



# マナビDX Quest PBL・協働プログラム

2022/2023年度参加者の声

# デジタル人材育成プログラム「マナビDX Quest」の参加者の声を公開

経済産業省は、「人材不足の解消」と、「人材育成を通じたDX推進」を実現することを目指し「マナビDX Quest」事業を実施しました。当事業に参加した企業・修了生・修了生所属企業からの声を公開します。

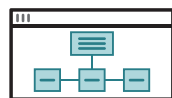
## 当事業の背景／これまでの取り組み

「デジタル田園都市国家構想」の実現に向け、地域の企業・産業のDXを加速させるため、デジタル人材の育成・確保するためのプラットフォームの構築とデジタルスキル標準の整備を行ってきました。

地域企業・産業が生産性を向上し、付加価値を生み出していくためには、DXの実行が不可欠であり、地域の企業・産業のDX推進の担い手となるデジタル人材の育成・確保は依然喫緊の課題です。

AI Quest（2019～2021年度）および当事業「マナビDX Quest」（2022年度～）では、AI実装スキルおよびDX推進スキルを持つ人材の育成やコミュニティ形成を行うとともに、中小企業と育成した人材とが協働して課題解決にあたるプログラムを実施してきました。

## 2023年度の当事業の成果



プログラム全体

満足度  
**96%**



ケーススタディ教育プログラム

参加者  
**2,846名**



地域企業協働プログラム

協働参加者  
**468名**

参加企業  
**82社**

ビジネス～デジタルスキルを一気通貫で学べる教材を作成し、講師無しの学び合い（PBL）を通じて、デジタルに関する知識・経験だけではなく、課題解決能力や具現化・実装能力を持った人材育成をしました。また、当事業で育成した人材と地域の中小企業が約2ヶ月間、オンラインでプログラムを実施し、課題解決に取り組みました。

取り組み内容・成果の詳細は、“経済産業省ホームページ：「マナビDX Quest」について”をご参照ください

# インタビュー記事の構成

## 参加企業の声



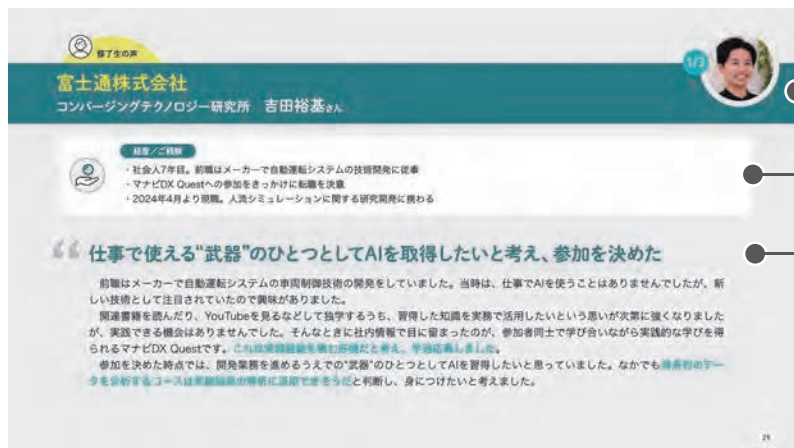
企業名・ご担当者名

事業概要・本プログラムにおける取組み内容

インタビュー内容

- ・「参加のきっかけ」
- ・「得られた成果」
- ・「感想」

## 修了生の声



所属企業名・参加者名

経歴／ご経験

インタビュー内容

- ・「参加のきっかけ」
- ・「修了後の活躍」
- ・「得られた成果」
- ・「感想」

## 参加企業の声

### 株式会社リョーワ（福岡県）

油圧検査の修理・メンテナンス・改造、外観検査装置設計・製造・販売

### 株式会社エステーリンク（新潟県）

精密板金溶接加工の受託、バリ取り機/集塵機の製造販売、3D溶接定盤の輸入販売

### お茶の井ヶ田株式会社（宮城県）

お茶の製造販売

田中裕弓さん

P.6

石山龍太郎さん

P.10

佐藤善洋さん

P.14

## 修了生・所属企業の声

田丸恵里菜さん

P.18

高木千明さん

P.23

## 修了生の声

|         |      |
|---------|------|
| 吉田裕基さん  | P.28 |
| 芦ヶ谷宏樹さん | P.32 |
| 林田章裕さん  | P.36 |
| 櫟原崇雄さん  | P.40 |
| 前田晋弥さん  | P.44 |

参加企業の声



株式会社リョーワ(福岡県)の取組み



## 株式会社リョーフ

代表取締役 田中裕弓さん

### 事業概要

業種・設備工事業  
所在地・福岡県北九州市  
創立・1968年  
従業員数・25名

### 取組み概要

- ・DXで給与計算業務を効率化
- ・短期施策：業務効率化を図るプロトタイプアプリを開発
- ・中期施策：業務分析とリサーチで業務高度化を検証

## “社内DX推進の入り口となる給与計算業務のデジタル化を進めたい”

当社は、油圧機器の修理や油圧装置のメンテナンス、AI外観検査装置の設計・製造・販売、AI画像解析などの事業を行う会社です。マナビDX Questの地域企業協働プログラムには、2022年度に続き、2回目の参加となります。理由は2つあり、1つは中小企業のDX人材採用が難しいなかで、DX人材を育成する経済産業省のカリキュラムに共感したこと、もう1つは当社内のデジタル化推進です。2023年度は修了生チームに、デジタルライゼーションの入り口となる給与計算の業務改善についてアドバイスしてもらいたいと考えました。



## “ 修了生からの提案を採用し、コスト削減を実現

大企業ではシステム開発会社などに依頼して、オリジナルの社内システムを構築できるでしょう。ですが、中小企業が自前で管理部門のシステムを作ることは難しく、販売システムはA社、経理会計システムはB社とバラバラで、連携できないこともあります。当社では、販売システムと会計システムの一部、給与システムと会計システムはデータ連携できているものの、勤怠管理が手作業のため非効率となっています。管理部門のシステムを連携させて業務の効率化を図りたいと考えていたこともあり、まずは勤怠管理と勤務時間の算出のデジタル化を検討してもらうことにし、当社からは管理部門の担当者のほか、AI開発を行うIT部門の社員が参加しました。

