

中堅・中小企業等における DX 取組事例集

DX に取り組まれている企業様の事例を
全国各地からピックアップしてご紹介します！

- DX セレクション2022
- 伴走支援
- 取組例



DX 取組事例集の目次です。

キーマッセージをクリックするとそれぞれの事例をご覧くださいます。

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【DX セレクション 2022 グランプリ】

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 | 株式会社リョーフ【DX セレクション 2022 準グランプリ】

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【DX セレクション 2022】

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【DX セレクション 2022】

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【伴走支援】

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【伴走支援】

IT コーディネータとの対話で明確になった経営課題を解決するための DX 戦略

事例 7 | 株式会社 NISSYO【伴走支援】

IT コーディネータによる伴走型支援を通じて、経営理念「農業者への奉仕と提案」を実現

事例 8 | 株式会社みらい蔵【伴走支援】

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【DX セレクション 2022 グランプリ】

【トピック】

- ・機械加工現場にイノベーションを起こす！！
- ・わくわくする機械加工を目指して
- ・デジタル推進室の役割は「橋渡し」
- ・デジタルツインのものづくり
- ・LAS 機械加工最適化支援サービス

企業概要

法人名	株式会社山本金属製作所
本社所在地	大阪府大阪市
業種	製造業
設立年	1965 年
従業員数	グループ総従業員数 300 名
関連 URL	https://yama-kin.co.jp

機械加工現場にイノベーションを起こす！！

株式会社山本金属製作所は、大阪府大阪市に本社を置き、「機械加工現場にイノベーションを起こす」を同社の存在意義に位置付け、

- ・精密加工技術
- ・ロボットシステムインテグレーション
- ・センシング制御・計測評価

の3つのコア技術を活かし、機械加工というものづくりの現場から新たな価値の創造に取り組んでいる企業である。



株式会社山本金属製作所 提供

わくわくする機械加工を目指して

2008 年の米金融危機による景気の落ち込みで受注が半減した。これを受けた同社の社長は、これまでの機械加工を続けていけば、会社として存続できないという強い危機感から、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取り掛かった。

変革に向けた最初の取組として、自分達の強みを把握するために機械加工の様々なプロセスや作業内容のデータを計測することにした。具体的には、機械加工を行う刃先にデータを計測するセンサーをつけ、加工データをリアルタイムで計測することに取り組んでいった。

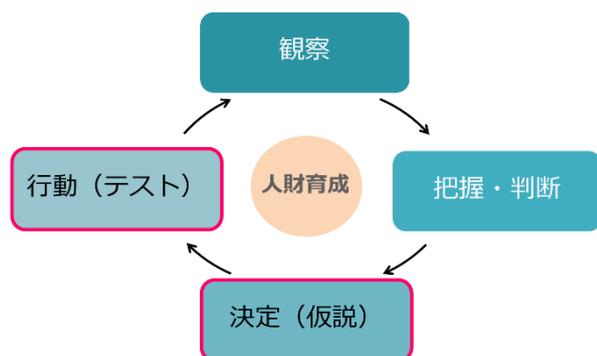
計測した機械加工プロセスのデータから価値あるデータを武器に技術を作り込むことで、加工ソリューション事業などの新たな事業展開につながった。



株式会社山本金属製作所 提供

同社には、「仮説を立てずにとりあえずやってみることを良しとしない企業文化がある。属人化した既存の業務を、見える化、デジタル化するためには、観察、把握・判断、決定（仮説）、行動（テスト）のプロセスが必要不可欠であり、その中でも、仮説を立てて検証するプロセスを非常に大事にしている。チャレンジし、失敗を重ねることは重要であるが、初めに立てた仮説について行動・観察・把握を通じて検証していくサイクルを回さなければ、チャレンジを重ねても変革につながらないと考えためである。

同社の社長は、「これまでのやり方を変えて、面白い、ワクワクする機械加工をしたい」という強い思いを繰り返し従業員に伝え、継続して変革のプロセスを回してきた結果が新たな事業展開の拡大につながっているという。



デジタル推進室の役割は「橋渡し」

同社では、外注に頼り切るのではなく、社内の人材が担い手となって DX の取組を推進しており、必要な人材を積極的に採用している。様々なチャンネルを活用して採用活動を行っており、特に新入社員の採用に当たっては、SNS を通じた同社の「面白い取組」の発信、HP 等でのアピール、工場見学による実際の現場体験等、必要なコストをかけながら積極的に取り組んでいる。

一方、取組によっては自社に閉じることなく、外部機関・人材とも積極的に連携し、その知見を活用している。例えば、大学・研究機関と連携して共同研究を実施しながら、新技術や商品の開発に取り組んでいる。

DX の取組を進めるに当たって、現場では、従業員の中に、「IT ベンダーの言葉がわからない」「IT ベンダーはものづくりの現場のことを知らない」といった摩擦がどうしても生じる。そのため、デジタル技術と現場をどちらもある程度理解している「橋渡し」できる人材の存在が非常に重要となるが、同社ではデジタル推進室がその役割を担うことで、取組の推進に貢献している。

デジタルツインのものづくり

また、同社は、岡山研究開発センターにおいて、設備を自動制御させながら稼働データを自動フィードバックして予知・予兆保全まで行える、日々進化する工場「Learning Factory」の実現に取り組んでいる。

3D モデルによるシミュレーションで徹底的に過去のデータを活用して事前予測や計測を行った上で、IoT デバイスによる実機モニタリングを行いながら、完全に無人化した機械加工プロセスを目指している。

同社におけるデジタルツインの開発は、多

品種少量生産についてシミュレーションを行い、類似製品の生産可能性が事前に検証できるようにすることをコンセプトとしている。

非常に難易度が高い開発ではあるが、仮説検証を繰り返すことが重要という同社の企業文化に沿って、その実現に向けた取組が進められている。



株式会社山本金属製作所 提供



株式会社山本金属製作所 提供

LAS 機械加工最適化支援サービス

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、機械加工の課題を解決する総合サービスである。



株式会社山本金属製作所 提供

具体的には、機械加工の現場における生産性の向上や品質改善、データをベースにした生産技術を担う人材の育成などの課題に対して、各種デバイス、AI、ソフトウェアなどを用いて分析し、最適な機械加工を提供している。

サービスの中でも、FSW（Friction Stir Welding：摩擦攪拌接合）に関する課題解決サービスが大きく伸びてきている。接合中のツールの温度や力をリアルタイムにモニタリングすることが可能なデバイスを使い、データを蓄積、分析・解析しフィードバックすることで課題を解決していく内容となっている。



株式会社山本金属製作所 提供

同社の社長は、「このままでは、日本の機械加工の進歩が止まり、人材もいなくなり、今後の日本のものづくりが継続できなくなるのではないか」という強い危機感を抱いている。だからこそ、「LASサービスの本当のねらいは、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である」と語る。

機械加工における様々な課題に対して、科学的なアプローチで解決する。面白いことに取り組むことで新たな価値を創造する。LASサービスは、日本のものづくりに貢献していきたいという同社の思いが込められたプロジェクトである。

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【DX セレクション 2022 準グランプリ】

【トピック】

- ・油圧の修理屋から AI 企業へ
- ・事業変革するために必要な資金と人材の確保
- ・中小企業でも導入できる低価格なクラウド AI 外観検査システム
- ・遠隔メンテナンスサービスの開発
- ・経営者のマインドセットが最も大事

企業概要

法人名	株式会社リョーワ
本社所在地	福岡県北九州市
業種	油圧メンテナンス事業及び外観検査システム事業
設立年	1968 年
従業員数	24 名
関連 URL	https://e-ryowa.com/

油圧の修理屋から AI 企業へ

株式会社リョーワは、福岡県北九州市において油圧装置のメンテナンス事業と外観検査システム事業を行っている会社である。

九州はシリコンアイランドと称されるほど半導体産業が盛んであり、生産設備において油圧駆動方式の機械が多く使われていた。この地に位置する同社は、創業以来、主に大手企業相手とする油圧装置のメンテナンス事業を手掛けていた。

2 代目である現社長は、1997 年にある大手顧客から「今後、油圧の機械はなくなるから」と言われ衝撃を受けた。また、東日本大震災によって製造業大手の生産拠点の海外移管が急速に進んだことを受け、大胆に事業を変革しなければ油圧事業を守れないという危機感を強く持った。

2003 年に社長に就任すると、油圧メンテナンス事業から機械全体のメンテナンス事業へ

の転換推進に取り組むために 2 名の中途社員を採用。この中途社員が中心となり 2014 年に外観検査装置事業を立ち上げた。当該事業への参入のねらいは、部品の製造機械が油圧駆動方式から電気駆動方式に替わっても、部品製造には、後工程の検査システムが必ず必要であり、外観検査システムのニーズがあり続けると確信したからである。

現社長は、日本の中小企業再生のカギは（同じものづくりに基盤を置く）ドイツのインダストリー4.0 にあると考え、MBA で学ぶとともにドイツでの現地調査を行い、外観検査システムの発展形として AI による画像処理技術に注力していく決断をした。

「祖業の油圧メンテナンス事業を守るために、油圧の修理屋から AI 企業になるんだ」と経営者自身がマインドセットを変革し、新しいビジネスの実現に取り組んでいる。

事業変革に必要な資金・人材の確保

事業変革のために必要な資金については、本業である油圧メンテナンス事業で稼いだ利益を新規事業である外観検査システム事業の開発資金に充てることで対応した。具体的には、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した。これを実現するためには、本業において継続して利益を出すことが必要となったことから、油圧事業においてもデジタル技術を活用して生産性の向上を実現していった。

人材については、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している。特に AI・デジタル人材は日本において採用するのが難しく、タイの大学と MOU を結び、インダストリー4.0 を勉強しながらシステムも理解している大学生をインターンシップで受け入れ、AI による画像処理の技術者としての採用につなげている。



タイ人 IT 技術者

株式会社リョーワ 提供

AI 外観検査システムを開発している R-Vision 事業部の英語によるコミュニケーション、失敗容認の文化に対し、既存のメンテナンス事業部は正反対で、安全第一、職人気質、現場優先、失敗不可といった文化となっている。今後予定している遠隔メンテナンスのサービスでは、現場を持つ既存のメンテナンス

