

# バリューアップDX推進ポイント集

## ～外部支援者と進める高付加価値化の実現～

関東経済産業局 地域経済部 デジタル経済課

2026年5月



“変える”だけじゃない、  
“高める”ためのDX

# 目次

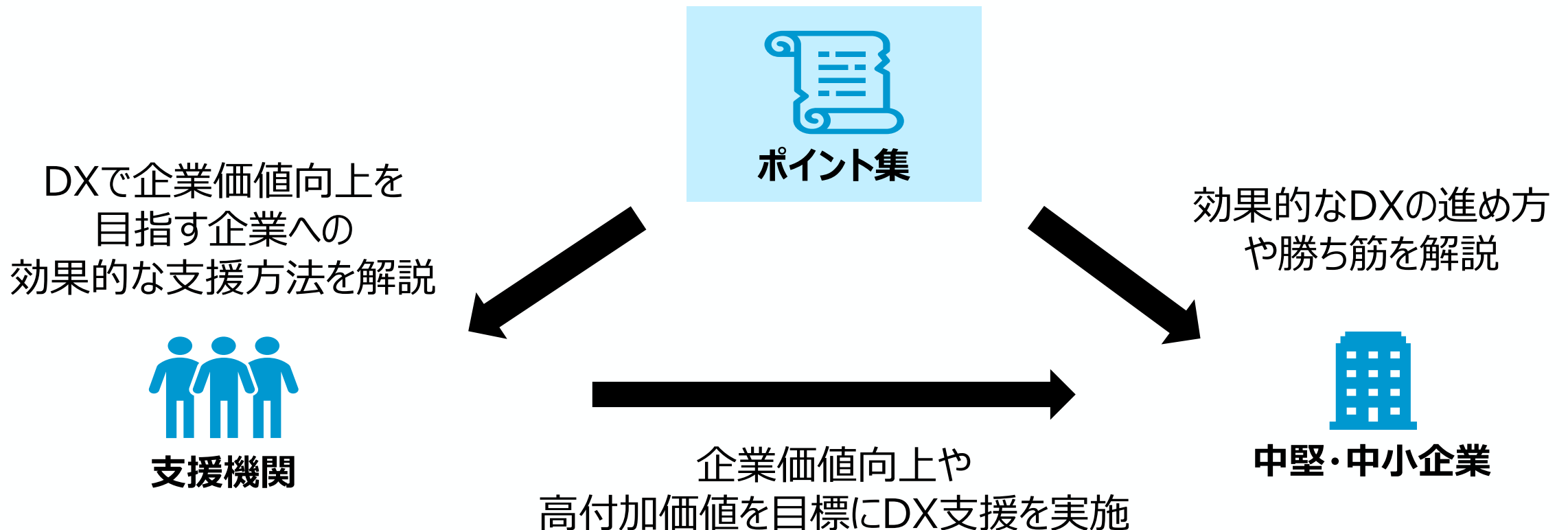
第1章	はじめに	P.2-3
第2章	目指すべき バリューアップDX とは	P.4-8
第3章	バリューアップDXへの取組と外部支援活用	P.9-13
第4章	外部支援活用における取組事例	P.14-18
第5章	関東経済産業局における「バリューアップDX」支援の方向性	P.19-21

# バリューアップDXポイント集の使い方

- DXで企業価値向上を目指す中堅・中小企業等や、DX支援に取り組む支援機関にとって「成功への後押し」となるポイントを明らかにする

## バリューアップDXによる企業価値向上に向けて

本ポイント集を通じて、バリューアップDX推進に向けて実務的に役立つ内容を提供



# バリューアップDX推進のポイント

- 取組の主役は経営者であり、バリューアップを意識して経営ビジョン・戦略を発信し、経営者が主体的に社内を巻き込みながら推進するとともに、外部支援を効果的に活用することが成功の確度を一層高める

## ポイント

## 概要

### 01 バリューアップDXの理解

- ✓ 経営戦略にDX方針を取り入れている一方で、業務効率化・コスト削減を目標に掲げる傾向にあり、バリューアップに向けて改善の余地がある
- ✓ バリューアップを意識し、経営ビジョン・戦略策定等に基づき、DXの目的を明確にすることが重要

### 02 経営者のコミットメント

- ✓ 経営者が主体的に関与している企業ほど、バリューアップの到達率が高い傾向

### 03 社内キーマンの巻き込み

- ✓ 現場担当者層へ理解を促進するためには、経営者と現場の“橋渡し役”を担える社内キーマンの巻き込みが重要

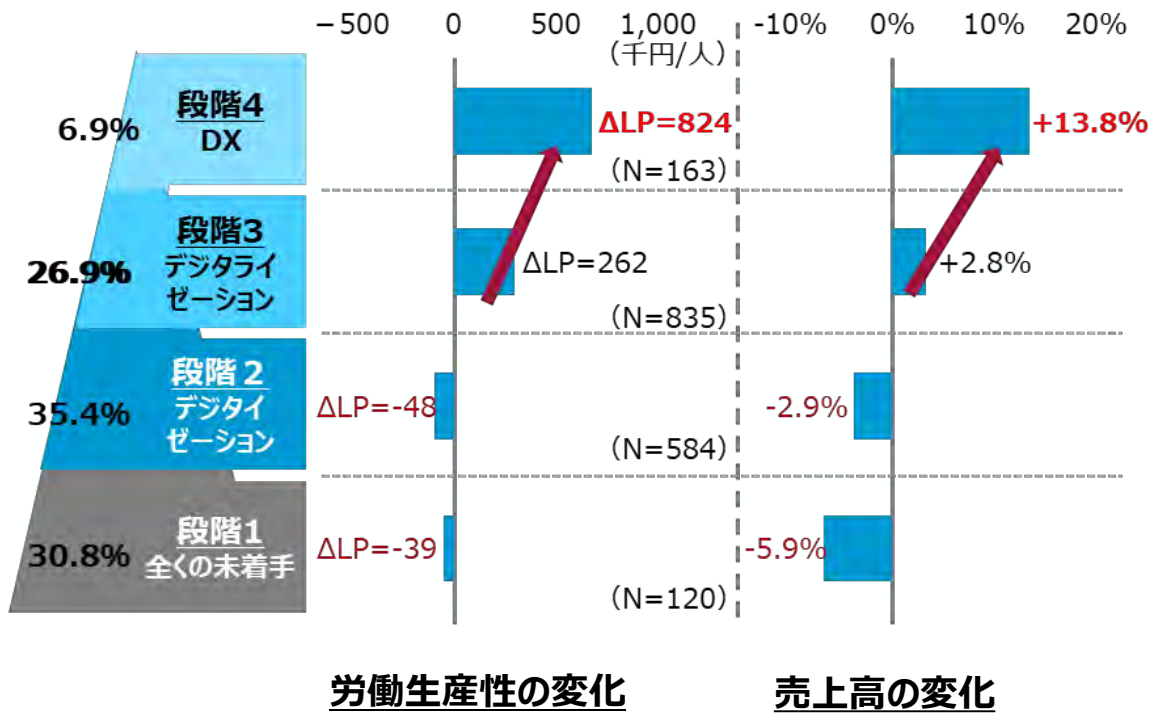
### 04 外部支援の活用

- ✓ 経営ビジョン、戦略策定等の上流工程で支援を受けた企業が多く、上流工程の支援がバリューアップ到達に大きく貢献



- DXに取り組む大半の中堅・中小企業では、コスト削減や業務効率化を主な成果としており、必ずしも売上高や利益、顧客満足度の増加などの高付加価値化（バリューアップ）に繋がられておらず、バリューアップへのシフトが必要

