

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.200

2025

6・7

企業の未来を拓く! DX認定のススメ

巻頭インタビュー

独立行政法人情報処理推進機構
デジタル基盤センター デジタルトランスフォーメーション部
DX認定グループ

石山 賢一 氏

連載

事例企業

株式会社ユーティエス

株式会社キザシオ

株式会社島田組

[NICO支援メニュー活用企業]

株式会社玉垣製麺所

[アイデアのタネ]

株式会社燕三条キッチン研究所

キッチンツールブランド「4w1h」

DX認定でデジタル時代の 企業価値向上・ビジネス変革を

あらゆる産業界において、産業構造が変わりデジタル技術を利用したビジネス変革が進む中で、中小企業も競争力強化のためにDX(デジタルトランスフォーメーション)の取組が求められている。そこで注目したいのが、DXを推進していく準備が整っていると認められた企業に対して、国が認定を与える「DX認定」だ。認定や取得に向けたプロセスを通じて経営面にさまざまなメリットがある。その認定業務を担当する独立行政法人情報処理推進機構(IPA)の石山氏に、制度の趣旨や認定取得による効果などについて話を伺った。

産業界のDXの取組を 国が後押しする制度

「DX認定」は、企業がデジタルによって自らのビジネスを変革していくための経営ビジョンや戦略、また、それを推進していくための体制が整った事業者を、経済産業省が認定する制度です。日本におけるデジタル化の遅れや、老朽化・ブラックボックス化した既存システムが、経営上の足かせや高コスト構造の原因になっているという危機感から、経済産業省が2018年に公開したDXレポートが制度創設への大きなきっかけとなっています。

企業におけるDX推進を後押しするため、2020年に制度を立ち上げ、2025年の4月時点で認定事業者数は1,400者を突破しています。昨年から400者増加していますが、その内訳は大企業が129者、中小企業・個人事業主が271者で、近年は中小企業の数伸びが目立っています。

この制度は「これからDXに取り組む体制を整備している企業」を認定するため、現時点でDX推進ができていなくとも申請可能ですが、2年ごとの更新が必要となるため、更新時には進捗状況を確認しています。

社内外へのメリットも多い制度 DX経営に重要な視点をおさえる

DX認定取得のメリットについて、認定事業者へのアンケート回答では、多くの企業が、認定取得プロセス自体が、自社のDX戦略推進に役立ったと回答しているほか、顧客や人材確保に向けた企業イメージが向上したとの声も多く見られます。

認定を受けるとロゴマークを使用してアピールでき、認定事業者としてIPAのサイトで公表もされます。また、金利優遇などの金融支援措置や人材育成に関する助成も受けることができますし、中小企業の場合はDXセクション(*)への自薦応募が可能になります。

認定基準は、経営者がDX経営を進め、企業価値を向上させるために実践すべき事柄をまとめた「デジタルガバナンス・コード」に基づいて作成されています。ここでは①経営ビジョンとDX戦略の連動、②As is(現在の姿)→To be(目指すべき姿)ギャップの定量把握・見直し、③企業文化への定着という3つの視点を意識しながら取り組むことが重要としています。

さらに、DX経営に求められる5つの柱として、①経営ビジョン・ビジネスモデルの策定、②DX戦略の策定、③

独立行政法人 情報処理推進機構 (IPA)

デジタル基盤センター デジタルトランスフォーメーション部
DX認定グループ

石山 賢一 氏

1986年NEC本社に入社。同社の情報システム部門でマネジメントデータ活用や各種業務システムの企画、構築・運用管理、社内ITインフラ環境高度化などの業務を歴任。2014年よりNECネットエスアイの情報システム部門でIT企画や管理などを担当した後、2023年に同社経営監査部で社内監査に従事。2023年10月独立行政法人情報処理推進機構に入構。DX認定制度審査事務の業務運営全般管理に携わっている。