修了生チームからは、2つの案が提案されました。1つは勤怠管理に関連する計算処理をすべて自動化する案、もう1つは一部を自動化する案です。すべて自動化する案を採用した場合、年間126万円のコスト減が期待できると試算されました。**今回は一部を自動化する案を採用し、年間10万円のコスト削減**につながりました。すべてを自動化する案は、勤怠管理の部分が当社の方針に馴染みにくいと考えたためです。

## “ 協働が刺激となり、社内から業務改善や効率化の提案が上がるようになった

**地域企業協働プログラムでの一番大きな成果**は、修了生チームと対話しながら業務効率化の施策を検討するなかで、**IT部門の社員が管理部門のシステムについて理解し、社内業務にも目を向けるようになったこと**です。

修了生チームが、**外部からの視点でさまざまな提案をしてくださったことが刺激となって**、管理部門の社員から「ここを改善できるのではないか」、「こんなアイデアはどうだろう」など、**業務の改善や効率化に向けた提案がどんどん出てくるようになりました**。IT部門の社員からも「販売管理システムをこう改善すると、受注の確率が上がるのではないか」などの提案が上がっています。開発現場の社員が「収益を上げる」「コストを削減する」という視点を持ったことも大きな変化です。



## “ 自社の強みや弱み、気づいていない問題課題を知ることができた

地域企業協働プログラムで得たもう1つの成果は、外部人材の活用です。2022年度のマナビDX Questに参加した時点では、外部の人材が入ってくることにはためらいを感じていました。ですが、**修了生とのコラボレーションによって、業界や業種の枠を超えた知識を取り入れ、新たな洞察を得ることができました。**私たちが**気づいていなかった当社の強みや弱みを知ることもできましたし、明らかにしていなかった問題や課題に気づき、解決策を検討**することにもつながりました。

## “ 協働プログラムを通じて社員の意識改革が進んだ

協働プログラムへの参加を機に、**社内では対応しきれない分野について、専門的な知識やスキルを持つ外部の人材に副業として依頼することになりました。**まずは、マーケティングを外部に委託することにし、副業として担ってくれる人を募集し、面接を行いました。

中小企業には、社内では対応しきれない業務が少なくありません。かといって専門的な知識やスキルを持つ人材を採用することは、簡単ではないでしょう。そこで考えられるのが、外部の専門人材を活用することです。地域企業協働プログラムがそのきっかけになるかもしれません。

当社では、**このプログラムへの参加を通じて社員の意識改革が進みました。業務の効率化やコスト削減を上回る成果を得ることができたと考えています。**

参加企業の声



株式会社エステーリンク(新潟県)の取組み



## 株式会社エステーリンク

メタルエステ事業部 石山龍太郎さん

### 事業概要

業種・製造業  
所在地・新潟県燕市  
創立・1973年  
従業員数・95名

### 取組み概要

- ・ペーパーレス化の試行開始
- ・今後3年間のデジタル化ロードマップ作成

## “ ITツールを活用した生産性向上の取組みを試したい

当社は、精密板金溶接加工やレーザー切断加工、集じん設備の設計施工、バリ取り機の製造・販売、溶接作業台の輸入・販売など多岐にわたる事業を展開しています。

多い日には一日数百枚の図面を印刷していますが、SDGsや負荷軽減のためにペーパーレス化したいと考えていました。デジタル化や業務効率化に取り組む必要性を感じていたときに、「にいがた産業創造機構」でのDX勉強会で、マナビDX Questの地域企業協働プログラムを紹介されました。小さな部門単位からでもいいので、ITツールを活用した生産性向上の取組みを試したいと考え、参加を決めました。



## “ まずは小さな成功を目指すことからスタート

協働は、5名の修了生チームと、当社のスタッフ3名（設計部門2名、営業1名）を中心に進めました。課題はIT化の道筋を立てることと、ITツールを活用した生産性向上の取り組みです。修了生チームと話し合い、まずは**小さな成功を目指し、その後にさらなるデジタル化の道筋を検討する**ことになりました。

修了生チームとの対話を重ねるなかで、多品種少量生産の当社では製造プロセスそのものをIT化することは難しいことがわかりました。そこで、一番大きな課題でもあった、紙の図面をデジタル化に注力することになりました。社内にはPCの操作が得意ではないスタッフも多いため、身近なタブレットや市販のアプリケーションなどと組み合わせ、導入コストを抑えつつ問題解決を試みました。

**取り組みを進めると、現場の担当者から「画面上で3Dモデルを確認したい」という声上がるなど、新たな課題も見つかりました。**結局、市販の3D CADの図面アプリケーションでは、実用化には至りませんでした。ですが、製造プロセスのIT化には、**本格的なシステムの導入が必要であることが明確になったことは、大きな収穫だったと思います。**

## “ 電帳法対応のシステム導入で、担当者の業務を効率化

伝票や契約書など紙の書類を電子化する必要性も感じていました。受講生チームから、**電子帳簿保存法（電帳法）への対応など新たな情報と知識を得たことで、ペーパーレス化に必要な要件を絞りこめました。**昨秋、電帳法に対応したシステムを導入したことで、**経理や契約関係書類の電子化が進み、担当者の業務が効率化**されています。導入後、間もないため定量的な効果は把握できていませんが、今後目に見えてわかるようになるでしょう。



## “ LINE WORKSが緊急連絡やスケジュールの共有などに真価を発揮

災害時などのBCP対策も課題の1つでした。修了生チームからはLINE WORKSの導入を提案されたものの、当時は導入には至りませんでした。ですが、その翌年、能登半島地震がきっかけで導入しました。従来の社内連絡網では、緊急連絡は全員に電話をかける必要がありましたが、災害時には電話がつかない事態も想定されます。この問題点を解決するツールとして**LINE WORKSに白羽の矢が立ち、導入したことで社員全員に一斉連絡を取れる体制が整いました。現在は緊急連絡以外にも、社内の諸連絡、会社スケジュール、社内アンケートなどのさまざまな用途で活用されており、BCP対策と効率化が一気に進んだと感じています。**

