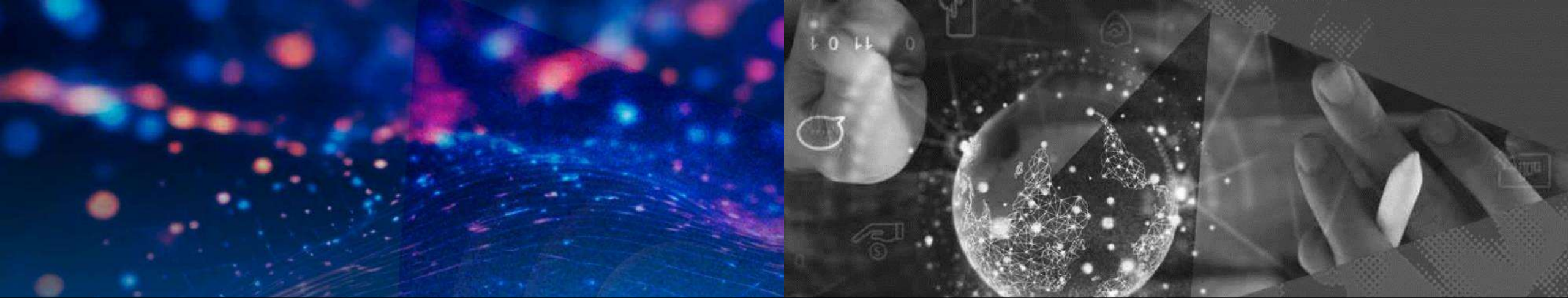


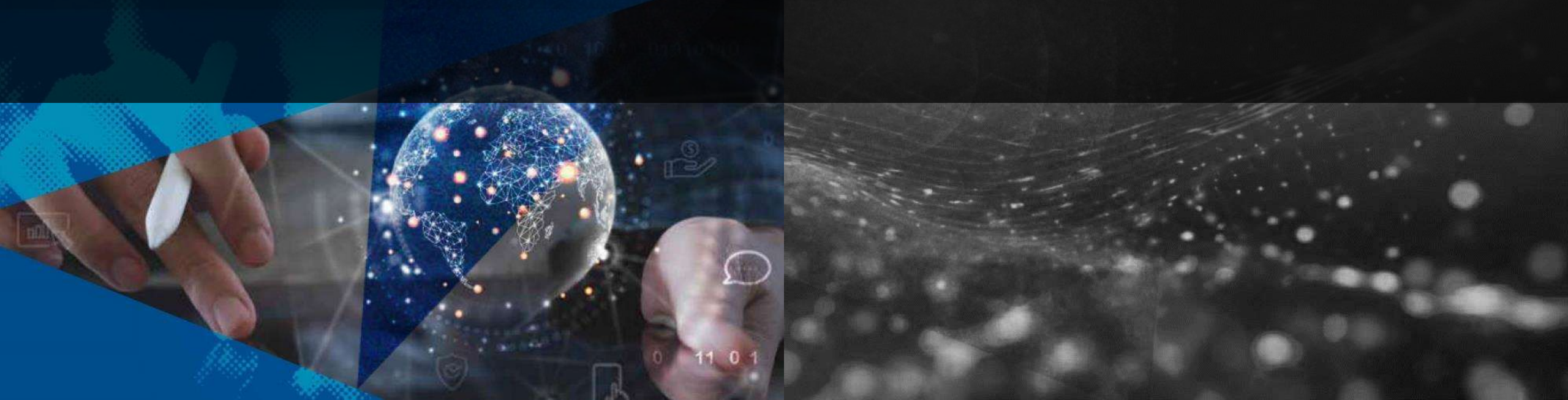
令和6年度
産業DX・スタートアップ推進グループ
年度当初ミーティング資料

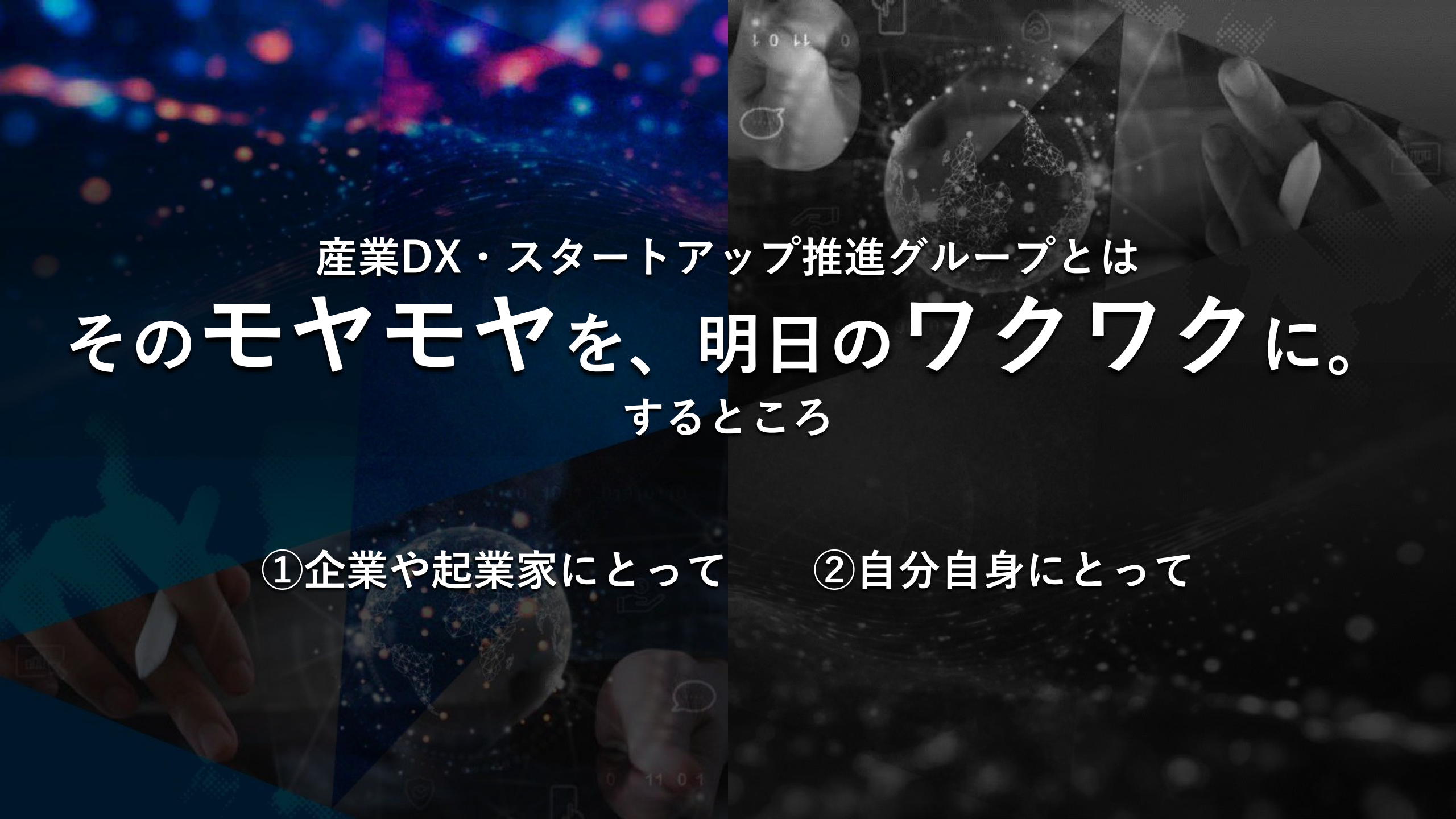
2024年4月1日

産業DX・スタートアップ推進グループ



総論





産業DX・スタートアップ推進グループとは
そのモヤモヤを、明日のワクワクに。
するところ

①企業や起業家にとって

②自分自身にとって

Mission, Vision, Values, Goals and Objectives

Mission

テクノロジーとビジネスの未来をデザインする。

Vision

DXとスタートアップをテーマにイノベーションにチャレンジできる地域へ

Values

“規模のハンディ”を“つながり”で乗り越える、このために…

- ア) 個にフォーカスして時間をかけて育て上げる (手数や面倒を乗り越える)
- イ) 多様性のあるコミュニティを形成する (居心地の悪さを乗り越える)
- ウ) オープンイノベーションを重視する (地域や分野などの垣根を乗り越える)