事業と AI 画像処理などの開発とを掛け合わせることを目指しており、それぞれの異なる文化をどのように融合していくか、同社の真価が問われることになる。

	メンテナンス 事業	外観検査 システム事業
キーワード	安全第一	たのしく
立地	工業地帯	都市部
社内コミュニケーション	日本語	英語
失敗の許容	失敗不可	失敗容認
仕事の進め方	徹底した事前検討	アジャイル

組織文化の変化

株式会社リョーワ 提供

そして、事業変革を着実に実行していくためには、経営課題を明らかにし、その解決のためにデジタルツールをどのように活用していくのかを明らかにすることが重要と判断し、DXの長期ロードマップを策定し、取組を推進している。

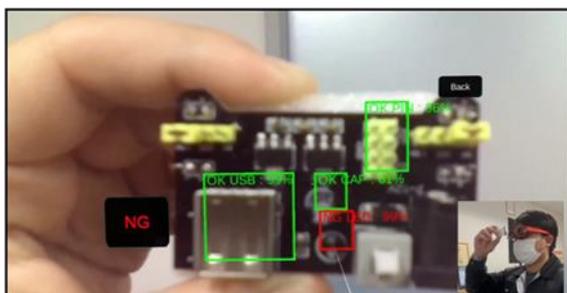
中小企業でも導入できる低価格なクラウド AI 外観検査システム

中小企業は、日本の製造業を部品供給によって支えており、技術力を維持していく必要がある。しかしながら、労働人口の減少によって人材が集まらず、結果として製品の良品率が下がってしまうため、製品検査の質を高めることが重要と考えている。

我が国では大手・中堅企業を中心に米国製の AI 外観検査システムが導入されているが、中小企業にとっては高額で導入することが難しい。そのため、中小企業でも導入ができる、コストを抑えた自社オリジナルの AI 外観検査システム「CLAVI」の開発に取り組んでいる。

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や複数の実証実験を進めている。中小製造業の外観検査のデジタル化に貢献することが同社の存在意義であるとして、価値創造に取り組んでいる。



MR（複合現実）を活用した部品検査
株式会社リョーフ 提供

遠隔メンテナンスサービスの開発

既存の油圧メンテナンス事業と、AI 外観検査システム事業は独立した事業となっている。しかしながら、新たに開発を進めている遠隔メンテナンスサービスでは、両者のシナジー効果を生み出すことができると現社長は考えている。

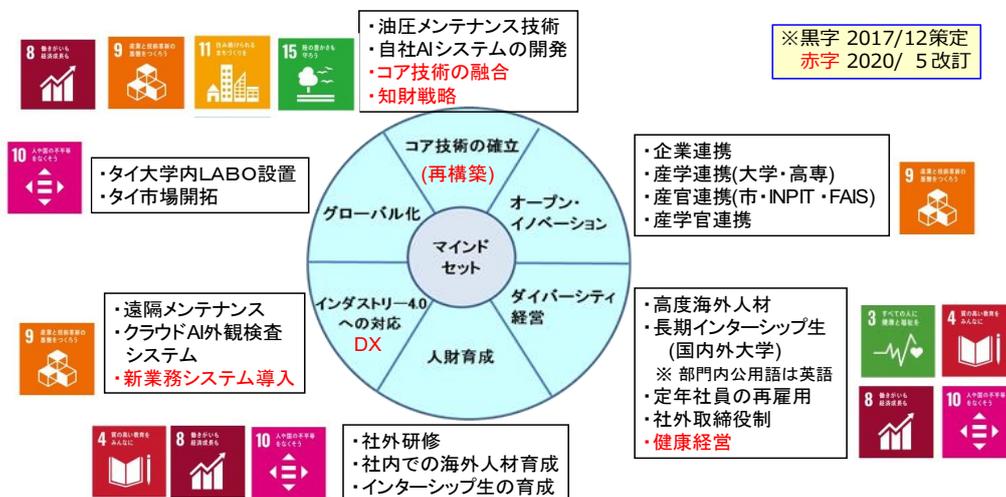
メンテナンス事業における難易度が高い故

障診断は熟練工が行うのが効果的であるが、そのリソースには限界がある。この点、スマートグラスをかけた現地の作業員が遠隔で熟練工から指示を受けて故障診断を行うことができれば、多くの故障診断を効果的・効率的に行うことが可能となる。また、デジタルデータを蓄積することで、若手社員の人材育成にも資すると期待されている。

経営者のマインドセットが最も大事

「中小企業において事業変革を行う上では、経営者のマインドセット、そしてマインドリセットが最も大事である」と現社長はいう。それは、次の発言に端的に表れている。「当社は日本最古の企業である建築の金剛組のような存在でありたい。油圧メンテナンス事業は、日本に油圧の機械がゼロになるまで決してやめない。油圧メンテナンス事業が赤字になっても、それを支える新たな事業（外観検査システム事業）を収益の柱に据え、油圧屋の気概をもって全力で取り組んでいく。」

このメッセージに従業員に繰り返し伝えていくことで、現時点では収益性が低い外観検査システム事業への投資を継続することに理解を得られていると実感している。現社長の挑戦はこれからも続く。



ウィズコロナ・ポストコロナの経営戦略

株式会社リョーフ 提供

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【DX セレクション 2022】

【トピック】

- ・ブリッジエンジニアによる DX の取組
- ・自社でプラットフォームを制作
- ・社内アジャイル開発
- ・DX 事例①：製造設備を制御
- ・DX 事例②：トレーサビリティの強化
- ・DX 事例③：ヒグトレ…金属加工に関する学習コンテンツの提供
- ・DX 事例④：AI を使った技術伝承システムの取組
- ・デジタル人材の育成・確保

企業概要

法人名	株式会社樋口製作所
本社所在地	岐阜県各務原市
業種	輸送用機械器具製造業
設立年	1963 年
従業員数	260 名
関連 URL	https://hig-jp.net/

ブリッジエンジニアによる DX の取組

株式会社樋口製作所は、金属プレス加工技術力・同金型技術力だけでなく、Sler 的生産技術力を社内で保有し、グローバル市場で挑戦している中小金属加工会社である。設計から製造まで社内完結しており、短時間で多様な形状の加工を可能とし、難しい形状や成型素材の加工にもグローバルに対応することができるのが強みである。



株式会社樋口製作所 提供

同社の社長は、「自動車業界は 100 年に一度の大変革期を迎えており、金属加工企業である当社としても変革をしていかなければならない」という強い危機感から DX の取組を始めた。「組織の力を結集し、本業の稼ぐ力を MAX にしたい」、そのためには、DX によって、社内の多様な情報に横串を通して共有することで、パフォーマンス効率を向上させることが必要だと考えたのである。

同社における DX の特徴は、「ブリッジエンジニア」と呼ばれる、製造現場を熟知しているメンバーと IT エンジニアを集めた 4 名のプロジェクトチームを発足させ、その名のとおり「製造現場と IT 技術を“ブリッジ（橋渡し）”する」取組を始めたことである。

今から 4 年前、チームが初めて制作したのは、シングルボードコンピューターを使用

し設備のシグナルタワーの光からデータを取得・見える化するというものだったが、これは工作レベルのものであり、現場からは「使えない」との声が噴出した。製造工程を見える化するだけでは意味がなく、製造現場の困りごとを解決してこそデジタル活用の意義があると捉えなおし、品質と生産性の向上に向けた本格的な DX の取組が始まった。

自社でプラットフォームを制作

同社の社長は、DX を推進していくために、従業員に対して DX 活動のコンセプトを繰り返し伝えた。

- ①IoT・デジタル化は手段であり目的ではないこと
- ②作業の自動化・省力化・効率化を目的として「使いこなす」こと
- ③情報技術を主要技術であるプレス加工技術・生産技術と同様に、社内に技術として確立することが DX 活動のコンセプトであり、本業の稼ぐ力をさらに高めるための新たな価値創造であること

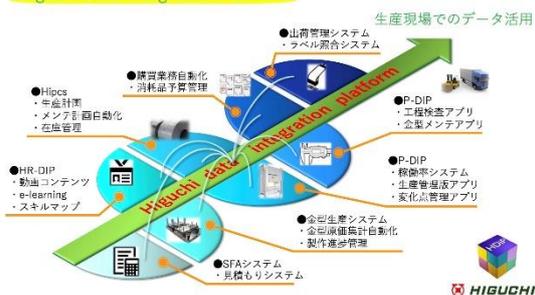
を繰り返し伝えてきた。

当該方針を受けて、各部署で使用している最適なソフトウェアから社内プラットフォーム「Higuchi Data Integration Platform」へデータを集め、全部門で共有できるダッシュボードを自社で製作した。

DX の取り組み

(3) 社内プラットフォーム…全部門とのデータ共有

Higuchi Data Integration Platform



株式会社樋口製作所 提供

この社内プラットフォームを構築することで、部門間でのデータの共有や活用ができるようになった。例えば、製造部で取得した生産時のデータを金型保全部が使用することで、金型段取り後の量産開始時に不良品の発生を抑えることが可能となるなど、品質維持に貢献している。

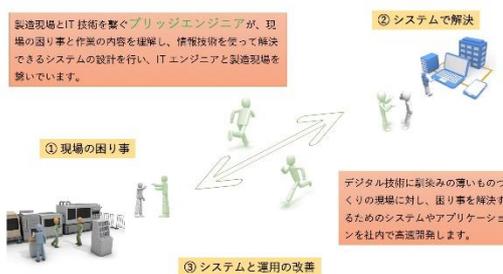
現場の困りごとについてデジタルを活用して解決していく好事例が出てくることで、ブリッジエンジニア以外のメンバーからもアイデアが出てくるようになり、同社の社長は、自社の DX の取組が上手く回り出したと実感するようになった。

社内アジャイル開発

ブリッジエンジニアが現場の困りごとと作業の内容を理解し、IT 技術を使って解決できるシステムの設計を行うことで、IT 技術と製造現場をつないでいる。また、システムをリリースする際には、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している。

