

企業のチャレンジを応援する
ビジネス創造誌

NICOpress

公益財団法人にいがた産業創造機構 vol.195

2024

8・9



特集

県内IT企業で進む

中小企業 DXサポートサービス

巻頭インタビュー

経済産業省 商務情報政策局
情報技術利用促進課
(ITイノベーション課)

河崎 幸徳 氏

事例企業

- ▶ 株式会社トラスト
- ▶ 株式会社メビウス
- ▶ 株式会社カワイ精工

連載

[NICO支援メニュー活用企業]
有限会社五十嵐本店

[Niigata モノ・コト 創造人]
株式会社能水商店
株式会社LIGHTSHIP
松本 将史 氏

中小企業のDX推進は 地域連携で叶えていける

企業経営においてDXへの取組は不可避とされるなか、地方の中小企業にとっては情報や人材の不足から、自社独力でのDX推進が困難な状況が続いている。今年3月、経済産業省からそうした課題をクリアしていくアプローチとして、地域のITベンダーやITコンサル、各種支援機関の連携による、中小企業へのDX支援の在り方が提案された。プロジェクトを率いた商務情報政策局の河崎氏に、これからの中小企業のDXについてポイントなどを伺った。

デジタル化に悩んでいるなら 小さな成功体験を重ねよう

DXは「デジタルのもとで企業の新しい価値創造を実現する」ということが本来の目指すところですが、「業務の効率化」「コスト削減」など、いわゆるデジタイゼーション、デジタルイゼーションのことだと思っている経営者がまだ多いというのが現状です。とはいえ、DXの実現には、これらの段階を踏んでいかなければいけないので、一足飛びではなく身近なところからデジタル化の効果を実感することがとても重要です。

私が福岡で企業DX支援をしていた頃、デジタル化に全く興味がなかった経営者が、突然「やはり支援をお願いしたい」と相談にきたことがありました。何があったのか尋ねると、アルバイトとして雇った大学生が、社員たちが「いつも社長に連絡がつかなくて仕

事が進まない」と困っているのを見て、Googleカレンダーに社長のスケジュールを入れて共有してくれたのだそうです。それだけで業務がスムーズに進み、皆が喜んでいるのを見て「デジタル化に真面目に取り組もうと思った」と言うのです。小さくても、こうした成功体験を繰り返していくことが、最終的にはDXに繋がっていきます。

今デジタル技術は爆発的に進化しています。1965年にコンピュータ化が始まったときは給与計算しかできなかった。今は新しいニーズや発想があれば、デジタルで実現できる世の中になっています。さらに、クラウドサービスのSaaS (Software as a Service) の活用が主流になってきているのも、大きな変化です。SaaSであれば資産に計上せず経費扱いになりますし、自社に合わなかったらすぐに替えることができます。費用面でも自由度でも、デジタル化のハードルはかなり低くなっていると思います。

地域の金融機関やIT専門家が 伴走して中小企業DXを支える

そうは言っても専門的分野であることには違いなく、社内にITに詳しい人材がいないと自力でのDX推進は難しいものがあります。そこで経済産業省では、今年3月「地域の支援機関を通じて、中小企業のDXを進めていく」という新しいアプローチについて「DX支援ガイダンス」を公表しました。これまでの国のDX施策は、デジタル化に意欲的な企業に対する直接的な支援だったので、少し視点を変えた提案といえます。

地域の支援機関というのは、地元の金融機関やITベンダー、コンサルタント、商工会議所などであり、中小企業に寄り添ってくれる伴走役としての役割を期待しています。そういう意味では、常に近くにいる存在の金融機関は特に適任だと思います。ただ、専門スキルが足りない分野も多いので、伴走を金融機関が担当し、デジタル化は段階ごとにITベンダーやコンサルタントと連携していく、というやり方が理想的ではないかと考えています。

経済産業省 商務情報政策局

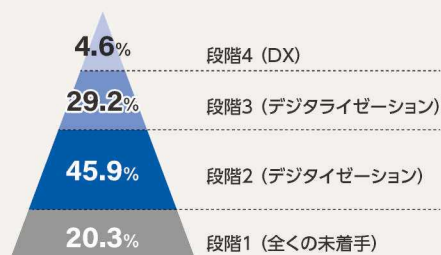
情報技術利用促進課 (IT イノベーション課)
地域情報化人材育成推進室長・デジタル高度化推進室長

河崎 幸徳 氏

1979年ヤクルト本社に入社。1990年福岡銀行・システム部に転職。2017年からデジタル戦略部部長、2019年から営業統括部部長として、取引先のデジタル化を支援するサービスを長崎で開始し、その後、福岡・熊本へ拡大。2022年からはふくおかフィナンシャルグループにおけるデジタル化支援コンサルティングサービスの企画推進、DXコンサルタント育成に従事。2023年10月経済産業省に入省。企業DXに対する政策・立案などに携わっている。

●段階1、2の企業が全体の66%程度を占め、
中堅・中小企業等のデジタル化は道半ばである。

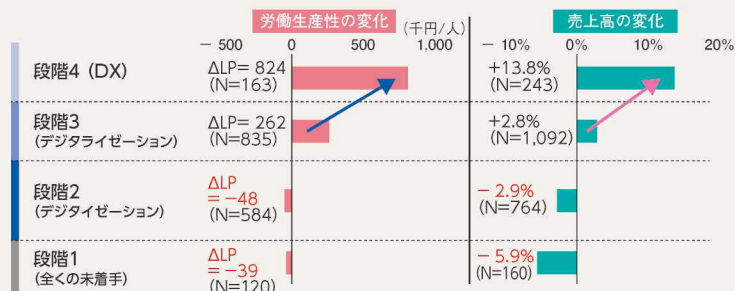
▶中堅・中小企業等のDXの取組状況 N=6,620



出典:経済産業省「DX支援ガイドンス - デジタルから始める中堅・中小企業等の伴走支援アプローチ - 概要版」P6より一部加工して掲載

●一方、段階3、4の中堅・中小企業などは生産性・
売上が向上しており、DX推進は企業価値向上に繋がる。

▶DXの推進に伴う企業価値の変化 ΔLP=労働生産性の変化を表す。



また、地域のITベンダーには、リスキリングで技術者をDX支援ができる人材に育て、お客様のIT顧問や、社外の情報システム部門といった役割で、継続的な伴走支援をしていただきたいと思います。

こうした動きを支援する機関として、経産省の「地域 DX 推進ラボ」が全国の自治体にあり、新潟では燕市、柏崎市、長岡市、新潟県に設置されています。これがハブとなって支援機関同士が連携し、中小企業のDXを支援していく形ができるといいと思っています。

足りないものは助けを得ながら デジタル時代に合った経営を

DX推進に必要なデジタルスキルは、経産省が策定した「デジタルスキル標準」に示されていて、その中の「DXリテラシー標準」は、今や全ての社会人が、当たり前身に付けるべきスキルです。それに加え、経営者が「ビジネスアーキテクト」として、デジタルの専門的なスキルを理解できていることが、一番の理想です。それが難しいなら、やはり参謀役として地域のITコーディネーターや、中小企業診断士の協力を得て、それを支援機関がフォ

ローしていく、といった連携をすることで、デジタル時代に最適な経営ができるようになっていくと思います。

Z世代と呼ばれる若者は中学生の頃からスマホを使っていて、当たり前デジタル人材です。そういう人材が働きやすい環境を提供すること、そして上層部がその働き方に理解を示すことも重要だと思います。

