

いわて産業振興センター
業態別デジタル化推進セミナー

小売・飲食・観光・生活関連サービス・
医療・福祉向け

2025年7月14日

株式会社プロッシモコンサルティング
代表取締役 長戸 美樹



目 次

1. 自己紹介
2. IT活用・DX推進とは
「デジタルを活用したお客様・取引先満足度向上×業務レベルアップ」
3. 中小企業における業務改革とは？
4. IT活用・DX推進の現状
5. 小売・飲食・観光・生活関連サービス・医療・福祉業の特徴
6. IT活用・DX推進の取り組み事例
7. IT活用からDX推進にレベルアップする際の推進体制
8. ワークショップ・個別支援 で
実際に自社の経営戦略・デジタル戦略を策定してみよう
9. まとめ

1. 講師自己紹介 長戸 美樹（ながと みき）



株式会社プロッシモコンサルティング 代表取締役
経済産業省推進資格 ITコーディネータ、中小企業診断士、事業承継士、共通EDI推進サポーター
一般社団法人日本デジタルトランスフォーメーション推進協会認定 JDXアンバサダー

日本商工会議所、埼玉県内支援機関（埼玉県中小企業団体中央会、上尾商工会議所、南河原商工会 等）、
東京都「都内中小企業向けデジタル技術導入促進ナビゲーター事業」などの登録専門家
京都府京都市出身、東京都世田谷区在住。

総合商社・輸入雑貨小売業・アパレルを経て、2002年1月に経営コンサルタントとして独立開業。
2001年中小企業診断士登録、2002年ITコーディネータ登録、2022年事業承継士登録。2023年法人化。
IT/DXの機運醸成・身の丈活用をテーマにして、日本全国でセミナーやコンサルティングに取り組む。
戦略策定・資金調達・人材育成・マーケティング等、さまざまな経営の局面でのIT/DX視点の
伴走支援を実施し、「**経営とITの橋渡し**」を実践している。最終的には「伴走→自走」を目標としている。

2024年に以下の表彰を受けた。

- ・ 特定非営利活動法人ITコーディネータ協会
ITC AWARD「地域支援賞」最優秀賞
- ・ 一般社団法人
全国ワークスタイル変革大賞「支援部門」大賞



* 表彰をうけた支援内容（地場産業復興支援）



南河原スリッパ
デジタル博物館

6. まとめ（1）～南河原商工会の今後の展望～

「伝統産業の灯火を未来へ残すために」

- ① **地域の行政・金融機関等**とのさらなる連携：
行田市役所や郷土博物館との地域連携「足袋の行田、スリッパの南河原」
地域の金融機関等が主催するイベントでの紹介 等
- ② **地域の一般市民・事業者**とのさらなる協力体制：郵便局や銀行でのスリッパ展示等
- ③ **次世代の担い手**の発掘、後継者に繋げる
- ④ **伝統と未来の融合**：南河原スリッパ博物館のオンライン上アーカイブ&
毎年の積極的な新商品開発
- ◎ 南河原スリッパの知名度向上・売上向上が**地域活性化の呼び水**となる
「南河原地区全体の活性化」こそが商工会がめざすべきところである



令和5年2月
地域団体商標登録
「南河原スリッパ」

小規模商工会でも**挑戦**することによって道は拓ける！

2.IT活用・DX推進とは

「デジタルを活用したお客様・取引先満足度向上×業務レベルアップ」 (1)

普段の業務をどのように実施なさっていますか？

- その業務、お客様や取引先に喜ばれていますか？
- その業務、自分自身や社員が納得していますか？
- その業務、会社の未来につながっていますか？

営業利益 = 売上 - 仕入 - 経費・投資

売上（製造・販売） = お客様が支払ってくださる金額の積み重ね

⇒ お客様満足度の向上

仕入 = 取引先が納めてくださる金額の積み重ね

⇒ 取引先との共存

経費・投資 = 自社が活発に活動するための原資

⇒ 業務レベルアップ

2.IT活用・DX推進とは

「デジタルを活用したお客様・取引先満足度向上×業務レベルアップ」 (2)

「営業利益 = 売上 - 仕入 - 経費・投資」

【売上】

製造工程の生産性向上：機械の稼働把握、検査工程のAI活用、スケジュール…

営業工程での売上高アップ：Webサイト・ECサイト、SNS運用、動画制作…

【仕入】

仕入・販売の効率向上：原材料仕入・在庫・販売管理、受発注自動化…

【経費・投資】

業務効率アップ：バックオフィス業務（勤怠管理ソフト、経費管理ソフト…）

基幹業務（生産管理ソフト＋タブレット活用…）

「営業利益 = 売上 - 仕入 - 経費・投資」を最適化するためには
業務においてIT活用→DX推進へとステップアップしていこう！

☆ IT活用・DX推進【デジタル化】とは？

IT活用:仕事に情報技術を利用する、作業が楽になる

例：手書き → Excelで作成して印刷

DX推進：仕事がデジタル化によって変容する、仕事の中身を変えていく

例：Excelで複数の表を作成 → データ統合・分析
→ 経営判断に活かし、実行する

【参考】トランスフォーメーション=変容



* このイラストは、
ChatGPT無料版で
作成しました！

中小企業が【デジタル化】で変容していくとは？

2.IT活用・DX推進とは

「デジタルを活用したお客様・取引先満足度向上×業務レベルアップ」 (3)

