

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

法人向けサービス・卸売業向け

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. 法人向けサービス・卸売業の特徴
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年に以下の表彰をうけた。

- ・ 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）

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

小規模商工会でも**挑戦**することによって道は拓ける！



令和5年2月
地域団体商標登録
「南河原スリッパ」



南河原スリッパ
デジタル博物館

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

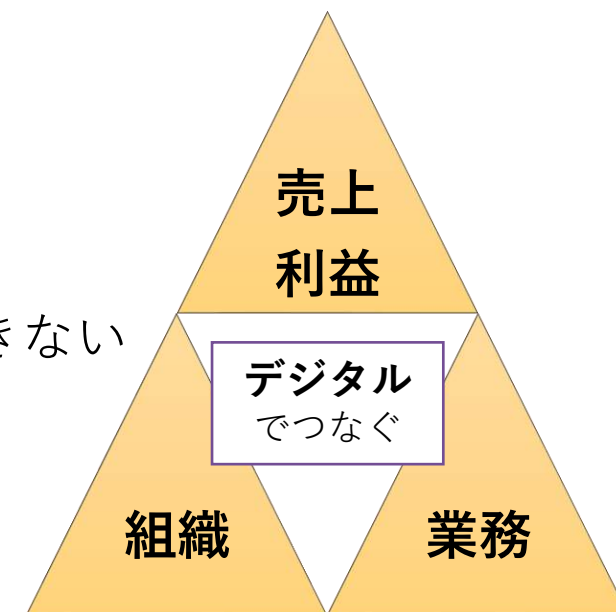
取引先・消費者への有効なアプローチが、動画・SNS等で無料でできる

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**」



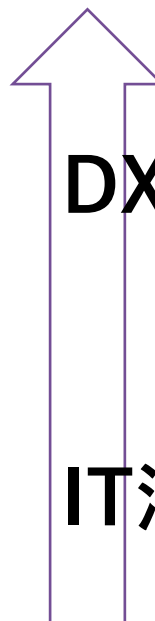
「売上利益増進」と「業務改革」「組織改革」を
デジタル でつなげる仕組みづくり を、実現したい！

