

尾道市実証実験サポート事業

中小企業のDXを促進する
「DXリソースシェアリングサービス」の有効性実証実験

< 採択内容 >

経費支援あり

経費支援なし

採択された内容について、いずれかにチェックを入れてください。

2022年3月15日



DATAビジネス株式会社

1. 会社概要

商号：DATAビジネス株式会社（DATABUSINESS CO., LTD.）

所在地：〒102-0082 東京都千代田区一番町9-7 一番町村上ビル3階

TEL 03-6268-9768 FAX 03-6268-9973

代表者：代表取締役社長 木村 雅晴

■ 本実証実験応募に関する担当者 ■

DATAビジネス株式会社 会長 昆 凡子（こん ひろこ）

Mail: nakahara@databusiness.co.jp

2. 事業概要

弊社は、「データの仮想統合技術」や「オントロジー技術」などのデータ活用技術を駆使し、「リアルタイムなデータ活用」で、お客様の経営課題の解決を実現しています。更に、世界的なセキュリティ問題を解決すべくグローバルセキュリティコンサルティングを展開しています。

主要ビジネスは以下の通りです。

1. データ活用ビジネス
2. AIコンサル・開発・PoC
3. グローバルセキュリティコンサルティングサービス
4. 業務支援ビジネス

当社HP：<https://databusiness.co.jp/index.html>

3. 実証実験事業コンセプトと概要（1）

■ 本事業を推進する背景

国をあげてDX化へ本格的に舵をきろうとしているが、大企業でさえ十分に進んでいない現状において、日本経済を支えている中小企業は完全に置き去りになっている。

しかし、日本のIT業界のほとんどの大手Sierは中小企業向けビジネスモデルをもっておらず、中小企業のニーズに応えることができない現状が見えてくる。中小企業のDXを推進するためには、それを可能にする新たなビジネスモデルの構築が必要である。

我々は、ITリソース（IT技術者、ノウハウ、クラウド化されたサービス等）を共有することにより中小企業のDX推進の課題を解決できると考え、中小企業が共同で利用するDX化のプラットフォームの事業化を計画した。

実証実験では、ユーザーとなる中小企業のリアルな課題に対し、本サービスをベースにソリューションを提案し、直接評価を受けることで、真に役立つサービスへ進化させてきたいと考えている。

※ 「DXリソースシェアリングサービス」の概要は次ページ

尚、今回の実証実験実施にあたっては、データ活用のプランニングを企業経営に活かす研究を行っている（社）日本データビジネス協会（JDBA）及び、地域経済の活性化に取り組んでいる（社）首都圏産業活性化協会（TAMA協会）と連携体制を組み、「中小企業全体のDX化促進」という公益目的の視点を持って取り組む。