Goals

- ① デジタルを佐賀のビジネスの常識へ
- ② 佐賀から世界を目指せる起業環境を

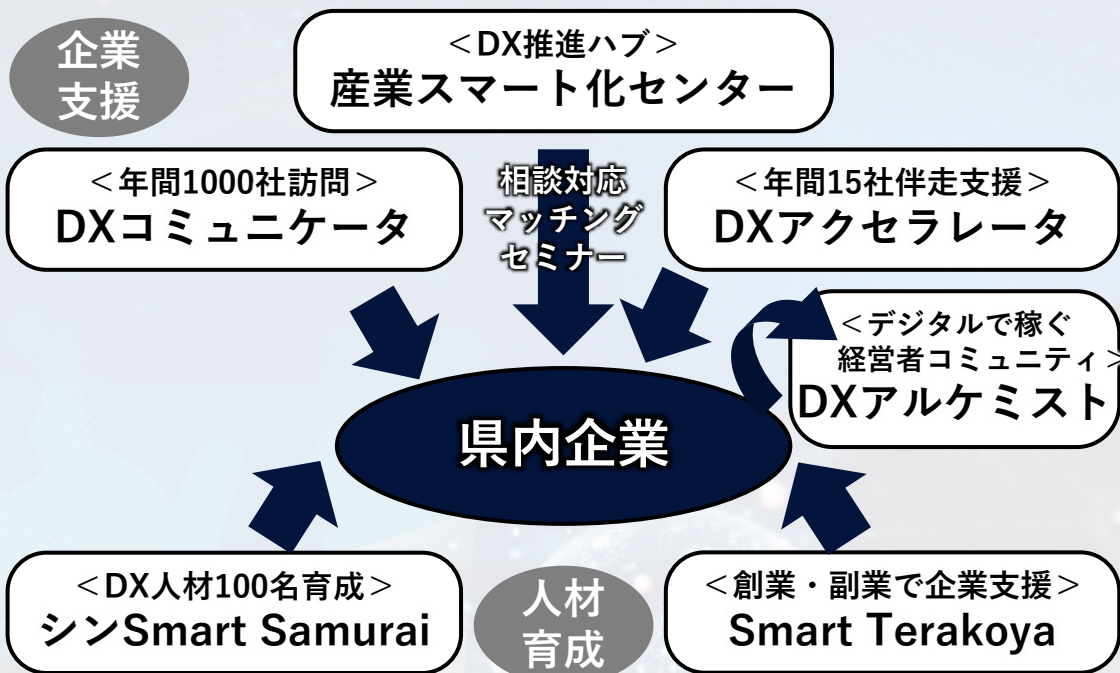
Objectives

- ① – 1 県内企業のデジタル利活用の裾野の拡大
- ① – 2 DXの担い手となるDX人材の育成・確保
- ② – 1 多様な起業家の掘り起しとビジネス創出
- ② – 2 資金調達等を通じたビジネスの拡大支援

アウトライン

産業DX

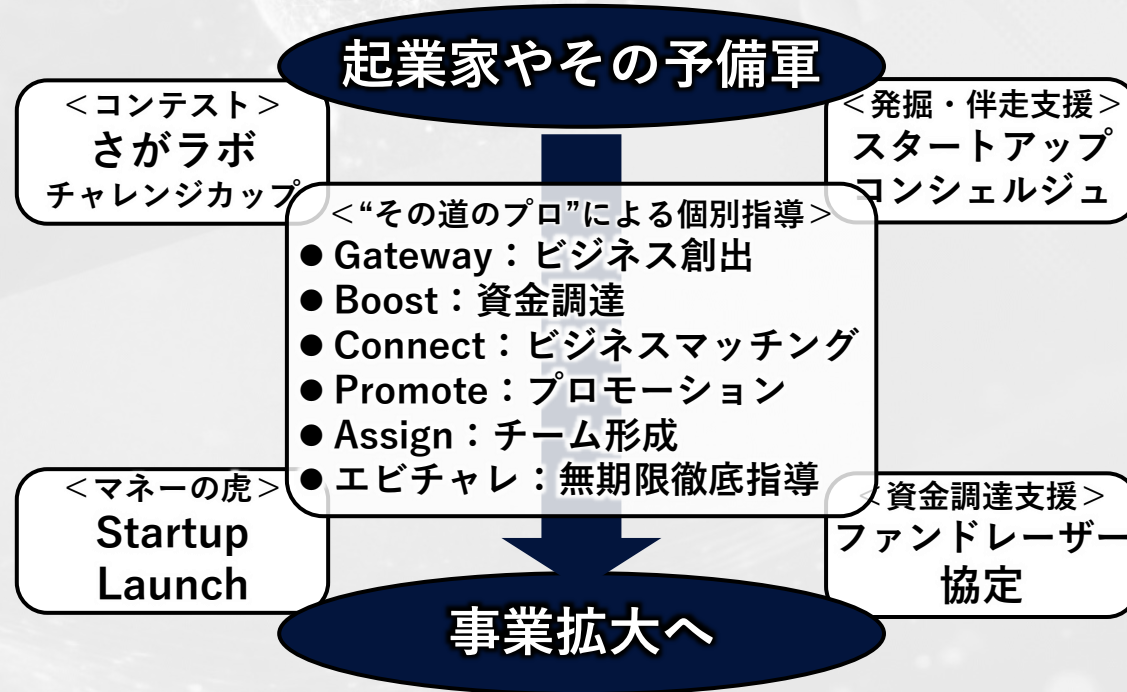
デジタルを佐賀のビジネスの常識に



- 全国初のDX推進ハブ“スマート化センター”
- 毎年100～200名のDX人材大量養成
- 企業訪問及び伴走支援によるアウトリーチ

スタートアップ

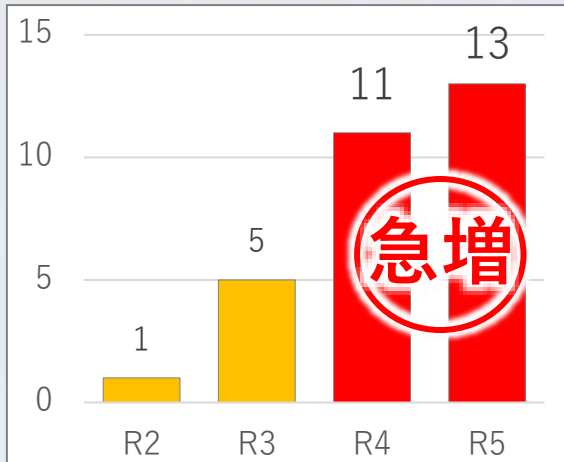
佐賀から世界を目指せる起業環境を



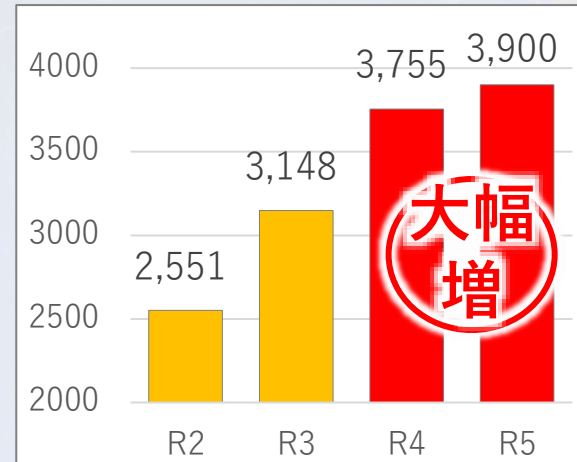
- 他県に類を見ない6本の個別指導プログラム
- 安易に補助せず調達する力を育む資金調達支援
- 起業家とダイレクト&リアルタイムなやりとり