やってみたいこと、改善したいこと・・・

デジタルの力で、楽に正確に仕事をこなせるようになる可能性がある！

その「デジタル活用」が**安価に手軽**にできる時代になっている！

例) 業種に特化した「業務用パッケージソフト」が月額数万円で利用できる
補助金利用で初期投資をおさえる

スマホを利用して手軽に外出先からアクセスできる
ID・パスワードでログインするだけですぐに利用できる

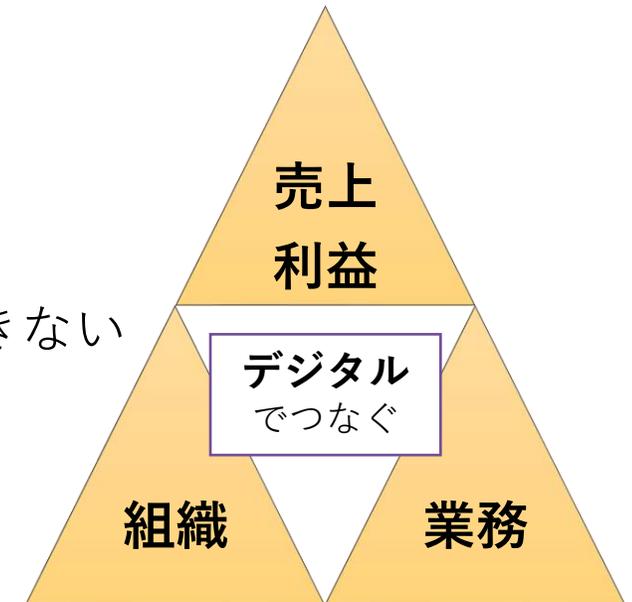
取引先・消費者への有効なアプローチが、動画・SNS等で無料でできる

2.IT活用・DX推進とは

「デジタルを活用したお客様・取引先満足度向上×業務レベルアップ」 (4)

「デジタル化」が**安価に手軽**にできる時代になっている！
ハードルが下がっているはずなのに、なぜ活用が進まないのか？

- **【業務】** そもそも、業務の進め方が効率的でない
- **【組織】** 仕事のやり方を変えたくない従業員がいる
社長がつっぱしり、従業員に思いが伝わっていない
- **【デジタル化】** 適切な業務用ソフトの情報がなく、導入判断ができない
- 「DX推進が進まない」 = 「**業務・組織が改革できない**」
「**適切なソフトの判断ができない**」



「売上利益増進」と「業務改革」「組織改革」を
デジタル でつなげる仕組みづくり を、実現したい！

2.IT活用・DX推進とは

「デジタルを活用したお客様・取引先満足度向上×業務レベルアップ」 (5)

デジタル化の取組段階

段階4	デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態 (例) システム上で蓄積したデータを活用して販路拡大、新商品開発を実践している
段階3	デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態 (例) 売上・顧客情報や在庫情報などをシステムで管理しながら、業務フローの見直しを行っている
段階2	アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態 (例) 電子メールの利用や会計業務における電子処理など、業務でデジタルツールを利用している
段階1	紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態



引用元：中小企業白書 (2024年度版)

2.IT活用・DX推進とは 「デジタルを活用したお客様・取引先満足度向上×業務レベルアップ」 (6)

<第 1-4-7 図>

デジタル化の取組段階



資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」 「中小企業が直面する外部環境の変化に関する調査」

(注) デジタル化の取組段階については、以下のとおり。

段階4：デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態

段階3：デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態

段階2：アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態

段階1：紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態

引用元：中小企業白書 (2025年度版)

2.IT活用・DX推進とは

「デジタルを活用したお客様・取引先満足度向上×業務レベルアップ」 (7)