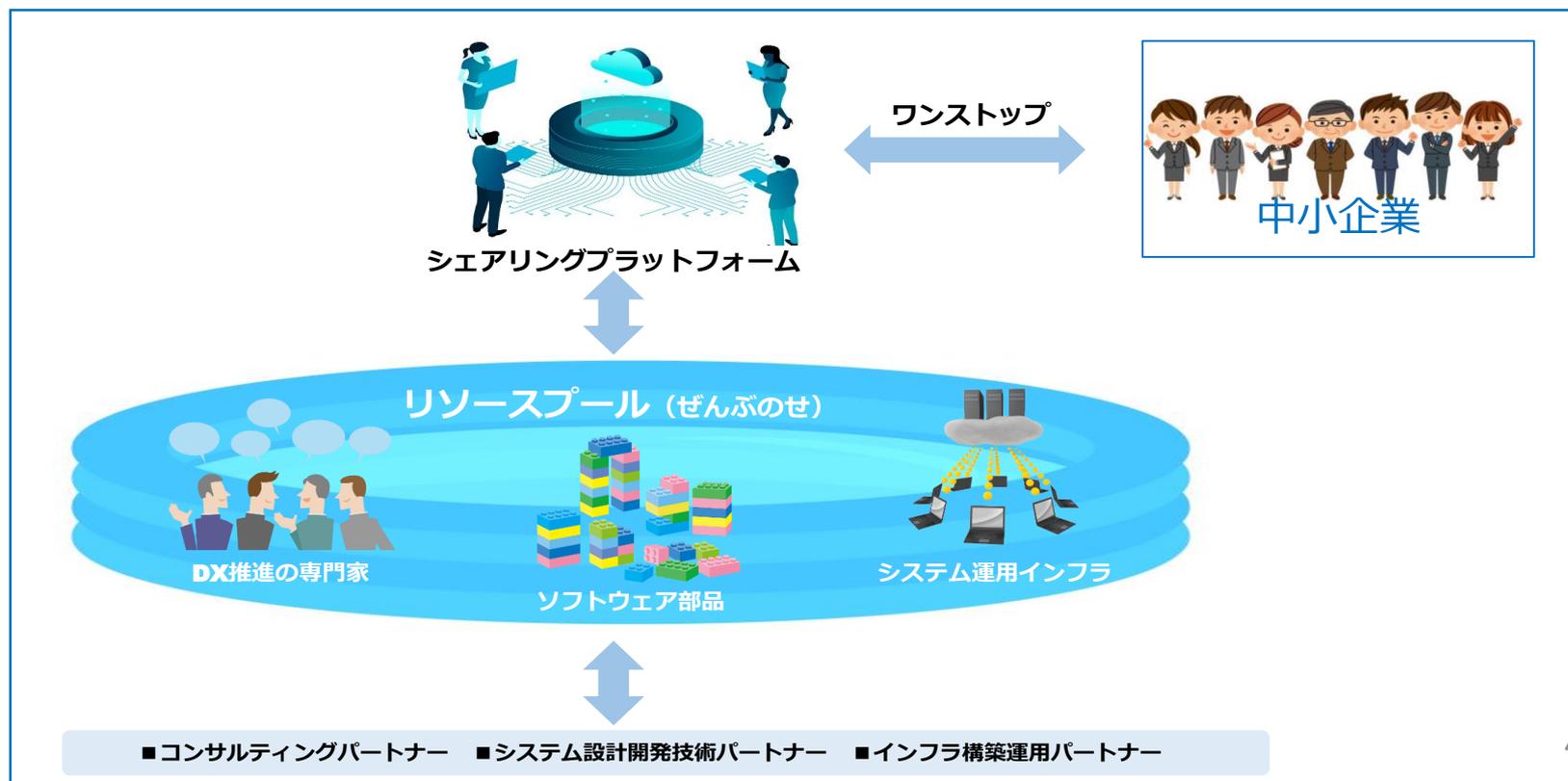
3. 実証実験事業コンセプトと概要（2）

■ 中小企業のDX推進プラットフォーム「DXリソースシェアリングサービス」概要

DX推進の専門家などIT技術者の「ヒューマンリソース」、様々な膨大な「ソフトウェア部品」、「システム運用インフラ」等について、各中小企業が必要なものだけカスタマイズしてシェアして利用することができるプラットフォームサービス。

各社のニーズに応じてカスタマイズしたソリューションを、開発から保守運用までワンストップで提供。

シェアして利用することで、開発コストや時間を大幅に短縮することが可能となる。



3. 実証実験事業コンセプトと概要（3）

■ 実証実験の目的

「DXリソースシェアリングサービス」は、これまで置き去りにされてきた中小企業のDXを推進して中小企業の競争力を高め、日本経済の復興に資することを目指している。その第1歩として、本サービスが、多様な中小企業のDX推進ニーズに応えうるものになっているかを次を次の2点で検証し、結果を本サービス実装に向けた改善に反映する。

- ① ITリソースを「シェアする」という新しい概念が受け入れられるか
- ② 具体的なニーズに応えるサービスとして受け入れられるか

■ 実証実験の概要

上記を検証するため、DX推進を考えている企業を数社募集し、各社の抱えているリアルな課題に対するソリューションを「DXリソースシェアリングサービス」を利用して提案。提案したソリューションが実際に採用したい内容となっているかどうか等を評価をしてもらい、本サービス実装に向けた改善点を探る。

