

2024年度「マナビDX Quest」 地域企業協働プログラム事例集(公開版)

2025年3月

目次(1/2)

非公開: 成果・企業情報ともに非公開

本事業の概要

.... P4

パターン①「デジタル化の可能性検討」 P16

- | | | |
|---------------------|------------------------|-----------------------|
| ① 株式会社文華堂 | ①6 株式会社C-PLANTS | ③1 株式会社亀山電機 |
| ② 株式会社よろずやサービス | ①7 株式会社アロバー | ③2 富士ダイス株式会社 |
| ③ 大信産業株式会社 | ①8 坂出商工会議所 | ③3 GOOD SWEEPER. 株式会社 |
| ④ 株式会社天満屋 | ①9 公益財団法人えひめ東予産業創造センター | ③4 株式会社プリバテック |
| ⑤ 株式会社メイク | ②0 マルニ食品株式会社 | |
| ⑥ 田中精密工業株式会社 | ②1 ゴリラガードギャランティ株式会社 | |
| ⑦ 株式会社フェイス | ②2 小坂工務店 | |
| ⑧ 有限会社西部トラベル | ②3 株式会社阿部玩具 | |
| ⑨ 株式会社hakkai | ②4 株式会社愛工舎 | |
| ⑩ 株式会社シャトレ・ゼリゾート八ヶ岳 | ②5 株式会社坂田酒販 | |
| ⑪ 株式会社アルプス | ②6 株式会社公清企業 | |
| ⑫ 株式会社アンサー・ノックス | ②7 株式会社マツオ | |
| ⑬ 株式会社伊藤組 | ②8 株式会社上田商会 | |
| ⑭ 檜原工業株式会社 | ②9 株式会社残間金属工業 | |
| ⑮ 西野金陵株式会社 | ③0 株式会社松本鐵工所 | |

目次(2/2)

非公開：成果・企業情報ともに非公開

パターン②「データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証」・・・P80

- | | | |
|--|--------------------------------|--------------------------|
| 35 <u>TopoLogic株式会社</u> | 49 <u>(有) モメンタムファクトリー・Orii</u> | 63 <u>ミズタニバルブ工業株式会社</u> |
| 36 <u>株式会社Zene</u> | 50 <u>株式会社宮商</u> | 64 <u>株式会社都築産業</u> |
| 37 <u>株式会社Zene</u> | 51 <u>株式会社コラリアルチザンジャパン</u> | 65 <u>株式会社堀商店</u> |
| 38 <u>株式会社みんせつ</u> | 52 <u>エヌ・エス・エス株式会社</u> | 66 <u>株式会社共栄商会</u> |
| 39 <u>株式会社みんせつ</u> | 53 <u>株式会社竹内電設</u> | 67 <u>株式会社マツオ</u> |
| 40 <u>株式会社JIYU Laboratories</u> | 54 <u>株式会社保坂組</u> | 68 <u>株式会社砂子組</u> |
| 41 <u>株式会社EXIDEA</u> | 55 <u>株式会社加賀田組</u> | 69 <u>鹿島建設株式会社 北海道支店</u> |
| 42 <u>株式会社EXIDEA</u> | 56 <u>ペダル株式会社</u> | 70 <u>協栄工業株式会社</u> |
| 43 <u>有限会社備後レポート社</u> | 57 <u>株式会社サニーサイド</u> | 71 <u>株式会社OCC</u> |
| 44 <u>富士フイルムビジネスイノベーション
ジャパン(株) 広島支社</u> | 58 <u>一般社団法人まちくる仙台</u> | 72 <u>株式会社前川製作所</u> |
| 45 <u>キチナングループ株式会社</u> | 59 <u>お茶の井ヶ田株式会社</u> | 73 <u>富士甚醤油株式会社</u> |
| 46 <u>スギヨ 株式会社</u> | 60 <u>株式会社サイコー</u> | 74 <u>アイム電機工業株式会社</u> |
| 47 <u>株式会社ミヤモリ</u> | 61 <u>株式会社水甚</u> | 75 <u>株式会社システムソフト</u> |
| 48 <u>(有) モメンタムファクトリー・Orii</u> | 62 <u>有限会社舩坂酒造店</u> | 76 <u>株式会社大建</u> |

目次(2/2)

非公開 : 成果・企業情報ともに非公開

パターン③「データ・デジタル技術を用いた新規事業検討」 P171

- 77 山西水産株式会社
- 78 株式会社Turn
- 79 株式会社カワイ精工
- 80 株式会社トップカルチャー
- 81 株式会社 清月記
- 82 株式会社伊具緑化
- 83 株式会社コーエー・テック
- 84 株式会社コラリアルチザンジャパン

パターン①.5「デジタル化の可能性検討・部分的なデータ分析」 P190

- 85 株式会社濱田屋商店
- 86 有限会社津野田ゴム加工所
- 87 株式会社旭製作所
- 88 株式会社琉球新報開発
- 89 株式会社オービジョン
- 90 株式会社ソーア
- 91 株式会社新福(宮崎ライオンズホテル)
- 92 イカリ消毒沖縄株式会社

本事業の概要

事業の背景

生成AI等の最新技術の利活用などデジタル化は不可逆的に進展している中で、各国ではデジタル投資が加速。地域企業が、今後も地域経済を支える主体であり続けるためには、自らの経営課題や事業環境の変化に合わせてDXによる業務・ビジネスモデルの変革を実行することが重要

そのためには、DX推進の担い手となるデジタル人材の育成・確保が必要不可欠であるが、現状では、デジタル人材が質・量ともに不足していることに加え、都市圏への偏在も課題となっている。

こうした課題解決に向けて、経済産業省では、令和4年度において、地域の企業のDXを加速させるために必要なデジタル人材を育成・確保する「デジタル人材育成プラットフォーム」を構築。3年目となる令和6年度は、デジタル人材が実践的なデジタル実装能力を磨くため、地域企業の現場で実際の課題解決に取り組むプログラム(地域企業協働プログラム)を10の事業者が提供する実証事業を実施



取り組みの内容



過去3年間に亘って取り組んだAI Quest事業を基に、DXへとテーマを拡大して本年度は3年目となる取り組みを実施

2019
年度

中小企業のAI活用におけるニーズを調査し優先的に導入を進めるべき業種・工程 (以下、「優先領域」) を明確化

2023
年度

プログラム内容を充実・規模を拡大して「デジタル人材」の育成やコミュニティ形成を実施するとともに、地域の中小企業とネットワークを持つ「地域ハブ団体」とより密に連携

DXについて様々な検討状況にある82社の企業にご参加頂き、中小企業と育成した人材が協働して課題解決にあたる「地域企業協働プログラム」を実施

2022年度の成果は、公開済の事例集をご参照

[Results_of_Collaborations_with_Companies_2023.pdf](#)

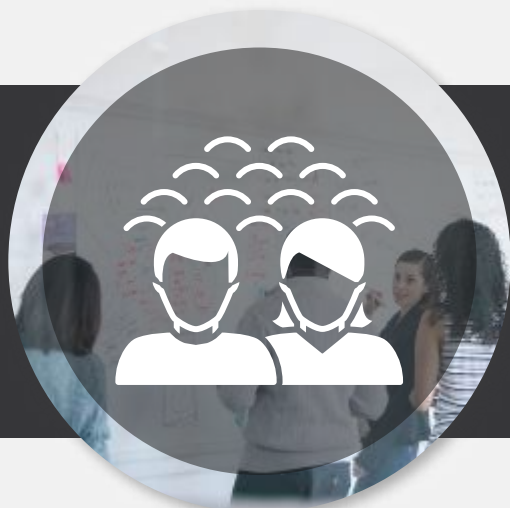
2024
年度

今年度の「地域企業協働プログラム」では、地域ハブ団体による主体的なプログラム設計・運営を推進し、10種類の多様なプログラムを提供

地域の中小企業87社 (93案件¹) と、マナビDX QuestのPBLを修了 (原則) した受講生が協働し、DXに関する様々な課題解決にあたった

1. 非公開案件を含む

地域企業協働プログラムの概要



受講生と、企業が協働し、
実際の課題解決に取り組むプログラム



期間

主として2024年11月～2025年1月の間の約2ヶ月間



参加要件

2024年度第1タームのマナビDX QuestのPBL修了者 / 過年度のマナビDX Quest修了者
・ 一部プログラムでは、上記以外の参加要件も設定



実施内容

企業のDX導入状況に応じて、「今後のDX推進に向けたプランを具体化したい」といった課題解決から、デジタル活用の有用性検証やDXビジネス変革検討 等のパターンを予定



受講生と 企業の役割分担

受講生: デジタル関連の知見やスキルを元に、DX変革を主体的に推進
企業: 議論やデータ提供を通じて、受講生と共にDX変革を推進

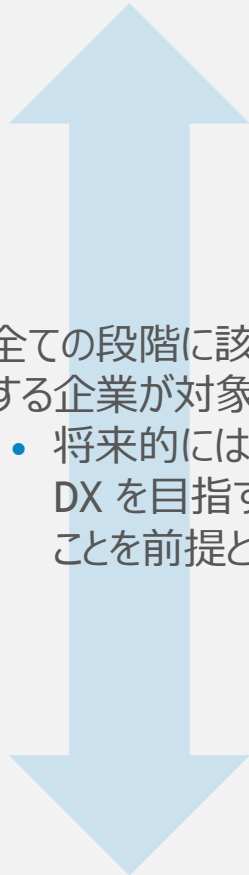
デジタル化の状況を問わず最終的にDXを目指す企業をお受入れ

協働プログラムの対象企業

デジタルトランスフォーメーション
(Digital Transformation)
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

デジタルイゼーション
(Digitalization)
個別の業務・製造プロセスのデジタル化

デジタイゼーション
(Digitization)
アナログ・物理データのデジタルデータ化



全ての段階に該当
する企業が対象

- 将来的には
DX を目指す
ことを前提とする

具体的には、4つの段階の企業 (93企業・96案件) を受け入れ、段階別にゴールを設定

協働プログラムの対象企業

	パターン① デジタル化の可能性検討	パターン1.5 デジタル化の可能性検討・ 部分的なデータ分析	パターン② データ分析を通じた データ・デジタル技術の 活用可能性の設計/ 初期的な検証	モデル・システムの 実装・運用	パターン③ データ・デジタル技術を用いた新規事業検討
企業の デジタル化 の状態	デジタル化にこれから取り組みたい 何からどう進めるべきかを検討し、 具体的なアクションに移していきたい	デジタル化に向けた構想を ブラッシュアップしたい 保有データの有効性を確認 しつつ、ロードマップを具体化 したい 活用可能なデータがある場合は、 その一部を使って、分析や活用 方法を試行したい	デジタル化の構想/テーマが 決まっており、データがゼロでは ない 今後のプロジェクトの具体化 (取組み判断含む) や初期的な 検証 (PoC) を実施したい	モデルやシステムは構築・ 検証済みであり、実装・運用 していきたい 対象外 企業と受講生間の合意があれば、 終了後に継続実施も可能	デジタル化の取組みは一定 進んでおり、それらを活用した 新しいビジネスモデルを創出 したい
2か月間で 取り組む ことの イメージ	DXへの意識醸成支援 DXの推進計画の策定 ・現状把握・課題特定 ・打ち手の検討 ・DX導入・展開計画の 策定	保有するデータの有効性検証 ・活用可能な場合はデータを 基にした打ち手の具体化 ・不足する場合は取得方法の 検討 DX推進ロードマップの具体化	DX施策具体化・効果検証 ・今後の取組み方針の検討/ 計画策定 ・PoCの実施 (モデル開発 等) ・本番実装・運用・展開計画 の作成 等	システムの開発・運用・改善 ・システム実装のための運用 環境の構築・整備 ・既に運用しているシステム・ モデルの改善	新たなビジネスの計画検討 ・新事業アイデアのブレスト/ 評価 ・実現までのロードマップの 策定
各段階の 案件数	34案件	8案件	43案件		8案件

参加企業の受け入れ要件



事業・段階別のゴールへの理解

- あくまで「学び合い」を目的とした事業であり、必ずしも何らかの成果物が伴うものではない
- 企業のDXの状況に応じて2か月間で達成できるゴールが異なる



経営者の巻き込み、主体的な検討

- 経営者・各部署の担当者の局所での議論への参加
- 受け身ではなく、主体的な議論へのご参加



事業体制への理解

- オンライン・完全リモートでの対応
- 平日夜 (19時～) または休日における、週1時間の打ち合わせ実施
- Slackでの質疑応答への対応

各地の中小企業と
ネットワークを持つ
地域ハブ団体と連携し、
多様な案件を開拓

地域ハブ団体による面談・
左記の要件確認を踏まえて、
事務局で参加可否を判断

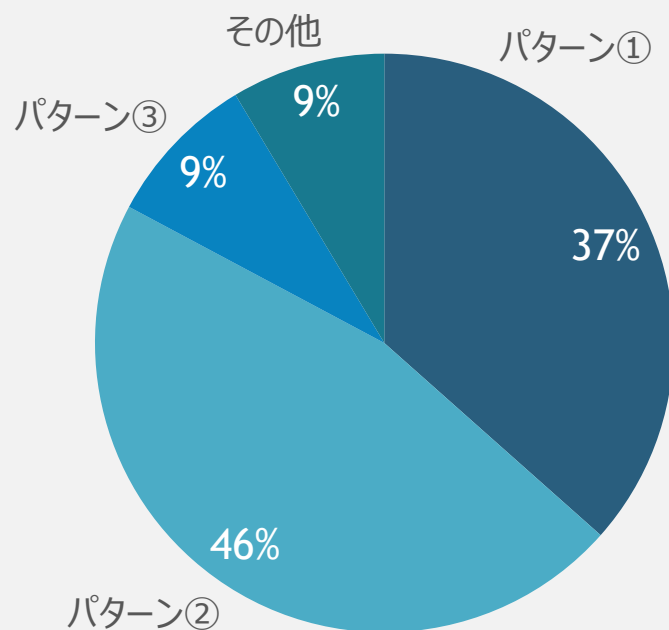
参考) 中小企業とネットワークを持つ「地域ハブ団体」10社と連携し、多様な案件を開拓

地域ハブ団体一覧

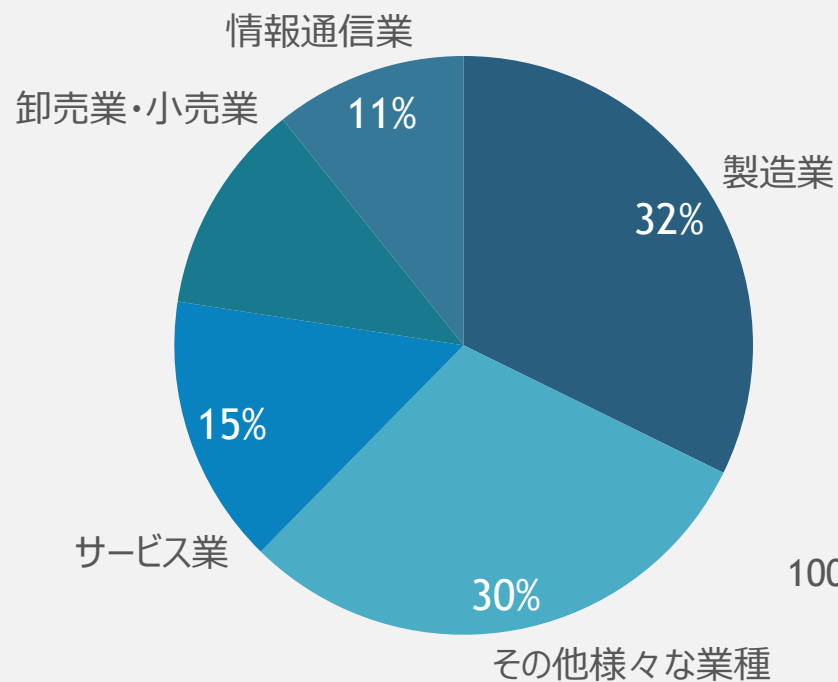
No	地域ハブ団体名	ブロック	事業の実施地域
1	株式会社道銀地域総合研究所	北海道	北海道
2	株式会社ミヤックス	東北	宮城県
3	デロイト トーマツ リスクアドバイザリー株式会社	関東	新潟県、長野県
4	株式会社SIGNATE	関東	東京都
5	株式会社十六総合研究所	中部	愛知県、岐阜県、三重県
6	ジェック経営コンサルタント	北陸	富山県、石川県
7	株式会社YMFG ZONEプランニング	中国	鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県
8	株式会社パソナJOBHUB	四国	愛媛県松山市及び香川県高松市・仲多度郡琴平町
9	有限責任監査法人トーマツ	九州	福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、 鹿児島県、沖縄県
10	独立行政法人国立高等専門学校機構		福岡県、佐賀県、長崎県、大分県、熊本県、宮崎県、 鹿児島県

2023年度協働プログラム参加企業 概要

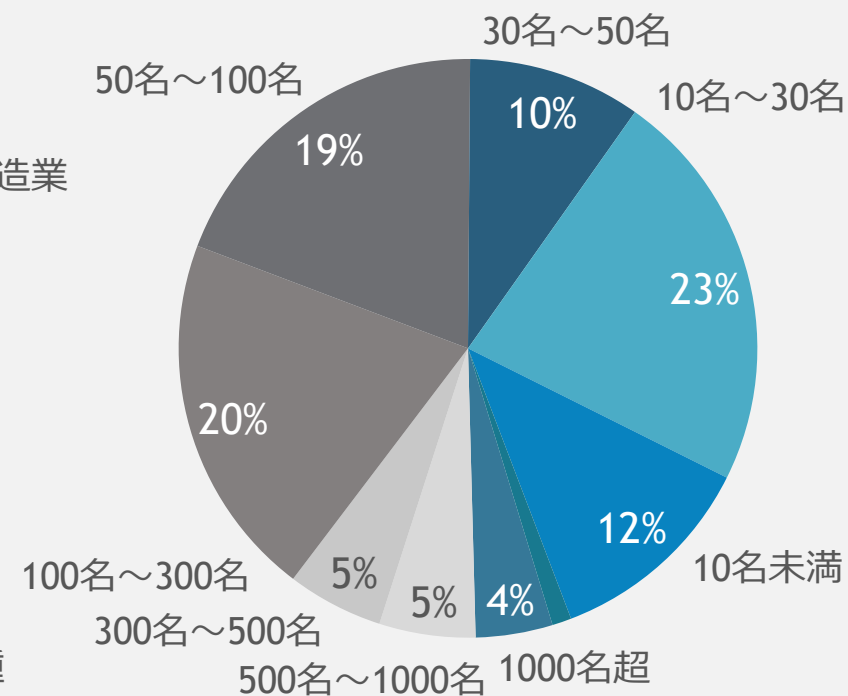
パターン別



業種別



企業規模



参加企業および実施内容の概要 (1/4)

#	企業名	業種	所在	地域ハブ団体	実施テーマ
①	株式会社文華堂	サービス業	広島県	YMZOP	従業員の力を最大限に引き出せる環境づくり、組織全体の活性化
②	株式会社よろずやサービス	サービス業	島根県		手作業で管理している業務のデジタル化及び案件進捗状況の可視化
③	大信産業株式会社	卸売業・小売業	広島県		課題を洗い出しDXに向けたロードマップを策定したい
④	株式会社天満屋	卸売業・小売業	岡山県		生産性ある時間を確保するため業務を効率化したい
⑤	株式会社メイク	運輸業・郵便業	広島県		属人化の解消や、倉庫管理の効率化
⑥	田中精密工業 (株)	製造業	富山県	ジェック経営コンサルタント	管理部DX推進に向けたロードマップの策定
⑦	(株) フェイス	サービス業	富山県		生活支援事業のデジタル化推進のロードマップ構築
⑧	(有) 西部トラベル	生活関連サービス業・ 娯楽業	富山県		受注率向上・業務効率化に向けたDX推進 ロードマップの策定
⑨	株式会社hakkai	製造業	新潟県	デロイト トーマツ リスクアドバイザリー 合同会社	製造現場DX推進のロードマップ策定と実行サポート
⑩	株式会社シャトレ・ゼリゾートハケ岳	宿泊業・飲食サービス業	山梨県		顧客満足向上に向けた接遇デジタル化の検討
⑪	株式会社アルプス	サービス業	山梨県		店舗運営の属人化解消検討
⑫	株式会社アンサー・ノックス	サービス業	山梨県		DXロードマップの策定
⑬	株式会社伊藤組	建設業	新潟県		Microsoft365を活用した建設業バックオフィス業務DXの検討
⑭	榎原工業株式会社	製造業	香川県	株式会社パソナ JOBHUB	紙ベースの情報伝達からの脱却・業務の効率化
⑮	西野金陵株式会社	食品製造業	香川県		データの活用で管理業務・生産販売を効率的に。※ 金陵の郷 (日本酒) としての参加
⑯	有限会社シーブランド	生活関連サービス業・ 娯楽業	愛媛県		【デジタルツール導入に向けたロードマップ作成】顧客とのコミュニケーション方法におけるDX化
⑰	株式会社アロバー	卸売業・小売業	香川県		業務オペレーション・顧客情報のデータベース化で顧客サービスの向上を。
⑱	坂出商工会議所	公益法人	香川県		データの活用で会員企業へ効果的はサービス提供を。
⑲	公益財団法人 えひめ東予産業創造センター	公益法人	愛媛県		情報のデジタル化で社内業務の効率化・長期的な企業成長支援を。
⑳	マルニ食品株式会社	製造業	宮城県	株式会社ミヤックス	マルニ食品デジタル化計画! デジタル化検証、ロードマップの作成で検討中
㉑	ゴリラガードギャランティ株式会社	サービス業	宮城県		社内のデジタル化検証
㉒	小坂工務店	卸売業・小売業	青森県		デジタル化検証
㉓	株式会社阿部玩具	卸売業・小売業	山形県		

凡例: ● パターン①「デジタル化の可能性検討」、● パターン②「データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証」、● パターン③「データ・デジタル技術を用いた新規事業検討」
● パターン1.5「その他」

参加企業および実施内容の概要 (2/4)

#	企業名	業種	所在	地域ハブ団体	実施テーマ
24	株式会社愛工舎	製造業	岐阜県	十六総研	【IT推進プロジェクトの推進活動の再開】DX推進のためのロードマップの作成
25	株式会社坂田酒販	卸売業・小売業	愛知県		【会社を持続的に発展させるためのDXを通じた生産性の向上と業務効率化の道筋づくり】
26	株式会社公清企業	産業廃棄物処理・環境測定分析業	北海道	道銀地域総合研究所	DX全体戦略における現状課題の抽出
27	株式会社マツオ	製造業	北海道		物流環境の省力化と効率化を目指すDXプランの検討
28	株式会社上田商会	製造業	北海道		次の100年を担う新事業構想の検討
29	株式会社残間金属工業	製造業	北海道		製造工程の見える化に向けたデータ分析とデジタル運用に向けた計画検討
30	株式会社松本鐵工所	産業機械製造・保守・加工、設置	北海道		受発注から製造におけるデジタルを活用した一連管理によるDXロードマップの構築
31	株式会社 亀山電機	製造業	長崎県	北九州高専	情報の共有化、見える化の実現から分析、戦略へ
32	富士タイス株式会社	製造業	福岡県		ロボットシステムインテグレート人財育成
33	GOOD SWEEPER. 株式会社	生活関連サービス業・娯楽業	福岡県		業務のペーパーレス化・業務の効率化
34	株式会社プリバテック	情報通信業	福岡県		社内業務の効率化に向けたDX推進とセキュアな仕組み作りの構築
35	TopoLogic株式会社	製造業	東京都	SIGNATE	半導体磁性素材データの可視化・分析システムの構築・検証とAIによる最適条件の予測
36	株式会社Zene	情報通信業	東京都		ゲノム情報の利活用に向けた新しい知見やインサイトの発掘
37	株式会社Zene	情報通信業	東京都		ゲノム解析サービスが医療費の最適化に寄与することの証明
38	株式会社みんせつ	情報通信業	東京都		上場企業向けIRサービス運営における業務効率改善を目指した社内データベースの構築・検証
39	株式会社みんせつ	情報通信業	東京都		機関投資家向けサービス提供におけるユーザー体験向上を目指した各種プロセスの自動化検証
40	株式会社JIYU Laboratories	情報通信業	東京都		国家資格者のレコメンドエンジン開発のPoC
41	株式会社EXIDEA	情報通信業	東京都		生成AIによるマーケティング業務のDX化検証
42	株式会社EXIDEA	情報通信業	東京都		webメディア運営事業における社内業務効率化検証
43	有限会社備後レポート社	サービス業	広島県	YMZOP	データ分析を通じて情報発信を高度化したい
44	富士フイルムビジネスソリューション ジャパン (株) 広島支社	サービス業	広島県		自社におけるビッグデータの活用手法を検討したい
45	キチナグループ株式会社	運輸業・郵便業	山口県		目標未達部門の事業データ分析、改善策の検討

凡例: ● パターン①「デジタル化の可能性検討」、● パターン②「データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証」、● パターン③「データ・デジタル技術を用いた新規事業検討」、● パターン1.5「その他」

参加企業および実施内容の概要 (3/4)

#	企業名	業種	所在	地域ハブ団体	実施テーマ
46	スギヨ (株)	製造業	石川県	ジエック経営コンサルタント	在庫管理の適正化に向けた、副原料の在庫見える化と適正在庫の予測
47	(株) ミヤモリ	製造業	富山県		過去の不具合データの分析を通じた品質強化の道筋構築
48	(有) モメンタムファクトリー・Orii	製造業	富山県		クラフトデータを活用した新商品開発の可能性の予測
49	(有) モメンタムファクトリー・Orii	製造業	富山県		バーチャル展示場の更なる進化の可能性の設計
50	(株) 宮商	卸売業・小売業	富山県		マクロ関連データを活用した業務の効率化、需要予測の検証
51	(株) コラリアルチザンジャパン	宿泊業・飲食サービス業	富山県		“職人に弟子入りできる宿” のデータ分析と未来予測
52	エヌ・エス・エス株式会社	製造業	新潟県	デロイト トーマツ リスクアドバイザリー 合同会社	自動スケジューラーによる多品種小ロット生産の効率化と高生産性化の検討
53	株式会社竹内電設	建設業	新潟県		生成AIを活用した電気設備設計と見積もり支援システムの検討
54	株式会社保坂組	建設業	新潟県		工事書類作成業務の生成AI活用の検討
55	株式会社加賀田組	建設業	新潟県		全体最適なポータルサイトの構築検討
56	ペダル株式会社	情報通信業	香川県	株式会社パソナ JOBHUB	顧客データの活用で有効的な営業を。
57	株式会社サニーサイド	複合サービス事業	香川県		データの活用で効率的・各日な生産販売スケジュール把握を目指す
58	一般社団法人まちくる仙台	サービス業	宮城県	株式会社ミヤックス	商店街活性化を目的とした人流データの活用
59	お茶の井ヶ田株式会社	卸売業・小売業	宮城県		アプリの顧客データと購買データの連携によるマーケティングの基盤づくりPOC
60	SKホールディングス	運輸業・郵便業	宮城県		ゴミの回収に関する取組で検討中
61	株式会社水甚	製造業	岐阜県	十六総研	【売上データの一元管理自動化の実証及び受注数予測AIモデルの構築】
62	有限会社船坂酒造店	製造業	岐阜県		【自社の実績データや外部データ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証】
63	ミズタニバルブ工業株式会社	製造業	岐阜県		【自社が持つデータからスケジューラー機能の自動化を目指し、ロジックの組み立て及び設計・モデルの検証】
64	株式会社都築産業	製造業	岐阜県		【既存データを活用した設計から発注までの業務の効率化】
65	株式会社堀商店	卸売業・小売業	愛知県		【当社の受発注・在庫データを活用した滞留商品が顕在化するモデルの構築】 (例: 実装までのロードマップ作成、場合によってはプロトタイプ作成等)
66	株式会社共栄商会	卸売業・小売業	三重県		【当社の受発注・在庫データを活用した在庫の適正化を促すモデルの構築・営業データを活用した見える化の構築】
67	株式会社マツオ	製造業	北海道	道銀地域総合研究所	製造管理における、受発注と連動した省カフローの構築
68	株式会社砂子組	建設業	北海道		グループ内での知見や情報の共有による価値の創出とその活用による情報発信の検討
69	鹿島建設株式会社 北海道支店	建設業	北海道		地域企業連携のためのデータベースUIの見直しと省力化

凡例: ● パターン①「デジタル化の可能性検討」、● パターン②「データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証」、● パターン③「データ・デジタル技術を用いた新規事業検討」
● パターン1.5「その他」

参加企業および実施内容の概要 (4/4)

#	企業名	業種	所在	地域ハブ団体	実施テーマ
70	協栄工業株式会社	建設業	大分県	有限責任監査法人 トーマツ	社員の成長が顧客提供価値を向上させる？！社員が成長するDXへ挑戦！！
71	株式会社OCC	製造業	福岡県	北九州高専	光パルス試験 (OTDR) データの自動判定処理
72	株式会社前川製作所	製造業	福岡県		デジタル化による業務改革推進
73	富士醤油株式会社	製造業	大分県		資材管理業務の時短化
74	アイム電機工業株式会社	製造業	福岡県		機械加工機の日報のペーパーレス化と稼働状態の見える化
75	株式会社システムソフト	情報通信業	福岡県		ナレッジマネジメント
76	株式会社 大建	学術研究・専門/ 技術サービス業	福岡県		人財育成ロードマップ
77	山西水産株式会社	水産加工業	山口県	YMZOP	水産×DXにより新しいビジネスを生み出したい
78	株式会社Turn	医療・福祉	広島県		ITにより障害者が活躍できる新規事業を実現したい
79	株式会社カワイ精工	製造業	新潟県	デロイト トーマツ リスク アドバイザリー合同会社	新規IT事業のロードマップ策定
80	株式会社トップカルチャー	卸売業・小売業	新潟県		書籍ECの事業設計と構築
81	株式会社 清月記	サービス業	宮城県	株式会社ミヤックス	新規事業の検証
82	株式会社伊具緑化	建設業	宮城県		
83	株式会社コーイー・テック	製造業	愛知県	十六総研	【既存事業の技術を活かし、DXによる新事業発掘に向けた効果的なアプローチ及び具体的な取り組みに向けたロードマップの整理】
84	(株) コレアルチザンジャパン	宿泊業・飲食サービス業	富山県	ジェック経営コンサルタント	"職人に弟子入りできる宿" のデータ分析と未来予測【地域巻き込み】
85	株式会社濱田屋商店	製造業	長崎県	有限責任監査法人 トーマツ	製品見積りのデータ活用による業務の合理化
86	有限会社津野田ゴム加工所	製造業	長崎県		製品見積りのデータ活用による業務迅速化
87	株式会社旭製作所	製造業	熊本県		受注事務周りの効率化・進捗状況の一元管理
88	株式会社琉球新報開発	サービス業	沖縄県		データ活用によるマーケティング及び顧客支援
89	株式会社オービジョン	サービス業	鹿児島県		①顧客の問い合わせメールに対する自動回答案の作成 ②顧客の分類と販売予測
90	株式会社ソアー	サービス業	佐賀県		データ分析と自動化の可能性を探る
91	株式会社新福 (宮崎ライオンズホテル)	宿泊業・飲食サービス業	宮崎県		Web巡回による宿泊者増減に影響するイベント情報の収集・動的価格調整、ホテル業務全般の効率化、ホテルシステムの活用
92	イカリ消毒沖縄株式会社	学術研究・専門/ 技術サービス業	沖縄県		①内部業務全体のデータ連携の強化 (中期的な改善に向けたロードマップ策定)、 ②床下の衛生状況を確認するためのリモート検査 (ドローンやロボット等検討)

凡例: ● パターン①「デジタル化の可能性検討」、● パターン②「データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証」、● パターン③「データ・デジタル技術を用いた新規事業検討」
● パターン1.5「その他」

パターン①

「デジタル化の可能性検討」の取り組み事例

「デジタル化構想・設計段階」の取り組み内容



企業の状態

- DXへの取組み意欲が高い
- 何からどう進めるべきかを検討し、具体的なアクションに移していきたい



本段階で目指すゴール

- デジタル/DX について、社内の理解が醸成されている
- 課題・構想を整理し、デジタル技術/データを活用して解決が出来る可能性のあるテーマ候補が見えている
- 上記を踏まえて、企業が取べきネクストアクションやロードマップが描かれている

参加企業および実施内容の概要 -パターン① (1/2)

#	企業名	業種	所在	地域ハブ団体	実施テーマ
①	株式会社文華堂	サービス業	広島県	YMZOP	社内改善提案の活性化
②	株式会社よろずやサービス	サービス業	島根県		業務工程の可視化に取り組みたい
③	大信産業株式会社	卸売業・小売業	広島県		将来の地域の変化に即したDXロードマップの策定
④	株式会社天満屋	卸売業・小売業	岡山県		業務の効率化とDXの推進
⑤	株式会社メイク	運輸業・郵便業	広島県		Kintone (基幹システム) の導入展開
⑥	田中精密工業 (株)	製造業	富山県	ジェック経営コンサルタント	人事データを活用した人材マネジメント施策の検討
⑦	(株) フェイス	サービス業	富山県		生活支援事業のデジタル化推進のロードマップ構築
⑧	(有) 西部トラベル	生活関連サービス業・ 娯楽業	富山県		生成AIを活用したSNSマーケティング
⑨	株式会社hakkai	製造業	新潟県	デロイト トーマツ リスクアドバイザリー 合同会社	品質記録・管理のデジタル化推進に向けた取り組み
⑩	株式会社シャトレ・ゼリゾート八ヶ岳	宿泊業・飲食サービス業	山梨県		顧客満足向上に向けた接遇デジタル化の検討
⑪	株式会社アルプス	サービス業	山梨県		パーキングエリア (PA) 店舗運営の属人化解消検討
⑫	株式会社アンサー・ノックス	サービス業	山梨県		業務のデジタル化可能性検討
⑬	株式会社伊藤組	建設業	新潟県		Microsoft365を活用した建設業バックオフィス業務DXの検討
⑭	檜原工業株式会社	製造業	香川県	株式会社パソナ JOBHUB	製造工程における進捗の見える化及びマーケティング構想
⑮	西野金陵株式会社	食品製造業	香川県		事業展開/新規事業創出を産む人手の確保に向けた、IT化ロードマップ作成と、受注計上/在庫集計/出荷業務の省力化を実現する業務再設計の提案
⑯	有限会社シーブランツ	生活関連サービス業・ 娯楽業	愛媛県		「緑を増やす」JC-PLANTS様周知・集客プランの検討
⑰	株式会社アロバー	卸売業・小売業	香川県		社内用のデジタルマニュアルを作りたい
⑱	坂出商工会議所	公益法人	香川県		地域DXに発展可能な業務・情報管理基盤構築
⑲	公益財団法人 えひめ東予産業創造センター	公益法人	愛媛県	株式会社ミヤックス	イベント出展企業・来場者情報の管理
⑳	マルニ食品株式会社	製造業	宮城県		製造をスケールできる全社体制の整備
㉑	ゴリラガードギャランティ株式会社	サービス業	宮城県		勤怠・給与・請求書作成の改善
㉒	小坂工務店	卸売業・小売業	青森県		"全社最適のDX" に向けた取り組み検討プロジェクト
㉓	株式会社阿部玩具	卸売業・小売業	山形県		強みを活かすためのデータ基盤づくり

参加企業および実施内容の概要 -パターン① (2/2)

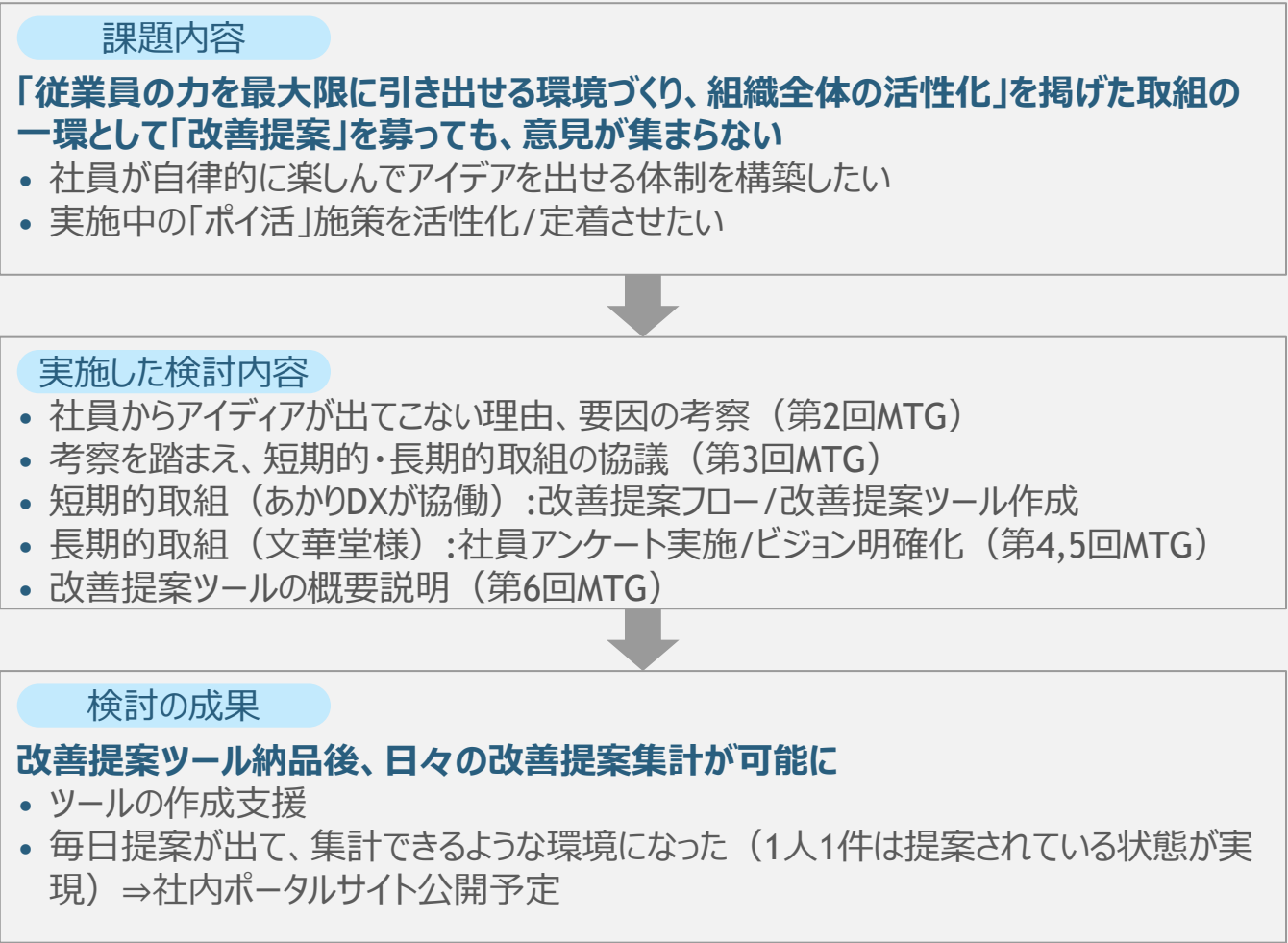
#	企業名	業種	所在	地域ハブ団体	実施テーマ
24	株式会社愛工舎	製造業	岐阜県	十六総研	DX推進ロードマップの作成
25	株式会社坂田酒販	卸売業・小売業	愛知県		Web受発注・販売システムの利用者数の向上を目指す
26	株式会社公清企業	産業廃棄物処理・ 環境測定分析業	北海道	道銀地域総合研究所	全社DXに向けたビジネスソリューション再構築と戦略的ロードマップスモールスタートで切り開く未来 ～営業DXを成功の起点に全社へ拡大する挑戦～
27	株式会社マツオ	製造業	北海道		物流環境の省力化と効率化を目指す DX プランの検討
28	株式会社上田商会	製造業	北海道		次の100年を担う新事業構想の検討
29	株式会社残間金属工業	製造業	北海道		製造工程の見える化に向けたデータ分析とデジタル運用に向けた計画検討
30	株式会社松本鐵工所	産業機械製造・保守・ 加工、設置	北海道		受発注から製造におけるデジタルを活用した一連管理によるDXロードマップの構築
31	株式会社 亀山電機	製造業	長崎県	北九州高専	情報の共有化、見える化の実現から分析、戦略へ
32	富士タイス株式会社	製造業	福岡県		ロボットシステムインテグレーション人財育成計画策定
33	GOOD SWEEPER. 株式会社	生活関連サービス業・ 娯楽業	福岡県		業務効率化の支援
34	株式会社プリバテック	情報通信業	福岡県		社内業務の効率化に向けDX推進とセキュアな仕組み作り

株式会社文華堂(印刷業) の取組み事例：社内改善提案の活性化

参加者

企業 	社名	株式会社文華堂
	業種	印刷業
	事業概要	印刷（名刺、オフセット、オンデマンド）、印章作成、家系図製作、企画、デザイン、DX推進
	所在地 (都道府県)	広島県
	提供データ 種類	ー
参加した受講生の概要 	チーム名	あかりDX
	チーム人数	オム・PB・はち・ぴあの・ひろろ matsu 6名
	スキル・PR	地域協働初参加5名、経験者1名 営業、社労士、システム開発、金融業、CAD製作、バックオフィス業務に従事していた（アナログ時代の苦労をよく知る）人生経験豊かなメンバー
	進める中で工夫したこと	ヒアリングした状況から推測できる原因を、メンバーそれぞれの実体験から整理して解決策をご提案しました。

実施概要

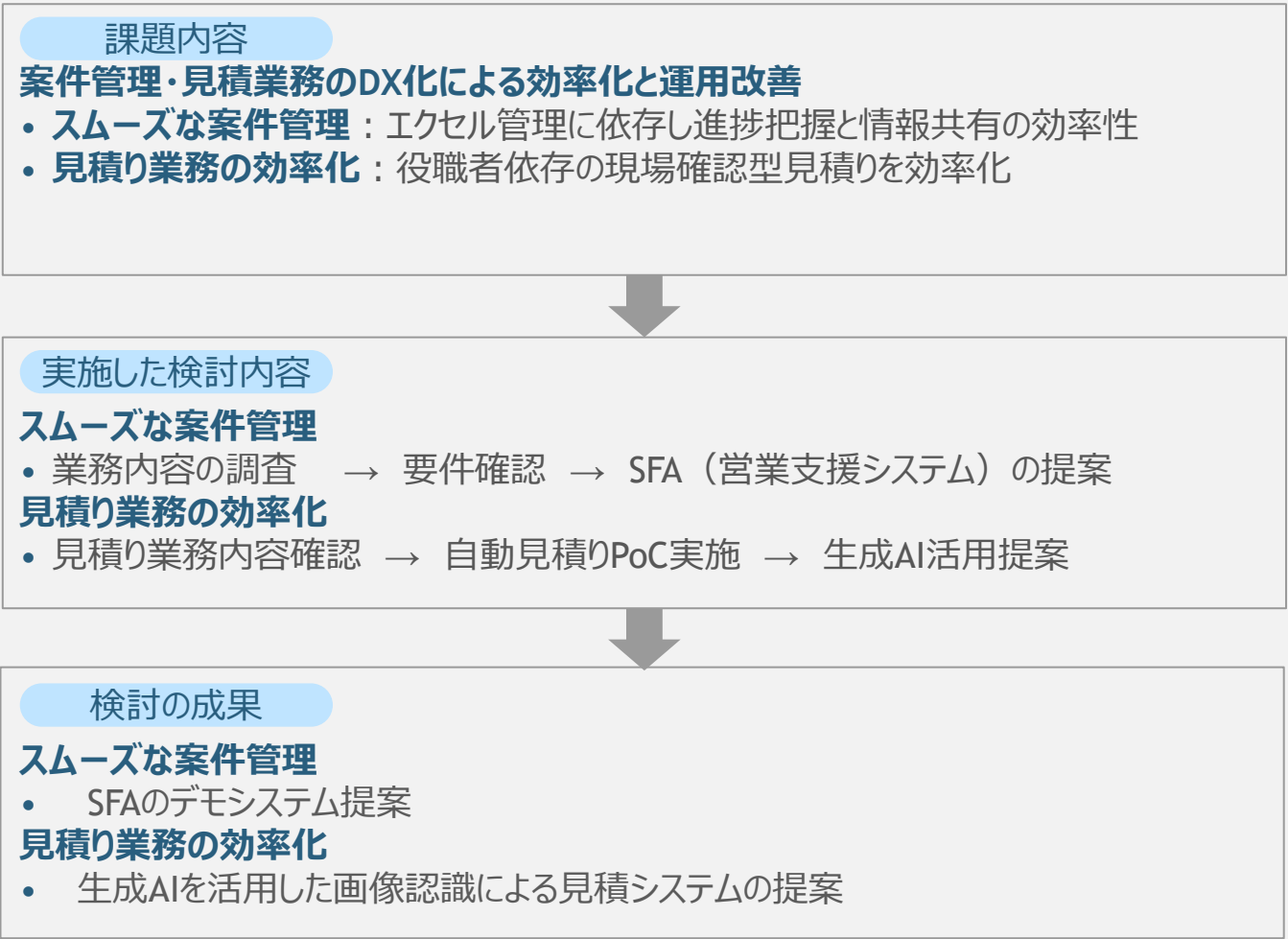


株式会社よろずやサービス(サービス業) の取り組み事例：業務行程の可視化に取り組みたい

参加者

企業	社名	株式会社よろずやサービス
	業種	サービス業
	事業概要	住宅建築・修繕、クリーニングほか、生活関連の様々なサービスを展開
	所在地 (都道府県)	島根県出雲市
	提供データ 種類	－
		
参加した 受講生の 概要	チーム名	えんむすびAIサポート
	チーム人数	6名
	スキル・PR	DXやAIのスキルから企業経営 まで、幅広い知識を持つチーム
	進める中で 工夫したこと	コミュニケーションを重視し、毎週 1回のチームミーティングを実施

実施概要



大信産業株式会社(卸売業)の取組み事例： 将来の地域の変化に即したDXロードマップの策定

参加者

企業 TAISHIN GREEN DOCTOR	社名	大信産業株式会社
	業種	卸売業
	事業概要	緑を育て 緑を守る技術者集団 (GREEN DOCTOR)として食糧の安定生産 と環境の創造・維持に奉仕
	所在地 (都道府県)	広島県尾道市
	提供データ 種類	FAX、紙帳簿 Excelデータ(受注簿など)
参加した受講生の概要	チーム名	Clear Vision
	チーム人数	5人
	スキル・PR	できるだけDX前の状態の不安など理解し、それを和らげ次へ進むことが出来るようにしていきたいです。
	進める中で工夫したこと	単なるデジタル技術やソリューションの提供ではなく社内変革につながる手法や考え方、経験をしていただくように拙いながらも工夫しました

実施概要

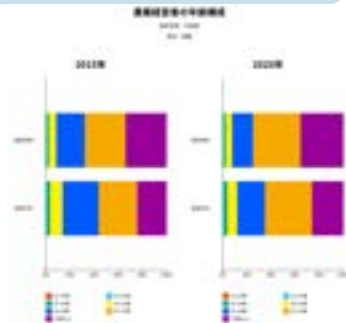
課題内容 ヒアリング・訪問、サンプル紹介への反応を元にした課題、変化を必要とする理由の発掘 - 農業生産者の環境の変化 高齢化による小規模農家の大量離農が想定され、それへの対応が求められるのでは？ - 将来の人材である地元若年層に関する環境 進めたい高度な技術提案に見合った人材が確保できなくなる、なっている 変化の必要性を明確にし、ロードマップ策定・施策の検討を進める
実施した検討内容 現状を把握するための現地調査・変化に必要なツールのサンプル紹介 - 現地の業務など調査を実施 現状のFAX、紙を主体とした業務の確認、まずは業務をフローとして見えるようにし、それを元にしたボトルネックなどの提案、実務者の巻き込みを提案 - 業務フローの作成・RPA(Power Automate Desktop)のサンプルを体験 業務自動化・効率化のためのツールを提案、サンプルの動作などを確認いただいた。
検討の成果 変化を必要とする理由の明確化、ロードマップ作成 - 変化が必要な外部環境の変化をRESAS(地域経済分析システム)を用いてデータを元にまとめた。 - 環境の変化に対応できる自社の変化(守りのDX)、そこから外部の変化へ対応(攻めのDX)をセットとしたロードマップの作成 - 業務フローの添削・手順の共有 - 自動化の端緒として使えるRPA(Power Automate Desktop)利用の説明を実施

大信産業株式会社(卸売業)の取組み事例： 将来の地域の変化に即したDXロードマップの策定

実施内容の詳細

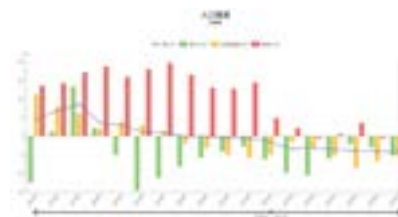
近い将来ありうる外部環境の変化の確認 (=変化を必要とする理由の明確化)

- 農業生産者
近い将来起こりうる
小規模農家の離農の可能性に
ついて一つの可能性として
データを元に説明



出典：「RESAS（地域経済分析システム）農業経営者の年齢構成(指定地域：広島県)」
(<https://resas.go.jp/agriculture-crops/#/composition/5.333900736553437/41.42090017812787/142.29371418128918/34/34100/1/0/0.0/2020/1/-/-/-/-/>) 2025年1月29日に利用

- 将来の従業員
現状問題は無いが、
将来起こりうる人材確保の
困難さをデータを元に説明



出典：「RESAS（地域経済分析システム）人口増減(指定地域：広島県)」
(<https://www.resas.go.jp/population-sum/?pref=34&city=34100&tab=1&year=2020&level=pref&lat=34.379712580462204&lng=136.18652343750003&zoom=5&opacity=0.8>) 2025年1月29日に利用

企業理念などから想定されるあるべき姿 (=変化を必要とする理由の明確化)

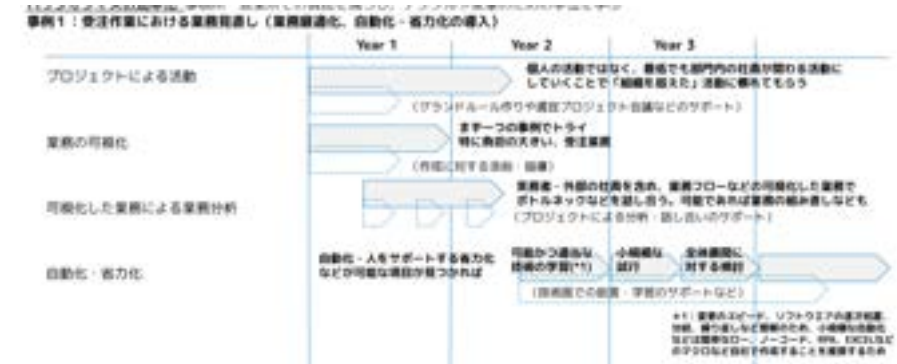
- 社長の10年後の思いを、ゴールとし、あるべき姿を言語化した

成果

問題解決のためのロードマップ策定

- 主に必要な**リソースを確保**するための以下の2つのロードマップ概要、一部項目について詳細を作成した。

- ① 社内の変化
(社内の考え方や業務を変え、リソースを確保)
- ② 社外への変化
(①を踏まえて外部へのアクションも変化させる)



課題解決のためのツールの体験など

- 業務を見直すための業務フロー作成について自社事例を使って経験いただき
また自動化について、RPAのデモや実際について説明を行った。

PDFのデータを

商品名	前年価格	新価格
A	¥500	¥600
B	¥300	¥300
C	¥450	¥500

EXCELデータへ自動変換

商品名	前年価格	新価格
A	¥500	¥600
B	¥300	¥300
C	¥450	¥500

株式会社天満屋（百貨店業）の取り組み事例：業務の効率化とDXの推進

参加者

企業	社名	株式会社 天満屋
	業種	百貨店業
	事業概要	百貨店事業、クレジット事業、スポーツ施設運営事業、レンタカー事業、旅行事業、等
	所在地 (都道府県)	岡山県
	提供データ 種類	—
参加した 受講生の 概要	チーム名	天満屋革新エンジンズ
	チーム人数	6人
	スキル・PR	岡山と縁のあるメンバーを中心に、社会福祉からITまで、多彩な経験を活かした地域密着型のDX支援を実現します。
	進める中で 工夫したこと	対象テーマの選定と深掘り調査をアジャイル的に並行実施し、効率的なリソース配分と迅速かつ柔軟な対応を図った。

実施概要

課題内容

世の中のスタンダードに追いつきたい

- お会計、決済の一元化
- 配送のリードタイム
- 予約システムなど

実施した検討内容

デジタル化によるロイヤルカスタマーを含む顧客体験の向上策

- 北海道物産展におけるレジの煩雑化解消
- ロイヤルカスタマー向けコンシェルジュサービスなど

検討の成果

天満屋アプリを中心としたCX向上策および顧客データを活用した分析手法の提案

- 北海道物産展におけるEXとCXを向上させるシステム案を提案した
 - バーコードリーダー、事前決済・来店予約システムによる来店時レジ混雑回避
- ロイヤルカスタマー向けAIコンシェルジュサービスを提案
- データカタログから見たデータ分析と今後のアクションの整理および提案

株式会社天満屋（百貨店業）の取り組み事例：業務の効率化とDXの推進

実施内容の詳細

ヒアリングを通じたテーマの決定と解決案の作成

成果

機材やシステム構成等、具体的なDX推進のアクション案を提案
→具現化に向けて天満屋様内で検討中

現状把握

課題の確認

天満屋様と共に下記テーマの背景やゴールを深堀
 テーマ#1 お会計・決済の一元化
 テーマ#2 配送のリードタイム
 テーマ#3 予約システム
 テーマ#4 アルバイトの採用・入館などの管理
 テーマ#5 シフトの自動作成

解決指針の検討

対象テーマの絞り込み

天満屋様の戦略や工数等から課題を下記に絞り込み
 テーマ#1 物産展におけるレジの煩雑化解消
 テーマ#3 顧客ロイヤリティ向上施策の検討

解決指針のすり合わせ

テーマに対する天満屋様の要望と制限事項を明確化し、
解決の指針を決定

提案

解決案をテーマごとに2つずつ策定し、提案

テーマ#1 案1：バーコードプリンタによるレジ効率化
 案2：事前決済+予約システム
 テーマ#3 案1：ロイヤルカスタマー向けサービス検討
 案2：カスタマーデータ分析案検討

