



DX Selection 2024



DX Selection
2024



DX認定

グランプリ

浜松倉庫株式会社（倉庫業） / 静岡県浜松市

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

資本金 : 54百万円

従業員数 : 116名

代表者 : 中山彰人



浜松倉庫

【事業概要】

- 倉庫事業、運送事業、
駐車場事業等

【企業理念】

- 正確に、迅速に、親切に



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 2015年より、生産性向上のための将来を見据えた新しい業務の在り方を、**若手管理職を中心とした社内プロジェクトで検討**させた。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- 「お客様に対して持続可能で豊かな社会を実現させる物流サービスの提供」を実現させるために「収益力の強化」「高付加価値サービスの提供」「経営基盤の強化」を進める。

【DXを推進するための戦略】

- 「**ロボット」「AI」「BIツール」「新チャレンジ」「新倉庫**」を推進することで、「省力化・省人化の実現」「ステークホルダーとの協業体制」「新分野(医療等)への参画」の実現を目指す。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用取組】

- 集中的に社内システムや業務改善の仕組みを学ぶ研修を行い、人材育成に努めている。
- 毎月DX推進担当が**各営業所を定期訪問**することでDX推進をフォローする体制を整えている。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- 「DX戦略実務執行総括責任者（代表取締役社長）」を責任者とし「DX経営戦略事務局」が戦略策定および推進・人材育成とシステム管理・セキュリティの推進を図っている。

【成果】

- 生産性が30%向上**し、新センターに必要な人員(10名)を確保することができた。
- 従業員のマインドチェンジができ、デジタルを活用した**業務改善プランを立案**可能になった。

DX推進による成果

【事務系】

DX実践前

データ入力に
費やす時間

1日業務の

80%

基幹システム
WEBサービス
i/fツール

DX推進後

データ入力に
費やす時間

1日業務の

5%



【現場系】

DX実践前

経験と勘で
進捗を判断

↓
人員配置に
無駄な時間

基幹システム
BIツール

DX推進後

リアルタイムに
進捗把握可

↓
**迅速・適正な
人員配置**

生産性 30%向上
従業員の改善能力向上
営業利益率4.5%向上達成



わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 社内プロジェクト形式で進めたが、特に下記の3点を意識した。
 - ①自分たちで一から考える**：ボトムアップ型のプロジェクト（従業員一人ひとりが脳みそに汗をかく・ゼロベースで業務を考える）
 - ②お客様を巻き込む**：サプライチェーン全体を意識する（顧客アンケートの実施・データ提供いただく手段を複数用意）
 - ③従業員のマインドチェンジ**：小さな施策を複数おこなう（徐々に味方を増やす・PJの達成感を小さなサイクルで実現する）

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 業務改革を踏まえた基幹システム刷新により、**生産性が30%向上**し新センターの必要人員(10名)を確保できた。
- 従業員のDXに対するマインドが向上**し、従業員のアイデアで複数システム連携（WMS × BI × RPA × モバイル）が実現。
- お客様に対して、様々なデータを提示することができるようになり、具体的な改善や料金改定が進み、**打合せの活発化**に繋がった。

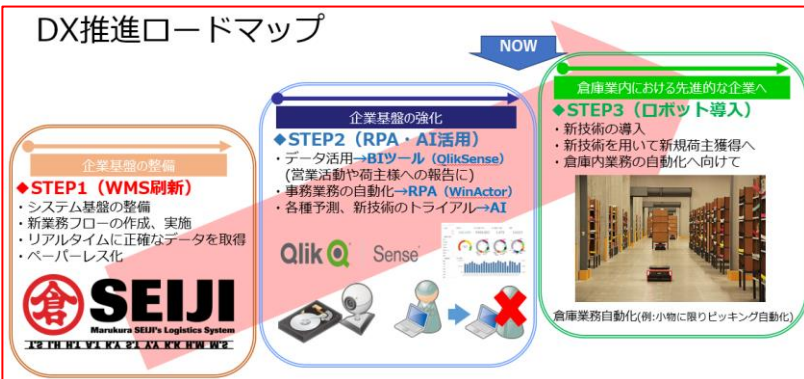
【DXへの取組み時を振り返って】

- デジタル化・IT化が目的になりがちであったが「**DXは、あくまで手段であり、目的では無い**」を社長自ら積極的に社内発信していったため、社内変革（X）の積み重ねであることを社員が共通認識として持つことができ、常にブレることなく進めることができた。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 現状を分析し、お客様を巻き込んだ業務変革（X）をした結果として、デジタル化（D）を進めるとよい。
- DXにはITベンダーの協力は不可欠ではあるが、任せきりになってしまうと成果が上がらない。**自分たちで汗を流す必要**がある。

DX推進ロードマップ



▲DX推進担当による現場相談



▲従業員のアイデアから実現した進捗管理

株式会社リノメタル（金属加工業） / 埼玉県八潮市

【企業概要】 URL : <https://rinometal.com>

資本金：1億円

従業員数：101名

代表者：荒金賢治

【事業概要】

- ・ 金属プレス加工・熱処理加工による機能部品の量産 等

【企業理念】

- ・ 自分たちの可能性を広げ、金属プレス加工の可能性を広げ、人々がより快適に移動できる未来を支える

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ 「既存顧客への柔軟な対応」「新規顧客開拓」実現のために生産管理業務において「ミス・ムダ・属人化」から脱却したかった。
- ・ 製造以外の事務における「業務の非効率さ」「伝達・連絡ミス」「ノウハウ・データの属人化」を改善したかった。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ DX推進により、元々掲げている経営ビジョン「機能部品を作り”世の中にないと困る”と言われる会社」「モノづくりの発展に寄与しながら200年続く会社」「”この会社で働いていて良かった！”と感じる人があふれる会社」を実現したいと思っている。

【DXを推進するための戦略】（5年後に向けた戦略）

- ・ モノづくりと事務のデジタル変革により「知識・知恵・情報」をデジタルデータ化しいつでも活用できるようにする。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- ・ アドラー心理学を活用した仕組みづくりを行うことでチームビルディングを促進。
- ・ 5年間で28個のクラウドサービスを導入し、会社をまるごとDX化。
- ・ 製造現場においては「ものづくり補助金」も活用しながら1億円近くの投資を行って、生産管理システムを導入。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ 経営トップ自らが世界中にアンテナを張りクラウドサービス最新情報の入手、自社の問題分析・課題設定を実施。
- ・ 年に一度の経営計画発表会で経営層が社内外向けに方針や戦略を説明。また「私たちの明るい未来設計図」で「3年後の未来」や「戦略」「目標」などを具体的に描き、社内に掲示することで継続的にメッセージを発信。

【成果】

- ・ 大手自動車部品メーカー様からの大型案件受注に成功し、年間売上が12.7億円飛躍。
- ・ 全社的に「業務効率化、ノウハウ蓄積、情報一元管理、コミュニケーション・コンプライアンス・セキュリティレベルの向上」が前進。

DX推進による成果

〈生産管理業務〉

■ 工数

月268.6時間 削減

■ ミス

358件/月 削減

■ ミス処理時間

332時間/月 削減

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 既存業務を新システムに移行する際に反発もあったが「このシステムを使うとどのような明るい未来が待っているか」を伝え続けた。
- DXはスピードが重要であるため「不完全である勇気をもって70点で動き出す」ことを大切にした。
- 「グローバルでのシステム開発競争には参加しない」と決め、自社開発は行わず導入したシステムを使い倒すことに専念した。
- 「セルフコーチング日報」「エキスパート手当」など、DX環境を活かすための制度やIT人材を育成するための制度も作った。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 生産管理業務における600.6時間（3.6人工分）の工数削減により「既存顧客への生産計画変更・追加オーダーへの柔軟な対応」や「新規顧客開拓」が可能となっただけでなく、給料のベースアップや新しい手当の支給につながられた。
- 生産管理課の従業員は残業時間が80%減り、月1～2日あった休日出勤は0日になった。
- DXを開始して5年後に行った「デジタル技術でやってみたいこと」アイデア募集企画では101名で129個ものアイデアが集まった。
- ビジネスチャットを活用し「ありがとう発信&リアクション」や「雑談」できる環境づくりをすることで人間関係を深めることができた。

【DXへの取組み時を振り返って】

- 私たちは2018年から「企業理念、経営ビジョン、人事方針・制度の抜本的見直し」「人事方針に沿ったユニークな手当の設置」「対人関係能力を中心とした人材育成」「アドラー心理学を活用した様々な仕組みづくり」など「組織と人の土壌づくり」に取り組んできました。それにより作られた「まずはやってみよう！」「どのようにしたら上手く進むだろう？」「困ったから助けて」「〇〇してくれてありがとう」となりやすい環境がDXを進めやすくしてくれ、振り返ると「DX推進 × 組織・人づくり」が成功の要因だったと確信しています。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- DXはシステムがメインですが、そのシステムを導入するのも利用するのも「人（従業員）」です。従業員の心を動かし会社とともに歩んでもらうためには、経営層や担当者の皆さんの中にある「思い」を「言葉」で伝え続けることがとても重要だと、私たちは考えています。相手の反応に挫けそうになる時もあるかもしれませんが、ともに、未来はますます明るくなると信じて思いを言葉で発信し続けていきましょう！！



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/>

資本金：1億円

従業員数：44名

代表者：千代谷直之

 **TOHSHIN PARTNERS HOLDINGS**

株式会社トーシンパートナーズホールディングス



【事業概要】

- ・ マンションの企画・開発・販売、不動産売買・仲介、賃貸

【企業理念】

- ・ 不動産の新たな価値を創造し、一人一人の豊かな暮らしと、活力ある社会を実現する



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ **当社MISSIONを追及すべく、継続的に成長できる企業へと邁進していく**ためには、DXによるデジタル技術とデータの活用が急務、且つ必須と捉え、本格的にDXの推進を開始。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ ビジョン2025に掲げる「新しい成功のカタチとさらなる安心をつくる」のもと、新領域の探索と既存領域の深耕を目指し、不動産の力で日本を笑顔にしたい。

【DXを推進するための戦略】

- ・ デジタル技術やデータの活用により**データドリブンな組織へと変革し、不動産の新しい価値を創造**する。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- ・ 2021年11月に情報システム部内にDX推進組織を設置。社内研修など**社員のDXスキル向上に向けた施策**を推進。
- ・ **AI（モデリングツール）を活用した早期賃貸付けプロジェクトを始動**し、賃貸募集時における適正賃料生成モデルを作成。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ 年に数回、全社の情報資産の見直しを実施し、各部署の情報を情報資産台帳としてまとめている。
- ・ 各情報資産に沿ったリスクアセスメントを策定し、毎年社内外にて監査を実施（2021年にISMSを取得）。

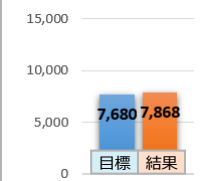
【成果】

- ・ **独自アプリの開発並びにIoT技術との連携等**、顧客サポートの活性化を推進。
- ・ ノーコードツール並びにRPAを活用し、グループ全社の**業務効率化によって年間約8,800時間の工数削減**を実現。

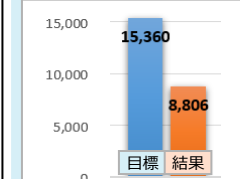
DX推進による成果

DX推進開始
(2021年11月)

2023年累計
業務削減時間
約**7,868**時間



2024年(現在)累計
業務削減時間
約**8,806**時間





わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- デジタイゼーションからデジタルイゼーションへと進めていく上で、成果の不確実性を伴う領域への挑戦が必要となった。そのために挑戦して失敗から学ぶ事を許容するための新たな仕組みを構築した。
- ノーコードツールの全社展開にあたり、情報システム部内のDX推進部署だけではリソース不足であった為、**各部署1名程度エバンジェリストを選出し、現場と情報システム部による共創の形**を作った。
- 社長自ら全社朝礼等でDXの重要性について語ることに加え、企業としてDX認定を取得し、コーポレートサイトやイントラ掲示板、社内ブログなどを利用して広く報知するなど**全社としてDXに取り組んでいくことの本気度を社内外へ示していく**取り組みを行った。
- RPA導入において、現場のスピード感を保ちながらガバナンスを効かせていくにはどうすべきなのか。という壁に当たり、成功事例として運用が定着化している企業へ訪問し、インタビューを行った。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- AutoMLツールを用いて意思決定プロセスを自動化する中で、これまでの業務知見とは異なるインサイトを得る事ができた。
- ノーコードツールの全社員への展開やエバンジェリストが橋渡し役となることにより、**現場主導での業務改善が進み始めた**。

【DXへの取り組み時を振り返って】

- 新たなシステム・ツールを導入していく中で、情報システム部が現場社員のスキルアップに向けた伴走支援をするにあたり「〇〇相談会」という形で時間枠を設けたことによって、気兼ねなく相談に来る社員が増えてツールの活用が広がった。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 当社のDXもまだまだ道半ばですが、一歩ずつでも進み始めています。**DXと一緒に日本を笑顔にしていきましょう！**



株式会社西原商事ホールディングス（廃棄物処理業） / 福岡県北九州市



【企業概要】URL : <https://www.nishihara-corp.jp>

資本金 : 5,000万円

従業員数 : 28名（グループ会社全体 : 204名）

代表者 : 代表取締役社長 西原靖博

【事業概要】

廃棄物収集運搬、リサイクル、システム開発・提供

【企業理念】

廃棄物・リサイクル事業を通じて広く社会に期待される企業

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ 廃棄物処理法に基づいた処理工程のトレーサビリティの徹底が求められる中、情報の集約化が不可欠となり、**2007年に廃棄物管理システムの自社開発をスタートし、現在に至る。**
- ・ **結果的に、DXという言葉が普及する以前からデジタル化への移行を始めていた。**

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ 多様化する社会課題を抱える企業を支援するため、**環境分野において企業と企業が壁を乗り越え協調する『非競争領域の最適化』の仕組みを構築し、デジタルの活用によって環境と経済の良好なバランスを図り、企業の成長を支援する。**

【DXを推進するための戦略】

- ・ 自社及び同業界のDXを推進する為のスキームの構築及び、システムやアプリの開発・運用・外販。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- ・ 既存社員へ新たな知識の習得の機会をつくり、DX・GX・SX人材の育成。
- ・ 訴求力・発信力のあるデザインを制作できる人材の新規採用や学生ビジコン開催による新卒の獲得。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ 経営者自ら全社員に向け毎年 1 月に課題共有及び成長戦略の説明、及び社内報等で定期的な情報発信。
- ・ CISO(情報セキュリティ管理責任者)を配置して情報セキュリティ対策、リテラシー教育を行い、経営層へ定期報告。

【成果】

- ・ 社内業務のDXにより削減された時間を、人材育成や新たな利益創出のための時間に割り当てることが出来た。
- ・ **廃棄物処理の業界全体のDXに繋がっている。**

DX推進による成果

廃棄物一元管理
bee-netの
受注件数
(2010年)

600事業場

DX
推
進

廃棄物一元管理
bee-netの
受注件数
(2024年)

7000事業場

獲得数11倍

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- ・ 属人業務、部署内・外で重複する作業等の洗い出し。
- ➡専属に配置したDXプロジェクトマネージャーによるヒアリングの実施。
- ・ システムやアプリケーションの操作に不慣れな社員(ドライバーや工場作業員)への教育。
- ➡直感的に操作できるUI/UXの充実、使用感アンケートを繰り返し実施。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- ・ 排出事業者(企業)向けの廃棄物一元管理システム『bee-net』の普及により、企業担当者による廃棄物情報へのアクセスを簡便化し、法令遵守の運用支援とともに、廃棄物削減やリサイクル率向上等の**環境負荷低減**も実現。
- ➡小売業を中心に全国7,000事業場の情報管理を経て、全国3,000社を超える同業他社とのネットワークを構築。
- ・ 廃棄物処理業者向けのアプリケーション『ビートルアシスト』の開発により、ドライバーがスマートフォンからアプリへ入力したデータと、『bee-net』を連携させたことにより、従来ドライバーが持ち帰る伝票を事務員が入力していた作業工程の削減と効率化を実現。
- ➡2022年6月より自社内で47名による運用を開始、97%のドライバーが働きやすさが向上したというアンケート結果が出ている。
- ・ 廃棄物処理業者が『ビートルアシスト』を導入することにより、バックオフィスの支援機能としての役割を担っている。
- ➡2023年度内に同業他社3社へ導入済。廃棄物処理業界のデジタル推進に資するため、順次拡大中。

【DXへの取組み時を振り返って】

- ・ 社内で運用を重ね、検証することで、新たな課題が生まれてくる。
- ・ その課題をクリアするために改修を繰り返したことが、取組みにおいて一番労力がかかったが結果的には効果が高いものと感じる。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- ・ 自社開発しているシステム、アプリケーションは**若手社員の柔軟なアイデア**から生まれている。
- ・ このデジタルネイティブ世代の着目点を、中堅社員いわゆるリベラルな価値観を持つミレニウム世代が拾い上げ、実現に繋げるための社内調整や、部署・人材を横断的に配置・連携させることが出来るかが重要といえる。

山口産業株式会社（製造業） / 佐賀県多久市

【企業概要】URL : <https://membry.jp/>

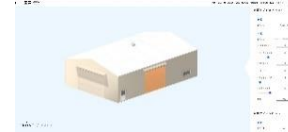
資本金：2,000万円

従業員数：138名

代表者：山口篤樹



山口産業 株式会社
YAMAGUCHI NEW SHELTER INDUSTRY Inc.