手順は以下の通り ※②～⑤は全てオンラインにて実施

- ① 尾道市及び経済同友会の協力を得て、実証実験への協力（参加希望）企業を募集（6社）
- ② 本サービスの概念を説明するため合同でのセミナーを実施
- ③ 企業毎にデータサイエンティストとのワークショップを実施（各社約2～3時間×2回）
企業の抱える課題やニーズについて、ディスカッションしながら解決方針を決定
- ④ ワークショップでの方針に沿って各企業毎のソリューションプランを提案
- ⑤ 企業から、提案プランに対する評価のフィードバック及びアンケートを実施

4. 実証実験事業詳細（1）

① 実証実験への協力（参加希望）企業を選定（6社）

参加企業6社の業種は以下の通り

- ・ 建設、建築、施工関連：3社
- ・ 食品製造関連：1社
- ・ 鋳造品製造関連：1社
- ・ 事業持ち株式会社：1社

② 本サービスの概念を説明するための合同セミナーとキックオフを実施

- ・ 開催日：2021年10月8日（金）10：00～12：00（ZOOMミーティング）
- ・ 次第：①**主催者挨拶** … 昆凡子（DATAビジネス株式会社 会長）

本実証実験の目的などを説明

- ②**参加企業紹介** … 各社簡単な自己紹介

- ③**セミナー：「『DXリソースシェアリングサービス』って何？」（90分）**

…講師 青木明彦（一般社団法人日本データビジネス協会代表理事）

DXの意味とリソースシェアリングサービスについての説明

- ④**クロージング**

今後の予定などの説明



4. 実証実験事業詳細（2）

③ 企業毎にデータサイエンティストとのワークショップを実施

各社の参加者（経営者、推進担当者など各社1～4名）からデータサイエンティストが、現状についてヒアリングを行いながら一緒に課題を整理。ディスカッションをしながら、

どの課題からどのように解決していくについて検討し方針を決定した。

その過程の中で、DX推進の必要性や「DXリソースシェアリングサービス」の理解促進を図れるよう努めた。

- ・実施期間：2021年10月～11月

※各社1回約2～3時間のオンラインワークショップを期間中に2回実施

④ ワークショップでの方針に沿って各企業毎のソリューションプランを提案

ワークショップによって導き出された方針に則り「DXリソースシェアリングサービス」をベースとした課題解決のソリューションプランを作成。実際にそれらを導入した場合に必要な費用の概算見積金額とともに各社毎に提案した。