ここ数年の成果

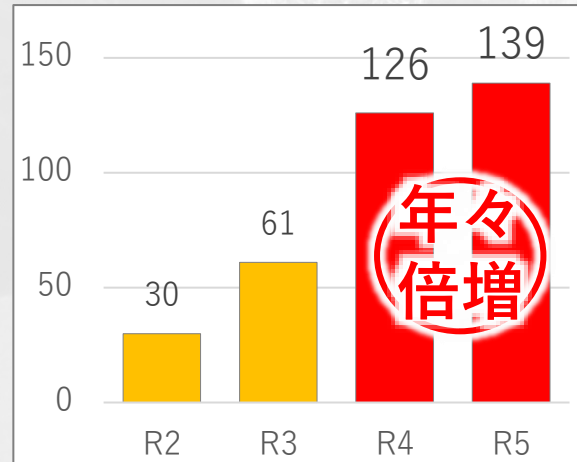
全国や九州での
起業家のアワード受賞



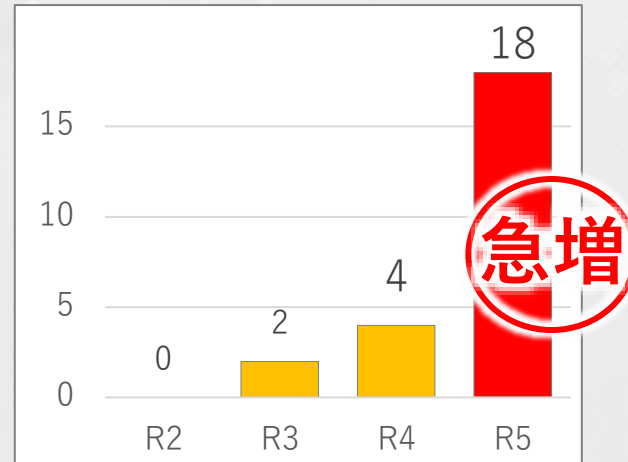
スマート化センターの
延利用者数



県の取組や支援先企業を
報じた新聞などの記事



県外の自治体からの
視察受入実績



(令和5年度はいずれも2月29日現在)



九州ニュービジネス大賞では
受賞6社中3社が佐賀の起業家



起業家交流会“MIX NUTS BAR”
には70～80名が参加



県外自治体による視察風景
(青森県、宮城県、福島県、埼玉県、横浜市、山梨県、
三重県、堺市、神戸市、愛媛県、松山市、鹿児島県など)

KPIs

Goals	①デジタルをビジネスの常識に			②世界を目指せる起業の聖地へ			(参考①) 新聞等の 掲載件数	(参考②) 外部からの 講演・視察等 依頼件数
Objectives		①-1 利活用拡大	①-2 DX人材育成		②-1 ビジネス創出	②-2 事業拡大		
KPIs	デジタル 技術導入数	スマート化C 延利用者数	DX人材講座 受講者数	企業や起業家の 県外受賞数	個別指導 採択数	支援対象の 資金調達件数	モニタリング 指標	モニタリング 指標
R2	(30) 71	(1,500) 2,551	(100) 応募717⇒100	(2) 1	(10) 応募16⇒12	(16) 22	30	14
R3	(30) 86	(2,000) 3,148	(200) 応募862⇒200	(2) 5	(15) 応募27⇒15	(20) 32	61	15
R4	(30) 130	(2,700) 3,755	(200) 応募970⇒200	(2) 11	(18) 応募34⇒17	(30) 29	126	21
R5	(100)	(3,200) 2月末 3,900	(200) 応募806⇒200	(3) 2月末 13	(21) 応募41⇒24	(30)	2月末 139	2月末 35
R6	(120)	(3,800)	(100)	(10)	(応募40)	(40)	(130)	(-)
出所	毎年度末の アンケート	スマート化 センター調べ	受託者集計	当室調べ	当室調べ	当室調べ	当室調べ	当室調べ

() は目標 (県施策方針又は地方創生推進交付金実施計画)

事業予算

区分	細事項	概要	R6要求	R5現計	R6 - R5	見直し概要
DX	産業DX 啓発推進事業	県内企業のデジタル利活用・DXの推進・支援 ・ スマート化センターの開設・運営 ・ DXコミュニケーターによる企業訪問・啓発 拡充) ・ DXアクセラレータによる伴走支援 新規) ・ ITビジネス創出・高度化企業コミュニティ	114,375	117,593	▲3,218	<ul style="list-style-type: none"> ● 伴走支援にデータサイエンスなどの高度・専門枠を創設 ● 利活用からさらにビジネス創出へと飛躍するため、企業コミュニティの形成に着手
	DX人材 拡大推進事業	DXの担い手となる人材の育成・確保 再編) ・ Samurai/Ninjaを再編統合した講座の開設 拡充) ・ Smart Terakoyaによる県内企業の課題解決 ・ ITフェアの開催支援 ・ エンジニアコミュニティの活動支援	45,925	51,052	▲5,127	<ul style="list-style-type: none"> ● Samurai (プログラミング) と Ninja (ノーコード) を再編統合 ● 上記で浮いたリソース (時間) を活用し、Terakoyaを拡充、フィールドワークなどPBL型に
ST	Startupの聖地 SAGA推進事業	起業家の掘り起しとビジネス創出への個別指導等 ・ 事業創出WSやコミュニティイベントの開催 ・ スタートアップコンシェルジュの配置 ・ さがラボチャレンジカップの開催 ・ ふるさと納税GCFによる受賞起業家支援 ・ 事業創出個別指導プログラムの実施 ・ 佐賀県版マネーの虎 (Startup Launch) 拡充) ・ INNOVATORS TALK LIVEの開催 新規) ・ INNOVATORS Meetup Hubの構想具体化	84,232	70,620	13,612	<ul style="list-style-type: none"> ● INNOVATORS TALK LIVEを年1回から年2回の開催に ● 起業家活動拠点及びスマート化センター移転先となるMeetup Hubの具体的な青写真策定 ● ベンチャー交流ネットワークの自立に伴う運営経費の削減
	資金調達 支援事業	事業の確立に必要なリスクマネー等の調達支援 ・ 成功報酬型の資金調達協定による調達支援 ・ 資金調達個別指導プログラムの実施 新規) ・ 地方型ファイナンスの枠組みづくり	22,821	21,749	1,072	<ul style="list-style-type: none"> ● 都市部とは異なった地方型のスタートアップに適合するファイナンススキームについて金融機関等との新たな枠組みづくり
	ビジネス確立 支援事業	事業の拡大に必要な各種機会提供 拡充) ・ ビジネスマッチング個別指導の実施 拡充) ・ プロモーション個別指導の実施 ・ 人材確保・チーム形成個別指導の実施 ・ 九州・山口ベンチャーマーケットの開催 新規) ・ スタートアップ連携協定の創設	36,987	29,487	7,500	<ul style="list-style-type: none"> ● 海外展開指導プログラムを創設 ● ステークホルダーコミュニケーション指導プログラムを創設 ● 従前のトライアル発注を廃止、新たに産業労働部とスタートアップとの連携協定を創設
計			304,340	290,501	13,839	

