



マナビDX Quest PBL・協働プログラム

2022-2024年度参加者の声

デジタル人材育成プログラム「マナビDX Quest」の参加者の声を公開

経済産業省は、「人材不足の解消」と、「人材育成を通じたDX推進」を実現することを目指し「マナビDX Quest」事業を実施しました。当事業に参加した企業・修了生・修了生所属企業からの声を公開します。

当事業の背景／これまでの取り組み

「デジタル田園都市国家構想」の実現に向け、地域の企業・産業のDXを加速させるため、デジタル人材の育成・確保するためのプラットフォームの構築とデジタルスキル標準の整備を行ってきました。

地域企業・産業が生産性を向上し、付加価値を生み出していくためには、DXの実行が不可欠であり、地域の企業・産業のDX推進の担い手となるデジタル人材の育成・確保は依然喫緊の課題です。

AI Quest（2019～2021年度）および当事業「マナビDX Quest」（2022年度～）では、AI実装スキルおよびDX推進スキルを持つ人材の育成やコミュニティ形成を行うとともに、中小企業と育成した人材とが協働して課題解決にあたるプログラムを実施してきました。

2024年度の当事業の成果



ケーススタディ教育プログラム

参加者
2,439名

受講生
満足度
84%



地域企業協働プログラム

協働参加者
516名

参加企業
87社

受講生
満足度
84%

協働企業
満足度
96%

ビジネス～デジタルスキルを一気通貫で学べる教材を作成し、講師無しの学び合い（PBL）を通じて、デジタルに関する知識・経験だけではなく、課題解決能力や具現化・実装能力を持った人材育成をしました。また、当事業で育成した人材と地域の中小企業が約2ヶ月間、オンラインでプログラムを実施し、課題解決に取り組みました。

取り組み内容・成果の詳細は、“経済産業省ホームページ：「マナビDX Quest」について”をご参照ください

インタビュー記事の構成

参加企業の声

株式会社坂田酒販
取締役営業本部長 高橋 積さん

事業概要
業種・全酒類・食品卸売業
所在地・愛知県尾張旭市
創立・1933年
従業員数・約46名（役員除く）

取組み概要
・販売システム「SAKATAP」の利用率向上
・DX活用による業務の効率化と生産性の向上
・PDCAサイクルの実践による課題解決力の育成

“ Web受発注・販売システムの利用率を向上させたい ”
当社は、メーカーから酒類や清涼飲料水、調味料類などを仕入れ、小回りの利く営業・発送体制で飲食店や小売店に販売する酒類問屋です。「人対人の信頼構築」を重視し、基本的には取引先に関わることは受注から配送まで1人の社員が一貫して担当するスタイルを採用しています。
マナビDX Questの地域企業協働プログラムへの参加以前から、自動配車システムの試行運用や、自社のWeb受発注・販売システム「SAKATAP」の構築、現金業務のキャッシュレス化など、効率化推進の取り組みを進めていました。ですが、意図や目的を社員間で十分に共有できていず、成果が上がっていませんでした。「どうすればいいのか」と考えていた時に、取引先銀行から紹介された地域企業協働プログラム参加することになりました。

企業名・ご担当者名

事業概要・本プログラムにおける取組み内容

インタビュー内容

- ・「参加のきっかけ」
- ・「得られた成果」
- ・「感想」

修了生の声

リョービ株式会社
ダイカスト生産部 静岡工場TPM推進課 推進担当主任 阿部佳弘さん

経歴／ご経験
・メーカー系販売会社の営業職を経て、現在の会社に転職。営業課、静岡工場の製造オペレーターを経験
・静岡工場で部署横断型チームが結成され、チームの一員としてデジタルを活用した業務改善を担当
・2024年11月より開発担当主任として全社的なデジタル推進業務に従事

“ 個人ではなく組織で改善を推進できる力を高めたい ”
静岡工場で製造オペレーターとして勤務していたときに、部署横断型チームのメンバーに抜擢され、帳票類の電子化による業務改善を担当することになりました。その成果が認められ、静岡工場以外の拠点からも改善の依頼が来るようになったのです。
「現場のデジタル推進をさらに発展させ、社内全体の工数削減に貢献したい。そのためには、個人の努力だけでなく、組織として改善を推進できる力が不可欠だ」と考えていたところ、情報システム部の部長からマナビDX Questを紹介されました。
参加することを決めたのは、**自身のデジタルスキル向上はもちろん、マネジメントや社内改革を推進する方法なども学べることを期待していたから**です。静岡工場でデジタル改善を専任するメンバーは私1人だったので、マナビDX Questで得た知見を活かして、デジタル推進の部署設立を申し、組織的なデジタルを用いた改善体制を構築したいと考えていました。

所属企業名・参加者名

経歴／ご経験

インタビュー内容

- ・「参加のきっかけ」
- ・「修了後の活躍」
- ・「得られた成果」
- ・「感想」

参加企業の声

株式会社坂田酒販（愛知県）

全酒類・食品卸売業

株式会社三益商会（大阪府）

工業製品総合商社（コンベアベルト、伝動ベルト、工業用ゴム製品などの加工販売）

株式会社公清企業（北海道）

産業廃棄物処理・リサイクル業、下水道メンテナンス、環境分析関連業

株式会社SKホールディングス（宮城県）

サービス業（古紙回収業）

協栄工業株式会社（大分県）

総合設備業（管工事、土木工事、水道施設工事、消防設備工事の設計施工と保守点検）

高橋 積さん

P.6

村田弘充さん

P.10

八十嶋悠介さん

P.14

丸山 徹さん

P.18

大賀豊文さん

P.22

修了生の声

阿部佳弘さん	リョービ株式会社	P.26
安田直也さん	公正取引委員会	P.30
竹下 亮さん	医療法人社団健美会 竹下歯科医院	P.34
三橋明佳さん	クラリファイ株式会社	P.38
柴田高志さん	NTT 東日本株式会社	P.42

参加企業の声



株式会社坂田酒販(愛知県)の取組み



株式会社坂田酒販

取締役営業本部長 高橋 積さん

事業概要

業種・全酒類・食品卸売業
所在地・愛知県尾張旭市
創立・1933年
従業員数・約46名（役員除く）

取組み概要

- ・販売システム「SAKATAP」の利用率向上
- ・DX活用による業務の効率化と生産性の向上
- ・PDCAサイクルの実践による課題解決力の育成

“ Web受発注・販売システムの利用率を向上させたい

当社は、メーカーから酒類や清涼飲料水、調味料類などを仕入れ、小回りの利く営業・発送体制で飲食店や小売店に販売する酒類問屋です。「人対人の信頼構築」を重視し、基本的には取引先に関わることは受注から配送まで1人の社員が一貫して担当するスタイルを採用しています。

