

中堅・中小企業等向けDX推進の手引き2025 (DXセレクション2025選定企業レポート)

2025年3月

経済産業省 商務情報政策局 情報技術利用促進課

目次

1.はじめに	・ ・ ・ 2
2.DXの進め方	・ ・ ・ 5
3.DXの成功のポイント	・ ・ ・ 7
4.企業DXに関連する政策一覧	・ ・ ・ 15
5.DXセレクション2025選定企業レポート	・ ・ ・ 18

はじめに

■ 中堅・中小企業等におけるデジタル技術活用の可能性、DX推進のアドバンテージ

- DX（デジタルトランスフォーメーション）を簡潔に表現すると、「顧客視点で新たな価値を創出していくために、ビジネスモデルや企業文化の変革に取り組むことであり、単にデジタル技術やツールを導入すること自体ではなく、企業経営の変革そのもの」となります。
- DXと聞くと、「大企業の話で、中小企業の自分には関係ない」と思われがちですが、経営規模が小さく経営者の判断が迅速な中堅・中小企業等の方が新たな取組を行いやすく、変革のスピードが速く、効果も出やすいことから、実際には、中堅・中小企業等はデジタル活用による大きなアドバンテージがあります。
- 今日では、スマートフォンやパソコンとインターネット接続さえあれば、簡単に、安く使えるツールが増えています。こうしたツールは、中堅・中小企業等の現場で日々課題となっている財務会計、勤怠・スケジュール管理、在庫管理、顧客対応、工場や店舗のモニタリングまで、人手不足に直面する現場業務の大きな効率化に繋がります。また、多くの企業の経営課題となっている事業継続においても、こうしたデジタルツールが役立ちます。
- デジタル技術はイノベーションの源泉であり、実際にDXに取り組んでいる中小企業は取り組んでいない中小企業と比べ、労働生産性や売上高が大きく向上しています。そのため、全ての中堅・中小企業等にとって、DXに取り組むことは企業を存続させ、持続的に成長させるために必要不可欠な取組であるといえると同時に、大きな企業成長の余地を秘めたチャンスであるといえます。

はじめに

■ 本手引きの趣旨

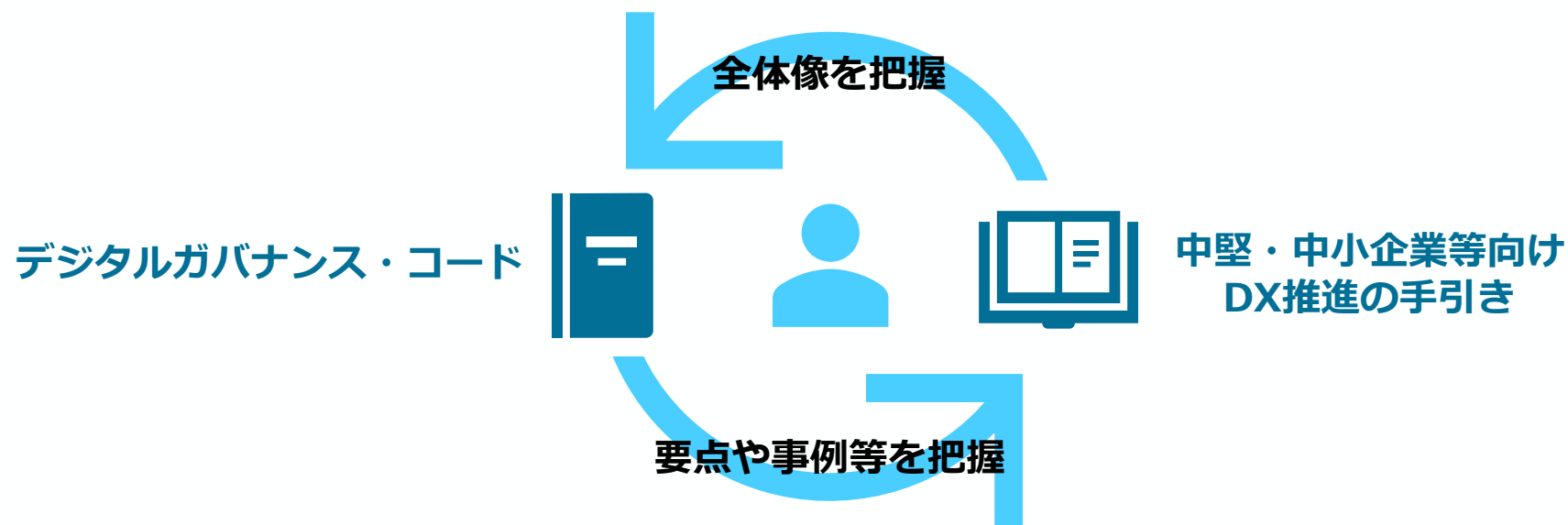
- DXの推進は、企業にとって不可欠となっており、経済産業省は経営者に求められる企業価値向上に向け実践すべき事柄を「デジタルガバナンス・コード」として取りまとめています。
- 本手引きでは、中堅・中小企業等の経営者の方々が実際にデジタルガバナンス・コードに沿って自社のDXの推進に取り組む際に参考としていただきたい「**DXの進め方**」や「**DXの成功のポイント**」をまとめました。
- また、**中堅・中小企業等のモデルケースである「DXセレクション」**選定企業の取組事例について、本手引きの「DXの進め方」「DXの成功のポイント」に沿って紹介し、実際の取組の参考としていただけるようにしました。



はじめに

■ デジタルガバナンス・コードとの関係性

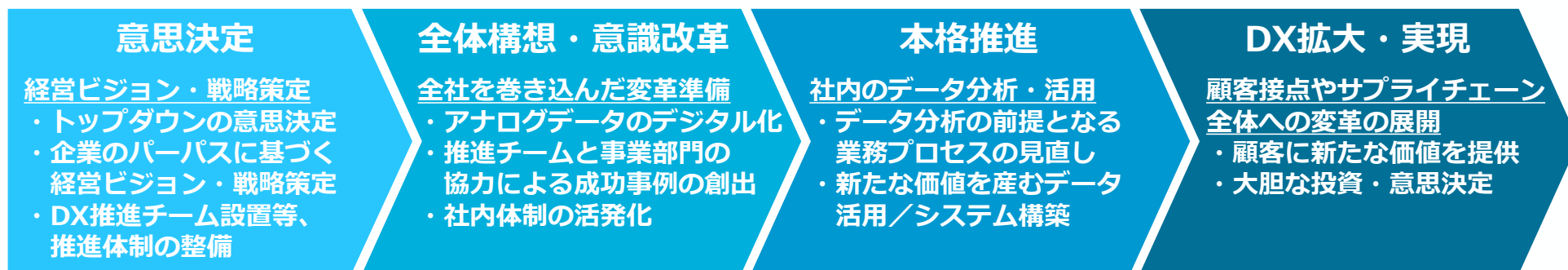
- 本手引きでは、とりわけ**中堅・中小企業等の経営者がデジタルガバナンス・コードの内容に取り組むに当たって重要な点について、「DXの進め方」「DXの成功のポイント」の2つの観点から解説**しています。
- また、DXセクション選定企業は、デジタルガバナンス・コードに沿った取組を通じてDXで成果を残している、中堅・中小企業等であり、**そのような成功事例を参考にDXを推進することは、結果的にデジタルガバナンス・コードの実践に繋がります。**
- 一方で、本手引きはDX推進の要点や事例等の把握に主眼を置いていますので、DX推進による企業価値向上に向けては、**本手引きとともに、全体的な考え方や取組の方向性を記載しているデジタルガバナンス・コードを利用することが重要**です。



DXの進め方

■ DX実現プロセス

- ・ 経済産業省は、上場企業のモデルケースである「DX銘柄」選定企業等の成功事例を基に、「デジタル時代の人材政策に関する検討会」第2回実践的な学びの場ワーキンググループにおいて、以下の4段階のプロセスを示しました。これは、大企業や上場企業等も含めた多くの企業を対象に一般論として提示されたものであり、中堅・中小企業等がDX推進に取り組む際においても重要なプロセスです。
- ・ ただし、中堅・中小企業等の場合は、以下のプロセスを推進する人材を内部で雇用することが困難な場合も多くあると考えられます。そのため、**中堅・中小企業等においては、経営者がDXを推進していく意志を強く持って、外部の支援機関を適切に活用し、必要な人材を確保することが求められます。**
- ・ さらに、これらの取組は一度行えば終わるものではなく、中長期的な目線で継続的に変革を続けていくことが必要なため、これらの取組を支える**内部人材の育成や、変革を受け入れる組織文化の醸成等についても、戦略的に取り組んでいくことが求められます。**



※ 「デジタル時代の人材政策に関する検討会」第2回実践的な学びの場ワーキンググループ（経済産業省）を基に作成

https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_jinzai/jissenteki_manabi_wg/002.html

DXの進め方

■ 中堅・中小企業等におけるDX実現プロセスにおける経営者の役割

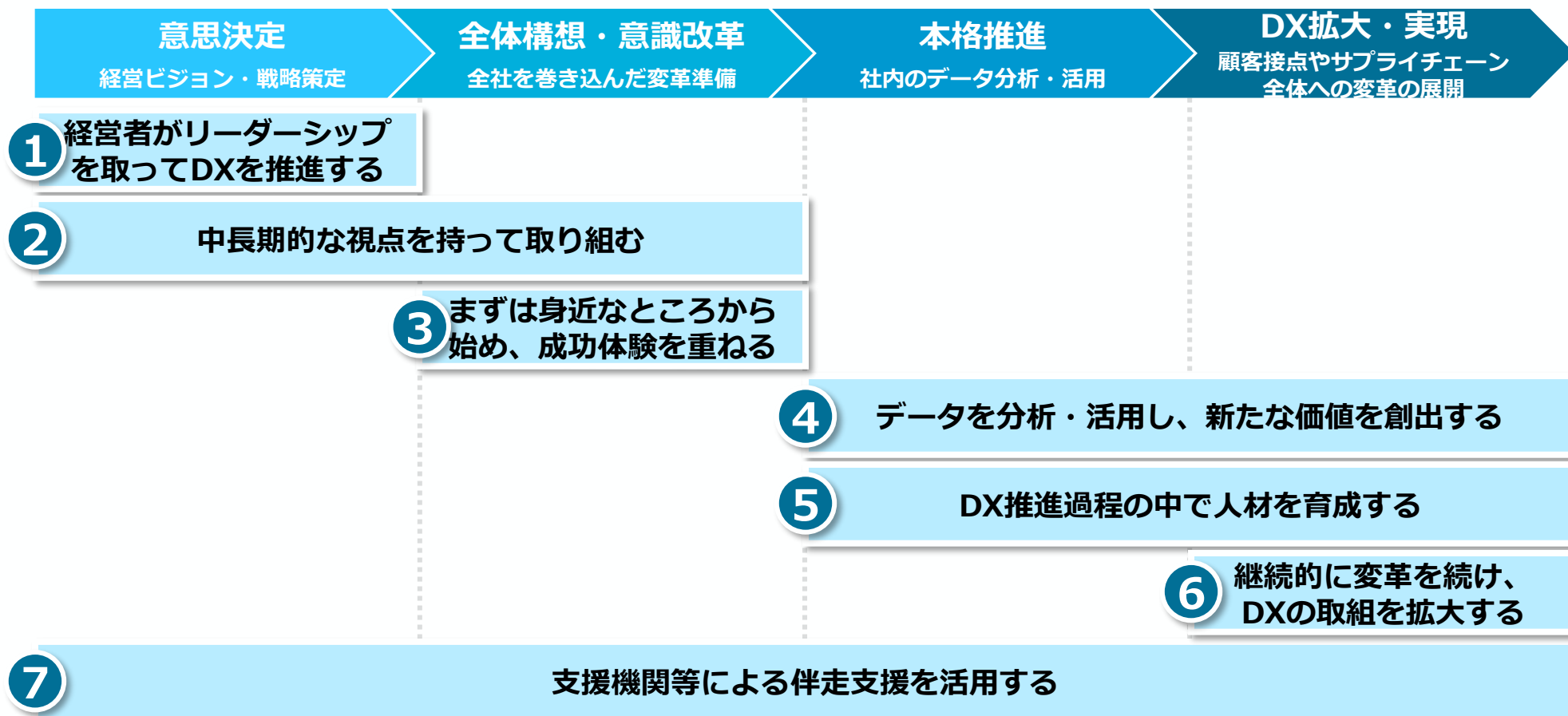
- このプロセスに沿ってDXを推進する際には、**パーパス（存在意義）を明確にした上で、5年後、10年後どのような企業を目指すか（経営ビジョン）を描き、現状との差を埋めるための課題を整理し、これらの課題解決に向けて社内外の関係者を巻き込みながらDX実現に向けた経営の仕組みを構築していくことが求められます。**
- 実現したい未来＝経営ビジョンから逆算しながら、デジタル技術の活用によって、どのように現状の課題を解決し、組織やビジネスモデルを変革していくのか、顧客に対して新たな価値を提供していくのかを明確にしなければ、デジタル技術導入のためのデジタル技術導入になってしまったり、単に「AIを使って何か新しいことができるか」といった発想に陥ったり、単なる経営者の号令で終わったりしてしまうことも想定されます。
- **経営者に求められるのは、DXという言葉で一人歩きさせ、目的や全体の取組との関係が不明確なままにAIやクラウドサービスの技術を導入することではありません。** 目指すべき将来を描き、その実現のために解決すべき課題は何かを明確にし、これらの課題解決のためにはどのように仕事のあり方や組織文化を変革していくのか、そのためにどのようにデジタル技術を活用していくかという観点から、中長期的な目線で実現に向けた戦略を組み立て、外部の力の活用も含め、その推進に必要な人材の確保・育成に取り組んでいくことが必要です。
- また、DX推進の前提として、サイバーセキュリティ対策が重要であり、経営者は、自らのリーダーシップでサイバーセキュリティ対策を推進していく必要があります。



DXの成功のポイント

■ DX実現プロセスの各段階における成功のポイント（まとめ）

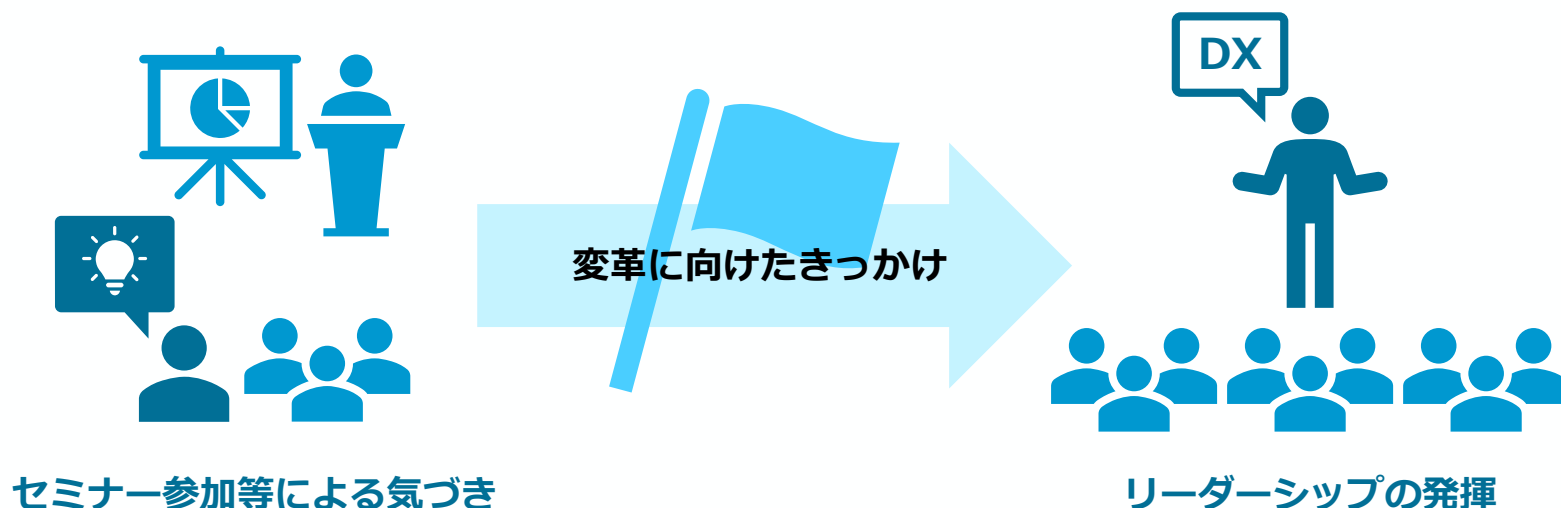
- DXに取り組む企業にみられる成功に向けた7つのポイントについて、前述のDX実現プロセスを踏まえて以下のとおりまとめています。次頁以降ではそれぞれの成功のポイントをご紹介します。