実際にDXの準備を始めるときには、まず「DX推進指標^(※1)」という自己診断ツールをぜひ活用してください。そして、DX推進に向けた社内体制が整ったら、事業者として「DX認定制度^(※2)」を受けてみてください。補助金の優遇措置など、さまざまなメリットがありますし、自社がDXに積極的に取り組んでいる企業であることを社内外に発信できます。

最初にお話したように、デジタル化のハードルは下がっています。ある社長さんが「どのSaaSを選んでいいかわからない」と言うので、「車を買う時、どうしますか?」と尋ねると、「もちろん何に使うか決めて、予算決めて、相見積を取って決める」とおっしゃいました。「社長、SaaSも同じことですよ」と伝えると「そうか。目から鱗が落ちた」と驚いていました。企業の皆さんは、DXを難しく考えすぎないことも大事ですし、支援側の皆さんはこうした例え話や、お客様の状

況に応じて柔軟に対応するといったスキルが大事になってくると考えます。

最後に、DXの今後の予測を少しお話すると、同じ業種同士によるプラットフォーム化は進むと思います。温泉旅館が、社内業務を効率化したシステムを横展開したクラウド型旅館・ホテル管理システムが一例です。地域でセキュリティ基盤を共同で作るといったことも出てくると思います。効率的であり、費用も抑えられるプラットフォーム化は、今後のDXのキーワードでしょう。

デジタルは不便なことを便利にする、出来なかったことをできるようにし、新たな価値を生み出すものです。DXで会社の可能性を拓いていただければと思います。

POINT

- 身近な作業効率化など小さなことからデジタル化の成功体験を重ねていく。
- 地域の支援機関やITベンダーなどの専門家に伴走してもらいながらDXを目指す。
- 標準的なデジタルリテラシーは全ての社会人が当たり前身に付けておかねばいけない時代。

▶(※1) DX推進指標

経営者や社内関係者がDXの推進に向けた現状や課題に対する認識を共有し、アクションにつなげるための気付きの機会を提供する、自己診断のツール。

詳しくはこちら 独立行政法人情報処理推進機構HP

<https://www.ipa.go.jp/digital/dx-suishin/about.html>

▶(※2) DX認定制度



DX認定制度は、デジタル技術による社会変革を踏まえた経営ビジョンの策定・公表といった経営者に求められる対応をまとめた「デジタルガバナンス・コード」に対応し、DX推進の体制等が整っていると認められた企業を国が認定する制度。認定事業者は「自社がDXに取り組んでいる企業」であることを社内外に向けてPRでき、公的な支援措置を受けることができる。

▶デジタルガバナンス・コード 経営者がDXによる企業価値向上を推進するために実践すべき事項(ビジョン・戦略等)を取りまとめたコンテンツ

詳しくはこちら 経済産業省HP https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dgc/dgc.html



CASE1

NICOクラブ会員

株式会社トラスト

取締役 副社長 品田 拓朗 氏

小千谷市東栄1-1-15 TEL.0258-81-0150

URL <https://trust-coms.com/>

新潟から支えていく 地方中堅・中小企業のDXを

2000年の創業以来、販売管理や経理システムの開発などのIT事業を展開しているトラスト。2022年頃からは中堅・中小企業のDX支援に注力し始め、コンサルティングからシステム導入、伴走サポートまでを手掛けている。ポイントはクラウドコンピューティングサービス「AWS」を活用したシステム開発。中堅・中小企業にマッチしたやり方で、地方におけるDXを加速、推進していきたいとしている。

「デジタルの技術は日々進んでいて、IT企業でもその変化に対応すべく、必死に取り組んでいる時代です。専門の支援パートナーと一緒に取り組むことで、最新の形でのDXが実現できると思います」と話す品田副社長。

クラウドを活用したDXは 中堅・中小企業にマッチしている

トラストの品田副社長は、東京のIT企業を経て2019年に入社。前職でクラウドコンピューティングサービス「AWS」を活用したシステム開発に携わってきた経験から、その利便性を実感していたという。「サーバーを購入し、独自のシステムを組んで入れるやり方と比べると、クラウドは使った分だけお金を払えばいいため大きな初期投資もいらないうし、開発もスピード感を持って行えます。これは中堅・中小企業の現状にマッチすると思ったことが、DX支援に力を入れ始めたきっかけです」。

地方でDXが進んでいない理由として、「知らないからできない」「やりたくてもどう進めていいかわからない」という経営者が多いからだと感じている。「社内にエンジニアがいないと出来ないものですが、エンジニアの採用はなかなか難しいですし、社内での育成も難しいと思います。我々がそういう社員に代わって役割を担うという形

で、伴走してDXを進めていきたいと思っていますし、パートナーとして我々を選んでもいただけるような存在になっていけたらと考えています」。

そうした取組が評価され、昨年度、年1回開催されるAWSパートナーアワードの、いわば最優秀新人賞に当たる「SI Rising Star Partner of the Year 2023」を受賞。注目も集まる中、新しい技術を提供していく存在として、幅を広げていきたいと意気込んでいる。

AIやIoTを組み込みながら 新たな価値を共創していく

「利益のタネ 共創カンパニー」を経営理念に、ITを通して不便を改善するだけでなく、新しいサービスや価値を、共創しながら作っていく、ということを大切にしてきたトラスト。昨年から、中堅・中小企業向けDXサービス「金のタネ」の提供を始めた。AIやIoT技術を組み入れ、企業情報の利活用や工場の業務の見える化、在庫管理の効率化といった、さまざまな課題をデジタルの

力で解決。その先に、お客様の新たなサービスや商品を生み出していくお手伝いをしていく、というのが「金のタネ」の名前に込められている。

小千谷市にある米菓メーカーでは、製造設備について、故障する前に出る異常音を熟練者が聞き分けていた。しかし、常にその社員がいる訳ではないため、標準化が課題になっていた。そこでトラストがAWSのサービスを活用し、AIによる機械学習によって、異常音を検出できる故障予知システムを構築。同社のスマートファクトリー化への第一歩となった。

そのほか、設備機器メーカーとは機械のIoT化を進め、メーカーが導入先に足を運ばずともメンテナンスができるような仕組みを、さらに建設系企業とはトラックの位置管理システムなどを構築中で、いずれも新しい価値を生み出す取組になっている。

お客様から「こういうことをやりたい」といった要望が寄せられ、それに対して提案、検証していくケースが多いという。「DXについては、一緒に作り上げていこうという姿勢を感じるお客様は、順調に進む印象があります」。

挑戦する中堅・中小企業のための
トラストのモノ・コト・夢づくり DXサービス

金のタネ

「金のタネ」は在庫管理、効率化、AIによる検知など、さまざまなサービスシステムが用意されている。現在は4つのプロダクトが示されているが、シリーズはさらに増やす予定。