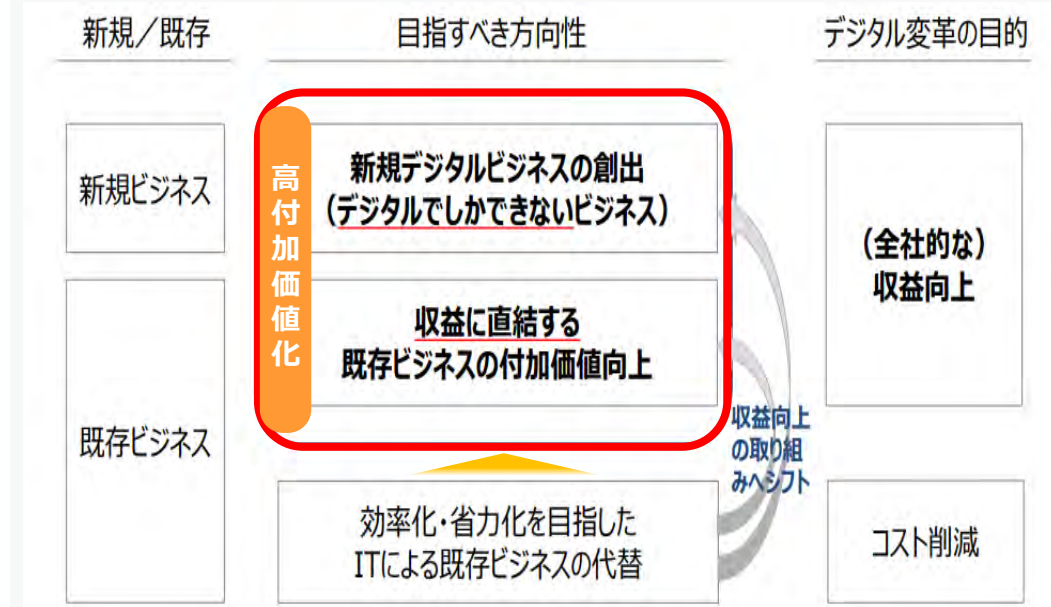
### DXの取組状況とDX推進に伴う企業価値の変化



(注) ΔLP = 労働生産性の変化を表す。  
労働生産性 = (営業利益 + 人件費 + 減価償却費 + 賃借料 + 租税公課) / 従業員数  
労働生産性の変化及び売上高の変化率はそれぞれ中央値を集計。  
(出所) 東京商工リサーチ「令和3年度中小企業の経営戦略及びデジタル化の動向に関する調査に係る委託事業 報告書」(2022年3月)を基に作成。  
中小企業庁「中小企業白書2024年版」(2024年7月)を基に作成。

### バリューアップへのシフト

#### 収益向上に資するビジネスの高付加価値化 (バリューアップ) へのシフト



(出所) 経済産業省「DXレポート2.2」を基に作成

# バリューアップDXとは ～「変える」だけじゃない、「高める」ためのDX～

- 「バリューアップDX」は、業務の効率化やコスト削減にとどまらず、既存事業の高度化や新規事業の創出を通じて高付加価値化を図り、企業全体の収益力を高め、雇用拡大や賃上げ・設備投資等に繋げる取り組み

## バリューアップDX イメージ

### 業務効率化

- 業務プロセスの効率化（電子化・RPA導入等）
- データの一元管理・活用 など

### コスト削減

- 各種コストの削減 など

Value-Up

### 既存ビジネスの高度化

- 顧客ニーズに合ったサービス・製品の提供
- 製品・サービスの高品質化
- 供給体制の強化（安定供給・納期短縮・歩留まり向上等）
- DXによる余力（人・資金等）の事業拡大への活用 など

### 新規ビジネスの創出

- 新製品・サービスの開発
- ビジネスモデルの転換（定額制サービス等）
- 異分野への進出（DXコンサル等） など

### 組織文化の変革

- 社員の改善提案力・自律性の向上
- データに基づく意思決定の推進 など

収益力-UP



賃金・雇用・投資-UP



競争力-UP



- バリューアップDXには経営者の明確な方向づけが不可欠であり、コミットメントが必須であるとともに、より効率的にバリューアップDXを進める手段として、**外部支援を活用**することで成功確度が高まる

## 経営者の 関与が必要

- 経営ビジョン・戦略に基づいた目標設定が大事であり、経営者の関与が無しには進まない
- 経営者自身のコミットメントと高いモチベーションがバリューアップ成功のカギであり、そうした経営者は外部支援者からのわずかな後押しや示唆があれば自ら主体的に取り組みを進められる

### 経営者が関与すべき領域

#### DXの目的とゴールの 定義

バリューアップとして何を指すのかを明確にし、それに沿ってDXの目的を定義する

#### 全社的な優先順位の 決定

現場課題の解決を優先すべきか、将来成長のための投資を優先すべきかを判断する

#### リソースの再配分の 意思決定

DXの取り組みに際し、リソース（ヒト、モノ、カネ）配分を適時・適切に決定する必要がある

#### 変革を推進する トップメッセージ

戦略段階では経営者が主体となるが、実行段階では社員の巻き込みが必要となる



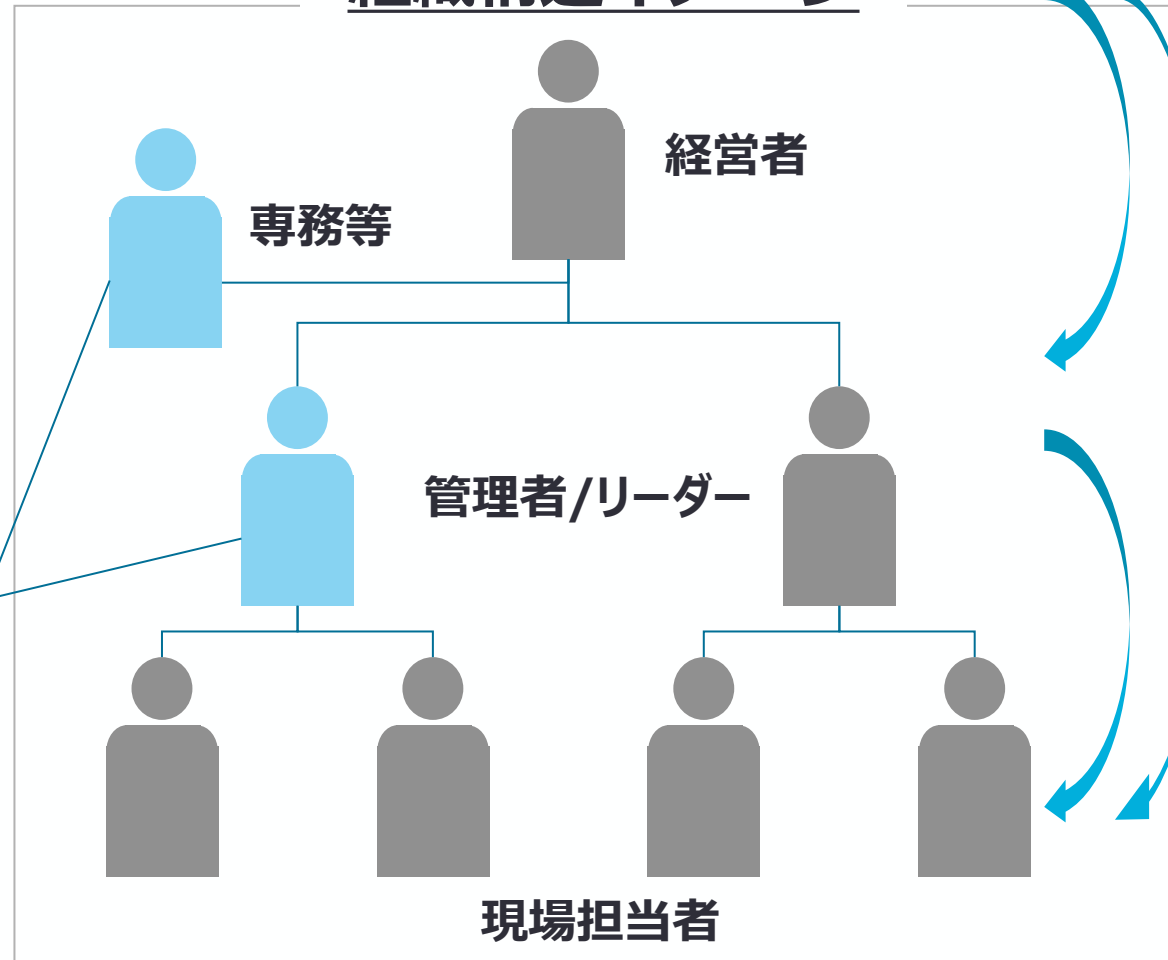
### より効率的にバリューアップDXを進める手段

#### 外部支援者の強みを活かす



- 経営者と現場の“橋渡し役”を担える社内キーマンの巻き込みが重要
- 経営者がバリューアップを意識した経営ビジョン・戦略を継続的に社内へ伝えていくことが重要

### 組織構造イメージ



Point !