テーマ#1 案1 - バーコードプリンタによるレジ効率化
 バーコードのない商品が多数あることを解消することで
 POSレジ等が使用可能となり、顧客体験、社員体験の
 向上が図れると考え、バッテリー式のバーコードプリンタを提案



テーマ#1 案2 - 事前決済+予約システム
 ・催事会場における決済の効率化を目指し、
 事前決済→店頭受け取りの案を考案
 ・システム変更概要とフローを整理し、提案した



テーマ#3 案1 - ロイヤルカスタマー向けサービス：パーソナル・ライフコンシェルジュサービス
 外商担当の枠を超えて、顧客の「衣・食・住・余暇・資産管理」など幅広い生活領域をサポート
 ・有名プロゴルファーの同伴ラウンド&レッスン
 ・天満屋アプリによる顧客健康データに基づいた「パーソナルヘルスケアサービス」
 ・Lineチャットを使ったロイヤルカスタマーサポート

テーマ#3 案2 - カスタマーデータ分析案検討
 ・天満屋様におけるデータカタログを元に、
 現状でできるデータ分析と今後のアクションを
 整理し、提案した



株式会社メイク(国際物流サービス) の取組み事例：Kintone(基幹システム)の導入展開

参加者

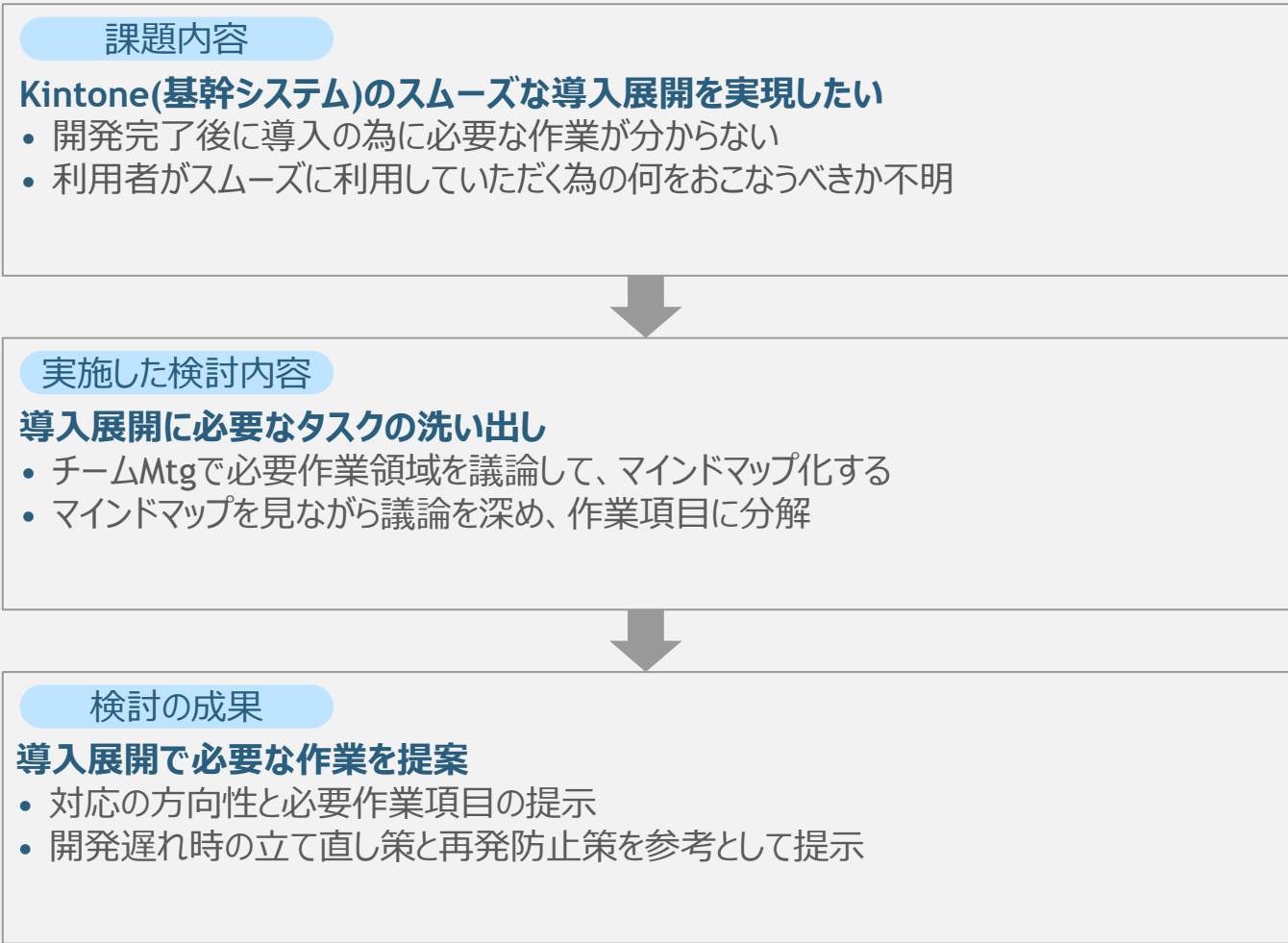
企業 	社名	株式会社 メイク
	業種	国際物流サービス
	事業概要	国際輸送、通関、倉庫、商社事業
	所在地 (都道府県)	〒734-0012 広島市南区元宇品町42番38号
	提供データ 種類	ー

()

参加した 受講生 の概要

	チーム名	れもんしー
	チーム人数	6名
	スキル・PR	システム開発 メーカー ノーコード開発 内部統制 プログラミング
	進める中で 工夫したこと	議事録作成や成果物作成に 生成AIを利用して極力省力化

実施概要



株式会社メイク(国際物流サービス) の取組み事例：Kintone(基幹システム)の導入展開

実施内容の詳細

- **キックオフと現状把握**
 - 社内DX推進を目的としてメイク様と「れもんしー」チームがキックオフミーティングを実施。
 - メイク様におけるアナログ業務の実態や属人化の課題を確認するとともに、サイバーポートプラットフォーム参画や既存ツール（キントーン、Googleワークスペース）の活用方針を共有。
- **週次ミーティングの実施とプロジェクト計画整理**
 - 火曜日19時の定例会を設定し、11月以降継続的に進捗確認。
 - キントーンを利用した新基幹システム開発状況のヒアリング・運用課題の洗い出し。
 - 手順書運用やマニュアル整備の検討など、属人化解消に向けた方策をディスカッション。
- **システム導入・開発進捗の把握と運用面のサポート提案**
 - 既存ベンダーとの契約範囲や成果物の確認が不十分である点を指摘し、開発・保守範囲を再整理する方針を打ち出し。
 - 社内トレーニング計画（動画マニュアル、チェックリスト）や、並行稼働期間のテストシナリオ整備を提案。
- **課題の具体化と対策**
 - 請求書機能など経理領域での開発遅延リスクを発見。リリース延期の検討が必要であることを認識。
 - 要件定義の文書化や開発会社との打ち合わせ頻度を増やすことで、コミュニケーション不足を補い、遅延リスクを最小化していくべきことを認識。
- **ドキュメント整備とマニュアル作成支援**
 - 操作説明をZoomで録画し、動画とテキストを併用したマニュアル化を提案。
 - アクセス権・アカウント管理、セキュリティポリシー策定など運用面のルールやガイドラインの整備を並行して進めることを提案。

成果（導入展開にあたっての提案）

- **属人化・アナログ体制の問題点を可視化**
 - 営業担当者や事業部ごとに偏った作業フローを洗い出し、業務効率化の重要項目を特定の重要性を提案した。
- **開発リスクの早期発見とスケジュール見直し**
 - 請求関連機能の遅延リスクに対する立て直しの追加対策の方向性を提案した。
- **ITツール活用ノウハウの共有**
 - キントーンや動画マニュアル、チェックリストなど、実践的かつ再現性の高い運用方法を検討することを提案した。
- **ルール整備とコラボレーション強化**
 - ベンダーとの連携方法や契約範囲の再確認、手順書作成と教育体制の改善を進めることで、システム定着化に向けた下地を構築していくことを提案した。
- **継続的な改善活動の仕組みづくり**
 - 毎週の定例ミーティングを通じ、課題抽出→改善施策→実行のサイクルを回しやすい体制を確立する事を提案した。

製造業管理部門の取組み事例: 人事データを活用した人材マネジメント施策の検討

参加者

企業 	社名	田中精密工業株式会社
	業種	製造業 (自動車部品等)
	事業概要	製造事業 (自動車部品等) 販売事業 (ホンダ系車両販売)
	所在地 (都道府県)	本社 (富山県) 工場 (富山市・入善町) 他
	提供データ 種類	人事データ項目 スキル一覧、人事考課表
参加した受講生の概要 		
	チーム名	Thunder chicks
	チーム人数	7名
	スキル・PR	製造業やDX推進、IT、教育、 研究開発など、多様なバック グラウンドと専門性
	進める中で 工夫したこと	企業様の課題に真摯に向き 合い、共に学び成長できる関係 を築くこと

実施概要

課題内容

- 問題:
- グループ (国内外) へ、人材リソースを適切に展開できていない
 - 各従業員のリスクリングが進んでいない

⇒ **課題: 人材マネジメントシステムに蓄積したデータの利活用**



実施した検討内容

求める人材像の可視化

- 業務別評価項目から重要SPI職務適性項目を定義し、職種毎に必要な人材の具体化を図る
- 共通評価項目から重要SPI職務適性項目を定義し、求める人材像を明確にする



検討の成果

人材像の可視化から、自己研鑽・適材配置・採用への活用可能性を提案

- 従業員が自身の職種適性の課題を理解し、自発的にスキル向上に努められる
- 人事部署が従業員のSPIスコアから、適応度が高い職種を判定し、適材配置が行える
- 人事部署が候補者のSPIスコアから、自社にマッチした人材の採用判断ができる

製造業管理部門の取組み事例：人事データを活用した人材マネジメント施策の検討

実施内容の詳細

求める人材像の可視化

- 業務別評価項目から重要SPI職務適性項目を定義し、職種毎に必要な人材の具体化を図る

①職種毎に異なる業務別評価項目に対して、SPI職務適性14項目のうち、重要とした項目の重み付けを行い、集計

②上位5項目を選別し、職種毎のSPI職務適性度 (%) を定義

例) 営業 = {関係構築33.3%、交渉・折衝23.6%、企画構想13.9%、チームワーク8.3%、問題分析6.9%}

- 共通評価項目から重要SPI職務適性項目を定義し、求める人材像を明確にする

①共通評価項目に対して、SPI職務適性14項目のうち、重要とした項目の重み付けを行い、集計

②上位5項目を選別し、各評価項目のSPI職務適性度 (%) を定義

※今回の定義は仮定義であり、企業様において再定義が必要

成果

= 人材マネジメントシステムに蓄積したデータ (人事考課・SPIデータ) の利活用 = 人材像の可視化から、自己研鑽・適材配置・採用への活用可能性を提案

- 従業員が自身の職種適性の課題を理解し、自発的にスキル向上に努められる

○職種別の重要SPI職務適性項目と、従業員自らのSPIスコアを比較することで、自発的なスキル向上を促し、リスクリングが推進される

- 人事部署が従業員のSPIスコアから、適応度が高い職種を判定し、適材配置が行える

○職種別の重要SPI職務適性項目と、従業員のSPIスコアを比較することで、グループ (国内外) へ適応度が高い人材を展開できる

- 人事部署が候補者のSPIスコアから、自社にマッチした人材の採用判断ができる

○共通評価項目のSPI職務適性度を定義することにより、企業様が求める人材像を明確化した



道路貨物運送業の取組み事例: 生活支援事業のデジタル化推進のロードマップ構築

参加者

企業 	社名	株式会社フェイス
	業種	道路貨物運送業
	事業概要	物流事業、エネルギー事業、建築事業、パン事業、生活支援事業 等
	所在地 (都道府県)	富山県
	提供データ 種類	顧客マスタ・受注マスタの構成データ
参加した 受講生 の概要 	チーム名	MINORIパートナーズ
	チーム人数	7名
	スキル・PR	様々な業界のメンバーで知見を出し合える点、現在本業でDXを推進しているメンバーがいる点
	進める中で 工夫したこと	実際にkintoneによるプロトタイプを作成した

実施概要

課題内容

新規事業として始める生活支援事業 (買い物代行等) のデジタル化推進

- ECサイトを構築し、受注からピッキングまでの「自動化」を検討するためのロードマップを作成したい
- そのためにも業務フロー全体の具体的な「自動化」のイメージを持ちたい



実施した検討内容

ロードマップの作成とプロトタイプ共有

- ロードマップを作成するために現状分析や「自動化」に関わるシステムの調査を実施した
①EC支援ソフトで一貫して「自動化」を推進する方法、②業務フローひとつひとつに対して、自社でアプリ (システム) を作成し「自動化」を構築する方法を検討した



検討の成果

現状とあるべき姿の可視化、具体的な「自動化」のイメージ共有

- デジタル化推進の方向性として、②の自社でのアプリ作成を検討することになり、プロトタイプを作成し共有をした
 - ご担当者様にプロトタイプを触れていただき、具体的な「自動化」のイメージを持てただけではなく、デジタル化に対する心理的なハードルも下がった

道路貨物運送業の取組み事例: 生活支援事業のデジタル化推進のロードマップ構築

実施内容の詳細

ロードマップの作成とプロトタイプ共有

- ご担当者様 (2名) と現状とあるべき姿に関するヒアリングを実施した。
- 新規事業として着手し始めている生活支援事業に係るデータを分析した (個人情報などは削除のうえ、データの流れ、構成を把握するためにご共有いただく)。
- 現在とあるべき姿を可視化した。
- 現在とあるべき姿の業務フロー図を作成した。
- 業務フローの「自動化」に伴う関連システムの調査を実施した。
- システム調査後、今後のデジタル化推進の方向性として、①EC支援ソフトで一貫して「自動化」を推進する方法、②業務フローひとつひとつに対して、自社でアプリ (システム) を作成し「自動化」を構築する方法を提案した。
- ご担当者様は②を選択されたため、kintoneを活用したプロトタイプを作成し共有した。
- 成果物として、ロードマップ、プロトタイプ、プロトタイプに係るマニュアルを納品した。

成果

現状とあるべき姿の可視化、具体的な「自動化」のイメージの共有

- 現状の問題・課題とあるべき姿の可視化により、既存事業と新規事業の位置づけ、業務フローの整理につながった。新規事業の業務フローの「自動化」に係る優先順位の決定にも寄与した。
 - (例) 導入予定であったAI電話の優先順位の変更
- 業務フローの「自動化」に係るシステム (使用イメージ、費用等) をいくつか共有し、具体的な自動化のイメージを持ていただいた。
 - ①EC支援ソフトで一貫して「自動化」を推進する方法、②業務フローひとつひとつに対して、自社でアプリ (システム) を作成し「自動化」を構築する方法を提案し、②を選択いただいた。
- 先の②に基づきkintoneを活用したプロトタイプを作成・共有し、具体的な「自動化」のイメージを持ていただくことができた。
- 実際にプロトタイプをご担当者様に触れていただくことで、デジタル化に対する心理的なハードルが下がった。
- 「自動化」のイメージと心理的ハードルの低下により、本プロジェクト中のベンダー選定・折衝につながり、デジタル化推進が加速した。
- プロトタイプを納品することで、今後ご担当者様にて実施するアプリ作成の時間・工数削減効果につながった。
- 漠然とした「あるべき姿 (やりたいこと)」の可視化とプロトタイプの提供によって、具体的な業務フローの「自動化」のイメージが持てたことで、よりロードマップが今後のデジタル化推進に役立つのではないかと考える。

旅行業の取組み事例: 生成AIを活用したSNSマーケティング

参加者

企業 	社名	(有) 西部トラベル
	業種	旅行業
	事業概要	ツアー企画
	所在地 (都道府県)	富山県
参加した 受講生 の概要 	提供データ 種類	なし
	チーム名	I ♥ ホタルイカ
	チーム人数	5人
	スキル・PR	- 旅行が大好きなメンバー多数! - 生成AIの活用経験が豊富! - 幅広い職種のメンバー構成!
	進める中で 工夫したこと	社長より「より多くの事例と具体的な効果を知りたい」との要望から、デモや事例紹介を充実させることに注力した。

実施概要

課題内容

旅行企画会社におけるデジタル技術を活用した集客力向上施策の検討

- 「旅行業界×DX」で実現できることを幅広く知りたい
- 自社サイトの集客力を向上させるために取るべき施策を把握したい
- インバウンド向けのコンテンツを効果的かつ効率的に作成する手段を構築したい



実施した検討内容

デジタル技術を活用したマーケティング手法およびインバウンド向けコンテンツ生成方法の提示

- 旅行業界におけるデジタル技術の導入事例を幅広く紹介
ex. 生成AI、SNS及び自動投稿ツール、機械翻訳ツールなど
- 生成AIによるSNS投稿文章の生成補助、自動投稿ツールや英語・中国語への翻訳方法をデモ
- SNSマーケティングにおけるペルソナ設定や自社サイトのあり方について提案
- プログラム終了後も継続的に検討できるよう生成AIを用いたアイデアの壁打ちを提案



検討の成果

生成AIなどのデジタル技術の有用性を理解してもらい、導入に向けた準備段階に入った

- 生成AIやSNS管理ツール等は使い方を実演することにより、構想を具体化した
- SNSや自社サイトの改善案に対して賛同していただき、SNSから自社サイトへの導線改善策はプログラム中に実践していただいた。
- 生成AIを活用したアイデアの壁打ちと多言語翻訳に対して、強く興味を持っていただき、今後、業務に取り入れていただく方針を回答いただいた。

西部トラベルの取り組み事例: 生成AIを活用したデジタルマーケティングの可能性

実施内容の詳細

SNSを活用した集客力向上施策

- **SNS戦略:** Instagramの活用による自社サイトからのツアー予約に向けた集客のための詳細な運用計画 (ターゲット、コンテンツ、KPI等)
- **生成AI活用:** SNSコンテンツ作成効率化とコンテンツ作成フロー提案
- **ウェブサイト改善:** ユーザー目線とAI分析に基づき改善提案 (視認性、導線、情報整理)

ターゲットに特化したコンテンツの生成

以下について具体的な運用方法を提案

- **ターゲットの設定:** 生成AIを活用したターゲット層の深掘りと具体的なペルソナの設定
- **ターゲットに特化したコンテンツ作成:** 生成AIを用いたホームページやSNS投稿用の文章の推敲とペルソナに響く内容の作成
- **外国人観光客向けのコンテンツ作成:** 機械翻訳と生成AIを活用しターゲット層に適した内容に修正

成果

SNS運用戦略における生成AIを活用したコンテンツ作成フローとウェブサイト改善提案

- **DX推進:** 生成AI活用によるデジタルマーケティング可能性によるDX推進の足掛かり提示
- **集客力向上:** SNS戦略とウェブサイト改善による集客力向上策 (インバウンドも含めて)
- **業務効率化:** 運用負荷軽減を見据えて生成AI活用によるSNSコンテンツ作成提案

成果物

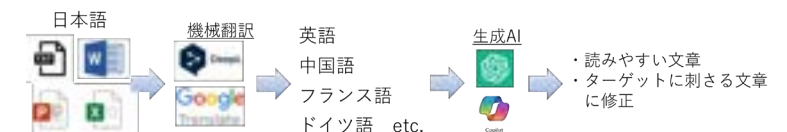
- SNSマーケティング戦略案 (運用計画、KPI等)
- 生成AI活用によるコンテンツ作成例と多言語化例
- ウェブサイト改善提案書 (改善点リスト等)



生成AIや機械翻訳を用いたターゲットに合わせたコンテンツの作成方法を提案

導入によって期待される成果

- **具体的なペルソナの設定:** ターゲット層のニーズや関心をより深く理解することができる。
- **ホームページやSNS投稿用の文章作成:** ターゲット層の関心を引き、エンゲージメントを向上させることができる。
- **外国人向けコンテンツの作成:** 外国人観光客に対しても効果的な情報発信が可能となる。

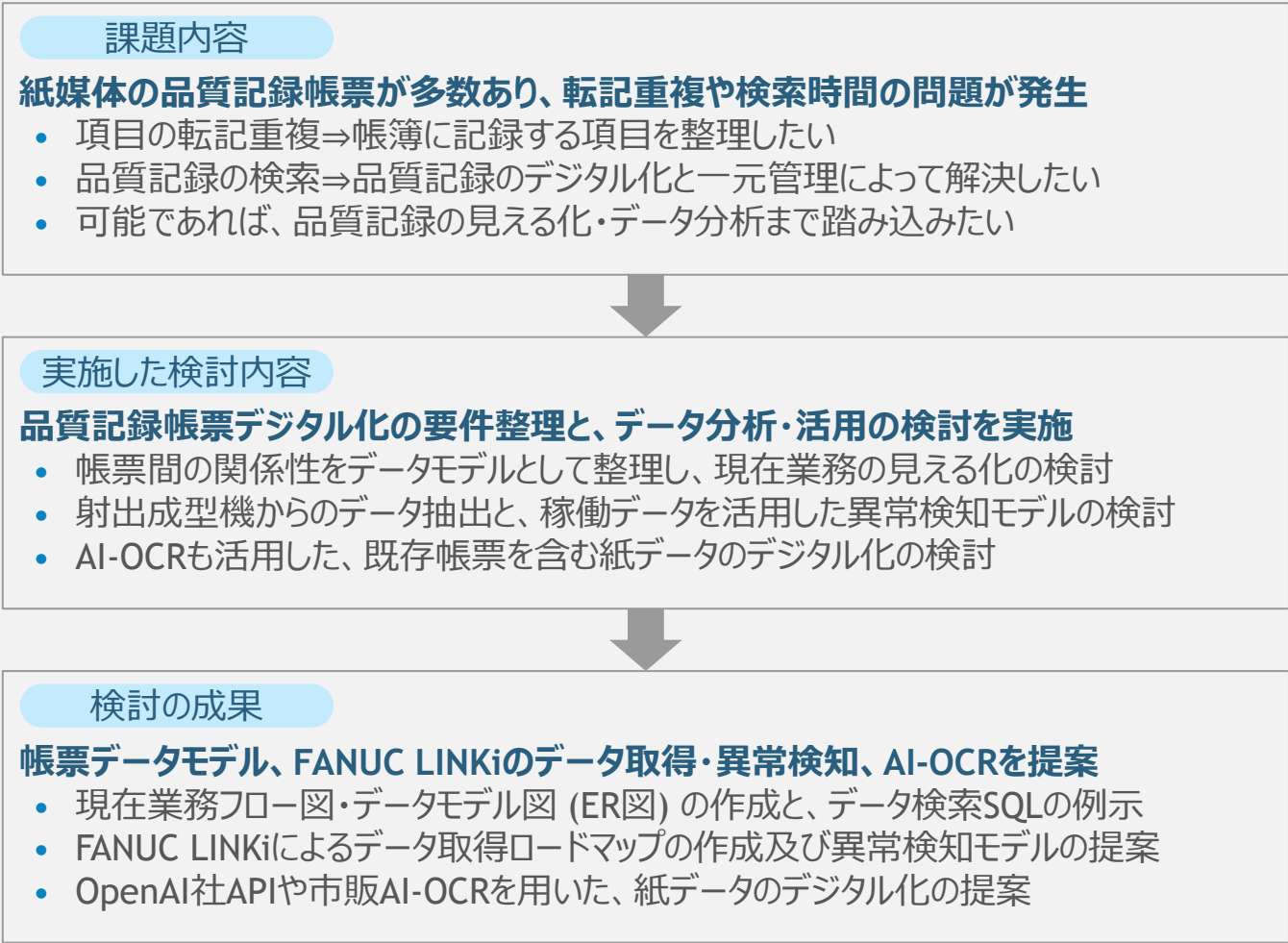


hakkai株式会社 (製造業) の取組み事例: 品質記録・管理のデジタル化推進に向けた取り組み

参加者

企業 	社名	hakkai株式会社
	業種	製造業
	事業概要	プラスチック金型設計製作 プラスチック成形加工
	所在地 (都道府県)	新潟県南魚沼市
	提供データ 種類	品質記録帳票 成形機稼働出力データ
参加した 受講生 の概要  Night Owls		
進める中で 工夫したこと		

実施概要



hakkai株式会社 (製造業) の取組み事例: 品質記録・管理のデジタル化推進に向けた取り組み

実施内容の詳細

現状把握・ヒアリングと、打ち手の検討

- 経営層・DX担当者とのディスカッションに基づき、品質記録帳票に関する現状把握・課題整理を実施。
- 企業が認識する課題と、目指す姿をヒアリング
 - 現状の射出成型業務の工程と保有設備・データの理解
- ↓
- "課題感" の背景にある**真の課題**への仮説を設定し、企業の課題とチームの強みとの**マッチング**を踏まえた打ち手を検討。
- 現状のロット管理と、各帳票の紐付けの有効性への着目
 - 射出成型機からのデータ抽出・分析の観点からも打ち手を検討

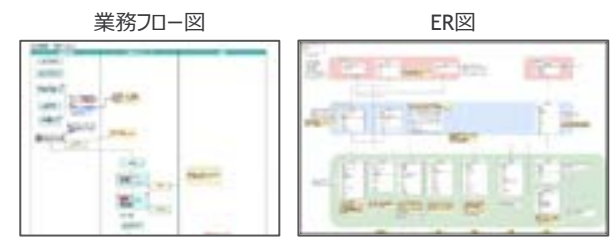
実施内容

- 整理した課題から、メンバーの得意分野を生かした具体的実施事項を決定・実施。隔週の定例をマイルストーンとした "反復型モデル" で成果物を提示し、課題解決に必要な**埋もれた情報を引き出す**とともに、将来的なデータ活用構想も視野に**課題解決の精度を向上**。
- ER図策定によるデータモデルの検討
 - 現在業務フローの整理、可視化
 - FANUC LINKiによるデータ取得システムの検討
 - 蓄積データの活用の検討
 - AI-OCRによる紙データ電子化の検討

成果

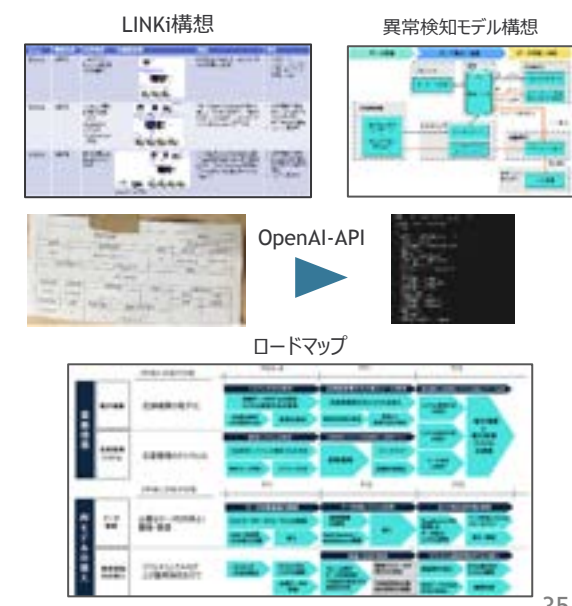
業務フロー図・データモデル図 (ER図) の作成と、データ検索SQLの例示

- 成形業務の全工程を俯瞰し、他システムとの連携状況も視野に、
- 業務フロー図**を作成し、現状業務を可視化
 - ER図**により主キーや帳票間の関連性を整理し、テーブル定義書や品質データ検索SQLを例示



将来的なデータ利活用具体案・ロードマップの提案 (LINKi、異常検知モデル、AI-OCR)

- LINKi**: 射出成型機から成形時のデータを収集し、稼働率向上や品質異常時のデータ解析に活用、他社製成形機との連携も視野に構想を整理
- 異常検知モデル**: 成形機の波形データを基に不良をリアルタイムで検知、品質改善と検査工程の効率化を図るための構想やUIイメージを整理
- AI-OCR**: 市販AI-OCR含む各種サービスの概要や費用の調査。APIを利用した過去帳票を電子化、文字認識+データ蓄積の効率化方法の提案



5年後を見据えた**ロードマップを提案**

リゾートホテルにおける、サービス情報の集約と多言語対応化に向けた方策の検討

参加者

企業 	社名	株式会社シャトレゼリゾート八ヶ岳
	業種	宿泊業
	事業概要	シャトレゼブランドを活かしたホテルを経営
	所在地 (都道府県)	山梨県苗吹市
	提供データ 種類	・館内案内リーフレット・ポスター ・宿泊管理システムの利用方法
参加した 受講生 の概要 	チーム名	こそだてオーケストラ
	チーム人数	6人
	スキル・PR	PM、システム・アプリ開発、 英語、WEBマーケ
	進める中で 工夫したこと	実際の施設まで赴き、 問題点の考察・ヒアリングを 行った点。

実施概要

課題内容

外国語対応整備とサービス情報の集約により、
顧客満足度のさらなる向上と売上機会の増加を目指す

- ・【多言語化】コミュニケーションロスによる顧客満足度の低下
- ・【多言語化】接客不安による従業員モチベーションの低下
- ・【サービス情報の集約】売上機会の損失



実施した検討内容

施設見学とヒアリングによる業務フロー理解

- ・ 宿泊業務をフロント・売店・レストランの3区分に分類し、多言語対応化が必要な業務を精査。
- ・ 多言語化が必要な業務においては、業務を定型/非定型に分類して整理しそれぞれの施策を検討。
- ・ それぞれの施策の進め方の検討段階では、コスト・導入へのリード対応・利便性の観点で、各施策の評価を行い、取組の優先度を判定。



検討の成果

施策案の提示と導入計画の提示

- ・ 非定型業務の多言語対応化はポケットーク・DeepLなどのツール導入による解決策の提示。
- ・ 定型業務の多言語対応化はサービス情報をリーフレット等に集約し日本語版・翻訳版を複数用意する施策を提示。
- ・ 中長期計画として、外国人客の集客強化策の位置づけでホームページの多言語化・訪日外国人集客方法(SNS活用等)を提案。

リゾートホテルにおける、サービス情報の集約と多言語対応化に向けた方策の検討

実施内容の詳細

現地に実際に訪問し、課題を明確化し方策を立案

- 先方からのヒアリングのみならず、シャトレゼリゾートホテル 石和様に訪問・宿泊し、課題の明確化を実施。
- 業務フローを明文化、細分化し、課題解決の中心となるポイントの洗い出しを実施。
また、実行にあたって優先順位付けを行った。
- 直近の外国人顧客向けの施策を提案。
 - ①パンフレット・リーフレットの多言語化
 - ②HPの多言語化
 - ③ポケットークの携帯
 - ④DEEPLモバイルアプリの導入
 - ⑤AIスピーカーによる自動対応
 - ⑥プライムコンシェルジュの導入
- 今後増加が期待される外国人観光客を集客する中長期計画を立案。
 - HPの多言語化
 - SNSによる集客について
→外国人観光客の情報の収集源
→中国人観光客との観光情報収集における情報源の差異について

成果

直近取り組む施策の具体的な計画の提示



外国人観光客のさらなる来館数増加に向けた中長期計画の立案

- ▼2025年2～9月に多言語化対応実施
- ▼2026年以降、外国人顧客の集客体制構築・実行

株式会社アルプス (サービス業) の取組み事例: パーキングエリア (PA) 店舗運営の属人化解消検討

参加者

企業 	社名	株式会社アルプス
	業種	サービス業
	事業概要	高速道路PAの運営、 公共施設の管理運営事業 等
	所在地 (都道府県)	山梨県中巨摩郡昭和町
参加した 受講生の 概要 	提供データ 種類	POSデータ (商品粗利表) 仕入先リスト、商品分類表 発注担当者アンケート
	チーム名	5Force
	チーム人数	5名
	スキル・PR	経営戦略とデータサイエンスの 融合で企業のDXを支援して いきます!
	進める中で 工夫したこと	- チームメンバーの長所を活かす - 打ち合わせ後にラップアップを行い、次週までの取組み方を確認

実施概要

課題内容

各PAのお土産在庫の適正化

- 属人化した業務が多く、データに基づいた意思決定が困難
- PAは季節や時間帯による来客数の変動が大きく、データ分析に多くの時間を要するため、効率化が急務
- データに基づいたシステム構築を目指している

↓

実施した検討内容

在庫管理のデジタル化及び暗黙知の言語化

- 仕入れ担当者にアンケート調査を実施
- 仕入れ業務フローのAs-Isの整理、To-Beに向けた打ち手の検討
- PowerBIによる在庫数の可視化
- 売上数量上位50品目と過去天気データを使った重回帰分析 等

↓

検討の成果

各PAが抱える在庫数の適正化に向けた施策提案

- 売上分析ダッシュボードの作成・提供、売上数量予測モデルの作成・提供
- 業務のデジタル化 (デジタルツール活用) 提案、"勘と経験" の言語化による適正発注量算出モデルの提案

株式会社アルプス (サービス業) の取組み事例: パーキングエリア (PA) 店舗運営の属人化解消検討

実施内容の詳細

データから見た課題と 業務運営面の課題 を整理

ゴール 設定

各PAが抱える在庫数の適正化

- データ活用による売上予測と適正発注
- データ活用のための仕組み整備
- 売上データの分析
→売上予測のための可視化と重回帰分析を実施
- システム・業務フローの課題洗い出し
→ヒアリングを通じてAs-IsとTo-Beを整理
- 仕入担当者へのアンケート調査実施
→発注にかかる”勘と経験”の言語化の試み
- 組織体制・関連会社に関するヒアリング実施
→プロジェクトの体制・進め方を検討



成果

各PAが抱える在庫数の適正化に向けた施策提案

- BIツールの活用提案、売上分析ダッシュボードの作成・提供
- 売上数量予測モデルの作成・提供
- 発注・期限管理・廃棄等の業務デジタル化 (デジタルツール活用) の提案
- ”勘と経験” の言語化による適正発注量算出モデルの提案
- ロードマップ、プロジェクト推進体制の提案



株式会社アンサーボックス (サービス業) の取り組み事例: 業務のデジタル化可能性検討

参加者

企業	社名	株式会社アンサーボックス
	業種	サービス業
	事業概要	人材派遣、人材紹介、特定技能人材紹介、企業主導型保育園運営、家事代行サービス、研修事業
	所在地 (都道府県)	山梨県
	提供データ 種類	なし

参加した 受講生 の概要

チーム名	Tennovation
チーム人数	6
スキル・PR	多種多様な業界・職種のメンバーが、それぞれの経験を活かしサポート
進める中で 工夫したこと	真の課題の把握

実施概要

課題内容

業務の属人化や抜け漏れをなくしたい

- 新人が来ても抜け漏れなく対応できるようにしたい
- 進捗管理が出来ており、業務の途中で引継ぎになってもうまく引き継げるようにしたい



実施した検討内容

業務プロセスの整理と、業務プロセスに基づき課題を深堀り

- 業務プロセスの可視化
- 業務プロセスごとの課題仮説を立案し、課題の深堀を実施
- 課題を解決するためのソリューション検討



検討の成果

業務ツールの提案

- 整理した結果、世の中に存在するツールで課題解決が出来そうということが分かった
- ツールの比較検討する上でのポイントを整理したうえで、今後ツール導入に向けて動き出すことになった。

株式会社伊藤組 (建設業) の取り組み事例: Microsoft365を活用した建設業バックオフィス業務のDX検討

参加者

企業	社名	株式会社伊藤組
	業種	建設業
	事業概要	工事現場の施工管理など
	所在地 (都道府県)	新潟県
	提供データ 種類	工事番号登録票など工事 管理に要するデータ
 参加した 受講生 の概要	チーム名	TeamSAMKT
	チーム人数	5名
	スキル・PR	導入研修、DX推進、 情報セキュリティなど
	進める中で 工夫したこと	伊藤組との打合せ回数を最低限に するとともに、ヒアリングを踏まえて 複数の提案を実施するよう心がけた

実施概要

課題内容

重複業務の一本化、紙ベースで行っている業務のデジタル化

- ・ 事務担当者が現場から工事情報を収集し、書類を作成する業務に重複があり、非効率となっているため、デジタル活用で重複を消したい (工事番号作業 50件/月)
- ・ 紙ベースで書類の回覧を実施し非効率化しているため、デジタル活用で紙の利用をなくして効率化したい (回覧完了まで数日かかる場合もある)



実施した検討内容

解決後の具体的なイメージ醸成のため、3種類の課題解消法を検討

- ・ 業務フローの見直しによる全体フローの効率化を検討
- ・ Office365の活用による紙ベースのやりとり削減、業務効率化を検討
- ・ DB活用による重複業務削減を検討



検討の成果

3種類の業務効率化策を提案

- ・ DXに最適化した業務フロー改善策を提示
- ・ Office365活用による紙ベースの書類回覧フロー削減策を提示
- ・ DB活用による重複業務の削減策を提示

上記により、従来数日を要していた業務を短時間で完了できる可能性を提示

株式会社伊藤組 (建設業) の取組み事例: Microsoft365を活用した建設業バックオフィス業務のDX検討

実施内容の詳細

3種類の課題解消法を検討

伊藤組からヒアリングを行い、まずは、解決後の具体的なイメージを醸成していただくために、Office365を含めた複数の方法による課題解消に向け、以下の3方針で検討を進めた

- DXに最適化した業務フロー改善策を提示
- Office365活用による紙ベースの書類回覧フロー削減策を提示
- DB活用による重複業務の削減策を提示



成果

3種類の業務効率化策を提案

DXに最適化した業務フロー改善策

- 工事担当者、営業担当者から事務担当者が工事情報を収集した上で工事番号登録をしており、業務の重複が生じていた。業務内容を伊藤組よりヒアリングするとともに日々作成されている帳票類及びデータを確認し、業務の重複を生じさせない最適化された業務フローを提示した

Office365活用による紙ベースの書類回覧フロー削減策

- Office365を用いて、従来紙を複数の社員に回覧していた工程のデジタル化を提示。紙を回覧することで数時間～数日かかっていた情報共有を、各々の担当者がデータを閲覧し、その履歴を残すことで回覧を完了できる業務モデルを実現可能にしている

DB活用による重複業務の削減策

- 業務の重複が生じる背景に、何度も同じデータを登録する作業が生じており、それによって大幅な負担やヒューマンエラー発生リスクが存在していた。そのため、DBを活用し、一度の入力で必要な書類に同じデータが入力される方法を提示。これにより、データ入力工数を削減するとともにヒューマンエラー発生リスクの低減を実現可能にしている
- DBを活用したデータ管理方法により、データのデジタル管理及びデータを検索を可能にすることで、これまで紙のファイリングによって管理していた帳票類をデータで管理できるような方法を提示した。これにより、ファイリングの工数削減及び必要な情報に速やかにアクセスできる業務モデルを実現可能にしている

榎原工業株式会社 (製造業): 製造工程における進捗の見える化及びマーケティング構想

参加者

企業 	社名	榎原工業株式会社
	業種	製造業
	事業概要	ゴム製履物 (上履き)・縫製 雑貨小物製造
	所在地 (都道府県)	香川県
	提供データ 種類	受注情報、経営指針書、 内職スタッフの作業工程に関わる情報
参加した 受講生 の概要 	チーム名	ひうちTEC
	チーム人数	6名
	スキル・PR	様々な業界・事業規模の経験・知見を 持ったメンバーが、DXにとどまらないサポート。 企業風土に合った、無理のない改善計画 を提案。
	進める中で 工夫したこと	企業の経営方針を尊重し、顕在化して いる課題だけでなく、多角的な視点による ヒアリングを行い、潜在的な課題の掘り 起こしを行った。

実施概要

課題内容

課題Ⅰ ペーパーレス化

- 社内外ともに紙を使ったやりとりが多く、業務を整理してデジタル化を進め、業務効率化を図りたい。

課題Ⅱ 製造工程における進捗の見える化 (最優先事項)

- 14名の内職スタッフへ製品荷物を配送・集荷しているが、進捗管理は、配送スタッフに属人化しているため、リアルタイムに進捗を確認したい。配送や支払の業務をスムーズに行いたい。



実施した検討内容

課題に対し、実現性・費用対効果を検証するとともに、課題外の経営課題についても並行して実施

- 課題Ⅰに対し、各部門における紙書類の種類と量、各書類の取り扱い頻度、デジタル化に向けたリソースについて、ヒアリング及び実地調査を行った。
- 課題Ⅱに対し、ヒアリング及び実地調査で確認した現状と要件を元に、作業進捗管理ツール及び閲覧用ツールのプロトタイプを作成し、イメージの擦り合わせを行った。
- ヒアリングにより顕在化した、自社オリジナル商品の販路拡大に向け、マーケティング施策の検討を新たに提案し、課題に追加。現状のマーケティング施策についてのヒアリングと、ペルソナ設定や3C分析等を行った。



検討の成果

課題に対し、今後のロードマップ、計画書の提案と、情報共有ツールの提供を行った

- 課題Ⅰに対し、主要な紙資料デジタル化における打ち手の提案を行い、導入フェーズについてロードマップを提供した。
- 課題Ⅱに対し、現在使用しているGoogle環境で動作するツールを提供した。
- 追加課題のマーケティングに対し、打ち手の提案を行い、実行に向けた計画書を提供した。

檜原工業株式会社 (製造業): 製造工程における進捗の見える化及びマーケティング構想

実施内容の詳細

課題I: ペーパーレス化

調査

- 企業訪問し、各部門における紙書類の取り扱い状況のヒアリング・調査を行った。

評価

- 社内で作成する紙のドキュメントはわずかであり、取引先依存や、作業上必要な資料のみが紙書類として残っている。
- 社員の大半が、生産部門のスタッフで構成されているため、PCを使用した作業の習慣がなく、PC・プリンター等の設備は、営業・バックオフィス部門の必要最低限である。
- システム導入の余地はあるが、「①インフラ整備」、「②取引先への交渉」、「③スタッフのDX化への理解」を事前に進める必要があり、本プロジェクトでは、将来的な費用対効果の高いシステム提案とロードマップの提供に留めることとした。

課題II: 工程進捗の見える化

調査

- 内職スタッフへの配送に同行したほか、一連の工程を社長にヒアリングしフローを確認した。

評価

- 近々、内職スタッフへ依頼する作業内容の変更を予定しており、コストをかけてツールを導入するには不確定要素が多いと判断した。
- 本フェーズでは、導入済みのGoogle環境を使用したコストのかからないツールを提供し、数か月の運用を経て、新たな課題の洗い出しを行った上で、本格的なツール導入を検討することを提案した。

課題III: マーケティング施策

調査

- キックオフ時に「オリジナル商品の売上拡大したい」という要望があることを確認し、マーケティング施策の打ち手を検討を行うことを提案した。

評価

- 自社サイトは子ども向けを想起させるメッセージが中心だが、幅広い潜在顧客に対して製品の軽量性・機能性などの価値を訴求できる余地がある。
- 商品を届けたい相手、自社の立ち位置を明確化し、ストーリー作りや広告戦略行うことの重要性を確認し、今後、取るべき打ち手の提案を行った。

成果

ロードマップの作成

ペーパーレス化ツール導入フェーズの提示

- 「①本プロジェクト期間」「②新規取引先・契約の増加時」「③従業員・内職スタッフの増加時」の3つのフェーズに分け、ペーパーレス化に向けたロードマップを提示した。
- 「営業部門」「生産部門」「購買部門」「経理・人事部門」の各部門毎に、SaaSを中心とした、ペーパーレス化ツールの具体例を提示した。



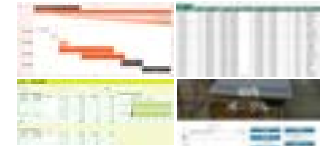
工程進捗見える化ツールの提供と共有方法の提案

Google環境を利用したツール提供

- データ入力に「Google Spreadsheet」「Google Forms」、BIツールに「Google Looker Studio」、社内ポータルサイトに「Google Sites」を利用し、Google環境でコストをかけず完結するツールを提供した。

今度のシステム導入に向けたロードマップの作成

- 今後の本格的なシステム導入に向けたロードマップを作成した。



マーケティング計画書の作成

「①自社ECサイトの活用」「② SNS活用・広告出稿」等、デジタルマーケティングを中心とした施策を提案

- ①自社ECサイトの活用: ECサイトの改善点を洗い出すとともに、ABテスト・GA4等を活用した分析方法の提示した。また、海外への販路拡大を見据え、日本との市場や文化の違い、EC市場についてレポートを作成した。
- ②SNS活用・広告出稿: 各SNSの特徴等のレポートを作成し、SNS投稿や広告出稿の具体例を示した。
- 既存商品の売上拡大のため、ペルソナに合わせた「ギフト用セット」の販売等、訴求方法の多様化について具体例を示した。
- 卒業・入学・就職シーズンを見据え、各施策の実施時期について、具体的なスケジュール案を作成した。



西野金陵株式会社 (酒造業) の取組み事例: 事業展開/新規事業創出を産む人手の確保に向けた、IT化ロードマップ作成と、受注計上/在庫集計/出荷業務の省力化を実現する業務再設計の提案

参加者

	企業	社名	西野金陵株式会社
		業種	製造業・小売
		事業概要	清酒醸造、および酒類等の製造並びに販売
		所在地 (都道府県)	香川県仲多度郡琴平町
		提供データ 種類	売上データ・各種システム管理 ログイン権限付与
	参加した 受講生 の概要	チーム名	デジぼん
		チーム人数	6人
		スキル・PR	- 現場の業務改善や事業創出の経験 - 食品商社の知見、EC立ち上げ
		進める中で 工夫したこと	メンバー全員で現地視察に行き、お店の雰囲気を確認しながら、情報収集できた

実施概要

課題内容

業務効率化と地域を活用した事業展開/新規事業の発展

- 商品管理が紙の手書き・Excelで在庫管理から売上まで一元管理できていない
- 観光地なので、情報を集め、地域還元・体験の提供考えている



実施した検討内容

目指すイベント/新規事業捻出の方向性とIT化の関係性の紐解き

- 現地の業務フローの調査を実施
- 地域/企業が保有するポテンシャルを割り出すワークショップ実施
- IT化ロードマップ作成と、直近で取組む範囲の想定



検討の成果

DtoC、BtoBへの変化を見据えたロードマップの策定と、IT化前の業務軽減化

- 将来創出する事業形態により異なる、IT化の分岐ポイントの割出
- 本格的なIT化前にできる、効率業務化 (To-Beフロー図) を策定
 - 2,256H 293万円超/年を削減する業務フローを再設計
 - 人材種別によるIT化度合に変化を持たせたハレーションの少ない導線構築

西野金陵株式会社 (酒造業) の取組み事例: 事業展開/新規事業創出を産む人手の確保に向けた、IT化ロードマップ作成と、受注計上/在庫集計/出荷業務の省力化を実現する業務再設計の提案

実施内容の詳細

現地視察を伴う現場の業務フロー作成、新規事業の可能性検討

- ECを含む、観光地での小売業（BtoC）を担う、酒蔵の支店における、IT化への懸念点を考慮した設計
→メーカー本社と連動していない、お土産物屋を支える雑貨等の仕入れを含んだ商品DB
→小売り用売上計上体制
→独自の受注・在庫管理
→EC計上もレジ打ちで計上（店舗業務バッティング）
→多岐に渡るEC窓口の個別管理体制
→PC操作、デジタルデータの取扱いに不慣れな従業員
- ECを含む、観光地での小売業（BtoC）を担う、酒蔵の支店における、事業展開/新規事業創出
→酒造を展開する可能性を持った施設と構想
→酒税管理を踏まえた在庫管理体制への変更見込み
→観光地限定商品の開発に向けた、発注点/需要予測体制の不備

本社商品DB・本社酒税管理・本社売上管理との、システム連携を見込む未来（事業展開）が見込まれる

成果

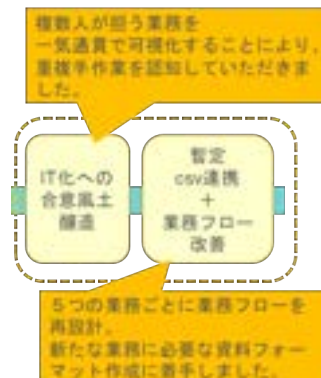
IT化ロードマップ策定、売上データ・出荷データのシステム間連係を提案

- 将来の事業の方向性を割り出す、ワークショップを実施し、周辺・企業が保有する新規事業・事業展開を支える要因を発掘。より親和性のある事業の在り方を想像・共有できた。



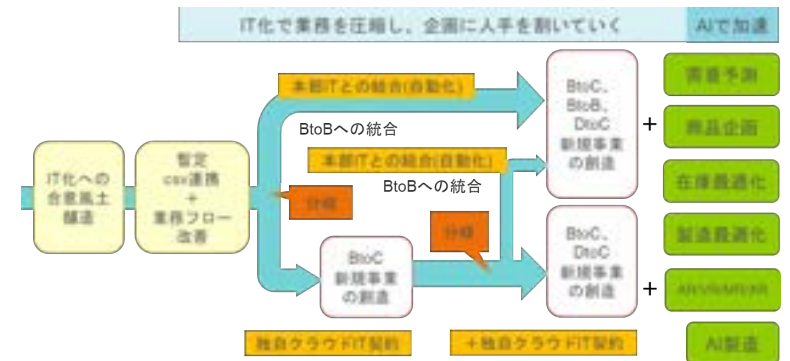
WS実施時資料

2,256H 290万円超/年 削減
フロー策定



BtoCの現在から、DtoC、BtoCの事業展開へ

IT化ロードマップと分岐点算出



株式会社 C-PLANTS (造園業): 「緑を増やす」C-PLANTS様周知・集客プランの検討

参加者

企業 	社名	株式会社 C-PLANTS
	業種	造園業
	事業概要	エクステリア・ガーデンリビングの設計・施工
	所在地 (都道府県)	愛媛県西条市
() 参加した 受講生 の概要 	チーム名	デジドラ
	チーム人数	6名
	スキル・PR	多種多様な職種・業界、地域協働経験者、各地方在住と様々なバックグラウンドを持つ個性豊かなメンバーで構成されたチームです
	進める中で工夫したこと	- 打ち合わせ後にラップアップを行い、その週の方向性を確認 - 企業様にわかりやすく伝わるよう、具体例を用いた説明を意識。

実施概要

課題内容

「緑を増やす」取り組みの検討【生涯顧客の獲得/顧客とのコミュニケーション方法の検討】

- エクステリアを検討することが多い新築の契約は20~30代が中心であり、その世代は総合的に余裕もなく、「庭離れ」が進んでいる。一方で現在の顧客層でもある40~60代も全国的に「庭じまい」が進んでおり、着工数の減少が課題となっている。その為、周知・集客を図るようなDX施策を検討・実行し、着工数を増やす。そして共に「緑も増やす」。

実施した検討内容

現状分析: プランナー様の業務を中心にヒアリング実施し、現状の整理を実施。

DX推進の整理: 「緑を増やす」を目的としたDX推進 (ロードマップ) の検討。

各種情報のご共有: DXの推進に必要な情報や、業務効率化を助けるITツールを紹介し、ロードマップで打ち出した施策の具体的に実施を検討。

検討の成果

「緑を増やす」C-PLANTS様周知・集客プランの検討

新規契約の獲得、生涯顧客の獲得を目標とした周知・集客プラン (= ロードマップ) を作成。

→ 優先度を高く置いた施策の検討を開始。

(顧客層 (ペルソナ) の検討、Instagramのプロアカウント運用案作成等)

株式会社 C-PLANTS (造園業): 「緑を増やす」C-PLANTS様周知・集客プランの検討

実施内容の詳細

現状分析

- C-PLANTS様の会社全体の現況をヒアリング
- HP記載の「お庭ができるまで」を参考に業務ヒアリングを実施。
- プランナー様の業務を詳細にヒアリング。

ロードマップの策定

- 「緑を増やす」ことを目的とした際の実行に
対する目標の設定。
- リアルにも重点を置いた、デジタルという枠組に
とらわれないロードマップの作成。
- ロードマップで取り組む施策の着手する優先度
の選定。

各施策の実施検討

- DXを推進するために必要な情報の共有
(DXの進め方などの基礎概要、データから見る
エクステリア業界等)
- 業務効率化及び周知・集客の手助けとなるIT
ツール (LINE・Instagram) を紹介。

成果

現況の可視化

- ヒアリングの結果を元に、システム構成図や、業務関係図な
ど、現況の可視化を行い、現状業務の分析を実施。
(※1)
- LINEを中心に社内外でコミュニケーションを多く行っていること
からLINEの利活用を仮提案。(※4)

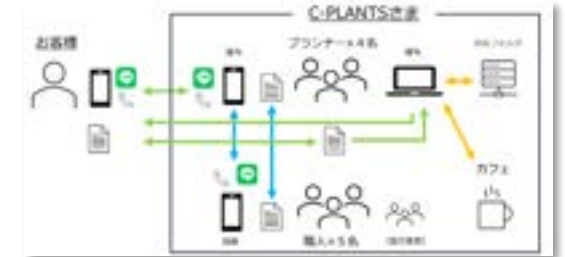
ロードマップの作成

- 「新規契約の受注増加」と「生涯顧客の獲得」を目標として
設定。
- 新規顧客が生涯顧客に変化していくまでの一連の流れを
基に、C-PLANTS様周知・集客プラン (= DXロードマップ) を
優先度踏まえ作成。(※2)
- 各施策をどのように進めるか段取りとなる取組表を作成。

ロードマップの施策検討

- ロードマップで打ちだした取り組むべき施策の検討を実施。
→顧客層 (ペルソナ) の検討 (※3)
Instagramのプロアカウント運用案作成 等

※1



※2



※3



※4



株式会社アロバー (小売業): 社内用のデジタルマニュアルを作りたい

参加者

企業



社名	株式会社アロバー
業種	小売業
事業概要	スペシャルティーコーヒー豆の販売
所在地 (都道府県)	香川県 高松市

参加した 受講生 の概要



チーム名	SanukiBokkoDX
チーム人数	6名
スキル・PR	香川県のものづくり企業様のお役に立ちたいと集まった6人。 「ぼっこ」の方言に込められた思いを我々多種多様なスキル、地理的多様性からお手伝いします
進める中で 工夫したこと	企業様が地方創生の方と熟考して提案されたルールのマニュアル化について、チームとして様々な観点から理想的な形を実現できるよう、ヒアリングを密に実施した

実施概要

課題内容

業務オペレーション・ルールの属人化

- 定型作業を共有するが、一度配布するのみのため、情報が更新された人と忘れた人で対応が変わってしまい、作業が統一できていない。ルールを忘れてしまう。
- レアケースのオペレーションの共有ができておらず、新しいスタッフから有識者へ都度確認が発生し、お客様を待たせてしまっている。



