

最適な

中小企業の

DX戦略の

見つけ方・進め方



- DXとは何か？ デジタル化とDXの違い
- 成功するDXプロジェクトの進め方
- DXに成功した中小企業のリアル事例

目 次

第1章 なぜ今、中小企業にDXが必要なのか

- 1 DXとは何か？ デジタル化とDXの違い 2
- 2 DX推進の3ステップ 4
- 3 中小企業が抱える課題とDXの可能性 6

第2章 ここから始めるDX できることから一歩ずつ

- 4 成功するDXプロジェクトの進め方 8
- 5 バックオフィスから始めるDX① 会計・経理 10
- 6 バックオフィスから始めるDX② 人事労務 12
- 7 業務の見える化と課題発見 14
- 8 システムの導入とデータ活用 16

第3章 DXに成功した中小企業のリアル事例

- 9 製造業における事例 18
- 10 サービス業における事例 20
- 11 小売業における事例 22
- 12 建設業における事例 24

第4章 補助金を活用して賢くDXを進めよう

- 13 IT導入補助金の概要 26
- 14 DXを加速させるその他の補助金 29

(注) 本冊子の内容は、令和7年9月1日現在の法令等に基づいています。

1 DXとは何か？ デジタル化とDXの違い

(1) DX推進の第一歩は正しい理解から

「DX（デジタルトランスフォーメーション）」という言葉を目にしない日はないほど、DXはビジネスの世界に浸透しました。しかし、その意味を正しく理解している方は意外と少ないのではないのでしょうか。特に中小企業の経営者の皆様の中には、「DXとは、何か新しいツールを導入するもの」程度と理解している方も少なくありません。DX推進の第一歩は、その本質を正しく理解することから始まります。

ここでは、まず「DXとは何か」、そしてよく混同されがちな「デジタル化」との違いを解説します。

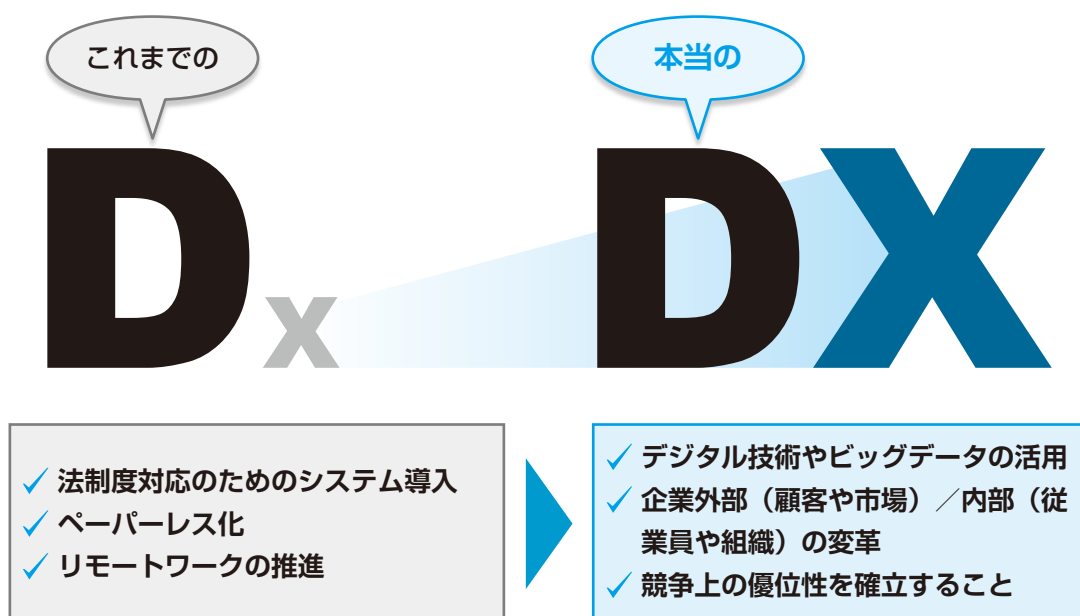
(2) デジタル化とDXの違い

「デジタル化」が既存業務の改善・効率化の「手段」であるのに対し、「DX」はデジタルデータやIT技術を用いてビジネスモデルそのものを変革し、新たな価値を創造する「目的」といえます。

「デジタル化」は、2つのステップに分けられます。紙の書類をスキャンしてPDFにするような「デジタイゼーション（Digitization）」と、顧客管理ソフトなどのツールを導入して業務全体をデジタル化する「デジタライゼーション（Digitalization）」です。デジタルデータやIT技術を用いることで既存の業務プロセスの改善が見込めます。