DXの成功のポイント

1 | 経営者がリーダーシップを取ってDXを推進する

- 特に中堅・中小企業等においては、経営者がリーダーシップを発揮することにより、大企業に比べて、スピード感を持って変革の取組を推進しやすい可能性があることは「はじめに」で述べたとおりです。
- そのため、DXの推進に当たって、経営者による明確なビジョン策定や、強いリーダーシップが必要となることはもちろんですが、**外部の視点の導入や適切な支援者との出会い、セミナー等での情報収集、業種や地域におけるコミュニティでの活動等により、経営者が変革に取り組むきっかけとなる気づきを得られる機会をいかに持てるか**ということも、DX推進に向けた重要な要素の一つとなっています。



DXの成功のポイント

2 | 中長期的な視点を持って取り組む

- DXとは組織やビジネスモデルの変革であり、これらの取組は、新たなクラウドサービスの導入により立ちどころに業務上の課題が解決するものではなく、基幹システムを刷新しさえすればそこで完了するものではありません。
- どの企業においても、**変革に向けたきっかけや気づきを得た経営者のリーダーシップ**の下、5年後、10年後を見据えた経営ビジョンの策定に始まり、地道な業務プロセスの洗い出しや基幹システムの棚卸に始まる現状把握、ビジョンに沿った課題の設定、そして解決策の模索から現場の巻き込み、外部の支援者を含めた必要な人材の育成・確保など、長い時間とコストを投じた上で、変革に取り組んでいます。
- **中長期的（例えば5年後、10年後）にどうなりたいかというビジョンを明確にすることで、経営者として腰を据えて、また、少なくとも予算を投じて、ビジョンの実現に向けた変革に取り組むことが可能**となります。



DXの成功のポイント

3 | まずは身近なところから始め、成功体験を重ねる

- 実際にDXに取り組む企業の事例を見ると、**まずは、身近なところ、取りかかりやすいところから、例えば個別業務等のデジタル化や、既存データないし公表データの活用から着手し、ノウハウ蓄積や人材確保・育成を進めながら徐々に取組を拡大していく企業が多くみられます。**
- 具体的な取組としては、手書きの紙の台帳など、これまで紙で情報を管理していたものをデジタル化する、グループウェアを導入して全社員のスケジュール調整や勤怠管理を行い、従業員にDXの効果を実感してもらう、SaaSツール、ノーコードツールを活用して基幹データベースを構築し、属人化していた作業を自動化することなどが挙げられます。
- こうして、身近で小さな取組を契機として、その試行錯誤の中で知見を得ながら、業務プロセス全体やビジネスモデルの見直しに向けた戦略の修正等を行いながら、組織全体の変革へと取組を拡大していく等、徐々にステップアップしていくやり方が多いです。



紙による情報管理



デジタル化による、紙管理からの脱却、データの蓄積・活用



情報の可視化・スムーズな情報共有

DXの成功のポイント

4 | データを分析・活用し、新たな価値を創出する

- 本格的に社内にDXの取組を広げるためには、**現状の業務フロー・組織権限等の見直しを行い、全社横断でのシステムやツールの導入・運用を実施することが重要**です。そして、導入した新システムやツールの稼働によって、企業の業務効率化のみならず、**データの収集・蓄積が可能となり、それらのデータを分析することによって、既存事業や新規事業へのデータの活用**に繋げることができます。
- データの分析・活用による新たな価値を創出した例としては、これまで蓄積した見積もりデータを活用し、新たに自動見積もりサービスのアプリを開発をする、どの商品に対するクレームが多いかを分析し、改善すべき商品の抽出とデータに基づいた商品の改善を行う、IoT等で収集・蓄積したデータを活用し、新たに生産設備に関するシステムを開発するなどが挙げられます。
- また、サプライチェーンの中核を担う中堅・中小企業等がデジタルデータで連携することで、受発注企業ともにWin-Winの関係を築くことが可能となります。さらに、システムやツールの導入・運用を進める際に、サイバーセキュリティ対策も併せて実施することで、受発注企業からの信頼を一層向上させることができます。そのため、これらの取組を行うことで、サプライチェーン全体の付加価値向上が期待されます。



DXの成功のポイント

5 | DX推進過程の中で人材を育成する

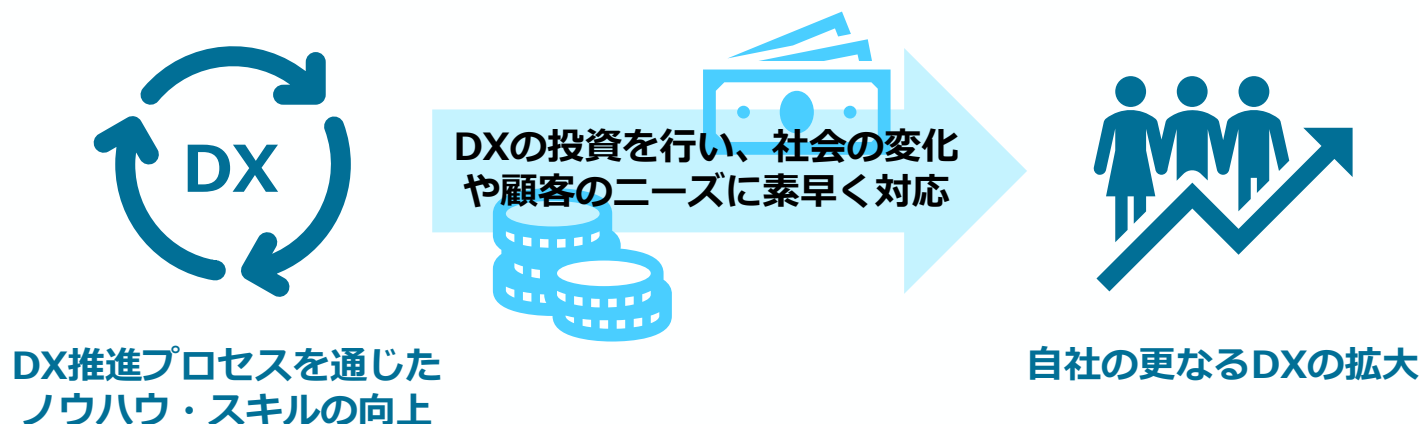
- 経営課題の解決や組織・ビジネスモデルの変革にデジタル技術を活用するに当たっては、経営や自社事業への理解はもちろん、デジタル技術に関する理解が必要となります。しかし、こうした人材を社内で確保・育成したり、DXの専門部署を設けたりするといったことについて、初めから全てを自前で確保しようとする、特に中小企業にとっては高いハードルとなります。
- **実際にDXに取り組む多くの企業では、ITベンダーやITコーディネータ等外部の機関の支援を上手く活用することにより、必要に応じて外部の視点や、社内に足りないノウハウ・スキルを補完しているケースが多くみられました。**
- デジタル人材の確保は容易ではなく、人材育成にも時間がかかりますが、**上手に外部の力を活用することによって取組を推進しつつ、その過程を通じて社内にノウハウ・スキルを蓄積して、中長期的な目線で人材育成に取り組み、社内のデジタル人材に関する体制整備を行うことが重要**です。
- また、デジタルネイティブ世代である若手従業員に対してデジタル関連の様々な業務を経験させて新たな能力を見つけ出し、デジタル人材の内製化を図った企業もあるように、若手人材の活用も重要です。



DXの成功のポイント

6 | 継続的に変革を続け、DXの取組を拡大する

- DXの目的は、顧客に対して新たな価値を提供することです。その実現のために既存のビジネスモデルや組織の変革に取り組むプロセスを通じて、経営者をはじめ、組織全体としてデジタル技術やデータ活用に関するノウハウ・スキルを高めることで、組織全体が変化に強くなっていきます。
- このような変化を通じて、中長期的にも社会の変化や顧客のニーズに対応してデジタル技術を活用しながら、素早く変わり続けることができる企業となったといえるケースが見られました。これらは、DXを推進することの大きな意義であるといえます。
- また、そのような企業は、DXに投じる資金をコストとして捉えるのではなく、重要な投資と位置付けており、必要な投資があれば適切に実施できる仕組み・体制づくりを経営者が率先して行い、更なるDXの拡大を図っています。



DXの成功のポイント

7 | 支援機関等による伴走支援を活用する

- 従来の組織やビジネスモデルを変革させていくためには、経営者が「自己変革力」を身に付けていく必要があります。しかし、これを中堅・中小企業等の経営資源だけで独力で行うことは難しい場合があります、このような時に重要となるのが、伴走支援者の存在です。
- 伴走支援者の役割は、外部の視点から経営者と対話を行い、彼らに気づきを与えることです。経営者は時に孤独であり、自社の経営についてフラットな立場で議論できる壁打ち相手を求めている場合も多くあります。**対話を通じて、経営者は自らが抱えている問題意識や課題をあぶり出し、パーパスや経営ビジョンといった会社の根幹及び方向性を明確にしながら、組織の、そして経営者自身の自己変革力を高めていくことが可能**となります。

■ 地域の伴走役とともに実現したい未来を描き、DXを進めている企業事例（株式会社ヒサノ）

- 熊本県において半導体製造装置等、様々な精密機械を輸送・搬入・設置する運送業を営む株式会社ヒサノでは、業務の属人化やブラックボックス化に課題意識を持ちつつも、その言語化ができていなかったが、**ITコーディネータとの対話を通じて、5年後の経営ビジョンを明確化**。
- ITコーディネータとの対話により明確になった**経営ビジョンの実現は、現在の業務の延長線上にはないことに気づき、業務プロセス全体の紙からクラウドシステムでの管理への切替えを実施**。
- これらの取組により、**受注がスムーズになるとともに、複数拠点間の融通も含め、全社的な業務最適化を実現し**、新倉庫の建設、ホームページのリニューアルや積極的な外部への発信により、世界最大の半導体メーカー新規案件の問い合わせが以前よりも増加し、受注増を実現。



企業DXに関連する政策一覧（2025年3月時点）

政 策	概 要
デジタルガバナンス・コード	経営者がDXによる企業価値向上の推進のために実践することが必要な事項（ビジョン・戦略等）をとりまとめたDX時代の経営の要諦集。 【URL】 https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dgc/dgc.html
DX推進指標	経営者や社内の関係者がDXの推進に向けた現状や課題に対する認識を共有し、アクションにつなげるための気付きの機会を提供する指標。DXの取組状況について、各企業が簡易な自己診断を行うことが可能。 【URL】 https://www.ipa.go.jp/digital/dx-suishin/about.html
DX認定制度	「これからDXに取り組んでいく体制が整備できた企業」を国が認定する制度。ロゴマークを活用した広報が可能になるほか、助成金等の支援措置も活用可能。 【URL】 https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-nintei/dx-nintei.html
DXセレクション	中堅・中小企業等のモデルケースとなるような優良事例を選定する制度。デジタルガバナンス・コードを通じたDXの取組で成果を残している企業を確認できるほか、選定された優良企業は自社の取組について広報することが可能。 【URL】 https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-selection/dx-selection.html
デジタルスキル標準	DXに関して全てのビジネスパーソンが身に付けるべき知識・スキルとDXを推進する人材類型の役割（ロール）や習得すべきスキルをとりまとめたもの。デジタル時代に求められる人材像について把握することが可能。 【URL】 https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/skill_standard/main.html
デジタル人材育成プラットフォーム	デジタルスキルを身につける講座を紹介するポータルサイト「マナビDX（デラックス）」を通じた学習コンテンツの提供と実践的なケーススタディ教育プログラム「マナビDX Quest」を通じた実践的な学びの場の提供。デジタルに関する知識・能力を身につけることが可能。 【URL】 マナビDX https://manabi-dx.ipa.go.jp/ マナビDX Quest https://dxq.manabi-dx.ipa.go.jp/index.html

企業DXに関連する政策一覧（2025年3月時点）

政 策	概 要
情報処理技術者試験・ 情報処理安全確保支援士試験	「情報処理の促進に関する法律」に基づき、ITに関する「知識・技能」が一定以上の水準であることの認定を通じ、デジタル人材の育成・確保を行うことを目的として実施される国家試験。 【URL】 https://www.ipa.go.jp/shiken/index.html
中小企業の情報セキュリティ対策 ガイドライン (中小企業等向け)	情報セキュリティ対策に取り組む経営者が認識し実施すべき指針、社内において実践する際の手順や手法をまとめたもの。 【URL】 https://www.ipa.go.jp/security/guide/sme/about.html
SECURITY ACTION (中小企業等向け)	中小企業自らが、情報セキュリティ対策に取り組むことを自己宣言する制度。ロゴマークを活用した広報が可能になるほか、補助金・助成金等の支援措置も活用可能。 【URL】 https://www.ipa.go.jp/security/security-action/index.html
サイバーセキュリティお助け隊 サービス (中小企業等向け)	中小企業のサイバーセキュリティ対策に欠かせないITツールによる24時間監視のほか、緊急時の駆け付け支援、相談窓口などのサービスを国が認定した事業者から安価に受けられるサービス。また、定期的なレポートにより自社のセキュリティ対策状況を可視化できる。 【URL】 https://www.ipa.go.jp/security/otasuketai-pr/
情報処理安全確保支援士 (登録セキスぺ)	企業のサイバーセキュリティの確保を支援するための、セキュリティに係る専門的な知識・技能を備えた国家資格者。企業内外を問わずサイバーセキュリティに関して、広く相談に応じ、また企業の取組に対して分析や評価を行い、助言や指導を行う役割を担うことができる。 【URL】 https://www.meti.go.jp/policy/netsecurity/riss.html
デジwith (中小企業等向け)	中小企業・小規模事業者等へ、デジタル化に取り組むきっかけ作りから課題の設定、解決のための最適なITソリューションの提案・導入・運用までを一貫してサポートするポータルサイト。 【URL】 https://digiwith.smrj.go.jp/（※令和7年4月1日から利用可能）

企業DXに関連する政策一覧（2025年3月時点）

政 策	概 要
IT導入補助金 (中小企業等向け)	労働生産性の向上を目的として、業務効率化や DX の推進、サイバーセキュリティ対策、インボイス制度への対応等に向けた ITツール（ソフトウェア、サービス等）の導入を支援する補助金。 【URL】 https://it-shien.smrj.go.jp/
ものづくり補助金 (中小企業等向け)	中小企業等が行う、革新的な製品・サービスの開発に必要な設備投資等を支援する。 【URL】 https://portal.monodukuri-hojo.jp/index.html
省力化投資補助金 (中小企業等向け)	中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするため、「一般型」において、人手不足に悩む中小企業等がIoT・ロボット等の人手不足解消に効果があるデジタル技術等を活用した専用設備（※）の導入を支援。※機器に付帯するソフトウェアも対象 【URL】 https://shoryokuka.smrj.go.jp/ippan/
中小企業経営強化税制 (中小企業等向け)	中小企業等経営強化法の認定を受けた経営力向上計画に基づき、対象設備の取得や製作等をした場合に、即時償却又は取得価額の10%の税額控除（資本金の額等が3,000万円超の法人は7%）が選択適用できる。 【URL】 https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kyoka/kyoka_zeisei.html
中堅・中小成長投資補助金	中堅・中小企業が、足元の人手不足に対応した省力化等による労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大を図るために行う、工場等の拠点新設や大規模な設備投資に対して補助を行う。 【URL】 https://seichotoushi-hojo.jp/
地域デジタル化支援促進事業 (支援機関向け)	日常的に地域企業と強固な関係性を持ち、地域企業の事業課題や業務の実態を把握している地域金融機関等が行うデジタル化促進のための伴走支援事業に対して支援を行うもの。 【URL】 https://dx-support-improvement.jp/



DX Selection 2025

選定企業レポート

DXセレクション2025選定企業一覧

グランプリ

#	企業名	所在地
1	株式会社後藤組	山形県

準グランプリ

#	企業名	所在地
2	株式会社近藤商会	北海道
3	株式会社ヒバラコーポレーション	茨城県
4	株式会社コプロス	山口県

優良事例

#	企業名	所在地
5	有限会社道環	北海道
6	株式会社クリーンシステム	山形県
7	株式会社メコム	山形県
8	株式会社ヒカリシステム	千葉県
9	株式会社トーシンパートナーズホールディングス	東京都
10	株式会社池田組	富山県
11	株式会社樋口製作所	岐阜県
12	内藤建設株式会社	岐阜県
13	株式会社eWeLL	大阪府
14	株式会社モリエン	兵庫県
15	株式会社白海	福岡県

株式会社後藤組（建設業）／山形県米沢市

企業概要（URL）

<https://www.gto-con.co.jp/>

事業概要

株式会社後藤組は、山形県米沢市に本社を置く総合建設会社で、土木・建築・リフォーム・不動産仲介・仮設資材リースを展開している。

資本金

96百万円

従業員数

130名

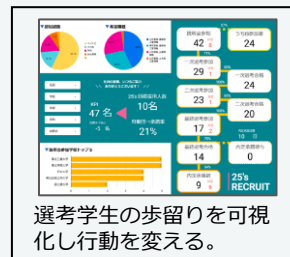
代表者

後藤 茂之



DXの取組プロジェクト等

- 後藤組は地方の建設業として、デジタル化による業務効率化と標準化を進めるDXに取り組んでいる。取締役会をトップとした体制のもと、現場から経営層までが参加する「全員DX」を推進。専任のDXチームが技術面で支援し、現場社員自身がkintoneやルックースタジオなどのノーコードツールを活用して業務アプリを作成。生成AIや機械学習を組み込んだ独自アプリにより、データ活用が広がっている。



