討 を指導

CAE操作研修(8 月)

CAEベンダーに よるCAEに関す る必要な操作研 修を実施

目標設定相談会 (9月)

• 個計毎に目標 設定を行い支 援チームによ る技術指導を 実施

• 個社毎に活動テー

現場訪問指導(10月) (射出成形)

指導を実施

支援先企業の活動 テーマを現場・現 物で確認

テーマ発表会と相談

マを決定し支援

チームによる技術

(10月)

進捗報告会と相談 (11月)

• 進捗報告を行い 支援チームによ る技術指導を実

現場訪問指導(12 月) (プレス成形)

中間報告会と相談

• 中間報告を行い

支援チームによ

る技術指導を実

(12月)

支援先企業の活 動テーマを現 場・現物で確認

操作相談(10、11、12、1月)

• CAEベンダーによる個別操作相談を実施

CAEツールのトライアル利用・課題解決の実践(9~2月)

費用対効果説明会(1月)

進捗報告会と相談

• 進捗報告を行い

支援チームによ

る技術指導を実

(1月)

• CAEベンダーによるCAE 活用の費用対効果を説明

• 支援企業がCAEツールをトライアル利用しながら、課題解決に取り組む

※ 課題分析・戦略策定の伴走型支援とベンダーとのマッチング支援は、地域企業とCAEベンダーが個別に協議等を行うことで接点を持ち、

·事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等

延べ19社30名(プレス成形金型初級コース:6社7名、同中級・アドバンスコース:3社5名、射出成形金型初級コース:5社8名、同中級・アドバンスコース:5社10名)支援のうち、 全支援先企業・受講者は課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングまで完了。従来から実施していた事業を基礎に、新たに支援内容(現場訪問指導や費用対効果説明会など)を拡充す る形で事業を構築したため、早期に支援開始することができ、また、構成員との緊密な連携・協力により、支援チームによる手厚い支援ができたことも順調に事業が進んだ要因と認識。

・波及効果について:

|今年度、参加した支援先企業から、受講者の技術課題解決に向けた実践と受講者同士の相互研鑚により、CAE解析に必要な技術やスキルが身に付くとともに、自社内のデジタル技術の 利活用推進にも繋がることから、来年度以降も継続的にデジタルものづくり塾に参加させたいとの意向あり。また、ひろしまデジタルイノベーション推進コミュニティの事業(デジタル ものづくり塾)の取組を他県の産業支援機関に紹介したところ、来年度以降、自県の地域企業を参加させたいとの申し出もあり協議を進めている。

・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 来年度から事業費の一部を受益者負担の考え方に基づき、「デジタルものづくり塾」に参加いただく地域企業から受講料として徴収することで、自走化を目指す。

成果報告会(2 月)

• 個社毎に活動 テーマに関す る取組内容と 成果(CAEを 活用した解決 策)を報告し 経営層にレ ビューを行う

解決策の実行支 援(3月~)

CAEの実利用 等に向けた支 援を実施

【No.19 ひろしまデジタルイノベーション推進コミュニティ】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名: (双葉工業株式会社・シグマ株式会社)

- 支援先企業の概要: 右に記載(2社の事例を紹介)
- **支援先企業が抱える課題**:企業が抱える経営課題、支援先としてコミュニティを選んだ理由等
 - ○製品コスト削減・軽量化ニーズが高まり、部品製作に高度な生産技術が要求されている。 現状のやり方では試作・トライの繰り返しが必要で、期間内に要求品質が確保ができなくなってきた。 デジタル技術・CAE活用によりこの課題解決が期待できるが、個別企業だけでは対応ができない。 それを解決できるのは、当該コミュニティ活動が唯一無二であり参加することにした。

● 支援内容:

- ○ひろしまデジタルイノベーションセンターと広島経済同友会ものづくり委員会が連携し、支援先企業の技術課題(プレス成形金型、射出成形金型分野)をヒアリングし、既にCAE活用している先進的企業や広島県立総合技術研究所の専門家とCAEベンダーによる計3~4名支援チームを組成し、支援を実施。
- ○合同研修会でSWOT分析など客観的に課題整理を行い活動テーマを決め、CAE活用した解決仮説を設定。 CAEベンダーによるCAE操作研修や広島大学と広島県立総合技術研究所による研修会を実施。
- ○ひろデジから提供したCAEツール利用環境を約半年間利用し、解決策をCAE検証するトライアルを実施。 月次相談会で受講者が活動テーマを進捗報告、困りごとを相談。支援チームが個別指導・助言。 併せて現場訪問指導を1回実施し、現場・現物を確認することで実現ある解決策の策定を支援。
- ○個社毎に活動成果を経営層に報告し共通認識を共有化し課題解決活動を継続する支援を得た。

● 支援成果:

- ○デジタル技術の活用。各社で主要製品のCAE技術を習得し、その活用が進んだ。 またCAE活用に伴い開発・製造プロセスの変革にもつながりつつある。
- 支援成功のポイント:
 - ○広島県では自動車産業をはじめユニークな製造業産業が盛んな地域。
 - ○開発・製造の大幅な効率化及び品質向上を達成するため、モデルベース開発(MBD)を活用した「ものづくりのV字開発プロセス」に取り組んでいる企業が多い。これを支援するため広島県は幅広い分野のCAEツールが利用できる、ひろしまデジタルイノベーションセンターを設置するなど準備ができていた。
 - ○これにデジタルものづくり塾活動で実務にたけたメンバーが支援するコミュニティーができたことにより、より密で実態に沿ったアドバイスが可能となり、参加企業が成果を実感できる活動になったと考える。

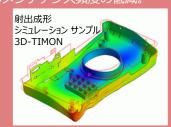
【事例】 双葉工業(株)(プレス成形金型コース)

- ・業種:自動車・同附属品製造業
- ・資本金:9,000万円 ・従業員数:347人
- ・主要製品:自動車向け板金部品の製造
- 高強度材料の採用に伴う加工後の変形改善を 課題として活動 実施。
- 実部品の詳細計測、金型の隙の 把握、プレスCAEパラメータの 適正化により再現精度が向上。
- CAE活用スキルの向上、高強度 材料採用時の対策についての知 見の蓄積ができた。
- 経営者がDX活用に向けて継続活動をコミットした。



【事例】 シグマ(株)(射出成形金型コース)

- ・業種:自動車・同附属品製造業
- ・資本金:4,500万円
- · 従業員数: 180名
- ・主要製品:自動車向け各種成形品製造(金属・樹脂)
- 既にCAEは活用しているが、新たに活用できるメンバーを育成 するとともにより高度な技術習得を目的に参加。
- 具体的テーマは、射出成形金型のメンテナンス頻度の低減。
- アドバイザーのコメントや現地 での指導に基づいて、現場現物 での事実の把握の大切さを理解。
- CAEの使い方を習得した。
- 現象分析、CAEを適用した結果 に基づき対策を実施。
- メンテナンス頻度を大きく低減 できる対策を見出した。



【No.20 やまぐち発 産業維新DXコミュニティ】

- 活動地域 山口県
- ●【やまぐち発 産業維新DXコミュニティ】の特徴
- 特徴①観光関連産業のDX推進 特徴②宿泊観光客向け価値創造 特徴③面的競争力の向上

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

県内中小企業は、DX化への取組が他都道府県に比べ遅れており、コロナの影響を大きく受ける観光関連産業では顕著であり、地域単位での底上げとモデルとなる 先進事例の創出が急務である。

こうした課題の解決に向け、(公財)やまぐち産業振興財団では、YMFG ZONEプラニング(地域金融グループ)と連携して推進する仕組みを発足させた。

● 代表機関:

(名称) 公益財団法人やまぐち産業振興財団

(役割) 事業全体管理(伴走型支援・マッチング支援業務含む)

● 構成員:

(名称) 株式会社YMFG ZONEプラニング

(役割) 伴走型支援・マッチング支援業務

(名称) 株式会社陣屋コネクト

(役割) ソリューション提供事業者

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

YMFG ZONEプラニングが15社を対象に2回程度のヒアリング、8社のDX診断(指標確認・共有)を行い、4社を対象に2回程度の伴走で戦略策定を支援する。

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

区分 I:宿泊業 II:飲食·観光·お土産業 II:生産·製造業 各区分の業界団体·組合 (ホテル旅館組合や料飲組合など)を通じ地域企業の実態に即したソリューション・提供事業者をマッチング(支援)。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

- ・今後の事業化に向けた制度設計の充実・検討を目的とした アドバイザリーボード(産学公金連携)の新規設置。
- ・地域未来牽引企業である㈱秋川牧園などの地域企業を対象に、 新商品、新サービスなどの開発支援。

●キーパーソン

▶ (公財)やまぐち産業振興財団



▶ 福田 浩治 ((公財) やまぐち産業振興財団) プロジェクトリーダー

▶ 構成員



森本 学 (㈱YMFG ZONEプラニング サブリーダー

● 問い合わせ先 (公財)やまぐち産業振興財団 事務管理責任者 竹田 拓也 電話番号083-902-3711 tak@yipf.or.jp

【No.20 やまぐち発 産業維新DX推進コミュニティ】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【6月~7月】

第2term【8~9月】

第3term【10~12月】

第4term【1月~3月】

支援先企業の募集開始

募集企業数:10社程度 (湯田温泉地区宿泊業を 含む観光関連産業)

応募者数:9社 (宿泊、飲食、観光等 うち中小企業8社)