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



HIGUCHI

株式会社樋口製作所 提供

DX 事例①：製造設備の制御

同社では、多様な金属加工製品を取り扱っており、製品を製造するために多くの部署間の情報連携を必要としているが、情報連携ミスによる工程の不具合・間違いが発生してい

た。属人的な不具合・間違いを未然に防ぎ、生産性や製品品質の向上、従業員育成を目的に、製造設備をシステムで制御することに取り組んだ。

製造現場で入力されたデータは、基幹システム内のマスターとサーバーで照合を行い、正しい組み合わせの場合のみ、設備が稼働許可となる仕組みを開発した。具体的には、生産指示書に対して、使用する材料・金型は正しいか、作業に対して教育を受けた作業員であるか、設備点検を行ったか、検査が正しく行われているか、等々についてサーバー側で照合を行い、条件が揃わなければ設備の運転許可を出さない「Check Master」という IoT デバイスを開発しその仕組みを構築した。これに付随して、150 本以上の E ラーニングも用意しており、スキルマップと連携させている。スキルを持った作業員でなければ設備を動かすことができないシステムとなっており、ある種の強制力を伴いながら、従業員のスキル向上を図っている。

そして、この「Check Master」の外部への提供に向けた取組も開始している。



DX 事例②：トレーサビリティの強化

製品 1 個単位に ID を付与し、材料から出荷までの工程情報トレースをデジタルで管理している。生産管理システムとの連携により、生産条件や変化点とつながることで製品の生い立ち情報として記録される。

これにより、ものづくりに関するデータを集積することができ、製造工程の生産性が向上したことに加え、不良品が発生した場合でも更なる改善活動に活用できるようになった。

DX 事例③：ヒグトレ…金属加工に関する学習コンテンツの提供

社員のために開発した E ラーニングのコンテンツを活用して、工業高校機械科機械工作教科書に準拠した基礎教育動画コンテンツを 1 本 10 分程度で制作し、150 本程度の学習コンテンツを外部に提供する「ヒグトレ」サービスを展開している。

さらに、製造業各社が外国人を多く採用していることを踏まえ、動画コンテンツについては、多言語対応も実施している（英語・中国語、スペイン語、ポルトガル語、タガログ語、ベトナム語など）。



株式会社樋口製作所 提供

DX 事例④：AI を使った技術伝承システムの取組

同社では、熟練エンジニアのノウハウを伝承する AI システムの開発にも取り組んでいる。熟練エンジニアの思考を製品の特徴や形状ごとに AI システムにインプットし、若手エンジニアは、システムから出力される最適解を基に業務が進められるという取組である。

これにより、熟練エンジニアは本来の業務に集中でき、若手エンジニアはシステムにアクセスしさえすれば最新の情報が入手できて、顧客とのコミュニケーションを円滑に進めることが可能となる。



株式会社樋口製作所 提供

デジタル人材の育成・確保

同社では、「本業の稼ぐ力をさらに改善するために IT 技術をつールとして使う」ことがデジタル化であると定義している。

デジタル人材の確保に関しても、ただデジタル知識を持っている人材を採用することはない。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。つまり、現場に精通しているメンバーがブリッジエンジニアの候補者であり、当該候補者が、日々の業務を通じて、現場の困りごとをデジタル技術で解決する事例を増

やしていくことが、人材育成につながると考えている。

同社の社長は、いわゆるプログラミングを学んでも同社が必要とするブリッジエンジニアは育たないと言い切る。自分達が持っているものをデジタルで学び直すという意識が重要であると考えているからだ。

同社の取組からは、現場の経験や IT 技術の知識のどちらか一方だけでは変革は進まず、これらの知見を統合し、現場レベルで活用して事業に活かしていくことが重要という DX のポイントが、同社において両者をつなぐ「ブリッジ人材」の存在の重要性から学ぶことができる。

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【DX セレクション 2022】

【トピック】

- ・ 製造業の会社が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
- ・ DX 推進のきっかけは生産管理システム導入の失敗
- ・ 2017 年 kintone に会う
- ・ DX 推進におけるハードルを下げる取組
- ・ 中小企業におけるデジタル人材
- ・ 業務効率化システムのコンサルティング

企業概要

法人名	西機電装株式会社
本社所在地	愛媛県新居浜市
業種	製造業
設立年	1983 年
従業員数	53 名
関連 URL	https://g-nishioka.co.jp/nishiki/

製造業の会社が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

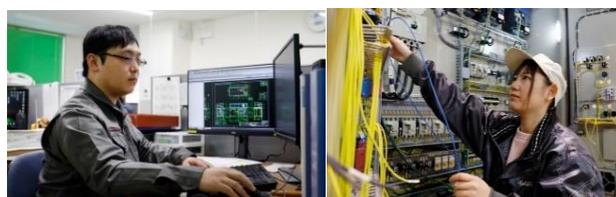
西機電装株式会社は、顧客からの仕様に基づいて、造船所、製鉄所、港湾などで使用される各種大型クレーン等の電気室・制御盤の設計・製作を手掛けている会社である。グループ会社に株式会社西岡鉄工所があり、ユニット型制御盤の設計から製造まで一貫生産している。



ゴライアスクレーン用電気室

西機電装株式会社 提供

いわゆる製造業の会社であるが、あるセミナーでサイボウズ社の kintone に出会ったことがきっかけで、DX の取組を進め、自社の業務改革を行うとともに、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するに至っている。



ユニット型制御盤の設計から製造まで、一貫生産
西機電装株式会社 提供

DX 推進のきっかけは生産管理システム導入の失敗

同社が扱っている製品は、大量生産品ではなく顧客ごとにカスタマイズした製造品である。そのため、製造過程において設計変更が

非常に多く、また、製品が完成するまでに多くの関係者と多様なコミュニケーションを必要とすることが業務の特徴である。情報流通経路が多様であることにより、社内において最新情報の抜け漏れや情報共有不足、手戻り作業が多く発生していた。

上記の課題を解決するために生産管理システムパッケージの導入検討に着手した。同社の取締役管理部長は、生産管理システムは量産品との親和性が高いことは知っていたものの、カスタマイズ品でのシステム運用には不安があった。しかし、システムベンダーから「パッケージをカスタマイズすることで対応可能である」と言われ、これを信じ、期待を込めて導入に踏み切った。

結果は大失敗に終わった。

生産管理システムは事前に計画することが前提のシステムであり、計画変更は例外対応として扱われる。一方、多くの設計変更を伴うカスタマイズ品では、計画変更が日常茶飯事であり、都度生産管理システムに最新情報を入力するのは非常に煩雑で、結局は社員の誰もが導入した生産管理システムを使わなくなってしまった。

そんな状況にもかかわらず、これまでの投資を惜しみ、金銭的、精神的、時間的にも投資を続けることが損失につながるということがわかっていながらも投資（効果の小さい改修）がやめられない「コンコルド効果」が発生する事態に陥っていた。

2017年 kintone に会う

その後、課題を解決するために悩んでいた同社の取締役管理部長は、2017年にあるセミナーでサイボウズ社の kintone の存在を知り、この kintone を使って自社開発をすれば何とかなるかもしれないと直感した。ただし、生産管理システム投資の失敗直後だったことも

あり、スモールスタートでまずは総務部で使用する人事台帳アプリを作成した。作成してみると、kintone の標準機能だけでは必要とするシステムが実現できず、すぐにカスタマイズの必要性を感じたが、最適なベンダーを見つけることもできず、結局は自社でカスタマイズをすることとした。

◆2017年 kintoneに出会う

kintoneの存在を知り、自社の業務改善のために導入。PCを使うことなく、ICカード（出退勤管理）やQRコード（部材の注文申請）で、簡単にkintoneへアクセス可能なIoTデバイス自作。



西機電装株式会社 提供

DX 推進におけるハードルを下げる取組

間接系アプリの開発から始めた後は、主たる業務系アプリの開発にも着手し、受注から出荷までの情報共有・管理を行う製番管理台帳の作成に取り組み始めた。

この動きに抵抗を示した社員は少なからずいたが、「生産管理システムで失敗をして、また別のシステムを導入するのか」「現状の仕組み（失敗をした生産管理システム導入前の仕組み）でも不自由（社員個人の視点で不自由は感じていない）はなく、無理してシステムを変える必要はない」等、心理的抵抗が主な要因となっていることがわかった。

そのため、その対応策として、改善意識の高いベテラン社員を味方につけ、操作が簡単で効率アップの効果がわかりやすく、全社員が利用するアプリの開発・運用を通じて、kintone の操作に慣れてもらうこととした。具体的には、弁当発注アプリや体温記録アプリ等の身近でみんなが使う場面のあるもので小さな実績を積み重ね、その効果を体感してもらうことで、心理的抵抗を解消し、自然に kintone に移行してもらうことを目指した。

心理的抵抗要因を取り除く取組を行っていたところ、製造現場において、新システムの利用に当たって、キーボード・マウス・ブラウザの操作が面倒という物理的抵抗が要因となっていることがわかった。

そこで、キーボード操作、マウス操作をすることなく、IC カードや、QR コードを読み取るだけで kintone にアクセスできる IoT デバイスを自社で開発した。これにより、現場社員も注文受付・注文書発行システムに簡単にアクセスすることが可能となった。

これらの地道な取組により、社内での情報共有から、社員間での情報活用の議論も始まり、「こういうアプリを作ったらよいのではないか」といったアイデアがどんどん出てくるようになった。

中小企業におけるデジタル人材の育成

製番管理台帳のアプリを開発したことによりデータがデジタル化され、作業日誌、注文書発行・検品、現金出納も kintone で管理するアイデアが次々と出てきた。現在では、これらのデジタルデータを利用して、製番ごとの損益計算（管理会計）がリアルタイムで把握できるまでに進化を遂げている。

最初は小さな範囲からでもデータのデジタル化を進めると、範囲が広がっていき、新たなアイデアが社員から生まれるようになった好事例である。

同社の取締役管理部長は、中小企業においては、一般的に定義されているデータサイエンティストなど高度なデジタル人材は必要ではなく、「自分のわかる範囲内で新たなアイデアを出せること」こそがデジタル人材に求められるスキルだと語っている。

社員から生まれたアイデアを自社で実現で

ければ、さらにアイデアが生まれる好循環となり、結果、デジタル人材の育成にもつながっている事例といえる。



社員が主体的に実施している DX 会議の様子

西機電装株式会社 提供

業務効率化システムのコンサルティング

同社では、DX の成功事例を地域の製造業者に知ってもらいたいと考え、新居浜市 IoT 推進ラボ及びサイボウズ社と共催の形で DX セミナーを開催したところ、コンサルティング・システム開発業務の依頼があった。現在では、DX の推進、あるいは、kintone の導入を検討している中小企業向けに、kintone 導入コンサルティングやシステム開発、標準開発教育、カスタマイズ教育を展開している。

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、つまり、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。そのサポートを、同社は積極的に取り組んでいる。