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



DX推進

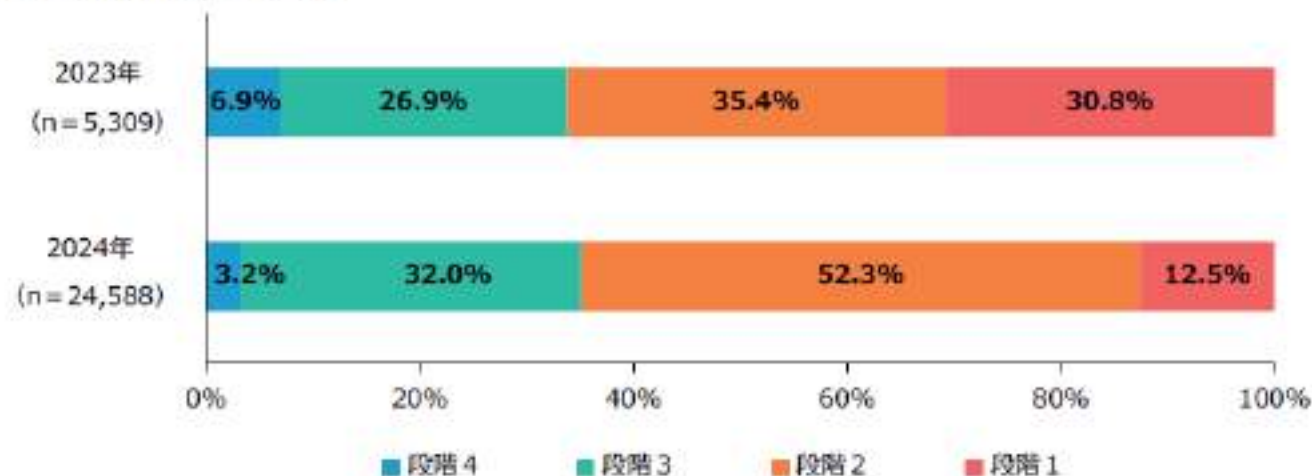
IT活用

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したか？

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

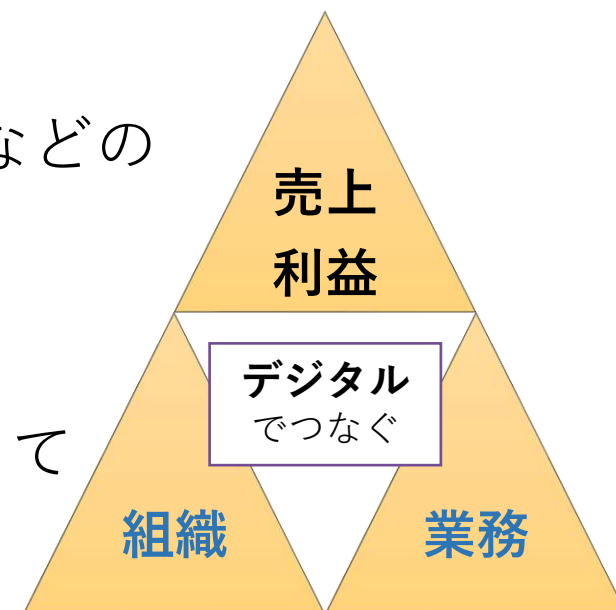
