

# 第29回中小企業活性化会議資料

## <第29回会議の主なご意見・ご提案>

No		主なご意見・ご提案
1	デジタル化が進まない要因について	デジタル化は経営者の興味関心がなければ進まないと考えている。同じ規模感の企業の成功事例を紹介、公開することで興味を持ち、デジタル化につながるのではないかと。
2		自社の経営を分析した上で、課題解決の手段としてのデジタル化でないとDXが普及していかないのではないかと。DXが目的ではなく、経営が良くなることが一番大切。
3	デジタル化に向けた支援施策について	現在のデジタル施策はプッシュ型の支援が多いようだが、どのようなニーズがあるのかというマーケットインの発想に立ったプル型の支援が不足している印象がある。例えば企業向けの調査で経営上の課題の上位に挙げられている、仕入価格の上昇、人材不足、受注の減少、競争の激化などを解決するためにデジタル技術を活用するという発想。デジタル化は目的ではなく課題解決するための手段。
4		行政として生産性向上に取り組む成長意欲の高い企業を積極的に支援するのがいいのではないかと。
5		多くの経営者からIT人材、デジタル人材の不足が課題として挙げられており、デジタル人材とのマッチングやデジタル教育に関する情報提供が求められている。
6		企業からデジタル化を進めたい、専用の人材が欲しいという話を頂くが、人材の少ないマーケットでは獲得に苦戦する。今後は市としてDX人材の育成に注力する必要があるのではないかと。
7		以前は直接訪問や域外の展示会出展により新規顧客を獲得していたが、コロナ禍によりSEO対策、ウェブマーケティングを行うことで新規の獲得率が増加した。専門的知識を持った人材の助言により、課題に対して予想外の成果が上がると考えている。
8		IT導入のプロセスを伴走型でコーディネートしていくコンサルティングに補助金を追加することで企業への導入が促進するのではないかと。
9	デジタル化に取り組む企業に対する支援として、課題の掘り起こしやプロ人材を用いた伴走型コンサルティングやその助成、また展示会に経営者層を呼び込む等の手法があると思った。	
10	その他	中小企業では生産性を高めて売り上げを向上することよりも、付加価値を高めることがポイントになると考えられるのでデジタル化においても付加価値向上という視点を持って進める必要があるのではないかと。
11		ECサイトでの販売で効果が出ていない場合の大半は、ECサイトに商品を掲載して終わりになっているケース。ECサイトに商品を掲載して終わりではなく、ストーリーや付加価値をつけるような努力が必要。