

【No.12 中部DX推進協議会】

● **活動地域** 愛知県、岐阜県、富山県

● 【中部DX推進協議会】の特徴

■ 特徴① 製造業の省人化・自動化に自信あり

■ 特徴② 経営コンサルタントが代表機関

■ 特徴③ ものづくりが盛んな中部地域の生産性向上を目指す



設立の背景・主な構成員

● 地域DX推進コミュニティ設立の背景・きっかけ

中部地域はものづくりが盛んであり、高齢化や若手人材不足が深刻化しており自動化や省人化が急務。そこで、経営コンサルタントのサポートのもと、多くの企業にDX化を始めるきっかけを作ることを目的として一般社団法人中部SIer連携会を中心とするロボット化・IT化に知見の深いコミュニティを組成し、中部DX推進協議会を設立。

● 代表機関：

【事務局およびバックサポート】(株)みらい経営

● 構成員：

【ロボット化】スターテクノ(株)、(株)エヌテック、日晃オートメ(株)、(株)田口鉄工所、松栄テクノサービス(株)、(株)石川工機、(株)近藤製作所

【IT化】(株)サイエンスネット、4DPocket、モリワキ総研、(株)サンテック

【その他広報活動・業務改善、生産技術等アドバイザー】

一般社団法人中部地域SIer連携会、インテグレスター(株)、佐藤総研、(株)

ジェック経営コンサルタント、B計画、岐阜信用金庫、岐阜大学、岐阜聖徳大学

支援活動の内容

① 地域企業のDX推進に向けた課題分析・戦略策定の伴走型支援

地域企業に対し担当の構成員を設定。定期訪問およびヒアリングにより業務の現状分析・課題抽出・課題解決となる戦略・戦略実行のための行動計画を策定。目標地域企業数は10社。

② 地域企業とソリューション提供事業者（ITベンダー等）とのマッチング

①にて策定した行動計画の実行支援が可能な構成員をコミュニティで協議決定し、マッチングを実施。課題解決の方向性によってはコミュニティ外の企業とマッチングさせる。目標地域企業数は20社。

③ その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動

生産性を向上させる製造現場のロボット化推進・IT化推進セミナーを愛知県・岐阜県・富山県にて開催。オンライン配信も予定。

● キーパーソン

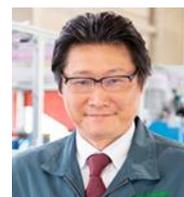
➤ 代表機関：株式会社みらい経営



➤ 宮廣慎一郎

株式会社みらい経営代表取締役。戦略・事業策定等コンサルティング業務に従事。中部DX推進協議会における総括責任者。

➤ 構成員：スターテクノ株式会社



➤ 瀬川 裕史

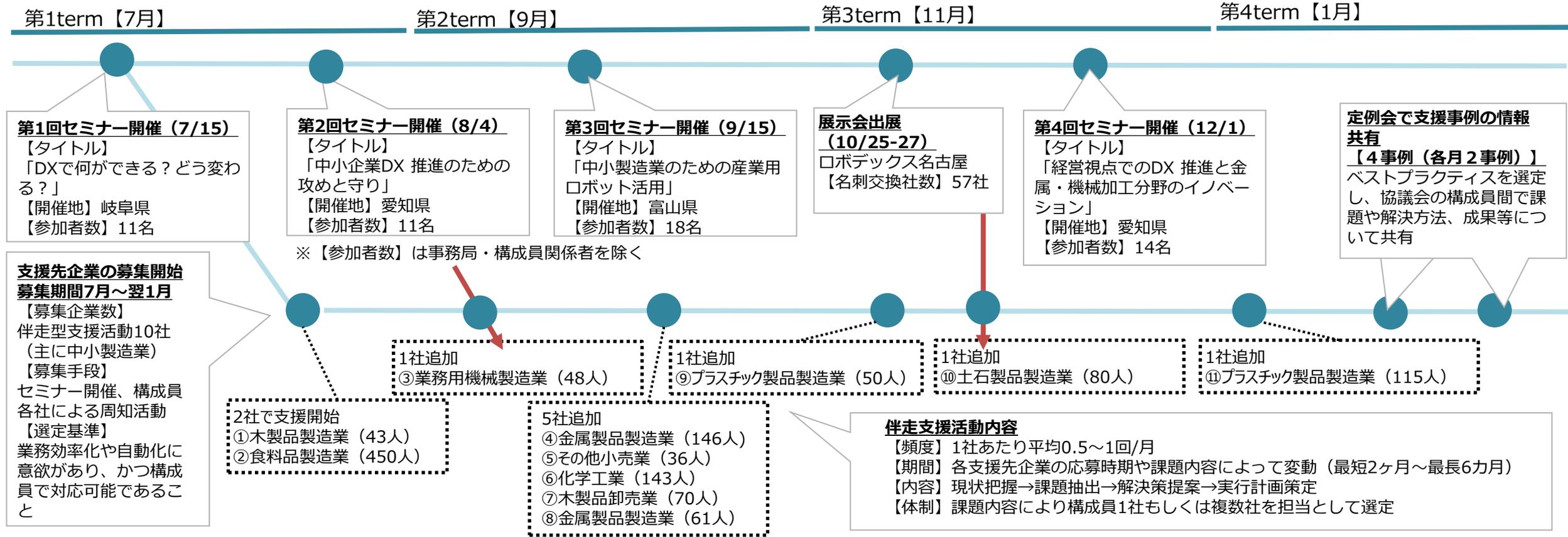
産業用ロボットの企画・設計、生産現場の自動化を強みとするスターテクノ株式会社常務取締役および一般社団法人中部地域SIer連携会会長。本事業におけるコアとなる構成員。

