



「この度はお時間をありがとうございます。本日は、「中小企業へのDX推進のポイント」と題しまして、SHARP がこれから中小企業様向けにDX推進を強化していく上で取り組もうとしていること、また中小企業DX推進を旗印に活動を開始されたイノベティブDXコンソーシアム（以下iDXコンソーシアム）との協業について、シャープマーケティングジャパン株式会社（以下SMJ）ビジネスソリューション社 経営戦略統轄部 統轄部長 上野さんと、iDXコンソーシアム代表理事 狩野さんをお迎えしてお話をさせていただきます。



**上野:** SMJ DX 推進担当 上野でございます。SMJ では、デジタルを活用した様々なビジネス課題解決の推進と、シャープ製品や関

係会社、多くの取引先様の商品・ソフトウェアを組み合わせで社会課題を解決するエコシステムを提供しています。お客様は売上高の規模が数千億円以上の大企業から 1000 億円以下の中堅中小企業と多岐に亘っていますが、ビジネス上の課題である中小企業様のデジタルシフトに十分に対応できていません。そんな中、中小企業のDX推進を行っていく団体である iDX コンソーシアム様の存在を知り、協業して取り組むことが社会課題の解決に繋がると思い、この活動を推進していこうと思っています。



**狩野:** iDX コンソーシアム代表理事の狩野敏秋です。iDX コンソーシアムは 2023 年の秋に立ち上げました「中小企業のDX推進」を行っていくための団体です。参加企業は、自身も中小企業である方が多いのですが、長

く企業向けのプログラム開発、システム開発を続けてきた IT 系企業が多くございます。今まで培ってきた多くの技術、DXノウハウを生かし、仲間が集まることで規模の弱点を補いながら、DX によって日本全国にイノベティブな活動を巻き起こしたいと志を一致させた仲間達です。現在 47 社ほどの集まりですが、やがては 200 社くらいの集団として活動を行っていく予定です。

#### 参加企業事例のご紹介

**狩野:** 企業向けの CRM、販売在庫管理、会計管理などの基幹システムあるいはサービスを提供している企業、ハードウェア製造を得意としている会社、SaaS、例えば SalesForce やキントーンなどのアプリをカスタマイズするのが得意な会社、映像放送システムなど特殊な分野を得意としている会社等、様々な業種業態向けのノウハウがある会社が集まっています。これらの会社と SMJ 様で協力できるようになれば、お客様にさまざまな DX ソリューションを提供できます。加えて、「弊社社員とお客様で新たなビジネスを開発する」というビジネスマッチングも可能ではないかと考えています。

— iDX コンソーシアムでは、DX を中小企業に提案する場合、具体的にどのようなアプロ

ーチを考えていらっしゃいますか。それは SMJ にとっても顧客拡大、販路拡大につながる、ひいては事業拡大につながるでしょうか。  
**狩野:** iDX コンソーシアムに参加している企業は SMJ 様とともにお客様の DX 推進、それを通した企業価値の増進を目指して活動いたします。この活動には一つのポリシーがございます。それは、「21 世紀の街の電器屋さん」です。様々な課題を抱えている国内の中小企業に対して、デジタル技術を中心として伴走型支援ができる団体にしたいと思ってこの団体を立ち上げました。以下、iDX コンソーシアムの現状です。

- ・中小企業の悩みが理解できるよう、業界は違えど IT 業界の中小企業を集めている
- ・既に参加表明は 47 社（事務処理の都合で現在は参加募集を中断中）

IT に限らず DX 支援の実現に必要な幅広い分野の企業を募集予定です。例えば、企画力はあるが製造する力が弱い場合は、ファブレス企業として成長していただくために製造分野を iDX コンソーシアムが受託する。または補助金を活用したいが、該当する補助金の選定や、補助金申請業務を iDX コンソーシアムが受託する。世の中には多くのパッケージ製品があるが、どのパッケージが良いかの判断がつかず導入に踏み切れないケースもあります。そんな時は、システム選定のコンサルティング業務を iDX コンソーシアムが受託する。既存の業務プロセスを変更するには様々な影響範囲を調査・分析する必要がありますが、そのような検討する時間がない場合、iDX コンソーシアムが現状業務を理解し、改善提案から導入までサポートします。