## “ 協働プログラムへの参加で、社内にデジタル化の気運が高まった

協働プログラムの最大の成果は、**社内にデジタル化推進の気運が高まったこと**です。これまではIT化やDXに取り組もうにも、誰に相談すればいいのか、外部の人にどこまで内情を話せばいいのか、その人を信用していいのかなど、さまざまな悩みがありました。ですが、協働プログラムに参加し、DXの専門的な知識を持った方々と協働することで、「せっかくお手伝いいただいているのだから、私たちも中途半端な対応はできない」とやる気に火がつけました。

**当社では、IT人材を採用し、現在は5名の体制で修了生チームが作成した今後3年間のデジタル化推進ロードマップの実現に向けて活動中**です。依然としてそれぞれ担当業務もあり、IT推進に使える時間は限られていますが、**協働プログラムでの経験を生かし、少しずつですが目標を持ってIT化やDXを進めています。**

参加企業の声



---

## お茶の井ヶ田株式会社(宮城県)の取組み



## お茶の井ヶ田株式会社

店舗開発部 課長代理 青葉ブロック長 佐藤善洋さん

### 事業概要

業種・小売業  
所在地・宮城県仙台市  
創立・1920年  
従業員数・約200人

### 取組み概要

・POSレジシステムからのデータの自動取得とBIツールによるダッシュボード作成

## “POSレジと通販データの活用方法を確立したいと考え、参加を決めた

当社は1920（大正9年）創業のお茶の製造販売を手掛ける会社です。マナビDX Questの地域企業協働プログラムに参加したのは、**POSレジと通販データの活用方法を模索していた時期**でした。私がPOSレジの店舗導入を担当した経緯もあり、当社の経営者から「こういうプログラムがあるけれど、どうかな？」と協働プログラムを紹介されたときに、「**DXの専門知識を持った方のサポートを得ながらデータ分析を行い、新たなビジネスの展開につなげたい。作業の自動化を進めて、業務の流れを改善したい**」と考え、参加を決めました。



## “誰でも簡単に操作でき、分析データを可視化できるツールを作りたい”

参加時点での目標は、**販売データの分析と活用方法を確立**することでした。それまでも本部や店舗で販売データをチェックすることはできました。ですが、データを基に分析を行うためには、自分たちでデータを加工する必要があります。また、PCやツールの操作が得意ではないスタッフもいるため、**ボタンを押すだけで簡単に分析結果を表示できるツール**にしたいとも思っていました。

その他にも、**店舗の在庫や商品構成を可視化し適正化することや、報告書データを自動作成**することも考えていました。「**将来的には、オンラインショップでの発注業務を自動化**できるといいな」という期待もありました。

## “ダッシュボードは商品構成や発注内容検討の補助ツールとしても活躍”

協働では、修了生チームと私だけのやり取りではなく、店舗の店長や本部の経理担当者にもヒアリングを行い、店舗が必要とするデータの内容を確認し、データの自動取得方法についても検討を重ねました。こうして、**POSレジシステムからのデータの自動取得とBIツールを活用したダッシュボードが作成でき、本部でも店舗でも売上げや販売数などのデータを簡単に把握できるようになりました**。ダッシュボードは、**各店舗が商品構成や発注内容を検討する際の補助ツールとしても活躍**しています。

最終提案を受けた際、修了生チームの1人から、「**ボランティアとして、システム導入まで協働を続けたい**」という申し出をいただきました。とてもありがたいお話でしたので、プログラムの終了後1か月ほどサポートしていただきました。**マニュアル作成や社内への説明などでもお手伝いしていただいたことで、スムーズに社内運用へと切り替えることができました**。



## “新しい技術やツール導入への社内で抵抗感が低減された”

協働プログラムに参加したことによって、業務効率が大幅に向上しました。ですが、成果はそれだけではありません。協働プログラム終了からの1年で、**全社的に新しい技術やツールを導入することへの抵抗感**といいますか、**障壁が低くなった**のです。これは**当社にとって非常に大きな変化**だといえます。

例えば、**経理担当者は、以前からRPAを活用して業務を効率化するなどの工夫をしていましたが、協働プログラムの終了後はPythonを学習し、業務効率化をさらに進めています**。他にも、「POSデータと顧客データをひもづけて顧客の購買傾向をより詳しく分析できれば、新たな販売戦略を検討できるのではないか」、「新たな成果を創出するために、社内のこういったツールを活用できるか」といった会話が交わされるようにもなりました。**全社的なシステムの体系的な見直しについての議論も活発化**しています。さまざまな業種、職種で活躍される優秀な方々から刺激を受けて、社内の意識改革が進んだのだと思います。

地域企業協働プログラムは、DX推進の気運を醸成する好機となりました。修了生チームの方々には、本当に感謝しています。

修了生・所属企業の声



---

田丸恵里菜さん



修了生の声

1/4



## カゴメ株式会社

コーポレート企画本部 システム戦略推進部 事業DXグループ 田丸恵里菜さん



### 経歴／ご経験

- ・カゴメ株式会社に入社。総合研究所で基礎研究に従事
- ・2024年4月 IT部門へ異動。スマホアプリの企画設計やデータ分析のほか、有志による全社的な生成AI活用推進の勉強会の運営にも携わる

## “実践的な学習ができるから実務での応用が利くと感じて、参加を決意

新卒で現在の会社に入社し、総合研究所で基礎研究に携わっていました。業務にはデータ解析が必要だったため、会社から紹介されたeラーニングでPythonを学んでいました。ですが、知識も経験もなかったこともあり、1人で学習を続けることに限界を感じていました。そんなときにeラーニングサイトのメールマガジンでマナビDX Questを知りました。

マナビDX Questでは、参加者同士が学び合い、教え合いながら課題を解決していくと知り、「1人で黙々と勉強するよりも私に向いている」と考えました。初学者でも参加できることにも安心できました。また、ケーススタディ教育プログラム（PBL）と地域企業協働プログラムで実践的な学習ができるため、修了後も実務での応用が利きそうなことにも魅力を感じて、参加を決めました。



## “プレゼン課題で学んだ資料作成が実務に生かされた

マナビDX Questで得た成果の1つに、わかりやすく、伝わりやすいプレゼンテーション資料を作成できるようになったことがあります。他の修了生のプレゼンを聞いたり、資料を見たりしたことで、構成の仕方やデザイン、図表の見せ方などの面で参考になることがたくさんありました。一緒に勉強会をしていたメンバーが共有してくれた「プレゼン資料作成のポイント」にも助けられました。ここで学んだことは、業務で実験データを可視化したり、資料を作成する際に、大いに役立っています。

