

中小機構のIT・DX支援施策

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
経営支援部 連携支援課
2025年10月3日

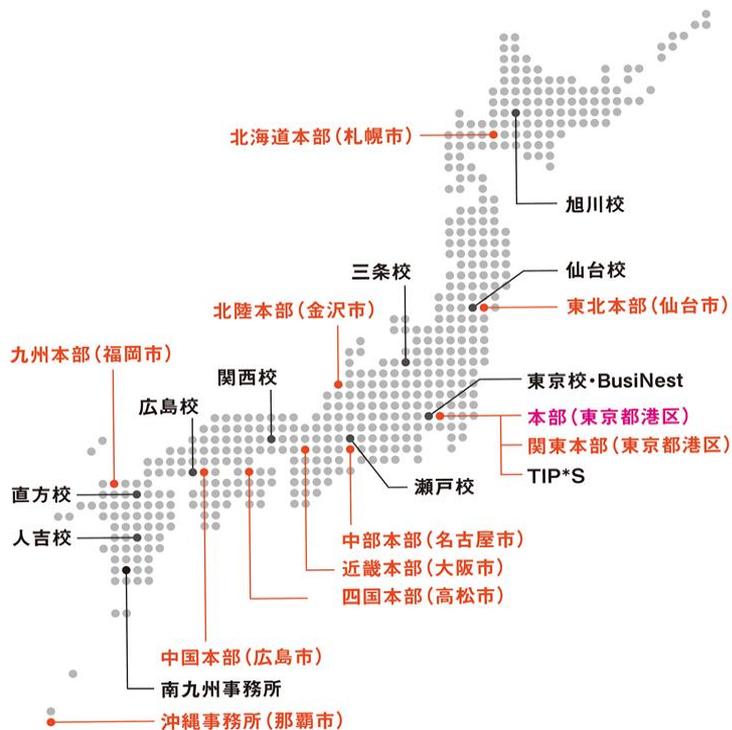
中小機構の支援体制

- 創業期から、成長期、成熟期に至る、中小企業の成長ステージに合わせ、幅広い支援メニューを提供。
- 地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携、中小企業の成長をサポート。

基本理念

中小機構は、中小企業や地域社会の皆様により多彩なサービスを提供することを通じ、豊かであるおのの日本を作るために、貢献致します。

✓ 中小機構HP <https://www.smrj.go.jp/>



中小機構の支援

- 支援内容
経営全般、販路開拓、海外展開、事業承継、事業継続、創業・スタートアップ、災害対策、人材育成 など
- 支援手法
相談への助言、プロジェクトへの専門家派遣、研修、マッチング、共済制度 など

中小機構の支援体制

- 本部のほか、全国10カ所に事業拠点
中小企業大学校（研修施設）9校
- 職員 822人（令和7年4月現在）
外部専門家 約3,000人
（大手企業OB、中小企業診断士、公認会計士、弁護士など）
- 地域の自治体や中小企業支援機関との連携

関係機関と連携してサポート。



中小企業の経営課題に応じた幅広い支援メニュー

『我が国で唯一の中小企業政策全般にわたる総合的な実施機関』

- 創業から企業の成長・発展、事業の継続までを総合的に支援
- 全国ネットワークを活かして高度・広域な支援を推進
- 支援ノウハウを活かして、地域の支援機関の支援機能の向上を支援
- 地域の支援機関、大学、金融機関等と連携して中小企業を複合的に支援
- 全国約3000名の専門家や中小企業支援に精通した職員等の人的資源を活用

経営相談

経営相談等

経営課題に対しオンライン・対面など様々な方法で各分野の経験豊富な専門家がアドバイス

ハンズオン支援

成長に向けた経営課題に取り組む社内プロジェクトに専門家チームが伴走してアドバイス

人材育成

中小企業大学校研修

中小企業大学校や地域本部において、各種研修を通して人材育成をサポート

WEBe Campus

Web会議システムにより職場にしながら受講できる研修を提供

サテライト・ゼミ

全国各地の支援機関や金融機関等と連携し、少人数参加型の研修を実施

地域支援機関サポート

中小企業支援機関の支援能力の向上をサポート

事業の創出

TIP*S/BusiNest

新しいアイデアを磨く方や創業者・創業期の企業のためのビジネス拠点

起業相談AIチャットボット

起業準備者・関心者を対象にAIが起業に関する質問等に回答

インキュベーション

インキュベーションマネージャーによる経営相談、産学官金連携等もサポート

FASTER

ベンチャー企業の資金調達や事業提携に向けた伴走型の短期集中型アクセラレーター(成長加速化)支援

ファンド出資

設立5年未満の創業、成長初期段階のベンチャー企業、事業の再生等への投資を目的としたファンドに対して出資

JapanVentureAwards

次なる日本のリーダーとして果敢に挑戦する起業家を表彰

事業の発展

海外展開支援

海外展開を検討する段階から、海外事業計画作成、海外進出まで、様々なメニューにより支援

販路開拓支援

中小企業と国内外の企業をつなぐ「J-GoodTech」、地域活性化パートナー制度、eコマースの活用などにより販路開拓をサポート

高度化事業

中小企業が共同で利用する施設に対し、地方自治体と連携。融資や専門家のアドバイスを実施

事業の継続

事業承継・事業引継ぎ

中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部として後継者不在企業の事業引継ぎをサポート

事業再生支援

中小企業活性化全国本部として中小企業の再生等をサポート

共済制度

質の高いセーフティネットの提供

連携事業継続力強化計画

自然災害や感染症流行など、事業継続に支障となる事態への備えをサポート

IT化・DX支援施策のご紹介



ビジネス環境の変化とIT化・DX推進

- 不確実性の高い時代を背景に、企業には、経営環境の変化に柔軟に対応して組織・ビジネスを変革し、新しい価値を生み出していく変革力が求められてきています。
- IT化による業務効率化、デジタルデータ・技術を活用して自社の競争優位性を高めていくDX推進の重要性がますます高まりつつあります。

競争上の優位性の確立



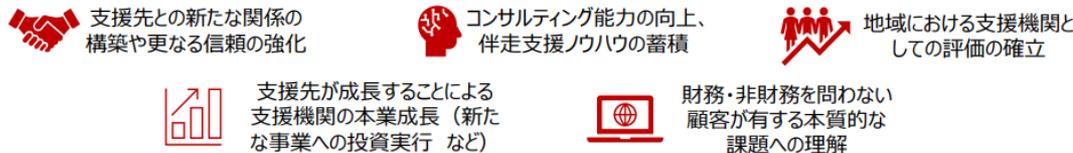
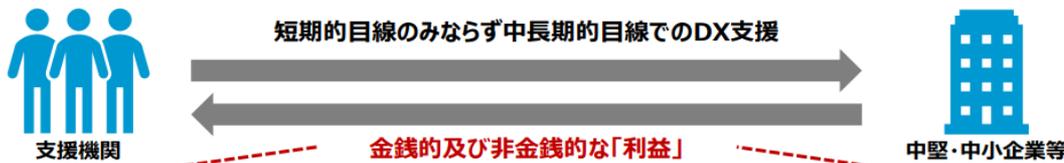
支援機関等のための「DX支援ガイドンス」

- 中堅・中小企業等には人材・情報・資金が不足しており、独力でDXを推進することが難しい側面があると分析し、**金融機関等の支援機関を通じて中堅・中小企業等のDXを支援する「新しいアプローチ」に大きな期待が寄せられています。**

