

～ビジネス変革のためのデジタル化・DX～


デジタル化推進セミナー

第一部 デジタル化・DXの基礎とその必要性について

2024年8月20日

公益財団法人 高知県産業振興センター
経営支援部／デジタル化推進課

小長 純一郎

 088-845-6600

 j_kocho@joho-kochi.or.jp

本日の内容

1. デジタル化・DXとは
2. デジタル化・DXの必要性
3. DXと企業の生き残り
4. デジタル化・DX推進における課題と解決策
5. 参考事例の紹介
6. DX認定について

1. デジタル化・DXとは

デジタル化・DXとは

簡単に言うと・・・

- ・ **デジタル化**

業務や手続きをデジタル技術の活用により効率化・自動化すること

- ・ **DX (デジタルトランスフォーメーション)**

デジタル技術を活用してビジネスに変革をもたらし、新たな価値を生み出すこと

広義の「デジタル化」

1

デジタイゼーション
Digitization



情報のデジタル化
情報をデジタル化して保存する

2

デジタライゼーション
Digitalization



デジタル情報の活用
業務やビジネスがデジタル化され
生産性の向上や
新たなサービスを実現する

3

Digital
Transformation



**デジタル変革による
価値創出**

社会基盤や顧客・パートナーを含む
全ての事象と高度につながりを持ち、
企業全体で新たな価値創出・
ビジネスの変革を達成する

▼ DXレポート2中間とりまとめ (R2.12.28 経済産業省)

アナログ・物理データの
デジタルデータ化
(紙から電子データへ)

個別の業務や製造プロセスの
デジタル化

組織横断/全体の
業務・製造プロセスの
デジタル化、
"顧客起点の価値創出"のための
事業やビジネスモデルの変革

DX (デジタルトランスフォーメーション)

企業が

ビジネス環境の激しい変化に対応し、

データとデジタル技術を活用して、

顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、
ビジネスモデルを変革 (攻めのDX)

するとともに、

業務そのものや、組織、プロセス、
企業文化・風土を変革 (守りのDX)

し、

競争上の優位性を確立すること

攻めのDXと守りDXの具体例

攻めのDX

- ビジネスモデルの抜本的改革
- 顧客接点の抜本的改革
- 既存の商品・サービスの高度化や提供価値の向上

守りのDX

- 経営データ可視化によるスピード経営・的確な意思決定
- 業務プロセスの抜本的な改革・再設計
- 業務処理の効率化・省力化

2. デジタル化・DXの必要性

デジタル化の必要性

• 業務効率化

- 紙ベースだった書類をデータ化、承認システム決裁により書類の流れをスムーズに！
- 繰り返し行う業務をコンピューターに任せ、業務の速度も正確性も向上！

• 事業継続性確保

- デジタル化推進でオフィスで災害やトラブル発生時もオフィス外から業務継続が可能
- 積み重ねてきた重要なデータの消失心配なし

• 多様な働き方が可能に

- デジタルベースでの業務は時間や場所を制限しない（例：リモートワーク（コロナ禍））

• 手続きの円滑化

- 書類のデジタル化で直筆での書類作成・署名は不要
- 書類の作成・承認をオンライン上で完結

デジタル化でどんなメリットがある？

- 効率化:
作業の自動化や手動プロセスの削減により業務が迅速かつ効率的に！
- コスト削減:
紙の使用や物理的な保存スペースが不要になりコストが削減！
- アクセス性向上:
データがデジタル化されることで、いつでもどこでも必要な情報にアクセス可能！ → 情報共有がスムーズ！
- データ管理・蓄積・活用:
デジタルデータは検索・整理等、情報管理が容易になり、蓄積されたデータの分析により顧客ニーズ・行動パターン等が把握でき、効果的なマーケティング・製品開発が可能！ → 売上増加・新規事業につながる！
- 顧客満足度向上:
オンラインサービスや迅速な対応が可能になり顧客満足度が向上！

等々

DXの必要性

- 労働力不足と高齢化社会への対応
- 顧客ニーズの多様性と高度化への対応
- グローバル競争の激化への対応

労働力不足と高齢化社会への対応（例）

課題

- ・ 若年層の人口減少に伴い、労働力が不足
- ・ 高齢者が安心して暮らせる社会の構築が必要

DXを活用した対応策

- ・ ロボットや自動化技術を導入、生産ラインの効率化を図り、人手不足を補い、生産性を向上
- ・ 遠隔医療を活用し、高齢者が自宅で医療サービスを受けられる環境を整備

顧客ニーズの多様性と高度化（例）

顧客ニーズの多様性（個別ニーズへの対応）

消費者の嗜好が多様化し、カスタマイズ製品やパーソナライズされたサービスの需要が高まり、個々の顧客のニーズに応じた製品の提供が競争力の鍵

顧客ニーズの高度化（スピードと柔軟性）

顧客のニーズは迅速に変化。製造業は、短納期での対応や、需要の変動に柔軟に対応できる生産体制を構築することが必要。

これらに対応するためにDXがますます重要

グローバル競争の激化（例）

低コストの競争:

中国、インド、東南アジア諸国などの新興国は、労働コストが低い
ため、製品を低価格で提供可能。日本企業はコスト競争力で劣る懸念あり

技術革新の速さ:

アメリカやドイツなどの先進国は、AI、IoT、ビッグデータなどの先端技術を活用したスマートファクトリーの導入が進む。技術革新の速さに追従できない場合、競争力が低下するリスクあり

これらに対応するためにDXがますます重要

3. DXと企業の生き残り

デジタル化・DXが重要となる切実な事情

● ● ● 脅威 ● ● ●

時代は想像以上の速さで変化しています！

あなたの企業は5年後,10年後も存続し
今の従業員の雇用が
守られているでしょうか？



時代の変化による想定される脅威（例）

- 脅威 1 労働人口の減少 人手不足
- 脅威 2 DX化による競合他社の競争力の向上
- 脅威 3 DX化による競合他社の顧客満足度の向上
- 脅威 4 優秀人材確保がDXなしでは困難
- 脅威 5 熟練者、経験者の継承問題