マナビDX Questの地域企業協働プログラムへの参加以前から、自動配車システムの試験運用や、自社のWeb受発注・販売システム「SAKATAP」の構築、集金業務のキャッシュレス化など、効率化推進の取り組みを進めていました。ですが、意図や目的を社員間で十分に共有できていず、成果が上がっていませんでした。「どうすればいいのか」と考えていた時に、取引先銀行から紹介された地域企業協働プログラム参加することになりました。



“ 修了生の提案で新規顧客の「SAKATAP」利用率が6割近くに向上

参加を決めた時点では、「DX化に向けたプログラムやツールをご提案いただくのかな」くらいに考えていました。就業時間後の開催ということもあり、修了生と各部門の管理職5名がミーティングを行い、社内にフィードバックする形で進めることになりました。修了生チームは非常に熱意があり、キックオフミーティングの際には当社を訪問し、現場を見学してくれました。私たちの話を聞いたうえで、「しっかりとした取り組みをしていらっしゃるのですね。それが思うように進まない原因はどこにあるのかに絞って、1つひとつ進めていきましょう」と言ってくれたのです。

協働プログラムでは「SAKATAP」の利用者数向上を中心に取り組むことになりました。当初は、既存の顧客に発注方法をFAXや電話から「SAKATAP」に変更することを依頼していましたが、利用率は3分の1程度に止まっていた。修了生から「既存顧客よりも新規顧客に利用を依頼したほうが効果的ではないか」というアドバイスを受け、新規商談の際には受発注を「SAKATAP」で行うことを伝えるようにしたところ、新規顧客での導入率が60%近くまで向上したのです。利用拡大に伴い、使い勝手に関する顧客からのフィードバックも増え、それを改善に反映する好循環も形成されています。

“ 受発注業務の効率化で人件費を年間300万円～500万円削減

協働プログラムへの参加前は、取引先から電話で注文が入ると、総務部門の社員がその都度、仕事の手を止めて対応して、伝票を発行していました。「SAKATAP」を利用する取引先が増えたことによって、受発注業務が大幅に効率化され、人件費を年間300万円～500万円削減できたと推定されます。日報にも「電話が大幅に減り、業務を中断することが減った」という声が多く、社員たちも効率化が進んだことを実感しているようです。



“ DXに取り組む意欲が高まり、社員の主体性も向上した

地域企業協働プログラムは、社員1人ひとりが自発的にDXに取り組む意識を高める好機になりました。社員はもちろん、私たち管理職もPDCAサイクルの重要性を改めて学習する機会にもなったとも感じています。中でも大きな成果は、課題の発見と解決のプロセスについて体系的に学べたことです。

その結果、取引先が「SAKATAP」を利用し、時間が浮いたなら、「その時間を活用して、もう1軒配達に回ろう」「新たな取引先を開拓してみよう」「今まで手が回っていなかった仕事に取り組んでみよう」というように、社員1人ひとりが自ら考えて行動するなど、意識改革が進んでいます。

“ 「課題を解決する力」を育み、持続的な利益率向上を目指す

「SAKATAP」の新規導入率向上は、社員たちにとって大きな成功体験になったようです。顧客との関係も「人対人の信頼構築」を尊重しながらも、受注から出荷までのプロセスの大幅な効率化を実現できています。

また、社員みんなが自ら課題を発見し、解決する力の大切さを意識し始めていると日々感じています。例えば、年間予算についても、立てっぱなしではなく、分析し、細かく検証する運用に改善されています。私自身も2026年の目標として「課題を解決する力を育む」を掲げました。この目標を社員みんなと共有しながら、DX推進はもちろん、業務効率化を通じた生産性の向上、持続的な利益率の向上を目指していきたいと考えています。

参加企業の声



株式会社三益商会(大阪府)の取組み



株式会社三益商会

専務取締役 村田弘充さん

事業概要

業種・工業製品総合商社
(コンベアベルト、伝動ベルト、工業用ゴム製品などの加工販売)
所在地・大阪府大阪市
創立・1916年
従業員数・13名

取組み概要

- ・DX推進のロードマップ策定
- ・業務フローの整理と可視化
- ・次期経営者の思いを軸としたビジョンの具体化

“DX推進の具体的なロードマップを策定したい”

当社は、工業製品の総合商社としてコンベアベルトや伝動ベルト、エンジニアリングプラスチック、工業用ゴム製品などの加工販売を行っています。事業自体がニッチで、歴史のある分野ということもあり、これまでは営業担当者がそれぞれの担当先と商談を行い、営業成果を挙げていました。ですが、ノウハウや技術が属人化しているため、共有されず、次世代への伝承が十分ではありませんでした。業務全体に紙ベース運用や個人管理が残っているという課題もありました。

新社屋を建設する計画があり、それを機にDXを進め、業務の改革と効率化、見える化を図ることを検討していました。経営者の理念の明文化を通じて、次世代経営の布石を打ちたいとも考えていました。そんな時にマナビDX Questの地域企業協働プログラムを知り、DX推進の具体的なロードマップ策定を目的に参加することにしました。



“業務フローが可視化され、課題の優先順位付けも進んだ

当時は、DXを「どこから」始めて、「どの程度まで」進めればいいかが分かりませんでした。社内の業務フローも可視化されておらず、どこをどう改善すればいいのかも不明瞭でしたし、各部門の課題の洗いだしと優先順位付けも必要だと考えていました。外部の方からの提案を受けることで、社内でのDX推進への理解が深まることも期待していました。

修了生チームは、オンラインミーティングだけでなく、当社を訪問して部門の担当者と直接話す機会も設けてくれました。そのうえで、例えば、手書きで管理していた売掛金の回収予定をExcelで管理するなど、全社横断的に11の課題を抽出し、それぞれの解決案を提案してくれました。また、修了生が業務フローを整理し、業務フローが明確になったことで、複数の部門が一緒に改善すべき課題、経営陣も含め全社一丸で取り組む課題が明らかになり、優先順位付けも進めることができたのです。

“人員増にも関わらず、年間約600万円の削減が見込まれている

修了生チームからの提案で、DXの社内勉強会も10回開催しました。内容はDXの基礎や他社での活用事例、AIの活用、5S活動の推進など多岐に渡り、昼休みに希望者が参加して会議室で動画を視聴し、時には経営陣も加わって意見交換を行いました。勉強会は当社のDX推進のエンジンとなり、ITリテラシーの底上げにつながったと感じています。