✓ 2021年銀行法等の一部改正：銀行本体の付随業務として企業のデジタル化や地方創生等に資する業務(地域活性化等支援業務)を追加

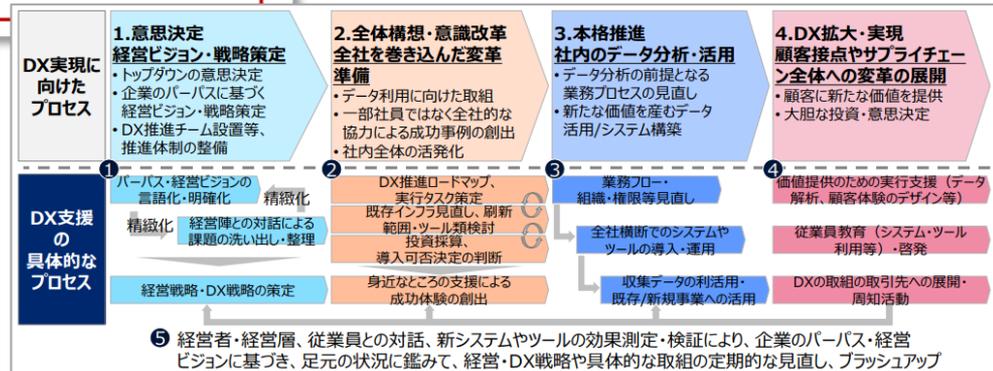
- 短期的な目線だけでなく、**中長期的な目線から、金銭的・非金銭的な「利益」を合わせた企業成長**の果実が生まれ、それが地域経済の持続的な発展に繋がる好循環を目指す。
- 支援機関の経営者はDX支援を**中長期的な「利益」を生む取組として認識し、組織としてDX支援へのコミットメントを表明し、体制整備を実施する。**

双方に価値のあるDX支援



中長期的支援により、最終的に支援対象企業を自走させることを目指すアプローチ

支援機関におけるDX支援人材の育成は急務



出所：「DX支援ガイドンス - デジタル化から始める中堅・中小企業等の伴走支援アプローチ 概要版」
(経済産業省)

<https://www.meti.go.jp/press/2023/03/20240327005/20240327005.html>

3つのステップでITに関する経営課題を支援

※今回ご紹介する施策

知る

ITに関する補助金等公的施策や事例等を調べる！

J-Net21

業務用アプリや導入事例を探す！

ここからアプリ

デジタル・IT化をサポートするポータルサイト

デジwith

自社のIT導入に関する課題を整理する！

IT戦略ナビwith

ECに関する情報を収集する！

ebiz(オンライン講座等)

EC活用のノウハウを体系的に習得する！

ECポケットガイド

学ぶ

隙間時間でITの基礎知識を身に付ける！

ちょこゼミ

社内IT化を検討・推進するため、
集合型研修でIT人材を育成する！

IT人材育成研修(中小企業大学校)

社内IT化を検討・推進するため、
オンライン研修でIT人材を育成する！

IT人材育成研修(WEBeCampus)

IT関連知識・ノウハウを習得する！

IT/DXセミナー

実行する

ITを含む経営全般について専門家に相談する！

経営相談

ITに関する課題を整理しIT化の方針を検討する！

IT経営サポートセンター

導入に向けてITツールを試用して評価する！

IT支援アドバイザー派遣

生産工程のロボット化・デジタル技術活用に取り組む！

生産工程スマート化診断

専門家の支援を受け基幹システムの導入を推進する！

ハンズオン支援 (IT)

補助金を活用しITを導入する！

IT導入補助金

J-GoodTechで海外企業のニーズを探す！

海外マッチングスクエア

ECサービス・ツールを検索し、出店する！

EC活用支援パートナー

デジwithのご紹介 ～2025年4月開設～

- 2つのIT化支援に関するWebサイト、①ITプラットフォームと②みらデジを統合し、デジタル化・IT化支援について一元的に情報発信するポータルサイトとして令和7年4月に開設しました。
※登録不要、無料でどなたでもご利用可能
- 課題の整理、課題解決ツールの選定、導入に向けた検討、各種情報収集まで取組みにおける各段階でご活用いただける支援策をご用意しています。
- 支援機関のご担当者が、事業者のデジタル化・IT化を支援する際にご活用頂くことを想定しています。

デジwith <https://digiwith.smrj.go.jp/>

デジwith できること
デジウイス

01 現状を知る
IT戦略ナビwithで同業他社と比較し、事業者のデジタル化・IT化状況を把握。

02 課題からITソリューションを知る
IT戦略ナビwithで経営課題から最適なITソリューションを知る。

03 ツールを選定する
ここからアプリで業務用アプリを調べる。また、事業者に近い事例からツールの効果を確認する。

04 IT導入に取組む
IT経営サポートセンターで専門家のアドバイスを受けながらツールを導入。運用面もサポート。

デジwith
デジタルイノベーション

IT戦略ナビ with
IT戦略マップ・導入プランを作成する

デジwithとは？

- ここからアプリ
- IT経営サポートセンター
- IT導入補助金
- e-biz
- その他の経営支援ツール

Be a Great Small 中小機構

IT戦略ナビ with
デジタル化・IT化へのルートが見える！

詳しくはこちら

scroll

同業他社比較マップ

経営チェック！
5分で

IT戦略ナビwith ～IT課題とソリューションを可視化～

- 事業者への気づきを与える【同業他社比較】と、自社の経営課題から最適なITソリューションを提案する【IT戦略マップ作成】の2つの機能を提供しています。※同業他社比較データはみらデジの回答データ約9万件を活用
- 【IT戦略マップ作成】は、IT導入補助金2025の加点要件（申請の際に結果画面を添付（PDF））

同業他社比較マップ



戦略マップ

「どのようにITを活用したらビジネスが成功するか？」

戦略の視点

↑ 自社のスローガンやビジョンを明確にし、入力

経営の視点

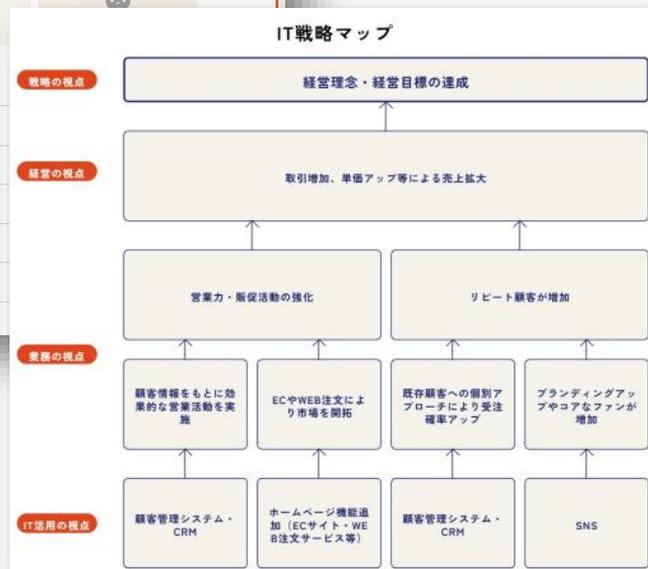
↑ 取り組み&解決すべき経営課題

業務の視点

↑ 経営課題を解決するために取組みたい問題
問題解決に向け期待されるIT活用の効果

IT活用の視点

課題解決に役立つと思われる
ITソリューション



- 同業他社と比較した場合の、自社のデジタル化の取組状況や意識について把握
- 自社課題に合ったITソリューションと導入スケジュール(例)を把握

IT戦略ナビwithの活用イメージ

- 事業者が直接利用するだけでなく、支援機関の方がヒアリングする際に活用いただき、事業者に気づきを与えたり、その後の支援に繋げることも想定
- パソコンやスマホを使用できない環境下では、“ヒアリングシート”を印刷して活用し、後ほどパソコンやスマホから入力してマップを作成することも可能
 - ✓ 2025年10月時点で利用可能なヒアリングシートはIT戦略マップのみであり、同業他社比較マップについては2026年1月以降にリリース予定