PRODUCTS 1

AI検索による企業情報利活用のタネ

機械学習（ML）による自然言語検索機能を搭載したドキュメント管理クラウドシステム

PRODUCTS 2

IoTによる工場見える化のタネ

製造業向けIoTクラウドシステム。既存の製造設備にセンサーを取り付け、取得した情報をクラウドで見える化



▶現在は新潟本社と東京オフィスの2拠点体制。同じクライアントの仕事を新潟・東京の社員が一緒に取り組むケースもある。

PRODUCTS 3

AI異常検知による安心のタネ

AIを使った異常検知クラウドシステム。音、振動による異常検知や画像による異物検知を行う

PRODUCTS 4

デジタル倉庫による効率化のタネ

モバイルアプリを使った製品在庫のデジタル化クラウドシステム。紙に手書きしていた在庫情報をモバイルアプリでの登録に置き換え



▶トラストが受賞した「SI Rising Star Partner of the Year 2023」は、その年に1社のみ選ばれるもの。AWS関連システムインテグレーター事業において、関連ビジネスの成長・案件創出、AWS事例作成などに寄与し、地方におけるAWSビジネス促進に取り組んだことが評価された。

AWS (Amazon Web Services) はAmazonが提供しているクラウドコンピューティングサービスで、多彩な機能が提供されている。トラストではAWSエンジニアの育成も社内で行っている。



■金のタネ 支援事例

米菓メーカーに対し、AIによる異常音検出で設備故障を検知するシステムを開発。AWSのAWS IoT Core、Amazon SageMakerというサービスを活用している。コンベアの異常音を捉える機械学習モデルを使ったシステムにより、機械の故障の兆候を察知。生産ライン停止のリスクを低減し、機械の見回り作業を短縮できるなど省人化にもつながった。開発から導入までにかかった期間は約半年。このスピード感も魅力だ。

システムは作っただけでなく、常に改善していかなければならないので、一緒に進めていく気持ちや社内の体制づくりはやはり大切だと感じます」。

デジタル化が進んでいないなら 逆に今が最大のチャンス

中堅・中小企業のDXを成功させるために、トラストが重視しているのはスモールスタート。「新潟県内のお客様を見ていると、やはりまだクラウド利用に対してハードルが高いように感じます。外にデータがあるなんて怖い、大丈夫なのか、という感じですね。そのあたりの気持ちを払拭してもらうために、まずスモールスタートでクラウドを試してもらうことを大事にしています。大丈夫だと思ってもらえると、企業側からやりたいことがどんどん出てくるよう

になります」。もっと言えば、クラウド化はもう必須だと考えた方がいい、と品田副社長。「クラウドは産業革命レベルだと言われています。そこをご支援したいと思います」。

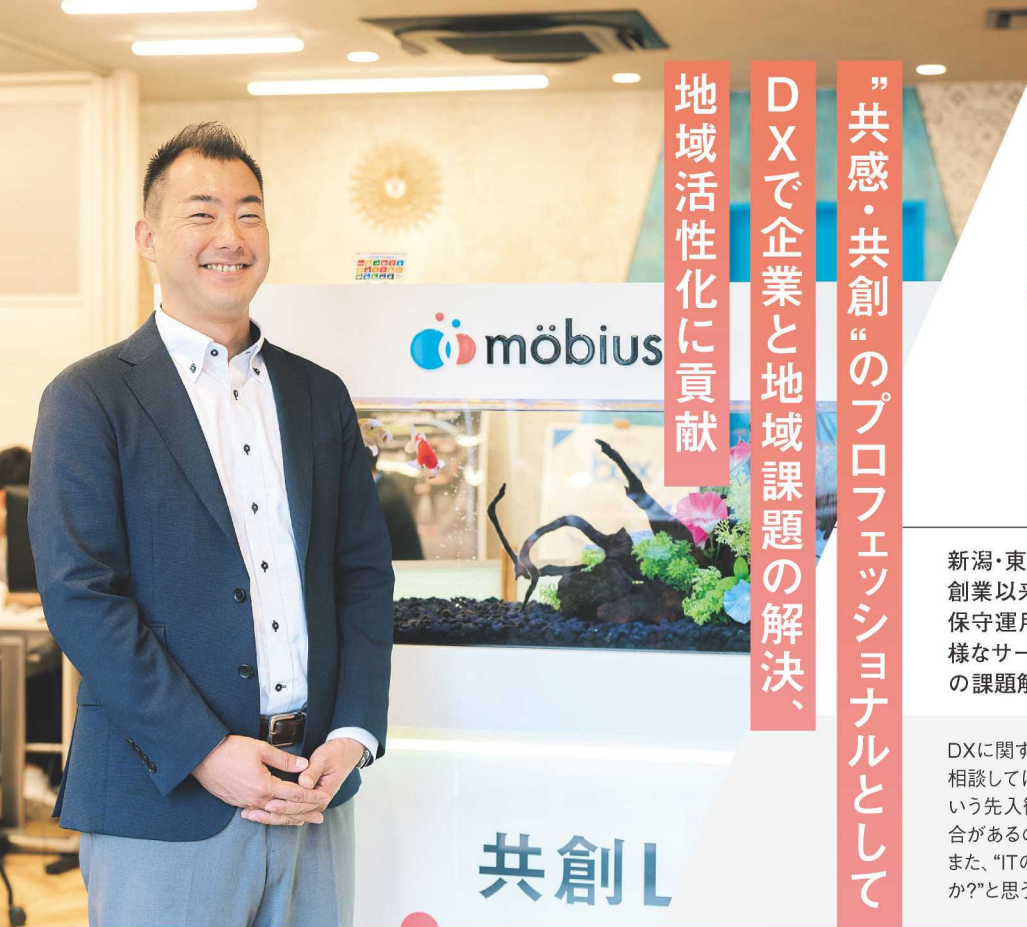
一方、技術が進化したからこそ、まだ何もしていない企業にとっては大きなチャンスだと話す。「地方はデジタル化が進んでいない中堅・中小企業が多いと思いますが、見方を変えたと中途半端にやっているより、何もないうほうが一気に最新になれます。手書き入力だったものも、パソコンで打ち込む段階を飛び越えて、音声入力にしてしまうことが出来る。そういう意味では、何もしてないのは強みでもある。それを理解して、経営者が旗振りをし、推進していくことが大事だと感じます」。

中堅・中小企業が抱えるDXに対する課題は、新潟県に限らず、多くの地

方が抱えていると話す品田副社長。需要も高いことから、今後は社員数を増やし、東京オフィスの他にも拠点を増やしていきたいとしている。「クラウドを使えるIT企業が東京に集中していて、地方にはまだまだ少ないのが現状です。そこを新潟から広く支援していけたらと思っています」。

POINT

- ☑ クラウドコンピューティングを活用し、コスト面でも中堅・中小企業にマッチしたDXを提案。
- ☑ スモールスタートで成功を重ね、大きな目標へとつないでいく。
- ☑ 「共創」をテーマに、中堅・中小企業に伴走する形でのサポートを提供。



地域活性化に貢献

DXで企業と地域課題の解決、

”共感・共創“のプロフェッショナルとして

CASE 2

株式会社メビウス

ビジネスイノベーション本部 本部長 兼 DXエンジニアリング部 部長
濱本 正史 氏

新潟市中央区天神1-12-3 メビウス第一ビル
TEL.025-242-3123
URL <https://www.mob.co.jp/>

新潟・東京・長岡の3拠点で事業を展開するメビウスは、創業以来取り組んできた法人向け業務システムの開発・保守運用のノウハウを活かし、企業のDXを支援する多様なサービスを展開。新潟に根差したIT企業として、地域の課題解決やイノベーション創出にも取り組んでいる。

DXに関する業務委託を考えている企業には、先入観を持たずに相談してほしいという濱本本部長。「例えばAIなら何でもできるという先入観を持たれてしまうと我々もアプローチが難しくなる場合があるので、純粋に困っていることを話してほしいと思います。また、「ITの専門家に基礎知識が無いま、相談・質問して良いのか?」と思う方もいらっしゃいますが、お気軽に相談してください」