- さらに、社内教育や資格制度を設け、デジタルスキルの底上げを実現。協力業者との業務プロセス全体をデジタル化することで、業務品質のばらつきを減らし、若手社員でも即戦力として活躍できる環境を構築している。

DX推進の成果

- 後藤組はDX推進により、業務効率化と標準化が大きく進んだ。残業時間は2021年の一人当たり123時間から2024年には108.7時間に削減し、**労働時間短縮に成功**。また、kintoneを活用した工事現場の品質チェックシートやデジタル管理により、現場の業務品質が向上した。
- さらに、取引先との契約・発注・請求などの事務手続きをデジタル化し、協力業者の業務負担が軽減。**印紙代削減**や**作業時間短縮**など、具体的なコスト削減効果も生まれている。2024年の新卒者3年後定着率は**83.3%**に向上し、若手社員が活躍しやすい環境が整っている。
- 「全員DX」の推進により、現場からの改善提案が経営に反映されるボトムアップ型の文化が定着したことで、競争力強化と持続可能な事業運営を実現している。

	2021年実績	2022年実績	2023年実績	2024年実績	2024年目標	当初差	目標差
人時生産性 粗利益額/総労働時間	7648	7710	7776	10482	8800	+2834	+1682
残業時間削減 一人当たり残業時間	123	128	115	108.7	99.7	-14.3	+9.0
i-Construction 適用工事割合	8.2%	14.3%	15.5%	17.9%	18.5%	+9.7	-0.6
IT人材創出 社内認定アシエイト人数	10	45	59	67	50	+57	+17
IT人材創出 社内認定スペシャリスト人数	3	8	20	30	20	+27	+10

■ DX実現に向けたプロセス

意思決定

経営ビジョン・戦略策定

GOOD WORK, GOOD LIFE

よい仕事、よい生活。

- 私たちは経営ビジョン実現のため「DX戦略2025」を策定し、DX推進の6つの方針と目標とする成果指標を定め、全従業員がこの方針に向かって挑戦している。

経営者がスピード感を持って
リーダーシップを発揮した事例

- 社長自らが社員に対してDXの必要性を語るとともに、HP・SNSを通じた情報発信、講演やイベントでのステークホルダーへの発信を行うことで変革をリード。



◀会社説明会では社長が自ら学生に経営方針を語る。

全体構想・意識改革

全社を巻き込んだ変革準備

1.DX大会

- 全社員が参加するDXの事例発表大会を開催。

2.DXワークショップ

- 社員向けのITスキル勉強会を定期開催。

3.社内資格制度

- DXに対するスキルを図る資格試験を独自運用。

身近な部分における取組の
成功体験

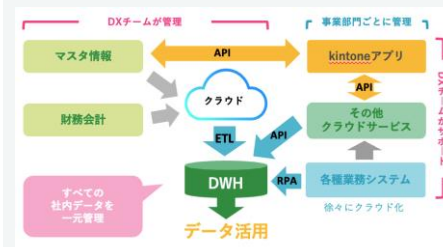


- 「全員DX」をテーマに、現場社員を含む全社員が変革の主体となって取り組み、作成されたアプリ総数は3,000件を超えている。

本格推進

社内のデータ分析・活用

- 迅速なクラウド基幹システムを構築し、全体最適化を実現。



DXを進める上での苦労や
行った工夫

- 建設現場では多くの業者と協力して工事が進んでいく。高齢者も多い中、変革に協力してもらうため現場単位でのIT説明会を実施している。



DX拡大・実現

顧客接点やサプライチェーン
全体への変革の展開

- kintoneで建設現場の安全書類をアプリ化しペーパーレス化を推進。協力業者も巻き込んだプロセス全体の効率化を実現している。



将来のビジョンや今後の展望

- 生成AIの活用を加速させることで更なる現場の効率化を図るとともに、アプリやノウハウを発信し、地域全体の発展を目指した事業を展開していく。



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- 後藤組ではDX人材の育成・確保のために、スキルを定義し、資格制度を導入している。2024年時点でアソシエイト77%、スペシャリスト34%が資格を取得しており、アプリを作ることができる内製人材が年々増加している。また、DX大会や勉強会を通じてスキル向上を促進し、講師を社員が担当することで相互学習を実現している。
- 加えて、資格取得者には奨励金を支給するなど、モチベーションを高めることでDX人材の定着を図っている。

株式会社近藤商会（納品業）／北海道函館市

企業概要（URL）

<https://www.kond.co.jp/>

事業概要

株式会社近藤商会は、1947年に創業し事務用品や事務機器を主に法人向けに販売する納品業として、札幌近藤商会より分離独立。アスクル事業、DX事業、内装デザイン事業を三本柱に展開している。健康経営にも取り組み、2021年から4年連続で健康経営優良法人に認定されている。

■ DXの取組プロジェクト等

- ・ オフィスサプライ品の販売において、地縁・血縁に頼った訪問御用聞き、担当テリトリー人海戦術販売というビジネスモデルを、インサイドセールス主体にした営業活動に転換することによって全国をマーケットとするビジネスモデル（通販サービスによるオフィスサプライの提供）に業態変革を行った。
- ・ 2007年の変革当初はベテラン社員の退職と通販になじまない顧客が離れ、関連売り上げは半減した。
- ・ 様々な対策を講じ、2014年にはほぼ変革前の水準に戻した。さらにデジタル技術の導入によって、**この変革を進めた結果、売上は70%増、47都道府県すべてに顧客獲得し、ピーク時には8,600万円に達した在庫はほぼゼロになり、20人程の受注要員・配送要員は3～4名になった。**5年後には道外売上30%を目標としている。
- ・ また、情報セキュリティやBCP関連の支援ビジネスをデジタルマーケティングで展開している。

資本金

20百万円

従業員数

50名

代表者

相川 良夫

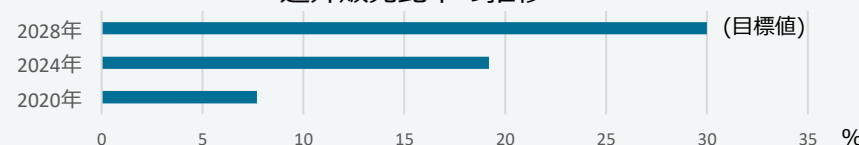
 株式会社 近藤商会



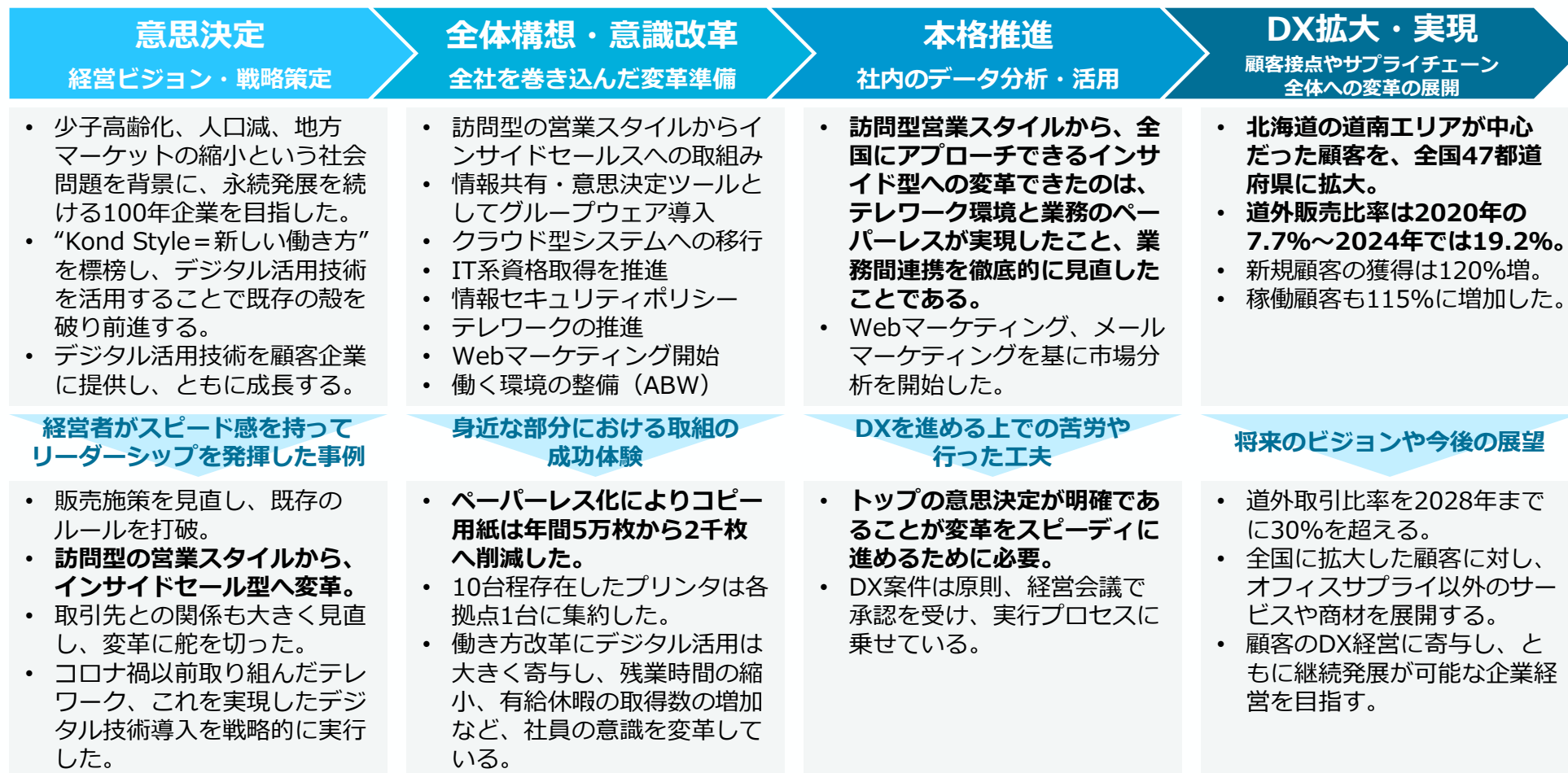
■ DX推進の成果

- ・ 2024年7月から11月において、新規顧客獲得件数は8,786件と20%増加、稼働顧客数も1,729件と15%増加した。
- ・ 道外販売比率は2020年は7.7%であったところ、2024年は19.2%と大幅に増加。今後は2028年時点で30%を目標。
- ・ 一定規模以上の顧客での、オフィスサプライ品の発注Webサービスの仕組みは、業務効率化を支援する購買管理システムとして成果を上げている。
- ・ 業態変革におけるデジタル技術の利活用は近藤商会が実施している「オフィスツアー」で広く公表し、デジタル活用への啓蒙となっており、行政機関や採用希望の学生などの参加もある。
- ・ 業務変革を進めるうえで、並行的に取り組んだ働き方改革が、「健康優良法人」に認定されるなど成果を上げ、働く社員のエンゲージメントを向上および優秀な人材の確保につながっている。

道外販売比率の推移



■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- ・ 現在のビジネスを拡大展開するための高度化、そして顧客に対し次のビジネスをDX戦略に則って実現する人材が求められている。必要なデジタルスキルを明確にし、人材の育成と採用を進める。
- ・ 取引データや営業活動データ、Webマーケティングデータを有効に活用し、既存・新規事業を拡大するためのデータサイエンティスト人材はAIの活用とともに必要であり、育成を進める。経営陣が資格取得を推進し、デジタル技術を積極的に習得する風土を高めている。

株式会社ヒバラコーポレーション（製造業）／茨城県東海村

企業概要（URL）

<https://kougyoutosou.com/>

事業概要

株式会社ヒバラコーポレーションは、溶剤塗装、粉体塗装、カチオン電着、FBC（流動浸漬）などの高品質な工業塗装サービスを提供するとともに、自社工場のDX化で得たノウハウや技術を活かした製造業向けのソリューション事業（DX事業）を展開している。

資本金

30百万円

従業員数

51名

代表者

小田倉 久視



■ DXの取組プロジェクト等

ヒバラコーポレーションのDXは、「DX推進プロジェクト」を中心に「既存ビジネスモデルの深化」と「業態変革・新規ビジネスモデルの創出」の両軸で推進している。

- 既存ビジネスモデルの深化（社内DX）
生産管理や設備監視システム、配合条件アドバイザーを自社開発し、工場の生産性向上・品質安定化を目的にデジタル化を推進している。また、AIやロボットなど最新技術も積極的に取り入れ、混流ラインの自動塗装や、塗装面検査の自動化などにも取り組んでいる。
- 業態変革・新規ビジネスモデルの創出（DX事業）
社内DXのノウハウ・技術をサービスとして販売するDX事業を展開。**設備監視システムをフック商品に、顧客ニーズに応じて、生産管理システムやAI・ロボット技術を活用した高付加価値ソリューションへ展開するビジネスモデルを戦略としている。**システムを自ら開発し、自社工場で運用・評価することでノウハウを蓄積し、その知見を基にDX事業を展開している点が大きな特長となる。

■ DX推進の成果

- 社内DX推進の成果
設備監視システムを開発し、設備異常の早期検知や稼働率UP、品質の向上を実現した。また、塗料の最適配合を支援するシステムの開発は品質向上と廃棄塗料の削減に大きく貢献した。
AIやロボットの活用では、混流ラインでの自動塗装システムを開発し、運用を開始した。塗装面自動検査は実用化に向けて大きく前進、現在は、現場での実運用に向けた機能強化を進めている。
- DX事業推進の成果
生産管理や設備監視システムを外販、複数社へ導入した。最近ではAI技術を活用した派生システムの引き合いが増加している。
「自社開発 × 自社運用」で得たノウハウを強みとして、競争力のある、より実用的なソリューションの提供を実現している。



設備監視

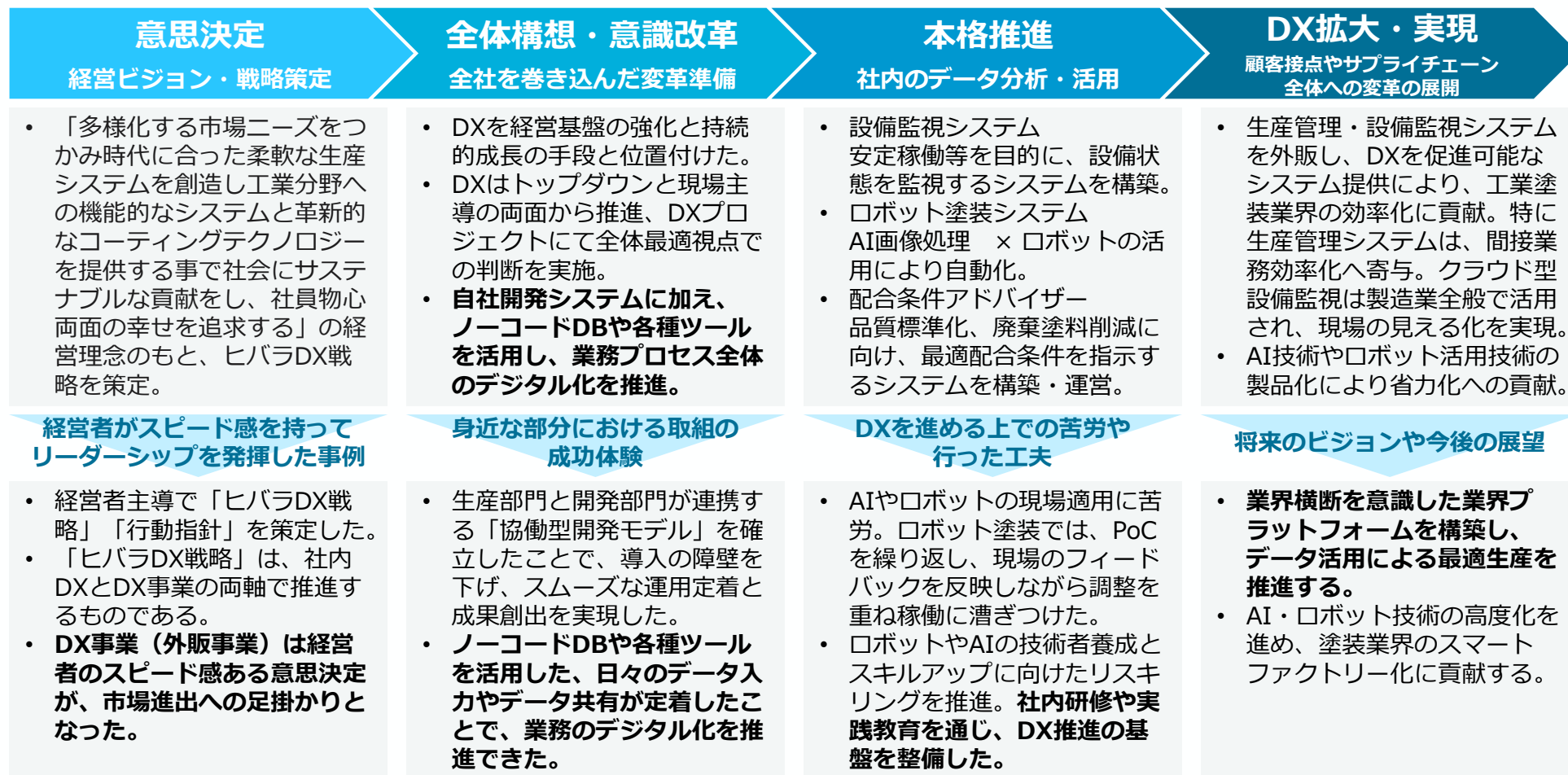


ロボット塗装



塗装面検査

■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- 全社的にDXを加速するために、DX推進プロジェクトを設置。経営層の関与のもと、部門横断的な体制を構築し、DXを推進している。
- DX推進に必要なスキルを強化するため、社内リスクリングを推進。特にロボット・AI技術の習得を目的とした研修や実践教育に注力した。**今後は、高度な技術力を持つ外国人エンジニアの採用検討なども含め、DX推進体制の強化を図っていく。**
- 大学や専門機関とも連携し、AI技術など新技術の導入を推進してきた。**最新技術や知見を取り入れながら、社内の技術力向上を図っている。