DX セミナーで事例発表する取締役管理部長

◆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！

西機電装株式会社 提供

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【伴走支援】

【トピック】

- ・コンサルティング営業部によるデジタル化を視野に入れた支援体制の構築
- ・ビジネスマッチングから、顧客の本当の DX につながるコンサルティングへ
- ・DX 成功事例①：紙中心の業務プロセスの見直し
- ・DX 成功事例②：情報の共有化、働き方改革
- ・「現実」と「目指す姿」、「経営」と「現場」の2つのギャップ
- ・常陽銀行流・DX 支援の5つのポイント

企業概要

法人名	株式会社常陽銀行
本社所在地	茨城県水戸市
業種	銀行業
設立年	1935 年
従業員数	3,185 名
関連 URL	https://www.joyobank.co.jp/

コンサルティング営業部によるデジタル化を視野に入れた支援体制の構築

株式会社常陽銀行では、地域とともに成長するビジネスモデルの構築及び組織力強化の一環として、2020 年 6 月にコンサルティング営業部を発足させた。

同部署は、総勢約 100 名の大きな組織で、リサーチ&コンサルティング、ファイナンス、アドバイザリー、公務室の 4 つのグループから構成されており、お客様の課題解決や持続的な成長の実現に向けた支援に日々邁進している。

このうち、リサーチ&コンサルティンググループに IT デジタル推進チームがあり、地域企業のデジタル化を支援している。また、全社的にも行内資格制度である「DX アドバイザー制度」を創設し、「DX サポーター」「DX ア

ドバイザー」「DX シニアアドバイザー」と三段階の施策を設け、デジタル技術を活用した取引先の支援に取り組んでいる。

ビジネスマッチングから、顧客の本当の DX につながるコンサルティングへ

同行は、取引先にきめ細かく寄り添い、経営者との対話の中で様々な相談を受けるパートナーであることが地銀の役割であると捉え、こうして構築した企業経営者との関係基盤が、デジタル化支援をする上での自らの強みであると考えている。

実際の DX 施策検討のサポートにおいても、経営者との対話から、企業単独では解決困難な課題や悩みを特定し、その上で、現場の業務の見える化や課題の整理を行っている。

地元企業の課題解決が目的であるという視点から、特定の商品・サービスありきではな

く、フラットな立場で施策の検討をサポートすることも大きな特長である。

特定の商品・サービスありきで取引先に IT ツールを紹介する従来のビジネスマッチング形式の方が、銀行の営業活動としては効率的であるが、同行は、顧客の成長を後押しするために本当の DX につながるコンサルティングを目指している。

DX 成功事例①：紙中心の業務プロセスの見直し

業績が良く経営基盤も確立されているものの、先を見据えた業務の見直しには手をつけられておらず、紙中心で非効率な業務プロセスで運用していた企業の DX 成功事例である。今後の環境変化に耐え得る体制づくりを目指し、第三者の目を入れた業務改革プロジェクトをスタートさせた。

従来は、各部門でシステムを導入していても、全体最適化されておらず、全ての正式書類（台帳・会議資料）を手書きで作成したり、必要のない照合作業等が点在するなど、課題のある業務が多い状態であった。

支援に当たっては、まず各部の業務を見える化し、全体最適の視点からプロセスを改善することから取り掛かった。保存された帳票を分別し、保管理由や利用目的を整理した上で、電子化やプロセス変更、作業の廃止などの改善策を提案した。



株式会社常陽銀行 提供

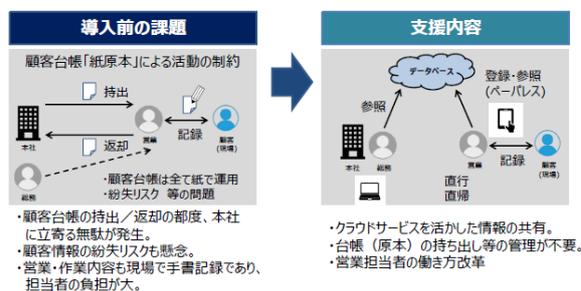
結果、最低限の IT ツールの導入により非効率業務を改善させることができた。

DX 成功事例②：情報の共有化、働き方改革

次に、部署間の情報連携が紙ベースで行われていた企業の DX 成功事例では、デジタル化により情報の共有を図る支援を行った。

この会社では、顧客台帳が全て紙で運用されていたため、台帳の持出／返却のための本社への移動や、営業・作業内容を現場で手書きしないといけないことなどにより、担当者の負担が大きくなっていた。また、台帳紛失による顧客情報の流出も懸念された。

支援に当たっては、クラウドサービスを活かした情報の共有、ペーパーレス化を提案した。これにより、台帳（原本）の持出/返却の管理が不要となり、手書き記録の電子化による担当者の負担軽減が進み、営業担当者の働き方改革につながった。また、顧客情報の紛失・流出リスクも低減された。



株式会社常陽銀行 提供

「現実」と「目指す姿」、「経営」と「現場」の2つのギャップ

これまでの支援の中では、成功事例だけでなく失敗といえるような事例もあった。DXの必要性は理解して取り組んだが、課題が解決できていない、むしろツールを入れたことで負担が大きくなりプロジェクトが上手く進まない、といったこともあった。

上手く進まないのは、「現実」と「目指す姿」、「経営」と「現場」の2つのギャップがあることが要因である。

デジタル化によって「現実」から一足とびに目指す姿に変わることは難しく、現場への負担が大きい。まずは現状を把握した上で、「目指す姿」に向けて、実現可能なステップを踏んでギャップを埋めていくことが必要である。

また、「経営」サイドの意向で、現場に相談なく一方的に高機能なツールを導入したりすると、「現場」にはプロジェクトの趣旨が理解されなかったり、リテラシー不足やシステムのオーバースペックにより現場の負担が大きくなり、反発を招いて定着しないこともある。

このような場合は、社内に業務改革で何が見えてくるのかしっかりと理解してもらうことや、現場担当者をプロジェクトに関与させるなど、現場の協力体制を構築することが重要であると考えている。

常陽銀行流・DX支援の5つのポイント

同行では、これまでの支援実績から、DXを進めるに当たり5つのポイントがあると考えている

- ① 経営者のトップダウンが、意外に落とし穴
→経営者のリーダーシップはもちろん重要だが、現場の巻き込み・意識改革が必須である。
- ② 高品質のソリューションが必ずしも最適なわけではない
→現場にあったレベルでないと使われにくく、運用面を想像した設計が重要である。
- ③ 色々な会社で共通する課題も解決方法は共通ではない
→経理帳票のデジタル化など色々な会社で共通している課題でも、その解決方法は会社の状況により異なる。同じツールを導入すれば全て解決するわけではない。
- ④ 業績がよいからDXをするわけではない
→DXのきっかけには「課題」がある。業

績がよいから余力でデジタル投資をするのではなく、「課題」を抱えているからこそ、会社の将来を考え、課題解決の有効な手段としてデジタル投資に取り組む企業も多い。

⑤ 自社の取組だけでは解決できない

→取引先など、相手の状況の確認が必要である。

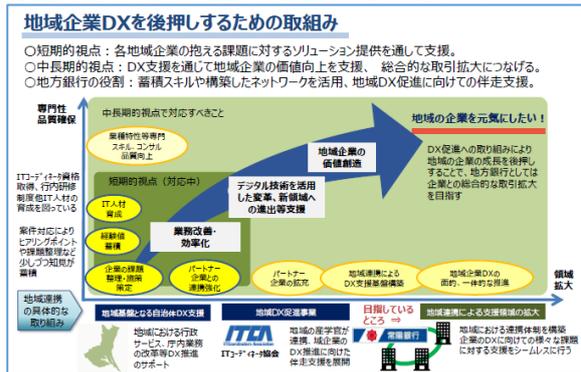
これらのポイントを踏まえ、DXを進めるには外部の力を巻き込んで、様々なギャップを埋めていくことが大事であると考えている。

地域企業DXを後押しするための取組

同行では、地域の企業の成長と発展に貢献するために、地銀の役割を踏まえ、中長期的にDXの後押しを進めていく方針である。

短期的視点では、各地域企業の抱える課題に対するソリューションとして、業務改善や効率化の支援に取り組んでいる。

中長期的視点では、デジタル化技術を活用した変革や、新領域への進出等の支援など、地域企業の価値創造・向上を支援し、総合的な取引拡大につなげることを目標としている。



これらを果たすために、地銀の役割として、蓄積したスキルや構築したネットワークを活用し、地域DX促進に向けての伴走支援を行うことが重要であると考え、社内のIT人材の育成や地域との連携による支援領域の拡大を目指している。

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

事例 6 | 株式会社ふくおかフィナンシャルグループ【伴走支援】

【トピック】

- ・ デジタル化支援の背景と取組内容
- ・ IT コーディネータの資格を取得したデジタル化支援メンバーが中心となり支援
- ・ 「経営と IT の橋渡し役」として、お客様の本業の課題解決のためにデジタル化を支援
- ・ 支援事例：株式会社古賀製茶本舗
- ・ ITC 銀行員という新たな存在と伴走者から見た支援

企業概要

法人名	株式会社ふくおかフィナンシャルグループ
本社所在地	福岡県福岡市
業種	金融持株会社
設立年	2007 年
従業員数	連結：7,850 名（2022 年 9 月末日）
関連 URL	https://www.fukuoka-fg.com/

デジタル化支援の背景と取組内容

株式会社ふくおかフィナンシャルグループ（FFG）では、十八銀行と親和銀行の経営統合を契機に、両行の取引先中小企業を対象にデジタル化を支援することとし、2019 年 4 月から活動を開始した。

IT コーディネータの資格取得者が多数在籍するデジタル化支援メンバーが支援

FFG では、グループの 3 銀行にあるデジタル化支援チームにより中小企業のデジタル化を推進している。

デジタル化支援のメンバーのうち、32 名が IT コーディネータの資格を取得しており、IT の利活用ノウハウが不足している「中小企業経営者」と、経営者の課題に関する情報が不足している「IT ベンダー」の間で経営と IT の橋渡しをする役割を担っている。