IT活用とDX推進のステップ：①に取り組んだのちに、②に進んでいく。

① 生産性向上：IT活用

アナログ作業からデジタル化への脱却による、作業効率の向上

クラウド利用によるアクセス向上

生産現場・小売現場さらにバックオフィス業務での人材有効活用

利益をうみにくい**社内の業務負荷が下がり、従業員が働きやすい会社**になる

② 高付加価値化：DX推進

①により生じた時間的・精神的余裕を、新商品開発や顧客対応に振り向ける

利益に直結する仕事に労力をかける

業務の在り方や**組織風土**を変えていき、**顧客に選ばれる会社**になる

3. 中小企業における業務改革とは（1）

生産性向上：投入した資源に対し、どれだけの成果や付加価値を生み出せたか？

考え方① **省力化**

人手不足を解消する機器・ツールを導入し、人が関わる作業を減らす

考え方② **業務効率化**

業務プロセスから「ムリ」「ムダ」「ムラ」を省き
非効率な業務を改善する

2つの方向性を踏まえつつ、**人材・資金が限られる中小・小規模企業**で
どのように生産性向上を進めていくかを考えていく。

3. 中小企業における業務改革とは（2）

「中小企業における生産性向上」のポイント

① 構造変化・制度変更への対応

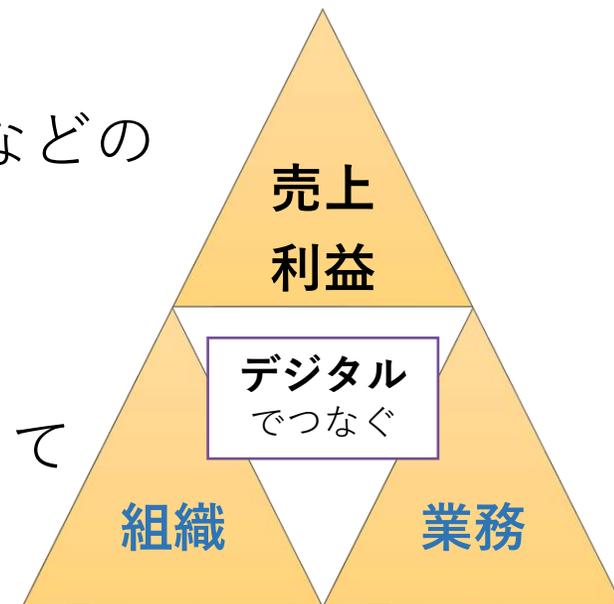
人手不足や働き方改革、社会保険制度改定などの様々な変化に対応する

② 業務のレベルアップ

設備投資、IT・DXへの取り組み、販路開拓、事業承継などの様々な取り組みを通じて、業務レベルを向上させる

③ 政府施策の活用

省力化・業務効率化にかかわる補助金・助成金を活用して返済不要の資金調達による「呼び水」効果を狙う

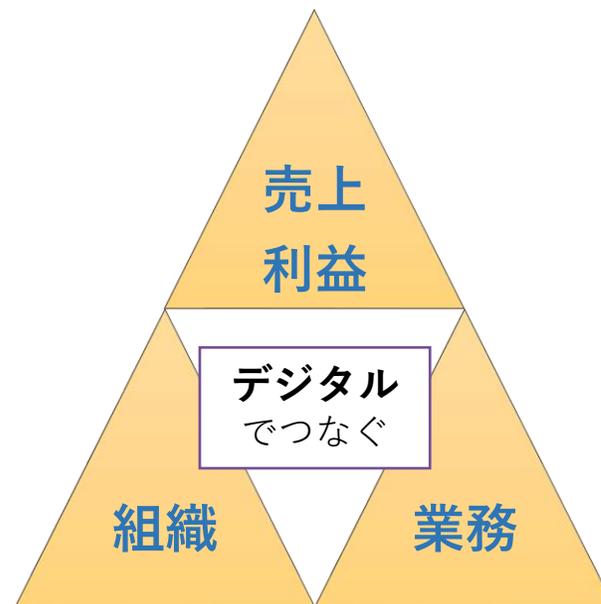


3. 中小企業における業務改革とは（3）

高付加価値化：顧客のニーズや期待を超える価値を提供することで、
自社旧商品や競合との差別化を図り、価格以上の満足感を提供する

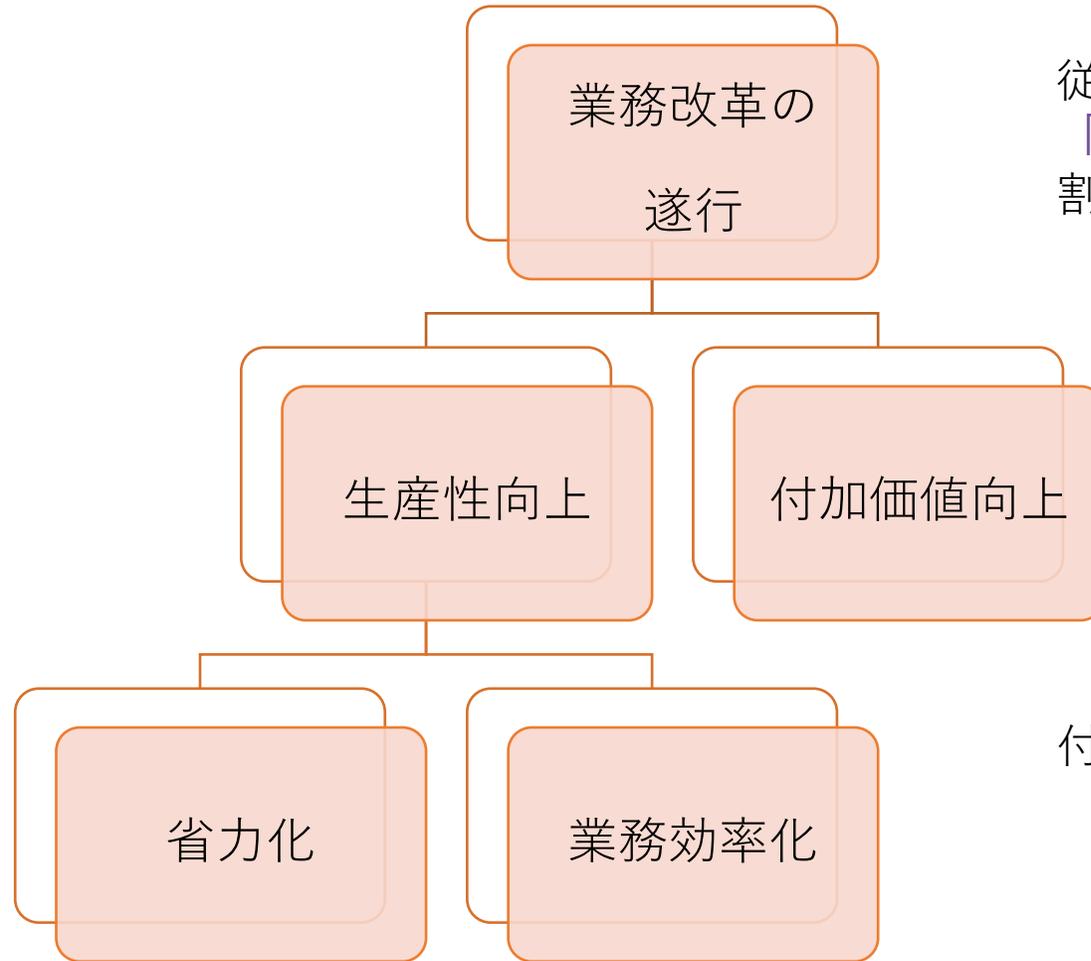
考え方① **新規性（新商品開発・新サービス開発）**
いままでやったことのない業務に進出する