● 問い合わせ先

株式会社みらい経営 中部DX推進協議会事務局窓口 Mail:dx@miraikeiei.jp

【No.12 中部DX推進協議会】

支援スケジュール（令和4年度実績）



・事業実績：支援を実施した企業数（①課題分析・戦略策定、②課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングの内訳）、実績結果への所感等

2023年2月1日現在、11社支援の内、5社は課題分析・戦略策定・ソリューション提供先とのマッチングまで完了。6社は課題分析・戦略策定まで実施。マッチングまで至っていない支援企業については、支援先の事業進捗や社内体制、経営判断等により時間を要しているため、次年度以降も引き続きフォローしていく。

・本事業で得た効果について：

本事業をきっかけに構成員企業と同じ地域の企業が結びつき、共通の目標のもと協働することができた。また、セミナー等を通して構成員の知見を深めることができた。各企業のDX戦略に向けて、課題を整理しボトルネックとなっている工程からロボット導入による解決策を提案。ロボット活用を強みにDX化の道筋を示すきっかけを構成員及び支援企業の双方で共有、スモールウィンを積み上げ、企業全体のDX化につなげる。

・自走化への道筋：受益者負担の考え方、構成員への会費負担の引き上げ、広報活動の強化等

今後は各構成員のDX支援の営業活動の一環として事業を継続していく。今後はコミュニティ内での勉強会も実施し知見・ノウハウの共有を強化しながら自走化を目指す。

【No.12 中部DX推進協議会】

支援好事例（令和4年度実績）

支援先企業名：株式会社ヤスモク

● 支援先企業の概要：

- ・業種：木製品製造業
- ・資本金：2,500万円
- ・従業員数：43人
- ・主要製商品／サービス：システムキッチンなどのインテリア家具

● 支援先企業が抱える課題：

この支援先企業は自社工場で木製品の製造・加工を行っているが、深刻な作業不足に陥っていた。手作業でかつ複数の人員を要する工程もあり、それらをデジタル技術を活用して省人化したいと考えた。相談先を検討していたところ、中部DX推進協議会の構成員であるスターテクノ(株)より直接事業について紹介され、お試して初回のヒアリングを受けたところ解決可能であることわかり、支援を依頼することにした。

● 支援内容：

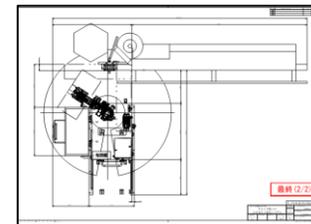
製造業の課題解決に強みを持つ構成員スターテクノ株式会社とDX推進指標自己診断シートなどの作成のサポートとして佐藤総研株式会社が担当となり、計2社による「支援チーム」を組成。2社によるヒアリングと工場視察によって「技術の属人化」「季節や時間帯に左右される加工技術の属人化」「加工機へのワーク投入作業は外国人研修生頼み」など主に人材不足の問題点があがった。またDX推進指標を活用し現状のDXへの取り組み状況を調査したところ、「受注から生産指示までの工程」では図面から寸法を自動で算出する「自動積算作図システム」を別プロジェクトで実施していることが分かった。一方で「生産から出荷までの工程」では人材不足が影響してボトルネックが発生するなど工場設備を最大限に活用できていないことが分かった。それらを勘案し「加工機へのワーク投入」の工程に着目し、ワーク投入を自動化する省人化の提案に至った。初回訪問以降、計6回程度企業を訪問またはオンライン会議を実施し、加工機への投入作業を自動化するロボットの設計を経営者および現場作業者の意見を反映しながら策定。最終的に設計したロボットを導入することが決定し、そのままロボット製作が可能でスターテクノ株式会社とマッチングとなった。