- ✓ 推進のドライブとなりうるキーマンを見つけ、リーダーとすること、さらには少数精鋭でまずは取り組むことも有効
- ✓ キーマンには、経営者の右腕人材、経営陣（専務等）、後継者、現場のリーダーなどが挙げられる

Point !

- ✓ 経営者がバリューアップを意識した経営ビジョン・戦略を示し、管理者/リーダー層、現場担当者層へ理解を促し、巻き込みを行う
- ✓ 繰り返しの説明が必要

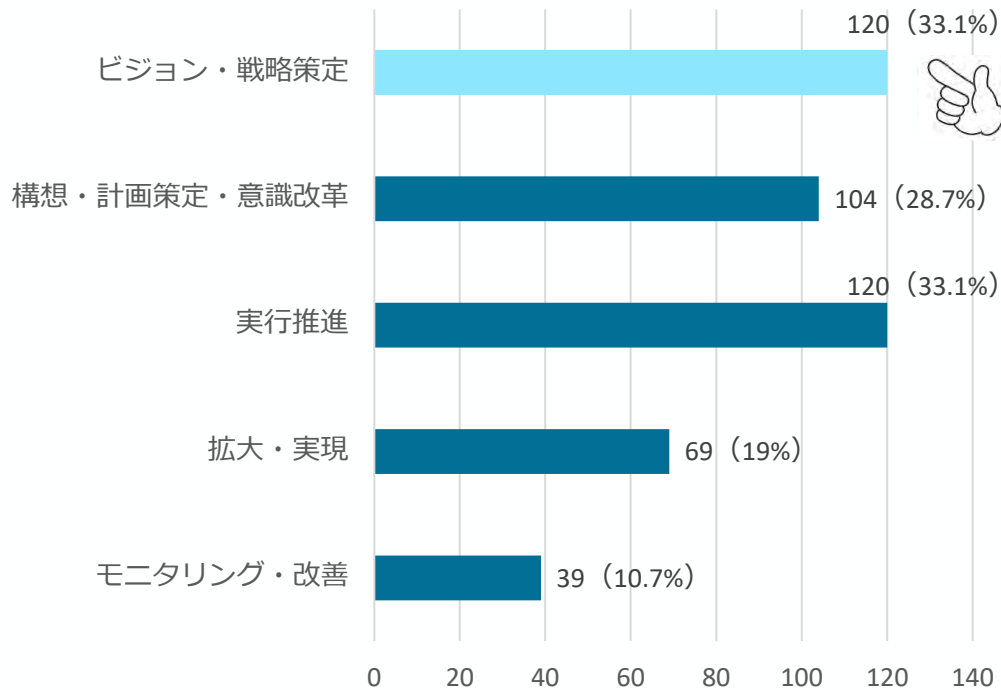
- 経営ビジョン・戦略策定等の上流工程で支援を受けた企業が多く、上流工程の支援がバリューアップの到達に大きく貢献したという声があり、外部支援者活用の効果が伺える

経営ビジョン、戦略策定などの意思決定フェーズ（＝上流工程）の支援を受けている企業が多数確認できた

設問

DX推進において、どのようなフェーズで外部の支援者を活用しましたか  
(当てはまるものを複数回答)

集計結果



※「令和7年度中堅・中小企業のDX実現に向けた外部人材活用に関する調査事業」における企業アンケート調査を実施

上流工程での外部支援者の支援により、バリューアップDXの到達に大きく貢献したという企業の声を確認できた

### ▼支援者による壁打ちにより経営ビジョンを整理・言語化



製造業

これまで頭の中で描いていたビジョンを言語化することができず、伝えることができていなかったが、支援者と壁打ちをする中で、整理され、助言を受けながら経営ビジョンへと言語化できた。これにより、社内への理解促進に繋がっている。

### ▼支援者による議論のファシリテートにより戦略の質が向上



製造業

社内だけで進めると議論が感覚的になりがちだったが、支援を受けたことで議論がロジカルになり、戦略の質が大きく向上した

### ▼複数部署の意見を支援者がくみ取り戦略の質が向上



製造業

経営陣の方針理解を踏まえ、リーダー層・実務者と議論を重ねて論点整理や現状分析、優先順位付け、目標設定までを支援いただいたことで、戦略の質が向上

# 外部支援者活用におけるハードルと活用ポイント

- 中堅・中小企業が、バリューアップに取り組むことを目指し、いざ外部支援機関を活用しようとする際には、いくつかのハードルがあり、乗り越えるためのポイントを体系的にまとめる