【事業概要】

- 膜構造建築物製造、合成繊維等の製造・販売

【企業理念】

- ～Wrap The Future～

『膜で未来を包み、世界を守り、人々と共に進んでいく』

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 不安定な世界情勢やパンデミック等の環境の変化に、デジタル技術を駆使して適応してきたこと。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ビジネス環境や社会情勢の激しい変化にも柔軟に対応し、顧客や社会のニーズに応え続ける新たなビジネスモデル「デジタル武装された経験と技術による課題解決型のモノづくり」「需要と課題起点で、新たな価値を創造する変化し続けるProfit Center」を確立し、膜構造による持続可能な社会を実現する。

【DXを推進するための戦略】

- ①DX人材教育による組織力強化②情報分析強化による販売力強化③情報共有（デジタルビジョン構想）④DXによる業務効率化と業務プロセスの改革⑤DX推進を保護するセキュリティ改革⑥DXによる従業員満足度向上と働き方改革

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用 of 取組】

- 『DX人材育成』を会社の方針として位置づけ社内プロジェクト化。DX関連資格習得に応じた人事評価制度・資格取得支援制度も運用を開始。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- DX推進の課題はどこなのか月次経営会議で定期議題に挙げ、問題意識情勢とDXへの理解促進を推進。
- 部門責任者がシステムや運用ルールを共有・実践することで、各事業部門毎にオーナーシップを醸成。

【成果】

- HP上で製品サイズや仕様を2Dでシミュレーションできるシステムを実装し、販売支援に繋げている。
- 資材高騰を受けて、完成品原価分析システムなどを自社開発し、生産工程効率化を実現。

DX推進による成果

2Dシミュレーションの
お問い合わせ数
(2023年12月実装
2024年2月現在)

5件

DX
推
進

2Dシミュレーションの
目標受注件数
(2024年)

10件

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

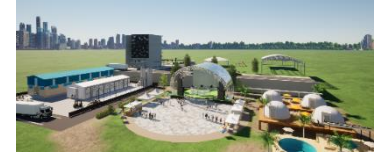
- デジタル技術担当部署に人材やスキルが集中していたため、システム導入の目的の理解とオペレーションの浸透に時間を要した。
- 若手社員、ベテラン社員含めITリテラシーが高くなかったため、DX委員会を設置し、各部門へのサポートすることでオーナーシップを醸成。部門責任者が部門内にシステムや運用ルールを共有し、速やかに社内ルール化後、全社員共通認識として実践している。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 過去5年で40種類以上のシステムやツールを導入したことにより、全部門の工程が円滑化し、生産性が大幅に向上した。
- DX計画を策定することで、各セクションの目的や課題を整理するきっかけとなった。
- 取引オンライン化、協力会社とのクラウドによる共有など、社外のステークホルダーへの貢献にも繋がっている。
- ITリテラシーが高まったことで、『メタバースプロジェクト』などDXを加速させるプロジェクトへの参加希望者が増加した。

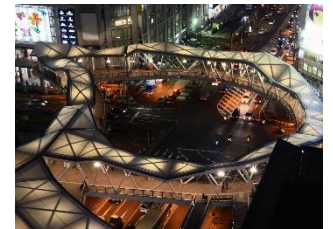
【DXへの取組み時を振り返って】

- DXへの取組み前は、現場サイドの反発があるのではないか想定していたが、現場を巻き込み目的を説明し様々な案を出してもらうなど主体性を持たせることで変革が加速している。
DXへの取り組みは1人で出来ることは限られる。多くの社員のDXに対する意識改革、改革に向けてのモチベーションを如何に上げていくかが最も重要と考えている。



【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- DXを推進することは、生産性の向上に繋がるだけでなく、自社の課題や目指すべきゴールに気づくきっかけにもなる。
- DX人材育成を推進することで、主幹事業以外の人材発掘に繋がる。DX人材がリーダーシップを発揮することで、組織力の大幅な向上を実現できると実感している。



株式会社高山

(DX支援、サイバーセキュリティ対策) / 宮城県塩釜市

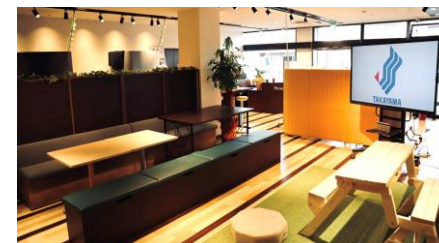
【企業概要】URL : <https://www.tkym.co.jp/>

資本金 : 1,000万円 従業員数 : 19名

代表者 : 高山 智壮

【事業概要】DX, サイバーセキュリティ支援、オフィスワンストップソリューション

【企業理念】お客様満足、社員幸福、会社の繁栄を通じ、社会に貢献。



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 旧態ビジネスの文房具業界の衰退やコロナショックを機に「ピンチをチャンスに変える!」と決めて本格挑戦。
- 2022年1月事業承継を機に今後のデジタル時代を見据え、自社もDXノウハウを支援していく業態へ転換。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- 日本を、DXで共に働くを幸せに。をビジョンに、自社で徹底したDXの取組をITツールの導入×数多くのDXの障害となるマインド、IT人材育成、組織変革を、中小企業と共に伴走支援。DX体験ツアー等も実施。

【DXを推進するための戦略】

- デジタルマーケティング、CRM・SFA、販売管理から会計・給与系、オフィスERP、生成AI、サイバーセキュリティ対策、ハイブリッドワークと一貫通貫のデータ経営を自社で徹底して実施。その人材育成、IT基盤の構築、運用方法、組織変革を常に社内にノウハウ蓄積し、伴走支援提供。**

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- 社員研修、勉強会を大切にしており、常に共に学ぶ環境を構築。内定者からテレワークアルバイト体制で早期育成、全ての教育コンテンツは社内SNS&動画にて集約し、各人の学習進捗、スキル状態を見える化。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- 会社の基準・ルールを、常にTeamsで社内共有し、いつでも確認できる基盤構築。近年では社内AIが社員のサポート支援。サイバーセキュリティ対策を徹底しており、情報漏洩リスクを極小化している。

【成果】

- 採用応募数 年10名→年120名を越す応募数で、優秀人材採用成功。各DXプロフェッショナル人材を輩出し、人時生産性は毎年120%超で増収増益。弊社支援先も同様に採用力・DXでの生産性アップ。**

DX推進による成果

2019年

採用応募数10名
毎年1名前後採用
売上3.5億
平均残業時間28H

DX
推
進

2023年

採用応募数125名
毎年3~4名採用
顧客数115%UP
売上5億
平均残業時間15H
給与賞与平均15%UP
⇒人時生産性が
123%前後成長

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 先代の父、古参の社員の理解を得ること。ITリテラシー格差、反対意見の社内調整に苦労した。
- ほぼ毎日、何のためにDXが必要なのか、具体的にどこをどうしたらいいのか、代表自ら社内にメッセージと方向性を示し続けた。
- 共感する方、前向きな社員とPJを組み、共に各部門DXを推進。最初は1, 2のプロジェクトが現在5つほど同時にPJ推進。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

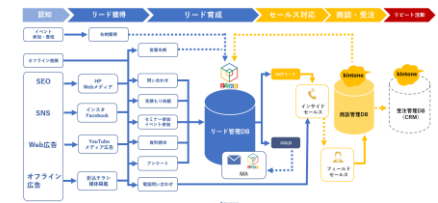
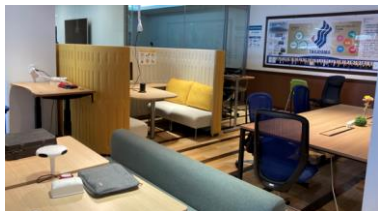
- 社員のご家族で、コロナ、インフルなった時もテレワーク出来る事の有難さを全社員が実感。デジタル化の恩恵を肌で感じた。
- **移動時間、非生産的な時間が削減出来た事で、総労働時間が毎年各人5～10%削減できながら、生産性は120%前後高めることが出来た。それによって、2年連続で給与・賞与を増額でき、社員満足度が非常に高まった。**
- 以前の物売り、営業会社から、自社のDXの歩み・ノウハウの価値を提供していく・支援していくモデルとなり、お客様満足の上昇、お客様である中小企業の成長成果に貢献。地元密着型から現在では全国の企業様とオンラインで取引・支援出来るように。
- **働きやすさ、働きがたい両面で向上と、デジタル化で採用力がアップし、優秀な人財採用と育成力が成長。DX取組前と比べて、圧倒的に成長度と幸福度が高めることが出来た。**

【DXへの取組み時を振り返って】

- 経営者のビジョンとコミットメントが、DX成功50%位占めていると思います。何が何でもやる！やりきる！という想いと具体的で戦略的なDXマップ、アクションプラン、人財採用と育成、ITインフラ基盤の構築、ルール・基準創り、組織浸透が大切です。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 始める前は、「本当に出来るだろうか」「反発あるのでは」と色々な懸念事項はあったが、決断して、やりきって本当にDXを通じて**「人も、企業も、いつからでも、どこからでも、必ず良くなれる！」**ことを身をもって感じています。DX進めていくと、色々な問題が露呈しますが、それを乗り越えた先に成長と成功があると実感しています！ DXで、共に働く幸せな経営、社会を実現していきましょう！



株式会社ASAHI Accounting Robot研究所（情報・通信業）/山形県山形市



【企業概要】URL : <https://asahi-robo.jp/>

資本金 : 5,000千円

従業員数 : 18名

代表者 : 代表取締役CEO 田牧 大祐

【事業概要】

- ・ DX推進支援、AI活用支援

【企業理念】

- ・ ロボットはロボットの得意な業務を、ヒトはヒトにしかできない業務を ヒトとロボット協働時代を推進する。

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ RPAが、事務部門における人材不足対策と労働生産性の大幅な向上につながるとあさひ会計グループ内の展開で体感・体験・確信してDXを推進。自社だけではなく日本全国の中小企業にこの技術を広めたいと強く想い事業化した。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ 「当社のDXへの取り組みについて」において、社内導入システムをベースに、顧客のDX支援とデジタル人材育成を掲げている。

【DXを推進するための戦略】

- ・ 全国の働く人達の時間創出支援と、デジタル人材としてのリスキリング支援を行うため、自社のDXノウハウをRPA勉強会や無料DXセミナーで積極的に発信し社会に還元する。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

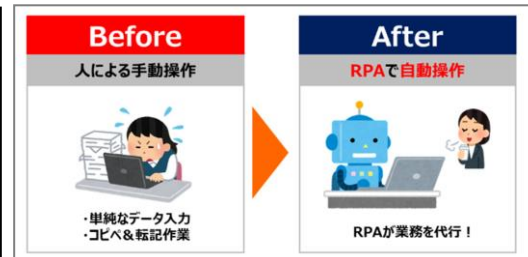
- ・ CEOを責任者としてDX推進担当が全社員の意見を集約し最短で報告する体制を整え、社内勉強会・情報共有会・LT会実施と資格取得による継続的な人材育成を行っている。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ DX推進に伴う課題を把握・分析しDX戦略に反映できるよう、1回/月の全体会議で確認し、また、情報セキュリティについて「SECURITY ACTION」二つ星を宣言し公開している。

【成果】

- ・ <自社の取組> **社内で197のRPAロボット**が社員に変わって業務を行っている。
- ・ <他社の支援> **全国26都道府県で124社延べ598名にRPAの勉強会を実施。**



RPA勉強会



無料DXセミナー



わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- ボトムアップによる社内展開と、トップダウンによる迅速な意思決定で最短最速で進めることができた。
- RPAツール導入に際してノウハウゼロの状態から自社内製で開発・推進を行った。
- DX推進体制はあえて部署を分けないシンプルな構成とし、積極的なチャレンジと迅速な意思決定を実現した。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 煩雑な業務はロボットに任せて、ヒトはヒトでしかできない仕事に注力できるようになった。
- 業務の自動化によりできた余力で資格取得や技術習得を行い、遊びどころをもって楽しく仕事ができるようになった。
- 自社のDX推進と他社へのDX支援にやりがいを感じ、皆が個性を発揮できるようになった。

【DXへの取組み時を振り返って】

- 社内でRPAを初めて紹介した際、自分の仕事を取られるというような後ろ向きな社員もいたが、「ご苦労様」という仕事から「ありがとう」と言ってもらえる仕事をしようと粘り強く説得し実践を続けたことより、社内の風土を大きく変えることができた。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 人材不足課題解決のためには、各企業においてDXの強力な推進が急務だが、実際には何を・どこから・どうやって取り組めばよいか悩んでいるという経営者・DX担当者の声をとても多く耳にする。私たちは自社のDX推進経験から、企業のDX推進には現地現物で「デジタル化について広く正しく周知する」とこと「デジタル化のハードルを下げる」ことが欠かせないということを痛感した。つまり、**RPAを“きっかけ”としてDXの一步を踏み出す**ことにより、RPAがDX推進の基礎となってデジタル化のハードルが下がり、次々にデジタル化に取り組むことで社員の意識が変わり、企業変革（＝DX）は実現できます。**私たちと一緒にDXへの道を切り開きましょう。**



株式会社高梨製作所（製造業）/山形県西村山郡河北町



株式会社高梨製作所

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

資本金：10,000千円

従業員数：20名

代表者：代表取締役 高梨 健一

【事業概要】

- 熱可塑性および熱硬化性プラスチック射出成形、金型製作

【企業理念】

- 「信頼は無限の資本」

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 山形県の人口減少は今後深刻化していく。よって、これまで通りの業務体制では企業として存続することが難しくなると考えたため。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- 全社員がデジタル化の重要性を認識し、「人とデジタルの融合」を起こすこと。
- 弊社の取り組みを地元に波及し、山形県のDX推進に寄与すること。

【DXを推進するための戦略】

- 弊社の業務部門は大きく分けて「製造」・「生産管理」・「品質管理」・「梱包/出荷」となる。これら部門を横断的に利用できるシステムの構築

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- 経営層による全社員へのデジタル技術等の紹介や勉強会の開催
- デジタル技術導入時のサポート体制の完備

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- デジタル人材を雇用し、経営層を中心としたDX推進部門の発足
- 「DX推進2030」を作成し、現状の把握と今後の方針を明文化

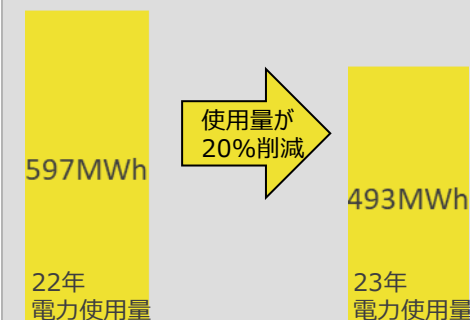
【成果】

- 「24時間無人稼働する工場」の実現（社外から製造機械の稼働状況等の確認が可能）
- 部門横断的な生産管理システム導入によるデータに基づいた生産活動（歩留まり改善等）
- IoT測定計器の開発により、社内設備の消費電力の解析と省エネ効果の対比

生産効率

	2018年	2023年
歩留まり率[%]	99.3	99.8
段取り時間[時間]	12,000	2,900

電力



わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 一般的に流通している生産管理システムでは使いづらく、自社用途に合わせたシステムを導入しようとした場合、費用が膨大になってしまう。そこで、必要な機能を**費用対効果等の観点から検証**を行ったこと。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

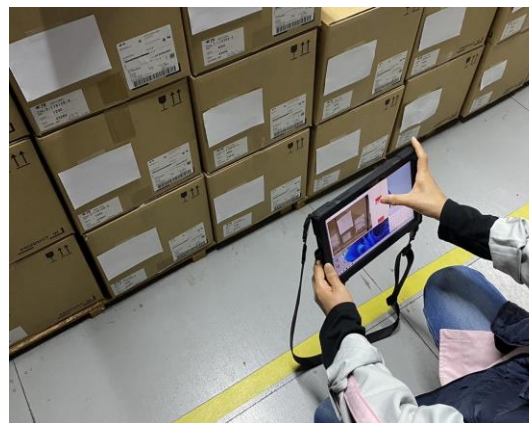
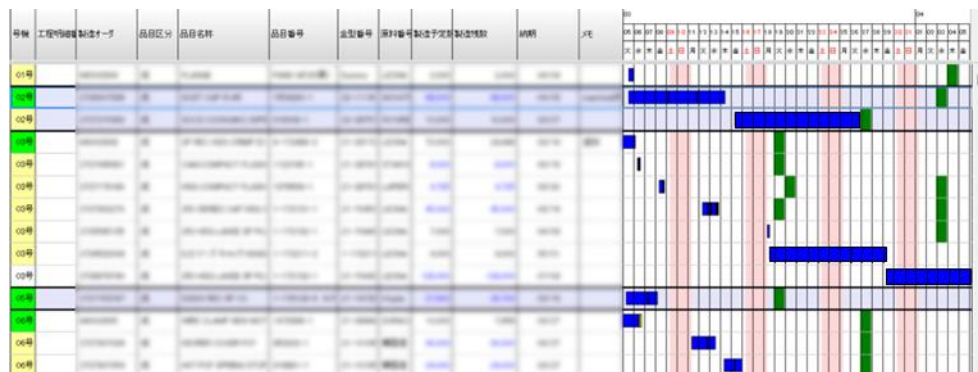
- これまでは夜間は夜勤者が工場を稼働していたが、現在では夜間は**無人で工場を稼働**することが出来る様になったこと。
- 生産情報のトレースが可能となり、データに基づいた効率の良い生産活動を行える様になった為、**積極的に有給を取得**する事が出来る様になり、「働き方改革」の推進も出来たこと。
- DX推進に着手した当初は、トップダウンで取り組みの提案がされていた。しかし、全社員のDXに対する意識を変えることができたため、**ボトムアップでの取り組みの提案が増えたこと。**

【DXへの取組み時を振り返って】

- DX推進していくにあたり、社内の労働環境は大きく変化した。この変化が全社員に受け入れられなければ効果は得られなかったと思う。改めて、弊社が行ってきた**社員への意識づくり**は間違っていなかったと自負している。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 「働き方改革」を推進するためにも全社員がDX化に向き合い、いかに「楽をするか」と言う視点から考えて頂ければと思います。
- 「なぜDXを推進しなければならないのか?」「10年後20年後に自分達はどうなりたいのか?」などを全社員で共有し、**DXを自分事とした意識づくり**が重要であると考えます。



