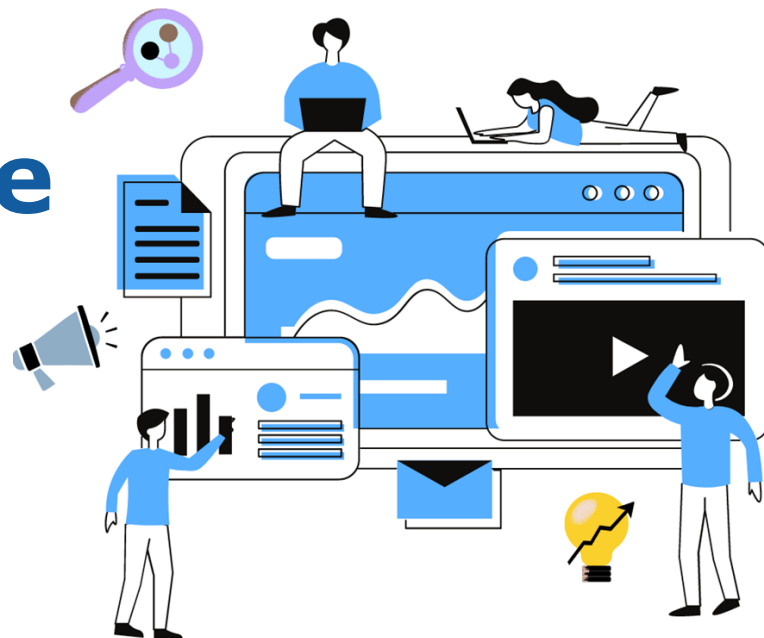


中堅・中小企業等向け

Digital Governance Code 2.0



デジタルガバナンス・コード

実践の手引き2.0

(要約版)



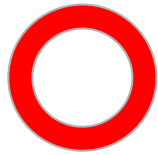
経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

そもそもDX（デジタルトランスフォーメーション）とは何か

- デジタル技術やツールを導入すること自体ではなく、
データやデジタル技術を使って、顧客目線で新たな価値を創出していくこと。
- また、そのためにビジネスモデルや企業文化等の変革に取り組むことが重要となる。

DX推進において経営者が考えるべきこと：



具体例

マツトプレジジョン
(精密機械部品
加工業)
の場合

何のために
会社があるか
理念・存在意義

5～10年後に
どんな会社で
ありたいか

理想と現状の
差分は何か
どう解消するか

顧客目線での
価値創出のため
データ・技術を
どう活用するか

地域・顧客・
従業員に選ばれる
会社となる

生産性を向上し、
従業員の可処分
所得を上げる

基幹システムの
入れ替えのために
IT投資

サプライチェーン全体の
データ連携の起点
となることを目指す

よくあるDXが進まないパターン：

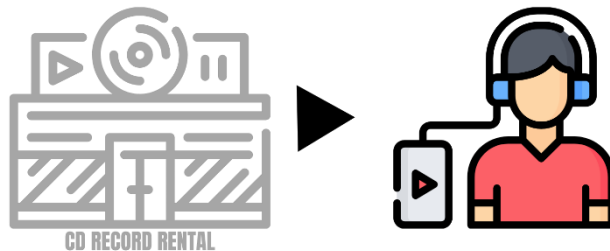


- ・ どんな価値を創出するかではなく、「AIを使って何かできないか」という発想に
Ex.社長「AIやろう！」部長「なんかやるぞ！」現場「見積もりください！」ベンダ「・・・」（丸投げ）
- ・ 号令はかかるが、DXを実現するための経営としての仕組みの構築が伴っていない
Ex.社長「明日からDXだ」部長「うちの部門は関係ない」現場「あー忙しい」（誰も変革に着手しない）