実施した検討内容

実際の運用業況をヒアリングし、解決するためのツールとサンプルの提示

- 具体的な運用方法のヒアリング、その上で課題となっている問題点の共有。
- 結果を元に、NotePMとWordpressの運用方法、実装時のサンプル提示。



検討の成果

課題解決ツール検討用資料、課題解決ツールの決定

- NotePM、Wordpressの検討用資料、次点Notionの提案 (知識共有)。
- 業務オペレーション・社内ルールをデジタルマニュアルとして管理するプラットフォームをWordpressに決定。

株式会社アロバー (小売業): 社内用のデジタルマニュアルを作りたい

実施内容の詳細

業務オペレーション・社内ルールの問題点ヒアリング

ヒアリング結果に基づき、基盤となる検討の進め方と実際の利用ツールの検討2方向からの提案を実施した。

- ・ 基盤となる検討方法 (進め方) の提案
- ・ 利用ツール選定に対する基礎知識の共有 (Basic認証やセキュリティに対する学習機会の提供)
- ・ 現サイトのセキュリティ状態のチェック、対策案の提示
- ・ NotePM、Wordpressのツール選定検討資料の提示

業務面の検討の進め方



成果

課題解決のための施策検討

- ・ 業務オペレーション・社内ルールのデジタルマニュアル化ツール (NotePM、Wordpress) の導入・利用ドキュメント、およびツール利用サンプルを提示し、社内導入検討に寄与

現行サイトのセキュリティ状態のチェック、対策案提示

- ・ ホームページ開設経緯の推定 (左)、ホームページの要素技術 (右)

現行サイト: arover.com ホームページ開設経緯の推定



現行サイト: arover.com ホームページの要素技術



デジタルマニュアルをWordpressで実装していく事の決定

- ・ Wordpress編集サンプル (左)、掲載記事サンプル (右)



WordPressとは

坂出商工会議所: 地域DXに発展可能な業務・情報管理基盤構築

参加者

企業 	社名	坂出商工会議所
	業種	商工会議所
	事業概要	1. 組織・運営基盤の強化 2. 地域経済・産業の活性化 3. 企業の活力強化
	所在地 (都道府県)	香川県坂出市
	提供データ 種類	PDF、Excel、Word
参加した 受講生 の概要 	チーム名	CAND⊗
	チーム人数	6名
	スキル・PR	公認会計士、弁理士、中小企業診断士等の多様なメンバーが経営支援の視点からDX推進を総合的にサポートします
	進める中で 工夫したこと	表層的な課題に捉われず、丁寧にヒアリングを繰り返して深掘りし、本質課題にアプローチしたロードマップを策定したこと

実施概要

課題内容

デジタルとアナログの両側面から会員企業に向けたサービスを拡充したい

- WEBページの再構築を通じて会員企業に情報を届けたい
- 多岐にわたる経理作業を自動化させ、効率化を図りたい



実施した内容

DXに向けた業務モデル化及び課題抽出のためのヒアリングと施策提案

- ① 主要事業に係る業務プロセス及びシステムワークスルー
- ② 組織体制およびシステムに関するドキュメントの査閲
- ③ ツールの選定およびプロトタイプの実施
- ④ 経営戦略に関する質問及び提案の実施



検討の成果

- ① 詳細なAs-Is/To-Be業務モデルの作成・課題の抽出
- ② DXに耐えうる組織体制と推進施策の提案
- ③ ツールの提案とデモンストレーション
- ④ 戦略概念図及びロードマップ策定

坂出商工会議所：地域DXに発展可能な業務・情報管理基盤構築

実施内容の詳細

①主要事業に係る業務プロセス及びシステムワークスルー

- ・ 業務プロセスに係る業務部門向けのヒアリングを複数回実施

②組織体制およびシステムに関するドキュメントの査閲

- ・ 社内のドキュメントを査閲した。

③ツールの選定およびプロトタイプの実施

- ・ ツールの絞り込みを複数の観点から実施
- ・ 選定したツールを用いたプロトタイプの実施

④経営戦略に関する質問実施

- ・ 経営層への質問を実施し、主要な戦略目標及び事業のスコーピングを実施



成果

①詳細なAs-Is/To-Be業務モデルの作成・課題の抽出

- ・ 業務モデルのスクラッチ作成
- ・ 業務上に存する課題の抽出

②DXに耐えうる組織体制と推進施策の提案

- ・ DXに耐えうる組織体制の概念図の作成

③ツールの提案とデモンストレーション

- ・ ツール選定結果の共有
- ・ プロトタイプを用いたツールデモンストレーションの実施

④戦略概念図及びロードマップ策定

- ・ 戦略の詳細な内容について概念図化
- ・ 短期の施策実施スケジュール案および中長期のロードマップを策定

えひめ東予産業創造センター (公益財団法人) の取組み事例: イベント出展企業・来場者情報の管理

参加者

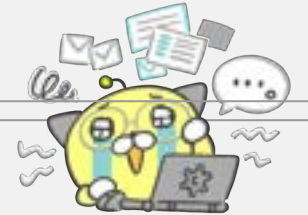
	企業	社名	えひめ東予産業創造センター
		業種	公益財団法人
		事業概要	① 新産業創出及び地域産業革新の支援 ② 地域企業の経営基盤強化の支援
		所在地 (都道府県)	愛媛県
		提供データ 種類	イベント出展企業・イベント来場者のメーリングリスト (Excel)
	参加した 受講生 の概要	チーム名	だんだんDX
		チーム人数	6人
		スキル・PR	DXプロジェクトマネージャー、kintone等のアプリ開発者、イラストレーター、製造業関係者等様々なメンバーで、現場の様々な課題を楽しく解決
		進める中で 工夫したこと	現場担当者が実際に困っていることを細かく聞き取り、具体的なアプリを開発通して、解決策を提案

実施概要

課題内容

顧客企業の情報を効率的に管理したい

- ・ 主催した各イベントの出展企業、イベントへの来場者について、イベント・年度ごとにバラバラに各企業のデータを記録していて、統一的なデータの管理ができていない
- ・ 企業向けに情報を発信する際に、メーリングリスト等を手作業で作成していて、時間がかかっている
- ・ システムが苦手な人でも使えるサービスを利用したいが、どれが適しているか分からない



実施した検討内容

ヒアリング、ディスカッションを通じた解決策の方向性検討

- ・ 業務フローを作成し、As-is/To-beを整理することで、課題を整理
- ・ 解決策を検討し、業務課題解決に適したサービスを検討
- ・ アプリ導入に関して、業務への適用や課題解決の実現性を検討



検討の成果

「kintone」による「企業情報管理アプリ」の作成・伴走支援

- ・ 業務フローおよび課題の洗い出しを実施し、課題解決に向けた進め方の整理
- ・ kintone導入と業務への適用検討の実施
- ・ 伴走支援によるkintoneの習得や知見の共有



えひめ東予産業創造センター (公益財団法人) の取組み事例: イベント出展企業・来場者情報の管理

実施内容の詳細

業務フローの作成を通じた課題の整理

- 業務内容について詳細にヒアリング
- 使用しているデータを確認し、必要な情報を整理
- 効率化が見込める作業や、データの管理方法を検討
- 業務フローの作成を通じて、企業側担当者とチームの認識をすり合わせ



試作アプリを開発

- kintoneにより、企業情報管理アプリを試作
- 企業側担当者に試作アプリを提示し、コメント依頼
- コメントを基に改良

アプリ導入の検討

- kintoneの開発環境を共有し、実際に企業側で操作
- データを入力し、業務上の課題を再整理
- 伴走支援を行い、kintoneの習得や知見の共有



成果

「kintone」による「企業情報管理アプリ」の作成・伴走支援

業務フローの作成



- 効率化したい業務の詳細なフローを作成
- 管理すべき情報や現状の課題を洗い出し
- 企業側担当者と認識をすり合わせ



アプリの試作 kintone

- 企業情報アプリ
- イベント情報アプリ

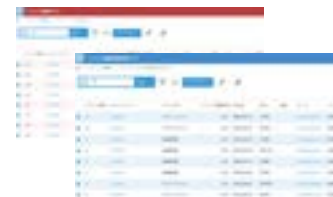


- kintoneでアプリを試作
- 企業情報等の必要な情報を管理
- 簡単に情報を登録できるインポート機能を実装



アプリ導入の検討

kintone



メーリングリストの出力(CSV)



- 実際のデータを入力し、必要なデータを出力可能か検討
- 伴走支援により、kintoneについて企業側担当者に知識共有

マルニ食品株式会社 (食品製造業): 製造をスケールできる全社体制の整備

参加者

企業 	社名	マルニ食品株式会社
	業種	食品製造業
	事業概要	麺を主体とした食品の開発、製造、販売 取扱商品
	所在地 (都道府県)	宮城県登米市
	提供データ 種類	製造工程動画、生産計画、受注・製造書類
() 参加した 受講生 の概要	チーム名	マルニ-ブレイクスルー
	チーム人数	5人
	スキル・PR	多様な強みを持ったメンバーが、デジタルの可能性に挑戦する
	進める中で 工夫したこと	デジタル化にこだわらず、企業全体の課題を詳らかにしていった

実施概要

課題内容

主力商品をチルド調理麺のベンダー業務から自社冷凍麺事業に変更したため、各種管理を自社で行う必要が発生。

- 新事業の社内変革に伴い、アナログに偏っている社内業務を見直し、DX化を進めたい。
- デジタルを活用して生産計画を一元管理し、製造の効率化を目指したい。



実施した検討内容

デジタル化もさることながら、増産を見越した場合に、それを実現できる社内体制が、製造工程・人員配置ともに難しい現状を把握。

- 詳細な製造工程を把握し、少しでも改善ができるポイントを検討
- 現状の導入システムのマニュアル不在のため、製品サイトから仕様を理解



検討の成果

結果として、全社的な課題の整理をした上で、デジタル化の前にやるべきことを含めて提示

- 製造能力強化、人材・組織開発を優先的に実施の必要がある
- その後、システムを活用し、デジタルイゼーションを進める
- 商品は魅力的なため、より多くの顧客を獲得するためのマーケティング戦略

マルニ食品株式会社 (食品製造業): 製造をスケールできる全社体制の整備

実施内容の詳細

全社的な問題点のヒアリング

現状の把握

会社・事業理解
組織図確認・キーマン把握
製造工程の理解
デジタル化状況の確認

将来のあるべき姿の確認

次年度に売上の倍増計画
情報の共有レベル、一元管理システム検討
魅力ある組織のための従業員の採用・離職状態
企業理念の再確認、目指す方向の認識合わせ

現状の課題の相互理解

デジタル化の前に整備が必要な要素の確認
製造工程の改善施策の対応可否確認
従業員レベル把握・早期戦力化に

提案内容の確認

プロジェクトオーナーである社長の意思確認
期待される提案内容の擦り合わせ

成果

各種施策の優先順位設定、ロードマップの作成

実行可能性の高い提案

- 企業理念をベースとした施策
- 自社内での改善を継続的に行うための、定量的現状把握依頼
- 人材・組織の課題改善
- 将来的に自社にあった管理システムの導入
- 各種補助金・助成金の案内



将来のデジタル化計画

- 人員不足、スキルの偏り解消のため、デジタル化・自動化・機械化の提案
- 現行のシステムでは十分な対応ができないため、ERPを含むシステム乗り換えを検討
- その点を踏まえての、中期計画を策定



ゴリラガードギャランティ株式会社 (警備業): 勤怠・給与・請求書作成の改善

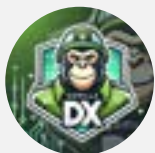
参加者

企業



社名	ゴリラガードギャランティ株式会社
業種	警備業
事業概要	交通誘導警備、雑踏警備、 パトロール警備、保安資機材リース
所在地 (都道府県)	宮城県仙台市
提供データ 種類	日報フォーマット 勤怠・給与・請求書サンプル データ、マスタ類のサンプル

参加した 受講生 の概要



チーム名	チームゴリラ
チーム人数	4人
スキル・PR	製造業メンバのものづくり力とIT 特化中小企業診断士のDX力 で課題を解決
進める中で 工夫したこと	Q&Aシートやヒアリングによる現状 把握、サンプルデータを使った現行 仕様 (Excel関数) の分析と調査

実施概要

課題内容

DXの活用による業務効率化

- DXによる内勤者業務の効率化と作業時間の短縮
- DX効果の体感による従業員の意識醸成
- 業務効率化で生んだ余剰時間を将来のDX対応へ投入する



実施した検討内容

業務効率化の対象を「日報から作成する勤怠・給与・請求書作成」とした

- 現行のExcel関数処理 (209箇所) を解析して現行仕様を把握
- 現行の内勤者の業務内容をヒアリングして現行業務を把握
- 内勤者によるExcel入力のバラツキ、重複入力などの課題を把握



検討の成果

勤怠・給与・請求書作成要領と関連マスタを整備して試作品を作成

- 課題解決のため現行Excel関数処理をVBAとkintoneの処理へ変更
- 試作品の作成と提供、従業員に使用感を聞いて試作品に反映
- 試作品による業務効率化の効果を試算 (月間75時間の削減効果を見込み)

ゴリラガードギャランティ株式会社 (警備業): 勤怠・給与・請求書作成の改善

実施内容の詳細

Q&Aシートを活用した現行仕様と業務のヒアリング

Q	A
1. 勤怠の記録方法について	勤怠は、勤怠表と勤怠カードで記録しています。勤怠カードは、出勤時と退社時に記入します。
2. 給与の計算方法について	給与は、勤怠表と勤怠カードに基づいて計算します。勤怠カードの記録に基づいて、勤怠表の勤怠時間を入力し、給与計算を行います。
3. 請求書の作成方法について	請求書は、勤怠表と勤怠カードに基づいて作成します。勤怠カードの記録に基づいて、勤怠表の勤怠時間を入力し、請求書を作成します。

- 83個のQ&Aを実施
- 現行の内勤業務を把握
- 勤怠等の現行仕様を把握

Excel関数処理の解析による現行仕様調査



- 生成AIを活用してExcel関数の処理内容を調査
- 調査対象のExcel関数209個

成果

試作品を作成・提供して★は従業員の意見を試作品に反映した (月間75時間削減見込み)

勤怠出勤表 ▲30時間/月

★隊員マスタ、受注マスタ ▲15時間/月

- 日報データ入力作業を半自動化によるヒューマンエラーの削減
- 作業時間の短縮
- 見やすさの向上

- テーブル形式へのデータ統一
- 重複チェック機能導入

給与計算 ▲20時間/月

業務フロー

- 従来のExcel入力に近い画面表示
- 選択入力による入力作業の省力化

現状の業務フローを可視化
改善点の記述により協働終了後も継続的な改善実施

★ 請求書作成 ▲10時間/月

日報OCR読込

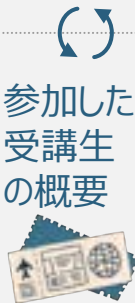
- PowerQueryで各種テーブルの結合
- 更新自動化による業務時間短縮

手書きの日報をAI-OCR読込み
日報をExcel入力する時間短縮

株式会社小坂工務店 (総合建設業): "全社最適のDX" に向けた取り組み検討プロジェクト

パターン①: デジタル化の可能性検討

参加者

企業	社名	株式会社小坂工務店
	業種	総合建設業
 小坂工務店	事業概要	- 不動産仲介, 販売, 賃貸業 - 携帯電話販売業 - 太陽光, LED関連事業 - 古民家再生事業 - カーシェアリング事業 - CO2取扱事業
	所在地 (都道府県)	青森県三沢市
	提供データ 種類	- 社員アンケートと集計データ - 導入アプリと利用ユーザー数
	チーム名	スカイリンク
	チーム人数	5名
	スキル・PR	現状をじっくり見つめ、 "DX推進のカギ" を可視化! 現状をじっくりお聞きし、提案型の対話を通じて課題の本質に迫っていく #社内DX推進担当者 #ITエンジニア #金融 #物流管理 #コンサルタント
	進める中で 工夫したこと	- お客様との会議前にチーム内で事前ディスカッションを行い、目線合わせ - ご担当者と現場社員の "DX推進" に向けての温度感を探る

実施概要

課題内容

DXの推進にあたり、会社として目標や方針を明確にしたい

～"なんとなく" の活動から "全社最適" の取り組みへ～

- ISO認証等を受け、業務プロセスの手順化を実施しているがルール浸透にバラつきがある
- BIM構築中だが、ツールの利用が進まず、ステークホルダーを巻き込んだ運用が難航している
- ツールを利用し勉強会を開催しているが、情報の取捨選択に温度差があり共有が難しい
- DXの推進に向け、部署部門に関係なくプロジェクトを立ち上げ社内課題の可視化を実施しているが、全社の課題として捉えられていない

実施した検討内容

現在の取り組み内容や体制・業務内容を明らかにしたうえで

全社的に "自分事に取り組む" 意識醸成の為に施策を検討

- 全社員を対象に、既存の導入ツールの利用状況とDXに対する意識調査アンケートを実施
- 既存の導入ツールのカオスマップを作成し、既存ツールの利用状況を可視化
- 主業の具体的な業務内容とフローのヒアリングから業務における課題の整理
- 課題のカテゴリを4つに分け、その課題解決の為に具体的な施策を検討

検討の成果

中長期ロードマップを可視化したうえで具体的な施策のロードマップへ落とし込み、優先度の高い "意識醸成" の為に研修プログラムを作成

- 今後5年間で3つのステージに分け、各ステージでの目標を策定
- ステージ1の1年間の目標達成に向けた半年ごとの実行スケジュールをご提案
- 現場社員の3時間研修プログラムと研修構築のためのフレームワークを作成

株式会社小坂工務店 (総合建設業): "全社最適のDX" に向けた取り組み検討プロジェクト

パターン①: デジタル化の可能性検討

実施内容の詳細

全社員対象のアンケートの考案と実施

- 既存の導入ツールの利用状況とDXに対する意識調査
 >アンケート内容考案のもと実施(設問数47問)



導入ツールのカオスマップ作成

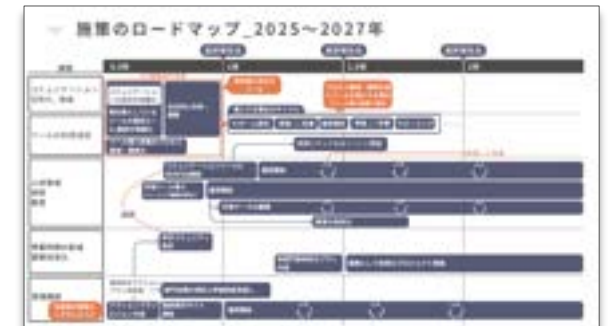
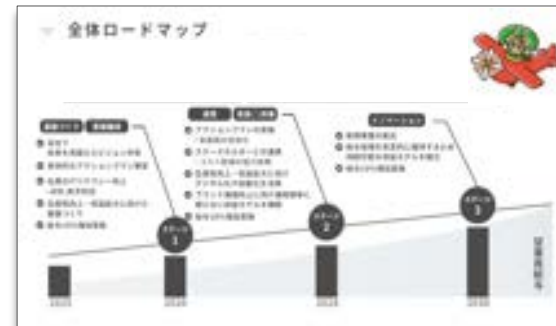
- 社内の導入ツールをカオスマップに書き起こすことで、ツールの全体像を可視化



成果

中長期ロードマップと具体的な施策のロードマップを作成

- 今後5年間を3つのステージに分け、各ステージでの目標を策定
- ステージ1の①1年間の目標達成に向けた半年ごとの実行スケジュールの作成



優先度の高い意識醸成のための研修について

現場社員の3時間研修プログラムを作成



研修構築の為のフレームワークを作成



株式会社阿部玩具 (卸売業): 強みを活かすためのデータ基盤づくり

参加者

企業 	社名	株式会社 阿部玩具
	業種	卸売業
	事業概要	おもちゃの卸売業 兼小売業
	所在地 (都道府県)	山形県
参加した 受講生 の概要 	提供データ 種類	売上データ、在庫データ
	チーム名	未来玩具クリエイターズ
	チーム人数	5
	スキル・PR	それぞれ違った得意分野を持つ5人が DXのきっかけづくりをサポートします!
進める中で 工夫したこと	- ヒアリングに時間をかけ、問題意識を幅広く拾いました - サンプルを作ってDXが進んだ後の業務がイメージしやすいようにしました	

実施概要

課題内容

強みを活かした「おもちゃやさん」を作りたい! 強みを活かすためのデータ基盤づくり

- 新商品の受発注や在庫管理は、長年勤務している従業員の経験と勘にたよっている
- 情報は紙ベースで管理されており、過去のデータも担当者にしかわからない



実施した検討内容

ヒアリングによりDX課題を抽出・分類し各課題に対する打ち手を検討

- ていねいにヒアリングを行い社内の課題を網羅的に抽出
- 各課題について短期的にできることと中長期で目指すことを整理
- WebアプリやBIツールを用いて施策を実施したイメージモックアップを作成



検討の成果

課題別DX推進ロードマップとアクションプランの作成・モックアップの提供

- 5年後のビジョンとビジョン実現のためのロードマップをまとめた
- 短期的なアクションについてはモックアップ作成やデータ分析を行った
 - BIツールを用いたダッシュボード制作: 2種
 - 情報集約ポータル、受注フォーム、発注管理アプリ制作: 各1種
 - 既存データの分析・可視化

株式会社阿部玩具 (卸売業): 強みを活かすためのデータ基盤づくり

実施内容の詳細

現状分析

- 週1回のミーティングで問題意識をヒアリング
- Webホワイトボードを活用し、課題の整理を行った



データ分析・打ち手の検討

- 提供いただいたデータから示唆を抽出した
- 課題を整理し、目指したい姿を検討した
- 社員のデジタルリテラシー等も考慮し、既存のSaaSから使いやすい製品を選定した
- 短期的に効果が大きそうな課題に対しては、DX推進のイメージが持てるようにSaaSを用いた簡易モックアップの制作を行った

成果

2030年ビジョンと全体ロードマップおよび個別課題ロードマップの作成

- ディスカッションを通して5年後に実現したい会社像を明らかにし、その実現のためにDXを通して何に取り組むべきかをロードマップとしてまとめた



モックアップの制作

- ロードマップの中でも直近の打ち手としている「社内情報共有の仕組み」「経営情報のダッシュボード化」「在庫情報の可視化」「紙ベースの受注のデジタル化」について、は6種類の簡易モックアップを制作した



株式会社 愛工舎 (製造業) の取り組み事例: DX推進ロードマップの作成

参加者

企業



社名	株式会社 愛工舎
業種	製造業
事業概要	丸物微細精密切削加工品(NC加工品)の製造・販売など
所在地 (都道府県)	岐阜県加茂郡
提供データ 種類	現品票、加工実績、生産管理、在庫など



参加した
受講生
の概要



チーム名	未来切削隊
チーム人数	6名
スキル・PR	製造業のメンバーが多く、業界ドメインに強いこと、および情シス部門や企業支援の経歴を活かした具体的な提案を行います
進める中で 工夫したこと	経営層とリーダー層から課題に対する思いを聞かせていただき、対話を重ねるなかで企業様の良さを活かした将来像の提案に努めました

実施概要

課題内容

課題を客観的に分析し、同じ失敗を繰り返すことのないような道筋を立てたい

- IT推進プロジェクトの再開に向けて、DX推進のためのロードマップを作成したい
- 生産管理面の課題解決(生産情報が紙、ホワイトボード、個別Excelにしかなく、部門間で共有されていない)と、自走できる組織づくり (ITに使われるのではなくITを使いこなす人)を進めたい



実施した検討内容

成功体験を実感いただくためのデータベース化構想、および人づくりの施策検討

- 後工程の進捗見える化の実現に向けたAccessによるデータベース仕様作成
- 製品ごとの数量と検査進捗が見える化するためのテーブル仕様の作成
- 部門別リーダーを巻き込んだDX推進のコツ、現場のDX化理解を得るための施策検討



検討の成果

成功体験の積み重ねによるDX推進のためのロードマップ作成

- 部門の所有するデータを整理・統合、データベース化を推進するために、後工程チームでのExcel業務の改善からデータベース化の構想を提案
- データベース化をきっかけとした成功体験の確立と、全社的なDXの理解促進、自走できる組織・人づくりに向けた支援策を含めたロードマップの作成・提案

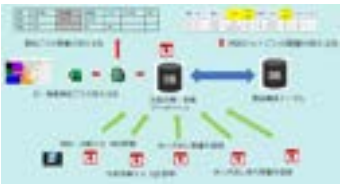
株式会社 愛工舎 (製造業) の取組み事例: DX推進ロードマップの作成

実施内容の詳細

同じ失敗を繰り返さないための組織づくり

- DXの必要性をトップから繰り返し発信することの重要性を提案
- 危機感を高めつつ、部門横断で前向きにDX化へ取り組むためのプロジェクトチームの編成提案
- 職場見学でのヒアリング結果などをもとに、組織内でのイノベーターを選出しその人を中心に回るDX推進PDCAサイクルを提案

後工程を見える化するためのデータベース設計

- 乱雑化したExcelファイルをAccessでデータベース化する場合のテーブル設計とデータベースの思想を企業様と相談しながら実現に向けて解像度を高めた
- 
- その過程で、後工程チームに喜んでもらうことを第一の目的とし、生産進捗表の情報抽出をVBAで自動化する策も提案→得られた課題からデータベースと進捗表をcsvとVBAで連携させる思想の提案

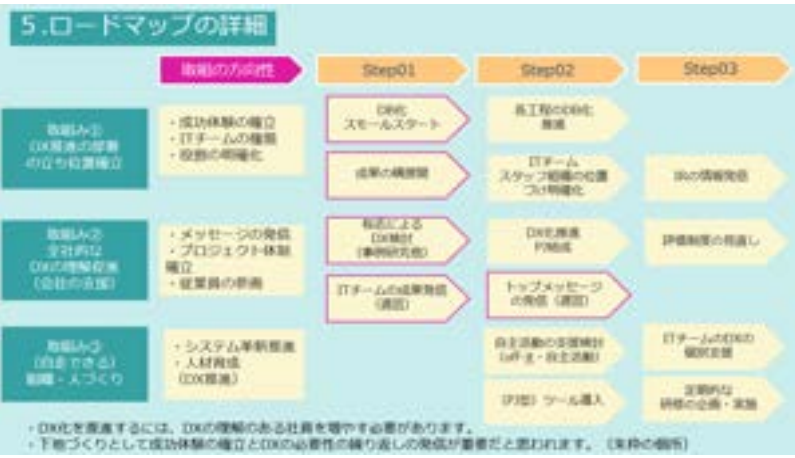
成果

長期ビジョンを見据えたDX推進ロードマップを作成



- 10年先を見据えた組織全体のパフォーマンス向上を目指したロードマップの作成

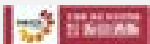
- DX推進に向けた役割の明確化、DXへの理解を促すための施策、成功体験を活かした人づくりの3本柱を提案



坂田酒販 (食品卸売業) の取組み事例: Web受発注・販売システムの利用者数の向上を目指す

パターン1: 事業のデジタル化とDXに向けたロードマップ作製

参加者

企業 	社名	株式会社 坂田酒販
	業種	全酒類・食品卸売業
	事業概要	多くの有力メーカーとお取引を行い、商社系酒類問屋に匹敵する品ぞろえと、地域問屋としての小回りを利かした営業・配送体制で多くの飲食店様と小売店様にお取引をいただいている
	所在地 (都道府県)	愛知県
参加した 受講生 の概要 	提供データ 種類	- 業務フロー - 販売システム (SAKATAP) 利用状況資料
	チーム名	逆転改善ホームラン
	チーム人数	6名
	スキル・PR	DXコンサルタント、ITエンジニア、EC物流のプロ、職場の生産性向上経験、品質管理のプロなど多士済々
	進める中で 工夫したこと	- 実情把握のため現地視察を実施 - 企業様の優先順位を考慮して提案内容を検討

実施概要

課題内容

- 慢性的な人手不足を背景に、業務効率化を通じた労働生産性の向上と持続的な利益率の改善による社員への還元が不可欠
- 受注のデジタル化や集金業務・配送業務の効率化、営業支援システム導入などの取り組みがあるが、運用課題の解消と業務全体の課題・優先度整理が必要
- 社員が自発的にDXに取り組む意識を高めるための新たな気づきの創出と主体的な行動の促進



実施した検討内容

- 酒販業界情報の調査を実施
- 販売システム (SAKATAP) の利用者数向上施策を提示
- ピッキング業務の分業化案やAIによる出荷作業の効率化を提案
- OCRによる受注集金業務のデジタル化及び効率化を提案
- 社内DX施策の浸透を進めるための教育案を提示



検討の成果

販売システム (SAKATAP) の利用率向上のため社内教育施策をプレ実施

- 課題の優先度をもとに、販売システム(SAKATAP)の利用率向上のために教育施策として企業の組織プロフィールを掘り起こし経営品質アセスメントを実施
- 社員自らによるPDCAサイクルをプレ実施し効率的なシステム活用を学習して、自ら取り組む気付きを促進

株式会社公清企業の取り組み事例 (総合リサイクル業): 全社DXに向けたビジネスソリューション再構築と戦略的ロードマップスモールスタートで切り開く未来 ～営業DXを成功の起点に全社へ拡大する挑戦

参加者

企業 	社名	株式会社公清企業
	業種	産業廃棄物処理・リサイクル業、環境分析関連業
	事業概要	廃棄物の収集・運搬から中間処理、リサイクル処理、最終処分までを総合的に行う
	所在地 (都道府県)	北海道
参加した 受講生の 概要 	チーム名	チーム シマエナガー
	チーム人数	5名
	スキル・PR	各自の得意分野を活かし、チームワークで活動に取り組みました
	進める中で 工夫したこと	コミュニケーションを重視 企業様との定例会: 6回 チーム内: 10回 (毎週1回)

実施概要

課題内容

DX全体戦略における現状課題の抽出

- 各部門や業務フローにおけるデジタル化の課題を洗い出し、現状を可視化
- データ取得および業務改善施策の優先順位を明確化し、段階的に実施
- ワークフローの整理
- 保有データの活用可能性を評価し、将来的なビジネス価値の創出



実施した検討内容

DX実現に向けた検討事項

- 各部門のヒアリング内容から、主要課題や現状のボトルネックを特定
- 現行システムの使用状況と、保持データの種類・活用状況を整理
- 短期的な解決策 (属人化の解消、簡易ツールの導入) と長期的なDX施策を評価・提案



検討の成果

営業DXを起点とした全社DX戦略の土台構築のご提案

- 全社DX推進に向け、営業DXを起点とした課題の整理
- 見積等業務の属人化解消に向けた手法と標準マスタの提案
- 短期・中期・長期の具体的なDXロードマップの作成

株式会社公清企業の取り組み事例 (総合リサイクル業): 全社DXに向けたビジネスソリューション再構築と戦略的ロードマップスモールスタートで切り開く未来 ～営業DXを成功の起点に全社へ拡大する挑戦

実施内容の詳細

営業DXを起点に、データ活用とプロセス改善を通じて効率化と全社展開を目指すロードマップの作成

1. 課題の整理

全社の各部門から課題を収集・分析。効果の高さと優先度の観点から営業DXを最優先とし、取り組みを開始。属人化や効率低下が顕著であった見積作成プロセスを重点対象とした。

2. 営業プロセスの現状分析と課題抽出

営業部門の現状業務フロー (特に見積作成や顧客管理) を詳細に分析し、非効率部分や重複作業を特定

1. 標準化マスタの提案

提供サービスの内容および実際に使用しているサンプル帳票を基に、標準マスタの作成案を策定。

2. データ収集・整理の方針決定

営業活動に関わるデータ (顧客情報、取引履歴、商品仕様、過去の見積データなど) を収集し、フォーマットを統一。

3. 効率化システムの検討

既存システムや管理方法をヒアリング状況し、一時的なExcel管理を経て、Kintoneなどのクラウド活用を計画。

4. 中長期ビジョンの策定

営業DXの短期的成果を起点に、最終的には全社DXへ拡張するロードマップを策定。部門間シナジーを生む基盤を構築。

成果

営業部門の属人化解消を軸に、課題整理、データ活用事例の共有、中長期計画の提案を通じて企業のDX推進を支援

- 課題の整理にあたり、全社各部門から課題を提供頂き、効果と優先度に基づき営業部門の属人化を重点課題として特定した。また、特に深掘すべきポイントとして見積りの属人化の観点を共有し、これを最重要解決事項として合意を得た。
- 業務プロセス可視化を行い、見積書作成・指図書作成の業務プロセスフローを作成した。
- データ集約の必要性について、見積書作成の例を提示し、データ集約後の活用方法について説明を行った。
- 標準化マスタの雛形例を作成し、具体的な項目 (例: 顧客ID、作業分類コード) とその定義やデータの入力源について説明を行った。
- データ活用事例として、見積書・指図書作成の自動化、SDG'sへの活用などを提示し、具体的なアウトプットイメージを示した。
- 中長期計画策定のロードマップを説明し、具体的なKPI候補について提示した。
- 企業様より、次のような沢山の感謝の声を頂きました。
 - データに基づいた戦略立案の重要性を改めて認識した。今回の説明でデータ集約の必要性が明確になった。
 - 具体的なシステム候補が提示されたことで、今後のシステム選定や導入に向けた具体的なアクションプランが立てやすくなった。特に、既存システムとの連携に関する説明が参考になった。
 - 既存データにもSDG'sに貢献できる部分がまとめられていて参考になった。
 - アクションが明確となった事で、早速データ集約基盤の構築等に着手している。

株式会社マツオ (食品製造・販売業、飲食業) : 物流環境の省力化と効率化を目指す DX プランの検討

参加者

企業	社名	株式会社マツオ
	業種	食品製造・販売業、飲食業
	事業概要	「松尾ジンギスカン」を中心とした、加工食品の製造・販売、レストラン運営
	所在地 (都道府県)	北海道 滝川市
	提供データ 種類	食品製造・販売業の基幹システム画面仕様及び各種帳票
参加した 受講生の 概要	チーム名	C'est trop Lamb
	チーム人数	6人
	スキル・PR	ベテラン揃いで豊富な実績を有しておりUXデザイン開発、システム開発から運用や技術書執筆、BC・AIアプリコンテスト受賞、学生起業支援等の経験を通して培われた知見を活かした最適なソリューションを提供。
	進める中で 工夫したこと	繁忙期の最中でのヒアリング実施を進めるうえで、会の設置数を少なくし、チームミーティング時間と調査時間を多く設けることで、状況把握を補う工夫を配した。

実施概要

課題内容

将来のデジタル化に向けたロードマップと課題解決のための解決案の作成

- 出荷先ごとに納品商品一覧表を作成し、出荷対応後に手入力でシステムへ記録する作業が発生。物流現場から事務所への移動や手入力の負担が大きくミスも多発。タブレットを活用して出荷作業時に直接システム入力を試みているが、入力ミスが解消せず作業手法の確立や改善案の検討が必要な状況。
- 配送現場でのLot基軸の出荷データ管理が手作業や分断された運用により非効率であり、伝票管理や請求業務におけるデジタル化が進んでいない。



実施した検討内容

課題に対して、現状分析を基に優先度・難易度を考慮した検討を実施

- ロードマップを確定し、取り掛かる順序を検討。
- 業務フローのヒアリングと配送時のオペレーションを確認し、行動前後の情報の状況を視覚化。
- 新しい改善フローとして、入力ミスの軽減とトレーサビリティ確保システムの提案。



検討の成果

IT化のロードマップ作成と、ミスを軽減する業務フローを検討

- 受注から出荷までのIT化の取り組み順序を選定し、IT化ロードマップを検討。
- 出荷後の入力時に発生している、システム入力時の商品選定と数量ミスが起きる箇所と理由、解決方法を検討すべく、As-Is業務フローを、ヒアリング・資料より作成。
- 入力ミスを軽減するため、商品に詳しい社員と、繁忙期の単発アルバイトで、業務導線を分けた、棲み分けフローに再設計 (To-Be業務フロー) の作成。
- 同時に、単発アルバイトへの業務レクチャー時間を割愛できる業務フローを想定。
- 省力のIT化として、ICタグ自動生成機能付き入力Padを導入想定とした、トレーサビリティ物流を叶える、業務フロー案 (To-Be2業務フロー) を作成。

株式会社上田商会 (製造・販売業): 次の100年を担う新事業構想の検討

参加者

企業 	社名	株式会社上田商会
	業種	製造・販売業
	事業概要	プレキャストコンクリート製品、建築用コンクリート製品、生コンクリート製造販売・土木建築資材販売・維持補修関連事業・環境施設製品
参加した 受講生の 概要 	所在地 (都道府県)	北海道登別市
	チーム名	NaMaRa-DX
	チーム人数	6名
	スキル・PR	データ分析、品質管理、機械設計、TOC理論、AIスキル、そして柔軟な学習能力を持つ多様なメンバーが、地域企業のDX推進と課題解決に貢献します。
	進める中で工夫したこと	チーム内での情報共有、メンバーの強みを活かした役割分担、上田商会様への積極的な聞き取りを通じ、効果的な提案を目指しました。

実施概要

課題内容

DXによる事業改革および新事業創成のロードマップイメージ案の作製
 協働企業様からの依頼課題である「次の100年の柱となりうる新事業アイデア」を実現するため、現在の協働企業様および市場を分析し、具体的な新事業アイデアや事業改革を発見・検討する。

実施した検討内容

【目標】 データ分析に基づく事業改革およびBtoB・BtoC両面での新プロダクト・サービス開発
 → データドリブンな収益構造変革、顧客管理、企業ブランド価値向上策を提案。

【現状把握】

国内セメント需要は、1990年をピークに減少傾向にある。しかし一方で、北海道新幹線、北海道バレー構想などの特需により直近の収益機会は大い。この期間に維持補修事業を含め、長期的拡大が期待される領域に新たな事業構想を展開することが必要。

【課題】 情報収集のチャンネルを持ち、活用する。

【検討結果】

10個の情報収集チャンネルを抽出し (*以下①～⑩) 提案。そこから協働企業様の意向も踏まえ、
 ⑦「製造技術」および、③⑥⑩「外部知識 (顧客・地域コミュニケーション)」チャンネルのロードマップを作成。(* ①現事業販売活動 ②取引先 ③SNSでの情報発信 ④サービス事業 ⑤製造・施工記録 ⑥外部知識 ⑦製造技術 ⑧自社配送ルート ⑨外部の公開データ ⑩サウナ (CUBERU) 事業のショールーム化)

検討の成果

「製造技術」チャンネルのロードマップ

- ・在庫 (完成品、資材) 管理のIoT化。ICタグ、画像処理、重量測定を活用した計数方法を調査し、提案。
- ・図面情報を用いたBOM (部品表) データの構造化や、構造化された技術情報を活用した、見積や製造準備の効率化を図る提案。

「外部知識 (顧客・地域コミュニケーション)」チャンネルのロードマップ

- ・企業ブランド価値向上に繋がる、地域・顧客コミュニケーション促進、および顧客データ取得を提案。具体例として、
 - 既に展開されているカフェ・園芸事業での、顧客情報の収集と、顧客へプッシュ通知できるシステム導入を提案。
 - 顧客開拓・コミュニケーションとしてSNS発信や、カフェ・園芸・サウナ (CUBERU) 事業のショールーム化を提案。
 - 地域コミュニケーションとして、地元学生を対象にデザインコンテストを開催し、グラフィックコンクリートデザインや新製品アイデアの公募を提案、など。

株式会社上田商会 (製造・販売業): 次の100年を担う新事業構想の検討

実施内容の詳細

データ分析に基づくプロダクト開発によりBtoC、BtoBの新事業の拡大

- データ収集チャネルの詳細検討:**
 既存事業の販売データ、顧客からのフィードバック、IoTセンサーから得られる施工データ、BtoC・スモールBtoBビジネスの実験的投入や意識調査、SNSの投稿データなどを収集し、カフェ・サウナのショールーム化、プロトタイプの実験リサーチ、アンテナショップなどから顧客ニーズの把握や製品開発に活用する方法について検討。
- 業務効率化の詳細検討:**
 完成品の在庫管理にICタグを導入し、ドローンやフォークリフトに搭載したスキャナで読み取る。2次元コード、重量管理によるピッキングミス防止を絡めた資材管理。AIによる図面情報の読み取りと資材の自動発注の実現可能性について検討。(成果: 図1, 図2)
- ブランド価値向上施策の詳細検討:**
 コンクリートの可能性を引き出すことで新たなプロダクトの創出につなげる。グラフィックコンクリートの普及。地元・地域の学生によるデザインコンテストの実施。自社WEBツールの開発。ポンチ絵 (概略図) から3Dイメージ作成。顧客同士が交流できるプラットフォーム。顧客体験の案として、自社の製造・施工記録映像コンテンツ、インフラ導入事例の紹介、海外展開 (インド施工事例) の映像など。(成果: 図3)
- プロダクト開発の詳細検討:**
 コンクリート製のテーブル、椅子、食器、アロマディフューザーの開発。デザイン性だけでなく、コンクリートの持つ耐久性や蓄熱性を活かす。生成AIを用いて具体案を作成→提案。

成果

情報収集のチャネルを2つに絞り、3テーマについてロードマップおよび具体案を提示



図1: 既存のデジタル技術を活用した効率化の提案

図2: 製造技術データを構造化し、例えば図面情報を基に見積もりや生産準備が行えることを提案

図3: 企業ブランド価値の向上には、まずは地域コミュニケーションとそのデータの活用が必要。デジタル技術を駆使して地域コミュニケーションを促進することで、道内唯一のインフラテック企業としての地位を確立することを提案。

株式会社残間金属工業 (製造業): 製造工程の見える化に向けたデータ分析とデジタル運用に向けた計画検討

参加者

企業 	社名	株式会社残間金属工業
	業種	製造業
	事業概要	土木工事業、鋼構造物工事業
	所在地 (都道府県)	北海道釧路町
	提供データ 種類	業務管理データ
参加した 受講生 の概要 	チーム名	チームヨ
	チーム人数	5名
	スキル・PR	全員が初学者ながら、中小企業診断士の有資格者や実務でデータ活用環境の構築支援に関わるなど、多様性に富んだメンバー
	進める中で 工夫したこと	Slackを活用し、同期・非同期のコミュニケーションにより、相手先企業とチームメンバーとの距離を感じさせないものとした

実施概要

課題内容

工場での生産状況がしっかりと把握できていない

- アナログな情報共有手法とベテランの感覚値での進捗がされている。
- 生産状況や今後の予定が他部署と連携できていないことからラインが渋滞してしまう。
- 生産性の向上のために、工程上のボトルネックの発生や予防が求められる。



実施した検討内容

生産工程の見える化を段階的にできないか。進捗判定の標準化を検討

- 現在、情報共有に活用されている手法や共有情報の内容を整理
- 他部署との連携状況や、システム的な連携状況を把握
- 管理上のデジタル部分は、データとしての汎用性をもった活用・入力を提案



検討の成果

生産情報共有の要となっていたホワイトボードのデジタル化の可能性を提示

- 生産状況をデジタル化し、受注の進捗値を提供を行うことで、渋滞によるロスを低減を検討
- 情報の共有化の可能性を目的に、「何を」「どのように」共有すべきかなどを整理・調整。

株式会社松本鐵工所 (製造業) の取り組み事例: 受発注から製造におけるデジタルを活用した一連管理によるDXロードマップの構築

参加者

企業 	社名	株式会社松本鐵工所
	業種	製造業・機械メンテナンス業・建設業
	事業概要	産業用機械設計・製造、および保守点検等事業 主要取引先: 製紙メーカー、自動車関連工場設備、空港設備
	所在地 (都道府県)	北海道
	提供データ 種類	業務フローダイアグラム (定性データ)
参加した 受講生 の概要	チーム名	dexter
	チーム人数	3名
	スキル・PR	情シス+教育+金融
	進める中で 工夫したこと	企業側が平日日中のみ対応可能であったため、Slack機能を最大限駆使

実施概要

課題内容

IT/DX化を進めていきたいが何から手を付けて、どんな効果があるかわからない。

- ・ 業務の属人化、部署の縦割り分断
- ・ 勘と経験に依存した人材育成



実施した検討内容

データ蓄積からはじめるDX/ITの推進ロードマップ*

- ・ 見える化システムの構築検討。
- ・ 営業、設計、工務データのデジタル化検討。
- ・ 蓄積データの高度活用検討。



検討の成果

デジタイゼーションから始める短期的取り組みの提案

- ・ データの一元的保有とルール管理
- ・ 営業、設計、工務情報の見える化などアナログ業務に対するシステム化

株式会社 亀山電機 (学術研究・専門/技術サービス業) の取り組み事例: 情報の共有化、見える化の実現から分析、戦略へ

パターン① デジタル化の可能性検討

参加者

	企業	社名	株式会社 亀山電機
		業種	学術研究・専門/技術サービス業
		事業概要	自動化 (オートメーション) に「Industrial Automation (IA)」「Office Automation (OA)」「WEB」の最適な技術を提供
		所在地 (都道府県)	長崎県
		提供データ 種類	- 営業活動データ (商談/タスク) - 従業員スキルマップ
参加した 受講生 の概要		チーム名	ちゃんぽん
		チーム人数	5名
		スキル・PR	色々な具材 (バックグラウンドの異なる5人) で、美味しいちゃんぽん (企業様の課題解決) を提供します
		進める中で 工夫したこと	既に様々な取り組みを実行されている中で、今までと違った視点からのアプローチを提案

実施概要

(課題内容)

亀山電機はBSCで全社の方針・戦略を浸透させると共に、多様な研修プログラムを通じて従業員のスキルアップを通じた成長を指向しているが、年商10億円超を目指すにあたり、以下の課題に直面している。

営業: 営業支援・CRMツール (Zoho) を活用して情報を共有・分析しているが、要した時間・工数に見合った生産性の向上が見られない。

技術: 半導体メーカーの九州進出に伴いFA技術者の確保が困難になってきており、結果として、技術者不足により目指している成長の実現が困難になってきている。



(実施した検討内容)

Zohoからの商談・タスクデータ、および、従業員のスキルポイントデータを組み合わせて分析し、成績向上・生産性向上の余地について検討

営業: 特定の優秀者に活動が集中していること、特に一括案件での営業活動がカギを占めることを定量的に分析・確認

技術: FA技術者のスキルポイントと商談件数・金額の相関を分析し、一定のスキルポイントをクリアすることで成績が立ち上がる点を定量的に分析・確認

また、人材不足解消に向け採用力を強化していく上での一手段としてリファラル採用の可能性を検討



(検討の成果)

定量分析の結果として、人材不足を生産性向上で (短期的に) 対応する方策を提案できた。

➤ 営業: 高業績者のスキル・ノウハウを整理・移転し、営業メンバー全体の生産性を向上

➤ 技術: スキルポイント向上を評価・育成の要素として組み込み、人材開発と業績向上を連動

また、現在強化しようとしているリファラル採用において、従業員にとってのインセンティブを担保すると共に、候補者に会社の強み・魅力や方向性をわかりやすく説明できるためのツール整備が重要になることを確認できた。

今後は、これらの活動をBSCの中に位置づけ、連動させて従業員にもストーリー立てて説明出来、メリットが感じられるような取り組みに仕立てていくことに取り組んでいきたい。

株式会社 亀山電機 (学術研究・専門/技術サービス業) の取り組み事例: 情報の共有化、見える化の実現から分析、戦略へ

パターン① デジタル化の可能性検討

実施内容の詳細

BSCの活用状況把握

- 現行、BSCを通じて取り組んでいる事項を把握

営業データとスキルマップの分析

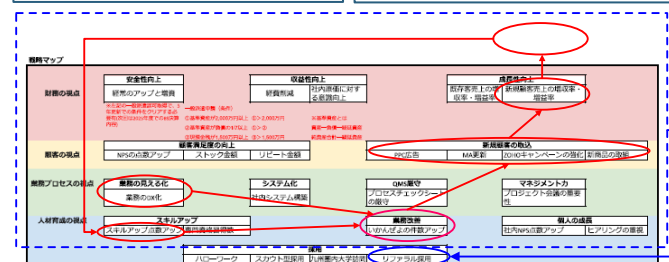
- 教育制度や、職務の経験に対して、スキルをポイント化する制度についてヒアリング
- 営業活動に関する「担当者×ステージ×商品×セグメント」に関するクラスタ分析を実施
- FA技術者のスキルポイントと、営業活動・成績 (商談件数、金額、タスク) の関連性を分析

リファラル採用の取り組み事例調査

- リファラル採用を採用している企業の取り組みを調査

成果

亀山電機の特長である「BSC活用」と「スキルマップ」を活かし、人材開発・スキルアップを事業成長・人材確保に向けて戦略的に活用するための方向性を示すことが出来た。



①スキル向上を通じた営業成績の向上

- スキルマップで示されたFA技術者別のスキルポイントと営業支援ツール上の商談データとを組み合わせ分析し、一定のスキルポイントに達すると営業実績が立ち上がり、戦力化に寄与していくことが把握できた。
- これにより、スキルに基づく評価・報酬や育成を行うことで、既存顧客支援を他の担当者に任せ、高業績者が新規顧客獲得に注力できる可能性が示唆された。

②リファラル採用の活用

- リファラル採用が、エージェント活用と比較してコスト対効果が高いだけでなく、自社の価値観に即した人材を惹きつける効果があることが共有された。
- それを踏まえたうえで、従業員が説明したくなるようなインセンティブと、説明する際に過不足なく情報を伝えられる手段 (例: アピールブックが重要になる点を併せて共有した。

③BSCを活かした諸施策の連動と効果の持続性向上 (今後の改善提案)

- 「BSC」と「スキルマップ」は、他にない亀山電機としての特長・強みであり、様々な施策をこれに基づき位置づけて活用していくことで施策の効果をより高めていくことが期待できる。
- 今回の提案についても、それぞれ単独の取り組みではなく、スキルアップが事業の成長につながり、それが従業員の報酬やキャリアにプラスとなって還元される構造となっていることがBSCを通じて示され、それがリファラル採用を通じて候補者に訴求していくことで自社の価値観に沿った人材が確保でき、事業が成長して更に従業員に還元でき、持続的な取り組みになることが期待できる。

富士ダイス株式会社 (耐摩耗工具・金型製造販売業) の取組み事例: ロボットシステムインテグレーション人財育成計画策定

パターン① デジタル化の可能性検討

参加者

企業	社名	富士ダイス株式会社
	業種	耐摩耗工具・金型製造販売業
	事業概要	超硬合金の耐摩耗工具・ 金型の製造販売
	所在地 (都道府県)	東京都
	提供データ 種類	—
参加した 受講生 の概要	チーム名	チームちび・adachi・ひとし
	チーム人数	3名
	スキル・PR	工場管理職、人財育成担当、 金融系コンサルと異なる職種 からなる3名です
	進める中で 工夫したこと	成果物を意識しながら、毎回 協議資料を準備し、深度のある 議論を実施しました

実施概要

課題内容

ロボットシステムを用いた自動化を目指しており、導入・運用を担える人財を育成したい
(自動化を目指す背景)

- ・ 新卒人財の獲得難度上昇や社内人財の高齢化が深刻化
- ・ 多品種少量生産ゆえに設備は長期保有傾向にあり、計画的に入れ替える必要あり



実施した検討内容

成果物として「実施計画書」を意識し、仮説を用意しながら双方向でブラッシュアップ°

- ・ 育成を行う人財像・期待する活躍領域の仮説を立て、認識が正しいか双方向で議論
- ・ ロボットSlerスキル標準 (経済産業省) をもとに当社オリジナルのスキル標準を作成
- ・ 「実際に提案を進めていただくにはどうしたらよいか」を考え、成果を意識して協働を実施



検討の成果

人財育成の前提事項を整理し、人材育成計画を提案する「実施計画書」を策定し納品

- ・ 育成を行う人財像・期待する活躍領域を明確化
- ・ 共通スキル・専門スキルに分解し、それぞれ7段階のスキル標準として整備
- ・ 外部研修を活用した育成モデルをお示しし、投資効果を可視化のうえでロードマップにまとめることで、向こう3年間どのように導入を進めたらよいかの解像度を高めた

GOOD SWEEPER.株式会社 (生活関連サービス業) の取組み事例: 業務効率化の支援

パターン① デジタル化の可能性検討

参加者

企業 	社名	GOOD SWEEPER.株式会社
	業種	生活関連サービス業
	事業概要	建物清掃・環境衛生・設備管理・消防点検ほか
	所在地 (都道府県)	福岡県
	提供データ 種類	各種作業報告書 (PDF)
参加した 受講生の 概要 	チーム名	チーム きらりん
	チーム人数	4名
	スキル・PR	様々な業種・経歴から集まったメンバーで構成。多角的な視点で支援します!
	進める中で 工夫したこと	マインドマップツールやCanvaを活用し、共通認識を深めながら共同編集をおこないました

実施概要

課題内容

作業報告書作成業務の効率化
勤怠管理の効率化
経費精算業務の効率化

- 現場作業完了後、現場を知らない事務員が作業報告書を作成している
- 現場作業員が報告書作成ツールを使用できない (属人的になっている)
- DX導入で業務効率化 (残業時間削減・有休消化率向上) を図りたい



実施した検討内容

課題を整理し課題の優先順位付けを実施

- 事務方からのヒアリングを数回実施し、事象と要因の関係をマインドマップで整理
- 作成したマインドマップから課題を抽出し、「効果の大きさ」「導入障壁の低さ」「緊急性」等の観点による優先順位づけ
- 具体的な業務効率化の施策として、「報告書作成」「勤怠管理」「経費精算」の3つに絞り、それぞれのITツールの情報提供ならびに導入時における注意点について助言



検討の成果

業務のペーパーレス化・業務の効率化を推進

- 目標 (あるべき姿) を設定「残業時間 月平均20時間」「有給取得率50%」
- 効率化に向けたITツールの選定とその説明
- ITツール導入における課題と対策を提言

GOOD SWEEPER.株式会社 (生活関連サービス業) の取り組み事例: 業務効率化の支援

パターン① デジタル化の可能性検討

実施内容の詳細

会社が抱える現状の課題分析と可視化

- マインドマップの活用: MindMeisterを利用して、現状の課題を整理し、可視化した。これにより、課題の解像度を上げ、具体的な質問事項を整理した
- 課題の深掘り: 事務方の課題感を深掘りし、残業が多いことと休暇を取りにくい問題とそれらの真因を明確化した
- 業務フローの確認: 現場作業から報告書提出までの業務フローの詳細を確認し、「報告書の記入事項」「提出先」「頻度」「現行ツールの活用状況」「現場での作業内容とITツールの導入可能性」などを把握した