DXの定義／企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

※DXセクション

中堅・中小企業等のモデルケースとなるような優良事例を「DXセクション」として発掘・選定する経済産業省の事業。



DX推進指標 活用のポイント

経営またはITの観点35項目からなる自己診断項目に回答することでDX推進状況について社内でも認識を共有し、課題や次に実施すべき取組を検討できる。

ポイント1

現状を知り、関係者の目線を合わせる

DX推進に向けた「経営・ITシステムのあるべき姿」と現状のギャップを知り、経営層、事業部門、DX・IT部門など関係者の目線を合わせることで、今後の取組を考える土台を作る。



DX推進指標自己診断フォーマット(Excelファイル)

ポイント2

自己診断結果を提出してベンチマークレポートを取得し、自社の位置づけを知る

自己診断を実施し診断結果をIPAに提出すると、全国や業界内と比較した自社の位置づけがわかる「ベンチマーク」を無償で取得でき、今後の行動指針に活用できる。



ベンチマークシートサンプル

ポイント3 アクションにつなげる

自社の課題と具体的な目標をふまえて「あるべき姿を目指すために必要なこと」を関係者どうして議論し合い、実際のアクションにつなげていく。

ポイント4 進捗を管理する

定期的に振り返りを行うことで、アクションの達成度を評価し、DX推進の取組の進捗を管理できる。

IPA
「DX推進指標のご案内」

詳しくはこちら ➡



DX戦略の推進、④成果指標の設定・DX戦略の見直し、⑤ステークホルダーとの対話があります。認定を取得するためには、これらの内容を経営者と社内推進チームがよく理解し、自社が掲げる経営ビジョン・ビジネスモデルの実現に向けて、データやデジタル技術を活用する戦略(DX戦略)を立てることから始めていただきます。デジタル技術活用を新たな企業価値を創造していくための経営資源としてとらえ、経営者が中心となり組織横断的な改革に取り組んでいただくことが必要です。

「DX推進指標」を活用し 自社の現在地を確認する

認定取得を考えるにあたり、最初に取り組んでいただきたいのが「DX推進指標」です。これはDXの進捗状況について無料で自己診断ができるツールで、自社の現在地が分かるものとなっています。各項目について現在と3年後の目標レベルを0～5の6段階で記入します。また、自己診断結果を「DX推進ポータル」で提出すると「ベンチマークレポート」が取得できます。これは自社の取組状況を他社と比較でき、自社の立ち位置を客観的に把握することができるレポートになっています。

取り組むメリットとして、経営者やIT部門などDX推進に関わるチームが診

断を通じて議論することで、課題や認識の共有を図ることができ、社内にDX推進の風土を作ることにもつながります。また、定期的に診断することで、取組の進捗状況を評価・管理することも可能となるほか、認定申請時の成果指標設定等にも活用いただけます。これから認定取得に向けて動き出すにあたり、何から手を付ければいいのか、自社のレベルがわからないという場合は、このDX推進指標に取り組んでいただいて、自社の状況を把握してから申請に向かうとスムーズに進めることができると思います。

スクエア 「DX SQUARE」サイトには 中小企業の事例が多数

地方中小企業の好事例として、熊本県で精密機械などの運搬を手掛ける運送会社の株式会社ヒサノがあり

ます。当初は社長も全くDXには関心がなかったのですが、2016年の熊本地震により業務が繁忙になり、紙ベースでの伝票処理や配車に課題感が生まれたことをきっかけにDXを推進し「ITコーディネータ協会表彰」で最優秀賞を受賞するまでに改革が進みました。社長もDXの面白さに気づき、社員の皆さんにもやる気が出てきたという流れが非常に素晴らしいと感じます。こうした事例をDX SQUAREというポータルサイトで紹介しているので、ぜひご覧ください。