株式会社コプロス（建設業）／山口県下関市

企業概要（URL）

<https://copros.co.jp/>

事業概要

土木事業、建築事業、ケコム事業、再生可能エネルギー事業を展開し、顧客視点の新たな価値を創出する「メーカー型建設業」として、地域社会の発展への貢献を目指している。

資本金

90百万円

従業員数

124名

代表者

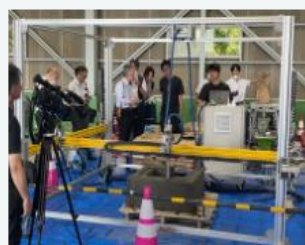
宮崎 薫



■ DXの取組プロジェクト等

- コプロスはDX戦略として、3つの重点領域を設定。
 - (1)建設生産プロセスの変革**
BIM/CIM、XR、ドローン、ICT建機等の最先端システムの活用
 - (2)データの活かし方の変革**
データ蓄積、BIによるデータ可視化、AI活用による判断高度化
 - (3)人材確保の取組の変革**
SNSによる情報発信の強化
- DX戦略(1)「建設生産プロセスの変革」においては、建設現場で培った3次元データの測量、作成、施工管理のスキルを活かし、外部事業者へのサービス提供という新規ビジネスモデルを創出。

<3Dプリンター>



<スキル評価BI>



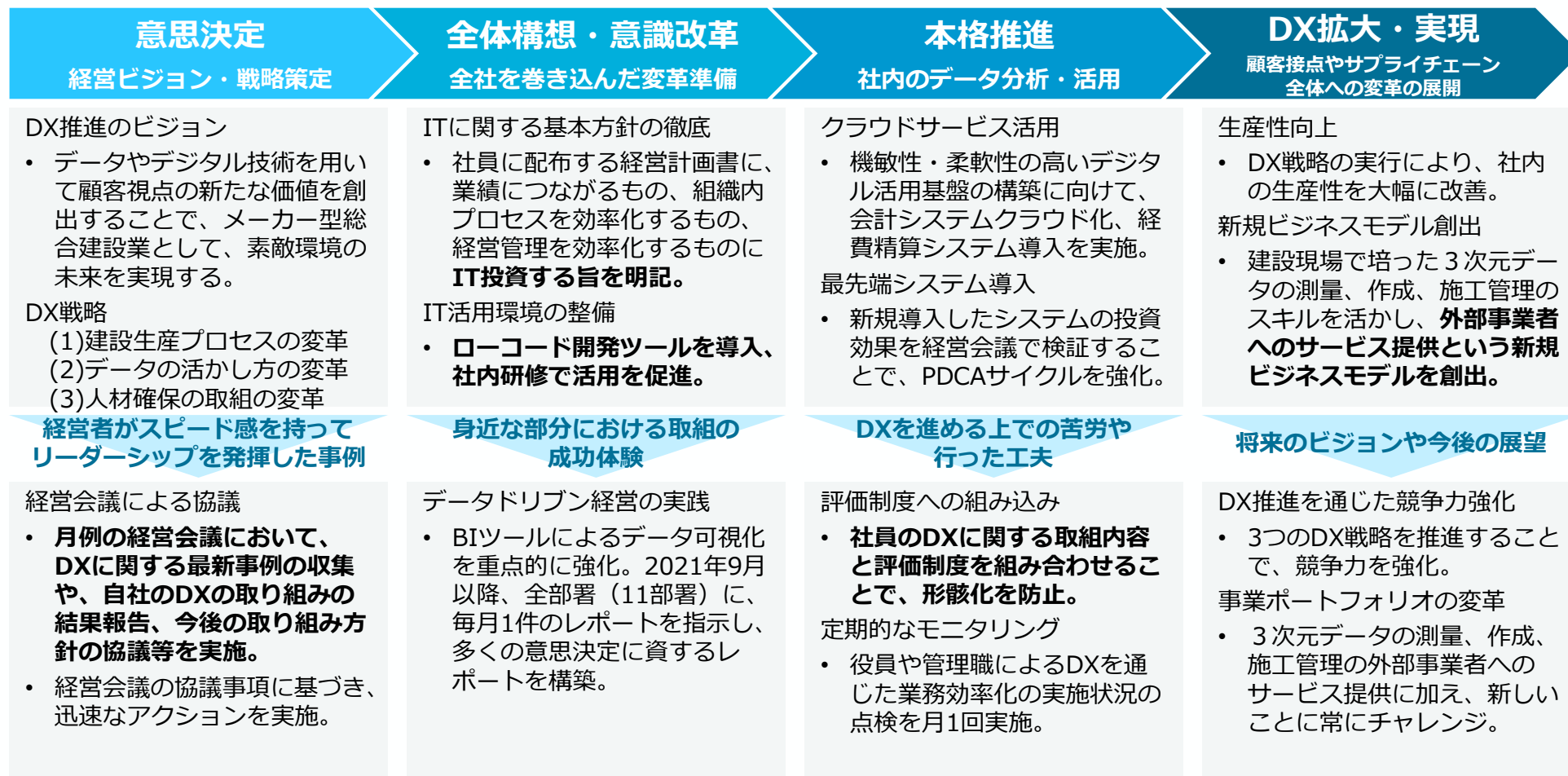
<YouTubeチャンネル>



■ DX推進の成果

- 3つのDX戦略の推進等により1名当たりの営業利益が8倍超に増加。
- 3つの重点領域別の成果は以下のとおり。
 - (1)建設生産プロセスの変革**
工事成績ランキング1位（令和6年度 中国地方整備局）
中国インフラDX表彰受賞（令和6年度 中国地方整備局）
 - (2)データの活かし方の変革**
自社独自システム（日報管理アプリ、スキル評価BI等）内製化
印刷枚数27%削減（2022年6月分と2024年6月分を比較）
 - (3)人材確保の取組の変革**
SNS経由求人応募者数増加（2023年123人→2024年268人）
- 新規ビジネスモデル創出（外部事業者への高度建設生産プロセスの提供）による効果は以下のとおり。
 - 新たな収益源の創出（将来的に利益全体の10%程度を目指す）
 - 建設業界全体の課題解決（生産性向上、技術継承簡略化）
 - 当社社員の様々な経験と新たな勤務のあり方の提供
 - 先端技術の活用による採用活動に好影響
 - スキル高度化による既存事業への業務効率化の波及

■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- 同業者と共同で研修を開催することで、社員の知見を広める取り組みを実施。
- 情報処理技術者試験及び情報処理安全確保支援士試験を社内の推奨資格に設定し、取得者には報奨金を支給。
- 役員や管理職がDXに対する意識を改革するためにDX研修を受講。
- ICT建機等の最先端システムを活用する企業、建設DX分野のスタートアップ企業、外部アドバイザー等を活用し、外部の知見を取り込み。

有限会社道環（廃棄物処理業）／北海道網走市

企業概要（URL）

<https://www.doukan.co.jp/>

事業概要

有限会社道環は、北海道網走市を拠点に廃棄物処分やリサイクル業務を行っている。主たる事業内容は一般及び産業廃棄物の収集運搬及び処分であり、行政に積極的に協力し地域住民の生活環境保全に貢献し、美しい街づくりを目指している。

資本金

3百万円

従業員数

18名

代表者

小堀 剛



DXの取組プロジェクト等

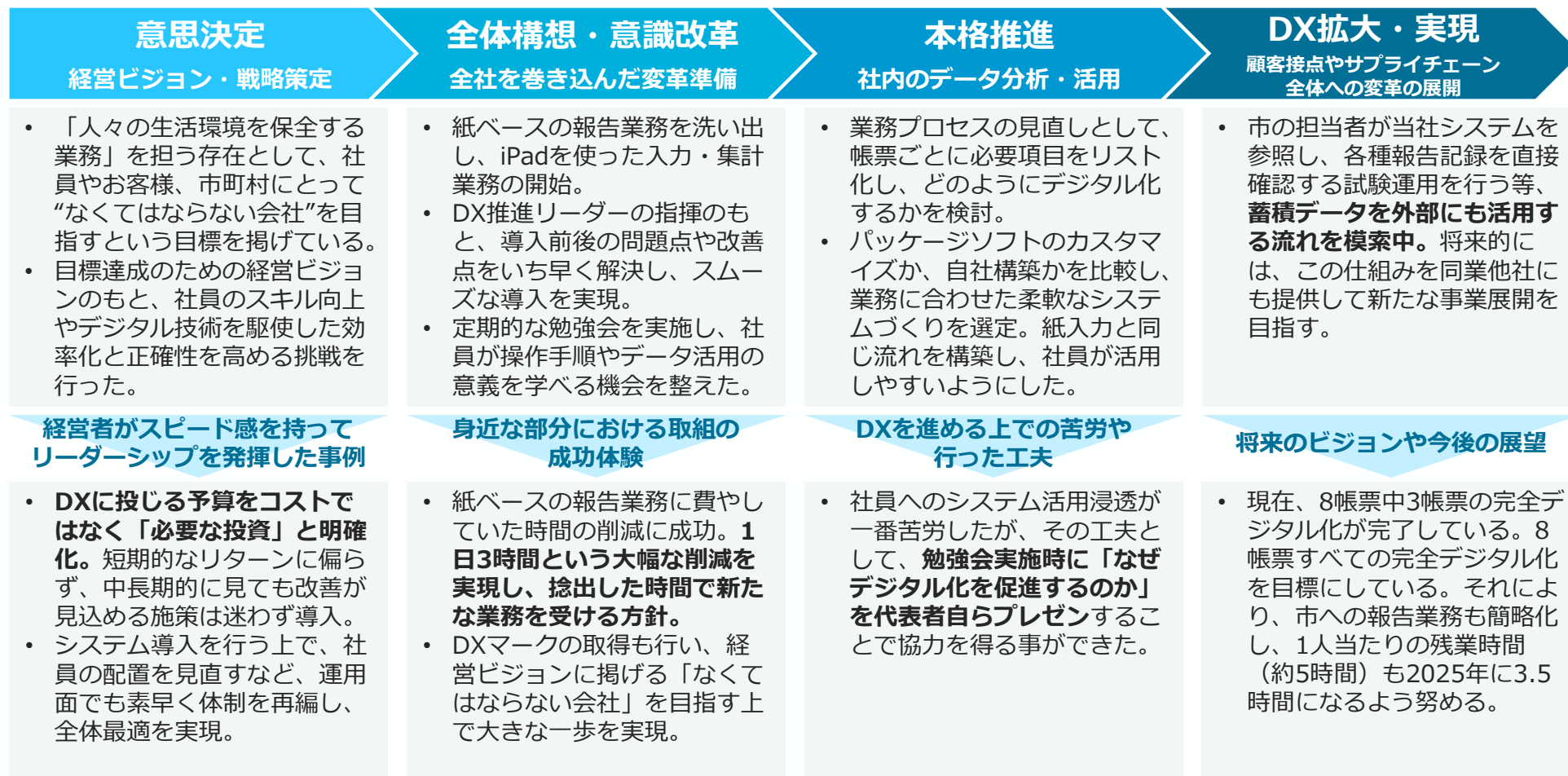
- 従来の紙ベースで行っていた報告業務をスマートデバイスで記録する仕組みを導入し、報告内容のチェック・集計・転記を自動化。日々の集計や紙の探し回りに要していた時間を削減し、業務効率化と生産性向上に成功。紙伝票を緊急時に使えるよう残しつつ、通常業務のデジタル化を推進。
- 社内業務を洗い出し、紙伝票の完全デジタル化に向けた開発システムをデモ検証。社員向け勉強会を実施し、デジタル端末の操作やセキュリティ知識を継続的に学ぶ場を確保。
- 情報資産台帳や個人情報保護に関する勉強会を実施し、情報漏えいリスクの低減や社内外に対する透明性を「一般社団法人中小企業個人情報セキュリティ推進協会のDXマーク」を取得し、取り組みの信頼性を担保。
- 他社と比較した強みは、自治体とのシステム連携を試行している。また、蓄積データを市役所と共有する試験運用を実施し、公共サービスと密接に連携したDXを進めている。そのほか、自治体からの評価やノウハウの共有により、今後、他の同業他社との差別化が期待できる。

DX推進の成果

- 対外的な成果としては、委託元への報告方法がデジタル化へと統一されていく点。また、今回の自社のシステム化を応用して他社のDX化にも貢献。
- 社内での成果は、今回の取り組みで社員を推進リーダーとして初めて起用したことが社内でのDX化に大きく良い影響をもたらしている。また、現場社員が積極的に意見を伝えるようになり、その意見を経営者側が受け取りやすくなった。
- 今後、デジタル化によって得られる財務成果に関しては、委託業務の時間短縮を行っていき、事業系の業務依頼がある際に受け入れられるように体制を構築中。



■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- 紙ベースの業務をデジタル化する際、作業員向けに新システムの使用方法を研修し、スムーズな運用を行えるようにした。
- 外部のコンサルを活用し、個人情報保護・情報セキュリティの勉強会をサイバーリスクやセキュリティに関する知識向上を目的に、半年ごとに開催。ITリテラシーやデジタル技術への理解度を高める取り組みを続けている。

株式会社クリーンシステム（廃棄物処理業・特定建設業）／山形県山形市

企業概要（URL）

<https://www.csyam.com/>

事業概要

株式会社クリーンシステムは、建物の解体工事、廃棄物の収集運搬、リサイクルをはじめとし、PCB調査処理支援、石綿調査・分析に加え、環境、ITに係る調査、企業に対するコンサルティング、導入支援を展開している。

資本金

50百万円

従業員数

109名

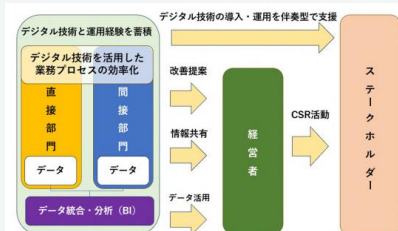
代表者

鈴木 隆



DXの取組プロジェクト等

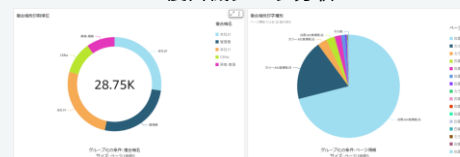
- 以下の4点をビジネスモデルとし、DXを推進している。
 - ①デジタル技術活用による業務の効率化
 - ②デジタル技術活用によるデータ利活用の促進
 - ③従業員のDX 参画支援、働き方改革へのデジタル技術活用促進
 - ④デジタル技術活用の伴走型支援
- DX関連施策推進の過程で蓄積した経験値と技術を基に、デジタル分野の提案・提供を行うコンサルティング業務を開始。**DXレポート2.2で目指す姿を手本とし、ステークホルダーへの伴走型支援サービス事業として展開している。
- 顧客管理、進捗管理にローコードツールを活用。**案件管理の工数を最低限に留め、企画・要件定義・開発に人的リソースを最大限投入できる体制を整え、各種受注案件を完遂している。



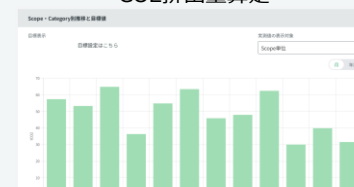
DX推進の成果

- データを活用した分析により、ペーパーレス化施策が深化。
- これまでの経験値を基に、資源循環業、建設業の取引先に対し、デジタル事業という新しい視点での支援が可能となった。**
- 事業目標として、年間1件以上の受注を目指すことをKPIとして設定。2021年は2件、2022年は4件、2023年は2件、2024年は1件を受注し、それぞれに評価を得て事業活動を行っている。
- 短納期ベースの高収益体質を受注件数で強化、事業の利益率は60~80%程度と高く、当面は利益ベース1%の売上達成を目指す。
- 開発した技術をフィードバックし、労務コスト抑制施策として展開することで、当初予定したKGI以上の事業効果を見込む。
- 実現した例として、生成系AIを駆使して約1カ月で内製した請求書一括送信システムにより、請求書発送に係る定常的なコスト（約1,080千円/年）を削減。