支援先企業(八ブ機能)を確定

支援先企業の中核・八ブであり DXを推進する旅館協同組合を はじめ、主たる組合員施設、 飲食・観光施設等のヒアリング・調査をYMFG ZONEプラニ ングが開始。対象とする支援 企業の確認・確定を進める。 支援先企業数:10社程度 (宿泊、飲食、観光、生産業等 うち中小企業8社/大企業2社)

支援開始(宿泊施設:伴走支援業務)

- ・ 支援先企業に課題を聴取 (事業活動・システム・社内ITリテラシー含む)
- ・ 課題を踏まえて支援チームを組成 (チームメンバー10名、現地訪問・WEB活用)
- 戦略策定・要件定義支援を実施 (システム最適化・顧客視点の価値創出提案等)
- ・ エリア戦略策定:エコシステム参画意向確認 (エコシステム構築による面的競争力の向上等)

<u>その他支援業務</u> (新サービス)開始

支援先企業3社を対象としたキックオフ会議を開催。現地訪問・WEB等にて新サービス・新商品の開発取組について支援開始。

伴走支援業務開始 (飲食・観光・体験 等事業者)を追加

対象先企業6社 飲食・観光・体験等 事業者を追加対象 とした事業活動や 課題の聴取を開始。

飲食・観光・体験等 事業者の意向確認

対象先企業6社 飲食・観光・体験等 事業者に対して 「宿泊観光客向け エコシステム」 参画意向を確認。

旅館組合公式HP 地域OTA機能実装

ハブ機能の担い手 旅館組合公式HP= 地域ポータル上に OTA※機能を実装。 観光客の現地消費 拡大、地域内経済 循環の創出を図る。

XOTA=Online Travel Agent

マッチング支援開始(宿泊事業者)

支援先企業:旅館組合・宿泊事業者 9社に対してマッチングを開始

OTA※システム実証(宿泊事業4社)

支援先企業:4社が先行し、Jリーグ2部 アウェイサポーター向け商品販売開始

マッチング支援(その他事業者)

支援先企業/飲食・観光・体験事業者6社に対してマッチングを開始

3

対象先企業9社 宿泊客データ利活 用の実行について 取組の支援を開始。

宿泊観光客向け

共有データ利活用

エコシステム

支援開始

7/21キックオフ会議・説明会

旅館協同組合・ソューション提供事業者等が一堂 に会し、今後の取組について検討・方向性を確認。

8/1アドバイザリーボード会議(1回目)

産学公金連携のアドバイザリーボード会議を 開催。DX推進支援活動の実効性向上を図る。

1/23アドバイザリーボード会議(2回目)

事業進捗状況報告を兼ねてアドバイザリー ボード会議を開催。課題と今後の取組を報告。

· 事業実績:

15社対象のうち、9社は①課題分析②戦略策定③ベンダーとのマッチングまで完了。6社は課題の聴取・エリア戦略提案・ベンダーとのマッチングを予定(2月実施)。成果として、ハブ機能を担う旅館協同組合公式HPに地域OTA機能を実装(15社参画)。ただし、事業規模(小規模事業者〜大企業)による要員・体制等の格差を要因とする問題(デジタル・デバイト:セキュリティ対策やデータを主体的活用する人材不足等)が顕在化する中で、DXを推進する旅館協同組合の事業性・機能性(データ利活用等)の更なる向上支援の取組が求められる。

・波及効果について:

旅館協同組合の取組に関する情報を入手した同地区の組合未加入施設より、自社でも同様の取組に参画したいと申し出あり。山口・福岡・広島圏域において知名度の高い地域団体商標 (ブランド)活用とDXにより面的競争力・顧客価値の創出を図る取組は、個社単体の努力では解決できない問題への対策として、その成果への期待として前記のような実績が生まれた。

・自走化への道筋:

DXの推進・ハブ機能を担う旅館協同組合を中核企業として、機能性(セキュリティ対策・データ利活用等)の更なる向上支援・貢献による成果モデル(短期視点:事業性の向上・中長期視点:持続可能な観光地経営への貢献等)の検証および事業モデルの磨き上げにより、当コミュニティの目指すビジネスモデルの実現・達成により自走化を目指す。

【No.20 やまぐち発 産業維新DXコミュニティ】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:湯田温泉旅館協同組合

● 支援先企業の概要:

・業種:旅館協同組合 ・資本金:6,483,000円

・従業員数:2名

・主要製商品/サービス:共同福祉・相互扶助







● 支援先企業が抱える課題:

コロナ環境下で組合員の企業体力が低下する中、活動の源泉となる組合費の継続的な負担や安定的な確保は、今後さらに厳しい局面を迎えることが想定されていた。一方、流通の中心がネット販売へと移行する中で、大手OTA(online travel agent)各社の販売手数料等は値上げの一途をたどり、その負担金額は年々増加している。その状況下、個社にて自社HPを活用・直販比率を高めるべく取組を開始するものの、ブランド力が乏しい中小企業単体の努力では解決できない問題が山積していた。旅館協同組合として、取組可能な対策や組合員各社への支援策の検討を開始しその相談先を検討する中で、地元金融グループも参画するDX支援コミュニティが経産省の予算事業の採択を受け、宿泊施設および飲食・観光・体験事業者向けのソリューション情報の提供や、DX戦略の相談に乗ってくれることから依頼することにした。

● 支援内容:

まずは、構成員:YMFG ZONEプラニングが支援先企業および組合構成員である宿泊施設各社を複数回訪問し、各社の事業活動およびシステムや社内ITリテラシー情報をヒアリング・調査するとともに、各社が抱える課題を聴取。それを踏まえ、代表機関:やまぐち産業振興財団およびYMFG ZONEプラニングが、課題解決に強みを持つ構成員陣屋コネクト社を選び、計10名による「支援チーム」を組成。支援チームメンバーおよび支援企業(湯田温泉旅館協同組合・組合員各社)経営層が参加するキックオフ会議・説明会を開催、宿泊販売に係る在庫・顧客情報の共有化やAPI開発(サイトコントローラー連携)といった課題が浮かび上がった。

支援チームは課題の解決提案とともに、現地訪問・WEB活用にてヒアリングを各社複数回行いながら、宿泊施設各社の戦略策定(システム最適化・顧客視点の価値創出提案)とともに、流通取引全体の情報を一元管理するプラットフォーム構築に向けたロードマップを支援先企業と一緒に策定。

さらに、プラットフォームを活用した新たなエリア戦略(面的競争力の向上・顧客視点の価値創出を目的とした、飲食・観光・体験等事業者と連携した宿泊観光客向けエコシステム構築)の策定を踏まえ、ロードマップ実現に向け必要なシステムを開発・運用・管理する陣屋コネクト社とのマッチングを実施。陣屋コネクト社より支援先企業・構成員に対して、導入予定のデジタルツールの活用方法に関する説明会および導入後に向けた研修を実施。

● 支援成果:

一策定したロードマップに基づき、先行4社(宿泊施設)が情報の一元管理プラットフォームの活用を開始。Jリーグ(2部チーム)との連携の中、アウェイチームサポーター向け宿泊サービスを開発。これまで個社ではリーチ困難であった新たな市場へ、システム導入(活用)によるダイレクトマーケティングを展開、販売実績を獲得した。

● 支援成功のポイント:

知名度の高い地域団体商標のブランドカとDXの推進による面的競争力や集客力を高めることを目的に、宿泊施設を中心に飲食・観光・体験・生産事業者15社の連携の中、支援企業の公式HP上で各社の商品情報の発信、予約・決済・顧客管理(マーケティング)機能の共有化を展開すべく、システム導入・サイト構築を進めている。エリアブランド・ポータルサイトとして、顧客視点の価値創出と機能性の向上を図り、更なるプロモーションカの向上・誘客促進につながることが期待されている。

【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「デジタル人財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 I T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】

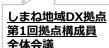
支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【7月】

第2term【8月】

第3term【11月】

第4term【3月】



- 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

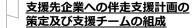
- 当拠点構成員からの推薦の支援先 候補19社の中から、9社を選定。
- 【業種】製造業(電子機器,鋳造, 日本酒,食品),卸売業,観光業,土 木業
- 【地域】地域バランスを考慮して、 中山間地域、離島地域企業も支援 先として選定。



- 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。



- 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「デジタル人財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を始めるなら何をするのか?~

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 に」~ 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



プロジェクトを通じて、多くの感動を分から合えることを目指します。

● 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、新型コロナウィ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利活用していけばよいか、ま た、外部パートーナーとの連携など、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 ルー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。

【No.22 新居浜市 I o T推進ラボ】

- **活動地域** 愛媛県新居浜市
- 【新居浜市 I o T推進ラボ】の特徴
 - 特徴①ものづくり企業が集積
- 特徴②コミュニティ一体で支援
- 特徴③新たなイノベーション創出

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

新居浜市ではものづくりが盛んな地域である一方で、デジタル化やDXに関する対応が出来ていない企業が多く、その重要性についても認知されていない。また他地域に比べてIT系企業も少ない。

このような状況を鑑み、新居浜市・えひめ東予産業創造センターが中心となって 産学官金が関わる「新居浜市IoT推進ラボーを2021年に設立した。

- 代表機関:公益財団法人えひめ東予産業創造センター
- 構成員:
 - 新居浜市 産業支援施策の企画・実施等
 - ・産業技術総合研究所地域企業が抱える課題解決支援
 - ・新居浜工業高等専門学校 セミナーやワークショップの開催
 - ・新居浜機械産業協同組合 情報発信の周知協力・新居浜商工会議所 情報発信の周知協力
 - ・伊予銀行、愛媛銀行 地域企業が抱える課題解決支援