地域企業協働プログラムでは、同じチームの修了生と協力し、役割分担やファシリテーション、どんな表現を使ってプレゼンテーションするのがいいのかななどを模索しながらワークできたことが、非常に良い経験になりました。

## “IT部門への異動も実現、スマホアプリのデータ分析やそれに基づく新企画立案を担当

マナビDX Questに参加したことによる最も大きな変化は、IT部門に異動したことです。マナビDX Questでの学習を通じてDXや生成AIへの関心が高まったことに加え、実践的なスキルやノウハウを学んだことで「DXを推進する側になりたい」とも考えるようになりました。「もう少しユーザーに近い仕事してみたい」という気持ちもありました。

IT部門への異動希望が通り、2024年4月から現所属で働いています。現在は、ユーザー向けスマホアプリのデータ分析やUX改善の企画を担当しています。データを分析・可視化し、洞察を得る際にマナビDX Questで得たスキルが生かされています。



## “ 社内に「生成AI活用ワークショップ」を立ち上げることができた

2024年11月には会社内に、有志による学び合いの場である「生成AI活用ワークショップ」を立ち上げることもできました。私が所属するIT部門が中心となって、全社から参加者を募集したところ、約40名が集まりました。

参加者の生成AIに関するリテラシーレベルはさまざまですが、マナビDX Questの学習スタイルを参考に、お互いに知見を共有しながら各部門での業務課題の解決に向けて、生成AIの活用方法を実践的に学び合うことができました。ワークショップは1月末で終了しましたが、今後も別のかたちで継続する予定です。

## “ プログラム修了後も一緒に学んだメンバーとの交流が続く

マナビDX Questでは、参加者同士が教え合い、学び合いながら課題を解決していきます。だからこそ学習を続けられたと思います。プログラム修了後は、修了生コミュニティに参加しています。なかでも、協働プログラムで一緒にワークしたメンバーとは頻繁に交流し、一緒に勉強したり、勉強終了後に雑談したりしています。マナビDX Questへの参加を通じて、多様な業種や職種、立場の人たちと知り合い、AIやデータ分析はもちろん、キャリアプランなどについても話ができるようになったことは、私にとっての大きな財産です。



## カゴメ株式会社

企業のコーポレート企画本部 システム戦略推進部 事業DXグループ 課長 倉澤紘己さん

### “「生成AI活用ワークショップ」を提案し、実現してくれた

田丸さんは事業DXグループへ異動してきて以来、組織の課題に対する高い問題意識と、解決に向けた主体的な行動力を持って、業務に取り組んでくれています。

「生成AI活用ワークショップ」も、田丸さんが「社内のDX風土醸成に向けて、生成AIについて学び合う機会を作りたい」と提案し、粘り強く取り組んでくれたからこそ、実現できました。私自身も、社内には生成AIを個人的に勉強して活用している人、自分の業務を変えたいという熱意がある人がたくさんいるはずなので、勉強や意見交換の場ができれば、シナジーを生み出すのではないかと考えていましたが、それを田丸さんが具体化してくれました。

ワークショップの運営も、田丸さんがリーダーシップを発揮して先輩社員を引っ張るかたちで進めています。参加者のAIリテラシーはさまざまですが、田丸さんが参加者1人1人に寄り添いながら、全体を牽引してくれます。使用する資料なども彼女を中心に作成しました。参加者からは「見やすいし、わかりやすい」と非常に好評で、マナビDX Questでの学びや、多様な人と交流した経験が生きていると捉えています。

実務の面でも常に問題意識を持ち、気づいていなかった課題を見つけて解決する意欲に溢れています。それが部署内の他のメンバーにも伝わり、新たな交流が生まれるなど、良い変化を起こしてくれています。

修了生・所属企業の声



---

高木千明さん



# キヤノンシステムアンドサポート株式会社

ITコーディネート推進課 チーフ 高木千明さん



## 経歴／ご経験

- ・アプリケーションエキスパートとして中小企業のシステム選定から導入、運用や操作を支援
- ・2023年新設の、中小企業のDX実現に向けた「経営支援」を担う部署への異動をきっかけに、マナビDX Questに参加

## “ DX推進の経営支援を行う部署への異動をきっかけに参加を決意

新卒で現在の勤務先に入社し、バックオフィス系のパッケージソフトなどのアプリケーションエキスパートとして、中小企業のお客様向けにシステムの選定から導入、運用、操作のインストラクター業務を担当していました。2023年に**中小企業のお客様のDX実現に向けた「経営支援」を担当する現所属の部署に異動したことをきっかけに、マナビDX Questに参加することになりました。**

現職ではお客様の経営ビジョンや経営戦略を実現するために、最適なデジタル活用を一緒に考え、実現のための計画を作ることが主な仕事です。

マナビDX Questは、講師による座学ではなく、参加者が情報交換して学び合い、教え合いながら、与えられた課題を解決するPBL（プロジェクト型学習）のプログラムであることに加えて、**地域企業協働プログラムで実際に中小企業の経営者や担当者の方と協働してDX推進の課題解決にチャレンジできることを知り、魅力を感じました。**経歴や年齢、スキルが異なる修了生の方々と交流しながら学び、何かを作りあげる経験にも興味がありました。



## “ 受講生同士で助け合い、教え合えるから続けられる

マナビDX Questに参加した時点では、DX検定を取得するなどある程度、学習は進んでいました。それでもケーススタディ教材の学習では初学者の状態で、ついていくのに必死でした。1人で勉強していたら、この段階で諦めていたかもしれません。

ですが、マナビDX Questでは「Slackやオンラインルームでディスカッションしませんか」というように、受講生同士で助け合いながら課題をクリアすることができます。

プレゼンテーションの課題では、多くの方の資料を見ることができ、「こういう目線で作ると訴求力が上がりそうだ」、「こんな伝え方をすれば納得度が高まりそうだ」など、ビジネススキルのブラッシュアップにもつながったと思います。

## “ ディスカッションを重ねた課題が、経営者から高く評価された！

地域企業協働プログラムでは、歴史ある企業のDX推進の課題解決に携わることができました。修了生チームのメンバーと30個以上のアイデアを考え、経営者や従業員の方々と対話を重ねながら、実現の可能性や収益性を検討しました。

