

第3回 支援機関を通じた中堅・中小企業等の

DX 支援の在り方に関する検討会 議事要旨

【開催日時】2023 年 12 月 18 日(月) 15:00～17:00

【開催場所】オンライン会議(Teams)

【委員出席状況】

出席者(敬称略)	所属	備考
三谷 慶一郎(座長)	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所 主席研究員 エグゼクティブ・コンサルタント	
井川 浩二	ふくおかフィナンシャルグループ ソリューション 事業本部副本部長	
岡田 浩一	明治大学経営学部教授	欠席
田口 潤	株式会社インプレス 編集主幹 兼 IT Leaders プロデューサー	
中尾 克代	DX 経営研究所代表取締役	
宮村 和谷	PwC Japan 有限責任監査法人 執行役	
武藤 元美	福岡情報ビジネスセンター 代表取締役	

【プレゼンター】

出席者(敬称略)	所属	備考
渡邊 光	サイボウズ株式会社	
西村 秀星	株式会社 FCC テクノ	
長谷部 豊	株式会社 NTT DX パートナー	

【議題】

1. 開会
2. 外部有識者によるプレゼンテーション・質疑応答
3. 討議
4. 閉会

【配布資料】

資料 1 議事次第

資料 2 委員等名簿

資料 3 サイボウズ株式会社 渡邊氏 プレゼンテーション資料

資料 4 株式会社 FCC テクノ 西村氏 プレゼンテーション資料

資料 5 株式会社 NTT DX パートナー 長谷部氏 プレゼンテーション資料

【議事要旨】

1. 開会

- 事務局より出席者・注意事項確認及び運営ルールの説明

2. 外部有識者プレゼンテーション①

資料③に基づき、サイボウズ株式会社 渡邊氏によるプレゼンテーションが行われ、その後、以下のような討議が行われた。

- ・ 目先の課題に対して既存のツールをあてるだけの、その場しのぎのデジタル化支援を回避するためには、経営戦略を描き、あるべき姿起点で支援を提供することが必要。
- ・ 無料の DX 支援を受けることが一般的な中堅・中小企業等にとっては、コンサルティングといった無形サービスへの投資に抵抗感があると考えられる。DX 需要を創出するための工夫が必要。
- ・ 中堅・中小企業等自身が課題を内省し、支援機関と共に本気で改善に取り組むには、無償サービスでは DX の動きが鈍化することがあるため、中堅・中小企業等自身による一定の費用負担は不可欠であるとする。中堅・中小企業等自身があるべき姿を描き、それに沿った支援の提案・提供を行うことが重要である。
- ・ 1 回目の DX 支援において、補助金等を活用することで無償・少額で支援を実施し、DX の効果を実感してもらうことも一案。それにより、効果を実感することで、2 回目以降の投資は抵抗感が減少し、以降継続的な支援を実施できる可能性がある。
- ・ 業界別の DX 事例が集まるバンク(情報集積のプラットフォーム)を構築し、企業が手軽に関連業界の事例を閲覧できる仕組みがあるとより良い。

3. 外部有識者プレゼンテーション②

資料④に基づき、FCC テクノ 西村氏によるプレゼンテーションが行われ、その後、以下のような討議が行われた。

- ・ かつて各県で地方の情報処理の中核を担っていた計算センターがレガシーシステムからの脱却に苦戦している中、自身の変革を遂行し、かつ支援先となる中堅・中小企業等に自身の事例を紹介して支援を実施することができている点に感銘を受けた。
- ・ ビジネスの生涯パートナーという意識で伴走支援を行うこと、大上段に構えず中堅・中小企業等に寄り添う姿勢を見せることで共感を呼び、支援が進みやすくなると考える。
- ・ 支援する中堅・中小企業等について、真に変革の意思がある企業と優先的に話を進めているところ。進め方は大きく 2 つあり、現場レベルのスタッフからスモールスタートで支援を始める場合と、

経営層に経営改革の意義から説明する場合がある。

- ・ マネタイズが難しい初期段階の中堅・中小企業等の案件は、東京での DX 案件と比して利益率が低い傾向にあり課題である。一方、地方の中堅・中小企業等の DX 支援は手触り感があり、首都圏や大手企業にはないやりがいがあると考えており、実際に手触り感のある中堅・中小企業等の支援をしたいと考える社員も多い。
- ・ 中堅・中小企業等が変革に踏み出さない理由として危機感の醸成不足がある。そのため、支援当初はレガシーシステムの刷新等に寄り添い伴走するも、信頼関係を築くにつれて課題のレイヤーを上げて、より抜本的な経営課題への取り組みへつなげる。
- ・ DX 支援を一社のみで完遂することは難しい。そうした DX 支援においては、データサイエンス等の高度なデジタル知識がなくとも、四則演算等からでも始められる気概があり、また様々な専門家を繋ぎ協働できるといった、ジェネラリストの要素を持つ人材が求められるのであろう。

4. 外部有識者プレゼンテーション③

資料⑤に基づき、NTT DX パートナー 長谷部氏によるプレゼンテーションが行われ、その後、以下のような討議が行われた。

- ・ 中堅・中小企業等の経営者の多くにとって DX の優先度は低く、具体的な事例を用いた視点の切り替えによる啓蒙が必要。例えば製造業において、2 次元の図面から 3 次元 CAD 等へ転換することで、業務効率化や 3D データから自動的に見積を算定できるプラットフォームが存在する。このプラットフォームは自社の効率化だけではなく、見積の回答速度向上や納期リードタイムの短縮等、顧客価値の向上に寄与することも可能である。また、経営者自身に対しても DX を通じた、自らの時間の有効活用といった直接的なメリットも伝えることができると効果的である。
- ・ 面で行う支援にはコミュニティの開設が不可欠である。コミュニティには DX に関心がある中堅・中小企業に加え、地域金融機関、商工会議所等の支援機関、大学、IT 企業等が参画している。立ち上げ時、支援機関側の参加者は各組織の上位役職層が中心となっていた点が特徴的である。
- ・ 支援機関同士は毎月顔を合わせ、役割分担等の観点から支援の在り方を協議するなど、コミュニティには支援機関間の学びあいの場としての付加価値があると考えている。また支援側は、特定のベンダーに依存していない人が参加しているため、新たな顧客接点を得られる。
- ・ コミュニティ維持という観点からは、中堅・中小企業等ではなく、支援機関側が参加費を払う立て付けが適切ではないかと考える。
- ・ コミュニティに参加している機関として大学が存在している場合もあるが開催を、大学は生活者目線のデザインフェーズにおいて担当領域の教授等と連携することで参画いただいている。

5. 閉会

➤ 事務局より今後の進め方について説明

- ・ 次回以降の検討会の日程につき、第 4 回を 12 月 21 日木曜日、第 5 回を 2024 年 1 月 15 日木曜日でそれぞれ開催を予定しており、いずれもオンラインにて開催し、外部有識者の方からのプレゼンテーションを予定。

以上