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

企業が抱える課題内容レベルに応じて、支援チームを編成し対応する。全部で15 社予定。

レベル3 (課題が不明瞭など) 20回程度 5社 ⇒ <u>6社</u> レベル2 (課題がある程度明確など) 10回程度 5社 ⇒ <u>4社</u> レベル1 (課題内容が明確など) 3回程度 5社 ⇒ 3社

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

市内外のソリューション提供事業者を情報収集・リスト化し、企業の課題対応している中で、マッチングを実施する。

(上記企業に対して1社平均2回 累計30回) ⇒ 24回

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

ラボフォーラム(セミナー、展示交流会等)や実践型デジタル人材育成講座(社内のDX推進できる人材の育成)など実施した。

●キーパーソン

▶ 代表機関名 公益財団法人えひめ東予産業創造センター



➤ 矢葺広和(えひめ東予産業創造センター) 地元支援機関として日頃より支援業務に従事。 本事業では全体的な統括および支援業務を行う。 ▶ 構成員 新居浜市



佐藤秀樹(新居浜市経済部産業振興課)商工業等の振興に従事。本事業では地域行政として産業支援施等の企画

本事業では地域行政として産業支援施策の企画・実施を行う。

新居浜

● 問い合わせ先 (公財) えひめ東予産業創造センター 矢葺広和 0897-66-1111 tech2@ticc-ehime.or.jp

HP: https://sangyo.city.niihama.ehime.jp/dxlab/

【No.22 新居浜市 I o T推進ラボ】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【6月】

第2term【7月】

第3term【11月】

第4term【1月】



募集企業数 : 15社 (中小製造業)

応募者数 : 13社 (中小製造業) 支援先企業を確定

※目的・課題が明確で企業規模に関わらず担当者がいる企業を選定

支援先企業数:13社業種別内訳:

金属製造業8社 木材・紙製造業各1社

運送業1社 食品加工業1社 機械等修理業1社

企業規模別内訳: 100~200名 2社 10~100名 11社 支援開始

・ 支援開始時に実施した内容 課題のヒアリング、現状のシステム 導入状況ヒアリング等

• 支援着手に向けて実施した内容 課題内容に応じて支援チームを編成

伴走支援開始(1回目)

支援チームによるヒアリング、 システムマップ作成 伴走支援継続

<u>(1~2回/月)</u> 支援チームによる支援 課題の整理 グランドデザイン作成 ソリューション提案 伴走支援終了

グランドデザインに基 づき次年度以降のロー ドマップ提案 システムマップの更新

支援先企業13社の内、8社に対し てマッチングに向けた調整を開始 マッチングに向けた調整

ヒアリングにより把握した課題に対 するソリューションを選定

副業・兼業セミナー 参加者 2 0 名

参加者 2 0名 マッチング検討 2 社 DXインターンシップ

学生2名(高専、大学) 企業1社 セミナー開催

2部構成の実践型デジタル人材育成セミナーを2回開催(参加者10名)

ITパスポート試験対策講座

高校生向け講座 参加者:学生20名、一般11名 **ラボフォーラム開催** 出展企業 1 1 社、

来場者約200名

・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等 13社支援の内、8社は課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングまで完了。5社は課題分析・戦略策定まで実施。

本事業を通じて専門家に携わってもらったり他の事例も見てきたが、一発でうまくいったパターンもあるが多くは試行錯誤の繰り返し。このスピードをいかに速く回して結果(たとえNGでも)を出せるかがDXの肝だと思う。

・波及効果について:

当該地域にて、イベントやセミナー等を通じて機運が高まりつつある。またセミナーをきっかけに自社でも進めたいという企業が現れた。地元で某クラウドDBソフトの話題はよく聞くようになってきた。

・**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** 地元行政の支援を受けながら、研修の有料化、コンサルティングの有料化など、目指す。

【No.22 新居浜市 I o T推進ラボ】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:A社(企業名非公表)

● 支援先企業の概要:

・業種:金属製品製造業 ・資本金:1,000万円 ・従業員数:38名

・主要製商品/サービス:フランジ製造

● 支援先企業が抱える課題:

製造量世界一を目標に「新規取引先の開拓」や「海外拠点の立上げ」の方針やプランはあるが、 具体的な客先要求への対応や複数拠点の管理手法について未検討であった。現状は紙ベースの製造 日報で問題はないが、拠点が増えた際にリアルタイムな製造状況や在庫の把握ができる管理プロセ スの改善やミルシートの管理方法に関して課題があった。

これらの課題の改善できれば企業として大きく成長できると考えていたが何から始めて良いか、 悩んでいたところに、地元の支援機関から伴走支援の話があり依頼することにした。





● 支援内容:

まずは、代表機関のえひめ東予産業創造センターが支援先企業を訪問し、目指すべき姿と課題を聴取。それを踏まえ、製造業の課題解決や海外進出に強みを持つ構成 員Gravityを選び、行政・コーディネーターを含む計5名による「支援チーム」を組成。「支援チーム」から経営層へのヒアリングを行ったところ、大きく3つの課題 ①製造工程の管理②トレーサビリティ体系の構築③海外拠点立上げに向けた製造・管理オペレーションの改善が浮かび上がった。

月に1~2回程度企業を訪問しながら、課題解決に向けた意見交換を行い、目標に向けたロードマップ策定した。第一歩として無料ツールを活用した日報の電子化に着手し、リアルタイムなデータを取得することにした。そのデータを活用して生産数・原価の把握やトレーサビリティが管理できるシステムを構築した。

● 支援成果:

海外拠点立上げを目標としたロードマップを策定した。その結果、国内工場にて海外拠点で耐え得る「製造・管理オペレーションの改善」を実施した。 製造日報を電子化(クラウド化)することで複数拠点でも製造状況の管理や原価管理が迅速にでき、経営判断に活用できるデータを収集できる体制を構築した。また、 トレーサビリティ体系の構築にも繋げたため、今まで取引のない品質要求の厳しい新規取引先の開拓に成功した。今回は無料ツールを活用した取り組みのため、今後は 地元ITベンダーと意見交換を重ね本システム採用に向けた取組みを継続していく。

● 支援成功のポイント:

このコミュニティが所在する新居浜市では、地元ITベンダーが少ないため、デジタル化に興味はあるが相談先がない企業が多くある。大手ベンダーの高価な生産管理システムを導入したが使われていないという声も多く聞かれている中、製造業の課題解決に強みのあるコンサル会社と地元支援機関がチームになることで課題を明確にし、適したソリューションを提案。既存の無料ツールを活用したスモールスタートでハードルを下げたことが一番のポイント。まずは小さな成功体験をしてもらうことで次々とアイデアを出せる関係を構築できた。また、企業側も本取組みに経営者以外に製造や経理の担当者も加わり、チームとして意見を出し合えたこともポイントである。

【No.23 四国DXC】

- **活動地域** 愛媛県、香川県
- ●【四国DXC 】の特徴
- 特徴① 地域ITコーディネーターの進化
- 特徴② 企業間ネットワークの連携
- 特徴③ 県域を越えたノウハウの共有



● 地域DX推進コミュニティ設立の背景・きっかけ

現在、県内において企業やITコーディネーターが個別にDX推進活動を行っている状況では、企業変革につながるようなDX推進まで辿り着かない可能性がある。このような状況を改善するために、伊予銀行グループ、NTTドコモグループなどの地域に根差した企業のネットワークを活用して、首都圏を含めたDX推進メンバーの幅を広げていき、県域を越えてノウハウを共有していくことで、地域企業のDX推進を促進していく。

● 代表機関:㈱いよぎん地域経済研究センター

プロジェクト管理、事業運営、連携支援

● 構成員: NPO法人ITC愛媛 伴走支援

(株)伊予銀行 地域企業開拓、ネットワーク構築支援

㈱ドコモビジネスソリューションズ

伴走支援、企画推進、ITベンダーマッチング支援

JOINS㈱ 伴走支援、IT人材発掘およびフォロー ㈱セールスフォース・ジャパン 教育、BIツール提供

●キーパーソン

▶ 代表機関:(株)いよぎん地域経済研究センター



▶ 氏名:岡本竜太郎(主任研究員)

DX、観光・産品等の受託案件を担当。本事業ではプロジェクト 全般を担当し、地域企業・構成員の連携等を支援。



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

地域でのDX普及、地域企業のすそ野拡大にむけて、11社の地域企業に合計で約60回の支援を実施。地域企業の現状をヒアリングし、地域企業の実状に合わせた形で、DXの進むべき道を検討し、PoCフェーズの計画書を作成。計画書を策定することで課題や今後の方向性をより具体化していった。

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

上記PoCフェーズの計画書を作成段階において、課題を発掘しており、、地域企業の実状によっては、最適なITベンダーを選定して検討を重ねることになった。11社のうち、9社がITベンダーもしくはITコーディネーターのアドバイスのもと、活用するツールを選定した。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

