



TOKEIREN BUSINESS CENTER  
東経連ビジネスセンター

Innovation for Growth™

<http://tokeiren-bc.jp/>

# 中小企業へのデジタル化・DX支援事業について

---

2024年2月27日

東北経済連合会／東経連ビジネスセンター

# 東経連ビジネスセンターのご紹介

- ・東経連ビジネスセンターは、2011年4月に東北6県・新潟県の企業を対象に新規事業の成長を支援するため、(一社)東北経済連合会が地域内の産学官の支援機関及び金融機関に呼びかけて、設立した非営利の民間支援団体です。
- ・東経連ビジネスセンターのルーツは、1995年に設立された「東北ベンチャーランド協議会」に遡り、全国初の経済団体による新規事業支援組織の誕生となり、現在の「東経連ビジネスセンター」に引き継がれています。
- ・2021年には、「デジタル化・DX支援事業」を新たに設立、時代に即した企業支援活動を継続しています。



<https://www.tokeiren-bc.jp/>

## 東経連ビジネスセンター支援事業

- ・ 次世代モビリティ産業集積支援事業
- ・ マーケティング・セールス戦略支援事業
- ・ スポンサー地銀連携推進支援事業
- ・ マーケティング・セールスフォローアップ支援事業
- ・ 新事業開発・アライアンス助成事業
- ・ 産学官金サロン事業
- ・ デジタル化・DX支援事業
- ・ ILC、放射光・加速器産業参入支援事業
- ・ ものづくりフレンドリーバンク(MFB)推進事業(ナノテラス)

# 「デジタル化・DX支援事業」について

■事業特徴：本支援事業は、自社の経営課題・業務課題を専門家と共に考え、デジタル化・DX活用の方向性を検討し、生産性（付加価値）の向上又は、新たなビジネスモデルへ取り組みたい中小企業を支援いたします。

## ②DX簡易コンサルティング(支援専門家派遣)

- ・対象 地域内の中堅中小企業 等
- ・方法 デジタル化・DXに関して広い助言
- ・費用 無料
- ・期間 1企業あたり3回訪問

## ①デジタル化経営者勉強会(セミナー)

- ・対象 地域内の中堅中小の経営者 等
- ・方法 DX企業事例等による勉強会
- ・開催 年2回
- ・方式 現地／オンライン参加

## ③IT系補助事業活用

デジタル化の実現に対して  
“補助金獲得”を支援

DX推進  
システム開発

DX計画  
システム現状把握  
戦略策定

全体構想  
ゴールの設定  
目指す姿

DX未着手企業

DXの理解

## 補足)②DX簡易コンサルティングの特徴

- ・デジタル化・DXに精通したIT系支援専門家が現地に赴いて、自社のデジタル化・DXの方向性を提案し、情報提供します(伴走型支援)
- ・訪問期間は、初回の訪問から概ね2カ月間で終了するよう計画



DX簡易コンサルティング実施状況

・2021年度以降 延べ18社

# DX簡易コンサルティングの流れと内容

## 事前準備

ヒアリングシート  
の記入

「ヒアリングシート」へのご記入を事前にお願います。

(記入内容 例)

- ・法人名
- ・法人のビジョン
- ・DX推進に関わる状況
- ・今後の目標(現状書ける範囲) 等

## 第1回

ヒアリング

準備された「ヒアリングシート」のご説明をしていただきます。

- ・経営者が何を重視しているか、現状をどう捉えているか、そしてどんな未来を思い描いているかをお聞かせいただきます。
- ・次回まで、相談の専門員が課題と目標の可視化を行います。

