

京都府中小企業危機克服支援事業 2021年4月~2024年2月実施予定 (公益財団法人京都産業21)

【課題】

コロナウイルス感染症対策と生産性向上の両立や、急激に変化した市場への柔軟かつ迅速な対応が求められている

市場ニーズへの柔軟な対応

- コロナ禍で市場が今までにないスピードで変化の中で、この変化に柔軟に対応し、新商品開発へと迅速に対応することが必要
- 持続的なものづくり産業の発展のためには、製造者の視点やマーケットインの視点に加え、より一層、社会課題の解決にシフトしたものづくりの視点が重要
- 分野横断的な企業間の交流を促進することは、オープンイノベーションに繋がりと、多様な産業分野との融合や新規事業創出の観点から重要

製品開発から販路開拓までのDXの推進

- 商談や営業活動等においては一部オンラインの活用も進んでいるが、特に新規顧客開拓等においては、オンライン対応では困難な面もある。
- DXを推進しながらも、オンラインとオフラインの双方のメリットを活かした事業展開が重要

産業支援機関のDX対応

- 市場の変化やサプライチェーンの寸断への対応においても、これらの技術活用を通して蓄積されたデータに基づき全体最適の実現や将来予測が必要
- 中小企業のDX推進のためには、産業支援機関の支援員自身の知識向上が必要
- 補助金等の申請をデジタル化することで手続きの簡素化を進める必要

【京都府の取組】

多様な交流から生まれる、社会課題解決型ものづくり産業の振興(新型コロナウイルス感染症対策危機克服会議)

- デジタルトランスフォーメーションの推進
- グループ形成によるイノベーションと競争力創出

1 商品開発プラットフォーム事業 (6,750千円)

- ・ 社会課題や消費者ニーズをスピーディーに実現させることのできる中小企業の新商品やサービス開発の仕組みづくりを目指す。
- ・ 全国や世界から多様な発想やスキルを持つデザイナーやクリエイターなどで構成される既存のWemakeのクラウドシステムを活用、又は独自のオーダーメイドのものづくり支援プラットフォームをオンラインで構築し、中小企業の新商品や新規事業、新サービスを迅速に生み出す。

具体的には、

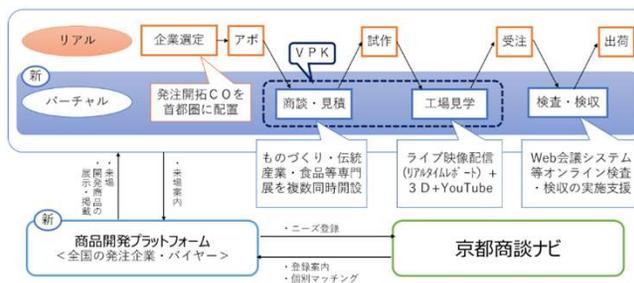
- ① 中小企業の新商品やサービス開発、新分野進出が迅速な実現に向け、Wemake等の既存プラットフォームが活用できるように支援
- ② 新事業展開・新商品開発を希望する企業が、全国各地のデザイナーやバイヤー等とリアル・バーチャルで協業できる独自のオーダーメイド型「商品開発プラットフォーム」を構築
- ③ 開発を進める中での分野横断的な企業間の交流による「新商品開発チーム」の形成

2 コロナ時代を生き抜くための販路開拓ビジネスモデル創出事業 (54,000千円)

- ・ バーチャルパーク京都 (VPK) を構築し、バーチャル販路開拓の基盤を整備してきたが、さらに、工場見学や検査・検収の新たなシステムが必要。これらをバーチャル対応するシステムを構築
 - 様々な分野のハイブリッド専門展を開催
 - ライブ映像配信や3Dモデル、オンライン検査システムを構築
- また、真のハイブリッド販路開拓支援を行うため、併せてリアルの取組も実施
 - 購買部門ではなく研究・開発部門とのネットワーク強化のため、首都圏に発注開拓コーディネーターを配置

従来の府内中小企業における販路開拓支援については、展示商談会等の開催や共同出展による商談機会の提供が主であったが、1、2の事業により、新商品・サービスの開発といった新規事業の計画段階から商談後の工場見学や、検査・検収といった出荷までの包括的な販路開拓支援を当財団においてワンストップで行うことが可能となり、支援対象者の課題早期解決につなげることができると期待されている。

コロナ時代を生き抜くための販路開拓ビジネスモデル創出事業



3 産業支援機関のDX対応強化事業 (10,250千円)

- ① 中小企業支援等のワンストップ提供
補助金の運営管理については利用しやすい制度への改善が求められているところであり、支援情報のワンストップ提供及び補助金申請等のデジタル化を進め、中小企業の手続きの簡素化を図るとともに、その結果を共有・分析することによりスピーディーな支援に繋げる。
- ② 中小企業応援隊員(団体職員、商工会・商工会議所の経営支援員等で構成)に対するDX教育
中小企業のDX推進のためには、企業の課題を見極め、専門家に的確に繋ぎ、解決に導くことが必要。そのため、財団プロパー職員はじめ中小企業応援隊員を対象に地域課題解決や商品開発を企業とともに取り組む研修等を通じてDX教育を行い、知識向上を図る。
- ③ 京都産業21の基盤システムの再構築
当財団が運用中の顧客情報管理システム(CIS)については、顧客情報とともに、財団職員の対応履歴等を記録し、財団内での情報共有を図っているところだが、顧客情報の偏りや連携機能・拡張性に乏しい点等見直すべき点・デメリットが存在する。再構築により、これらデメリットを解消し、現システム内の情報を引き継ぐとともに、顧客情報の一元化と連携機能・拡張性の整備による業務効率化を図りつつ新たな情報を追加、更新していく。

【成果目標】

- 1 商品開発プラットフォーム事業
 - ・ 新事業展開・商品開発等の支援企業を年間4件以上創出
 - ・ 1企業の年間売上上げ10,000千円以上の増加
- 2 販路開拓ビジネスモデル創出事業
 - ・ 「バーチャル工場・店舗見学」VRビジュアルを年間10件作成
 - ・ オンライン検査、検収を年間25件程度実施
 - ・ 分野毎のWEB・リアル展示会を年間5回程度開催
 - ・ 新規案件ニーズを京都府内企業に年間12件成立。成約率は従来の広域商談会と比較し5倍増を目指す。(2%→10%)
- 3 産業支援機関のDX対応強化事業
 - ・ DX化相談対応件数 年50件程度
 - ・ 補助金申請手続き電子化(jGrants)導入
 - ・ 相談から支援メニュー提供までのリードタイム短縮(平均2日→1日)

【波及効果】

- ・ 新商品や新事業展開が創出されることにより、1社当たり10,000千円の売上増
- ・ 分野横断的な企業間の交流による企業連携型の新たなビジネスやイノベーションの創出
- ・ 商圏を越えた商談機会及び新規販路開拓機会の獲得
- ・ DXの推進、ITリテラシーの向上
- ・ 府内中小企業に対する支援メニューの最適化と支援機関への相談件数増加
- ・ 府内中小企業及び当財団内におけるテレワークの促進

【将来の支援目標】

- ・ 商品開発から販路開拓、受注、出荷までの一連のビジネスの流れをワンストップで解決することができる組織形成
- ・ 企業の課題を正確に分析することができ、補助金や専門家派遣等最適な支援メニューを迅速に提供するための人材育成