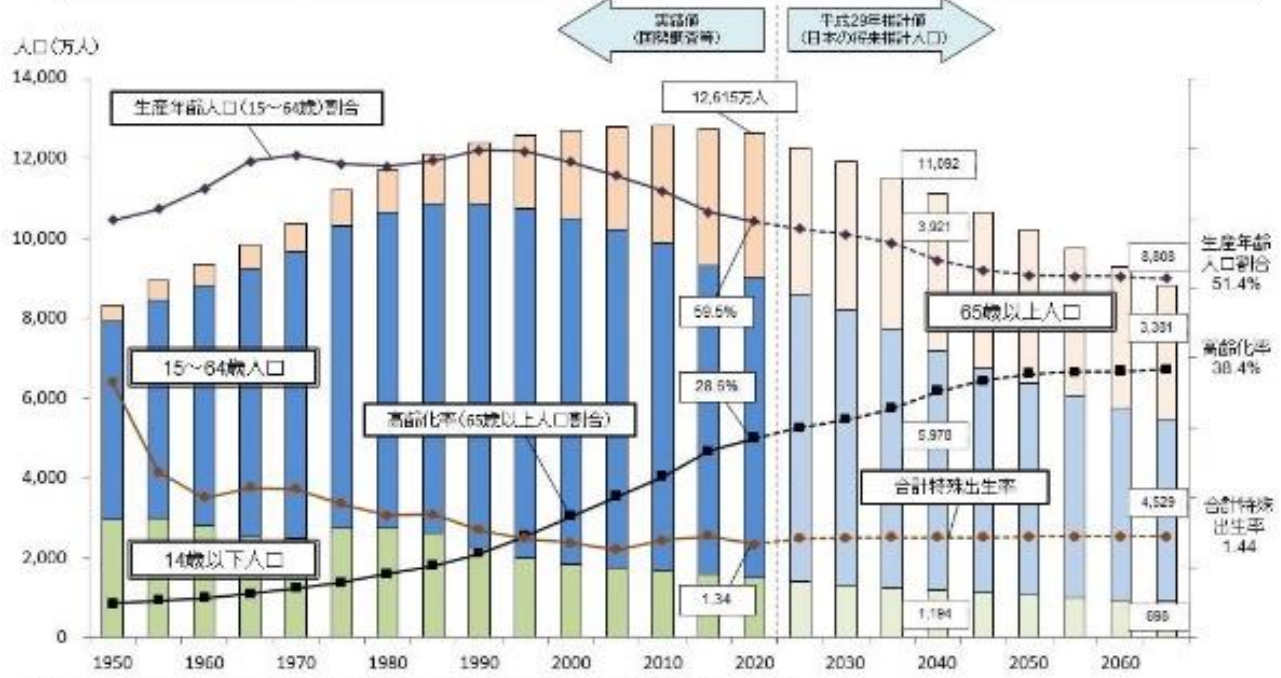
と・・・枚挙にいとまがありませんが・・・

いくら企業自体がこれまでのやり方で頑張っても
(例えば) 競合他社がDXを活用して競争力をつけるという
外部環境の変化により事業が危うくなる可能性があるということです

脅威1：労働人口の減少 人手不足

日本の人口の推移

○ 日本の人口は近年減少局面を迎えている。2065年には総人口が9,000万人を割り込み、高齢化率は38%台の水準になると推計されている。



高知県の労働人口
2020年 → 2030年で
5万人減少!
という驚愕の事実!

必要な人的リソースが足りない! → 会社の業績伸びない!
→ **人材不足倒産なんてことも!**

脅威 2 : DX化による競合他社の競争力の向上

例 : 業界共通

競合他社 :

業務の自動化、労力削減のため、デジタルテクノロジーを活用し、繰り返し行われるルーティン業務や手作業のタスクを自動化し、時間と労力を省力化し、**空いたリソースをより付加価値の高い業務に割当て**競争力を強化する

自社 :

旧態の運用で依然として手作業、紙ベースでの運用が継続され効率が上がらない…。

→ **生き残れますか？**

脅威 3 : DX化による競合他社の顧客満足度の向上

例 : タクシー業界

競合他社 :

AIを活用し交通機関の状況、各種イベント、気象、地域、時間情報等データを分析し、タクシー需要予測が最適化し利用者のタクシー待ち時間を短縮、顧客満足度を向上させ売上アップ。

自社 :

旧態依然の業務で変化するタクシーの需要が把握できず適正に配車が実施できず稼働率が上がらない…。

→ **生き残れますか？**

脅威4：優秀人材確保がDXなしでは困難

例： 業界共通

競合他社：

社内のDX化を促進し、デジタルテクノロジーに親しんでいる若い世代*¹の労働者を引き付け、採用につなげている。

自社：

DX化も進めず古いシステム・プロセスを使い続け、従業員の満足度やモチベーションも上がらず優秀な人材が集まらない・・・。

→ **生き残れますか？**

* 1 例えば・・・昨今の大学生は講義の出欠はICカード、スマホ、顔認証等で行われ、それが当たり前と思っている中、今だ紙での勤怠申請を続けている企業に入社したらどう感じるでしょうか？

脅威5：熟練者、経験者の継承問題

例： 製造業

競合他社：

熟練技術者の高齢化に対し、AI人工知能やディープラーニング（深層学習）で解析システムを構築し、『匠』の技を継承する環境を整備している。

自社：

後継者が不足する中、マニュアルも整備されておらず、熟練者・経験者の退職後にスキル/知識の喪失に直面する…。

→ **生き残れますか？**

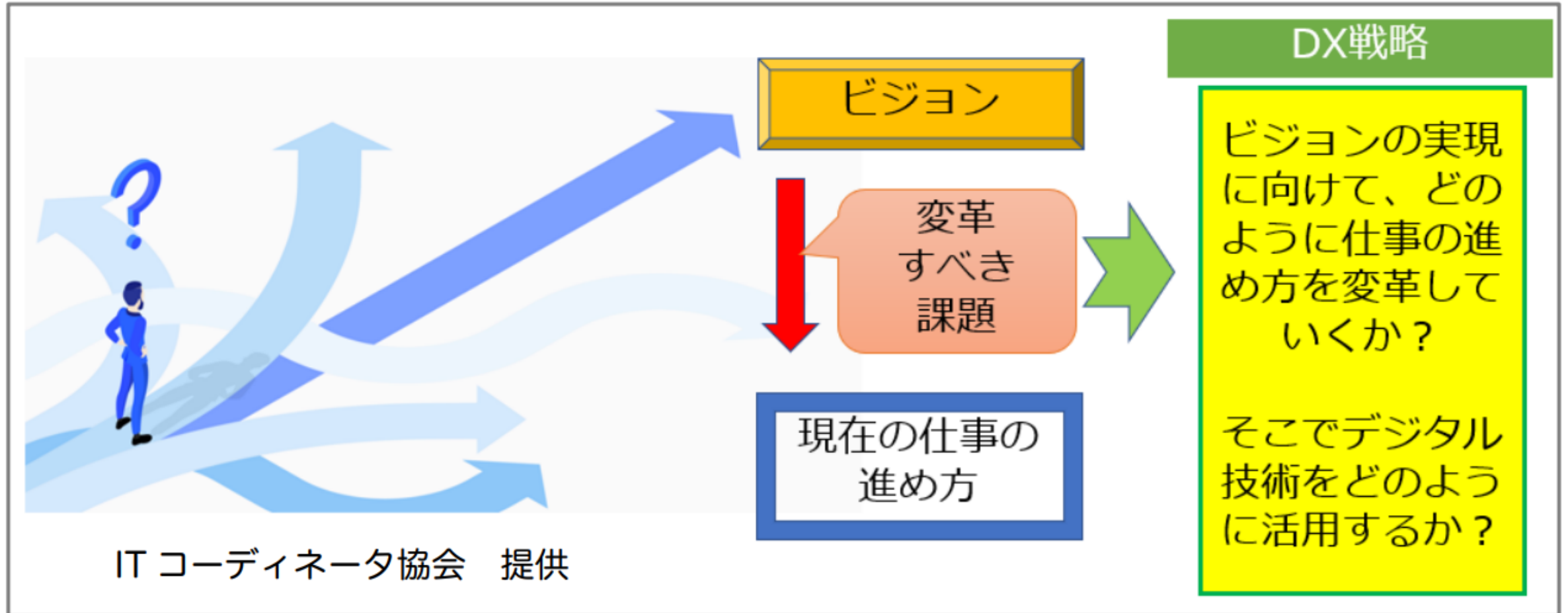
DXの本質

生き残るための自社の 企業文化の破壊と創造による 企業価値の向上

生き残りのためのアクション（提言）

- ・DXをきっかけに世間の常識、共通認識、行動様式を時代に合わせて創造し直すこと
- ・従業員が、消費者・顧客に選ばれ続けることを目的として自立的に課題解決を行うこと
- ・最終的に脅威が来た時に生き延びられるように、自社の企業価値を圧倒的に高めること

企業のビジョンに向かって！



ビジネスモデルや企業文化の変革に取り組むことで、顧客視点で新たな価値を創出し自社の企業価値をアップ！（「守りのDX」「攻めのDX」）

4. デジタル化・DX推進における 課題と解決策

デジタル化・DX推進における課題と解決策

課題

- 技術検討・ツール等の選定
- コスト
- 経営者のデジタル化・DXの理解不足
従業員への理解不足・抵抗勢力の台頭

解決策

- 外部支援機関の活用
 - 高知県産業振興センターデジタル化相談窓口（デジタル化伴走支援）
 - デジタル専門人材活用（副業制度活用）
- 補助金の活用（IT導入補助金、もの補助）、効果的な予算配分
- 経営者・従業員への理解を深める試み
 - 経営者に対する「DXをやらないリスク」の説明そして説得
（経営者のDXコミットメントが必須！）
 - 高知デジタルカレッジ・セミナーの積極参加（経営者・従業員）