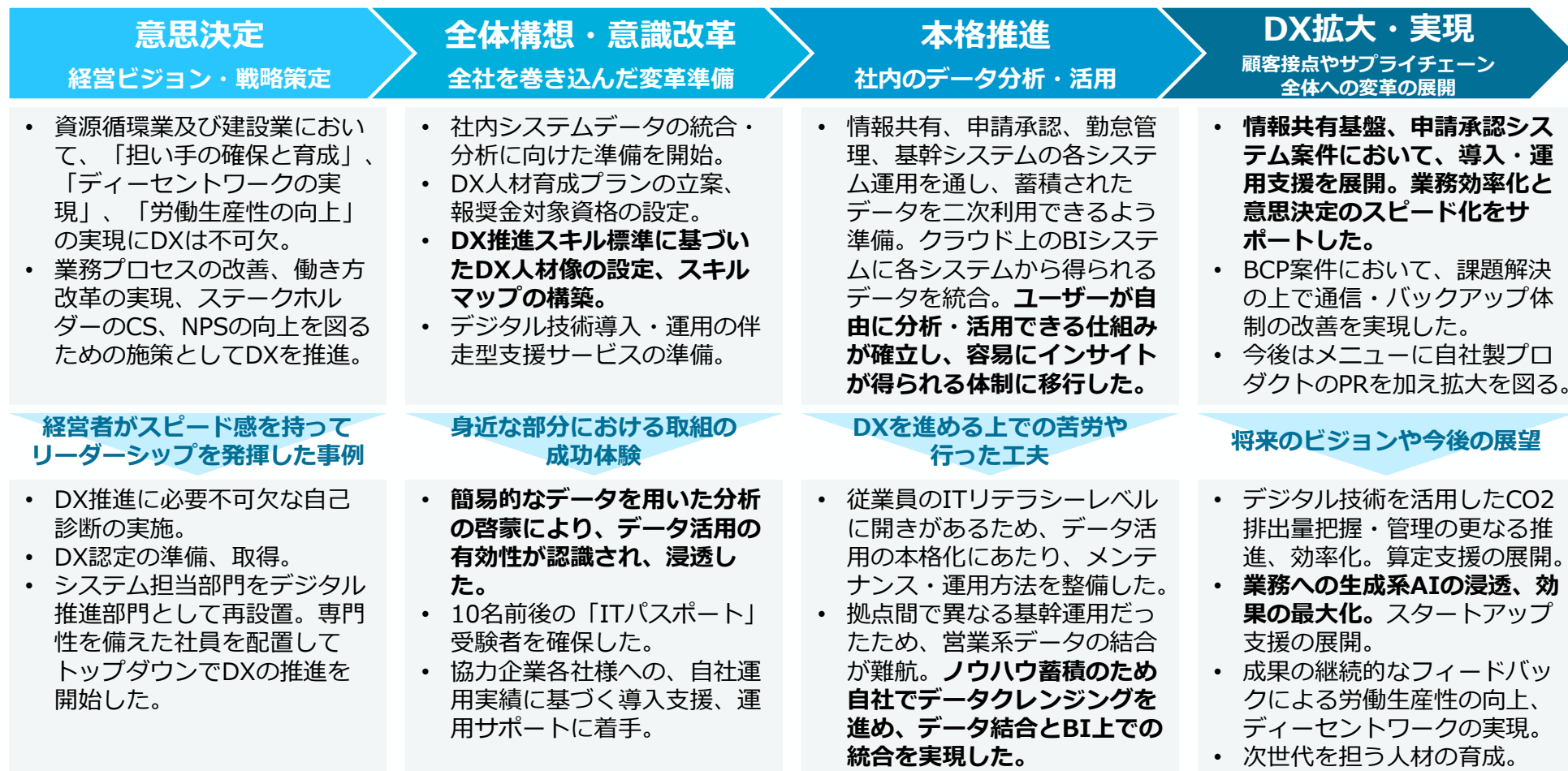
複合機データ分析



CO2排出量算定



■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- 人材育成：社内の教育訓練一覧にデジタル推進パスポート関連資格・検定を追加。合格時に受験費用を補助する事で負担軽減を図り、取得しやすい環境を整備した。また、**社内向け生成系AIを「ITの専門家」に見立て、「パーソナルトレーナー」化。**自習用としてリリースした。
- 人材確保：**教育機関への働きかけ、実務の紹介を通し若手を確保。**現在まで1名を採用。組織管理・開発・運用が機能する組織に成長した。

株式会社メコム（卸・小売業）／山形県山形市

企業概要（URL）

<https://www.mecom.jp/>

事業概要

株式会社メコムは、ITソリューション、ITインフラ整備、オフィスデザインなどを提供しており、特に企業のDXを支援し、業務効率化やセキュリティ強化に取り組んでいる。さらに、各業種に特化したソリューションを通じ、企業の競争力を高める支援を実施。

資本金

50百万円

従業員数

99名

代表者

安部 弘行



MECOM



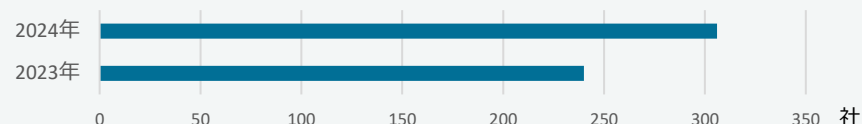
■ DXの取組プロジェクト等

- 営業DX：CRMやSFAを活用して顧客データを一元管理し、効率化と効果的な営業活動を実現している。これにより、データドリブンなアプローチを通じて、顧客のニーズを深く理解し、お客様ごとに最適な提案を行うことで、ロイヤルカスタマーの獲得を目指している。
- DXセンターの積極的な活用：「**MECOM DX Center**」を拠点として、**地域企業に向けたDXに関するセミナーやワークショップを定期的に開催している**。ここでは、「なぜ山形でDXに取り組まなければならないのか」の共通認識を持つことから始まり、**実際のDXツールのデモ体験を提供し**、顧客がどのようにこれらのツールを活用できるかを具体的に示している。**単なるソリューション導入ではなく、お客様とともにDXへの取り組みに関するロードマップを作成し、伴走支援をしている**。
- 事例の共有：「**MECOM DX Center**」を通じて、**実際にDXを導入した自社および顧客の成功・失敗事例を積極的に共有している**。事例を具体的に示すことで、顧客に対してDXをより身近に感じてもらい、DXへの取り組みを支援している。特に、地域の中小企業が成功を収めた事例を取り上げることで、他の企業にも「自社でも可能」と感じてもらえるようにしている。

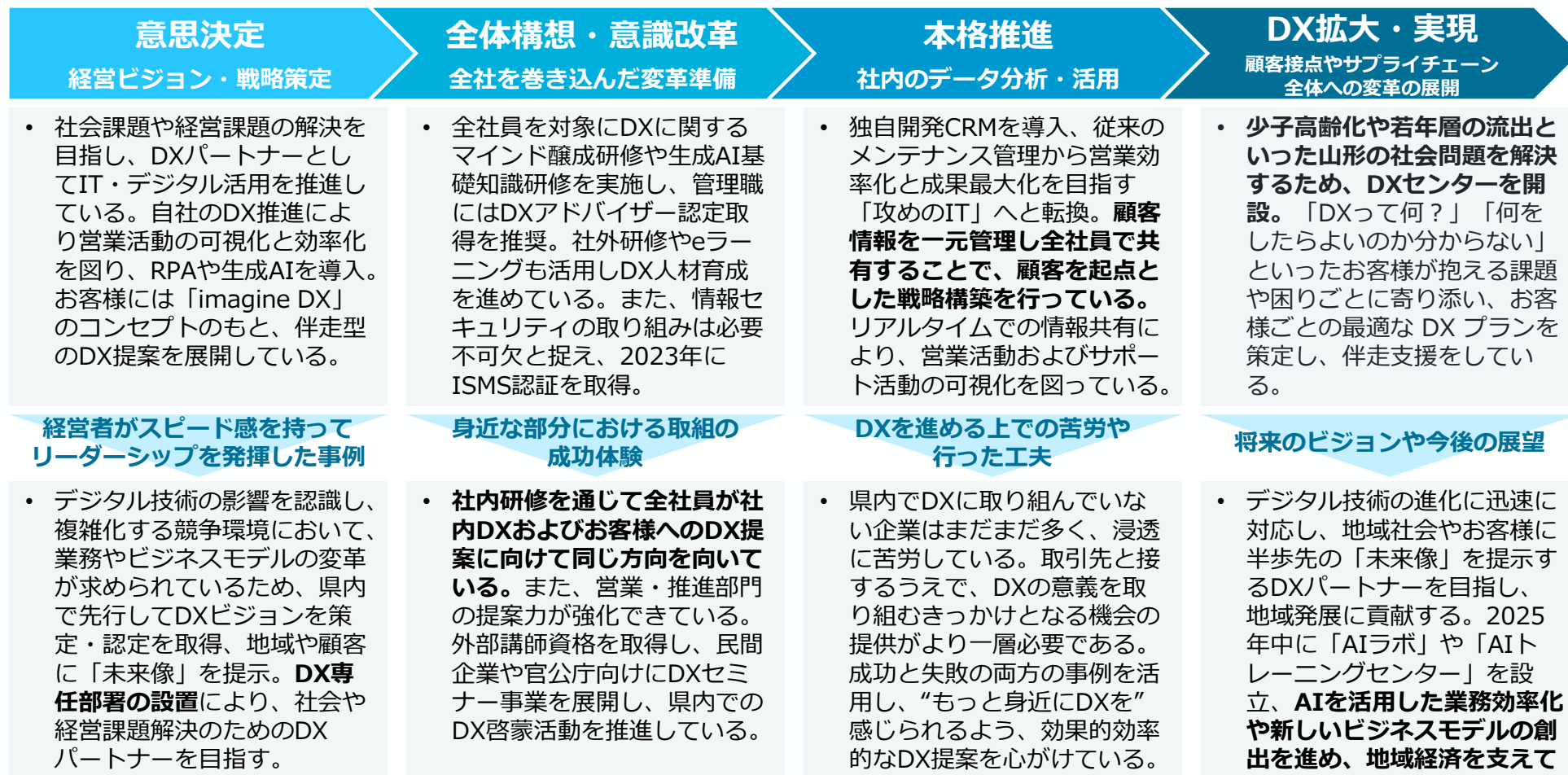
■ DX推進の成果

- 業務効率の向上：顧客はDX Centerの支援でデジタル化を進めることで、業務プロセスの効率化を実現。人手不足対応やコスト削減、業務の効率化が図られてる。ひいては、デジタル技術を活用して新しい製品やサービスを開発するトランスフォーメーションの機会の提供に繋がっている。競争力が向上し、市場での地位を強化することが可能になる。
- 顧客のデジタルリテラシー向上：研修やワークショップを通じて、お客様の従業員全体へのDXへ取り組むことへの意識醸成やデジタルスキルが向上し、社内での技術活用が促進されている。
- 達成状況
 - ①DX Center130社来場目標に対して、122社来場（2023年7月～12月 達成率93.8%）
 - ②DXイベント2023 来場240社（373名）
DXイベント2024 来場306社（471名）

DXイベント来社数の推移



■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- DXに必要なスキル習得のため、社内研修や外部セミナー、eラーニングを積極的に導入。社員の成長を促し、会社全体の競争力を高めることを目的としている。例：情報セキュリティマネジメント試験→営業/推進部門の全員合格目標 DXアドバイザー認定→管理職以上全員取得
- 東北芸術工科大学と連携し、DX Centerを本社内に設立。地域のDX推進および社会課題の解決に向けて、将来を担う若者のアイデアが詰め込まれている。

株式会社ヒカリシステム（サービス業）／千葉県千葉市

企業概要（URL）

<https://haps.co.jp/>

事業概要

株式会社ヒカリシステムは、アミューズメント施設や温浴施設、宿泊施設等の施設経営を中心の事業としている。その他にも企業のシステム運用をサポートする支援事業も手掛けている。

資本金

50百万円

従業員数

305名

代表者

金光 淳用



■ DXの取組プロジェクト等

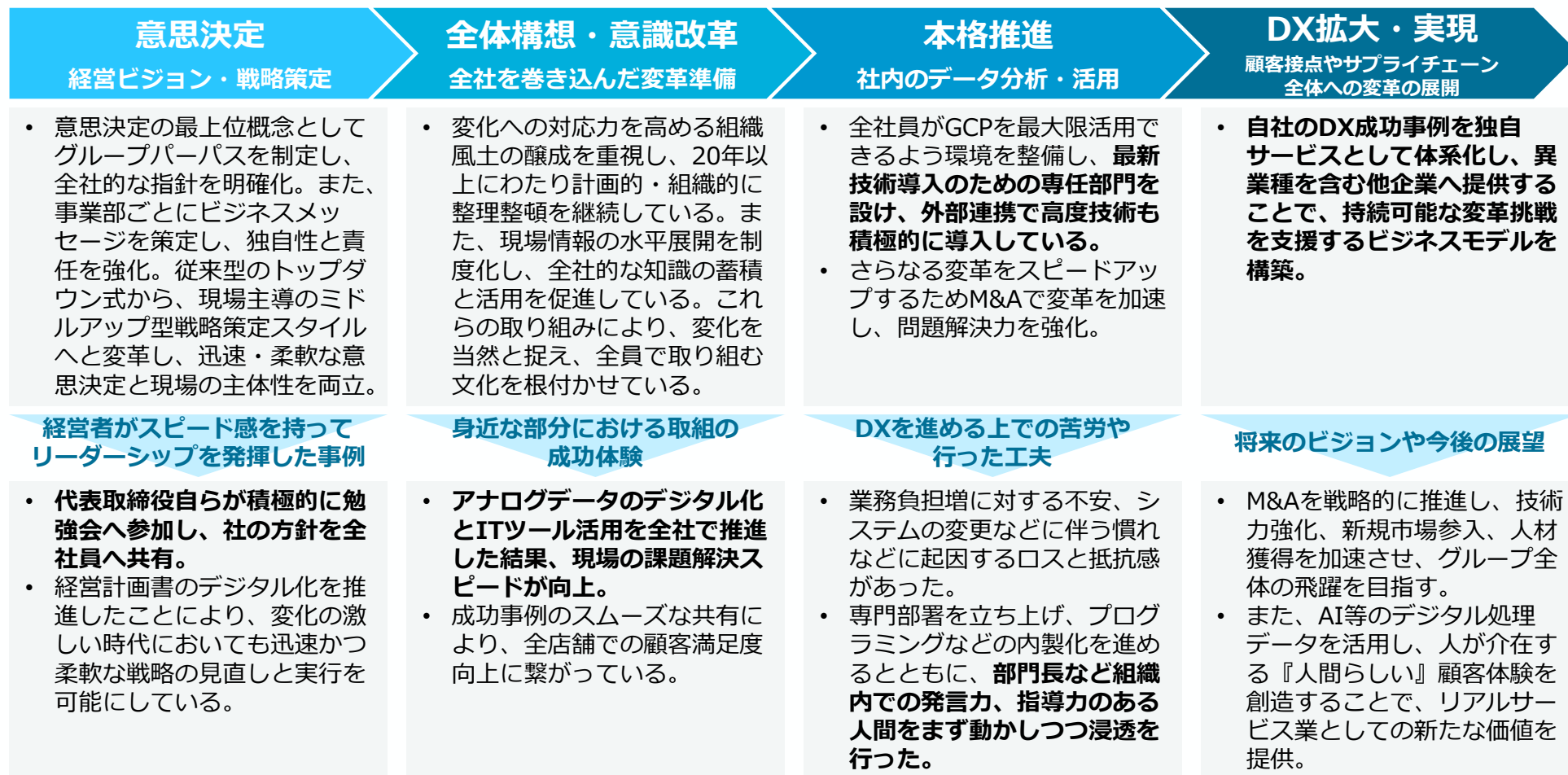
- ・ 全社共通の情報ツールであるGoogle Workspaceを活用し、システム構築力よりも活用力を重視したDX人材育成に取り組んでいる。
- ・ **遊技業や温浴施設の現場でのDX推進、組織改革の経験と実績を活かし、顧客の業務改善や組織改革における課題解決をサポートするコンサルティング事業を開始した。**
- ・ Googleアカウントの正規代理店として、販売だけでなくシステムの導入支援から組織への定着化まで、ワンストップでサポートを提供している。
- ・ **他のDX認定取得企業と共に、Google製品を主題とした質問、相談を受け付けるセミナーを開催する。**
- ・ 産学連携を目指し、地域の大学とのDXに関する事例紹介のセミナーを定期的に開催している。
- ・ 当初は担当者1名のみで事業を開始したが、2024年12月段階ではDXサポートグループの組織メンバーは17名になった。
- ・ 最新技術や事例を社内に落とし込むために社内セミナーを毎年開催しており、毎年延べ100名以上の社員が参加している。
- ・ AIを利用した業務拡張により生産性を向上させている。
- ・ PCファーストからモバイルファーストへのシフトを継続している。

