

「デジタル化、DX化に向けた効果的なIT利活用」

～デジタル化促進補助金 公募説明会～ 実施報告（抄）

開催日：2022年6月21日（火）13：30～16：00

場 所：札幌市産業振興センターセミナールーム A+YouTube ライブによるオンライン配信

共 催：一般財団法人さっぽろ産業振興財団

共 催：札幌商工会議所

後 援：札幌市

参加者：107名（会場28、配信視聴79）

プログラムと内容概略（以下、敬称略）

1. 開 式 挨拶

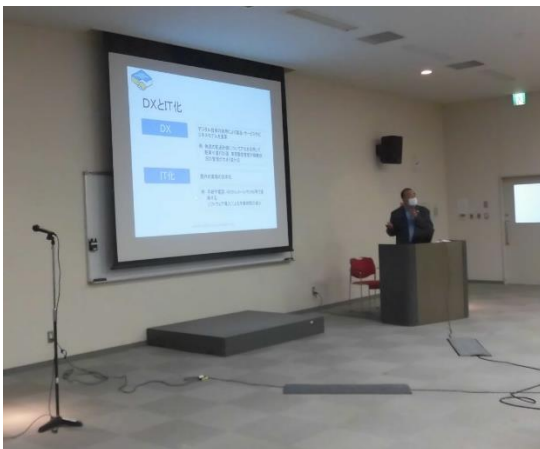
一般財団法人さっぽろ産業振興財団 事業本部長 和田 康広



2. 基 調 講 演

「デジタル化、DX化に向けた効果的なIT利活用」

株式会社北海道新事業創造プラザ 代表取締役 吉澤 慶記



◆DX？IT化？

経済産業省より、DXを3つの異なる段階に分解する。デジタイゼーション、デジタルライゼ

ーション、デジタルトランスフォーメーション。これらは必ずしも下から順に実施を検討するものではない。

DX=デジタル技術の活用により製品・サービスやビジネスモデルを変革

IT化=既存の業務の効率化

◆DXの定義

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

◆事例

○Amazon：小売業の大きな変革

「地球上で最もお客様を大切にすること」

「地球上で最も豊富な品揃え」

↓

1クリックで購入できる「今すぐ買う」

カスタマーレビュー

注文履歴から購入商品の機械学習

(商品の揃え方や配送の効率化)

○タクシー会社

課題：経済状況やコロナ禍から利用者減少

↓

どこにタクシーを配車したら効率が良いか AI を活用

↓

顧客が使いやすいようにアプリを開発

どこに顧客がいるか明確になることやそのデータを AI で分析することで効率的に配車が可能となる。

ほかにも、写真、映像、名刺を事例に講演。

様々な経営課題を解決するための個別業務のデジタル化と、業務プロセスのデジタル化があり、顧客起点の価値創出のためビジネスモデル変容する未来がある。

◆DXの前にITをどのように活用するか。

様々な経営課題を解決するための個別業務のデジタル化とは。

◆事例

水道工事業

リフォームの相談&アフター相談が増加

↓
顧客への商品説明が紙媒体
顧客管理や現場管理が紙媒体
↓
タブレットの導入とアプリと SNS で管理を推進

建設業

土木や建設関連事業で業務多忙

課題：高齢化と人材不足

↓
高齢化で既存システムが使えない

↓
簡単に使える独自システムを検討

◆最後に

経営層による経営戦略策定として、現状の課題の把握と将来像をはっきりさせる。
戦略推進のためのDX推進とITシステム構築を継続するための社内体制整備をする。
既存データのデジタル化だけでは不十分であり、既存ツールでは対応できない。データをどのように活かすか、DXを絡めて既存システムを刷新する必要がある。
不要なシステムの廃棄と、頻繁に更新が必要なシステムはクラウドシステムの活用を検討する。

3. 補助金活用事例紹介

「中小製造業における受注量拡大・売上拡大を実現する仕組みづくり」

札幌制御システム株式会社



平成元年(1989年)創業。制御配電盤メーカーとして盤製作や、ロボット販売を行う。

制御盤、動力盤、配電盤、分電盤の設計・製作をはじめ、現地保守・リプレース対応、試運転調整など、設計・製造から試験・納入まで一気通貫で対応する。受注までの多くのステップはすべて重要な作業。見積作成までのスピードが遅いと、受注機会を失ってしまう。

新システムを導入したことにより課題解消。令和元年度末から新システム利用開始し、効果を実感。平成31年度事業でモレなし・ミスなし・効率化が実現。しかし、新しい課題を発見し、令和3年度に再び応募。

高い技術力を有する特定の人材が本来行うべき営業活動に十分な時間を確保できていなかったが、見積内訳のテンプレート化をすることで、誰でも高精度な見積書を作成できるようになった。

