

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

建設・運輸・製造業向け

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. 製造・運輸・建設業の特徴
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

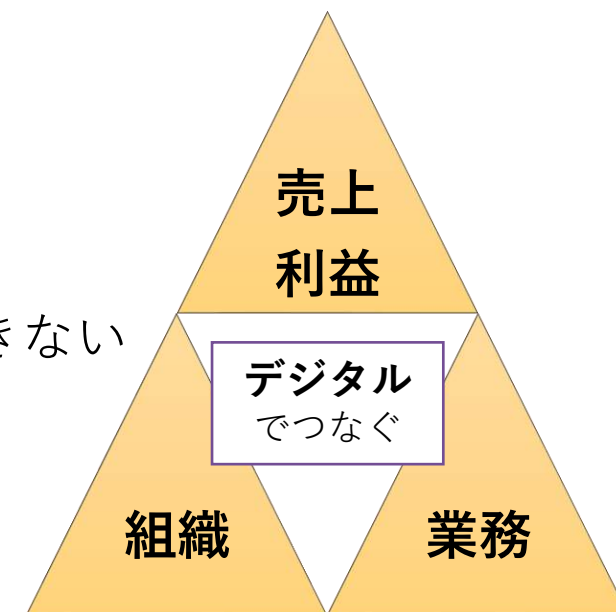
取引先・消費者への有効なアプローチが、動画・SNS等で無料でできる

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

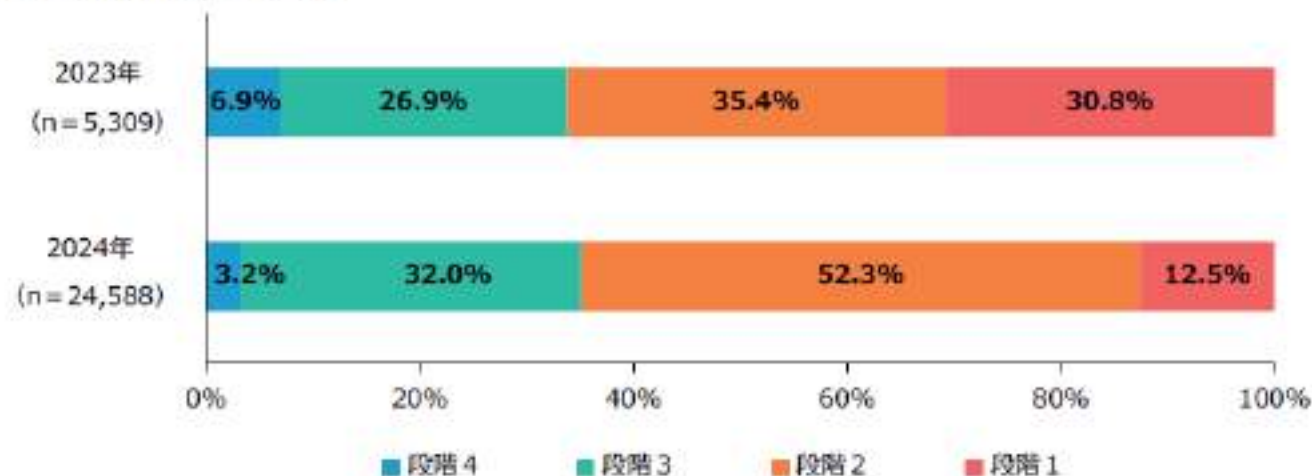
IT活用