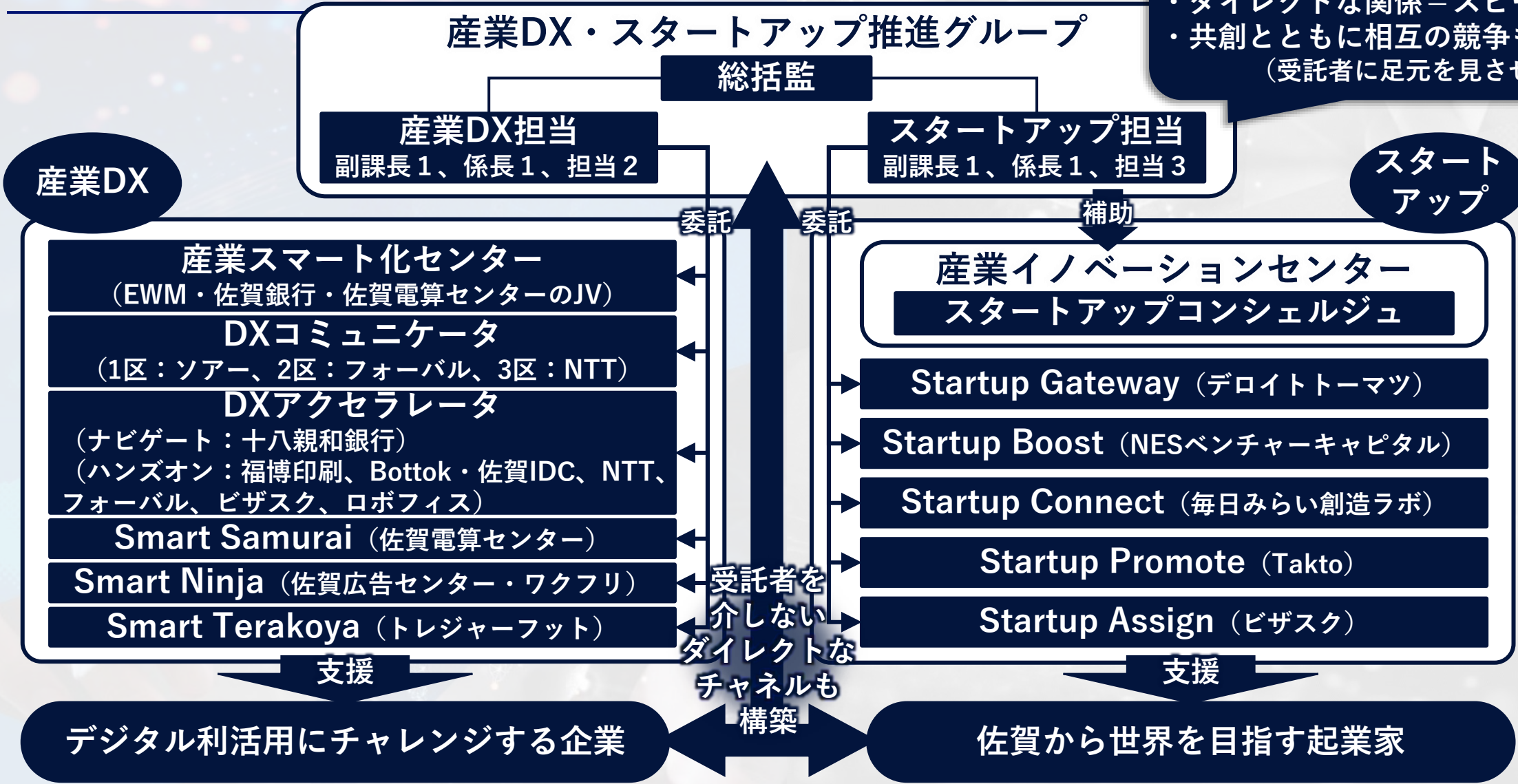
これまでの変遷

	新産業・基礎科学課	産業企画課	産業政策課		DX・スタートアップ推進室				産業DX・スタートアップ推進グループ	
	H25~27	H28~29	H30	R1	R2	R3	R4	R5	R6	
経営革新				(経営担当へ)						
地域産業支援センター指定管理・運営費補助		(企画担当へ)								
創業等支援拠点活動促進事業(支援C補助)						(廃止・下記事業へ)				
ネクストスタートアップ創出事業(イノベC補助)										
Startup Gateway(起業・事業創出コアプログラム)										
Startup Boost(資金調達集中指導プログラム)										
クラウドファンディング協定・VC協定										
トライアル発注							(廃止)			
トライアル発注首都圏商談会						(廃止)				
Startup Connect(マッチング支援個別指導プログラム)										
Startup Connect+(海外展開個別指導)										
Startup Promote(プロモーション個別指導プログラム)										
Startup Promote+(実践的プロモーション個別指導)										
Startup Assign(チーム形成個別指導プログラム)										
エビチャレSpecial(海老根氏による無期限個別指導)										
Startup Launch事業化補助事業										
やわらかBiz創出事業							(廃止)			
データ&デザイン新市場創出事業		(廃止)								
産業DX啓発推進事業(スマート化センター等)										
AI・IoT活用可能性実証事業⇒DXマインド創出実現事業							(廃止)			
DXコミュニケーター(企業訪問&啓発)										
DXアクセラレータ(伴走支援)										
DXアルケミスト(デジタルで稼ぐ経営者コミュニティ)										
SAGA Smart Samurai(プログラミング人材育成)									(下記に	
SAGA Smart Ninja(ノーコード人材育成)									統合)	
SAGA シンSmart Samurai(フレキシブルDX人材)										
SAGA Smart Terakoya(エンジニア副業・創業支援)										

11本のアウトソースに21社参画

あえて分けることで

- ・餅は餅屋の専門性を最大限活用
- ・ダイレクトな関係＝スピード感
- ・共創とともに相互の競争も喚起
(受託者に足元を見させない)





マネジメント

分掌（確定ではない）

北村 議会や講演・寄稿などから、個別メンタリングやコンサル、データ分析、DTPなどその他なんでも…

産業DXチーム

村上

- チームマネジメント、進行管理
- ステークホルダーマネジメント（Slack等への対応の最終管理を含む）
- 創生交付金関係・予算等総括

山下

- 非定型タスク、突発案件、難航案件
- ITフェアやMAICなど関係機関連携
- Meetup Hubとスマート化C（副）
- DXアクセラレータ（副）

井原

- DX人材の育成・確保
- 例) シンSmart Samurai、Smart Terakoya、DXコミュニケーター、Innovators Talk Live（副：DX側）

西村

- 県内企業のDX支援
- 例) スマート化センター、Smart Community、DXアクセラレータ（主）、DXアルケミスト

スタートアップチーム

秋吉

- チームマネジメント、進行管理
- ステークホルダーマネジメント（メッセージング等への対応の最終管理を含む）
- エビチャレSpecial、地方型調達スキーム

松雪

- 非定型タスク、突発案件、難航案件
- アワード受賞支援
- スタートアップ協定
- Meetup Hubと起業家活動拠点（主）

西本

- 事業確立支援
- 例) Startup Boost、Startup Connect、Innovators Talk Live（主：ST側）Startup Launch（1/3案件）

大野

- 事業拡大支援
- 例) Startup Promote、Startup Assign、チャレンジカップ・GCF（要検討）、KVM、Startup Launch（1/3案件）

戸嶋

- ビジネス創出支援
- 例) Startup Gateway、コンシェルジュ、ファンドレーザ協定、Startup Launch（1/3案件：主）

めまぐるしいフィールドなので当然、日々、進化・深化します。なので「書かれていることさえやればいい」ではなく、「各々のテーマ全体を所管するポジションとして、書かれていないことも含めて『何を』『なぜ』やるべきか？」を常に考えてください。

ワークルール①：重視する価値や考え方

めまぐるしい分野なので、不断に学び、成長し続けることが必要

- わからないことは聞いていいが、調べればわかるものは聞かずにまず自分で調べるクセを。
- 変わることを怖れないよう。居心地が悪い場にこそ成長の機会があります。
- 上の仕事を「とる」「奪う」意識と行動を推奨します。