## 企業が外部支援者を活用するにあたり起きうるハードル

### 外部支援者情報の不足

支援者とは誰か？

比較できないことへの不安

どのように選ぶのか？

### 相談タイミングの迷い

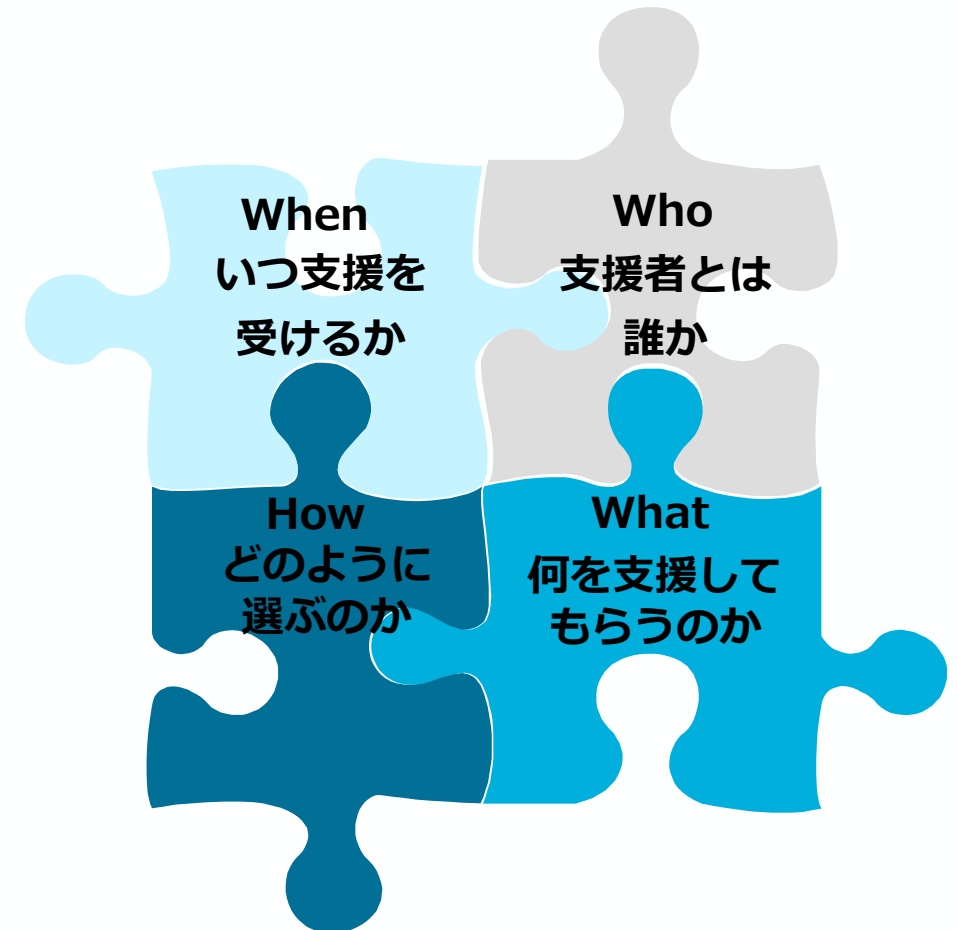
いつ支援を受けるのか？

● 自社課題が曖昧

何を支援してもらうのか？

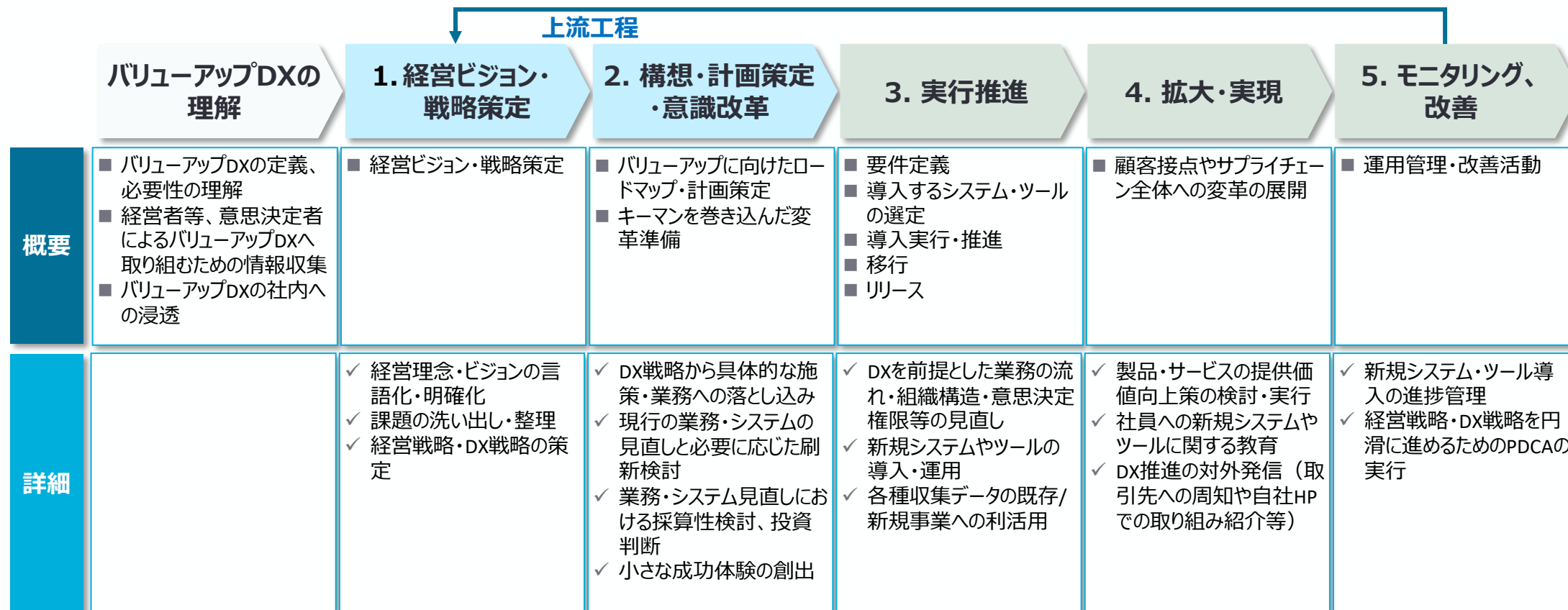


## 外部支援者を活用するためのポイント



# When いつ支援を受けるのか

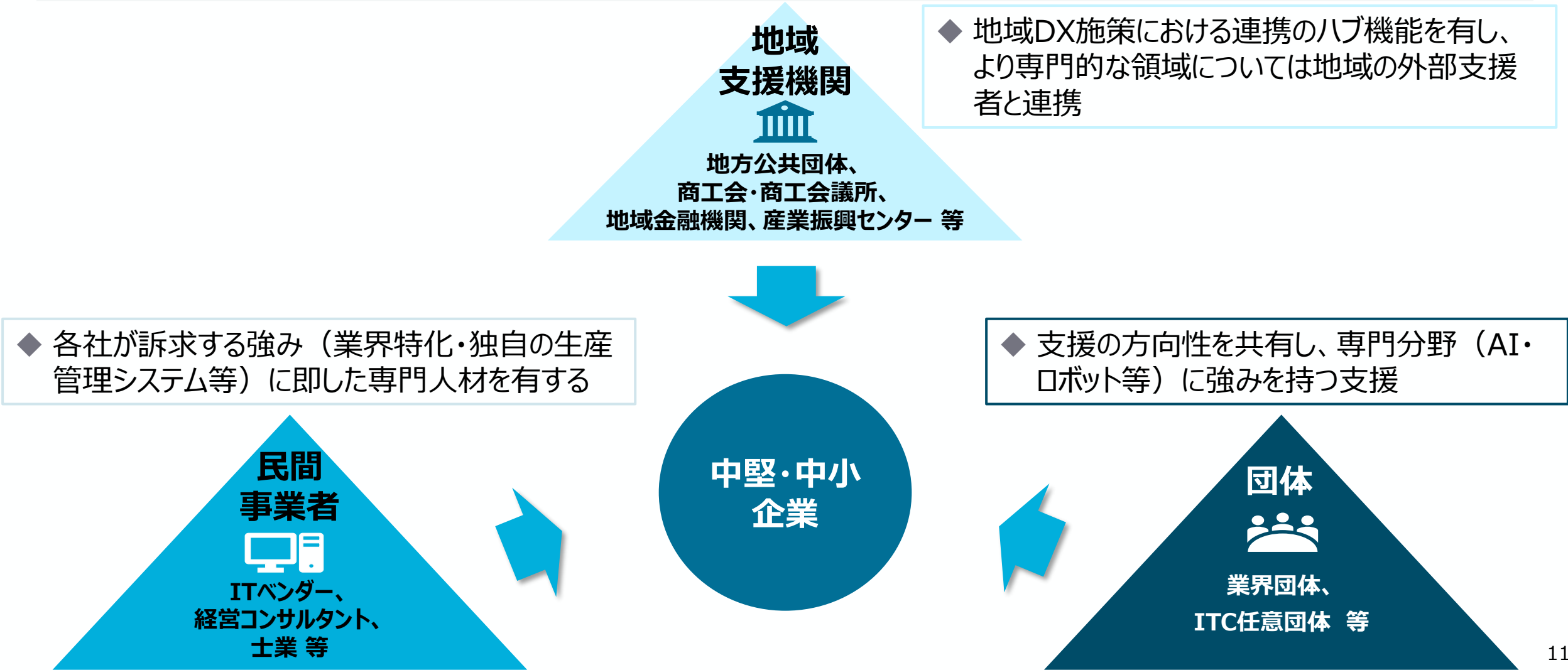
- バリューアップDXを支援できる外部支援者（バリューアップDX支援者）は、単なるソリューションの提供に留まらず、バリューアップに向けた理解から経営ビジョン・戦略等の策定（上流工程）で活用することが望ましい