一方の「DX」は、これらのデジタル化の先にあります。例えば、ある工務店が、単に図面をデータ化したり（デジタイゼーション）、設計ソフトで設計業務をデジタル化したり（デジタライゼーション）するだけでなく、そのデータを活用してVR内覧サービスや、住宅の遠隔監視メンテナンスといった新たな事業を生み出すことこそがDXです。デジタルデータや新しいIT技術を用いて、顧客への価値提供のあり方を変え、競争優位性を確立することがDXの本質です。



(3) DXは経営変革

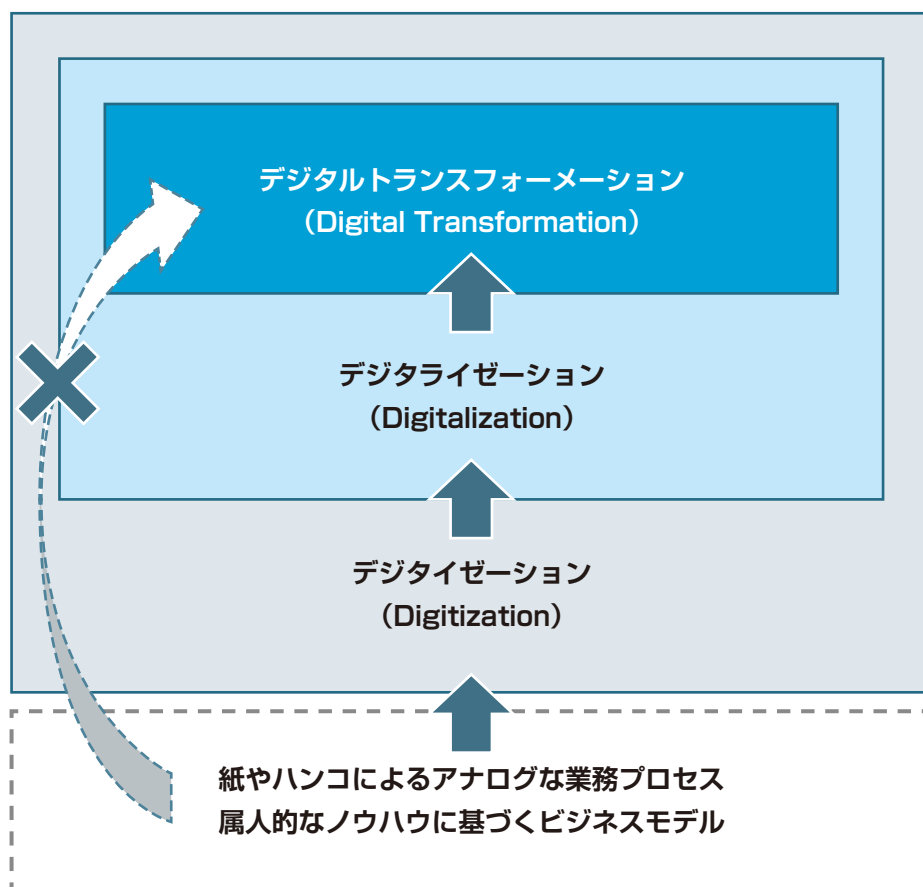
このように、DXは単なるツールの導入や既存業務の改善に留まらない、壮大なビジョンを伴う経営変革といえます。では、この壮大な変革に向けてどこから手をつければよいのでしょうか。②では、DXを実現するための具体的なロードマップを解説します。

2

DX推進の3ステップ

①で、DXがビジネスモデルそのものを変革する壮大な取組みであることを解説しました。「うちのような中小企業にはハードルが高い」と感じられたかもしれませんが、ご安心ください。DXは一足飛びに実現するものではなく、着実にゴールにたどり着くための「ロードマップ」が存在します。

ここでは、中小企業がDXを無理なく推進するための「3つのステップ」をご紹介します。それは、①で解説した言葉を、そのままステップとして捉え直すアプローチです。



(出典：経済産業省「DXレポート2」より作成)

ステップ
1

デジタイゼーション【土台作り：アナログ情報のデジタルデータ化】

最初のステップは、DXを推進するための基礎となるデジタイゼーションです。紙の請求書や手書きの日報など、社内に点在するアナログ情報をITツールを導入するなどしてデジタルデータに置き換えていきます。目的は、これまで個人の机や頭の中に眠っていた情報を、社内の誰もが活用できる「資産」に変えることです。地道な作業ですが、この土台なくしてDXは始まりません。