考え方② **独自性（差別化された特徴を打ち出す）**
オリジナリティや強みをアピールする



付加価値を高める時の判断指標は「**営業利益 + 人件費 + 減価償却**」
会社全体の付加価値、従業員一人当たりの付加価値を計算してみよう！

3. 中小企業における業務改革とは（4）



従業員が、より
「人間でないとできない仕事」に
割く時間を増やせるように！

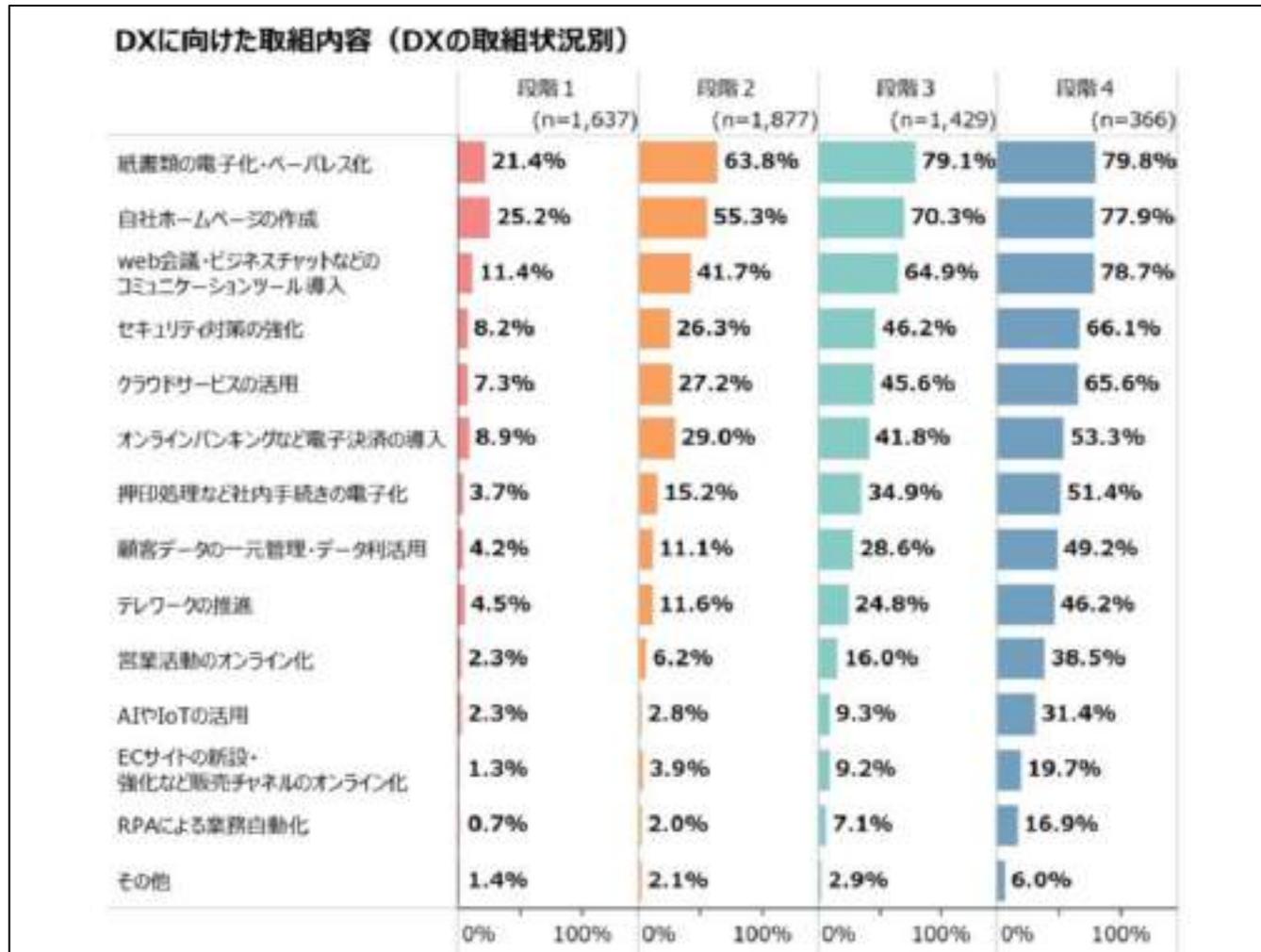
付加価値 = 「営業利益 + 人件費 + 減価償却」

3. 中小企業における業務改革とは（5） 経営戦略とDX戦略が同じ方向に！

経営革新計画：経営革新計画とは、中小企業が策定する「新たな取組み」と「数値目標」を含んだ中期のビジネスプランです。承認を受けると、様々な支援策（補助制度、低利融資等）の対象になります。