外部支援者の効果的な活用範囲

# Who 支援者とはだれか

- 外部支援者は、企業のDXを支援する役割と、組織特性に基づき3類型に分類でき、外部支援者の特徴を理解し、企業の状態や課題に応じて相談することが望ましい



- 外部支援者は幅広い支援に対応でき、“何ができるか”においては大きな差はなく、企業の状況・課題を理解し、“どう関わってほしいか”の観点で選定することが重要

## 必須要件

- ✓ バリューアップDXの考え方を理解し、その視点を踏まえた支援計画・提案ができること
- ✓ 経営ビジョン・戦略の策定支援からの対応可能な外部支援者であること
- ✓ 企業の状況、課題を深く理解した上で、支援できること（自社に寄り添う支援スタンス）

## 自社の状況に合わせ、“どう関わってほしいか”の観点で支援者を選定

### ①外部支援者の 支援対象エリア

- 公的機関や地域金融機関と連携した地域に根差した支援者か、全国で活動する豊富な支援実績を有する支援者か
- 公的機関の予算、事業内容、紹介可能な支援先のバリエーションには地域差がある

### ②対象顧客

- 支援対象の売上規模はどの程度か、求められるDXリテラシーのレベルはどの程度か
- 業種に特化した支援実績を有する場合は、有力な外部支援者候補となりうる

### ③提供内容

- 支援者が何を提供するのか  
(支援者の紹介、長期的な伴走支援、短期的なスポット支援、等)

### ④支援の強み

- 支援の強みは何か  
(DX戦略策定、デジタル化や営業・マーケティング支援に強み、業界に特化した独自の生産管理システムを有する等)
- DXで活用したいテーマが明確であれば、そのテーマに特化した外部支援者を選定するのも一案

# What 何を支援してもらうのか

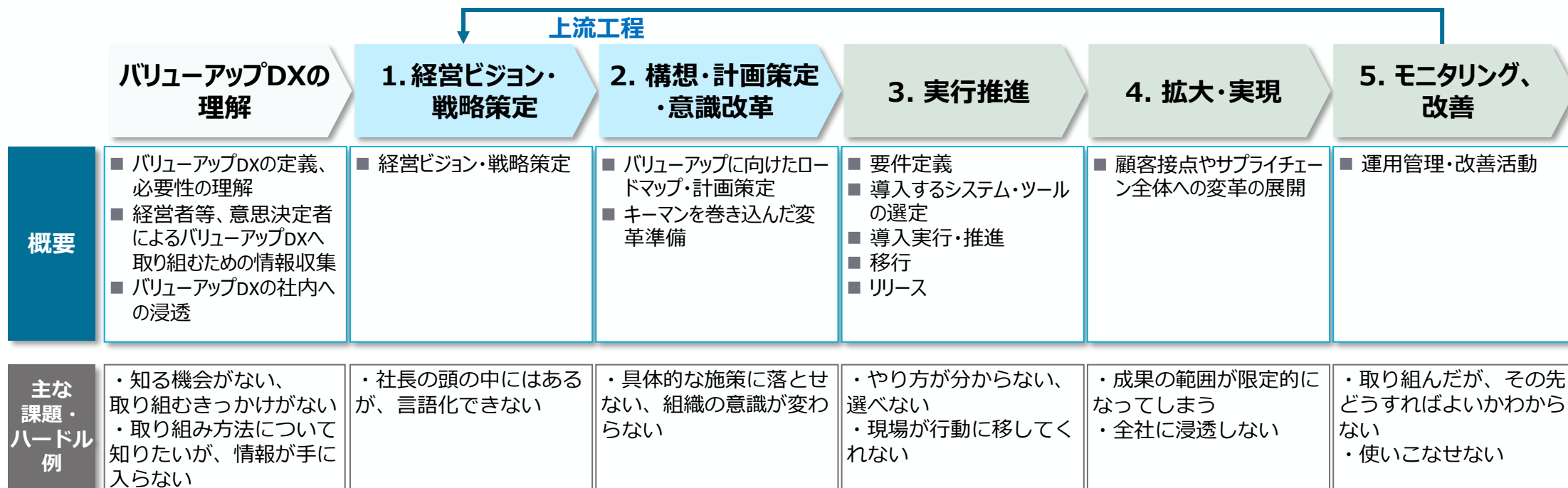
- 「何をDXで解決したいのか」「どこまでを外部に求めるのか」を社内で整理・共有したうえで、足りていないところを炙り出し、支援開始前に外部支援者との認識のズレを減らし外部支援者へ相談することが重要

## 自己診断チェック観点

<p>企業・組織の状況</p>	<p><b>バリューアップDXの理解</b></p> <p>DXがどこまで進んでいるか、進めてきたか</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>□ DXの必要性が理解され、取り組んでいるか</li> <li>□ DXの取組が既存ビジネスの高度化、新規ビジネスの創出に繋がっているか</li> <li>□ DXの目的が明らかになっているか（手段が目的化していないか）</li> </ul>
<p>トップの意識</p>	<p><b>経営者のコミットメント</b></p> <p>バリューアップ理解、言語化、積極的な推進意識</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 経営者自らが指揮を取り、主体的にDXに取り組んでいるか</li> <li>□ バリューアップを目指した経営ビジョン・戦略が策定（言語化）できているか</li> <li>□ 経営ビジョン・戦略を社内へ示せているか</li> <li>□ 社内の関係者の理解を得て、バリューアップDXを促すため繰り返し会話できているか</li> </ul>
<p>体制・人材</p>	<p><b>社内キーマンの巻き込み</b></p> <p>キーマンの発掘・巻き込み、現場の理解</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 管理者、リーダー層、現場への理解を促し、取組に巻き込むことができているか</li> <li>□ 社内の関係者が、積極的に取り組みやすい環境が作れているか</li> <li>□ 取組のキーマンとなる人材が発掘できているか、巻き込むことができているか</li> <li>□ バリューアップDXに取り組む人材を育成できているか</li> </ul>

