

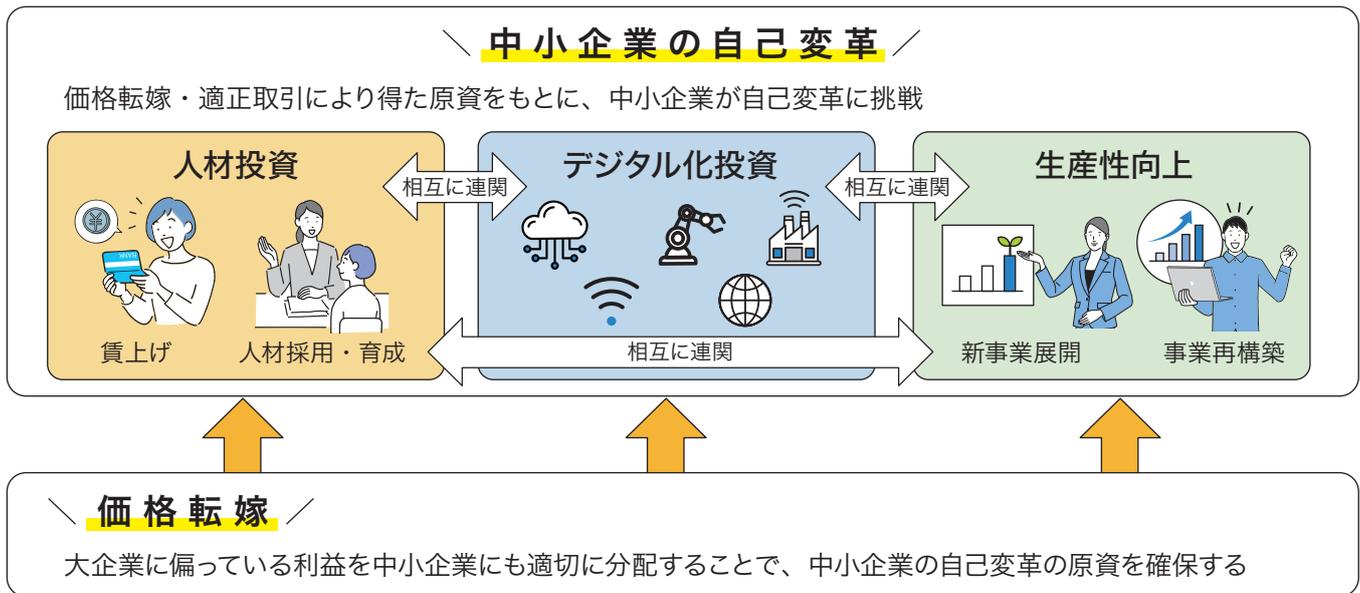
デジタル化はこう進める！ 中小企業のためのデジタル化戦略

様々な経営課題の解決につながる「デジタル化」。その重要性は分かっている、社内での取組みがなかなか進まない、またそもそも何から手を付けたらよいか分からないという方も多いのではないのでしょうか。今回は、福岡商工会議所デジタル化相談窓口の専門家のお話をもとに、最近の企業のデジタル化の取組みの現状やデジタル化成功へのヒントを紹介します。

デジタル化は、経営諸課題の解決に密接に関連

■ 中小企業の諸課題は相互に密接に関連している

人手不足、賃上げ、デジタル実装、生産性向上、価格転嫁など、中小企業は様々な課題に直面しています。これらは、別々の課題のように見えますが、“適正な取引により得た収益を原資にデジタル実装をすることで省力化でき、生産性向上につながり、さらに人手不足も克服できる”というように、相互に密接に関連しています。