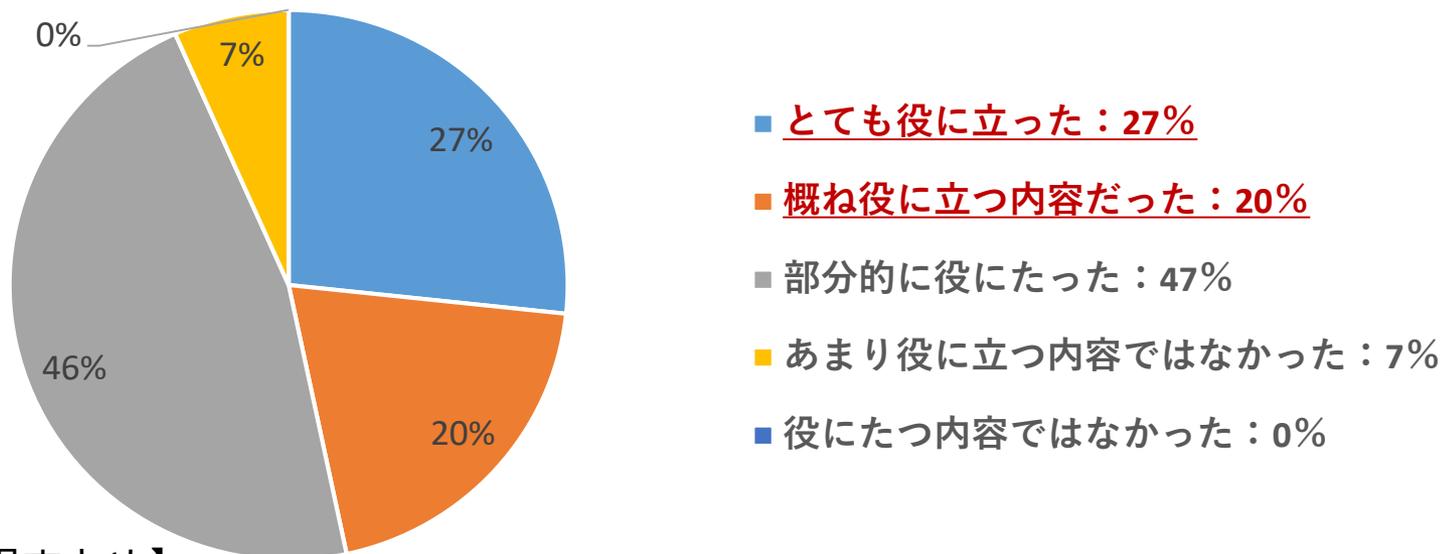
- ・各社へのプレゼンテーション：2022年1月～2月

4. 実証実験事業詳細（3）

⑤企業から提案プランに対する評価のフィードバック及びアンケートを実施

プレゼンテーション終了後、各社にアンケートを送付。提案に対する評価、実証実験に参加しての感想などについて、参加企業6社の計15人から回答を得た。

問1：ワークショップは御社の役に立ちましたか？



【感想まとめ】

良かった点

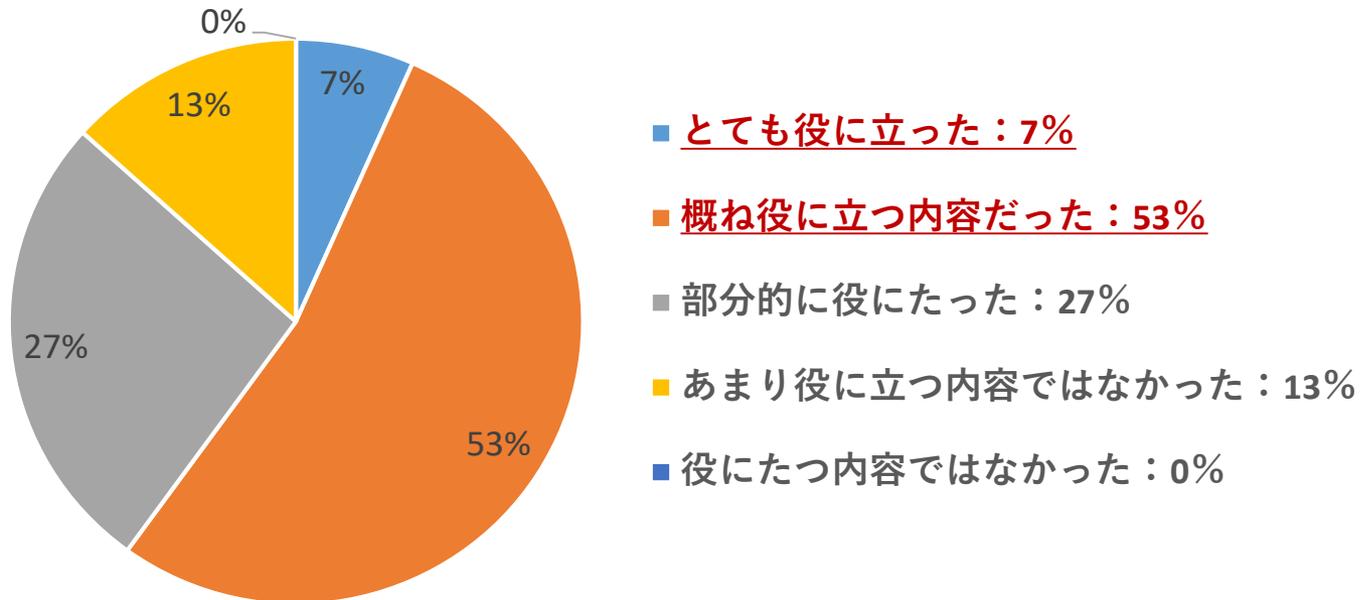
- ・DXについて理解が進んだ。
- ・DXがどのように活用可能か大まかに理解できた。
- ・問題を考えるきっかけとなった。
- ・今後社内で進めていく上で参考になった。