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

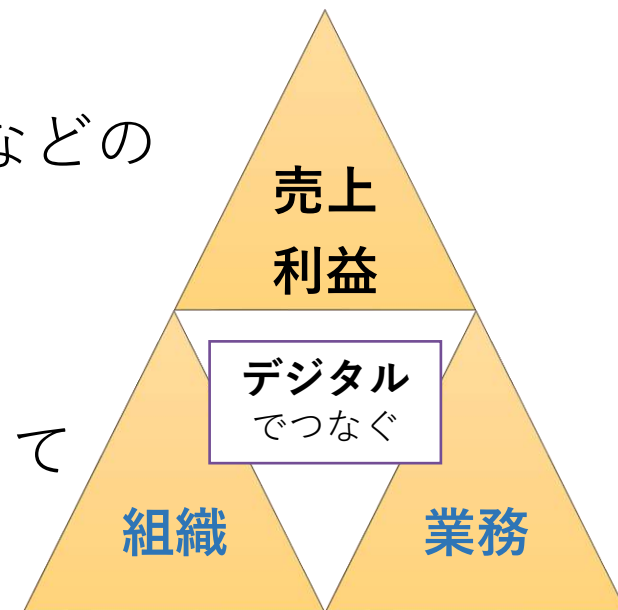
人手不足や働き方改革、社会保険制度改定などの様々な変化に対応する

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

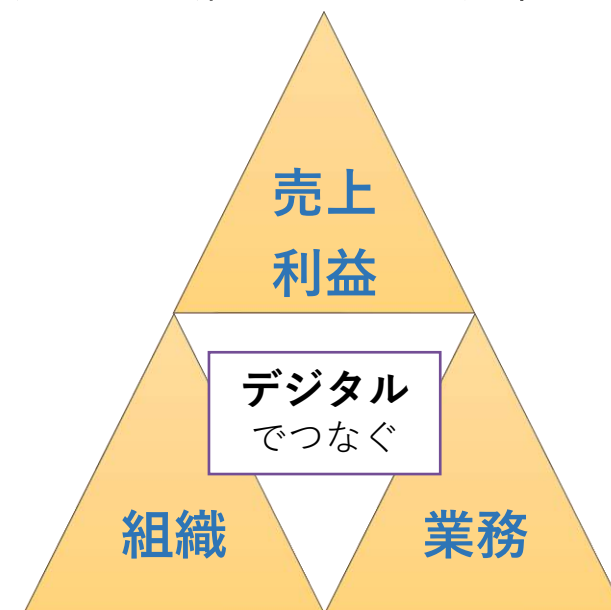


3. 中小企業における業務改革とは（3）

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

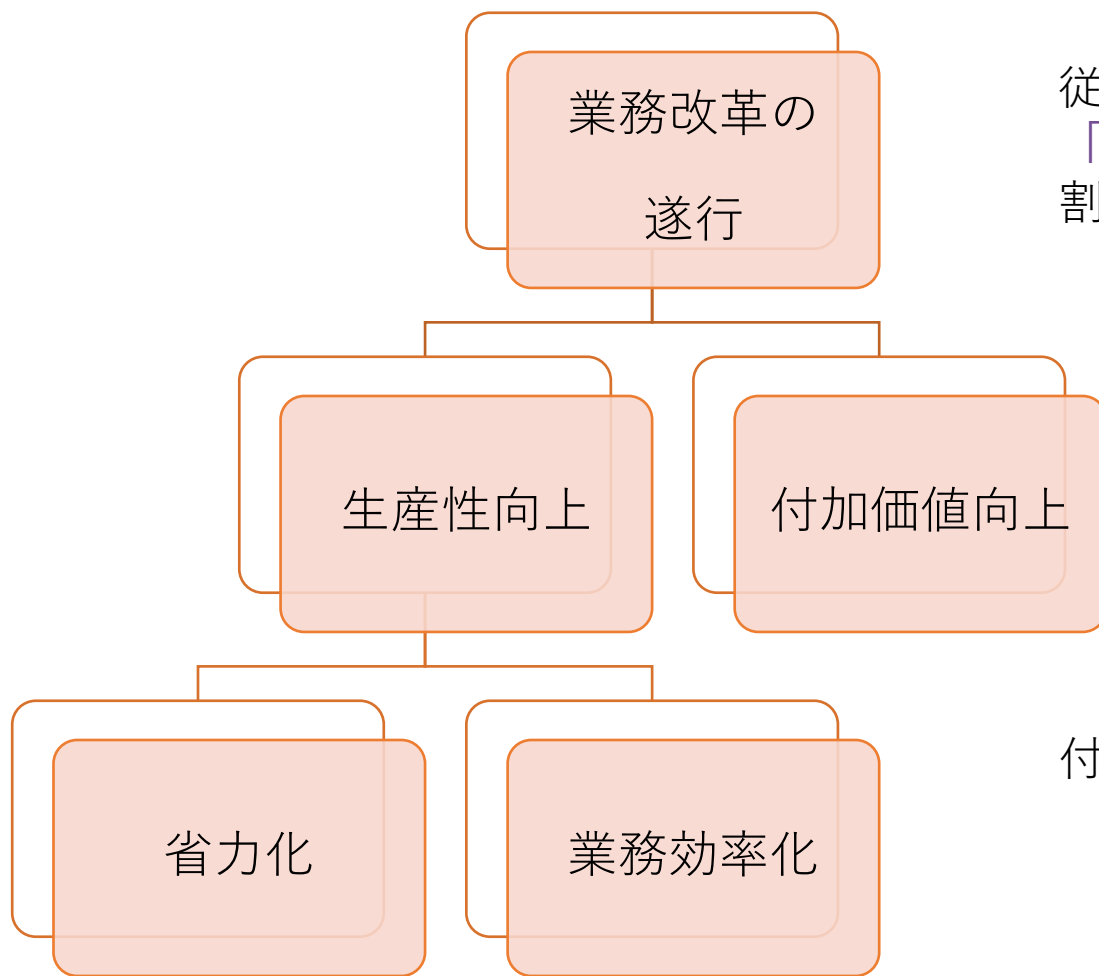
考え方① **新規性（新商品開発・新サービス開発）**
いままでやったことのない業務に進出する