福島コンピューターシステム株式会社（ソフトウェア業）/福島県郡山市

【企業概要】URL：<https://www.fcs.co.jp/>

資本金：20,000千円

従業員数：319名

代表者：代表取締役社長 渡邊 一夫

【事業概要】

・制御組込からWebシステムまで対応、企業のDXにICTで伴走する

【企業理念】

「持続可能な未来へ向き合う人や企業を、ICTで応援する」

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ コロナ禍で社員が何日も出社できないような状況になることを想定して、在宅勤務でどう仕事を回すか？ **会社を存続するためには、仕事のやりかたをすべて変える** 必要があったため

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ デジタル技術を活用して顧客に付加価値を与えられる組織・文化を創り続けること

【DXを推進するための戦略】

- ・ デジタル技術による組織生産性の向上、デジタル技術による社内外への発信の強化、デジタル技術を磨く（DX人材の育成、ヒューマンスキルを磨く）

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- ・ 2022年度より業務革新センター、PRセンターを新設、ビジネスシーンにおける業務フローや業務プロセスを『継続的』に業務改善するとともに、社内外との関係性を高め、デジタル技術で付加価値を提供

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ プライバシーマーク (JQA-IM0739)、情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) の認証 (第 23820018(08)) を取得
- ・ サイバーセキュリティインシデントの窓口 (CSIRT) を立ち上げ、サイバーセキュリティに対応

【成果】

- ・ ハンコは不要となり紙の使用量を46.8%削減、電力の使用量を17.3%削減、テレワークに関しては54.2%の社員が行えるようにした。またAI-OCRを用いた新規事業も開始

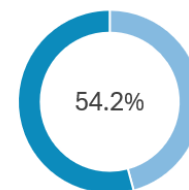
FCS
福島コンピューターシステム



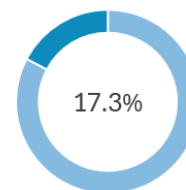
戦略の達成度

2018年度と2023年度の比較

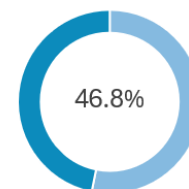
テレワークの実施率



電力使用量の削減率



紙使用量の削減率



脱ハンコ



※脱ハンコに関しては、社外との契約を除く
※紙使用量の削減、電力使用量の削減に関しては、2018年度との比較

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 経営層、管理職およびプロジェクトリーダーにDXリテラシー講座の受講をしてもらいDXの意味や有効性について理解が進んだ結果、社員のDXレベルの均一化を行うことが可能となり、社員同士の情報格差や齟齬が少なくDXの導入が進んだ

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 企業間の契約書締結、請求書管理、契約書のAI審査、ファックスなど**すべての業務をデジタル化**することで、契約のスピードアップ、押印の手続きや紙の削減が可能となった
- テレワーク100%を目指すという当時の社長の一声からツール選定、機器の導入検討など社員一丸となり対応し、1か月未満での導入が実現、**全従業員のテレワークが可能**になった
- 新規事業としてAI-OCR機能を有するkintoneプラグイン「モジトリ」の販売を開始した
- 福島のDX推進の発信基地として「Microsoft Base Fukushima」を開設、福島のDXをリード

【DXへの取組み時を振り返って】

- コロナ禍当時、**事業が継続できるのか？という圧倒的な危機感**から即断即決でデジタル化の意思決定を行い、矢継ぎ早にSaaS導入を推進して業務プロセスを変えていったが、あの時だからこそ、一気にデジタル化、業務変革が進められたのだと思う

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 弊社は2023年1月に「DX認定事業者」を取得いたしました。申請プロセスにおいて会社の現状や課題への理解を深めるとともに、各種データの可視化や意識改革の良い機会となり、効果や定義を社員および外部とも共有することができました。その延長として、現在はGXの推進に取り組んでいます。

福島コンピューターシステム本社



Microsoft Base Fukushima の開設



AI-OCR を用いた自社製品の開発、販売



有限会社永井製作所（製造業） / 群馬県邑楽郡邑楽町

【企業概要】URL : <https://www.nagaiseisakusyo.com/> 【事業概要】

資本金 : 5,500 千円

従業員数 : 14人

代表者 : 永井 慎也

・ 金属プレス金型の設計製作

【企業理念】

・ 価値をつくる 未来へつなげる



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ 【危機感】：急速な社会情勢の変化、現状の延長線上に未来が見えない恐怖
- ・ 【希望】：(株)土屋合成の土屋社長（DXセレクション2023・準グランプリ）との出会い
- ・ 【伴走支援】：ぐんまDX推進コミュニティの伴走支援を得られる環境がDX推進を決断

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ 【誰でもできる金型づくり】：デジタル・最新テクノロジーが**属人的体質を抜本的改革**
- ・ 【社会貢献×未経験者】：SDGs等の社会課題解決を**未経験者とデジタルでビジネス化**

【DXを推進するための戦略】

- ・ 【動機付け】：未経験者の新鮮で自然な視点から生まれる改善案をデジタルで具現化
- ・ 【持続化】：**デジタルで楽を得る実感を共有**し全社員の自発的な行動を促進

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用 of 取組】

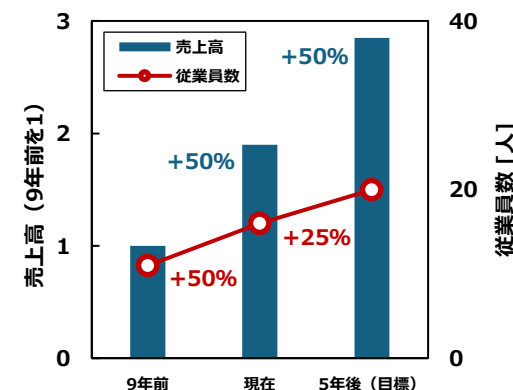
- ・ 【推進体制】：**DX推進を「必然」**とする各部門のリーダで形成する「業務改善チーム」を設立
- ・ 【人材育成】：社員全員にデジタル教育と獲得したスキルを業務で活かす「機会」を創出

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

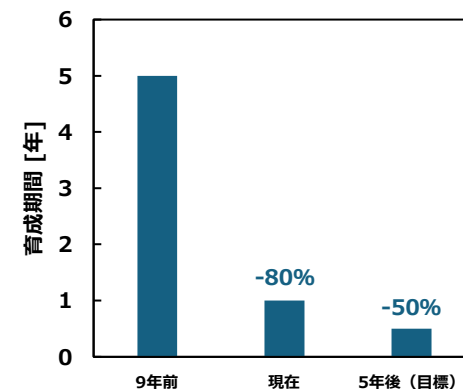
- ・ 【情報発信】：**経営者が社内外にDX推進を表明**し関係者と一体でDX推進を主導
- ・ 【外部活用】：デジタルに精通した**地域DXコミュニティメンバと連携しDX推進を確実化**

【成果】

- ・ 【人材育成】：未経験者の戦力化までの期間を**80%短縮**（5年→1年）
- ・ 【生産性】：年間の金型製作の請負能力を**1.5倍向上**（100型→200型）



売上高・従業員数の成果・目標



未経験者の育成期間の成果・目標

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 【苦労：人的障壁】：勤続年数が長く経験豊富な社員ほどデジタルへの拒絶反応が高く、推進の第一歩さえも困難
- 【苦労：人材不足】：デジタルを理解し推進する人材（デジタル人材）がいないため、未知の取組の推進が困難
- 【工夫：トップ主導】：経営者自らがDX推進の強い意志を表明、初期はトップの責任で取組を強制的に主導
- 【工夫：身近なデジタル】：最新のデジタルツールを積極的に整備、社員がデジタルを身近なものとして実感し活用する環境整備
- 【工夫：外部活用】：地域DXコミュニティメンバと連携、DX先進企業を見学、全社員でDXの未来を具体的に創造し共有

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 【属人的体質の改革】：未経験者や外国人材等の多様なメンバーで、いわゆる熟練者や職人が不在の生産体制を構築
- 【生産性・環境】：未経験者主体でも生産性向上、デジタルで業務が見える化され職場環境が改善
- 【機会創出】：既存のビジネスの領域だけでなく、デジタルをキーワードとする様々な関係者との出会いが劇的に増加

【DXへの取組み時を振り返って】

- 【初期の苦労】：旧態依然の金型業界に経営の危機感を抱く中、自社と自身が変化成長するためのDXを必死の覚悟で推進
- 【成功要因】：未知のDXの取組への挑戦を「楽しむ」環境づくりが重要、DX先進企業から学び自社に最適な仕組みが必須

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 【変化は必須】：DXに取り組まなければいずれは衰退の道、変化を恐れずに変化の先の成長を目指すことが生き残りの道
- 【当社のDXとは】：デジタル×人間力＝社員の幸せ・企業や地域の持続的な繁栄、自分と未来を変える最適な取組みがDX
- 【希望と勇気】：小規模事業者でもDXで経営改革と事業成長を実現、この成功を未来につなぐため一緒に頑張りましょう！



成形シミュレーションを用いた成形の教育



MRゴーグルを用いた金型組立作業の教育



誰でもわかる現場の進捗状況の見える化

田島石油株式会社（ガス・エネルギー業）/埼玉県狭山市

【企業概要】URL : <https://tajima-sekiyu.com/>
資本金：1,000万円
従業員数：50名
代表者：代表取締役社長 田島 洋一

【事業概要】

- 石油製品販売事業・LPG事業を営む総合エネルギー事業

【企業理念】

- 私たちはお客様に信頼されるエネルギーのパートナーを目指します。



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- お客様の時間短縮・お困りごとを解決するために自社でDXに着手。**DXで属人化業務を撤廃し、新たな付加価値を顧客満足度につなげた。**

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- 2025年問題の一つである働き手不足に備えるため、**当社は「業務システムの再構築による社会貢献」という計画書を策定し、**省人化と顧客満足度の向上に努めている。**

【DXを推進するための戦略】

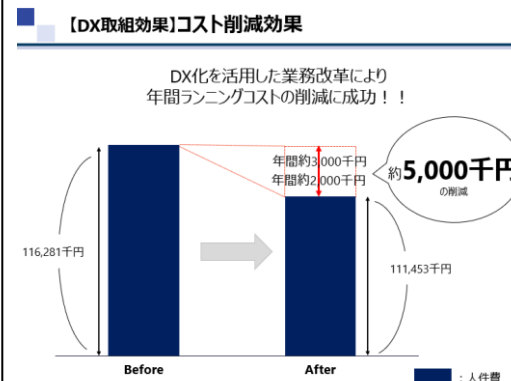
- 経営者がDX推進への取組意義や知識面の統一化を図るため、従業員に対して定期的な意識づけを行っている。また、**DX推進チームを設立し、デジタル技術を活用したDX推進戦略「ステップアップDX」を実施。**

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- AppSheetとGoogleスプレッドシートを連携した在庫発注のアプリ開発や社内情報共有についてもオンライン上で可視化を行い、事業継続力の高い取組を実施している。

【成果】

- スマートメーターで、実施した業務改革により年間約3,000,000円の人件費削減が実現。さらに、スプレッドシートを使用した基幹業務の効率化により年間約2,000,000円のコストカットが実現出来たことから**1年間で約5,000,000円の人件費削減に成功。**





わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 弊社従業員約50名の内、**約2割が60歳以上**で、**新たな取組みに対して保守的**であった。
- これまでの方法をDXにより新たな方法に変更することで、少なからず抵抗を持つ従業員がいた。そのため、経営者はDXを推進するために何度も従業員に対して、**自分達が置かれている立場を踏まえた「DXの必要性」**について、**腹落ちするまで繰返し説明**し、全社員にマインドセットを行った。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 我々は**スモールステップ方式**を使って、「**小さな課題を着実にデジタル化して業務改善**」を行った。従業員が**継続的に小さな成功を経験**することで、新たな挑戦に向けた**モチベーションの維持・向上**を図ることが出来た。この取り組みの結果、定期的に行われている勉強会において、**従業員が自分の業務に関連したテーマに自ら参加し、積極的に発言するようになった。**
- 経営判断に必要なデータは常に現場から収集できるようになったため、常に「見える化（共有）」を行っている。従業員もデータを基に様々な視点から意見を述べるできるようになり、「自分ごと化」がより仕組化された。

【DXへの取組み時を振り返って】

- 「**2024年問題**」や「**脱炭素化**」に対して、**エネルギー業界ではデジタル技術による貢献が少ない実態がある**。弊社では、様々なデジタル技術を活用し、社会問題解決をビジネスチャンスと考えている。弊社が設置しているスマートメーター（ガスメーター）とNCU機器は、リアルタイムでガスの使用データを共有できる。**自社の使用量や利用パターンを把握することで、省エネの機会を増やすことが可能だ。また、数値化（可視化）されることで、省エネに取り組む従業員の意識変化が促進される。**さらに、省エネや再エネに取り組んだ結果がどれだけガス使用量に反映されたのかも検証できる。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- DX化が求められる中で、新たな取組に対して逡巡している企業が大半であると考えられる。そのような企業に対しては、今後どのような取組がデジタル化で可能か精査することが求められている。**田島石油株式会社は、社内の生産性向上だけではなく、「DXで社会課題を解決する」ことをビジネスチャンスと考え、挑戦を続けていきます。**



鶴見製紙株式会社（製造業）/ 埼玉県川口市



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

資本金 : 1,502万円

従業員数 : 158名

代表者 : 里和 永一

【事業概要】

トイレットペーパーの製造・販売

【企業理念】

わが社はリサイクルを通して お客様の満足を追求すると同時に
社員全員の物心両面の幸せを追求し 循環型社会の創造と
地球環境の保全に貢献し続けます



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ 従来より情報システムのリソースは充実を図ってきたが、一部の部門ではなく全社展開が必要だと感じDX化の取り組みを決意した。
- ・ 再生紙トイレットペーパーという商品のみならず、地球環境に貢献できる事業としてビジネスモデルの価値を高めることを決意した。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ トイレットペーパーの原材料となる古紙原料の安定確保、機密書類溶解サービスの安定的な数量伸長。
- ・ 製造工程管理、品質管理データの電子化を行い、必要な集計分析、迅速な意思決定が行われる土壌づくり。
- ・ 「鶴見製紙の循環の輪」というビジネスモデルの価値を高め、またお客様・協力会社・その他関係者に広く周知していく。

【DXを推進するための戦略】

- ・ 各部門に1名以上のDX委員会を任命し、DXに関する課題管理を部門横断で行った。
- ・ 必要なリソースが効率的に配分できるように経営者は売り上げの1パーセントを目途に予算を配分する。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- ・ 部門横断のDX委員会を実施し、各所の課題をヒアリングする仕組みを構築。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ 経営計画にDX戦略を盛り込み、社長主催の勉強会や経営計画発表会などで理解を徹底する。
- ・ ITツールに関する勉強会を全社員向けに実施し、周知を実施する。

【成果】

- ・ 業務プロセス改善により属人化の解消、進捗が可視化され、効率的な生産管理が可能になった。
- ・ お客様からの品質管理要求が年々厳格になる中、すべての点検データを電子化してすぐ確認することで品質向上へ寄与している。
- ・ SNSやホームページなどで若手社員を中心にコンテンツを発信し、「鶴見製紙の循環の輪」を周知するきっかけを与えられた。

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- ・ 「鶴見製紙の循環の輪」というキーワードで製販ビジネスより一つ上の付加価値のあるビジネスモデルのストーリー策定に時間がかかった
- ・ 製造部オペレーターが確実にツールを使用できるように、ツールの勉強会を毎週実施した
- ・ SNSやホームページ、社内ブログは20代の若手社員を中心にコンテンツを構築し委員会形式で取り組んだ

【DXを進めたことによる具体的な変化】

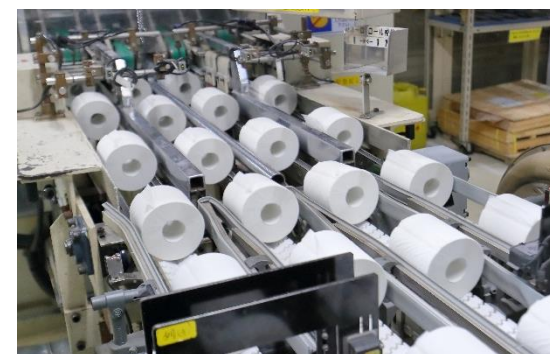
- ・ 10年間で全ての紙の点検表や伝票の大部分を電子化したことにより、集計効率やサービスの提供スピードが向上した
- ・ 原材料トラック（機密書類）の受入れは10年前と比較しておよそ倍の受入が可能になり、バックヤード効率化がコスト削減に貢献している
- ・ 収集した電子データはBIツールで効率的な分析が出来るようになり、分析の量と質が向上、迅速な意思決定が出来るようになった

【DXへの取組み時を振り返って】

- ・ 製造部門を中心にスマートフォンやタブレットに不慣れだったため、必要な入力項目の漏れなどが多かった
- ・ 開発、リリース以降のフォローや要件に対するヒアリングが不十分で、逆に運用が混乱する場面も多かった
- ・ SNSはアカウントだけとりあえず作った状態でしばらく放置されているという状態が続いてしまった

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- ・ 優秀なITツールを入れても実際に操作するのは人なので、ツールだけではなく、要件や使用部門へのヒアリングを大事にしてほしい
- ・ 部分最適なツールは逆に会社が混乱することになってしまうので、全体最適なツールを意識してもらいたい



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/>

資本金：5000万

従業員数：312

代表者：金光 淳用



【事業概要】遊技場経営・温浴施設経営

デイサービス事業・Google正規代理店事業

ITコンサルティング

【企業理念】

私たちHIKARIグループは

ココロとカラダの元気を支える応援団です

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 競争環境が激化する中、デジタル技術を活用して方針共有、戦略決定・実行の迅速化、顧客への付加価値向上の必要性を感じた為

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- 「組織学習によるイノベーションを積み重ね、100年経っても笑顔を生み出すチームを目指す。」

