

◆令和3年度（2021年度）の実績

IT経営簡易診断 全国487件（うち九州本部内 62件：シェア13%）

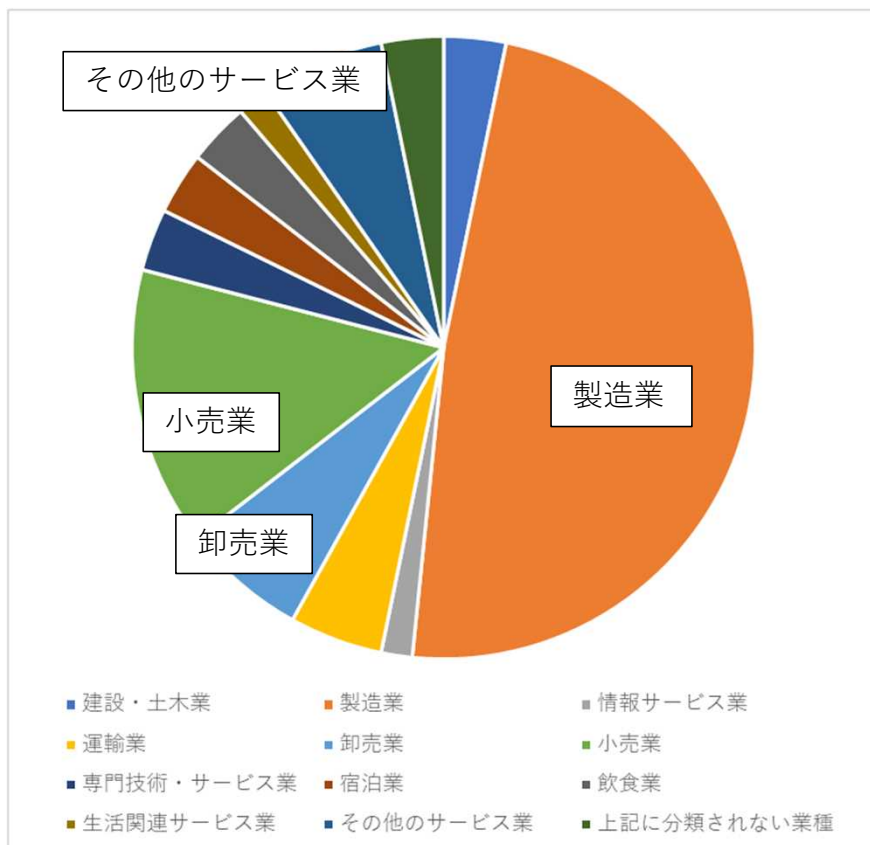
①九州本部管内の62件の各県所在地別内訳は下表のとおり。福岡県の企業が最も多く、以下、鹿児島県、長崎県と続く。（昨年度に比して熊本県が大幅ダウン。）

令和元年経済センサス基礎調査による事業所数の割合と比較すると、長崎県、鹿児島県は割合が多くなっているが、熊本県、大分県では事業所数の割合に比べ、利用数が少ない。

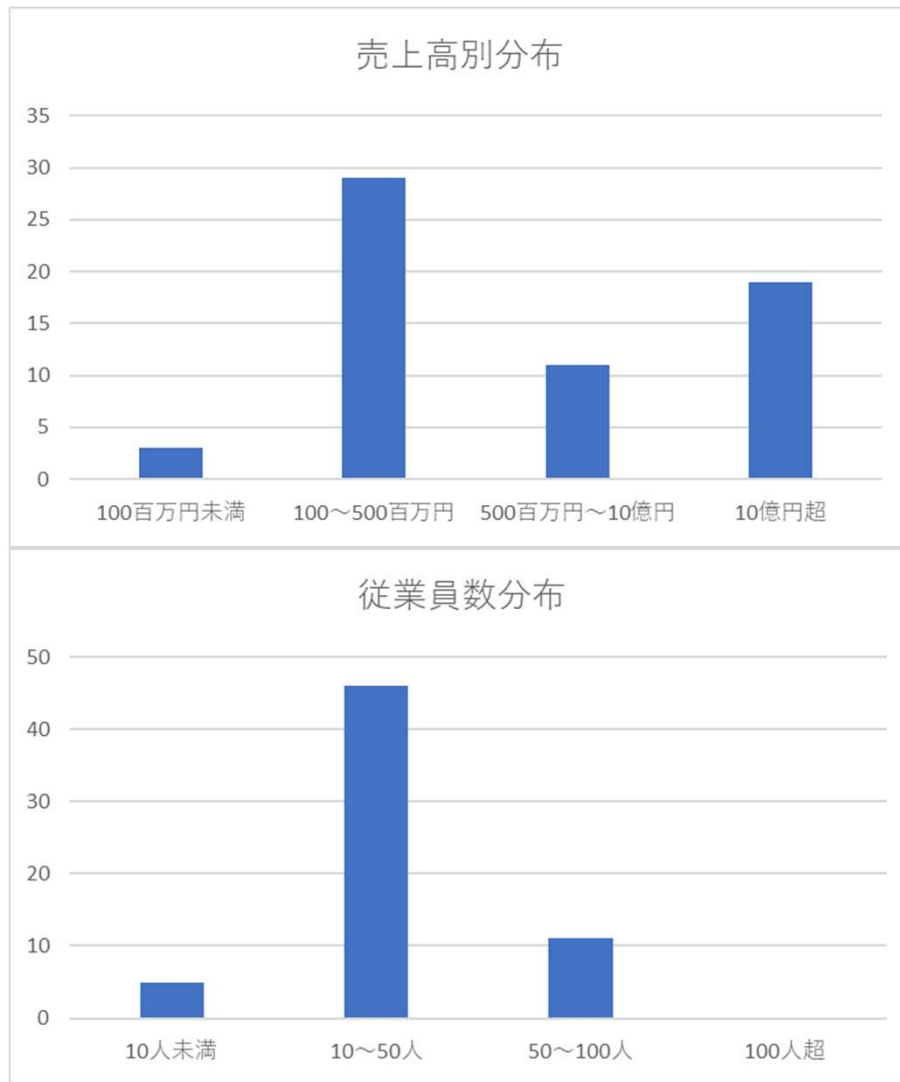
所在地	件数	割合	前年度比較	事業所数※	割合
福岡県	25	40%	+4%	260,232	40%
佐賀県	4	6%	-4%	40,291	6%
長崎県	9	15%	+7%	67,725	10%
熊本県	4	6%	-14%	85,857	13%
大分県	2	3%	-1%	60,356	9%
宮崎県	8	8%	-4%	56,226	9%
鹿児島県	10	16%	+6%	82,796	13%
	62			653,483	