中小企業のDXを エンジニアリング力と コンサルティング力で支援

今年で創業41年目を迎えるメビウスは、商社・製造業・金融業向けのシステム開発や保守運用をはじめ、AI・データ分析、XR^(※)などの先端技術、DX推進、バイオサイエンスなど幅広い分野に挑戦するIT企業。DX領域では、長年培ってきたエンジニアリング力とコンサルティング力を強みに、顧客に最適なITサービスを提供している。

DXを検討する中小企業の課題について、「最近ではITのシステムが複雑化しているので、多くの企業が自社に最適なシステムがよく分からないという課題を持たれています。また、20年ほど前のITバブルの頃に作ったシステム、いわゆるレガシーシステムを新しくしたいが、どういうものを作ればいいのか分からないという課題もあります。他にも製造業のお客様で後継者がいないために技術や知識の継承が難しい、新入社員が入らないため生産力が維持できないといった課題をDXで解決で

きないか?という相談を県内各地でよく聞きます。」と濱本本部長は話す。

ヒアリングで課題を洗い出し、 有効なソリューションを提案

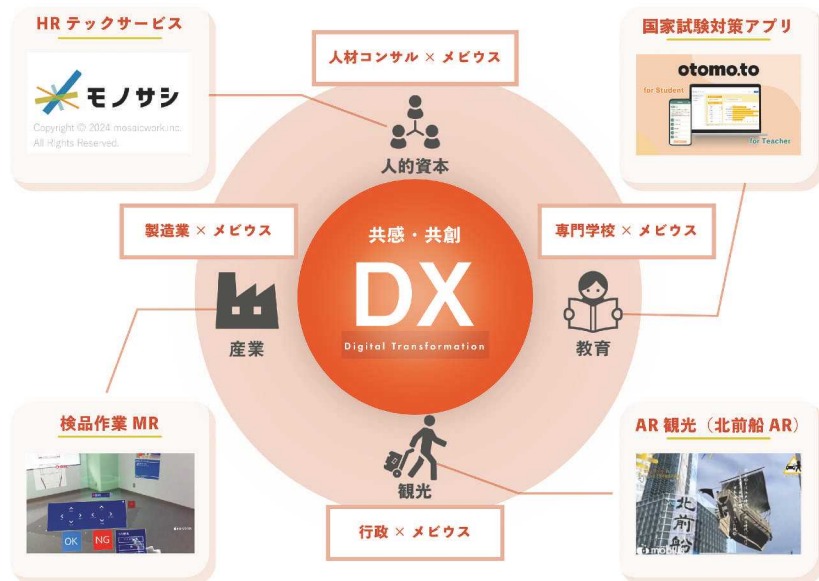
こうした課題について、同社ではさまざまなサービスで支援を行っている。「最適なシステム構築が分からない、レガシーシステムを更改したいという課題に対しては、ビジネスイノベーション本部のコンサルティングサービスをまず一番に行っています」。コンサルティング専門スタッフが顧客へのヒアリングを行い、業務内容をもとに課題を洗い出すことからスタート。その課題解決に向けて有効なソリューションの提案を行う。「お客様が要望するシステム開発の前に、先に着手すべき経営課題がコンサルティングを通して見えてくることもかなりあります」。

労働力の減少という課題には、AI活用を提案することが多い。「弊社のAI導入実績に工場の製品外観検査があります。これは目視で行っていた良品、不良品の判別をAIで判別、自動化する

ことで労働力の削減に繋げるという事例です」。また、同社はXR技術等を活用した教育ビジネスにも力を入れていることから、技術継承の課題についてはXRソリューションを提案している。例えば、工場内部や設備を3Dモデルで再現し、現場での機械操作を本物さながらにシミュレートすることで、技術の継承が可能になる。さらに、ベテラン職人と新人がそれぞれ作った製品の画像をAIでデータ解析し、どこに差があるのかを明確にすることで、技術の向上に繋げることができる。

顧客に真摯に向き合うことが重要。 共創ビジネスにも注力

効果的なDXを進めるために重視しているのが、「お客様に真摯に向き合うこと」だという。「もともとシステムの受託開発が中心だった会社なので、お客様に寄り添うことを常に大事にしてきました。DXを進める上でも、結局はそこに繋がると思うのです。例えば、お客様の要望をそのまま聞いてシステムを作るのではなく、もっとこうした方が



メビウスのDXソリューション

共創パートナーを持つ専門知識と、メビウスが持つUXデザイン・データサイエンスなどのDXノウハウを結集し、人事管理、教育、産業、観光などの分野でオンラインプラットフォームを通じて次世代ビジネスを創出。先進技術を活用し社会課題の解決を推進する。

▶ モノサシ

㈱モザイクワークと共創。組織内の「見えにくい繋がり」を、わかりやすく可視化するサービス。ネットワーク図によって「心理的つながり」「スキル継承性」「コミュニケーション」「未来への志向性」の4つの要素から個と個の繋がりを可視化し、組織コンディションを可視化する。

※「モノサシ」は、㈱モザイクワークが企画運営している商品

▶ otomo.to

一人一人の弱点を見える化することで試験合格に導く、試験対策プラットフォーム。



専門スタッフが課題のヒアリング・分析から解決に向けたソリューションまで、ワンストップで顧客に最適なシステムを提案している。

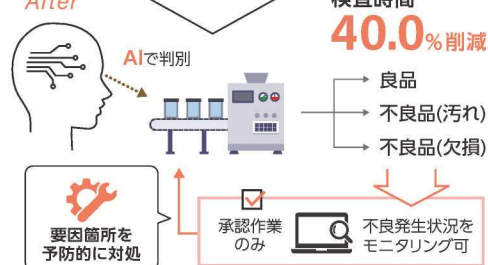
■製造業A社の製品外観検査システムを開発

目視で行っていた製品の良否、不良種判別を代行する機械学習モデル(AI)を作成し、検査工程に導入。検査速度向上、省力化を実現。さらに不良品発生状況を把握できることで、予防処置による品質向上にも。

Before



AI導入



■複合現実(MR)を用いたクイズゲーム体験会を開催

新潟日報メディアシップで開催された「春航祭2024」では、地域貢献活動の一環としてMRを体験できるクイズコンテンツの制作、イベントを実施した。

良くなるのではないかと提案させていただき、お客様と一緒に考えていくことが一番重要と考えています。一方向のコミュニケーションではなく、一緒に考えることでアイデアも生まれるし、逆に課題が見えてくることもあります」。

一方、スムーズに取組が進まない場合、その原因はコミュニケーション不足にあることが多いという。「お客様が忙しくて打合せの時間がとれない、返事のメールをなかなかいただけないなど、お客様とのコミュニケーションが明らかに足りない場合です。最初に注文さえすれば、我々がシステムを作ってくれと思う方もいますが、お客様と我々の思い、目的・ゴールが一致しないまま進めていくと、後々うまくいかないことが多いので、やはりコミュニケーションが一番大事だと思います」。

“顧客に寄り添う姿勢”を重視するメビウスが現在力を入れているのが、共創ビジネスだ。その一つが、人事コンサ

ルティング会社と共同で制作した「モノサシ」という、組織課題を解決するHR テックサービス。こうしたパートナー企業や顧客と共創した新たなサービスを、今後は増やしていきたいという。