# 外部支援活用における取組事例

- バリューアップDXに取り組む企業の状況に応じて、外部支援の活用パターンが異なるため、パターン別に具体的な事例を紹介



外部支援の活用パターン

1

外部支援者からバリューアップの必要性に気づきを得て、経営ビジョン・戦略を再考したパターン

2

バリューアップを目指す中で外部支援者から打ち手となる経営ビジョン・戦略策定の手助けを得たパターン

# 1 外部支援者からバリューアップの必要性に気づきを得て、経営ビジョン・戦略を再考した事例

## ▼バリューアップDXの成果及び企業と外部支援者の取組み概要

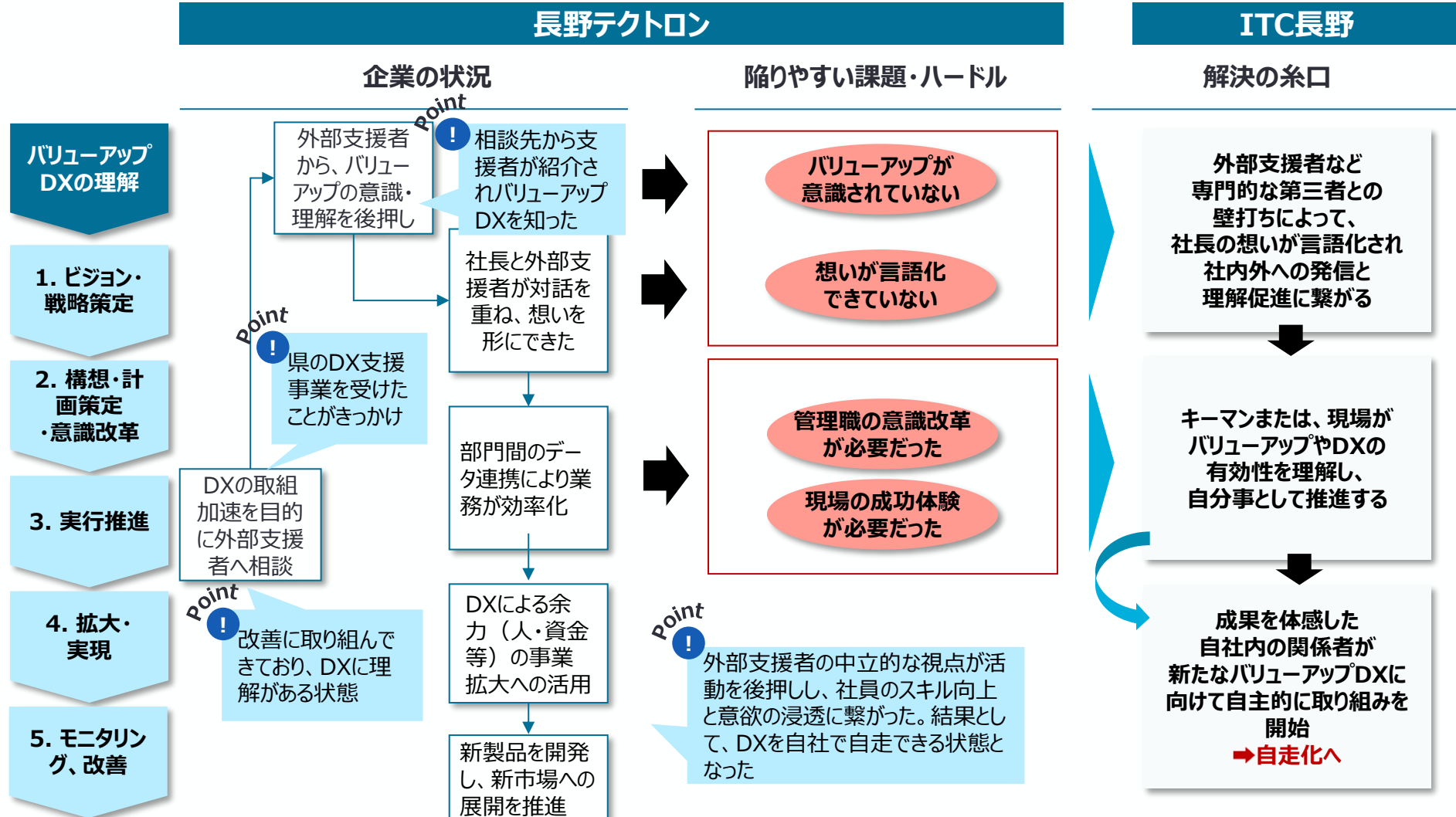
	既存ビジネスの高度化	新規ビジネスの創出
達成したバリューアップDX種別	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客ニーズに合ったサービス・製品の提供</li> <li>製品・サービスの高品質化</li> <li><b>供給体制の強化（安定供給・納期短縮・歩留まり向上等）</b></li> <li><b>DXによる余力（人・資金等）の事業拡大への活用</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>新製品・サービスの開発</b></li> <li>ビジネスモデルの転換（定額制サービス等）</li> <li>異分野への進出（DXコンサル等）</li> </ul>
具体的な成果	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>AI検査装置の活用で業務効率が30%向上</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>新製品を開発し、来年度3,000万円の売上を目指す</b></li> </ul>

支援を受けた企業	外部支援者
<p>企業名 長野テクノ（製造業）                      所在地 長野県ほか                      規模 資本金6,000万円 従業員90名                      業務内容 電子機器の入力装置の設計・製造</p>	<p>支援者名 長野県ITコーディネータ協議会                      支援者類型：団体型                      所在地 長野県</p>
<p><b>バリューアップDXの取組みのきっかけ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業の市場規模が縮小傾向のなか、<b>新たな収益源を確保するための事業展開や販路拡大</b>が求められた</li> </ul> <p><b>バリューアップDXの取組の概要</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>市場規模が縮小傾向にあるメイン商材について、<b>DXを活用して営業活動の効率化を図り、その分の工数を今後成長が見込まれる高付加価値製品の営業活動に投入した</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>AIサーバーによる案件管理システムを活用し、営業や管理、生産部門と部門連携でのシステムを構築し、工数を削減</li> <li>自社のタッチパネル技術を活かし、今後の市場拡大が期待されるセルフレジ分野に重点的に工数を投入することで、販路開拓の取組みを強化</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>組織の特徴</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>長野県内の産官学金の支援機関が地域企業のDX支援を実施しており、長野県ITコーディネータ協議会は情報のハブのような役割を担う</li> </ul> <p><b>支援内容</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域金融機関（八十二銀行）と連携して全10回の伴走支援を通じて、経営ビジョン見直し～現状分析～実行計画などの「DX推進計画書」の策定を支援</li> </ul> <p><b>その他</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>信大工学部と長野市内民間企業との共同研究の橋渡しも行っている。（専門家として雇うよりも共同研究とした方が補助金獲得面でも有利となる</li> </ul>

# 1 外部支援者からバリューアップの必要性に気づきを得て、経営ビジョン・戦略を再考した事例

## ▼ 企業の取組み経緯と外部支援者が示した解決の糸口

既に取り組みを実行している中でバリューアップDXの必要性に気づく、または気づかされることが多いが、外部支援者から、バリューアップの意識・理解を後押しされることで、取組みが加速する