最終報告会で経営者の方から「このロードマップを実現させるために、このチームの皆さんと、また協働したい」と言っていただけたことは、本当に嬉しかったです。協働チームの方々はもちろん、経営者の方とも現在も交流を続けています。



## “学んだ知識をアウトプットすることで、自分のスキルとして身につく

知識を学ぶ方法にはたくさんのやり方があります。ですが、知識を学ぶだけでなく、身につけた知識をアウトプットすることで、自分のスキルとして身につけ、どう生かすかまでを考えられるのは、マナビDX Questならではのようです。

修了生の方々とディスカッションすることで、**私自身は気づいていなかった、もっと生かせるスキルや強みを知ることもできました。**例えば、「高木さんはファシリテーション能力が高いね」と協働チームのメンバーから言ってもらったことで、自分に自信がつき、「このスキルをもっと磨こう」と思うようになりました。

## “一緒に学び、励まし合う仲間ができることがマナビDX Questの魅力！

修了生の方々とは今も交流を続けています。**モチベーションの高い方が多く、例えば「生成AI」や「Microsoft 365」の新しい技術情報などについて、最新の情報を発信してくれるだけでなく、「こんな活用ができた」とアイデアの共有**もしてくれます。その情報を社内で共有し、活用することもあります。

メンバーに触発されて、**新たな資格の取得にも挑戦することにしました。くじけそうになることもありますが、メンバーに励まされながら勉強を続けています。**一緒に走れる仲間ができること。それがマナビDX Questの一番の魅力なのかもしれません。



## キヤノンシステムアンドサポート株式会社

営業統括推進部 部長 川端一也さん

### “ マナビDX Questへの参加で対話力や情報収集・分析力が大きく向上

高木さんは、以前から技術面のスキルが非常に高く、社内でも数名しかいない、アプリケーションエキスパートとして最高位のスキルレベルを持っていました。マナビDX Questに参加したことによって、技術的な要素に加えて、対話力や情報収集・分析力がぐっと向上したと感じています。

私たちの部署では、中小企業のDX実現に向けた経営支援を行っていますが、お客様の業種・業界への理解はもちろん、経営課題や業務課題、経営者自身も気づいていないDXに関する課題についても知ることが重要になります。高木さんは経営者の方々との対話スキルが非常に高いことに加え、生成AIなども活用しながら、お客様の会社に関する精度の高い、的確な情報を提供してくれています。その情報を基に、お客様により戦略的な提案ができるようになりました。

組織内でも、他の部署のメンバーともコミュニケーションを取りながら組織の「横串」として横断的に活躍をしてくれるほか、1つ1つの業務の品質を向上する気づきを与えてくれたり、ITに関する最新情報を共有するなど、組織全体のモチベーションアップに非常に良い影響を与えてくれています。

現在は、部内の管理職に次ぐナンバー2のポジションで活躍されていますが、今後は次のステップに進んでくれることを期待しています。

修了生の声



---

吉田裕基さん



修了生の声

1/3



## 富士通株式会社

コンバーGINGテクノロジー研究所 吉田裕基さん

### 経歴／ご経験



- ・ 社会人7年目。前職はメーカーで自動運転システムの技術開発に従事
- ・ マナビDX Questへの参加をきっかけに転職を決意
- ・ 2024年4月より現職。人流シミュレーションに関する研究開発に携わる

## “仕事で使える“武器”のひとつとしてAIを取得したいと考え、参加を決めた

前職はメーカーで自動運転システムの車両制御技術の開発をしていました。当時は、仕事でAIを使うことはありませんでしたが、新しい技術として注目されていたので興味がありました。

関連書籍を読んだり、YouTubeを見るなどして独学するうち、習得した知識を実務で活用したいという思いが次第に強くなりましたが、実践できる機会はありませんでした。そんなときに社内情報で目に留まったのが、参加者同士で学び合いながら実践的な学びを得られるマナビDX Questです。これは実践経験を積む好機だと考え、早速応募しました。

参加を決めた時点では、開発業務を進めるうえでの“武器”のひとつとしてAIを習得したいと思っていました。なかでも時系列のデータを分析するコースは実験結果の解析に活用できそうだと判断し、身につけたいと考えました。



## “ 成功体験と多様な参加者との交流でビジネススキルが高められた

当時、私の仕事は技術開発が中心で、外部のクライアントと一緒に仕事をした経験がなく、社外に向けて提案をすることもありませんでした。そんな私でも地域協働プログラムでは、参加企業の課題特定のため、自ら検討したワークを提案し、一緒に取り組むことで課題を明らかにできました。そのプロセスが高く評価され、成功体験につながりました。

また、さまざまなバックグラウンドを持つ地域協働のチームメンバーと密に対話をし、時には一緒に悩んだことで、課題の整理や目標の設定方法、バックカスティングに基づくロードマップの策定など、**日頃の業務では学ぶ機会が少なかったビジネス上のスキルを磨くことができたのは、非常に大きな成果**です。

他の修了生と意見交換しながら学習を進めることで、多様な考え方や解決法を知り、1人で学ぶ何倍ものスピードで加速度的に成長できたように思います。

## “ プレゼンテーションスキルがぐっと向上した

プレゼンテーションスキルが向上したことも大きな成果です。それまでは、プレゼン資料の見せ方を「おまけ」のように考えていました。ですが、他の修了生のプレゼン資料を見るうちに、効果的なデザインや聞き手を意識した言葉選びなどが非常に重要であることに気づかされました。無我夢中で、でも楽しみながら作った**PBLのプレゼンテーション資料が高く評価されて、優秀賞を受賞したことで自信もつきました。**

マナビDX Questで学んだことは、仕事にも生かされています。例えば、**学会発表や日々の資料作成が、以前とはかなり変わりました。社内でも「良い意味で、当社らしくないプレゼン資料だった」と褒められる**ようになりました。