新潟県は大都市圏を除けば認定企業数も比較的多く、積極的に取組が進む地域だと感じています。デジタル化を効率化や省力化など既存ビジネスの改善だけではなく、収益と企業価値の向上や、新規ビジネスの創出につなげていただくためにも、DX認定制度をぜひ経営に活用していただければと思います。

＼ DX認定制度の概要や申請方法について知りたい /

▶ **DX認定制度** IPA「DX認定制度」

<https://www.ipa.go.jp/digital/dx-nintei/index.html>



＼ DX推進に役立つ事例や活用ツールを知りたい /

▶ **DX SQUARE**



IPA「DX認定制度」
DXを進める上でぶつかる課題の解決に
役立つツールや実践のヒントを多数掲載

<https://dx.ipa.go.jp/>



＼ DX推進事例を含めた事例を知りたい /

▶ **デジタル事例データベース** デジタル技術を活用した様々な事例を紹介

<https://case-studies.ipa.go.jp/>



DX推進事例①

株式会社ユーティエス

2004年に創業し、最先端のマシニングセンタを駆使し、半導体関連部品をはじめとした各種機械部品の製作を手掛けるユーティエスは、独自の生産管理システムを開発・運用するなど、生産現場の効率化を推進。DXは生産性向上のみならず、企業の価値やブランドイメージ向上の観点でも重要度が高いものと捉え、2024年にDX認定を取得している。



生産管理システムを磨き上げ、
効率化と品質を追及。
企業イメージ向上を目指す



代表取締役 白倉 幹之 氏

燕市分水あけぼの1-1-80
TEL.0256-97-0898
URL <https://www.uts-ltd.co.jp>



ホームページ

写真上 機械加工の現場を熟知する白倉代表。「社員が工具や資料を探すのに毎回5分や10分かかっているのを見て、そのような時間のロスを削減できる設備の導入やシステム開発を続けてきました。昨今の物価上昇は、100%価格に転嫁できるわけではありません。その中で利益を増やしていく上でも、DXをはじめとした生産性を高める施策はますます重要性を増しています」。

写真下 社内各所に設置されている大型モニターには、機械の稼働状況と生産状況を表示。過去の稼働状況や生産量の分析もできるため、データに基づいた改善策も検討しやすくなっている。

紙での情報管理を見直し データベース化を進める

ユーティエスは白倉代表が燕市で創業した金属加工を得意とする精密部品製造会社。1台の加工機から始めた事業は現在、プログラムに基づいた高精度の加工を行うマシニングセンタを23台保有する規模に成長している。特に需要が高いのが半導体製造装置に使われる精密部品で、誤差10ミクロン(=0.01mm)未満の精度が求められる。2022年には本社近くに精密部品を安定した品質で量産製造する新工場を稼働させ、生産体制を一層強化してきた。その中で、夜間の無人運転も可能とするCPP(コンパクトパレットプール)システムや、短時間で高精度の加工ができる最新の5軸加工機を導入するなど、時代のニーズに応じた設備投資を積極的に行い競争力を強化している。

それとともに、白倉代表は無駄をなくし生産性を高めるための生産管理システムの開発にも力を入れてきた。「2020年頃から独自の生産管理システムを開発してきました。当初は受注した加工品の担当者や、現状の物の動きが分かるという簡単なシステムでしたが、現場が必要とする機能を徐々に付け加え、ブラッシュアップを続けています」。

システム開発の背景には、多品種



新工場には複雑な加工を得意とするDMG森精機の5軸加工機が並ぶ。切削加工で一定レベルまで精度を高める生産方式で高品質と効率化を追求している。

少量生産を請け負う中で生じる、加工に必要な資料を探す際のタイムロスがあったという。「例えばリピート品の注文が来た時に、紙で保管された資料を見つけ出すのに毎回時間がかかることが課題となっていました」。