※令和元年経済センサス・基礎調査
甲調査より

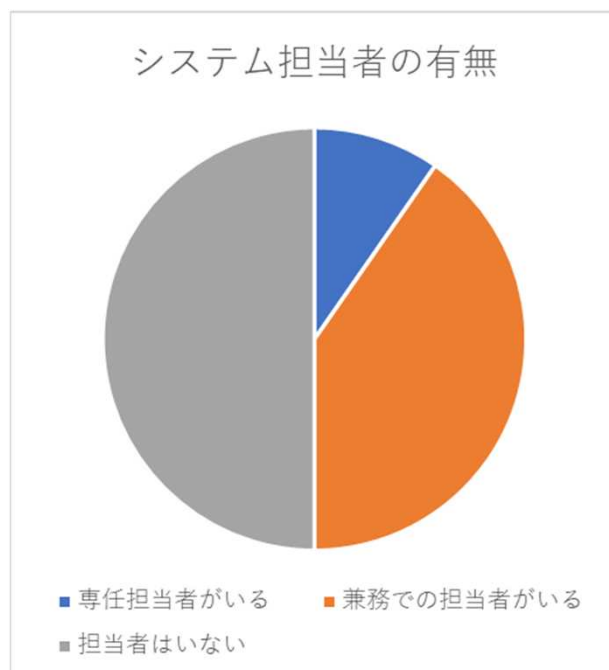
②業種別では下図のとおり。製造業が最も多く、半数を占める（昨年度の36%から今年度48%と大幅増）。次に多いのが小売業で、以下、卸売業・その他のサービス業と続く。



③売上高・従業員の規模では、各グラフのとおり1～5億円、10～50人が最も多い。この傾向は昨年度とあまり変わらないが、1億円未満の企業が減った一方、100人超の企業の利用がなかった。



④申込企業のうち、社内に専任でシステム担当者がいるのは10%、兼務での担当者がいるのは40%、担当者がいない企業が50%となっている。



◆令和3年度上期の実績（診断先のIT導入状況について）

⑤令和3年度（2021年度）支援先企業62社のうち、令和3年9月末までに支援が終了した企業は23社であったが、それら企業に対して支援後、及び半年経過した時点でのIT導入状況についてアンケートを実施したところ、次の回答が得られた。

支援終了後	役立ち度		支援終了後の行動意思	
	非常に役に立った	10	すぐにIT実装を実行する	5
	役に立った	11	IT実装に向けた計画を立てる	8
	あまり役に立たなかった	1	IT実装に向け更なる情報収集をする	8
	小計	22	具体的なIT実装はもう少し先になってから検討する。	1
	(未回答)	1	小計	22
			(未回答)	1



半年経過後	半年後の導入状況		導入効果	
	導入済み（取り組み完了）	1	効果が出ている	1
	取り組み中	6	効果が期待できそう	4
	取り組みを検討中	7	効果が期待できない	1
	取り組んでいない	1	小計	6
	小計	15	(未回答)	1
	(未回答)	8		

⑥調査対象22社のうち、支援終了後「すぐにIT化を実行／計画立案する」とした企業は約6割であり（上図右表）、改めて半年経過後に確認したところでは、導入済／取り組み中の企業は約5割であった（下図左表）。（アンケート未回答企業を除く）

