

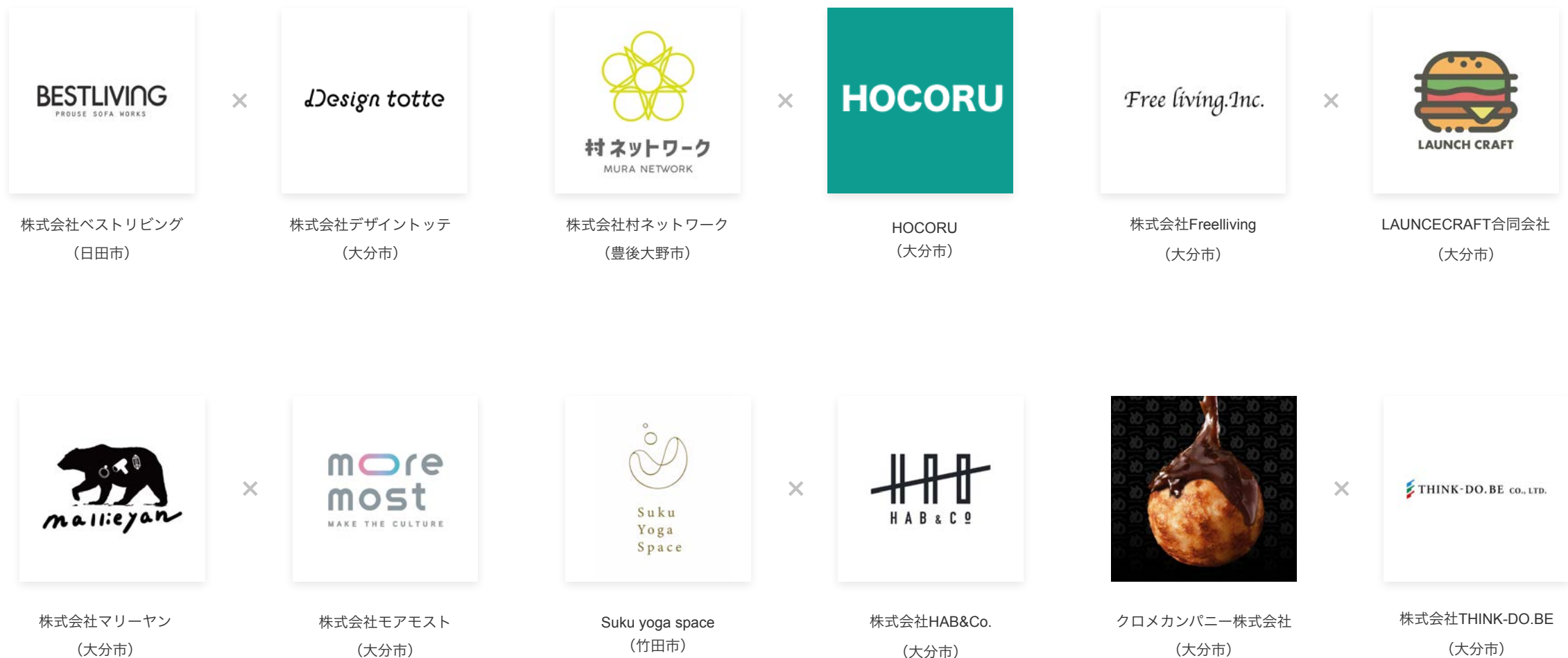


やさしい未来をITと迎えにいこう



DXO ESCORT - IT専門家による伴走支援プログラム

本事業のメインプログラムとして、大分県内企業を6社公募し、大分県内IT企業とパートナーとなり、約半年間・合計26回の無料メンタリングサポートを行いました。それぞれの企業がIT専門家からのサポートを通じて、新規事業の創出や事業課題解決に取り組みました。



“農家と食品加工企業が自由につながる未来を実現する第一歩となる、見積もり依頼をオンライン化し、簡単に野菜加工の依頼ができる『VEGIMARI mine』をリリース”



株式会社村ネットワーク
(豊後大野市)

×



HOCORU
(大分市)

採択企業



株式会社村ネットワーク (豊後大野市)

会社名：株式会社村ネットワーク

所在地：大分県豊後大野市大野町田中 43-12

代表者：代表取締役社長 小原 秀樹

担当者：常務取締役 應和 春香

設立日：2005年09月01日

資本金：1,000万円

事業内容：野菜カット・野菜ペースト・カットフル
ーツなどの製造加工販売・飲食事業

HP：<https://muranetwork.com/>

電話：0974-24-5556

支援企業



HOCORU (大分市)