4.IT活用・DX推進の現状（1）



- いずれの段階の企業においても「紙書類の電子化・ペーパレス化」や「自社ホームページの作成」に取り組む企業が多いことが分かる。

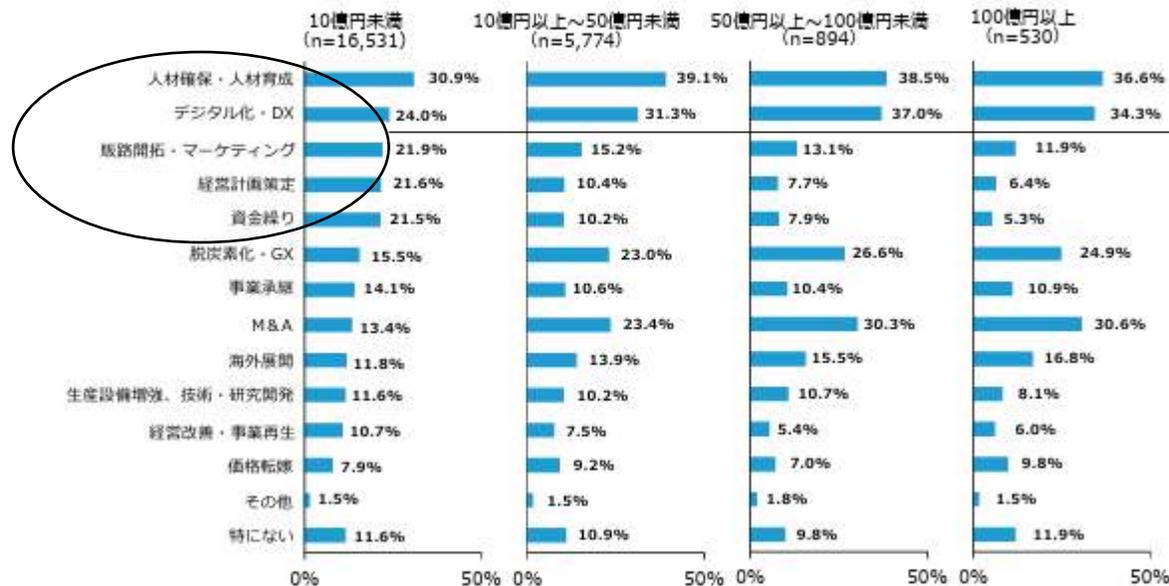
- 特に「顧客データの一元管理・データ利活用」や「営業活動のオンライン化」といった取組に関しては、取組状況が段階2以下の企業と段階3以上の企業との間で取組比率の差が大きく、DXの推進やビジネスモデルの変革に効果の高い取組であることが示唆される。

引用元：中小企業白書（2024年度版）

4.IT活用・DX推進の現状（2）

<第 2-2-18 図>

独力で対応していくことが難しい経営課題（スケール別）



資料：（株）帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

〔注〕1.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

2.ここでのスケールは、直近（1期前）の売上高に基づいて集計しており、1期前において「事業を開始していない」と回答した事業者は集計から除いている。

独力で対応するのが難しい経営課題

人材確保・人材育成
デジタル化・DX
販路開拓マーケティング
経営計画策定
資金繰り

ひとつひとつ
切り離して考えるのではなく、
デジタルのチカラで
統合できないか？

引用元：中小企業白書（2025年度版）

5. BtoC業態の特徴

1) 現場で、社員と顧客が直接接する

介護や医療サービスを提供する、商品を販売する、作ったお料理を食べていただくなど。

「人間と人間が接する」仕事が発生する

* デジタルを介したサービス（ECサイトでの販売や、自動受け答え等）はその限りではない

2) 現場はもちろん利益の根幹、だが営業・事務部門があっこそである

現場の仕事をこなして初めて売り上げがたつ

しかし資材調達や在庫管理、営業、経理総務人事などの他の部門がなかったら

「予約状況にあわせて準備」「未回収金のお客様に見積・請求を出す」などができない

3) 現場のIT導入・DX推進の効果が出やすい

手書きや口頭での仕事をデジタル化することで、現場が改善する可能性が高い
お客様にデジタル活用をお願いすることで、企業側の負担が大きく削減できる

4) 顧客向けマーケティングでデジタル化の恩恵を享受しやすい

「LINE登録してもらい、個人との連絡をとる」「Instagramに最新情報を投稿してサービスに興味がある顧客を開拓する」など、無料または安価に施策を実施できる。

自社の属する業種
業態以外でも
参考になる事例は
たくさんある！

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（1） 全国ワークスタイル変革大賞2024全国大会



有限会社あんしん村グループ
代表取締役 林 智之 氏



全国大会で表彰された事例8つのうち、**3つが福祉部門**であった。

2:02:21

「アナログな業界でも様々なツールを活用しリモートワーク比率を95%以上に引き上げ！」
BABY JOB株式会社 取締役 脇 実弘 氏 * 保育業

2:39:40

「全盲のエンジニアと開発した視覚障害者のおでかけを楽しくするガイドヘルパー派遣のDX」
株式会社mitsuki 代表取締役 高橋 昌希 氏 * ヘルパー派遣

2:54:07

「ケアマネ・介護の現場をIT化したら、101才でもタブレットに電子サインできた」
有限会社あんしん村グループ 代表取締役 林 智之 氏 * 介護施設

引用元：全国ワークスタイル変革大賞2024 プレスリリース
[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000093.000115435.html](https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000093.000115435.html)

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（2） 福祉・介護業



有限会社あんしん村グループ 代表取締役 林 智之 氏



YouTubeサイトで林さんのセミナーを聴くことができます！

日本DX大賞2025サミット&アワード
ノーコード大賞ノミネート

2025年7月17日 オンラインで発表あり



【ポイント】

- ・ 経営者自らがシステム構築
- ・ 人間でないとできないところ と、システムを入れたら楽になるところをはっきり区別した
- ・ 「遅れている」と思われる業界でも打つ手はある！

☆ システム導入の方法には3つある

1. **簡単な一般的な**アプリ・システムを導入する
 - * カスタマイズなし
 - * AI活用によって進化していくケースあり
2. **業界向けに特化された専門性の高い**アプリ・システムを導入する
 - * カスタマイズあり、フルスクラッチあり
3. システムを**自社で構築**する
 - * テンプレート等を使いながら、自社でカスタマイズ