「何を 言われたか するべきか等 ?」ではなく「なぜ そう言われたか それをやるのか等 ?」をこそ大事に

- 上司や関係者の「言葉尻」を追わないように努めてください。
- 「決まっている」で思考停止せず、年度途中でも大胆に見直すことを推奨します。
- 特に外部とのコミュニケーションにおいては「こうである」で止めず、「それはなぜだからである」も説明・言及するように。

一人一人がプレイングマネージャーとしての意識を

- 他課室のように「何でもまずは担当者から積み上げる」ではなく、「難易度や繁閑に応じてタスクを分担、各々が担う」というスタイルです。なので、分掌も事務やタスクより以上に分野やテーマで割り振っています。
- 役職層も事務仕事を担う場面がありますし、担当も「わからない」「できない」と言わず挑戦しなきゃいけない場面があります。

データについて学ぶとともに数字の背後にある構図や力学を想像する力を

- 「データ資本主義」と言われるほど、データは重要な経営資源であり、それを扱うためのリテラシーを備えるのは、ナレッジワーカーとして、もはやマストです。
- でも「なぜその数字なのか？」を察する力がなければ、データもそれを扱うスキルも宝の持ち腐れになってしまいます。

ワークルール②：意思形成やタスク処理

階層的な意思形成や情報伝達は極力排除、例えば決裁も最小限で結構

- 決裁や稟議は「書類仕事という、同じ情報に同時に一人しか触れられなかった時代」の遺物であり、役職階層ごとに同じような説明・協議を行うなど無駄で重複した時間の使い方になることが否めないため、必要最小限（財務や例規など）で結構です。
- グループ内では、同様の理由で「報告」や「協議」、「レクチャー」のための特段の場や時間も真に必要な限りはあえて設けなくてかまいません。基本的に、状況や動向はメールのCCやチャットのスレッドで把握し、必要な際は介入・軌道修正します。

会議・イベントのシナリオやあいさつ、事前レクは不要、資料は本人が作成

- 他部署では会議等を開催する際、シナリオやあいさつ文を作成し、事前レクを行うのが通例ですが、上も含めて各々が常に状況・動向を把握・共有していることを前提に、当グループでは担当者の時間を「本業」に重点投下させる観点から原則、不要とします。
- 同様に、説明やプレゼン、講演等の資料作成も、「全て担当者」ではなく、「説明や講演等を行う本人」がゼロから作ります。

個々のタスクも「なんでも担当者」ではなく、難易度や繁閑で役職層も分担

- 他部署のように「なんでもまずは担当者」ではなく、役職層含めて分担して処理します。例えば、議会答弁は専ら窓際対応ですし（聴取の同席は希望があれば係長以下も可）、総括監や副課長等が雑務的な照会に対応する場面も割とあります。

係長はタスクの引き取り、副課長は質の担保、担当は一步踏み込んだ仕事を

- 係長は、担当者の時間を本業に集中させるため、周辺タスクや非定型タスクを積極的に引き取ることを意識してください。
- 副課長は、事務事業の質を担保するため、出口チェックやステークホルダーマネジメントを意識してください。
- 担当者は、そうして生み出された時間で「一步先」の仕事（先回りして手を打つ、老婆心に思えてもやってみる等）を。

ワークルール③：情報の共有や日程の調整

チーム外とのやりとりは原則、デスクネットに登録・蓄積を

- うちの役所には記録の習慣がなく、時間が「積み重ならない」場面が多々あります。
- あまりにも無駄で不毛で残念なんで、当グループではデスクネットで作したCRM/SFAに蓄積していますが、これが日々の業務遂行から引継ぎの際の企業情報の引き渡し、蓄積された情報から得られる知見に基づく施策のブラッシュアップなどの屋台骨です。
- デスクネットへの登録時のメールをもって報告・情報共有に代えます。具体的な方法等については後掲。

メールは原則、CC又はBCCにグループのメーリングリストを

- メールは、不要or機密でない限りCC or BCCにinnovation@pref.saga.lg.jpを設定ください。当然、氾濫しますが、個々のメールの要否は送信側ではなく、受取側が取捨選択します。よって、個別に特にリマインドを要する場合は該当者に口頭で補足を。
- 普段から状況や動向を共有しておくことで、②に記載のように報告や事前レクのようなものを不要とする、という考え方です。

個々の予定はOutlookに登録、メンバーの日程調整もOutlookで

- 行事予定・行動予定は原則、Outlookに登録ください。そのことをもって、個々人の日々の予定等の報告を不要とします。
- メンバーの出席を求める場合も、Outlookで対象者の空きを確認し、Outlook上で出席依頼を行ってください。
- 予定の登録先は、総括監以外の場合は所属の、総括監を含む場合は部の予定に登録を。また、総括監に出席を求める場合は、kazuhitokitamura@gmail.comにも出席依頼を行ってください。

事業受託者や支援対象の企業・起業家とはチャットツールの活用を

- ステークホルダー（企業、起業家、事業受託者等）とは、何らかのコミュニケーションツール（Messenger、Slack、Teams、Chatwork等）でスレッドやチャンネルをあらかじめ設定することを推奨します。
- 一つには、高速・高頻度なフィードバックループで打ち手を不断に改善し、仕事の質を向上させるため、もう一つは、役職層含めてやりとりすることで不必要な報告や協議の時間を削減する、かつ万一の際に早期に介入・軌道修正できるようにするためです。

ワークルール④：企業・起業家や事業受託者との関係

支援対象者には、「支援」よりむしろ「機会提供」という考え方で

- 行政には様々な側面があり、その中には例えば再分配やセーフティネットを担う部署もあります（例えば当部でも、産業政策の経営担当や金融担当は比較的、その色彩が強いはず）。しかし、当グループは基本的にビジネスの成長や振興を担っており、いわば「強いビジネス」を育てる立場です。
- ビジネスを育てるには「支援すればいい」というものではないし、「やってあげる」ことでかえって企業等の側が依存や甘えに陥り、ビジネスを腐らせることもあり得ます。あるいは、「そのステージに立つ準備ができてない人」を立たせたがゆえに、そのビジネス自体はもとより、本人のその後の人生にも禍根を残したケースもあります。
- 企業や起業家に対しては、「何について手を差し伸べ、何については差し伸べるべきではないか」「仮にそこで手を差し伸べたとして、以降、本人自身が自力でチャレンジできる意欲や能力、環境・条件があるのか」なども見極めながら当たってください。

受託者とは、共創とともに競争も意識し、くれぐれも「丸投げ」せぬよう

- 限られたマンパワーで成果を達成するため、様々な事務事業をアウトソースしていますが、受託者とは協働・共創とともに「競争」も意識してください。この点で、まず「まとめてどっかに一括」が楽ですが、そうしていません。理由は、受託者との情報の非対称性がいずれ、受託者優位の構図を生んで仕事がマンネリ化しうるため、複数の受託者を相互に競わせる意図からです。
- 事業遂行に当たっても、他課室のように「受託者にお任せ」にしていません。諸々の実務・雑務は受託者に任せて構いませんが、丸投げになるとつまらない仕事に終わりますので。このため、チャットツールや定例ミーティングなどを効果的に活用するとともに、受託者の先にいる支援対象の企業・起業家とのダイレクトな関係も構築し、受託者に適度な緊張感を持たせてください。

イベント等の際には、グループメンバーも登壇等して「顔」を見せるように

- 受託者との関係で、しばしばあるのが「役所の税金でやっているのに、いつの間にか受託者自身が行っている」ように一般から誤解されてしまうことです。このため、イベントやセミナーなどの際にはメンバーも登壇等し、「顔」を見せるようにしてください。