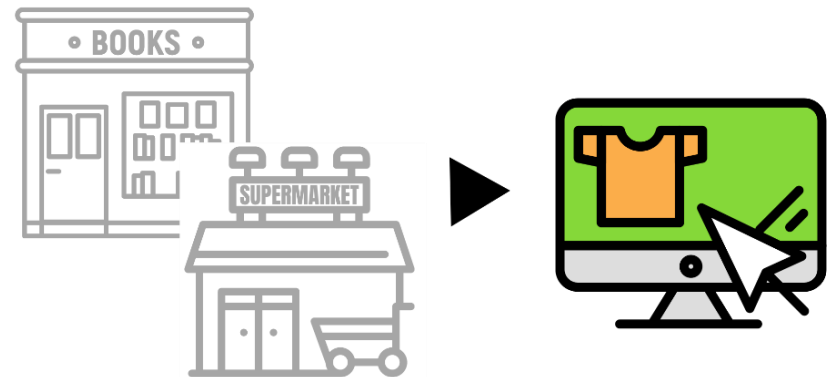
中堅・中小企業等におけるDXの必要性と可能性

- デジタル技術を活用して新しいビジネスモデルを展開する新規参入者により、町の商店や本屋・レコード屋等の生活に身近な商売においても、ビジネス環境は大きく変化。
- 中小企業は経営者の判断で新たな取り組みを行いやすく、インターネットを活用した遠隔地域の顧客へのアプローチ等、チャンスも広がっている（※）。

デジタル技術による生活に身近な
ビジネスに対する影響の例



ストリーミングサービスの登場で、
まちのレコード屋さんには激減



インターネットによって対面のみではアプローチ
できなかった顧客にアプローチが可能に

※大企業（37.0％）以上に、中小企業（43.2％）の方が国内外の販売で電子商取引（EC）を活用
（2021年度「日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」（JETRO））

取組例A | 有限会社ゑびや／株式会社EBILAB※

(三重県伊勢市・飲食業)

- 創業150年の老舗飲食店が、事業承継を機に1台のPCに手作業で天気や売上などのデータを入力するところから地道にデータ活用の取組を開始。
- 7年間かけてAIによる来客数予測ツールを開発するなどの取組により、「世界一IT化された食堂」として生まれ変わり、客単価3.5倍、売上5倍、利益50倍に増加。

何のために会社があるか
理念・存在意義

- ・単価は800円、グルメサイト評価は2.86、会計はそろばん・・・
- ・経営者が「当たり前」のことをすれば儲かるはずという思いから、経営改革に着手

5～10年後に
どんな会社でありたいか

- ・「当たり前」に取り組むべき課題として、生産性向上を掲げる
- ・粗利向上と、労働時間等のコスト削減に取り組むことを目指す

理想と現状の差分は何か
どう解消するか

- ・「勘と経験」に頼った商いから脱却するため、1台のPCで社長自らデータ収集をはじめ
- ・取組が進展すると、人材獲得や従業員のリスキル等にも試行錯誤しながら取り組む

顧客目線での価値創出のため
データ・技術をどう活用するか

- ・AIによる来客数予測や、販売情報等経営データを一覧出来るツールを開発
- ・他の事業者の支援にも取り組み、業界全体のDX推進に貢献している



同社開発ツールの利用風景①



同社開発ツールの利用風景②
いずれも（有）ゑびや提供

(※) 株式会社EBILAB：
ゑびやでのDXの過程で得られたノウハウと開発したツールを活用して、他の事業者のDXを支援するため設立された会社

取組例B | マツモトプレシジョン株式会社

(福島県喜多方市・精密機械部品加工)

- 現社長は就任時から生産性向上と経営改善の必要性を感じ続けていたが、講演会でDXに触れ、変革を進めることを決断（漠然とした危機感から「正しい危機感」に）。
- 従業員の可処分所得向上を目指して、地域の産学官連携で開発したシステムプラットフォームCMEs※を導入し、システムに自社の業務をあわせる形でDX推進に取り組んでいる。