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！

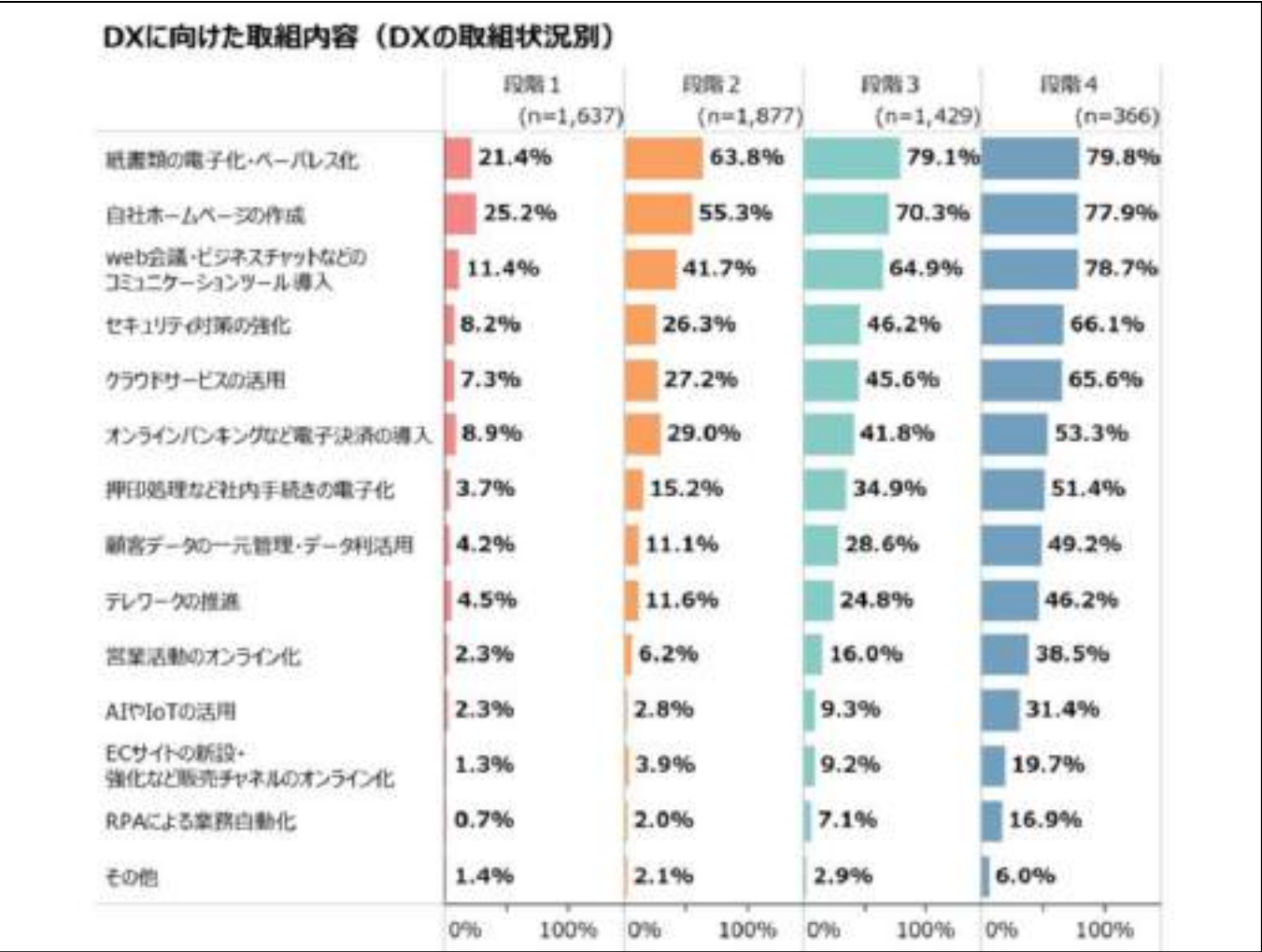
付加価値 = 「**営業利益 + 人件費 + 減価償却**」

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。