±催四国DXC

四国地域DX推進コミュニティ

本事業における取組内容や課題を共有するために、DX推進セミナーを4回企画・開催した。

▶ 構成員:(株)ドコモビジネスソリューションズ



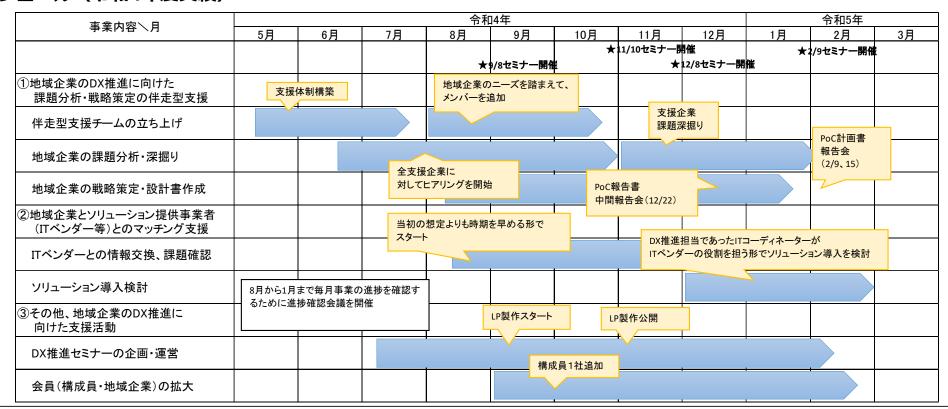
▶ 氏名:中川恵介(DX推進アドバイザー)

DXを通じて地域創生を支援。本事業では企画推進および地域企業への伴走支援、ITベンダーマッチング支援を担当。

● 問い合わせ先 ㈱いよぎん地域経済研究センター コンサルティング部 岡本竜太郎 089-931-9705 <u>irc-dwax@iyoirc.co.jp</u> セミナー告知ページ https://shikoku-dx.jp/

【No.23 四国DXC】

支援スケジュール(令和4年度実績)



- ・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳**)、実績結果への所感等** 11社支援の内、11社の課題分析および今後の方向性は策定。ITツールの導入検討を含めたベンダー(ITコーディネーター含む)とのマッチングについては9社が完了。 ベンダーとのマッチングが完了していない2社についても、コストを踏まえた上で導入を検討している。一方で地域企業の実状、ニーズに応じた形で、検討を進めており、地域企業によ
- るばらつきが多かった。また、支援した地域企業から今回の事業に対して感謝の声が多数あった。

・波及効果について:

今回の事業を通じて、香川と愛媛のDX推進関係者のなかで、ネットワークが構築されつつあり、四国DXCの枠組みを踏まえた形で、プロジェクトに取り組む動きがある。また、地元の ITコーディネーターも、四国DXCの活動に関心を持ってもらっており、条件があえば、新しいプロジェクトに参画してもらう可能性がある。

・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

今後の運営については、IRCが主体となって、構成員とコミュニケーションを図りながら自走化を目指していく。また、広報活動については、四国DXCの良さを構成員から知り合いに 告知していただくことで、輪を広げていく。

【No.23 四国DXC】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:B社(企業名非公表)

● 支援先企業の概要:

・業種:繊維業 ※中分類 ・資本会: 2億9,000万円

・従業員数:700名

・主要製商品/サービス:コットン不織布(化粧綿は国内トップシェア)

100 (1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997 | 1997



● 支援先企業が抱える課題:

コットン由来の医療・介護用品・化粧用品・衛生用品・ベビー用品・家庭用品を製造・販売している企業への納品が主であるが、コットン商品の現状シェアは1%程度である。環境問題を考えると天然であるコットン由来の不織布を増やしていくのは地球規模においても重要なテーマであるが、不織布のカテゴリーでコットン由来の不織布の生産量は極めて低い。生産量が低い理由は、異物混入の除去、検査等に多くの稼働を要しているからである。この課題解決として、令和3年度に経産省地域産業デジタル化支援事業において「AIを活用した分類モデルを作成して夾雑物分布による一次加工品のグレード付与」により検査工程における異物混入除去の効率化による品質および生産性向上を図る取組みをIRC及びドコモと行っていたことから引き続きIRC及びドコモが参画しているコミュニティに支援を依頼することにした。

● 支援内容:

代表機関である「いよぎん地域経済研究センター」から昨年度の実績によりドコモ(R4.7から法人部門はNTTコミュニケーションズに移管)に支援を依頼。それを踏まえ、基幹業務である晒綿製造工程における「データ活用によるトレーサビリティの実現」に向けたコンサルティングを実施して現状課題に対する対応方針(ロードマップ)を策定した。ロードマップの中期目標としては分析の高度化による利益向上・品質向上であるが、今回はデジタル基盤を構築するために2つの仮説①ペーパレス化による生産性向上及び②各作業工程の情報の紐づけの可否について実現可能か現地工場でPoC検証を実施した。また、DX推進責任者がドコモが受託業務として実施しているDX研修(6回シリーズ講座)に参加いただき、成長戦略からデザイン思考による課題解決、PoC計画書を実践するためのポイント等について理解を深めていただいた。

● 支援成果:

今回の実証において、ペーパーレス化によって実績データをシステムに登録していくことが可能であること、実運用に合わせた形でシステム設計をすることでトレーサビリティの実現も可能な見込みであることが実証確認できたことから、今後は詳細な要件定義を実施し、本導入に向けた提案に加え、「データ取得の自動化」および「分析自体の高度化」に向け、引き続き提案していくこととしている。現状は生産管理システムが導入されているが、デジタル基盤としての工程管理機能を新たに追加した生産管理システムを構築することより生産性向上に大きく貢献できると考えている。

● 支援成功のポイント:

このコミュニテーが所在する愛媛県では、R4.2に県内産業の競争力・収益力の強化を図るためのDX実行プラン(2030年度目標)を策定しているが、多くの企業は保守的でありDXに関しては推進よりは学びの段階であると想定している。その中で支援企業は「品質で世界一のコットン屋」になるためにDX推進による成長戦略・事業変革を全社方針として取り組んでいることから、取り組み体制として経営層にも参加いただき、打ち合わせにも毎回参加、経営層のリーダーシップの下、企業のDXを進めることができた。経営者と現場の責任者が一体となって、DX推進に向けて検討できたことで、支援成功のポイントであったと思われる。

【No.24 "One Kyushu DX"イニシアティブ】

- **活動地域** 福岡県
- ●【"One Kyushu DX"イニシアティブ】の特徴
 - 特徴① 相互扶助型コミュニティ
- 特徴② 科学的実践方法論





■ 特徴③ 地域DXエコシステム

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

これまで、地域企業コミュニティの運営や福岡市中小企業等DX促進モデル事業などを通じて、地域企業とソリューション提供事業者とのマッチングや、地域企業のDX推進に向けた伴走支援などを実施して来た経験から、従来手法とは全く異なる相互扶助型のコミュニティの必要性を痛感し実施するものである。

- 代表機関:公益財団法人 九州先端科学技術研究所(略称:ISIT)
- 構成員:

株式会社 DXパートナーズ(科学的実践方法論やコンテンツの提供) 国立研究開発法人 産業技術総合研究所九州センター(技術支援) 一般財団法人 九州オープンイノベーションセンター(コミュニティ支援) 株式会社 西日本シティ銀行(課題分析・戦略策定の伴走支援) 株式会社 シティアスコム(コンテンツ提供や伴走支援) エコー電子工業 株式会社(コンテンツ提供や伴走支援)

キーパーソン

▶ 代表機関名:公益財団法人 九州先端科学技術研究所(ISIT)



荒牧 敬次(専務理事・副所長) 産学官それぞれの立場で、数多くの大型地域プロジェクトへの参画経験を有し、現在は公益法人にて地域のデータ利活用やDXなどを支援。

九州大学 客員教授。当事業の総括事業代表者。

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

経営層向け、DX推進担当者向けの課題分析・戦略策定ワークショップをそれぞれ2回以上実施する。

②<u>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</u> デジタル技術とデータの利活用を前提目的とした顧客価値創造ワークショップを2 回以上実施する。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

上記①・②を含め、地域企業同士で互いのDXを持続的に創発し合うエコシステムを創出するため、地域企業の経営者(50人以上)及びDX推進担当者(100人以上)とソリューション提供事業者(50社以上)を構成員とするネットワーク型オンラインコミュニティを組成し運営する。また、このコミュニティ内での共通言語となるよう科学的実践方法論「DXの科学」のレクチャーを中心としたオンライントークイベントなどを20回以上実施する。

▶ 構成員:株式会社 DXパートナーズ



村上 和彰(代表取締役 & シニアパートナー) 永年、コンピュータアーキテクチャの教育研究に従事し、 現在は起業して地域企業の科学的実践方法論に基づくデー 夕利活用やDXなどを支援。九州大学 名誉教授。当事業の副 総括事業代表者。

●問い合わせ先

公益財団法人九州先端科学技術研究所(ISIT) オープンイノベーション・ラボ 城戸 宏和 TEL:092-852-3450(代) WEB:https://okdx.jp/ E-mail:kido@isit.or.jp

【No.24 "One Kyushu DX"イニシアティブ】

支援先企業を確定

製造業:3社

建設業:1社

小売業:1社

1000万~1億 : 1社

100億~500億 : 2計

500億~1000億:1計

(建設業、売上高254億円)

※スケジュール表示企業

株式会社よかタウン

1億~100億 : 1社

売上規模別

業種別

支援先企業数:5社

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【8月~】

第2term【11月】

第3term【12月】

第4term【1月~】



募集企業数:4~6社 (小売業、製造業、建設 業など 主に売上高50億 円以上1000億円未満)