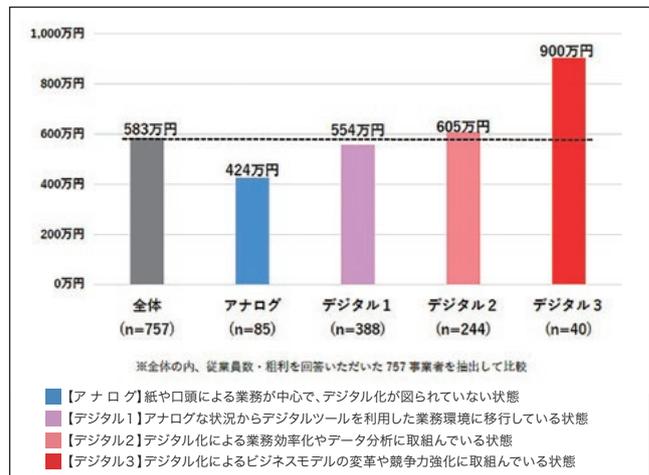
■ デジタル化の取組みと生産性は相関

福岡市が実施した「中小企業振興に関するアンケート」では、デジタル化に取り組んでいる事業者は（デジタル段階1～3）は約8割に及ぶものの、企業によってデジタル化の取組み度合に差があるという結果が出ています。

また、デジタル化の取組み度合が進んでいるほど、従業員1人当たりの粗利額が多く、「デジタル化の取組み」と「生産性向上」には一定の相関がみられ、密接に関連していることが分かります。

出典：福岡市「中小企業振興に関するアンケート（令和6年7月）」調査結果
https://www.city.fukuoka.lg.jp/keizai/policy_mng/business/documents/2024_tyuusuyoukigyoushinkounikananzuranke-to.pdf

図1 「従業員1人当たり粗利額」



デジタル化を成功させるカギとは ～専門家に話を伺いました🎤～



福岡商工会議所
デジタル化相談窓口専門家
SUNBOW株式会社 代表
宮本 知典 氏

【略歴】小売業、卸売業、宿泊業、建築業などの分野やフランチャイズ本部の立ち上げを経験。現場の接客・営業・通販から総務経理や企画や資金調達までの業務の縦軸と横軸も経験。業務内容は、経営戦略策定から実際の実務代行を行うCOO代行+実務代行。経営、ITの両面から具体的な方針や戦略を立案し、実行のサポート、会社の資産となる仕組みを構築。

—「企業によってデジタル化の取り組み度合に差がある」という調査結果がありますが、先生はどのように感じていらっしゃいますか。

私も、企業による差はすごくあると感じています。商工会議所のデジタル化相談窓口でも、手作業で日々の業務は回っているけど、パソコンを購入したいから使える補助金を教えてほしいという方もいれば、デジタル投資により業務の効率化は進んでいるので、次はデータに基づいた経営をしたいという方まで、企業規模や業種にかかわらず幅広いご相談が寄せられています。

また、相談内容に関しても、依然として「何から手をつけたらよいか、何を導入したらよいかかわからない」というご相談もありますが、すでにデジタルツールを導入した企業からは、「導入はしたけど、思うような効果が得られていない。もっとうまく活用するためにどうしたらよいか」というご相談が増えているように感じます。

デジタル化の度合いは5段階 経営への効果が見えるレベルを目標に

様々な相談を受ける中で、私個人の考えですが、企業の**デジタル化の取り組み度合いは5段階に分けられる**かなと思っています。

まず第1段階は、紙やFAXなどの手作業を要する業務や事業で、問題なく回っており、デジタル化の必要性を感じていないというレベル。次に第2段階が、表計算ソフトやシステムにデータの入力をしているなど、業務のデジタル化はできているというレベル。第3段階は、デジタル化で従業員一人一人の業務効率化にはなっていますが、会社全体まで効果や結果が波及していないレベル。そして第4段階が、デジタル化によって、売上増や経費削減など企業経営の利益に何かしらの効果が出ているというレベル。最後に第5段階が、企業戦略そのものにAIなどのデジタル技術を活用しているというレベルです。

企業として、どのレベルを目指すのかを明確にすることも、デジタル化に取り組む上で重要です。私としては、企業は**第4段階の「デジタル化による経営への効果が目に見えるレベル」を目指さなければならない**と思いますし、そこを狙って支援をしていきたいと考えています。