同業他社比較マップの設問

デジタル化状況を同業他社と比較
経営判断やデジタル化への対応について、
自社の状況やお考えについて教えてください。

1. 自社の経営戦略や経営計画を立案している
 あてはまる ややあてはまる あまりあてはまらない あてはまらない

2. 自社の経営戦略や経営計画を常に見直ししている
 あてはまる ややあてはまる あまりあてはまらない あてはまらない

3. 業務上の困りごとを解決するためには、ITツール/サービスの活用など、デジタル化が有効であると思う
 あてはまる ややあてはまる あまりあてはまらない あてはまらない

4. 自社のデジタル化が必要だと思う/デジタル化を進めようという意見が多くなっている
 あてはまる ややあてはまる あまりあてはまらない あてはまらない

5. 2023年10月に開始したインボイス（適格請求書）制度への対応を完了している・対応中である
 あてはまる ややあてはまる あまりあてはまらない あてはまらない

12. 他社の成功事例やデジタルサービスに関するセミナーなどデジタル化に関する情報を積極的に収集している
 あてはまる ややあてはまる あまりあてはまらない あてはまらない

IT戦略マップ作成のヒアリングシート

企業名: [建設] ~基本情報~

IT戦略ナビwith ヒアリングシート

このヒアリングシートは「IT戦略ナビwith ヒアリングシート【建設】」です。事業者がヒアリングを行い、後から回答を「IT戦略ナビwith」サイトに入力することで、IT戦略マップを作成することができます。

はじめに支援する会社の企業情報をご記入ください。所在地の都道府県、従業員数、事業所数は画面入力時に必須の項目です。G BizIDプライムはIT導入補助金申請時に必須になります。

企業情報

- 都道府県 (必):
- 従業員数 (必): 0~5人 6~20人 21~50人 51~100人 101~300人 301人~
- 事業所数 (必): 1か所 2~5か所 6~10か所 11か所~
- 資本金: 0~1000万円未満 1000~3000万円未満 3000~5000万円未満 5000万円~
- 売上高: 0~500万円未満 500~1000万円未満 1000~3000万円未満 3000万円~1億円未満 1億円~5億円未満 5億円~10億円未満 10億円~
- G BizIDプライム ※IT導入補助金申請時は必須

次に、事業者が優先して取り組みたい経営課題を選択してください。
 選択した経営課題のシートを使って、ヒアリングを行ってください。
※画面入力に使用するのはこのページと、選択した経営課題のページになります。
 1回の診断につき経営課題の選択は1つのため、複数の経営課題がある場合はそれぞれの経営課題ごとに画面入力し、IT戦略マップを作成してください。

経営課題

- ① 売上拡大 (取引増加、単価アップ等) 2ページへ
- ② 利益率向上 (コストダウン等) 3ページへ
- ③ 生産性の向上 (時間当たり付加価値) 4ページへ
- ④ 品質の向上 (商品や案件当たりの付加価値) 6ページへ
- ⑤ 組織管理体制の強化 7ページへ
- ⑥ 人材確保・育成 8ページへ

企業名: [建設] ~売上拡大~

経営課題①売上拡大 (取引増加、単価アップ等) について

売上拡大のために、**解決したい業務上の課題点を1~2つまで**を選んでください。
 また、選択した課題に対し、**具体的に取り組みたいことをそれぞれ1~2つまで**を選んでください。
※具体的に取り組みたいことを選択は最大4つまでになります。

業務上の課題点

① 顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等をもとに効率的な販売戦略を立てたい
 オンラインで商談やセミナーを行いたい
 オンライン・非接触でも顧客の内覧をできるようにしたい
 提案資料や案内メールなどの文面を適切な表現にしたい
 新しいアイデアやビジネスのヒントが欲しい
 ホームページを自社で簡単・安価に制作したい

新しいお客様が増えている

② 低コストで手軽に情報発信し、新たなファンを作りたい
 ネット広告をベースに、潜在顧客の興味関心に合わせて、営業アプローチしたい
 名刺を営業活動に活用したい
 オンライン見学や住設・インテリア販売により、新規市場を開拓したい
 見込み客へ計画的な営業活動をして、重点客へランタックアップさせたい

既存顧客がリピートしない

③ 顧客情報、過去の商談履歴、購入履歴等を利用して既存顧客に対し個別にアプローチしたい
 営業スキルを磨き上げたい
 チーム営業の体制をつくりたい
 低コストで既存顧客と関係性を深めたい
 ブランド価値や問合せの原因を分析し、効率よく対応したい
 自社の魅力・商品を定期的に発信したい

経営に必要な数字が見えていない

④ 顧客分析により単価の安定や高利益商品の提案を積極的に行いたい
 受注履歴を向上させ、売上を確保したい
 社内にある業務データを集約し、経営判断や予算編成、各種分析等に使用したい

納期の期待に応えられない

⑤ どこに何をいつまでにどの配達ルートで届けるのか、見える化がしたい
 試作品や標準モデルを設計図からすぐで作成したい

複数の金融機関様から取引先のヒアリングに活用したいとのご依頼をいただきました

● IT戦略ナビwithページからDL、印刷可能
 ● ヒアリングシートは業種別にご用意
 ● パソコンやスマホが使えない状況でも、紙のアンケート感覚で活用することが可能

ここからアプリ ～業務用アプリ、事例、記事及び動画等を多数掲載～

- 審査を通過した業務用アプリを掲載しており、事業者の業種や目的から検索することができます。また、他社の導入事例や支援者による支援事例も検索して閲覧できます。
- 最新トピック（DXや生成AIなど）について中小機構の専門家が執筆した記事を掲載している他、動画で紹介・解説するミニ動画講座もご用意しております。
- 他にも業種別支援パッケージ（飲食業、観光業、理美容業）や、支援機関別のIT化支援特集ページなど、事業者のIT化を進めるにあたってお役に立つコンテンツを多数掲載しております。