## “ AIを活用する仕事に就きたいと転職を決意。人生が180度変わった

PBLや地域企業協働プログラムを通じて、AIやデータ分析を活用した課題解決の面白さにすっかり魅了されました。また、データサイエンティストやAIエンジニアとの交流を通じて、AIやデータ分析を活用する仕事の魅力を知り、「仕事にしたい」と考えるようになりました。他の修了生との対話のなかで、多様なデータサイエンスの仕事の中で、どのフェーズの仕事がしたいのか、どの分野に取り組みたいのか、数年後どうなりたいかまでが絞り込まれ、2024年1月に現在の職場に応募しました。面接では、マナビDX Questでの取り組みやPBLでの優秀賞もアピールポイントになりました。

2024年4月に現在の会社に入社し、スマートシティ分野の研究職として、人流データ活用のためのデータ分析やデータパイプライン構築、人流データを活用する要素技術の開発などを行っています。さまざまなバックグラウンドを持つ修了生との交流のおかげで、新しい世界へ飛び込むことができ、人生が180度変わりました。

修了生コミュニティにも参加し、オフ会などで刺激をもらうほか、マナビDX Questで知り合った仲間達と一緒にもくもくと勉強しあう会も続けています。統計検定やE検定などの資格を取得できたのも、仲間との勉強会のおかげだと感じています。

修了生の声



---

芦ヶ谷宏樹さん



修了生の声

1/3



## 株式会社セガ・フェイブ

ファブリケーション研究開発部 芦ヶ谷宏樹さん



### 経歴／ご経験

- ・新卒で株式会社セガに入社し、ゲームセンター向け機器の基板設計や配線設計などを担当
- ・業務でAIやデータ分析に携わることはなかったが、興味があり、個人的に学習するなかでマナビDX Quest（AI Quest）を知り、参加した

## “ 実例に基づく実践的なプログラムでAIやデータ分析を学んでみたい”

アミューズメント施設に設置されるゲーム機器の企画開発を行う企業で、エンジニアとして基板設計や配線設計の業務に携わっています。業務でAIやデータ分析を活用する機会はなかったものの、AIやデータ分析、プログラミングには以前から関心がありました。なかでもAIやデータ分析は、日頃の業務に活用できるのではないかと考え、個人的にAIに関する講座を受講していました。

2021年にAI Quest（マナビDX Questの前身事業）を知り、**企業の実際の課題に基づくケーススタディであることに興味を持ち、参加しました。**その後も**より詳しく学びたい、2021年とは異なる業種のケーススタディ教育プログラム（PBL）や地域企業協働プログラムに参加したいと考えて、2021年にAI Quest、2022年、2023年にマナビDX Questを受講しています。**



## “ 財務面などさまざまな角度からビジネスを考えられるように

大きな組織では、自分の会社のトップと会う機会はまずないでしょう。ですが、マナビDX Questの地域企業協働プログラムでは、企業のトップなど意思決定権を持つ方とも対話しながら、進めていくことになります。これはなかなか経験できることではありません。

企業のトップが抱える課題や悩みを伺うなかで、**広い視野でビジネスを考えることや、経営・財務の知識も必要だと気づきました。**そこで、データ分析を学びながら、ファイナンシャル・プランニングと簿記の勉強をし、**FP3級と簿記3級の資格を取得しました。****経営やマーケティングに関する本も読むようになり、財務面などさまざまな角度からビジネスを考えられるようになったことも大きい**ですね。

## “ 業務の自動化・効率化に成功、データの可視化で的確な修繕計画を実現

データ分析を学んだことで、**従来からの業務を自動化、効率化することにも成功**しました。新製品を開発する際には、開発にかかるコストや、新製品によって見込まれる売上げや利益などを試算する必要があります。これまでは、Excelを使って手作業で入力し、計算していました。その**作業を自動化することができ、仕事の効率が大きく上がり**ました。

データを分析し、可視化できるようになったことで、**ゲーム機器内の部品の故障予測が可能**になりました。その予測を基に**的確なスパンでのメンテナンス計画を立てることもできるようになっています。**



## “ 自社製品のアルゴリズム開発とセンシングデバイスの開発にも成功

マナビDX Quest でデータ分析を学んだことによって、センシングデバイスの開発にも成功しました。私が企画・設計するゲーム機器にはセンサーが使用されています。従来はセンサーから得られるデータを取るだけで、どう生かすかまで考えることはありませんでした。というのは、データをどんな視点でどう分析すればいいかがわからなかったからです。分析結果を基に新たなシステムを開発しようにも、できる会社は限られますし、莫大なコストもかかるでしょう。

ですが、データ分析もアルゴリズム開発も自分でできるようになりました。しかも、既存の技術をベースに、新たな技術を取り入れた、世界でただ1つのセンシングデバイスを開発することもできました。

## “ 勉強会や情報交換だけでなく、共通の趣味を楽しめる仲間と出会えた

マナビDX Questの修了生コミュニティでは、業種や業界、年齢を超えた幅広い仲間との交流を続けています。ここではAIやデータ分析など共通の関心事の話ができるだけでなく、社内では話しにくい仕事上の悩みなどを相談し合うこともできます。コミュニティの参加者が勉強会を開催したり、共通の趣味を持つ参加者と遊んだりすることもあります。私はコミュニティの参加者とバンドも組みました。AIやデータ分析の勉強や情報交換ができ、共通の趣味もある仲間に出会うことができ、人生の楽しみ方も広がりました。

修了生の声



---

林田章裕さん



修了生の声

1/3



## メーカー勤務

林田章裕さん



### 経歴／ご経験

- ・メーカーで半導体製造のデータサイエンティストを経て、現在は工場などのデータ活用DXを促進するクラウド型PLCの新規事業開発に従事
- ・2022年度、2023年度のマナビDX Questに参加

## “人前で発信する経験を積む場を求めてマナビDX Questに参加

マナビDX Questへ初参加した2022年度は、手探りで学び合いの場を活用しきれず満たされない思いが残ったため、2023年度は3つの目的を決めて参加しました。1つ目は受講生コミュニティでの自主企画勉強会の開催、2つ目は刺激し合えて修了後も関係が続けられるメンバーとチームを組んで新規事業検討のテーマで協働すること、3つ目は仕事で新規事業企画・立ち上げをしており武者修行として共創経験を深めることでした。