会社名：HOCORU

所在地：大分県金池町2-1-10

ウォーカービル大分駅前4F

代表者：代表 渡邊 俊之

担当者：同上

設立日：2015年03月01日

資本金：-

事業内容：Webサイトの企画・設計・WordPressを
使用したWebサイトの構築・CakePHPを使用した
Webアプリケーション開発

HP：<https://hocoru.com/>

電話：-

飲食(45%)・業務用カット野菜(45%)・小売(3%)・受託加工(7%)と、各事業の比率の偏りが大き過ぎると感じている

1年を通じて工場の稼働率が安定せず、繁忙期の11月では100%近く、閑散期では5%以下になる年もある

受託加工を増やしたいが、見積もりに必要な情報はかなり細かく、時間を多く費やす。しかし成約率が低い。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、これまで行っていた訪問方の営業ができず、売上が下がるのではないかと危惧。

見積依頼をオンライン化で非対面化と対応時間短縮の実現。野菜加工の価格が約3分で。

The image displays the VEGEMARI mine website, which offers a service for drying and powdering vegetables. The main banner features the text "新メニュー開発のアクセントとして" (As a new menu development accent) and "持ち込み野菜の乾燥・粉末加工サービス" (Vegetable drying and powdering service). Below this, it says "VEGEMARI mine ベジマリ マイン".

The website also highlights "自社加工のアウトソーシングとして" (As outsourcing for in-house processing) and "生産した野菜の販路拡大として" (As a way to expand the distribution of produced vegetables). A tagline at the bottom of the banner reads "スマホでもかんたん / WEBでかんたん見積もり" (Easy on smartphone / Easy online estimation).

The navigation bar includes links for TOP, 加工技術 (Processing Technology), 加工環境 (Processing Environment), 受託加工 (Outsourcing Processing), よくある質問 (Frequently Asked Questions), 使い方 (Usage), お問い合わせ (Contact Us), NEWS, and BLOG.

The main content area is divided into sections: "01 食材を選ぶ" (Selecting Ingredients), "02 乾燥・粉末加工" (Drying and Powdering), and "03 商品開発" (Product Development). The "01 食材を選ぶ" section shows a list of ingredients with checkboxes, including Moringa, Macomoya, Broccoli, Paprika, Daikon, Satsumaimo, Gobo, Ninniku no Ha (Garlic Leaves), Basil (Leaves only), Houtenkyo, Kabocha, Rishyo, Goshu, Renkon, and Ginkgo. A "GUIDE" button is also present.

The "02 乾燥・粉末加工" section shows images of the processed vegetable powders. The "03 商品開発" section shows a person holding a plate of food, with text indicating that the service is suitable for local food development and for expanding the distribution of local products.

The footer of the website states: "VEGEMARI mineが商品開発の可能性を広げます" (VEGEMARI mine expands the possibilities of product development).

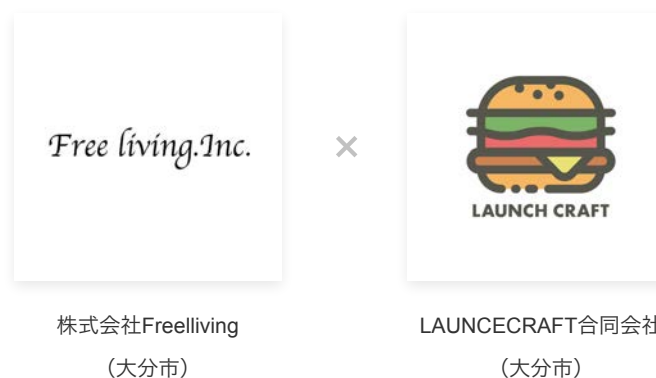
誰でも簡単に持ち込み野菜の乾燥・粉末加工の依頼見積もりができるVEGIMARI mine（ベジマリマイン）を立案・制作。順序通りに必要な項目を選択するだけで、およそ3分で必要な費用がわかる。

農家と食品加工企業が自由につながるプラットフォーム『VEGE Pro.com』の構築の実現へ向けて

見積依頼のVEGEMARI mineを自社で運用し、データを分析していくことで、ノウハウを蓄積し、将来的には農業者の売り先確保と、食品加工企業の新規営業の橋渡しとなるVEGE Pro.comの実現を目指していく。VEGEMARI mineはそのフェーズ1としての制作でした。VEGE Pro.comの実現は、農家と食品加工業者をつなぐだけでなく、日本全国から良い原料を探しているメーカーの手間を省く事も可能であり、結果として一次・二次加工業者の工場稼働率の平準化につながると考えており、シンプルに今後が期待できるサービスだと思います。

また、VEGEMARI mineは、短期間で制作・運用まで開始できたことをとても評価したいと思います。実際のところ、加工の見積もりは計算条件が無数にあり、それを精査するだけでも時間がかかります。ご本人もおっしゃっている通り、ITリテラシーの向上は目を見張るものがあり、やりたいことの第一段階をしっかりと達成されたことは素晴らしいと感じています。(DX OITA総合プロデューサー後藤)

“アパレルショップ（小売）とアパレルメーカー（製造業者）の新規取引を活性化するためのマッチングWebサービスの開発を”



採択企業



**株式会社村Free living.
(大分市)**

会社名：株式会社Free living.