デジタル化は小さなことから積み重ねて 専門家の客観的視点も取り入れて

—中小企業がデジタル化に取り組む際のポイントはありますか。

最初から大きな投資をするのではなく、小さなことから積み重ねることですね。

実際に、ある企業から「業務過多で月次の損益を出すのに数カ月かかり、在庫管理にリアルタイム性がなく無駄な在庫や不良在庫につながっている。作業人員を増やそうと考え、業者に販売管理ソフトの改修を依頼したところ、100万円を超える費用の提示があった。この金額は妥当なのか」というご相談がありました。

従業員も交え業務プロセスからヒアリングしたところ、最も滞っていた業務は、大量に溜まった紙の納品書の情報を販売管理ソフトに手入力する作業であ

ることが分かりました。問題は販売管理ソフトの活用方法にあったのです。そこで、取引先から納品情報を一括してデータでもらうことや、そのデータをシステムに取り込む方法などをご提案しました。その結果、入力業務軽減だけでなく、増やす予定だった人員と改修費用の削減にもつながりました。社内だけではなく、社外からのデータの活用と連携で業務改善ができるという一つの事例になりました。

—この例のように、IT導入を検討する際に、専門家に相談してもいいのですか。

ぜひ相談してください！導入を検討したきっかけやシステムを選んだ理由などをお伺いして、我々が持っている知識の範囲内で「この業務だとその機能は不要ではないか」、「他のツールを使えば無料でできる」といった具体的なご提案ができます。大きな投資をせずとも、表計算ソフトで処理したり、ソフトの使い方を見直したり、小さなことで解決できるかもしれません。

あわせて、その企業の将来性を考えたときに、今のうちから導入したほうが後の投資額が少なくなるなど考えることもあります。導入目的だけでなく、時間軸と経営状況をトータルで判断してご提案することもあるので、専門家に相談して客観的に検討されると良いと思います。

補助金・助成金ありきのデジタル化にならないように

—窓口では補助金・助成金に関するご相談も多いようですが。

そうですね。よく知られているものだと「IT導入補助金」や「小規模事業者持続化補助金」といったものがあります。**補助金や助成金は、同じものと思われている方も多いのですが、実は違いがあります。**補助金は主に経済産業省が管轄しており、新規事業や設備投資など、事業の発展や挑戦を支援する制度です。一方、助成金は、主に厚生労働省が管轄しており、働き方の改善や人材育成など労働環境をよくする取組みを支援する制度です。図2のとおり、公募期間や受給難易度にも違いがあり、自社の取組みにあわせて、どの補助金、助成金が活用できるのか事前に確認しなければなりません。

また、補助金と助成金の共通の注意点を図3に挙げています。補助金、助成金は後払いが基本であり、申

請から支給まで期間が長いです。そのため、先に自己資金で事業にかかる費用を捻出しなければなりません。また、採択前や申請前に支払った事業費は対象とならないので注意が必要です。

図2 補助金と助成金の違い

	補助金	助成金
管轄	経済産業省	厚生労働省
目的	設備投資・新事業・成長支援	雇用・人材育成・労働環境改善など
専門家サポート(申請代行)	中小企業診断士や行政書士、コンサルティング会社など	社会保険労務士のみ
公募期間	限定的 ※年に数回、短期間	通年で受付
受給難易度	高 採択数に制限があり競争があるため、申請しても必ずもらえるわけではない 選ばれた人だけ、もらえるお金	低 要件を満たせば基本的にもらえる 条件を満たせば、もらえるお金
こんな企業におすすめ	・新たなチャレンジをしたい ・資金調達と成長を両立したい	・従業員の定着や育成に注力したい ・労働環境を整備したい