2022年度のマナビDX Quest修了の頃、ChatGPTが登場したことで過去に高額な講座を受けて学んだAIモデリングのPythonプログラミングスキルが民主化されて、価値を失うのを実感させられました。身につけたDX推進スキルはすぐにアウトプットして価値に変えねばと思い立ち、地域でのデジタル共創人材募集である「ふるさとCo-LEAD栃木県」に申し込みました。結果は次点で選ばれませんでした。ハードルが高いと感じたが思いきって飛び込んで挑戦したことで得られた知識と経験は他に代えがたいものでした。何より自信になりました。マナビDX Questを修了したその後の体験を伝えることは続く受講生にきっと役に立つとの思いと、業務で新規事業企画のピッチ登壇を初めてした頃でもあり、人前で発信する経験を積む場を求めています。



## “ 受講生コミュニティでアウトプットに挑戦

2023年度のマナビDX Questでは、**受講生コミュニティで発信する経験を積めました**。アルムナイの仲間とライトニングトーク会を受講者に向けて開催しました。2022年度の企業協働の体験から気づかされた現場で運用しきれるExcelやノーコードツールなどを使用する必要性や、千葉県及び近隣県でのデジタル人材活動に挑戦した体験をお話しました。また、自主企画勉強会を2回開催しました。上述の企業協働がきっかけで使い始めたノーコードIoTプラットフォームifLink（イフリンク）の紹介、ifLinkを活用したアイデア発想ワークショップ体験会です。

## “ AIスタートアップと協働する新規事業推進のプロジェクトリーダーに選抜される

マナビDX Questに参加して発信することへの自信がついて仕事にも生かされました。**AIスタートアップと協業する新規事業推進のプロジェクトリーダーとして選抜されて、グループの経営陣向けの事業創出プロジェクト発表会でプレゼンターとして登壇する機会を得ました**。

**業務以外の場で講師として登壇する機会も増えています**。2024年1月に栃木県庁で開催された地元企業と県職員向けのデジタルシーズ勉強会で講師を務めました。タイトルは「IoTを民主化するノーコードツール ifLinkと共創アイデア発想法で地域DXを加速」です。2024年2月と11月には千葉市役所で親子参加の起業家教育イベントとしてifLinkアイデア発想ワークショップを企画・開催して講師役も担当しました。2025年1月には、千葉大学附属小学校の総合学習の授業でも起業家教育アイデア発想ワークショップを開催し、現役の社内アントレプレナーとしてアドバイザーも務めています。



## “ 地元の千葉で学生向け起業家教育を行う活動にも参加

マナビDX Questでの地域企業協働プログラムでの体験をきっかけに、ノーコードIoTツールの必要性を感じて「ifLinkオープンコミュニティ」で共創活動を始めました。地元である千葉市と千葉の大学や企業が学生向け起業家教育を行う「Seedlings of Chiba」の個人会員にもなり、「ifLinkオオギリ（大喜利）」というアイデア発想ワークショップの企画を提案しました。2024年度は千葉市役所と千葉大附属小学校など千葉市の学校で実施し、2025年度も千葉大学など市内の4大学での開催を企画しています。

また、2024年9月に、ライフイズテック株式会社が提供するマナビDX Questのプログラム「Life is Tech! Quest」の公式講演イベントで「キャリア形成」をテーマに講演もしました。2024年10月に約500名が参加したイベントifLink EXPOでステージ登壇した他、交流パーティーの部では司会も務めました。以前は人前で話すことに苦手意識がありましたが、2023年度のマナビDX Questでライトニングトークと自主企画勉強会をすることから始めて、県庁や市役所での講師登壇の機会を得て、業務で経営陣向けに事業創出大会で発表するまでになりました。

## “ マナビDX Questなら一緒に成長していける仲間が見つかる！

マナビDX Questは、受講生同士で学び合い、教え合う文化が育っていることが大きな価値です。目指すべきモデルとなるファーストペンギンがいて気軽に話が聞けます。取り組みたいことや成果を話せる一緒に成長していける仲間ができましたし、多様性のあるそれぞれに魅力を持つメンバーと企業協働に取り組めて共創の実践経験を積むこともできました。修了後も刺激し合える関係が続いています。マナビDX Questに参加したからこそ得られた財産です。

修了生の声



---

櫟原崇雄さん



修了生の声

1/3



# 三井住友信託銀行株式会社

IT統括部 櫛原崇雄さん

## 経歴／ご経験



- ・ SEとしてキャリアをスタートし、証券会社を経て2022年に現在の会社に入社
- ・ 2023年4月 デジタルハリウッド大学大学院に進学
- ・ 2024年4月から全社のITガバナンスや大型案件のPMOなどを担当

## “ AIを活用して何ができるかを考えたいと思い参加を決めた

大学では物理学を専攻し、SEとして社会人のキャリアをスタートさせました。金融機関では、主に部内SEとして、業務の自動化やSaaSシステムの構築などを行ってきました。数年前、リスクリングを考えている時に、「G検定」の合格者コミュニティ「CDLE」にてマナビDX Questを知り、興味を持ちました。

当時は、個人でIoTを学びデータ収集ができるようになっていました。収集したデータの活用を目指し、独自にAIの基本的な概念や仕組みを学んだため、画像認識や音声認識の基礎知識もありました。しかし、世の中でAIやDXという言葉は知られているものの、企業も個人も、それらを具体的にどう活用すればいいのかについては、まだ手探りの状態だったと感じていました。

他の会社はDXをどう推進し、AIをどう活用しているのか、**私には何ができるのかを考える好機になりそうだと考え、マナビDX Questに参加**しました。各プログラムを修了すると修了証がオープンバッジで発行されることにも惹かれました。



## “ 学習の手順が細かく示され、学習時間も見積もりやすい

マナビDX Questの魅力のひとつに、学習の手順が細かく示されていることがあります。2週間単位での目標設定があり、時間の見積もりがしやすく、モチベーションを維持できる工夫もされています。また、**実際に手を動かしながら学べることに加え、料理のレシピのように具体的な操作手順が明確に示されているので、初学者でも取り組みやすい内容だ**と感じました。

## “ 内部提案資料が読みやすく、伝わりやすいと好評に

マナビDX Questでは、DXで企業現場の課題を解決する一連の流れを、実践的に学べる魅力もあります。なかでも、企業の経営者などに課題解決策を提案するプレゼンテーション資料を作成する課題では、受講者コミュニティでの情報交換や、他の受講者が作成した資料から、たくさんの気づきを得ることができました。**社内で内部提案書を作成する機会がありましたが、「読みやすいし、伝わりやすい」と好評を得ることができました。マナビDX Questで得た知識、スキルが大いに役立ったといえるでしょう。**