【DXを推進するための戦略】

- 全社共通の情報ツールを現場のサービススタッフまで使いこなすことで、システム構築力よりも活用力を重視することを基本戦略とする。**

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- 現場担当者は社内研修で、開発担当者は外部研修で、ITツール知識を蓄える。
- 現場で起きた事例を題材に、ITツールを活用してロールプレイとフィードバックを行う。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- 毎週および月に2度のトップと幹部参加の経営会議や報告会にてDX推進に関する情報共有と戦略のブラッシュアップが定期的に行っている

【成果】

- コロナ禍の影響を受ける事業形態で当然影響を受けたが、それを乗り越えコロナ禍前の利益水準に戻し、新事業であるITコンサルティング事業のスタートや温浴事業においては過去最高益を達成している

成果のグラフ・図

DX支援事業の売上が
3年間で約3倍に

2021年度
DXサポート
グループ

売上高
30.6百万
(実績)

2023年度
DXサポートグ
ループ

売上高
92.4百万
(着地予測)

研修開催回数昨年対比107%増
研修参加人数昨年対比120%増

2022年度
研修開催
回数
150回

研修参加
人数
558名

2023年度
研修開催
回数
180回

研修参加
人数
598名

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 業務負担増に対する不安、システムの変更などに伴う慣れなどに起因するロスと抵抗感
- 評価システムなどとの連動により社員のモチベーションを喚起しながら推進した
- DXサポートグループという専門部署を立ち上げプログラミングなどの内製化を進めるとともに部門長など組織内での発言力、指導力のある人間をまず動かしつつ浸透を行った

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 社内の浸透が進んだことにより、PDCAサイクルが戦略の決定と実行のスピードでが早まり、お客様へ提供する付加価値（MQ）に向けた取り組みが増えてきている
- 外部パートナー企業と連携して、オリジナル&OEMセミナー商品と継続サポート商品の開発と販売を開始

【DXへの取り組み時を振り返って】

- 現場からの抵抗は正直あまり多くなかった。
それは過去から組織改革を続けてきており、変化に対して受け入れる素地と組織実務実行力を高めてきていた流れがあったからと理解している

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 「DX人材の育成」が中核であると考えます
現実・現場を知る人間が取り組むことで変わります
- 共通の道具に資源を集中
作る人は少数精鋭・専門化、使う人は多数育成・共通化
- 「早く」「小さく」「軽く」
今やっている事のデジタル化、自動処理化で管理業務の「整理」
社内に点在する情報を「整頓」することで死に時間を生き時間へ

旭工業株式会社（精密板金業） / 本社：東京都荒川区、工場：埼玉県上尾市、岩手県花巻市

【企業概要】URL：<https://asahi-ind.co.jp/> 【企業理念】

資本金：10,000千円

従業員数：62名

代表者：代表取締役 橋本 明秀

・ 大切にしたいものを、守り、支え、今日も、明日も、未来を照らす

ASAHI-IND.

【事業概要】

- ・ 液晶半導体機器、電力インフラ機器、食品機器、水インフラ機器、医療機器業界の精密板金部品の製造



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ **お客様の事業課題を解決**するパートナーとしてご期待に応える為に、**市場で生き残り、事業を成長させていく**為に、業務最適化を図る手法として、**DXが必要**であると考えた。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ 経営ビジョンを「製造技術の可能性を追求し、お客様から感謝され、周りから憧れられ、家族に誇れる会社を作る」とし、全従業員で共有している。

【DXを推進するための戦略】

- ・ 自社の情報処理環境整備に取り組み、情報を整理する事で効率化を図り、**だれでも「見りやわかる」情報の見える化を推進**した。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- ・ 18年分の生産データで、**成果(工数)の見える化に伴うモチベーションアップによる生産性の向上に取り組み**。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ 経営者が主導し「DX戦略会議」を開催、毎週DXの取り組みの進捗と新たな問題点について活動を推進した。

【成果】

- ・ **見える化により従業員のモチベーションがUPした。**（溶接出来高工数31%UP、組立目標工数達成率80%UP）
- ・ 数字的根拠の無い感情論から、**数字的根拠の有る情報を見る化**して共有する事で、**QCDが良くなり、**大手上場企業のお客様より、取引企業における最優秀企業賞を受ける事ができ、**売り上げが増加**した。

売上476,642千円
平成17年

↓
I
T
推
進
3拠点
VPN回線
接続による
生産管理
システムを構
築

売上942,374千円
平成30年
49%UP

↓
D
X
推
進

売上1,209,704千円
令和5年
22%UP

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- ・ **「DX戦略会議」グループを新設**、クラウドでデータを共有し、**改善の見える化**を行う事で、**課題解決を実現できる体制を構築**。
- ・ 社内業務全てでDXを推進し、効率化、省力化を図る事で時間を捻出、新たな取り組みを行うサイクルを回した。
- ・ 3拠点VPN回線で接続されている基幹ソフトの生産管理システム（19年前から）とGoogleドライブ及び社内構築ソフト、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)会社、税理士、社労士とクラウドで連携し、効率化を行った。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

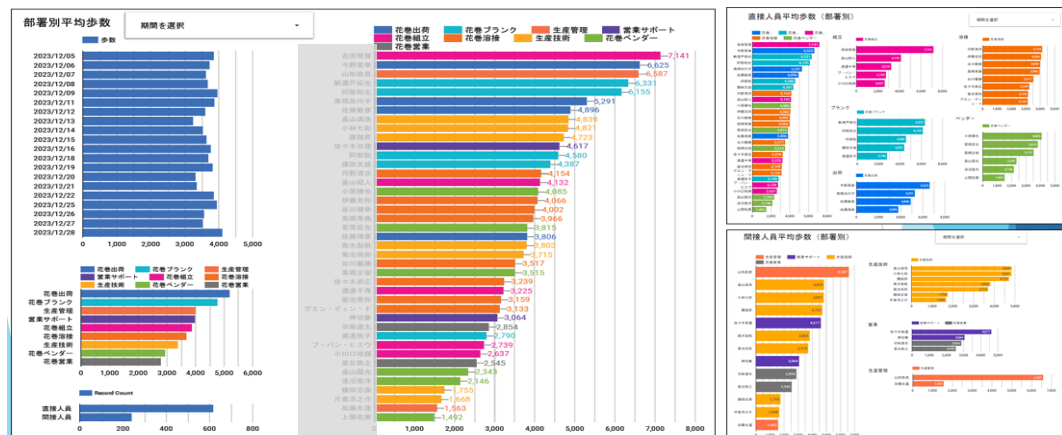
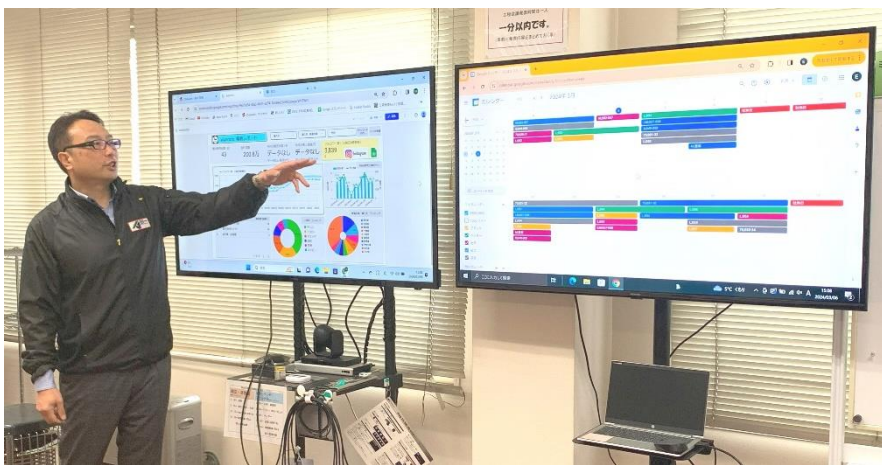
- ・ どんどん**見える化を進め**、結果が出ている事をマネする仲間が増えて行き、効率が良くなり、**数字として表れていった**。
- ・ 若い人は覚えが早く、それなりの年齢の人も、自分が楽になる事が分かるので理解しようとする為、DXに関して興味を持ってもらえるようになった。

【DXへの取組み時を振り返って】

- ・ **何も「見えていない」状態から、「いつでも見える」「自分の成長も見える」ようになった。**
- ・ **みんなが楽に仕事が出来ようになり、新たな付加価値創造につながった。**

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- ・ DXの操作技術「作り方」はもちろんですが、**DXの利用技術「使い方」による小さな積み重ねが大切**であると考えます。



株式会社ダブルスタンダード（情報・通信業/東京都港区）



【企業概要】 URL : <https://double-std.com/>

資本金：263百万円

従業員数：64名

代表者：代表取締役 清水 康裕

【事業概要】 企業向けビッグデータの生成や提供、データ生成過程で培った技術を活用したサービス企画及びシステム開発

【企業理念】 市場、技術の変化に先んじて、常識と非常識（ダブルスタンダード）から世に有益な新しい常識を創る



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- DX化を推進するソリューションを顧客企業に提供している当社では、顧客企業への提案をより効果的に行うため、自社でDXを推進し、その成果を具体的に示すことが重要と判断した。
- 人材確保が難しくなっている中で、限られた人員で業務の安定化・自動化を図りつつ、生産性の向上を伴う効率的な業務推進をと現場から声が挙がった。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- DX×DS vision 2024を立案し、既成概念にとらわれない、企業の業務効率化支援を目指す。

【DXを推進するための戦略】

- DX×DS vision 2024を遂行するため、行動規範に基づき、独自のデータクレンジング基盤技術やAI-OCR活用サービスを生かした企業づくりに取り組む。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- あらゆる業界に対応できる技術基盤を構築し、改良を重ね、多種多様なサービスを展開している。
- 事業拡大のための成長投資を減らすことなく、社員の個性と能力が最大限に発揮され、活躍できる環境を整備している。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- 経営陣を中心に、小規模組織の優位性を十分に生かしたスピード感あるビジネス変革や社内ITセキュリティ教育を実践。
- 社内の業務効率化・ペーパーレス化・見える化をより一層図ることで、DX導入の積極的な推進を行っている。

【成果】

- DXを活用した事業の**売上高は前年度比30%増**、DXを活用した**業務プロセスの自動化率は前年度比20%増**、DXを活用した**顧客満足度の向上率は前年度比60%増**と、いずれも目標を達成している。

DX推進による成果

D-Confia*を導入された
某地方自治体の事例
* eKYC対応デジタル身分証システム
(2022年導入前)
審査時間:50時間/月
クレーム件数:10件/月

DX
推
進

(2023年導入後)
審査時間:2時間/月
クレーム件数:1件/月

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- **既存社員のDX推進に対する理解不足や部門間の連携不足**。DX推進に必要な情報が共有されるまでに時間を要した。
- 専門知識を持つ**人材確保や投資効果の明確化に難航**した。
- DX人材発掘プロジェクトを社内で立ち上げ、**DX推進に関する情報共有の場を定期的に設けた**。
- 社内勉強会やOJTによる**自主的な学習促進、オンライン研修を積極的に取り入れた**。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- DX推進に関する情報共有の場ができたことで、**社内コミュニケーションが活発に行われるようになった**。
- 目標を立てて、施策を考えたり、達成したりすることで、**既存社員が知識と成功体験を積み重ねられた**。
- 成果を社内共有することで、既存社員がモチベーションを高められるようになった。

【DXへの取組み時を振り返って】

- 商材を社内に導入することは容易だと過信していた。しかし、慣れ親しんだ業務方法を変えることに抵抗を感じる社員も一定数おり、フォローする必要があった。結果、密に話し合いの機会を持つことができた。
- 長期的な視点で、「どのようにDX推進を図ることがわが社にとって理想なのか」と模索する日々であった。進化し続けるDXといかに共存共栄できるかは未知数であるが、初心を忘れずに取り組んでいきたい。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- DXに取り組むことは、工数削減や人件費削減といった業務効率化、コスト削減や収益向上などの経費削減の面で有効である。

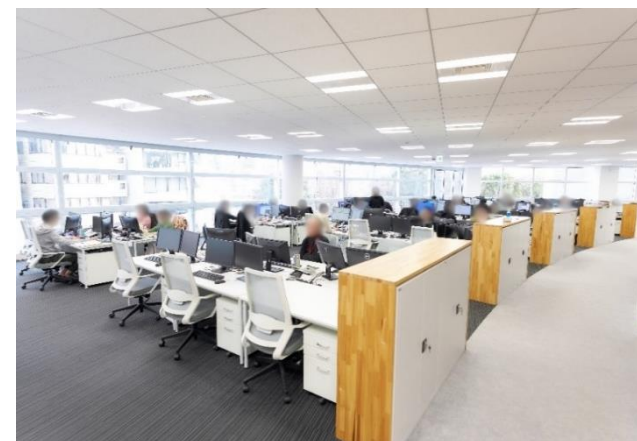
請求書OCRのソリューション事例



様々な請求書に対し、高い精度で情報を抽出



他社会計システム用データの生成が可能



株式会社NISSYO（製造業）/東京都羽村市



【企業概要】

URL : <https://www.nissyotokyo/>

資本金：20,000千円

従業員数：200名

代表者：久保 寛一

【事業概要】

産業用トランス・リアクトル・制御盤の設計・製造

【企業理念】

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



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 2015年、IT化の進んでいる他社を見学して「このまま井の中の蛙でいるとうちの会社はなくなってしまうんじゃないか？」と危機感を覚えたことがきっかけ。当時はDXとは言わずIT化と言っていた。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- NISSYOの製品は皆さんの生活基盤を支えている。私たちは、“人の手を介するものづくり”を強みとしデジタル技術も最大限に活用し、世界のインフラを支える唯一無二の企業を目指していく。

【DXを推進するための戦略】

- 戦略①データドリブン経営の実践（自社ポータルサイト（アスヨクDX）へのデータ集約）
- 戦略②IT化を進め生産性を向上させる（iPadを全従業員に配布して積極的に利用）

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用取組】

- 毎年売上の0.3%をDX推進のために投資し、経営戦略室、DX委員会を中心としてNISSYO PDCAサイクルに沿ってビジネス環境の変化に迅速に対応していく。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- セキュリティアクション二つ星宣言の他、情報セキュリティ基本方針の公表、ISO9001認証取得
- NISSYO PDCAサイクル（日、週、月、半年、年のサイクルで高速に回すシステム）

【成果】

- DXの取組により、サプライチェーン全体でのEDI利用率が87%となった。
- タブレット導入により設計図面の電子化を進め、社内のペーパーレス化60万枚／年を達成。

サプライチェーン全体のEDI導入率87%

EDIの共同開発

Electronic Data Interchange・・・電子データ交換

2020年
EDI開発 with 生産管理ソフトメーカ



タブレットを活用したペーパーレス

60万枚のペーパーレス





わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 楽しくデジタル技術に取り組めるように「**アスヨクDX**」という**弊社オリジナルのポータルサイト**を作り上げた
(全従業員にタブレットを配布して、品質管理、勤怠管理まで含めて30以上のアプリケーションが利用できる環境が整備されている)
- セキュリティに配慮しつつ、各種のクラウドシステムを駆使して、誰でも、いつでもデータにアクセスできるような環境を整備した。
- サプライチェーンにおけるEDI導入では、協力工場への勉強会や支援体制を整備し時間をかけて理解や協力を得ながら進めた。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 高齢の従業員、パートアルバイト従業員、外国人従業員もデジタルリテラシーが向上し、自らシステムを作って会社へ積極的な提案ができるようになった。また、弊社のDXの取組に興味を示す新卒者も増加しており、優秀な人材確保ができるようになってきた。
- 不良率、ロス率、ロスコスト、稼働率等がリアルタイムにデジタルサイネージで見ることができるようになったため、品質会議の質が向上している。
- 協力工場の管理について、納品の受け入れ不良率がデータで把握できるため、仕入れ先選定等の経営判断につながっている。

【DXへの取組み時を振り返って】

- DXに取り組んだきっかけは、「留まる事を選択すればいつの間にか時代に追いつかれ、追い越され、気が付けばわが社は一人取り残されてしまう」という強烈な危機感だった。しかし、実際にタブレットを導入することでペーパーレスが進み、従業員がデジタル技術やデータに触れる機会が増えることで、会社全体のデジタルリテラシーが向上してきた。また、私たちの製造するトランスは、すべての装置の心臓部分であり、決して止まってはならない重要な製品であることへの自覚が根付き、データに基づく日々の生産活動がスムーズに行えるようになった。このようにして、最小限の資源で、最高の品質を提供することへの喜びにつながった。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 私たちは、身近なデジタル化からDXに取り組み始めた。最初は、「私はアナログ人間」と言っていた83歳の従業員も今ではタブレットで図面を基に、製造、記録を行っている。経営者がDXで目指すべき方向性をしっかりと全従業員に示し「デジタル技術を活かして日々の仕事の生産性をどう高めるか」に全社を挙げて取り組むことで、必ず前に進んでいくと信じている。まずはDXリテラシーを高めて下さい。



武州工業株式会社（製造業）/東京都青梅市

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

資本金：4,000万円

従業員数：150人

代表者：林 英徳

医療・自動車用金属パイプ部品、半導体装置
の板金・組込、自動制御機械の製作

【企業理念】

モノづくりで世の中の課題にチャレンジし続ける会社



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ 国内で地域雇用を守り、安い海外部品に対抗するため
- ・ ビジョン『誰もやっていないことを具現化する』ため

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ お客様企業のお悩みや課題をお聞きし、整理整頓したうえで、武州工業のモノづくり・ノウハウ・システムを駆使して全体最適の解決を提供するサービスを「**武州テック**」として事業化する。

【DXを推進するための戦略】

- ・ 戦略①「**よい設計、よい流れ**」を核にすえたお客様サービス＆製品の提供
- ・ 戦略②社内システム統合による業務改善

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用取組】

- ・ パートの正社員化・給与体系の見える化・**利益の半分を働く人に**
- ・ 多能工化、一個流し生産・改善提案活動・自社設備開発
- ・ デジタル人材の育成