人手不足や働き方改革、社会保険制度改定などの様々な変化に対応する

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

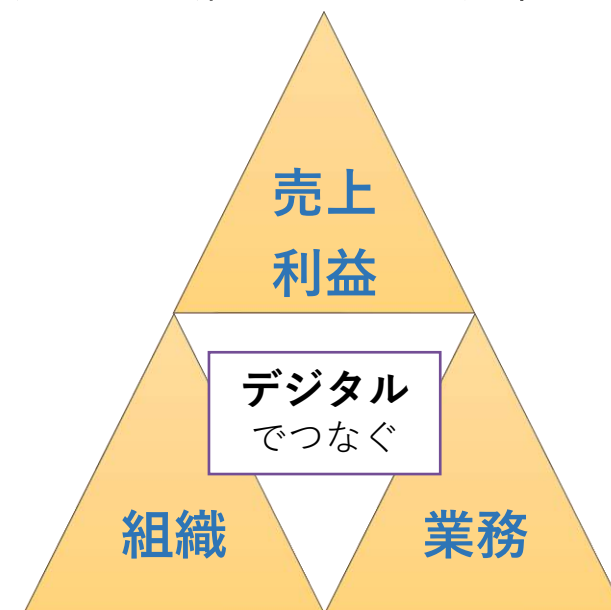


3. 中小企業における業務改革とは（3）

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

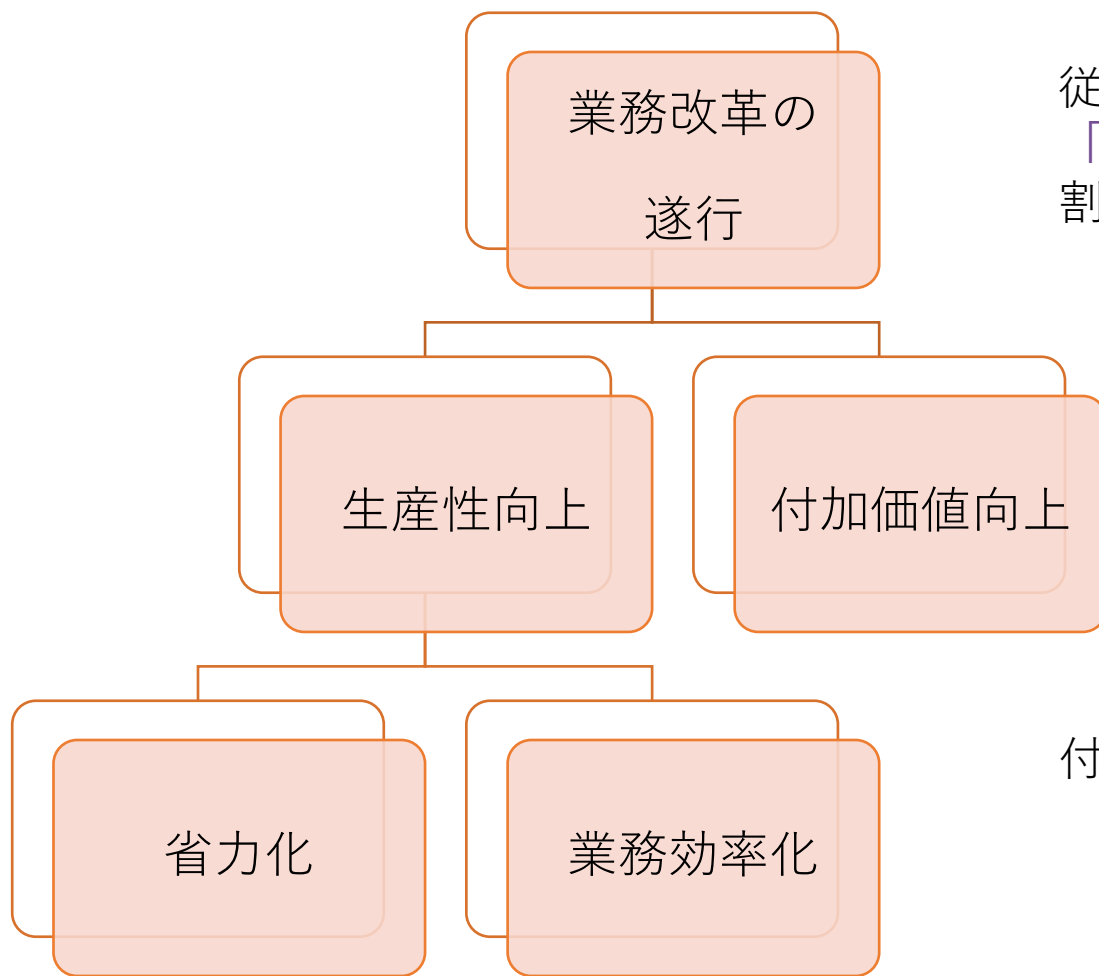
考え方① **新規性（新商品開発・新サービス開発）**
いままでやったことのない業務に進出する