業務効率化のための具体的な施策

- 報告書作成業務の効率化: 以前も現場ではITツールが導入されたが、ハンドリングの煩雑さが原因で失敗した経緯もあり、慎重に代替ツール導入に向けて情報提供をおこない「導入リスク」も検討した。
- 勤怠管理の効率化: ITツールに不慣れな従業員も多いので、比較的操作ハードルの低い「LINE WORKS」「KING OF TIME」の導入を検討。給与ソフト「弥生給与」との連動により、事務方のタイムカード集計の手間を減らすことが期待されている。
- 経費精算の効率化: 従業員の手入力作業を減らし、心理的な負担を減らす理由から「SBI経費BANK」の導入を検討。経費精算は「都度精算」と「一括精算」のメリット・デメリットを比較検討した。

成果

マインドマップを活用した課題の整理 ▶ 目標 (あるべき姿) の設定



ツール導入における課題と対策

- ツールの段階的な導入: まずは簡単なツールから導入し、成功体験を積むことで、他のシステム導入の抵抗感を減らすことを提案
- 丁寧な説明とサポート: 新しいツール導入時には、現場スタッフへの丁寧な説明とサポートが大切であることを伝えた
- 現場スタッフの反発への対応: 導入側のマインドセットが重要であり、従業員にとってのメリットを明確に提示し、デメリットを最小にすることが必要
- ツール導入の優先順位: 導入の順序としては「経費精算→勤怠管理→報告書作成」を提案したが、協議の結果「報告書作成→勤怠管理→経費精算」の順番での導入となった。

【結論】

残業時間の削減、有給休暇取得率向上、ペーパーレス化という目標に向けて進んでいる。現場のITリテラシーの問題や、スムーズなツール導入の実施など、解決すべき問題は残ってはいるが、段階的な導入と丁寧なサポートを行うことで、よりスムーズなDX推進が十分期待される。

(株)プリバテック (技術サービス) の取組み事例: 社内業務の効率化に向けたDX推進とセキュアな仕組み作り

パターン① デジタル化の可能性検討

参加者

企業	社名	株式会社プリバテック
	業種	技術サービス業
	事業概要	半導体・テスト開発、ハードウェア・ソフトウェアの設計開発
	所在地 (都道府県)	東京都
	提供データ 種類	レンタルPC管理台帳
参加した 受講生 の概要	チーム名	チームD
	チーム人数	3名 (slack名) さとし、麒麟、wappachan
	スキル・PR	ITエンジニア 救急医 社労士
	進める中で 工夫したこと	ミーティングのための時間を 確保すること



実施概要

スタッフ系の主な社内課題

1. 300人未満の中小企業として限られたスタッフ人財で日々の業務に加え、社内課題、Q&A等の対応
2. スタッフ人員増員は最小限に留め、少数精鋭での業務対応を今後も継続
3. 業務の属人化 (IT・法務部門等)
4. 社内のデータの可用性、機密性、完全性の確保 (セキュリティ対策も含む)



実施した検討内容

- ヒアリングを通じて課題を抽出し、効果の期待できる対策を立案、試行した
1. PC管理システムをFileMakerとExcel (マクロ) を用いて試作し比較した
 2. セキュアなファイルシステム (Azure及びMFAを用いた) のあり姿を描いた



検討の成果

1. PC管理システム (FileMaker) を評価し、期待される効果 (業務時間短縮) や他業務への波及効果が見込めるので導入を提案した
2. 新たに構築すべきファイルシステムを、手順、時間、コスト含めて提案した

(株)プリバテック (技術サービス) の取組み事例: 社内業務の効率化に向けたDX推進とセキュアな仕組み作り

パターン① デジタル化の可能性検討

実施内容の詳細

会社が抱える現状の課題分析と可視化

これまでの検討プロセス



打ち手の検討

課題	現状	課題分析	対応策	効果
業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題
業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題
業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題
業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題
業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題
業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題
業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題
業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題
業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題	業務効率化の課題

成果

レンタルPC管理に係る複数人がそれぞれExcelで台帳を作成していた。それらの台帳はデータ重複、再入力があると共に属人化して他の者が見てもわからないものだった

<<成果>>

- デジタル技術を用いた業務の効率化に係る議論をする機会を得たこと
- FileMaker を用いてレンタルPC管理を行うシステムを試作したこと
- Excel (マクロ) によるシステムは導入ハードルが高いことがわかったこと
- 試作したシステムを参考に、他の業務についてもデータ共有して個人エクセル管理からの脱却を図る道筋が見えるようになったこと
- セキュアな仕組みづくりの道筋が見えるようになったこと。

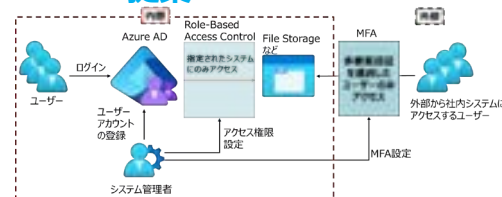
作業フロー



試作FileMaker Pro によるPC管理



実装例 提案



コスト試算

以下の設定でAzure Backupの月額コストを試算

バックアップ容量: 1TB、ストレージタイプ: Azure Blob ×1、冗長性: ZRS、バックアップ保持期間: (毎日のバックアップ: 7日、毎週: 3週間、毎月: 24ヶ月)

Microsoft Azure Estimate	Cost	Unit
Azure Backup 月額料	¥1,000	月額
バックアップ容量: 1TB、ストレージタイプ: Azure Blob ×1、冗長性: ZRS、バックアップ保持期間: (毎日のバックアップ: 7日、毎週: 3週間、毎月: 24ヶ月)	¥1,000	月額
合計	¥2,000	月額

パターン②

「データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証」の取り組み事例

「データ分析を通じた データ・デジタル技術の 活用可能性の設計/ 初期的な検証」の 取り組み内容



企業の状態

- 構想/テーマが決まっており、データがゼロではない
- 今後のプロジェクトの具体化(取組み判断含む)や初期的な検証(PoC)を実施したい



本段階で目指すゴール

- 構想/テーマ実現に向けた具体的な方向性が設計されている
- 上記に基づいて、モデリングや分析等を通じて、初期的な検証結果が得られている
- 上記構想の実現に向けた、今後のアクションが明確になっている

参加企業および実施内容の概要 -パターン② (1/2)

#	企業名	業種	所在	地域ハブ団体	実施テーマ
35	TopoLogic株式会社	製造業	東京都	SIGNATE	半導体磁性素材データの可視化・分析システムの構築・検証とAIによる最適条件の予測
36	株式会社Zene	情報通信業	東京都		ゲノム解析サービスが医療費の最適化に寄与することの証明
37	株式会社Zene	情報通信業	東京都		ゲノム解析によるアカデミックなインサイトの発掘
38	株式会社みんせつ	情報通信業	東京都		既存業務の効率化
39	株式会社みんせつ	情報通信業	東京都		新規チャットサービスの検討
40	株式会社JIYU Laboratories	情報通信業	東京都		国家資格者のレコメンドエンジン開発のPoC
41	株式会社EXIDEA	情報通信業	東京都		データ・デジタル技術を用いた新規事業検討
42	株式会社EXIDEA	情報通信業	東京都		Webメディア運営事業における社内業務効率化検証
43	有限会社備後レポート社	サービス業	広島県	YMZOP	業務フローの見直しと業務効率化
44	富士フイルムビジネスイノベーション ジャパン (株) 広島支社	サービス業	広島県		自社に蓄積したビッグデータの活用手法検討
45	キチナングループ株式会社	運輸業・郵便業	山口県		目標未達部門の事業データ分析、改善策検討
46	スギヨ (株)	製造業	石川県	ジエック経営コンサルタント	在庫管理の適正化に向けた、原料在庫の見える化と適正在庫の予測
47	(株) ミヤモリ	製造業	富山県		過去の不具合データの分析を通じた品質強化の道筋構築
48	(有) モメンタムファクトリー・Orii	製造業	富山県		クラフトデータを活用した新商品開発の可能性の予測
49	(有) モメンタムファクトリー・Orii	製造業	富山県		バーチャル展示場の更なる進化の可能性の設計
50	(株) 宮商	卸売業・小売業	富山県		マグロ関連データを活用した業務の効率化、需要予測の検証
51	(株) コラリアルチザンジャパン	宿泊業・飲食サービス業	富山県		PG1 自社完結 - "職人に弟子入りできる宿" のデータ分析と未来予測"

参加企業および実施内容の概要 -パターン② (2/2)

#	企業名	業種	所在	地域ハブ団体	実施テーマ
52	エヌ・エス・エス株式会社	製造業	新潟県	デロイト トーマツ リスクアドバイザリー 合同会社	自動スケジューラーによる多品種小ロット生産の効率化の検討
53	株式会社竹内電設	建設業	新潟県		AIと既存のデジタルツールを活用したDXの具体的な手法を構築する
54	株式会社保坂組	建設業	新潟県		工事書類作成業務の生成AI活用の検討
55	株式会社加賀田組	建設業	新潟県		全体最適なポータルサイトの構築検討
56	ペダル株式会社	情報通信業	香川県	株式会社パソナ JOBHUB	業務管理とコミュニケーションUPを可能にするデジタルツールの活用
57	株式会社サニーサイド	複合サービス事業	香川県		データ分析を通じた活用可能性の設計・検証
58	一般社団法人まちくる仙台	サービス業	宮城県	株式会社ミヤックス	人流データの見える化
59	お茶の井ヶ田株式会社	卸売業・小売業	宮城県		データドリブン経営実現のための第一歩!「マーケティング戦略編」
60	株式会社サイコー	運輸業・郵便業	宮城県		社内データの活用検討
61	株式会社水甚	製造業	岐阜県	十六総研	売上等データの集計自動化・可視化
62	有限会社船坂酒造店	製造業	岐阜県		データ活用の可能性検討 (従業員配置の最適化と小売店舗分析)
63	ミズタニバルブ工業株式会社	製造業	岐阜県		DX推進による業務改善プロジェクト
64	株式会社都築産業	製造業	岐阜県		設計から発注までの業務の効率化
65	株式会社堀商店	卸売業・小売業	愛知県		受発注・在庫データを活用した滞留商品が顕在化するモデルの構築
66	株式会社共栄商会	卸売業・小売業	三重県		在庫見える化システム要件整理
67	株式会社マツオ	製造業	北海道	道銀地域総合研究所	製造管理における、受発注と連動した省カフローの構築
68	株式会社砂子組	建設業	北海道		グループ内での知見や情報の共有による価値の創出とその活用による情報発信の検討
69	鹿島建設株式会社 北海道支店	建設業	北海道		地域企業連携のためのデータベースUIの見直しと省力化
70	協栄工業株式会社	建設業	大分県	有限責任監査法人 トーマツ	社員の成長が顧客提供価値を向上させるDXプランの検討
71	株式会社OCC	製造業	福岡県	北九州高専	光パルス試験 (OTDR) データの自動判定処理
72	株式会社前川製作所	製造業	福岡県		社内DX推進をけん引する人材育成の検討パターン①デジタル化の可能性検討
73	富士甚醤油株式会社	製造業	大分県		業務ツールの改善と生産性の向上
74	アイム電機工業株式会社	製造業	福岡県		機械加工機の日報のペーパーレス化と稼働状態の見える化
75	株式会社システムソフト	情報通信業	福岡県		ナレッジマネジメント
76	株式会社 大建	学術研究・専門/ 技術サービス業	福岡県		業務の標準化を前提としたDX人材の育成及び業務効率化

取組み事例: 半導体磁性素材データの可視化・分析システムの構築・検証とAIによる最適条件の予測

参加者

企業	社名	TopoLogic株式会社
	業種	-
	事業概要	次世代半導体磁性メモリの研究開発
	所在地 (都道府県)	東京都 文京区
	提供データ 種類	テーブル 時系列
	チーム名	Tech-innovators
	チーム人数	6名
	スキル・PR	私たちは、自動車部品や半導体開発などの製造業での豊富な知見を持つITのスペシャリスト集団です。
	進める中で 工夫したこと	メンバ及びTopologic担当者様の認識合わせの時間調整を第一に考えた

参加した
受講生
の概要

実施概要

課題内容

半導体磁性素材の研究をしており、データ数が膨大にある。そのデータをできるだけ早くまとめて可視化・比較できる状態にデータ転送から比較まで一気通貫で出来るシステムを構築を最初のステップとします。次に過去や今のデータを学習 (ディープラーニング) することで、磁気特性を把握して最適条件を見つけていきたい。

実施した検討内容

現状の課題ヒアリング

- 実験担当者のデータ可視化 (現状はExcelマクロを利用)
- 可視化されたグラフを**目視により**有効データの分類

検討の成果

現状課題内容の自動化を検討

- データ可視化の自動化検討
- 有効データの分類を数値データ、グラフデータ、VLM (Vision Language Model) で実現できるかの検討 (1月末は途中まで)

取組み事例：半導体磁性素材データの可視化・分析システムの構築・検証とAIによる最適条件の予測

実施内容の詳細

主な実施内容と2月の追加活動に関して

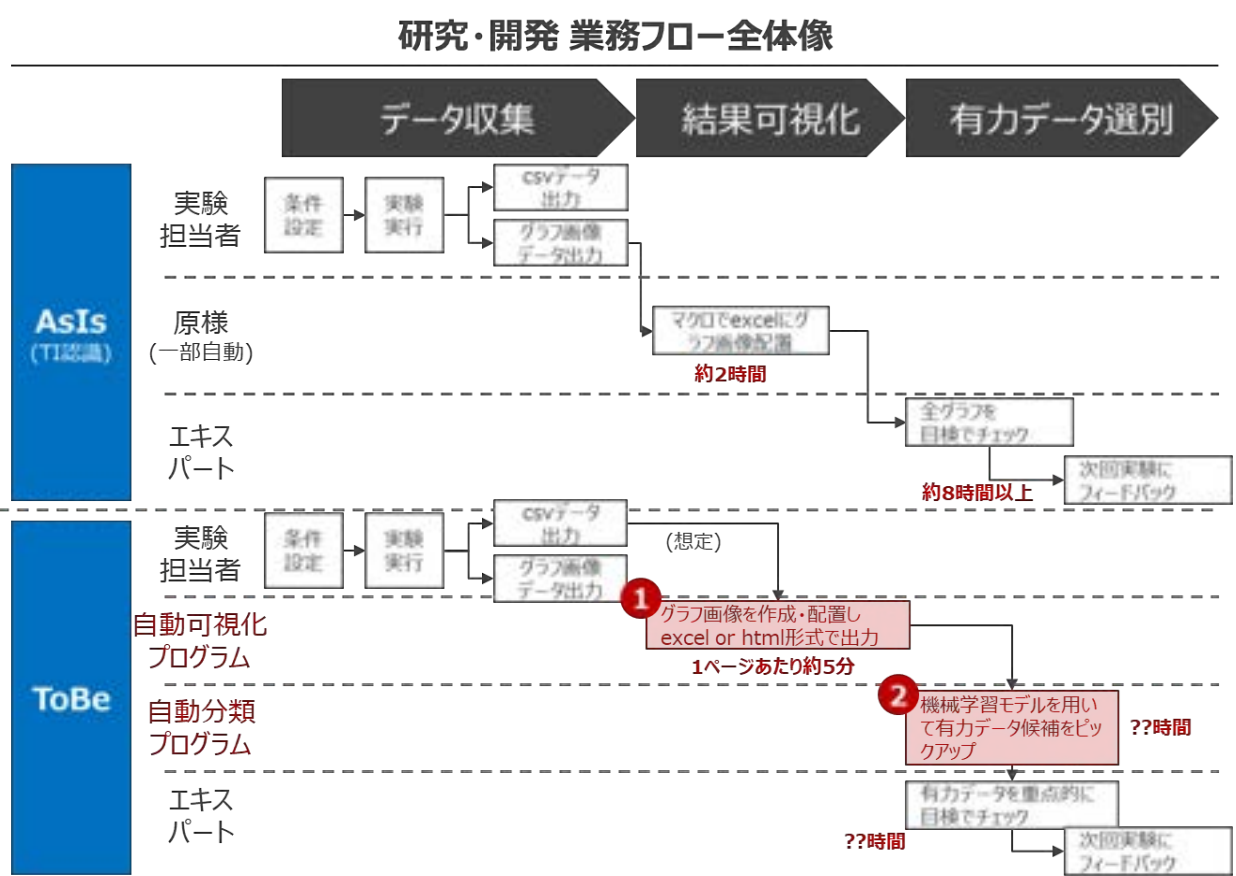
- 【1月末までの活動まとめ】
- 業務フローのAsIsの整理とToBe像のアイデアだし
 - 受領したグラフデータをOK/NGのタグ付け
 - ToBeの業務フローの中で以下①と②の自動化を検討
- ①グラフ画像の作成・配置しExcel or HTML形式で出力
→HTML形式出力まではプログラムで実装 (p3,p4参照)
- ②機械学習モデルを用いて有力データ候補の分類
有力データ分類は以下3手法を提案

	数値データで機械学習	画像データで機械学習	VLM (p5~p7参照)
メリット	• 精度が出る (◎)	• 精度が出る (○)	• 教師データ不要 • エンジニアの良い悪いをシステムに反映しやすい
デメリット	• 数値に置き換えられるか	• 教師データが必要	• 精度不明 (△)

【2月追加実施内容】
(機械学習による) 有力データ候補分類に関する概念検証 (PoC) は2月も継続して行い、2月末に検証内容・結果のとりまとめの実施を想定。(2025/1/5の検討会にて合意)
→3/2に最終活動報告を実施予定

成果

研究開発業務フローのToBe像の検討



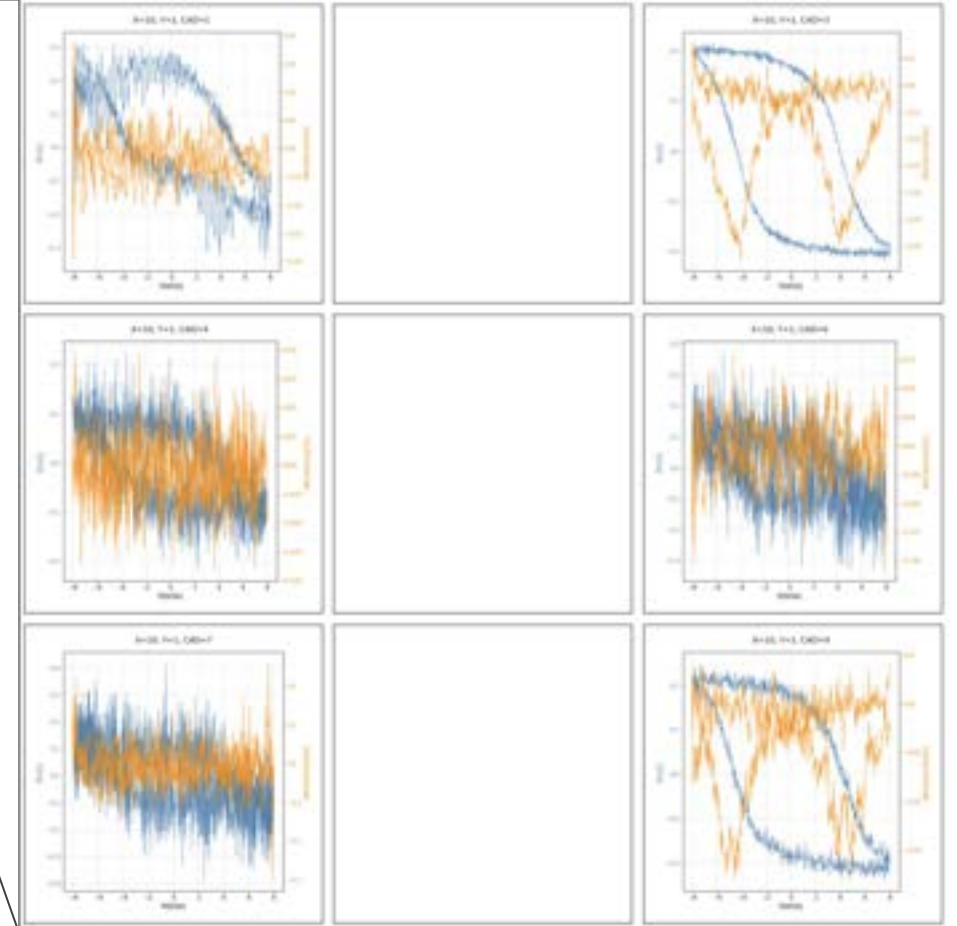
html可視化検証

html可視化によるイメージは以下の通り。なおhtmlファイルの直接編集は不可である

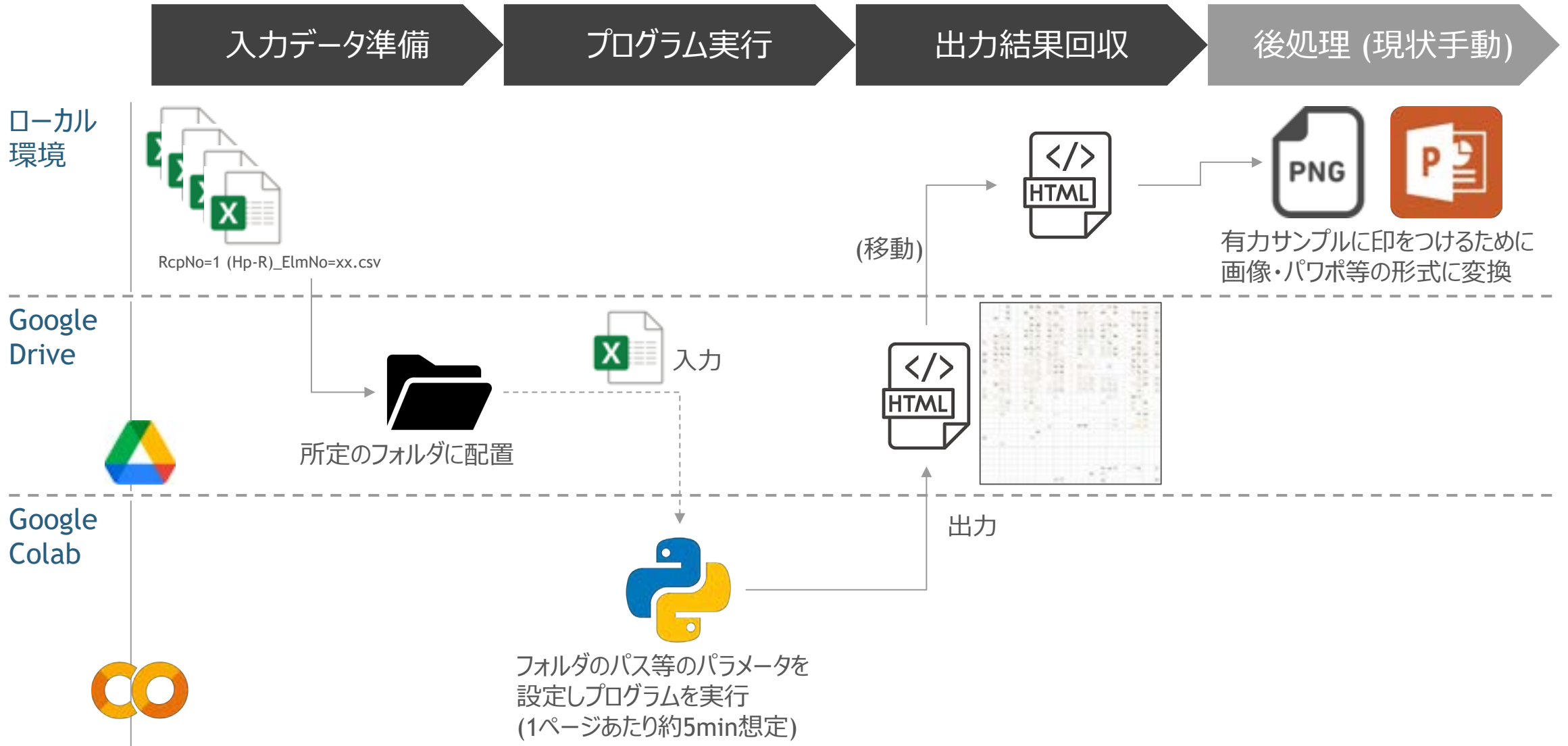
html可視化結果全体



ズーム



html可視化検証



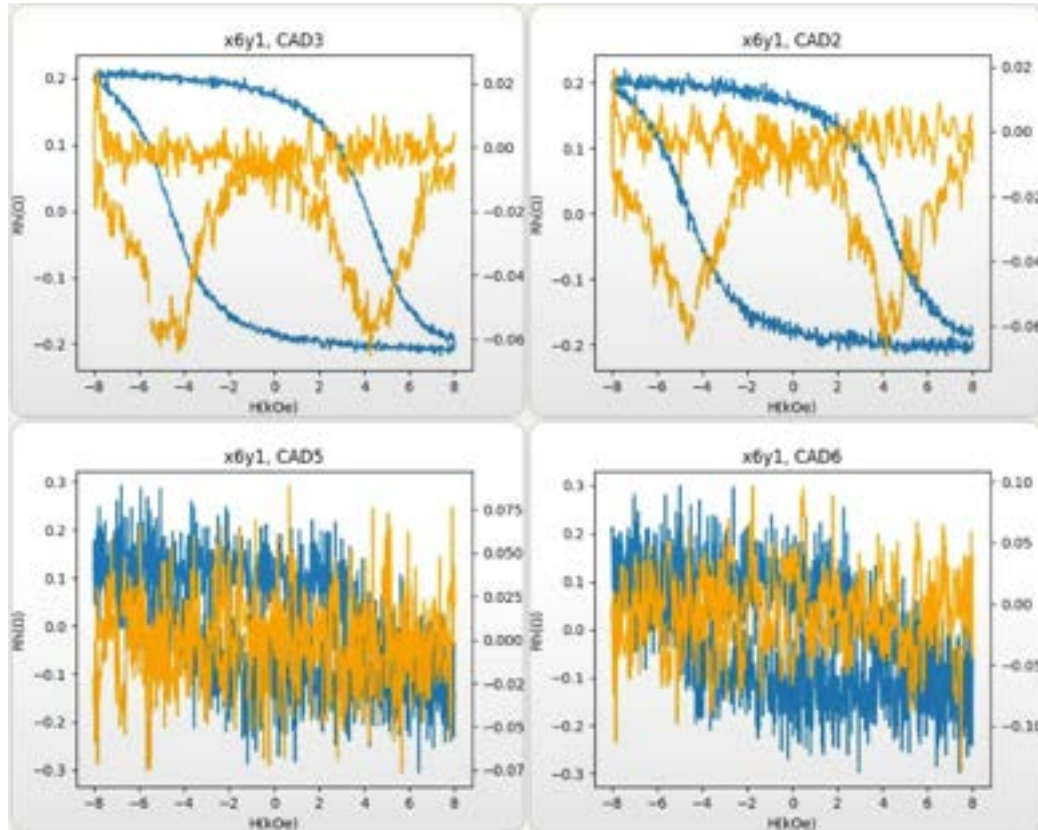
VLMによるグラフの評価検証

VLM (Vision Language Model) によるグラフデータの評価を試しに実施VLMは、Anthropicを使用

評価方法

ヒステリシスが明確なデータと不明確なデータを2つずつ選び、VLMに読み込ませ、プロンプトで波形を判定させる

ヒステリシスが
明確



ヒステリシスが
不明確

プロンプト

添付画像中の青い線は抵抗のヒステリシス特性を表しています。2つのy軸との交点が互いに離れているほど、また、2つのx軸との交点が互いに離れているほどヒステリシス内の面積が大きくなり、良好な特性となります。ヒステリシス内の面積の観点から、データを2つのグループに分けて下さい。必要に応じて隣接平均をとってノイズ除去を行ってから、ヒステリシス内の面積を計算して下さい。

VLMによるグラフの評価検証

VLMからの回答

簡単なプロンプトで意図通りにグラフ波形を評価していることを確認

画像を分析した結果、以下の2つのグループに分類できます:

グループ1 (大きなヒステリシス面積):

- CAD2
- CAD3

これらの曲線は明確なヒステリシスループを示し、y軸との交点の間隔が大きく（約 ± 0.2 ）、x軸との交点も広く離れています（約 ± 4 kOe）。曲線も比較的滑らかで、ノイズの影響が少なくなっています。

グループ2 (小さなヒステリシス面積):

- CAD5
- CAD6

これらの曲線は非常にノージーで、明確なヒステリシスループを形成していません。データは大きく変動しており、y軸方向の広がりと同程度ですが、ループとしての特徴が不明確です。

この分類は以下の特徴に基づいています:

1. ヒステリシスループの形状の明確さ
2. ノイズレベル
3. y軸との交点の間隔
4. x軸との交点の間隔

推奨事項として、CAD2とCAD3のような特性を持つサンプルの作製条件を参考にすることで、より良好なヒステリシス特性が得られる可能性があります

VLMによるグラフの評価検証

費用

- Anthropicで多数のグラフを処理するためにAPIの利用が必要。画像ピクセル数に比例してコストがかかる。
例) 200x200pxの画像を1k枚処理した時 \$0.16

その他のVLM

- Chatgptは一度はそれらしい回答が得られたが、2回目以降画像送信からは画像が送れなくなった
- Geminiは同じプロンプトでは波形分析をしてくれなかった

株式会社Zene (情報通信業): ゲノム解析サービスが医療費の最適化に寄与することの証明

参加者

	企業	社名	株式会社Zene
		業種	情報通信業
		事業概要	ゲノム解析サービス ゲノムデータ解析プラットフォームの提供
		所在地 (都道府県)	東京都
	参加した 受講生 の概要	提供データ 種類	ゲノムデータ、体質傾向データ、 アンケートデータ
		チーム名	LiTtleDataSmiths
		チーム人数	6名
		スキル・PR	医薬系のバックグラウンドを持つ メンバーが多い
	進める中で 工夫したこと		コミュニケーションを重視し、経営者に 現地でヒアリングを実施。 今後の課題解決に関しての施策 提案

実施概要

課題内容

保有データを活用して遺伝子検査を普及させたい

- 体質傾向データの有効性は論文で一部示されているが、未検証の部分もある
- ゲノム解析サービスを普及させるためには、有効性や費用対効果等を定量的に示す必要がある



実施した検討内容

課題に対して、Zene社の保有データを分析し、費用対効果について検討を行った

- 検査後の被解析者に与えるインパクトや行動変容を体質傾向別に比較検討し、
- 費用対効果を定量的に示せるか検討



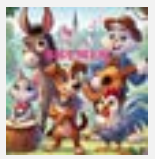
検討の成果

今後の費用対効果の証明や行動変容の促進につなげる施策の提案

- 費用対効果を示し、遺伝子検査をより普及させるために、必要なことを整理
また、遺伝子検査を受けた人の行動変容を促すコンテンツを例示

株式会社Zene (医療・ヘルスケア ICT): ゲノム解析によるアカデミックなインサイトの発掘

参加者

企業	社名	株式会社Zene
	業種	医療・ヘルスケア ICT
	事業概要	ゲノム解析サービス ゲノムデータ解析プラットフォームの提供
	所在地 (都道府県)	東京都
 参加した 受講生 の概要	提供データ 種類	遺伝子データ アンケートデータ
	チーム名	ブレーメン
	チーム人数	5名
	スキル・PR	製薬・治験、食育・ヘルスケア、データサイエンスなど、多岐にわたる分野の専門家チーム
	進める中で 工夫したこと	専門性の高い内容のため、各メンバーの知見を共有しながら実施

実施概要

課題内容

- ゲノム解析サービスで集めたゲノム情報を利活用する新しい知見やインサイトの発掘
- セキュアな環境下での遺伝子情報の取り扱い
- データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証する
- データを製薬会社、アカデミアなどで活用できるようなインサイトの発掘や提案をする



実施した検討内容

- セキュアな環境を構築し、その中で遺伝子データを確認
- 5つのテーマを提案: ①PRSと腎疾患進展の関係 ②長寿遺伝子SNPと健康寿命の相関 ③PRS高値集団の分類 ④PRSと健診結果からの病気発症予測 ⑤遺伝子最適化された食育方法の開発
- ①と②について解析に着手、追加で必要となるアンケート等を設計



検討の成果

- PRSと腎疾患の関係について方針と解析計画を提案し、インサイトが得られる可能性が認められ、計画を実施することについて合意が得られた
- 長寿遺伝子SNPのデータから健康寿命に関するインサイトの発掘について、解析ステップを提案した。生活習慣アンケートを実施し、解析を進めて効果を実証する

株式会社Zene (医療・ヘルスケア ICT): ゲノム解析によるアカデミックなインサイトの発掘

実施内容の詳細

遺伝統計学の基礎学習と知識向上

- 書籍「ゼロから実践する 遺伝統計学セミナー」を用いて遺伝子解析の勉強会を実施
- データ解析、Linuxコマンドの勉強会を実施

セキュアなデータ解析環境の構築

- サーバーに解析環境を構築 (R Studio Server、plink2.0、Jupyter notebook、etc.)
- 解析に用いるライブラリの検討 (線形混合効果モデルLME、ゲノム解析ライブラリ hail、etc.)

協働企業の研究

- 協働企業が提供している高精度ゲノム解析 Zene360 のシステムについて考察
- 提供いただいたSNPデータ、PRSデータ、アンケートデータ等を確認
- 各メンバーの専門性を活かして役割分担を行い、解析作業とテーマの検討を実施
- 論文検索AI Feloを活用し、効率的に先行研究調査を実施

成果

PRSと腎疾患進展の関係



長寿遺伝子SNPと健康寿命の相関



株式会社みんせつ (情報通信サービス業): 既存業務の効率化

パターン② データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

参加者

企業 	社名	株式会社みんせつ
	業種	情報サービス業
	事業概要	企業のIR部門と、機関投資家・証券会社がつながるプラットフォーム「みんなの説明会」の運営
	所在地 (都道府県)	東京都中央区
参加した 受講生 の概要 	チーム名	みんTech! Automation
	提供データ 種類	Gmailデータ
	チーム人数	5名
	スキル・PR	スキル: データサイエンティスト、データベースSP、Python・GAS・VBA等の実務経験
	進める中で 工夫したこと	ヒアリングによる現状分析と機密情報取扱対策 (VDI環境構築・NDA締結)

実施概要

課題内容

決算説明会メールの手動転記の効率化

- 年間2,500社開催される決算説明会のうち、プラットフォームを利用するIR担当者は1,500社で、メールで会社説明会情報を送るIR担当者が1,000社存在。
- メールの場合、内容から必要部分をS/Sに手動転記しているため、作業する者の負担となっている。
- 手動のため、業務量の増加、ヒューマンエラー、対応スピードが課題となっている。



実施した検討内容

現状把握とデータ抽出精度の向上

- 計8回のヒアリングと60件の質問リストを通じて現状把握し、フローチャートを作成
- As Is To Beとスコープを確認しながら、要件を整理
- 1次フィルタリング (GAS) による関連メールの絞り込み
- 2次フィルタリング (LLM分類) による関連データの抽出プログラムを作成



検討の成果

AI導入による省力化と人件費削減

- メール分類・抽出精度 96.6%
- 省力化 1,600時間
- 人件費削減見込み 384万円

株式会社みんせつ (情報通信サービス業): 既存業務の効率化

パターン② データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

実施内容の詳細

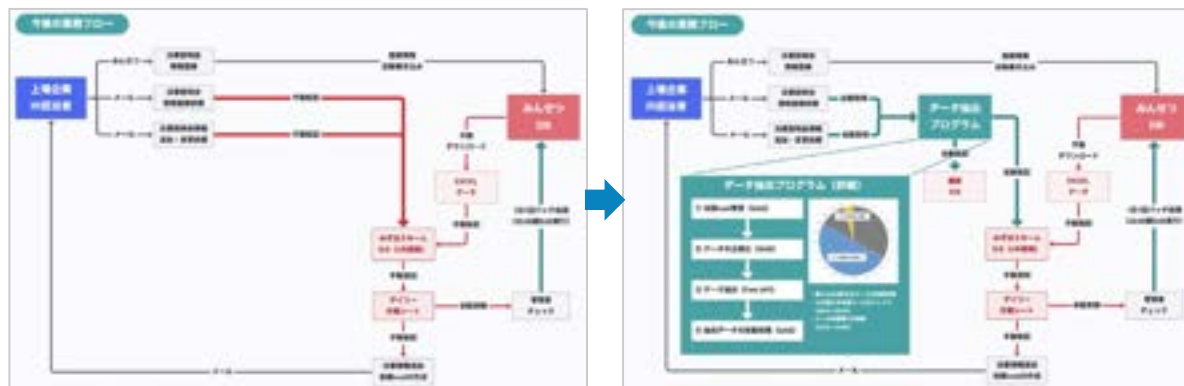
PoCシステム構成

処理の流れ

- ① GASで10分毎に未読メールを取得
- ② GASで無関係メールを除外
(1次フィルタリング)
- ③ LLMで決算説明会メールを分類
(2次フィルタリング)
- ④ テキスト前処理後、LLMで決算説明会情報取得
- ⑤ GASで決算説明会情報をS/Sに自動転記
(4半期毎の管理用S/S・抽出履歴S/S)



フローチャート〈現状と今後〉



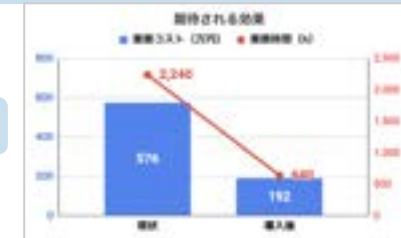
成果

省力化と人件費削減見込み (概算)

- ・ 人件費削減予定 384万円/年
- ・ 作業削減時間 1,600時間/年

データ抽出精度

- ・ メール分類正解率 96.6%
- ・ 抽出データ正解率 96.6%



今後の課題

- ・ 抽出精度の向上
 - ・ アノテーションデータの拡充による効果検証
 - ・ 2次フィルタリングのプロンプトの改善
 - ・ 添付ファイル解析方法の検討
 - ・ HTML形式・英文・パスワード対応の検討
- ・ 決算説明会情報のDB作成
 - ・ 説明会情報のマージ方法の検討

今後のロードマップ (参考)

フェーズ	期間	活動内容	期待効果
1. システム改善と機能拡張	2025/3 ~ 2025/6	- 添付ファイル解析機能の開発 - HTMLメールの対応 - パスワード付ファイルの対応 - 抽出精度の向上 - エラー処理・例外処理の強化 - ユーザーインターフェイス (UI) の改善	- データ収集精度の向上 - システム汎用性の向上 - システムの安定稼働 - 利便性の向上
2. 運用・保守と機能追加	2025/7 ~ 2025/10	- 運用・保守 (データ分析、レポート作成、自動通知) - AIモデルの更新	- システムの安定稼働維持 - 機能向上による利便性向上 - システムの精度向上
3. 他業務への展開	2025/11 ~ 2026/2	- 取材経路の自動調整検討 - メール送信の自動化検討 - 企業説明会申込の自動化検討 - 企業説明会録音の自動化検討 - 企業評価の自動作成検討 - 企業説明会主催アパターの開発検討	- 業務の効率化 - 顧客満足度の向上

株式会社みんせつ (情報通信サービス業): 新規チャットサービスの検討

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

参加者

企業 	社名	株式会社みんせつ
	業種	情報通信サービス業
	事業概要	企業のIR部門と、機関投資家・証券会社がつながるプラットフォーム「みんなの説明会」の運営
	所在地 (都道府県)	東京都 中央区
参加した 受講生 の概要 	提供データ 種類	決算説明会の書き起こし
	チーム名	みんTech! データベース
	チーム人数	5人
	スキル・PR	データサイエンスのスキルに加えて、IR業務、DX戦略のドメイン知識を有するチーム
	進める中で 工夫したこと	総合的で難易度が高い相談を 実行可能なタスクに要素分解して取り組んだ。

実施概要

課題内容

Chat Botを導入して企業と投資家の強い絆を生み出したい

- 機関投資家: 会社説明会に参加せずに情報が欲しい
 - IR担当者: 投資家からの質問に早く的確に回答したい
- ➡双方のニーズを満たす機能としてChat Botの実装を図る

実施した検討内容

IR担当・投資家向けのアシスタントチャットの実現可能性、将来性の検討

- 新規サービスについてのワークショップを実施
- Difyでチャットアプリを作成し、RAGの回答を評価
- 顧客向けAI活用サービスのローンチに向けた技術ロードマップの提示
- 既存有料サービスへの追加機能搭載を前提とした、収益性の確保を検討

検討の成果

技術的な知見とビジネス的な将来の展望を提示

- 顧客ニーズ・ペインと直近のプロジェクト内容の明確化
- 決算説明会の書き起こしに対するナイーブなRAGの有効性を確認
- ユースケースを基に具体的な想定課題とソリューションの提案
- ビジネスロードマップを提示し、今後進める内容を提案した

株式会社みんせつ (情報通信サービス業): 新規チャットサービスの検討 パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

実施内容の詳細

ワークショップの実施

- ・ヒアリング・ディスカッション
- ・ブレインストーミング

簡易なチャットアプリを作成

- ・Difyにより素早く作成・展開
- ・決算説明会の議事録に対してシンプルなRAGを構築
- ・Self-Routeにより正確性の向上
- ・Ragsを用いてLLMの回答品質を評価

ユースケース実現に向けた技術アドバイス

- ・システム構築において想定される課題を提示
- ・提示されたユースケースを技術要素に分解
- ・具体的なソリューション提示および解説
- ・サービスローンチに向けた技術ロードマップの提案
- ・サービスローンチ後のオペレーションに対するブループリント提案

ビジネスロードマップの作成

- ・導入効果を分析し、チャットアプリの優位性を明示
- ・ビジネス利用と収益性確保の可能性を提示
- ・ビジネスロードマップにて間接部門のタスクを明確化

成果

顧客ニーズ・ペインの明確化

- ・マインドマップ作成
- ・3C分析結果

チャットアプリの有用性を確認

- ・議事録のような平文データに対してはシンプルなRAGでも正確な回答が可能
- ・複数のLLMの回答を提示することで客観性を担保

サービスリリースへの技術的な見通し

- ・難易度の高い質問に対する解法の提案
- ・RAG関連の技術を幅広く調査・解説
- ・サービスリリースとその後の運用までの技術的なタスクの洗い出し

新規サービスの収益化の方向性を提案

- ・チャットにより既存サービスの付加価値を高めることで収益を増加
- ・サービスリリースに向けたスケジュール作成



株式会社JIYU Laboratories (情報通信業) の取り組み事例: 国家資格者のレコメンドエンジン開発のPoC

参加者

企業 	社名	株式会社JIYU Laboratories
	業種	情報通信業
	事業概要	研究DX (電子実験ノート「Jikken Note」など)
	所在地 (都道府県)	東京都 港区
	提供データ 種類	弁理士ナビ会員データの一部
参加した 受講生 の概要 	チーム名	ちゃそこの復習 -ちゃそこを調教する会-
	チーム人数	7人
	スキル・PR	弁理士やエンジニアなど所属。 GENIACでの開発経験や松尾研LLM 講座などを活かしたアプローチ
	進める中で 工夫したこと	- レコメンドの定義の考察 - 特許/弁理士に関するDB調査 - Fine-TuningやRAGなどLLM技術

実施概要

課題内容

弁理士を検索する弁理士ナビの改善を検討中で、柔らかな検索ができるようにしたい

- 保有している弁理士の情報に、J-PlatPatの特許情報などから実績データを加えたい
- その上でテキストの類似度検索や生成AIのRAG検索などで弁理士検索を改善したい
- 検索出力について、会員への公平性や利用者のユーザビリティの観点から検討したい

実施した検討内容

国内外の特許に関するDBを調査、様々な検索手法を模索するためテストコンペを実施

- 弁理士の実績補完のための国内外データベース調査
WIPO IP Portal / Google Patents / Lens.org / Espacenet / USPTO など
- 検索手法及び精度改善のためのテストコンペ
開放特許情報DBを活用し様々な手法を試すため、検索性向上のテストコンペを開催

検討の成果

日本弁理士会主催のデータサイエンス「コンペ」開催や「知財特化型LLM」開発を提案

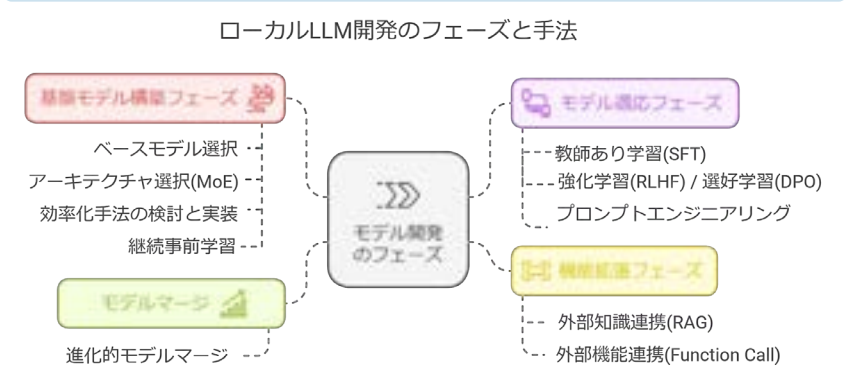
- 知財や弁理士の広報普及を兼ねて、弁理士検索のデータサイエンスコンペの開催
質の高いデータの収集整理、より良い検索方法、理想的な出力状態をコンペで模索
- 弁理士検索のみならず、弁理士試験レベルを目指す知財特化型LLM開発への挑戦
知財評価データセットやFine-Tuning用データなどの試作、CPT/SFT/RAGなどの試行

株式会社JIYU Laboratories (情報通信業): 国家資格者のレコメンドエンジン開発のPoC

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

実施内容の詳細

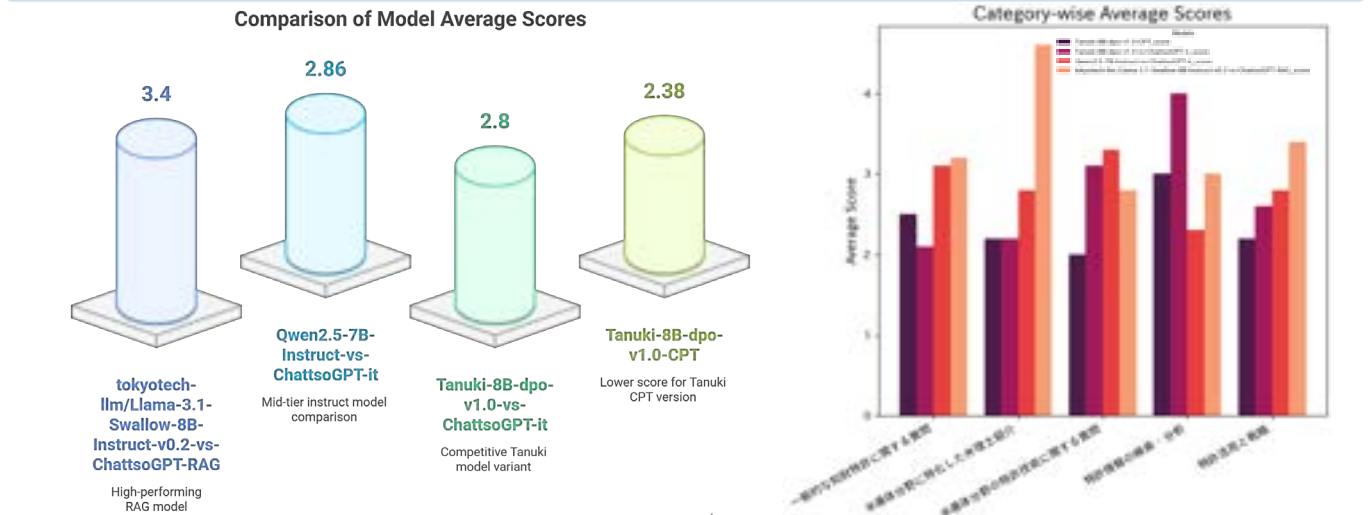
最適な検索方法の模索



1. **データ調査:** 弁理士に関する情報収集を目的に、弁理士ナビ、開放特許情報DB、国内外の特許情報DBなどを活用し、必要なデータを収集
2. **レコメンドの定義考察:** 弁理士出力の公平性確保に向け、アライメント対応を見据える一方、現状では情報検索レベルでの運用を優先
3. **検索技術の試行:** 想定用途に基づき、TF-IDFや埋め込みベクトルを用いた検索、LLMによる推論などをスコープに試行を実施
4. **チームでのテストコンペを実施:** 検索技術の精度向上を目的に、試験データを活用したチーム内コンペを開催し、試行回数の増加を図る
5. **精度改善と結果報告:** コンペ終了後、結果を集約・分析し、一定の改善を行ったうえで、本PoCに関する成果と考察を報告

成果

弁理士ナビのDBを整理し、RAGやFunction calling等での検索がオススメ



テストコンペ事例 : Gemini APIの活用



まとめ

- **結論:** RAGによる弁理士出力に一定の成果
- **PoCで見た課題:**
 - AGIEvalを参考とした知財評価データセット準備
 - 合成データなどによるCPTやFine-Tuningの実施
 - 評価を高めるためRLHF系 / DPO系手法の導入
 - instructモデルの進化的モデルマージの検討

※ 2025年1月時点で企業様からご提供頂いた情報を基に試験的に実施した内容となります。この時点での正確性や効果を保証するものではありません。ローカルLLMの開発に関しては、GENIACや松尾研LLM大規模言語モデル講座(本文「松尾研LLM講座」と言う)の内容を参考にさせていただいております。

※ ローカルLLMはColab Proのみ課金。各モデルの評価は「deepseek-ai/DeepSeek-R1-Distill-Qwen-14B」にプロンプトチューニングを加え実施しました。弁理士紹介タスクに関しては、データの量と質から十分な精度が期待できず外形的な出力評価を優先しております。目視ではハルシネーションを含んでおります。

株式会社EXIDIA (情報通信業) の取組み事例: データ・デジタル技術を用いた新規事業検討

成果報告書フォーマット - 概要 (提出必須)

参加者

企業 	社名	株式会社EXIDIA
	業種	情報通信業
	事業概要	Webメディア運営 生成AI×SEOツール開発
	所在地 (都道府県)	東京都 中央区
	提供データ 種類	テーブル、時系列、 音声、言語
参加した 受講生 の概要 	チーム名	リーダーズ
	チーム人数	5人
	スキル・PR	メンバー全員が企業協働 プログラムのリーダー経験者です。
	進める中で 工夫したこと	大きく2つの路線を決めて各自で やりたいことを進めた

実施概要

課題内容

コンテンツマーケティングにおける業務をDXするために下記を検討する

- ウェビナー録画からYoutubeショート動画が1分以内のものが何個かできる
- ウェビナー動画から記事ができる
- 文章を入れたらショート動画が生成される



実施した検討内容

- 文字起こし精度向上のためにスライドOCR、プロンプト検討
- SEOキーワード選定・競合調査方法
- 元動画から切り抜きや重要発言の抽出



検討の成果

生成AIを用いて下記タスクを実行するプログラムを作成した

- ウェビナー動画からSEO対策の記事を出力できる
- ウェビナー動画から複数のショート動画を出力できる

株式会社EXIDIA (情報通信業) の取組み事例: データ・デジタル技術を用いた新規事業検討

4 成果報告書フォーマット - 詳細 (提出任意)

実施内容の詳細

実用に耐える生成物を目指してドメイン知識を組み込み



成果

1時間のウェビナー動画から、1分間のショート動画と記事の生成に成功

3.a 文字起こし:スライドOCR

ウェビナー動画からスライドの切り替わり検知改善

1. 毎秒ごとの画面類似度の数値化
類似度比較をした結果を出力して類似度の可視化
2. 開閉の調整
画しくぼきで、小さな変化でも違う画面になったと判定する
3. 領域の変更
ヒストグラムを計算する領域を変更
変化しやすい中心だけを見るようにした

※ほとんどのスライドを検知できるようになったのでOCRを検討

文字起こしの精度向上のために画面から文字を読み取り取得する

1時間の元動画 → 1分未満のショート動画 × 数十個

動画全体の要約文
XXという商品は、OOが得意なサービスです。

元の動画	抽出	ショート動画1
00:00:00 - 00:00:10	文字起こし結果	抽出
00:00:10 - 00:00:20	文字起こし結果	抽出
00:00:20 - 00:00:30	文字起こし結果	抽出
00:00:30 - 00:00:40	文字起こし結果	抽出
00:00:40 - 00:00:50	文字起こし結果	抽出

元動画から数十個のショート動画を抽出 → 良い動画を選別可能にした

c. 記事作成:フロー

ウェビナーからキーワード選定して、タイトル、見出し構成、本文を作成

動画タイトル

アオリ文

背景フレーム

動画からキーフレーズを自動抽出し、1分以内のショート動画×6個に再構成

株式会社EXIDEA: Webメディア運営事業における社内業務効率化検証

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

参加者

	企業	社名	EXIDEA
		業種	情報通信業
		事業概要	Webメディア運営、AI×SEOツール「EmmaTools」の開発・提供・支援
		所在地 (都道府県)	東京都
		提供データ 種類	商材資料 (ホワイトペーパー、 セミナー動画 等)
			
	参加した 受講生 の概要	チーム名	Conveo
		チーム人数	6名
		スキル・PR	幅広い業界経験を活かし、 多角的な視点で課題解決に 取り組みます
		進める中で 工夫したこと	1)アジャイル方式で開発しながら 課題抽出・改良を繰り返す 2)メンバー各自の得意分野を 活かした能力発揮・参画

実施概要

課題内容

Webメディア運用業務の自動化

- Web記事、ホワイトペーパー、社内報告資料等を要約して動画化
- 動画へのテロップの自動付与やジェットカットなどの編集の自動化



実施した検討内容

Web記事からの動画生成自動化に焦点を当て生成AIの活用を検討

- 動画生成プログラム作成 (ナレーション・音声・字幕・画像生成 → 統合)
- 生成AIを用いた画像生成・音声合成における各種手法の比較検討
- ナレーションと画像のマッチング検討、ナレーションのファクトチェック



検討の成果

プロトタイプを作成し、生成AIによる動画生成半自動化の実用可能性を提示

- Web記事のURLを入力し、動画を生成するプロトタイププログラムの作成
- 目的別 (要約・誘因)/領域別 (B to B/B to C) でのサンプル提供・評価
- 動画作成の各ステップでの実用可能性の評価および課題点の整理

株式会社EXIDEA: Webメディア運営事業における社内業務効率化検証

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

実施内容の詳細

動画生成プロトタイププログラムの作成

- 要約/誘因を目的としたナレーション生成プロンプトの検討
- 画像生成方法の検討 (イメージ画像、インフォグラフィック)
- ナレーションに合わせた既存画像・生成画像の出し分け
- 比較的自然的な音声合成APIの導入
- 動画生成パーツ (音声、字幕、画像) の突合ロジックの検討