■ DX推進の成果

- ・ **DX支援事業の売上については3年間で約3倍に伸ばし、遊技場経営や温浴事業といった店舗型事業においてもコロナ禍を超える業績を残している。**
- ・ **DXサポートグループはゼロからのスタートにも関わらず、地道な営業活動と店舗型ビジネスで培った独自のDXノウハウを提供することで、取引企業が110社を超えている。**
- ・ 顧客に対しては、企業のDX推進の文化形成とそれによる業績貢献を果たした。
- ・ ステークホルダーに対しては、自社商品では補いきれないサービスの相互紹介におけるwin-winの関係を構築することができた。
- ・ 社内セミナー開催の取組みにより、社員の学び合いの促進と会社全体のイノベーション加速を生んでいる。



■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- 外部研修：開発担当者は、20%ルールの範囲内で外部研修に参加し、ITツール知識を習得。
- 社内DXセミナー：能力開発プロジェクトと共同で年間24回の社内DXセミナーを開催し、社員の平均スキル向上を目指す。
- 人材配置：5年間で各部門に1名以上のDXスキルに長けた人材配置を目標としている。
- 外部パートナー連携：社内人材育成に加え、外部パートナー企業との連携を強化し、プロジェクト推進に必要な専門人材を確保。

株式会社トーシンパートナーズホールディングス（不動産業）／東京都武蔵野市

企業概要（URL）

<https://www.tohshin-hd.co.jp/>

事業概要

株式会社トーシンパートナーズホールディングスは、不動産の企画・開発・販売・管理を行う企業であり、主に都心部のマンションで事業展開している。また、オーナー様や入居者様専用アプリの開発・運用なども自社グループで行っている。

資本金

100百万円

従業員数

49名

代表者

千代谷 直之

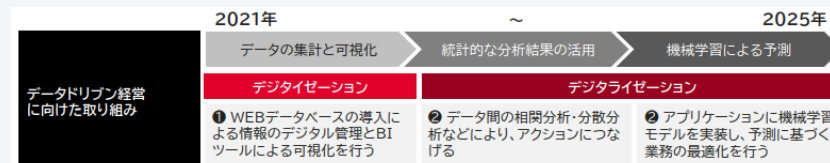


■ DXの取組プロジェクト等

- ・ 関連子会社であるトーシンコミュニティーによる早期賃貸付けを実現するため、AIモデルを開発する「IntelliRent」プロジェクトを実施。過去の賃貸契約データを用いてAIモデルを作成し、最適な募集条件を提案することで効率的な賃貸付けが可能となった。
- ・ Azure OpenAIを活用したテキスト生成AI「ChatTPG※」を内製開発。個人の業務生産性向上を図るため名や親しみやすいキャラクター「ちゃっぴー」などにより、全社への啓蒙を進めている。
※ TPG=TOHSHIN PARTNERS GROUPの略
- ・ クラウドシフトへの実現手段として、認証IDの統合を進め、柔軟かつ拡張が容易なクラウドストレージ（Box）を導入、さらに、ネットワーク防御型から、ゼロトラストセキュリティへの移行を実現した。
- ・ これまで外部ベンダーに依存してきたスマートロックの活用において、M&AによるIoTデバイスベンダーの子会社化に踏み切ることで、新市場、新商品サービスの創出につながる体制を構築。

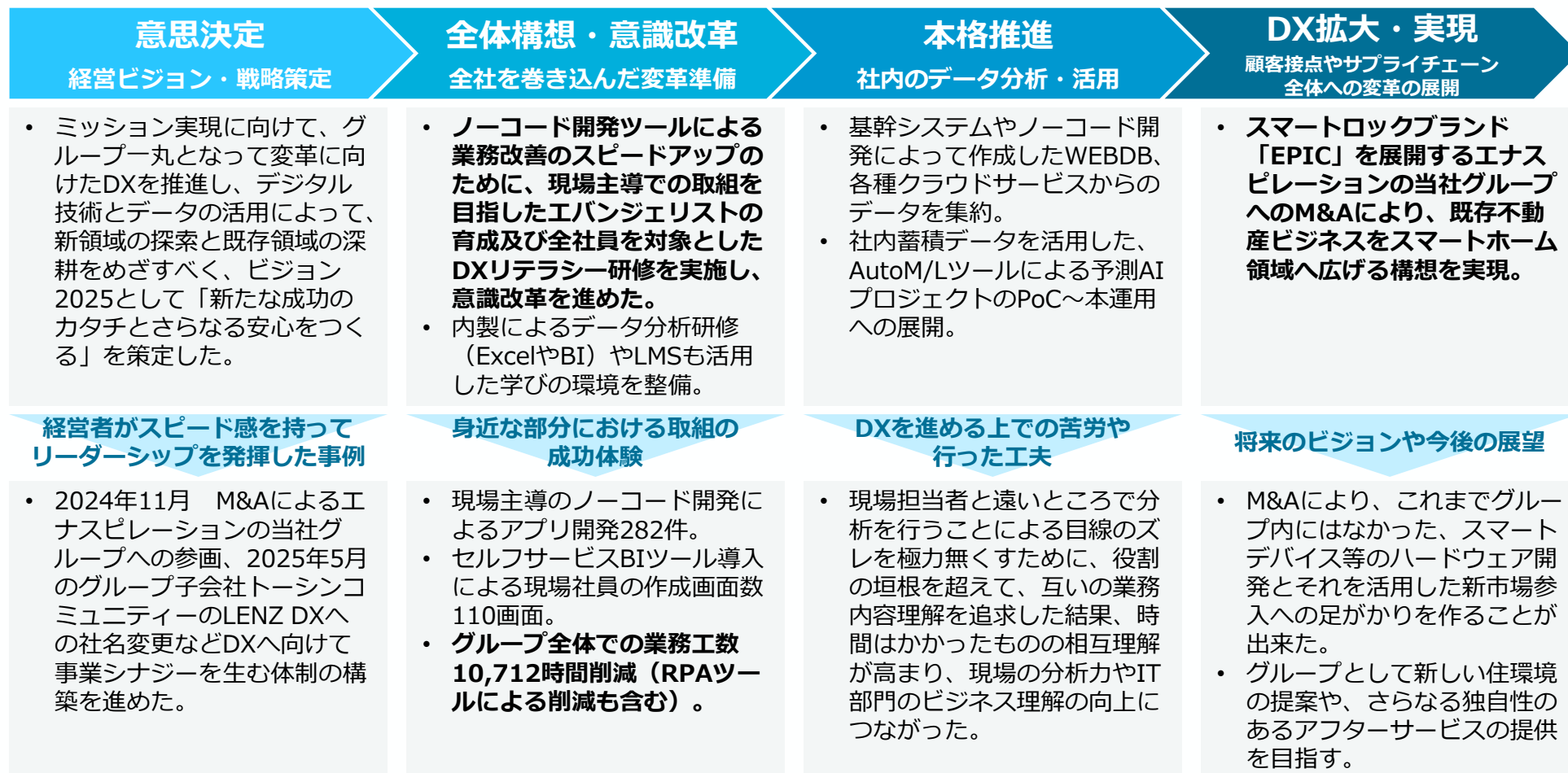
■ DX推進の成果

- ・ AIモデルの導入により物件の平均空室期間を11日短縮。年間約4,700万円の不稼働損削減効果をもたらしている。なお、AI導入前と比較して、賃料引上げも同時に実施することができており、相乗効果を生んでいる。
- ・ 内製により、従業員がセキュアに生成AIを活用できる環境を整備。アップデートも行い、利用ユーザーを着実に伸ばし、個人の業務生産性の向上に一役買っている。
- ・ ゼロトラストやクラウドサービスによりITインフラ管理コストを削減。運用の簡素化を実現した。また、統合された認証IDにより、従業員はシームレスに複数のサービスにアクセスできるなど、利便性が向上し、企業全体のパフォーマンス向上に寄与している。
- ・ M&Aにより、これまでグループ内にはなかった、スマートデバイス等のハードウェア開発とそれを活用した新市場参入への足がかりを作ることが出来た。



データドリブン経営
に向けた取り組み

■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- DXリテラシー標準（DX基礎スキル）を基に、当社の求めるリテラシー項目を「マインドスタンス」「業務改善力」「データ分析力」として定義し、2025年度末までに当社で定めた基準達成者をグループ全体で60名育成する計画を立て現在実施中。
- 2024年は「DXリテラシー研修」と題して、当社グループの約80名を対象としたeラーニングによるインプットの研修、またそのアウトプットとして業務改善力とデータ分析力の外部研修を実施した（2025年よりDX推進スキル標準項目の研修も実施予定）。

株式会社池田組（土木工事業）／富山県南砺市

企業概要（URL）

<https://www.kabuikedagumi.com/>

事業概要

株式会社池田組は、大手ゼネコンの1次下請けとして北陸地域を中心に日本全国での土木工事を行っている。自社の技能資格保有者を中心とした現場施工体制にあり、70年以上の施工実績の中で培った人材を強みとし数多くの現場を請け負ってきた。

資本金

22百万円

従業員数

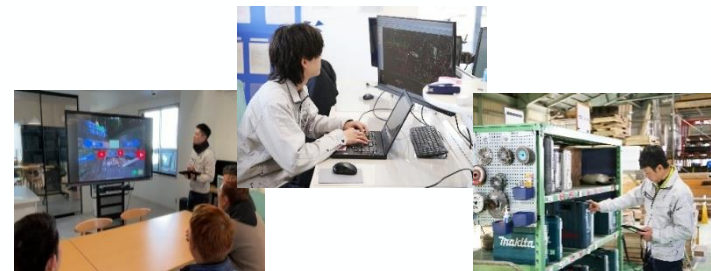
33名

代表者

池田 庄治



IKEDAグループ



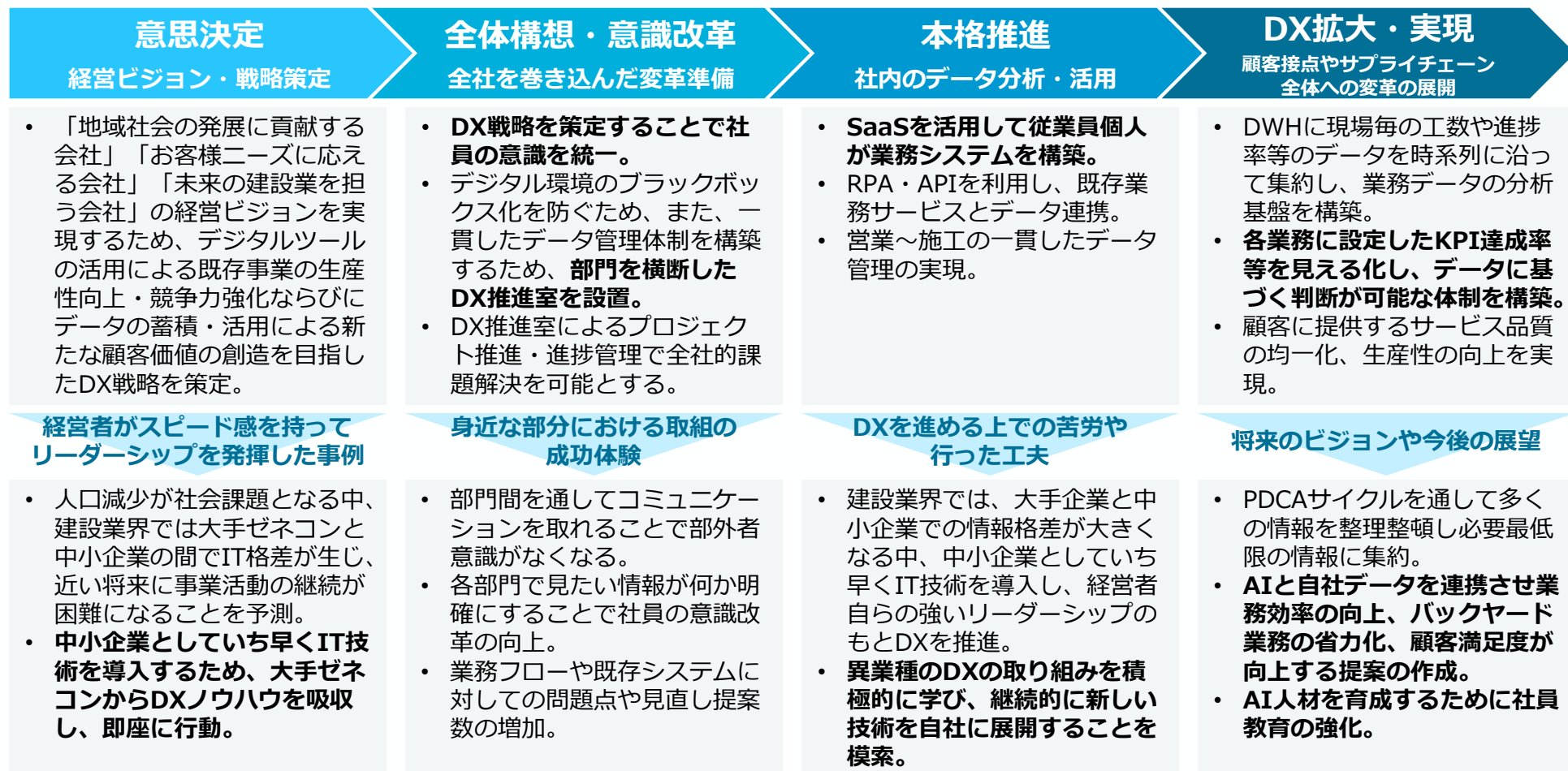
■ DXの取組プロジェクト等

- ・ 少子高齢化による人手不足が顕著な建設業界において生産性の向上は必須であり、現場の施工体制の維持や職人の技術に依存する体質をデジタル化を積み重ねて変革したことで「i-construction」対応施工というアップデートされた一貫施工体制のビジネスモデルを実現した。
- ・ 測量工程にドローンを導入することで生産性の向上とデータ化を進め、現場施工にはICT建機を導入し、ドローンで測量したデータを変換して建機に流し込むことで職人の技術に依存しない施工体制を確立した。
- ・ 検査においてもドローンなどを使用することで空撮・3次元データを作成した。
- ・ 大手ゼネコンと地域の協力業者間のデジタルデバйдの解消を図り、地域の協力業者に対する情報共有やIT技術導入の指導を行うことで、現場書類のペーパーレス化を推進した。
- ・ 従来のアナログ資料をデータ化し、バックオフィスの帳票作成や従業員の作業記録や人工積算、報告書類の作成、受発注業務が現場のデータと連携することで、これまで紙媒体をもとに手入力していた工程を削減した。

■ DX推進の成果

- ・ 2023年期を開始年とし、2026年期までにi-construction導入現場数を6件とすることをKPIとしている。（毎年2件増加）
- ・ 今期の達成状況は導入現場数が2件となり、目標を達成した。
- ・ 新たな一貫した施工体制の構築が実現したことで、i-construction対応が求められる外部環境の変化に適応するとともに、現場の生産性が大幅に向上した。
- ・ 測量においては、ドローンを活用することで従来の人力での測量と比較して大幅に削減（作業員2名が1日かけて測量→30分のドローン飛行1回に時間が短縮）された。
- ・ 紙媒体の工程が削減され、バックオフィス業務に費やしていた時間が大幅に短縮されたことで、現場での打合せや顧客との対話などの「人と人」が接する必要がある業務（アナログであることが重要且つ付加価値の高い業務）に時間をかけることができ、顧客満足度の向上ひいては継続受注に繋がっている。
- ・ 大手ゼネコンの主要顧客については、i-construction対応の一貫した施工体制を評価いただき、物件の引き合いが増加した。
- ・ 一定の人手不足は解消できたことに加え、従来の3Kイメージとは異なる現場環境を構築したため、新卒や中途採用の応募人数も増加傾向にあり、担い手の確保も同時に進んだ。

■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- デジタルスキル標準を参照した上で、自社のDX戦略の推進に必要なスキルを中心に抜粋・カスタマイズすることで自社独自の評価制度を構築。
- 独自の評価制度を基に、個人のスキルの習得・習熟度を人事評価制度と連動させる仕組みを取り入れ、従業員のモチベーションを向上。
- 社内のワークショップ形式の勉強会を中心とした教育プログラムの実施により社員一人ひとりが積極的に業務変革に取り組む企業文化を構築。

株式会社樋口製作所（製造業）／岐阜県各務原市

企業概要（URL）

<https://hig-jp.net/>

事業概要

株式会社樋口製作所は、金属プレス専門メーカーとして、創業以来拘ってきた深絞り技術や、金型・設備の内製と共に、あらゆる素材に対応した工法開発により、軽量化・新製品開発・カーボンニュートラル対応など、顧客の要望に合わせた提案を強みにしている。