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

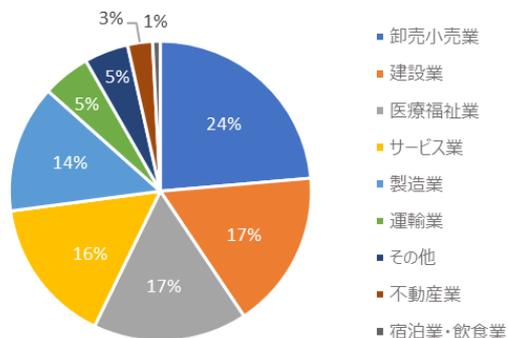
FFG は支援に際して、特定の IT ツールの押し売りは行わず、IT ベンダーの代理店の役割を担うわけでもない。デジタル化支援の目的は、あくまでもお客様の本業の課題解決を支援することであると捉え、「経営と IT の橋渡し役」として、お客様と一緒に「現状」から「あるべき姿」への最適なデジタル化計画の策定、伴走・支援していくことを重視している。

FFG では、企業をデジタル化の成熟度により 3 つに分類し、一番成熟度が低い、間接業務のデジタル化が進んでいない企業に対し、ハードルが低い安価なクラウドサービスを活用するなどして効率化支援を進めている。

FFG3 行で展開を始めた 2021 年 10 月から

2022年9月までの1年間に974件の案件が発生。従業員100名以下の企業を中心に、様々な業種のお客様に対して、デジタル化支援を提供している。

<FFG支援先の業種属性（2022年9月末）>



※ 対象期間：2021年10月～2022年9月末

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：株式会社古賀製茶本舗

支援のきっかけは、基幹システムベンダー廃業

株式会社古賀製茶本舗は、福岡県八女市に本社を置く、創業200年超の地場老舗の製茶業者である。

同社は主に、原料茶を細断・ブレンド、袋詰めした後に卸小売するほか、本社併設店舗や沖縄のデパートで販売を行っている。長年取引があった基幹システムベンダーが突然廃業したため、販売管理システムの入替をすることになり、FFGがシステム再構築支援をすることになった。



株式会社古賀製茶本舗 提供

現状把握であぶり出されたベンダーロックインを解決するために販売管理システムのクラウドツール導入を支援

同社への支援は、業務の流れを可視化して問題点を洗い出す現状把握から行ったが、業務フローは既存ベンダーが開発したシステムに依存しており、変更が困難なベンダーロックインされた状態であることがわかった。

この課題を解決するため、販売部部長（社長の長女）がIT経営推進者として、販売管理システムのクラウド化を推進していくこととなった。FFGは、ベンダーに対する提案依頼書の草案作成や、候補先決定のサポート等を実施した。

その結果、会社の要望に柔軟に対応でき、IT導入補助金への対応ができる新たな販売管理システムの導入を決定した。

新システムの導入後のトラブルとそれを乗り越えた先の悩み

2022年春から新システム本稼働の予定だったが、業務多忙や新型コロナウイルスの感染拡大などで運用が進まなかった。また、申請したIT導入補助金の申請が形式不備で不採択になるなどトラブルが続いた。

販売部部長は「忙しさを理由に先延ばししているのは、いつまでも変革できない」ことに気づいた。一念発起し、全社にシステム稼働の必要性について本気度を伝え、2022年9月に無事稼働することができた。

また、壁にぶつかっても、社長が「これからは担う若い世代が思うとおりに変えていくように」と変革を応援してくれたことも大きく、トラブルを乗り越えることができた。

一方で、販売部部長は、この件を通じてツール利活用は目的ではなく手段に過ぎないと感じた。経営の目的を明確に言語化できてい

ないことが課題であり、抜本的に会社を変革していく必要性を感じていた。

FFG に紹介された DX 認定の申請を通じ、会社の将来を考える場に出会う

そんな時、伴走支援者である FFG の ITC 銀行員より DX 認定制度を紹介された。

DX 認定の申請に向け、社長と販売部部長、そして伴走支援者である ITC 銀行員で外部環境の変化や会社の未来についてディスカッションを行った。その中で、企業の存在意義（パーパス）や経営ビジョンを整理することの大切さ、DXを進める目的を改めて考えることができることに気が付いた。

「誰をどう幸せにしたいのか」を見つめ直し、パーパス「八女茶の体験を世界の生活者へ」と経営ビジョン「お茶と技術が親和することで再構築される新たな喫茶体験の提供者となる」を策定した。

日本茶業界は、新型コロナウイルスによる接触機会減少により国内需要が減退した一方で、ティーバッグによる喫茶需要が高まっており、海外では日本製茶葉に対する注目が高まっているなど大きな変化が起きている。

古賀製茶本舗では、このような外部環境の変化を踏まえ、銘茶として名高い八女茶を「安心安全な日本製茶葉」として、また、食品の製造工程における品質管理システムである HACCP（ハサップ）認証を取得した工場で製造した安全で利便性の高い「ティーバッグ」で、新しい喫茶体験を海外市場に向けて提供していくことを目指すこととした。

そして、経営ビジョン実現のために①情報のデジタル化、②業務プロセスのデジタル化、③ビジネスのデジタル化という 3 段階に分けた DX 戦略を立案し、2022 年 8 月に「DX 戦略書」として HP で公表した。

FFG の ITC 銀行員が作成した DX 戦略書の

草案を、3 人で話し合いながら磨いていくことで全体像が言語化できるようになった。

そして、戦略策定のわずか 1 か月後の 2022 年 9 月 1 日に DX 認定を取得し、DX-Ready 企業となった。

ITC 銀行員という新たな存在と伴走者から見た支援

このプロジェクトを通じて、古賀製茶本舗は IT 経営支援者として ITC 銀行員という新たな存在を手に入れた。



「プロジェクトを進めていく上で、いくつかの壁にぶつかりました。そんな時、ITC 銀行員の方は冷静に問題点を整理して、解決に向けた選択肢を我々にご提示いただき、着実に成功まで導いてくださいました。」

「この経験を通して、DXを進めていくには、経営者と推進者だけではなく、支援者の存在が必要であると気づきました。」

「そして、弊社の事業を良く理解し、何とんでも信頼できる銀行の方が支援者になっていただけることは我々にとってもありがたいです。」

同社で IT 経営推進の旗を振った販売部部長は、IT 経営支援者である ITC 銀行員の存在の大切さを訴える。

ヒト・モノに関する2つの補助金制度の採択を支援

FFG は以下の2つの支援制度の申請もサポートし、中小企業で不足しがちなヒト・モノの観点でも会社を支援した。

① デジタル化応援隊事業（ヒト）

中小企業・小規模事業者のデジタル化・IT 活用のサポートのため、フリーランスや兼業・副業人材等を含めた IT 専門家を「中小企業デジタル化応援隊」として選定・支援する取組。

② IT 導入補助金（モノ）

中小企業・小規模事業者が IT ツール導入に活用できる補助金。

伴走支援者から見た DX 支援の方法、活動の要点

本件を担当した FFG の ITC 銀行員は、DX を進めていく上で「会社が DX を自分事化して、オーナーシップを発揮してもらうことが大事」と考えている。「中小企業は変革に必要なオーナーシップを有していることが多く、実は自分事化と親和性は高い。一方で、客観的にファシリテートしてくれる伴走者が不足していることが多いため、その点を支援することが重要」と語る。

伴走支援者としては、会社が変革に向けて自発的に行動できるようにファシリテートを行い、今置かれている外部環境とその変化を理解してもらうことの重要性を伝える。

その上で、会社が DX を人任せにせず、経営者自身に会社の未来について考えてもらい、パーパスや経営ビジョン、戦略を言語化するために、（答えを全て教えるのではなく）問いかけや選択肢を提示するなど、「ナッジ（ちょっとしたきっかけを提供して自発的な行動変容を促す手法）」の活用を心掛けているという。

また、同行員は、支援者目線で DX 活動全体を振り返り、以下の点が重要であると語る。

- ① 外部環境の変化に目を向けて、その変化に対応すること。（上位目的である外部環境の変化への対応を出発点に考える）
- ② 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。（「人々の生活を豊かにする」という生活者起点で、あらゆるシーンごとの成功体験を横断的に捉える）
- ③ DX プロジェクト遂行には支援者の存在が必須、事業理解があり信頼できる銀行の IT コーディネータは◎（信頼できる IT 経営支援者として、ITC 銀行員はピタリ）

古賀製茶本舗は、今後もいちばん身近な、いちばん頼れる、いちばん先に行く、ITC 銀行員に支援者として伴走をお願いしていく予定だ。



IT コーディネータ協会 会長賞の授賞式にて

IT コーディネーターとの対話で明確になった経営課題を解決するためのDX 戦略

事例 7 | 株式会社 NISSYO【伴走支援】

【トピック】

- ・ 20年で売上を10倍にした「ありえない町工場」が感じた危機感「Change or Die」
- ・ ITC との出会いで明確になった3つの経営課題
- ・ 企業理念とビジョン、経営課題を解決するためのDX 戦略
- ・ DX 認定を2022年6月1日に取得

企業概要

法人名	株式会社 NISSYO
本社所在地	東京都羽村市
業種	電気機械器具製造業
設立年	1967年
従業員数	200名
関連 URL	https://www.nissyto.tokyo/

20年で売上を10倍にした「ありえない町工場」が感じた危機感「Change or Die」

株式会社 NISSYO は、特注トランス、電源機器の開発メーカーとして、20年で売上を10倍にした「ありえない町工場」として有名である。同社は、会社を成長させる仕組みとして、①経営計画をオープンにする、②全員参加の改善大作戦、③納期を他社の1/3にする、④外国人の積極的な採用、等の大胆な対策を考案、社長のリーダーシップの下に実現してきた。

また、デジタル化により、60万枚/年の紙削減を達成し、モバイル技術の導入による顕著な成果が評価され、MCPC (Mobile Computing Promotion Consortium) Award2018を受賞した。生産管理ソフトウェアメーカーと協力し、Web-EDI (インターネットのWebブラウザ上で受発注や請求書処理

などを行う仕組み)を開発するなど着実に成果を出してきた。

MCPC Award 2018

モバイルコンピューティングの活用について、さまざまな分野・業界への普及促進に取り組むMCPC(Mobile Computing Promotion Consortium)が、モバイルコンピューティングシステムの導入によりIoT/AI分野での「業績向上」「業務の効率化」「モバイル技術の効果的活用」などの顕著な成果をあげた企業として、NISSYOが選定されました。

ユーザー部門での受賞は、全国で9社のみです。

(受賞企業: みずほ銀行、プリンスホテル、双日etc)