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！

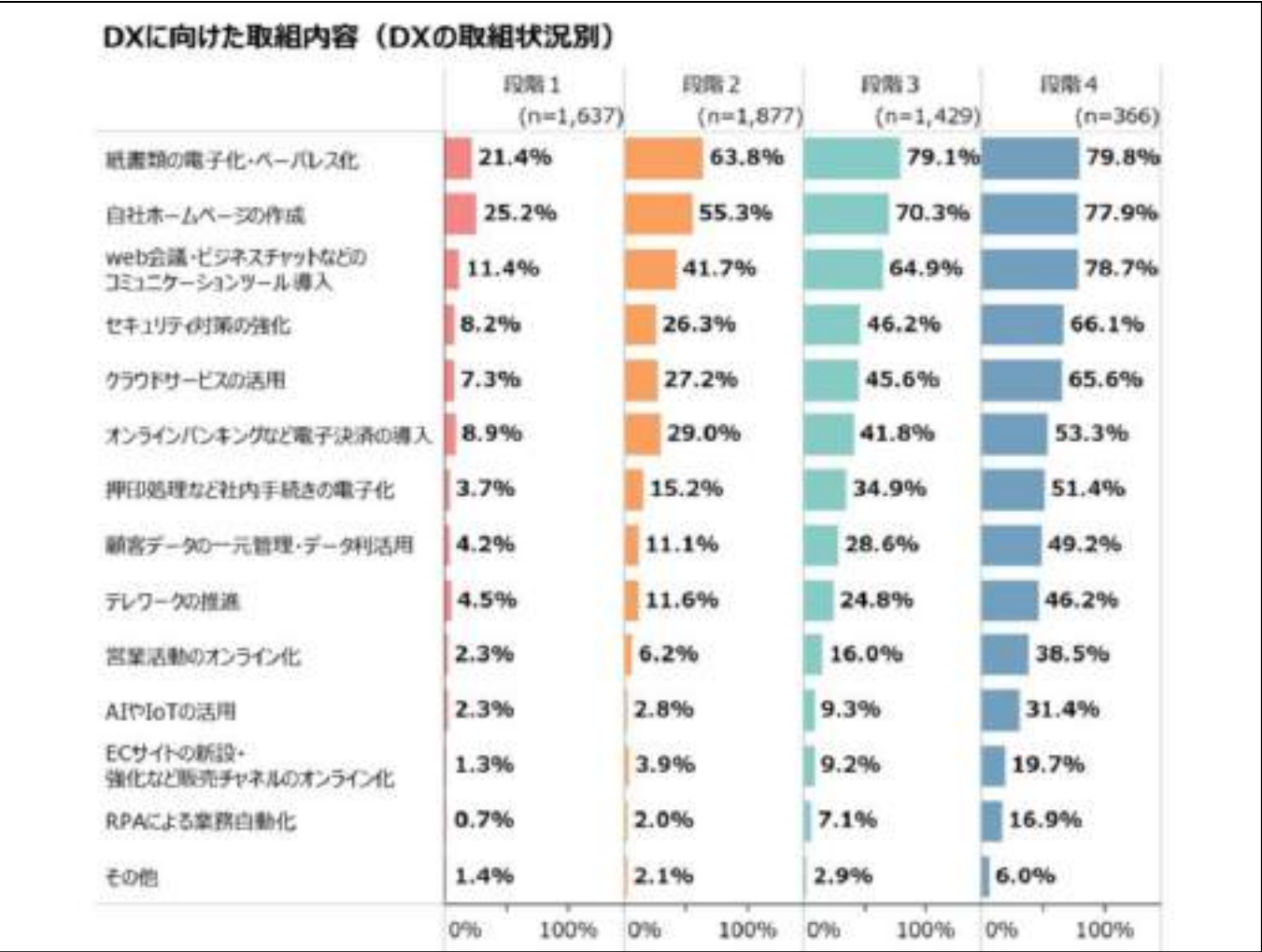
付加価値 = 「**営業利益 + 人件費 + 減価償却**」

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。

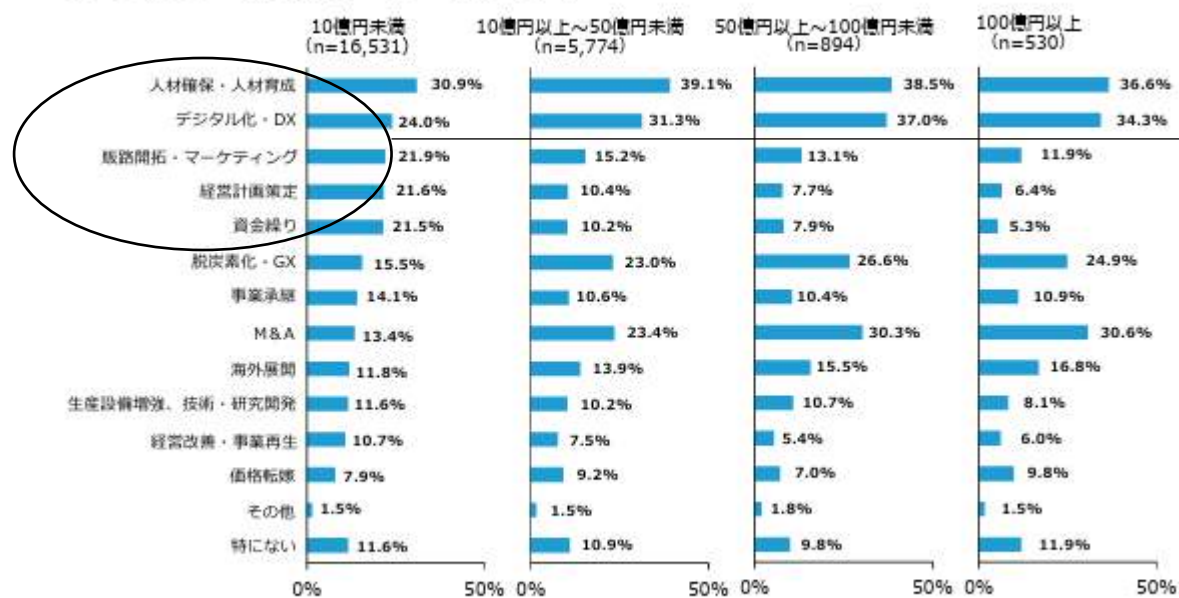
・ 特に「顧客データの一元管理・データ利活用」や「営業活動のオンライン化」といった取組に関しては、取組状況が段階2以下の企業と段階3以上の企業との間で取組比率の差が大きく、DXの推進やビジネスモデルの変革に効果の高い取組であることが示唆される。