外部支援機関の活用



デジタル化への道

貴社の課題をデジタル化で解決します！
～(公財)高知県産業振興センター デジタル化推進部～



こんなお悩みはありませんか？

- 正しい経営判断をするための**業務データが把握できていない!**
・顧客情報 ・見積情報 ・在庫情報 ・原価情報 ・稼働状況 等
- 生産管理を**もっと効率的**に行いたい!
・生産計画 ・工程出荷管理 ・在庫管理 ・販売管理 ・購買管理 等
- 分散しているデータを**まとめて有効活用**したい!
- 紙ベース、手作業での**運用を減ら**したい!
- 色々あるけど**何から始めたらいいかわからない!**



デジタル化とは・・・

- ・デジタル技術を用いた省力化、自動化、効率化、最適化などに加え、それらの情報をつなげて「**プロセスの高度化**」を実現することです。
- ・これにより、競争優位性の高い「**新たなサービスやビジネスモデルの創出**」を図ります。

高知県産業振興センターデジタル化推進課

～全国で広がる新しい人材活用のカタチ～

自社のデジタル化推進や売上アップ
業務効率化にお悩みのあなたへ

その課題解決に
専門人材の知見を活用してみませんか？

<デジタル専門人材活用（副業人材活用）のメリット>

- メリット① **報酬は月3万円～と低コスト!**
- メリット② **スキルを持った即戦力人材が活用できる!**
- メリット③ **1か月の短期間からでもOK!**

<例えばこんな悩み事に（事例紹介）>

case1
新商品への販路拡大で売り上げアップにつなげる！
月額報酬：1万円

case2
社内のITお悩みごとを相談。生産な関りことも解決！
月額報酬：1万円

case3
紙・エクセルでの作業を楽にするRPA導入。事務作業の効率化！
月額報酬：1万円

詳しくはWEBページをご確認ください



高知県デジタル支援人材マッチング事業事務局
(運営：株式会社SHIFT PLUS)
〒780-0053 高知県高知市駅前町1-8
第7駅前観光ビル

※当事業は一般社団法人Uターンサポートセンター
(高知県プロフェッショナル人材戦略拠点)からの委託を受け、株式会社SHIFT PLUSが運営しています。

お気軽にお問い合わせください
088 - 802 - 7385

side_jobs_kochi@shift-plus.jp
(受付：平日10時～17時 担当：近藤、伊藤、田部)

WEBからのお申込み
お問い合わせはこちら



デジタル専門人材活用（副業人材活用）

外部支援機関の活用

デジタル化特集

01

貴社の課題をデジタル化で解決します!

当センターでは、規模や業種を問わず、県内中小企業者等のデジタル化の取り組みを促進するための総合相談窓口を設け、商工会・商工会議所等の関係機関とも連携しながら、専門の職員がお応えしています。

この相談窓口では、課題の掘り起こしから計画的にデジタル化を進めるための計画書の策定などのデジタル化に向けた取り組みを伴走支援することにより、生産性向上や品質向上等の課題解決をサポートしています。ぜひ、お気軽にご相談ください。



こんなお悩みはありませんか?

- 正しい経営判断をするための **業務データが把握できていない!**
 - 顧客情報 -見積情報
 - 在庫情報 -原価情報
 - 稼働状況 等
- 生産管理を **もっと効率的に行いたい!**
 - 生産計画 -工程出荷管理
 - 在庫管理 -販売管理
 - 購買管理 等
- いろいろあるけど **何から始めたらいいかわからない!**
- 分散しているデータを **まとめて有効活用したい!**
- 紙ベース、手作業での運用を **減らしたい!**

デジタル化とは.....

- ・ここで言うデジタル化とは、「ITツールの導入やデジタルデータ、デジタル技術を活用して生産効率や業務効率を高めること」を指します。
- ・デジタル化によって蓄積されたデータを活用し、さらなる生産性向上を実現することで、競争優位性の高い新たなサービスやビジネスモデルの創出など、次のステップに進むことができます。

さあ、私たちと一緒に「デジタル化」を始めませんか?

高知県産業振興センターのデジタル化伴走支援

02

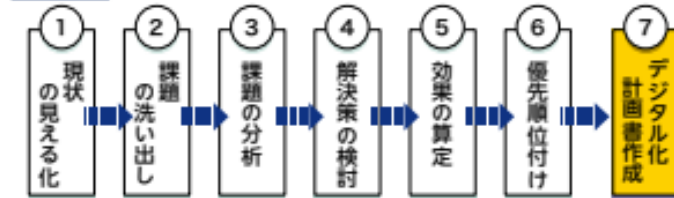
デジタル化 伴走支援について

- 当センターでは、デジタル化計画の立案やシステム導入などに関する **高い専門性を持つ職員を配置し、企業に寄り添いながらデジタル化を進める伴走支援**を行っています。
- 伴走支援では、貴社の経営戦略や事業戦略に基づく、デジタル技術を活用した経営課題や業務課題の解決を支援していきます。

デジタル化伴走支援の流れ

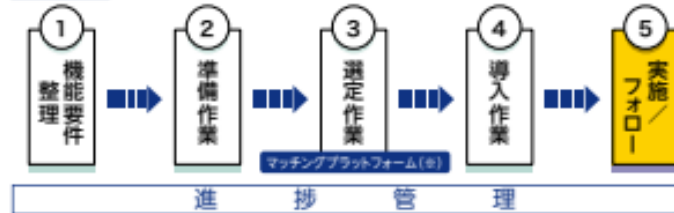
デジタル化伴走支援のご依頼

STEP-1 デジタル化計画書作成フェーズ支援



- ①まずは現場を確認させていただき、業務の流れ（＝業務フロー）を確認します。
- ②次にお困りごと（＝課題）を洗い出します。こうなりたいという希望でも構いません。
- ③それぞれの課題や希望を深掘りし、真の課題を見つけます。最も重要なポイントです。
- ④それらの解決策を検討します。その際、デジタル化以外の解決策もご提案いたします。
- ⑤デジタル化等による解決策で得られる効果を算定します。
- ⑥費用対効果や緊急性、重要性等を踏まえて取り組みの優先順位を付けていきます。
- ⑦それらを計画書にまとめ上げます。これら一連の取り組みを伴走支援いたします!

STEP-2 デジタル化実行フェーズ支援



- ①課題解決に必要な機能や要件を洗い出し、整理します。
- ②ツールやシステム等の導入後を見据え、体制やルールの整備などの事前準備をします。
- ③導入するツールやシステム等の選定、導入を依頼するIT事業者の選定等を行います。
→マッチングプラットフォームの仕組みを使って県内IT事業者等の紹介を受けることもできます。
- ④実際にツールやシステムを導入し、業務の流れに沿って実行していきます。
- ⑤あとははたすらPDCAあるのみ! これら一連の取り組みも伴走支援いたします!

● マatchingプラットフォーム... 当センターが運営する県内IT事業者で構成するネットワークで、県内事業者が抱える経営課題の相談に対し、県内IT事業者から解決策の提案を募り、両者をMatchingさせることで県内事業者の課題解決を支援する仕組み

補助金の活用

生産性向上を目指す皆様へ 令和6年7月時点版

「IT導入補助金」でIT導入・DX (デジタルトランスフォーメーション) による生産性向上を支援!

- 業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援!
- インボイス対応に活用可能! 安価なITツールの導入にも活用可能で、小規模事業者は最大4/5補助!
- 補助額は最大450万円/者、補助率は1/2~4/5!