不満だった点

- ・内容がよくわからないところがあった。
- ・課題が多かったのもっと回数や時間が多い方がよかった。
- ・高額なシステムを導入しない方法を知りたかった。

4. 実証実験事業詳細（4）

問2：今回の提案は御社の役に立つ内容でしたか？



【感想まとめ】

良かった点

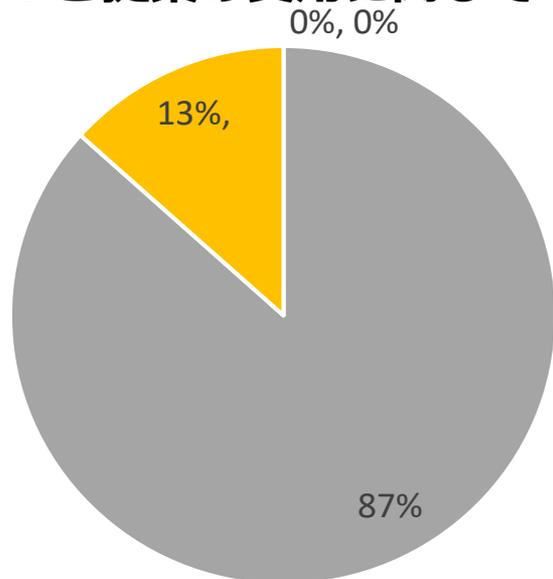
- ・ 課題ごとの具体的な取り組み方が提示されていた点。
- ・ 全体像とそれに関わる総額が把握できた。
- ・ 様々な業務が連携できるということが理解できた。

不満だった点

- ・ DXで更なる効率化が図れることは理解できたが、最終的な着地点（ゴールイメージ）が見えなかった。
- ・ 具体的にイメージできず、よくわからない点があった。
- ・ 高額なシステムは自分達には必要ないと思った。

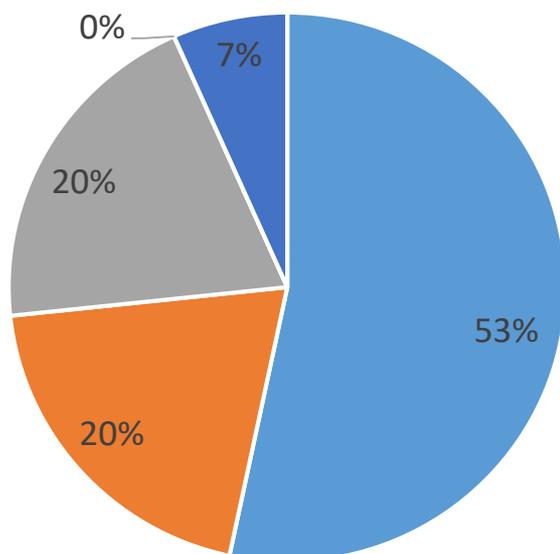
4. 実証実験事業詳細（5）

問3：ご提案の費用に関して



- この費用なら実施できそうだと感じた：0%
- 比較的安いと感じた：0%
- やはりこのくらいの費用は必要なのかと感じた：87%
- 高いと感じた：13%

問4：リモートでのサービス提供について



- リモートサービスでもあまり不安はない：53%
- 対面も必ず必要：20%
- リモートには不安がある：20%
- リモートではサービスは受けられない：0%
- その他：7%

