

【No.22 新居浜市IoT推進ラボ】

● **活動地域** 愛媛県新居浜市

● **【新居浜市IoT推進ラボ】の特徴**

■ **特徴①ものづくり企業が集積**

■ **特徴②コミュニティで支援**

■ **特徴③新たなイノベーション創出**

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**

新居浜市ではものづくりが盛んな地域である一方で、デジタル化やDXに関する対応が出来ていない企業が多く、その重要性についても認知されていない。また他地域に比べてIT系企業も少ない。

このような状況を鑑み、新居浜市・えひめ東予産業創造センターが中心となって産学官金に関わる「新居浜市IoT推進ラボ」を2021年に設立した。

● **代表機関**：公益財団法人えひめ東予産業創造センター

● **構成員**：

- | | |
|--------------|-----------------|
| ・新居浜市 | 産業支援施策の企画・実施等 |
| ・産業技術総合研究所 | 地域企業が抱える課題解決支援 |
| ・新居浜工業高等専門学校 | セミナーやワークショップの開催 |
| ・新居浜機械産業協同組合 | 情報発信の周知協力 |
| ・新居浜商工会議所 | 情報発信の周知協力 |
| ・伊予銀行、愛媛銀行 | 地域企業が抱える課題解決支援 |

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**

企業が抱える課題内容レベルに応じて、支援チームを編成し対応する。全部で15社予定。

レベル3（課題が不明瞭など）	20回程度	5社	⇒	<u>6社</u>
レベル2（課題がある程度明確など）	10回程度	5社	⇒	<u>4社</u>
レベル1（課題内容が明確など）	3回程度	5社	⇒	<u>3社</u>