通常枠
・生産性の向上に資するITツール (ソフトウェア、サービス) の導入費用を支援します。
・クラウド利用料を最大2年分補助し、保守運用等の導入関連費用も支援します。

インボイス枠 インボイス対応類型
・10月1日に開始されたインボイス制度への対応に特化した支援枠で、会計・受発注・決済ソフトに加え、PC・タブレット・レジ・券売機等のハードウェア導入費用も支援します。
・小規模事業者は最大4/5補助し、補助下限は無く安価なITツール導入も支援します。

インボイス枠 電子取引類型
・取引関係における発注者 (大企業を含む) が費用を負担してインボイス対応済の受発注ソフトを導入し、受注者である中小企業・小規模事業者等が無償で利用できるケースを支援します。


複数社連携IT導入枠
・10者以上の中小企業・小規模事業者等が連携した、インボイス制度への対応やキャッシュレス決済を導入する取組等を支援します。連携のための事務費・専門家費も補助対象です。

セキュリティ対策推進枠
・独立行政法人 情報処理推進機構 (IPA) が公表する「サイバーセキュリティお助け隊サービスリスト」に掲載されているセキュリティサービスの利用料を支援します。

※詳細は裏面をご確認ください。

令和5年度補正予算で中小機構に措置

経済産業省 中小企業庁 Be a Great Small 中小機構




チラシのダウンロードはこちら!

IT導入補助金

生産性向上を目指す皆様へ 令和6年2月時点版


令和5年度補正予算 「ものづくり・商業・サービス補助金」で 雇用の多くを占める中小企業の生産性向上、持続的な賃上げに向けて、新製品・サービスの開発や生産プロセス等の省力化に必要な設備投資等を支援します!

STEP1 対象要件 [公募要領等はこちらをチェック](#) 
※公募は17次、18次公募の2回実施。

- 中小企業・小規模事業者等が、革新的な製品・サービス開発又は生産プロセス等の省力化のための設備投資・システム構築を行い、
 - 付加価値額 **年平均成長率3%増加**
 - 給与支給総額 **年平均成長率1.5%増加**
 - 事業場内最低賃金が**地域別最低賃金+30円以上**の基本要件等を目指す**3~5年の事業計画**に取り組むこと。

STEP2 申請手続

- 公募要領で補助対象者、申請要件、対象経費、スケジュール等を確認
- GビズIDを取得**※のうえ、電子申請システムにより申請
※本補助金の申請にはGビズID (アカウント) の取得が必要です。ID取得に一定期間を要しますので、お早めにお手続き下さい。

[GビズID](#) [検索](#) 

審査

STEP3 事業実施、フォローアップ

- 交付候補者決定、交付申請・決定を経て事業を実施
- 補助事業実施期間内に設備投資等を行い、実績報告書を提出
- 3~5年の事業計画に基づき事業を実施し、事業化状況報告を提出**※
※5年間、毎年事業化状況報告を提出いただき、事業成果を確認します。また、基本要件等が未達の場合、補助金返還義務があります。

※申請類型等の詳細は裏面をご確認ください。

令和5年度補正予算で中小機構に措置

経済産業省 中小企業庁 Be a Great Small 中小機構

ものづくり・商業・サービス補助金

高知デジタルカレッジ

高知デジタルカレッジ

デジタル リテラシー講座

社内のデジタル化を自ら推進できる
人材を育成する講座

前期募集スタート

基礎～応用まで4ヶ月(全14回)の連続講座

基礎 デジタル人材育成

社内のデジタル化施策推進のために必要となる基本知識・
スキルを習得する

応用 デジタルリーダー育成

具体的なケーススタディを交え、得た知識を応用する力、
プロジェクトを実践する力を養う

習得できる主な知識・スキル

企画立案・要件定義	業務プロセス・フロー図の設計と制作
課題発見と仮説づくり	先端技術理解
デジタルツール理解	
リスクリングの必要性とデジタル基礎	デジタルマーケティング
プロジェクトマネジメント	先行事例理解



いつでも、どこでも、受講できる
オンデマンド学習が充実!

デジタル化・DXスキル

- プログラミング基礎
- DX推進方法
- サイト制作基礎
- 要件定義の方法
- サーバー設定方法
- 経理システム活用術
- スマホでの写真加工方法
- イラストレーター活用法
- データ分析

40以上の
講座をご用意

ビジネススキル

- タスク管理
- パソコンショートカット活用術
- プレゼンテーション
- マーケティング分析等

デジタルマーケティング

- LINE 公式アカウント活用
- Instagram ビジネス活用
- YouTube ビジネス活用
- Google マップ設定方法



講師への
質問もOK!

●事前説明会 6/19(水)13:00-15:00 / オンライン ※参加必須ではありません。受講をご検討中の企業様に講座概要のご説明をさせていただきます。

お問い合わせ	050-8880-4724(月～金/9:30-17:30)	受講資格	高知県内企業で社内のデジタル化に取り組みたいとする方	申込期間	2024年6月18日(火)	お申し込み	24時間申し込み対応	QRコード先のWebサイトで詳細をご確認の上、フォームよりお申し込みください。
--------	-------------------------------	------	----------------------------	------	---------------	-------	------------	-----------------------------------------



●講座のお問い合わせ・お申し込み

お問い合わせ	050-8880-4724(月～金/9:30-17:30)	受講資格	高知県内企業で社内のデジタル化に取り組みたいとする方	申込期間	2024年6月25日(火)	お申し込み	24時間申し込み対応	QRコード先のWebサイトで詳細をご確認の上、フォームよりお申し込みください。
--------	-------------------------------	------	----------------------------	------	---------------	-------	------------	-----------------------------------------



【事務局】FunTre 株式会社 当事務局は高知県より事務局を委託して FunTre 株式会社(〒162-0845 東京都新宿区市谷本村町3-2-7 ロリエ市ヶ谷ビル 7F)が運営をしています。

高知家 [主催]高知県

高知デジタルカレッジ デジタル化 推進セミナー



デジタル化で生まれ変わった
企業事例や具体策、中小企業に求められる
デジタル活用方法を一挙公開!

5月8日から順次受付開始

全8種類のデジタルセミナー

※お好きなものだけを選んでご受講いただけます。

短期間で成果の出る仕組みがほしい!

デジタル化って、何をすれば良いの?

企業のデジタル化を成功に導く

とにかく売上と利益を伸ばしたい!

参加無料

対象：高知県内の事業者

- デジタル化で売上と利益をアップ!
業種別のデジタルマーケティング成功事例解説 6/4
- 短期間で効果が出やすいデジタルツールを紹介
「中小企業のITツール徹底活用」セミナー 7/1
- スマホだけで簡単!動画撮影・編集からSNS投稿まで10分でできる
ファンを集めるスマホ動画活用講座 7/17
- 人材に選ばれる会社に!
応募者が3倍に増えた採用マーケティング戦略実証セミナー 8/26
- <事例紹介会>
EC化成功の秘訣:企業の変革事例紹介 9月 予定
- <先行事例の現地視察> 若手とベテランの融合
老舗製造メーカーのデジタル化事例 10月 予定
- 店舗のデジタル化
人材不足でも売上を伸ばす超人気店事例 11月 予定
- <先行事例の現地視察>
おもてなしの再構築、老舗旅館のデジタル戦略 11月 予定

※セミナー詳細は裏面に記載しています。

【事務局】FunTre 株式会社 【お問い合わせ】050-8880-4724(月～金曜日9:30-17:30)

【お申込】24時間対応/右記QRコード先のウェブサイトにて詳細をご確認の上、フォームよりお申し込みください。 <https://koche-digital-college.jp/>
当事業は高知県より委託を受けてFunTre株式会社(〒162-0845 東京都新宿区市谷本村町3-2-7 ロリエ市ヶ谷ビル 7F)が運営をしています。