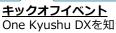
応募者数:8社

(小売業、製造業、建設 業など 売上高1000万 円以上1000億円未満)

オンラインコミュニティ

One Kyushu DX用の Slackワークスペースを

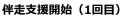
作成



One Kvushu DXを知っ てもらい、会員への動機

会員の皆様やDXの専門家 とざっくばらんにDXにつ 支援開始

- 支援先企業と同社が抱える幅広い 課題、ニーズ等をヒアリング
- 課題を踏まえて支援チームを組成 (2名)
- ヒアリング内容を踏まえ、想定さ れる支援企業が抱える真の課題に ついて協議できる「ディスカッ ション資料」を作成



- ・ディスカッション資料 のブラッシュアップ
- ・課題の優先順位の整理
- ・想定される真の課題に 対して協議を実施

伴走支援開始(2,3回目)

・ディスカッション資 料の更なるブラッシュ アップ

導入検討

- 支援企業内で提案ソリューションの導 入可否を検討を開始。
- ・2月中を目途に各部門等との調整を行い 社内稟議有無を確定。
- 導入の場合、本年中の運用開始を検討

コミュニティ V-up ワイガヤチャンネ

ルを追加 DXクイズを追加 コミュニティ V-up ワイガヤに「Colla さん」を導入

マッチングに向けた調整 ディスカッション資料に

より把握した課題に対す るソリューションを選定 マッチング提案準備

ソリューションをもと に資料のブラッシュ アップ

マッチング実施

- ・ベンダーとのマッチング
- ・課題解決及び今後の方向性(期待 している内容)に対するソリュー ションの活用法等を提案



付けとする



いて対話を行うイベント

ふくおかDX祭り in SRP 皆で考え、教え合い、発展

させるDXをテーマ に講演 8件、展示会39ブース

ゲストセミナー(月1回)

「DXの科学」アカデミー の村上と経営者の対談イ ベント

勉強会参加者チャ

ネルを追加

コミュニティ V-up

「実行力」の勉強会(月1回)

自社でDXを実施できるよう に、アジャイル開発を学ぶ勉 強会を12回実施する

事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等 5社支援の内、3社は課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングまで完了、2社は開始が遅れたため課題分析・戦略策定まで

またオンライン・コミュニティは約100社130名のコミュニティとなり、毎月のセミナー・交流会・勉強会と活発な活動を実施している

・波及効果について:

支援先企業で導入・運用し、同社が抱える課題が解決できた場合は、同社の親会社含む複数のグループ企業でも同ソリューションを展開やOne Kyushu DXコミュニティ内での事例共有、 分科会立上げ等が期待される。合わせて、コミュニティでの連携が強化されてきているため、今後のコミュニティ内マッチング等が期待できる

・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

他のコミュニティとの連携を図り、代表機関内のコミュニティの一部に位置づけ運用する

現在のコミュニティHPにおいての事例紹介(会員インタビュー)や勉強会、構成員のイベント等において広報活動を強化し、共助する会員を増やしていく

【No.24 "One Kyushu DX"イニシアティブ】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:株式会社よかタウン

● 支援先企業の概要

業種:建設業

・資本金:8,248万円 ・従業員数:263名

・主要製商品/サービス:戸建分譲・注文住宅販売





● 支援先企業が抱える課題

- ①若手人材の早期独り立ち:競合他社に負けないためのスキルの高い人材の早期育成が課題である(急成長を支えているのは平均年齢30歳の若い世代)
- ②マネージャー(所長)育成:営業所の拡大を予定しているが、営業所の運営(特に部下社員の個性やスキルの把握)をまかせられるマネージャークラスの人材が育成できていない
- ③人材定着率の改善:新卒・中途採用でカバーしているが、報酬・待遇面を要因とする同業他社への離職者(営業・技術系人材)が増加している

● 支援内容:

メインバンクであるOKDX構成員の西日本シティ銀行デジタル戦略部の行員2名で支援開始。2022年11月より課題ヒアリングを開始し、人材育成を中心とした幅広いニーズをキャッチした。当企業を「One Kyushu DXイニシアティブ」の事業として支援を実施することとし、引き続き構成員の西日本シティ銀行が担当した。支援先企業の取締役を訪問し、同社が抱える幅広い課題・ニーズのヒアリングを実施し、そのヒアリングの内容をもとに、想定される支援企業が抱える真の課題を洗い出し、支援企業の想定される真の課題について整理した「ディスカッション資料」を作成した。その後、「ディスカッション資料」をもとに、支援企業と課題の優先順位付け、想定される真の課題等について協議を重ね、真の課題が「人材」であることを明確化させた。

明確化した真の課題を解決できるソリューションとして全社員の人材育成・スキル管理・エンゲージメントを必要なタイミングで管理できるタレントマネジメントシステムを選定した。該当ソリューションを提供できるベンダーとしてカオナビ社を選択し、共同で課題解決できるソリューション及び課題解決後のロードマップを作成した。2023年1月に支援先企業へカオナビ社と帯同訪問のうえ、課題解決策及び、課題解決後のロードマップを提案するマッチングを実施した。

● 支援成果:

支援先企業とディスカッションを重ね、同社が抱える真の課題の把握・課題解決策を見出すための伴走型の課題解決支援を実施した。構成員が策定したロードマップ(足下の課題解決のみに留まらず、課題解決後の人材のパフォーマンス向上を活かした事業展開(急成長を支える組織力))に非常に興味を持たれ、2月以降に検討を本格化する予定である。

● 支援成功のポイント:

構成員である西日本シティ銀行では"地域の元気を創造する"をキャッチフレーズに「ヒューマンタッチとデジタルのベストミックス」による伴走型のDX共創を目指している。日々の活動の中で多くのIT企業のアライアンスが存在し、単なるデジタライゼーションのみならずDXを志向したヒアリング、顧客課題の真因の究明を検討している。今回は足元の課題解決に留まらず、課題解決後のビジョンを描くことが出来た点が経営層の興味を引くことにつながったと考える。

【No.25 DX共創ラボin九州コミュニティ】

- 活動地域 福岡県、佐賀県、長崎県、大分県、熊本県、鹿児島県
- 【地域DX推進コミュニティの名称】の特徴
 - 特徴① 九州ほぼ全域に

特徴② 既存顧客も新規顧客も





■ 特徴③ カスタマイズ支援

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

九州内の各産業において、就業構造や就業者が抱える問題点をデジタル化・DX により克服していかなければ経営環境の変化に対応できないことから、産学官の関係機関と協力しながらサービス提供をしていたところ、本事業の目的と合致したことからコミュニティを組成しました。

- 代表機関:株式会社産学連携機構九州 総括
- **構成員**: (一社)IT経営コンサルティング九州

(株)HTSライズ エコー電子工業(株)

NECソリューションイノベータ(株) (株)構造計画研究所

(一社)ジャパン・コスメティックセンター (株)DeeL (株)フォーバル

福岡地域戦略推進協議会 (株)Fusic

ワークスアイディ(株)

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

- ・DX実現伴走支援: 具体的な実証実験や投資計画・事業計画を描く支援を行います。 (目標10社)
- ・戦略策定伴走支援:デジタル化/ICT化の先の経営目標に向かうデジタル産業化戦略を描く支援を行います。(目標10社)

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

- ・ユーザー企業とベンダー企業の需要と供給だけを条件にしたマッチングを行うことは想定せず、新たな成功パターンとしてのデジタル産業を興すための共同検討を進めます。(DX伴走支援の10社を対象)
- ③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動
- ・機運醸成支援: DX未着手企業を対象に、シンポジウム+ワークショップに参加 頂く形で啓発支援を行います。

●キーパーソン

▶ 代表機関



➤ 前田 真(株式会社産学連携機構九州) 産学連携機構九州(九大TLO)代表取締役であり、 本事業の総括事業代表者(プロジェクトリーダー)

▶ 構成員



➤ 栗脇 昭博(一般社団法人IT経営コンサルティング九州) IT経営コンサルティング九州(ITC九州)代表理事であり、ITコーディネーター、PMP、産業カウンセラー。本事業ではITCメンバーと共に多数のクライアントの伴走支援を実施

● 問い合わせ先 株式会社産学連携機構九州 寺内 宏之 TEL: 092-834-2388 E-mail: dxkyushu@k-uip.co.jp https://dxkyushu.jp/

【No.25 DX共創ラボin九州コミュニティ】 支援スケジュール(令和4年度実績)

支援先確定フェーズ【7月~】

伴走支援フェーズ【9月~】

ラップアップフェーズ【12月~】

構成各社既存クライアントへの支援打診開始

構成員各社のクライア ントへのメニュー紹介

・地域未来牽引企業を中心に、計23社に声がけ(製造業、一次産業、サービス業等多岐にわたる)

初期支援先企業を確定(8月)

関心の高いクライアントに対して、代表機関及びITC九州を中心に経営者インタビューを実施し、経営者のDXに取り組む意思・ビジョンを確認した上で確定

支援先企業数 : 8月末時点計 7社

業種別内訳: 製造業 2、建設業1、運輸業1、

卸売業 2、技術サービス業 1社

企業規模別内訳:大企業 1、中小企業 6社

追加支援先企業を順次確定(~11月)

既存クライアントや経産局、構成団体からの紹介等を通して 関心を示された企業に対し、代表機関及びITC九州を中心に 経営者インタビューを実施し、経営者のDXに取り組む意