ここからアプリ
Coco APP

TOP 支援機関の支援事例 IT導入事例 特集記事 支援力アップミニ講座 アプリ検索

チャット相談 Google 検索

特集 伴走支援に必須。経営とITは一体です。
経営指導員のIT支援 特集

特集 生成AIの使いどころ
AIを業務に活用しよう

特集 モバイルオーダー・POS・デリバリー・・・
飲食店のデジタル化 特集

業種から 事例検索

目的から 事例検索

支援者 事例検索

IT支援力アップメールマガジン

目的から コンテンツ検索

業種から アプリ検索

目的から アプリ検索

新着コンテンツ

最新のの記事はこちらから

POS（飲食店） データ連携の不具合をスムーズに解決 経理の負担を減らして販売を強化

POS（飲食店）・決済（店頭ク... 事業承継を機に「経営の見える化」 伝統を受け継ぐ老舗の新たな挑戦

SNS SNS活用で新規顧客を獲得！情報発信で地元の頼れる存在に

データをもちと経営に活かそう！～データ分析特集ページ

月2回メルマガを配信中！最新情報をお届けします！

支援者の方へ

業種別支援パッケージ

理美容業のデジタル化支援特集
ITプラットフォーム
ここからアプリ事務局

飲食店のデジタル化特集
ITプラットフォーム
ここからアプリ事務局

イラスト上に課題を整理
それぞれの課題について
デジタル化のポイントを解説

検索と生成AI 検索と生成AIはすでに融合し始めてい

【検索】 Googleなど
検索
検索エンジン
キーワードに応じ
ランキング化
した結果を表示

【生成AI】 ChatGPT
質問
生成AI
事前に学習
学習した内容から
統計的に
回答を生成

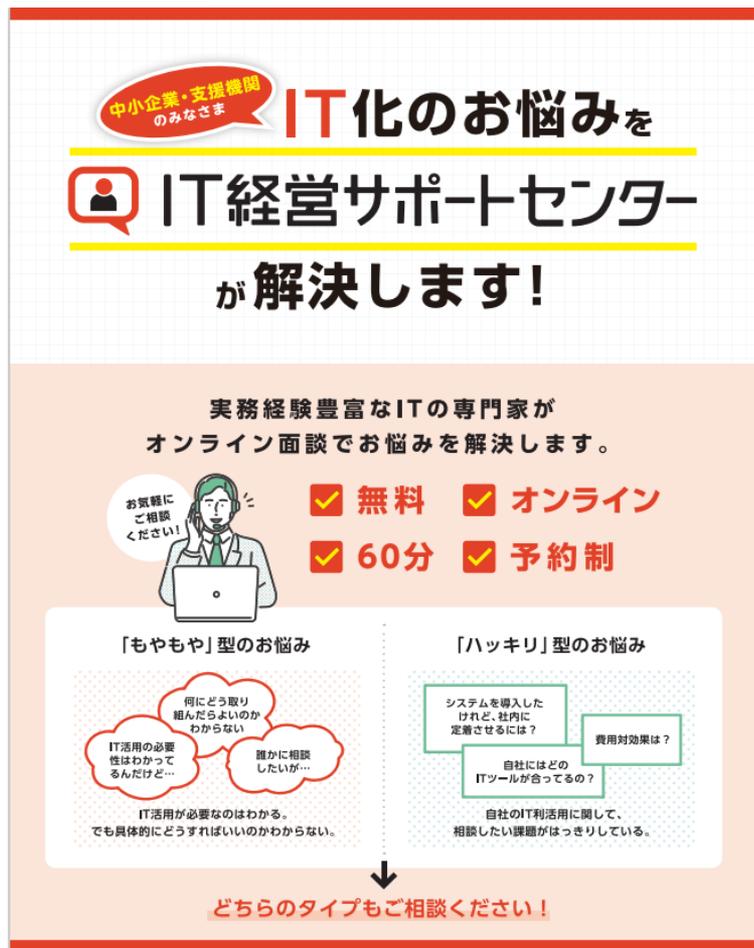
【検索＋生成AI】 ChatGPT(有料版)や
CoPilotProやGemini
質問
生成AI
生成AIの
ブラウジング機能
生成した内容と
検索した内容を
融合して回答

10分程度の動画コンテンツ

IT経営サポートセンターのご紹介

- IT経営サポートセンターでは、実務経験豊富なITの専門家が、事業者の状況に応じた課題の整理や実践的なアドバイス・情報提供などを行います。
例) 「IT化の進め方がわからない」「自社にあったツールを探したい」「もっと有効活用したい」
- 企業のIT化支援を担う金融機関、商工会・商工会議所等の支援機関のサポートも行っています。

<https://it-sodan.smrj.go.jp/>



中小企業・支援機関のみならず **IT化のお悩みを**

IT経営サポートセンター

が解決します!

実務経験豊富なITの専門家が
オンライン面談でお悩みを解決します。

お気軽にご相談ください!

- ✓ 無料
- ✓ オンライン
- ✓ 60分
- ✓ 予約制

「もやもや」型のお悩み

何にどう取り組んだらよいかわからない
IT活用の必要性はわかっているんだけど...
誰かに相談したいが...

IT活用が必要なのはわかる。でも具体的にどうすればいいかわからない。

「ハッキリ」型のお悩み

システムを導入したけれど、社内に定着させるには? 費用対効果は?
自社にはどのITツールが合ってる?
自社のIT活用に關して、相談したい課題がはっきりしている。

↓

どちらのタイプもご相談ください!

Point
01

無料・オンライン・何度でも

Point
02

もやもや型からハッキリ型まで

Point
03

支援機関による相談・同席が可能

IT経営サポートセンター 



ご参考)IT経営サポートセンター 相談事例

もやもや型

IT利活用の必要性は感じているが、自社にどのような課題があって何をどう取り組んだらよいか分からない。

色々とツールは入れているものの十分に活かせてない。Excelでの業務に限界を感じているが、何から取り組んだら良いか。

重点項目としては会計、DX人材育成、セキュリティ、販売支援、データ分析等があるが、何から取り組めばいいのかわからないため、まずは専門家に相談し、話の中で解決策を見つけたい。

紙（勤怠管理、売上管理、請求書等）の使用が多くペーパーレスを進めたいが、現在の仕事への影響を最小限として効率的にペーパーレスを実現できる進められるのか判断がつかない。



はっきり型

Excelで仕入台帳・売上台帳・請求明細を入力している。売上台帳と請求明細の重複入力等が発生しており、ExcelのSheetやファイルが分かれているためデータの分析も難しい。システム導入をして効率的な管理をしたい。



社内連絡ツールとして、現在活用している某SNSに替わるような、安全性と経済性のあるツールを導入したい。



勤怠管理についてタイムカードを元にExcel集計しているが業務負荷が大きい。働き方改革への対応の必要性も感じており、勤怠管理システムの導入を進めたい。

販売管理システムと会計システムとのデータ連携がしたい。

- 業務領域毎に様々な視点から利用できそうなシステムについて説明を聞くことができた。
- 既存システムについて、より活用するための具体的な検討をすることができた。
- 業務課題に対応できるシステムについて、導入～運用の流れや進め方、対応すべき課題を具体的に知ることができた。



ご参考)IT経営サポートセンター 支援機関による相談事例

〈相談事例①〉 建築関連事業者様からのご相談 (※金融機関同席でのご利用例)

【相談内容】

もやもや型

- IT利活用の必要性は感じているが、何をどう取り組んだら良いかわからない

【状況】

- ホームページは過去にあったが、現在は閉鎖している
- 会計はfreee、社内連絡用にLINEを使用
- 他に、測量業務等のソフトウェアを使用

【支援内容】

- IT戦略ナビwithを利用してIT戦略マップを作成
- 経営視点、業務視点、IT活用視点で課題を整理
- 課題解決に向けたアドバイス
 - ✓ 顧客管理はExcelでは限界があるため、システム導入のメリットがある
 - ✓ 発注管理のシステム化による効果が見込まれる、スマホで参照できることがポイント
 - ✓ 集客についてはSNSの利用も考えられる
- 次回以降、顧客管理ツール、在庫管理ツールを中心に費用面も含めた情報提供を実施