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）



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. 法人向けサービス・卸売業向けの特徴

- 1) 相手が法人であり、定期的な業務が見込まれる
いわゆる「リピートオーダー」が見込まれるが、業務打ち切りもあり得る
- 2) 相手が法人であり、入札対応が見込まれる
単年度業務・都度業務で、たびたびの入札対応のケースがある
 - つまり、「**自社の裁量範囲が狭い**」ケースがある
 - ビジネスの効率化、コスト削減、売上向上など
法人特有のニーズに応えることが求められる
- 3) 卸売業の場合、実在庫をもつケースがある
伝票を通すだけの商売もあるが、自社の責任で在庫をもつケースももちろんある
- 4) 卸売業の場合、企画製造機能や小売機能を持つこともある
卸売業だけでは「**自社の裁量範囲が狭くなる**」ため、リスクをとって
製造や小売に進出するケースがある

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） 北海道 給食・食品製造業 その1

会社概要：平成12年創業、従業員150名

課題：納入価格を押さえなくてはならないが、原価が高騰することへの対応が必須

07 弊社がDXで解決できたこと

- 1 栄養士の属人的業務でばらつきのある献立
→AI技術により【食への期待】を実現
- 2 生産性を考慮した献立作成が困難
→AI技術により生産性の高い献立を実現
- 3 作業者の分析をアナログで行うのが困難
→IoT技術により作業導線をデジタルで確認
- 4 生産性向上は現場の理解を得にくい
→導線図によりロジカルに導線改善を実現
- 5 手書き、手計算などの作業が煩雑
→事務方業務までワンストップで自動化を実現

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
日本DX大賞「中小規模法人部門」2022年 資料

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（2） 北海道 給食・食品製造業 その2

介護施設向け給食の準備、年金暮らしの方向けに原価削減が必要
しかし「人生最後の食事になるかもしれない」のでできるだけ美味しくしたい。

そこで「**制約条件がある中でも、最適な仕組みを作る**」ことを考えた。

- ①AI技術を活用した自動献立作成システム
- ②IoT技術を活用した生産性可視化システム
- ③顧客管理から献立作成→製造→納品→請求までワンストップの基幹システム

当社では、次のポイントを実践するためにDX戦略を掲げている。

- ・経営理念の具現化（従業員との約束）
- ・経営課題の解決
- ・緊急性はないが重要度の高い業務へのシフト

つまり、DXをうまく活用しながら、ルーティンワークを軽減し、従業員が専門性の高い仕事へシフトし、働きがいのある会社になれることを目指している。



YouTubeサイト

☆ 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、人口減少と高齢化や人材確保難などの加速により、人の対応はリッチと言われる時代が訪れ、より深刻な課題となっていくと見られます。

02

最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、
多くの事業者が抱える「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届けることで、日本全体の労働生産性向上を加速しています。

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
- ・ 電話の繋がる回数が増えた分、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
- ・ 目的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を抱えていた
- ・ 他の医師の先生にすすめられた

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、目的の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） 東京都 卸売業 その1

会社概要：社歴100年をこえる、4代目後継者が事業承継 従業員4名
帽子の企画卸から、製造企画と卸に進出

【現状】

現金問屋として、店頭のカチャレジで販売。紙のジャーナルが出るのみ。在庫管理は紙の台帳に手書きで実施しており、実棚と帳簿のずれが発生しても「実棚」の数字に合わせている。

【対応】

インターネット対応レジから販売管理・在庫管理、さらに会計管理まで連動させるためITツールの選定中。税理士の使っている会計ソフト縛りがある。

ECサイトを構築し、「卸向け」「小売向け」を同じ仕組みで運用。

* 小規模事業者持続化補助金活用による店頭ディスプレイ等の活性化策も実施済。

【制約】

「国産の帽子製造業を守りたい、全国の小売店舗を守りたい、自社の存在価値を高めたい」という使命感の中で、どのような方法をとるべきか？

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（5） 東京都 企画会社 その1

L is B「タグショット」「タグアルバム」（建設業向け写真管理システム）をアパレルに利用

会社概要：社歴50年を超える、アパレルOEM企画会社。サンプル企画・作成が重要な業務である。
従業員10名程度、大手アパレルはじめ取引先の数が多い、サンプル縫製の工場を海外に抱えている。