所在地：大分県大分市府内町3-2-27-205号

代表者：代表取締役 田口 和恵

担当者：同上

設立日：2018年06月07日

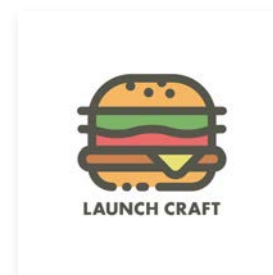
資本金：600万円

事業内容：エステティックサロンの運営、化粧品・
医療部外品・健康食品の販売、衣料品、雑貨の製造
及び販売、インターネットを利用した通信販売

HP：<https://free-living.jp/>

電話：090-4513-3402

支援企業



**LAUNCH CRAFT 合同会社
(大分市)**

会社名：LAUNCH CRAFT 合同会社

所在地：大分県金池町2-9-7

堤ビル501

代表者：代表 勝河 祥

担当者：同上

設立日：2016年09月

資本金：-

事業内容：ウェブサイト制作・スマートフォンアプリ制作・システム開発・ロゴキャラクターデザイン・チラシフライヤーデザイン

HP：<https://launchcraft.jp/>

電話：-

新型コロナウイルス感染症拡大により、オンラインショップ販売の需要は上昇傾向だがアパレル業界全体としては非常に打撃を受けており新たな展開が必要

緊急事態宣言でメーカーと店舗間の取引営業が減少、展示会の中止や来店減少等、トレンドが大切な業界の流通にネガティブな影響が出ている

アパレル業界自体が旧態依然とした取引形態に固執しており、変わることができず、他業界に比べて革新が遅れている気がする

取引の情報ニュースが手に入っても、それが仕入れ等の流通と連動して紐づいておらず、有益な情報になり得ていない

アパレル業界の仕入れ上の課題を解決し、業界に変革を与える新サービスの構想

& Living.

検索・販路・情報
の3つを柱にしたサービス



&Living.は、アパレルショップとアパレルメーカーをつなぐ新しいマッチングサービスとして、業界に新たな変革をもたらす事ができるサービスといえる。その為に必要な、サービス内容の設計、画面遷移図の設計、デザインコンセプトとロゴの制作を本事業で行った。現状あとは開発を進めるだけとなっており、向こう一年以内に無料プランからサービスリリースを行う予定。

“市場規模ショップ約200,000件、メーカー約80,000件、アパレルショップとメーカーが簡単にマッチングできるサービスを提供し、旧態依然の業界へ変革へもたらし、新型コロナウイルス感染症拡大ショックからの脱却へと導く”

新型コロナウイルス感染症拡大によって理解したことは、アパレル業界の脆さであること。店舗には人がこない、仕入れる為の展示会にも行けない。情報と流通が伴っていないので、有事の際にこれまでの力技だけではどうしようもなかった。しかしながらアパレル業界は確かに市場が存在し、オンラインでは上昇の一途を辿っており死んでいるわけではない。そこに&Living.というサービスを提供する事で、新たな価値と変革を促すキッカケになると考えています。今回、6社の中では唯一ゼロからの新規サービスの立案。本事業開始時、どこまでいけるか未知数ではありましたが、「あとは開発するだけ」の状態までよく練り上げたと感じています。サービスリリースを楽しみにしています。（DX OITA事務局・総合プロデューサー後藤）

“社内のIT管理体制の改善と、アナログ的な
予約導線の解決を行い、外部サービスへの経
費を削減し、収益の構造の柱を増やす”



株式会社マリーヤン
(大分市)

×



株式会社モアモスト
(大分市)

採択企業



株式会社マリーヤン (大分市)

会社名：株式会社マリーヤン

所在地：大分県大分市浜の市2-3-9

代表者：代表取締役 木本 涼介

担当者：同上

設立日：2012年04月02日

資本金：301万円

事業内容：オーダーメイドアクセサリ／自分でつくれる体験工房

HP：<https://www.instagram.com/Mallieyan/>

電話：097-538-8313

支援企業



株式会社モアモスト (大分市)