—上野さんにお伺いしますが、中小企業様向けのDX推進に向けて、SMJとして今すべきことは何だとお考えですか。

**上野:** はい、やはり私たち SMJ のお客様の大多数は売上高 1000 億円以下の中小企業様です。日頃の営業活動の中でお客様からDX化のお困り事をよく聞きますが、我々営業の人数が限られているのも事実ですすべてのお客様

のご要望にお応えできていないのが実態です。変化のスピードが激しい中だからこそ、我々もスピードと変化に耐えるスキームを考える必要があったということです。

—それでは、狩野さん、iDX コンソーシアムとしてはお客様の課題に対してどのようなアプローチをお考えですか。

**狩野:** ご紹介しましたように、iDX コンソーシアムには様々な製品や経験をもった企業が集まっています。それぞれの得意分野、得意業種の一例を HP にて紹介しております。

#### 事例紹介（別途参照）

- ① LINE 拡張サービス
- ② クラウド型 CRM
- ③ Anoswer (アノサー)

事例集では特長のあるものをピックアップさせていただきますましたが、iDX コンソーシアム参加企業は自らが中堅中小企業ですので、お客様経営者が抱える問題などを身近に詳細に理解できることが強みです。中小企業の事業は十人十色のため、大手では手が出しにくい小規模案件から対応することが可能であることも重要な特長です。

—中小企業の課題やiDXコンソーシアムの特長は理解できました。コンソーシアム側からSMJに向けて具体的な期待はありますか。

**狩野:** SMJ 様、そのお客様に理解していただきたい事としては、以下の 3 点となります。

- ・事例紹介：営業担当のみならずにもわかりやすい事例を多くそろえます
- ・IT 投資費用削減：実例として以下をご紹介します

①フルスクラッチをしない（汎用製品や参加企業が持つ製品をベースとして、導入に重きを置く）

②補助金の活用：補助金の中には申請書類が少なくても数百万円の金額が許容されているものがありますので、導入を含めたパッケージを SMJ 様と共同開発して提案していければと考えています。

—上野さん、狩野さんのお話をお伺いしていると SMJ の活動が大きく広がりに思

いますが、具体的に営業活動などの現場ではどういった変化を想定したらよろしいでしょうか。

**上野:** SMJ 側営業担当にはいろいろな情報を渡していくことになります。主な活動としては、1：営業同行、提案書作成等の支援、2：お客様窓口の充実があります。

- 1：営業同行、提案書作成等
- 2：お客様窓口の充実

SMJ の WEB サイト及び iDX コンソーシアムの WEB サイトから、問い合わせができるように対応中です

お客様の悩みを直接聞けるのは貴重な機会ですので、その場に iDX コンソーシアムの担当者と一緒に行くことができれば、非常にありがたいと考えています。ただし、SMJ の顧客エリアに対して iDX コンソーシアム様の実施体制がまだ充分でないため、全国に拠点のあるコンソーシアム会員が増えてその方々と連携ができるのが望ましいと思っております。

—本日は「中小企業におけるDXの増進とイノベーション」と題しまして、SMJ 統轄部長 上野さん、iDX コンソーシアム代表理事 狩野敏秋さんに、双方の活動についてその狙い、内容、効果について具体的にご説明いただきました。

#### 今後もお客様に寄り添ったDX提案とそれを通した事業イノベーションの推進をご提案して参ります。

今の企業活動に課題を抱えていらっしゃる企業経営者、部門活動の最適化に悩んでいらっしゃる部署の責任者などのみなさまに、適切なお提案を差し上げます。少しでも何かございましたら、以下の問い合わせ先までご連絡なくご連絡ください。よろしく申し上げます。

mail info@idx-sme.org  
電話 050-3395-9922  
URL https://smj.jp.sharp/bs/dx\_service/