思・ビジョンを確認した上で確定 支援先企業数 : 11月末時点計 20社

業種別内訳:農業1、製造業5、建設業2、運輸業3、

不動産業 2、卸売業·小売業 5、

飲食サービス業 1、技術サービス業 1社

企業規模別内訳:大企業 2、中小企業 18社

<u>(~1月)</u>

支援先企業:

※1社(製造業) 追加

計 21社

確定支援先に対し順次支援開始

• ファーストステップは基本的には経営者への インタビューディスカッションを通したビ ジョンと解決すべき課題の整理

支援スコープの確定

クライアントとのディスカッションを通して、 本事業での伴走支援のスコープを確定する (1~2回のディスカッション)

伴走支援の実施

• 支援スコープに沿って概ね各社月1~2回の 定例ミーティングを通して、ビジョンの設定、 戦略や計画の策定、ツールの検討等を実施

取りまとめと次のステップへのアクション

- 支援スコープ範囲内の業務の完了
- クライアントは引き続き次のステップの アクションに取り掛かる

<u>コミュニティHP公開('22/9/13)</u>

- コミュニティと構成員の紹介
- イベント情報、問い合わせ先発信

唐津セミナー&ワークショップ開催('22/11/17)

- 唐津DXラボ主催、唐津市後援、80名参加
- 地域にフォーカスしたDXに関する議論

福岡セミナー&ワークショップ開催('23/2/21)

- 会場・オンライン 合計100名参加
- 講演、コミュニティ活動及び事例紹介

・事業実績:支援を実施した企業数、実績結果への所感等:

21社支援の内、7社は自社のDXビジョン・戦略が明確であるため具体的なツールの導入(ベンダーとのマッチング)の支援を実施。残りの14社は基本的には課題分析とビジョン・戦略やICT化計画の策定までの支援を実施。ツールの導入をDXと捉えているクライアントが多いことから、データやICTを通してどのような価値提供を進めるかの経営戦略の議論が必要なケースが多かった。各社通常はこのような経営戦略について外部のコンサルティング企業を活用することは稀なので、本事業の意義は大きかったと感じられる。

・波及効果について:

伴走支援を通して新規事業や投資計画を明確にされたクライアントが、次年度以降の具体的な活動計画を定めていったことが一番の効果。また、コミュニティ内の構成員間の交流を通して、本事業では対象にできなかった他のクライアントに対して共同支援を進める事例も今後出てくる可能性があるのも波及効果になる。

・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

次年度以降は構成員間のコミュニケーションを継続しながら、各社のクライアントや顧客開拓に際してコミュニティでノウハウを補いながら有償の価値提供を進める。



【No.25 DX共創ラボin九州コミュニティ】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:A社(企業名非公表)

● 支援先企業の概要:

・業種:電気工事業

・資本金:3,000万円以上 ・従業員数:100名以上

● 支援先企業が抱える課題:

同社は長年培った電気工事・管工事・通信工事のノウハウと技術を統合できることを強みに、新たな事業「ZEB(ゼロ・エミッション・ビルディング)」に取り組み始めているところである。取り組みの中で、中央官庁からの登録・認定を受けるなど、九州でもトップランナーとして存在感を増している。一方で、当該新規事業は社会全体に浸透しているわけではなく、施主が補助金の獲得や企業イメージ向上を目的に工事発注を行うことが多いことから、通常の建設工事同様価格競争に陥るケースもあれば、補助金や認定にかかる煩雑な書類作業を施主が価値と認識しないケースもあるのが現状で、利益率向上に向けたビジネスモデル変革の必要性を認識していた。そこでZEBでモニタリングしている様々なデータによって、エネルギー消費量等の予測、執務室内の快適性の維持などビルユーザーに対して価値を提供することによって、ZEBならではの新たな価値を創出して自社の強みに転じたいと考えていたが、その実現の道筋に悩んでいた。

● 支援内容:

九州経済産業局の紹介により、代表機関(産学連携機構九州)と構成員企業のワークスIDが同社と面談し、課題把握のインタビューを実施したところ、上述の課題が 見えてきた。ZEB化された同社の本社ビルの見学も行い、取得しているデータを同社の担当者に整理いただき、その活用のあり方を探るべく月次のミーティングを開始した。議論の過程で「データから何か価値を生み出せないか?」という視点から、企業として目指しているビジョンとその目指し方を整理した上で、その中でのZEBの位置 づけと活用すべきデータを導き出す、という方向に進んだ。約半年間の定例ミーティングにおいて、企業ビジョンとビジョンに紐付いたDX計画の策定を繰り返した。DX 計画の策定ミーティングでは、会長・社長を含む経営層の他、関連する組織・責任者も参加する形で全社を巻き込む形で進められた。

● 支援成果:

上述の議論を経て、経営層が中長期的な企業ビジョンとビジョンに向かうステップ、その中でのZEBの役割についての共有が行われたことが一番重要な成果である。また、企業内各部門が参画してDXプランの策定に取り組んだことも意義のある成果である。その他、ZEBには人材が必要であることから人材を惹き付けるための活動を重視する点や、現状の工事業の繁忙さ(特に中間管理職の負荷)を効率化してZEBにリソースを振り向ける「成長のための効率化」という点に関して社内の意思統一が図れたことも特筆すべき成果である。

● 支援成功のポイント:

本プロジェクトの支援を中心的に進めてきたワークスID社はデータサイエンティスト集団であるが、「データから何か価値を生み出す」という活動に先立って、企業が目指すビジョン・方向・解決すべき課題の定義を整理していったことで、企業全体がデータ活用だけにとらわれずに、企業の現状に照らし合わせた本質的・具体的な議論を多くの関係者を巻き込んで進められたことが成功のポイントである。

- 活動地域 福岡県、熊本県、長崎県
- ●【地域DX推進コミュニティの名称】の特徴
 - 特徴① 経済団体と金融機関等が連携
- 特徴② DXの知見・ノウハウの共有
- 特徴③ ITベンダー情報のDB化

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

九州の多くの地域中小企業は、人材・情報不足等によりデジタル化/DXが進展していない。この課題解決に向け、九州経済連合会他によって設立されたコンソーシアムのWG活動の一環として本事業に取り組む。

地域企業の課題を把握している第三者の金融機関等がDX支援・プロジェクト管理の専門アドバイザーと共に支援を進めるなかでDXコンサルティングの知見・ノウハウを獲得し、コンソーシアムに共有することで地域全体のDX推進を目指す。

- 代表機関:一般社団法人九州経済連合会
- 構成員(代表的な構成員3社を記載):

株式会社福岡銀行、株式会社西日本シティ銀行:デジタル化/DXに課題を持つ地域企業に支援

エイドリームコンサルティング株式会社:プロジェクト管理支援及び地域企業への 支援等の助言

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

支援対象となり得る地域中小企業を25社リスト化し、2金融機関によるヒアリング 等から支援先を5社選定した。支援先企業ごとに、金融機関及び専門アドバイザー による2~3回の訪問を通じて、課題分析・要求事項等を整理した。

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

構成員の会員企業などを中心にITベンダー等をリスト化し、リストを基に支援先とITベンダー等のマッチング組合せを検討した。①の成果物を基に、ITベンダー等がソリューション提案をし、今後の進め方・導入計画を整理した。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

九州で採択された他コミュニティとの情報共有を目的とした、シンポジウムを2月に開催した。また、DX推進を目的とした人材育成事業、セミナー等の他事業の情報提供を実施した。

●キーパーソン

▶ 代表機関:一般社団法人九州経済連合会



▶ 伊藤 宏充(ICT推進担当部長) 地域企業へのDX支援、ICT人材育成、セキュ リティ対策の普及・啓発等を担当。九経連が 策定した「九州将来ビジョン2030」で掲げた DX等の課題を推進。当事業の総括事業代表者。 ▶ 構成員:株式会社福岡銀行



▶ 河崎 幸徳(営業統括部 部長) デジタル技術を活用した金融サービスの企画 立案に従事し、新規事業を創出。デジタル化 支援コンサルティングを立ち上げ、地域のデ ジタル化を支援。当事業の副総括事業代表者。

● 問い合わせ先 一般社団法人九州経済連合会 産業振興部 参事(ICT推進担当部長) 伊藤 宏充

TEL: 092-791-4278 E-mail: hi_ito@kyukeiren.or.jp

▶ 構成員:株式会社西日本シティ銀行



▶ 吉村 剛(デジタル戦略部長) デジタル技術を活用した金融・非金融サービス等の開発や地域の課題解決等を推進。デジタルソリューションチームを立ち上げ、地域企業のデジタル化・DX推進に注力。当事業の副総括事業代表者。

支援スケジュール(令和4年度実績)

支援先企業の選定開始

- 選定企業数:25計
- ・ 業種:建設業(総合 工事、職別工事)、 製造業(食料品、繊維工業、ゴム製品、 非鉄金属、金属製品)、卸売業、小売 業(繊維・衣服等の 飲食料品、各種のビス
- 業(廃棄物処理)
- ・ 規模:10~1,500名 ・ 選定理由:本事業構 成員である金融機関 との取引実績がある 企業のうち、現状の 業務内容、スキーム に課題認識がある企 業を選定

支援先企業を確定

- 支援先企業数:5社
- 業種:建設業(職別工事)、製造業(繊維工業、金属製品)、卸売業、小売業(飲食料品卸売)
- 規模:10~600名
- 確定理由:経営者のDXに対する意識が高いと思われる企業を優先的にヒアリング。課題の具体性、経営者をトップとした体制構築が可能等の理由により、支援企業を確定