協働プログラムでの取り組みによって、紙ベース業務のデジタル化や、ツール活用による属人化の解消も進みました。営業の売上げデータを可視化できるようになり、顧客への適切なフィードバックや営業戦略に活かせるようになったことも大きな成果です。

総務担当者がほどなく定年を迎えることになっていたこともあり、修了生の提案を受けて、総務経理の体制刷新と業務デジタル化の推進にも着手しました。総務と経理の人材を採用し、人員増になったものの、業務プロセスの効率化と紙ベース運用の廃止、作業時間の削減による複合効果で年間約600万円の経費を削減できる見込みです。



“ 社内全体にDX推進に向けた共通認識ができた

修了生から提案を受けて、社内で「DXアイデアコンテスト」を開催し、社員からDXを活用した業務効率化や営業利益向上、経費削減につながるアイデアを募りました。コンテストでの提案を基にツールを導入したことで、「ツールを導入したけれど使いづらい」というミスマッチを回避しながら、業務効率化とデジタル化を飛躍的に進めることができました。現場の業務をよく知る社員発のアイデアを採用した意義は、非常に大きかったと思います。何より、全社に「DXに向けた共通認識」が芽生えたことは大きな成果だと感じています。

“ ロードマップの実現に向け、複数名の修了生と協業中

協働プログラムの修了生は、さまざまな業種や立場から、第一線で活躍している人たちです。当社とは異なる専門性を持つ社会人だったからこそ、社員も役員も腹を割って話すことができ、詳細な情報も開示できたのだと思います。

しばしば、「業界の常識は他業界の非常識」と言われますが、当社にもそのような部分があったでしょう。ですが、修了生チームは、私たちの話を傾聴し、当社を訪問して現場の見学もして、伴走支援をしてくれました。単なるコンサルティングではなく、現場を知る社員の意見を吸い上げ、共に考える姿勢を持つ方々だったからこそ、得られた成果であり、当社の目的に合致したロードマップを策定できたと感じています。

地域企業協働プログラムの終了から2年が経ちますが、現在も複数の修了生がDXコンサルタントとして、ロードマップの実現に向け、当社と協業してくれています。

参加企業の声



株式会社公清企業（北海道）の取組み



株式会社公清企業

総務部DX推進室 係長 八十嶋悠介さん

事業概要

業種 • 産業廃棄物処理・リサイクル業、
下水道メンテナンス、環境分析関連業
所在地 • 北海道札幌市
創立 • 1957年
従業員数 • 510名

取組み概要

- ・ DXの全体戦略における課題の抽出
- ・ 業務改善施策の優先順位明確化
- ・ 保有データの活用可能性を評価し、
将来的なビジネス価値を創出

“ データの一元化や業務効率化を進めたい

当社は、「資源循環型社会」の実現を目指し、廃棄物の収集・運搬から中間処理、リサイクル処理、最終処分までを総合的に行う会社です。札幌市の本社を起点に10か所近くの事業所を運営しており、データの一元化や業務効率化が課題となっていました。

2024年に社内にDX推進室を立ち上げ、基幹システムの構築やデータの一元化への取り組みを始めていましたが、どこから手をつければいいのかなどで悩んでいました。

そのような時に、取引先金融機関からマナビDX Questの地域企業協働プログラムを紹介されたのです。「外部の方の意見やアドバイスをうかがいながら、方向性を決めよう」と考え、参加することにしました。



“営業部門のDXを起点に、全社のDX戦略の土台を構築

協働プログラムへの参加を決めた時点では、データの一元化ができていないという問題意識はあったものの、どこにどのような課題があるのかについては整理できていませんでした。修了生チームとのミーティングでは、当社にどのような部署があり、どのような業務を行い、どのような課題があり、どう改善したいのかななどを丁寧にヒアリングしてくれました。

ヒアリングの結果、営業部門で見積書作成や顧客データの管理が属人化しており、業務効率が低下していることがわかりました。協働プログラムでは、営業部門の属人化解消を最優先課題とし、営業部門のDXを起点とした全社DX戦略の土台を構築することを提案されました。

“効率化と部門間のシナジーが向上した

修了生チームからは、業務プロセスを可視化し、見積書作成や指図書作成の業務プロセスフローを作成する必要性についてアドバイスを受け、フローを作成してもらいました。また、営業活動に関わるデータ（顧客情報、取引履歴、商品仕様、過去の見積データなど）を収集、分析した結果、フォーマットを統一することになりました。データが一元化され、共有できるようになったことで営業部門の業務効率が大きく向上しています。

また、より効率化を進めるために、見積書や指図書の作成を自動化するアドバイスを受け、システムの導入についても具体的な提案をしてもらいました。修了生チームからの提案を受けて、現在、DX推進室と営業部門のメンバーが相談しながらシステムの導入を進めています。地域企業協働プログラムに参加したことで、効率化と部門間のシナジーが大きく向上したと感じています。



“「何が課題なのか」、「どう解決すればいいのか」を考える姿勢が身について

いろいろな業種のさまざまな立場、経歴の人からなる修了生チームが、それぞれの強みを活かした視点から解決案を提案してくれることは、マナビDX Questの地域企業協働プログラムならではの魅力だと思います。それも、アドバイスをする側が「こういう課題があるから、こうしましょう」と押しつけるのではなく、課題を見つけるところから一緒にやってくれるのです。これは新しい視点であり、発見でした。

協働プログラムに参加したことで、私たちDX推進チームのメンバーを中心に「システムありき」ではなく、「何が課題なのか」、「どう解決すればいいのか」を考える姿勢が身につきました。例えば、他の部署の人に対しても、「今度、新たにこういうシステムを入れるので、マニュアルを覚えてください」と一方的に伝えるのではなく、「一緒に課題を発見しましょう」、「一緒に考えましょう」という働きかけができるようになったと思います。第一線で活躍する社外の経験豊富な修了生との出会いを通じて、私たちもたくさんの刺激を受け、多くの学びを得たと実感しています。

“営業DXでの成功を起点に、全社DXに向けた挑戦を続けたい

社内全体にDX推進に取り組む気運が強まったことも大きな成果です。DXの必要性がしっかり認識されたのだと思います。

地域企業協働プログラムと同時期に、社内でセキュリティやDXについて学習する勉強会を始めていました。当初は社内の人たちが関心を持ってくれるかどうか心配でしたが、役員クラスから社員まで多くの人が意欲的に参加してくれるようになりました。