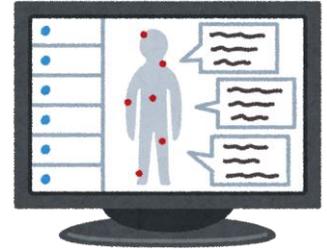


ご参考)IT経営サポートセンター 支援機関による相談事例

〈相談事例②〉 行員様からのご相談 (※支援機関単独でのご利用例)

【相談内容】 はっきり型

- 医療法人において、一般的に導入されているシステムの情報が欲しい
- 電子カルテに連動した自動精算機の情報が欲しい



【状況】

- 相談者は法人事業部で顧客のDX支援をご担当
- 顧客であるクリニックから自動精算機の導入検討にあたって色々教えてほしいとの要望を受け、事前調査として当センターを利用

【支援内容】

- 顧客のシステム導入・IT利活用状況についてヒアリング(今回は未確認)
- 医療機関で使用されているシステムの種類を説明
- 病院の規模によってシステムが分かれており、クリニック向けは様々な機能が統合されたクラウドタイプが多いことをアドバイス
- 複数の自動精算機を説明
- 県内の医療系システムに対応してるITベンダーに関する情報提供
- IT戦略ナビwith、ここからアプリなどをご案内 等



石井和人 ITコーディネータ

インターネットやコンピュータの活用により、仕事の効率を向上させ、より多くの顧客を獲得し、顧客満足度を高め、生産性を上げるための課題を特定し、その解決に向けたアドバイスをいたします。



大塚竜夫 中小企業診断士

経営の視点に立って、経営戦略を実現するIT活用に関する支援を心がけています。企業の事業内容・業務実情等に応じた実践的な支援を実行いたします。



小澤泰介 中小企業診断士

対話を通じて、中小企業や小規模事業者が抱える事業活動の課題を抽出し、IT化を通じた課題解決についてアドバイスを致します。



川越敏昌 中小企業診断士、ITコーディネータ

システムインテグレータとしての業務経験により、デジタル活用による現場の生産性向上のしくみづくりが得意分野です。お話し合いの中から課題の抽出と解決に向けたアドバイスをいたします。



岸野拓也 ITコーディネータ、認定AI-IoTマスターコンサルタント(AIMC)

ITの導入そのものが目的ではなく、企業が直面する本来の課題を解決するためのアドバイスを提供し、大切な人たちの豊かさを追求します。

【EC専門】



大森 浩 中小企業診断士、情報処理技術者

御社の商品・サービスの魅力をお客様に最大限に伝えられるようサポートします。ECを今から始める方、売上が伸び悩んでいる方、SNS等を活用して認知度を上げたい方、ぜひご相談ください。



高橋 信 中小企業診断士、情報処理技術者

クラウドサービス活用、社内IT環境整備、セキュリティ対策と、業種・分野問わず対応いたします。それぞれの企業にとってIT活用の最適解が導けるように、丁寧なヒアリングを心がけています。



豊島慎司 中小企業診断士、ITコーディネータ、情報処理技術者

ITを活用した現場の業務改善や効率化はもちろん、経営課題を解決、生産性向上と付加価値・売上向上の実現に寄与するIT導入・利活用を目指しています。



松尾利彦 中小企業診断士、情報処理技術者

個々の企業における実状に則した課題解決のご支援をポリシーとしています。お話し合いの中から課題の抽出と解決に向けたアドバイスをいたします。



山浦直晃 中小企業診断士、ITコーディネータ

ERPの製品知識、システム設計の上流工程手法からプロジェクトマネジメントに至るノウハウ・経験を強みとしています。対話を通じて課題の抽出と解決に向けたアドバイスをいたします。



高杉 透 国内EC関連に強み

国内EC(ネットショップ)を活用した販路の拡大や売上アップに向けたサポートが可能です。特にモール関連のサポートが得意です。より具体的に実践的なアドバイスが心かけます。

関東本部担当アドバイザー一覧

https://www.smrj.go.jp/regional_hq/kanto/sme/c7moap000000k13x.html

氏名	保有資格	主な支援領域	経歴	一言メッセージ
豊島慎司	中小企業診断士、ITコーディネータ、情報処理技術者 (ITストラテジスト)	業務改革・業務効率化、IT活用、WEBマーケティング、SNS活用	情報システム業界にて、ソフトウェアのプログラミングから、業務調査・分析・システム化検討やIT導入支援などのコンサルティング業務まで幅広い実務経験を積む。これまでシステム開発の現場で培った知見を活かし、様々な企業の経営支援に携わっている。	ITを活用した現場の業務改善や効率化はもちろん、経営課題を解決、生産性向上と付加価値・売上向上の実現に寄与するIT導入・利活用を目指しています。
高橋信	中小企業診断士、情報処理技術者	IT活用、WEBマーケティング、セキュリティ対策	IT企業にてシステムエンジニアとして鉄道関連のシステム開発・運営を経験。中小企業診断士を取得後、中小企業の経営相談窓口で、ITサービスを活用した業務効率化、WEBマーケティング、事業計画策定を中心に、中小企業の経営支援を行っている。	クラウドサービス活用、社内IT環境整備、セキュリティ対策と、業種・分野問わず対応いたします。それぞれの企業にとってIT活用の最適解が導けるように、丁寧なヒアリングを心がけています。
川越敏昌	中小企業診断士、ITコーディネータ	IT導入・利活用支援全般、工場スマート化支援	工場・設備設計を通じた生産性向上の取り組み、プロジェクトマネジメントを通じたコスト、品質、進捗管理の豊富な実務経験やIoTやAIなどの実装スキルを有する。これらを基に、中小企業のIT活用による経営力向上を幅広く支援している。	システムインテグレータとしての業務経験により、デジタル活用による現場の生産性向上のしくみづくりが得意分野です。お話し合いの中から課題の抽出と解決に向けたアドバイスをいたします。
山浦直晃	中小企業診断士、ITコーディネータ	IT活用（フロント業務およびバックオフィス業務全般）	IT企業にてシステムエンジニアとしてERP導入コンサルティングを経験し、100社以上にERPを導入した実績を持つ。独立後、システムエンジニアと中小企業診断士の業務経験を両輪に、中小企業向け経営コンサルティング業務に従事する。	ERPの製品知識、システム設計の上流工程手法からプロジェクトマネジメントに至るノウハウ・経験を強みとしています。対話を通じて課題の抽出と解決に向けたアドバイスをいたします。

ITツールの試行を通じた導入支援(IT化支援アドバイザー派遣)

- IT経営サポートセンターでの相談を通じて経営課題・業務課題を解決するために導入したいITツールが具体化した企業に対し、専門家が現地を訪問し、導入に向けた試行のサポートを行います。
- 現地を3回訪問し、企業の組織、環境、IT化方針などに応じて、導入候補ITツールを実業務に沿って試用し、本番導入に向けた評価を支援します。