作業の見える化を進め 社内の情報共有をスムーズに

生産管理システムはマシンの稼働状況と加工の進捗度をリアルタイムで把握でき、工程別の作業完了時間も予測できるようになっている。製品の基本情報はマスター登録で一元管理し効率化を進めてきた。また、過去に手直しがあった製品には、管理リストを色分けして注意を喚起し、納期が迫っている加工品の項目に炎のアニメーションを加えるなど直感的にわかるよう工夫している。全ての機械の稼働状況を可視化することで、社員がより効率的な運用や段取りを意識できるようにしている。

「加工品のリストや機械の稼働状況は、工場やオフィス、会議室に設けた大型モニターに表示されますし、社員に支給しているタブレットでも見られます。製造に関する基本情報も確認できますので、書類を探す手間がなくなりました。過去の履歴から注意点も把握できますので、担当者が都度リーダーに質問し、作業の手を止めるというロスも抑えられます。全社員の作業状況が可視化されることでリーダーが部下の進捗状況を確認する時間も減らすことができます」。

また、加工に必要なエンドミルやドリルなどの工具を棚から探し出す手間を省くため、キャビネット型の工具管理システム「MATRIX」を導入。タッチパネルで必要な工具を検索すると、保管されている引き出しが自動で開く仕組みだ。使用時には指紋認



白倉代表が自らメーカーを訪れ、2020年に県内で初めて導入したタンガロイ社の工具管理システム「MATRIX」。指紋認証をしてタッチパネルで情報を入力すると、加工に必要な工具の位置を教えてくれる。



高精度CNC三次元座標測定機を備えた検査室。最新の品質評価測定設備によって、高い精度が求められる品質検査に対応。測定時間を短縮し、複雑な形状の部品も測定できる。

証を行うため、誰がいつどの工具を使用したかも記録され、在庫状況も把握できる。「工具の使用を報告する手間がなくなり、棚卸しも一瞬でできます。工具を発注する適切な量やタイミングを見極めやすくなったこともメリットですね」。

福利厚生にもつながる効率化 社内周知も重要

ITやIoT技術を使った効率化に取り組んできた同社は、燕三条地域でいち早くDX認定を取得した。「地域のリーディングカンパニーとなるには他がやっていないことに挑戦しないといけない。DX認定の取得はISO認証と同様に、自社の企業イメージを高めるた



社員が気持ちよく、高いモチベーションで働けるように、工場内のデザインにも力を入れる。近未来的なデザインのブースは工具を交換するための専用スペースとなっている。

めの手段になると考えました」。2023年にDX推進ビジョンを策定し、社内でITに強い3名の社員を集めてDX推進委員会を立ち上げ、委員会を中心に業務改善や社内周知を進めている。

白倉代表は、DXを推進する上で苦労することは、社員全員がシステムを十分に活用できるようになるまでに時間がかかることだという。「タブレットを導入し始めた頃は、全員に端末を支給していても持っていない人もいました。次第に便利さを実感して使うようになるのですが、浸透するまで一定の時間がかかります。効率化によって、社員の年間休日を増やすこともできましたので、DXの推進は社員の生活にも恩恵があるということを周知していく必要があると感じています」。

現在、新たなDXの取組として、マシンニングセンタで使うプログラムをAIで作る技術を他社と共同で研究している。「その研究が100%ものになるかは分かりませんが、30%でも得るのがあれば、それだけ前に進めます。DXはすぐに成果が出るものではありませんが、未来に芽を出す種のようなものとして投資し、今後も力を入れていきたいと思います」。

POINT

機械や製品の状況を
一元管理



見える化で社内の情報共有をスムーズに。資料や工具を探すロスと管理の手間を大幅に削減。

DX推進委員会を
中心に社内周知



DXは未来に芽を出す種。
定着すれば会社も社員も豊かになる。

DX推進事例② 株式会社キザシオ NICOクラブ会員

システムインテグレーターとして50年以上にわたりICT関連サービスの分野で顧客の課題解決に貢献してきたキザシオは、新潟県内の企業で4番目にDX認定を取得。「営業活動の高度化」「デジタルマーケティングによる営業活動変革」「生成AI技術の活用による生産性向上」の3つのDX推進戦略を掲げ、DXにより生み出された新たな価値を顧客に届けることを目指している。