修了生チームからは、全社DXに向けた中長期計画のロードマップも提案されています。営業部門でのDXの成功を起点に、DX推進の取り組みを全社に広げるべく、挑戦を続けたいと考えています。

参加企業の声



株式会社SKホールディングス（宮城県）の取り組み



株式会社SKホールディングス

本部長 兼 経営企画室長 丸山 徹さん

事業概要

業種・サービス業（古紙回収業）

所在地・宮城県仙台市

創立・2020年（株式会社サイコーの創立：1973年）

従業員数・273名（SKグループ全体）

取組み概要

- ・データ利活用による古紙回収促進
- ・自社アプリ「ぐるっとポン」の蓄積データの利活用

“自社アプリ「ぐるっとポン」に蓄積される膨大なデータを利活用したい”

当社では、2020年4月のホールディングス設立を機に、契約書の電子化や勤怠管理のデジタル化など、段階的にIT化、DXを進めていました。

グループ企業（ステップスサイン）では、『ぐるっとポン！』という自社アプリによる、古紙リサイクルポイントシステムの運営・管理を行っています。スーパーマーケットの敷地内にリサイクルステーションを設置し、会員が古紙を持参すると重さに応じて『リサイクルポイント』が付与されるしくみです。貯まったポイントは、スーパーで利用できる割引券や電子マネーなどと交換できます。リサイクルステーションは450箇所あり、会員数は約98万人に達しています。そこに蓄積されている膨大なデータをマーケティングに活用したいという課題意識がありました。外部の知見を取り入れ、データドリブンな意思決定や提案を可能にする基盤の構築を考えていたときに、経営者がマナビDX Questの地域企業協働プログラムを知り、参加を決めました。



“古紙回収促進につながる、オペレーション面とマーケティング面の2つの課題を発見した

修了生チームのメンバーは、オンラインでのミーティングだけでなく、当社を訪問してヒアリングを行い、リサイクルステーションの見学もしてくれました。

そのうえで、リサイクルステーションによっては資源物回収ボックスが満杯になってしまい、古紙の投入ができなくなってしまうという課題と、自社アプリ『ぐるっとポン』のユーザーランクシステムが古紙回収量に効果を発揮していないという課題を見つけ、その解決策を提案してくれることになりました。

“修了生の提案を受け、BIツールの開発コストを当初予算比で10%程度削減できた

修了生チームは、リサイクルステーションの充填率の予測など、データを分析、可視化してくれました。そのうえで、1つ目の課題については、**リサイクルステーションの充填状況に応じた回収頻度の設定や、回収ルート最適化など回収効率を向上させる提案**を受けました。

2つ目の課題については、BIツールとGoogleアナリティクスを組み合わせたデータ分析環境の構築を提案されました。これにより、**従来は担当者の感覚で行っていたキャンペーンやSNS活用などの意思決定を、数値ベースによる意思決定に転換することが可能になったのです。実データを根拠にした効果を提示できるようになったことで、取引先への提案力が大幅に向上しています。また、BIツールの開発についても工数削減の提案をしてもらったことで、開発コストを当初予算比で10%程度削減することができました。**



“ 心理的安全性を確保したうえで、協働環境を構築できる

マナビDX Questの地域企業協働プログラムに参加したことで、地方企業ではなかなか接点を持つことができない、**さまざまな業種や分野で活躍する高度な知識と経験を持つ人材と交流し、知見や発想を共有**することができました。

一般的に、会社対会社の関係では、話をしづらい事柄もあります。ですが、協働プログラムでは、自分たちの考えや気持ちを安心して発言でき、お互いの知見を出し合えるという**心理的安全性を確保したうえで、協働環境を構築することができました**。

修了生チームは、前述の2つの課題のほかにも、当社にとって付加価値となりえるアイデアをいろいろと提示してくれました。そこで、**協働プログラムの終了後も複数名の修了生と個別に業務委託契約を締結し、BIツールの開発をサポートしてもらっています**。

現在も修了生と協働し、「ぐるっとポン」アプリ内のボタンの操作履歴や画面遷移、ID別の持ち込み頻度、行動パターンなどの行動ログを取り込むBI環境を構築しています。**今春（2026年）の本稼働を目標に、利便性の高いダッシュボードと分析機能の整備を進行中**です。

“ 社内にDX推進への理解が広がり、機運が高まった

地域企業協働プログラムに参加したことで、社内にDX推進への理解が広がり、機運が高まったことも大きな成果です。これまでは着手できていなかったデータドリブン経営に踏み込むこともできました。**データ活用を前提とした施策立案と検証の文化が醸成されつつあることも大きな変化**だと言えるでしょう。これらの成果は、修了生チームと協働し、課題設定と課題解決に向けたビジネススキルに触れたことで得られたものだと考えています。

参加企業の声



協栄工業株式会社(大分県)の取組み



協栄工業株式会社

代表取締役社長 大賀豊文さん

事業概要

業種・総合設備業

(管工事、土木工事、水道施設工事、消防設備工事の設計施工と保守点検)

所在地・大分県大分市

創立・1970年

従業員数・61名

取組み概要

- ・社員の成長が顧客提供価値を向上させるDXプラン
- ・リーダー不足を補う、人材開発の評価体制モデル

“お客様への提供価値を向上させるDXプランを進めたいと考えていた

建設業界では人手不足が深刻な問題になっており、デジタル技術を駆使しないと生産性が向上しないという危機感を持っています。マナビDX Questの地域企業協働プログラムへの参加は、世の中にどのようなデジタル技術があり、自社の課題にどう適用できるのかを知りたいという思いから、決めました。

当社には、デジタル関連の開発を行うスタッフが2名おり、無理と無駄を排除してシームレスな業務ができるよう、効率化のためのデジタル化には継続的に取り組んでいます。また、生産性向上を効率化と付加価値向上の二本柱で考えており、守りのDX（効率化）は既に進めていたので、攻めのDX、つまりお客様に対する付加価値提供のために何かできないかと模索していました。**地域企業協働プログラムでは、お客様への提供価値を向上させるDXプランを進めたいと考えていた**のです。