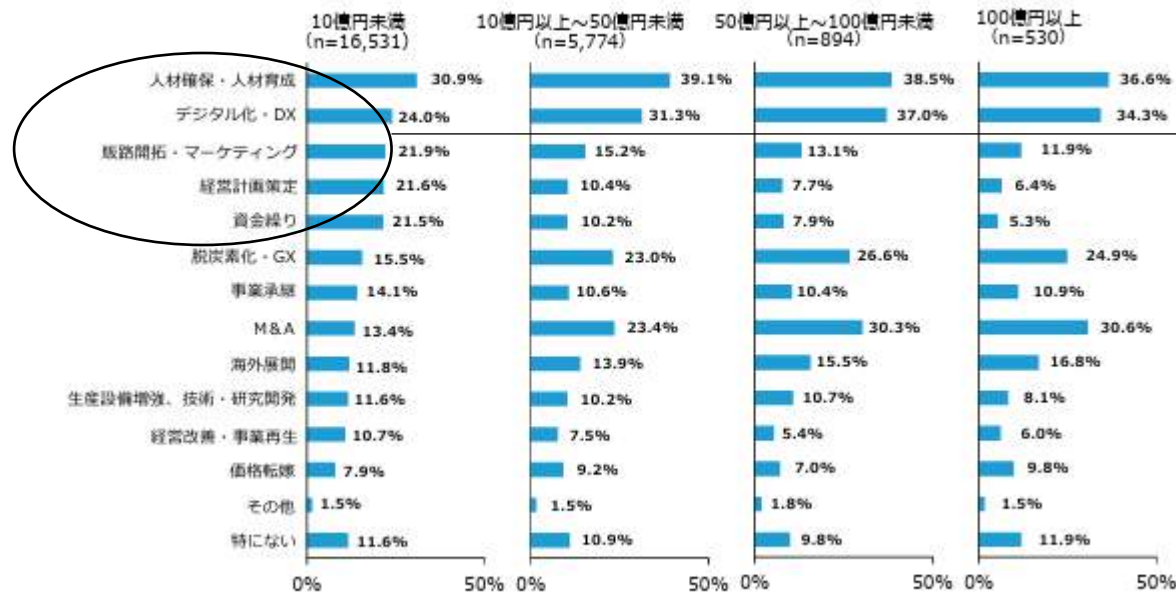
・ 特に「顧客データの一元管理・データ利活用」や「営業活動のオンライン化」といった取組に関しては、取組状況が段階2以下の企業と段階3以上の企業との間で取組比率の差が大きく、DXの推進やビジネスモデルの変革に効果の高い取組であることが示唆される。