## 2 バリューアップを目指す中で外部支援者から打ち手となる経営ビジョン・戦略策定の手助けを得た事例

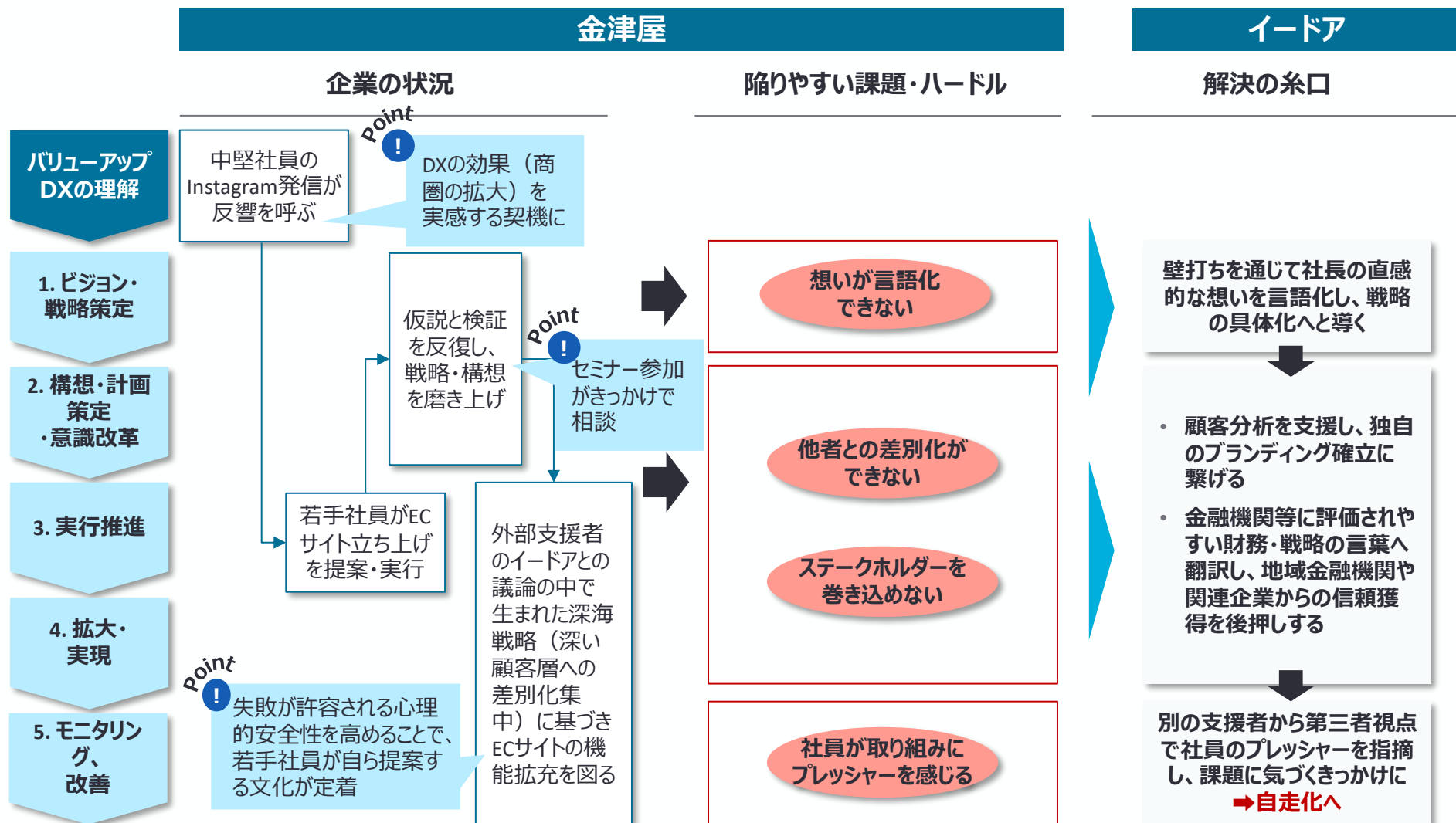
### ▼バリューアップDXの成果及び企業と外部支援者の取組み概要

	既存ビジネスの高度化	新規ビジネスの創出
達成したバリューアップDX種別	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客ニーズに合ったサービス・製品の提供</li> <li>製品・サービスの高品質化</li> <li>供給体制の強化（安定供給・納期短縮・歩留まり向上等）</li> <li>DXによる余力（人・資金等）の事業拡大への活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新製品・サービスの開発</li> <li>ビジネスモデルの転換（定額制サービス等）</li> <li>異分野への進出（DXコンサル等）</li> </ul>
具体的な成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上がDX取組み前の2.1倍に</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の声を反映した新製品を開発</li> <li>コアファンを獲得し、リピート率が向上（前年比2.5倍）</li> </ul>
支援を受けた企業		外部支援者
<p>企業名 金津屋（カナツヤ）（小売業）                  所在地 新潟県                  規模 資本金1,500万円 従業員23名                  業務内容 金物・工具の販売</p>		<p>支援者名 イードア                  支援者類型：企業等                  所在地 新潟県ほか</p>
<p><b>バリューアップDXの取組みのきっかけ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>コロナ禍、市場縮小から将来に危機感があり、現専務の入社をきっかけにバリューアップDXに取り組んだ</li> </ul> <p><b>バリューアップDXの取組の概要</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の声や購買データの分析から「職人が誇りをもって選ぶ道具」という価値に着目。独自ECサイト立ち上げで全国の職人市場へ直接アクセスし、顧客コミュニティを形成。GA4やShopifyデータを活用し、暗黙知を見える化。商品開発やサービス改善に反映する仕組みを構築した</li> <li>これにより商圏の制約を超えた顧客接点を確立し、売上拡大とリピート率向上を実現している</li> </ul>		<p><b>組織の特徴</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経産省「R4地域DX促進活動支援事業」を機に産学官金が集まり、DXのモデル事例創出を目指す、新潟県DX推進プラットフォーム（NDXP）を立上げ、運営。</li> <li>特に、地域金融機関と連携した、県内企業のDX支援を実施</li> </ul> <p><b>支援内容</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ビジョン策定・戦略の策定・実行から新規事業立ち上げ、DXまであらゆる側面から企業活動を支援</li> <li>金融機関・商工会/商工会議所の支援者に対する、DX推進体制構築等の支援を実施</li> </ul>

## 2 バリューアップを目指す中で外部支援者から打ち手となる経営ビジョン・戦略策定の手助けを得た事例

### ▼ 企業の取り組み経緯と外部支援者が示した解決の糸口

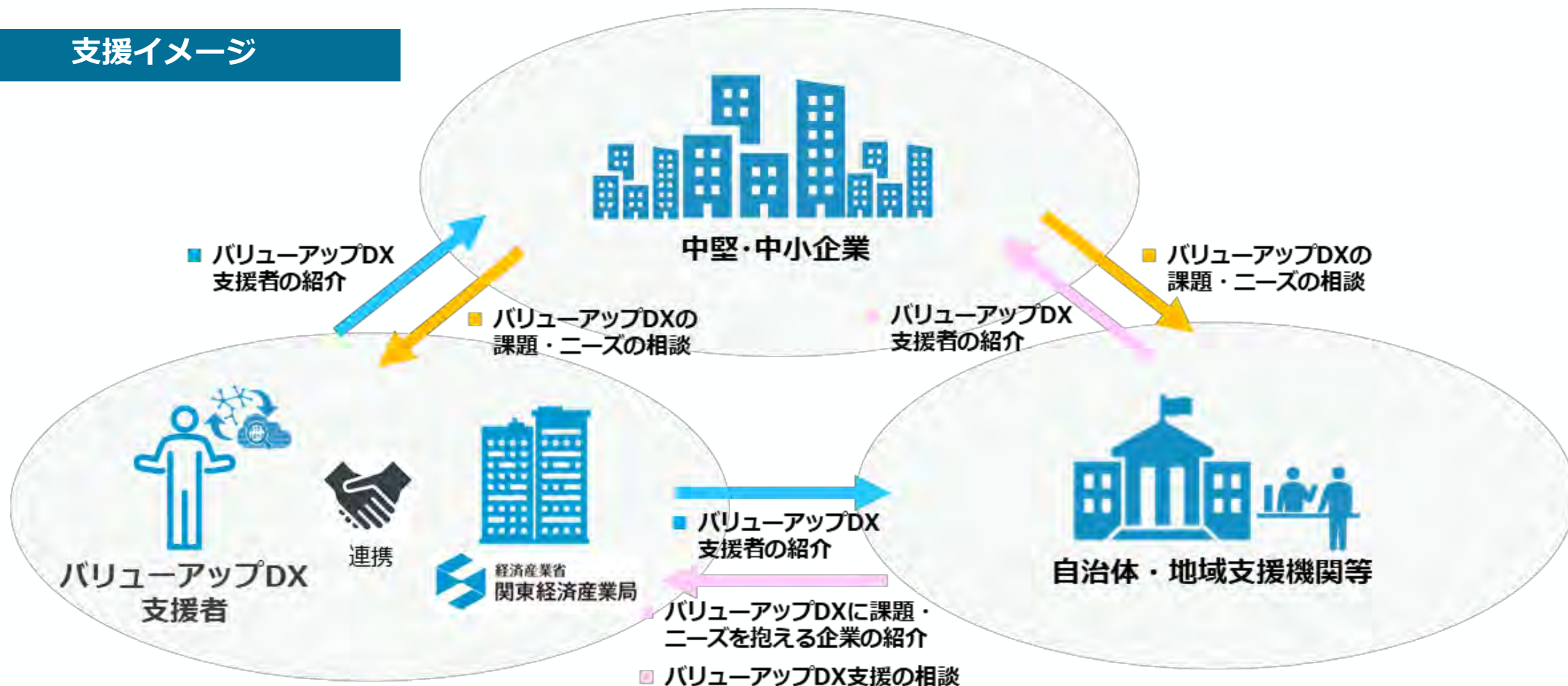
外部支援により、社長の想いの言語化とブランディングの確立を実現。さらに、DX担当者の心理的安全性を確保して担当社員の挑戦を後押し、バリューアップDXを実現した