ITツールが実際に
現場の業務に合うか
不安がある・・・

**IT化の悩み
をサポート！**

IT活用の助言を受けたけど、
導入までの検討を独力で
進めるのは不安・・・



IT化支援アドバイザー派遣の支援対象範囲

IT化支援アドバイザー派遣で支援対象とするIT化の範囲

- 原則クラウドサービスやパッケージソフトを導入する案件(導入に際しネットワーク構築が含まれないもの)。
- 既製品を標準利用する案件(特注プログラムやアドオンの個別開発/改修を必要としないもの)。

支援対象とならない案件 ※試行ができないITツールは対象外となります。

- AI、IoT、3Dプリンタ等、導入のハードルが高い案件については原則対象外。
- 開発、設計、生産、施工、店舗・施設管理等、特定の業種についての高度な専門性を必要とするITツールの導入案件は原則対象外。

■支援対象となるITソリューション一覧

・顧客管理システム・CRM	・電子契約システム	・BIツール
・CTIシステム	・会計システム	・チャットボット(自動応答)
・ホームページ機能追加(ECサイト・WEB注文サービス等)	・経費精算システム	・RPA
・インターネット広告・MAツール	・シフト管理システム	・OCR/AI-OCR
・SNS	・求人インターネット広告	・オンライン会議・セミナーツール
・予約管理システム	・勤怠管理システム	・WEBアンケート作成システム
・オーダーエントリーシステム・モバイルオーダーアプリ	・給与計算システム	・グループウェア
・名刺管理システム	・オンラインストレージ・リモートアクセスツール	・動画・オンラインマニュアルツール
・宅配(デリバリー)システム	・人材管理システム	・社内SNS・ビジネスチャットツール
・営業支援システム・SFA	・e-ラーニング・LMS	・ワークフローシステム
・ポイントカード管理システム	・セキュリティ対策ツール	・ノーコード・ローコードアプリ
・キャッシュレス決済	・ホームページ刷新(採用強化)	・その他
・販売管理システム	・在庫管理システム	
・POSレジ	・発注仕入(購買)管理システム	

ご参考)IT化支援アドバイザー派遣制度の利用事例

<企業概要>

- ◆ 企業名 : 株式会社フィールディング
- ◆ 所在地 : 東京都墨田区
- ◆ 事業内容 : 衣料品製造・卸
- ◆ 支援者 : 東京東信用金庫
- ◆ URL : <https://ittools.smrj.go.jp/case/flcjfa0000000i3a.html>



身近な金融機関に相談することで、アナログ⇒システム完全移行を実現

きっかけ

(金融機関)

- 営業活動の中で、社長から事業拡大に向けて設備の増設や人員増を検討しているという話を聞く
- 同社は10年間で事業規模が約8倍に成長しているが、受注はすべて電話、仕入れや請求管理も社長が一人に対応している

(社長)

- 業務の限界は感じていたがITに強い抵抗感(業界も遅れてる)
- 何から手を付ければいいのか分からない

取り組み

- 中小機構の“IT経営簡易診断”(※IT経営サポートセンターの前身であり、現在は終了)、“IT化支援アドバイザー派遣”を利用
- IT戦略マップや業務フローを作成して課題を見える化
- 中小機構から販売管理システムを複数提示
- 運用イメージができるようにデモンストレーションを実施しつつ、フィットするツールを選定
- ツール導入後も継続的にフォロー

成果

- 請求書、顧客、仕入を別々に管理していたが一元化することによって作業時間を大幅に短縮できた
- 別エリアの事業所ともリアルタイムにデータを共有できるので、会社全体で一元管理が可能になった

(良かった点)

- IT戦略マップや業務フローを作成することで自社の課題を明確にすることができた
- 金融機関と「次はこの課題に取り組もう」と目標を立てて一つずつ改善を進められた

専門家派遣による伴走型支援(生産工程スマート化診断・ハンズオン支援)

- 具体的に課題やIT導入の可能性が見えてきた企業向けには、経験豊富な専門家を派遣し、経営課題の解決をサポートする伴走型支援の仕組みを設けています。
- ITに関連する経営課題の把握から解決までのプロセスを自社で遂行できるようアドバイスを行っています。

生産工程スマート化診断

-ロボット(自動化)・IoTの活用可能性をご提案-

専門家が訪問し、ロボット(自動化)・IoT・デジタル技術の導入を提案する全3回の無料支援です。

- ・「作業」と「情報」の視点から、生産工程の現状を客観的に把握・分析します。
- ・課題の整理・可視化を行うとともに、ロボット(自動化)やIoTの活用可能性をご提案します。

対象

- ・ハンズオン支援を通じ生産性の向上を図りたい中小企業
- ・ロボット・IoTの導入により、生産性を向上させたい中小企業

ハンズオン支援事業(IT)

-経営課題解決の社内プロジェクトにアドバイザーが伴走-

- 支援計画を策定し、月2回の支援を4ヶ月～10ヶ月の間、継続して行います。
- 支援期間中は、派遣アドバイザーの派遣日数に応じ17,500円/日をご負担いただきます。
- ・ITを活用した課題解決やIT導入計画の検討、実際のIT導入・運用についてアドバイスを行い、企業内のCIO候補者の育成を支援します。
- ・本気でDXに取り組みたい中小企業に対し、中長期の伴走支援を行います。

対象

- ・地域の中核企業および成長意欲のある中小企業
(中長期的な経営課題に、社内プロジェクトを組んで主体的に取り組む意欲があること)

【支援の流れ等】

【1回目、2回目】 現状の課題、将来のありたい姿等のヒアリング、工場見学を行い、今後のロボット(自動化)・IoTの活用に向けた課題を整理

中小機構支援チーム



ヒアリング/工場見学
/ディスカッション

企業担当者



【3回目】 業務フロー見直し、仕組みづくり等のご提案

ご提案



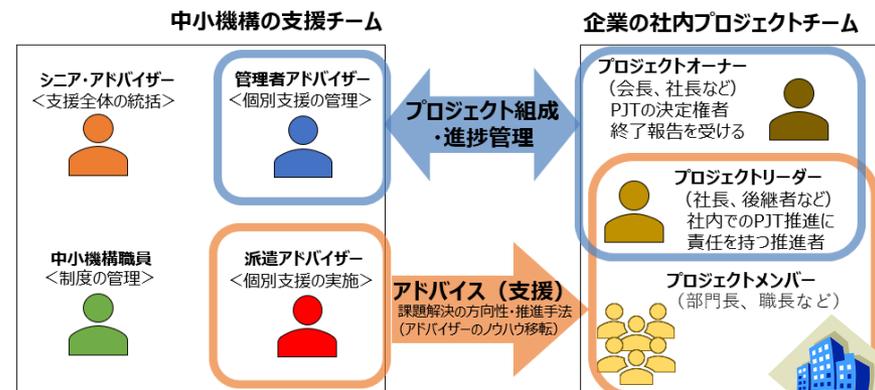
【診断後】 作業改善、工程改善等による生産性向上
将来的にはロボット導入・IoT化へ

導入に向けた
取組実施へ



【チーム支援×プロセス型支援で課題解決ノウハウを移転】

- ・支援チームメンバーが役割遂行しながら、プロジェクトの進捗管理・成果評価・派遣終了後のフォローを行うことにより、着実に成果を生み出す支援を行います。
- ・支援計画に沿って課題の把握から解決までのノウハウを移転するプロセス型の支援を行います。