会社名：株式会社モアモスト

所在地：大分県大分市中央町2-5-24

代表者：代表取締役 江藤 克彦

担当者：取締役 河野 忍

設立日：2011年09月01日

資本金：1,500,000円

事業内容：ホームページの制作から、ウェブアプリ／iOS・Androidアプリケーション開発、システム開発、サーバ運用・保守の受託開発サービス

HP：<https://moremost.jp/>

電話：097-574-6989

予約管理のフローが多く、予約管理を紙でしており、毎日1時間以上労力がかかるので、データ管理も含めてITで解決したい。

スタッフの技術力向上および販路拡大のため、オリジナル制作作品をネット販売するために、「予約管理」ではなく「つくること」に注力させたい。

新たな販路拡大のため、スタッフの自主制作作品をオンラインで販売したいが、手段がわからない。

新型コロナウイルス感染症拡大による自粛期間中（4月～6月）に自主休業をしたために売上が大幅減（期間中0円）。

予約導線の整理をし経費削減、業務効率化を実現し、そこから販促力を高める方針

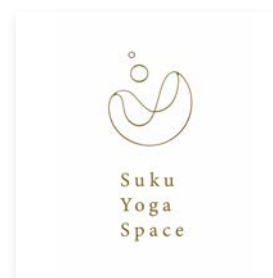


社内の業務効率化を行う為に、販促ツールの運用改善と強化を行う事で、マイナスをゼロにするだけでなくプラスへ転じる施策を実行。最終的にそれらも制作中の自社のホームページへ予約を集めることで最終的な完了を目論む

“ホームページ制作後、今行っている予約導線整備における販促ツールの最適化により、社内のIT化整備が完了し、その上で人員増強、次の売上拡大へのステップへ”

ネガティブな部分をただ解決するわけではなく、攻めへ転じることで結果として課題解決にもつながったかと思います。予約導線の解決だけではアナログな部分をデジタル化するだけだったかもしれませんが、SNS等の販促ツールの見直しと最適化を行うことは、結果として現状課題の整備にもつながってきます。その上で予約の最終誘導先を新規で制作するホームページと位置付け、段階を決めた展開を行っていました。最終的なレセプションスタッフ獲得に向けた大きな一歩となりました。toCであり、若い客層をターゲットにどう展開していくか最初の指針が正しく、またこれまでマリーヤンさんが取り組んできた良い部分を伸ばして継続することにも寄与したと感じています。（DX OITA 総合プロデューサー・後藤）

“ヨガの非対面型営業ビジネスモデルを構築
する中で社内のIT化を推進し、新たなビジネス
モデルの構築と物理的な距離の無効化へ”



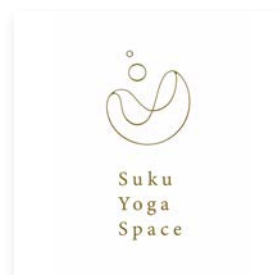
Suku yoga space
(竹田市)

×



株式会社HAB&Co.
(大分市)

採択企業



Suku yoga space
(竹田市)

会社名：Suku Yoga Space

所在地：大分県竹田市直入町大字長湯7696

代表者：代表 佐々木 まみ

担当者：佐々木 一誠

設立日：2019年05月01日

資本金：-

事業内容：ヨガクラスの開催・出張ヨガ・オンラインヨガ・研究講師・動画音声コンテンツ制作

HP：<https://www.suku-yoga-space.com/>

電話：080-6440-8571

支援企業



株式会社HAB&Co.
(大分市)

会社名：株式会社HAB&Co.

所在地：大分県大分市金池町2-1-8 DBビル2F

代表者：代表取締役 森 祐太

担当者：同上

設立日：2017年08月15日

資本金：67,875,000円

事業内容：サービス開発事業・クライアントワーク事業・コワーキングスペース運営事業・有料職業紹介事業

HP：<https://hab-co.jp>

電話：097-578-9255

竹田へ移住し、今後活動の幅を広げようとしていたが、新型コロナウイルス感染症拡大による影響で、営業活動がストップ

これまで集客の多くを担ってきた、対面型で人を集めたヨガイベントや教室の開催が困難となった

オンラインでの展開に切り替えようとしたが、これまでオンラインでのビジネスモデルに積極的ではなく、社内に詳しいものやノウハウもない

新型コロナウイルス感染症拡大により、お客様が求めている「体験」をいかに地方の竹田市から届けていくのか、ビジネスモデル自体の再構築が必要に

ヨガをオンライン化、非対面接客を活用し、竹田市から日本中の方にアプローチ

“コロナ疲れ”の解消に特化した
企業向けオンラインヨガ プログラム

「デジタルに、自然を。」



Suku Yoga Space

プログラムの内容

毎朝のメール配信 & 聴くだけ瞑想音声のイメージ

6 睡眠

自分にとってベストの睡眠時間を把握しよう！



- 睡眠と自律神経
睡眠不足が続くと、交感神経優位の時間が増え、
ジャス（激性）の性質に傾き、イライラしたり精神
的に落ちるなどの原因になります。
- 逆に、夜過ぎると、副交感神経が優位になりすぎ、
マス（鎮性）の性質に傾き、ネガティブな気持ちに
なったり、栄養素や老廃物の運搬が行われず、スロース
（通路となる腎）の閉塞につながる。
- 寝る前のオイルマッサージは、睡眠の質を高めるの
に最適。