動画作成フローの提示イメージ



動画生成の各トピックでの深掘り検討

- 画像生成の各種手法の比較検討、プロンプト違いの出力の検証
- 音声合成での各種手法の比較検討、運用までのフロー提案
- ナレーションと画像のマッチング方法の見直し検討
- ナレーションと元記事との整合性確認 (ファクトチェック)

成果

業務フロー図・データモデル図 (ER図) の作成と、データ検索SQLの例示

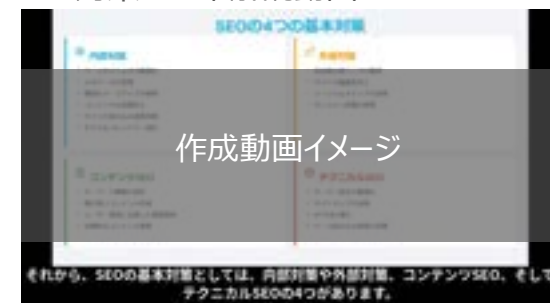
- ✓ Web記事のURLを入力して動画を生成するプログラムを作成できた
- ✓ サンプル動画の評価を行い、少なくともWeb記事の要約において、
生成AIを用いた動画生成の半自動化の可能性が示された

動画の作成例)

宅食サービス紹介記事への誘因動画



SEO対策の基本解説動画



- ✓ 日本語/日本人という条件で、画像生成での制御範囲を確認 (ひらがなは一部AIで画像生成プロンプトで表示可能)
- ✓ 各種音声合成手法のメリット・デメリットの整理を実施
- ✓ 今回の事例において、ナレーションは記事に基づくことを確認



有限会社備後レポート社 (出版業)の取組み事例：業務フローの見直しと業務効率化

参加者

企業	社名	有限会社備後レポート社
	業種	出版業
	事業概要	経済情報誌の出版 地域情報の発信
	所在地 (都道府県)	広島県尾道市



参加した受講生の概要



チーム名	BINGO DX REVOLUTION
チーム人数	6名
スキル・PR	

地域名である「備後」を「BINGO」にもじることで、備後地方及び備後レポート様への思いを込めました。チームアイコンには、ブドウを採用し、成長の豊かさ、チームの協力を消灯し、地域に根差したDXの推進を目指すことを目標としました。

メンバーのスキルやバックグラウンドも様々ですが全力で備後レポート様のDX推進をサポートしたいと思いこのプログラムを進めてまいりました。

進める中で工夫したこと

ヒアリングを進めていく中で備後レポート様が考えられている課題が4つあり、どれを今回の取り組みで実施していくべきなのかの絞り込みに時間がかかりました。限られた期間の中で優先して実施することをこちらから提案することを工夫しました。

実施概要

課題内容

- 課題①就活支援サイト認知に向けたブログのアクセス数増加
- 課題②生活ポータルサイトの登録者数の増加
- 課題③びんご経済レポートのPVの増加
- 課題④業務フローの見直しと業務効率化

課題④について取り組みを実施

実施した検討内容

- 業務フローやツールの運用改善をメインに実施。特にChatGPTの運用方法、プロンプトを検討
- 現状フローの調査を実施
 - 現在のChatGPTの運用方法の調査及び見直しを実施
 - ChatGPTに対応させているプロンプトの修正
 - Google appスクリプトなどを使って校正ルールに沿っているかをチェックするツールの導入

検討の成果

下記の提案を実施

- KPIの設定
- 取材音声の文字起こし & 要約AI導入
- 取材前に原稿案を自動生成、取材内容を即時に言語化
- ルールベースの校正ツール

有限会社備後レポート社 (出版業)の取組み事例：業務フローの見直しと業務効率化

実施内容の詳細

備後レポート社の業務見直し改善対応提案に向けた対応

チームとして工夫、時間をかけた箇所気を付けた箇所について記載をいたします。

- 備後レポート社様のヒアリングを過去の定例会議にて実施し、備後レポート社様の課題のヒアリングを実施
※ハブ団体からの指定の回数で実施
- 備後レポート社様の課題の**本質を深堀**することがとても難しかったですが最終的に「業務見直し、ベテラン社員と若年社員との記事作成の差が発生している」ことが確認でき、上記の課題をもとに提案を実施。
- ChatGPTを利用されてすでに業務をされているということを伺いましたのでChatGPTの見直しができるのかどうか、現行のプロンプトの内容を把握し、提案する点に時間をかけました。
※新しいツールの提案を実施せず、お金をかけずに現行のツールで改善ができないかどうかという観点での提案に時間をかけました。
- システムにたけている人がいらないというお話が出ましたので**できるだけ既存の方で対応ができる方法**をチーム内で検討し、上記のChatGPTの改修を選定しました。
- ChatGPT以外の新たなツールの提案についても併せてできないかどうかをチーム内で検討を実施しました。

成果

生成AI導入に向けた提案の実施

備後レポート社様が実施できる有用なコンテンツを4つ提案いたしました。

- KPIの設定
- 取材音声の文字起こし & 要約AI導入
- 取材前に原稿案を自動生成、取材内容を即時に言語化
- ルールベースの校正ツール

本来であればPoCを実施し、結果をお伝えすべきところですが先方との要件定義・定例会議への参加回数からPoCが難しい状態でしたが4つの提案を実施しました。

提案資料を成果物として備後レポート社様へ納品を行いました。

富士フイルムビジネスイノベーションジャパン株式会社広島支社（精密機器）の取組み事例：自社に蓄積したビッグデータの活用手法検討

参加者

企業



社名

富士フイルムビジネスイノベーション
ジャパン株式会社広島支社

業種

精密機器

事業概要

クライアントのビジネス変革に向けてDXを推進

所在地 (都道府県)

広島県

提供データ 種類

受注データ
提案商材データ
※いずれも.xlsxファイル



参加した 受講生の 概要



CATOVATION

チーム名

CATOVATION

チーム人数

5人

スキル・PR

データサイエンススキル、企画
推進、PM等多岐に渡る経験
を持つメンバーで構成

進める中で 工夫したこと

メンバー内での週一のMtgにて進捗
共有および役割確認を実施。
また先方とのレスポンスも早く実施す
ることを意識することで、スムーズな
推進を心掛けた

実施概要

課題内容

お客様から得られた生の声を営業活動に活かし切れていない

- ・カスタマーサービス(CS)部はお客様の仕事場に入って保守をするため、生の声を得ることができる。お客様とお困りごとが共有できた場合は、CS部を通じて営業部へ情報展開される。
- ・しかし「営業フォローが必要であるが、見込み無しと判断された情報が存在」することや、「営業フォローが必要である情報の分析・抽出に時間がかかっている」等の課題が生じている



実施した検討内容

CS部が得た情報を効果的に活用し、営業活動を効率化させる

- ・上記課題解決の為に以下の取り組みを実施した。
- ・取組①「商談に繋がる可能性が高い情報(確度の高い情報)」かを予測するモデルの作成
- ・取組②「確度の高い情報」に含まれる「重要キーワード」明確化による分析効率化
- ・取組③予測、分析を社内で活用できる様、プログラミング環境の導入支援



検討の成果

自然言語処理を活用した予測モデル生成、データ分析を実施し、課題を解決

- ・取組①：予測モデルが抽出した営業フォローが必要な情報に対して実際に営業活動を実施。100件中55件で正しい分析と判断できることを確認。
- ・取組②：事前に与えられたCS部の活動記録メモを分析し、営業フォローが必要な際に多く含まれている単語を抽出し、辞書化を実施。今後の分析の効率化を実現。
- ・取組③：社内のIT環境などをヒアリングし、pythonを活用した分析が継続的に実施できる環境構築を、マニュアル作成等により支援

富士フイルムビジネスイノベーションジャパン株式会社広島支社（精密機器）の取組み事例：自社に蓄積したビッグデータの活用手法検討

実施内容の詳細

現状整理を踏まえ、要求定義、要求課題を具体化

背景

要求定義

要件定義

- カスタマーサービス(CS)部はお客様の現場で仕事をする為、生の声を得られる。
- CS部はお客様のお困りごとを記録にまとめている(情報)。営業フォローが必要と判断した情報はCS部を通じて営業へ情報展開するが、収集した情報で営業が十分に活用できていない
- 情報を効果的に活用できる仕組みの構築を目指したい
- ヒアリング及び既存データを対象とした分析を通じて、現状のワークフロー等を整理。以下の2つを課題(要求定義)として抽出

課題①：営業フォローが必要である情報を正確に連携できるようにしたい

- ✓ 営業フォローが不要と判断した情報の中に、商談に繋がる可能性が高い情報(確度の高い情報)が含まれている
- ✓ 営業フォローが必要と判断した情報の中に、フォローが不要な情報が含まれている

課題②：分析に時間を要している

- ✓ 有益な情報を拾い出すためには膨大なリソースが必要
- ✓ 上記を踏まえ、AI技術等を活用し分析効率化を目指したい

- 目的：確度の高い情報を漏れなく営業へ提供することで、営業活動支援への貢献の最大化を目指す
- 目標設定：確度の高い情報を抽出することで、有益な情報件数を増やす

成果

自然言語処理を活用した予測モデル生成/データ分析等を実施し、課題を解決

課題解決に向け、以下の3つの取組みを実施

取組み①
「確度の高い情報」を予測するモデルの作成

CS部がお客様を訪問した際に作成する活動記録メモの内容を自然言語処理を活用し、どの程度営業確度があるかを予測するAIモデルを作成



確度の高い情報とモデルが判断した案件に対し、実際に営業活動を実施
→100件中55件は実際に営業活動に繋がる可能性が高いと判断

取組み②
「確度の高い情報」に含まれる、「重要キーワード」の明確化

活動記録メモにおける頻出語の分析・出現カウントを行い、営業可能性の高い案件の特徴を言語化

固有名称	優先順位	営業パスする		営業パスしない	
		出現回数	出現割合	出現回数	出現割合
	1	27	42%	30	22%
	2	7	11%	51	37%
	3	2	3%	1	1%
	4	7	11%	10	7%
	5	2	3%	3	2%
	6	6	9%	14	10%
	7	13	20%	29	21%

営業見込み有りの際に多く含まれている単語を抽出し、辞書化
→取組み①で作成した予測モデルの改善及び分析時に有益な情報として抽出

取組み③
予測モデルを社内でも活用できる様、プログラミング環境の導入支援



社内のIT環境などをヒアリングし、pythonを活用した分析が継続的に実施できる環境構築を、マニュアル作成等により支援

検証

キチナングループ株式会社 (運送業) の取組み事例： 目標未到達部門の事業データ分析、改善策検討

参加者

企業 	社名	キチナングループ株式会社
	業種	運送業
	事業概要	物流を軸としたロジスティクスサービス
	所在地 (都道府県)	山口県宇部市
	提供データ 種類	採算表（管理会計表） 配車日計表、操配明細 日報集計、発着地マスタ
() 参加した 受講生 の概要 	チーム名	チキチキ
	チーム人数	6人
	スキル・PR	システム開発、ロボティクス プログラマ。映像を制作など 多彩なエンジニア集団
	進める中で 工夫したこと	進行役と議事役を持ち回り にした

実施概要

課題内容

目標未到達部門の事業データ分析、改善策検討

- 管理会計数字データや明細情報による現状把握
- 事業実績データ（運送実績など）の分析による傾向把握、数字改善策の立案

※特にロジスティクス事業部に関して

実施した検討内容

以下のデータを調査・分析を行った

- 事業（ロジスティック、トランスポート、清進運輸）ごとの生データ
 - ・操配明細 ・日報集計 ・ドライブレコーダデータ など
- 全事業を含む管理会計表（実績・採算表）

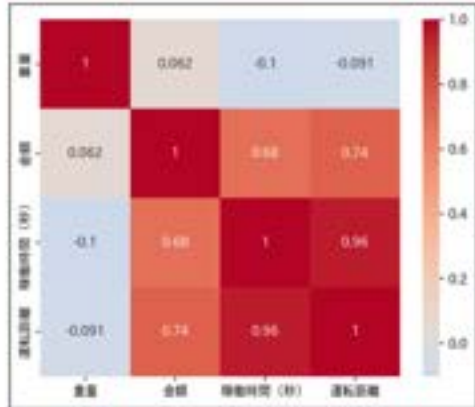
検討の成果

- 生データの自動整形ツール作成（名称統一、市町村コードの追加、ファイル結合ツールなど）
- 各種生データを可視化、フィルタリング機能やマウス操作での詳細表示ができ、さまざまな角度から現状を把握・検討をできるようにした。
- 分析ツールと操作説明を作成、今後追加されていくデータに対して同種の解析ができるようにした。

キチナグループ株式会社 (運送業) の取組み事例： 目標未到達部門の事業データ分析、改善策検討

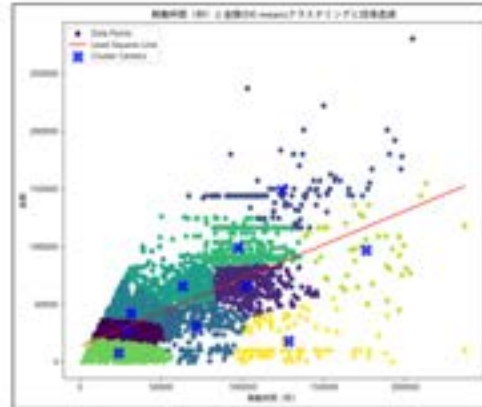
実施内容の詳細・成果

相関関係



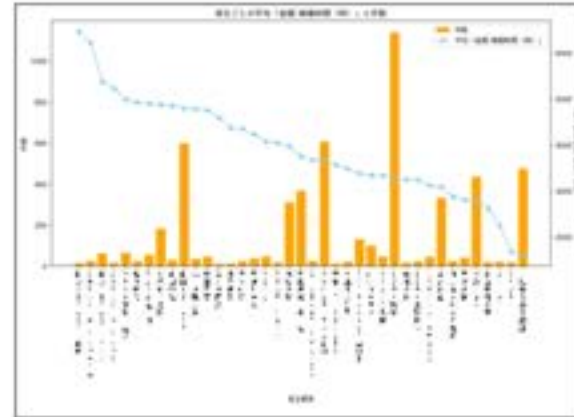
各種生データの項目ごとの相関係数を可視化
どの項目の相関が強いのがわかる。

クラスタリングと回帰直線



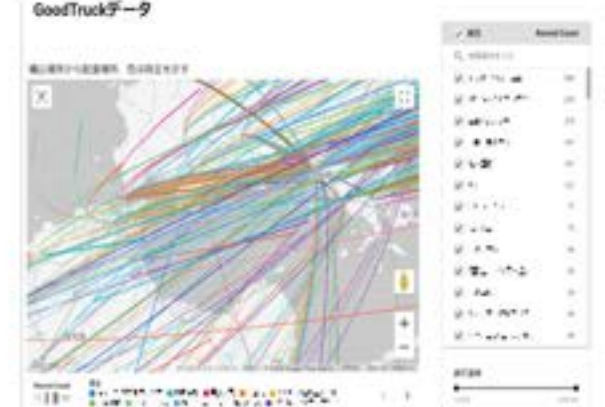
グルーピングしたデータ(稼働時間と運賃)と回帰直線。
平均からはずれた点やグループの分析ができる

「金額/稼働時間」の平均



「金額/稼働時間」の平均を降順に並べたグラフ 利益率の高い顧客と低い顧客が存在することが分かる。受注数の多いお得意先の顧客も特定できた

発地-着地接続マップ

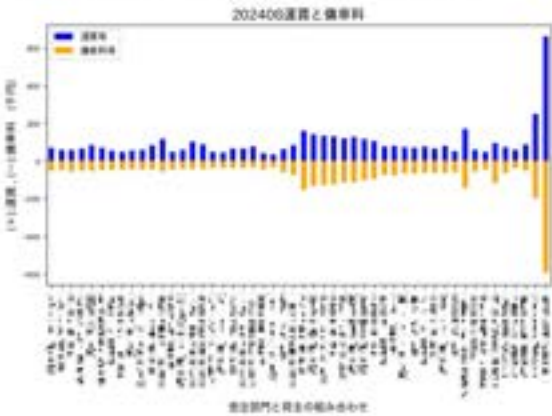


配達発着地を地図上で可視化。金額、期間、荷主、重量などによる多彩な絞り込みができ、種々の分析に活用できる。

キチナグループ株式会社 (運送業) の取組み事例： 目標未到達部門の事業データ分析、改善策検討

実施内容の詳細・成果

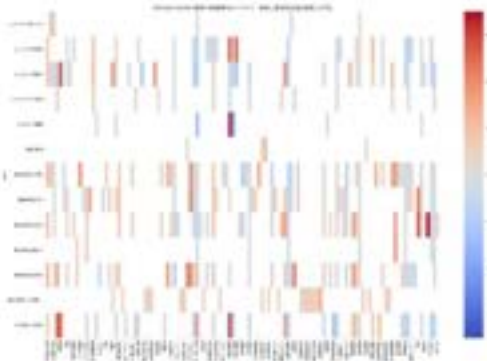
受注部門と荷主 運賃・儲車料



↓

儲車料の高い組み合わせ50組を受注部門別に可視化。使用頻度が多い組み合わせのグラフも出力

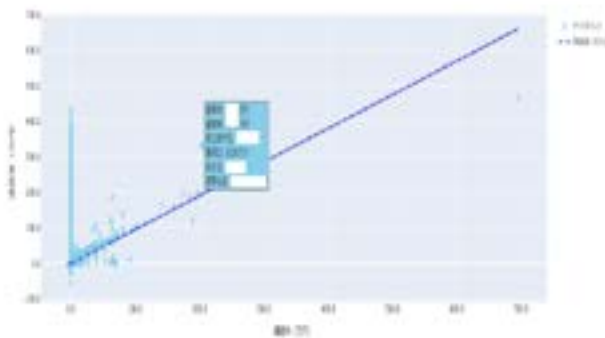
儲車先着地別の運賃－儲車料



↓

同じ期間で運賃と儲車料の差額平均を着地(横)・儲車先(縦)でプラスは赤・マイナスは青で可視化。対象受注部門・儲車先、期間を変更し、利益を一覧できる

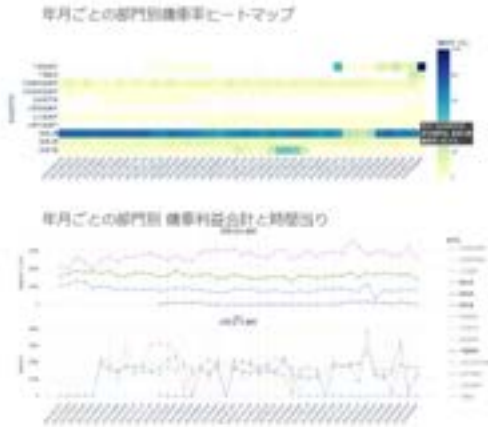
運賃と儲車料の関係



↓

グラフ上の点をクリックすると詳細データが表示される。逸脱したデータなどの分析が可能

部門別儲車率ヒートマップ



↓

部門ごとの儲車利益平均の傾向を可視化
儲車利益合計と時間当りの関係をグラフ化。部門ごと月ごとの利益傾向が把握できる

食品製造業の取り組み事例: 在庫管理の適正化に向けた、原料在庫の見える化と適正在庫の予測

参加者

企業 	社名	株式会社スギヨ
	業種	食品製造業
	事業概要	水産練製品・加工品製造販売
	所在地 (都道府県)	石川県七尾市
	提供データ 種類	出荷、仕入、棚卸一覧、 予約受注状況、副原料一覧



参加した 受講生 の概要



チーム名	HokuLinkess (ほくりんくす)
チーム人数	7人
スキル・PR	システムエンジニア、機械設計エンジニア、製造業、サプライチェーンなどの専門家集団！
進める中で 工夫したこと	分析対象の商品や各種パラメータをマスターで管理。また、 現行運用を大きく変えないように EXCELツールを流用した。

実施概要

課題内容

在庫管理の適正化

- 原料の在庫適正量の予測、および過不足にならないような見える化を考えたい。
- 現在、調達担当の勘と経験で行っている在庫管理をより一般的な計算式(適正在庫量、在庫回転率)に基づいた判断をするようにしたい。



実施した検討内容

STL分解を用いた在庫最適化

- トレンド・季節性・ばらつきを考慮した発注方法により、在庫最適化の可能性を検討。
- 1年分の出荷・仕入データをSTL分解し、その特徴量から算出した適正在庫数を出力するモデルを開発。出力結果を視覚的・数値的に評価した。



検討の成果

適正在庫予測モデルの構築

- 現行運用 (EXCEL) での発注管理と比較して、在庫回転率が向上するか、賞味期限を満足するかを評価指標として、代表パターンの評価結果を提示した。
- 予測モデルが出力した数値データを現行運用 (EXCEL) ツールに取り込み、商品ごとの発注タイミングを示唆できるしくみを試作提案した。

株式会社ミヤモリ (製造業): 過去の不具合データの分析を通じた品質強化の道筋構築

参加者

企業



社名	株式会社ミヤモリ
業種	製造業 (縫製加工業)
事業概要	製造事業 (設計, 試作, 量産縫製, 刺繍, 転写) 販売事業 (学校体操服, 自社ブランド) 環境事業 (リペア, ハトムギ関連製品 等)
所在地 (都道府県)	富山県小矢部市
提供データ 種類	不良集計データ、品質会議資料、 残業データ、在籍従業員データ

参加した
受講生
の概要

チーム名	グローストライバルズ
チーム人数	7人
スキル・PR	IT、マーケティング、人事、経理、財務 等、多様な経験を有するメンバーの 知見を活かした提案
進める中で 工夫したこと	現場管理者へのヒアリングや現状の 管理状況から、実際に経営や現場で お役立ち出来る提案を意識した。

実施概要

課題内容

過去の不具合データから不良率改善に向けた分析をしたい

- データを活用して不良品率を現状の3.77%から2%へ引き下げる
- 上記以外でも、現状を踏まえて幅広くDX推進の提案を行う



実施した検討内容

ヒアリングと過去の不良品データ分析から幅広く経営改善につながる施策を検討

- 管理方法やラインと人員構成について現場管理者からヒアリングを実施し分析
- 2019年～不良品データを各種分析手法をつかって分析、現施策の有効性検証
- 月々の品質管理会議データの分析の深化と自動化手法の検討



検討の成果

投資なしで、すぐに現場でつかえる不良品率改善可視化フォームを納品

- 品番とライン別のABC分析に基づく不良品率改善の優先順位付けを実施
- 2024年11月から導入したシステムの不良品データをコピーするだけでデータを集計見える化が出来るフォームをExcelで作成。これまで検証してきた分析手法を現場で手間なく実施することで継続して不良品率の低下に取り組むことが出来る。

株式会社ミヤモリ (製造業): 過去の不具合データの分析を通じた品質強化の道筋構築

実施内容の詳細

分析の深化と見える化

【現状分析】

- 月次の品質会議の資料で示される分析はライン別の不良品率(結果)のみで、原因分析の手がかりが限られていた
- 現場管理者は忙しく、新たな分析手法の導入やBIツールの学習や導入への手間が割けない
- 生産管理はファイルメーカーを使って自社用に開発しており、定期的にシステム改善も実施されている

【分析の深化】

- 不良項目を製造プロセス別に分類分けすることによる分析
- 不良数と他データとの相関分析
- 分類分けによる不良数のABC分析による優先順位付け
- 不良項目別に「人・素材・設備・手法」の原因分析

【手法検討】

- BIツールを検討も、学習含む人的コストを考えExcelでフォームを作成
- 生産管理システムからアウトプットしたCSVを指定シートに張り付けるだけでライン別、ブランド別など自動で集計
- ピボットテーブルのスライサーを設定することで分析する期間も現場で自由に設定が可能

成果

現場でデータに基づいた品質強化の取り組みが継続いただけるツールを納品

- CSVを張り付けて期間を指定すればライン別、ブランド別で不良要因の上位が表示される。さらに要因を「人・素材・設備・手法」別で集計が可能。

【これまでの月次資料】

202x.xx月度 品質会議録									
ライン別	管理値	不良率	不良数	不良率	不良数	不良率	不良数	不良率	不良数
A	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX
B	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX
C	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX
D	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX
E	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX
F	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX
全体	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX
検査班	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX	XXXX	XX.X%	XX.X%	XXXX

【作成した分析ツール】



さらに「人・素材・設備・手法」で要因を集計

製造業の取り組み事例: クラフトデータを活用した新商品開発の可能性の予測

参加者

企業



社名	(有) モメンタムファクトリー・Orii
業種	製造業(伝統・撥色加工)
事業概要	美術銅器着色・金属部材・ 建材着色・企画販売
所在地 (都道府県)	富山県
提供データ 種類	・ 2018～2024年の受注一覧 ・ 取引先マスタ ほか

参加した
受講生
の概要

チーム名	hokuhoku
チーム人数	7名
スキル・PR	業界・業務が異なるメンバーが、 それぞれの経験を活かして 協働企業をサポートします。
進める中で 工夫したこと	チームで企業訪問を行い、 現場の状況・課題を直接見て 分析・提案を行った。

実施概要

課題内容

- ・ クラフト商品の販売データを基にした販売傾向予測から将来の新商品開発、商品展開などのヒントを導く
- ・ 集計作業を省力化(手入力エクセル作業と会計ソフトとの連動など)
- ・ 生産管理/在庫管理のデジタル化構築、在庫予測



実施した検討内容

BIツールを活用したクラフト製品売上データの分析

- ・ Web/対面での打ち合わせや会社見学による課題の認識
- ・ 「LookerStudio」を活用した売上データの分析による過去の販売傾向の分析・可視化
- ・ データを用いた施策のご提案



検討の成果

過去の取引データをもとにした、取引先向け商品の売上数拡大施策の提案

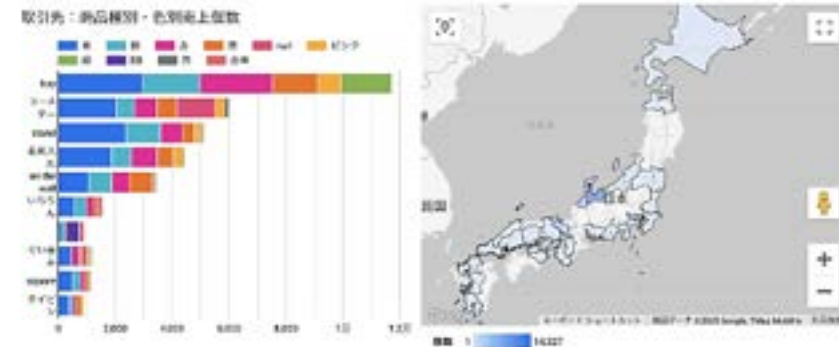
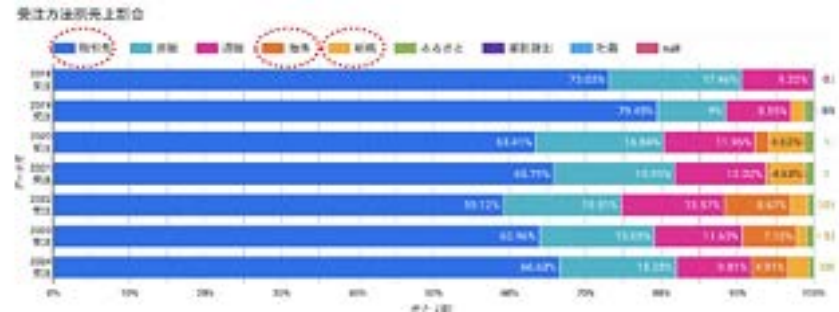
- ・ シーズンや地域、製品や色別の販売傾向の把握
- ・ 把握した傾向をもとに、現状あまり販売できていないポイントへの施策の提案
- ・ 外部要因の調査などによる、販路拡大への提案

製造業の取組み事例: クラフトデータを活用した新商品開発の可能性の予測

実施内容の詳細

BIツールを活用したクラフト製品売上データの分析

- 受領した受注データを用い、BIツール「Looker Studio」にて可視化することにより、過去の販売傾向を分析した。
- 分析に必要で足りていないデータを洗い出し、チームにて補完することでより詳細な売り上げの傾向を分析した。



成果

過去の取引をもとにした、取引先向け商品の売上数拡大施策の提案

- 分析により把握した傾向をもとに、現状あまり販売できていない時期やエリア、製品や色を把握した。
- これまで見ていなかった「伸びしろのあるポイント」を把握することで、そこを伸ばすための施策を検討・提案した。

閑散期

1月と6月に受注が低下する。
低下の要因を調査したところ、1取引先に対しての1商品の販売個数が減少していることが要因とみられる。
この直後に繁忙期(3月・9月)が来るため、作業の平準化を行うか、1月・6月に受注できる商品の開発が効果的ではないか。

新規エリア

中部〜北関東エリア（富山に隣接する県）が取引先におらず、近郊エリアに訴求できていない。
例えば隣県の中でも岐阜県高山市は工芸品の店も多く、インバウンド客も非常に多い人気エリア。
他の売上上位を占める金沢市や京都市の観光地としての特徴も近いことから、多くの売上を見込めるのではないかと。

色の売上傾向

色の人気は青>銀>赤がメイン。
trayは大きな差はなく、どれも売れている。
コースターやstandは青がかなり多い。
生産時はこの傾斜をベースに制作するとよいのではないかと。

海外の売上傾向

海外やECサイトではピアス/イヤリングの売り上げが多いなど、日本の取引先とは異なる動きがある。

(有) モメンタムファクトリー・Orie: バーチャル展示場の更なる進化の可能性の設計

参加者

企業



社名	有限会社モメンタムファクトリー・Orie
業種	製造業
事業概要	伝統工芸の高岡銅器の着色加工 (発色) 圧延板を用いたクラフト・建築・アートパネルの企画・製造 (着色・発色)
所在地 (都道府県)	富山県
提供データ 種類	提供データ: 受注、SNS、VR展示場、HP等の関連情報 種類: エクセル、httpリンク等

参加した
受講生
の概要

チーム名	Insight Signage
チーム人数	5人
スキル・PR	AIの活用/顧客インサイトの定量評価/データ分析・活用/プロジェクトマネジメント
進める中で 工夫したこと	現地や取扱店舗の視察/ AISASモデルを活用した現状分析と施策立案

実施概要

課題内容

デジタル技術の次なる活用可能性を設計する

- 工場に来てもらい商品購入が理想だが、来訪できない人に対してオンラインで訴求したい。
- 来訪実績データを踏まえ、オンラインツールSNSとの連携、Web販売への誘客を設計したい。
- バーチャル展示場をコロナ禍時 (2022) に導入したが、これをさらに活用したい。



実施した検討内容

- ECサイトデータ(会員情報、2019/12～2024/12購買履歴)の分析
- 保有オンラインツール (SNS,HP,VR展示場) の整理、各ツールの活用方針、誘客の仕組みの提案
- Instagramの2024の全投稿内容を分析し、高反応のコンテンツを把握した。
- 顧客ターゲットを明確にするための方法としてアンケート内容の考察



検討の成果

- 数あるSNSのうち、特にフォロワーの多い会社Instagramが顧客アピール (技術、商品) に有効であることを明らかにした。
- アンケート項目を具体的に設定し販売活動へ貢献する仕組みを作った。
- 過去のSNS投稿を分析し、ユーザーの関心が高いコンテンツを明らかにし、リーチ数やフォロワー数を増やすための具体的な施策を提案した。
- 海外ユーザーをSNSに呼び込み、販売拡大につながりそうな施策を提案した。

(有) モメンタムファクトリー・Orie: バーチャル展示場の更なる進化の可能性の設計

実施内容の詳細

困りごとのヒアリングから課題解決方向の模索

クライアントが抱える現状の課題をヒアリングし、SNS活用・オンライン訴求・データ分析の3つの側面で整理を行った。

- ・ ターゲット把握
- ・ インスタグラムのコンテンツ分析
- ・ SNS活用戦略



成果

施策検討における新たな視点の共有

- ・ SNS活用において、ターゲット層の特定だけでなく、**各タッチポイント(通販・ショールーム・取扱店)での顧客接点の違いを考慮する重要性**が浮き彫りとなった。
- ・ コンテンツ施策では、「**製造工程の様子**」などエンゲージメントが高い投稿の活用と、**ストーリー性を意識した投稿改善の必要性**が認識された。
- ・ SNS運用戦略において、**海外市場向けの発信が新たな成長機会となる可能性**が見えた。

クライアントへの具体的な提案

- ・ **ターゲット分析:** EC販売データをPythonで分析し、購買傾向を把握。
- ・ **アンケート施策:** Googleフォームを活用し、各顧客層の興味関心を把握するアンケートを設計。
- ・ **LINEボット活用:** LLMを活用し、多言語対応の自動ガイドを提供。外国人顧客のニーズに応え、24時間対応で工芸品の魅力を発信。会話履歴を活用したデータドリブンな運用も可能に。

設計したアンケート内容



GAS + Dify + LINEボット

卸売業の取組み事例: マグロ関連データを活用した業務の効率化、需要予測の検証

参加者

企業



社名	株式会社宮商
業種	卸売業
事業概要	マグロ、 その他冷凍魚の加工・販売
所在地 (都道府県)	本社: 東京都 拠点: 富山県、石川県
提供データ 種類	マグロ管理表の現行フロー資料。 売上・仕入データ。

参加した
受講生
の概要

チーム名	hokuライズ
チーム人数	6名
スキル・PR	中小企業診断士、データ分析、DB関 連の知見ありなど、多分野に強みを 持った人が集まった。
進める中で 工夫したこと	多分野に強みを持てたため、依頼課 題だけでなく、その他の提案を実施。 専門領域は、知見を持つメンバーを 主軸に進めました。

実施概要

課題内容

① マグロ管理表作成業務の効率化

- 作成コストが、想定1人日/毎月→3人日に増加したため、削減、軽減したい

② 需要予測の導入検討

- 経験で実施している需要予測をデータからできるか知りたい
- 予測に影響を与える外部データ候補を出したい



実施した検討内容

- ①については、現行フロー (マクロ) の解析を実施し、課題、改善点を検討。既存業務の改善、その他ツールによる改善案を模索。
- ②については、受領したデータから試験的なモデルを作成。



検討の成果

① マグロ管理表作成業務の効率化

- フローとデータ分析から、BIツール (PoweBI) への移行を提案
 - グラフ、作成時のブレイクポイントなど必要な要件は達成できることを確認

② 需要予測

- 受領したデータをもとに、需要予測モデルを試験的に作成
 - 乖離値は、平均。5~6%で、許容内 (上限10%) に収まった。
 - データから予測が可能のため、属人化を解消できる

(株) コラリアルチザンジャパン (宿泊業、飲食サービス業) の取組み事例: PG1 自社完結 - "職人に弟子入りできる宿" のデータ分析と未来予測"

参加者

企業  Bed and Craft	社名	(株) コラリアルチザンジャパン
	業種	宿泊業、飲食サービス業
	事業概要	宿泊施設の企画・運営・プロデュース事業 職人を軸としたブランディング・プロデュース事業 不動産の企画・開発及び再生事業
	所在地 (都道府県)	本社: 南砺市 (井波) (富山県)
	提供データ 種類	宿泊者名簿・BnC滞在 アンケート・BnC稼働率分析表

参加した 受講生の 概要

まっし
DX

チーム名	まっしDX
チーム人数	6名
スキル・PR	北陸地域への熱い思い メンバー全員がAIモデル導入 プログラムを経験
進める中で 工夫したこと	特異点を見つけ出すために、 分析手法や視点を工夫して 取り組みました。

実施概要

課題内容

事業の収益性改善を目的とし、以下の問題点より課題を設定。

- データに基づく定量的な分析が不十分
⇒ 課題: データ分析を通じてBnC事業の方向性の確立。最適な施設希望の決定
- 冬季の来客減少 ⇒ 課題: 需要予測と季節変動対策
- ダイナミックプライシング未確立 ⇒ 課題: 需要予測と季節変動対策



実施した検討内容

- お客様の属性分析: 顧客属性別・動向を分析し、傾向を把握。
- ワークショップ分析: 参加者データを評価し、高参加率の顧客の特徴を確認。
- 利益・コスト分析: 施設の収益性や稼働率を比較し、新棟設計に役立つ示唆を得る。
- 季節毎の需要予測: 季節変動を考慮し、平準化策を提案。



検討の成果

- お客様の属性分析: 顧客ターゲット層を特定し、マーケティング施策を強化を提案。
- ワークショップ分析: 高参加率の顧客層を確認し、PR強化が必要な層を明確化。
- 利益・コスト分析: 収益性が高い施設の特徴を抽出し、新棟設計に反映可能なアプローチを提案。
- 季節毎の需要予測: 季節変動を活かした平準化策を導入し、閑散期の需要を拡大。

(株) コラリアルチザンジャパン (宿泊業、飲食サービス業) の取り組み事例: PG1 自社完結 - "職人に弟子入りできる宿" のデータ分析と未来予測"

実施内容の詳細

データ分析に基づくターゲット層特定と施設運営改善提案

1-1.顧客層と動向の調査・分析:

- コロナ前後における顧客層の変化を分析し、ターゲット顧客層を確認。顧客層による季節性動向を分析した。

1-2.既存のサービス・ワークショップの分析

- ワークショップ参加者の属性データを評価を実施。今後のターゲット顧客を把握するため、顧客層別の参加率を分析した。

2.利益・コスト分析と施設改善提案:

- 既存施設の収益性や稼働率を比較し、収益性が高い施設の特徴抽出。特に、設備やサービスが顧客満足度向上に寄与していることが確認され、新しい施設設計に役立つ示唆を得た。

3.季節ごとの需要予測と対策検討:

- 季節ごとの需要変動を分析し、特に需要が高い時期と低い時期の差を把握。
- SARIMAXモデルを用いて季節性パターンの再現を検証、RESASデータを説明変数として客室稼働率予測。

成果

ターゲット層特定と施設改善に向けた施策の効果確認

1-1.顧客層の変化に基づくターゲット層の特定:

- コロナ前後の需要の変化を捉え、顧客層別に分析しターゲット顧客を特定した。顧客の季節性動向から顧客別に需要動向を明確化。閑散期の需要拡大のために季節性変動の少ない顧客層をターゲットとする施策が有効と提案した。

1-2. PR戦略強化に向けた施策提案:

- ワークショップの参加率が高い顧客層を特定。宿泊者数が多いがワークショップ参加率が低い若年層を今後の成長ターゲットとしたPR強化が有効である示唆を得た。

2.新棟設計への改善点反映:

- 高稼働施設の特徴を分析し、特定の施設設備が顧客満足度向上に寄与していること確認。これらの特徴を新施設設計に反映させることで、収益性の向上が期待できるという結果を得た。

3.季節変動に基づく施策提案:

- 季節ごとの特徴を分析し、季節変動に応じたターゲット層へのアプローチやダイナミックプライシングが効果的であること確認。特に、閑散期の需要拡大に向けた施策が有効であることを明確化した。
- 季節需要のピーク再現に成功した一方、予測精度向上には更なるデータ蓄積、訪問者属性や天候などの変数追加が必要である示唆を得た。

エヌ・エス・エス株式会社 (製造業) の取り組み事例： 自働スケジューラーによる多品種小ロット生産の効率化の検討

参加者

企業 	社名	エヌ・エス・エス株式会社
	業種	製造業
	事業概要	- スピンドル、スピンドルユニットの製造 工作機械と産業機械向け - 精密金属部品の製造
	所在地 (都道府県)	新潟県 小千谷市
参加した 受講生 の概要 	提供データ 種類	受注データ、作業実績データ、 図番データ、図番工数データ、 工具データなど
	チーム名	魁!!ちゃそっこ塾 -ちゃそっこを調教する会-
	チーム人数	5人
	スキル・PR	設計～テスト、モデルベース開発、 HMI開発、アプリ開発
	進める中で 工夫したこと	用語の定義、MECE、三段論法、 全体最適に気を配り、意味のある 単位でベターな解決策を探ること

実施概要

課題内容

製造に関連する作業手順書 (レシピ) のデータを基に、最適なアルゴリズムを駆使して、生産スケジュールを作成したい

- 多品種小ロット生産における最大の課題である段取り替えに掛かる時間の削減
- レシピデータを基に生産スケジュールの自動化、ITによる業務効率化を図りたい



実施した検討内容

**製造部門から分析を図るボトムアップと、受注状況から分析を図るトップダウン
チームを2部隊に分け、業務効率化に関する検討を行った**

- ツール情報を基に、レシピの分析および分類可能性について実証実験を実施
- EDAによる効率化の検討、ベクトルDB等を活用したスケジュール自動生成の試行



検討の成果

経営の意思決定に必要十分で、シンプルなKPI設定およびデータ環境構築の必要性

- レシピ内のツール情報の類似性を検証することができ、実験環境の整備に寄与
- リポート品や各工程の製造日数分布を確認。類似品検索による工程レコメンド試験
- 製造部門の効率化がどの程度有効か検証。一定の受注余力、値上げ見込みを確認

エヌ・エス・エス株式会社 (製造業) の取組み事例: 自働スケジューラーによる多品種小ロット生産の効率化の検討

実施内容の詳細

チームを2部隊に分け、業務効率化に関する検討を行った

1 製造部門から分析を図るボトムアップ ～現場レシピの分析～



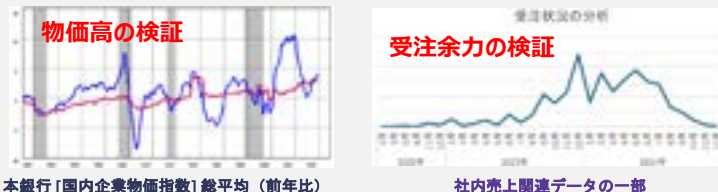
- 同じ工具が使われているかでレシピを分類できる可能性
- 上記に加えて工順、ツールの装着箇所も考慮した場合にレシピを分類できる可能性

2 受注状況から分析を図るトップダウン ～EDAと効率化検証～

(1) 受注情報、工程関連情報、作業実績情報の分析



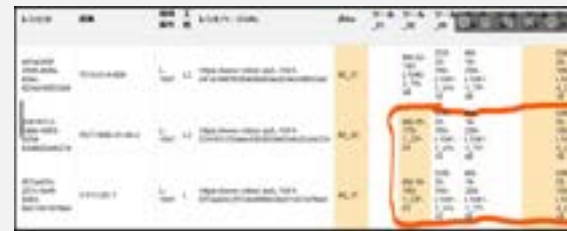
(2) 物価高の影響と製造部門受注余力の分析



成果

経営的意思決定に必要十分で、シンプルなKPI設定およびデータ環境構築の必要性

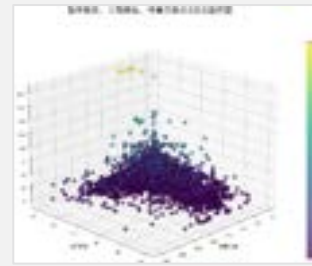
1



前後の工程やツールの装着箇所を含めたレシピの類似度が計算できるデモアプリをGASで作成

工具による一致数・一致率を算出し、実験できる環境を構築。工具によって、スケジューリングの糸口になるか検証するため、試験的にWebアプリを導入して効果測定を行った。効果測定の結果を踏まえて、今後の方針を検討していく。

2



既存システムの関係もあり、データエンジニアリングに手間が掛かる状況。DWHやETLを上手く活用する必要あり。売上・利益率・稼働率を意識したRDBMS構築やKPI設定を行い、ロングテールであるため製造日数を軸とし、現場の業務効率化につなげる体制および環境づくりを加速する必要性



(上)画像も扱えるChromaDBで情報をベクトルDB化、(右)VLMを活用。品名の単語検索や図面画像の入力などで類似検索し、工程等の自動生成を試験



Diffy活用もオススメ

3



繁忙期(2-7月)は既に高稼働。閑散期(8-12月)は受注数の増・定期発注の前倒し対応・別事業で年間の売上げを平準化し、より安定的な体制を構築することが望ましい



【年間で一定の受注余力】
・2023年から2024年にかけて、単価は2割以上低下したものの受注件数が大幅に増加2024年は単価&受注件数ともに安定化しており、事業が成熟段階に入ったとも考えられる。ロングテールではあるが、物価高もあり、大口の定期注文は一部値上げを検討しても良いのではないかと

※2025年2月時点で企業様よりご提供いただいた情報を基に作成した内容となり、その範囲における分析・検討となります。この時点での正確性や効果を保証するものではありません。

※VLM (Vision-Language Model) とは、視覚情報と言語情報の相互関係を取り扱うAIモデルのこと。“unsloth/Llama-3.2-11B-Vision-Instruct”を活用しました。

株式会社竹内電設 (建設業) の取り組み事例: AIと既存のデジタルツールを活用したDXの具体的な手法を構築する

参加者

企業 	社名	株式会社竹内電設
	業種	建設業
	事業概要	電気設備工事
	所在地 (都道府県)	新潟県柏崎市
	提供データ 種類	見積書 工事図面 アンケート KY報告書
参加した 受講生 の概要	チーム名	NextLeap
	チーム人数	5名
	スキル・PR	生成AI運用の知見 建築系企業在籍 新規事業開発経験
	進める中で 工夫したこと	AIが得意なこと、不得意なことを デモを交えて説明し、イメージを 共有すること

実施概要

課題内容

見積作成を効率化したい。AIを使って自動化できるか検討したい

- 相見積の作成は受注できない場合もあるので効率的に作成できるようにしたいとはいえ、その見積は納得感のある根拠 (明細) が必要
- 図面データを基にAIを使って自動設計・自動見積ができないか



実施した検討内容

AIを使った図面解析の手法を調査、AIの活用が出来そうな業務のヒアリング

- 画像認識の得手、不得手を説明。自動化の難易度を説明
- AIを使った社内の知見の集約の可能性を模索



検討の成果

AIを使ったRAGシステムの構築を提案

- 過去の知見を使ったRAGシステムを提案 (トラブル解決事例を容易に検索する)
- AI利用のハードルが低いことを実感いただき、今後の導入・活用に向けた手法を提案

株式会社竹内電設 (建設業) の取組み事例: AIと既存のデジタルツールを活用したDXの具体的な手法を構築する

実施内容の詳細

AIの利用等による生産性向上策の検討

- 当初の希望目標：「AIを利用した、図面・見積作成」作成した、図面、見積を利用したAI作成の検討
- 生成AIの活用方法を提案
- 図面作図の効率化、高機能化の検討

電気設備の資材料金表をドキュメントとしたRAGを構築

ナレッジとして追加したドキュメント

品 名	現 行		改 定		入 数	
	数量(個)	単価(円)	数量(個)	単価(円)	内	外
キャブ						
WF5023P	430	510	5	50		
WF5113P	500	580	5	50		
WF7004P	470	620	5	20		
WH4007P	230	310	5	50		

回答生成に使うシステムプロンプト

あなたは電気設備の管理システムです。
以下のデータを基に、指定のタスクを遂行してください。指定されたタスクと、指定された場所と、指定された場所と、入数に基いて、内数と外数に分けて回答してください。

タスク: 入力データ
タスク: 入力データ
タスク: 入力データ
タスク: 入力データ
タスク: 入力データ
タスク: 入力データ
タスク: 入力データ
タスク: 入力データ
タスク: 入力データ
タスク: 入力データ

成果

AIや導入済みのデジタルツールを利用した生産性向上策の提案

- 現時点のAIの能力では画像抽出は図面データ (DXFデータ) の構造を解析させるための難易度が高いことを共有
- 独自の情報を生成AIで利用するため、RAGシステムの概要を説明
 - 過去の報告書などを使った社内知識の検索・閲覧をAIを使って構築してみる
- 設計・作図環境の効率化提案
 - JW-CADの効率的な作図方法の提案
 - BIM対応CADの情報提供
 - 導入に向けた補助金等の情報提供

GCPを活用したKYナレッジ検索

テレビの不調

生活における問題は、人間に解決させるための、不足はありますが、AIを活用することで、解決することがあります。

テレビが映らないというトラブル対応の報告書 (2025年1月17日) があります。依頼者B様から連絡があり、現場に訪問しました。テレビは映らない状態でした。過去の事例から、アンテナの方向・角度、ブースターの調整、ケーブルの接続、特定のチャンネル、自然現象の可能性を疑いました。特にケーブルの接続状況と断線から確認しました。B5アンテナコンバーター接続部の腐食によるケーブルの断線が見つかりました。対応として、テレビに接続するケーブルを外し、交換しました。ケーブル交換後、テレビは映るようになりました。断線は、B5アンテナコンバーター接続部の腐食が原因でした。

検索結果

20250117_テレビ対応_報告書

#地域区分・トラブル対応報告#日時/所属/日付: 2025年1月17日 (金) 14:00・所属: 現場A
依頼者: 現場A、依頼者: B様、担当者: 現場A・トラブルの発生、テレビの不調#依頼内容: B様から、

株式会社保坂組 (建設業) の取組み事例: 工事書類作成業務の生成AI活用の検討

参加者

企業 	社名	株式会社保坂組
	業種	建設業
	事業概要	建築工事の設計、施工 土木工事の施工
	所在地 (都道府県)	新潟県 妙高市
	提供データ 種類	- 安全衛生日報の画像データ - 工事関連書類データ
参加した 受講生 の概要 	チーム名	DXチャレンジ・パートナー
	チーム人数	5人
	スキル・PR	企業のDX推進リーダー、データサイエンティスト、コンサル、公務員といった幅広い課題に対応できるメンバー構成
	進める中で工夫したこと	- 実際に企業を訪問させていただき、現地での情報収集を実施 - ビジネス班とエンジニア班でタスクを分担し、課題解決に取り組む

実施概要

課題内容

工事の出勤記録管理業務を効率化するためにAIの活用を検討

- 作業員全員の出勤状態を記録・管理していて大量の情報転記が必要
- 工事現場の安全衛生日報に職人の手書き署名があるため、その情報を退職金手続き用の出勤記録に取りまとめる作業が社員の負担になっている
- まずは社員の業務負担を軽減するとともに、将来的には社内全体のDXを目指したい



実施した検討内容

現行業務・DX推進状況・課題のヒアリングと対策検討

- 現在の「安全衛生日報 → 出勤記録」の一連のプロセスを調査し、ボトルネックを特定
- OCRや生成AI、ローコード開発ツールなどを活用し、自動化・省力化を図る方法を検討
- 社内のDX推進人材を育成し、自社でDXを継続的に推進できる体制整備が重要



検討の成果

提案1: 生成AI-OCRツール開発・活用による業務プロセスの自動化

- 手書き署名を正確にテキスト化し、出勤記録作成業務を自動化するフローを構築

提案2: DXロードマップ案の提案と、DX推進自走に向けた支援制度の紹介

- DX推進を自走化するための人材育成・支援制度を盛り込んだロードマップを提示

株式会社保坂組 (建設業) の取組み事例：工事書類作成業務の生成AI活用の検討

実施内容の詳細

エンジニア班：業務効率化ツール開発に向けた仕様検討

- 作業担当者から現在の業務フローを直接ヒアリング
- アプリの仕様をメンバー内で検討
 - 安全衛生日報における作業者ごとの署名をOCRでテキスト化
 - 誤認識が含まれるテキストデータを生成AIで補正し、正しい氏名情報を取得
 - 他の工事データと組み合わせて出勤記録データを作成し、所定のフォーマットで出力
 - 今後の他業務への転用や機能追加を社内人材で行えるよう、ローコードツールで開発
 - 低コストで実装・運用できる仕組みを工夫

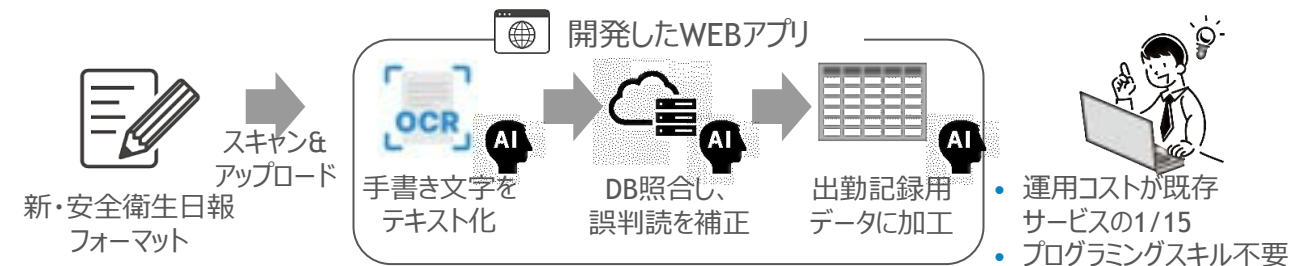
ビジネス班：DXロードマップ策定の検討

- 開発ツールの維持や他業務への転用を見据え、社内デジタル人材の育成およびDX推進体制の強化が必要
- 同業他社でDX推進に成功した企業の事例を調査し、成功要因を分析してロードマップ案に反映
- 出勤記録を活用した退職金関連手続きの電子申請化など、さらなる業務効率化につながる制度を調査



成果

エンジニア班：生成AIを活用したOCRアプリを開発し、業務フローを自動化



- OCR精度を向上させるため、スキャン用に安全衛生日報のフォーマットを新規提案
- ローコードLLMプラットフォーム「Dify」で一連の業務プロセスを自動化し、WEBアプリとして実装

ビジネス班：DX自走に向けたロードマップ案を提案



- 他社の成功要因からDXロードマップ案を作成し、ビジョンや戦略を企業内で共有するため、社内で議論しながらDXロードマップを作り上げる事を提案
- 社内におけるDXのさらなる推進に向けて、「DX認定」の取得を手段として活用することを提案
- あわせて、県のDX相談窓口、補助金申請等、DX推進に向けた支援制度を紹介

株式会社加賀田組 (建設業) の取組み事例: 全体最適なポータルサイトの構築検討

参加者

企業 	社名	株式会社加賀田組
	業種	建設業
	事業概要	土木、建築、舗道、開発の事業を主力とする総合建設業
	所在地 (都道府県)	新潟県
	提供データ 種類	導入システム一覧 VPN接続実績データ
参加した 受講生 の概要	チーム名	Fusion Five (略称: Team FF)
	チーム人数	5名
	スキル・PR	システムSE・経営企画・ 人事・戦略コンサルタント等 幅広い知見を有する混成チーム
	進める中で 工夫したこと	メンバー間の役割分担の 明確化 企業側メンバーとのリアル面談 頻繁なWeb定例会の実施