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）



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. 建設・運輸・製造業の特徴

- 1) 現場と本部で**遠隔業務が発生**する
ものを運ぶ、ものを造る・創るという「人間の身体を使う仕事」がある
* ドローンや自動運転などでも解決できない
- 2) **現場はもちろん利益の根幹**、だが**営業・事務部門があつてこそ**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
「案件をとってくる、お客様に見積・請求を出す」などができない
- 3) 事務部門の**IT導入・DX推進**の効果が出やすい
事務部門専任担当者がいることが多く、事務部門の合理化が生産性向上に直結しやすい
- 4) 現場を楽にするための**IT/DXの仕組み**を数多く用意されるようになった
「現場での写真撮影があり、写真送信・保管の手間がかかる」等の特徴があるが、
「スマホで写真撮影→クラウド保管」など、現場の様子を遠隔からでも確認しやすくなった。
現場への直行直帰・製造ラインと事務所の情報共有等が実現している。
- 5) **災害時に緊急稼働要請**がある
災害時こそ事業継続が要求される、インフラを支える役目がある

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） 東京都 建設業 その1

「お金がかかる」と思っていたテレワーク導入が、
予想以上の低コストで実現！



K社（建設業）

じっくり発生コース

オフィスビル等の配管の保守管理を手がける同社では、現場に出るスタッフのスケジュール管理、会社に戻ってからの報告書作成、作業の記録として撮影した写真の管理などで、労働時間が長くなる傾向にあった。また出張に飛び込んできた緊急の依頼に対応するため、いったん帰社して資料を探すことも日常化していた。そんななか、所属する業界団体が配布したパンフレットで本事業を目にした同社は、コンサルティングを申し込むこととなった。

住 所 東京都港区
従業員数 【正社員】4名

オフィスビルの配管保守管理を手掛ける当社では、現場スタッフのスケジュール管理・帰社後の報告書作成・作業記録の写真保管等で、労働時間が長くなる傾向があった。

飛び込んできた緊急案件対応のために、いったん帰社して資料を探すこともあった。
この状況を打破するために、IT活用・DX推進のためのコンサルティングを依頼した。

引用元：東京都テレワーク導入ハンズオン支援
コンサルティング事業（2023年事例集）

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（2） 東京都 建設業 その2

課題：帰社後の事務作業が、長時間労働の原因に。紙ベースでのスケジュール管理で会社全体の生産性が低下。移動に要する時間が多く、社員の負担になっている。

解決に向けた取組：**現場でできることは現場でタブレット端末を導入**し、「写真の撮影と保存」「現場での図面参照とメモ書き」「報告書作成」をワンストップで行う環境を構築。

社員それぞれのアカウントを作成し、スケジュールを共有カレンダーに書き込むことで、**スケジュールがデジタル管理**となり、全社員のスケジュール確認が容易に。

クラウド上で図面や見積書などを共有し確認できる業務システムを導入。

外出先でもタブレット端末で資料を確認できる環境を整備。

効果：**タブレット端末とクラウドとの連携で、現場での作業を大きく効率化**

「写真撮影」「図面参照」「メモ書き」をすべてタブレット端末に集約。作業環境がシンプルになり、手書きメモでの「紛失リスク」もなくなった。

社員のスケジュールを共有カレンダーで可視化

管理者が社員に確認することなくスケジュールを把握できるようになり、得意先からの作業依頼にもスムーズに対応できるようになった。

資料確認にかかる手間が激減、時間の有効活用が可能に

図面や見積書などの資料を社外から確認できるようになり、得意先からの緊急作業の依頼にも、帰社せず直行して対応できるようになった。

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（3） 鳥取県 建設業 その1

業種：建設業（上水道）

会社状況：売上3億5千万程度、従業員25人

社長（30歳代）は事業承継で伝統ある会社を引き継ぐ

母親が経理をしており手書き処理だったため、税理士と相談のうで会計ソフトを導入した次の段階として、現在 女子総務社員3名が担当する「Excelで二重・三重入力」の「紙→データ」の作業を一元化したい