（参考：NHK2019年）

Suku Yoga Space

時間がなくても取り組みやすい
セルフケアのヒントを
日々お知らせいたします。

寝る前などに
瞑想用の音声を聴いていただき
心身をリラックス

私たちのミッション

企業が社員の健康にコミットする文化をつくる

オンラインにすることで、業務の効率化を図ることができ、且つ法人の福利厚生サービスとして展開していくことで、定期的な収入の確保につながる。また、対面が必要なヨガの性質を取り払い、竹田市から日本全国の企業が営業対象へ。

佐々木 一誠



全米ヨガアライアンス認定講師
アーユルヴェーダ学会認定 セルフケア・アドバイザー

2017年燃え尽きによるうつ状態を経験。
突然会社に行けなくなり退職。翌年インドでヨガのトレーニングを行い別人のように元気になった経験から、「ビジネスパーソンにヨガを広めたい」との思いを実現化するため本プログラムを企画。

佐々木 まみ



全米ヨガアライアンス認定講師／音楽家／アーティスト

2015年北欧のIT先進国エストニアで制作発表を行う。
テクノロジーと大自然が共存した同国の暮らしから、本プログラムを着想。瞑想のナレーションや音源制作を担当。

“オンラインヨガサービスの構築により、新たな収益モデルを確立する指針ができ、且つ社内のIT・デジタル化の第一歩へ”

Suku yoga spaceさんにとって、オンラインヨガの確立は新型コロナウイルス感染症拡大による影響を考えれば必須でした。大分県という地方の、更に竹田市という物理的な距離の解消ができ、これまでtoCのみのサービスでしたが、福利厚生を目的としたtoBの営業窓口を持つことで新たな収益モデルの確立、そしてtoBビジネスは継続的な安定性を事業へもたらす可能性が十分にあります。ヨガの大切な部分はそのままに、ITツールをうまく活用したビジネスモデルの構築は、結果として社内の経営全体の活性化と、ITツール整備にもつながり、相乗効果が見込める結果だったと感じています。（DX OITA 事務局：総合プロデューサー・後藤）

“密な状況を軽減するための事前注文、事前
決済等のツール導入と、業務管理系ツールの
導入で内部業務時短とマーケティング活用”



クロメカンパニー株式会社
(大分市)

×



株式会社THINK-DO.BE
(大分市)

採択企業



クロメカンパニー株式会社 (大分市)

会社名：クロメカンパニー株式会社

所在地：大分県大分市小池原895-1

代表者：代表取締役 宮田 淳

担当者：同上

設立日：2007年04月01日

資本金：300万円

事業内容：たこ焼き製造販売・海産物加工販売・冷凍食品製造販売

HP：<http://www.kurome-takoyaki.jp/>

電話：097-553-4778

支援企業



株式会社THINK-DO.BE (大分市)

会社名：株式会社THINK-DO.BE

所在地：大分県大分市片島1219-1

代表者：代表取締役 松田 志朗

担当者：同上

設立日：2019年10月01日

資本金：-

事業内容：経営コンサル・IT業務改善・バックオフィス業務改善

HP：<https://think-do.be/>

電話：097 535 8311

新型コロナウイルス感染症拡大により、店舗での対面式営業が困難に。商品提供に約15分、店内が密に、そして売上が減少。

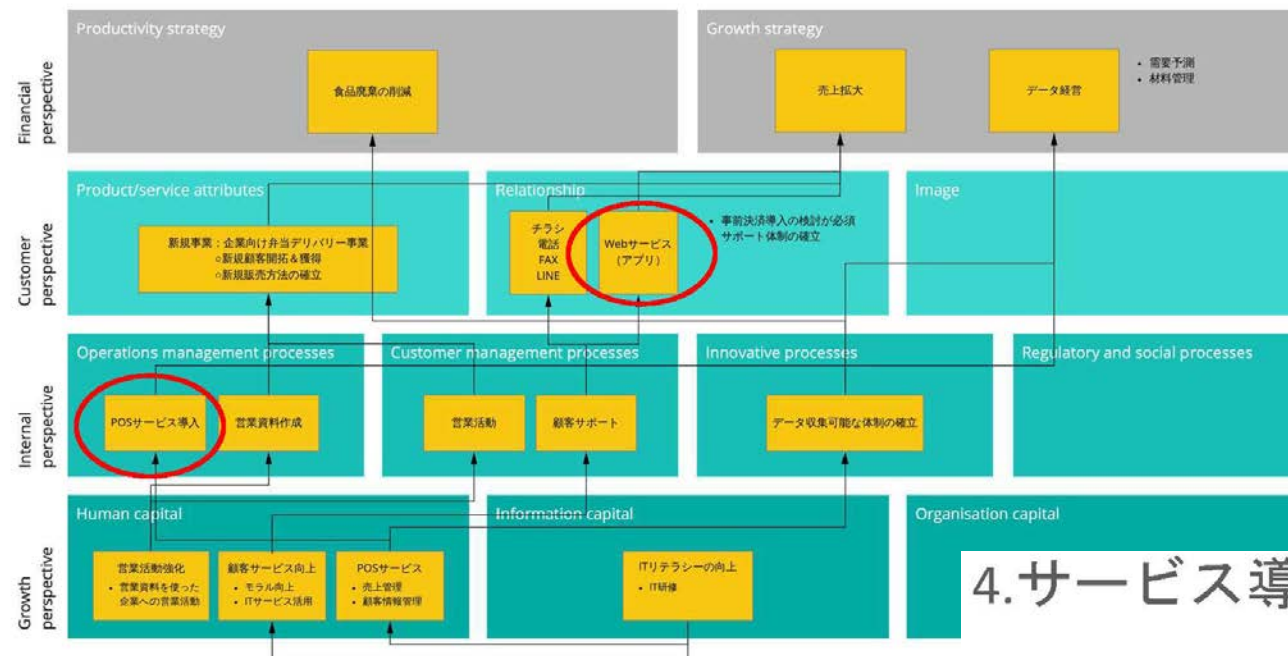
これまで決済は現金のみであるが、商品提供プラスお金の受け取り時間やオペレーションがこれからの時代に適してないのではないか