資本金

20百万円

従業員数

279名

代表者

樋口 徳室



■ DXの取組プロジェクト等

①データの全社共有

生産設備や現場で使用しているアプリなどから取得したデータを社内プラットフォームに集積し、各部署が必要なデータをリアルタイムで引きだせる社内ポータルを開発。

②取得データ活用による設備の自律化

生産マスターデータと原材料・金型の属性、従業員の個人属性、保全実施情報など複数の情報を照合し、完全一致または履行の確認ができれば生産設備にインターロックをかけるシステム「Check Master」（製造管理装置・特許取得済）をすべて自社で開発。

③技術伝承システム開発による属人化ノウハウの社内共有

3D図面を読み込ませれば、プレス加工による生産が可能であるか（製造実現性の確認）を判別するシステム「Hawk AI」を開発。

④管理者AIの開発による業務の効率化と高度化

過去のデータから生産やメンテナンスに対する注意点を上司に代わって製造担当者に伝えてくれるAIシステム（Lai-ser）の開発。

⑤地域のあらゆる業種に対するDX支援サービスへの取組

これまで当社が培ったDX推進ノウハウを地域のあらゆる業種の方々に役立ててもらうため、DX推進支援サービスを開始。

■ DX推進の成果

- 各部署で細かくKPIを設定しており、活動効果を積上げた結果、成果が表れている。

①年間8,100時間の労働時間の削減

②一人当たり生産性

2022年 2.12百万円/日 ⇒ 2024年 2.85百万円/日

③客先監査対応時間40%減、客先クレーム対応時間

半日⇒数分

④客先流出不具合件数

2019年 3.59件/月 ⇒ 2024年0.79件/月

⑤不具合損失対売上比

2019年 0.79% ⇒ 2024年0.46%（2024年目標0.50%）

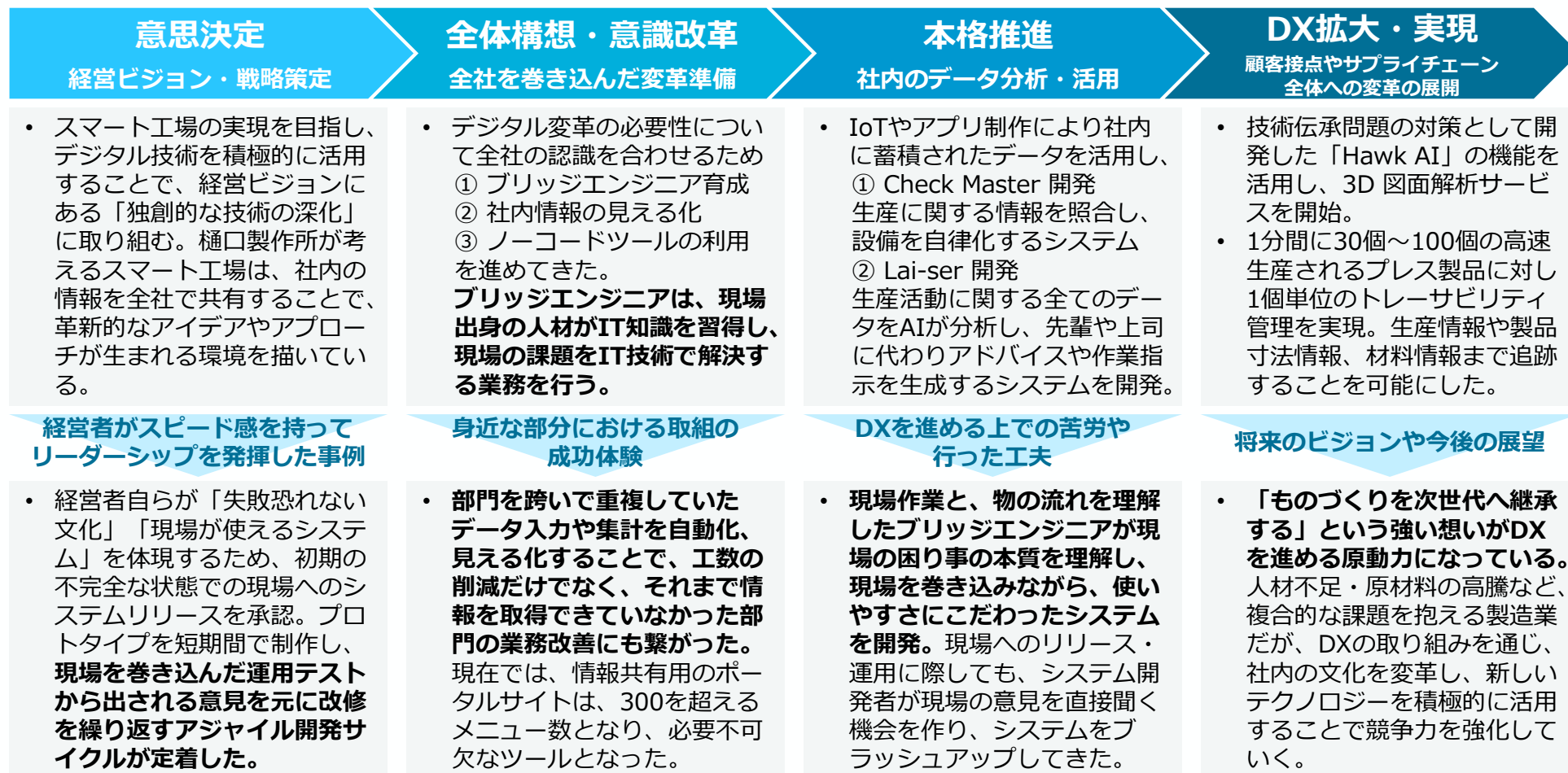
- これらの業務効率改善により生まれた空き時間を本来の創造的な業務・スキルアップ機会に充てられるようになった。

- データに基づく意思決定プロセスが確立し、リアルタイムな情報共有により業務効率が飛躍的に向上した。

一人当たり生産性の推移



■DX実現に向けたプロセス



■DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- DX推進に必要と考える人材とは、自社の業務知識と業務課題を深く理解していることを大前提に、ITスキルと変革マインドを学び、現場の困り事に対しデジタル技術を活用して解決できる人である。そして、製造現場と一緒にシステム開発を行うアクションまで繋げることを、DX人材に必要なスキルセットとして定義し育成している。
- 人事評価制度については、DX人材も本業を支える人材として「本業の稼ぐ力を改善できているか」の視点により独自のスキルマップと目標設定を軸に評価されるものへと作り直しを行った。それにより、「学び続け成長し続ける人材」を奨励する文化を醸成している。

内藤建設株式会社（建設業）／岐阜県岐阜市

企業概要（URL）

<https://naito-csc.jp/>

事業概要

内藤建設株式会社は、建築・土木工事の設計や施工、管理 宅地建物取引を行っており、経営理念として「「CS(お客様の満足)=CS(会社の発展)=ES(社員の幸福)」を、達成し、総合コンストラクション・サービスを通じて地域社会に貢献する。」を掲げている。

資本金

99百万円

従業員数

110名

代表者

内藤 宙



■ DXの取組プロジェクト等

【DX推進体制】

- 2022年1月より、DXの推進を強化するため、社長直轄のDX推進チームを新設。
- 各部門から人材を結集し、全社DX推進に取り組む。
- IT勉強会を開催し、ITツールの効率的な使い方を教育により習得し、IT能力の見える化を行い、社内のIT推進を図る。
- 動画を利用することで、協力会社にもIT教育支援を実施。

【DX現地見学ツアーの開催】

- 社外の関係者や同業者に向けて、内藤建設のDXの取り組みを直接体験できる「DX現地見学ツアー」を実施。
- 実際の現場でデジタル技術を活用した施工管理の様子を紹介し、建設業のDX推進に向けた情報共有の場を提供。

【DX大会の開催】

- 社員のデジタルリテラシー向上と、新たな技術導入の促進を目的に、DX大会を毎年開催。
- 社内のDX事例を共有し、各部門での取り組みを発表することで、成功事例の横展開を図るとともに、さらなる改善策を模索。

■ DX推進の成果

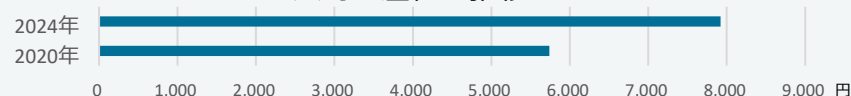
【経営実績】

- 2020年⇒2024年において、
売上124%、粗利益128%、営業利益308%、経常利益167%
人時生産性5,740円⇒7,922円 138%
平均残業時間240H⇒120H 50%削減

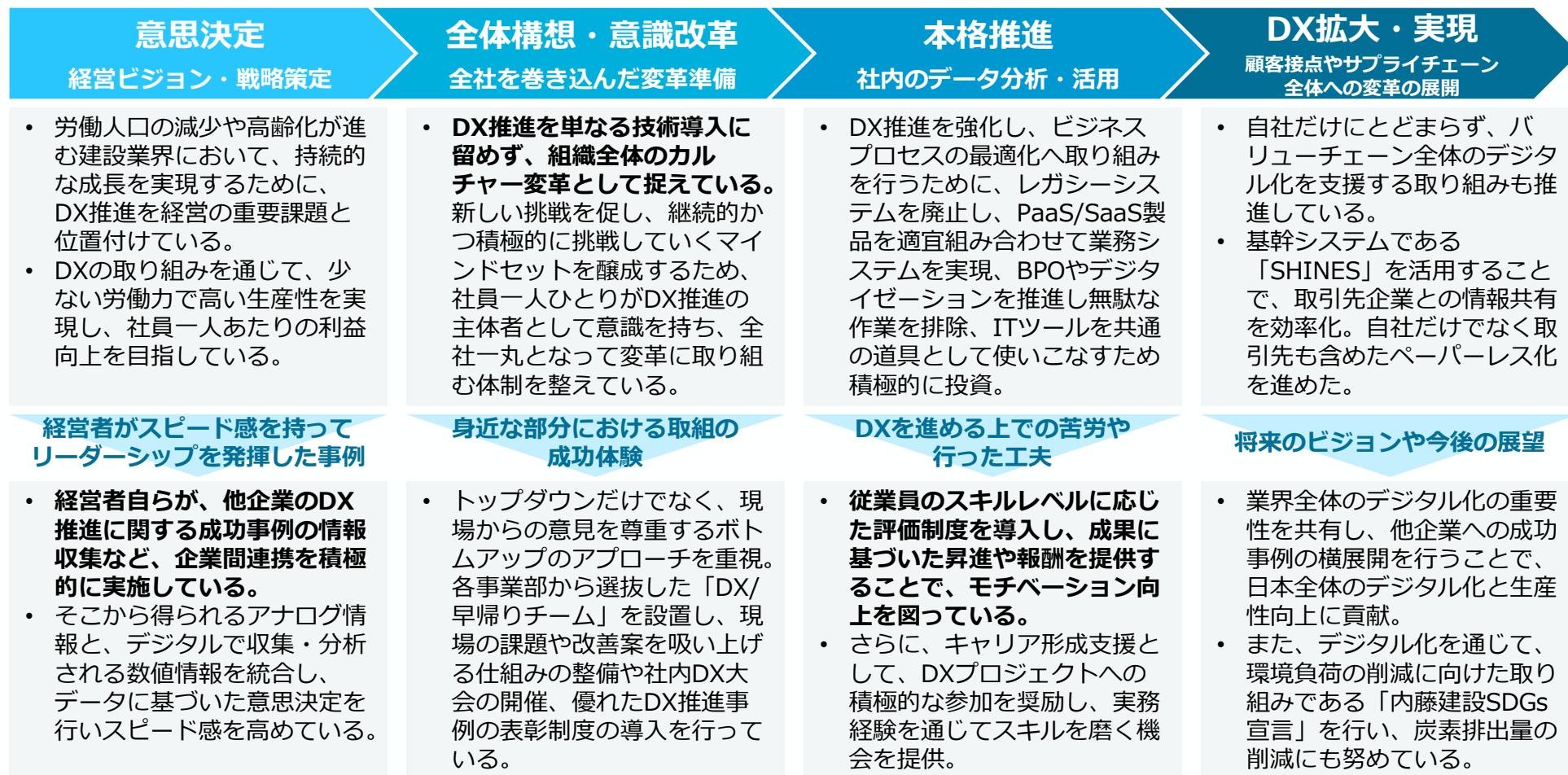
【業務改善】

- 受注工事实行予算書作成業務は1案件5時間⇒1時間へ▲80%削減
- ペーパーレスによる発注業務の改善
- 年間24万円⇒0円（ペーパーレスにより印紙代も削減）
- 請求書、出来高査定、仕訳入力業務改善は3日間⇒1日間へ年間24日間削減
- 支払通知書業務は月3時間⇒月5分と年12万円36時間削減！

人時生産性の推移



■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- デジタルスキル標準を参照した上で、全社員共通の必要人材・スキルを定義した社内認定制度を作成している。
- 経営等革新機関である企業およびDX伴走支援を行っている企業との定例MTGを実施。DX経営可視化サービス「きづなPARK」とNW可視化サービス「アイコンカルテ」を活用し、DX施策の進捗状況や課題を共有・把握することで、迅速かつ確かな意思決定を行った。

株式会社eWeLL（情報通信業）／大阪府大阪市

企業概要（URL）

<https://ewell.co.jp>

事業概要

株式会社eWeLLは「ひとを幸せにする」をMissionに掲げ、在宅医療のDX支援を行う。2014年から訪問看護向け電子カルテ「iBow」を提供し、慢性期医療情報を電子データ化。全国47都道府県で5万4千人の医療者の業務効率化と延べ74万人の患者QOL向上を実現する一方、蓄積データを活用した新たな在宅医療DXサービスを続々と提供。

DXの取組プロジェクト等

地域包括ケアプラットフォーム「けあログっと」による地域医療のデータ連携推進

■概要

「けあログっと」は、訪問看護ステーションの全国的なデータを活用して**地域全体の医療リソース見える化**し最適化。病院の退院調整部門と訪問看護をリアルタイムでマッチングして、患者の状態や希望に合った最適な在宅医療提供を可能にする。

■主な特徴

- 効率的なマッチング：従来の非効率な電話やFAXに代わり、訪問看護ステーションの空き状況や特徴をデータ連携でリアルタイム表示。
- 業務効率化：病院の退院調整部門と訪問看護ステーション双方がひとつの画面で様々な情報交換をでき、業務負担の軽減と効率化を実現。
- 患者QOL向上：病院・介護施設・訪問看護などの地域医療連携を強化し、退院患者の医療空白期間を短縮。
- 情報鮮度：スケジュールやステーションの特性などeWeLLが蓄積する訪問看護の最新データが自動反映されるため、情報が陳腐化せず誰もが常に必要なデータにアクセスできる。

資本金

397百万円

従業員数

90名

代表者

中野 剛人



DX推進の成果

【生成AI×データ活用】在宅医療の効率化と質向上「AI訪問看護計画・報告」

■概要

生成AIと蓄積データを活用した「AI訪問看護計画・報告」を提供し、訪問看護の業務効率化と質の平準化を実現。**ワンクリックで医療文書である看護計画書と報告書を自動作成**し、看護師の負担を軽減する。