“ シームレスな情報共有で待機時間を年間4,400時間削減

地域企業協働プログラムでは、自社のシステムを外部人材の視点から見てもらう機会を得て、改善点を発見できたことが最大の成果と言えます。外部の視点から、いいところ、改善が必要なところ、改善提案など、ざっくばらんに意見を聞くことができる機会は、そうそうありません。自社で進めていた情報プラットフォームの開発について、修了生チームからの改善提案を踏まえてシステムを改善したことによって、社内業務の時間的・物理的な無駄の削減に成功しシームレスな情報共有が可能になり、待機時間を年間4,400時間（1時間×20名×220日）削減することができました。

“ 社員が自身のキャリアをスマホで可視化できる独自のシステムを開発

私は、建設業界における付加価値とは、社員の能力向上だと考えています。つまり、社員の成長こそが、お客様に提供する価値を向上させるのです。修了生チームからは、2つの課題が提示されました。1つ目は、顧客の困りごとを新規事業に結びつけるための積極的な収集と知見の共有、提案力を養う風土の醸成。2つ目は、リーダー人材不足を補うためのAIを活用した人材開発です。

特に**人材開発については、AIによる人材育成を見据えた、社員のキャリアをスマホやPCで可視化できる仕組み作りと、行動記録の改善に関する2つの提案を受けました。**行動指針の未設置により、日報や月報をもとにしたPDCAサイクルが十分に機能しておらず、社員の成長につながりにくいことが確認されたからです。そこで、修了生とともに、社員のキャリアを可視化できる当社独自のシステムの開発に向けた道筋を描きました。

協働プログラムの終了後には、修了生からのアドバイスを基に、当社の社員が独自のシステムを開発しました。今後はAIを活用し、日報にAIがフィードバックや、アラームを出すような機能の搭載を考えています。これは2026年中に実装できる予定です。



“ AIを活用した人材育成の提案を受け、実施段階に

修了生チームからは、**リーダー人材の不足を補うための、人材開発の評価体制モデル構築と、AIを活用した人材育成についての提案**も受けました。評価体制モデルについては、現状の評価体制の課題とデジタル化が可能な部分が提示されました。人材育成については、修了生チームからAI活用のヒントを得て、自社内でコンテンツを作成することにしました。これまでに蓄積されたデータや自社で作成した教材、資料などをAIに読み込ませることで、質の高いコンテンツを作ることができると判断したからです。現在では、**教育関連の資料をすべてAIが作成し、今年度（2026年度）からは、新入社員の教育もAIが作成した動画を使って行う予定**です。今後は、効率を上げるためにも、AIファーストで統合プラットフォームを構築する必要があると考えています。

“ 中小企業のDXは企業文化を踏まえた取り組みが重要

中小企業のDXは、自社の企業文化をしっかりと理解したうえで、独自の仕組みを構築することが重要です。そのためには、「自社独自のDXとは何か」を真剣に考える必要があります。と同時に、**「自社の文化」を守りながら、DXを進めることが大切**です。地域企業協働プログラムは、社外の経験豊富かつ多様な人材と出会う機会になり、社員たちも大いに刺激を受けました。社内でのDXへの理解も大きく高まったと感じています。

修了生の声



阿部佳弘さん



リョービ株式会社

ダイカスト生産本部 静岡工場TPM推進課 推進担当主任 阿部佳弘さん

経歴／ご経験



- ・メーカー系販売会社の営業職を経て、現在の会社に転職。営業職、静岡工場の鋳造オペレーターを経験
- ・静岡工場で部署横断型チームが結成され、チームの一員としてデジタルを活用した業務改善を担当
- ・2024年11月より開発担当主任として全社的なデジタル推進業務に従事

“個人ではなく組織で改善を推進できる力を高めたい”

静岡工場で鋳造オペレーターとして勤務していたときに、部署横断型チームのメンバーに抜擢され、帳票類の電子化による業務改善を担当することになりました。その成果が認められ、静岡工場以外の拠点からも改善の依頼が来るようになったのです。

「現場のデジタル推進をさらに発展させ、社内全体の工数削減に貢献したい。そのためには、個人の努力だけでなく、組織として改善を推進できる力が必要だ」と考えていたところ、情報システム部の部長からマナビDX Questを紹介されました。

参加することを決めたのは、**私自身のデジタルスキル向上はもちろん、マネジメントや社内改革を推進する方法なども学べることを期待していたから**です。静岡工場でデジタル改善を専任するメンバーは私1人だったので、マナビDX Questで得た知見を活かして、デジタル推進の部署設立を上申し、組織的なデジタルを用いた改善体制を構築したいと考えていました。



“ デジタルに詳しい修了生たちから大いに刺激を受けた

マナビDX Questは、修了生がお互いに学び合い、教え合うことができることが大きな魅力だと思います。例えば、デジタルに詳しい方がセミナーを開いてくださるなど、刺激を受ける機会がたくさんありました。プログラム言語や統計学、G検定などの資格取得につながる勉強会も自主的に開催されていました。日常の業務が忙しいこともあって、全部には参加できませんでしたが、プログラム言語や各種資格の知識を学ぶことができたのはとても大きな意義があったと感じています。

マナビDX Questに参加した当時はAIの知識がなく、PythonでAIを作って工場の生産計画を立てる課題では、とても苦労しました。ですが、AIに詳しい修了生がScikit-learnなどの機械学習ライブラリを使うことや、具体的なプログラムの作り方などを教えてくれたのです。あのサポートがなかったらマナビDX Questを修了できていなかったのではないかと思います。

“ 協働経験を通じて自社の課題に対しても、新たな改善の発想が出やすくなった

地域企業協働プログラムでは、業界や職種が異なる方々とチームを組み、課題にあたりました。私たちのチームが担当した参加企業はデジタルでの改善の経験がなく、「何から着手すればいいのか分からない」という課題をお持ちでした。参加企業の方とはオンラインでのミーティングだけでなく、会社を訪問して、現場を見学させていただきました。実際に現場を知ること、具体的な課題が見えてきたように思います。私が勤務している会社とは、異なる業種の生産ラインを見ることができたのも、視野が広がり、非常にいい経験になりました。

修了生同士の学び合いや地域協働プログラムを通じて、他の会社のDX推進状況についても知ることができました。この経験を通じて、「うちの会社にも、こういう課題がありそうだな」というように、改めて自社の潜在的な課題に気づくことができ、新たな改善の発想が出やすくなったと実感しています。



“ 月150時間の工数削減に成功し、開発担当主任へ昇格

マナビDX Questで得た一番大きな成果は、自信がついたことです。PBLや地域企業協働プログラムで学んだことによって、デジタルスキルが向上しています。以前は、SaaSを活用した業務改善が中心でしたが、マナビDX Questに参加したことで、プログラミングで問題を解決できるようにもなり、業務改善の幅もぐんと広がりました。