店舗では全くITやデジタルツールを導入していない。社内にIT関連の担当者やわかる人材がおらず、ITリテラシーが非常に低い

データ活用におけるマーケティング等を行ったことがない。現状、経営者の経験値で行われており、細かい顧客データ等もなし

非対面接客、時短接客の実現に向けたIT・デジタル化を推進することで会社全体に変革を

5. 今後の発展について一弁当デリバリー事業



2-① 導入予定のサービス



*1 バックオフィスの業務改善に繋がる

4. サービス導入による効果

D X モデル導入後の時間軽減について

会社の事業全体を見直し、どこがIT・デジタル化できるかを分析し、できるところから1つ1つ改善をしていく。まずは既存のWebツールで改善して連動できる部分から導入し、社内のITリテラシー向上に努めた。

D X モデル推進前

	対応時間	件数	日数	
会計対応 (キャッシュレス決済使用者分)	10分	100件	30日	= 30,000分
商品注文対応(事前注文分)	15分	50件	30日	= 22,500分



D X モデル推進後

	対応時間	件数	日数	
会計対応 (キャッシュレス決済使用者分)	5分	100件	30日	= 15,000分
商品注文対応(事前注文分)	0分	50件	30日	= 0分

1か月あたり37,500分 (約625時間) の時間削減

“飲食店の非対面型、時短接客の実現はすべての飲食店のロールモデルにつながると共に、会社を継続していく上での確かな基盤に”

クロメカンパニーさんにとって、ITやデジタル化という分野は、これまでの会社経営の中で縁遠いものではありました。それぞれの店舗ではアナログな形でも問題はなく、むしろそちらの方が効率的な部分もあったかと思います。しかし、店舗が増え売上が増えるごとにアナログな管理は徐々に難しさを増していったことでしょう。IT・デジタル化において、まずはシンプルに既存で使われているWebツールを導入することで確実に業務効率化は図れます。新型コロナウイルス感染症拡大による損害を乗り越えるための非対面や時短を目的とした社内ITの促進は、結果として効率アップ、経費削減をもたらし、ITリテラシー向上につながるといふ最もシンプルな例であり、どのような会社でも取り入れられる業務改善だったと思います。（DX OITA 事務局：総合プロデューサー・後藤）

“新型コロナウイルス感染症により主要toB事業は最大50%まで減。toC直販を強化し、下請けからの脱却を図ると共にブランディング強化により結果としてtoBにも相乗効果を”



株式会社ベストリビング
(日田市)

×



株式会社デザイントッテ
(大分市)

採択企業



株式会社ベストリビング (日田市)

会社名：株式会社ベストリビング

所在地：大分県日田市東有田1160番地 7

代表者：代表取締役 中村広樹

担当者：武内

設立日：1980年08月

資本金：2,032万円

事業内容：プロ向けソファ、ベンチ類のODM製造、
特注製造販売・産業用ウレタンフォームの製造加工
販売

HP：<http://www.belfana.com/>

電話：0973-24-6211

支援企業



株式会社デザイントッテ (大分市)

会社名：株式会社デザイントッテ

所在地：大分県大分市金池南1丁目6-2 2

i-age201

代表者：代表取締役 越田 剛史

担当者：同上

設立日：2007年

資本金：-

事業内容：企業ブランディング／グラフィック／イ
ラストレーション／パッケージ／企画・商品開発／
WEB・システム／建築・店舗・環境／サイン／デザ
イン経営

HP：<https://design-totte.com/>

電話：090-1340-8570

展示会に出店し、オリジナル商品を利益率の高いアップグレード化しBtoB向けに販売促進していく予定だったが、新型コロナウイルス感染症拡大により中止に

主要納入先であるホテルやレストラン等の出店計画が軒並みストップし、売上が最大50%以下にまで落ち込んだ

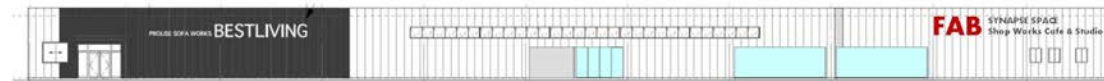
良いものを安く、早くで下請け工場として成長してきたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で下請けから脱却、BtoC事業の成長が必須に