## 関東経済産業局における「バリューアップDX」支援の方向性

- バリューアップDX支援者との連携を通して、地域企業の高付加価値化に向けた取組を推進。
- 具体的には、成長志向の中堅・中小企業や地域企業を支援する自治体・支援機関等と、バリューアップDX支援者との出会いの機会を提供。

### 支援イメージ



## 【参考】DX施策パッケージ

- デジタル化・DX支援施策は**多種にわたり、実施機関も様々**。中堅・中小企業、支援機関において**支援策の全体像を把握することが困難**であった。
- そこで、**中堅・中小企業の皆様自身がDXを推進する際、また地域の支援機関が中堅・中小企業のDXを支援する際の「手引き書」**として、**DX関連の各種支援策をワンパッケージ化**し、2024年11月公開。※**毎年度5月頃更新**



## DX施策パッケージの使い方

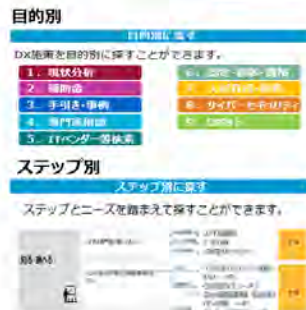
### 使い方のポイント

- ①経産省関連のDX施策を、簡潔に探すための最初の「手引」です
- ②「目的別」もしくは「ステップ別」に、対応する施策を探せます
- ③各施策を詳しく知りたい場合は、各ページに記載のURL、QRコードから確認ください

### 使い方の例

- ①まずは自社の取り組み状況を確認したい  
→ 目的別「1. 現状分析」 または ステップ別「1. 知る・調べる」→「ニーズ」
- ②具体的に検討したいので、専門家の助言が欲しい  
→ 目的別「4. 専門家相談」 または ステップ別「2. 検討・計画する」→「ニーズ」
- ③ツール導入のために補助金を活用したい  
→ 目的別「2. 補助金」 または ステップ別「3. 推進する」→「ニーズ」

本パッケージは、関東経済産業局のHPでも閲覧・ダウンロードすることができます。ぜひご利用ください。  
[https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/iot\\_robot/digital\\_dx/index.html](https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/iot_robot/digital_dx/index.html)



2

## 使い方①：目的別にさがす

<b>1. 現状分析</b> ・IT戦略ナビwith ..... 7 ・ローカルベンチャー ..... 8 ・DX推進指標 ..... 9	<b>4. 専門家相談</b> ・よろず支援拠点・生産性向上支援センター ..... 24 ・E-SODAN ..... 25 ・IT経営サポートセンター ..... 26 ・生産工程スマート化診断 ..... 27 ・ハンズオン支援事業 (IT) ..... 28	<b>7. 人材育成・研修</b> ・未踏事業 ..... 33 ・AKATSUKIプロジェクト ..... 34 ・デジタルスキル標準 ..... 35 ・マナビDX ..... 36 ・マナビDXクエスト ..... 37 ・中小企業大学校研修 ..... 38
<b>2. 補助金</b> ・デジタル化・AI導入補助金 ..... 10 ・ものづくり補助金 ..... 11 ・中小企業省力化投資補助金 ..... 12 ・中小企業新事業進出補助金 ..... 13 ・中小企業成長加速化補助金 ..... 14 ・中堅・中小成長投資補助金 ..... 15 ・成長型中小企業研究開発支援事業 (Go-Tech事業) ..... 16	<b>5. ITベンダー等検索</b> ・情報処理支援機関検索 (スマートSME サポーター検索サイト) .. 29	<b>8. サイバーセキュリティ</b> ・5分でできる！情報セキュリティ自社診断... 39 ・5分でできる！情報セキュリティ・IoT学習... 40 ・サイバーセキュリティ相談窓口 ..... 41 ・サイバーセキュリティお助け隊サービス ..... 42 ・SECURITY ACTION ..... 43 ・サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度 (SCS評価制度) ..... 44 ・サイバーセキュリティお助け隊サービス (新類型) ..... 45 ・中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン... 46 ・情報処理安全確保支援士 (登録セキスバ) ..... 47
<b>3. 手引き・事例</b> ・デジタルガバナンスコードノ実践の手引き... 17 ・DX支援ガイドス ..... 18 ・DX支援ガイドス別冊(支援事例集)... 19 ・DX-データ活用支援ナレッジ集 ..... 20 ・ここからアプリ ..... 21 ・バリューアップDX推進ポイント集 ..... 22 ・省力化ナビ ..... 23	<b>6. 認定・表彰・資格</b> ・DX認定 ..... 30 ・DXセレクション ..... 31 ・情報処理技術者試験 ..... 32	<b>9. ロボット</b> ・ロボット導入施策パッケージ ..... 48

現状分析 補助金 手引き・事例 専門家相談 ITベンダー等検索 認定・表彰・資格 人材育成・研修 8. サイバーセキュリティ ロボット

## サイバーセキュリティお助け隊サービス

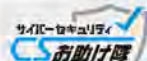
### ■事業概要

サイバーセキュリティお助け隊サービスは、中小企業のサイバーセキュリティ対策に不可欠な各種サービス（見守り、駆付け、保険）をワンパッケージで安価（例：月額1万円以内）に提供するサービスです。  
 全国47事業者がサービスを提供しており、2025年9月末時点で約9,200件の利用実績があります。  
 デジタル化・AI導入補助金（旧：IT導入補助金）「セキュリティ対策推進枠」を活用することで、最大150万円まで、導入費用の1/2（小規模事業者は2/3）の補助を受けられます。

### 中小企業のサイバーセキュリティ対策に不可欠な各種サービス

- ✓ EDR・UTM等による異常監視
- ✓ 緊急時の対応支援・駆付けサービス
- ✓ 簡易サイバー保険
- ✓ 相談窓口
- ✓ 簡単な導入・運用

→中小企業でも導入・維持できる価格でワンパッケージで提供



サイバーセキュリティお助け隊サービス審査登録制度：  
一定の基準を満たすサービスにお助け隊マークの高標利用権を付与

お助け隊マーク

お助け隊サービスA

お助け隊サービスB

お助け隊サービスC

サービス提供

中小企業

自社の信頼性をアピール

取引先 (大企業等)

### ■関連URL

■サイバーセキュリティお助け隊サービス (独立行政法人情報処理推進機構)  
<https://www.ipa.go.jp/security/otasuketai-pr/>



42

本パッケージは、関東経済産業局のホームページでも閲覧・ダウンロードすることができますので、ぜひご利用ください

[https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/iot\\_robot/digital\\_dx/index.html](https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/iot_robot/digital_dx/index.html)

DX施策パッケージ 検索



## ご協力いただいた外部支援者

#	外部支援者名 (順不同)
1	一般社団法人AI・IoT普及推進協会
2	ITコーディネータ茨城
3	DATAビジネス株式会社
4	長野県ITコーディネータ協議会
5	株式会社テクノア
6	公益財団法人埼玉県産業振興公社
7	一般社団法人中小企業IT経営センター (CIMC)
8	新潟県
9	株式会社イードア
10	株式会社INDUSTRIAL-X
11	茨城県
12	株式会社タナベコンサルティング
13	株式会社DX経営研究所
14	株式会社ロードフロンティア
15	株式会社HAPILY
16	株式会社SIGNATE
17	アイフォーコム株式会社
18	株式会社みらいリレーションズ
19	オフィスイーグレイション
20	株式会社東京IT経営センター
21	株式会社ミロク情報サービス

本資料に関する  
お問い合わせ

経済産業省 関東経済産業局  
地域経済部 デジタル経済課

☎ 048-600-0284

URL : <https://www.kanto.meti.go.jp/>