何のために会社があるか 理念・存在意義

- ・皆が懸命に働いているが収益が上がらず、賃金が上げられない
- ・地域や顧客、従業員に選ばれる会社を目指す

5～10年後に どんな会社でありたいか

- ・従業員の可処分所得3%向上を目指す
- ・そのために生産性を130%に高めることを目指す

理想と現状の差分は何か どう解消するか

- ・講演会でDXに触れ、基幹システムの刷新、業務・組織の変革を決意
- ・ヘッドハントによる人材確保も含め、改革に向けた体制整備・意識改革推進

顧客目線での価値創出のため データ・技術をどう活用するか

- ・産学官連携で開発した中小企業向けシステムプラットフォームCMEsを他社に先駆けて導入
- ・導入ノウハウ等をオープンにし、地域中堅・中小企業の生産性向上に貢献



同社の製品（空気圧制御部品）
素材調達から加工・販売までを手がける
その他、自動車部品や工業用マシン部品も製造している



同社社屋
いずれもマツモトプレシジョン(株) 提供

(※) CMEs (Connected Manufacturing Enterprises)

中小企業が非競争領域の共通業務について、低コストで高品質なシステムを利用できるよう開発された共通業務システムプラットフォーム。地域企業間でのデータ基盤共有化により、企業間連携の促進等を目指している。

取組例C | 株式会社ヒサノ

(熊本県熊本市・一般貨物自動車運送事業・機械器具設置工事)

- 業務の属人化やブラックボックス化に課題意識はありつつも、ベンダーの横文字言葉が理解できなかった社長は、ITコーディネータとの対話を通じて、5年後のビジョンを明確化し、デジタル技術を活用した業務変革に着手した。
- 従来紙媒体で管理していた配車等のプロセスを、クラウドシステムでの運用に切り替え※。各業務システムとデータ連携し、会社全体（遠隔拠点含む）で業務最適化。

何のために会社があるか
理念・存在意義

- ・属人化やブラックボックス化等、自社の業務に対する漠然とした課題感
- ・IT企業に相談しても、横文字ばかりで理解ができなかった

5～10年後に
どんな会社でありたいか

- ・IT経営の専門家であるITコーディネータとの対話を通じて経営ビジョンを明確化
- ・5年後に総合物流業者として九州全域をカバーしていることを目指す

理想と現状の差分は何か
どう解消するか

- ・現状の業務継続の先にビジョンの実現がないと気づく
- ・基幹の業務プロセス全体の、クラウドシステムによる運用への切り替えに着手

顧客目線での価値創出のため
データ・技術をどう活用するか

- ・システム上で人員・機材の配置等が一覧できるようになり、受注のスムーズ化や、複数拠点間の融通も含めて全社的な業務最適化に寄与



2022年6月稼働の福岡県古賀倉庫
倉庫管理システムと横便箋システムが連携され情報共有が格段に向上

(※) 同社は、運送の配車や人員配置の管理を従来「横便箋」と呼ばれる紙冊子のみで管理していたが、相当のノウハウが必要なため属人化しており、事業の継続におけるリスク要因ともなり得る状況であった。これを「横便箋システム」として誰もがどこからでも配車や人員配置の状況を確認できるクラウドサービスに再構築した。

DXの進め方

- 中堅・中小企業等がDXを進めるには、適切な外部人材の活用や、経営者・DX担当者が多くの役割を果たすと同時に、取組の実施を通じてノウハウを蓄積しながら必要な人材の育成に取り組んでいくことが必要。