◇中小機構では「IT経営簡易診断」以外にも中小企業に対する様々な生産性向上支援を実施しています。基幹システムの導入支援や製造現場での業務標準化などを支援する「ハンズオン支援」や、使いやすい業務用アプリを紹介する「ここからアプリ」など多彩な支援メニューを是非ご活用ください。

ハンズオン支援はこちら：<https://www.smrj.go.jp/sme/enhancement/hands-on/index.html>

ここからアプリはこちら：<https://dx-ouen.smrj.go.jp/cocoapp.html>

◆ IT導入事例 (IT経営簡易診断支援事例)



くにみ農産加工有限会社

【所在地】大分県 【業種】食品製造業 【従業員数】74名

1 申込のキッカケ

- ◆ 自社でIT化を進めており、経理などの標準的な仕組みについては導入・活用できているものの、自社独自のシステム開発にあたってはノウハウがない。開発ベンダとしっかりコミュニケーションをとってシステムを外販できるようブラッシュアップしていくためにも、自社のレベルアップをはかっていたい

2 提案の概要 (抜粋)

- ◆ データ活用による業務改善：動画マニュアルを活用した作業の標準化、グループウェアやビジネスチャットを使った生産性向上を推進
- ◆ データ連携：API機能を活用してシステム間のデータ連携機能を実装

3 提案を受けて

- ◆ 中小機構のハンズオン支援（戦略的CIO育成支援事業）を活用。自社の経営環境について確認した上で、システム開発の課題を俯瞰して整理し、自社のレベルアップを実現

4 ご感想

- ◆ これまでは出てくる課題に対症療法で対応することが常となっていたが、経営環境を整理してから戦略的に取り組む重要性に気づくことができた。そのために社内の体制を整備し、人材を育成していくことが必要だと感じている。また、今後はビジネスチャット等の便利なツールの導入を進めると同時に、ノーコードアプリの活用を推進していきたい。世の中にはないものは自分たちで作る、というマインドで、各人がスピーディーに改善に取り組める環境を整備し、成長を加速させていきたい



株式会社長崎地研

【所在地】長崎県 【業種】建設・土木業 【従業員数】27名

1 申込のキッカケ

- ◆ 大手企業に比べ、ITの活用が遅れているのではないかと感じている
- ◆ 一方で、社内を見渡してみたときに、IT活用が進んでいると感じられるところもあり、自社の規模でどの程度までIT化に取り組む必要があるのか知りたい

2 提案の概要 (抜粋)

- ◆ Web発信の強化：ホームページやSNSを通じた情報発信を推進
- ◆ 業務効率化ツールの活用：BIやRPAを使って効率化・自動化
- ◆ セキュリティの強化：セキュリティをさらに強化して最新の脅威へ対処

3 提案を受けて

- ◆ ホームページのリニューアルを行い、あわせてInstagramでの情報発信を開始。
- ◆ 最新のセキュリティ製品を導入し、セキュリティを強化した

4 ご感想

- ◆ 当社のIT環境をフラットな視点で丁寧に分析してもらい、現状を把握することができたのでよかった。中小企業のIT化にかけ適切な投資量が分かりかね相談をさせて頂いた中で、これまで兼務で対応していた当社のIT担当者のスキルや、推進しているIT化のレベルの高さを外部の方に評価して頂くことでIT化対応の現在地を確認することができた半面、業務の分担や社内意識の更なる改革の必要性も感じた。今後はRPAを使った業務効率化にも取り組むなど、会社全体のレベルアップに取り組んでいきたい



ハマダフーズ株式会社

【所在地】熊本県 【業種】食品製造業 【従業員数】24名

1 申込のキッカケ

- ◆ 従来営んできたBtoBの事業からBtoCへ事業を展開するにあたって、ECサイトの活用を検討しているが、どういうツールを利用すればいいかわからない
- ◆ ECの運用やITの活用など、社内の体制について整理したい

2 提案の概要（抜粋）

- ◆ ネットショップ作成サービスの活用：高機能で安価なネットショップ作成サービスを活用してECサイトをオープン
- ◆ インターネット広告の利用：リスティング広告やSNS広告を利用してECサイトへ集客
- ◆ ネット通販用管理サービスの導入：ネット通販における納品書の発行等の顧客対応作業の負荷を軽減

3 提案を受けて

- ◆ 「カラーミーショップ」（GMOペパボ株式会社）を活用してネットショップをオープン。オープンにあたっては提案内容に含まれていた、ネットショップ業務をまとめた資料を有効活用
- ◆ ECサイトのオープンに合わせてInstagramを開始

4 ご感想

- ◆ ちょうどECサイトのオープンを検討しているタイミングで、各ネットショップ作成サービスの機能の違いなどを具体的にアドバイスしてもらえたので、選定に当たって非常に参考になった。また、ECサイトオープンに向けて、各ステップでやるべきことを体系立てた形で示してもらえたので、スムーズかつ着実に取り組むことができた。今後はインターネット広告にも取り組んで行きたいと考えている