5. 参考事例の紹介

高知県内事例

生活関連
サービス業

従業員数
5名以下

業務効率化
省人化
業務改善

スマートフォン
タブレット

生産管理・
販売管理
システム



予約管理をデジタル化！
満足度向上・売上アップ

背景・課題

お客様の予約は、代表者の携帯電話またはLINEで受け付けており、施術中は電話に出られなことでやすく返信ができないことから機会損失が生じている。また、管理台帳への記入漏れや予約の重複が生じているほか、業務効率も悪くなっている。

取り組み内容

予約管理システム (RESERVA予約サービス) を導入し、アナログからデジタルへ移行する。さらに、顧客の来店回数や最終来店日からの経過時間などに基づいた顧客情報を自動で分析できることから、業務の効率化・顧客満足度の向上・売上の拡大を目指す。

効果

予約管理業務が効率化し、予約作業が1件あたり10分程度削減された。予約や問い合わせの電話対応が減少したことでスタッフが施術に集中できるようになり、顧客満足度が向上している。また、リピート率増、平均単価増による売上アップにもつながった。

製造業

従業員数
11~20名

生産性
向上

VR



VR(バーチャルリアリティ)ナップ
溶接トレーニングシステムで
コスト削減・生産性向上

背景・課題

溶接作業の人材育成において、練習のための材料費や光熱費等が多くかかることに加え、指導する熟練者の工数を圧迫してしまい、実際の製造作業に影響が出ている。

取り組み内容

材料、ガス等を使う必要のない最新IT技術を活用したVR(バーチャルリアリティ)ナップ溶接トレーニングシステムを導入し、若手・未経験者の早期技術習得や熟練者の技術向上を目指す。

効果

練習のための材料費約500,000円/年を削減することができた。導入前は、練習材料や練習場の準備などに手間がかかっていたが、導入後はパソコンの電源を入れて数分で準備が整うため、練習開始までの時間を大幅に削減することができた。また、熟練者についても製造作業に支障なく指導できるようになり、削減できた時間(5人×20h×12ヶ月=1,200h/年)を製造作業へと置き換えることができています。

取組例A | 有限会社ゑびや / 株式会社EBILAB※ (三重県伊勢市・飲食業)

- 創業150年の老舗飲食店が、事業承継を機に1台のPCに手作業で天気や売上などのデータを入力するところから地道にデータ活用の取組を開始。
- 7年間かけてAIによる来客数予測ツールを開発するなどの取組により、「**世界一IT化された食堂**」として生まれ変わり、**客単価3.5倍、売上5倍、利益50倍**に増加。

何のために会社があるか
理念・存在意義

- ・単価は800円、グルメサイト評価は2.86、会計はそろばん・・・
- ・経営者が「当たり前」のことをすれば儲かるはずという思いから、経営改革に着手



同社開発ツールの利用風景①

5~10年後に
どんな会社でありたいか

- ・「当たり前」に取り組むべき課題として、生産性向上を掲げる
- ・粗利向上と、労働時間等のコスト削減に取り組むことを目指す



同社開発ツールの利用風景②
いずれも(有)ゑびや提供

理想と現状の差分は何か
どう解消するか

- ・「勘と経験」に頼った商いから脱却するため、1台のPCで社長自らデータ収集をはじめ
- ・取組が進展すると、人材獲得や従業員のリスク等にも試行錯誤しながら取り組む

顧客目線での価値創出のため
データ・技術をどう活用するか

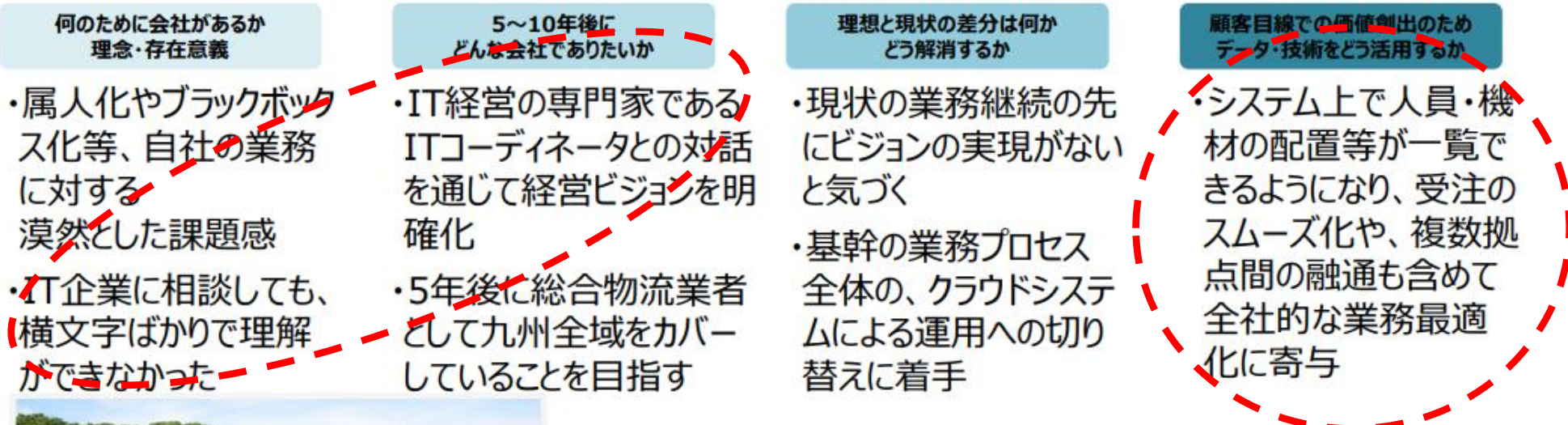
- ・AIによる来客数予測や、販売情報等経営データを一覧出来るツールを開発
- ・他の事業者の支援にも取り組み、業界全体のDX推進に貢献している

(※) 株式会社EBILAB :
ゑびやでのDXの過程で得られたノウハウと開発したツールを活用して、他の事業者のDXを支援するため設立された会社

取組例C | 株式会社ヒサノ

(熊本県熊本市・一般貨物自動車運送事業・機械器具設置工事)

- 業務の属人化やブラックボックス化に課題意識はありつつも、ベンダーの横文字言葉が理解できなかった社長は、ITコーディネータとの対話を通じて、5年後のビジョンを明確化し、デジタル技術を活用した業務変革に着手した。
- 従来紙媒体で管理していた配車等のプロセスを、クラウドシステムでの運用に切り替え※。各業務システムとデータ連携し、会社全体（遠隔拠点含む）で業務最適化。



2022年6月稼働の福岡県古賀倉庫
倉庫管理システムと横便箋システムが連携され情報共有が格段に向上

(※) 同社は、運送の配車や人員配置の管理を従来「横便箋」と呼ばれる紙冊子のみで管理していたが、相当のノウハウが必要なため属人化しており、事業の継続におけるリスク要因ともなり得る状況であった。これを「横便箋システム」として誰もがどこからでも配車や人員配置の状況を確認できるクラウドサービスに再構築した。

株式会社ウチダ製作所

株式会社ウチダ製作所

<https://www.uchida-mc.co.jp/>



愛知県 従業員20名

業種

プレス加工部品の製造販売

- ・1980年5月プレス加工メーカーとして創業。
- ・大手自動車メーカー向けプレス加工部品の製造販売。
- ・主力製品は、自動車の窓枠を支える金属部品“デビジョンバー・ブラケット”で、年間生産量は3000万個に達する。
- ・さらに、地域の金型メーカーと連携して企業連合をつくり、高難易度プレス金型の製作事業に乗り出している。この企業連合は、IoTやAIなどのデジタル技術を活用して「つながる工場」を実現しているため、地場の金型メーカーだけでなく、九州や埼玉の地理的に離れた金型メーカーからも提携協力を取り付けている。



株式会社ウチダ製作所

変革に取り組んだ動機

(a) 金型産業の変化と地場産業への影響

- ・全国の金型メーカーは35%が廃業。金型メーカーの零細化が進展。
- ・金型メーカー減少により、地場の金型メーカーだけでは、金型ユーザーの需要を賄いきれない状態。