DX実現に向けたプロセス（仮説：中堅・中小企業等版）

1. 意思決定

経営理念見直し
経営ビジョン明確化
推進戦略策定

2. 全体構想・意識改革

変革に向けた
関係者の巻き込み
意識改革

3. 本格推進

データ分析・活用
に向けた業務の
プロセス見直し
システム構築

4. DX拡大・実現

顧客接点や
サプライチェーン全体
に変革を展開

各プロセスの
担い手

経営者

社内のDX推進担当者

企業における
取組例

ヒサノ

ITコーディネータとの対話を通じて自社の経営ビジョンを明確化
ビジョンと現実の差分を埋めるための戦略を策定

マツモトプレジジョン

社長がシステム刷新の知識を得たうえで役員・担当者に対して時間をかけて自らの言葉でビジョンとDX推進の必要性を伝え、社内に変革を受け入れる空気を醸成

ヒサノ

徹底的に業務の洗い出しを行ったうえで、基幹業務である配車プロセスを紙ベースから、クラウドシステムでの運用に変更

ゑびや/EBILAB

自社のDX過程で作成したデジタルツールを他社にも提供し、飲食業界や他業界のDXにも貢献

必要に応じて経営支援機関やITコーディネータ等の外部人材の活用・内部人材の育成が必要

DXの成功ポイント

- 事例調査を通じて、これらの企業に共通する6つの成功ポイントを紹介。

①気づき・きっかけと
経営者のリーダーシップ

②まずは身近なところから

③外部の視点、
デジタル人材の確保

④DXのプロセスを通じた
ビジネスモデル・組織文化
の变革

⑤中長期的な取組の推進

⑥伴走支援の重要性
と効果的な支援のポイント

①気づき・きっかけと 経営者のリーダーシップ

- ・ 中堅・中小企業等のDXにおいては、経営者のリーダーシップが大きな役割を果たす
- ・ 特に、DXの推進に取り組む「きっかけ」や、「気づき」を得る機会をいかにして得られるかが重要

☆ヒサノの場合

ITコーディネータとの対話を通じて
自社の経営ビジョンを明確化

☆マツトプレジジョンの場合

セミナーでの出会いから、DXに取り組むことを決意

②まずは身近なところから

- ・ まずは身近な業務のデジタル化や、既存データや身近なデータの収集・活用に着手
- ・ その推進過程で成功体験を得るとともに、ノウハウ蓄積や人材確保・育成し、組織全体に拡大

☆あびやの場合

天気や売上等の身近なデータを
PCに入力することからデータ活用、
また、バックオフィス業務をクラウド
サービス等で省力化

③外部の視点、 デジタル人材の確保

- ・ 日々発展するデジタル技術を経営の力にするためには、専門的な知見が必須
- ・ 取組を迅速に推進するため、外部の人材の力を活用しながら不足するスキルやノウハウを補う

☆マツトプレジジョンの場合

外部人材獲得や、地域の産学
官連携で外部の視点を蓄積

☆ヒサノの場合

ITコーディネータによる全社ヒアリングで業務プロセスの洗い出し

DXの成功ポイント

- 事例調査を通じて、これらの企業に共通する6つの成功ポイントを紹介。

①気づき・きっかけと
経営者のリーダーシップ

②まずは身近なところから

③外部の視点、
デジタル人材の確保

④DXのプロセスを通じた
ビジネスモデル・組織文化
の变革

⑤中長期的な取組の推進

⑥伴走支援の重要性
と効果的な支援のポイント

④DXのプロセスを通じた ビジネスモデル・組織文化の变革

- ・ データやデジタル技術の活用を進める中で、ビジネスモデルや組織の变革を進め、組織文化自体を变革に強い体質に变革を遂げていくことが重要。

⑤中長期的な取組の推進

- ・ クラウドサービスやAIツールの活用でたちどころにDXを実現した事例は見られなかった。
- ・ 5年後・10年後のビジョンの実現に向けて、戦略的に投資を行いながら地道な試行錯誤に取り組む覚悟が重要。

⑥伴走支援の重要性 と効果的な支援のポイント

- ・ 伴走支援者が外部の視点から経営者と対話を行うことで、経営者自身がパーパスや経営ビジョンを明確にし、組織や、経営者自身の自己变革力を高めていく手助けとなる。

☆マツトプレジジョンの場合

データによる部門間の連携により、全社で「正しいデータ」を蓄積する意識が醸成

☆あびやの場合

勘と経験に頼った商売がデータに基づく店舗運営に置き換わった

☆ヒサノの場合

経営ビジョンの明確化により、基幹システム刷新に大胆な投資を実施できた

☆あびやの場合

試行錯誤を繰り返しながら取組を推進し、徐々にツールや業務プロセスを洗練

☆ヒサノの場合

ITコーディネータとの対話を通じて、5年後のビジョンを明確化し、デジタル技術を活用した業務变革に着手

機械加工というものづくりプロセスから新たな価値を創造する

事例 1 | 株式会社山本金属製作所（大阪府大阪市・製造業） 【DXセレクション2022グランプリ】

- 直近の金融危機による景気減速の影響で受注が半減した。旧来の機械加工では存続が困難になるという危機感から、自ら市場を開拓できるビジネスモデルへの転換に着手。
- 機械加工プロセスのデータに価値を見だし、データを武器に技術を作り込むことで、加工ソリューション事業など（LAS ※）の新たな事業展開に繋がった。