## 第2回

ディスカッション

ヒアリングをもとに、専門員が可視化したお客様の課題と目標について、簡易的に診断した分析資料をお渡しします。

- ・将来について、より具体的なイメージをお持ちいただき、DX活用の推進ポイントを明確にします。

## 第3回

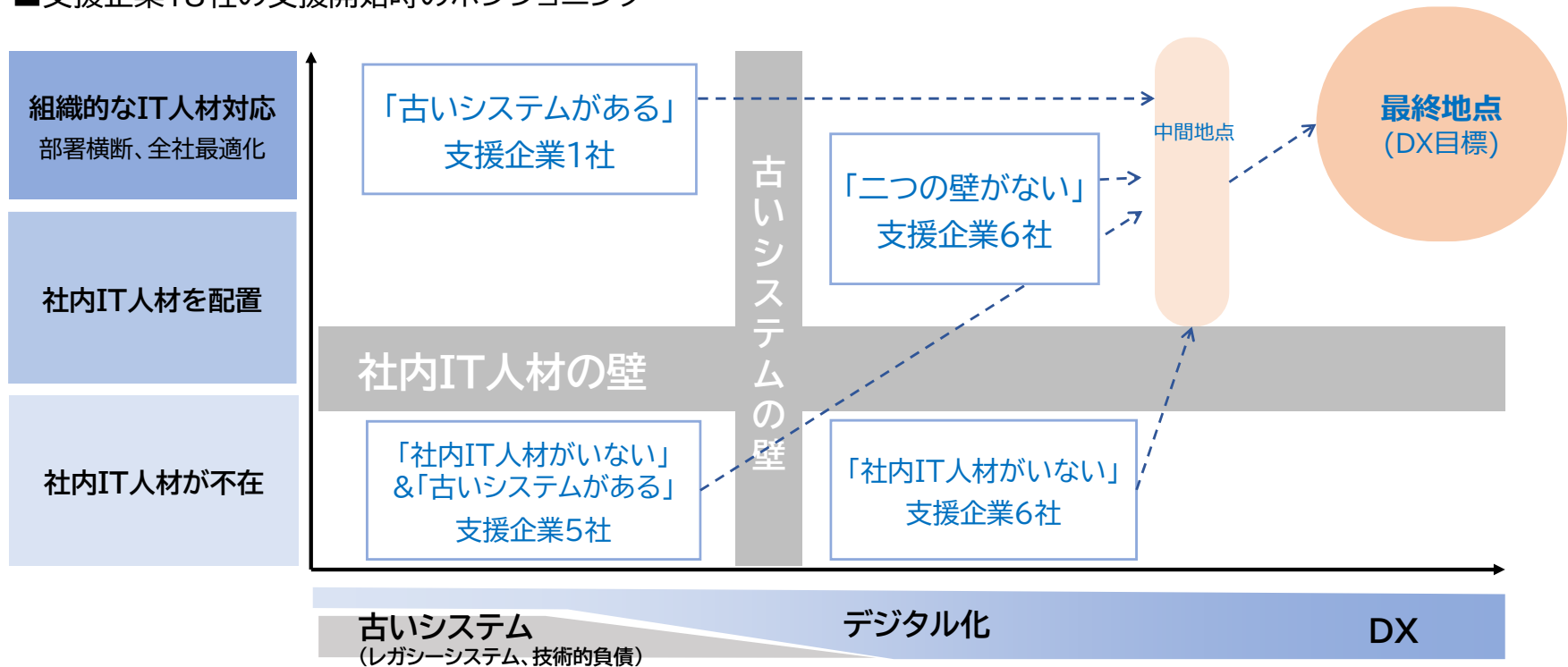
提案・情報提供

議論の結果を踏まえて、専門員が提案をお伝えします。

- ・その提案に基づいた情報提供も含め、ご説明します。
- ・今後はデジタル化で実現する事業プランへの示唆としてご活用ください。
- ・実現に向けた事業者をご紹介することも可能です。

# DX簡易コンサルティングの支援を行った企業のポジショニング

## ■ 支援企業18社の支援開始時のポジショニング



# 経営者は“古いシステム”にどのような課題を抱えているか？

## 主な現状の課題

- ・システムの運用・保守費用が全体のコストの中で大きな割合を占めていない。
- ・機能追加にかかる費用が高額で、開発期間も長くなっている。
- ・インターネットやクラウドサービス、スマートフォン等の連携ができていない。
- ・主にExcelやAccessなどのアプリケーションソフトウェアが業務の中心となっている。