株式会社 NISSYO 提供

しかし、日本のものづくり企業を取り巻く環境変化は激しく、デジタル技術を活かした変革にいち早く取り組んできた同社でさえも、新技術に取り残されていると感じる場面を迎えていた。

「知らない間に NISSYO がなくなってしまふのは嫌だ。もっと早く、もっと確実にデータを日々の仕事に活かして、早く能力を伸ばしたい」と社長は考えるようになった。その

ような時、社長は地元の青梅商工会議所主催のセミナーで IT コーディネータ協会が開発した経営者講座に参加し、DX 認定制度を知ることとなる。その場で、講師を務めていた IT コーディネータ（以下「ITC」という。）に、今後どのように DX を進めていくべきか相談してみようと考えた。

ITC との出会い・対話を通じて3つの経営課題を明確化

ITC と対話をする中で、「数年後にどういう会社になりたいか」という経営ビジョンを実現するために、社長が潜在的/顕在的に認識していた経営課題が明確になった。それは以下の3点である。

- ① Google Workspace による全社共通ポータルサイト「アスヨク DX」の体系化：
このポータルサイトは、従業員の自主的な取組として開始したが、様々な種類のアプリが混在し、利用頻度もまちまちという状況となっていたため、機能を集約・体系化する必要があった。
- ② データを生産性向上の取組に結び付ける仕組みの構築：
品質向上やクレーム等の状況は、タブレットや大型ディスプレイで「見える化」していたが、これらのデータが即座に現場の改善に結びつく仕組みがない状態であった。
- ③ DX 推進に向けた体制確保戦略策定：
最新デジタル技術をどのように取り込み、推進すればよいのか、また必要な人材をどう確保・育成するのかといった体制づくりに関する全社的な戦略の立案が求められていた。

明確になった上記3つの経営課題解決に向けて、これまで作ってきたシステムの活用・発展も含めた DX 戦略を、ITC との対話を繰り返しながら策定していった。

返しながら策定していった。



株式会社 NISSYO 提供

“人の手を介するものづくり”を強みとした企業理念とビジョンの策定

NISSYO の経営理念は、「私達はお客様に喜ばれる仕事を通して人材を育成し、広く社会に貢献する」である。同社の製品は乗り物に使用されるトランス（変圧器）や、携帯電話やパソコンに入っている半導体を作る装置であり、情報化社会における人々の生活基盤を支えている。

経営理念を基に文書化した経営ビジョンは、「私達は、“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、5年後に従業員 300人を目指します。」というものである。

経営ビジョンを実現するための行動指針として、「Change(DX) or Die（変わらないと無くなる）」「Fast eats Slow（早いものが、遅いものに勝つ。）」という標語を全社で共有し、「留まらず、常にチャレンジする」姿勢を明らかにした。

経営課題を解決するための DX 戦略

また、上記のビジョンを実現するための DX 戦略として、①データドリブン経営の実践②IT 化を進めることによる生産性の向上③パッ

クオフィス業務の最適化、をそれぞれ推進し、毎年売上の 0.3% を DX 推進のために投資している。現在も同社は、経営戦略室や部門型横断組織である DX 委員会を中心として全社一丸で DX に取り組んでいる。

同社の DX 戦略及び目標値は以下のとおりである。

① データドリブン経営の実践

自社制作したクラウド型ポータルサイト「アスヨク DX」によるバックオフィス業務のクラウド化を目指し、2027 年 6 月までにデータドリブン経営に必要な BI（ビジネスインテリジェンス：蓄積されたデータを分析し業務や経営意思決定に活用できるようにすること）ツールをアスヨク DX に 50 個作成し、機能を集約する。

② IT 化を進め生産性を向上

一人当たりの粗利益額向上（2027 年 6 月までに 1,240 万円）の達成、一人当たり人件費及び労務費の改善（2027 年 6 月までに 570 万円）の目標数値を掲げている。

③ バックオフィス業務の最適化

データ分析力の向上のため 20 名のデジタル人材育成を掲げている。

これまで毎年実施している「経営計画発表会」で、企業理念や標語は明示されていたが、DX 認定の取得に伴い「ビジョン」「DX 戦略」「目標値」が明確になった。

これら 3 つの目標を達成するために、各部門作成の「実行計画書」を通じて、「NISSYO PDCA サイクル」を回すことで進捗管理もできるようになった。



株式会社 NISSYO 提供

既に取り組を実施し、成果を上げている事業者にとっての伴走支援者の役割

同社では、商工会議所主催のセミナーをきっかけに、経営者が DX に向けたマインドセット変革を行うとともに、伴走支援者である ITC によるサポートが始まった。

それまでの経営においても、同社は自ら生産性向上やデジタル化に積極的に取り組み、成果を上げていた。このような事業者にとって、伴走支援者あるいは外部支援者の役割は、外部の新鮮な目を通じて自社の経営状況を確認しながら将来ビジョンを再構築できるという点に尽きるであろう。

これまで同社が試行錯誤を重ねながら実践してきたデジタル化の取組を改めてヒアリングし直したことにより、新たな切り口での経営課題の発見につながった。

同社を担当した ITC が伴走支援者として心がけているのは、まず経営者の思いや会社の風土を尊重することである。その上で、第三者的な立場として、言語化が十分にできていない経営ビジョンやビジネスモデルについてディスカッションをすることや、支援制度や事例を紹介するなどのテクニカルな面で新鮮な情報をタイミングよく提示することが大事であると考えている。

これまで社長の頭の中であり、暗黙知となっていた経営ビジョンやビジネスモデルが文書化され、しかも公表されることにより、社員にも取引先にも改めて周知することができ、これからのデジタル化の道筋、戦略や環境整備、投資額等が明確になった。

こうした取組を経て、同社は 2022 年 6 月 1 日に DX 認定を取得した。



株式会社 NISSYO 提供

DX認定はゴールではなくスタートであり、同社のユニークなチャレンジはこれからも続く。

社長が外部から多くの刺激を受け、データドリブンによる様々なアイデアを繰り出すことにより、従業員は日々の業務にそれらを活かし、「唯一無二のありえない町工場」として成長し、成果を上げ続けることであろう。

同社のデジタル化による企業変革ストーリーは、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取組といえる。



IT コーディネータ協会 優秀賞
(情報処理推進機構理事長賞) の授賞式にて

ITC 協会 提供

IT コーディネータによる伴走型支援を通じて、経営理念「農業者への奉仕と提案」を実現

事例 8 | 株式会社みらい蔵【伴走支援】

【トピック】

- ・ 農業経営のデジタル化による大変革の必要性
- ・ 「土づくり」に着目し、土壌分析データを活かしたデジタル農業の推進
- ・ データを活かした農業（デジタル農業）を拡大するための DX 戦略
- ・ ITC による経営者への伴走支援とビジョンの深化

企業概要

法人名	株式会社みらい蔵
本社所在地	大分県豊後大野市
業種	農業資材小売業
設立年	1997 年
従業員数	20 名
関連 URL	https://mirai-zou.co.jp/

農業経営のデジタル化大変革の必要性

株式会社みらい蔵は大分県豊後大野市で農業資材販売、米穀集荷、農産物検査、土壌分析等の事業を展開している企業である。

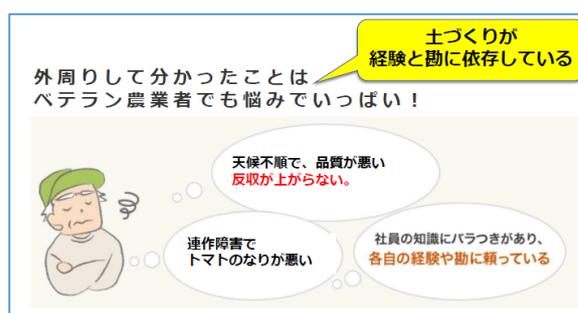
同社の顧客である農業者（農家）は、高齢化や人手不足、資材の高騰、多発する自然災害、温暖化による栽培管理の難しさ等、大変厳しい経営環境にさらされている。また、SDGs のような地球環境・社会課題への関心の高まりや、顧客ニーズの多様化、国の有機農業へのシフト宣言等の外的環境変化に対応する観点からもその変革が求められている。

同社では、これらの環境変化に対応するためには、デジタル化による大変革が必要であると考えている。

「土づくり」に着目し、土壌分析データを活かしたデジタル農業の推進

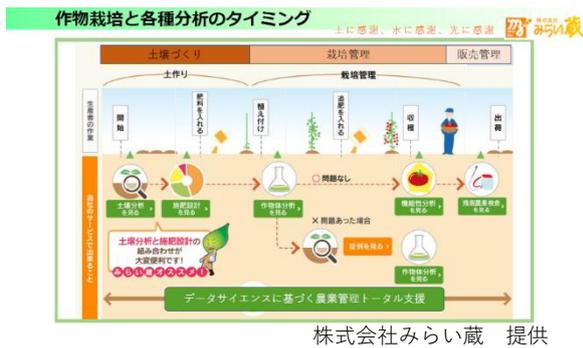
同社は、従来から農業の根本である「土づ

くり」に着目してきた。多くの農場を訪問してみると、ベテランの農業者であっても、土づくりは経験と勘に依存しており、収穫量や連作障害等に課題があっても、「どのように対策すればいいか」に悩まされていることが分かった。



株式会社みらい蔵 提供

この状況に対応するためには、土の状態を土壌分析によってデータで見える化し、その分析結果にもとづいた施肥設計を行うことが重要と考え、土壌診断施肥設計システム「ソイルマン」を開発し、データに基づく「土づくり」の推進を農業者に提案することにした。



土壌診断施肥設計システム「ソイルマン」は、大分県ビジネスプラングランプリの大賞を受賞し、当該補助金を得て開発し、クラウドサービスとして、事業展開を開始した。

現在では、全国から土壌分析の依頼が年間6,000件、ソイルマンの利用者数が累積1,000件のビジネスにまで成長している。

データを活かした農業（デジタル農業）を拡大するためのDX戦略

同社は、2022年3月31日にDX戦略を公開し、7月1日には経済産業省の「DX認定」を取得した。このDX戦略は、データを活かした農業（デジタル農業）を5年後（2027年）までに50経営体、2,000haに増やすことを目標に掲げ、毎年売上高の1%をIT化やデジタル化、人材育成への投資に充てるとしている。また、毎年事業計画を立案し、経営方針発表会においてDX推進の進捗を共有し、継続的に改善していくことも定めている。