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ 「モノづくりで世の中の課題にチャレンジし続ける」を実現するために組織として取り組む
- ・ 経営者・事業部門は、ITベンダーに「丸投げ」せず**システム部門で内製化**を中心に進める

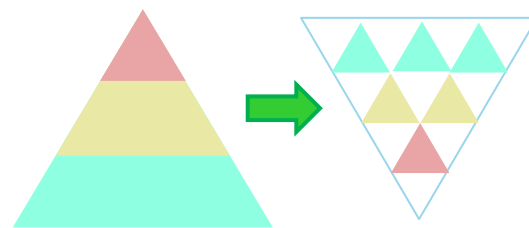
【成果】

- ・ 社内レガシーシステムの見直し及び統合を進めている。
- ・ パソコン→タブレット→スマホと**システムの利便性**を高めている。

情報化システム 「BIMMS」



ヒエラルキーのない 組織にフラット化



わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- ミッションとして「環境・地球・人に優しい**300年続くモノづくりの会社**」を掲げ、私たちは、モノづくりという武州工業のDNAを大切にしながら、将来を見据えて世の中の課題をE（環境）S（社会）G（ガバナンス）の3つの面で解決する企業として掲げて全員参加の活動を目指した。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

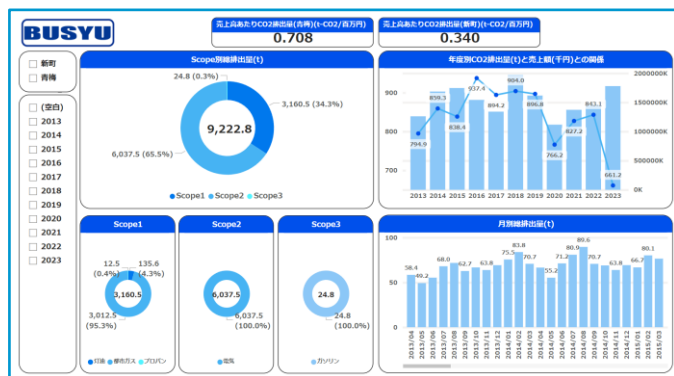
- 独自の**生産管理システムBIMMS**の導入によって、リアルタイムに現場の4M（人man：作業時間等、設備machine：稼働状況等、材料material：材料ロット等、方法method：加工手順等）の状況を把握することによって「**ムリ・ムダ・ムラ**」を発見し、改善を繰り返すことで「良い設計・良い流れ」が生まれ、生産性を向上させることができた。

【DXへの取組み時を振り返って】

- **1996年**の取組み開始から当時はプラットフォームが無かったので**WEB化対応**をスクラッチで製作したため時間がかかった。
- IT人財育成を現場の経験者から育てたことにより、必要なものを必要なだけ作る発想が現場のIT化とともにIT人財育成もできた。
- **AI画像検査機研究開発**に取り組み、Python、C++、OpenCVでカメラ制御、PLC機器の開発をPOCから現場投入まで実施することが出来た。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- DXを何のためにやるかを考えるために「**パーパス・ビジョン・ミッション・バリュー**」を関係者全員で考えて、その実現のためにITを利用するという方針を明確にしてから進めると必要な事が見えて来る。
- 社内で要求仕様書が書ける、IT事業者と情報交換が出来る、スキルのある人材は必須（ITパスポート等）



GHGプロト
コルによるCFP
表示
(BIツール
利用)



ロボット利用
した
「一個流し」
5時間連続
運転

Jマテ.カッパープロダクツ株式会社（製造業）/新潟県上越市

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

資本金：1億円

【事業概要】非鉄金属製品製造業

従業員数：305名

【企業理念】循環型社会の責任ある担い手として、

代表者：山本耕治

限られた資源の有効活用を通じ、
持続可能な社会の実現に貢献します



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ **地方での労働生産人口減少に対する危機感**、働き方改革や労働環境改善への対応
- ・ 企業、学校、行政、金融と**地域間連携の強化による新しい価値感**、DXモデルの創出

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ RPA推進による生産性向上と自動化、**人でしか出来ない業務プロセスの改善**、効率化
- ・ ビックデータの活用を通じた意思決定プロセスの迅速化

【DXを推進するための戦略】

- ・ **スモールスタートとアジャイル開発**による柔軟な仕組み作り、デジタルスキル向上による組織強化
- ・ データ分析とAI技術の活用による意思決定の高度化

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

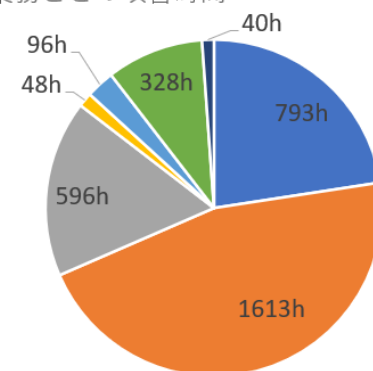
- ・ **経営のトップダウンと小集団活動・チームのボトムアップによる**定期的なフィードバック
- ・ 全体最適の考え方による改善活動、営業・製造・間接部門の全体統制、システムの選定

【成果】

- ・ RPAによる業務自動化で**年間累計3000時間の業務削減**の達成
- ・ 社内の**DX推進マスコット**（地域にゆかりのあるキャラクター『カッパ×copper（銅）』）の導入とRPA業務、広報活動、プロジェクト管理などグループウェアによるDX業務の見える化と意識啓発
- ・ ダッシュボード導入による生産性37%向上（出来高6.4個→8.8個/時間あたり）
- ・ DX認定取得後から**52社が来社、年18件のメディア掲載**による企業ブランドの向上

RPAによる

業務ごとの改善時間



■ 出荷業務 ■ 生産管理
■ 営業事務 ■ 総務
■ 技術品証 ■ 営業外勤
■ 製造系事務



DX推進キャラクターJマテ.ロボカッパー®

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 地元に進出したITベンダー、県内のDXに積極的な地域企業との連携強化にて**知見の共有や専門性の補完**を積極的に行った。
- **改善活動とDX推進の両立**にて、まずDXとなる全体設計を行い、**業務を改善し最後にシステムの導入**を行い投資リスクを抑えつつ効果を検証、最後はトップダウンによる意思決定でのDX推進を進めた。
- **企業に加え、大学・高専、行政、金融（地方銀行＝地域）を加えた産学官金の連携を深める**ことで、外部の知見やリソースを活用し地産地消の考えのもとDX推進の加速を図った。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 企業知名度の向上、地域への貢献、社内ではRPAに対する理解や社内外の情報共有が促進され、DX推進の全社的な理解と支持を得た。**見学、セミナーが増え、地域のDXに対する理解の促進や実例、意見交換**など産学官金の協力関係が構築された。
- RPAによる業務の自動化、製造予測AI、現場のダッシュボードによる見える化によりデータ活用が促進され、小集団による改善活動、業務効率化の実現、作業効率の向上につながった。

【DXへの取組み時を振り返って】

- プロジェクトは各部署選出で総勢24名にて活発な意見、市や県のセミナー講演による社外、地域での発表機会など**自分のDX改善を自分の口で話すことが増えた**。教育、育成を継続的に行いDX推進の理解を深め、技術の進化に合わせたスキルアップが不可欠となり、**自分の職場の身近な改善、DXによる大きな改善、社外の知見や技術を積極的に取り入れる風土**が構築された。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 小さく始めて徐々に拡大していくアプローチが重要。**経営のトップダウンと推進者のボトムアップの両面が必要**であり、外部の知見、技術を積極的に活用していくことが重要であり、今後現場が少ない人員でも同じ仕事ができるような戦略的投資が欠かせない。



データを活用した
社内打合せ



タブレットを活用したものづくりDX検証



産学官金『地域とともに進めるDX』セミナーの主催

正田産業株式会社（工業製品卸売商社）/石川県金沢市

【企業概要】 URL : <http://www.hikida.jp>

資本金：4,500万円

従業員数：64名

代表者：代表取締役社長 正田弘一

【事業概要】

機械部品・工作機械・工業用資材の専門商社

【企業理念】

社業を通しての人造り

（社員一人一人の成長が、企業、そして社会も豊かにする）

白山本社



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 2019年業務効率化改善チームが発足し、**部署毎の事務改善への取り組みがスタート。**

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- DXの取り組みが社内のみならず社外にも効果をもたらす様、新たな付加価値の提供に挑戦。取引先への自動化、効率化を通じ、「モノづくりを支える力」を発揮する事が目標。

【DXを推進するための戦略】

- 2021年に発足した、**組織を横断した人員で構成された「DX推進チーム」が中心で活動。**社内DXについては、テーマ別にグループを設定し（①営業DX②業務DX③総務経理DX④倉庫DX）活動状況をTeams内に掲載、**社内での取り組みを見える化。**

【組織づくり・人材確保の取り組み】

- DX推進チームのメンバーは定期的に入替し、現在は女性も2名参加。**

【デジタル技術活用の取り組み】

- システム・ツールを積極的に導入し、導入後もバージョンアップを繰り返す。**

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- 業務管理部情報システムグループが、システムマップやIT環境調査シートを随時更新。
- システム導入検討時には別途プロジェクトメンバーを選任し、経営者と協議。**

【成果】

- RPA稼働シナリオ数7件、AI-OCR稼働件数25%増、売上高5.98%増（2023年度）
- システム・ツール積極的導入による業務効率改善（基幹システム、CRMシステム更新等）**
- 金沢ロボットセンター開設後の自動化・省力化相談件数増加**

金沢ロボットセンター

（2023年新設）



北陸初 マルチブランドのロボット展示場

- ・自動化、省力化のご相談に対応
- ・産業用ロボット7台、AGVシステム1台展示
- ・特別安全教育プログラムも実施

2023年度DX取り組みによる成果

RPA 稼働シナリオ数	7件まで増加
AI-OCR 稼働件数	前年比 25%増
売上高増加率	前年比 5.98%増



わが社のDXのポイント

【D Xを進める上での苦労や行った工夫】

- ・ **業務効率化改善チーム発足時は、取り組みの意図が社内に浸透しなかった。**
- ・ 既存の業務プロセスを「変える」事に対する抵抗が強い社員が多かった。
- ・ 受発注業務の改善については、社内で完結しない課題が多かった。⇒ **成功事例を共有しながら、対応策を検討し地道に取り組み。**

【D Xを進めたことによる具体的な変化】

- ・ 各種外部研修への参加について、指名しなくても自主的に手を挙げる社員が増加。
- ・ **ロボットセンター開設後は、営業担当の自動化・省力化の提案件数が増加。**
- ・ **office365を活用し、各自の作業をオンプレからクラウド化、個人が管理する情報を集約した事で、作業効率が向上。**

【D Xへの取り組み時を振り返って】

- ・ 数多くのシステム・ツールを積極的に導入し、導入後もバージョンアップを繰り返し実施。
「一度取り組んでみよう!」「ダメならやり直そう!」という考えで、取り組んだ事が良かった。

【これからD Xに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- ・ **変化する事に対して臆病にならず、変わる事が出来る企業が生き残る企業であると信じてDXに取り組んで下さい。**

足田産業のD X

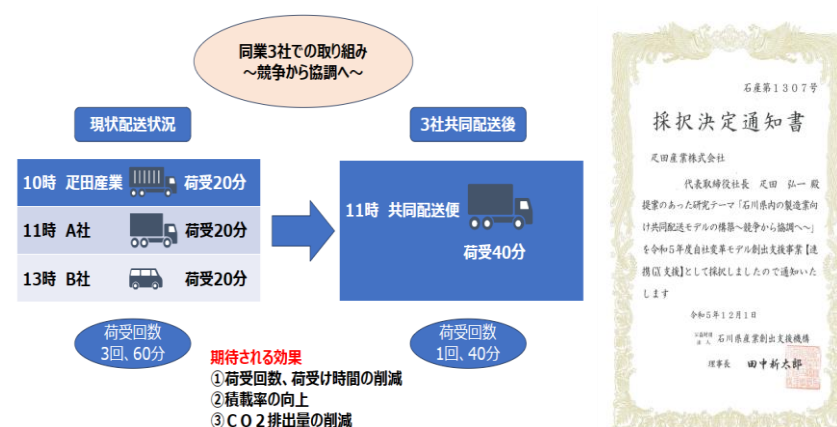
社内D X

営業D X	SFA導入・活用促進 データ活用した営業体制の構築
業務D X	AI-OCR導入促進、RPA活用促進
倉庫D X	倉庫内自動化計画検討
総務経理D X	ペーパーレス化、業務効率化 集金廃止、でんさい切替交渉

社外D X

パッケージ納入	製造ライン毎商品仕分け納入、生産効率向上に貢献 ⇒ 付加価値の提供
ロボットセンター活用	取引先の自動化、省力化提案強化
同業者間 共同配送の研究	配送先の荷受回数、時間削減、CO2排出量削減 ⇒ 物流2024年問題対策

同業者間共同配送の研究





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

資本金 : 68,500千円

従業員数 : 80名 (グループ会社含む)

代表者 : 北爪 寛孝

【事業概要】建設関連事業・燃料事業・食糧事業・
ドライアイス事業・通販事業・デジタル事業



【企業理念】足元から“世界”を照らす

01.一人ひとりが仕事のプロになる

02.コミュニケーションを大切にする

03.飾り気のないリーディング・カンパニーを目指す

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ITベンダー頼りとなっており、価格交渉力の低下、スピード低下の状況を変える必要があった。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- 事業活動から発生する各種データの統合・利活用により、皆が同等の業務遂行を可能とする**業務標準化**を図る。
- 業務標準化で業務の再現性を高めるとともに、IoTによる省人化で、将来の**生産労働人口減少に備える**。

【DXを推進するための戦略】

- IT人材を採用し、DXの**内製化体制を構築**した。
- DX推進方針を共通業務、固有業務、研究開発、知財化の4領域に整理し、社内外に公表している。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用 of 取組】

- IT人材の受け皿となる**デジタル推進課を新設**し、事業部横断でデジタルによる業務改善を推進する体制を整えた。
- 各事業がデータにより可視化され、業務効率化や生産性向上に大きく寄与した。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- 代表取締役は、経営方針としてデジタル化推進や研究・開発への継続投資を掲げ、社内外に向け発信している。
- 一方で、その活動を下支えする情報セキュリティ対策やルールを策定している。

【成果】

- 開発費を削減**。各事業部の事務処理業務負荷が削減。
- 建設関連事業や産学官連携の研究開発において、**特許を取得**し、知財化に成功した。

①営業部門の
事務処理時間
(2018年月平均)
42.44時間

②燃料配達の
日報処理時間
(2020年月平均)
30時間

DX
推
進

①営業部門の
事務処理時間
(2024年月平均)
25.42時間
40%削減

②燃料配達の
日報処理時間
(2024年月平均)
5時間
85%削減

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 内製化を実現するための体制構築は、その構想から、ITエンジニアの求人、雇用条件、専門性の評価指標の整備など、枠組みづくりに時間を要した。
- 社内にデジタルへの苦手意識がある中、その意義、必要性を説き、実践をベースに全社員へのビジョン浸透を図った。結果「習うより慣れろ」ができる環境づくりへとつながった。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

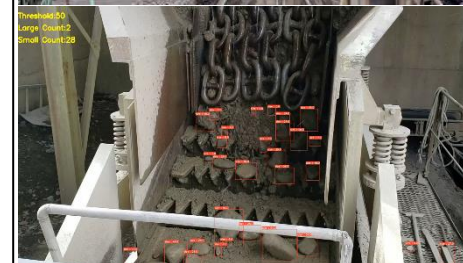
- ITベンダーへの外注と違い、事業部とIT開発の距離が近く、現場ニーズに合ったシステム開発がスピーディかつ想定外注費より安価に実行され、高い費用対効果をもたらしている。
- 社員の高齢化による人員減が、システム開発により、補充なしで解決した。
- 特許取得等により、様々なメディアで取り上げられ、企業価値が向上した。

【DXへの取組み時を振り返って】

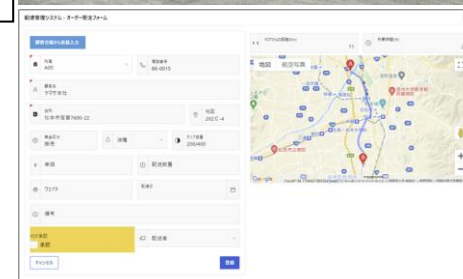
- 内製化について周囲から様々なアドバイスを受けるも、ネガティブな反応も多かったが、とにかく第一歩を踏み出し、小さいながらもなんとか体制を整えた。
- 国内外の状況を比較し、進んでいる国を参考にしながら、行動することで道が開けた。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- デジタル化による変革・改善が必然という認識を持ち、小さな一歩から実行することが大切です。また、日本では変化を恐れずに「未来の当たり前」をイメージすることが図らずもDXにつながります。



特許第7012402号：砂利生産管理方法及び砂利生産管理用コンピュータプログラム



燃料配送管理システム



産学官連携プロジェクト 特許第7445909号：害獣駆除システムおよび害獣駆除プログラム

協和工業株式会社（製造業） / 愛知県大府市

【企業概要】URL : <https://www.kyowa-uj.com/>

資本金 : 20,000千円

従業員数 : 132名

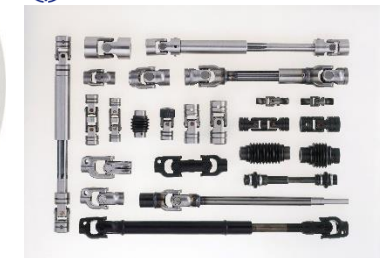
代表者 : 鬼頭 佑治

【事業概要】

ユニバーサルジョイント製造販売

【企業理念】

よろこびと生きがいの実現



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 基幹システムが陳腐化し、システム外で各社員が個別に情報管理をし始めた事で、業務の属人化、情報の非共有化が進み、問い合わせ等価値を生まない作業がまん延していた。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- 協和DXビジョンを策定し、「**NKS全体最適化 ~入口から出口まで~**」を活動基本方針とし、DXにより「企業競争力向上」「変革への対応力」「高い技術と柔軟性」の実現を目指す。