現行見積システムでは大型案件に対応できていなかったが、Excelによる見積もり作業をなくし、システム化したことで大型案件に対応できるようになった。

案件が持つ詳細情報を活用できておらず、受注分析や営業戦略の立案ができていなかったが、見積情報分析機能の追加と、受注状況の自動連携をすることで精度を確保した。

◆見積システムの紹介

高いスキルが不要で、誰でも簡単に見積作成ができる。

大型案件の見積に対応することで、営業領域の拡大に繋がった。

リアルタイムに分析できるようになったことで、営業戦略に活かせるようになった。

見積システムで受注情報を管理して、「見える化」することで、分析できるようになった。

◆まとめ

見積書作成工数が一層少なくなっていることを実感。

Excel見積を完全撲滅できていることを実感。

本来の営業活動に工数を割けるようになったことを実感。

営業だけでなく経営層がリアルタイム情報を見るように。

営業会議で見える化の情報をベースに議論。

環境が整い、それぞれの立場でシステムを活用しはじめている。

受注アップに結び付く営業活動をより多く、新しい大型案件の受注増して、質の良い営業活動を目指す。

4. 補助金 公募説明

一般財団法人さっぽろ産業振興財団

IT・クリエイティブ産業振興部 IT産業振興係長 平松 勇人

①新たな補助制度の概要 ②参考となる活用事例紹介 ③申請から完了まで

④IT利活用をお考えの皆様へ【デジタル化、IT利活用に関する専門アドバイザー派遣のご紹介】



◆事業目的

・「市内中小企業の DX を実現」

市内 IT 事業者により開発・提供されるデジタル技術を活用した製品やサービスで、さっぽろにおける DX モデルケースを創出し業界の垣根を越え DX を推進。

◆補助対象者

さっぽろ連携中枢都市圏に本社を置く

- ① 中小企業者（個人事業主を含む）
- ② 企業グループ
- ③ その他法人

①～③に加え、以下の3つを全て満たしていることが必要

- ✓ 当該市町村にて引き続き1年以上同一事業を営んでいる。（会社の定款や履歴事項全部証明書の提出が必要）
- ✓ 法人市町村税を滞納していない（納税証明書の提出が必要）。
- ✓ 札幌市における一般競争入札等の参加制限を受けていない。

◆補助対象事業

自社の経営課題を解決するために、デジタルデータや IT の利活用を行う事業

◆補助対象経費

①事業費

ソフトウェア（IT システム）開発委託費

②設備備品費

ハードウェアの購入費及び使用料

ソフトウェアの購入費及び使用料

③人材育成関連費

補助対象者の従業員の方を対象に、本申請で導入するシステムの利活用をスムーズに行うことを目的とした、IT や DX に関する研修受講費用

◆補助対象期間

令和4年9月1日から令和5年2月28日まで

◆申請書類等

・札幌市エレクトロニクスセンターの web サイトにて公開中

<https://www.eleccen.jp/project/it-business-top/it-business-promo/>

◆審査基準

事業目的、背景、現状分析や課題が明確で、自社の経営課題を解決する取り組みであるか
事業実施の成果目標が明確かつ適切であり、経営課題に対する効果が高いか

事業実施のための予算等が確保されているか（実現可能性、有効性の有無）

事業成果が速やかに活用され、商品・サービスの付加価値が高まる、新サービス・新ビジネスの創出、販路の拡大が期待できるか

事業実施による産業・経済波及効果の有無（モデルケース的な要素など）

市内中小 IT 企業者は、申請者の経営課題を認識した上で、妥当性のある解決策や DX 化等に向けた提言、関係性を築いているか

◆締切

令和4年7月29日(金)17:00（事務局必着）

◆補助金申請のポイント

1. 明確な目標（なりたい姿）と、的確な現状把握

2. 目標と現状の間の「課題=壁」を正しく認識

3. 「壁を超える」ために、何をなすべきか

⇒その中で IT の利活用が解決への有効な手段であった。

4. パートナー（IT 企業）と課題を共有

⇒「適切」な解決方法（提案&合意）

5. 明確かつ具体的な導入・展開計画

課題あり⇒IT 利活用による課題解決⇒更にレベルアップしたプラス α ⇒目指す目標（なりたい姿）へ！

5. 相談会の様子



補助金の申請に関することは勿論のこと、DX化に向けたIT利活用の進め方や自社の課題解決に向けた取組方法に関しても相談がありました。後者においては、本公募説明会でもご照会致しましたが、IT利活用専門アドバイザーの派遣支援

(<https://www.elecen.jp/project/it-business-top/it-business-promo/#s3> より申込可能)の活用もご案内しております。

6. さいごに

デジタル化促進補助金の公募締切は令和4年(2022年)7月29日(金)17:00(までに申請に必着な書類が当事務局まで届いていること)となっております。申請に関するご質問等、引き続きお受けしております。よろしくお願い致します。

以上