ステップ
2

デジタライゼーション【効率化・改善：業務プロセスのデジタル化】

次のステップは、ステップ1のデータを活用し、特定の業務プロセスを効率化・改善するデジタライゼーションです。会計ソフトや顧客管理システム（CRM）といったITツールを活用し、業務の無駄をなくし生産性を向上させます。これにより、従業員は定型業務から解放され、より付加価値の高い仕事に時間を使えるようになります。

ステップ
3

デジタルトランスフォーメーション【価値創造：ビジネスの変革】

そして最終ステップが、本丸であるDXです。ステップ1、2で整備したデジタル基盤と蓄積されたデータを最大限に活用することで、既存のビジネスモデルを改善し、あるいは、新たな製品・サービスを創造します。データ分析から顧客の新たなニーズを発見したり、全く新しい収益源を生み出したりと、企業の競争優位性を確立する段階です。

このように、DXの道のりは3つのステップで描くことができます。しかし、「そもそも、なぜ中小企業にDXが必要なのか？」という根本的な疑問が残ります。**3**では、その理由に迫ります。

3

中小企業が抱える課題とDXの可能性

①でDXの本質を、②でその具体的な進め方を解説しました。本章の締めくくりとして、「なぜ今、中小企業がDXに取り組まなければならないのか」、その切実な理由と、その大きな可能性について解説します。DXはもはや選択肢ではなく、変化の激しい経済社会を生き抜くための「生存戦略」に他ならないのです。

(1) 中小企業がかかえる経営課題

多くの中小企業は厳しい経営課題に直面しています。

例えば、

「ベテラン従業員がいなくなったら、うちの業務は止まってしまう…」

「後継者が見つからず、自分の代で会社を畳むしかない…」

「毎年必死にやっているのに、業績が伸び悩んでいる…」 など

これらは、「人材不足と属人化」、「後継者問題」、「生産性の低迷」という、多くの中小企業が抱える共通の悩みです。



(2) DXの推進で課題解決

こうした課題に対し、DXを推進することは有効な解決策となり得ます。

① 人材不足と属人化

定型業務を自動化（**ステップ2**：デジタルイゼーション）すれば、少ない人数でも業務が回り、技術やノウハウをデータ化（**ステップ1**：デジタルイゼーション）すれば、ベテランの退職リスクに備えられます。

② 後継者問題

システムを用いることで経営状況や業務フローを「見える化」（**ステップ1**：デジタルイゼーション、**ステップ2**：デジタルイゼーション）することにより、事業承継やM&Aがスムーズになり、後継者の負担を大幅に軽減できます。

③ 生産性の低迷

データに基づいた迅速な経営判断や、新たな付加価値サービスの創出（**ステップ3**：デジタルトランスフォーメーション）により、厳しい競争においても優位性を確立する道筋を見いだすことができます。

このように、DX推進のプロセスは、中小企業が抱える課題を解決するための手段ともいえます。

DXは遠い未来の話でも、大企業だけのものでもありません。会社の弱みを克服し、新たな強みを生み出すことで、変化の激しい時代を勝ち抜くための経営戦略に他なりません。

9 製造業における事例

人手不足、技術承継、多品種少量生産への対応など、多くの中小製造業が抱える深刻な課題を、DXを武器に乗り越え、成長を遂げている企業があります。ここでは、多くの製造業が応用できる2つの成功事例をご紹介します。

事例①

金属加工業

—IoTで工場の「今」を見える化し、生産性を劇的に改善

ある金属加工メーカーの課題は、「いつも忙しいのに、なぜか儲からない」ことでした。

そこで同社は、既存の古い機械に安価な後付けIoTセンサーを設置。機械の稼働状況をリアルタイムでモニターに表示し、「どの機械が、なぜ止まっているか」を一目瞭然にしました。これにより、上長が指示するのではなく、現場の従業員が自らデータを見て「この停止時間は材料待ちが原因だ」「次はこうしよう」と知恵を出し合う文化が醸成されました。必ずしも高価な最新システムを導入することがDXではないのです。

その結果、工場の生産性は1.5倍に向上。データに基づいた正確な納期回答も可能になり、顧客からの信頼もアップしました。現場の力を最大限に引き出し、大きな成果を上げたDX事例です。