【DXを推進するための戦略】

- 単なるデジタル化ではなく、「**リードタイム** = 業務は標準化され、リードタイムの限りなき追及を目指しているか。」「**リアルタイム** = 正しい情報をリアルタイムに処理・共有できているか。」「**異常と正常** = 目的・出口（結果）を意識した業務か。部分最適に陥っていないか。」をキーワードとした上でデジタル・IoTを活用した業務改革を進めている。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- システム内製化を目指し**全体最適化を理解しプログラミングできる人材の育成**を実施。

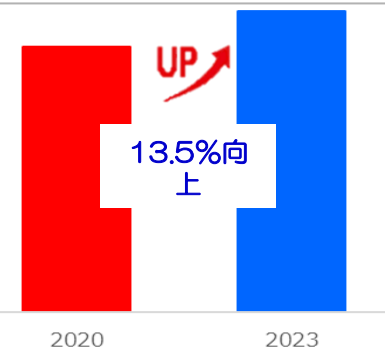
【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- 外部伴走支援機関である有限会社ユニバーサル・シェル・プログラミング研究所（USP）、一般社団法人持続可能なモノづくり・人づくり支援協会（ESD21）と毎月意見交換会を開催し、経営者自らがあるべき姿を提示し、推進内容の整合を図っている。

【成果】

- 生産性向上** 時間当たり売上高 13.5%増 ・ **品質向上** 工程内不良金額 86.4%減 他

生産性向上 時間当たり売上高



品質向上 工程内不良金額削減



わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- ①業務の棚卸（異常と正常の見極め）を行い、デジタル化・自動化をする前にまずは業務をシンプルにし、異常をシステムとしてデジタル化・自動化しない事、また②標準化（属人化の排除）を行い、標準化された業務をシステムとしてデジタル化・自動化する事、この2点を大前提とし、その際の全社共通の判断基準を「**機能しない事はやめる！**」「**価値を生まない事はやめる！**」とした。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 製造部門・間接部門いずれに対しても、リアルタイムに取得されたデータを必要な時に最適な内容で自動で見える化する事によって、改善に向けた気付きのきっかけを適時提供する事ができるようになったのと同時に、従来記入・集計・分析作業、問い合わせ・調べ作業等にかけていた工数がほぼゼロになり、それらの時間を課題解決に向けた活動に充てる事ができるようになった。
- 「NKS全体最適化～入口から出口まで～」を理解し、気づく人材、目的と手段を理解し、自ら考え実践できる人材が少しずつではあるが若手の中からも育ってきている。

【DXへの取組み時を振り返って】

- 担当部署・担当者が従来の業務が全体最適の観点からは「異常」とすると自ら気付き、「正常」な業務に自ら変えていく事は非常に困難で時間もかかる。**抽象的なあるべき姿の提示だけではなく、ある程度具体的な形や見える化までは経営層、DX推進チームで進めていく必要があった。**

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- しくみを変革する事は容易ではありません。D=デジタルとX=トランスフォーメーション。皆さんが目指すところは明確になっていますでしょうか？

現場モニタで経営者自ら人材育成



デジタル品質チェックシート



画像AI外観検査装置



からくり&画像認識&ロボット搬送



三共電機株式会社（製造業） / 愛知県稲沢市

【企業概要】

URL : <https://3kyodenki.com/>

資本金 : 1,000万円

従業員数 : 58名

代表者 : 三橋 進

【事業概要】

- 制御盤設計・製作、
機器部品販売、電気工事

【企業理念】

- 品質向上のための努力を怠らない



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 従業員の年収向上のためにはDXによる業務効率の抜本的改革と、付加価値の向上が必要不可欠だったため。「中小企業でも、社員年収700万円」を目標として掲げている。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- デジタル技術を積極活用し、でんき（電気・電機）分野をビジネスドメインとし、纏わる様々な業務の効率化・最適化を目指す。
- 持続可能なサプライチェーン創造のための中小製造業のデジタルツインを実現する。

【DXを推進するための戦略】

- 製造・販売業務は、AI, クラウド技術の活用により「ものづくり力／商品提案力」の向上。
- 間接業務は、ローコード・ノーコードアプリの活用により、生産性・品質向上を実現。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- DX推進の体制を社長直轄とし、クラウドサービスを積極的に使用できる環境整備を行っている。これにより、各部門が自らの課題解決に直結したDXを実現できる。

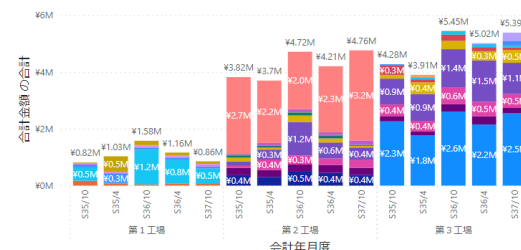
【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ローコードアプリ、クラウドフローによる自動化は、完全に自社開発であるため、ベンダーには一切頼らない独自の仕組みを構築している。

【成果】

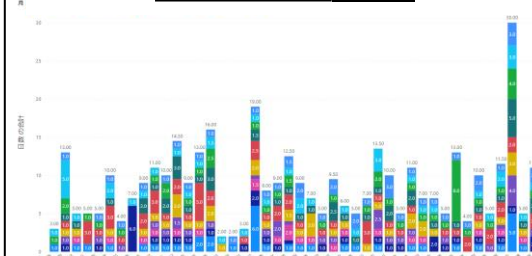
- クラウドフローにより間接業務を90%自動化。経営情報の自動化により日次決算の仕組み構築。残業時間の大幅削減（平均19時間/月）。有給休暇取得率80%達成。

在庫部材 棚卸業務のD X



作業時間削減 1週間 ⇒ 半日
在庫部品の **100%** 見える化達成

勤怠管理業務のD X



有給取得率 **80%達成**
管理業務 **90%削減**

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- ・ 制御盤の設計・製造業務はとても煩雑であり、「THE町工場」だった当社の従来業務手順は、すべてにおいて属人化されており、かつアナログ的な作業が溢れていた。そのため、DX化の第一歩は業務の棚卸から始まった。デジタル化・DX化が社内に浸透するために、かなりの時間を要した。
- ・ 既存業務の傍ら様々な社内業務の自動化・アプリ化を進める必要があった。そのため、**ローコードアプリ**開発技術の台頭は、独自アプリ開発が非常に容易であり、コツコツ地道に進めることができた。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- ・ 2018年頃より、社長の三橋が独学で始めたローコードアプリ開発によるDX化は、継続的に様々な業務改善によって、社内のデジタル化に対する意識・期待を高めた。ITリテラシーが低い従業員や、デジタル化に消極的な従業員の中にも、少しずつ「自分オリジナルのアプリを開発したい。」「どのようにデータを持てば自動化ができるか。」という**改善意識が芽生えた**。
- ・ 2023年までに間接業務の自動化がおよそ完成したため、製造業のデジタルツイン実現への投資が始まっている。

【DXへの取組み時を振り返って】

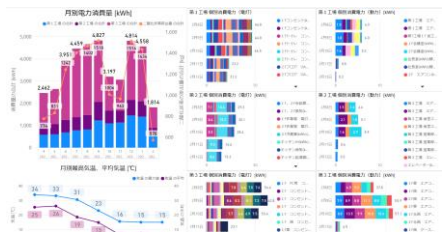
- ・ アプリ開発当初は、参考になる文献も少なく、試行錯誤による挑戦が続いた。せっかく作ったアプリもなかなか浸透せず、業務改善効果が顕著になるまで、多くの時間を要した。
- ・ 成功事例を多数作った結果、リスクリングの重要性が徐々に伝わり、従業員各自のスキルに合わせた努力も見られるようになってきた。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- ・ ローコード・ノーコードアプリを活用したDXは、ベンダー任せにならず、担当者**業務直結型のスピード感**を持った改善を実現できる。
- ・ 継続的なリスクリングが必要だが、デジタル化の先に**「経営の見える化・最適化」**があるため、根気も非常に重要。



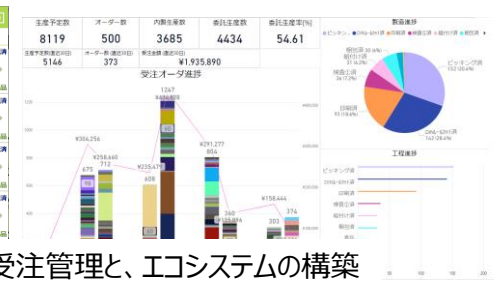
在庫管理アプリ



電力の見える化（作業場所ごとの快適の見える化）



製造の受注管理と、エコシステムの構築



IXホールディングス株式会社（持株会社）/三重県伊勢市

【企業概要】URL：<https://ix-holdings.jp/>

資本金：6,000万円

従業員数：21人

代表者：浜田 吉司

【事業概要】

- 菓子製造を中核として酒類製造、介護事業、ホテル、ブライダル、商社、旅行業など多種多様な事業を展開

【企業理念】

- 一番大切な人に届けたい“本物”をつくる
- 仕事を通して人生の幸福を追求する
- 地域社会の豊かさづくりに貢献する



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 2019年ごろから、グループ内のコミュニケーション基盤を構築するなど、DX推進に積極的に取り組み始めました。しかし、その取り組みが本格化し加速するきっかけとなったのは、コロナ禍の到来でした。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- 経営ビジョン「**持続可能な未来を創造する、統合的なデジタルエコシステム**」を策定しました。内部のシステム統合と業務効率化、外部とのオープンイノベーション、そして地域社会との持続可能な共生を目指します。

【DXを推進するための戦略】

- シェアードサービス**：グループ内のバックオフィス機能を統合し、効率的な業務運営とコスト削減を実現する。
- オープンイノベーション**：新技術の共創を通じて、地域社会に貢献し新たな価値を創造する。
- デジタルリテラシー向上**：従業員全員がデジタル技術を理解し、活用する能力を高める。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- DX推進の牽引役としてCIOを設置し、ホールディングス内にデジタル事業本部を立ち上げました。
- 高スキルのデジタル人材を確保すべく副業者・兼業者とのマッチングイベントに複数回参加し、成果を得ています。
- Slack、Zoom/ZoomPhone等を積極的に活用して強固なコミュニケーション基盤を構築しています。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- 経営層とDX推進の進捗を共有すべくデジタル事業本部 報連相会議を月次で実施しています。

【成果】

- 県外のスタートアップ企業と資本提携を結ぶなどDXへの投資も積極的に行い、**画像解析AIプラットフォームを活用した「マスマソッド」**を確立し全国の中小製造業向けに提供を予定している。

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- DX推進に向けて必要な人材やスキルを棚卸しするため、エクサウィザーズ社の「DXアセスメント&ラーニング」を全事業会社の役員及び主要管理職（計30名）で受講しました。
- オンプレミスの既存システムをSaaSへ移行していく際には、業務にシステムを合わせるのではなく、システムに業務に合わせていくことを意識するように心がけました。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 「おにぎりせんべい」を製造販売する（株）マスヤの生産現場ではIoTの技術を使ってセンサーから情報を見える化したり、i-Reporterを活用して日々の生産日報を電子化することで生産性向上、ロスの削減に大きく貢献しました。
- 様々なツールを活用してコミュニケーション基盤を強化したことで、グループ全体の風通しが良くなり、職種によっては場所を選ばずに効率的に仕事ができるようになりました。

【DXへの取組み時を振り返って】

- 未だ道半ばであることは大前提として、苦労や失敗を経験しつつも取り組んできたことで得た経験やスキルは大きいと思います。
- 地方だから情報もリソースもないという時代ではなく、地方だからこそ出来ることが増えたと確信しています。
- 新しい取り組みを始める際に関係者全員の意識レベルを合わせることは困難でしたが根気強く伴走することが大切だと学びました。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- DXへの取り組みは未来への投資だと思っています。チャンスを逃さず、共に挑戦しましょう。



有限会社ゑびや（飲食・小売サービス業）/三重県伊勢市



【企業概要】URL：<https://www.ise-ebiya.com>

資本金：500万円

従業員数：52名（パート・アルバイト含む）

代表者：小田島春樹

【事業概要】

- 伊勢神宮参拝観光客への飲食提供
- お土産物販売

【企業理念】

- おかわりしたくなる、伊勢の国のおもてなし

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 2012年、小田島が入社した際、人員不足や独自性の欠如などから、事業縮小が検討された。そろばんや手切りの食券など、効率が悪く、人手不足も問題であった。従業員は十分な休息もとれず、お客様への十分なサービスも提供できず、この**状況を脱却するため**DXに取り組む。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- 多様なDXツールを駆使し、データ分析と今後更なる発展が見込まれる生成AIという強みを活かして、「**経営や運営をどうより効率的にするか**」に取り組んでいる。

【DXを推進するための戦略】

- 様々なDXツールを経営層自らが進んで導入し、組織にフィットするものを選定し浸透させる。
- データの有効活用を通じて「**最も売れる商品・サービス**」の開発に積極的に取り組む。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- DX担当スタッフは元々ITの知識があったわけではなく、勤務時間を全て勉強に充てて教育。
- 飲食担当スタッフでもITやDXに興味があれば**ジョブチェンジを推奨**し、ゼロの知識からでもプロのIT担当へ教育。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- 「**社内でDXを推進するためにはトップダウンのアプローチが必要である**」との考えを示し、最初に経営トップや幹部が率先してDXツールを活用し、徐々に社内全体に浸透させている。

【成果】

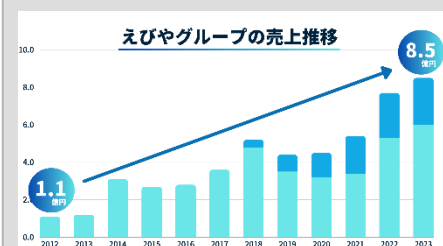
- 自社開発の来客予測・店舗分析システムである「TOUCH POINT BI」**を販売活用や商品開発、マーケティングなどに活用し売上高向上に寄与。



成果のグラフ・図

	売上/利益 (営業利益+営業外収益)	業種	従業員数
2012	売上 1 億 利益 1200 万円	1 業種	42 名
2018	売上 4.8 億 利益 6000 万円	4 業種	45 名
2023	売上 8.3 億 利益 1.3 億	5 業種	52 名
2024 想定	売上 8.7 億 利益 1.5 億	業種	名

成果のグラフ・図



わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 現状のままを好む従業員も多くいるなか、DXを推進するのは社員の反対もあった。
- 経営層が自らデジタルを利用し、トップダウン方式で全社員に浸透させてゆく対策を取った。
- 年齢層の高い現場スタッフにも抵抗なくデジタルやデータ活用を身近なものにして働いていただくためにきめ細かくサポート。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 今までは勘や経験に頼っていた意思決定をデータの力でより簡単に、的確に行うことができた。
- DX導入により業務が楽になり、これまで様々な作業に取られていた時間を、お客様にとってもっと快適にお店で過ごしていただくことを考える時間に充てたり、もっと喜んでいただける商品を開発する時間に充てることができた。

【DXへの取組み時を振り返って】

- デジタルを活用することで人材採用を地域に限定することなく、様々なスキルをもった人材を日本だけでなく世界からも採用して場所にかかわらずに働ける環境を整えることができた。
- 全てのDXツールが当社にマッチしたというわけではなく、いろいろ試し取捨選択をしてベストな環境に近づける努力を続けている。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 当社はかつて、年商1億円で、パートタイムを含む従業員は42名だった。しかしながら、直近の決算ではグループ全体で年商が8.5億円に増加したが、従業員数はほぼ変わらず52名。この成果は、データ活用とDXを通じて、経営を効率化し、売上を伸ばすために日々試行錯誤を重ねた努力の結果であると感じている。私たちは日々の挑戦と変革を続ける企業であり、デジタル化された会社の未来は明るいというメッセージを皆様にお伝えしたい。



株式会社コムデック（情報通信業）/三重県伊勢市



【企業概要】URL：<https://www.comdec.jp/>

資本金：1,000万円

従業員数：15人

代表者：生田智之

【事業概要】

kintoneをはじめとするクラウドサービスの導入・構築・活用の伴走支援

【企業理念】

伊勢からITで日本を元気にする

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ ノーコードやローコードツールの台頭により、システム開発やツール導入支援の価値は相対的に低下していく中、ビジネスモデルの変革が必要になることが予見できる状況となったため。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ 「伊勢からITで日本を元気にする」組織になることを経営ビジョンと定め、**「顧客企業とひとつのチームとなり、経営課題を共に考え、事業成長に必要なIT活用力の向上を支援する」**ための組織作りや、**WEBマーケティングを中心としたビジネスモデルの変革**に取り組んでいる。

【DXを推進するための戦略】

- ・ 「IT活用企業」から、ITを経営の軸として経営革新を実践する**「経営革新企業」**への転換

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- ・ DX推進に向けて必要な組織能力を「OODAループを実践する力」だと考えており、その能力を養うために社員の成長プロセスをそれを活用した採用・教育や評価制度に力を入れている。

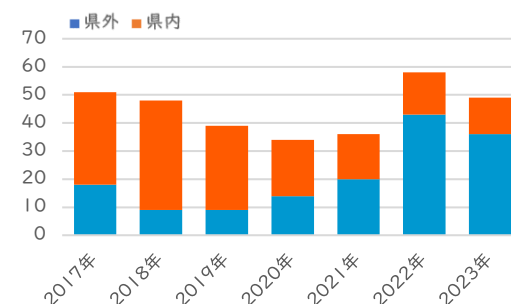
【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ 経営者から今後の方針や目標を直接全社員に伝える**四半期発表会を三か月に一回開催**。
- ・ ゼロトラスト・セキュリティに基づき情報セキュリティガイドラインを策定し、対策を実施。