何のために会社があるか 理念・存在意義

- ・リーマンショックを受け、受注を待つのみではなく、自ら市場を開拓できるビジネスモデルへの転換に着手。
- ・「機械加工現場にイノベーションを起こす」ことを存在意義に掲げる

5～10年後に どんな会社でありたいか

- ・「これまでの機械加工のやりかたを変えて、面白い、わくわくする機械加工」を目指す
- ・機械加工の現場の課題を解決し、日本のものづくりに貢献する

理想と現状の差分は何か どう解消するか

- ・単に計測機器を開発・販売するのではなく、機械加工の課題を解決する総合サービス「LAS」の提供
- ・必要な人材の採用
外部機関・人材との連携
- ・デジタル推進室が現場とITの「橋渡し」の役割を担いDX推進

顧客目線での価値創出のため データ・技術をどう活用するか

- ・LASによる機械加工最適化支援を通じて、日本のものづくりを担う人材を自社及びお客様の現場で育てていくことに貢献

LASプロジェクト：匠×データ×AI



（※）LASとは「Learning」「Advanced」「Support」の略で、単に計測機器を開発・販売するのではなく、機械加工のあらゆる課題を総合的に解決するソリューションサービスを目指している

社員24名の「油圧の修理屋」がAI企業へ変貌を遂げるストーリー

事例 2 | 株式会社リョーワ（福岡県北九州市・油圧メンテナンス事業及び外観検査システム事業）【DXセレクション2022準グランプリ】

- 自社を取り巻く事業環境が大きく変わる中、油圧の整備事業から機械全体のメンテナンス事業への転換を決意し、外観検査装置事業を立ち上げ。
- 油圧の機械がゼロになるまで油圧事業を守るためにも柱となる収益事業として外観検査事業をAI事業への発展させるべく経営者がマインドリセットし、変革に挑んでいる。

何のために会社があるか 理念・存在意義

・「油圧機械はなくなる」という言葉に衝撃。油圧事業を守り、事業を通して、人・もの・設備の存在価値を高め続ける事により豊かな社会の実現に貢献することを目指す。

5～10年後に どんな会社でありたいか

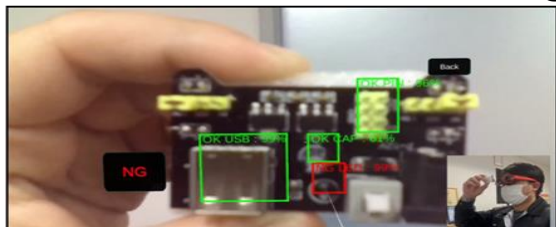
・油圧メンテナンス事業を支えられるように、外観検査システム事業を収益の柱に成長させる
・独自のAI外観検査システム「CLAVI」※を開発し、低コストで中小企業も導入可能にする

理想と現状の差分は何か どう解消するか

・油圧メンテナンス事業の売上の10%を常に新規事業に投資
・海外人材の登用、国内外の大学との連携や弁護士、知財の専門家など外部人材を積極的に活用

顧客目線での価値創出のため データ・技術を活用するか

・中小製造業の外観検査のデジタル化に貢献
・顧客がデジタルデータを蓄積し、若手人材の育成に活用可能に



MR（複合現実）を活用した部品検査 株式会社リョーワ 提供

（※）CLAVIはスマートフォンやMR（複合現実）グラスを使った外観検査システムであり、大きな設備投資は必要なく、低価格なサブスクリプション型のサービスとしている。現在は、大学と連携しシステムのバージョンアップ、複数の実証実験を進めている。