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**

市内外のソリューション提供事業者を情報収集・リスト化し、企業の課題対応している中で、マッチングを実施する。

（上記企業に対して1社平均2回 累計30回） ⇒ 24回

③ **その他、地域企業のDX推進に向けた支援活動**

ラボフォーラム（セミナー、展示交流会等）や実践型デジタル人材育成講座（社内のDX推進できる人材の育成）など実施した。

● **キーパーソン**

➢ **代表機関名** 公益財団法人えひめ東予産業創造センター



➢ **矢葺広和**（えひめ東予産業創造センター）
地元支援機関として日頃より支援業務に従事。
本事業では全体的な統括および支援業務を行う。

➢ **構成員** 新居浜市



新居浜

➢ **佐藤秀樹**（新居浜市経済部産業振興課）
商工業等の振興に従事。
本事業では地域行政として産業支援施策の企画・実施を行う。

● **問い合わせ先**

（公財）えひめ東予産業創造センター 矢葺広和 0897-66-1111 tech2@ticc-ehime.or.jp

HP：<https://sangyo.city.niihama.ehime.jp/dxlab/>

【No.22 新居浜市 I o T 推進ラボ】

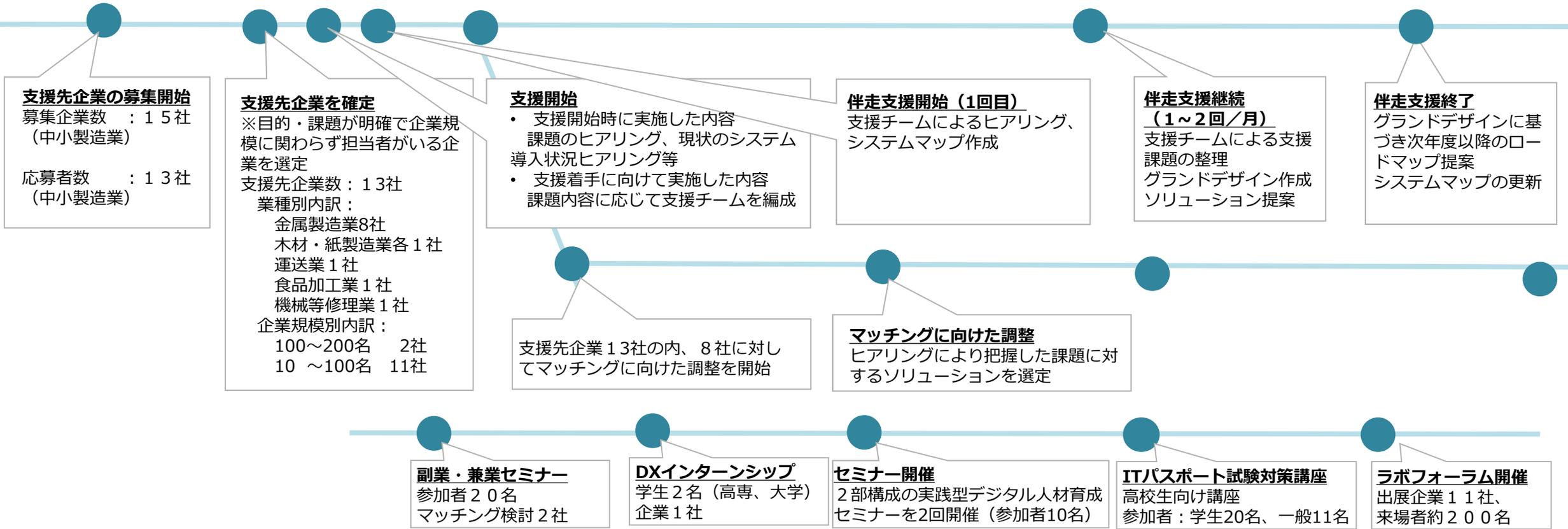
支援スケジュール（令和4年度実績）

第1term【6月】

第2term【7月】

第3term【11月】

第4term【1月】



・ **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**
13社支援の内、8社は課題分析・戦略策定・ベンダーとのマッチングまで完了。5社は課題分析・戦略策定まで実施。
本事業を通じて専門家に携わってもらったり他の事例も見てきたが、一発でうまくいったパターンも多くは試行錯誤の繰り返し。このスピードをいかに速く回して結果（たとえNGでも）を出せるかがDXの肝だと思う。

・ **波及効果について：**
当該地域にて、イベントやセミナー等を通じて機運が高まりつつある。またセミナーをきっかけに自社でも進めたいという企業が現れた。地元で某クラウドDBソフトの話題はよく聞くようになってきた。

・ **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**
地元行政の支援を受けながら、研修の有料化、コンサルティングの有料化など、目指す。

【No.22 新居浜市 I o T 推進ラボ】

支援好事例（令和4年度実績）

支援先企業名：A社（企業名非公表）

● 支援先企業の概要：

- ・業種：金属製品製造業
- ・資本金：1,000万円
- ・従業員数：38名
- ・主要製商品／サービス：フランジ製造

● 支援先企業が抱える課題：

製造量世界一を目標に「新規取引先の開拓」や「海外拠点の立上げ」の方針やプランはあるが、具体的な客先要求への対応や複数拠点の管理手法について未検討であった。現状は紙ベースの製造日報で問題はないが、拠点が増えた際にリアルタイムな製造状況や在庫の把握ができる管理プロセスの改善やミルシートの管理方法に関して課題があった。

これらの課題の改善できれば企業として大きく成長できると考えていたが何から始めて良いか、悩んでいたところに、地元の支援機関から伴走支援の話があり依頼することにした。



● 支援内容：

まずは、代表機関のえひめ東予産業創造センターが支援先企業を訪問し、目指すべき姿と課題を聴取。それを踏まえ、製造業の課題解決や海外進出に強みを持つ構成員Gravityを選び、行政・コーディネーターを含む計5名による「支援チーム」を組成。「支援チーム」から経営層へのヒアリングを行ったところ、大きく3つの課題①製造工程の管理②トレーサビリティ体系の構築③海外拠点立上げに向けた製造・管理オペレーションの改善が浮かび上がった。

月に1～2回程度企業を訪問しながら、課題解決に向けた意見交換を行い、目標に向けたロードマップ策定した。第一歩として無料ツールを活用した日報の電子化に着手し、リアルタイムなデータを取得することにした。そのデータを活用して生産数・原価の把握やトレーサビリティが管理できるシステムを構築した。

● 支援成果：

海外拠点立上げを目標としたロードマップを策定した。その結果、国内工場にて海外拠点で耐え得る「製造・管理オペレーションの改善」を実施した。製造日報を電子化（クラウド化）することで複数拠点でも製造状況の管理や原価管理が迅速にでき、経営判断に活用できるデータを収集できる体制を構築した。また、トレーサビリティ体系の構築にも繋がったため、今まで取引のない品質要求の厳しい新規取引先の開拓に成功した。今回は無料ツールを活用した取り組みのため、今後は地元ITベンダーと意見交換を重ね本システム採用に向けた取組みを継続していく。

● 支援成功のポイント：

このコミュニティが所在する新居浜市では、地元ITベンダーが少ないため、デジタル化に興味はあるが相談先がない企業が多くある。大手ベンダーの高価な生産管理システムを導入したが使われていないという声も多く聞かれている中、製造業の課題解決に強みのあるコンサル会社と地元支援機関がチームになることで課題を明確にし、適したソリューションを提案。既存の無料ツールを活用したスモールスタートでハードルを下げたことが一番のポイント。まずは小さな成功体験をしてもらうことで次々とアイデアを出せる関係を構築できた。また、企業側も本取組みに経営者以外に製造や経理の担当者も加わり、チームとして意見を出し合えたこともポイントである。