「地域支援機関等サポート事業」・・・講習会の実施

- 地域支援機関の支援力向上、支援体制の構築を目的に、中小機構の職員・専門家が各種サポートを行う事業です。
- 地域の中小企業支援機関（商工会・商工会議所など）の支援機能や支援能力強化・向上に資する支援ツールの提供や講習会等を実施しています。
- IT化やDXをテーマとした講習会の実施も行っています。

支援の流れ



IT・DXがテーマの講習会一例

はじめてのDX入門

中小企業・小規模事業者へのデジタル化支援について

デジタル化支援のための実践研修

事業者のデジタル化における伴走支援のポイント



中小機構は持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

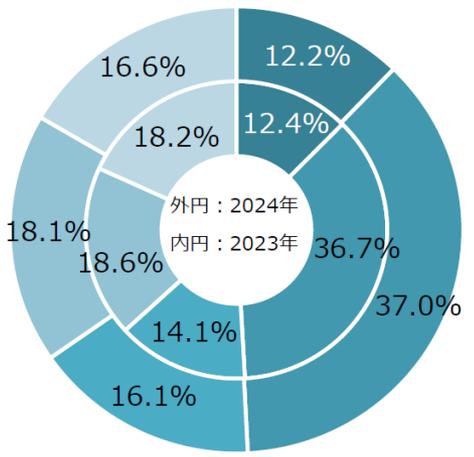
Appendix



中小企業のDX推進に関する調査(2024年)～理解度・必要性～

■ 中小・小規模企業におけるDXへの理解や取組み状況を把握することを目的として、中小機構が行っているWebアンケート調査 (2022年～、n=1,000)

DXの理解度

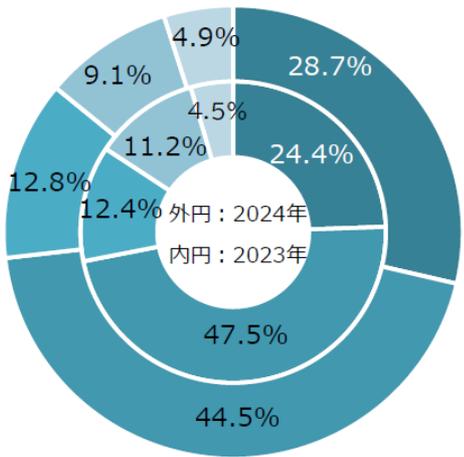


- 理解している
- ある程度理解している
- わからない・どちらともいえない
- あまり理解していない
- 理解していない

(n=1,000)

- “理解している”、“ある程度理解している”と回答した企業は49.2%と全体のほぼ半数を占めている
- 前回調査は49.1%だったため、ほぼ横ばい

DXの必要性



- 必要だと思う
- ある程度必要だと思う
- わからない・どちらともいえない
- あまり必要だと思わない
- 必要だとは思わない

(n=492)

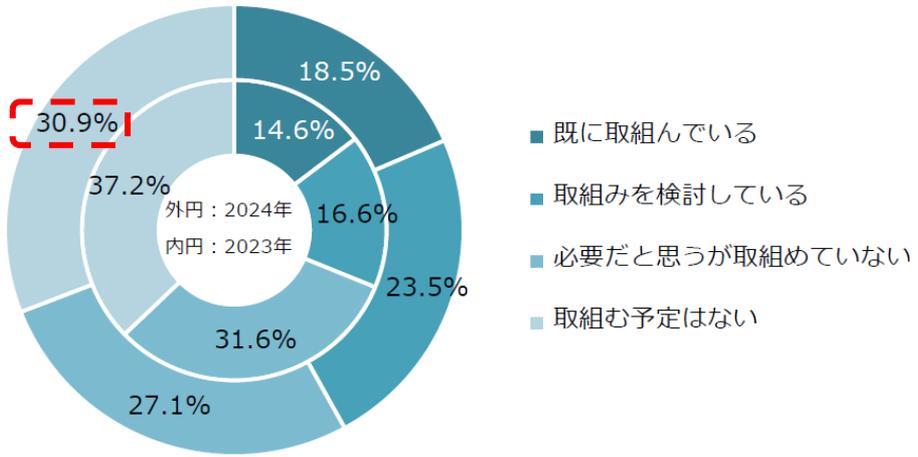
※前問「DXに対する理解度」について、“理解している”、“ある程度理解している”と回答した492社に対しての質問

- **73.2%**がデジタル化を“必要だと思う”または“ある程度必要だと思う”と回答

中小企業のDX推進に関する調査(2024年)～取組状況～

■ DXに取組む企業は増加傾向にあるが、小規模事業者では74.5%が消極的な回答

DXの取組状況

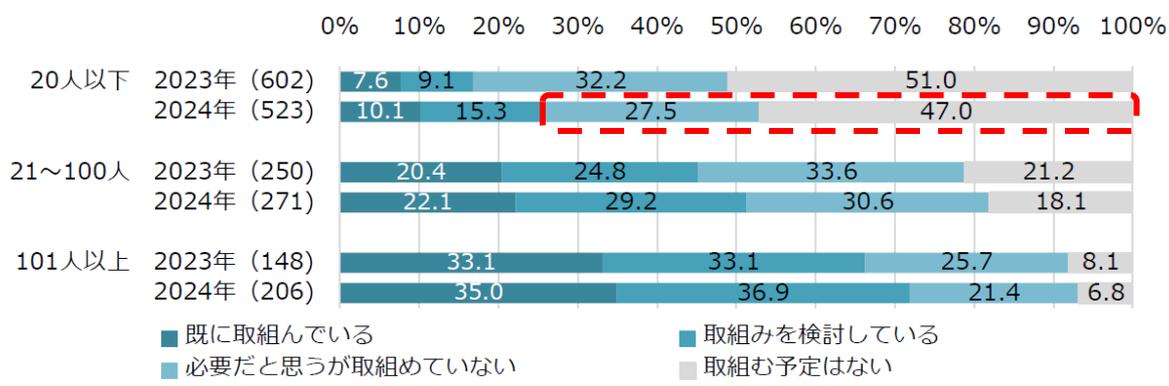


(n=1,000)

- “既に取り組んでいる”企業は18.5%と前年比で3.9ポイントアップ
- “取組みを検討している”企業は23.5%であり、前年比で6.9ポイントアップ

➡ DXに取り組んでいる企業が増加している一方で、取組む予定はない企業も30.9%存在

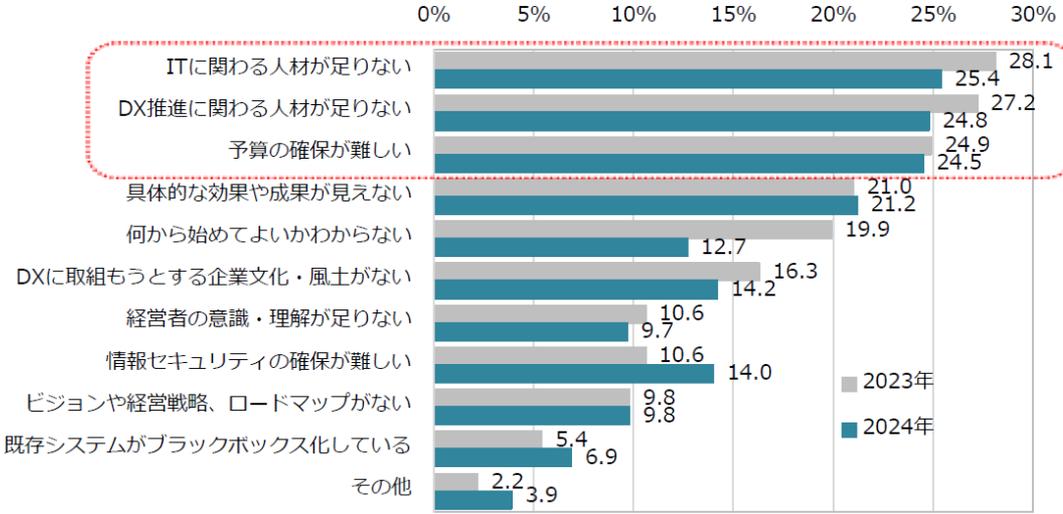
取組状況 (従業員規模別)