4. 実証実験事業詳細（6）

問5：実証実験に参加しての感想

●良かった点

- ・個別でしっかり問題点を見直すことができた。一般的なりコメントとは明らかに違いを感じる提案だったので満足している。
- ・様々な選択肢があることを理解できて有意義だった。
- ・個々の問題に対して具体的な提案だったことがよかった。
- ・少しずつ導入を検討したいと思う提案だった。

●気づき

- ・DXを進めるには社員のスキルアップが必須事項と思った。
- ・IT化の取組の必要性を認識した。
- ・デジタル化は必要だと思うが、それによりどのように変えていくのかという目標設定が大切だと認識した。
- ・課題解決には自分達以外の外からの視点も大事だと思った。

●不満な点・疑問など

- ・率直に言って自分たちには高度過ぎたと感じた。
- ・金額、期間、内容の説明はあったが、最終形が分かりにくかった。
- ・知らない言葉が多すぎてついていけないことが度々あった。
- ・2回のヒアリングでは内容を詰めきれなかったように感じた。
- ・企業コンサルとの違いは何か、という点を疑問に感じた。
- ・すぐに始められる他社事例を知りたかった。

5. 実証実験結果（1）

参加企業は業種も多岐にわたっており、会社ごとにIT化の進捗状況に差があったが、アンケートの結果をみると、**ワークショップについては**、「とても役に立った」と「概ね役に立った」をあわせて50%（3社）で、「役に立たなかった」という評価は0であった。

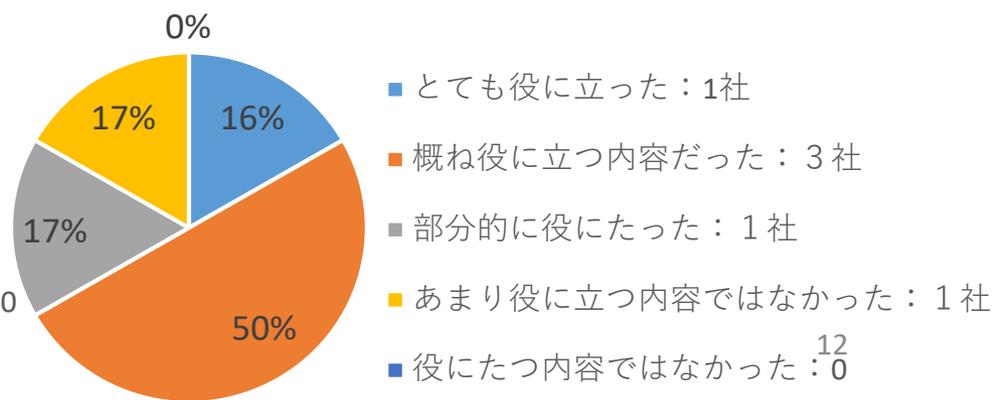
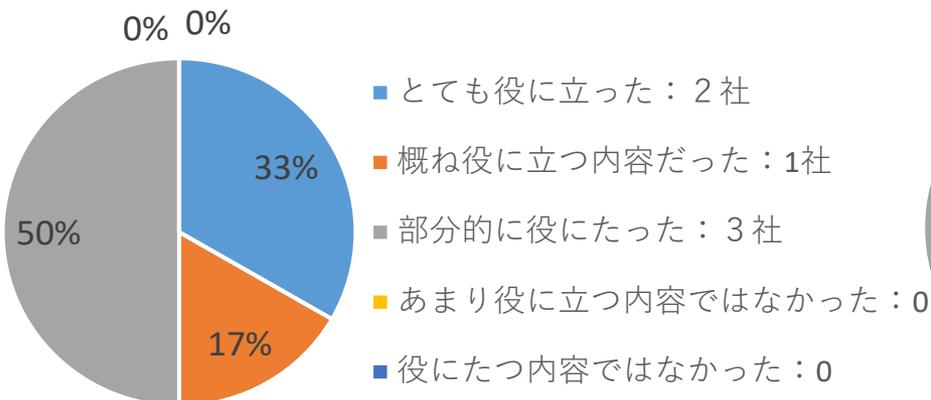
これは、ワークショップを各社毎に実施し、実際に今抱えている課題解決をテーマとしたことで、参加各社が「自分ごと」として取り組めた結果ではないかと考える。