J-COMSIAの認定試験に合格

「タグショット/タグアルバム」は一般社団法人施工管理ソフトウェア産業協会（J-COMSIA）のデジタル工事写真の信憑性確認（改ざん検知機能）、小黑板情報連携機能および工事写真レイヤ化（SVG形式）に適合しているため安心してご利用いただけます。



現場の黒板付き写真や是正指示の写真などを
かんたんに撮影・整理できる、現場向けカメラアプリ

【特徴】

- ・タグを選んで写真・動画を撮るだけで、アプリに自動保存
- ・「電子小黑板」に対応、撮影時に黑板内容へ文字を入力することも可能

画像引用元：L is B社Webサイト

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（6） 埼玉県 清掃業（ゴルフ場、病院向け）

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） 中小企業共通EDI その1



農林水産業界（鮮魚）における日本とインドネシア間の共通EDI連携

【導入支援企業名】アクロスソリューションズ、スマイルワークス

企業情報

	【発注側】	【受注側】
企業名	FTI JAPAN株式会社	株式会社弘前丸魚
所在地	東京都千代田区	青森県弘前市
事業内容	1.水産貿易事業（国内） 2.水産開発事業（海外）	水産物 地方卸売市場
従業員数	8名	29名
年商	1.2億円	91.9億円

EDI導入の成果

- ① 今まで電話やFAXで行われていた発注企業と受注企業間の商取引をEDI化
- ② 今までSNSや電話で行われていた日本とインドネシア間の商取引をEDI化
- ③ インドネシアのマグロの物流を「見える化」し、発注企業に安心・安全を提供



EDI導入時に工夫した点①

- ・インドネシアの漁師の方にとって分かり易いカンタンな操作方法を提供
- ・スマホでもトレーサビリティ情報を入力できるようにした
- ・10か所の漁港の漁師さん向けに管理画面をインドネシア語にローカライズ
- ・集約されるバリエーションのマグロの個体識別情報を検索できるようにした（水揚げ拠点、集約拠点別々の管理画面を用意）



EDI導入時に工夫した点②

- ・インドネシアの水揚げ情報（個体識別情報）や発注者からの発注内容をすべて管理画面で把握管理できるようにした
- ・納品書／配送指示書などの書類類をボタンひとつで出力できるようにした



EDI導入時に工夫した点③

- ・日本の発注者側ではモバイルでも個体識別情報や在庫情報を確認しそのまま発注できるようにした

画像引用元：つなぐITコンソーシアム サイト



6. IT活用・DX推進の取り組み事例（7） 中小企業共通EDI その2

共通EDI対応ERP（業務統合ソフト）「スマイルワークス」



販売標準

スマイルワークスは電子インボイス対応のEDI機能を標準提供！EDIで企業間取引を電子化し、電子帳票で受発注データや請求データなどの伝票・帳票を直接送り合うことでペーパーレス化&業務効率化を実現できます。

Point 1

電子化でペーパーレスを実現

EDIを使えば企業間の受発注データや請求データを**電子帳票のまま送受信**ができ、郵送やFAX、メール送信の手間がなくなります。紙印刷・封入不要！PDF添付メール送信の手間も必要なし！

Point 2

EDI機能は標準提供！

EDI機能は**標準機能でご提供**！追加費用は必要ありません。

Point 3

電子インボイス・電子帳簿保存法対応！

スマイルワークスのEDIは、**国際標準：Peppol（ペポル）/CEFACT対応の電子インボイスで送受信可能**！電子帳簿保存法に則った保存を同時に実現します。

Point 4

受信したデータをコピーして伝票作成可能！

取引先から**受信した帳票の内容をコピー**して返送する帳票の作成が可能！商品名・数量・価格などの各データが引き継がれ、**同じ内容を何度も入力し直す必要はありません**。



画像引用元：株式会社スマイルワークス サイト

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（8） 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）



【D X 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。
D X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。

【D X 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D X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D X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://dejimore.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、デジタル化と一緒に進める**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。