実施概要

課題内容

全体最適なポータルサイトの構築検討~夢のポータルサイトを検討したい~

- ポータルサイトがモバイル端末での閲覧に対応していない。メール検索ができない。
- PCでも現場や出先からはVPN接続が必要で、接続に手間がかかるため閲覧したがない
- ポータルサイトの機能が他のサービスと重複。現場は使い勝手の良い他サービスを利用



実施した検討内容

DX推進を加速するため、ポータルサイト刷新とIT環境整備を中心に、システム全体の最適化、組織体制強化、経営層への働きかけを含む包括的な検討を行った

- 現状課題の対応方針と目指す姿の具体化
- 目指す姿のシステム構成図/投資対効果試算/実現体制とスケジュール



検討の成果

情報系DXと基盤刷新を早期に進め、業務効率化とコスト削減を推進。将来はデータ資産を活用する「攻めのDX」へ展開することを提案

- 社内ポータルの刷新によるUX向上
- 社員満足度の向上
- 経済効果の創出
 - 初期投資額: 830万円
 - ランニングコスト削減: 年間150万円 (6年で約計900万円)
 - 業務効率向上: クラウド移行によるアクセス性向上により年間615時間の労働時間の無駄削減し、プロジェクトの経済効果は6年でおおよそ1,100万円

株式会社加賀田組 (建設業) の取組み事例: 全体最適なポータルサイトの構築検討

実施内容の詳細

課題のヒアリング・深堀・明確化

- プロジェクト開始当初、協業企業側の「夢のポータルサイト」のイメージが曖昧だったため、ヒアリング・議論を通しゴールを明確化

システム構成図の作成

- 課題の整理を受け、ポータルサイト機能を最適化するためのシステム構成図を作成
- また、現行システムとのコストや使い勝手の比較を提示した

構築後の効果を分析

- 提供データの分析によってポータルサイト構築後の下記の効果を分析した
 - 定性効果
 - ヒアリング内容・導入システム一覧から課題を分析し、その解消による効果を推定
 - 定量効果
 - VPN接続実績データより接続にかかる所要時間の削減効果とVPN接続不要によるコスト削減金額を推定

構築に向けたプロジェクトの進め方の検討

- プロジェクトを進めるにあたってのポイント (スケジュール、体制、リスク・KPI設定) を検討した

成果

全社課題の可視化

- 全社を視野に課題のヒアリング・深堀・明確化を行ったことで、協業企業側で言語化されず抱えていた課題を可視化し、協業企業より感謝の言葉を頂いた

ゴールの明確化

- ヒアリングを通して、協業企業が抱える課題を整理し、ポータル機能の刷新によって、課題がどのように解決できるのかを提示
- ポータルサイト構築の方向性を協業企業チームと確認しながら検討を進めることができた



提案書抜粋 (目指す姿の具体化)

ポータルサイトの最適化を提案書として提示し、プロジェクト実施による経済効果を算出

- 下記の内容をまとめたプロジェクト提案書を作成し、具体的な構築プランと投資対効果の提示が出来た
 - システム構成図
 - プロジェクト実施のメリット
 - 投資対効果
 - プロジェクトの進め方 (スケジュール、体制、リスク・対策)
 - ユーザ教育・運用サポート・KPI設定



システム構成図 (ポータルサイト構築後)

- ポータルサイト構築後の攻めのDXへの展望を提示
- 企業側からの要望により、プロジェクト予算化に向けた幹部説得資料も作成

ペダル株式会社 (情報通信業): 業務管理とコミュニケーションUPを可能にするデジタルツールの活用

参加者

	企業	社名	ペダル株式会社
		業種	情報通信業
		事業概要	ソフトウェア開発
		所在地 (都道府県)	香川県高松市
		提供データ 種類	ビジョンシート ヒアリングQ&Aシート
	参加した 受講生 の概要	チーム名	DX五人百姓
		チーム人数	5名
		スキル・PR	金刀比羅宮を支えた伝統ある五人百姓にちなみ、現代の企業の課題をデジタル技術で解決していくメンバーのチーム
		進める中で 工夫したこと	持てるスキルの範囲で最大限の発想力と調査力の発揮

実施概要

課題内容

各担当者の業務管理を、単一のツールでシンプルにもっと内容のあるもので行いたい

- 日報は提出されているが、活用されていない
- 業務管理が適確にできておらず、残業発生が多くなっている
- 社員が多拠点に分散しており、もっとメンバー同士コミュニケーションを取れるようにしたい**
- 定期的なミーティングだけでなく、メンバー同士業務に限らずもっと情報交換が出来るようにしたい



実施した検討内容

日報・プロジェクト管理など業務管理関連ツールの構成・項目の調査

- 日報ツールやプロジェクト管理などツールの構成・項目について他社事例を調査
- オンラインコミュニケーションツールの調査**
- 社員間での心理的安全性を向上させるため、バーチャルオフィスを中心にコミュニケーションツールを調査



検討の成果

AppSheetによる業務管理ツールの提供

- 他社日報ツールの事例を参考にプロトタイプの業務日報ツールをAppSheetで開発・提供
- 今後企業では、実運用を行いながらアップデートを進めていく方向

コミュニケーションツール調査情報の提供

- 調査結果をバーチャルオフィスツール一覧表で提案

ペダル株式会社 (情報通信業): 業務管理とコミュニケーションUPを可能にするデジタルツールの活用

実施内容の詳細

Appsheetによる業務管理ツールの開発

- 他社日報ツールや日報運用のベストプラクティスを参考にオリジナルでプロトタイプツールをAppSheetで開発・提供
- 日報の提出・管理や、案件ごとの予実管理、従業員の勤怠把握も一元的に一つのツールで出来るように作成
- 担当者別・業務案件別に稼働時間が集計され、各個人の負荷や案件毎の予実対比をグラフ化し視覚化を図り、使い勝手を良くした
- AppSheetにて作成したため企業でもアップデートすることが可能
- 今後は、他に利用しているツールも含めAppSheetなどのGoogleサービスを中心に企業内の業務システムの全体最適を図る



成果

AppSheetによる業務管理ツールの提供



コミュニケーションツール調査情報一覧表の提供

ツール名	機能	料金	評価	特徴	利用状況	導入状況	備考
Slack	チャット、音声通話、ビデオ通話	無料〜月額1000円/人	高	リアルタイムコミュニケーション	導入済み	全従業員利用	
Microsoft Teams	チャット、音声通話、ビデオ通話、ドキュメント共有	無料〜月額1000円/人	高	統合的なコラボレーション	導入済み	全従業員利用	
Zoom	ビデオ通話、音声通話、チャット	無料〜月額1000円/人	高	高品質なビデオ通話	導入済み	全従業員利用	
Google Meet	ビデオ通話、音声通話、チャット	無料〜月額1000円/人	高	Googleエコシステムとの連携	導入済み	全従業員利用	
LINE	チャット、音声通話、ビデオ通話	無料	中	日本国内での普及率が高い	導入済み	一部の従業員利用	
WhatsApp	チャット、音声通話、ビデオ通話	無料	中	国際的なコミュニケーションに有効	導入済み	一部の従業員利用	
Discord	チャット、音声通話、ビデオ通話	無料	中	コミュニティ型コミュニケーション	導入済み	一部の従業員利用	
Skype	ビデオ通話、音声通話、チャット	無料〜月額1000円/人	中	国際的なコミュニケーションに有効	導入済み	一部の従業員利用	
Webex	ビデオ通話、音声通話、チャット	無料〜月額1000円/人	高	企業向けの高機能なコミュニケーションツール	導入済み	一部の従業員利用	
Jitsi	ビデオ通話、音声通話、チャット	無料	中	オープンソースのビデオ通話ツール	導入済み	一部の従業員利用	

コミュニケーションツール調査

- 監視されている印象を避けるためバーチャルオフィスツールを中心に調査
- 特徴・月額使用料・使った人の評価などをまとめ、Webリンク先の情報も記載した一覧表を作成し、導入検討に役立ててもらうために提供した

株式会社サニーサイド: データ分析を通じた活用可能性の設計・検証

参加者

企業 	社名	株式会社サニーサイド
	業種	製造業
	事業概要	クラフトチョコレート、クラフトコーヒーの製造、地元野菜の販売・加工、有機野菜、茶の生産
	所在地 (都道府県)	香川県まんのう町
参加した 受講生の 概要 	チーム名	DXみらい工房
	チーム人数	6名
	スキル・PR	地域も、職歴も、職種も様々なメンバーで、企業様への提案もさまざまな角度からアイデア提供が可能
	進める中で工夫したこと	- 企業様とのコミュニケーションを大事にし、現地訪問も実施 - 外部の視点も入れた提案を行い、協働中に様々な施策を実現

実施概要

課題内容

売上が伸び悩んでおり、県外 (特に四国外) のお客様を増やしたい

- いつ、どの程度、県外のお客様が来店しているのか分からない
- どのようなSNS運用をすれば効果的か分からない
- 事務作業が多く、接客や店舗運営に集中できない



実施した検討内容

各種ヒアリングから課題を抽出し、打ち手を検討

- 日別のナンバープレートデータを新たに収集し、来店地域を見える化
- 課題となっている事務作業や実施できていない業務を把握
- 口コミやInstagramのデータを分析し、効果検証を実施



検討の成果

課題に対応する5つの提案を実施し、要因分析や解決案の提示を行った

- 県外客向けに各種施策を提案
- 包材管理効率化のためのシステム作成及び配置検討
- Googleフォームによる、顧客のアンケート収集のシステム作成
- SNSによる需要・ターゲットの見える化とインスタ運用方法の提案

株式会社サニーサイド: データ分析を通じた活用可能性の設計・検証

実施内容の詳細

日別のナンバープレートデータを新たに収集し、来店地域が見える化

- ・ 店舗駐車場でナンバープレートデータを取得し、来店地域が見える化
- ・ 気象情報や売上データの分析を実施

課題となっている事務作業や実施できていない業務を把握

- ・ 現地訪問時のヒアリングにて、包材管理の状況把握、改善必要性把握
- ・ 顧客情報の必要性和仕組みの課題を特定

口コミやInstagramのデータを分析し、効果検証を実施

- ・ スクレイピングで口コミを収集し、ワードクラウド・共起ネットワーク分析を実施
- ・ インスタ投稿に対する「いいね数」・「保存数」をカテゴリー分析を実施

成果

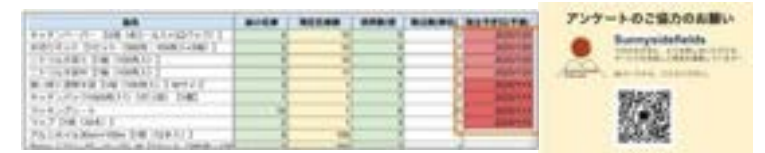
来店地域及び販売データ分析を行い、効果的な施策を提案

- ・ 新規顧客獲得とリピーター率向上の施策を提案
- ・ 気象情報と売上データを分析し、販売強化商品を特定
- ・ 売り上げ増減の要因分析を行い対応策を提言



包材管理や顧客アンケート収集システムの具現化

- ・ 包材の在庫不足時期が分かるシステムを作成
- ・ 顧客アンケート収集の仕組みを実現



SNSによる需要・ターゲットの見える化とインスタ運用方法の提案

- ・ 分析結果をもとに、滞在時間延長・メニュー・アクセスなどに対する各種施策を提案
- ・ インスタのハイライト活用やマップ活用によるファンが見える化を提案
- ・ 売上データ・アンケート・SNSを連動させた方策も検討



一般社団法人まちくる仙台 (サービス業) の取組み事例: 人流データの見える化

参加者

企業



社名	一般社団法人まちくる仙台
業種	サービス業
事業概要	仙台市中心部商店街の活性化、海外からの旅行者のサポート拠点
所在地 (都道府県)	宮城県仙台市
提供データ 種類	仙台まちテックプロジェクトで収集している人流データ、仙台データダッシュボード (人流データ、イベント情報 等)

参加した 受講生の 概要



チーム名	MachiX
チーム人数	2名
スキル・PR	宮城県 (仙台市) の地域活性化に貢献したいと思い応募しました。 人流データの可能性をお示しできたらと考えています。
進める中で 工夫したこと	プロの分析ではなく、一般の人が見てわかるような成果物の創出に努めてまいりました。

実施概要

課題内容

人流データの展開可能性を示してほしい。

- 商店街の人流データをAIカメラやBLEセンサを用いて日々捕捉し、運営者側では活用できている状況だが、該当商店街の関係者へは資料などを用いて継続的な共有ができていない。データの有用性を商店街の方々にお示しできる契機としたい。



実施した検討内容

人流データの分析と見える化を実施

- ExcelやpowerBIを活用し、人流データの見える化を行い、示唆を提供した。
- 人流データの見える化による商店街や店舗向けの配布資料を作成した。



検討の成果

人流データの見える化資料を配布

- 成果物として、人流データの見える化資料を提供した。

お茶の井ヶ田 (小売業) の取組み事例: データドリブン経営実現のための第一歩! 「マーケティング戦略編」

参加者 さーや・Stitch・Takalshi

企業 	社名	お茶の井ヶ田株式会社
	業種	小売業
	事業概要	お茶の製造販売を行っており、アニメとコラボした喜久福の製造、販売を行なうなど変化するライフスタイルの中でもお茶を気軽に楽しんで頂けるよう商品開発に取り組んでいる。
	所在地 (都道府県)	宮城県
参加した 受講生の 概要 	提供データ 種類	会員アプリ情報 (会員情報・利用履歴)
	チーム名	ChaLab (茶ラボ)
	チーム人数	3名
	スキル・PR	- Python - データ分析
	進める中で 工夫したこと	今後も継続して使ってもらえるかを意識した構築

実施概要

課題内容

データを用いた意思決定/戦略検討ができていない

- ・ スマホアプリデータを店舗運営に活用したい
- ・ クーポン利用状況を分析し、戦略に反映したい



実施した検討内容

会員アプリ情報のデータ分析

- ・ 会員アプリシステムの仕様確認
- ・ Lookerでのデータ分析環境の構築



検討の成果

Lookerでのデータ分析

- ・ 会員アプリシステムのデータダウンロードし、アップロードするだけでデータ分析ができるような環境を構築
- ・ 都度同じ指標での比較ができるように

お茶の井ヶ田 (業種) の取組み事例: データドリブン経営実現のための第一歩! 「マーケティング戦略編」

実施内容の詳細

会員アプリのデータ分析環境の構築

① 会員アプリのデータをLookerで分析できる環境を実装



② POS-会員アプリのデータ連携の仕様検討

③ POSデータのスクレイピングの修正

- 既存プログラムの課題箇所について改善策の提案
- 改善策となるPythonプログラムの実装
- 既存プログラム実行環境の移行に伴うコードレビュー

成果

会員データのダッシュボードによる可視化とオペレーションの構築

①

- アプリの仕様確認で、お気に入り店舗が複数選べることがわかり仕様変更。複数店舗選べるので、会員の興味ある店舗の情報がもれなく送れるようになった。
- 今までExcelで都度データ加工する必要があった会員アプリのデータ分析を、Lookerを使うことで、該当データのダウンロード・およびアップロードで、都度同じ指標でデータ分析できるようになった。

②

- これから実装予定の、会員アプリへのPOSデータ連動についてデータ分析を踏まえた仕様の検討を実施。実装までには期間的内ではシステム開発となるためできていない部分も多いが、検討のアイディアを出すことはできた。

③

- 既存プログラムの課題内容と必要な対応について提案資料をベースに実担当者へ直接説明することで内容を理解頂き、対策とするプログラムの実装提案まで繋げる事ができた。

株式会社サイコー (株式会社サイコー) の取組事例: 社内データの活用検討

4 成果報告書フォーマット - 概要(提出必須)

参加者

企業 	社名	株式会社サイコー
	業種	廃棄物処理業
	事業概要	家庭ごみ回収事業
	所在地 (都道府県)	宮城県仙台市
	提供データ 種類	家庭ごみ回収時の重量データ
参加した 受講生の 概要 	チーム名	チームサイコー
	チーム人数	3人
	スキル・PR	異業界・異業種の三人がそれぞれ得意とする「分析」「ヒアリング」能力を生かし、企業に寄り添う提案を行います。
	進める中で 工夫したこと	事前に提案いただいた取り組みパターンに固執することなく、企業が持つ課題の本質に向き合い、主体的に楽しみながら課題に取り組みました。

実施概要

課題内容

家庭ごみの回収業務を効率化したい

- 紙ベースの地図管理による主な課題は、新人教育の非効率性、回収ルートの個人差、データ管理の手作業化、および回収漏れリスクが存在すること。
- これらの課題解決のために、ルート最適化、過積載防止、回収箇所の自動チェック、および業務の一元管理が可能なごみ回収アプリの導入が望まれている。



実施した検討内容

家庭ごみ回収業務のヒアリング・データ分析

- 現状の課題深掘りと構造化
- 回収の依頼発生~回収完了報告までの業務内容をヒアリングし、業務フローを作成。
- 回収ルートごとの計量データ分析。主観によって把握していた傾向を定量的に可視化。



検討の成果

データ分析結果の共有と、業務効率化のための打ち手を提案

- 過去の計量データ分析結果の共有
- データに基づいた意思決定を行うためダッシュボード導入を提案
- 効率化できる可能性のある作業領域について、データ収集方法を提案

株式会社サイコー (株式会社サイコー) の取組事例: 社内データの活用検討

4 成果報告書フォーマット - 詳細(提出任意)

実施内容の詳細

家庭ごみ回収業務のヒアリング・データ分析

1. 現状の課題の構造化

業務ツールがアナログ (紙のメモ 等) であることや、回収ルートの判断が属人化していることによって生じる問題を洗い出し、整理した。

2. 業務内容のヒアリングと業務フローの見える化

日常の業務についてインタビューを実施し、業務フローを体系的にまとめた。この過程で、課題となっている部分や効率化できる可能性のある領域を特定した。




3. 計量データ分析

以下の観点でデータ分析を実施した

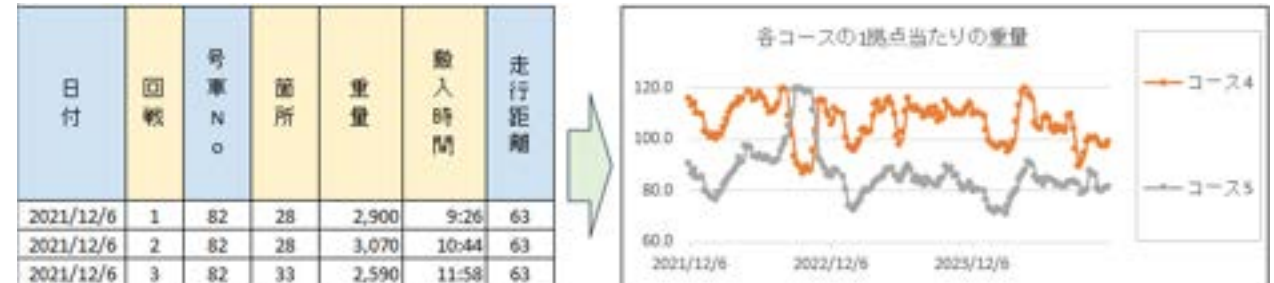
- ごみの重量、往復回数、回収箇所のデータを分析し、季節性の特徴を確認
- ごみの量に対して、最適な往復回数となっているかの検証
- ごみの量や走行距離の変動要因(天気、時期、作業者)の分析

成果

データ分析結果の共有と、業務効率化のための打ち手を提案

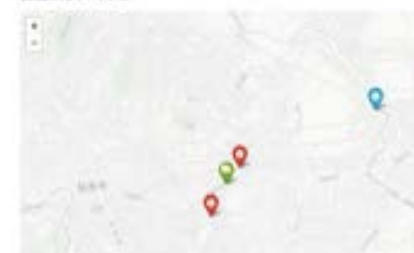
業務全体の効率化・デジタル化に必要なデータをより具体的に構想し、収集方法について検討を始める段階へ

① データの可視化・分析: 従来は感覚的だった部分を数値により明確化



② 将来的な人手不足に対応するためのデジタル化の一步として、回収ルートの最適化も見据えたダッシュボードの導入をご提案

地図エリアマップ



地図データ
© CARTO / © OpenStreetMap
contributors

積算状況



株式会社水甚 (アパレル) の取組み事例: 売上等データの集計自動化・可視化

参加者

企業 mizujin	社名	株式会社水甚
	業種	アパレル
	事業概要	カジュアル衣料全般を企画、製造、販売するファッションメーカー
	所在地 (都道府県)	岐阜県
参加した 受講生の 概要 	提供データ 種類	売上・在庫
	チーム名	GCX(Gifu Clothes Transformation)
	チーム人数	5
	スキル・PR	多様なバックグラウンドを持ち、データを活かすDX推進が可能
進める中で工夫したこと		- 非生産的な作業時間を極力短縮 - 精緻な分析を可能とする豊富な情報量のダッシュボード - PJ後に自走を意識した支援

実施概要

課題内容

Excelでのデータ集計に時間・労力が掛かっており、肝心の分析が十分に行えていない

- 毎週月曜に行うデータ集計・資料作成にかかる時間を短縮したい
- 資料作成後に実施する戦略会議の開始時間を早めたい
- 戦略的な意思決定をより精緻なデータ分析に基づいて行いたい



実施した検討内容

資料作成時間の短縮及び、データの可視化による意思決定の強化の実現性

Excelマクロによるファイル移動等による自動化及びPower Queryを活用したデータ取得・整形・加工の自動化
Power BIによる売上変遷等を直感的に理解できる視覚化及びインタラクティブなレポート作成



検討の成果

非生産的な作業時間を大幅短縮、精緻なデータ分析に基づく意思決定が実現

これまでは手作業だったデータ集計・資料作成を自動化

- ➡ 週6時間(年間300時間)の短縮および戦略会議開始時間の前倒しを実現の見込み
- ドリルスルー機能によりレポートだけで多様な切り口での分析が簡単・迅速に実現
- ➡ より迅速・効果的な販売戦略の意思決定が可能に

株式会社水甚 (アパレル) の取組み事例: 売上等データの集計自動化・可視化

実施内容の詳細

Power BI等によるデータの自動集計・可視化

- **データの自動集計・ダッシュボード化**
 - ECサイトバックオフィスや店舗データ (スマレジ) から取得した売上データのファイルを1つのフォルダに配置後、Excelマクロを使用しPower Queryが取り込めるようリネーム・自動配置
 - Power BIで「データのスケジュール更新」設定することで、最新データがレポートに反映される
 - 上記のためのライセンス等の確認・提案
- **プロジェクト後企業による自走支援**
 - Power BIの使用方法レクチャー、手順書や説明動画の提供
 - Power BIの学習ツールの紹介
 - Microsoftのパートナー紹介
- **その他**
 - AIによる需要予測への展望を説明
 - 簡易な業務効率化プログラムを提供



成果

非生産的な作業時間を大幅短縮、精緻なデータ分析に基づく意思決定が実現

Power BIを用いた直感的かつインタラクティブなレポートの実現 手動作業の一部自動化による作業時間の短縮を実証

- 非生産的な作業時間を短縮
 - これまでは手作業だったデータ集計・資料作成を自動化
 - 週6時間(年間300時間)時間の短縮が実現
 - 戦略会議開始時間の前倒しを実現
- 迅速・効果的な販売戦略の意思決定が可能
 - 見易く操作性の高いレポートにより、分析時間も短縮
 - ドリルスルー機能により多様な切り口での分析が簡単・迅速に実現
 - 精緻な分析が可能になり、データに基づいた意思決定の精度が向上
 - 会議開始時間の前倒しにより、販売施策を迅速に店舗へ展開可能に



船坂酒造店 (清酒製造業) の取組み事例: データ活用の可能性検討 (従業員配置の最適化と小売店舗分析)

参加者

	企業	
	社名	船坂酒造店
	業種	清酒製造業
	事業概要	日本酒の製造・販売 飲食店経営
	所在地 (都道府県)	岐阜県
	提供データ 種類	売上、アンケート、来客数、従業員 勤怠、市のイベント・祭事



参加した 受講生の 概要



チーム名	彩 (いろどり)
チーム人数	6人
スキル・PR	Python、PowerBIやAIなどの エンジニア、デジタルツールを得意 とする方やクリエイティブ系など 多彩なメンバーが揃いました。
進める中で 工夫したこと	船坂酒造様の希望に対し2つ 方向からチーム内で担当を分け 取り組みました。

実施概要

課題内容

- ①地域内宿泊稼働状況の把握
 - ・ 人員の最適化をしたい
- ②高山域外資本に対抗できる術の検討(地域内データ集約による企業の競争力向上)
 - ・ データ活用の可能性を検討



実施した検討内容

- ①人流データから予測し人員配置の最適化を進める
- ②まず船坂酒造店のデータ解析を進め、商品アイデア提案の可能性を検証



検討の成果

船坂酒造店様へ今後のDX化に向けた提案を行なった

- ①人員配置予測データを提供し、人員配置の精度を上げた。
- ②小売店売り上げデータ、アンケートより、今後につながるデータ活用例を示した。
また勉強会を通じ、BIツールを使ったデータドリブンな商品開発を自走できるようにした。

船坂酒造店 (清酒製造業) の取組み事例: データ活用の可能性検討 (従業員配置の最適化と小売店舗分析)

実施内容の詳細

レストラン及び小売事業での人員配置最適化

- データ受領
 - 店内及び店外の人流データ
 - 売上、来客数、買上げ点数などレジ由来のデータ
 - 人員配置人数のデータ
 - 高山市でのイベントのデータ
- データの探索と取得
 - トヨタカレンダーのデータ
- 繁忙日、通常日、閑散日の定義決定
- 最適人員配置の配置人数ヒアリング
- 繁忙日、通常日、閑散日の機械学習による予測
- 予測からの配置人数と、実際の配置人数の差異算出
 - 人数
 - 金額換算

成果

レストラン及び小売での繁忙・閑散日予測と人員配置適正化した場合の効果額算出

繁閑区分	小売部門		飲食部門		
	実際の配置人数	予測された繁閑区分から算出した配置人数	勤務帯	実際の配置人数	予測された繁閑区分から算出した配置人数
繁忙日	350人	318人	午前	1035人	627人
			午後	1086人	627人
通常日	758人	909人	午前	2849人	1572人
			午後	2847人	1572人
閑散日	335人	249人	午前	124人	72人
			午後	102人	72人

人員配置を、機械学習 (決定木モデル) による繁閑予測を用いたものに変更することで

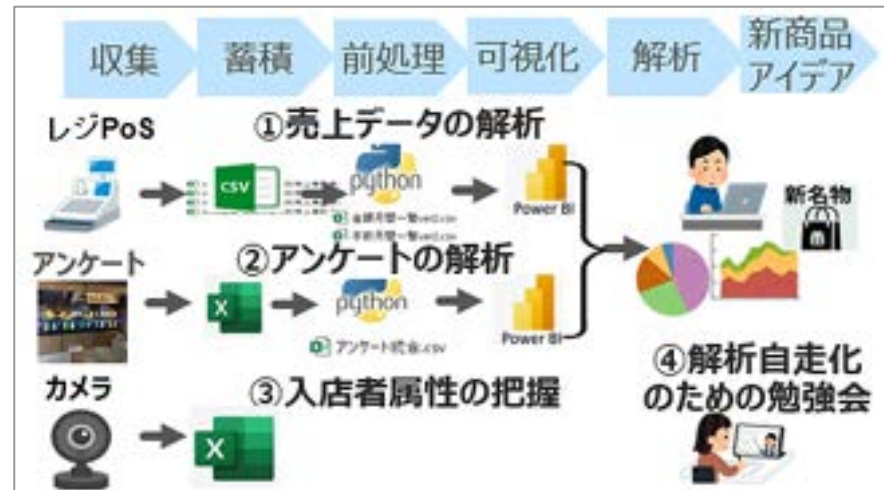
220万円/月の削減効果

船坂酒造店 (清酒製造業) の取組み事例: データ活用の可能性検討 (従業員配置の最適化と小売店舗分析)

実施内容の詳細

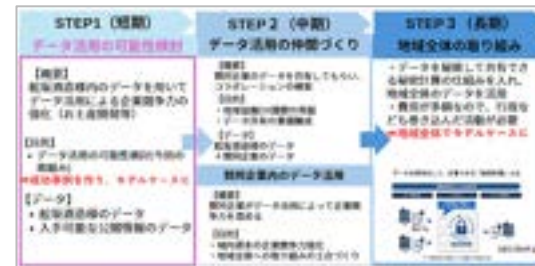
② 店舗所有のデータを活用した商品提案の可能性検証

- 域外資本の流入に対する企業の危機感をヒアリング
- 現地へ出向き企業見学を実施し情報収集
- 最終目標を地域全体の取り組みにした短中長期の3 Stepの計画を作成。
- 企業協働では短期のStep1を実施
- Step 1: 船坂酒造店内のデータの解析結果から商品提案を行う「データ駆動型商品開発」を実施



成果

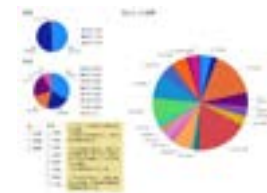
地域全体でDXを活用する戦略を提案



地域全体でDXを活用して競争力向上を目指すロードマップを提案(本プロジェクトはStep 1を実施)

データ解析を進め、商品やサービスに活用する方法を提供した。

売上データの解析からの新商品提案

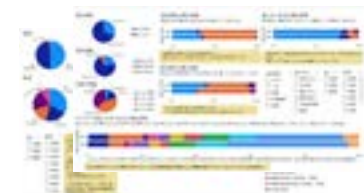


売上解析 by PowerBI



データ解析から商品提案へのコンセプトイメージを作成

アンケートデータの解析からの店舗改善提案



アンケート解析 by PowerBI



アンケート解析からの店内の改善提案

データから前処理・可視化・解析・新商品アイデアまで可能なことを実証した

DXを自走できるように勉強会を実施

- DX/AI勉強会
 - 生成AIの使い方
 - PowerBIの使い方
- 各回約20名が参加



Step2を意識して地域の企業にも参加を声掛け

ミズタニバルブ工業株式会社:DX推進による業務改善プロジェクト

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

参加者

企業 	社名	ミズタニバルブ工業株式会社
	業種	製造業
	事業概要	蛇口・バルブの企画、製造、販売
	所在地 (都道府県)	岐阜県山県市
提供データ 種類		受注データ、出荷データ 部品在庫データなど

受講生 	チーム名	OK-DAYS
	チーム人数	5人
	スキル・PR	「一緒に、素敵な未来を作りましょう！」という思いを持ち集まったメンバー
	進める中で 工夫したこと	データ活用の可能性を示すために、データ分析を実際に行い判ることを具体的に示すようにした

実施概要

課題内容

- 在庫管理の最適化 (在庫過剰や欠品の防止)
- 需要予測と自動発注システムの構築
- 業務フローの可視化と改善



実施した検討内容

- テスト的に3商品の出荷データの分析と予測モデル検討
- 部品在庫データに基づいた業務改善の検討
- 発注時の意思決定の分析



提供できた成果

- 部品在庫データを活用した改善策の提案
- 時系列モデル (SARIMA) を活用した予測モデルの提供
- 業務フローの可視化
- 生成AIを活用したアプリ作成手順の提供

ミズタニバルブ工業株式会社: DX推進による業務改善プロジェクト

実施内容の詳細

1. データ収集と分析

対象データ:

- 受注データ (過去5年間)、出荷データ (月次ベース)、部品在庫データ (月次在庫金額、入庫数、出庫数)

分析手法:

- 在庫金額と使用頻度の分析
- リードタイムと発注ロットの評価
- 出荷数の傾向分析

2. 在庫データの分析データ収集と分析

- 部品別の在庫データの分析
- リードタイムにあわせた在庫の分析
- 部品ごとの影響度の分析

3. 予測モデルの検討

- 過去の出荷データを基にモデル構築

4. 業務フローの分析

- 既存フローの課題分析
- 部品在庫と完成在庫の一元管理実現のため、RPAや予測モデルを活用
- 在庫金額と使用頻度のデータを即座に可視化分析

成果

1. 在庫データの基づく業務改善策提案

- 部品別在庫金額削減効果の定量化
- 数量・在庫金額等経営上影響度の高い部品の特定



2. 予測モデルの構築

- SARIMAXを活用した予測モデルの構築

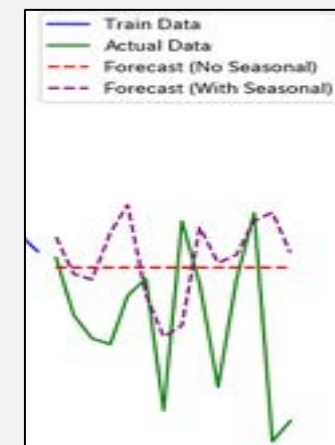
指標	値
AIC (情報量基準)	10.780
BIC (バイズ情報量基準)	17.635
HQIC	13.276

3. 業務フロー改善提案

- フロー上課題があると思われる個所の特定
- 属人的業務をフローチャート化し、手動作業削減の指針を提案

4. DX技術浸透に向けた教育の実施

- 現場が自らDXを進めていけるように「生成AI活用によるアプリ作成」セミナーの開催
- セミナー向け教材の提供



産業機械製造業の取組み事例：設計から発注までの業務の効率化

参加者

企業



社名	株式会社都築産業
業種	産業機械製造業
事業概要	マテハン機器やFA機器など 生産設備の設計開発・製造
所在地 (都道府県)	岐阜県
提供データ 種類	図面データ、見積実績データ、 社内業務フロー



参加した
受講生
の概要



チーム名	受講生 at 岐阜羽島
チーム人数	6名
スキル・PR	年齢層、業種・職種に バラエティのあるメンバー
進める中で 工夫したこと	打合せなどの時間が限られていた ため、担当を割り振り 個人検討を主とした

実施概要

課題内容

設計～調達業務における課題を抽出

- 資材発注業務の効率化
- 設計時の必要資材の把握
- 在庫資材の管理方法の改善



実施した検討内容

課題に応じた効率化施策の検討

- 既存の業務フローのヒアリング
- 効率化施策の検討



検討の成果

効率化施策導入に向けた業務フローの整理、施策案の共有

- 設計～調達業務について、分かりやすい資料を作成
- それぞれの課題に対し、内製用プログラムや業務ソフトの活用による施策案を提案した

産業機械製造業の取組み事例：設計から発注までの業務の効率化

実施内容の詳細

課題に応じた効率化施策の検討

- 既存の業務フローのヒアリング
工程のインプット、アウトプット、処理内容、作業量などを明確化するフォーマットを用いたリストを作成した
- 効率化施策の検討
 - ① 資材発注業務の効率化
Excel帳票ベースで人手がかかり、一部導入されているVBAも管理がままならない状況
明確化した業務フローに基づく業務システム構築を検討
 - ② 設計時の必要資材の把握
過去の類似図面の検索がカギ
画像から図面を類似検索する既存のSaaSアプリ導入を提案するとともに、図面に属性値を定義し、それに基づく検索システムを検討
 - ③ 在庫資材の管理方法の改善
Excel帳票ベースで検索がしにくい状況
企業様での現状、将来的な業務ソフト導入状況を想定し簡易的なデータベース構築を検討

成果

業務の見える化、打ち手の複数提案、プロトタイプを作成

- 設計～調達業務について、第三者が見ても分かりやすい資料を作成
業務効率化のシステム検討の際にも役立つと期待される
- それぞれの課題に対し、以下の打ち手を提案
 - ① ②については簡単なモックを作成し、アプリ・システムのイメージを共有し、今後の検討に活かせるものとした
 - ① PythonのSQLおよびAPIライブラリを用いた設計～調達業務システム構築
 - ② PythonのWebアプリケーションフレームワークを用いた検索アプリ
 - ③ Microsoft 365基盤 (Sharepoint Lists、Excel PowerQuery) を用いたデータベース構築

図表 業務・課題一覧

業務における属人性の軽減に向けて

作業者の持つ「経験知」を「形式知」化するためのステップとして、業務分析を実施した後に
 1. 作業に要する業務フローを整理し、共有可能なデータに整理する。(DB)
 2. 作業に要するデータの取得、操作を可視化し可能な「手順書」として表現する。(API)
 を実施し、次に「形式知」化の成果を共有可能な「手順書」として表現する。(API)
 3. 業務のワークフローに基づいた「手順書」の活用を推進する。(SaaS)



図表 システム構成

株式会社 堀商店: 受発注・在庫データを活用した滞留商品が顕在化するモデルの構築

パターン②:データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

参加者

企業	社名	株式会社 堀商店
	業種	子ども向けイベント景品 卸売業・通販
	事業概要	玩具・文具・雑貨・菓子など 子どもに関する商品の販売、 販促用商品の提案及び販売等
	所在地 (都道府県)	愛知県名古屋市
参加した 受講生 の概要	チーム名	チーム堀商店プロジェクト!!
	チーム人数	5名
	スキル・PR	SE・データアナリスト・経営者 などオールラウンドなスキルで 様々な課題へアプローチ
	進める中で 工夫したこと	生成AIでのテーマソング作成、 現場に足を運んで企業理解を 深めるなどコミュニケーションの 活性化

実施概要

課題内容

データは十分に蓄積しているのに、データドリブンな改善がなかなか根付かない

- ①データ分析業務が属人的
 - データの意味合いが複雑で、全社員が扱えるようになっていない
- ②単純作業であるデータ抽出・集計に時間がかかる
 - メインの業務もあるなかでデータ分析に多くの時間をかけるのはハードルが高い



実施した検討内容

堀商店データ活用基盤の検討

- データ分析要件 (目的・手法・使用データ) を整理、共通認識化
- BIツールによりデータ抽出・集計・見える化を自動化して提供
- DX文化醸成に向けて生成AI活用勉強会の開催



検討の成果

データ分析を簡単かつ短時間で実施できるように

- 全社員共通認識で使える基盤としてBIツールのカスタマイズ・運用方法策定
- 堀商店データの見える化による、社員間での議論の活性化
- 基幹システムとの親和性を考慮した今後の方針策定

株式会社 堀商店: 受発注・在庫データを活用した滞留商品が顕在化するモデルの構築

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/ 初期的な検証

実施内容の詳細

堀商店データ活用基盤の検討

分析要件

- データ分析要件を整理・共通認識化
 - <要件①> 仕入れ判断効率化
商品の入在庫データを使い、滞留の有無を検出することで仕入れ実施・中止の判断に活用
 - <要件②> 商品陳列・提案の最適化
商品の入在庫データを使い、販売サイクルを見える化することで商品陳列・提案に活用

自動化

- BIツールによりデータ抽出・集計・見える化を自動化
 - Looker Studio上でデータを見える化し提供
 - Looker Studioでカバー不可能なデータ抽出・集計はGoogle Colabでプログラム化し、自動化

文化醸成

- プロジェクト参加メンバー間でデータの有り方について考える機会を創出
- 全社員を巻き込んで生成AIの勉強会を実施

成果

データ分析を簡単かつ短時間で実施できるように

基盤整備

- 全社員が共通認識で使えるデータ分析基盤の作成
 - 堀商店のデータ分析要件に合わせたLooker Studioのカスタマイズが完成
 - データ分析の業務運用の方法を整理し、各種ツールの使い方を動画化



議論活性化

- 見える化によって社員間の議論の活性化を促し、データドリブンな考え方の浸透に貢献
 - <例>
 - 在庫の滞留データを見て、業務経験上の知識とのギャップの議論
 - データ分析を深掘りするための切り口 (商品単価ごとに傾向を確認など) の検討



方針策定

- 今後は基幹システムで活用しているHubSpotのBI機能を活用し、BIツールを一元化しよう提案

株式会社共栄商会(各種機械・器具卸売業) の取組み事例: 在庫見える化システム要件整理

参加者

企業



社名	株式会社共栄商会
業種	各種機械・器具卸売業
事業概要	昭和45年の創立以来、測定工具・切削工具をはじめ幅広い商品を取り扱う総合商社
所在地 (都道府県)	三重県桑名市
提供データ 種類	在庫・売上・仕入発注

参加した 受講生 の概要

チーム名	MaSaHiYoTa
チーム人数	5名
スキル・PR	需要予測・システム開発・RPA・PM・業務改善・コンサルなど多様なスキルを持ったメンバーで構成
進める中で 工夫したこと	「毎回アジェンダを決めて、受講生側が検討をリードした」

実施概要

課題内容

在庫品管理

- 新人やアルバイトでもヒューマンエラーを起こさせない仕組みをつくりたい。(バーコード利用等)
- 発注漏れや重複発注を防ぐ仕組みをつくりたい
- 在庫数を可視化したい。・在庫滞留期間を可視化したい



実施した検討内容

在庫管理のシステム化

- 業務プロセスのヒアリングとプロセス上の課題の把握
- 実績データの分析によるリアルな業務実態の把握
- 実現手段の検討
- 共栄商会様がお持ちのシステム化イメージに沿った要件整理



検討の成果

在庫管理のシステム化の要件整理

- いくつかの実現手段の提案を実施
- 共栄商会様の業務プロセスに必要な機能の取捨選択。
(一般的な在庫管理システムに実装されている機能から余分なものを削除)
- 開発ベンダーが見積できるよう要件整理を実施。

株式会社マツオ (食品製造・販売業、飲食業) の取組み事例:製造管理における、受発注と連動した省力フローの構築

参加者

企業	社名	株式会社マツオ
	業種	食品製造・販売業、飲食業
	事業概要	「松尾ジンギスカン」を中心とした、加工食品の製造・販売・飲食店運営
	所在地 (都道府県)	北海道 滝川市
	提供データ 種類	- 製造部門 日報データ4種 - 歩留まりデータ1か月分
() 参加した 受講生 の概要	チーム名	羊とちゃそこの森 -ちゃそこを調教する会-
	チーム人数	6人
	スキル・PR	北海道出身者が多数 PMO、PM、システム開発関連 中小企業診断士
	進める中で 工夫したこと	全社最適を意識したPoCの進 行に努め、またDXを通じ、本業 の「食」の提案へと踏み込んだ



実施概要

課題内容

地方の人口減もあり、省力フローの構築を進めることで利益率の改善につなげたい

- 製造部門における手作業部分を中心とした省力化、DX推進による効率化
- 製造工程上のフローの見直しやシステムでの管理方法
- 製造現場における食肉加工に関する日報や歩留まりデータなどの活用方法



実施した検討内容

お客様の声を活かせる、データドリブンで機動的な組織変革に向けた提案の検討

- 製造管理における受発注と連動した省力フローの構築を検討した
- 蓄積データを活用した需要予測、それに伴う生産計画と人材配置の検討を実施
- 食品の製造販売/飲食店経営における「食」とDXの検討を行った



検討の成果

栄養素が豊富なヘルシー食材「ジンギスカン (羊肉)」を多くの人に伝えるための施策

- 製造部門に係る年間 数百万円を超えるコストの削減を見込む
- 商品や店舗の宣伝を兼ねた需要予測等のデータサイエンスコンペの開催を提案
- DX推進等の条件付き株式取得やM&Aを通じ、年数億円以上の売上追加を狙う

株式会社マツオ (食品製造・販売業、飲食業) の取組み事例:製造管理における、受発注と連動した省力フローの構築

実施内容の詳細

お客様の声を活かせる、データドリブンで機動的な組織へ

① システムを中心とし、SWOT形式で現状の整理を実施

S	受発注・製造・出荷までのデータを取得 一定以上データ蓄積がされている状態	O	北海道や松尾ブランドなど歴史と実績 大型設備投資を控え予算が潤沢
W	データ活用のPDCAを確立していない 経営上のデータ利活用やDX人材不足	T	飲食業界の競争率や構造上の問題 輸入肉への依存、少子高齢化の需要

② 現状からアクションプラン及びその実行手法の案を検討

アクションプラン	手法名	サービス提供の例
	(1) 製造管理における受発注と連動した省力フロー構築	
	- 手作業部分の効率化を検討	
	- 製造工程フローやシステムでの管理方法の検討	
	(2) 蓄積データでの需要予測導入、生産計画と人材配置	
	- 製造現場でのデータ活用方法の検討	
	- 需要予測と人材配置の検討	
	- ラム肉の普及と店舗宣伝のための需要予測コンペ	
	(3) 食品製造/飲食店経営における「食」とDX	
	- 業務執行体制の検討	
	- 食のDX推進について	
	- 事業提携やM&Aのご提案	
	マッチング支援	発注ナビ
	リバースオークション	株式会社PSI ディーコープ株式会社
	コンサルタント活用	DXコンサルタント ITコンサルティング ※AI分野 atma株式会社
	協会利用	一般社団法人日本中小企業 スマートビジネス推進協会

成果

ジンギスカンの魅力を多くの人に伝えるための3つの具体的な改善施策を提案

01 利益率

【省力フローの構築】

製造部門に係る年間**数百万円を超える**コストの削減



業務フロー上の重複入力などが
みられたため以下を提案

- ① 他部署を含めた作業フロー変更
- ② 音声入力によるデータ自動入力
- ③ 基幹sys改修による入力省力化
- ④ 外部デバイスを利用した情報取得

02 ROI

【需要予測×コンペ】

需要予測等のコンペを通した
社内業務の効率化とブランド
の宣伝効果を見込む

《To Be/ データエンジニアリング》



《データ分析の例》



フードロス

03 売上げ

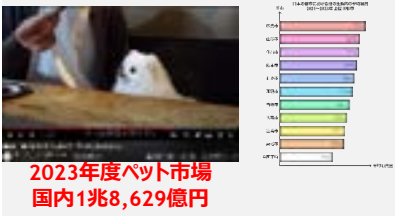
【DX×戦略投資】

食のDX協業やジンギスカン
供給契約等の**条件付き投資**
やM&Aでの成長加速

《東洋大学 フードデータサイエンス学科》



《ペット可焼肉/ペット用ラム肉等へ投資》



2023年度ペット市場
国内1兆8,629億円

※2025年1月時点で企業様よりご提供いただいた情報を基に作成した内容となり、その範囲における分析・検討となります。この時点での正確性や効果を保証するものではありません。

※出典: YouTube『ポメラニアンのマヨちゃん』より (<https://youtu.be/VWwPEgwMfeQ?si=HxDisl73vnMmWbCT&t=188>) ※市場規模: 矢野経済研究所調べ

株式会社砂子組 (建設業) の取組み事例: グループ内での知見や情報の共有による価値の創出とその活用による情報発信の検討

参加者

企業 	社名	株式会社砂子組
	業種	建設業
	事業概要	土木建設工事、石炭採掘販売等
	所在地 (都道府県)	北海道
	提供データ 種類	情報共有システム・サービスの一覧 取り扱っている情報種類の一覧
 参加した 受講生 の概要 	チーム名	Team CYGNUS
	チーム人数	5名
	スキル・PR	経営や業務改善といった上流から データ分析やシステム開発といった 実現手法までカバーできるバランスの 良いチームです
	進める中で 工夫したこと	利用サービスを変更した場合の具体的な 使い方を画面イメージやデモを交えながら 説明し、利用方法を議論した

実施概要

課題内容

情報共有の促進とそれによる価値の創出

- 使用しているグループウェアがサポート終了を控えており、移行する必要がある。
- 情報共有方法が統一されていないことから、情報共有に支障が生じている。
- 現場で蓄積された知識・ノウハウを共有し、人材の育成やリクルートに繋げたい。



実施した検討内容

グループウェアの刷新案、および情報共有ルール整備の検討

- 社内で利用されているシステム・サービスを調査した。
- 他部署や外部に共有される情報を洗い出し、情報種類ごとのルールを検討した。
- システム・サービスを統合した場合のランニングコストを試算した。



検討の成果

情報共有方法の整備による情報共有活性化・ランニングコスト削減の可能性を提示

- 情報共有のシステム・サービスを、一部を除き1つのサービスに統合できることを示した。
- 代表的な情報種類における情報共有ルール、およびルール整備の指針を示した。
- 情報共有サービスのランニングコストを年間約250万円削減できることを示した。

株式会社砂子組 (建設業) の取組み事例: グループ内での知見や情報の共有による価値の創出とその活用による情報発信の検討

実施内容の詳細

1. 目的理解とその達成に向けたアプローチの検討

プロジェクトのテーマから目指すべき目標を整理し、その目標を達成するためのステップを設定した

また、ヒアリングを通じて現場で発生している問題についての解像度を高め、その上でプロジェクトテーマ実現のためのアプローチを整理した



2. システム・サービスの統合検討

社内でもバラバラであるという情報共有のシステム・サービスについて調査を行ったところ、それらの機能が重複していたことから、単一のクラウドサービスへの統合の可能性を検討した



3. 情報共有ルール検討

個人任せになっている情報共有方法について統制するため、情報の種類毎に、共有する場所やアクセス権限などの情報共有ルールを検討した



成果

サービス運用の負荷が軽減し、情報共有が活性化する将来像を提示

情報共有に用いるサービスを統合するための置き換え案を提示した。またサービスを統合することで、共有される情報が集約されることに加え、サービスの運用負荷軽減や年間約250万円コストの低減にも繋がることを示した



代表的な情報種類について情報共有ルール案を提示した。また情報共有ルールを守ることにより、セキュリティが向上し、さらに通知などの仕組みにより情報共有がより活性化することを示した



今後予定されているマイルストーンを考慮した上で、上記の将来像を実現し、さらにグループ会社まで展開していくためのロードマップを提示した



鹿島建設株式会社 北海道支店 (建設業) の取組み事例: 地域企業連携のためのデータベースUIの見直しと省力化

参加者

企業 	社名	鹿島建設株式会社北海道支店
	業種	建設業
	事業概要	- 建設・土木工事全般 - 地域開発、都市開発等の建設プロジェクトに伴う総合エンジニアリング・マネージメント・コンサルティング - 不動産関連事業 他
	所在地 (都道府県)	北海道
参加した受講生の概要 	提供データ 種類	協力会社の企業名簿 (ダミー様式)
	チーム名	チームエゾシカ
	チーム人数	6名
	スキル・PR	社会人経験豊富で、多様な業界のメンバーが、業務改善をサポートします
進める中で工夫したこと	進める中で工夫したこと	- 多くの課題を整理し、各課題の解決策を検討 - 企業様のヒアリングを通して実現性を考慮した提案

実施概要

課題内容

協力会社の企業名簿の最適化

- イベント毎の出欠とりまとめ、会費納入のチェックに時間がかかる
→データベースのあり方、必要な情報をアウトプットする手法を知りたい。
- 協力会社からの通知を元に手作業で更新→自動化できないか
- 担当の方が変わるとまとめ方が変わる→属人化排除



実施した検討内容

業務フローの各フェーズごとに課題を洗い出し改善策を検討

- 5つのフェーズに分けて課題を抽出
 - ①会員名簿最適化
 - ②会員名簿更新
 - ③イベント名簿作成
 - ④協力会社へのメール送信
 - ⑤協力会社回答の反映
- 各フェーズごとに実際に即したダミーデータの提供を受け、その改善策を検討



検討の成果

費用面・運用面で実現性の高い改善策を提案

- Excelベースでデータの最適化案のサンプルを提供
- Microsoft Formsを軸にした協力会社との出欠確認・名簿更新情報の取得を提案
- 属人化排除のためのマニュアル作成を提案

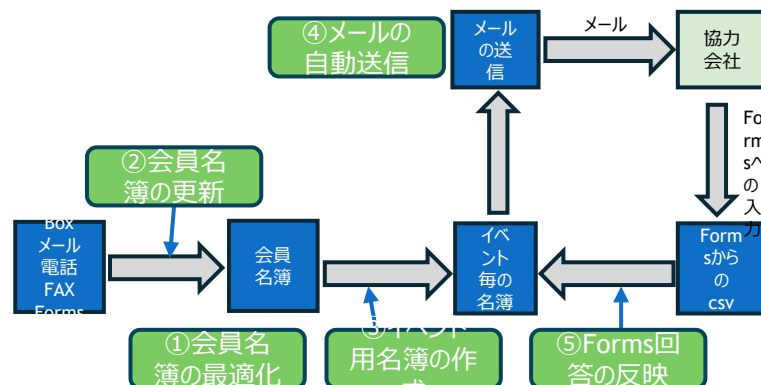
鹿島建設株式会社 北海道支店 (建設業) の取組み事例: 地域企業連携のためのデータベースUIの見直しと省力化

実施内容の詳細

業務フローの各フェーズごとに課題抽出・改善検討

各フェーズにおける課題

1. 会員名簿の最適化
会社名の表記ゆれ、アドレスが複数カラムに渡るなど
2. 会員名簿の更新
更新ルールがなく正規化しても維持できない
3. イベント用名簿の作成
必要情報のリスト化・印刷に時間がかかる
4. メールの自動送信
対象メールアドレスを抽出し、メーラーに何回もコピペ
5. 協力会社回答の反映
回答媒体がバラバラ (メール、Fax、電話、Forms)



成果

各フェーズごとの課題に対する改善策を提案

改善策

1. 会員名簿の最適化
正規化した名簿サンプルを作成
カラムの見直し、スライサーの使用、イベント名簿抽出用カラムの追加を提案
2. 会員名簿の更新
協力会社からの回答をFormsに統一化することを提案
3. イベント用名簿の作成
会員名簿の正規化により、Excelのフィルターで簡単に抽出可能。印刷範囲の設定不要。
4. メールの自動送信
メールアドレスを1つのカラムに統合し、一括でOutlookにアドレスをコピペ
5. 協力会社回答の反映
回答をFormsに統一化し、名簿への情報を書き込み自動化を提案 (Forms、PowerAutomateを活用)

参考として、WEB+RDBでのデータベース化案と概算導入コストを提示

導入コストに見合う効果が見込めれば
WEB+RDBが最も業務を省力化できる



協栄工業株式会社 (建築設備業): 社員の成長が顧客提供価値を向上させるDXプランの検討

参加者

企業



社名	協栄工業株式会社
業種	建築設備業
事業概要	設備等の管工事、土木工事、水道・消防施設工事に関連する諸工事一切の設計施工
所在地 (都道府県)	大分県大分市

参加した 受講生 の概要



チーム名	四方よし
チーム人数	5名
スキル・PR	AI・IT分野の下流から上流設計、事業創出を生業とするSE集団。エンジニアスキルに加え、現場のIT化・文化醸造、事業展開まで知見/経験を保有
進める中で 工夫したこと	既存事業における一貫した経営理念施策を、新規の取り組みにも移行できないか模索

実施概要

課題内容

新規の取り組み

- B to C (困りごと施工解決) の取り組みの事業化・展開化の判断ポイント
- 人材開発における課題
 - 主に新規の取り組みのPDCAのAについての指針が未設定
 - 主に新規の取り組みでのリーダー人材の開発が未着手