補足：事業委託と受託者との関係について

- 他県ではスタートアップだけで正規職員十数名とか、二十数名とかいった「専任担当部署」も現れる中、うちはDXまでひっくるめてたかだか10名の弱小組織なため、業務委託を多用しています。昨年度は11件のアウトソース案件に21社、ただ、さすがにこれはこちらのオペレーションがしんどいのがわかったので次年度は減る（絞る）と思いますが、それでも十数社にはなるでしょう。
- これ、実はイマドキのスタートアップの組織形成からヒントを得ています。というのは…もともとスタートアップって財務基盤が脆弱なので、人をまるごと雇うのはなかなかハードル高いです。ましてや、今は人手不足の時代なのでなおさら。とりわけ、何か強みや専門性を有する人材となれば一層で、かつ、事業フェーズの目まぐるしい変化に伴って、その時々が必要となる強みや専門性も変化していきます。このため、「コアについては直雇用するけど、その外側は業務委託で」というのは妥当かつ現実的な手法。
- ただ、この場合、課題になるのが、一つには事業受託者も含めて「チーム」としてワークさせること。異なる組織で価値や動機に違いがあるメンバー相互にいかに共通理解を形成するか、組織の壁によって日々の情報の粒度や鮮度の面で生じ得るギャップをいかに埋め合わせるか、「役所の受託＝形ばかりの成果報告があげられればいい」といったマンネリを打破し、いかに質の高い仕事やプラスアルファの主体的なチャレンジにつなげていくか、などなど。
- うちがテキストチャットを多用してコミュニケーションの密度を高めたり、受託者の先にある支援対象ともダイレクトなチャンネルを設けたり、各受託者や受託者相互のミーティングやイベントを設定したり、それらをSFAで日々、蓄積しながら状況や動向を全メンバーで共有したりしているのも、その辺に理由があります。
- おそらくこういうやり方って、従来型のお役所の価値観には馴染まない（委託＝丸投げで成果報告さえあればいい、など）と思いますが、今や役所でさえ採用難の時代ですから、もしかしたら皆さんがマネジメントを担う頃にはむしろ、必須のスキルやノウハウになっているかもしれません。

ただし、以上のワークルールには「前提」があります。

- ① 各々が、自身のテリトリーについて責任をもって徹底的にコミットすること
- ② 各々がグループ全体を俯瞰して自身の持ち分の意味・意義をメタ的に理解し、見通しをもって常に先回りすること
- ③ そのうえで、周囲や上位者の仕事を「奪う」ぐらいのつもりでチャレンジし続けること

それらがなければ結局、「甘えと怠惰の連鎖」に陥り、人が育ちません。万一、そうした懸念が否めない場合には、年度途中からでも「普通の課」のやり方に改めます。

については、人事評価の評価項目として、職位に応じて各々、以下を盛り込むことを求めます。

- ・ 担当：自身の領域とミッションにコミットし、「上位者や周囲がやってくれるからいいや」ではなく、それらを奪い取る、奪い返す意識をもって行動する

- ・ 係長：業務やタスクを担当任せにせず、常に動向や状況を把握し、難易度や繁閑に応じて引き取り、ミッションの達成に貢献する

- ・ 副課長：自身が任されたフィールドと足元の組織の状況に応じて適宜、介入しながら、一歩先の課題を発見・定義し、次の政策形成につなげる



企業情報等の管理・利活用

コミュニケーションを重視する理由

デジタルツールの利活用

SNSやメッセージングアプリ、Web会議などを多用

- 起業家とは主にメッセージングで
- DX関係者とは主にSlackで



● さらにTeamsやチャットワークも活用



ノーコードでCRM/SFA的なツールを自作・活用

- KPIなどをまとめたダッシュボード



● 対応歴の可視化・共有・蓄積



DX×Startup Promotion Office @ SAGA Pref. 49

その結果、得られつつあるもの

高速・高頻度なフィードバックループ




- 企業や起業家等とは常時、つながっている状態
- 打ち手への反応をもとに、不断に見直し・改善

「Why?」の共有と共通理解の形成



- 組織内・外で情報をできるだけオープンに
- 理由や背景への理解が動機付けや応用につながる

事業受託者相互で共創のみでなく競争も




- 一本にまとめる等せず、あえて各々で公募・選考
- 相互に競わせる構図も設けることで「いい仕事」に

DX×Startup Promotion Office @ SAGA Pref. 50


組織構造と情報共有や意思形成のツールとチャンネル

【通説】組織構造に基づいてチャンネルやツールを選択すべき



階層型の組織

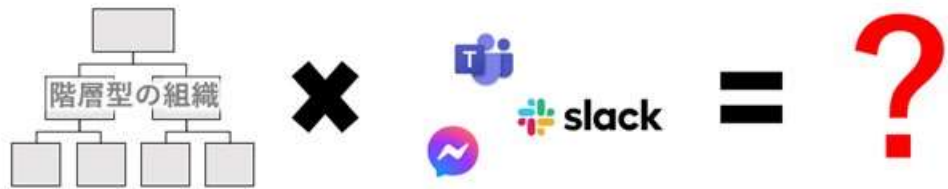
- 稟議
- 決裁 etc.
- 上意下達
- 非対称的



フラットな組織

- チャット
- 合議 etc.
- 自律的
- イーブン

【仮説】チャンネルやツールを変えれば組織構造如何を問わず組織も変わる？



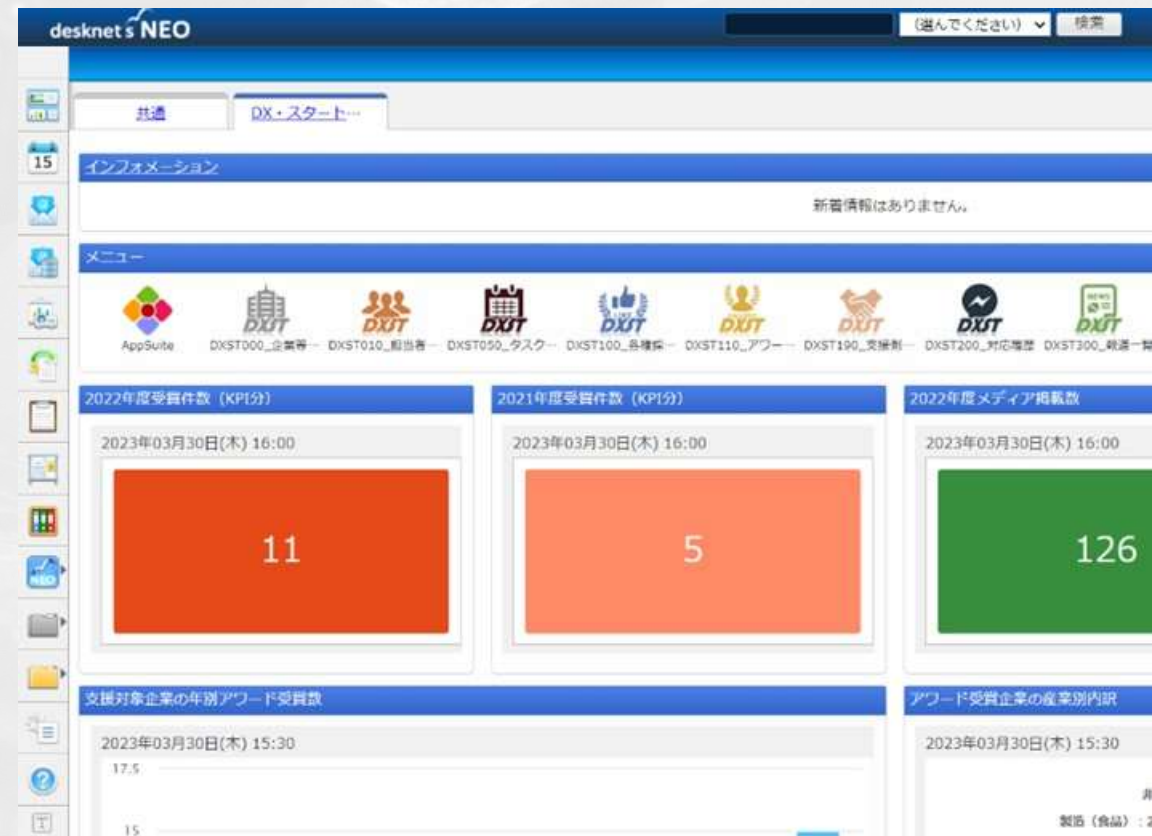
DX×Startup Promotion Office @ SAGA Pref. 57