支援開始

- ・ 確定した支援企業に対し、 本事業で作成したフォーマットをもとに支援開始
- 聴取した課題は、定例会 にて他構成員に共有を行 い、支援内容を検討

伴走支援 (課題抽出、ありた い姿検討)

 作成したフォーマットを 活用し、支援先企業の目 的・目標の共有、聴取し た課題から解決策・あり たい姿の具体化、実施体 制を検討

伴走支援(ベンダー検討、実 施計画書作成)

• 課題解決に向けたITベン ダーの紹介、次年度以降を 含めた導入スケジュールな ど実施計画書を作成



伴走支援に向けたフォーマット作成

・ 課題抽出のためのヒアリングシート、 DXの目的・目標、ありたい姿を明確に するためのフォーマットを検討・作成

伴走支援に向けたベンダーリスト作成

課題解決に向けてマッチングの可能性があるITベンダー・コンサルティング会社をリスト化

伴走支援に向けたフォーマット作成

ITベンダーとのマッチング内容及び 今度の導入に向けたスケジュール、 体制を明確化するフォーマットを作成

各種テンプレート整備

• 2023年度以降の展開に向けて、各種テンプレート及び ベンダーリストを整備

各種セミナー案内

• DX施策を検討する上で参考となる各種 セミナーを案内(九州デジタル経営塾等)

セミナー開催

• 九州の他コミュニティとの情報共有を 目的とした、シンポジウムを2月に開催

・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等
5社支援の内、すべての企業で課題分析、戦略策定、ベンダーとのマッチングまで完了。企業支援にあたり、課題明確化のためのヒアリング、伴走支援テンプレート、様々なソリューションを提供するITベンダー・コンサルティング会社リストの整備、導入に向けた支援先企業の体制、スケジュール等を明確化するための実施計画書テンプレートを整備し、支援先企業と作成したことにより、企業が抱える課題の明確化、適切なITベンダーの選定、経営層も含めDX推進にむけた意識醸成につながった。

・波及効果について:

九州地方知事会と経済界が共同で設立した九州地域戦略会議における、地域課題解決を行う九州創生アクションプラン(JEWELS+)に、DX推進施策としてテンプレートやITベンダーリストの活用が検討されており、九州全域に対して企業のDX推進に向けたツールの展開が期待される。

・ 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

今回作成した伴走支援や実施計画書のテンプレート、及びITベンダーリスト等を活用し、当コミュニティとしてDXに向けた伴走支援を継続する。2023年度以降の支援に関して発生する 費用は、一部、受益者が負担することとしたい。また、テンプレートのブラッシュアップなど、DX専門アドバイザーへ適宜依頼することとし、本事業スキームの品質の更なる向上を図 る。さらに、本事業で作成したテンプレート、ITベンダーリストは自治体等へ広く展開し、九州全域での活用を促すこととする。

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:A社(企業名非公表)

● 支援先企業の概要:

・業種:職別工事業(設備工事業を除く)

・資本金:10,000千円

・従業員数:34名

・主要製商品/サービス:マンション・テナントビルの新築・改修T事

● 支援先企業が抱える課題:

本支援先企業は、九州一円を主体にマンション・テナントビルの新築及び改修工事を主業務としている。大手・中堅ゼネコンからの受注が主体であるが、その経費精算に関する業務負担が大きく、また、経理処理に係る業務が一部属人化している点において課題認識があった。電子帳簿保存法への対応も進んでおらず、法改正対応に併せて、上記課題解決について検討していた。相談先を検討していたところ、DX支援コミュニティ(九州DX推進コンソーシアム)の構成員でもある金融機関より、本コミュニティ事業が経産省の予算事業として伴走支援を実施することを知り、本事業概要及び支援内容の説明を受け、支援を依頼することとした。

● 支援内容:

まずは、本構成員である金融機関が支援先企業を訪問し、経理関係業務、営業・顧客・販売管理業務、工程管理業務について、幅広く企業が抱える課題を聴取した。 統括部長、担当者へのヒアリングを2回行ったところ、現在業務負担が大きな経理処理に関する業務の法改正対応も考慮した効率化、及び営業、顧客、販売管理の可視 化が主たる課題として浮かび上がり、この課題解決により、業務処理の属人化解消、リモートワーク環境での対応が可能となることが判明した。明確となった課題の解 決に向けて、本コミュニティにて作成したITベンダーリストより適切なサービスを検討し、汎用性の高さやサポート面の充実も認められることから、支援先企業へ提 案し、令和5年1月に経費精算システムを導入後、初期設定等のサポートまで実施した。

● 支援成果:

本コミュニティの構成員である金融機関が支援先企業の経営層と迅速にコミュニケーションを取り、経営層のリーダーシップの下、ツール導入のほか、課題解決に向けたプロセスを整理したDX実施計画書を策定した。これによりもう一つの課題となっている、営業、顧客、販売管理に関する課題解決にも支援先企業自身が取り組めるようになっており、今後DX化が進むことが期待される。

● 支援成功のポイント:

本コミュニティでは、支援先企業の伴走支援にあたり、支援に必要な課題の洗い出し、考え方を網羅した伴走支援テンプレートを作成しており、本テンプレートに沿った伴走支援を行うことで、抜け漏れがなく、課題の本質を見抜くことが可能となった。また、当コミュニティにて作成したITベンダーリストは、各ベンダーが保有する専門的知見・ノウハウ、そのベンダーが提供するデジタルツールが対応する領域(データ分析・可視化・AI等)、及び主な導入実績をリストに織り込むことで、様々な課題に対して解決可能なデジタルツールを一元的に管理できるリストとしており、本ベンダーリストを活用することで、適切なITベンダーの選定・マッチング及び適切なデジタルツール導入に繋がった。

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:B社(企業名非公表)

● 支援先企業の概要:

・業種:金属製品製造業 ・資本金:30,000千円 ・従業員数:58名

・主要製商品/サービス:産業機械部品、半導体・液晶製造装置部品

● 支援先企業が抱える課題:

本支援先企業は、産業機械部品、半導体・液晶製造装置部品の製造、加工を行っている企業である。取引先からの注文書及び製造日報など、紙媒体での管理が多いために手作業でのシステム投入や確認作業が大きな負担になっていることや、記入・入力ミスによる原価計算の手戻りが多く発生しているなどといった課題認識があった。それらをデジタル技術を活用して、業務改善を行うことを検討していたところ、DX支援コミュニティ(九州DX推進コンソーシアム)の構成員でもある金融機関より、本コミュニティ事業が経産省の予算事業として伴走支援を実施することを知り、本事業概要及び支援内容の説明を受けた後、支援を依頼することとした。

● 支援内容:

主ずは、本構成員である金融機関が支援先企業を訪問し、支援先企業における生産/サービス調達、経理・財務、人事・給与面など幅広く企業が抱える課題を聴取した。生産/サービス調達に関する課題の聴取は、本コミュニティ構成員である専門アドバイザーもヒアリングに同行した。社長、担当者へのヒアリングを6回行ったところ、紙媒体での作業により、勤怠管理では勤務実態の早期把握が困難であること、生産管理では作業実績の正確な把握もできておらず生産にかかる工数や従業員作業が不明となっていることが判明した。加えて、支払管理や見積書作成では手入力による転記作業が大きな負担となっていることの課題が浮かび上がった。そこで、スマホ、QRコード等を活用したツールの導入により、リアルタイムの勤怠管理、作業実態に沿った生産管理を行うことことと、基幹システムの改修により支払および見積作成のための転記作業が削減され、確認作業やミスによる手戻り計算も解消されることで管理コストの大幅な削減が可能となることが判明した。明確となった課題解決に向けて、本コミュニティにて作成したITベンダーリストにより、適切なサービスを検討し、詳細要件を満足し、かつ既存システムの連携が容易に図ることができるITベンダーを選定・マッチングさせ、ITソリューションを支援先企業へ提案を実施。令和5年度上期を目途に、設計開発、システム導入、利活用研修を行い、令和5年度下期に本格導入することとしている。

● 支援成果:

本コミュニティの構成員である金融機関が支援先企業の経営層と迅速にコミュニケーションを取り、経営層のリーダーシップの下、ツール導入のほか、課題解決に向けたプロセスを整理したDX実施計画書を策定した。データドリブン経営に対する社長の思いが強く、既存システムの融合も図りながら、今回明確となった種々の課題解決に向けたソリューションの導入計画を策定しており、今後、正確な情報の把握、生産管理・品質管理の向上等のDX化が進むことが期待される。

● 支援成功のポイント:

本コミュニティでは、支援先企業の伴走支援にあたり、支援に必要な課題の洗い出し、考え方を網羅した伴走支援テンプレートを作成しており、本テンプレートに沿った伴走支援を行うことで、抜け漏れがなく、課題の本質を見抜くことが可能となった。また、当コミュニティにて作成したITベンダーリストは、各ベンダーが保有する専門的知見・ノウハウ、そのベンダーが提供するデジタルツールが対応する領域(データ分析・可視化・AI等)、及び主な導入実績をリストに織り込むことで、様々な課題に対して解決可能なデジタルツールを一元的に管理できるリストとしており、本ベンダーリストを活用することで、適切なITベンダーの選定・マッチング及び適切なデジタルツール導入に繋がった。