実施した検討内容

既存事業の経営理念設計 (PDCAの施策) ヒアリング

- 経営品質アセスメントを用いた、既存事業の人材開発施策の自己採点を依頼
- 経営品質アセスメントを用いた、企業プロフィールの提出を依頼

新規事業への取り組みに対するヒアリング

- 経営品質アセスメントを用いた、企業プロフィールの提出を依頼

検討の成果

AIによる人材育成を見据えた、行動指針の割出プランと、データ記録の提案

- 行動指針の未設置による、行動記録 (日報・月報) のPDCA不足を確認
- 行動記録が進む、取り組みを2種提案→行動記録推進→レコード蓄積→分析可能な未来を想定
- リーダー人材育成の風土醸造、既存評価制度との組み合わせでの評価体制の確立を想定

協栄工業株式会社 (建築設備業)：社員の成長が顧客提供価値を向上させるDXプランの検討

実施内容の詳細

経営理念と評価体制の把握

経営理念設計 (PDCAの施策) ヒアリング

- 経営品質アセスメントを用いた、企業プロフィールの提出を依頼
- 経営品質アセスメントを用いた、人材開発施策の自己採点を依頼
- 課題ヒアリング実施による課題抽出

- 日報/月報提出業務のPDCA不足
- リーダー人材不足

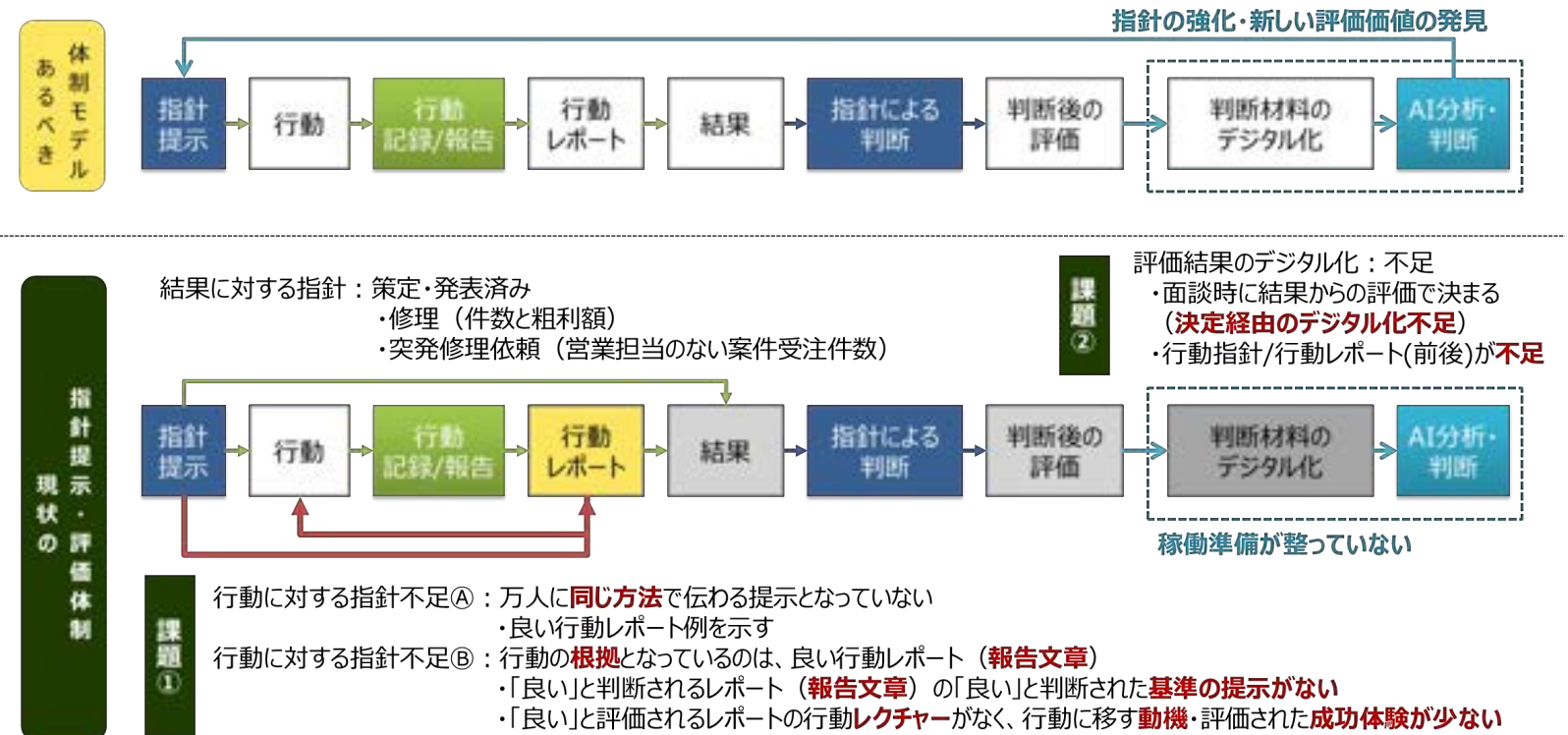
評価体制を図式化

- リーダー不足をAI評価導入で補うあり方を想定した、あるべき評価体制モデルと現行体制の図式化を実施

成果

提案Aに向けた分析: AI分析を見込む、人材開発体制の制度化とデジタル化の割出

リーダー不足を補う、人材開発の評価体制モデルとAI導入に向けたデジタル化の範囲



協栄工業株式会社 (建築設備業)：社員の成長が顧客提供価値を向上させるDXプランの検討

実施内容の詳細

体制に不足している環境の分析

現行の人材開発体制と評価体制 (PDCAの施策) を、既存事業/新規事業対象の施策に分類し、各事業の不足体制・環境を探る

- 新規事業への評価体制充実を優先課題と想定

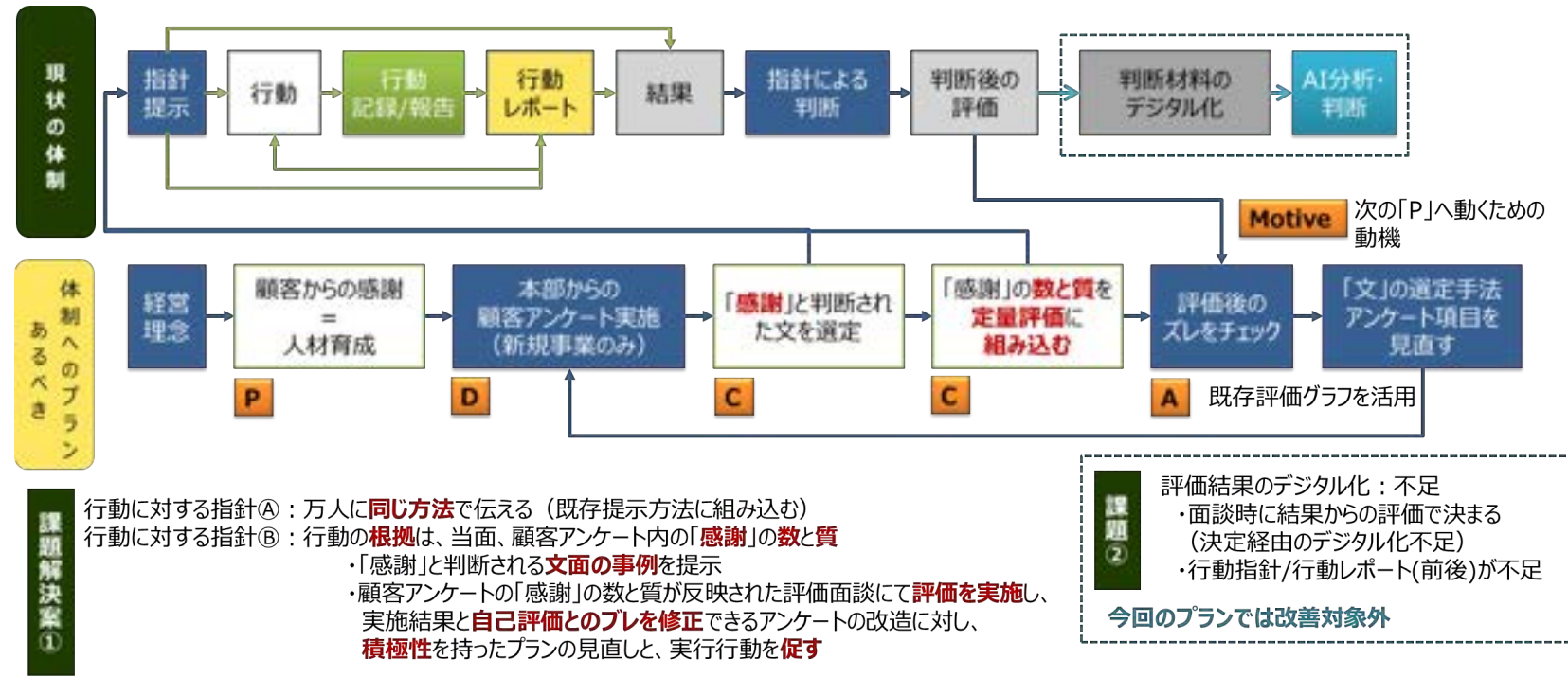
新規事業への取組みが加速する人材開発/評価体制を検討/提案 (AI評価導入を見据えた)

- 企業プロフィール/人材開発施策の自己採点により、新規事業に関わる体制の不足箇所を分析
- 行動指針や評価業務へのAI分析の導入を見据えた、体制の再構築と、デジタルでの記録の残し方を検討/提案

成果

提案A: あるべき体制に近く、「行動」の評価値を探る施策の提案

リーダ不足を補う、人材開発の評価体制モデル構築に向けた：行動指針を割り出す施策提案



協栄工業株式会社 (建築設備業): 社員の成長が顧客提供価値を向上させるDXプランの検討

実施内容の詳細

体制に不足している環境の分析

現行の情報収集業務の体制を、既存事業/新規事業対象の施策に分類し、各事業の不足体制・環境を探る

- 新規事業への情報収集方法が、メーカー主体からの提供に頼る業務体制である点に着目

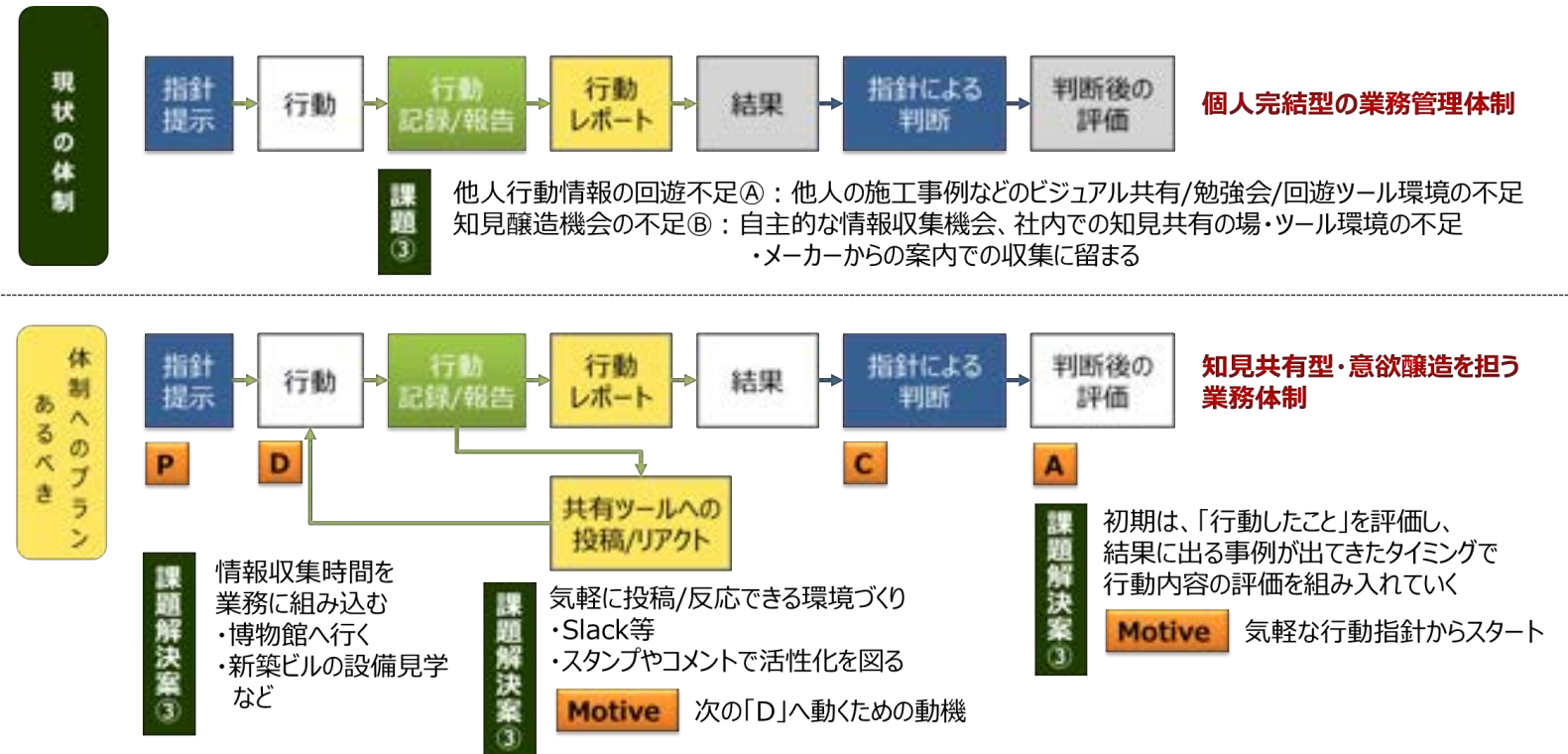
新規事業への積極的な関わりを生む風土醸造を培う業務施策を検討/提案

- 社員が自主的に情報収集する時間を業務に組み込み、知見を共有する場の提案
- 提案力を養うPDCAを動かす「動機」が発生する体制づくりの提案

成果

提案B: 提案力を担う体制・自主的行動の醸造を担う施策を提案

提案力を養う、人材開発の体制: 新規事業に纏わる情報・環境に触れる機会の業務化



非鉄金属製造業の取組み事例: 光パルス試験 (OTDR) データの自動判定処理

パターン② データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

参加者

企業	社名	株式会社 OCC 海底システム事業所
	業種	非鉄金属製造業
	事業概要	海底光ケーブルおよびその他関連製品の製造・販売
	所在地 (都道府県)	福岡県北九州市
参加した 受講生 の概要	提供データ 種類	光パルス試験 (OTDR) 結果 データ
	チーム名	光KENCHI
	チーム人数	6名
	スキル・PR	AI/機械学習系のみならず、DX全般・データサイエンス・データ解析等様々なスキルを持つメンバで構成され、且つ皆がOCC様の業務課題解決に前向きです!
光KENCHI	進める中で 工夫したこと	各メンバの得意分野を活かし、また、最初から手法を1つに絞り込まず同時並行で複数案を検討

実施概要

課題内容

OTDR波形のOK/NG判定ができる仕組みの開発

- OTDR波形不具合判定の既製品では過検知が多すぎ、業務適用不可。OCC様の製品特性や判定条件等を加味した不具合自動検出の仕組みが必要
- 日々、非常の多くの検査を実施し、それぞれの判定のみならず判定結果の管理にも多大な工数がかかっている。不具合判定の実行及び結果を管理する仕組みも可能であれば構築したい

実施した検討内容

OK/NG判定は一次微分を活用案/AI・機械学習活用案を並行して検討

- OTDR計測結果は正常の場合直線的な結果となるため、傾きの変化を捉えることによる不具合判定案として「一次微分活用案」と、本取組み本筋の「AI・機械学習活用案」を並行して推進。NGデータの現物が極端に少ない点については、疑似NGデータをOCC様・受講生双方で作成し、データをN増し。
- 不具合判定の実行及び結果を管理する仕組み（全体業務システム）については、期間内での要件定義及び開発困難と判断し、システムフロー図の作成に留めることで合意

検討の成果

不具合自動判定については両案のモデル開発完了しご提供済み

- 「一次微分活用案」については、OCC様要件である「不具合見逃し0%、正常データの不具合過検知10%以内」を達成し、それぞれのスクリプトファイル・実行用exeファイル、および、ドキュメントをご提供
- 「AI/機械学習案」では、「見逃し4.5%、過検知12%」となり、惜しくも目標には未達
- 不具合判定の実行及び結果を管理する仕組み（全体業務システム）については、OCC様業務要件をヒアリングの上、システムフロー図の提供まで完了

非鉄金属製造業の取組み事例：光パルス試験 (OTDR) データの自動判定処理

パターン② データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

実施内容の詳細

不具合判定①「一次微分活用案」

- 4つの指標を作成し、OK/NG判定及び視覚的にNG箇所を判別し易くするグラフを出力
- ①一次微分、②ノイズインデックス、③微小ピーク、④歪みインデックス
- OCC様での運用を考慮した実行形式・結果ファイル保存

不具合判定②「AI/機械学習活用案」

- 精度向上に向けオリジナル波形のみならず、一次微分・二次微分値や、ノイズ除去・平滑化等の複数の技術を組み合わせ活用
- データのN増しについても傾きやスケール等をアレンジし、AI学習に必要なファイル数を確保
- OCC様での運用を考慮した実行形式・結果ファイル保存

不具合判定の実行及び結果を管理する仕組み

- 上記OK/NG判定を含む、理想とする全体業務の流れに関する情報をOCC様より受領したものの、業務システムとしての規模が大きく期間内での開発が困難であること、また、詰めるべき要件が多数あることからシステムフロー図の提供に留めることで合意

成果

不具合判定の精度はOCC様要件を満たす結果を達成

- ご提供NGデータおよび疑似NGデータの不具合判定は100%達成。OKデータの誤判定は6.3%であり、OCC様からのご要件10%以下を達成。
- 視覚的にNG箇所を判別し易くするため、OTDR計測結果グラフに重ねる形で左記①～④の情報を付与したグラフを作成
- 成果物はexe形式・スクリプトファイル両方での提供とし、exeファイル実行中は、指定間隔で検査結果データ保存フォルダを監視し、ファイル格納時に自動で判定及びグラフ生成、処理済みデータの移動等を行う機能を織り込んだ



不具合判定の精度はOCC様要件を満たす結果を達成

- 最終的に、入力データを「オリジナル波形」「Savitzky-Golay + 1次微分」「Savitzky-Golay + 2次微分」「広い差分」の4チャンネル化することで、一定の精度を確保。**NGデータの判定は95.5%達成し、OKデータの誤判定は12%まで向上させることができたものの、OCC様の要件には未達となった**
- データのN増しについては、OCC様と不具合パターンや「存在しうる不具合パターンか?」といった細かな確認を繰り返し、数十件の提供データから、OK/NG各種500件程度のN増しを行うことができた
- ドキュメントとして、今後の精度向上に向けた課題等を記載し、上記データセットと併せてご提供**

OCC様の要求をシステム要件として把握し、システムフロー図を作成

- 一旦受領した内容(要求)をシステムフロー図を落とし込み、詰めるべき要件がどこにあるのかを明示し、それにOCC様に応えていただく形で要件の詰めを実施。
- 最終的に、ブラッシュアップしたシステムフロー図を提供することができた。

株式会社前川製作所 (製造業) の取組み事例: 社内DX推進をけん引する人材育成の検討

パターン①デジタル化の可能性検討

参加者

企業 	社名	株式会社 前川製作所
	業種	製造業
	事業概要	産業用機器の設計/製造/施工, 省エネシステムのエンジニアリング
	所在地 (都道府県)	東京 (本社)
参加した 受講生 の概要 	提供データ 種類	- 社内マイルストーン資料 - 社内生成AI活用アンケート結果
	チーム名	Team E
	チーム人数	3人
	スキル・PR	- ドメイン知識 - ICT及びコンサルスキル - 海外参加
	進める中で 工夫したこと	双方向コミュニケーション (傾聴/質問/インサイト/ 情報提供/提案)

実施概要

課題内容

組織全体のAIリテラシーの底上げを実施し、課題解決に自走する文化を作りたい。

- 生成AIの利活用を拡大したい (全社方針)
- 研修により課題事例を体験して、日常での活用ヒントを示した (意識醸成)
- AIの知見のある人材を発掘し、レベルごとに底上げしたい (人材育成)



実施した検討内容

社内DX推進のための情報整理

- DX化推進の課題抽出
- DX化検討の要件整理
- DX化推進人材探索 (体制強化) アクションプラン (レベル定義、研修) 策定



検討の成果

社内研修案の相談/提案

- 研修ターゲット (人材レベル定義) の提案
- レベル別研修コンテンツの提案
 - 初心者向け/中級者向けの社内コンテンツおよびKPIを提案

富士甚醤油サンス工場 (製造業) の取組み事例: 業務ツールの改善と生産性の向上

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計／初期的な検証

参加者

企業



社名	富士甚醤油サンス工場
業種	製造業
事業概要	醤油等の調味料の製造を行う
所在地 (都道府県)	大分県臼杵市

参加した 受講生 の概要



チーム名	FujiNext
チーム人数	4名
スキル・PR	メンバーのスキル・バックグラウンドも様々ですが、企業様のDX支援を推進したいと思いこのプログラムを進めてまいりました
進める中で 工夫したこと	企業様のニーズが明確であり、そのニーズを応える上で、業務改善ツールを提示しました。 提示だけでなく、企業様の使用を通して、ツールのブラッシュアップを行うことに成功しました。 企業様は、DXの余地が大いにある、更なるDX化に向けて支援を行っていく予定です

実施概要

課題内容

課題① 資材課長の扱う資材発注Excelツールの改善
(在庫状況、消化状況等のデータから資材担当者が資材の発注候補の意思決定をしやすくする仕組みが欲しい。)



実施した検討内容

資材発注Excelツールの運用改善

- 在庫状況等を踏まえて、資材発注の候補を抽出するマクロを作成。
- データベースから直接データを抽出、Excelツールに張り付けることで、事業者様が簡易にツールを活用できる仕組みを構築。



検討の成果

- Excelツールの改善は提案だけでなく、事業者様のトライアルを通して仕様の改善を行った。
- 資材の発注を容易にするために、原料、包材という2種類の資材の需要予測ツールを開発した。発注 (予測) が実績 (予測) に基づき、適正量でできるようになった。

富士甚醤油サンス工場 (製造業) の取組み事例: 業務ツールの改善と生産性の向上

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計／初期的な検証

実施内容の詳細

業務で使用するExcelツールの改善

- Excelツール (資材、包材の発注ツール) にマクロ機能を追加
- SQLサーバーと接続し、データのCSVの貼り付けで簡易にツールを操作する仕組みを構築。

データ取得			抽出			クローズ								
発注日	手番	品名	25年01月22日(水)			25年01月23日(木)			25年01月24日(金)			25年01月27日(月)		
			手入荷	調包	在庫	手入荷	調包	在庫	手入荷	調包	在庫	手入荷	調包	在庫
0.0	0.0	555.0	0.0	0.0	555.0	0.0	0.0	555.0	500.0	0.0	1,055.0	0.0	980.0	75.0
0.0	0	43.0	500.0	0.0	543.0	0.0	410.0	133.0	0.0	0.0	133.0	0.0	0.0	133.0
0.0	0	8,549.0	0.0	0.0	8,549.0	0.0	0.0	8,549.0	0.0	0.0	8,549.0	0.0	0.0	8,549.0
0.0	0	7,648.0	0.0	0.0	7,648.0	23,480.0	0.0	21,088.0	10,792.0	1,140.0	26,700.0	0.0	11,792.0	12,940.0
0.0	0	27,566.0	0.0	0.0	27,566.0	0.0	0.0	27,566.0	0.0	0.0	27,566.0	12,000.0	0.0	39,566.0
0.0	0	-181.0	0.0	0.0	-181.0	0.0	0.0	-181.0	0.0	0.0	-181.0	0.0	65.0	-246.0
0.0	0	10,444.0	0.0	0.0	10,444.0	0.0	4,920.0	5,524.0	0.0	0.0	5,524.0	0.0	0.0	5,524.0
0.0	0	-38.0	0.0	0.0	-38.0	0.0	0.0	-38.0	0.0	0.0	-38.0	0.0	0.0	-38.0
0.0	0	7,159.5	0.0	1,592.4	5,567.1	0.0	1,755.2	3,812.3	0.0	1,095.4	2,716.9	0.0	1,044.3	1,672.6
0.0	0	-918.0	0.0	243.0	-1,161.0	0.0	763.0	-1,926.0	0.0	278.0	-2,204.0	0.0	1,551.0	-3,751.0
0.0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	21.5	0.0	0.0	-21.5	0.0	0.0	-21.5
0.0	0	3,547.0	0.0	0.0	3,547.0	0.0	0.0	3,547.0	1,360.0	3,820.0	1,087.0	0.0	0.0	1,087.0
0.0	0	-1,416.1	0.0	10.1	-1,426.1	0.0	8.7	-1,434.8	0.0	6.2	-1,441.0	0.0	10.9	-1,491.0
0.0	0	5,914.5	0.0	1,468.8	4,445.7	0.0	1,634.8	2,810.7	0.0	1,165.5	1,645.2	0.0	1,190.1	456.5

成果

業務の生産性向上に寄与

- エクセルツールの改善を行い、事業者様のトライアルを通して、仕様を改善。
- 従来半日かけて行っていた発注業務について、エクセルツールを使い2時間削減を実現した。

資材発注量の需要予測に伴い、発注量の適正化ツールをPythonで構築

更新日	予測値	最高倍	注文倍	モデル	実績	予-実績	予-実績
	25	1	0.25	96	46	29	40
	22	1	0.25	30	35	13	5
	12	1	0.25	13	8	3	5
	0	1	0.25	0	0	0	0
	5	1	0.25	3	6	1	3
	0	1	0.25	0	0	0	0
	26	1	0.25	28	30	4	3
	0	1	0.25	0	0	0	0
	2,921	1	0.25	2,549	2,655	265	106
	2,480	1	0.25	2,091	2,089	391	3
2月27日	1,507	1	0.25	1,330	1,608	101	278
2月27日	37	1	0.25	39	28	9	11
2月28日	114	1	0.25	118	249	135	131
	95	1	0.25	74	17	78	57
2月28日	14	1	0.25	13	0	14	13
	1	1	0.25	1	1	0	0
2月28日	42	1	0.25	40	38	4	2
2月24日	17	1	0.25	11	11	6	0
2月27日	26	1	0.25	24	29	3	5

- 資材の発注の適正化を図るために、過去の需要量を踏まえ、発注量の適正化ツールをPythonを用いて精度向上に取り組中。

アイム電機工業株式会社 (製造業): 機械加工機の日報のペーパレス化と稼働状態の見える化

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計／初期的な検証

参加者

企業



社名 アイム電機工業株式会社

業種 製造業

事業概要 水中ポンプの製造・販売

所在地
(都道府県) 福岡県北九州市



参加した
受講生
の概要



チーム名 北九州DX実践チーム

チーム人数 4人

スキル・PR 高専教員、経営コンサル会社
代表、IoTエンジニア、高専学生
の幅広いメンバー構成

進める中で
工夫したこと 修了後に参加企業が自立して
取り組めるための橋渡し

実施概要

課題内容

日報の自動出力と稼働状況のリアルタイム表示を行いたい

- 機械加工機の運転表示ランプのデータ、QRコードリーダーによる作業開始/終了時間のデータは取得済。
- 取得したデータをもとに、日報の自動出力および稼働状況のリアルタイム表示を行いたい。



実施した検討内容

デモ版プログラムの作成とデジタル化推進のための方向性の整理

- センサデータを整理してファイルに出力するデモ版のプログラムを作成。
- SWOT分析や中期経営計画との対応づけを実施したほか、参加企業および受講生メンバーによる討議を実施。



検討の成果

データ活用における課題およびデジタル化展開のためのロードマップを提示

- デモ版プログラムを活用する上での課題を整理。
- 参加企業が今後自立して取り組めるように、デジタル化展開推進のロードマップを作成。

アイム電機工業株式会社 (製造業): 機械加工機の日報のペーパレス化と稼働状態の見える化

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計／初期的な検証

実施内容の詳細

デモ版プログラムの作成とデジタル化推進のための方向性の整理

- 機械加工機の運転表示ランプのデータ、QRコードリーダーによる作業開始/終了時間のデータを整理してファイルに出力するデモ版のプログラムをPythonを用いて作成した。
- SWOT分析や中期経営計画との対応づけや、参加企業および受講生メンバーによる討議を実施した。
- デモ版プログラム、SWOT分析、中期経営計画との対応づけなどを検討材料にして、デジタル化推進のための今後の方向性を検討できるようにした。

デモ版プログラム



SWOT分析

強み (Strengths)	弱み (Weaknesses)
① 設備稼働率の向上 ② 設備稼働率の向上 ③ 設備稼働率の向上 ④ 設備稼働率の向上 ⑤ 設備稼働率の向上 ⑥ 設備稼働率の向上 ⑦ 設備稼働率の向上 ⑧ 設備稼働率の向上 ⑨ 設備稼働率の向上 ⑩ 設備稼働率の向上	① 設備稼働率の低下 ② 設備稼働率の低下 ③ 設備稼働率の低下 ④ 設備稼働率の低下 ⑤ 設備稼働率の低下 ⑥ 設備稼働率の低下 ⑦ 設備稼働率の低下 ⑧ 設備稼働率の低下 ⑨ 設備稼働率の低下 ⑩ 設備稼働率の低下
機会 (Opportunities)	脅威 (Threats)
① デジタル化による業務効率化 ② デジタル化による業務効率化 ③ デジタル化による業務効率化 ④ デジタル化による業務効率化 ⑤ デジタル化による業務効率化 ⑥ デジタル化による業務効率化 ⑦ デジタル化による業務効率化 ⑧ デジタル化による業務効率化 ⑨ デジタル化による業務効率化 ⑩ デジタル化による業務効率化	① デジタル化による業務効率化 ② デジタル化による業務効率化 ③ デジタル化による業務効率化 ④ デジタル化による業務効率化 ⑤ デジタル化による業務効率化 ⑥ デジタル化による業務効率化 ⑦ デジタル化による業務効率化 ⑧ デジタル化による業務効率化 ⑨ デジタル化による業務効率化 ⑩ デジタル化による業務効率化

成果

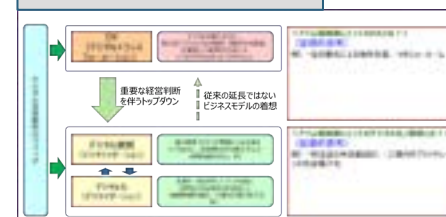
データ活用における課題およびデジタル化展開のためのロードマップを提示

- デモ版プログラムを活用する上での課題を整理し、今後参加企業で使用しながら、修正・変更ができるようにした。プログラムを今後の方向性を検討する上で活用できるようにした。
- デジタル化の展開のためには、行動理念にもとづいたデジタル化の目的/目標を設定し、実行する必要がある。このための、デジタル化展開推進のロードマップを作成した。

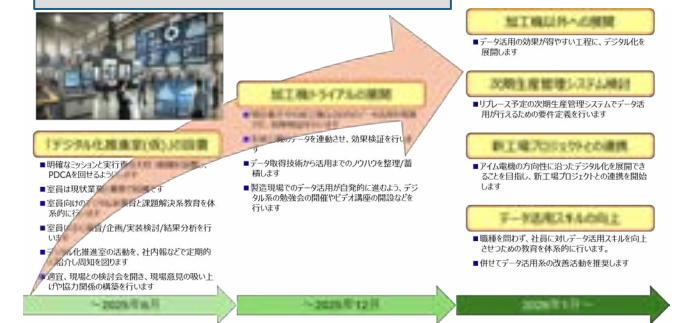
デモ版プログラムの課題整理

課題	内容	対応策
① データの取得方法	機械加工機の運転表示ランプのデータを取得する方法を調査する。	QRコードリーダーを用いて作業開始/終了時間を取得する。
② データの整理方法	取得したデータを整理する方法を調査する。	Excelを用いてデータを整理する。
③ データの出力方法	整理したデータを出力する方法を調査する。	CSV形式でデータを出力する。
④ データの活用方法	出力したデータを活用する方法を調査する。	データ分析ツールを用いてデータを分析する。

目指す未来に向けて



デジタル化推進のロードマップ



株式会社システムソフト (情報通信業) の取り組み事例: ナレッジマネジメント

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計／初期的な検証

参加者

企業	社名	株式会社システムソフト
	業種	情報通信業
	事業概要	- システムエンジニアサービス - SaaS - RPAソリューション
	所在地 (都道府県)	東京都、福岡県、佐賀県
	提供データ 種類	- 業務フロー - 業務経歴書のサンプル
参加した受講生の概要 真空色		
	チーム名	masorairo
	チーム人数	7名
	スキル・PR	高専生6人＋先生1人のチームです。高専生ならではの視点で問題を解決します！
	進める中で工夫したこと	既存の業務フローを分析し、現場のニーズに応じた具体的な解決策を提案しました

実施概要

課題内容

開発部門のナレッジ管理の統一と共有による生産性向上

- 開発部門の知識が分散し、情報の共有と活用が属人的で非効率な状況にある
- 全社的な知識基盤を構築し、誰もが最新のノウハウを容易に参照できる環境を実現したい



実施した検討内容

RAGを活用した開発ナレッジ共有のためのAIチャットボットシステム構築を検討

- チャットボットの設計を検討
- 現状の業務フローをもとに改善案を検討
- ナレッジとしてデータベース化するデータの範囲について検討



検討の成果

RAGを利用したSlackチャットボットの作成、業務フローの改善案を提案

- チャットボットのプロトタイプを作成
- 業務フローの改善案とデータベースの最適化を提案
- 既存システムとAIの利用範囲を整理し、今後の方向性を具体化

株式会社システムソフト (情報通信業) の取組み事例: ナレッジマネジメント

パターン②: データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計／初期的な検証

実施内容の詳細

現状の問題点

- 各部門やプロジェクトで情報管理の手段が異なる
- 情報が散在し、必要な情報へのアクセスが困難
- 最新の技術やノウハウの共有が難しい

RAGを活用したAIチャットボットシステム構築を検討

- チャットボットの設計を検討
- 現状の業務フローをもとに改善案を検討
- ナレッジとしてデータベース化するデータの範囲について検討

成果

RAGを利用したSlackチャットボットの作成、業務フローの改善案を提案

- チャットボットのプロトタイプ作成 (fig.1、fig.2参照)
 - Slack上で簡単にアクセス可能な仕組みを構築
- 業務フローの改善案を提案 (fig.3参照)
 - チャットボットを活用した新しい情報共有プロセスを設計
- データベースの最適化
 - 経歴書データのRAG対応フォーマットへの変換手法を提案
- 次のステップに向けた提案
 - 既存システムとAIの役割を明確化し、今後の方向性を示唆



fig.1 デモンストレーションの様子



fig.2 システム構成図

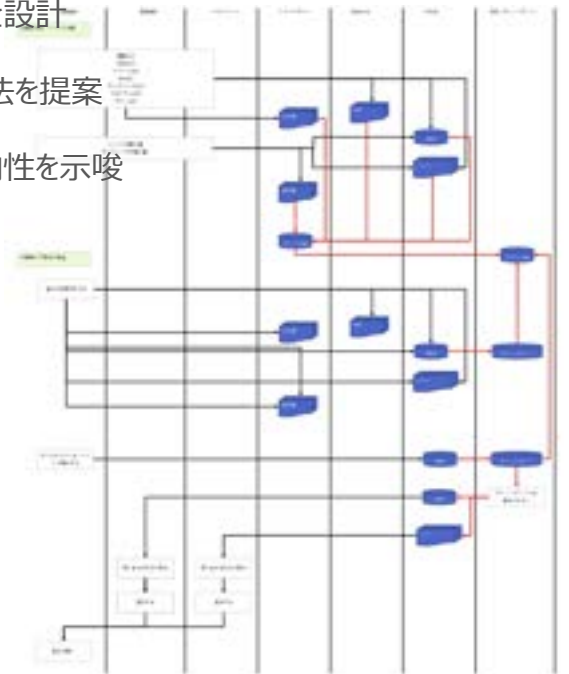


fig.3 業務フローの改善案

株式会社 大建 (学術研究・専門/技術サービス業) の取組み事例: 業務の標準化を前提としたDX人材の育成及び業務効率化

パターン② -データ分析を通じたデータ・デジタル技術の活用可能性の設計/初期的な検証

参加者

企業	社名	株式会社 大建
	業種	学術研究・専門/技術サービス業
	事業概要	補償コンサルタント 建設コンサルタント 宅地建物取引業
	所在地 (都道府県)	福岡県福岡市早良区
	提供データ 種類	Excel・PowerPoint
() 参加した 受講生 の概要  チーム鯖	チーム名	チーム鯖
	チーム人数	4人 (アンセム、がわち、ランB、M.k)
	スキル・PR	出身地や職業といったバックグラウンド が異なるメンバーで構成されていること から、多様な視点で議論できます
	進める中で 工夫したこと	企業MTG前には必ずチーム MTGを行い、方向性の確認を 怠らない

実施概要

課題内容

人財育成

- 一貫した社員の育成方針が定まっておらず、そのため業務の進め方も統一されていない

業務効率化

- 補償コンサルにおける現地調査－図面作成－算定フローにおいて、デジタル技術を用いて人的ミスの削減及び業務の効率化を検討したい



実施した検討内容

人財育成

- 業務の標準化を前提に、既存システムの有効活用や社内表彰制度等を検討

業務効率化

- ベテラン社員のノウハウを生かせる環境の構築及び屋内作業の高度化・効率化を検討



検討の成果

業務の標準化を前提としたDX人材の育成及び業務効率化

- 企業の持つ課題解決に向けて、8つの施策を提案
(詳細は別添の提案書参照のこと)
- 新たな技術を導入することで業務効率化を達成するとともに、ベテラン社員のノウハウを有効活用しつつ全社員の能力開発及び育成を可能にすると評価

パターン③

「データ・デジタル技術を用いた新規事業検討」の
取り組み事例

「データ・デジタル 技術を用いた 新規事業検討」 の取り組み内容



企業の状態

- デジタル化の取り組みは一定進んでおり、それらを活用した新しいビジネスモデルを創出したい



本段階で目指すゴール

- 新しいビジネスモデルの創出に向け、考え得るアイデアが幅広く示されている
- (可能であれば)
取り組むべきアイデアが数個に絞られ、初期的なビジネスシナリオ案や、実現までの検討事項 / 今後のロードマップが示されている

参加企業および実施内容の概要 -パターン③

#	企業名	業種	所在	地域ハブ団体	実施テーマ
77	山西水産株式会社	水産加工業	山口県	YMZOP	ITサポート
78	株式会社Turn	医療・福祉	広島県		ITにより障害者が活躍できる新規事業を実現したい
79	株式会社カワイ精工	製造業	新潟県	デロイト トーマツ リスク アドバイザリー合同会社	新規 IT 事業のロードマップ策定
80	株式会社トップカルチャー	卸売業・小売業	新潟県		書籍ECの事業設計と構築
81	株式会社 清月記	サービス業	宮城県	株式会社ミヤックス	地域最大手葬祭業の新規事業創出～ゆりかごから墓場まで支える人生を支える企業への ビジネス変革～
82	株式会社伊具緑化	建設業	宮城県		事業戦略策定とDXを活用した戦術の策定
83	株式会社コーイー・テック	製造業	愛知県	十六総研	新規事業検討
84	(株) コラリアルチザンジャパン	宿泊業・飲食サービス業	富山県	ジェック経営コンサルタント	"職人に弟子入りできる宿" のデータ分析と未来予測【地域巻き込み】

山西水産株式会社(水産加工業)の取組み事例：ITサポート

参加者

	企業	社名	山西水産株式会社
		業種	水産業
		事業概要	ふぐ及び一般魚の加工販売
		所在地 (都道府県)	山口県下関市
		提供データ 種類	ECサイト販売データ
		チーム名	Fugu Insight Builders
		チーム人数	5人
		スキル・PR	・生成AIとGASを使った効率化 ・データ可視化、読取 ・Canvaによるcreative作成 など多岐な分野に対応可能
		進める中で 工夫したこと	山西水産様がやりたいことにな るべく寄り添いながら、メンバー の得意分野を生かしてサポート したこと

実施概要

課題内容

- ①ふぐに頼らない新規事業の構築
- ②Yahooサイトで使えるPowerAutomateの構築
- ③ECサイト（楽天市場）の分析の見方指南
- ④ルーティンワークの省力化・人的リソースの適正化



実施した検討内容

- ①Canvaによる山西水産株式会社紹介チラシの作成
- ②PowerAutomateにて伝票出し分け処理フローを構築し提供
- ③ECサイト分析画面で売上UPに繋がる改善提案（商品タグ修正・分析指南）
- ④生成AI GeminiPro1.5 Google AIStudioによる会議録の要約メソッドをデモ。



検討の成果

- ①ナイトバブル・Ystudio+（山西水産株式会社の事業の1つ）の認知度向上
- ②1か月 1 時間程度の業務改善、加えて山西水産株式会社ご自身によるPowerAutomate作成の機会創出
- ③12月売上：対前年30%UP
- ④録画記録からGoogleドキュメントによる要約を実践（約15分で作成）

山西水産株式会社(水産加工業)の取組み事例：ITサポート

実施内容の詳細・成果

①ふぐに頼らない新規事業の構築

- 営業する際に活用できるチラシを4種類作成
SNSを活用したセルフ広告を展開



②Yahooサイトで使えるPowerAutomateの構築

- PowerAutomateにて伝票出し分け処理フローを構築し提供



③ECサイト(楽天市場)の分析の見方指南・改善

- サイトデータを基に改善点ディスカッション
商品タグの修正で注文UP



④ルーティンワークの省力化・人的リソース適正化

- 生成AIを活用した議事録の要約作成



株式会社Turn（福祉サービス業）の取組み事例： 就労継続支援事業のDX化にむけて～DXに必要な打ち手と実現プロセスのご提案～

参加者

企業 	社名	株式会社Turn
	業種	福祉サービス業
	事業概要	就労継続支援B型事業所 ディーセント高陽
	所在地 (都道府県)	広島県
	提供データ 種類	—
参加した 受講生の 概要 	チーム名	TURN-X
	チーム人数	6名
	スキル・PR	医療系データサイエンティストや、システム系関連会社でDX関連業務に携わるメンバーなど多彩なバックグラウンドがあるチーム
	進める中で 工夫したこと	視察の実施：実際の業務ニーズを確認（施設訪問によるリアルな業務課題の把握） ・データを活用した評価・改善の仕組みの構築：スキルマトリクス・可視化ツールを活用

実施概要

課題内容

本プロジェクトの対象となった就労支援施設では以下の課題が存在。

- ・ 経済的課題：利用者の平均賃金が低く、経済的自立が難しい
- ・ 精神的課題：ストレス耐性の低い利用者が多く、柔軟な業務設計が必要
- ・ 構造的課題：低単価の外注業務の枠組みから脱却し、持続可能な収益モデルを確立する必要



実施した検討内容

上記の課題に対し、DXを活用して業務効率化と高付加価値化を図る新規事業案を検討。

(1) DX化の方向性と検討プロセス

ペルソナ分析：35歳女性・うつ病/パニック障害の利用者をペルソナに、適切な就労環境を検討
スキルマトリクスの作成と対象業務の選定

(2) 新規事業案アイデアの検討

- ・ 支援者人時売上、作業工数、マネジメント、社会貢献度、一般就労への移行、5つの基準で検討



検討の成果

新規事業として動画編集事業でDX化に取り組みたいという意向をうけ、市場背景、業務適性、業務フロー設計、作業プロセス、評価手法について検討。
動画編集事業によるDX実現のため、支援員向けの作業工程動画を作成。

- ・ 作業環境：編集ソフト Filmora
- ・ 対象：初学者向け
- ・ プラスα：実際の作業工程を管理できるアプリケーションの実装

株式会社Turn（福祉サービス業）の取組み事例： 就労継続支援事業のDX化にむけて～DXに必要な打ち手と実現プロセスのご提案～

実施内容の詳細

就労継続支援B型事業所の課題を解決する新規事業案作成

- ・ **本プロジェクトで実現したいB型事業所ディーセント高陽の未来の姿**
 - ①1時間当たり2,000円以上の報酬が得られる生産活動の実現
 - ②ストレスが少ない環境下で成長度合いに応じた作業ができる生産活動の実現
 - ③一般就労(企業への再就職)を見据えた生産活動の実現
- ・ **就労支援事業が抱える課題の確認**
 - ①経済的課題 利用者の平均賃金が全国平均を下回っており、経済的自立が困難な状況
 - ②精神的課題 利用者の多くがストレスや精神的負担に弱く、作業環境に配慮が必要
 - ③構造的課題 就労支援事業が「低単価の委託外注先」になりがちな構造を変える必要性
- ・ **ペルソナの分析**

確認したペルソナから、スキルマトリクスを検討
共通スキル、専門スキルの点からペルソナに必要なスキルを分析
対象業務を選定、またその評価方法も検討
- ・ **新規事業アイデア出しアイデア検討**

当初はペルソナを意識しつつ、自由にアイデア出し。
受講生側の中間搾取の問題を含んだ収益面の課題の認識の弱さなどを指摘され、社長から評価軸をいただいて再度検討。
しかし実現しそうなアイデアは生み出せず。

成果

新規事業として動画作成を導入するにあたり支援員（作業員）向けの作業工程動画を作成

- ・ **就動画作成の選定**

「机上のアイデア出しだけでは深度のある議論は困難」としてメンバー2名による施設視察を実施。
視察において社長から動画編集事業でDX化に取り組みたいという意向を聴取し、チームにおいて動画作成を選定。
- ・ **選定理由**

動画編集スキルを通じて、利用者の職業能力的自立を支援。
動画編集作業を通じてデジタル技術の活用を広げ、組織のDX化を推進し競争力を強化。
- ・ **選定背景**

動画市場の急速な拡大
精神障害を抱える方が自分のペースで実施しやすい作業がある。
中間業者からの動画編集案件の提供や支援組織のサポート体制の利用など、外部リソースの活用が可能。
- ・ **成果物**

新規事業として動画作成を導入するにあたり、支援員向けの作業工程動画を作成
作業環境：編集ソフト Filmora
対象：初学者向け
プラスα：実際の作業工程を管理できるアプリケーションの実装

上記を推進することで、
株式会社Turn様のデジタイゼーション（Digitization）を推進

株式会社 カワイ精工 (製造業) の取組み事例: 新規 IT 事業のロードマップ策定

参加者

企業 	社名	株式会社カワイ精工
	業種	金型製造業
	事業概要	①プラスチック金型設計・製作 ②プラスチック製品の量産 ③ IT 事業 (2021年開始)
	所在地 (都道府県)	新潟県 上越市
	提供データ 種類	都内で17年SE経験あり 自社DXリーダーとして活躍
参加した 受講生 の概要 	チーム名	conté (コンテ)
	チーム人数	6名
	スキル・PR	異分野知見を融合した提案 辛口トークと次の一手の提案 ビジネス観点到精通 デジタルを活用した情報収集力
	進める中で 工夫したこと	1on1、現地調査による関係強化 枠組みの提供による言語化支援 最先端技術を活用した情報収集

実施概要

課題内容

IT事業の収益化と営業力強化

- 受託開発とカスタマイズは好調だが、パッケージの拡販については伸び悩み
- 事業拡大に向けた中長期の計画が未策定であり、特にブランディングやマーケティング戦略と、それを実行する為の営業体制が不足している



実施した検討内容

IT事業の戦略立案とパッケージ化の検討

- ヒアリングと現地調査で課題を深掘し、解決策と行動案を中長期計画に落とし込み
- 現地調査で既存開発システムに新たなパッケージ商品の可能性を発見。パッケージ化の可能性を検証し、ローンチまでのアクションプランを作成



検討の成果

戦略提案と行動計画の策定

- IT事業の中期3年計画を、今後進むべきロードマップとして完成
- ローンチまでのアクションプランを作成することで、今後のパッケージ拡販に向けて必要な具体的行動が明確となった

株式会社 カワイ精工 (製造業) の取組み事例: 新規 IT 事業のロードマップ策定

実施内容の詳細

IT事業の戦略立案

- 本質的な課題を特定した (営業文化の醸成)
- 誰にどのように提供するのかを明確化した (DX推進の組織化が未成熟な地元中小企業/柔軟なモデル設計)

パッケージ化の検討

- 現地調査で自社開発システムに新たなパッケージ商品の可能性を発見 (在庫管理システム)
- パッケージ化の可能性を検証し、ローンチまでのアクションプランを作成

IT事業部の問題点 (2024年12月時点)

分野	問題点	課題
営業体制	営業像洗い出し	理想の営業像まとめ
開発リソース	問題点洗い出し	
戦略	営業像洗い出し	

成果

戦略策定

- 事業者自らが実現したい夢 (MVV) を言語化 (汎用型AIシステムの普及)
- IT事業の中期3か年計画を策定 (営業・マーケ・人材・サービス強化)
- パッケージ展開のビジネスモデル策定

行動計画の策定

- 事業者自身で計画をアウトプットすることで、やりたい方向性が明確となった。
- パッケージシステムローンチまでのアクションプランを作成することで、今後のパッケージ拡販に向けて必要な具体的行動が明確となった。

IT事業部の中期ロードマップ カタログ掲載用									
項目	内容	担当者	進捗	備考	項目	内容	担当者	進捗	備考
1	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	1	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
2	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	2	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
3	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	3	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
4	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	4	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
5	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	5	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
6	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	6	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
7	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	7	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
8	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	8	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
9	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	9	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
10	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	10	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
11	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	11	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
12	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	12	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
13	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	13	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
14	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	14	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
15	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	15	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
16	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	16	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
17	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	17	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
18	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	18	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
19	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	19	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
20	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	20	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
21	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	21	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
22	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	22	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
23	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	23	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
24	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	24	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
25	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	25	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
26	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	26	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
27	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	27	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
28	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	28	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
29	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	29	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→
30	IT事業部の企画・実施	〇	→	→	30	パッケージ展開の準備 (準備)	〇	→	→

株式会社トップカルチャー (小売業ほか) の取り組み事例: 書籍ECの事業設計と構築

参加者 Sakashita,snow,yana,Hikaru,AKI

企業 	社名	株式会社トップカルチャー
	業種	小売業、飲食サービス業、複合サービス事業
	事業概要	①蔦屋書店事業 ②スポーツ関連事業など
	所在地 (都道府県)	新潟県新潟市
参加した受講生の概要 	提供データ 種類	売上実績、顧客属性
	チーム名	SHAYS
	チーム人数	5名
	スキル・PR	多様なスキルを有したメンバーで構成。 企業DX支援を通じ、企業もメンバーも成長と熱い想いを持ったチーム
	進める中で工夫したこと	役割を固定せず、個々の得意分野と自主性を生かした作業分担

実施概要

課題内容

書籍ECサイト売上拡大

- 書籍特有の指名買いによる単一流入ルート
- アップセル・クロスセルの可能性
- リアル・EC融合の可能性検討



実施した検討内容

ECアップセル・クロスセルに繋がるマーケット戦略検討

- 現売上データ傾向の分析を実施し、どのような打ち手があるかの材料に
- EC単独、リアル・EC融合両面での打ち手の検討 (例:QR活用したリアル⇒EC流入仕掛)
- 効果的な特集ランディングページ及びメールマガジン案の検討



検討の成果

クロスセルおよびテーマ訴求型プッシュマーケティングによる新たなEC流入ルート創出

- 売上上位カテゴリを踏まえた特集ランディングページ作成
- 特集ランディングページへ導出するバナー作成及びメールマガジン発信
- ランディングページへ一定数の流入と特集書籍の売上198%UP

株式会社トップカルチャー (小売業ほか) の取り組み事例: 書籍ECの事業設計と構築

実施内容の詳細

クロスセルおよびテーマ訴求型プッシュマーケティングによる新たなEC流入ルート創出

- 売上データ分析
 - 売上上位の書籍カテゴリ特性分析
 - 売上日付・時間帯の特性分析
 - 検索デバイス特性分析
- 売上データ分析に基づいた特集テーマを検討
- クロスセルおよびテーマ訴求型プッシュマーケティング実践
 - 特集テーマのランディングページを作成
 - 商品ページ内に特集ランディングページへ誘導するバナーを作成
 - 特集テーマを訴求するメルマガを配信し、ランディングページへの誘導を強化
- 各施策の効果測定を実施



成果

クロスセルおよびテーマ訴求型プッシュマーケティングによる売上向上の実績

- 売上データ分析
 - 売上上位の書籍カテゴリ特性を特定
 - 売上日付・時間帯の特性を特定
 - 主要な検索デバイスを特定
- 売上データ分析に基づいた特集テーマを選定
 - 学び直し特集
 - 大人の冬休み特集
- クロスセルおよびテーマ訴求型プッシュマーケティング実践
 - 明らかになった主要検索デバイス特性を意識した特集テーマのランディングページをECサイト内へ設置。運用開始
 - 商品ページ内に特集ランディングページへ誘導するバナーを設置し、運用開始
 - 特集テーマを訴求するメルマガを配信し、ランディングページへの誘導を強化
- 各施策の効果測定を実施し、流入数・売上向上を確認
 - 特集ランディングページの月間流入数2,927件以上を達成
 - バナー設置・メルマガ配信により、特集テーマ書籍の売上が198%向上
 - 学び直し特集で掲載書籍売上が前年比34%増
 - 大人の冬休み特集で掲載書籍購入数が前年比239%増
- テーマ訴求型メールマガジンにおける、件名A/Bテスト (開封率効果検証)
 - 件名の違いにより、開封率が12%相違。ポイント訴求が有効であることが明らかに。

株式会社清月記 (サービス業): 地域最大手葬祭業の新規事業創出～ゆりかごから墓場まで支える人生を支える企業へのビジネス変革～

参加者

企業  清月記	社名	株式会社 清月記
	業種	葬祭事業
	事業概要	葬祭会館、仏壇ギャラリー、ブライダル事業、飲食店など、総合生活サービス業として事業運営
	所在地 (都道府県)	宮城県
	提供データ 種類	顧客アンケートデータ 売上げデータ 施行一覧データ
参加した 受講生 の概要 	チーム名	風をつかむ会
	チーム人数	4名
	スキル・PR	多彩なバックグラウンドを持つチームでビジネスをご提案。状況に応じて臨機応変に粘り強くゴールを目指します
	進める中で 工夫したこと	企業様へのヒヤリングを重ね、外部データを含め説得力のある提案を心がけた

実施概要

課題内容

- 『データドリブンな新規事業創出』と『蓄積データの活かし方』
- ① データをもとにした新規事業の創出が実現できていない
 - ② 社内に蓄積された多くのデータが有効活用できずに眠っている