具体的には以下2つのDX取組を目指している

- ① 農業者と対話型でオリジナル肥料、栽培ノウハウを提供できる「ソイルマンシステムII」の開発
- ② 米穀事業で委託契約、集荷、検査、支払、販売までを一貫してつなぎ、スピーディかつ正確で効率的なサービスを提供する「米穀流通システム」の導入。これらデータを活かした農業（デジタル農

業）を推進し、農業の生産性を高め、無駄な肥料を極力抑えつつ、人や環境にやさしく、社会に対して安全で安心な食糧を提供できる次世代型農業の確立を推進するために、社内にDX推進室を設置し最新情報処理技術の情報収集及び環境整備を進めている。

同社は、「わがみらい蔵の存在は社会にあり、その存在意義は農業経営者への奉仕と提案にある」を経営理念に掲げ、自社の存在意義（パーパス）と自社のお客様は誰なのか、またお客様に提供する価値は何かを整理した上で、それを実現するためにDX戦略を策定している。

ITCによる経営者への伴走支援とビジョンの深化

同社の伴走支援を担当したITコーディネータ（ITC）は前社長の頃（2011年）より、良き伴走者として経営者に寄り添いながら支援を続けている

伴走に当たり、同ITCは前社長と対話をくり返しながら、同社の存在意義や経営理念に立ち返って、数年先のあるべき姿であるビジョンを磨き深化させてきた。



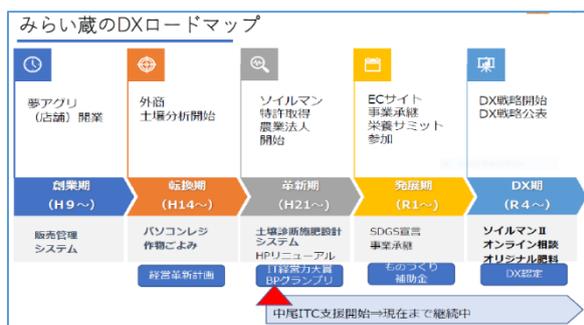
株式会社みらい蔵 提供

また、2020年の事業承継を機に、改めてデジタルガバナンス・コードに沿って新社長にヒアリングを行い、新社長（現社長）に対して以下のような二つの支援を行った。

一つ目は、新社長が把握した3つの経営課

題（①日々のデータ分析による商品回転率の向上及び在庫額の削減、②外部環境の変化による米穀事業、店舗販売等既存ビジネスモデルの再構築の必要性、③営農指導力、技術力の向上の必要性）に対する施策を具体化し、経営会議で今後の方向性を協議するとともに、同社が顧客に提供すべき価値を明確にしてきた。

二つ目は、活動目標を具体化し、「デジタル農業を実施する経営体を5年後（2027年）までに50経営体、2,000haに増やすこと」をKPIとして公表するサポートを行った。また、これらの戦略をとりまとめ、DX認定の申請提案などのサポートを行った。



株式会社みらい蔵 提供

このように、同 ITC は、伴走支援者として経営者の対話の相手となり、外部環境の変化、前社長の知見、デジタル技術の発展、他社事例等も反映しながら、同社がこれから進むべき道としてのDX戦略をまとめ、DX認定の取得に至るまで支援してきた。

デジタルガバナンス・コードが示すDXの取組のステップに沿いながら文書化することによって、新社長のビジョンや覚悟が明確となり、新体制の基盤がしっかりと構築することが可能となった。同社は、デジタルガバナンス・コードに沿って、自社の状態がどのような段階にあり、目指すべきビジョンに対してどのような課題があり、何をなすべきかということを問い直すことによって、新社長が

自社のDXの進め方をしっかり整理することができた。

同社は新社長のリーダーシップの下でITCの伴走支援を受けながら、着実にDXに向け歩み出している。



ITコーディネータ協会 最優秀賞

(経済産業省商務情報政策局長賞)の授賞式にて

ITC協会 提供

デジタルガバナンス・コード実践の手引き 1.0 DX 取組事例集

デジタルガバナンス・コード実践の手引き 1.0 の DX 取組事例集については[こちら](#)でご覧いただけます。

DX に取り組まれている企業様の事例を
全国各地からピックアップしてご紹介します！



DX セレクション 2022 選定企業の経営者からのメッセージ

DX セレクション 2022 選定企業の経営者の方々から、それぞれの企業がDXを進めていく上で重要とされる「パーパス」や「ビジョン」、経営者の考えをどのようにして現場の社員に伝えていけばよいか等、これからDXに取り組んでいく中堅・中小企業等の皆様へのメッセージを寄せていただきました。

DX セレクション 2022 グランプリ



株式会社山本金属製作所

(製造業／八尾ローカルナレッジシェア推進ラボ推薦)

【企業概要】 企業 URL: <https://yama-kin.co.jp/>

所在地：大阪府大阪市

資本金：215 百万円

グループ総従業員数：300 名

金属切削加工業を生業とし、精密加工技術、ロボットシステムインテグレーション及びセンシング制御・計測評価の3つのコア技術を活かし、機械加工というものづくりプロセスから新たな価値の創造に取り組んでいる。

【経営者からのメッセージ】



株式会社山本金属製作所

代表取締役社長

山本 憲吾

DXという言葉に惑わされず、自社の5年先を見据えた“経営課題とは何か”を経営者自らが考え、優先順位を決め、会社全体で共有することを勧めます。

明確な課題さえ示すことが出来れば、おのずと解決方法として、デジタル技術を活用する機会と向き合えます。日常のオペレーション業務で特に時間のかかっている仕事、属人的になっている仕事、長年ルーティン化した仕事にヒントが隠れているはずです。

“小さな変革を繰り返し実行する”ことが重要と考えます。

DX セレクション 2022 準グランプリ



株式会社日東電機製作所

(電気機械器具製造業／群馬県 IoT・AI 推進研究会推薦)

【企業概要】 企業 URL:<https://www.nitto-e2.co.jp/>

所在地：群馬県太田市

資本金：80 百万円

従業員数：145 名

国内電力会社や大手重電メーカー向けに「配電盤」と呼ばれる電力制御装置を設計開発から一貫生産。電線加工ロボットの開発や社内アプリ開発など自分達で作って自分達で使う DX に取り組んでいる。

【経営者からのメッセージ】



株式会社日東電機製作所

取締役社長

青木 孝浩

デジタルトランスフォーメーションが日本全体の課題となっている今、中小企業がDX人材を獲得するのは至難といえます。だからこそ業務を熟知した社員を教育し、デジタルを活用して課題を解決できるようにする取組が必要と考えます。同時に、デジタル化が目的とならないよう常に問題の本質へ立ち返ることも重要です。

DX セレクション 2022 準グランプリ



株式会社リョーワ

(油圧装置メンテナンス業／北九州市 IoT 推進ラボ推薦)

【企業概要】 企業 URL: <https://e-ryowa.com/>

所在地：福岡県北九州市

資本金：20 百万円

従業員数：24 名

本業である油圧装置の販売・修理・メンテナンスのほか、2018 年から AI による外観検査システム開発を手掛け、事業の転換を図っている。

【経営者からのメッセージ】



株式会社リョーワ

代表取締役

田中 裕弓

DX の本質は、デジタル化ではなく変革です。課題解決のためにどんなことがあっても変革しようという経営者の強い意志、マインドセットが不可欠です。めざすビジョンと現状のギャップを課題として抽出し、その解決方法でデジタルツールを利用する。まずやってみて、走りながら修正する。規模の小さい中小・中堅企業だからこそできることだと思います。

DX セレクション 2022 審査員特別賞



もりやま園株式会社

(農業/青森県 IoT 推進ラボ推薦)

MORI・YAMA・EN

【企業概要】 企業 URL: <https://moriyamaen.jp/>

所在地：青森県弘前市

資本金：9 百万円

従業員数：9 名

100 年以上続くりんご農家。農業を成長産業に変え、マイナスをプラスに変え、農業を知的産業に変える、を経営理念に掲げ、果樹に特化したクラウドアプリケーションの開発、摘果りんごを活用したシードル等の加工販売、労働生産性の向上に取り組んでいる。

【経営者からのメッセージ】



もりやま園株式会社

代表取締役

森山 聡彦

皆さん、自分が1時間仕事して、会社にいくら売上をもたらしているか知っていますか？日本の全産業の平均は5,000円です。それより上ですか？下ですか？5,000円未満の産業は淘汰される運命にあります。日本の農業は1,500円です。これでは最低賃金すら払えません。今までのやり方はもう終わっているのです。やり方を180度変えれば、伸びしろしかないという事でもあります。5,000円未満の仕事を炙り出し、それ以上の仕事に集中していくためには、作業の見える化が必要なのです。

以下、DX セレクション 2022 優良事例



アイビック食品株式会社

(食料品製造業/札幌市 IoT イノベーション推進コンソーシアム推薦)

【企業概要】 企業 URL: <https://ibic.info/>

所在地：北海道札幌市

資本金：50 百万円

従業員数：50 名

北海道素材を中心に様々なたれ・だし・スープを製造。食に関わる全ての人・企業・地域の HUB となる施設を目指し、北海道・食・DX をテーマとした北海道の食の DX 拠点「GOKAN～北海道みらいキッチン～」を2021年9月にオープン。

【経営者からのメッセージ】



アイビック食品株式会社

代表取締役

グループ代表 牧野 利春

コロナ禍で周りの環境が変化し続けていく中で、弊社は自社内の設備のデジタル化やDXではなく、お客様の商品や販売促進への付加価値、販促活動のサポートを行う事が出来る施設として GOKAN を立ち上げました。

弊社のお客様はもちろんのこと、北海道の食に関わる全ての方々がこの施設を HUB としてつながり、一緒に変革していくことを目的としております。

社員と蔵と革新力。

高清水

秋田酒類製造株式会社

(製造業/秋田県 IoT 推進ラボ推薦)

【企業概要】 企業 URL: <https://www.takashimizu.co.jp/>

所在地：秋田県秋田市

資本金：60 百万円

従業員数：114 名

秋田流の酒作りの技法を守る清酒の醸造元であり清酒出荷量は東北最大級。清酒製造における杜氏や蔵人の休日出勤や深夜早朝業務、担い手不足という課題を解決するため、発酵タンクをモニタリングし、生産ラインを遠隔監視できるシステム構築を進めている。