また、濱本本部長は今後重視したい支援について3点あるという。「1点目はコロナ禍でテレビ会議が増えましたが、お客様と対面で会うことの空気感是非常に大事だと考えているので、今後もコミュニケーションを重視し真摯に向き合っていきたいです。また2点目は、弊社は『Google Cloud』というパブリッククラウドのパートナー企業でもあります。『Google Cloud』はAIやデータ分析システムをオーダーメイドで作りやすいプラットフォームがあるのが一番の特徴で、これを使って労働力の減少や職人の技術伝承など、新潟の企業が抱える課題を解決していきたいです。そして3点目、地場産業への貢献にも力を入れています。これまで

AIによる錦鯉の個体識別システムを開発しましたが、養鯉業界にも今後何らかのアプローチをしたいですし、県内の大学とも協業して地場産業を盛り上げていきたいと思っています」。

メビウスは「ITで笑顔の輪を広げる」というミッションのもと、今後もDX推進の牽引役として顧客や地域の課題解決、持続的な地域活性化に取り組んでいく。

POINT

- ✓ 長年培ってきたエンジニアリング力とコンサルティング力で企業のDXを支援
- ✓ AI・データ分析、XRなどを活用し現場のさまざまな課題を解決
- ✓ 顧客に寄り添い、コミュニケーションを深めることが最適なシステムに繋がる



製造現場を知るベンダーとして、 “地産地消”のDXを推進していく

CASE 3

株式会社カワイ精工

専務取締役 川合 忠実 氏

上越市三田245-1 TEL.025-544-5558

URL <https://www.kawai-seiko.co.jp>

上越市で精密プラスチック金型の設計・製作、プラスチック成形を手掛けるカワイ精工は、自社で行ったDXのノウハウを元に、2021年から中小企業向けシステム開発事業をスタート。経済産業省の「DXセクション」に選定された同じ上越市の製造業の開発パートナーとなるなど、地元の企業と進めるDXが目まぐるしく進んでいる。

NICOのIT・情報分野の専門家としても活躍する川合専務。「県内の中小企業の経営者の方々は、DXに対して取り組みなければという危機感を持っているものの、進め方がわからず立ち止まっている、という人が多いと感じます。相談いただければ、伴走する形でお手伝いをしていきたいと思っています」。

中小企業のために提供する オーダーメイドシステム

カワイ精工は本業がプラスチック金型製造および成形で、主に自動車のダッシュボードなどの内外装部品を手掛けている。その中でシステム開発は事業を始めて4年が経ち、売上が全体の約2割に上るなど、順調な伸びを見せている。提供しているのはシステムの受託開発、さらに自社開発したものづくり企業向け電子カルテシステム「MoldX」だ。

システムエンジニアとしてIT企業に勤めていた川合専務が帰郷して入社し、自社のDXに取り組んだことが同社がこの事業を始めるきっかけとなった。「その経験について講演する機会があり、県内企業の方から困り事を相談されることがあったので当社が培ったノウハウや作ったシステムが、お役に立てるのではないかと、そう考えて、中小企業向けに事業を開始しました」。

メインのサービスは、システムの受託開発。顧客の要望に合わせて、オーダーメイドでシステムを作り上げる形

だ。大企業はこうしたシステムがほとんどだが、費用もかかるため中小企業が導入するのは難しい。そのため既存のパッケージを使うケースが多いが、特に製造業は会社独自の生産管理体制にフィットせず、苦勞して導入してもうまくいかなかったという話をよく耳にしたという。「当社は本業が製造業なので、課題への共感があります。実際、現場で製造に関わっていた社員が、お客様の要件を伺ってシステムを作っているの、同じ目線で話せる。それが強みだと思います」。

デジタルの利便性を実感すれば 現場への導入は進んでいく

顧客からの要望は、受注から請求まで一連の流れを押さえる基幹システムから、「品質管理」といった部門のオーダーなどさまざま。DXをゼロから始める場合には、大掛かりに始めずに小さな改善から徐々にデジタル化を進めていく体制を勧めている。「私自身が、最初にいきなり現場にデータ入力をさせようとして猛反発を食らった経験があ

ります。話をよく聞いて、抵抗がある中では順を追った進め方があると感じました。ポイントは利便性を実感してもらうこと。最初は出来る人にまとめて入力してもらい、徐々にデジタル化を進める。データがあると便利で、自分たちが入力すればリアルタイムで情報が共有できることが分かった意識が変わります。当社で言えば、作りたい金型の図面をすぐに検索して見ることができる、といったことですね。スマホやタブレットを導入していきしましたが、もっと活用したいと今では1人につき1台のPCを持つまでになりました」。

そこから生まれたのが、モノの電子カルテシステム「MoldX」だ。製品情報や図面、3Dデータ、部品情報、製造履歴などを総合管理し、情報共有、進捗状況の把握、データを改善・開発・価格交渉などに活用できる。また、手順書を動画と合わせて掲載し、属人化している技術をデジタル化することで、技術承継ツールにもなる。「手配した部品に不良があったという連絡がきた際も履歴が瞬時に分かるなど、作業のスピード感が全く変わります。見積書を出すときにも活用していて、同じよう



特徴

情報共有

紙や個別に保存されていた電子ファイルをデータベース化して一元管理

製造状況の把握

各現場の稼働状況をすべて記録(作業日報、製造実績、打合せ記録、不具合記録 など)

データの活用

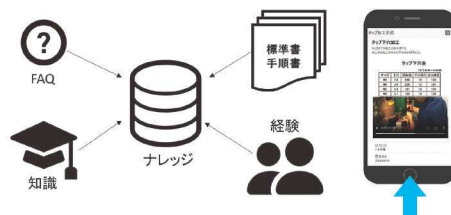
蓄積されたデータを設計や製造プロセスの改善、製品開発や価格交渉などに活用



「Mold X」はいわば、医療電子カルテのものづくり版。製品に必要な情報を統合管理する。
※最大50%補助がある「IT導入補助金2024」の対象ツール

Knowledge Note ナレッジノート

製造の過程で得られる知識やノウハウを組織全体で共有して活用するシステム



- マルチデバイスから作業手順を確認できる
- 画像・PDF・動画で視覚的にも理解しやすい



さらに、生成AIと連携することで日本語での検索や集計が可能に

社員の経験値にかかわらず検索でき、業務進行をサポート

Q 材料がABSで製品サイズ横30mm前後の金型は？
A ABS材料で製品サイズが横30mm前後の金型は以下の通りです。
1. 金型番号: **QR-01**, 製品サイズ横: 31.6mm
2. 金型番号: **SS-25**, 製品サイズ横: 33.5mm
3. 金型番号: **AC-301**, 製品サイズ横: 29.69mm



川合専務だけでスタートしたシステム開発部門。現在は専属5名、製造部門との兼任3名の体制であたっている。技術者は社内でも育成する体制をとっている。



製造部では1人に1台、PCを支給し各人がデータを活用。作業中に発生する疑問もFAQに掲載されているため、誰かに質問してその人の作業を止めることなく自分で解決できる。

な金型を検索して、作業時間や材料費などを参考に算出して説明すると、相手も納得してくれるそうです」。

生成AIでデータ活用は更に飛躍。 地域に寄り添ったベンダーに

そして今、専門スタッフを入れて開発を進めているのが生成AIの活用だ。既存のシステムにAI検索機能を加えることで、自然言語処理で自由な検索が可能になっている。「例えば、“磨きに関する不具合があった金型”というざっくりした感じで検索すると、データベースから探してリストを上げてくれます。これまでは過去の業務を知らないで検索できない、ということがネックでしたが、これなら入社したばかりの若手でも過去の資料を瞬時に共有できます。情報を持っていても、蔵に入ったままでは役に立ちません。これがデジタル化の先