実施した検討内容

- 『新規事業の市場調査・実現手段』と『アンケート分析』
- ①-1 外国人向け葬祭ビジネスの市場規模推定、DXによる実現手段検討
 - ①-2 生前整理の市場規模推定、需要調査、実現手段検討
 - ② 紙媒体のお客様アンケートのデータ化、テキスト分析



検討の成果

- 『ロードマップ提示』
- ①-1 2030年、2045年の外国人死者数に対する具体的な打ち手立案
 - ①-2 生前整理の市場規模を数字で表して各段階の施策立案
- 『お客様満足度の更なる向上と声が見える化』
- ② お客様満足度向上を目指した改善提案とお客様の声が見える化

株式会社清月記 (サービス業): 地域最大手葬祭業の新規事業創出～ゆりかごから墓場まで支える人生を支える企業へのビジネス変革～

実施内容の詳細

『新規事業の市場規模調査と打ち手立案』

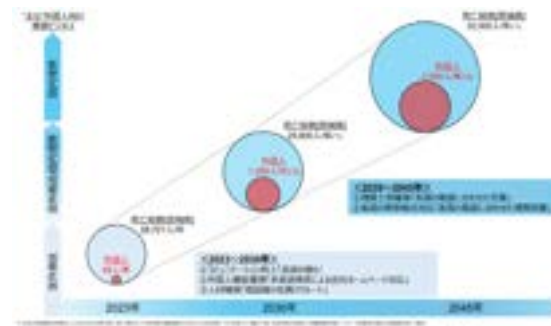
- "将来の柱" になる新規事業に従業員ヒアリング、市場調査からビジネス像を具体化
- 勘に頼った "なんとなく" な市場規模ではなく、公的データをもとにした "根拠ある数字" で、参入すべき市場規模が判断できるデータ提示
- 各段階の施策をDX、デジタルツール活用して"将来を先取り" する打ち手立案



成果

『新規事業創出を達成するロードマップ提示』

①-1 外国人向け葬祭ビジネス



①-2 生前整理ビジネス



『紙媒体のお客様アンケートをデータ化』

- "お客様の声" を抽出、分析できるように紙媒体のお客様アンケートを文字起こし、データ化
- データ化対象: 100件 ('24.12までに受領された直近アンケート)
- 生成AI活用と人海戦術で分析可能なエクセルへ変換



『お客様満足度向上を目指した改善提案』と『お客様の声を見える化』



伊具緑化 (造園業) の取り組み事例: 事業戦略策定とDXを活用した戦術の策定

4 成果報告書フォーマット - 概要 (提出必須)

参加者

企業 	社名	株式会社伊具緑化
	業種	造園業
	事業概要	造園業、公園管理事業、インドアグリーン事業
	所在地 (都道府県)	宮城県丸森町
↻		
参加した 受講生 の概要 	チーム名	エバーフレッシュ
	チーム人数	5名
	スキル・PR	コミュニケーション力高く、楽しみながら期待以上の成果を作り出す熱意溢れる集団です
	進める中で 工夫したこと	共同体であることを忘れず、議論した内容を可視化することで、ぶれずに解像度を上げていくように心がけました

実施概要

課題内容 DX化を進めるための課題を明確にし、プロセスを確立したい - オンラインサービス運用手法がわからない - 商圏拡大と現商圏以外から新規顧客を獲得し、収益化したい - 現事業とDXを有機的に連動することで丸森町の価値を創出したい
実施した検討内容 現場での課題と要望を明確にするため、ヒアリングを実施・打ち手の検討 - 企業の強みと弱みを明確にするため、事業分析を実施 - 現状の課題を視覚化し、事業のありたい姿を検討 - 現在の取り組みをヒアリングし、実現可能な改善案を検討
検討の成果 企業が抱える真の課題と要望を具現化し、DX戦略と戦術の策定 - 企業の理想像を具現化し、達成するまでのロードマップを提案した - 商圏拡大の手段として、SNSを利用したプロモーション戦略を提案した - 課題解決に向けた組織体制、管理手法を提案した

伊具緑化 (造園業) の取組み事例: 事業戦略策定とDXを活用した戦術の策定

④ 成果報告書フォーマット - 概要 (提出必須)

実施内容の詳細

ヒアリングと可視化を繰り返し、課題を整理。
なぜなぜ分析し、事業のありたい姿を視覚化。

- 事業と企業文化をリストアップし、伊具緑化らしさを検討
- 領域ごとに整理し、ありたい姿を検討した
- ありたい姿と現状の違いを視覚化した

事業計画と課題を分析し、ロードマップを作成

- ありたい姿と事業計画を加味して、具体的な作業の洗い出しを実施
- 計画を達成した状態によって施策も変わるため、フェーズごとの戦略を作成
- フェーズごとに施策をまとめることでロードマップを作成

商圏拡大するための戦術として、SNSを利用したプロモーション手法の検討と提案

- 現在実施している方法を分析し、改善方法を検討した
- 施策を実施した結果をフィードバックしてもらい、データ分析した結果を加味した改善案の検討

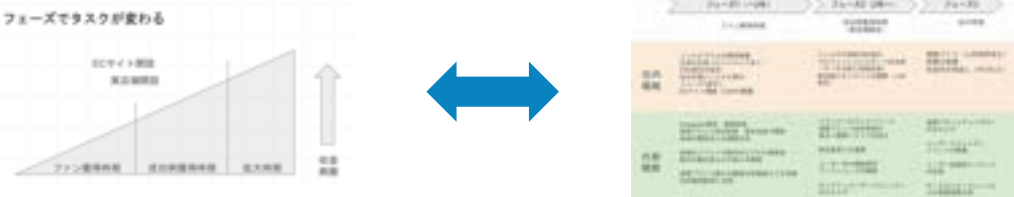
成果

ありたい姿を提案

- ヒアリング内容を異なる視点から繰り返し議論することで、露出していなかった考えや課題を引き出した。
- なぜ事業として取り組むのか迫及することで、課題を明確にした
- 事業計画と課題を関連付け、ありたい姿を構築した



フェーズ、社内社外ごとに施策を整理し、事業拡大へのロードマップを作成



企業広報するために有効なSNS運用方法の提案

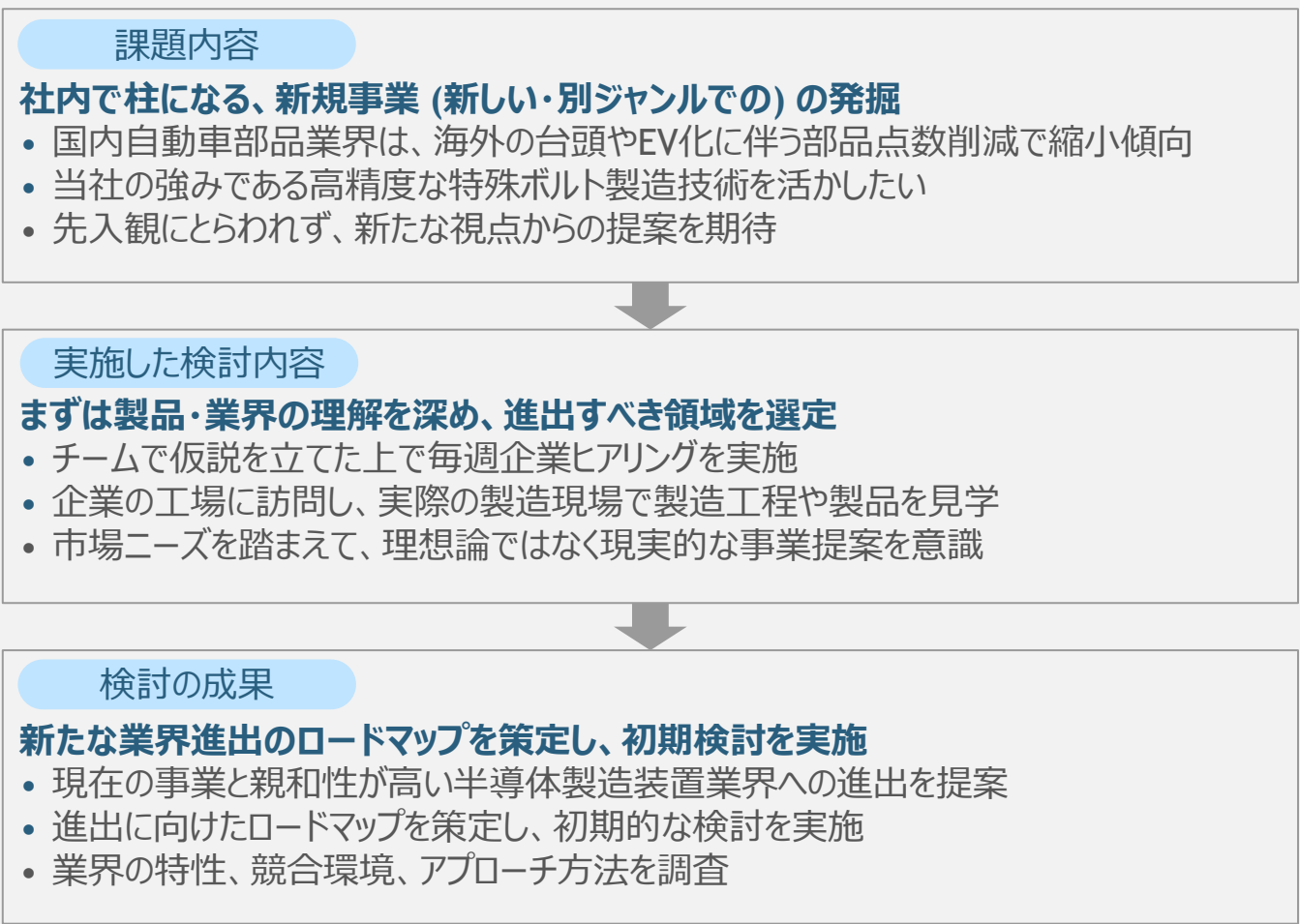
- DXを用いたプロモーション作業のマニュアルを作成した
- 現行リソース (5人日/月) でも実現可能な作業フローを提案した
- 運用実績を可視化するため、数値目標の導入を提案した
- 運用データの分析手法を提案した

株式会社コーイー・テック (製造業) の取り組み事例: 新規事業検討

参加者

企業	社名	株式会社コーイー・テック
	業種	自動車向けプラグボルト製造業
	事業概要	ユニオンボルトをはじめとした特殊ボルト・ナット等製造
	所在地 (都道府県)	愛知県
	提供データ 種類	社内研修用資料
参加した 受講生 の概要	チーム名	結び屋
	チーム人数	5名
	スキル・PR	製造メーカー・技術者・コンサルタント・銀行など多様なバックグラウンドを持つメンバーが、それぞれの経験を活かした提案を実施
	進める中で 工夫したこと	ボルト製品・業界への理解を深め、現実的な提案となるように努めた

実施概要



株式会社コーエー・テック (製造業) の取り組み事例: 新規事業検討

実施内容の詳細

1. プロジェクトのゴールを設定

- ・ 取り組むべきアイデアを絞り込み、初期的な検討を実施
- ・ 今後の進出方針を示すロードマップを策定

2. 製品・業界の理解

- ・ 企業の工場を訪問し、製品や製造工程を見学
- ・ 毎週のチームミーティングで調査結果を共有し、業界知識を深化

3. 当社の強みと課題の把握

- ・ 企業側の主観的な認識とチームの客観的な意見を集約
- ・ 定例ミーティングで言語化、可視化を実施

4. 進出すべき業界の選定

- ・ 「高精度ながらも、低コスト・大量生産」の強みを最大限活かせる領域を2軸で分析
- ・ 当社の主力商品であるユニオンボルトが多く利用されている半導体製造装置業界をターゲットに選定

5. 現状分析とロードマップ策定

- ・ 全体のロードマップを策定し、初期ステップとして市場調査、現状分析を実施

成果

提案資料抜粋



反省点と学んだこと

- ・ 当初はフレームワーク (SWOT分析、アンゾフの成長マトリクス) でのアプローチを試みたが、プラットフォーム構築やスマートボルトなどのプロダクト先行の提案となり企業の共感が得られなかった。その後、工場見学を実施し、製品や業界の理解を深めたことで、現実的かつ企業に共感される提案につなげることができた

3-2. 半導体製造装置でのユニオンボルト利用箇所

- 半導体製造装置におけるユニオンボルトの使用は、非常に重要です。以下は、具体的な使用箇所とその利用箇所の例を示します。
- エッチング装置
半導体の表面を化学的に処理する装置で、ユニオンボルトは装置やタンクの接続部分に使用されます。これにより、化学薬品の漏れを防ぎ、安全な運用が可能です。
 - 洗浄装置
半導体の製造過程で利用される洗浄装置では、ユニオンボルトが装置の接続部分に使用され、洗浄液の漏れを防ぎます。
 - イオン注入装置
半導体製造プロセスの一端として、イオン注入装置でユニオンボルトが使用されます。これにより、装置の安定した運転と高精度なイオン注入が可能になります。
 - 真空チャンバー装置
真空チャンバーを作り出す装置で、ユニオンボルトは真空チャンバーの接続部分に使用されます。これにより、真空状態を維持しながら、簡単に接続や取り外しが可能です。

4-2. ターゲット設定とアプローチ

アプローチ比較

現状分析	ターゲット設定
・ 現状の市場規模・成長率・競合状況を把握する。 ・ 主要なプレイヤーの強み・弱みを分析する。 ・ 市場のニーズ・課題を把握する。	・ 高精度ながらも、低コスト・大量生産を実現できる領域をターゲットとする。 ・ 半導体製造装置業界をターゲットとする。
・ 半導体製造装置業界の現状を把握する。 ・ 主要なプレイヤーの強み・弱みを分析する。 ・ 市場のニーズ・課題を把握する。	・ 半導体製造装置業界の現状を把握する。 ・ 主要なプレイヤーの強み・弱みを分析する。 ・ 市場のニーズ・課題を把握する。
・ 半導体製造装置業界の現状を把握する。 ・ 主要なプレイヤーの強み・弱みを分析する。 ・ 市場のニーズ・課題を把握する。	・ 半導体製造装置業界の現状を把握する。 ・ 主要なプレイヤーの強み・弱みを分析する。 ・ 市場のニーズ・課題を把握する。

サービス業（民泊事業）の取組み事例: "職人に弟子入りできる宿"のデータ分析と未来予測【地域巻き込み】

参加者

企業 CO:RARE	社名	コラリアルチザンジャパン
	業種	サービス業（民泊事業）
	事業概要	宿泊施設、飲食店、小売店舗の企画・空間プロデュース
	所在地 (都道府県)	富山県南砺市
	提供データ 種類	宿泊者売上データ
参加した 受講生 の概要 	チーム名	はしれんじゃーず
	チーム人数	7名
	スキル・PR	DX推進、BIエンジニア、生産技術、ITコンサルタントなど幅広いバックグラウンドを持つメンバーが集結
	進める中で 工夫したこと	メンバーの専門性や得意分野を尊重しつつ、タスクを分担することでチームの強みを発揮できるようにした

実施概要

課題内容

地域を巻き込んだDX構想の検討【地域連携】

- ・ 当社に宿泊したお客様がどれだけ地域に貢献しているか（地域付加価値）を把握する為に、どのようなデジタル化の可能性があるのか「地域のDX構想」の検討
- ・ まずは当社が基点となるが、いずれは地域の各店が基点となった相関を把握してみたい



実施した検討内容

地域付加価値創造額の概算モデル構築と自社データ基盤構築の検討を実施

- ・ 地域付加価値創造額概算モデルを構築してPoC検証により宿泊客一人当たりの地域付加価値創造額の妥当性を確認
- ・ 将来地域付加価値を時系列で可視化するために必要なデータを蓄積する自社データ基盤構築の検討



検討の成果

概算モデルダッシュボード、データ構造および仕様書を提供

- ・ 宿泊客による地域付加価値創造額の概算モデルダッシュボードを提供
- ・ データ蓄積の仕組み策定に向けたデータ構造および仕様書を提供
- ・ 数年先までの地域DX構想を盛り込んだ中長期アクションプランを提供

サービス業 (民泊事業) の取組み事例: "職人に弟子入りできる宿"のデータ分析と未来予測【地域巻き込み】

実施内容の詳細

宿泊客による地域付加価値創造額の概算モデルを検討

- 地域付加価値創造額全体モデルのうち、宿泊客からの流れ (1次消費) に着目
- BnC(Bed and Craft)のデータと経験値からパラメータ設定を行い、地域付加価値創造額を試算



自社データ基盤構築の検討

- データ蓄積の仕組み策定に向け、宿泊者売上データからテーブル定義書及びデータセットを作成し、データの流れや保存位置についてのデータフロー図も作成

成果

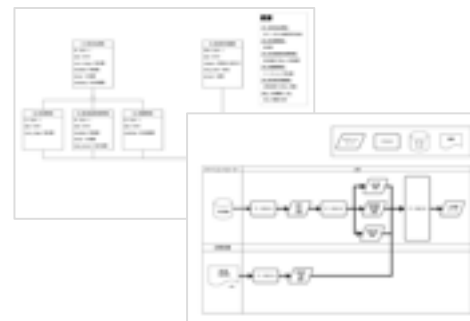
概算モデルの可視化によりPoC結果での妥当性を確認

- PoC検証により、宿泊客一人あたりの地域付加価値創造効率が生産ホテルより高く、妥当と思われる結果を確認
- 概算モデルを可視化したダッシュボードを提供



データ基盤構築構想案および中長期アクションプランの提示

- データ構造および仕様書を提供
- データ収集や蓄積、可視化に関する導入ツール例を提示
- 自社内でのデータ基盤構築、地域を巻き込んだデータ連携や活用、DX推進体制を含めた中長期アクションプランを提案



パターン1.5

「データ・デジタル技術を用いた新規事業検討」の
取り組み事例

「デジタル化の可能性検討・部分的なデータ分析」の取り組み内容



企業の状態

- デジタル化に向けた構想をブラッシュアップしたい
- 保有データの有効性を確認しつつ、ロードマップを具体化したい
- 活用可能なデータがある場合は、その一部を使って分析や活用方法を試行したい



本段階で目指すゴール

- 保有するデータの有効性が検証できており、データが活用可能な場合は打ち手の具体化が完了している（データが不足している場合は、取得方法の検討ができています）
- DX推進ロードマップが具体化されている

参加企業および実施内容の概要 -パターン1.5

#	企業名	業種	所在	地域ハブ団体	実施テーマ
85	株式会社濱田屋商店	製造業	長崎県	有限責任監査法人 トーマツ	製品見積りのデータ活用による業務の合理化
86	有限会社津野田ゴム加工所	製造業	長崎県		製品見積りのデータ活用による業務迅速化
87	株式会社旭製作所	製造業	熊本県		特注装置案件業務における課題解決支援
88	株式会社琉球新報開発	サービス業	沖縄県		データ活用及びマーケティング支援
89	株式会社オービジョン	サービス業	鹿児島県		①顧客の問い合わせメールに対する効率化 ②顧客の分類と販売予測
90	株式会社ソーア	サービス業	佐賀県		営業活動の効率化を目指したデータ活用のロードマップ策定
91	株式会社新福 (宮崎ライオンズホテル)	宿泊業・飲食サービス業	宮崎県		Webスクレイピングでのダイナミックプライシングその他顧客獲得施策の検討
92	イカリ消毒沖縄株式会社	学術研究・専門/ 技術サービス業	沖縄県		データ活用・リモート点検による全社業務の効率化 ー美しい沖縄の街づくり DX構想ー

濱田屋商店 (製造業) の取組み事例: 製品見積りのデータ活用による業務の合理化

参加者

企業	社名	株式会社濱田屋商店
	業種	製造業 (金属加工)
	事業概要	太径特殊ボルト・ナットの専門メーカー。船舶向けで国内首位
	所在地 (都道府県)	長崎県長崎市



参加した受講生の概要



チーム名	よかフューチャーズ
チーム人数	5名
スキル・PR	AI技術者、システム開発者、データサイエンティストが揃ったバランスのよいチームです。DX推進・支援の経験も豊富です
進める中で工夫したこと	見積りのためのロジック (マスタや計算式) と加工時間の予測モデルを先に決定することで①OCR②物体検出③加工条件抽出の各プログラムを効率的に作成することを可能にした

実施概要

課題内容

製品見積り業務の標準化

- 過去データに基づく**論理的な見積もりロジック**を構築したい
- 属人化した**見積り作業を自動化**し、誰でも同じ価格提示ができるようにしたい
- 「図面 (PDF) 読み込み→価格算出」まで**円滑かつ迅速なシステム**を構築したい

実施した検討内容

加工時間の予測モデル構築、AIで図面から加工条件を抽出、見積り計算の自動化

- 過去データ (加工条件と加工時間) に基づく見積もりのためのロジックを先に決定
- 「加工時間」の予測モデルを構築 (重回帰など)
- 4つのプログラム「jpg化」「OCR」「物体検出」「加工条件 (寸法データ等) 抽出」
- 4つのプログラムを連携させて実行するバッチファイルを作成し、計算シートに反映

検討の成果

PDF図面から価格算出まで一貫システムをExcelで開発し、導入と運用の負担を軽減

- OCRツールとしてgoogle Vision APIを採用、YOLOv11を用いた物体検出モデルを構築
- 図面 (PDF) 読み込みから価格算出までの一気通貫システムを構築
- Excelベースで実装することで、導入コストを抑えユーザーの操作性の向上を達成
- Excelベースにすること、4つのプログラムに分けることで更新が容易な設計

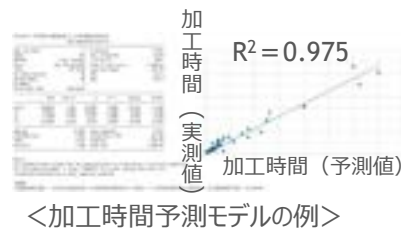
濱田屋商店 (製造業) の取組み事例: 製品見積りのデータ活用による業務の合理化

実施内容の詳細

加工時間の予測モデル構築 AIで図面から加工条件を抽出

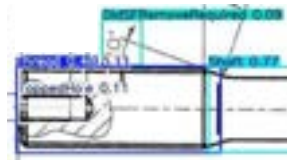
1.「加工条件 (寸法データ等)」から「加工時間」の予測モデルを構築

- できるだけシンプルで現場の方の感覚と一致する予測式を採用
- 複数の条件が加工時間に影響する場合はモデル構築 (重回帰)



2.「加工条件 (寸法データ等) 抽出」のための各プログラムを開発

- ① 図面のPDF-JPG変換プログラム (Python)
- ② 図面画像から寸法情報を抽出する「OCR」プログラム (Google Vision API)
- ③ 図面中の加工条件を特定づけられる図形を認識・検出する「物体検出」モデル (YOLOv11)
- ④ 「OCR」の結果と「物体検出」の結果から「加工条件 (寸法データ等) 抽出」をする統合処理プログラム (Python)

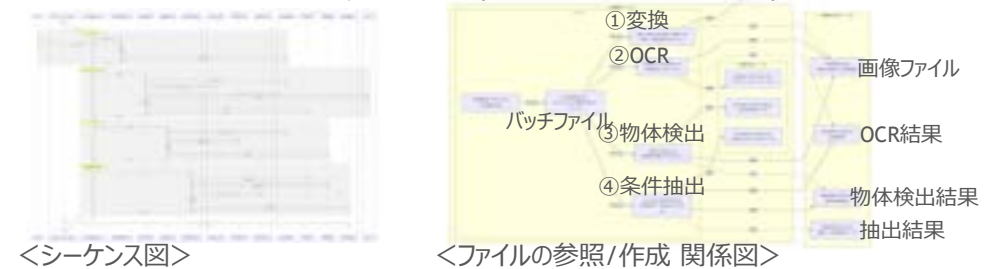


成果

PDF図面読み取りから価格算出まで一貫システムをExcelベースで開発

3. 予測モデルと4つのプログラムを連携させてExcelベースの自動見積りシステムを完成

作成した4つのプログラムを連携させて動作させるバッチファイルを作成



■ 入力内容

顧客	製品名	製品サイズ	数量	必要納期	材質	熱処理	表面処理
A	B	C	M40×2.0×100	20	2月1日	SS400	なし

寸法の入力

寸法	長さ	ネジ穴径	段付きの有無
M (ネジ径)	P (ピッチ)	長さ	ネジ穴径
40	2	100	12

素材寸法

素材寸法(φ)	素材寸法(長さ)
42	106

【ステップ2】

PDF図面から読み取り
見積書作成
計算シート出力

<入力・呼び出し画面>

3ステップで自動見積りが可能に！

- 【ステップ1】「PDF図面から読み取り」ボタンを押す、PDFファイル選択→バッチファイル呼出→加工条件出力される
【ステップ2】 見積りに必要な情報を入力、ドロップダウンリストより選択→各工程にかかる費用が算出される
【ステップ3】「見積書作成」ボタンを押す→見積書テンプレートに算出結果を転記して見積書が作成される



企業様のご要望を
かなえられた

有限会社 津野田ゴム加工所 (製造業) の取組み事例: 製品見積りのデータ活用による業務迅速化

参加者

企業 	社名	有限会社 津野田ゴム加工所
	業種	工業用ゴム製品製造業
	事業概要	工業用ゴム・化成品の製造、販売
	所在地 (都道府県)	長崎県
参加した受講生の概要 	チーム名	フェニックス
	チーム人数	5名
	スキル・PR	多様なバックグラウンド持つメンバーで構成。デジタル化・DX化だけではなく、データを取り扱う従業員も満足出来るような仕組みをご提案いたします
	進める中で工夫したこと	課題の本質を明らかにする為、ヒアリング・ディスカッションを重ね、深掘りすることに努めました

実施概要

課題内容

製品見積りのデータ活用による業務迅速化 (社長に業務負荷集中)

見積り作成において、定量的に判断できる指標が少なく、社長のご経験をもとに金額をご判断されている。スピード感も必要な事から従業員での対応が難しく、属人化している。

- ・ 見積業務のプロセスをデジタルを活用し、あるべき姿を描きたい。
- ・ 過去の図面データ、CADデータを用いて、AIにて単価予測が出来るようにしたい。

実施した検討内容

見積りロジック 思考の可視化 (情報の言語化⇒構造化)

- ・ 見積業務のプロセスについてヒヤリング。
※製品の加工方法 (7種類) によって、見積算出に関係する要素も様々ある事を確認。
全加工方法のワークフローを言語化する事は工数的に難しいと判断
- ・ 加工頻度の高い「切削加工」に限定し、社長にてワークフローを作成。
- ・ 追加ヒヤリングを重ね、打ち手の検討を実施。

検討の成果

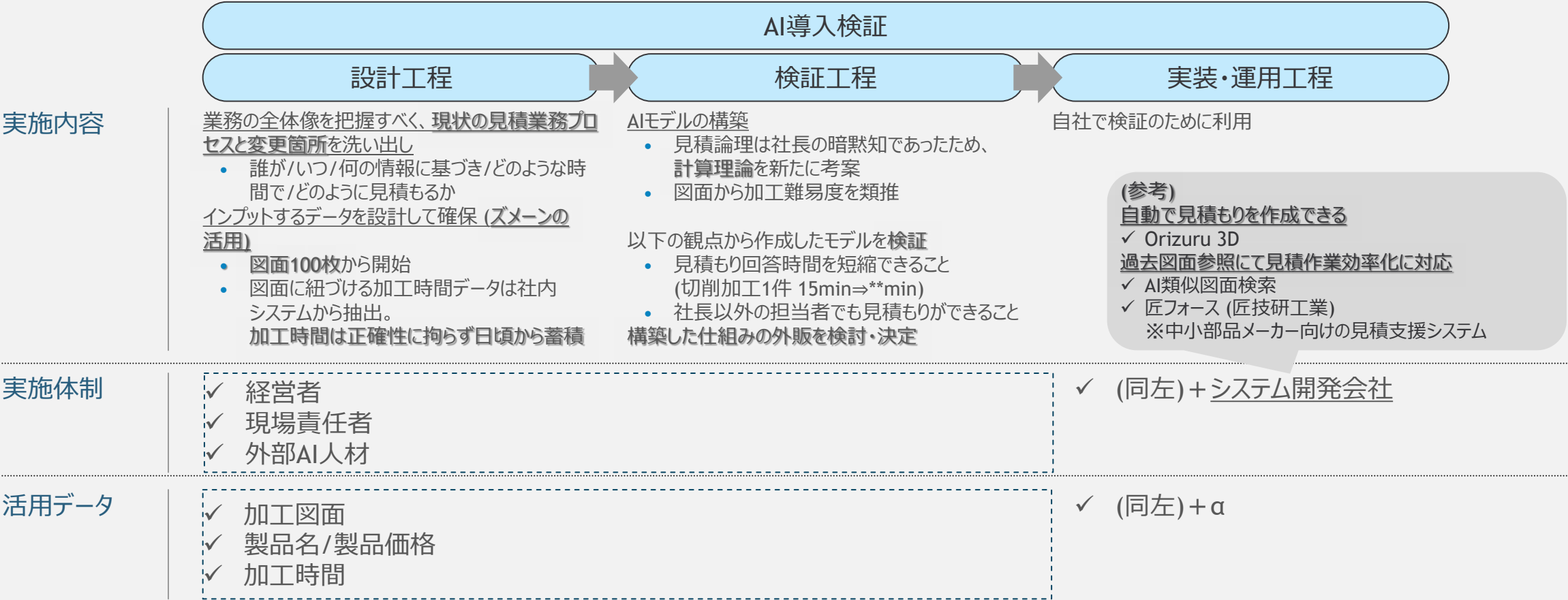
業務迅速化に向けたアプローチ

- ・ 今回、可視化いただいた「切削加工」のワークフローにおいて、一部ブラックボックス化 (属人化) されている工程 (加工時間算出) も継続してブラッシュアップいただき、ご担当者以外でも対応可能となれば、標準化に繋がると思料します。
※直近ご共有いただいたフローは非常に複雑な為、AI化の可否が判断できず申し訳ございません。
- ・ 次頁については、本プログラムでご提案できなかった、AI化の仕組みについて、イメージを共有させていただきます。

有限会社 津野田ゴム加工所 (製造業) の取組み事例: 製品見積りのデータ活用による業務迅速化

参考) AI化のイメージ

- 設計工程では、現状の見積業務のプロセスを整理の上、AI図面見積による業務変更箇所の洗い出し。
- 検証工程では、AIモデルの構築に必要な計算理論を新たに考案。

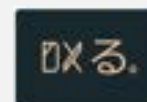


株式会社 旭製作所 (製造業): 特注装置案件業務における課題解決支援

参加者

企業	社名	株式会社旭製作所
	業種	製造業 (特殊ガラス製品)
	事業概要	高純度特殊ガラスの製造・販売を主とし、製薬業界や半導体業界に供給
	所在地 (都道府県)	熊本県

参加した 受講生 の概要



チーム名	DXる。
チーム人数	6名
スキル・PR	ビジネスとITのバランス感やプロジェクト管理に強みを持ち、自走できるDX文化の醸成を目指して、ご支援いたします!
進める中で 工夫したこと	ご要望等をヒアリングしつつゴール設定を柔軟に対応。 協働終了後も企業様にて自走できるような土台作りを意識

実施概要

課題内容 特注装置案件業務における課題を解決したい

- ・ **コミュニケーションの非効率性** (営業と製造各部門間)
 - メール主体で情報が分散・非効率的
 - 案件ごとのメールのやり取りが多い (100回超となるケースも)
 - 情報の伝達ミス・モレ等で手戻りや遅延が発生
- ・ **案件管理の非合理性**
 - 案件引合から完了までの全体的な進捗状況の把握が困難
 - 関係者間での確認作業が頻発

※過去にいくつかのデジタルツール導入を試みたものの、不採用となった経緯有り

実施した検討内容 業務上の課題抽出およびツール・ロードマップ検討

- ① **業務フロー詳細化**: 詳細なAs-Is業務フロー図の作成・課題の洗い出し
- ② **ツール案**: 上記課題を解決するためのツールの検討
- ③ **ロードマップ案**: 協働期間終了後の方向性や施策案

検討の成果 業務上の課題提示およびツール・ロードマップの提案

- ① **業務フロー詳細化**: 詳細なAs-Is業務フロー図作成および課題の認識合わせ
- ② **ツール案**: メール代替としてGoogle Chatをご提案、トライアル実施
- ③ **ロードマップ案**: トライアル後の推進体制及び方法とナレッジの蓄積方法についてロードマップ化

株式会社 旭製作所 (製造業): 特注装置案件業務における課題解決支援

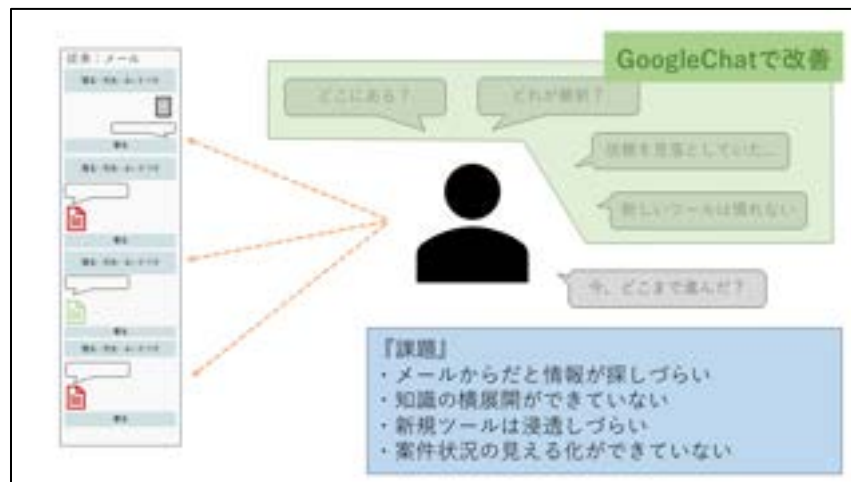
実施内容の詳細

①業務フローの詳細化

- ・ 業務理解および業務フロー詳細化のため、関係部門へのヒアリング
- ・ フロー図詳細化の過程であわせて課題を抽出

②ツールの導入

- ・ 情報を適切に分離し、コミュニケーションの効率を上げる
- ・ 段階的なツール導入により、定着化を図る
- ・ ナレッジを蓄積する素地を作る



成果

AsIs業務フロー図の作成、課題の可視化

- ・ **詳細版AsIs業務フロー図** (Excel) の作成・提示。
- ・ 主としてコミュニケーションおよび属人性に関する**課題を明示**し、認識合わせを実施。

詳細化した業務フロー図上に、課題や改善案を記載し提示



Google Chatの活用、運用方法の提案

- ・ **Google Chatの導入**。メールに混在していた「チャット」「ファイル」「TODO」を**分離して整理**し、宛先・題名・署名といった**不要な情報を削除**することで、コミュニケーション効率を向上させる。また、案件ごとに表題を付け、**一覧で管理**できるようにした。
- ・ **段階的なDX推進**の提案。過去のデジタルツール不採用の背景から、万能な新規ツールを使うのではなく、**最低限の機能**をカバーした慣れているツールを使用することで、定着化を図る。
- ・ 見積書、仕様書の**格納ルール**や**命名規則の実施**を提案。今後、データの移行や新規ツールの導入・ナレッジの収集・AIの活用などを行う際に、**既存情報を活用しやすい状況**を作った。退職者が情報を抱えたままになることを防ぐ副次的な効果も。

情報の分離・整理



案件の一覧管理



段階的な課題解決



株式会社 旭製作所 (製造業): 特注装置案件業務における課題解決支援

実施内容の詳細

③ロードマップ

各種ヒアリングにおける顕在課題から推察した**潜在課題の洗い出し**

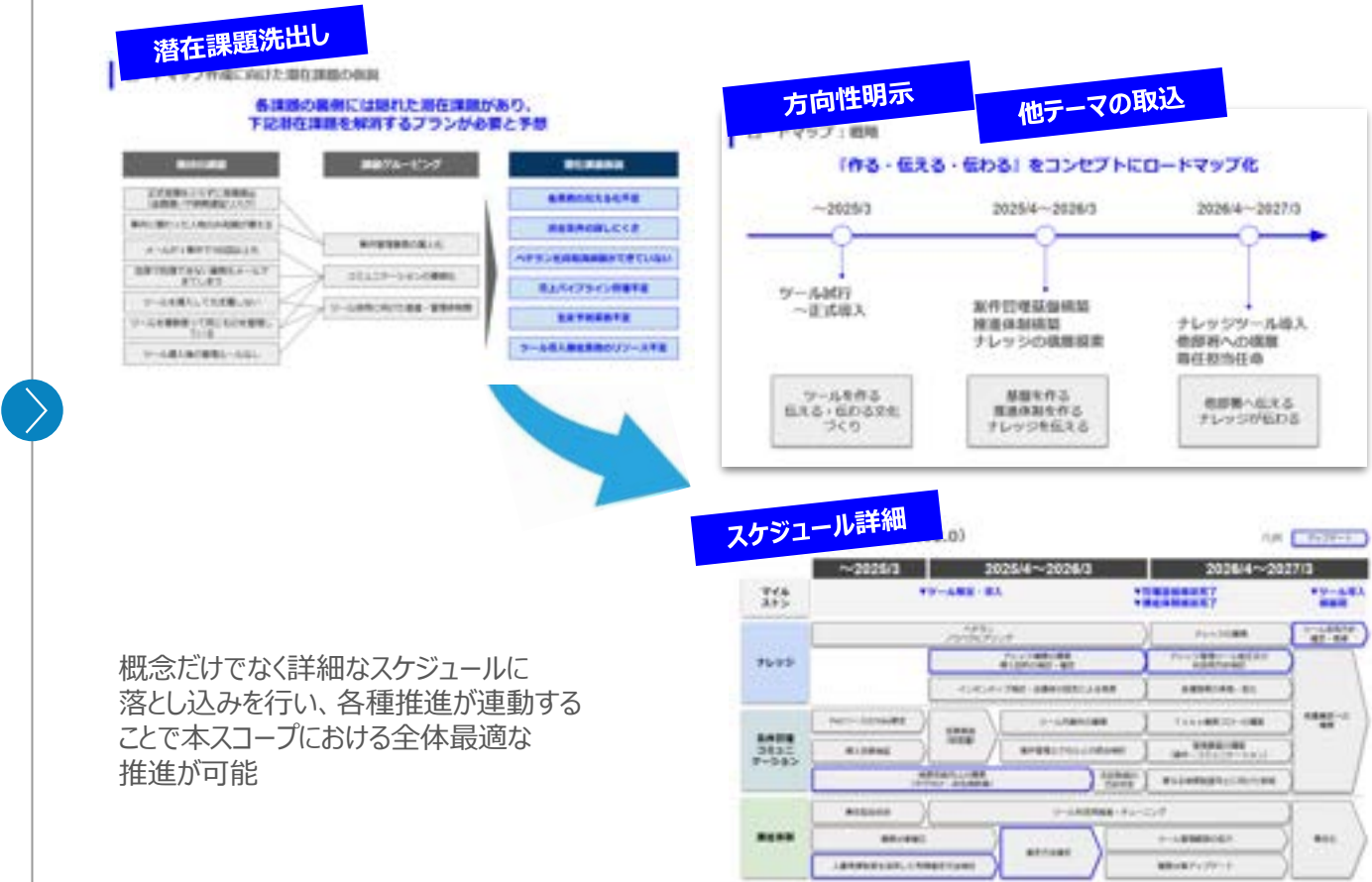
その他取組出来なかったテーマかつ本取組に**親和性の高いテーマ**の選定

実現可能性の高いスケジュールと推進方針の提示

中期ロードマップにおける**目指すべき方向性の明示**

成果

中期ロードマップ策定とブレイクダウンしたスケジューリングの提示



株式会社琉球新報開発 (広告) の取組み事例: データ活用及びマーケティング支援

参加者

企業 	社名	株式会社琉球新報開発
	業種	広告
	事業概要	広告、求人、人材派遣、イベント、保険代理、不動産業務等幅広いサービスを提供
	所在地 (都道府県)	沖縄県
参加した 受講生の 概要 	チーム名	Team DMX
	チーム人数	5名
	スキル・PR	上流から実装まで幅広いバックグラウンド・スキルを持つ
	進める中で 工夫したこと	ロードマップや営業プロセスを可視化し、取り組むべき領域を提案

実施概要

課題内容

ウェブ広告が普及する中でのDX/新規事業の推進

- DX推進室立ち上げに向けたマイルストーンを設定したい
- デジタル技術により、データ活用、業務効率化、適切なマーケティングをしたい
- 新規事業であるウェブ広告のビジネスを拡大したい



実施した検討内容

ロードマップの整備およびデジタル技術によるデータ活用・マーケティング支援

- 現在の取り組みを整理し、DX推進室立ち上げに向けたロードマップ (案) を作成
- PowerPlatformによる業務効率化・データ利活用としてPowerBIの実現性検証
- ウェブ広告ビジネス拡大のためGoogleアナリティクスを活用したマーケティング施策



検討の成果

データ利活用の実現性検証およびデジタルマーケティングのファーストステップの明確化

- 全社的にPower Platform導入を進める中、Power BIによるデータ利活用を提案
広告事業を中心にデータ分析・可視化を行い、業務での有用性を検証
- LPのコンバージョン・ユーザー関心度を把握するためのGoogleアナリティクス活用策提示

株式会社琉球新報開発 (広告) の取組み事例: データ活用及びマーケティング支援

実施内容の詳細

DXに向け取り組む領域を明確化しデータ活用法を提案

DX推進ロードマップ整備

- 2026年のDX推進室立ち上げに向けたロードマップを作成しターゲット領域を選定



営業プロセスとデータ分析の観点を可視化

- 営業プロセスを整理し、データ活用効果が高い箇所を選定し取り組みを検討



成果

データ集計の効率化及びダッシュボードによる高度な分析・意思決定支援を実現

Powr BIダッシュボード構築

- データの自動集計・可視化**
 - ✓ 売上・件数の自動集計
 - ✓ 実績、目標比・前年比などKPIを可視化
- データ分析の高度化**
 - ✓ スポンサー、得意先を紐づけ、データ分析を深掘り
 - ✓ 広告依頼内容の経年変化を把握
- 意思決定の支援・迅速化**
 - ✓ 長期的なトレンドを踏まえた対策検討
 - ✓ エリア別に設立年や年商規模を見て顧客アプローチ先を選定



Googleアナリティクス活用ファーストステップ提示

Googleアナリティクスの活用

- Googleアナリティクスの初期設定情報提供
- LP (ランディングページ) へのアクセスやコンバージョンを把握するためのGoogleタグマネージャーの活用方法等ファーストステップを整理して提示



株式会社オービジョン (プラットフォーム事業) の取り組み事例: 1. 顧客の問い合わせメールに対する効率化 2. 顧客の分類と販売予測

参加者

企業 	社名	株式会社オービジョン
	業種	ECプラットフォーム事業
	事業概要	「かごしまぐるり」サイト運営
	所在地 (都道府県)	鹿児島県
	提供データ 種類	問い合わせメールテンプレートデータ ECサイトのPV数などの数値
参加した 受講生 	チーム名	VIVA DX
	チーム人数	5名
	スキル・PR	年齢/出身/得意領域/興味が バラバラなところが武器です。 多角的なideaを出せます!
	進める中で 工夫したこと	ロードマップや営業プロセスを 可視化し、取り組むべき領域 を提案

実施概要

課題内容

1. 顧客の問い合わせメールに対する効率化

- 蓄積されたメール文をもとに新着メールの返信文の作成をしたい
- 業務でのタスクやメールの問い合わせ内容を効率的にチーム内で管理しやすくしたい

2. 顧客の分類と販売予測

- ECサイトを閲覧した訪問者のデータからコンバージョン率向上の施策立案

実施した検討内容

1. 顧客の問い合わせメールに対する効率化

- テンプレート文をもとにChatGPTやDifyを用いてチャットボットの作成
- 実際に試して頂き、普段の業務に寄り添ったツールの選定
- 各種APIを繋げて、NotionやGoogleスプレッドシートに自動連携プログラムの検討・実装

2. 顧客の分類と販売予測

- Google広告のデータとChatGPTを用いてサイトの改善提案ができるプロンプトの作成

検討の成果

1. 顧客の問い合わせメールに対する効率化

- オービジョン様専用のGPTsの作成・提供
- 作成方法や更新の方法を共有
- プログラム実装及び手順書の作成し納品

2. 顧客の分類と販売予測

- Google広告からデータ取得し、ChatGPTに固定のプロンプトを与えることで定期的に改善提案を取得できる方法を実装し、やり方を共有した

株式会社ソアー (OA機器販売/メンテナンス) の取組み事例: 活動の効率化を目指したデータ活用 のロードマップ策定

参加者

企業 	社名	株式会社ソアー
	業種	OA機器販売/メンテナンス
	事業概要	OA・IT機器の販売・メンテナンス・サポートやソリューションサービスの提供
	所在地 (都道府県)	佐賀県
() 参加した 受講生 の概要 	チーム名	エックス
	チーム人数	4人
	スキル・PR	独立思考の強いプロフェッショナルで構成され、データサイエンスの3大要素をバランスよく備えたチーム
	進める中で工夫したこと	目的を明確に設定し、目的に基づいて作業を進めることをで効率的かつ意義ある成果の達成を目指した。

実施概要

課題内容

- 営業日報データの有効活用方法を模索中
- 営業活動の幅広さから業務効率が低下
- AIやデータサイエンスの活用方法を模索中



実施した検討内容

- 営業部門の、提案に向けた行動計画立案プロセスの可視化
- 事前準備プロセスにおける18項目の必要情報の特定、整理
- 情報 (営業日報データ) の現状分析
- データ活用可能性の検討



・検討の成果

- AIやBIツールの導入による情報収集・分析方針の提案
- データ活用の具体的なアクションプランの提示
- ロードマップ策定
- 簡易PoC結果報告

株式会社新福 (宮崎ライオンズホテル): Webスクレイピングでのダイナミックプライシングその他顧客獲得施策の検討

参加者

企業 	社名	株式会社新福 (宮崎ライオンズホテル)
	業種	ホテル業
	事業概要	ホテルサービス
	所在地 (都道府県)	宮崎県
参加した 受講生 の概要 	チーム名	DXサポーターズ
	チーム人数	5人
	スキル・PR	- ITプロジェクトのPM経験 - 他業種のビジネスサイドの知見 - 経理知識でのデータ分析
	進める中で 工夫したこと	まずは現場を見ることで、分かる ことがあると考え実際に宿泊した。 また、臨機応変に打合せや活発 な議論を行える雰囲気を作れた

実施概要

ホテル業のDX化

- Webスクレイピングによるダイナミックプライシング
- 顧客獲得施策検討
- ホテルサービスのDX化

↓

実施した検討内容

Webスクレイピング

- 実現可能性の調査、PoC

データ分析

- 売上データ、コストデータ、宿泊者データの分析

顧客獲得施策

- 調査、分析

↓

検討の成果

Webスクレイピング

- Pythonにてツール作成
- 実際にPoCにて体感

データ分析

- Power BIでの分析
- 実際にPower BIをPoCにて体感

株式会社新福 (宮崎ライオンズホテル): Webスクレイピングでのダイナミックプライシングその他顧客獲得施策の検討

実施内容の詳細

Webスクレイピング、データ分析を主に実施

- 以下を実施

調査内容	調査結果	改善提案
Webスクレイピング	Pythonにてツール作成	- スクレイピングツールを使用 - SNS分析ツールを使用
	活用調査	- 宿泊客とのマッピング - Google広告への投稿
データ分析	利用率、コスト分析を実施	- 必要なデータを収集 - Power BIでデータ見える化
顧客獲得施策	DXに限らず多様な調査	- サービスの改善 - 設備の改善

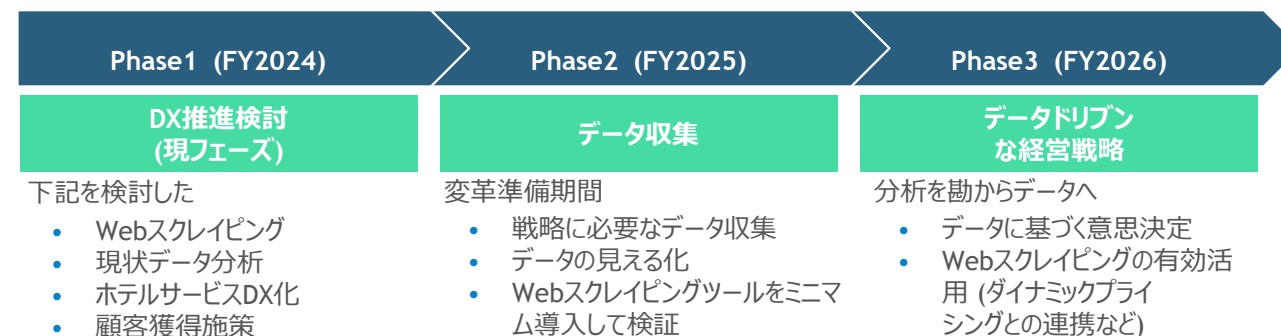
成果

Webスクレイピングツールの必要性とロードマップ提示

- Webスクレイピングツール提案

ツール	ツール概要	ミニマム価格
Octoparse	ノーコードのスクレイピングツール 有料版はテンプレートが用意 大手企業も採用実績あり SNSスクレイピングも容易	約15,000円 (99\$)/月
Crowdfire	SNS管理ツール 自社公式アカウントを一括管理 スケジュール投稿、分析が容易 情報の収集も可能	約1,500円 (9.9\$)

- ロードマップ提出



イカリ消毒沖縄株式会社 (ペストコントロール業): データ活用・リモート点検による全社業務の効率化 ―美しい沖縄の街づくり DX構想―

パターン1.5: デジタル化の可能性検討・部分的なデータ分析

参加者

企業 	社名	イカリ消毒沖縄株式会社
	業種	ペストコントロール業
	事業概要	食品衛生管理・害虫駆除・微生物検査・文化財保護・感染症対策
	所在地 (都道府県)	沖縄県
参加した 受講生 の概要 	チーム名	ゆいベース
	チーム人数	5名
	スキル・PR	「人とデジタルを技術で 結び 、データで未来の基盤 (ベース) を築く」を理念にデジタル化の可能性を多彩な専門分野のスキルをもつ5人でアプローチ
	進める中で工夫したこと	現状のシステムや業務フローの可視化を行い、現状分析を通じて実現可能なDX推進策を洗い出し、改善案を複数提案

実施概要

課題内容

**データ、デジタル技術を活用した業務効率化を検討したい
中長期的な改善に向けたロードマップ策定をしたい**

- 内部業務全体のデータ連携の強化
- 中期的な改善に向けたロードマップ策定
- 床下の衛生状況を確認するためのリモート検査(ドローンやロボット等検討)業務効率化



実施した検討内容

現状分析を通じた課題の把握、目指すべき方向性、デジタル化・DX推進施策の検討

- システム、データ、業務の流れについてヒアリング・整理し、可視化
- 現状分析 (クロスSWOT等) と目指すべき方向性の検討
- 現有リソース (ツール・データ・人材) の分析、連携強化、価値最大化手法の検討
- ドローン・センサ技術を活用した新規施策、人事評価・採用戦略の検討



検討の成果

DXロードマップの策定、現有リソース活用案・物体検出プログラムのご提案

- 2025年～2029年までの5か年中長期でのロードマップのご提案
- 既存リソース、内部データの潜在力をさらに引き出すためのご提案
 - Power Platform (Power BI、Power Apps等)、生成AI活用によるデータ分析、連携
- 床下ドローンとAIモデルによる物体検出プログラムのご提供

イカリ消毒沖縄株式会社 (ペストコントロール業): データ活用・リモート点検による全社業務の効率化 –美しい沖縄の街づくり DX構想–

パターン1.5: デジタル化の可能性検討・部分的なデータ分析

実施内容の詳細

現状把握～課題整理

- As-Is/To-be、現状の課題、業務フローのヒアリング
- システム利用状況の把握
- マインドマップ、SWOT分析等を用いて現状把握・課題を可視化しながら整理

▼クロスSWOT



▲業務フローのヒアリング

データ連携・分析/ドローン リモート点検によるデジタル化の検証

- クロスSWOTによる解決に向けた打ち手のアイデア出し
- 具体的な解決案 (Power BI、ドローン技術、生成AI等のツール活用事例) を複数提示し、実現したいDX推進策の認識合わせを実施
- 各種センサー・ドローン技術の有効・実用性の検討
- 業績優秀者の成功要因を見える化DEA活用の検討
- 内部データの活用手法の検討



▲DEAを使った人事評価システムの検討

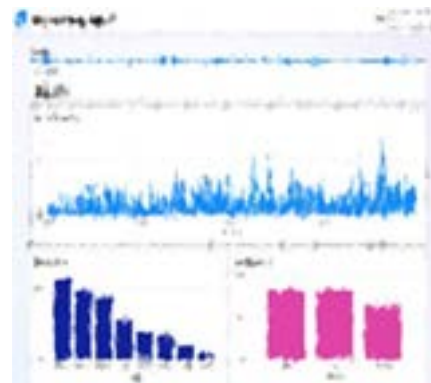
成果

DXロードマップの策定とデータ分析活用案・物体検出プログラムのご提案

① データ連携・分析活用案

- クロスSWOT分析より、下記テーマをご提案
 - 既存データを活用し、Power Appsを用いた業務改善 アプリの作成
 - DEA (包絡分析法) を用いた人事評価システム
 - DX人材確保のための生成AIを活用した採用
 - 生成AI×現有リソース (Microsoft Power Platform) の活用施策

▼生成AI × Power BIの活用施策



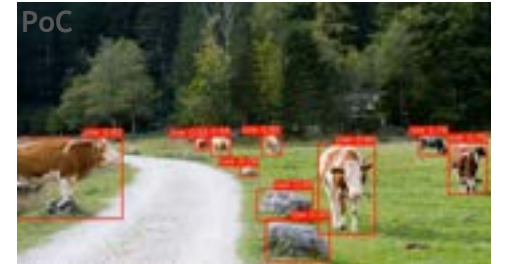
▼業務改善アプリ



② AIによる物体検出のPoC検討

- 物体検出プログラムを作成し、実データを用いてPoC実現性を検討
- 導入に向けたロードマップを作成

▼物体検出プログラム



DX構想 ロードマップの策定

▼5か年中長期 DXロードマップ



The background is a dark, abstract composition. It features a large, curved, semi-transparent blue shape that dominates the center. This shape is overlaid with a bokeh effect of out-of-focus light points in shades of blue, white, and purple. Several thin, white diagonal lines intersect the scene, adding a sense of movement and depth. The overall color palette is dark, with deep blues, purples, and blacks, punctuated by the bright bokeh lights.

Thank you