● 支援成果：

加工機へのワーク投入工程のロボットは既に導入されており稼働中。導入後、これまで2名の手作業を必要とした工程が人員0名で自動化することができ省人化を実現した。作業スピードや品質の観点では人の手に劣るものの、新型コロナウイルス感染症や円安などの影響で作業者を確保できず会社存続の危機に陥っていた企業が事業を継続する大きなきっかけとなった。今後も、導入ロボットのメンテナンスや改善のため、構成員のスターテクノ(株)とコミュニケーションを継続していく。

● 支援成功のポイント：

第1に担当構成員の技術力の高さが挙げられる。第2に、今回の支援先企業は本事業開始以前から中部DX推進協議会の構成員と交流があり早期に支援先企業として参加が決まったため、ヒアリングや導入機器の検討に十分な時間があり、迅速なコミュニケーションのもと支援活動を進めることができた。また、第3のポイントとして、狭義の生産性向上に囚われず生産のタクトタイムが下がるとしても「省人化による事業継続」という提案を支援先企業に了承いただくことができた。



【No.12 中部DX推進協議会】

支援好事例（令和4年度実績）

支援先企業名：名古屋木材株式会社

● 支援先企業の概要：

- ・業種：木製品卸売業
- ・資本金：1億円
- ・従業員数：61人
- ・主要製商品／サービス：木材、合板、ドア・収納・フローリングなど内装造作材、システムキッチンなど

● 支援先企業が抱える課題：企業が抱える経営課題、支援先としてコミュニティを選んだ理由等

この支援先企業は顧客対応や社内の事務業務で営業担当者が多忙であり、顧客企業の業績が上がっても商談機会増に繋げることができていない。そこで業務の見直しを検討していたところ、兼ねてより交流のあった(株)みらい経営より中部DX推進協議会の事業について紹介され、まずは特販部1課を対象に調査を行い、①営業サポートの業務負荷軽減、②営業員のリソース捻出、③受注増加に耐える体制整備を同時に進めることを目的に支援を依頼することとなった。

● 支援内容：コミュニティの構成員のうち、どのようなメンバーで支援に当たったか（その背景理由やメンバーの所属詳細、人数等を含む）、策定した「DX戦略」の詳細やそこに至るまでの訪問等の回数、ソリューション（デジタルツール等）提供事業者の選定方法やマッチング手法、「DX戦略」実行に際して必要なデジタル人材育成に関する内容等

IT化に強みを持つ構成員モリワキ総研が担当となり、窓口および構成員・支援先企業間の調整業務担当は代表機関である(株)みらい経営が担った。支援先企業の協力もあり週に1回程度、継続的にヒアリングやフォローを行うことができた。フォロー・ヒアリングの前にモリワキ総研と代表機関の間で適時WEB会議を行い、情報の整理や方向性のすり合わせを行った。また、将来的には支援先企業が自身のDX推進を自走で進められるよう、支援先企業内でプロジェクトリーダーを選定し、簡易的なヒアリングや情報収集は支援先企業のプロジェクトリーダーが中心となって行う形で進めた。

● 支援成果：支援（「DX戦略」策定、マッチング等）の結果、支援先企業が進めている取組の内容等

特販部1課の業務担当者複数名へのヒアリングの結果、建設図面から材料の拾い出しを行う工程が非常に手間がかかり、かつ誰でもできる業務ではないためボトルネックとなっていることが判明した。そこで、材料拾い出しの自動化するシステムベンダーを複数社紹介し、コスト面やIT等導入補助金の申請支援の観点からシステム導入を決定した。しかしながら、実際に業務担当者にシステムのトライアルをしてもらったところ、システムの所要時間が現状の工数とほぼ変わらず、機能的にもオーバーコストであることがわかった。そこで、2023年4月以降は現在特販部1課の従業員が独自で行っていた業務改善を支援先企業が自走する形で課全体に推進し、材料拾い出し業務から、営業部の受発注業務全体の業務プロセスに目線を広げ、支援先企業の基幹システム自体の段階的な見直しを行う方針に決定した。

結果として、ツールを導入することはなかったが、支援先企業の自走による業務改善を促し、基幹システムというより会社の中核に近い領域を見直す機会を得ることができた。なお、基幹システムの再構築については、多額の費用を掛けるのではなく、現行システムのDBを活かしつつ、必要な機能を安価に加えていく方向で検討している。

● 支援成功のポイント：

第1に、代表機関と支援先企業の関係構築ができていたため密な連絡を取ることができたこと。第2に、構成員のモリワキ総研の知見でシステムに対する理解度が高く、ない支援先企業に対して多額のコストを掛けない現実的なアプローチを提言できたこと。第3に、支援先企業側のプロジェクトリーダーとして若手社員を任命したことで、従業員への業務ヒアリングでも忖度のない意見を引き出すことができた。