アプリを開きます

サイトにアクセスして、組織・氏名を選択、パスワードを入力します。

- URL : ****
- PW : ****

タブ「DX・スタートアップ推進室」を選びます。KPIや対応状況などを可視化したダッシュボードが出てきます。



(おそらく一番使うであろう) 応対録の入力①

対応履歴を開き、新規追加をクリックします。

The screenshot displays the 'desknet NEO' interface. On the left, a table lists response records with columns for '対応ID', '対応開始日時', '対応終了日時', 'チャンネル', and '相手方一覧'. A red circle highlights the '新規追加' (New Add) button in the top navigation bar. A red arrow points from this button to the right-hand side of the interface, which shows a detailed form for editing a record. The form includes fields for '登録日時' (2023/03/30 17:19), '更新日時' (2023/03/30 17:19), and '更新者' (DX・スタートアップ推進室). It also features sections for '日時・チャンネル', '相手方' (with checkboxes for multiple companies), and '応対'.

対応ID	対応開始日時	対応終了日時	チャンネル	相手方一覧
1	972	2023/03/31 11:15	2023/03/31 12:00	
2	973	2023/03/31 11:00	2023/03/31 16:30	
3	971	2023/03/30 21:00	2023/03/30 21:30	
4	969	2023/03/30 17:15	2023/03/30 17:26	
5	967	2023/03/30 17:00	2023/03/30 18:00	
6	968	2023/03/30 15:30	2023/03/30 16:20	
7	966	2023/03/30 15:25	2023/03/30 15:30	
8	964	2023/03/30 14:00	2023/03/30 00:00	
9	963	2023/03/30 13:30	2023/03/30 13:35	
10	970	2023/03/30 13:15	2023/03/30 14:00	
11	962	2023/03/30 10:30	2023/03/30 11:00	
12	965	2023/03/30 10:00	2023/03/30 15:30	
13	959	2023/03/30 00:00	2023/03/30 01:00	
14	960	2023/03/30 00:00	2023/03/30 01:00	
15	957	2023/03/29 16:30	2023/03/29 16:45	
16	958	2023/03/29 14:30	2023/03/29 16:00	
17	956	2023/03/29 13:30	2023/03/29 14:30	
18	955	2023/03/29 11:00	2023/03/29 11:15	
19	961	2023/03/29 11:00	2023/03/29 16:00	

(おそらく一番使うであろう) 応対録の入力②

desknet NEO

追加 キャンセル

登録日時: 2023/03/30 19:45 | 更新日時: 2023/03/30 19:45 | 更新者: DX・スタートアップ推進室 | 共有種別: 登録時 更新時

日時・チャネル

対応開始日時: [] | 対応終了日時: [] | チャネル: 電話 メール チャット 訪問 未訪 会議等 その他

相手方

企業ID	名称	担当者1	担当者2	関連のみ
企業1	<input type="text"/> ○×	<input type="text"/> ○×	<input type="text"/> ○×	<input type="checkbox"/> 関連のみ
企業2	<input type="text"/> ○×	<input type="text"/> ○×	<input type="text"/> ○×	<input type="checkbox"/> 関連のみ
企業3	<input type="text"/> ○×	<input type="text"/> ○×	<input type="text"/> ○×	<input type="checkbox"/> 関連のみ
企業4	<input type="text"/> ○×	<input type="text"/> ○×	<input type="text"/> ○×	<input type="checkbox"/> 関連のみ

その他同行・同席者: []

応対

○×

○×

その他応対者: []

内容

件名: []

あとは随時、入力していただければので別に難しいものではないと思いますが、留意点としては以下のとおりです。

- 各社ごとの履歴等を一元的に管理することが目的の一つですので、企業及び担当者の入力に当たっては、虫眼鏡をクリックし、その後、ひらがな検索で出てくる一覧に当該企業がないか、確認してください。当該企業や担当者があればそれを選択、なければ「新規追加」を選んで追加を。ここ、間違っちゃくと表記が揺れた同じ会社のデータがいくつもできて、この応対録はあっちだけど、この応対録はこっち、みたいなことになりかねないので留意を。
- 企業や担当者の新規追加の際は、かならず「ふりがな」をひらがなで入力ください。また、その際、欄外に記載している留意事項（株式会社等は含めない、など）に留意を。これらは、上記の応対歴等の入力の際、既に登録されている当該企業のデータがあるかないかを検索する際に用いていますので、必ず守るようにしてください。
- 入力自体にこっても意味がないので簡単に要約して入力してもらっていいですが、とはいえ、概要又は内容に、できるだけ「中身」の要点を残しておいてください。添付ファイルでもいいんですが、データのバックアップやシステムの移行（Kintoneに移行するという話があります）によって、添付ファイルは引き継げない可能性が高いので。
- もし仮に、対応履歴入力の際、一時保存したいときは共有種別の登録時を外して登録、その後入力完了した際に更新時にチェックを入れて登録。

「この会社、どんな会社？」と思ったら…

メニュー画面から、企業等台帳を選び、一覧で任意の企業を検索、当該企業をクリックしてください。企業の概要はもちろん、直近の対応歴、各種採択歴、アワード等の受賞歴、メディア掲載履歴などがまとめて表示されます。

desknet NEO

検索 履歴して追加 利用 その他の機能

登録日時: 2022/06/30 11:41
更新日時: 2022/10/24 14:23
更新者: DX・スタートアップ推進室

企業の概要

企業名: [不明]
業種: [不明]
所在地: [不明]
従業員数: [不明]

対応履歴

対応開始日時	チャネル	相手方一覧	応対者一覧	目的
2023/03/30 10:30	チャット	[不明]	[不明]	[不明]
2023/03/25 15:30	チャット	[不明]	[不明]	[不明]
2023/03/17 12:30	チャット	[不明]	[不明]	[不明]

採択歴や受賞歴

各種採択歴

採択年度	採択種別	事業テーマ
[不明]	[不明]	[不明]
[不明]	[不明]	[不明]
[不明]	[不明]	[不明]
[不明]	[不明]	[不明]
[不明]	[不明]	[不明]

アワード等受賞歴

受賞年月日	アワード等の名称	受賞内容
[不明]	[不明]	[不明]

メディア報道

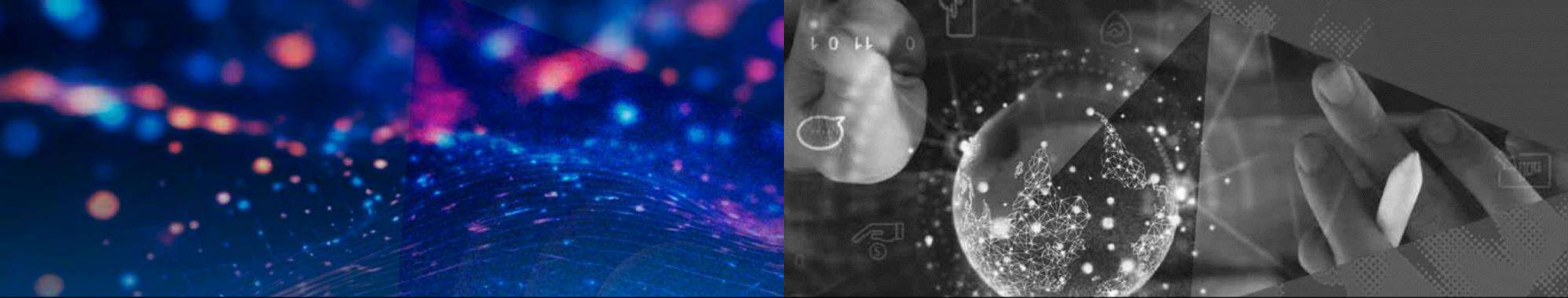
報道日	媒体名	記事等のタイトル	URL
2022/12/02	朝日新聞	[不明]	[不明]
2022/07/27	佐賀新聞	[不明]	[不明]
2022/06/20	読売新聞	[不明]	[不明]