例えば、以前は手作業で行っていた社内の伝票処理業務をプログラミングなどで自動化し、月150時間程度の工数削減に成功しました。現場で働く人たちからも「残業がなくなった」、「作業効率が上がって楽になった」という、嬉しい評価をたくさんもらいました。

社内の階級制度においても1つ上の階級に昇格し、デジタルでの改善業務を主とする開発担当主任に任命されました。

“ 修了生コミュニティには貴重な情報が溢れている

マナビDX Questには、家にいながら、自分のペースで課題に取り組めるという魅力もあります。修了生コミュニティには約3,000人も修了生が参加しているので、AIやDXに関する貴重な情報が溢れています。私にとっては“雲の上の人”のような、デジタルの第一線で活躍している人が最新の情報を惜しげも無く提供してくれることもあります。それを見ているだけでも勉強になります。

これからも、AIや統計について、もっと学びたいと考えています。マネジメント力も向上させたいです。できればマナビDX Questにまた参加して、PBLや地域企業協働プログラムに挑戦したいと思っています。

修了生の声



安田直也さん



修了生の声

1/3



公正取引委員会

デジタルアナリスト 安田直也さん

経歴／ご経験



- ・ Slerで活躍したのち、AIエンジニアを志望して転職
- ・ 退職し、通信制大学でコンピュータサイエンスを学習
- ・ フリーランスとして活動しながら、公正取引委員会のデジタルアナリストも務める

“実践的な経験を積めるプログラムに惹かれて参加を決定

Slerでの勤務を経て、AIエンジニアを志望して転職したものの、顧客折衝の責任者としての仕事为中心となり、AI関連の業務ができなくなっていました。これでは思うようなキャリアを描くことができないと考えて退職し、通信制大学でコンピュータサイエンスを学んでいる時にマナビDX Questを知りました。**AIやデータ分析について学習したいと考えて、参加することにしました。**

マナビDX Questのうちフェーズ2の**地域企業協働プログラムは、修了生がチームでデジタル技術を活用して、地域の中小企業の課題を解決するという実践的な経験を積むことができるプログラムです。ここに大きな魅力を感じました。**



“ 地域企業協働プログラムの参加企業と引き続き協働すること”

地域企業協働プログラムでは、異なる業界、業種で活躍するメンバーが、それぞれに得意とする能力を活かし、東北地方の企業で社内データの利活用に関する取り組みを行いました。最終報告では、データを分析し、その結果を社内で共有して活用することを助言したほか、プログラム終了後も継続検討すべきテーマとして、業務効率化の基礎となるデータ収集・蓄積の仕組みづくり（データ基盤構築）を提案したところ、「引き続き、協働して欲しい」というお話をいただきました。マナビDX Questの修了後は、そのままこの企業で、DX推進のコンサルティングを行っています。

“ 公正取引委員会のデジタルアナリストとしても活躍”

マナビDX Questの修了後は、フリーランスとして活動する一方で、公正取引委員会のデジタルアナリストにも応募しました。マナビDX Questでの地域企業協働プログラムにおける活動などの実績を具体的に説明したところ、高く評価され、採用されました。現在は非常勤の国家公務員として週2回勤務しています。

デジタルアナリストという仕事は、まだあまり知られていません。現在は、エンジニアの知見を活かした実態調査の支援業務、組織内の業務改善システムの構築や、各課室からのヒアリングや質問への回答、法令に関わるシステムの構築、各国の競争当局のツール調査、プロパー職員のデジタル分野に関する知見を高めるための研修などを行っています。公正取引委員会を含む世界各国・地域の競争当局には、デジタル分野の競争環境の整備が求められています。公正取引委員会として、世界に発信できるようなシステム化や活動ができればと思っています。また、デジタルアナリストという職種を広めたいというのも、今年目標の一つです。



“ マナビDX Questでキャリアも人生も大きく変わった

2025年7月には、マナビDX Questの地域企業協働プログラムでチームを組んだメンバーの1人と法人を設立しました。この法人で、経済産業省とNEDO（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構）が実施する、生成AIの利活用と社会実装を加速させるための懸賞金活用型プログラム「GENIAC-PRIZE」の「領域03：生成AIの安全性確保に向けたリスク探索及びリスク低減技術の開発」にも応募し、みらいビジョン賞を受賞することができました。法人として受託開発を行うための準備も進めています。

マナビDX Questに参加したことで、公正取引委員会のデジタルアナリストとして活躍したり、法人設立につながったりするなど、キャリアも人生も大きく変えることができました。収入も会社員時代に比べて100万円程度増加しています。今年はさらに400万円～500万円増える見込みです。

“ キャリアの選択肢と成果の幅が広がった

マナビDX Questの魅力は、なんと言っても「同じ熱量で学べる仲間」ができることです。地域企業協働プログラムでは、通常は知ることができない、勤務先以外の企業の実データに触れる機会を得ながら、実践的な学びができます。しかも、その経験を経歴として示せることは、大きな強みになるでしょう。決して簡単なプログラムではありませんが、キャリアアップ、スキルアップを狙う人には大きな成果を得られる機会になるはずです。

また、修了生には、現在の仕事に課題感を持ち、DX業務に関わりたいものの、その機会を得られていない人も少なくありません。私自身もこのプログラムに参加したことで、同じ志を持つ仲間と出会うことができました。修了後も継続的に支援し合う関係を築くことができ、共同創業にも発展しました。マナビDX Questで得たネットワークが、キャリアの選択肢と成果の幅を大きく広げたと感じています。

修了生の声



竹下 亮さん



修了生の声

1/3



医療法人社団健美会 竹下歯科医院

理事・副院長 歯科医師 竹下 亮さん

経歴／ご経験



- ・ 歯科医院の2代目として兄弟と共に医院の運営に携わる
- ・ コロナ禍に在宅時間を活用して、プログラミングの学習を開始
- ・ マナビDX Questでの学習を経て、業務アプリ内製化、予防歯科のデジタル化・自動化に成功

“独学で院内業務の効率化、ペーパーレス化に成功

父が開院した歯科医院の2代目として、兄弟とともに歯科医院を運営しています。2020年に新型コロナウイルス感染症拡大が起こり、それまでのような診療体制を続けることが難しくなっていました。感染防止体制を最優先し、勤務体制も交代制にして診察を継続する一方で、在宅時間を活用して経済産業省のポータルサイト「巣ごもりDXステップ講座情報ナビ（現：マナビDX）」でオンライン講座を探し、プログラミングを学び始めました。