- 従業員規模101人以上では、“既に取り組んでいる”、“取組みを検討している”企業が71.9%と高い一方、20人以下の小規模事業者では25.4%と低くなっている
- いずれの従業員規模においても、前回調査時に比べて取り組んでいる企業が微増
- 従業員規模20人以下の場合、74.5%が取組みに消極的な回答となった

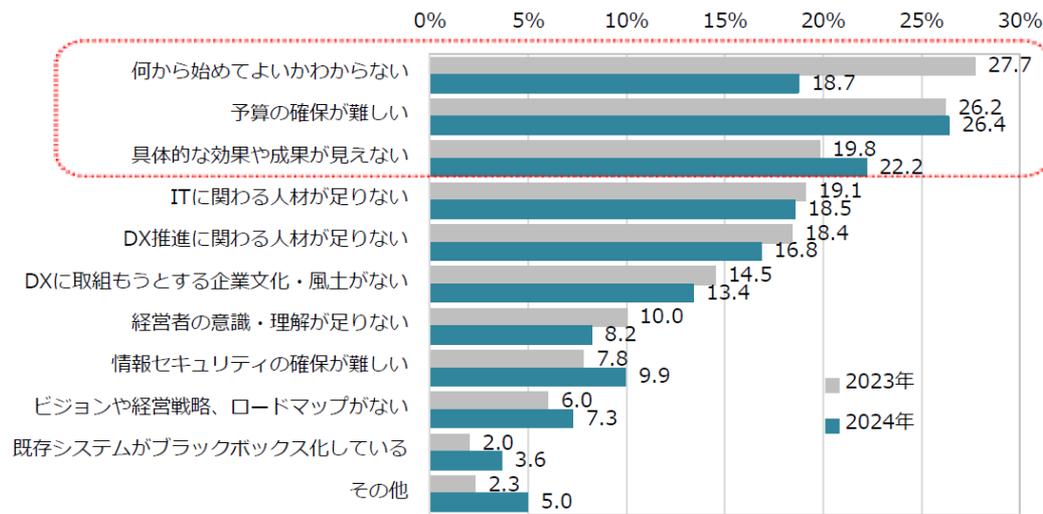
中小企業のDX推進に関する調査(2024年)～DXに取り組むに当たっての課題～

DXに取り組むに当たっての課題 (全体)



- 課題上位の人材不足については、前回調査と比べてIT人材が28.1%→25.4%、DX人材が27.2%→24.8%といずれも下回った
- 一方で、「情報セキュリティの確保が難しい」が10.6%→14.0%と3.4ポイント上昇しており、フェーズが進んでいることが窺える

DXに取り組むに当たっての課題 (従業員規模20人以下)

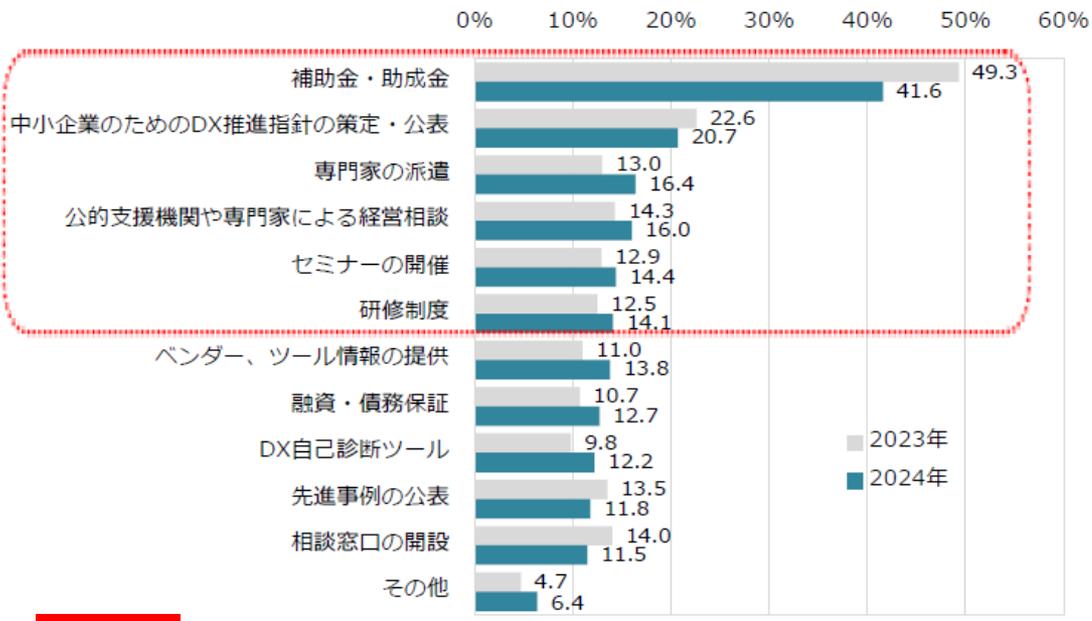


(n=522)

- 昨年度最多の「何から始めてよいかわからない」は27.7%→18.7%と9ポイント下回ったが依然として相当数存在する
- 今年度最多は「予算の確保が難しい」であり、それに次ぐ「具体的な効果や成果が見えない」が19.8%→22.2%と2.4ポイントアップした

中小企業のDX推進に関する調査(2024年)～期待する支援策～

DXの推進に向けて期待する支援策



・ 前回調査と変わらず「補助金・助成金」が41.6%と最多だが、7.7ポイント下回った
 ・ 「専門家の派遣」や「経営相談」、「セミナーの開催」や「研修」などに対する期待が高まっている

まとめ

- ◆ DXに対する理解度や必要性については前回調査からほぼ横ばいであるが、**取組みは従業員規模に拠らず進んでいる 31.2%→42.0%** (10.8ポイント上昇)
- ◆ 一方で、「取組む予定はない」と回答した企業が30.9%存在しており、特に従業員規模20人以下の**小規模事業者においては、「取組む予定はない」が47.0%、「必要だと思うが取組めていない」が27.5%**と、合わせて**74.5%がDXの取組みに対して消極的な回答**となった
- ◆ ハードルになっているのは「**人材不足**」、「**予算の確保が難しい**」の他、小規模事業者を見ると「**何から始めてよいかわからない**」や「**具体的な効果や成果が見えない**」などDXに対して不透明感を感じている企業も依然として多く存在している
- ◆ 支援については資金面のニーズが最も高いものの、IT・DX人材育成のための研修やセミナー、経営相談、専門家の活用など**多様な支援ツールの継続的な展開**が求められる
- ◆ 取組みに消極的な小規模事業者に対しては、**DXが必要な理由やメリットを具体的かつ丁寧に示していくことが重要**