どのやり方が適しているかは、組織体制・緊急性・予算などによってかわるので、専門家と相談してほしい。

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（3） アイブリー（電話対応システム）

月額2,980円からAIを活用した電話対応の自動化を実現、不要な電話対応をなくし働きやすい環境を提供行政をはじめ、小規模飲食店や地元資本のホテル・旅館など、さまざまな場面で利用されている

IVRyを導入したお客様の声

01

日本の労働人口は、2030年には約600万人以上の不足。
さらに、70%以上の中小企業は現時点で人手不足で困っている。

少子高齢化により労働人口が減少し、中小企業を中心にあらゆる分野で人手不足が加速しています。今後、人件費の高騰や人材獲得難の激化により、人の対応はリッチと書かれる時代が訪れ、より深刻な課題となっていく予定です。

02

届も使われる問い合わせ手段は、いまだに「電話」であるが、
事業者が感じる電話のペインは重く、解決されていない

現在も多くの事業者がお客様の問い合わせ受付方法として、電話を利用している一方、多くの事業者が受ける「電話」によって、業務効率が大きく低下していますが、いまだ解決策がない状況です。

03

最先端のテクノロジーが日本全国に届くのはいつも10年後。
労働生産性向上に10年かかると、日本の経済活動は破綻する。

新しいテクノロジーが大企業や組合で使われ始め、地方や中小企業に届くのはいつも10年後です。IVRyは、「電話」という角度から、AIやソフトウェアをシステムに繋げることで、日本全体の労働生産性向上を加速していきます。

お客様の声①

株式会社一蘭



導入の決め手

- 現場のスタッフがシンプルに操作でき、設定をすぐに変更できる
- スマートフォンアプリでも受電できる

導入効果

- 特に多かった店舗の営業時間に関するお問い合わせを50%以上自動化できた
- 電話の来る回数が増えた分、接客やラーメンを作る作業に注力できるようになった
- お客様をお待たせすることがなくなった

お客様の声②

コンフォートホテル



導入の決め手

- 電話業務の負担が大きく、対応に追われていた
- 試験的に導入した際に電話の顧客満足度の低下やクレームの発生などが起きなかったこと

導入効果

- 電話に対するプレッシャーがなくなり、スタッフの負担が軽減
- 目の前のお客様を優先できる環境になった
- 電話の内容・件数・時間帯からお客様のニーズを把握できるようになった

お客様の声③

医療法人はなだ歯科クリニック



導入の決め手

- 普段電話対応に追われており課題感を抱いていた
- 他の医師の先生におすすめされた

導入効果

- 電話に出る件数が、1/2へ減少した
- 緊急性がある電話とそうでない電話を仕分けることで、目の前の仕事に集中できるようになった
- 録音機能を活用し、急ぎでない患者様にはメッセージを録音してもらい、その内容を確認してから折り返し連絡することができるようになった

引用元：株式会社IVRyサイト <https://ivry.jp/>

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（4） 観光業

1. 観光船に乗船する際のサイン、紙で保管するのが面倒だった
 - タブレットでお客様にデジタルでサインしてもらい、紙を止めた
Googleの無料サービス（Google AppSheet）で設定可能である
2. 「現金のみ」だったお土産物店をまるごとDX
 - インターネット環境、POSレジ、キャッシュレス、会計連動等をまるっと導入
3. **デジタルサイネージ**の活用
 - 紙のポスター印刷が不要になり、イベントごとにタイムリーにアナウンスできる
 - 専用の機器を導入しなくても、余っているディスプレイを利用できる
 - 今は生成AIを使ってコンテンツを作成できる（動画、対話形式等）

観光で生きていく街、小規模事業者にとっては、**デジタル化による仕事の生産性向上**が欠かせない。
無料・安価でできることもたくさんある！

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（5） 飲食業

1. **予約受付**は食べログに任せる
しかし、急な変更の電話がかかってきたときの対応は？ → アイブリー
予約受付システム導入の相談は、美容院・タクシー会社などいろいろある。
2. **テーブルオーダー**で、注文取りの仕事を削減
お客様が頼みやすいセットなど、メニューの工夫をする
ただし、タブレット破損などに注意。
* 高級店は対面で好感度を高め、丁寧に対応する。
3. **レジ**はキャッシュレス・ポイントカードなど、デジタル化の余地が多い
レジの入れ替え時（カシオがレジから撤退）は、デジタル化のチャンスでもある
タブレットレジの場合、タブレットが壊れた時はレジ会社は対応してくれない
4. **食材の在庫管理**をデジタル化できるか？
冷蔵庫にポストイットで「残っている材料」を書いているレストランが
どのような改革を考えているか？

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（6） ゴルフ場・ビル・病院等

ロボットを活用した清掃業務のデジタル化



画像引用元：株式会社コーワ パンフレット

生産性向上効果：

- ①対応人員の削減：ゴルフ場の清掃は一回あたりパート7名で対応しており、「8時半～18時半（待機時間含む）」で約12万かかっていた。今後は、現場責任者・現場担当者の正社員1名・パート1名の計2名で、3時間程度で対応する。稼働が安定したあかつきには、パート2名の対応とする。
- ②人員の効率的な配置：上記の①で削減できたパート6名は、新規引き合い（企業・倉庫・事務所、ホテルのベッドメイク・室内・床の清掃等）への対応とし、売上増加に直結する。当初はゴルフ場3か所のみだが、マッピングできる清掃場所を新規開拓し、ロボットの稼働率をあげることでさらなる人手不足の緩和に寄与する。