代表取締役社長

最上 正人氏

営業企画開発室 室長

橘谷 美則氏

企業ソリューション営業部 副部長

山岸 学氏

新潟市中央区錠2-10-6 TEL.025-243-5101
URL <https://kizacio.co.jp/>



ホームページ

写真上 「ウェビナーに参加してくれる人は増えてきていますが、そこからどうやって商談につなげていくのが課題。リードナーチャリングという面では、さらなる工夫が必要だと思っています」(最上社長)「2020年にデジタルマーケティングを本格化し、Webを使った製品アピールにより、以前と比べて問合せ数が一気に5倍くらい増えました」(山岸副部長)「クラウドサービスは全国から問合せをいただけます」(橘谷室長)。(左から山岸副部長、橘谷室長、最上社長)

写真下 毎年好評の「ソリューションフェア」では、最新のICT技術・ソリューション、DX推進に役立つデジタル技術やサービスを紹介している。同社では営業活動からシステムの販売サポートまで全ての業務の高度化、効率化を図り、取引先との接点を強化するために、デジタル活用の見直しを進めてきた。新システムでは営業・販売・顧客データを一元管理し、集約したデータの分析を元に戦略を立てていく。

積み重ねてきた取組をベースに
DX推進ビジョンを策定

企業や官公庁、教育機関を中心にICTシステムの構築・運用を行うシステムインテグレーションサービスをはじめ、データセンターサービス、ソフトウェア受託開発、システムサポートなどを手掛けるキザシオ。新潟県内有数のシステムインテグレーターとして培ったノウハウと、顧客の情報基盤に係る多くの技術者を強みに事業を展開している。

2022年にDX認定を取得したきっかけは昔から関係が深い企業からの働きかけだった。「自社が主催するソリューションフェア等を通じて、お客様にDX推進を勧めてきたので、当然社内でもDXの取組は行っていました。いち早くこの認定に着目していたNECさんから、一から始めなくてもこれまでの取組をまとめれば申請できるのではとの勧めもあり、取得に向けて動き出しました」と最上社長。申請書の作成についてもNECのサポートを受け、これまでの取組を3つの戦略に分けてDX推進ビジョンを策定した。

営業体制の改革とサービス向上
DX戦略を軸にした新展開

1つめのDX戦略「営業活動の高度化」では、顧客接点の改革を進めるた



「キザシオソリューションフェア」2023年開催時にはメタバース会場を導入。2024年開催ではリアル会場とオンライン配信を合わせて約650人が来場。2025年は7月3日に朱鷺メッセで開催予定。最新のサービスを実際に触れて体感できる。



幅広い業種に対応するソリューションを展開。各種クラウドメニューにはランディングページを設け、販売促進を強化する。



販売管理・倉庫管理・生成AIなどを徹底解説したオンデマンドウェビナーを配信。2024年2月から配信する、生成AIの活用法について(基礎編・応用編)のコンテンツは特に大きな反響があった。



DXの情報を発信するオウンドメディア「デジデジ」。DX推進に役立つ記事を配信している。

め新たなシステム基盤を構築した。「お客様をサポートするプロ集団となり、より付加価値の高い提案を行うために、まずは当社の基幹システムを新しく作る必要がありました」。新基幹システムでは、それまで個々に管理されていた受注情報や顧客のシステム導入・サポート履歴をデータベースにまとめ可視化。お客様にとって最適な提案をスピーディーに行うことを目指している。

2つめの「デジタルマーケティングによる営業活動変革」では、2020年に主力クラウドサービスのランディングページを開設したことを皮切りに、2021年からはオンラインでフェアとウェビナーを開催。そこで集めたリード(見込み客)に対してICT情報や商材情報をメルマガ等で提供していくリードナーチャリング(*)を実践。獲得したリードの行動情報はMA(マーケティングオートメーション)ツールに記録し、営業やマーケティング部門が共有することで、購買意欲の高い顧客にフォーカスした、より効率的な案件の開拓につながっている。