社内のIT担当事業部の強化が必要であり、社内公募で選定した担当者も専門家ではないため育成が必要だが、その環境がない

非対面接客、時短接客の実現に向けたIT・デジタル化を推進することで会社全体に変革を

地方の工場から愛用者へ創る。伝える。繋がる。

SYNAPSE SPACE FAB



toBメインからtoC強化に切り替え、Webマーケの領域に関して取り組み、取り組んでいく過程で社内IT担当者の教育も同時進行で行った。
Webだけでなく、得意なリアルでの新規事業を踏まえた計画的なアプローチをする中で、社員教育とtoC強化の実現を行った

DXを活用したBtoC市場向け取組実績

- 特設サイトの開設による販売促進

おおい材住宅ポイント事業 特設サイト



• おおい材住宅



• LINE Official Account の活用

DXを活用したBtoB市場向け取組実績

- 定期的なSNS発信による企業ブランディング



**“toC強化を通じてWebでの施作を今後も進めながら
社内教育とブランド力向上に努めつつ、本来の主であるリアルを大切にした、Webとリアルの融合型を目指し、産地のイメージ向上にも寄与する”**

企業としてはtoB事業で安定した売上を上げていたが、やはり新型コロナウイルス感染症の影響はあり、取引の減少から他事業の強化が急務ではあった。社内公募によりIT部署を新設し、toC事業の確立を目指しながら社員教育を行いITリテラシーの向上にチャレンジをし、成功していると感じました。

また、それらを通じて本来の得意分野であるリアルにでの展開に新たなWebでの販促が組み込むことができるようになったことで、新たな強みを手に入れることができたのではないかと感じています。（DX OITA 事務局：総合プロデューサー・後藤）

8. 事務局より総括

1人でも多くの人に今とこれからを伝えるために

新型コロナウイルス感染症拡大による影響から、セミナーは極力オンラインでやらざる得ないと考えていました。しかしながら対象である企業は、これをキッカケにITを利用して事業を加速化していこうとする「これから」の企業であり、オンライン会議ツールの利用方法等、様々な小さな障害の影響で集客には苦戦するだろうと考えていました。

あくまでもメインプログラムは伴走支援プログラムであるとしつつも、セミナーや相談会は、啓蒙活動として一定の役割を担うと自覚し、セミナーは想定の回数をこなしつつも、毎週決まった曜日と時間にオンラインオープンセミナーを別途設けて展開をしていきました。

この理由は前述しております通り、短期間で啓蒙活動を行うためにはとにかくこちらが間口を増やし、アプローチの数を増やして1人でも多くのひとに、これまでの経営のあり方から新型コロナウイルス感染症拡大によるこれからの経営を伝えていくことが重要だと考えたからです。

このやり方は一定の成果を上げたと考えています。7月下旬から8月いっぱいまで開催されたオンライン・オフラインのセミナーでは、集客数として数名～十数名が限度でした。しかし、2回目の開催として2月に開催したオンラインセミナーでは、どれも20名超えの方にご参加頂きました。

これは社会情勢的な流れ、大分県内の一般企業でもITに対する考え方に対する変化のあらわれであり、ポジティブなリアクションになって現れたと思っています。集客の方法は最初と何も変わっていません。変わったのは県内企業の皆様であり、これまでどこか他人事のように感じられたITの世界に気づき、身近になった（そうならざる得なかった）のではないかと考えています。

事務局より考察

ティーチングよりもコーチングの提供を

更なるステップアップを考えるのであれば、今回のセミナー内容や、個別相談で受けた内容はどれも初級編ともとられる内容でした。県内企業すべてのITリテラシーの底上げという点ではまだまだ時間がかかることは否めません。恐らくIT関連に関して少し詳しいIT担当者が社内にいれば、解決できたのではないかとこの相談内容も多く、今後は一方的なティーチング（教える）というセミナーよりも（それも大切ですが）、実践的な部分も伴うコーチング（指導する）するようなコンサルティング的観点の業務を提供することがIT企業側にも大切ですし、そこに予算を投資する企業側の意識も大切なのではないかと感じました。

そしてその裏付けが伴走支援プログラムで実証された形となりました。

知見がない事業者へ提供した強制的な面談を促すブートキャンプ

今回、採択企業6社は業種が異なり、且つ売上規模は億単位から個人事業主1年目と、規模間にもかなりバラつきがありましたが、共通点としていえることは、社内にITに詳しい担当者はいない、経営者自身も知見がないという部分では、各社望んでいることに違いはあれど、スタートラインは同じでした。