■実績

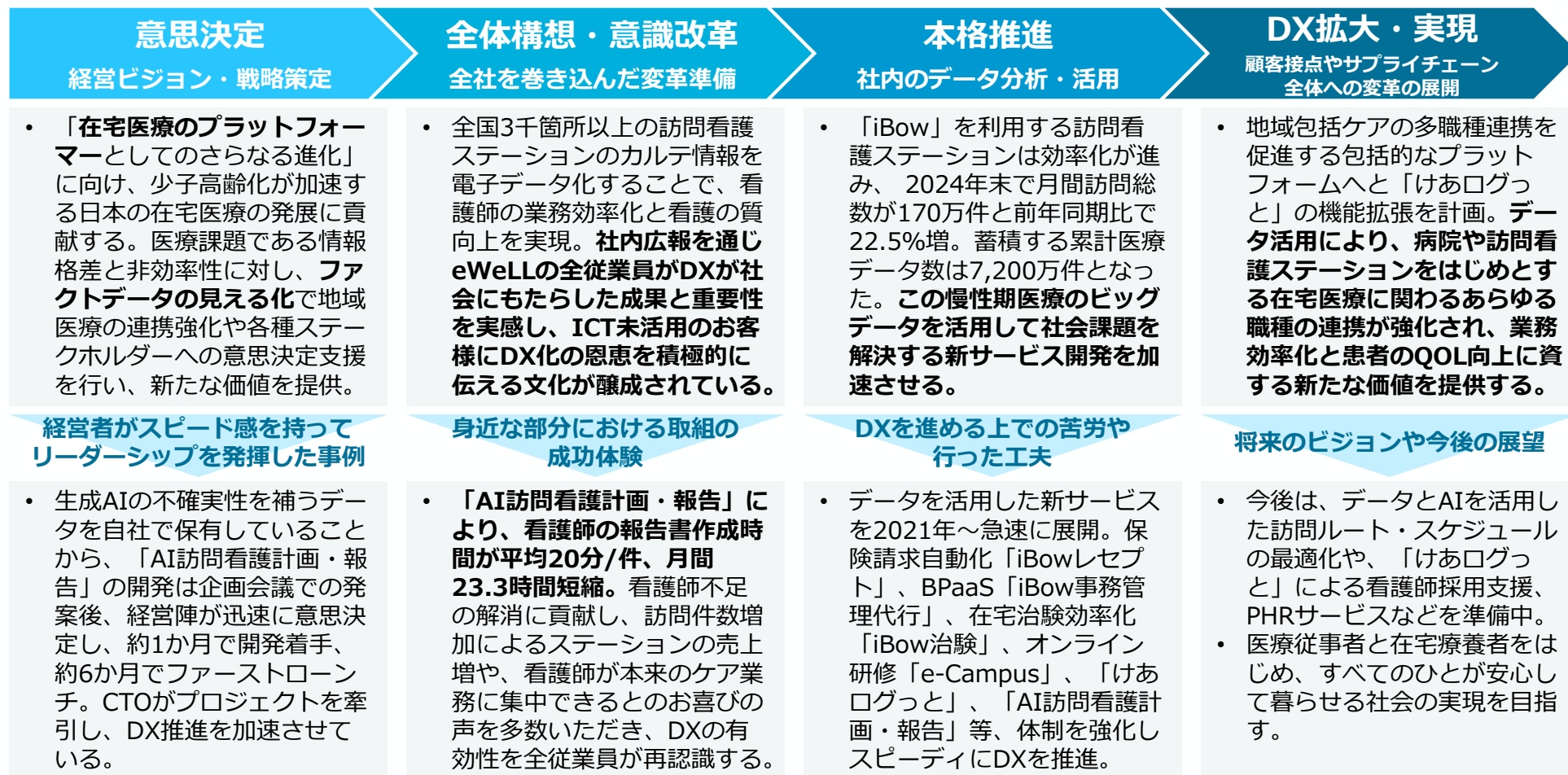
- 業務効率化：計画書作成時間が従来の約15分から約3分に短縮され、訪問看護ステーションで**年間約120時間の業務時間を削減**。
- 報告書作成時間の短縮：月次報告書の作成時間を1ステーションあたり平均で**月に23.3時間短縮**。
- 品質とユーザー評価：蓄積データを活用することで高精度な生成を実現し、ユーザーの支持を得ている。
本運用開始1か月で全ユーザーの27%が有料契約に移行。

■社会的影響

看護師不足への対応：少子高齢化による看護師不足に対応し、看護師が本来のケア業務に集中できる環境を提供している。



■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- 在宅医療業界をマクロ・ミクロで理解し、開発の上流工程を担える能力を兼ね備えた在宅医療ITスペシャリストの採用と育成を継続的に行っている。また、**外部の開発会社との密な連携を通じて、迅速で計画的なDX推進体制を構築。**
- 社内においては、全従業員を対象にデジタルスキル向上を図るIT人材育成の全社的取り組みも推進している。

株式会社モリエン（販売業）／兵庫県神戸市

企業概要（URL）

<https://www.morien.com/>

事業概要

株式会社モリエンは、塗料販売を主とし、刷毛やローラー等の塗装用具機器も販売している。また、顧客に対する塗装やペンキに関するアドバイス、提案も行っている。

DXの取組プロジェクト等

- 社内の販売管理データベースを活用し、社員向け及びお客様向けに2つのWEBアプリを開発した。
- ① **社員向けのWEBアプリ「モリエンナビ」を開発し、社員が活用することで社外でも販売実績や商品情報の確認、受注処理ができるようになった。**
- ② **顧客サービス向上を目指し、WEBアプリ「Morienペイントアシスト」を開発し提供した。**
 - 営業時間外（24時間365日）でも顧客自身で購入履歴が確認でき、業界特有の色数と商品点数の複雑さを加味した材料発注や塗装現場の情報管理ができるようになった。
 - 顧客の活動時間に合わせた検索機能の確立で、複雑な色と数多くの商品の中でも顧客が簡単に扱える。
- 2000年から販売データをデジタル化しており、データの蓄積がアプリ開発の助けとなった。
- デジタル人材教育に取り組んでおり、業界では突出したデジタル活用スキルを社員が持っている。
- 社内にITチームを組成し、システムの改善や新機能のリリースを継続的に行っている。

資本金

10百万円

従業員数

54名

代表者

森 一郎



Morienペイントアシスト

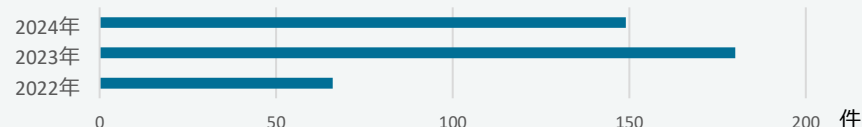


DX推進の成果

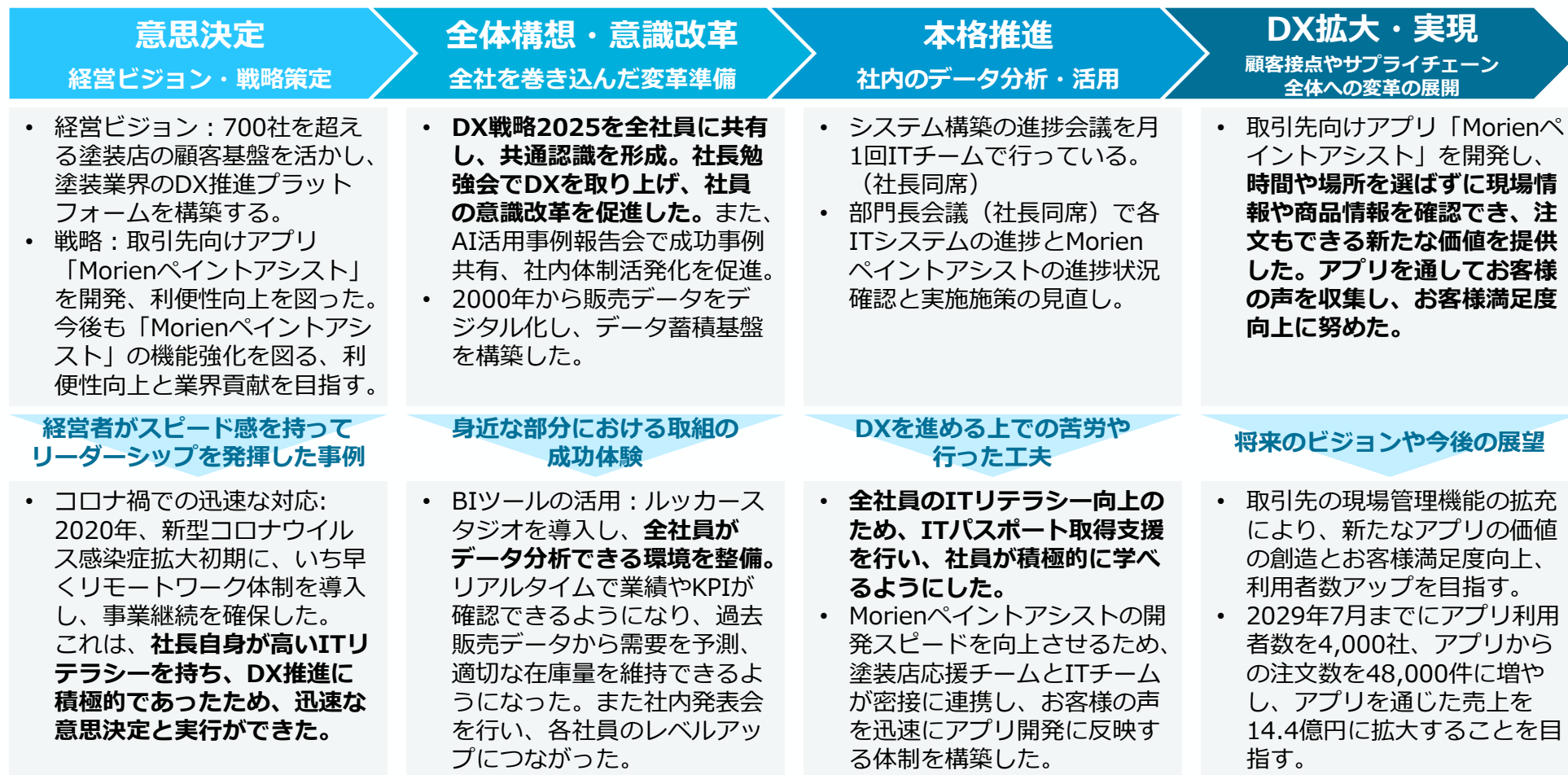
②Morienペイントアシスト

- 利用者数
目標値：3～4年後→1,200社 5～6年後→4,000社
- オーダー数
目標値：3～4年後→4,800件 5～6年後→48,000件
達成状況：2022年7月21日～2023年7月20日 66件
2023年7月21日～2024年7月20日 180件
2024年7月21日～2024年11月20日 149件
- 当初は少数（10社以下）の取引先が使用しており、利用者の声を反映した改善を続け、現在では140社に利用が拡大している。**
- 社員の伝票起票時間について、当初1枚当たり5分から1分に短縮。
- 聞き間違いによる色番号の誤発注が削減。電話では月2～3件発生していたが0件に減少。

アプリ(Morienペイントアシスト)経由でのオーダー数の推移



■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- 新卒採用時にデジタル人材育成について説明し、入社前後の資格取得を支援している。
- 毎月の部下と上司の面談時の評価項目にITやAIを活用しているかどうかの項目を設け、毎月評価を行っている。
- 各チームの部門長がDX推進メンバーとして、部門内のDXを推進している。また個別最適にならないよう他チームへの共有を行っている。
- 外部のコンサルティング会社からプライバシーマークに関する支援を受けている。

株式会社白海（建設業）／福岡県北九州市

企業概要（URL）

<https://shirakai.jp/>

事業概要

株式会社白海は、浚渫工事を専門としており、「水底の土砂を除去する作業」を行うことで海や港等の水域が良好な状態に保ち、洪水等の自然災害を防いだり、船舶の安全な航行確保に寄与している。

資本金

50百万円

従業員数

61名

代表者

石橋 敬



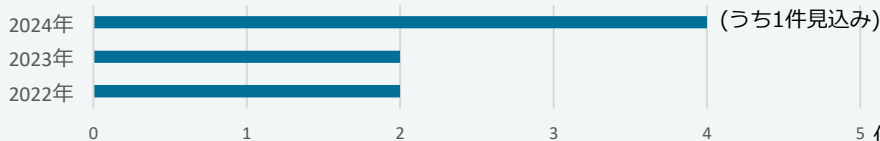
■ DXの取組プロジェクト等

- 最新のデジタル技術を搭載した作業船を新しく建造。既存のデジタル技術だけではなく、自社で開発した技術も搭載している。自社開発技術はNETIS（新技術情報提供システム）に登録し、誰でも技術を活用できるように展開することで、業界全体の技術力向上にも寄与している。さらには自社の技術提案力アップに伴い受注機会の増加→経営資源の拡充を図り、さらなる技術開発と設備投資が可能となっている。
- また、新造船に搭載したデジタル技術からは様々なデータ（リアルタイムな3次元海底地形データや施工履歴データ）が取得でき、そのデータ資産を会社全体で共有するために、社内における情報共有にもデジタル技術を導入した。浚渫作業自体の生産性向上だけではなく、データ資産の連携によりバックオフィス業務を促進したことで、会社全体での生産性向上も実現させ、結果として、新造船の建造等により一時的な財務影響として2023年に自己資本比率、利益剰余金が低下したが、2024年には自己資本比率、利益剰余金ともに、建造前まで回復している。

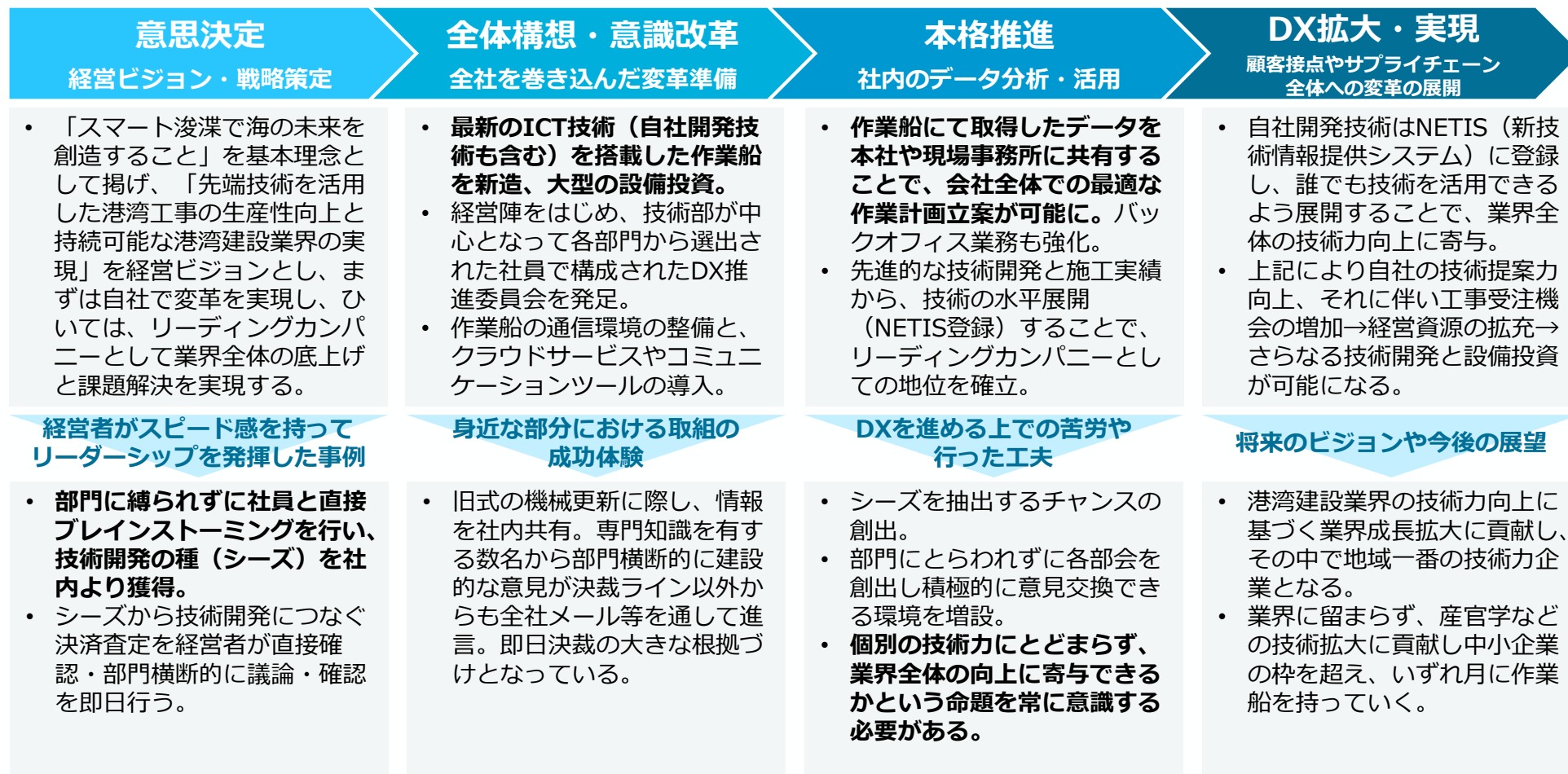
■ DX推進の成果

- NETIS登録件数**：入札時の総合評価制度において、近年はICT技術が高く評価されるため、NETIS登録件数増加は技術提案採用率向上に繋がる。
＜目標値＞年間3件登録 ＜達成状況＞2022：2件登録 2023：2件登録 2024：3件登録済1件登録見込み 現在全14件登録済
- 技術提案採用率**：自社開発技術を含め、ICT技術を考慮して策定した技術提案が、発注者にどの程度評価されているかを測る重要な指標であり、入札時において、工事受注率向上に直接的に寄与。
＜目標値＞100% ＜達成状況＞採用率100%（2023.8～24.7）
- 工事受注率**：DX戦略の成果は、主として元請け工事の受注量に直接的に反映されると考えている。
＜目標値＞30% ＜達成状況＞受注率50%（2023.8～24.7）

NETIS登録件数の推移



■ DX実現に向けたプロセス



■ DX推進体制（人材の育成・確保の取組／外部の支援機関等の活用）

- 社内DX推進委員会は主として技術部で構成されているが、採用においては土木関連の専門教育を受けた者に限定せず志願者の意欲と可能性を重視した選考を行っている。別業界からの採用実績もあり、多様な人材確保に注力している。社内においても部門異動希望を受け入れ社内全体のDX推進への意識を向上させている。
- 積極的に技術専門分野の講演会・講習会や、情報源たる専門機械メーカーの展示会等に参加し、情報収集を行うと同時に、データサイエンティストの育成と、技術開発時においてソフトウェアエンジニアと円滑な会話ができる人材の育成を行っている。