(b) 金型設計者不足が深刻

- ・一人前に成長するまで最低10年かかると言われていた。
- ・3次元CADを使える技術者が少ない。

(c) 金型産業は縦割りの狭い取引関係

- ・中小金型メーカーは、金型ユーザーと地域・業種ごとに縦割りの狭い取引関係にあるため、地域産業の金型需要の影響を受けやすく、経営が安定しない。
- ・そのため 3次元CADやCAE等設計者不足を補える最新設備への投資は困難。



株式会社ウチダ製作所

取り組みの成果

(a) つながる工場の実現

- ・付加価値のある金型の製作や金型製作の生産性向上を目指した「金型共同受注サービス」を開発。
- ・提携する金型メーカーは、保有する設備の稼働状況を提供することで、受注の機会が増加し売り上げが増加。



(b) 遠隔ものづくりの実現

- ・汎用 IT ツールを使うだけで遠隔地のメーカーとも情報を共有
- ・金型は空輸すればよいので、遠隔地でも物流の問題はない。輸送費を考えたも、地域差による空き設備の活用メリットの方が大きい。

株式会社ウチダ製作所

取り組みが成功した要因

(a) ~~金型ユーザーと金型メーカー両方の視点~~

- ・ユーザーとメーカーの両方の視点で課題をとらえて、外部に關係する企業や支援機関に
取り組みの価値を的確に伝えることができている。

(b) IoT やデジタル技術への造詣

- ・同社社長は、前職の株式会社 NTT ドコモでユビキタスサービス事業の企画に携わっ
ており、当時から、金型業界の「Connected Industries」がイメージできていたと
考えられる。

(c) 金型メーカーの提携費用負担を低コストで実現

- ・設備の稼働状況を把握するための IoT デバイスはチトセ工業株式会社の製品 Logbee を改良し約 3 万円の買い切りで実現。

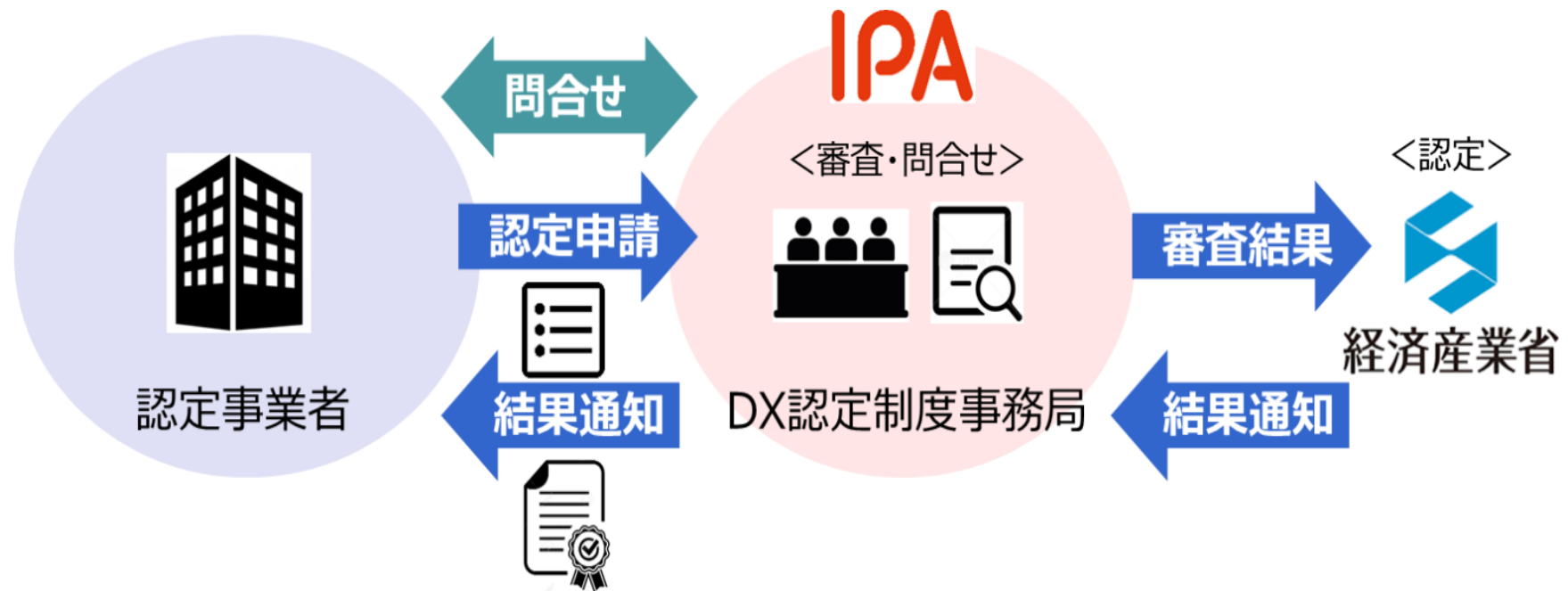


ワイヤレスデータロガー
チトセ工業株式会社Webサイトより

6. DX認定について

DX認定とは？

DX推進の準備が整っていると認められた企業を
国が認定する制度



DX認定制度とは、「情報処理の促進に関する法律」に基づき、「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応する企業を国が認定する制度です。独立行政法人情報処理推進機構（以下、IPA）が、本制度に関わる「DX認定制度事務局」として、各種相談・問合せ対応及び認定審査事務を行っています。

DX認定のメリット



認定された企業には以下のメリットがある。税制優遇のメリットよりも、

企業イメージ向上

という観点から認定を求める事業者が増えている。

- DXを進める準備ができているという**国のお墨付き**が得られる
- 認定事業者はIPAの「DX認定制度 認定事業者の一覧」外部リンクで公表される
- 認定事業者が利用できるロゴマークにより「**自社がDXに積極的に取り組んでいる企業**」であることが、多様なステークホルダーに対して認知されPRできる
- 東証上場企業の場合、「DX銘柄」の選定条件が満たせる
- これらにより**注目度向上、ブランディング、企業価値向上**につながる
- 投資促進税制による税制優遇の申請のための選定条件の一つが満たせる

高知県 DX認定取得企業（9社）

株式会社 高知電子計算センター	100～299人	情報通信業
株式会社 技研製作所	300～999人	製造業
四国情報管理センター 株式会社	100～299人	情報通信業
株式会社 四国銀行	1,000～1,999人	金融業
新進建設 株式会社	50～99人	建設業
株式会社 城西館	100～299人	宿泊業
株式会社 垣内	100～299人	製造業
高知通運 株式会社	10～19人	運輸業
株式会社 幸	30～49人	サービス業（介護事業）

