想定する取組内容（工程）とスケジュール

（別紙６）

取組の内容

マインド醸成

セミナー、ツール体験イベント

・支払請求の電子化等に向けた　企業のDX・デジタル化のマインドセットのためのセミナー　５回
・事業者協力による
ツール体験イベント　１回
・体験ブース対応　（必要回）

実装に向けた内容に加え、企業の競争力・魅力度向上に訴求したカリキュラムのセミナー開催
（例：「SDG’ｓ×ＤＸ」）

伴走型支援

個別相談・診断

支払請求の電子化等、企業のDX・デジタル化相談・診断
（企業の依頼に応じて対応）

●訪問相談及び創造館での窓口相談、体験ブース対応の体制構築
●相談支援の中で企業のデジタル状態を診断・評価
●支払請求の電子化の導入支援

コンサルティング

個別状況に応じたコンサルティング
（企業の依頼に応じて対応）

例えば、
１回目：課題整理、ゴール設定
２回目：具体策検討
３回目：スケジュール計画 等

IT企業とマッチング

希望する企業と地元IT企業マッチング
（企業の依頼に応じて対応）

地元IT企業とマッチングし、機器の整備や実際の運用に向けた環境づくりを後押し。整備後は支払請求の電子化を促す。

チャネル構築/事業周知

支払請求の電子化等の普及のため、DX・デジタル化の利便性や情報創造館拠点の運営状況を専用ホームページの活用やWEB広告により、より多くの企業に周知啓発を促す。

コンソーシアム参加

「資本主義の変貌に適応するための地元企業競争力ＵＰプロジェクト」の推進体制である産学官金で構成するコンソーシアム「まつもと　Ｒｅ-Ｄｅｓｉｇｎ　Ｈｕｂ」に参加するとともに、進捗報告をする。

成功事例の発信・共有

成功事例
ケーススタディ

令和４年度　スケジュール

令和４年	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
マインド醸成		第1回セミナー	第2回セミナー	第3回セミナー	第4回セミナー	第5回セミナー	ツール体験イベント
伴走型支援		個別相談対応	個別相談対応	個別相談対応	個別相談対応	個別相談対応	個別相談対応
			コンサルティング	コンサルティング	コンサルティング	コンサルティング	コンサルティング
			ＩＴ企業とのマッチング	ＩＴ企業とのマッチング	ＩＴ企業とのマッチング	ＩＴ企業とのマッチング	ＩＴ企業とのマッチング
チャネル構築/事業周知	HP制作	Web広告展開／SNS・メール配信	Web広告展開／SNS・メール配信	Web広告展開／SNS・メール配信	Web広告展開／SNS・メール配信	Web広告展開／SNS・メール配信	Web広告展開／SNS・メール配信
	ちらし制作	セミナー・ワークショップ／ツール体験イベント　チラシ作成・配布	セミナー・ワークショップ／ツール体験イベント　チラシ作成・配布	セミナー・ワークショップ／ツール体験イベント　チラシ作成・配布	セミナー・ワークショップ／ツール体験イベント　チラシ作成・配布	セミナー・ワークショップ／ツール体験イベント　チラシ作成・配布	セミナー・ワークショップ／ツール体験イベント　チラシ作成・配布
コンソーシアム参加							