※監修：SUNBOW(株) 宮本知典氏

図3 補助金と助成金の主な注意点

補助金・助成金 共通の注意点	
<ul style="list-style-type: none"> ・後払いが基本 → 先に自己資金の用意が必要 ・申請前に行動してしまうと対象外になることが多い ・事業期間外の支出は支給対象外 実施期間から1日でもずれて発生した諸経費は対象外 ・申請から支給までの期間が長い(1年以上) 補助金:事業期間が終了してから約2~3か月後 (諸経費の根拠資料提出→検査→補助金支給確定) 助成金:申請から受給までの期間=約6~8ヶ月(平均) ・会計検査院の検査が入ることがある ・法令違反をすると処分を受ける 	<p>不正受給 虚偽申請 重複受給 不正使用 (目的外使用)</p> <p>➡ 全額返還 +</p> <p>罰金・罰則 刑事罰 違反金 追加ペナルティ</p>

※監修：SUNBOW(株) 宮本知典氏

補助金、助成金がもらえるからデジタル投資したいというご相談もありますが、本来は、会社として目指す姿や経営課題があって、それをデジタル化で解決するというのがあるべき姿だと思います。**補助金、助成金ありきのデジタル化にならないように注意**しなければなりません。

業務視点・経営視点・デジタル視点 3つのバランスがデジタル化成功のカギ

—デジタル化を成功させるカギは何だと思えますか。

この分野はものすごく幅広い知識が必要なのですが、デジタル化を進めていくにあたり、私は、「**業務視点**」「**経営視点**」「**デジタル視点**」、この3つのバランスが**重要**だと思っています。要は、業務内容を理解していて、IT・デジタルの知識もあって、それを自社の経営に落とし込むという3つのことが同時に進行しないと成果が出ないと感じています。そのため、経営層と従事

者、そしてデジタル部署の3者が課題や目的を共有して、デジタル化を進めることが重要です。

とはいえ、中小企業が単独でこの3者を揃えるのは大変です。そこで、我々専門家の役割が大きくなると思っています。専門家の助言や提案を受けて、「今の提案だと、この業務は楽になるけど、経営にはこんな影響が出そうだ」と考えながら、デジタル化を進めるのが良いかなと考えています。

—最後に、これからデジタル化に取り組む方にメッセージをお願いします。

はい。デジタル化は、経営目標の達成や課題を解決するための手段の一つにすぎません。自社の目標や課題を明確にして、先ほどの3つの視点「業務視点」「経営視点」「デジタル視点」のバランスを意識しながら取り組むことが成功につながると思います。そのために、ぜひ専門家や支援機関を活用してみてください。私も少しでも企業の成長のお役に立てればと思っています。

ご相談は「YOKA-DIGI デジタル化相談窓口」へ！

デジタル化で困ったら、まず専門家に相談を！ツールの提案から導入支援、導入後のフォローまで幅広く対応しています。

こんなお悩みに対応します！ **実際にあったご相談**

- ・複数部門でそれぞれ別個に管理しているデータを、会社全体で統一して環境を整えたい
- ・飲食店におけるモバイルオーダーシステムの導入とそれに併せた顧客・会計管理も行えるようにしたい
- ・複数点在する拠点のセキュリティ対策について教えてほしい
- ・デジタル化を目指して自力で調べてきたが、何がどう合うのか分からない



日時 毎月第2・第4木曜日 10:00~16:00

場所 当所 経営相談窓口(当所ビル2階)

対象 福岡市内の事業者または当所会員

内容 自社の課題の把握・整理、デジタル化ツールの検討、その他デジタル化・DXに関するご相談

※特定の商品・サービスの操作方法等のサポートを行うものではありません。

電話予約

TEL:092-441-2161
(平日9~17時)

WEB予約



生産性向上に取り組む方に /

中小企業省力化投資補助金

IT導入補助金

詳細は本誌11ページをご覧ください。

デジタル化ツールを紹介 /

デジタル化に役立つツールやサービスに対し、会員限定の優待をつけて提供しています。

**会員向けデジタル化
優待サービス**

[こちら▶](#)



セミナー情報や事例紹介、ツール導入に関する動画を配信中！

YOKA-DIGIサイトはこちら▶