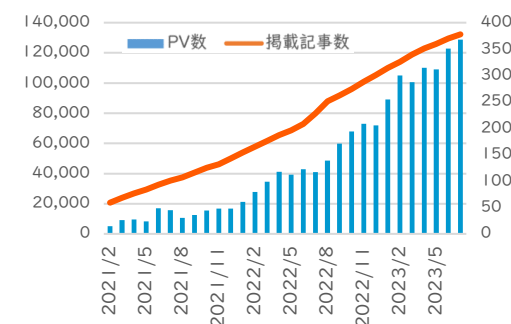
【成果】

- ・ 年間の新規顧客数 2020年約30社→2022年約60社
- ・ **オウンドメディアPV数 2021年8月約2万→2023年6月約13万**

年間新規顧客増数



オウンドメディア記事掲載数とPV数





わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- DXに取り組むうえでの指針となる自社の「ありたい姿」を言語化し、そのありたい姿の根幹を為す「経営革新企業」の定義や、ありたい姿を実現するために必要な組織能力を明らかにするまでの過程に時間を要した。
- 社内でDXに関する様々なプロジェクトチームを立ち上げ、それぞれにKGIやKPIを設けて週次・月次でPDCAを回すことで改善のスピードと質を高めた。3か月に一度の四半期発表会で各プロジェクトチームからの発表を行うことで取り組みを全社に共有・推進した。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

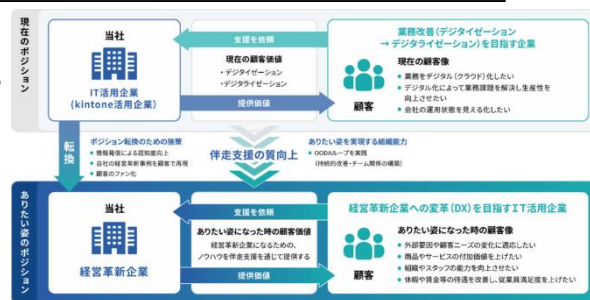
- **WEBマーケティングを中心とした新たなビジネスモデルの確立により、年間の問い合わせ数、新規顧客獲得数が増加した。**
- ただツールを導入するだけではなく、**お客様の経営課題の解決のために共に考え実行する「伴走支援」が組織に定着した。**
- 各プロジェクトや会社全体の**KGIやKPI、それに対する進捗がkintone上でリアルタイムに可視化されており、戦略の進捗状況が誰でも把握できる**になっている。

【DXへの取り組み時を振り返って】

- 少人数のプロジェクト型で小さくスタートすること、個別に目標を定めて、短いスパンで施策の検討・実行・振り返りを繰り返したことが有効だった。
- **全てを自社人材で賄うのではなく、専門知識のない部分は信頼できる外部のパートナーを見つけることが重要。**
- DXに取り組む中で経営品質賞の申請にも挑戦し、自社の特徴やありたい姿が言語化され、取り組みが整理されたことは有意義だった。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- **デジタル化や生産性向上はDXのスタートライン**であり、あくまで社内的な変化が大きい。が、**DXとして目指すべきところは「お客様にどう新しい価値を提供するか」**である。
- DXによって**自社がどうなりたいのかを明らかにするところからスタートするのが有効。**



東邦電気産業株式会社（建築設備の設計・施工）/京都府京都市

【企業概要】URL：<https://www.toho-denki.co.jp> 【事業概要】

資本金：35,500千円

従業員数：117名

代表者：代表取締役社長 佐伯祐左

・工場、学校等、大型施設への建築設備の設計・施工

【企業理念】

・豊かな社会づくりをう〜んと下から支える仕事



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・深刻な担い手不足の一方、長時間労働解消や高度に多様化した顧客ニーズへの対応。
- ・これを解決するためにはデジタル技術の活用が不可欠と判断した。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・業務の省力化と高速化を行い、**お客様への価値提供の質的向上とスピードアップを図る。**
- ・担い手不足の影響を受けずに、**持続可能な価値提供を続ける。**
- ・新たなサービス開発につなげ、**従来の工事業になかった新たな雇用の創出を推進する。**

【DXを推進するための戦略】

- ・設計・見積内容、工事実績をデータベース化することで、設計・見積時間の短縮等、関連作業の省力化。蓄積したデジタルデータを活用したシステム間連携で、更なる省力化。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- ・社長直轄の『付加価値開発室』において、トップ自らが先導役となって推進している。
- ・社員のIT基礎力を測る仕組み、デジタル技術力の向上を図る補助金制度。

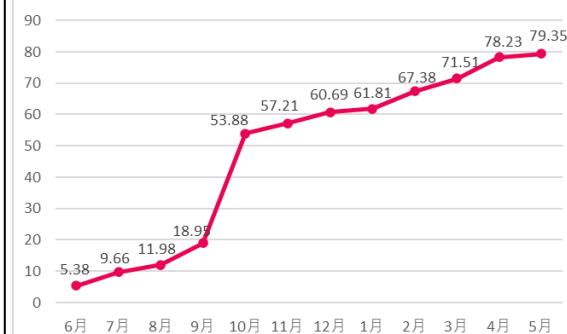
【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・各部門のDX事例の共有、社内横断チームによる活動等、社員による主体的な取り組み。
- ・Security Action制度の導入、独自のセキュリティハンドブックの作成と、その定期教育。

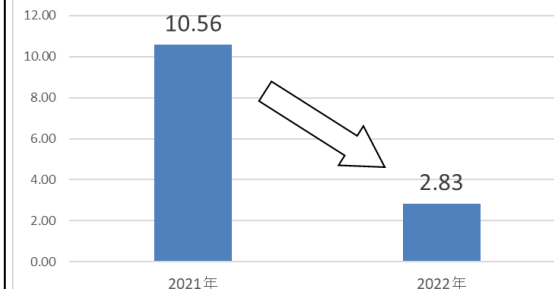
【成果】

- ・顧客の設備情報デジタル化による顧客への応答速度の短縮と時間外労働の削減。
- ・現場作成書類作業の自動化による生産性向上の結果、工事希望納期の達成率上昇。

1年間の非生産時間削減実績(累計)



取り組み前後の所要日数の削減度合い



わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 現状調査やそのデータ化など、成果を出せる状態にまで初期データを整備することに時間とパワーがかかる。
- 一方、建設業界が長い人たちにとって、**“データ化”や“データ整備”の作業は、その目的や、その先に何があるのか理解しにくい。**
- 日常業務に対し“追加業務”となることも加えて、**周囲の協力が得にくい。**（結果、担当者が孤軍奮闘することになりやすい。）
- 初期データの整備後に必要となる最新状態への維持作業も現場にとっては“追加作業”となるため、“忘れ”や“遅れ”が発生する。
- 普段の工事で必要な正確性・整合性と異なり、**データ整備作業で必要な正確性・整合性は緻密すぎて理解が得られにくい。**
- “作業のルール化”についても、日常工事とデータ整備作業では、**対象や正確性が異なり過ぎるため、理解が得られにくい。**
- これらを解消するために、**現地メンバーとは異なる、デジタルに強いメンバーで構成するDX部隊を編成し、投入した。**
- “忘れ”、“遅れ”が発生しないよう、**進捗管理もすべてDX部隊で行うこととした。**
- **効果の見える化を徹底**して行い、都度**共有することを粘り強く続け、周囲の理解を得る努力**を続けた。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- 現場に行く回数が大幅に減り、時間外労働の削減を実現。
- **目に見えなかった無駄が数値化された結果、時間のロスがとてもしばしば大きかったことが明確になり、徐々に賛同者が増えていった。**
- **現場とDX部隊のコミュニケーションが増えることで、現場で困っていることが吸い上げやすくなり、当初想定していなかった業務改善にもつながった。**

【DXへの取組み時を振り返って】

- 取組みを開始した時点では、効果がなかなか表面に出てこず、周囲の協力も得にくかったため、モチベーションを維持することが難しかった。しかしトップの強力な牽引もあって続けてきた結果、「お客様の問合せへ回答が瞬時にできるようになった」や、「移動時間が大幅に削減できた」などの数字だけでない**喜びの声を聞くと、くじけずにやってきて良かったという実感がわいた。**（担当者談）

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- やることはデジタルですが、過程では泥くさい作業と関係者とのすり合わせの連続で、極めてアナログです。
- その間ブレないように、明確なゴールイメージと、そこまでのストーリーを作ることをお勧めします。

日本ツクリダス株式会社（金属加工業） / 大阪府堺市



【企業概要】URL : <https://www.netkojo.jp/>

資本金 : 3,330千円

従業員数 : 24名

代表者 : 代表取締役 角野 嘉一

【事業概要】

- 「ものづくりサービス業」として4つの事業を展開
 - ・金属加工
 - ・生産管理システム開発/販売
 - ・デザイン
 - ・コンサルティング

【企業理念】

- すべてを楽しむ心。その心に光が集まる。

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 職人や熟練事務員の退職等をきっかけに「業務の属人化」脱却を目指すようになった。
納期・進捗管理の難しさ、情報共有等、**自社を含めた町工場が持つ課題を解決すべく、生産管理ソフト「エムネットくらうど」の開発と導入、外販に挑戦した。**

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- エムネットくらうどの外販や、DX推進のノウハウ提供を通じ、町工場同士のつながりを作りだし、**町工場の受発注プラットフォームを構築し、製造業全体でのDXに貢献**することを目指す。

【DXを推進するための戦略】

- エムネットくらうど等のデジタルツールを活用して、製造現場の業務効率化を進め、その現場をモデルルームとすることで同システムを具体的にPR、新規ユーザー獲得につなげる。
このように**金属加工とシステム開発/販売等の事業を組み合わせ、競争力向上**に取り組む。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- 少しずつデジタル化を進めることで、社員がデジタルツール活用の成功体験を重ねた。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

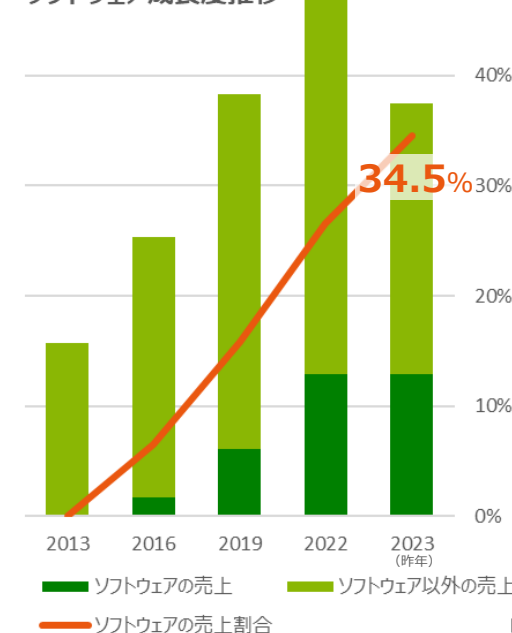
- 製造現場からのフィードバックをもとに、生産管理システムをブラッシュアップできる体制を構築。

【成果】

- 業務の属人化からの脱却や効率化により、売上向上や完全週休二日制の実現等ができた。
- エムネットくらうどの外販等が事業の柱の一つになり、ストック型ビジネスを実現**できた。



ソフトウェア成長度推移



わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- システム販売のノウハウを持っていなかったこともあり、エムネットくらは2014年のリリース後2年間は導入実績0の状態が続いた。
- お客様への訪問を重ねる中で、システムの機能を説明するだけでなく、お客様の悩みを解決する寄り添い型の営業スタイルへと変化していったことで、システムの有用性が伝わるようになった。その結果、着実に販売実績を伸ばし、2024年2月末時点で**導入企業は160社を超えており、2年目以降の継続利用率は99.8%**となっている。
- 社長が率先してデジタルツール導入・活用に取り組み、従業員もそれを使用することで、「デジタルを使った方が便利だ」という認識を共有し、「デジタルを使うのが当たり前、変化に抵抗はない」という組織文化を醸成することに取り組んでいる。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

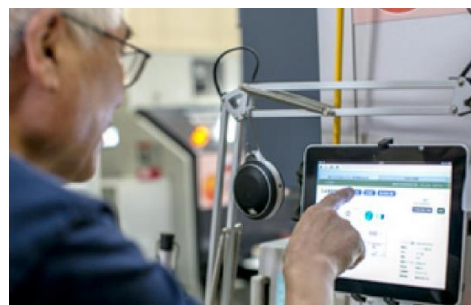
- 生産管理システムを導入したことで、図面や指示書等の探し物をする時間・手間が劇的に削減され、業務効率化ができた。
- 進捗を共有するレスポンスの早さが向上したことで、クライアントの信用度のアップにつながった。
- デジタルを活用した働き方、会社の雰囲気や文化などをHPや人材採用サイト等で積極的に発信することで、多様な人材、優秀な人材が入社してくれるようになった。

【DXへの取り組み時を振り返って】

- DXは入力作業やルール作り、社内への浸透など、大変な作業を伴うが、実現した後の便利さ・快適さは計り知れない。数か月、数年スパンでの作業の総量を考えて、**「ずっと続く苦労」より、「一瞬の苦労」を選択することが大切**だと思われる。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 経営者がDXを考え始めると急にストイックになり、いきなり大きなことをする必要があると思いがちですが、「理想が高すぎて実現できない」ということがないように、**「小さな課題を少し克服し、できるデジタル化を小さく積み上げていく」**という考え方で取り組むと良いと思います。



株式会社ミヨシテック（建築業）/大阪府 寝屋川市



【企業概要】URL：<https://miyoshitec.co.jp/>

資本金：4,000万円

従業員数：101名（パート・アルバイト含む）

代表者：代表取締役社長 永谷 顕

【事業概要】

- ・ 建築設備工事、住宅設備工事、ガス工事、給排水工事

【企業理念】

- ・ 我が社と関わるすべての人を幸せにする企業になる

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ サーバーの更新をきっかけに基幹となるデータシステムのクラウド化を推進。
- ・ ローコードツール「kintone」を導入、経営者が先頭に立ち、アジャイル開発を推進。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ 顧客情報の一元管理を実現し、迅速な状況把握、柔軟な対応、詳細な情報共有を行っているクラウドデータベースを元に社員が一丸となってお客様に「感動」を与える企業となる。

【DXを推進するための戦略】

- ・ デジタルデータに基づき、最適時期に顧客への提案営業を行い、地域顧客への特性を活かし「アナログ型」ショールーム展開と営業担当者のきめ細かい訪問営業につなげる。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

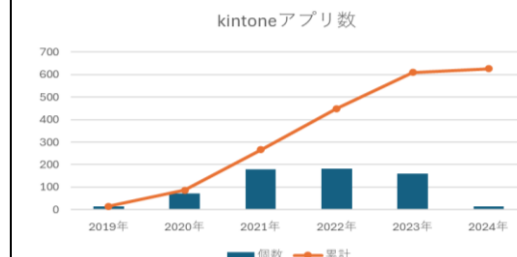
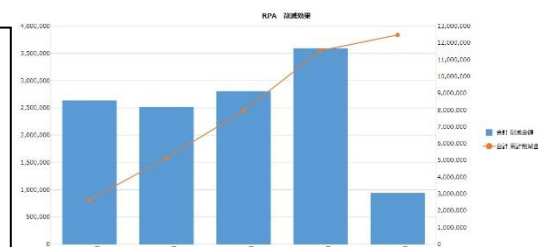
- ・ 全社員を対象としてiPad、iPhone等のデジタル機器を貸与し環境を整備。
- ・ 各部門方針にて人事育成計画の策定および実施、「全社DX発表会」の開催。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ システムプロジェクト会議（週1回）実施、部門会議にて問題定義。
定例取締役会（月1回）にて報告、検討を行っている。

【成果】

- ・ ローコードツールのkintoneを中心にRPAを活用しクラウド上にデータを集約すること、社員全体で情報を入力、共有、活用することが可能となった。
- ・ DX化推進中の会社へコンサルタント、会社見学会等を行っている。（38社141名参加）



わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 初めはDX推進におけるメリットや必要性が社員に受け入れられず、あまり協力的ではなかったため、浸透に時間がかかってしまった。
- 元々がIT専任業務でなかったため、知識や技術の習得が難しかったこと。
- そのために各種セミナーを受講し、スキル向上に努め、社内での説明会・勉強会を何度も開催することで社内浸透の促進を図った。
- また、社内でDXの発表会を行い、部署間の横展開を図った。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- これまで複数のシステムやファイルにまたがっていた情報を一元管理でき、分析等データ活用が可能になった。
- 情報の一元化や自動化により削減した業務時間を「人」でしか行えない業務に活用できるようになった。

【DXへの取組み時を振り返って】

- コロナがきっかけで社内でのDX化が急速に推進されました。
コロナの自粛期間中にリモートでのウェビナーに数多く参加し、多くの情報を集めたこと、いち早くDXに力を入れると決断したことで他社の一歩先を行くDXの体制をとることができたと思います。
- クラウド化への取り組みで、在宅勤務の体制を強化し、コロナ自粛期間だけでなく、家族・子供の看病時等多様なケースの在宅勤務が可能となった。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 労働人口減少に伴い人材確保が難しく、より生産性の高い仕事が求められている為、DX化への取り組みが必要となっています。
専門的な知識を持った人材を確保することが難しい中、全てを外部ベンダーに依存せず、ノーコード・ローコードのツールを用い社員を育成し内製化に努めることで上記の費用面や業務の理解度はもちろんのこと、スピード対応が可能となり、経営判断のスピードや正確性も向上します。