経済産業省が推進する「DX認定」に 取り組みましょう！

「DX認定」の必要なプロセスにおいて、「経営ビジョン」「DX戦略」等を策定し取締役会等の承認後、外部に公表するもので、**社内のDX化を推進する上で有力な手段の1つ**となります。詳細は以下のURL参照ください。

https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-nintei/dx-nintei.html

ご清聴ありがとうございました

皆様の売上・収益向上、業務改善、
コスト削減ならびにビジネスモデル変革等、
デジタル化・DXを支援させていただきます

お気軽にお声がけください！

(公財) 高知県産業振興センター内

■ **デジタル化相談窓口**

TEL : 088-845-6600

Mail : digital@joho-kochi.or.jp

※平日の8時30分から17時まで（12-13時を除く）

まずは電話/メールでご連絡（予約）ください。

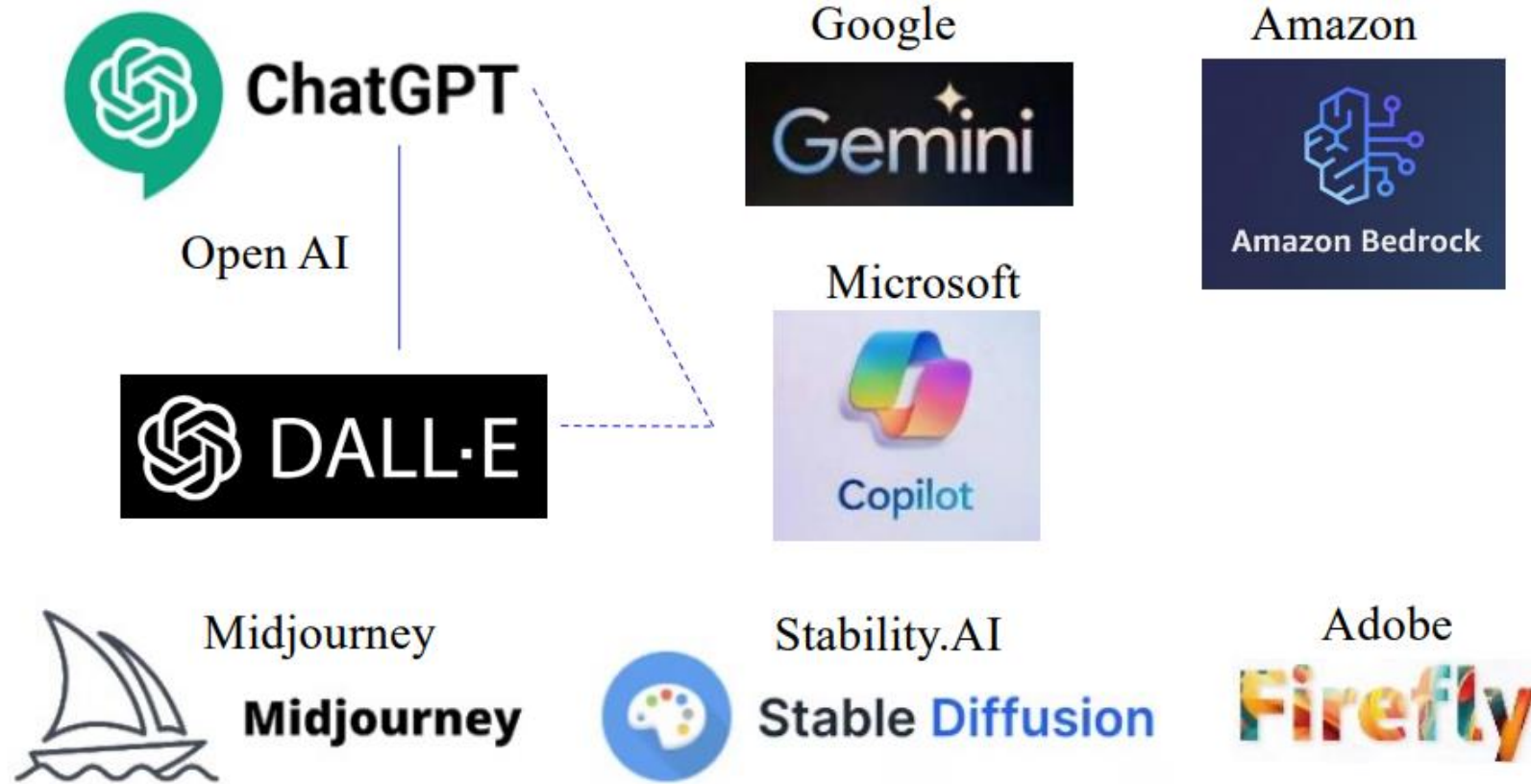


参考情報

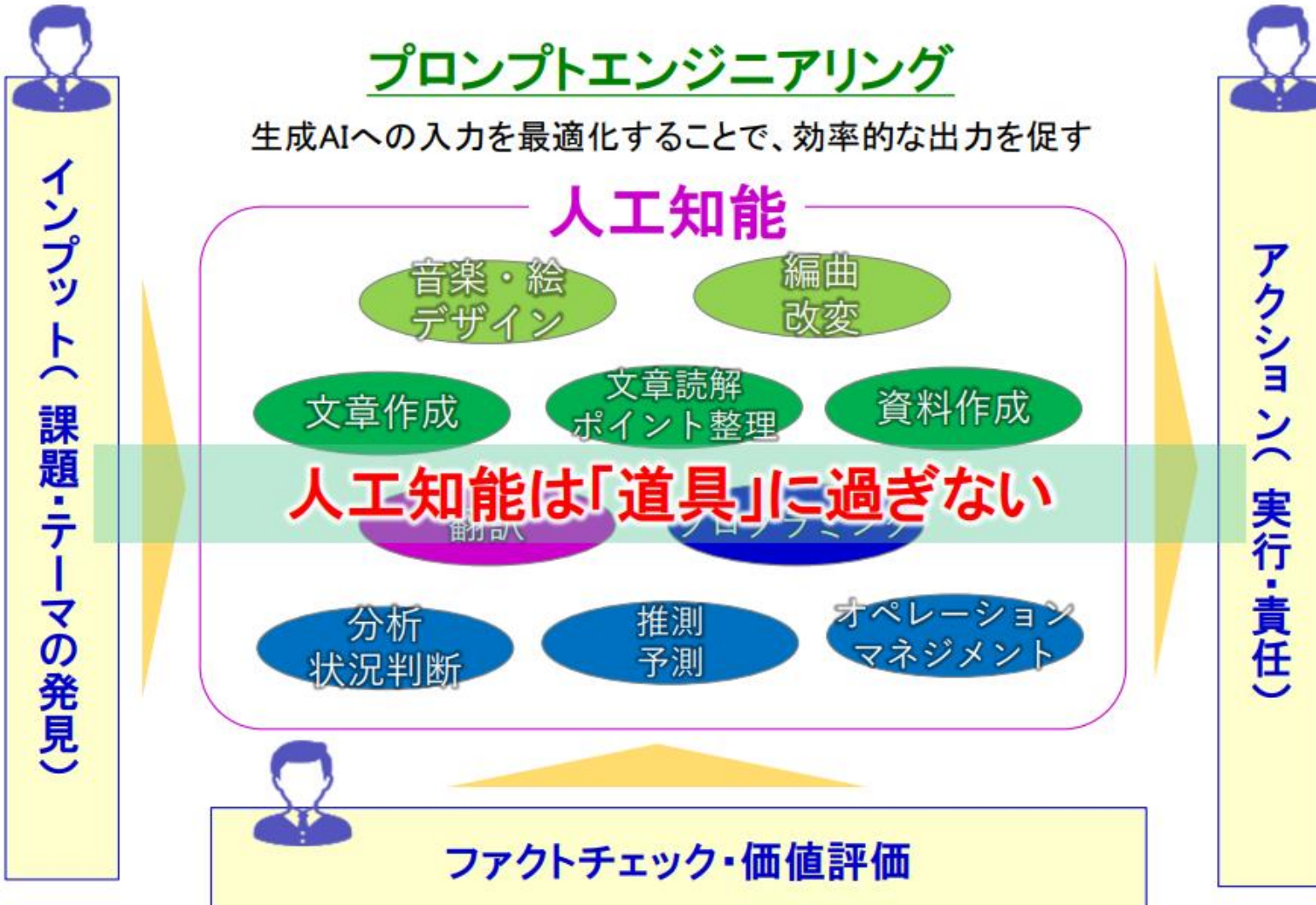
- AI関連（生成AI）
- 両利きの経営
- 富士フィルムの生き残り

主な生成AI

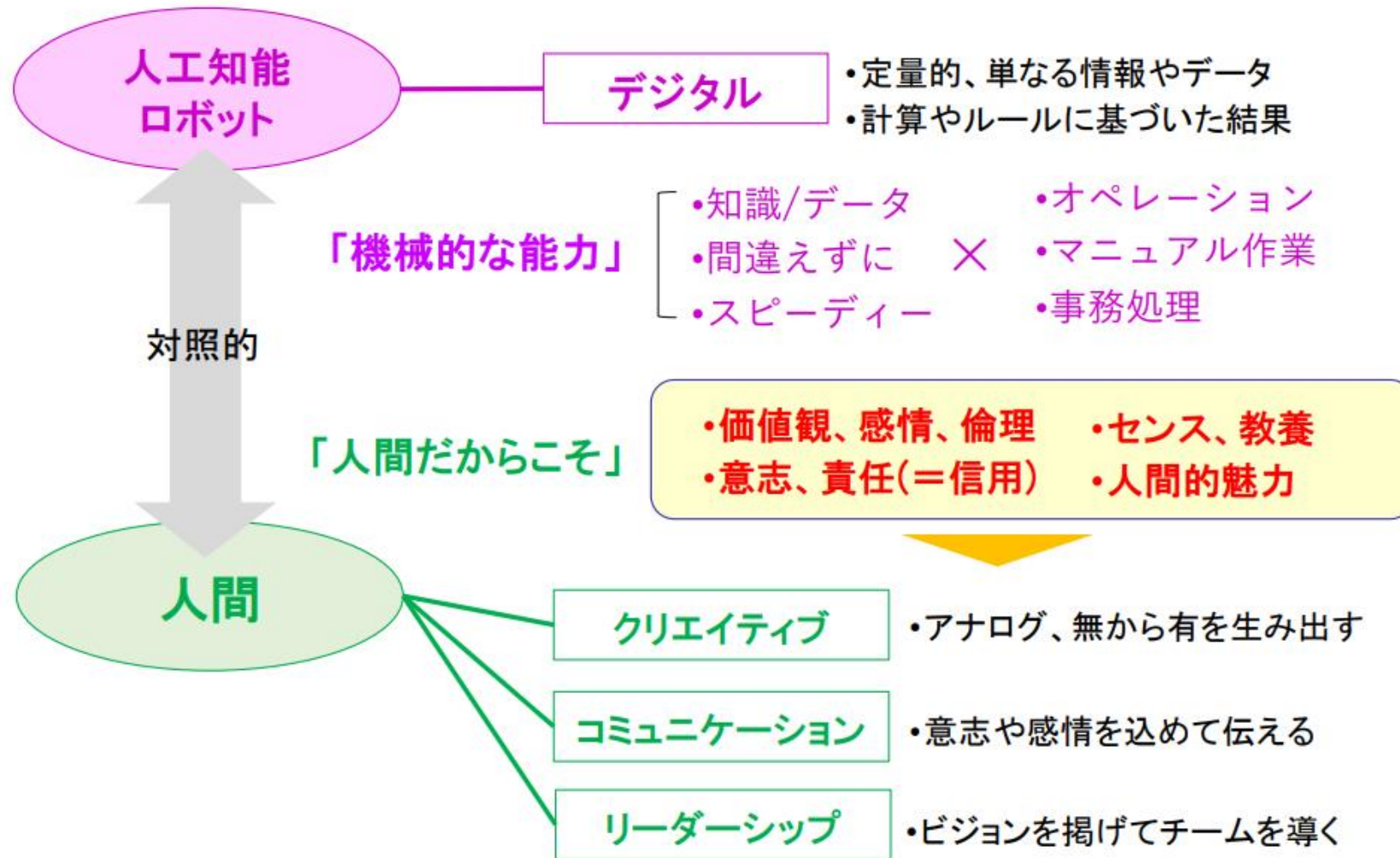
参考



様々なタスクがAIに置き換わる



人間に求められるスキル



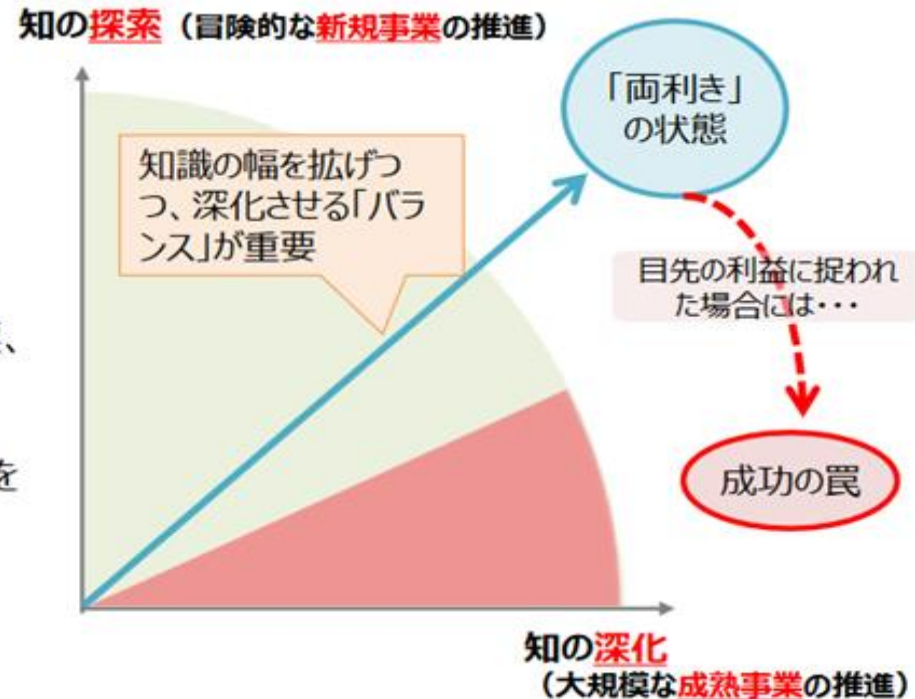
「両利きの経営」の重要性

- 経営学では、既存企業のイノベーションを成功させるためには、「知の深化」と「知の探索」を同時に推進する「両利きの経営」が重要という指摘がある。

チャールズ・オリリー氏（スタンフォード大学経営大学院教授）
 マイケル・タッシュマン氏（ハーバード・ビジネス・スクール教授）

両利きの経営（2016年）