のメリットになると思います」。

ただ、独自システムを使うことはメリットだけではない、と川合専務は話す。「どうしてもガラパゴス化してしまうというのがデメリットです。当社も導入時は汎用的なものも検討しました。しかし、中小企業の技術集団の場合は、現場にしっかり合ったものでないと導入が厳しいというのが結論でした」。その分、お客様の近くにいる地元ベンダーとして、導入後の保守・サポートに力を入れている。

DXは経営トップがビジョンを描き、それに基づいて行動する専任者がいることで、スムーズに進みやすい、と川合専務。「経営のことも、現場のことも分かっている方が担当者になっていただくと、より良いシステムが出来上がっていくと思います」。

本業での顧客は、ほとんどが県外企業という同社。それもあり、川合専務は戻ってきた際、何か地元貢献した

いと感じていたという。「IT事業は逆に県内のお客様ばかりになりました。少しでも地域のためになるように、お手伝いができればと思っています」。

POINT

- ☑ 本業で培ったノウハウ・システムを活かして中小企業向けにシステムを提供
- ☑ 汎用パッケージではフィットしない企業向けにオーダーメイドで構築
- ☑ 近くで相談にのれる地元ベンダーとしてDXの“地産地消”を推進

NICO活用ファイル

中小企業の課題をデジタルで解決!

DX総合相談窓口

- ▶ デジタルのお困りごとに、専門家の「DXコンシェルジュ」が幅広く相談に対応します。
- ▶ ご相談内容に応じ、DXパートナー企業とのマッチングなど、最適な解決策を提案します。



デジタルに関する こんなお悩みございませんか？

- 紙文書をペーパーレス化したい
- 社内コミュニケーションを活性化したい
- 勤怠管理、給与計算をデジタルで省力化したい
- 効率的な検品体制をAIで構築したい
- データを活用して新しい事業を展開したい
- 経済産業省のDX認定を取得したい

➡ そのお悩み、専門家に無料で相談できます。

ご相談の流れ



DXコンシェルジュによるご相談やご提案については費用はかかりませんが、IT企業などDXパートナー企業を紹介した後に発生するツール導入などの費用は、相談者の負担となります。

詳細・申込み URL <https://www.nico.or.jp/sien/senmonka/74017/>



▶ DXコンシェルジュとは

DXコンシェルジュは、実績や経験のあるデジタル支援の専門家です。

- ITコーディネータなどの専門資格を保有
- 情報システムに関するコンサルティング(企画、開発、情報セキュリティ等)の豊富な支援実績
- DX戦略の立案・助言などの豊富な支援実績

▶ DXパートナー企業とは

DXパートナー企業は、NICOに登録※された、デジタルに関する課題の解決策を提供できるIT企業などの民間事業者です。

※NICOが審査し、登録しています。

DX推進お役立ち情報ページ

<https://www.nico.or.jp/sien/senmonka/70863/>

NICOホームページでは、県内企業のDX推進に役立つ情報を多数掲載しています。



■ 取組事例

DXに関する県内外の取組事例

■ セミナー情報

DXに関するセミナー情報

■ 人材育成・確保情報

デジタルの知識・スキル習得に関する情報、
人材の採用に関する情報

■ 補助金情報

企業のDX推進に係る
補助金情報のリンク など



DX推進優良事例集

デジタル技術の活用によって自社の生産性向上にチャレンジしたいと考える企業の皆様に向けて、県内外企業の優良事例30社を紹介しています。

CASE.5 エヌ・エス・エス株式会社

製造工程を「レスビ化」し、均質化を実現

エヌ・エス・エス株式会社では各製品の製造方法・組立方法を可視化し、全従業員がデジタルで共有することで、製造品質の均質化を実現し、生産性を向上させた。

企業紹介

同社は製造17年に製造を事業として創業した歴史ある企業である。現在では「デジタル」の活用により製造工程を「レスビ化」し、均質化を実現している。またデジタルを活用し、製造工程の可視化を実現している。同社は「デジタル」を活用し、製造工程の可視化を実現している。同社は「デジタル」を活用し、製造工程の可視化を実現している。

DX取り組み目的

同社の生産方法は従来型であり、製品ごとに複数の製造工程が存在する。以前は、ある程度の生産性を確保していたが、近年は生産性の向上が求められていた。同社は「デジタル」を活用し、製造工程の可視化を実現し、生産性を向上させた。

CASE.11 株式会社千歳館

DX推進で人材獲得・付加価値向上を目指す

人材を獲得するため、DXによる生産性向上・長時間労働改善を目指すとともに、関係された時間を顧客対応に充てることにより、顧客サービスの付加価値向上を目指す。

企業紹介

同社は新築100戸以上を計画し、専業・専任で日本三大建築士として活躍されている。同社は「デジタル」を活用し、製造工程の可視化を実現し、生産性を向上させた。

DX取り組み目的

同社では、従来型の建築士であり、顧客対応の業務が多岐にわたっている。同社は「デジタル」を活用し、製造工程の可視化を実現し、生産性を向上させた。

DXパートナー登録企業募集

県内中小企業とIT企業をマッチングするため、県内外IT企業を対象とする「新潟県DXパートナー制度」を創設しました。DXコンシェルジュと連携し、県内中小企業のDXに関する課題の解決を支援するDXパートナーを随時募集しています。

- ▶ **役割**
- ソリューションの提供 … 県内中小企業のDXに資する情報、知見、技術を提供
 - 課題解決支援 … 県内中小企業のDXの課題解決をサポート
 - 報告と公表の協力 … 支援状況の報告や支援事例の公表に協力

- ▶ **メリット**
- NICOホームページ上で登録企業のソリューション情報を掲載
 - DX総合相談窓口において、登録企業と県内中小企業をマッチング

▶ 登録方法

01 登録申請

登録申請書を提出

02 審査

NICOが申請内容を確認

03 登録

登録有効期間は登録申請のあった年度末まで。原則、自動更新

▶ 詳細はこちら <https://www.nico.or.jp/mokuteki/it/70850/>



アイデアを
形にするサポート

NICO
支援メニュー
活用企業



活用した支援メニュー

DX社長塾 (R4・R5)

デジタル化に取り組む県内企業の裾野拡大を図り、県内企業全体のDX推進につなげるため、デジタル実装による業務効率化、生産性向上等に対して意欲のある企業の経営者等を対象に支援プログラムを実施。同業種や同地域でDXに取り組む企業を創出する。

優先度の高い業務から デジタル化。 ツール導入で DXの効果を実感



「DXの知識がないときは、一つで全てを解決できるツールがあるのではと思っていましたが、それはとても難しくコストもかかることが分かり、何を優先するのかを決めました。請求書作成ソフトを導入したことで電子帳簿やインボイスにも対応できるので助かっています」