今後はDXに乗り遅れた企業は自然淘汰されていく時代が来ると思います。

弊社でも以前は難しいと思っていたことがどんどん自らの力で実現できるようになってきています。

これからDXに取り組まれる方に向けた会社見学会やITコンサルを行っております。ご参加頂き、参考にして頂ければと思います。



株式会社エヌエスケーケー（情報通信業）/兵庫県神戸市

【企業概要】URL : <https://nssk.ne.jp/>

資本金：1,000万円

従業員数：58名

代表者：玉田宗彦

【事業概要】auショップの運営、法人向けビジネスコミュニケーションツールのコンサルタント、電解無塩型次亜塩素酸水の販売

【企業理念】1.我々は、業界へ新価値提案し続けます

2.我々は、社員の豊かな心と生活を実現します

3.我々は、どうすれば喜んでいただけるかを考え行動しつづけます

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ 経営者同士の交流の中でDX認定を知り、定期的に情報交換しながら挑戦することになった。
- ・ DXへの取り組みは必須と感じ、より早く取り組んだ方が市場での優位性が生まれると確信した。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ お客様に新たな価値の提供や提案を行い、満足度を向上させ、他社との差別化を図る。
- ・ DXの取り組みを通じてワークライフバランスの向上にもつなげ、従業員の満足度を高める。

【DXを推進するための戦略】

- ・ お客様と直接関わるフロント業務は、アナログの対応にこだわりながら、差別化を図ることを重視。
- ・ 一方で、バックヤード業務においては、徹底的なデジタル化とBPOの活用による効率化を図る。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- ・ 方針や計画を共有するために活用していた「**経営計画書**」にDXに関する方針を追記し、勉強会で解説。また、DX推進の実行計画を基に、社内DXスクールやレガシーシステムの見直しを実施。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ DX推進のための実行計画を作成し、計画的に実行、定期的なチェック・見直しを行っている。
- ・ 情報セキュリティについては、半年に1回、全員が受講する研修を行い周知徹底を行っている。

【成果】

- ・ 社内でのコミュニケーションツールとして感謝の気持ちを手書きで送り合う「**サンクスカード**」をデジタル化。その後サービスとして「**サンクスカードアプリ**」をリリースした。
- ・ デジタルツールを活用によりしたことで導入前と比較し**2285.5時間の効率化**が進んだ。またシステム担当だけでなく一般のスタッフもデジタルを活用した効率化を実践できるようになってきている。



サンクスカードアプリ



バックオフィス、全社の業務効率化

削減項目	削減時間
RPA	1,080時間/年
タスク管理システム	300時間/年
見積書システム	270時間/年
⋮ etc	
合計	2285.5時間/年 削減

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 長年取り組んでいる「**環境整備**」という仕事の進め方とDXの取り組みとの関連性を説明することで、理解度が飛躍的に向上した。
- DXに取り組む契機となった3社の担当者が定期的に情報交換を実施。この取り組みはスキルアップとモチベーション向上に貢献。
- デジタルのスキル習得を段階的に実施。また、現場でデジタルの改善を実行するための時間を設け、業務を圧迫しないよう工夫した。
- 他社の成功事例をそのまま真似することが、改善のスピードアップにつながった。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

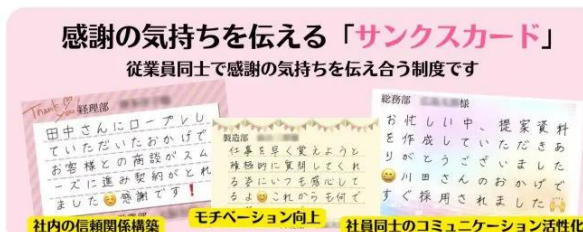
- 毎日行っている現場の改善活動において、デジタルツールを活用した改善の数が増加。以前よりも業務の効率化が進んでいる。
- DXの取り組みにおいて、人に依存していた業務が均一化され、業務の平準化に貢献している。
- BIツールの活用により、スタッフ個人の業績がリアルタイムで集計・分析され、モチベーションが向上している。また、個人の業績を分析することで、得意な業務を割り振り、業績向上につなげている。その結果、運営するショップ2店舗が最高ランクの評価を受けた。
- 会社見学会を開催し、**お客様に自社のDXの取り組み事例を紹介**。通信デバイスの販売と活用サポートの依頼が増加し、関西の販売店でトップの実績を残すことができた。

【DXへの取り組み時を振り返って】

- 最初は普通の業務に加えてDXの取り組みが加わると捉えていたが、仕事そのもののやり方が進化しているだけという認識に変わった。
- **環境整備とDXの取り組みが同じ考え方に基づくもの**だと認識してから、スムーズに進むようになった。
- DXセレクションの取り組みを通じて、長期的な自社の立ち位置や取り組みのレベルを振り返ることができた。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- DXの取り組みは、自社だけで進めるのではなく**一緒に取り組む仲間**を見つけ、他社を積極的に見ることでスピードが上がると感じました。興味をお持ちでしたらぜひ弊社にもお越しく下さい。



オカネツ工業株式会社（産業機械、農業機械製造業）/岡山県岡山市

【企業概要】URL：<https://okanetsu.co.jp/>

資本金：70,000千円

従業員数：258人

代表者：代表取締役 和田俊博



代表 和田 俊博

【事業概要】

動力伝達装置の開発・製造技術を基軸として、ビジネスチャンスへの探究と挑戦しています。

【企業理念】

社是「誠実、実行、人格」

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ 少子高齢化による労働力不足で除草作業の負担が重くなっており、**スマート農業**分野にビジネスチャンスを見出し、従来の草刈り機の安全面や作業負担の課題解決を目指す。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ **AI搭載型草刈り機**の自社開発と**社内のDX**による生産体制の確立を目指す。「作る側のDX」と「使う側のDX」により、社会全体の**デジタル・ビジネス・トランスフォーメーション**を促す。

【DXを推進するための戦略】

- ・ 岡山大学、岡山理科大学、スタートアップ等との産学オープンイノベーションにより、AI搭載、無線操縦を可能とするラジコン型草刈り機の製品化を目指す。また、デジタルツールを用いた生産、受発注の効率化により「はたらくことへの満足度」を高める。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- ・ 代表取締役が毎月の改善実行計画フォロー会を開催。全社員に変革の方向性を導きながら、ITパスポート等のデジタル資格の取得を促し、人材のパフォーマンスを最大に引き出す。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ 経営戦略部システム課が中心となり、Q：属人性の排除、C：効率化による工数削減、D：情報の一元化と共有、について部署横断的に実現すべきこととして認識を共有。

【成果】

- ・ **「ラジコン型草刈り機」**の量産化に向けて、設備の段取り時間、加工時間、設備異常による停止時間から稼働率を正確に把握し、**効率的な生産体制を確立**。



大学等と共同開発したラジコン型草刈り機

DX推進による成果

ラジコン型草刈り機の
受注見込み件数
(2023年度1～3月)
24件

DX
推
進

ラジコン型草刈り機の
受注件数
(2024年度)
144件
150%UP

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 自社開発製品の販売戦略、ビジネスモデル検討については知見に乏しかったため、外部の支援機関（DXサンライズおかやま）へ積極的に相談することで課題とロードマップを整理することができた。
- 工場内設備には新旧さまざまな工作機械が存在する為、パトライトにセンサを取付し、**稼働状況のデータ収集**を行った。
- これまで加工終了時のみのデータを入力していたが、タブレット端末とQRコードを利用し、加工の開始も入力するようになり、入力作業に慣れるまで時間を要した。また事前に要素作業分析した内容と異なるイレギュラが現場では多発しており、対抗に苦労した。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- IoTデータ（FAデータ）とBI（Business Intelligence）ツールであるデジタルダッシュボードを連携することにより稼働状況がビジュアル的に表現でき機械別の稼働率や前工程の在庫状況が容易に把握できるようになった。
- デジタルツインで加工状況が「見える化」し、進捗管理が出来るようになった。

【DXへの取組み時を振り返って】

- 「見える化」により現場の作業者も一緒にモニタを確認しながら進捗管理や問題点の改善が行えるようになった。（下写真中央）
- 機械の異常をリアルタイムで検出するため、即座に対応することで**生産性（稼働時間）の向上**に役立っている。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- データの扱い方がDXの鍵となる。適切なデータ収集、分析、活用により迅速かつ正確な意思決定が可能となる。
- DXを推進するためには企業文化の変革が必要。経営陣からの強力なコミットメントと支援がなければ、従業員や関係者が変化に適応することは難しく、積極的な姿勢と持続的な努力が求められる。





株式会社広島メタルワーク（精密板金加工・ステンレス加工・アルミ加工業）/広島県広島市

【企業概要】URL：<http://h-metal.co.jp>

資本金：1,000万円

従業員数：47人（正社員）

代表者：前田 啓太郎

【事業概要】

食品機械・半導体製造装置・医療機器等の部品の製作

【企業理念】

私たちはモノ作りを通して社会に貢献し、明るく楽しく元気の良い企業を目指します



取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 機械の性能が上がり、誰でも同じモノづくりができるようになれば、QCDの管理力が勝負所となる。まさに“DX or Die”。デジタルを活用しなければ生き残れないという強い危機感を抱いた。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- デジタル技術を駆使して、さまざまなプロセスのデジタル化・自動化を行い、生産性向上や業務の効率化を実現。データドリブン経営で、新たな付加価値を創造し、企業競争力を強化する。

【DXを推進するための戦略】

- デジタル技術で工場の全体最適化を図り、生産効率と安定品質に資する高付加価値なモノづくりを実現。生産性の向上により創出した経営資源は製品開発や新規ビジネスへシフト。連携協業するプロジェクト（株）の総合生産管理システムTEDで全国の中小製造業のDXに貢献。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

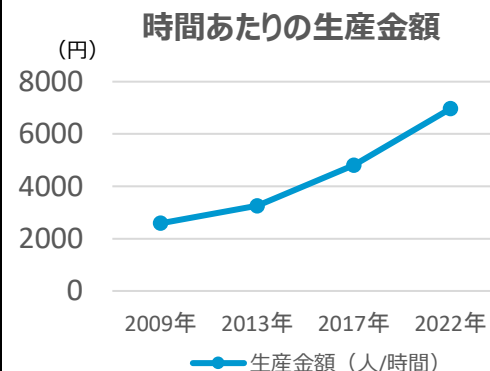
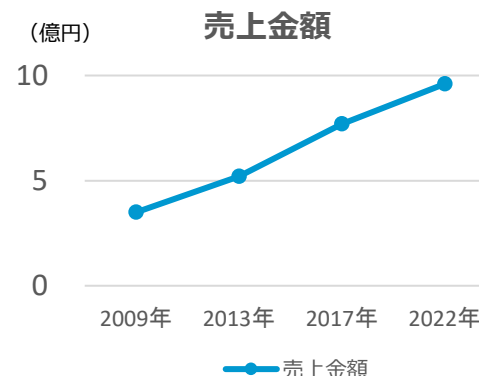
- 社長自らがDXの導入目的を明確にし、強いリーダーシップで従業員のデジタル意識を醸成した。従業員にはITスキルを向上させるサポートを行うとともに、変革に前向きな姿勢を推奨した。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- DXの目的と方向性を明確にし、ビジョンを全社で共有。DXは技術だけでなく、組織文化の変革も伴うので、全社でイノベーション、チャレンジ精神を重視する企業文化を育むことに努めた。

【成果】

- DX推進効果で、最新決算期において売上高23%、営業利益19%増加させる成長を達成した。不良率についても、現在の生産管理システムTEDの導入前後では90%以上削減できた。



わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- 当初IT化を進めていたのは社長と1名の従業員のみで、あとは全部敵とも言える状況であった。新たな負担に事務員が泣き出す、数少ないコンピュータを取り合う等々、数々の事件が現場では起こった。しかし、**社長自ら強いリーダーシップを発揮して根気強くDXの必要性、意義を説き、何もしないでは会社の存続はないという危機感を訴え続けるとともに、従業員のスキル向上のサポートを継続**した結果、次第に理解者が増え、DXを自分ごとと捉える従業員が大勢を占めるようになっていった。

【DXを進めたことによる具体的な変化】

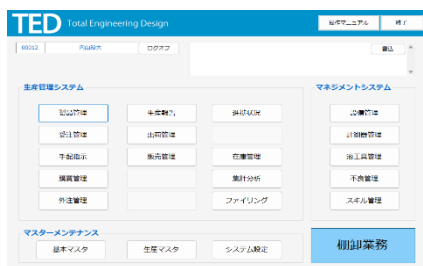
- かつてはどちらかと言えば職人集団で仕事が属人化していたが、**DXの推進により、仕事の見える化、データ化が実現し、暗黙知の形式知化**が進んだ。生産性の向上、ムダの排除によるQCDの改善という直接的効果の他に、間接的効果として、**従業員にデジタル重視の価値観が確立し、変化にチャレンジする精神、チーム協力とコラボレーションの意識が育まれ、オープンなコミュニケーションが実現**した。今後の企業経営にとって、これらの間接的効果は直接的効果に劣らず大きな役割を果たすと期待している。

【DXへの取組み時を振り返って】

- 中小製造業のDXの第一歩は生産管理システムの活用**にありと考える。弊社の生産管理の履歴は、「手書きでの指示書」→「Accessによる自作ソフト」→「大手板金企業のA商品」→「同企業のB商品」→「連携協業しているプロジェクト（株）のTED」となる。**かつてはごく限られた端末であったが現在は50台の端末が工場で稼働している。1人1台の端末導入で、全員がリアルタイムに正確な進捗データを取得、手元で図面、情報の共有などの操作が非常に簡単にできる**ようになり効果を上げている。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 生産管理システムの導入により、従業員の仕事が変わることに対する抵抗は自然な反応。「自分達には必要ない」、「自分の仕事なくなる」、「導入賛成組が勝つか負けるか様子見だ」、「口ではYESだが実行はしない」等の従業員の意識、態度は当然のこと。**業務プロセスが変わって一時的に現場の負担が増えるかもしれないが、従業員に導入の目的とそれによって実現されるメリットを社長自らが自分の言葉で伝える**ことが重要。従業員がなぜ協力すべきかを理解できるようになるまで繰り返し訴えることである。



福岡運輸株式会社（運輸業）/福岡県福岡市

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

資本金：100,000千円

従業員数：541名

代表者：代表取締役社長
富永 泰輔



【事業概要】

全国に冷凍冷蔵倉庫を併設した事業所を展開し、冷凍・冷蔵の貸切/小口輸送ならびに倉庫事業を提供する定温物流企業

【企業理念】

物流を通して社会のお役に立ち、社会をよくする

昭和33年、福岡運輸は
日本で初めて冷凍車を走らせました。



✖ 福岡運輸株式会社

取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- ・ 人材不足や物流2024年問題などへの対応と同時に、企業の更なる成長を図るにはDXの取組みが不可欠であった。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- ・ 「企業基盤の強化」と「競争力・共創力の強化」を柱として、**「物流」×「テクノロジー」で社会および物流に関係する全ての人々に向けた、デジタル時代の新たな物流イノベーションを創出**する。

【DXを推進するための戦略】

- ・ 『スマート物流による全体最適化』『物流情報プラットフォーム「TUNAGU」による付加価値創出』『DX促進のための組織構築・人材育成』の3軸で展開している。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用取組】

- ・ DX推進プロジェクトとして**各部門の次世代リーダーを中心とした8つのワーキンググループを立ち上げた。**
- ・ SaaSサービスの活用やシステム間連携を強化することで、**配送業務や教育・研修分野でデジタル化を図ると共に、業務の自動化やデータ利活用環境が整備され、業務変革を実現した。**

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- ・ 経営者が社内外に向けてメッセージを定期的に発信すると共に、外部専門家と連携し、情報セキュリティの維持・改善を実施。

【成果】

- ・ **業務プロセスと進捗の可視化**による効率的な輸配送の実現、**業務のデジタル化やデータ連携**による業務プロセスの改善、**プロジェクトを通じたデジタル人材の育成**など、多方面で継続的な成果をあげている。

わが社のDXのポイント

【DXを進める上での苦労や行った工夫】

- DXに取り組む機運を作り出すために**全社横断のDX推進プロジェクト(T-プロジェクト)**を立ち上げ、ビジョンや戦略を社内共有
- 必要最低限の機能に絞り込み評価・改善を繰返し、**効率化の手ごたえと成功体験を共有し業務プロセスの改善に繋がった。**

【DXを進めたことによる具体的な変化】

- AI-OCRを利用した受注入力システムにより、FAXで受信した**発注書の入力作業での属人化の解消と工数・ミスを削減**した。
- 自社開発のバース予約・受付システムにより、**受付・作業状況の可視化と状況に即したバース運用を実現**し、効率化に繋がった。
- **隙間時間**にスマートフォンアプリで1～5分程度の動画視聴とテストを行うことで、法定12項目を含む**幅広い教育・研修を実現**。
- 動態管理システムは導入率が70%に達したことで、**集配業務のデジタル化とプロセスの可視化・共有化が全社的に進んでいる**。
- 紙出力をPDFでの運用に変更、FAX配信もデータのメール配信に切替えるなど、**デジタルありきの運用に移行**した。(12帳票)
- 複合機でスキャンした**受領書をクラウド型文書管理システムに取込み、保管状況の可視化や検索の効率化を実現**した。
- 構築したシステムやデジタルツールと基幹システムを連携することで、情報集約を効率化し、データ分析・判断を迅速化した。
- T-プロジェクトで各部門のメンバーが業務変革に取り組むことで、DXの取組みが会社全体の取組みに発展した。

【DXへの取組み時を振り返って】

- T-プロジェクトによる**全社横断体制での取組み**は、ITリテラシーの向上やDX人材の育成に有効であったため継続していく。
- **企業・業務の垣根を越えた幅広いデータ連携**ができるか不安はあったが、各社の協力によって良い結果が出せた。

【これからDXに取り組もうとする企業へのメッセージ】

- 現在は様々なツールがあり容易に始めることができるため、**まずは導入し運用の中で評価・改善に取り組むことを推奨**する。
- DX人材の育成や社内の機運醸成を図るにあたり、**全社横断的なプロジェクトを立ち上げ多様な人材が活動の中でスキルアップしていく形が非常に有効**であった。

スマート物流による全体最適化の実現

TUNAGUを中核とした付加価値創出

DXを実現できる組織と人材の育成