プログラミングを学んだことで、院内業務の効率化やペーパーレス化を進めることができました。手応えを感じ、「より本格的かつ体系的にDXを学びたい」と感じていたところ、登録していた広島県DX推進コミュニティからのメールで、マナビDX Questを知り、応募しました。応募した時点では、データサイエンスの基礎は学習していたものの、AIモデルの構築などは理解できていない状態でした。



“ 診断・分析業務の効率化、業務アプリの内製化に成功

マナビDX Questに参加した時点では、父の代から続く予防歯科の評価ロジックをデジタル化・自動化することが目標でした。この評価ロジックは、患者様の受診履歴や病歴、予診票情報などから虫歯や歯周病のなりやすさを判定する仕組みです。すべて手計算で行っていたため、非常に時間のかかる作業でした。コロナ禍にスタッフが退職するなど人手不足が進む中、診断・分析業務を効率化し、ペーパーレス化することが急務となっていました。

マナビDX Questで学習した技術を活用して、予防歯科の評価ロジックにおける診断・分析業務を効率化することができました。また、院内の業務アプリを内製化することにも成功しました。プレゼンテーションの課題では、異業種で活躍する修了生の方々から、視覚的要素を重視したプレゼンテーション手法を学ぶこともできました。そこからヒントを得て、患者様向けの説明資料を作成したところ、「説明がとても分かりやすい」という評価をいただくようになっていきます。

“ 初診患者数はコロナ以前のベースラインを上回る回復に

最も大きな成果は初診患者数を回復できたことです。当院は、30年以上も継続して来院してくださる患者様が多い半面、コロナ禍で人対人の口コミが断絶し、初診患者数が7割減少していました。マナビDX Questで学習したデータ分析技術を活用し、オープンデータと照合した結果、近隣のファミリー層に当院を充分アプローチできていないことがわかりました。

そこで生成AIを活用して仮想患者のペルソナ設定を行い、ヒアリングをしてニーズを分析し、キッズスペースを用意したほか、SEO対策などにも力を入れました。その結果、初診患者数はコロナ以前のベースラインを上回るまで回復することができました。



“ 知見を持つ仲間から助言を得られる

マナビDX Questの魅力は、「発信することを是とする文化」にあります。**学びたいテーマで自ら勉強会を開くことで、その分野の知識や経験がある方の実例から学ぶ機会を得ることができます。**勉強会で発表すれば、フィードバックをもらうことができ、更にブラッシュアップすることも可能です。この循環は、変化の速いDXやAIという領域と非常に相性が良いと実感しています。**参加者が積極的に学習し、最新かつ実践的な知識を共有できるコミュニティは、マナビDX Questならではの魅力**です。

プログラム修了後も「この仲間との関係がなくなるのはもったいない」と感じ、同期の仲間と定期的にライトニングトークを開催することにしました。毎月20～30人が参加し、5～10分程度の短いプレゼンテーションで、最近の進捗や取り組みを共有し合っています。

“ 多くの仲間とのつながりを得て、世界を広げることができた

より多くの修了生とつながりを持ちたいと考え、修了生コミュニティの運営チームにも参加することにしました。**現在も修了生コミュニティで勉強会を主催・運営し、異業種連携の“越境学習”を推進**しています。

歯科医師という、データサイエンスとは一見縁遠い領域に所属していた私でも、**DXやAIについて実践的な学びを得ることができ、かつ多くのつながりを築いて、世界を広げることができました。**これは特別な能力があるからではなく、チャレンジしたからだと思っています。デジタル初心者の方も、ぜひ勇気を持って、マナビDX Questに飛び込んで欲しいと思います。

修了生の声



三橋明佳さん



修了生の声

1/3



クラリファイ株式会社

SI事業部 DXソリューションアーキテクト 三橋明佳さん

経歴／ご経験



- ・ SEとしてキャリアをスタートし、コロナ禍に医療業界へ転職
- ・ 外来の看護助手、IT企画広報に従事。医療系DX推進室の副室長としてDXを推進
- ・ 現在はSEに復職し、DXソリューションアーキテクトとして活動

“医療・介護現場のデジタル支援を目指し、医療業界へ”

元々はSEとして勤務していましたが、医療・介護分野のデジタルツール活用を推進したいと考え、現場を知るために医療業界へ転職しました。新型コロナウイルス感染拡大により、人手不足が深刻化する中、当初は看護助手として現場に入りました。その後、IT企画広報に従事したのち、DX推進室の副室長としてDX推進に携わることになりました。

DX推進室の立ち上げメンバーになったものの、当初はDXの知識も経験もなく、何から着手すれば良いのかがわからず、手探りの状態でした。そこで、**DXを体系的に学べる機会を探していたときに会ったのがマナビDX Quest**です。配属直後にテストを受け、合格通知をいただきました。

まだAIが一般的には浸透しておらず、DXやAIに関する専門的な知識をどのように得れば良いかすらわからない——そのような混沌とした状況下でマナビDX Quest に出会えたことは、色々な意味で私の大きな支えになりました。



“ ■診断へのAI活用を模索し、AI実装・画像認識技術を学習

医療現場では、医師不足や、働き方改革による医師の労働時間の制限などから、救急外来でも専門医をすぐには呼べないといった課題も生じていました。業務効率化の観点からも、DX推進は急務でした。

また、医師によって画像診断の精度にばらつきがあることや、若手医師の経験不足といった課題もありました。診断にAIの集合知を活用できないかと考え、マナビDX Questでは画像認識AIの課題に取り組みました。AI実装に不可欠なPythonの学習にも、本格的に着手しました。

“ 地域企業協働プログラムは、修了生と企業の双方に価値がある機会

地域企業協働プログラムでは、四国の介護事業者との協働に参加しました。

2カ月という限られた期間だからこそ、まずは「DXとは何か」を丁寧に説明し、認識のずれをなくすことを重視しました。また、私たちの目的が「企業現場のリアルな課題をヒアリングし、DXの悩みに伴走しながら学ぶこと」であることを明確にしたうえで共有し、ゴール設計を行いました。

最終報告では、地域企業協働プログラムの修了後も企業が自走できることを重視し、ノーコードツールを活用した仕組みの導入を提案しました。後日、その提案を基に実際にシステムが導入されたと伺い、大きな手応えを感じました。

多様なバックグラウンドを持つ修了生が集まり、企業に対して多角的な提案を行える地域企業協働プログラムは、修了生と企業の双方にとって希少価値の高い機会であると感じています。