3つめの「生成AI技術の活用による生産性向上」では、自社内で積極的に生成AIの活用を進めるとともに、そこで得たノウハウを生かし、顧客向けに生成AI活用コンサルティングを展開。昨年のソリューションフェアでは、特設サイトで製品説明のAIチャットボットを稼働させ、参加者にアピールした。

こうした取組により県内外からの問合せや商談件数が増加するなど成果が表れている。一方、社内にDX推進の意識が根付いていない点は課題だ

※リード(見込み客)の購買意欲を高め、商談・受注へと繋げるためのマーケティング活動。

という。「昨年DX認定の更新の際に、審査に必要な自己採点を行った結果、社員一人一人にDX戦略が浸透していないことが分かりました。社員が自社のDXを意識していない状況では、お客様に対して価値のある提案はできないため、さらに社員の理解を深める努力をしています」。

DXは根本からの改革が重要。 それをキザシオがサポートする

企業がDXを進めるためには対処療法ではなく、事業の根本から改革していく必要があると最上社長。「どの経営者もDXが必要というのは分かっています。ただこの先の状況が見えないから、大きな投資をせず、その時の問



2025年4月CEC新潟情報サービスからキザシオへ社名変更。キザシオのロゴは、英語でスマイルを表す顔文字を縦に2つ組み合わせ、「兆」(キザシ)をシンボル化した。

題の対処しかしていない。根本から改革するには試行錯誤が必要ですが、できるだけ効率よくDXを進められるシステム開発で、当社はお客様の力になりたいと考えています。

今年9月には新基幹システムの第二次開発が完了予定です。7月開催のソリューションフェアでは、より多くの来場者にお越しいただき、生成AIとDXの可能性をさらに感じていただきます。また、ビジネスの現場で役立つDX情報をオウンドメディアやメルマガ、ウェビナーを使って積極的に発信していきます。今まで以上にデジタルマーケティングに力を入れますが、セミナーやフェアを通じて、お客様とのリアルな接点の場も積極的に増やし、当社が持つノウハウや最新の技術をもっと多くの方に体験していただきたい。そして業績をもう一回り大きくし、さらに高度な技術やサービスを提供できる力をつけていきたいと思っています」。

設立50周年を機に社名を変更し、今年4月から新たなスタートを切ったキザシオ。いち早く時代の変化の兆しを捉え、ビジネスの未来をデザインする企業として、次の50年へと力強く踏み出している。

POINT

- | | | |
|-------------------------------|---|---|
| 従来からの取組をもとに
自社のDX推進ビジョンを策定 | ➤ | 3つの推進戦略を明示し、営業面・技術サービス面の具体的施策に落とし込む。 |
| ベンダー目線で
自社内のDX推進 | ➤ | DX戦略の実行により営業活動が変革して高度化。自社内の課題にも気づきがあった。 |
| 自社のDX推進ノウハウを
顧客サービスへ活かす | ➤ | 一からDXをはじめるのは大変。
自社の経験からお客様の力になれる。 |

DX推進事例③

株式会社島田組

今年で105年目を迎える島田組は、建築・土木・鉄道工事を核とし、南魚沼地域の生活基盤構築に貢献してきた企業。現場で働く社員の能動的な動きから業務のデジタル化に取り組み、近年はDXを加速させながら、地域貢献という広い視野で課題改善や事業開発を進めている。その根底にあるのは「南魚沼を元気なまちにしたい」という想いだ。

社員主導でデジタル化に着手。
地道な改善がDX推進の基盤に

1920年創業の島田組は、土木工事・建築工事・鉄道関連工事・住宅事業の4事業を展開する総合建設会社。駅や車両基地の建築工事、線路の保守等の鉄道関連事業を強みとし、冬季は道路の除雪作業を担うなど、地域のインフラを長年にわたり支えている。