業務の現状：

- ① 業務日報は手書き、ただしISO基準で「使用した建材、従業員、工事現場名」などが詳細に記載。この日報を「原価計算・勤怠管理等の元データ」とし、すべて手入力によるExcel転記。
- ② 取引先から届く請求書は、総務でいったんコピーを取り、現場職人に確認する。紙の回覧のため紛失・遅延等が発生し、支払業務に支障がでる。

デジタル化改革の進捗

- ① 二重・三重入力を避けるため業務統合ソフトを導入したいが、いちど社長が選んだソフトで失敗。そこで、社長が自分でKintoneで作成しようとしていた。
- ② 専門家より、建設業専用でカスタマイズ度合いが高く「その会社の業務に合わせた仕様」に対応できるソフトを紹介。現在、開発（カスタマイズ）段階で、社長から感謝されている。

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（4） 鳥取県 建設業 その2

業種向け特化のソフトを活用した。
株式会社Office Concierge「バレーナ」

各社にあわせてカスタマイズを徹底する。

日本企業にジャストフィットする

バレーナの3つの特徴



購入後にかかるのは、定額の月額費用のみ。
あとは追加費用一切不要でカスタマイズし放題。

導入時は専門スタッフが使い方を丁寧に指導。導入後もオンラインと電話などの直接対応により、とりにいるように迅速にサポートします。

標準システムを御社の業務フローやご希望に合わせてカスタマイズし、導入します。導入後も御社の状況に応じて継続的にバージョンアップできます。

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（5） 和歌山県 建設業 その1

業種：建設業

会社状況：創業60余年、人口12,000人の海沿いの街に会社がある

i-Constructionを内製化し生産性向上と人材育成に取り組む株式会社小森組の事例（YouTube動画あり）
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



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
「全日本クラウド実践大賞2023 近畿大会 最優秀賞」資料

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（6） 和歌山県 建設業 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
株式会社プロッ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

☆ 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（7） 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
工場現場と本社が離れているなど、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の加速により、人の対応はリッチとされる時代が訪れ、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（8） 製造業・建設業等

図面管理で活用できるAI、ただし図面を用いない製造業ももちろんある



出典：テクノア社パンフレットより

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（9） 製造業

検査工程業務を高速でまわしていくAI活用



生産量の確保が難しい原因として、厳しい品質管理が要求されており、検査工程の中に人海戦術に依存した部分が残っており急な増産対応が難しい状況がある。そこで、工場の検査員自身の手で識別したい不良などの特徴をAIに学習させることで「24時間全数検査」を実現した。

出典：アドダイス社サイト

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（10） 運輸業・物流業等

AIによる従業員の「見守り」 すべての人のWell-beingの実現を目指す「ResQAI」

アドダイス、
AI見守りで熱中症リスクをお知らせする、
ドライバー・倉庫作業員など
現場作業員のための労災防止サービスを、
トライプロと共に提供開始！

SoLoMoN

ソロモン・テクノロジーのAIスタートアップ、アドダイス ad dice

The advertisement features a blue background with a sun and clouds. On the right, a worker in a grey uniform and yellow hard hat is shown with a thermometer in their mouth. In the foreground, a smartwatch displays a temperature of 37.81°C and a smartphone shows a data interface. The text promotes an AI service for preventing heatstroke among field workers, developed in partnership with Tripro.

AIで
眠気を予測

眠気スコア

30分後に
眠気スコア
と酔予測!

バス、タクシー、トラック、航空、船舶等
運輸・配送業、倉庫業など
トライアル企業募集中

The advertisement shows a driver in a car with a large 'AI' graphic in the background. A line graph with data points (5.0, 5.2, 5.4, 5.5, 5.6) represents the sleepiness score. Below the graph, icons of various vehicles (bus, truck, train, plane, ship) are shown. The text indicates that the service is currently recruiting trial companies in the transportation and logistics sectors.

出典：アドダイス社サイト

6. IT活用・DX推進の取り組み事例（11） 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。