IT技術を活用して現場の困りごとを解決するブリッジエンジニアの活躍

事例3 | 株式会社樋口製作所（岐阜県各務原市・輸送用機械具製造業） 【DXセレクション2022】

- 自動車業界は大変革期を迎えており、金属加工企業も変革を迫られているという危機感から「組織の力を結集し本業の稼ぐ力をMAXにしたい」とDXに取り組み始めた。
- ブリッジエンジニア※の活躍で、現場の困りごとに対してIT技術を活用して解決している。

何のために会社があるか 理念・存在意義

- ・独創的技術の深化をベースに、モノ創りに徹する
- ・金属加工での挑戦によって日本のものづくりをサポートする

5～10年後に どんな会社でありたいか

- ・金属プレス専門メーカーとして培ったノウハウに革新する最新技術を融合した新たなものづくりを確立する

理想と現状の差分は何か どう解消するか

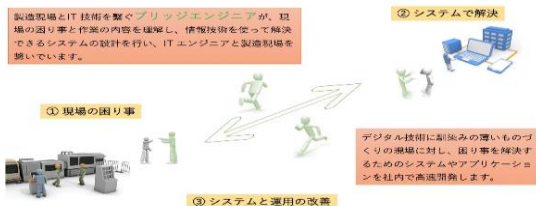
- ・現場の困りごとについてデジタルを活用して解決していく
- ・ブリッジエンジニアは製造現場に常駐して改良を続けるといった、社内におけるアジャイル開発を推進

顧客目線での価値創出のため データ・技術をどう活用するか

- ・IT技術を使って、社内の情報連携を強化、生産性や品質向上を図る
- ・自社のノウハウを活かしたDX製品をサービスとして他社に展開

その他取り組み

(2) 社内高速アジャイル開発…スピード感のある業務改革



（※）同社にとって必要なデジタル人材は、製造現場のモノの流れと作業の詳細までを理解しており、IT技術を使って何ができるか、課題に対する解決案を提示できる人材だと定義している。

なぜ製造業がkintoneビジネスを立ち上げたか

事例4 | 西機電装株式会社（愛媛県新居浜市・製造業） 【DXセクション2022】

- 生産情報を管理するために投資した生産管理システムの導入失敗から、サイボウズ社のkintoneを使ってスモールスタートで自社開発を行うことにした。
- DXの取組を進めることにより、自発的な情報活用の議論が行われている。また、自社の業務改革の他に、中小企業向けの業務効率化コンサルティングサービスを展開している。

何のために会社があるか 理念・存在意義

- ・生産管理システムパッケージの導入失敗
- ・自社開発の重要性を感じ、kintone導入

5～10年後に どんな会社でありたいか

- ・現場での業務に適した
いきたシステムの自社による開発・運用
- ・自社変革を通じて得た
DXのノウハウを生かした
他社へのサービス展開

理想と現状の差分は何か どう解消するか

- ・社員からの抵抗感を
解消するため、全社員
が利用するアプリをス
モールスタートで開発・
運用
- ・社員のアイデアを社
内で実現できる環境を
通じてデジタル人材を
育成

顧客目線での価値創出のため データ・技術をどう活用するか

- ・自社改革で得られた
知見を活かして、
kintone導入コンサル
等を展開し、地域自
己解決型のDXのサ
ポートを通じて地域の
DX推進に貢献

◆2021年～ kintoneビジネスを事業化

kintoneのSI・コンサルティングを事業化。製造業のノウハウや地域ネットワークも生かしながら、自社で培ってきたkintoneを利用したDX、IoTによる業務効率化を、他社へ展開中。

経済産業省「DX Selection2022」に選出！

（※）中小企業同士が、お互いの悩みを共有・共感しつつ、地域で助け合ってDXを進めること、地域で助け合う地域自己解決型のDX推進が必要と考えている。同社は、kintoneを通してサポートを積極的に提供している。