我々としては、本実証実験のワークショップ回数は2回が適切と判断していたが、参加者から「もっと回数が多い方がよかった」という声も聞かれ、このワークショップに対する期待がうかがえた。

「難しくてよくわからなかった」という感想はあったものの、ITリテラシーの違いによるコミュニケーションの不整合は、我々の想定範囲を逸脱していなかった。ワークショップの中でも度々触れたが、人材育成は最大の課題であるので、我々としては、この点の解決にも資する本サービスの重要性を再認識した。

■ワークショップについて

■提案について



5. 実証実験結果（2）

一方、ソリューションの提案については、「あまり役に立たなかった」という評価が0から1社増えているものの、「とても役に立った」と「概ね役に立った」をあわせて66%（4社）とワークショップに対する評価から16ポイント（1社）アップとなった。

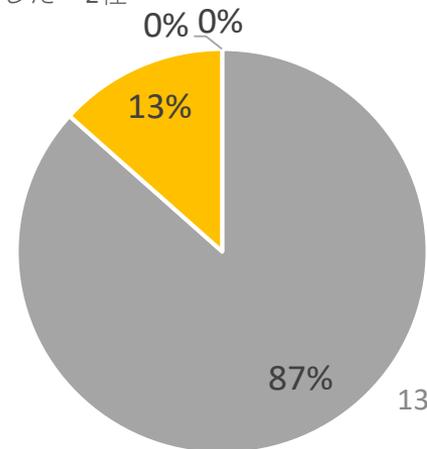
参加企業の業種も規模もバラバラであることを鑑みると、半数以上の企業から役に立つ内容であったという評価を受けたことは、**このサービスが中小企業に受け入れられる可能性を強く示唆している**と判断できた。

但し、実際のソリューションの受け入れには予算が重要な要素となる。この点今回の提案は、実行した際の概算見積を添付し、より現実的な判断をしてもらえるようにした。

■費用について

費用については、「この費用なら実施できそうだ」と「比較的安い」は0、「高いと感じた」が2社、残りの4社（87%）が「やはりこのくらいの費用が必要なのかと感じた」と回答した。絶対金額の評価はその会社の状況によって変わってくるが、多くの中小企業が、IT投資を出来るだけ安く抑えたいと考えていることの現れであろう。

- この費用なら実施できそうだと感じた：0
- 比較的安いと感じた：0
- やはりこのくらいの費用は必要なのかと感じた：4社
- 高いと感じた：2社



本サービスは、ITリソースをシェアすることで、一般的な同内容の実行予算に比べ、1/3程度で実現可能な、中小企業に使いやすいサービス提供を標ぼうしている。

見積金額のバリューを理解納得してもらおう工夫と共に各社の経済状況にあわせたプロセスの提案が必要と考える。

5. 実証実験結果（3）

総括

実証実験中の参加企業との様々なやり取り及びアンケートの結果から、

- ① ITリソースを「シェアする」という新しい概念が受け入れられるか
- ② 具体的なニーズに応えるサービスとして受け入れられるかに

の2点については、「受け入れられそうだ」という結論である。

業種は違っても中小企業に共通する課題があり、今回のようなアプローチや本サービスの活用がその解決に資するという手ごたえをつかむことができた。

一方、サービスをリリースしていく上での課題も確認することができた。

特に、今回の実験では諸般の事情から制約があって提示に至らなかった「具体的なゴール」設定と「その提示の仕方」については、重要な要素として取り組んでいきたい。

今後について

今回の実証実験で確認できた課題を踏まえ、サービスの内容、コミュニケーション方法などをブラッシュアップし、年内に本格的なサービス開始を目指している。