- 既存企業のイノベーションを成功させるためには、
 - ① 既存事業の効率化と漸進型改善（知の深化）
 - ② 新規事業の実験と行動（知の探索）
 の両者を同時に行う「両利きの経営」が必要。
- 「両利きの経営」によって企業業績（イノベーション、財務指標、企業生存率など）が向上するという実証分析が多い。
- 特に、企業環境の不確実性が大きい場合や、十分なリソースを有する大企業である場合に一層有益である。



(出所) Charles A. O'Reilly and Michael L. Tushman (2013) "Organizational Ambidexterity: Past, Present and Future" Academy of Management Perspectives Vol 27, No.4., オリリー、タッシュマン (2016) 「両利きの経営」 (監訳・解説：入山 (2019)) を基に作成。

事例紹介：カメラに起きたDX事例

- ・ ・ ・ フィルム会社の1つである富士フイルムは時代の流れにどう対応したのか



富士フィルムはなぜ、大改革に成功したのか（抜粋）**参考**

古森重隆・富士フィルムホールディングス会長・CEOに聞く

私は課長や部長という立場ながら、将来に向けた新規事業の育成を会社に訴えていた。しかし、写真フィルムが絶好調で大きな利益が出ていたこともあり、経営陣は積極的ではなかった。「**まだまだ写真フィルムいけませ**」という**雰囲気もあった**。

液晶用フィルムに代表される高機能材料事業や、子会社の富士ゼロックスが手掛ける複合機などドキュメント事業、後に医薬品や化粧品にも拡大したメディカル・ライフサイエンス事業などの6分野を**新たな成長の軸**に据えた。

まず何が起きているか勇気を持って直視することだ。**私も社長就任当時、縮小していく写真フィルム関連の数字からどんなに目を背けたかったことか**。しかし、現実**は現実だ**。「いつか来るものがついに来た」と、割り切らないと仕方がない。