DX実現に向け、経営者との対話を通じた地元企業の課題整理・解決からサポート

事例5 | 株式会社常陽銀行（茨城県水戸市・銀行業）

【伴走支援】

- 地域企業の成長と発展を後押しするため、特に、変革や価値創造・向上など中長期的な視点から、顧客のDX支援を強化する方針を掲げている。
- 本部の専門チーム発足に加え、営業店行員のITスキル向上や地域・外部との連携など、顧客のDX支援を強化すべく、支援手法や支援領域の充実・拡大を進めている。

支援体制

- ・本部にITデジタル推進チームがあるほか、IT関連の行内資格を全社に展開し、本部・営業店が一体となってDX支援を進める体制を構築した。

支援事例

- ・顧客の業務を整理し、業務プロセス最適化とITツールを活用したペーパーレス化を支援した
- ・クラウドサービスを活用し、業務負担軽減と働き方改革を両立できるBPRを支援した

困難だった点

- ・2つのギャップの存在
～「現実」と「目指す姿」
～「経営」と「現場」
- ・ITツールの導入目的や活用方法が現場に浸透していない場合、かえってプロジェクトの停滞を招いたこと

DXのポイント

- ・現場の当事者意識
- ・運用・定着を意識したツール選定・設計
- ・顧客の実態をふまえた解決方法の検討
- ・投資目的の明確化
- ・ステークホルダーを巻き込んだ連携

地域企業DXを後押しするための取組み

○短期的視点：各地域企業の抱える課題に対するソリューション提供を通して支援。
○中長期的視点：DX支援を通して地域企業の価値向上を支援。総合的な取引拡大につなげる。
○地方銀行の役割：蓄積スキルや構築したネットワークを活用、地域DX促進に向けての伴走支援。



株式会社常陽銀行 提供

（※）同行では、現場への負担を考慮して、まずは現状を把握し、目指す姿に向けて、実現可能なステップを踏んでいくこと、また、「経営」側のみの意向でDXを推進するのではなく、まずは業務改革の目的について社内（現場）の理解を得ることや、現場担当者の意識改革等、経営と現場の協力体制構築が重要であると考えている。

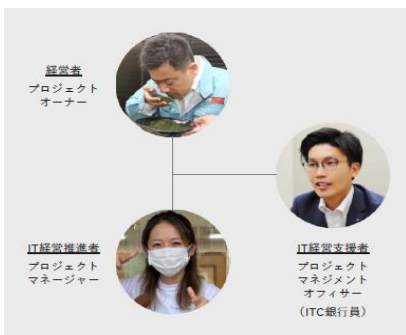
お客様の本業の課題解決のために「経営とITの橋渡し役」として、デジタル化を支援

事例 6 | 株式会社ふくおかフィナンシャルグループ（福岡県福岡市・金融持株会社）【伴走支援】

- 経営統合を契機に、取引先中小企業を対象にデジタル化の支援を開始した。
- デジタル化支援の目的は、あくまでもお客様の本業の課題解決を支援することであると捉え、「経営とITの橋渡し役」として、お客様と一緒に「現状」から「あるべき姿」への最適なデジタル化計画の策定および実行に伴走して支援することを重視している。

支援体制

- ・デジタル化支援チームのうち、32名がITコーディネータの有資格者
- ・中小企業経営者とITベンダー間の経営とITの橋渡しをする役割



株式会社ふくおかフィナンシャルグループ 提供

支援事例

- ・974件/年の案件が発生。従業員100名以下の企業を中心にデジタル化支援を提供
- ・地場老舗の製茶業者に対して、販売管理システムの入替に伴うクラウド化の推進、IT導入補助金の申請を支援

ITコーディネータ（ITC）とは

経済産業省推進資格であり、経営とITの橋渡しを行い、IT経営の戦略策定に加え、ITの導入・運用支援から効果検証までを担う人材

困難だった点

- ・システム導入後、業務多忙や新型コロナウイルスの影響で稼働に踏み切れなかったこと
- ・経営目的が言語化できておらず、抜本的に会社を変革する必要性があったこと