## 想定される影響

- ・守りのIT投資が優先され、攻めのIT投資が十分に行えない。
- ・システムが企業のスピードを遅くし、本来行いたいことが実現できない。

# 中小企業の「社内IT人材」に必要なレベルについて（ご提案）

## 1.社内業務を横断的に理解し、デジタルによる解決法を見つけせる

⇒会社の課題をITベンダーに伝える文書が作成できる(画面イメージ、業務フロー、業務仕様など)

## 2.ITベンダーと話ができて提案内容を評価できる「目利き」のような存在

⇒ITシステムの機能が自社に当てはまるかを見定める、現場とITベンダー仲介役ができる

## 3.経営者目線でのIT化の要否を評価できる

⇒経営者の最終判断にむけた、ITシステムの費用評価、費用対効果等の作成ができる

# 中小企業のデジタル化・DXの取組に必要なことは（ご提案）

## 1. 社長の「気づき」

- ・我が社に「デジタル化・DXが役に立ちそうだ、必要だ」という意識
- ・DXは「技術ではなくビジネスを変える考え方」、DXは「目的達成の手段である」

## 2. 社内業務全体がわかる「IT人材の育成」

- ・ITベンダーだけでは自社のDXはできません、実際の業務を持つ人がITを使ってこそ価値がある

## 3. 社内IT人材レベルに応じた「伴走型支援」を受ける

- ・国や県などのDX支援事業を活用、信頼できるITパートナーを得る  
（東北経済連合会のDX簡易コンサルティングは、「支援専門家による伴走型支援」を行っています）



# DX簡易コンサルティング後の支援企業の状況について

## ■DXの進展が確認できている企業例

種類	業態	内容
守りのDX 主に「業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革」	・卸売業  ・品工場で使用する資材(食品加工用の原料)の卸売 等	・基幹システムの刷新  ・IT人材の育成(従業員教育として資格取得の啓蒙 等)
	・機電・環境事業  電力供給やプラント制御の受配電・制御・監視システム構築 等	・社内情報整備を目的とした情報管理システムの構築に向けたプロジェクトを立ち上げる
攻めのDX 「顧客や社会のニーズをもとに、製品やサービス、ビジネスモデルを変革」	・リユース事業  ブランド古着の買取・販売 等	・本物・偽物をAI判断するソフトのシステム化の検討 (将来的にはそのシステムを切り出してサービス化も検討)

# DX簡易コンサルティングを受けた企業の声

## ■支援終了時点のアンケート結果から(抜粋)

業種	アンケート回答
電気機械製造業	<ul style="list-style-type: none"><li>・商品の説明や商談を前提としていないので、自社の具体的な課題を率直に相談できました。</li><li>・自社に合った取り組みを自信を持って進められます。</li></ul>
樹脂加工業	<ul style="list-style-type: none"><li>・これまでは漠然とした課題認識がありながらも、雲をつかむような状態でしたが、改めて当社の課題に向き合うことができました。</li><li>・DXの考え方や進め方、IT人材、技術的知識について学ぶ貴重な機会となりました。</li></ul>
金属加工製造業	<ul style="list-style-type: none"><li>・DXという大きな枠組みに対して、自社事業の課題を洗い出すことができました。</li><li>・攻めのDXという概念を取り入れ、新たな事業展開に活かしていきたいと思います。</li></ul>

# 「DX簡易コンサルティング」申込について

この支援事業を通して、自社のデジタル化・DXの方向性の提案等の情報提供を行い、将来の道筋を見出すお手伝いをさせていただきます。また、経験豊富な支援専門家チームが、自社のニーズに合わせた支援を提供いたします。

是非、この機会に「[支援事業のお申込み](#)」をお待ちしています。

## ■資料リンク先

東経連ビジネスセンター デジタル化・DX支援事業  
<https://www.tokeiren-bc.jp/menu2.html#menu2-04>



## ■担当部署・連絡先

東経連ビジネスセンター 担当:吉田  
h-yoshida@tokeiren.or.jp