“ 学習をきっかけに転職を決意、キャリアを再構築

マナビDX Questに参加した当時、医療業界にはDXやAIで解決できそうな課題が数多くありました。例えば、最寄り駅から病院までのナビゲーション不足の対策や、患者さんの待ち時間UXの改善などです。

そこで、来院患者向けのナビゲーションシステムや、駐車場混雑緩和のためのAI活用、天候データを用いたパーソナライズ広告、待合室パネル表示の最適化など、さまざまな提案を行いました。

しかし、当時はAI 活用の具体的なイメージが共有されにくく、予算の都合なども相まって提案はなかなか採用に至りませんでした。

マナビDX Questでの学習を通じて、「AIやDXそのものを仕事にしたい」という思いが強まりました。2024年春に退職し、数カ月学習期間を経て、SEに復職しました。

医療業界へ転職した際には収入が半減したものの、SEに復職したことで、収入も以前と同程度まで回復しました。現在は、複数ベ
ンダーが参画する大規模プロジェクトで、DXソリューションアーキテクトとして業務に携わっています。今後は、マナビDX Questで
培った知見をさらに発展させ、DX・AI領域での専門性を高めていきたいと考えています。

“ 学ぶことを楽しむ人が集うコミュニティ

マナビDX Questには、学ぶことに貪欲な人が集まっています。休日や夜間であっても、多くの修了生が自主的に集まり、知識を持ち寄って学び合います。切磋琢磨というよりは、皆で「学び続ける」という趣味を共に楽しんでいるかのような雰囲気があります。純粋な好奇心と探究心に満ちたコミュニティに加わることができたことは、私にとって何よりも価値のあることでした。

現在も修了生コミュニティで修了生同士のつながりを保ち、定期的な情報交換やハッカソン参加など、継続的な活動を行っています。

修了生の声



柴田高志さん



NTT東日本株式会社

先端テクノロジー部 スペシャリスト 柴田高志さん

経歴／ご経験



- ・東日本電信電話株式会社（現・NTT東日本）入社後、ネットワークエンジニアとしてキャリアをスタート
- ・NTTコムウェア（現・NTTドコモソリューションズ）に異動、システムエンジニアとして開発業務を担う
- ・NTT東日本の高度化推進部（現・先端テクノロジー部）に異動、2021年から画像系AIの研究開発を担う

“ AI専門の部署への異動をきっかけに、プログラムに参加

マナビDX Questに参加したきっかけは、2021年にAI専門の部署に異動したことです。それまでは独学でDXやAIを学んでいたため、体系的に学べるプログラムを探していたところ、職場の先輩からマナビDX Questの前身であるAI Questを紹介されました。当時は社内向けの業務がほとんどだったこともあり、社外で自分の実力を試してみたいという、腕試し的な思いもありました。

AI Questはコンペ形式で、AIモデル開発での精度を競う部分とプレゼンテーションスキルの二段階構成で評価が行われます。結果として総合優秀賞という上位の成績を収めることができ、ある程度、自分の実力を測ることができたと感じました。

AI Questに参加し、PBLに加えて、地域企業協働プログラムで実際の案件に取り組むことの面白さを感じ、2022年、2023年のマナビDX Questにも参加しました。2022年もDS（データサイエンス）課題優秀賞と総合優秀賞を受賞することができました。



“ 地域企業協働プログラムでは、多様な視点から課題解決を議論

マナビDX Questの醍醐味は、PBLで身につけたAIモデル構築やデータサイエンスの技術を、地域企業協働プログラムですぐに実践できる点にあります。さまざまな業界・職種のメンバーでチームを組み、地域の中小企業と協働しながら課題を解決していきます。現場のデータや業務フローの詳細などリアルな情報に触れながら、データ分析やAIモデルの開発・提案ができるのは、他の学習プログラムにはない貴重な機会です。

特に印象に残っているのは、可視化ツール「Tableau」を習得しながら企業課題に適用し、データ可視化とAI予測を組み合わせた提案を行った経験です。チームメンバーがそれぞれ異なるアプローチで取り組んでいたため、多様な視点から議論できたことは、とても有意義でした。

“ 社内外での評価が変わり、キャリアが加速した

AI Questでの上位入賞をきっかけに、社内でのプレゼンスが向上しました。社内報でのインタビュー掲載や、社外の書籍でプロジェクトが紹介されるなど、注目される機会が増えました。

こうした実績の積み重ねが評価につながり、異動後の数年間で想定以上のペースでのキャリアアップを実現することができました。技術力を証明できる社外実績を持つことが、社内評価にもポジティブに作用した実感があります。マナビDX Questへの挑戦が、スキルだけでなくキャリアパスそのものを押し上げる転機になったと感じています。



“ 技術力だけでは越えられなかった壁を越えた

マナビDX Questに参加したことで、仕事の仕方にも変化がありました。以前の私は、目の前のモデル精度を上げることに集中するエンジニアでした。しかし今は、「何を作るか」を定義する上流工程から関わり、数年後の事業像を描いたうえでAI開発のロードマップを策定し、組織横断で推進する立場になりました。この変化は、技術を学んだだけでは起きなかったと断言できます。

マナビDX Questの地域協働プログラムでは、技術を専門としないメンバーが、現場経験や人生の知見から鋭い指摘をしてくれる場面が何度もありました。それは、技術一辺倒だった自分の視野の狭さを自覚する体験でもありました。

多様なバックグラウンドを持つ修了生との協働で、技術スキル以外の重要な能力を身につけられたからこそ、仕事の仕方が変わったのだと思います。

“ 修了生コミュニティで、一緒に学んだ仲間とつながれる

プログラムの終了後の修了生コミュニティは、学びが終わっても「仲間とつながり続けられる」場として機能しています。現在の私は、生成AIコンペティションやハッカソンなど社外の挑戦にも積極的に取り組んでおり、AIエージェントの開発やマルチモーダルAIの活用といった最新技術にも領域を広げています。こうした挑戦が続けられているのは、マナビDX Questで火がついた探究心と、社外の多様な仲間との協働で得た「技術だけでは解けない課題がある」という気づきがあったからこそだと感じています。いずれはこうした経験をコミュニティに還元できる立場になりたい、というのが今の目標です。

マナビDX Questは、技術を学ぶ場であると同時に、自分のキャリアの可能性を広げる場でもありました。AIやDXを武器にしたいすべての人に、自信を持って勧められるプログラムです。