【経営者からのメッセージ】



秋田酒類製造株式会社

社長

平川 順一

弊社「高清水」では、長年の経験を有する蔵人の高齢化のため、若手の蔵人の育成が急務です。IoT はベテランの蔵人の経験や勤を可視化し、酒づくりに情熱をそそぐ若手の蔵人をサポートできるものと考えています。将来的には、IoT を利用して、作業効率の向上や保全管理の強化などの省力化にも努めてまいります。



株式会社丸秀

(輸送機械器具製造業/山形県 IoT 推進ラボ推薦)

【企業概要】 企業 URL: <https://www.k-maruhide.co.jp/>

所在地：本社/東京都大田区
工場/山形県長井市

資本金：80 百万円

従業員数：170 名

トラックの車体部品、乗用車のミッション部品など輸送用板金部品を自社内設備で一貫生産。自動車の EV 化に対応するため、現場情報電子化、稼働状況の見える化、製造設備の自動化など IoT 技術を活用して QCD を大幅に向上することに取り組んでいる。

【経営者からのメッセージ】



株式会社丸秀

代表取締役

小林 隆志

DX を推進するには、実際に使用する現場の協力が必要です。現場の方はやり慣れた作業を変更することに抵抗感があり、稼働状況の見える化は監視されていると感じています。DX の目的を十分に説明し、システムの構築には現場の意見を反映し、効果を実感してもらうこと、やらされ感を無くすことが大事です。

SMART HOTEL SOLUTIONS

株式会社スマートホテルソリューションズ
(宿泊業/白山市 IoT 推進ラボ推薦)

【企業概要】 企業 URL: <https://sh-sol.jp/landing-page/home>

所在地: 東京都千代田区

資本金: 49 百万円

従業員数: 25 名

自社運営のホステル「bnb+」の運営、及び顔認証でチェックインや決済が可能なホテル管理システムの開発・販売。石川県白山市の白峰エリアで現地観光事業者で構成する「エリアプラットフォーム」を構築し、地域（里山）観光モデル化している。

【経営者からのメッセージ】



株式会社スマートホテルソリューションズ
代表取締役社長
高志保 博孝

DX などと大袈裟に言われますが、単に、こんなの出来ないかな？と思ったことをシステムで実現するだけです。エンジニアでなくても、その想像が容易な時代になっています。何が出来るか？もはや判断の必要もありません。大体、実現できます。コストハードルも下がってきています。特別な経験や技術がなくとも DX は可能です。



株式会社テック長沢

(機械・部品製造業/柏崎市 IoT 推進ラボ推薦)

【企業概要】 企業 URL: <https://www.tec-naga.com/>

所在地: 新潟県柏崎市

資本金: 20 百万円

従業員数: 180 名

素形材の切削加工をコア技術に、自動車、エネルギー、印刷機、半導体、産業用設備など幅広い産業向けに、高品質な加工部品を提供。DX ビジョンを掲げ「マネジメントの改革」「技術力のダントツ向上」の実現に取り組んでいる。

【経営者からのメッセージ】



株式会社テック長沢
代表取締役
長澤 智信

DX の取組には、企業文化の変革が必要です。トップの強い意志と、その協力者を社内から見つけることが近道になります。デジタル技術で組織をより良くしたいと思っている社員がきっといるはず。埋もれてしまっている人材を、発掘して、丁寧に支援してみてください。それが切り口となり、DX につながると思います。



株式会社新日本コンサルタント

(建設業/富山市 IoT 推進ラボ推薦)

新日本コンサルタント

【企業概要】 企業 URL: <https://www.shinnihon-cst.co.jp/>

所在地：富山県富山市

資本金：80 百万円

従業員数：216 名

重点 3 事業分野（ストックマネジメント、防災・減災、低炭素社会作り）を中心としたコンサルタント事業に加え、次世代型インフラマネジメント事業サービス（DX 事業）の提供や PPP/PFI 事業の創出に取り組む。

【経営者からのメッセージ】



株式会社新日本コンサルタント

代表取締役社長

市森 友明

社会インフラの効率的な維持管理において、DX の導入はそのサステナビリティを高める一助になると考えます。当社の道路維持管理クラウドサービス「みちクラ」は、地方自治体の既存業務にデジタル技術付加することで維持管理サービスの潜在価値を創出し、新たなビジネス領域をつくりだしました。このように DX で創り出した価値は社会インフラ市場において付加価値となります。



HIGUCHI

株式会社樋口製作所

(輸送用機械器具製造業/各務原市 IoT 推進ラボ推薦)

【企業概要】 企業 URL: <https://hig-jp.net/>

所在地：岐阜県各務原市

資本金：20 百万円

従業員数：260 名

板金プレス加工、金型の製造を行い、深絞り加工や成型加工が主要製品。製品を加工するための金型や溶接治具、生産設備を自社で一括生産できることが強み。ブリッジエンジニアを中心に、生産・管理両面の業務改革とともに、培った IT 技術のサービス化を進めている。

【経営者からのメッセージ】



株式会社樋口製作所

代表取締役社長

樋口 徳室

現場がより便利に確実に使いこなせる DX 活動の取り込みは、企業が生き残るために必要不可欠であると確信しています。「身の丈から始める DX」をキーワードに当社社員が自発的に活動しコツコツ積み上げたこれらの事例が、他社でも使える価値創造ツールとして皆様のご参考になれば幸いです。



西機電装株式会社

(製造業／新居浜市 IoT 推進ラボ推薦)

【企業概要】 企業 URL:<https://g-nishioka.co.jp/nishiki/>

所在地：愛媛県新居浜市

資本金：10 百万円

従業員数：53 名

造船所、製鉄所、港湾などで使用される各種大型クレーンについて、顧客からの仕様に基づき、筐体の設計から製造、制御盤を製造。また、kintone 導入を検討している中小企業向けに導入コンサルティング、アプリ開発も手掛けている。

【経営者からのメッセージ】



西機電装株式会社

代表取締役社長

西岡 圭

DX を進めるに当たって、弊社のようにスモールサイズ、かつ、簡単なところからデジタル化を始めて、この活動を継続することが大切だと思います。活動を継続することでデータのデジタル化が進めば、それらを組み合わせることで生まれる新たな効率化アイデアが社員から主体的に出るようになると思います。



四国情報管理センター株式会社

(情報通信業／高知県 IoT 推進ラボ推薦)

【企業概要】 企業 URL: <https://www.jokan.co.jp/>

所在地：高知県高知市

資本金：48 百万円

従業員数：144 名

公共・民需・医療の各市場で築いてきたノウハウと日々進化する新しい技術を集結し、システムコンサルティング、システム開発・保守などのソリューションを提供。地方都市が抱える課題を解決するために先進的な技術を社会実装する DX 事業に注力するとともに、多くの顧客企業の業務システムを構築してきた経験を活かし、地域企業の DX 推進支援も行っている。

【経営者からのメッセージ】



四国情報管理センター株式会社

代表取締役社長

中城 一

従来の慣習や前例では、変化が激しい時代を乗り越えることはできません。
経営者は時代の変化に対応するために新たな事業を構築する必要があります。
従業員は事業の変化に対応するために新たな能力を構築する必要があります。
DX は経営者と従業員にとって将来の道標になるものと考えます。



株式会社
セイブ

株式会社セイブ

(製造業/佐賀県 IoT 推進ラボ推薦)

【企業概要】 企業 URL: <http://aritaseibu.co.jp/>

所在地：佐賀県西松浦郡有
田町

資本金：57 百万円

従業員数：53 名

電線とその支持物との間を絶縁するために用いる器具「碍子（がいし）」を製造・販売。AI ロボットを用いた検品工程の自動化、IoT とクラウドを用いたデータに基づく品質管理に取り組み、労働集約型の窯業スタイルから脱却した業界初のスマートファクトリーを目指している。

【経営者からのメッセージ】



株式会社セイブ

代表取締役社長

秋山 二郎

必ずしもデジタルである必要はないですが、限られた時間の中でできるところからデジタルを前提に業務改善することをお勧めします。DX に関する取組は「5S と改善活動」の延長線上にあると思います。そして、社内に潜む IT 好きな従業員の方の発掘と成長がデジタル導入を一過性で終わらせないために重要なことと考えています。



Fujita Works

株式会社藤田ワークス

(高精度精密板金加工業/鹿児島県 IoT 推進ラボ推薦)

【企業概要】 企業 URL: <https://fujitaworks.com/>

所在地：鹿児島県霧島市

資本金：10 百万円

従業員数：133 名

高度で精密な技術を要求される半導体、液晶製造装置、クロールアルカリ並びに水素生成プラント、車両（新幹線含む）を主体とした高精度精密板金加工に特化。最先端テクノロジーの積極的な導入と独自構築の生産支援システムの相乗効果により高い生産性を上げている。

【経営者からのメッセージ】



株式会社藤田ワークス

代表取締役社長

藤田 幸二

弊社では VUCA 時代を勝ち抜く戦略として最新鋭設備の導入に加え、DX・AI をフル活用した事業展開を進めています。また、人を大切にした「人中心の経営」には人財育成が欠かせません。鹿児島の地の利を活かしグローバルに戦える人を育み、「ダントツ No.1 企業」として健全経営を行い社会貢献につなげて参ります。



株式会社 okicom

(情報通信業／恩納村 IoT 推進協議会推薦)

【企業概要】 企業 URL: <https://www.okicom.co.jp/>

所在地：沖縄県宜野湾市

資本金：50 百万円

従業員数：75 名

建設業向けの IT ソリューションの提供や、自社開発の GIS（地理情報システム）を活用したソフトウェアの自治体への提供など、ソフトウェアの開発やネットワーク構築を行う IT 企業。地域の IT 企業として、自社及び地域商材・地場産業の DX に取り組んでいる。

【経営者からのメッセージ】



株式会社 okicom

代表取締役

小渡 玠

DX は、デジタルとトランスフォーメーション＝変革の2つから構成されています。デジタル活用や IT ツールの導入は、社員でも推進できますが、会社を変革して行くことは経営者にしかできません。影響を受けない業界がないほど、テクノロジーの進化は、劇的且つスピーディーに進展しています。経営者は環境適応業です。3 年後、5 年後、成長し続けるには、それを的確に捉え、適応出来る会社であると考えています。デジタルの波を捉え、乗りこなすマインドを持った経営者が増えることを期待しています。