## “ グループ内のデータ分析コンペで受賞！

2024年には、**弊社グループ内のデータ分析コンペで受賞**することもできました。このコンペは社内でデータ活用の気運を醸成することを目的に実施されたもので、私が挑戦したのは、第2回目です。**マナビDX Questで学んだ知識やスキルを生かせそうですし、良いものができれば業務拡大にもつながるのではないかと考え、参加**しました。

コンペでは、顧客のプライバシーを保持したうえで、弊社の実際の顧客データに近いデータを分析します。この課題には、**マナビDX Questで学習した、顧客候補にインタビューをして課題を見つけ、改善策を示し、説明する流れを活用できる**と考えました（ペルソナマーケティング）。また、**コミュニティでのやり取りで学んだ、生成AIを活用したプロンプトの作り方も使ってみることに**しました。仮想顧客を作成し、生成AIのプロンプトを活用してインタビューをして、仮想顧客の行動パターンを分析しました。**このアイディアも受講者コミュニティでの対話から生まれました**。細かい受賞のポイントなどは公表されていませんが、仮想顧客へのインタビュー内容がリアルであった点も評価されたと考えています。

## “ 知識やスキルの幅を広げたいと考え、大学院にも進学

2023年4月には、社会人大学院である**デジタルハリウッド大学大学院のデジタルコンテンツ研究科に進学**しました。**マナビDX Questで得た知識やスキルをさらに発展させ、できることの幅を広げたい、その際、実際に手を動かしながら学習したいと考えた**からです。**マナビDX Questを通じて、学ぶ意欲にスイッチが入ったのだ**と思います。現在は、AIの実践的な活用方法や、経営的な視点からのDX推進について勉強を進めています。

修了生の声



---

前田晋弥さん



修了生の声

1/3



## 自営業 前田晋弥さん



### 経歴／ご経験

- ・ 2002年独立系SIerに入社し、約18年間アプリケーション開発やインフラ構築などのSE業務に従事
- ・ 2020年独立。不動産業を営みながら、ITおよびAIのコンサルタントとしても活動

## “ マナビDX Questのプログラムが自分の目指すビジネスと合致していた

2020年に独立し、自営業者の不動産オーナーとして物件管理をしながら、ITおよびAIのコンサルタントとしても活動をしていました。AIについては、2021年頃から学習を始め、KaggleやSIGNATEなどのデータサイエンスコンペティションにも参加していました。その一方で、所有する物件に空室が出るリスクなど、収入面や将来的なビジネス展開を考えて、ITおよびAIのコンサルタントに軸を移すことを考え始めてもいました。

コンサルタントとして実際のAI導入プロセスを学びたいと思っていたときに、マナビDX Questの前身であるAI Questを知りました。**企業へのヒアリングからAIの導入提案までの一連の流れを学べる点が、私の目指すビジネスと合致していた**ため、2021年度のAI Questに参加することにしました。

2022年度からはマナビDX Questへと変わり、データ分析も合わせて学べるプログラムになりました。同じことを学ぶ仲間がいることや、DX推進プロジェクトを疑似体験できるプログラムであることが魅力的だったので、2022年度、2023年度も参加しました。



## “ 地域企業協働グラムの参加企業と個人契約し、提案内容の実現をサポート

マナビDX Questでの大きな成果として、地域企業協働プログラムで担当した参加企業と個人契約できたことがあります。

同プログラムでは、香川県の創業778年（2023年当時）の歴史ある企業（KONPIRA DROP STORIES 様〈「五人百姓 池商店」の運営会社〉）が、「1000年企業」を目指すための2030年までのDX構想ロードマップを検討しました。

期間中は、協働チームの他のメンバーの助けもあって、毎回楽しく打ち合わせをすることができました。解決策を提案した際に、「このロードマップと一緒に実現したい」とおっしゃっていただき、個人契約することになりました。現在も生成AIを活用したデジタル施策のPoCを進めています。

また、大阪の中小企業と地域企業協働プログラムを実施したチームに加入させていただく機会があり、東大阪市の中小企業を訪問することができました。ヒアリング段階での希望は、販売管理システムのリプレイスでした。しかし、DXやデータ活用が進んでいない段階にあったため、さまざまな課題をピックアップし、経営者が考える「ありたい姿」を具現化でき、DXを自走するための5カ年計画のロードマップを作成しました。

## “ 他の修了生の異なる視点から新たな気づきを得ることができた

マナビDX Questにはさまざまな魅力がありますが、修了生同士の教え合いの文化があることは、マナビDX Questならではの、です。自分とは異なる視点から新たな気づきを得ることができますし、アクティブな姿勢に励まされるなどモチベーションのアップにつながりました。特に、協働チームのメンバーには本当に感謝しています。



## “ 修了生コミュニティでの出会いも業務委託につながった

マナビDX Quesの修了生コミュニティにも参加しています。そこで地域企業協働プログラムの他の修了生チームの方が、DX推進のサポートをする人を探していました。手を挙げたところ声をかけていただき、2024年5月から9月まで、業務委託としてDX推進のお手伝いをしました。

その企業が抱える課題を洗い出し、ある程度の時間をかけて自走できる計画を作成したところ、非常に喜ばれました。同社にIT担当の方がいらっしゃらないこともあり、来年度（2025年度）は顧問契約を締結して、引き続きお手伝いをする予定です。

## “ マナビDX Questへの参加でビジネスも人脈も拡大し、収入もアップした

このほかにも、AI教育を提供する企業とも業務委託の形で仕事をしています。

マナビDX Questに参加したことで、ビジネスも人脈も拡大し、収入は年間100万円以上増えました。

修了生の方とは今も月1回程度、Zoomで情報交換を行っています。仕事に関する相談はもちろん、趣味の話など幅広い交流が続き、とても有意義なネットワークになっています。私と同じように地域企業協働プログラムの参加企業と協働案件を続け得ているメンバーもいます。その話を聞きながら「私も頑張ろう」と刺激を受け、モチベーションを高めています。