その他の機能

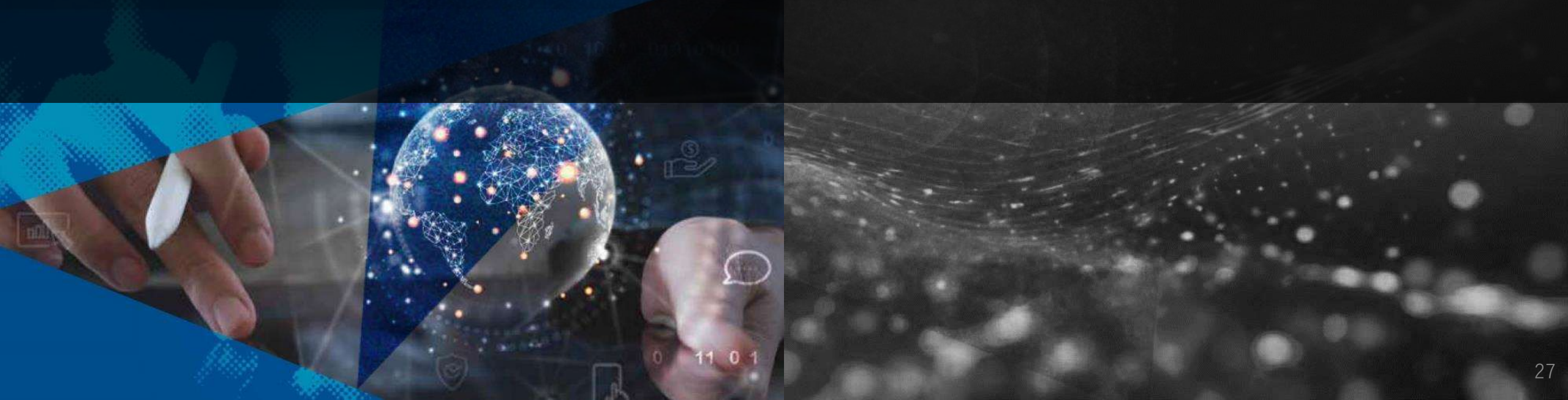
その他、以下のような機能があります。まあただ、対応歴や企業概要ほどには頻繁ではないし、こちらで割と入力しているものも多いので（今後どうするかはありますが、現状、メディアとか議会とか講演とかアワードとかはもっぱらこちらで入力しています）、また必要な都度に。

- 各種採択歴：企業や起業家等の当方の支援施策への採択等の履歴です。これ、入れていかないと「この会社ってこれまでどうだったっけ？」「この制度ではこれまで、どういうところを手掛けてきたっけ？」とかがわからなくなるので、留意ください。なお、個々にToDoを設定して管理することもできますが、そっちの方はマストではありません（必要な際は使ってください）。
- アワード受賞歴：企業や起業家の受賞歴です。KPIの対象になります。
- 支援側としての受託等実績：こちらは支援される側ではなく支援する側としての各種事業の受託等の実績です。
- 報道一覧：主に新聞やWebメディアへの掲載実績です。
- 講演等：外部からの講演や講義、寄稿等への対応実績です。
- 議会答弁：議会答弁の実績です。
- パスワード：各種Passなど。





參考資料



関連のサイト

Facebook Page

Saga innovation & creative Lab. (佐賀県産業DX・スタートアップ推進グループ)

Startup Ecosystem

「佐賀だからこそ」できる
佐賀から世界を目指す起業環境「スタートアップ推進グループ」

Startup Gateway

STARTUP GATEWAY SAGA
地域経済が目指す未来の形を佐賀から

Startup Boost

STARTUP BOOST SAGA
令和5年度 佐賀県創業資金調達支援事業

産業スマート化センター

お気軽にご相談ください
“悩みを抱える企業”と
“解決できる企業”をつなぎます

Smart Samurai

武器にアップをう
SAGA Smart Sam

Smart Ninja

DX即戦力人材育成講座
SAGA Smart Ninja

Smart Terakoya

SAGA SMART TERAKOYA
スマートに繋がる起業

アーカイブ動画

プロモーションビデオ (2023年1月制作)



「閉じた時代を終わらせよう」をテーマに企業や起業家、当グループスタッフが出演、思いや願いを語る

予告編
90秒



要約編
6分半



本編
20分



スタートアップDEMODOAY (2023.3.15)



2022年度の個別指導プログラム採択14名によるピッチや、起業家と支援者によるパネルディスカッションなど



スマート化センター発表会 (2023.3.28)



2022年度にデジタル利活用に取り組んだ県内企業6社による事例報告や、ピッチ対決による県の取組紹介など



SAGA INNOVATORS TALK LIVE (2023.8.19)



デジタルやスタートアップで佐賀から世界にチャレンジする企業や起業家による、「モヤモヤをワクワクに」をテーマとしたピッチ、トーク、パネルの3部構成・180分。

(SAGAスタートアップ最前線2023／気になるDXの裏側をこっそり公開／佐賀でデジタルとかスタートアップって君たち本気?)

予告編
動画



アーカイブ
動画



過去のWeb記事など

佐賀県が進めるDX、Pythonの教育など
IT人材育成の次なる一手とは
(2024年2月26日「マイナビTECH+」)



佐賀型支援プログラムに他県も注目
スタートアップを数々輩出
(2024年2月15日 Ecosystem SAGA)



佐賀県産業労働部担当者に聞く、地方こそが
イノベーションに向いている理由とは
(2024年1月23日 EXIDEA So-gúd)



佐賀県、社外プロ人材を活用した県内
スタートアップへの伴走支援事業を開始
(2023年8月15日 デジタル行政)



佐賀のスタートアップのイベントには
「あきらめの悪い」人たちが集う
(2023年8月8日 Forbes Japan)



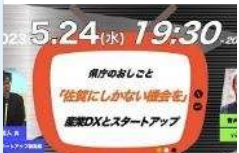
新たな起業家を続々生み出す注目の
佐賀流DX・スタートアップ支援とは？
(2023年7月31日 ASCII.jp)



県内企業のDX推進に向けて
カギを握る「専門家の伴走支援」
(2023年6月15日 自治体通信)



県庁のおしごと「佐賀にしかない機会を」
産業DXとスタートアップ
(2023年5月24日 いろいろTV)



佐賀県におけるスタートアップの発掘・育成
と地方における資金調達環境
(2023年3月23日 弘前大学経済学会報)



全国から注目を集める
「佐賀県産業スマート化センター」とは
(2022年9月1日 Draw our MIRAIZ)



DX×スタートアップ支援で、
佐賀のビジネスをアップデートする。
(2022年5月24日 佐賀県職員採用サイト)



起業家たちが佐賀へ集まっている!?
注目を集める佐賀県の取り組みとは
(2022年4月25日 EXIDEA So-gúd)



DX通じた産業振興を、
人口流出防止の「切り札」に。
(2022年1月19日 リクルートワークス)



佐賀県が、画像認識のAIモデルを
作成するハッカソンを実施
(2021年8月5日 マイナビTECH+)



ファンドレイザー導入で資金調達支援、
地域を活性化！
(2021年4月9日 ジチタイワークス)



佐賀県のDX推進に向けた取り組み
「SAGA Smart Samurai」
(2021年3月9日 マイナビTECH+)



佐賀の最先端IT事情を聞いてみた
！キーワードは「DX」
(2021年2月24日 Editors SAGA)