ソフトウェアを導入してから業務の効率化がアップ。自社の業務に適した、使いやすいツールを選ぶことも重要だという。



五十嵐社長が厳選した果物・野菜を使い、オリジナルレシピで作る自社ブランドのジェラートも好評。素材の香りや味わいを楽しむことができる。

有限会社五十嵐本店

上越市中央2-9-10 TEL.025-543-2112
URL <https://www.iga808.com>

代表取締役 **五十嵐 紀文** 氏

活用効果が大きい納品書・ 請求書のデジタル化に着手

明治36年に創業、高級フルーツ・野菜を取り扱う五十嵐本店。飲食店や結婚式場、和洋菓子店、学校などへの卸売を中心に、店頭やネットによる個人向け販売も行っている。4代目の五十嵐社長夫妻とパート従業員で営業する同社は、2023年度「DX社長塾」を活用し、デジタルツールを導入して業務の効率化に取り組んだ。「昨年参加したDX社長塾の担当者が、根気強く勧

めてくれたことがきっかけです。自分でもデジタルについて勉強していた頃だったので、業務に取り入れてみたいと思いました」と五十嵐社長は語る。

同社は業界の慣習から、大半の業務で手書きの紙帳票を利用。社長が担う日常業務の負荷が大きい状況だった。そこで事業担当者とともに現在の業務を整理。課題を洗い出し、導入効果が大きいと判断した納品書・請求書のデジタル化から優先的に着手することにした。

ソフトウェア導入で 業務の負荷が軽減。 今後のDXに意欲も

4種類のツールを比較検討した結果、クラウド型請求書等作成ソフト「MISOCA」を選定。「無料お試しができたこと、機能が感覚的に使いやすいというのが選んだ理由です」。まずは2件の取引先を対象にトライアル利用を開始。少しずつ対象を広げ、無料作成できる帳票の上限数に達したことから

本契約へ移行した。「この業務を家内やパートさんに頼めるようになったのも大きな成果です。私たちにとっては紙の伝票を電子化するという小さなステップですが、やってみることで効果を実感できたことが良かった。手作業の仕事はまだたくさんありますが、機会があれば別の業務のデジタル化にも挑戦したいと思うようになりました」。

DX推進に前向きになったことで、販促活動の効率化を図るため、LINEの活用も始めた。「直接お客様を訪ねなくてもLINEを使えば商品の画像を送れるし、顧客別に対応することもできます」。LINEで情報を一斉に発信し、反応があった顧客との個別商談が可能に。さらに将来はLINEでの受注も目指したいという。「より多くのお客様に“果物や野菜って美味しいね”と言ってもらえる機会を一つでも多く作ってきたい。そのための手段を、デジタルツールの活用を含めて考えていきたいです」。



柏崎産の高級バナナ「越後バナナ」をはじめ、目利きの社長自身が毎朝市場で仕入れる「食べたい」と思う果物・野菜を取り揃える同社。店舗ではギフト用の果物を求めるお客様が多く、予算や送る相手に合わせて商品を選んでくれる。

NICOの支援を利用して良かった点は？

今回の事業を利用して「スモールステップでもまずやってみることが大事だ」ということを実感しました。最初は不安でも、実際に挑戦してみると意外にできることがある。小さな一歩を踏み出すきっかけになりました。また、今回のように支援事業に挑戦したことで、よりNICOさんとの距離が近くなって、その後の相談がしやすくなります。定期的に支援情報もいただけるので、その情報を自社に照らし合わせて活用しています。

リアリティのある実物学習の機会を提供。 確かな成長ビジョンを持って、 社会に羽ばたいてほしい

新潟県立海洋高校の教員時代、生徒と共に水産資源の有効利用に取り組む学習を進め、2013年には人気商品となる鮭魚醬「最後の一滴」を開発。同校の商品開発・販売を継続的に行うため、教員を辞めて水産加工会社の能水商店を創業した松本さん。さらに地域に根差した新たな教育の実現のため、挑戦を続けている。

Q₁ 教員時代に 大切にしてきたことは？

課題解決力を育成する科目「課題研究」で、生徒と一緒に商品を開発してきましたが、「いかに市場に受け入れられるか」を重視してきました。生徒たちには、市場が求める水準を教える必要があると考えており、PBL（プロジェクトベースラーニング・課題解決型学習）の効果を上げるためにも、ある程度大人が伴走して一定の成果を生み出すサポートをしてきました。作って、売って、お客様に喜ばれる、というリアルな体験にこだわってきました。

Q₂ 能水商店と 海洋高校の関係は？

現在、当社の社員が文部科学省委託事業における「産業実務家教員」として、PBLの指導を担当しています。民間の視点から学校の学習を支援することで、リアリティのある実践が可能になります。また、当社は年間200万円以上を生徒の学習活動（開発、マーケティング、旅費、消耗品等）に投下していますが、この金額に見合う価値を海

仕事をする上で大切にしていること

経験を経て人は成長しますし、経験が次の成長ビジョンを与えてくれますので、「実践すること」はとても大事だと思います。私自身、理屈をこねずに体を張って仕事をしてきました。しかし、これまで上手くいった仕事はほとんどありません。このような中でも、100点を目指して努力する愚直な姿勢が大切だと思っています。



開校に向けて認可申請中の「ライトシップ高等学院」。松本さんは学院長も務める。県内外問わず、1学年20名を募集する予定。雇用先の地域企業は、開校時約80社の登録を見込む。

洋高校生の活躍が生み出しているのだと思います。このような循環は「最後の一滴」が生まれてからの10年間で確立した持続可能な仕組みであり、地元自治体の支援を含め、多くの方の協力で今日の形が作られました。

Q₃ 来春開校予定の 学校について教えてください

現在、2025年4月の開校に向けて、新潟産業大学附属高等学校通信制課程と提携した「ライトシップ高等学院」の開校準備を行っています。ライトシップ高等学院は、上越市を拠点として、「高校卒業」「はたらく」「地域おこし」を組み合わせたカリキュラムを提供する全国初の、いわゆる広域通信制高校サポート校です。ドイツのデュアルシステムを



OBの新潟県 大の里の活躍で注目を集める海洋高校相模部が開発した人気商品「どっつあんシリーズ」。売上の一部は相模部員の食費などに還元されている。



代表取締役 松本 将史 氏

新潟市出身。日本大学生物資源科学部海洋生物資源科学科卒。新潟県立海洋高校で生徒と共に、瀬上鮭を活用した鮭魚醬など数々の商品を開発。2018年教員を退職し、株式会社能水商店を創業。ドイツの職業教育制度「デュアルシステム」をモデルにした「ライトシップ高等学院」の2025年4月開校を目指している。能生内水面漁業協同組合の組合長も務める。

株式会社能水商店・株式会社LIGHTSHIP

[能水商店] 糸魚川市能生9396 TEL.025-556-6950
URL <https://www.nousui-shop.com/>



道の駅「マリンドリーム能生」に海洋高校のアンテナショップがあり、海洋高校生が開発した商品を販売。8月には新たに「最後の一滴 PREMIUM」が発売される。(写真上)「最後の一滴」から作ったビターカラメルをトッピングした「一滴ソフト」が大人気。(写真下)

ベースとしていて、週5日のうち、3日は雇用先の地元企業で有給で働き、1日は通信学習、1日は地域おこしに関わるPBLに取り組みます。

実社会で働きながら学ぶことは、その分野の職業スキルが育成されるだけでなく、様々な年齢や立場の人との関わりによりヒューマンスキルが身に付きやす。具体的な経験から、更に高い知識と技術を学びたい生徒は、総合型選抜による大学進学を目指します。将来的にこのようなカリキュラムがスタンダードになるよう事業展開していきます。

おススメしたくなる
メイド イン 新潟

ümono

イイモノ
商談会

おこめっと
ümono
新感覚ヘルシー食品
おこめ×こんにゃくで生まれた

お家で手軽にエスニック



*簡単調理
*グルテンフリー
*低糖質
*低カロリー

46 kcal
1食あたり

NICO編集部
おすすめポイント

こんにゃく特有の弾力のある食感とヘルシーさが魅力の商品です。アレンジもいろいろできるので、暑い季節や食欲のない時にもおすすめです。ぜひご賞味ください!!