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（7）

サービス業 バレエ教室 東京都

アナログ/デジタル の具体例 【生徒募集】

アナログ：通ってくれている生徒の親からの口コミ、発表会のパンフレットで安心を与える

デジタル：WEBサイト等を活用した有料広告 生徒の受賞歴・講師の経歴等をアピール

有料広告をクリックすると「LP」に飛び、顧客からのアクションを呼び起こす

* LP：ランディングページ

広告や検索エンジン、SNS、メールなどのリンクをクリックした際に最初に訪れる特定のウェブページのことです。このページは通常、特定の目的を持って設計されています。



6. IT活用・DX推進の取り組み事例（8） 長野県 花屋 その1

業種：花屋

会社状況：1970年代に創業、女性社員が9割

ツールにあわせて業務を変えていく！

事務作業はリモートワーク、
クリエイティブな仕事は現場で！

それが小規模事業者の
環境整備には成果が出やすい。



引用元：一般社団法人日本デジタルトランスフォーメーション推進協会
全国中小企業クラウド実践大賞2022「日本商工会議所会頭賞」 資料

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（9） 長野県 花屋 その2

アンバサダーセッション一覧

2025年7月16日（水） 14:05～14:55 @渋谷ストリームホール
実践者が語る中小企業DXの本音 ～苦勞から学んだ成功法則と支援のコツ～

アンバサダーセッション

実践者が語る中小企業DXの本音
～苦勞から学んだ成功法則と支援のコツ～

小森 侑平
株式会社小森組
専務取締役

山崎 年起
株式会社ヌボー生花店
代表取締役社長

吉松 良平
株式会社FSグループ
代表取締役

長戸 美樹
株式会社プロキシモコンサルティング
代表取締役

2025年7月16日14時05分-14時55分@渋谷ストリームホール



申込は上記のQRから！

引用元：日本DX大賞2025サミット & アワード アンバサダーセッション

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（10）

講師が利用している生成AI

日本の企業で使いやすいようカスタマイズされている

HEROZ株式会社 「HEROS ASK」

あなたの業務をリードする
AI アシスタント
HEROZ ASK



機械学習への対策を完備し、
安心安全に生成AIを活用いただけます

Azure OpenAI Serviceを用いて構築しているため、HEROZ ASK上での会話・やりとり等、全て学習されない設定になっています。安心安全にご利用いただけます。



コンプライアンス対策やネットワークセキュリティ対策に優れたMicrosoft Azureを利用し、クラウドでセキュアな環境で、安心してご利用いただけます。



マイクロソフト社が提供する「Azure OpenAI Service リファレンスアーキテクチャ」賛同パートナーとして、最新セキュリティ対応のアーキテクチャ等の情報をもとに、より強固なセキュリティ体制構築に取り組んでいます。

出典：HEROZ社 サイトより

7.IT活用からDX推進にレベルアップする際の推進体制（1）

中小・小規模事業者のIT活用・DX推進を実現するために大切なことは「**推進体制**」である

<社長自らが**旗振り役**となる>

社員に丸投げ、予算も渡さない・・・という状況では、社員は動けない「会社の改革」を掲げるからには、**社長の決意**が重要である

<自律的にIT活用・DX推進に取り組める社員を重用する>

過去にやっていないことにチャレンジできる従業員が必要である

「現場に精通しつつ、新しいことに対して柔軟に対応できる人」でも、「新入社員として参画し、会社を外から見人」でも、どちらのケースもある！

7. IT活用からDX推進にレベルアップする際の推進体制（2）



<https://www.jmfrri.gr.jp/3120/3121/4311.html>

◎第22回中小AG会合：「三田工機様の工程設計業務AI化」（資本金1,200万、従業員14名）

未熟練者でも適切な工程設計を可能にする生産性向上を目指したAIシステムの実用検証

課題：社長が様々な仕事をしていて、工程設計が後回しになってしまう。結果、納期遅れを招いていた。

経験の浅い社員でも工程設計できるようにシステム構築（AI導入）を目指した。

AI化の取組：どんな風に工程設計しているかの思考のアウトプットから始めた。注文図面の54の特徴を人がExcelへ入力し、AIへ与えて工程情報を作り出す。

成果：工程設計時間が削減できた。工程設計業務の育成期間短縮（3～4年⇒3ヶ月）
（社長が行っていた工程設計の思考を、人～AIを経由～人へ。）

人材のポイント

- ① IT人材がいなくてもあきらめるのは早い、**事例の少ないAIでの成功事例の1つ**となった。
- ② 図面の特徴を人が判断してAIに渡し、AIの出力結果を人がチェック。この循環を通して人の技能継承にもつながっている。
- ③ 「工場経験ある人が採用できない。未経験でも教えればよい」と考えを変え、**チャレンジしてくれる人**を採用した。
- ④ 製造ありきで、「腕の立つ職人が偉い」という考えがあったが、それがなくなった。それぞれの場所で働いている人を認めるようになった。

7. IT活用からDX推進にレベルアップする際の推進体制（3）

- 1) **採用・登用する際に、「IT経験」は必須ではない**
専門分野が違うケースでも、柔軟で前向きな性格の従業員であれば対応できる
- 2) **一人の担当者に押し付けず、全員体制で臨む**
経営とITは切っても切り離せず、全員の理解が必要である
- 3) **ただし、クラウド環境構築・セキュリティ・ネットワークは専門知識が必要になるので、専門的知識・経験を持つ人や専門業者に外注するほうがよい**
 - * 商工会・商工会議所・中央会などの専門家派遣の活用も考えられる