面談回数ノルマを決め、半ば強制的に最低週1回は面談メンタリングを行わなければいけない中で、採択事業者、支援事業者共に積極的に励んで頂けたと考えています。この面談ノルマはそれなりに厳しい部分もありました。しかし、その厳しさが推進力となり、半年間の中での結果につながったのではないかと考えています。

事務局より考察

事業を加速化させるためにIT環境の整備を

採択企業の声として、今回「相談」に予算が出るということがとても重要だったというお声を頂きました。これは支援事業側も同じ思いであり、中々依頼する側、受け取る側で「相談」に対する対価を決めきれないところがあります。しかしこの「相談」はビジネスを加速化させる上で意義があります。それはIT企業にとって5分で答えが出るケースでも、一般企業では1日かかって解決しないケースが大抵です。この時間の差だけ考えても、ビジネスが加速することを実感して頂けたように感じます。

また、多くの採択企業が面談メンタリングを通じて、自社のIT担当者育成を兼ねた実践の場とする試みを行っていたことも印象的でした。行政事業としては、年度で終了となり、その後は自己推進力が求められます。その中において有意義な時間にしようという意欲がとてもよく見られました。

自社のIT担当者育成を試みる一方で多くの採択企業が、担当の支援企業との今後の関係性を続ける事を決定していることも非常に興味深いものです。半年間の中で、今後自社の加速化を行うにはITが重要なことを身をもって体感していただいた結果だと感じています。

2社が交わればイノベーションが起きる可能性がある

1社だけで新しいものを創出したり、課題解決を行うことは、大分県のような地域では非常に難しい部分があります。それは気持ちだけでなくそれを行うための人材確保の問題、つまり地域課題の壁にぶつかることが少なくないからです。しかしながら、2社が交わることで何か生まれる可能性があることが今回実証されたように感じています。これまで全く関わりのなかった2社が、事業を通じてマッチングされ、今日から半年間タッグを組み成果をだす。恐らく採択企業側は半信半疑の部分もあったかと思います。

しかし結果としては全ての企業が何らかの未来への指針を示す結果をもたらしました。このような協業スタイルのマッチングは、大分県のような地域において、新たな可能性を導き出す手法のように思えます。

事務局より考察

これからの経営にはITの専門家が必要

新型コロナウイルス感染症拡大により、IT・デジタル化の必要性が叫ばれ、DXという言葉が浸透していきました。今後、経営においてITの分野は欠かせない部分になるかと思います。

しかしながら、自社にIT担当者や、IT部署の設立となると、どうしても一般中小企業では投資に二の足を踏んでしまいます。お金だけの問題であればいいのですが、そういった人材に出会えるケースも少なく、ここでも地域課題が影響していると考えられます。

IT担当者を1人雇い、担当として育成をしていく経費は、大分県の中小企業には少々重荷となるでしょう。しかし、今回の支援企業のようなIT関連企業と伴走支援のような契約を行うことはとてもメリットがあることだと思います。

額面だけ聞けば少し高額とも感じるかもしれませんが、前述している1人雇用し、育成するよりは何分の1も安価にすみませす。その上で小さな課題から経営課題にいたるところまで相談できるということは、事業自体のスピードも加速することが今回の伴走支援プログラムで実証されました。

IT企業はホームページやシステム、アプリをつくるのが得意な企業です。しかしそれらをつくるためには各業種の様々なことを情報としてリサーチし、それを制作物に反映させる必要があり、それらを毎日のように行っています。

今後はつくるだけでなく、今回の伴走支援プログラムのような形でのIT企業の使い方が一般的になるのではないのでしょうか。そして今後の経営の最も重要なパートナーはIT専門家が担う時代だと感じています。

新型コロナウイルス感染症拡大により生まれた事業ではありましたが、参加企業6社の内、ほとんどが事業終了後も関係性を続け、継続して新規事業の創出や事業課題解決を行うと聞いています。今回携わらせて頂いたことで私たちIT事業者側でも学ぶことが多くございました。今後活かしていきたいと思います。この度は良い機会を与えて頂きまして誠にありがとうございました。



DIGITAL TRANSFORMATION OITA

やさしい未来をITと迎えにいこう

令和2年度遠隔型ビジネス創出促進事業業務実施報告書

運営団体

- OITA IT VENTURES FOR COVID-19

事務局

- 株式会社コラボ

本社

- 〒874-0042 大分県別府市大字鉄輪902番地の4
ちくぜんや山荘

大分オフィス

- 〒870-0026 大分県大分市金池町2-1-10
ウォーカービル大分駅前4F Oita Co.Lab Lounge

事務局代表者

- 代表取締役 式地 清志

運営責任者・総合プロデューサー

- 共同創業者 後藤 洋介

連絡先

- <https://co-lab.co.jp>
- Tel, 097-529-6116
- ※テレワーク推進中の為、ホームページよりお問い合わせ下さい。