DXのポイント

- ・外部環境の変化に目を向けて対応すること
- ・誰をどう幸せにしたいのか考えて、その体験を提供すること
- ・事業理解があり信頼できる伴走支援者の存在

事例 7 | 株式会社NISSYO（東京都羽村市・電気機械器具製造業） 【伴走支援】

- 同社は、20年で売上を10倍にした「ありえない町工場」として既に多くの取組で成果を出していたが、技術の進化や環境変化の速さに社長は危機感を抱いていた。
- 経営者は商工会議所のセミナーで伴走支援者となるITコーディネータ（ITC）と出会い、対話を繰り返して、経営課題やビジョン、戦略を明確化し、DXの取組を推進している。

何のために会社があるか 理念・存在意義

- ・デジタル技術の進化・ものづくりの環境変化の速さに危機感
- ・変化に対する危機感を全社で共有し、さらなる変革に着手

5～10年後に どんな会社でありたいか

- ・ITCとの対話を通じて、自社の課題を明確化
- ・「人の手を介するものづくり」を強みとして、世界のインフラを支える唯一無二の企業となり、従業員300人を目指すという経営ビジョンを策定

理想と現状の差分は何か どう解消するか

- ・ビジョン実現に向けた戦略として、データドリブン経営・IT化推進・バックオフィス最適化の3つを明確化
- ・全社横断のDX委員会を中心に毎年売上の0.3%をDXに投資し、全社一丸で取組

顧客目線での価値創出のため データ・技術をどう活用するか

- ・DX認定取得、ITC協会での優秀賞受賞等を経て、「唯一無二のありえない町工場」として、青梅DXモデルとして、日本のものづくり企業の模範となることを目指す



株式会社NISSYO 提供

○既に成果を上げている同社のような事業者にとっての伴走支援者の役割

外部の新鮮な目を通じて自社の経営状況を確認し、将来ビジョンを再構築することが可能に。伴走支援者であるITCが経営者の対話相手となることで、対話を通じて、DX推進のための道筋を再整理し、明確化することにつながった。

事業承継を機に、ITCとの対話による経営理念の問い直しとDX戦略の構築

事例 8 | 株式会社みらい蔵（大分県豊後大野市・農業資材小売業） 【伴走支援】

- ITCは前社長の時から、経営理念に基づいたビジネスモデル変革を伴走型で支援し、相互の信頼関係を構築。事業承継を機に新社長と同社のDX戦略を構築した。
- 新社長は伴走者との対話しながら、自社の存在意義を問い直し、数年後のあるべき姿のビジョンを磨き、深化させ、価値創出のために取り組むべき課題及び目標を明確にした。

何のために会社があるか 理念・存在意義

- ・農業の環境変化に対応するためデジタル化による変革の必要性
- ・新社長は経営理念「農業経営者への奉仕と提案」とは何か、伴走者との対話で問い直した

5～10年後に どんな会社でありたいか

- ・自社の強みを活かし顧客である農業経営者に価値提供するためのビジョンを構築
- ・デジタル農業を5年後までに、50経営体2,000haに増やす

理想と現状の差分は何か どう解消するか

- ・社内にDX推進室を設置し、全社プロジェクトとして「ソイルマンⅡ」の開発を推進
- ・「米穀流通システム」を導入し社内プロセスの改善を実施

顧客目線での価値創出のため データ・技術をどう活用するか

- ・データに基づく改善提案を行い、農業経営の生産性を向上し、次世代型農業の確立をサポートする
- ・DX戦略に基づく連携先とのデータ分析強化



株式会社みらい蔵 提供

○事業承継を伴った事業者にとってのDX推進における伴走支援者の役割

同社は、前社長の頃(2011) からITCと対話を繰り返しながら、経営ビジョン・戦略を磨いてきた。2020年の事業承継を機に、ITCはデジタルガバナンス・コードに沿って新社長と対話を行い、自社の存在意義と提供価値を練り直し、DX戦略の具体化をサポート。これにより、同社はDX認定を取得、ITCA表彰で最優秀賞を受賞するとともに、新社長の下での経営ビジョンが明確となり、従業員のやる気も向上し、DXが加速している。