参考：IT活用・DX推進の取り組み事例 埼玉県 松本興産（製造業）



【DXの効果】

定型業務を68%削減、自動化による効率的な生産、他事業への展開 など

【取組の概要】

一般社員が作ったアプリで作業を効率化。内製アプリで業務フローを管理し、定型業務を大幅削減に成功。DXにより生産性向上、働き方改革など組織全体にポジティブな変革がもたらされた。

【DXのポイント！】

- 最初に飛び込む「ファーストペンギン」がまずやってみる
- 社員70人中50人のDX人材育成
- 社員一丸となった企業風土変革・働き方改革を実現

引用元：埼玉県DX推進支援ネットワーク <https://www.saitamadx.com/case/5400/>

参考：IT活用・DX推進の取り組み事例 埼玉県 松本興産（製造業）



引用元：松本めぐみさん「X」

<経歴紹介>

北九州工業高等専門学校卒業、米半導体企業へ就職。エンジニアを5年間経験後スイスへ留学、MBAを取得。2015年、夫が経営する松本興産株式会社（埼玉県秩父郡）の取締役に就任。業績不振、人手不足、人事トラブルなどあらゆる問題に直面する中、会社が利益を上げつつ、同時に経営者と従業員が共に幸せでいられる方法を模索し「風船会計メソッド」の考案に至る。このメソッド導入により全社員に自社の会計を理解させ、経営者マインドを持たせることに成功。同社の業績は劇的に改善、大変革を遂げる。2022年Star Compassを設立、「風船会計メソッド」の特許を取得。セミナー・講演参加者は延べ17000人以上。現在、多くの企業から企業研修・コンサルタント依頼が殺到中。一方で、教育現場での子ども向け講演を通し、「風船会計メソッド」を用いたお金の教育にも力を入れている。プライベートでは3児の母。Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2024 企業部門2位。著書「風船会計メソッド」（幻冬舎刊）は、Amazon「経理・アカウント」部門でベストセラー。

引用元：ForbesJapanサイト

7.IT活用・DX推進にレベルアップする際の推進体制（4）

従業員一人一人の「**自社のIT化状況をどのように考えているか？**」について現状把握が大切である。会社全体の強み・弱みとなるポイントを知る。

【自己診断ツールのご紹介】 **デジトレ** <https://dejitore.com/>



本セミナー受講のみなさまには、
デジトレ自己診断（100問）のURLを
ご連絡いたします。
*パスワードあり

自己診断を実施したい方は、
お手数ですが、講師 長戸まで
ご連絡ください。
連絡先：nagato@prossimo-c.net
09038109076

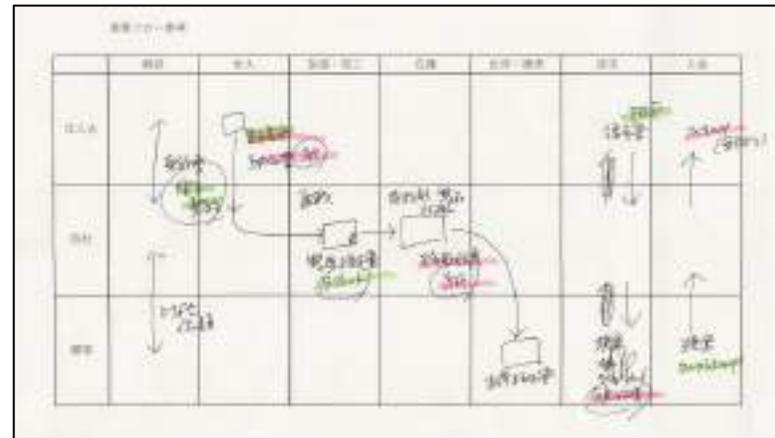
8.ワークショップ・個別支援 で 実際に自社の経営戦略・デジタル戦略を策定してみよう（1）

8月・9月頃：岩手県内数か所（奥州市・釜石市・久慈市・盛岡市を予定）で**ワークショップ**

- ①業務フローの作成 ②アナログ作業とデジタル作業の切り分け
- ③優先的に解決したい課題の抽出（優先順位付け）

9月以降：岩手県内全域の企業を訪問し、デジタル化を一緒に進める**個別支援**

- ④前回策定した「優先順位付け」の全社的検討
- ⑤業務に役立つITツールの調査や選定 ⑤ ITツール導入にむけた伴走支援 など



8.ワークショップ・個別支援 で 実際に自社の経営戦略・デジタル戦略を策定してみよう（2）

- 1) **業務の棚卸**→アナログ作業とデジタル作業を確認する
- 2) **会社のあるべき姿**をあぶりだす
- 3) あるべき姿に向かっていくの事業計画をたてつつ、
 - ・ **業務のどの部分**を改革していけばよいか
 - ・ **誰がファーストペンギン**になって最初の改革をするかの実践的な活動を進める
- 4) **デジタル**推進・組織変革・売上利益増進を通じて
<会社と従業員の成長＝自走化> <会社と従業員の幸せ>を実現する

あえて、
DXと
書いていない！

9.まとめ

少子高齢化進展の中、人手不足が顕著となり、「働き方改革」を進展せざるをえない

その実現のため、省力化・業務効率化等のキーワードのもと
労働生産性を高めることが、経営において必須となっている

人間が「単純作業」から「人間でないとできない仕事」にシフトし、
付加価値向上を図っていく、そのために「**デジタル活用**」が切り札となる

デジタルが安価に手軽に取り入れられる時代、**まずはやってみる！**

社内のだれがどのように担当していくか？

現場・営業・事務、販売促進活動・・・誰もが大切な役割である

**「社長そして従業員が幸せに働く、顧客・取引先との関係性を強化する、売上利益を高める」
これらに、デジタルの力を活かしてみませんか？**

ご清聴頂きありがとうございました。