おこめっと フォースープで食べるスリムヌードル

スリムヌードルは新潟県産の米粉とこんにゃく粉を原料とし、創業110余年の経験と製法から生まれた、新感覚のヘルシー食品です。添付のスープをお湯で割り、水切りしたスリムヌードルを入れるだけで手軽にエスニックテイストなフォー風の麺が楽しめます。低カロリー・低糖質なので夜食等としても罪悪感なく食べられます。サラダチキンや野菜をトッピングすれば、さらに栄養バランスも良く、お腹と心を満たしてくれます。仕事や家事、育児などで多忙な毎日を通しながらも健康と美容に気を使われる方、カロリー・糖質の制限や、アレルギーなどによる食事制限等がある方にお勧めします。



人気のエスニックテイストな食事をおうちで手軽にご賞味いただけます。

おすすめ
1



おすすめ
2



市販のレトルト食品、スープ、フリーズドライ食品などと一緒に、また、旬の野菜やお好みのドレッシングでサラダ風にするなど、さまざまな形でお楽しみいただけます。



ブランド名の「おこめっと」は主原料の米粉とコメット(流れ星)を組み合わせた「お米で願いを叶える」という意味の造語です。

NICOクラブ会員

株式会社猪貝

〒940-2127 長岡市新産2丁目13-10
TEL.0258-46-6888
E-mail inokai99@inokai.net <http://www.inokai.net/>

購入先情報

オンラインショップ <http://www.inokai.net/>

- JA直売所
(なじら〜関原店・東店・ただいま〜と・愛菜館・こしじ青空市・あぐりぱ〜く八色・うおぬま百葉花ん)
- 道の駅ながおか花火館 ●道の駅南魚沼雪あかり ●道の駅ながみ
- 道の駅庭園の郷保内 ●産直セレクトショップKITAMAE 他

あなたのヒトに関するお悩みを半減いたします！

こんなこと気軽に相談したいと思ったことはございませんか

求人採用(正社員・パート)

人事評価・賃金設計

就業規則・
ワークルールブック

ハラスメント・
メンタルヘルスケア対応/研修

健康経営などの認定

経営理念・経営ビジョン

給与計算

助成金・補助金



NAコンサルティンググループ
代表 井上 浩仁

ヒトに関するお悩みのご相談は NA コンサルティンググループまで！



NA&HRコンサルティング社会保険労務士法人 NA&Well-Being株式会社
NAコンサルティング合同会社 株式会社新潟県防災防止研究所

〒959-1281 新潟県燕市小関577-1

Tel : 0256-64-5288 FAX : 0256-66-2490 E-mail : cx@na-consulting.jp

HP : <https://na-consulting-group.jp/>

HPから取り組み事例を
ご確認ください



長く生きる強い会社へ

企業が目標を達成するためのお手伝いをいたします

持続的な成長
**経営戦略
経営管理**

災害への備え
事業復旧
**BCP
策定**

最適な組織づくり
**組織構築
人事制度**

お問い合わせは
こちら

株式会社小川会計コンサルティング／税理士法人小川会計

TEL.025-271-2212

FAX.025-271-2224 担当：田中まで

〒950-0812
新潟市東区豊2丁目6番52号

詳しくは小川会計グループ
ホームページへ➡



(株)ITスクエア & (株)レジリエンスラボ 共催 事業継続戦略Webセミナー

日時

2024年
7月27日～8月31日

※期間中はいつでも視聴可能

共催

株式会社ITスクエア
株式会社レジリエンスラボ

対象

- ・BCP(事業継続計画)策定をご検討中の方
- ・業務とリスクの洗い出しをご検討中の方
- ・クラウド環境にてシステム運用中もしくはクラウド環境への移行をご検討中の方

①貴方の勤務する会社、団体には、BCP(事業継続計画)はありますか？

～ BCPは、命や生活基盤を守るための必須アイテムです～ 講師 株式会社レジリエンスラボ (視聴時間 約20分)

自然災害やパンデミック、予測不可能なリスクに対応するためには、平時における防災や事業継続計画(BCP)の取り組みが重要です。

本セミナーは、企業や組織の皆様を対象に、事業継続計画(BCP)の重要性と具体的な企業における取り組み事例を中心に、防災・BCPについて考える機会を提供します。
「何から始めたらよいかわからない」「BCPに取組みたいけど、リソースが足りない」といった課題や悩みを持つ経営者、管理職、ご担当者の方、必見の内容です。命と生活基盤を守るためのBCPと一緒に考えませんか？

②今取り組むべき、クラウド時代におけるセキュリティ対策 講師 株式会社ITスクエア (視聴時間 約20分)

クラウドサービスは時間や場所を問わず利用できたり、物理サーバを自社保有しないため災害や故障時のデータ損失リスクを低減ができ事業継続計画(BCP)においても有効といえます。

その反面クラウド上にデータを保存しているため、意図しない設定などの人為的なミスによりデータの漏えいや不正アクセスなどのリスクがあります。
「具体的にどのような対策を取ればよいかわからない」「どのような被害事例があるのか」などといった課題や疑問を持つ経営者やご担当者の方へ、本セミナーではクラウドサービスに潜むリスクと被害事例、クラウドサービスの脆弱性診断を行う重要性について詳しく解説いたします。

株式会社ITスクエア 経済産業省「情報セキュリティサービス基準」適合企業
(情報セキュリティ監査サービス、脆弱性診断サービス)

参加無料

Webセミナー
申込URL

<https://www.itsquare.co.jp>

〒950-0088 新潟市中央区万代3丁目1番1号メディアシップ13階

お問合せ先 営業部 電話：025-243-0240 メール：its-mrkt@itsquare.co.jp

あなたの会社の安定株主になります。

投資育成制度のメリット

- 経営権の安定化(株主構成の是正)
- 経営承継支援(資本政策、経営管理体制構築、後継者育成)
- 人材育成(階層別研修、各種セミナー)
- 異業種交流(社長会、海外視察、ビジネスマッチング)

国
(経済産業省)

監督

SBIC
TOKYO

投資

中堅・中小企業
半世紀でのご利用企業

株主
(地方公共団体・
金融機関等)

出資

東京中小企業
投資育成(株)

育成

2,524社
(2024年3月末累計)

SBIC
TOKYO

東京中小企業投資育成株式会社

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-29-22 TEL:03-5469-5855



NICO press 2024 8・9 vol.195 2024年7月25日発行

編集・発行

NICO

Niigata
Industrial
Creation
Organization

公益財団法人
にいがた産業創造機構

〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号「万代島ビル」
TEL: 025-246-0025 FAX: 025-246-0030
E-mail info@nico.or.jp URL <https://www.nico.or.jp>



ミックス
紙 | 責任ある森林
管理を受けています
FSC® C012835

本誌は印刷時に排出されるCO₂を100%カーボン・オフセットしています。
1部あたり1円が佐渡市の「トキの森」整備に提供されます。