【No.27 沖縄地域DX推進コミュニティコンソーシアム】

- 活動地域 沖縄県
- ●【地域DX推進コミュニティの名称】の特徴
- 特徴① 地域IT企業を傘下とする団体を核 としたコミュニティ
 - 特徴② IT×経営のコンサルティングとデジタル化支援
- 特徴③ 地域金融機関による支援

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

令和2年度の沖縄総合事務局調査によれば、沖縄県の労働生産性は全国平均の7割台の水準で推移しており、これを向上させるためにも、デジタル技術の活用による地域企業の業務・ビジネスモデルの変革を支援する体制の構築が必要である。このため、沖縄地域IT企業を傘下とする沖縄県情報産業協会を中心に、ITと経営に関するコンサルティング能力を有するITコーディネータ沖縄、地域企業のデジタル化を支援してきたOCC、地域企業の経営支援に知見と実績のある金融機関によるコミュニティを形成した。

● 代表機関:

【事務局】一般社団法人沖縄県情報産業協会

● 構成員:

【市場、経営分析】株式会社沖縄銀行、株式会社琉球銀行 【デジタル化支援】株式会社オーシーシー 【コンサルティング】特定非営利活動法人ITコーディネータ沖縄

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

構成メンバーが支援対象候補企業を提案し、経営課題やIT導入計画等に関するヒアリングを実施。支援企業の課題解決に適したチームを編成し、事業計画策定等を支援する。支援対象企業は8社を想定し、伴走型支援を行う。

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

①の事業計画策定にあたり、課題解決に必要なデジタル技術ソリューションを検討する会議を開催(支援チーム毎に適宜開催するとともに、全体会議を隔週で開催し、精査)し、ソリューション提供事業者とのマッチングを行う。

③その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

DX推進のためのセミナーを開催(テーマは、DX、サイバーセキュリティ、デジタル人材の育成と確保)。また、支援企業相互の情報交換のための成果報告会を開催予定。

●キーパーソン

▶ 代表機関:一般社団法人沖縄県情報産業協会



➤ 高澤真治(沖縄DX推進担当) コミュニティの形成、運用およびIT技術、プロジェクト管理、DX 推進事業計画作成コンサルティング等 ▶ 構成員:特定非営利活動法人ITコーディネータ沖縄、株式会社沖縄銀行、株式 会社琉球銀行、株式会社オーシーシー



➤ 田上カルロス(特定非営利活動法人ITコーディネータ沖縄 副 代表理事)プロジェクトのサブリーダー、企業のIT経営の推進、 DX推進活動等

● 問い合わせ先 一般社団法人沖縄県情報産業協会 高澤真治 080-5094-4685 takazawa@iia-okinawa.or.jp

【No.27 沖縄地域DX推進コミュニティコンソーシアム】

支援スケジュール(令和4年度実績)

第1term【6月】

第2term【7月】

第3term【9月】

第4term【11月】



募集企業数:32社 (観光、流通、食品、 印刷、製造、通信など、 県内の中小規模企業)

応募者数:9社 (食品、流通、通信、 印刷など、県内の中小

企規模企業)

支援先企業を確定

支援先企業数:8社(内訳)

- ・印刷業 2社
- ・酒類製造業 1社
- ・食料品製造業 2社
- ・織物・衣服等小売業 1社
- 放送業 1 社
- 一般電気丁事業 1 計

1社については、事業計画等資料不備のため辞退

支援開始

- 課題を踏まえて支援チーム組成
- 支援先企業に課題を聴取、DX推進指標作成

伴走支援開始

- <u>・IT導入計画書</u>
- ・要件定義書
- ·DX推進指標診断書の作成支援

伴走支援開始

- ・事業効果報告書
- ・ソリューションマッチング
- ·DX認定申請書(3社)の作成支援

支援先企業8社の内、6社に対して マッチングに向けた調整を開始(残 り2者は10月から開始)

事業計画、経営戦略のヒアリングと精 査により、解決ソリューションの検討 ヒアリングにより把握した課題に対するソリューションを選定 ソリューション導入により期待できる事業効果の検討



サイバーセキュリティ

セミナー開催 9/28 DXとは何か?

<u>セミナー開催</u> 11/24 DX人材の育成と確保 参加企業情報交換 12/21

・事業実績:支援を実施した企業数(①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳)、実績結果への所感等

8社支援の内、すべてに課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングまで完了。なお、2社(酒類製造業、印刷業)については、課題分析・戦略策定の精査に時間がかかり、ソリューションマッチング情報の検討が遅れた。8社について、DXの意識を高め、次年度以降にDX推進のための事業計画、経営戦略への積極的な取組機運を高めた。

・波及効果について:

支援先企業を担当している構成員から別の企業から、自社でも同様のコンサルティング支援を受けたいという希望があった。食品業2社、印刷業2社のDX推進支援のため、12/21情報交換会では、具体的な業務フローの意見交換ができ、ベンチマークの効果が得られた(会議録は非公開)。また、成果物(IT導入計画書、ソリューションマッチングシートについては、事業後に、RFP(提案依頼書)作成に寄与するので、次年度、新規加入の構成員候補企業が本日のノウハウを共有する有効な情報となった。

・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

支援先企業の課題解決ソリューション導入について、コンサルティング支援を継続し、対価(売上)を期待する。新規に支援先企業を誘致し、コンサルティングを有償(メニュー)化する。また、並行して構成員の増強(新規構成員、現構成員の増員)を図る。1年間の取組を通じて参加いただいた構成員への会費を段階的に引上げる。

【No.27 沖縄地域DX推進コミュニティコンソーシアム】

支援好事例(令和4年度実績)

支援先企業名:沖縄県内食料品製造業 A社(企業名非公表)

● 支援先企業の概要:

・業種:※産業分類(中分類)を記載 食品製造業(麺類製造、麺用だし、麺用具材、土産品、その他食料関係製品及び商品の販売)

・資本金:3,500万円 ・従業員数:116名

・主要製商品/サービス:主な製品名等/沖縄そば他麺類(沖縄そば、日本そば、うどん、焼きそば、ラーメン、冷やし中華)、麺用だし、スープ、原材料/小麦粉・豚肉・鰹節

● 支援先企業が抱える課題:

沖縄県内食料品製造会社(以下、A社という)においては、「売上高向上」を中心として事業を進めてきたが、経営層の新たな事業方針として「利益重視」へ転換を行っている。この考えに基づき、各現場では従来の顧客との関係性を見直し、価格重視型から付加価値提案型へ社内体制の移行を進めている。その結果として「工場稼動5日/週」の実現を達成した状況となっている。さらなる発展をおこなうため、顧客ニーズを中心とした新たな商品開発などが急務となっており、ITを利活用し、業務プロセスの整理を行い、社員に「新たなチャレンジ」ができる場づくりを進めていきたいと考えている

● 支援内容:

支援企業である株式会社オーシーシー(OCC)は、支援先企業となるA社へコンソーシアムメンバーである沖縄銀行と同行し、本事業の概要に関する説明を実施し、OCC ITコンサルタントサービスを基に支援を行う旨の説明を行った。本説明によりA社DX推進担当である担当課長2名(以下DX推進者という)の同意を得て、事業実施の承諾をいただいた。A社においては「利益重視」モデルに転換後の各部門間の業務プロセスの課題、新型コロナウィルス感染症後の情報共有などを保有しており、その解決のために既存ビジネスモデルの見える化をおこない、新ビジネスモデルとの差異について現場インタビューを実施した。実施に当たっては、情報共有の課題、業務プロセスの課題は現場による情報収集が必要なため、全部門を対象に課題の確認を行った。課題確認においてはIT視点の会話ではなく、業務プロセスの課題確認に努め、業務改善に必要なITツールの特定をしていくよう心掛けた。その中では、少子高齢化、雇用確保に関する課題、業務プロセスの標準化などが多数あった点、既存ITに関して担当者の退職に伴う空洞化があったため、既存ITベンダーとの調整なども実施した。その結果、既存ITベンダーによるITを活用した課題解決定例会の実施、経営課題に関するデジタルツールの特定(業務プロセスみえる化ツール等)ができ、今後のDX推進に必要となる重要成功要因、アクションプランなどの整理を行った。

● 支援成果:

A社においては各部門の機能は充実しているが、一部の部門間連携などはメール等で実施されている状況である。また、一部の業務に関しては個人の能力により実現している点もあり、休務・退職などが発生した場合、ノウハウの引継ぎが厳しい状況となっている。ベストプラクティス人材の業務遂行方法を可視化し、ナレッジデータベース化することで業務の標準化・効率化を実現していく。さらに、効率化により生まれた時間を活用し、マーケティングの強化を行い、新たなファンの獲得ができるようITを利活用したデジタルトランスフォーメーションの実現を行っていく。

● 支援成功のポイント:

本業務の実施に当たって共通言語・テーマとして重要なのは「経営課題の解決」であり、「IT導入手法」ではない点をDX推進者と認識をおこない、ITコンサルタントでありがちな「ITありきのコンサルティング」ではない点である。共通言語化・テーマに従ったため、現場担当者も経営課題に対する課題を積極的に発言し、その結果、DX推進者も理解していなかった課題を認識することができた。特に部門間で情報連係が縦割りになっていた点が全社的に認識でき、状況について相互の理解が深まった。今回の活動はITコーディネーターのIT経営推進プロセスを支援企業が独自に中小企業向けにプロセス化し、最適したうえでコンサルティングを実施しており、DX推進に適したプロセスを利用した点も支援成功の一因と考えられる。