島田組では10年以上前から社員主導で業務のデジタル化を地道に進め、DX推進の素地を作ってきた。「当時仕事をする上で不便な環境だと感じていたので、自分のできることからやろうと、現場監督の業務と並行しながら取り組みました。まずは社内LANの構築を手掛け、業務データを共有するネットワーク接続型ハードディスクも導入しました」と建築部の石塚氏。さらに、6年前から島田社長が中心となってDX推進の取組がスタートした。

「人手不足という状況で地域を支える仕事を維持していくために、人がやらなくていい仕事は機械に任せ、さらに社員が持つノウハウや技術情報を蓄積し共有するという考えを基にデジタル化を進めました」。書類や図面類は電子化し、クラウドストレージやクラウド会計ソフトを導入。社員間の情報共有や作業効率向上のためにグループウェアを活用し、スマートフォ



現場の声を基に進めるDX。
地域貢献を軸に
人とまちの幸せを創造する

代表取締役 社長執行役員 島田 奏大氏
 建築部 チーフエンジニア 石塚 大介氏
 営業部 係長 青野 哲氏
 総務部 高野 寿樹氏

南魚沼市浦佐470-6 TEL.025-777-3121
 URL <https://simadagumi.co.jp/>



ホームページ

写真上 「DXはトップダウンで進めるのではなく、業務の効率化やITツール導入を進めたいという意欲のある社員が頑張れる環境を用意し、DXを皆で取り組んでいこうという雰囲気は社内で作っていくことが大事だと思います」と島田社長。DX推進チームは「社長プロジェクト」の社内公募で集まった、業務をより良い形に変えていこうという意欲を持つメンバー。建設業界の新しい働き方を探求している。(写真右から島田社長、石塚氏、青野氏、高野氏)

写真下 島田組ではデジタル技術導入の予算を毎年設け、ICT化で現場の課題解決を進めている。グループウェア等で現場状況をリアルタイムで共有し、責任者が現場に常駐しなくても業務が進行できる体制を整えている。



地域に開かれた場を作りたいと、本社1階フロアをリノベーション。地域住民参加のイベントや、社員同士がコミュニケーションを図る場として活用されている。

ンやタブレット端末も導入した。現場が必要とするデジタルツールを少しずつ取り入れ、改善することで業務の効率化が格段に進み、細かな案件が多く人手と時間が割かれていた建築部では、1人が複数の現場を同時に進めることが可能になった。

人材採用のためDX認定取得、社員の意識にも変化が

こうして着実にDX化を推し進めてきた同社は、2023年にDX認定を取得する。「人材採用に向けてのPRというのが、認定を取得しようとしたきっかけでした。今の若者は昔ながらの建設業に魅力を感じないと思うので、さまざまな認証を取得することで今の働き方に合った企業だというアピールができます。また、これまで複数のソフトウェアを導入してきましたが、それらを使いこなせていない社員も多かったので、認証取得を契機に社内全体にDXの風潮を作りたいという考えもありました」と高野氏。申請に必要なDX戦略の策定についてはすでにデジタル化の基盤が整っていたため、申請手続きはスムーズに進んだという。

認定取得後の変化については、「会社としてDXを推進するという宣言を社内に向けてできたことで、以前よりもデジタル化を進めていこうと考える社員が増えたと思います。また、そうした風土ができることでDXのプロジェクトが動きやすくなるという効果もあります」と青野氏。島田社長も「数字に表れるというよりも、何か新しいことにチャレンジしようという雰囲気が出てきました」と話す。一方、DXを効果的に進めるためには、デジタルツールを苦手とする社員にもシステム化の意義を浸透させることが重要になるという。



石塚氏(写真左)がパイオニアとなり、業務のデジタル化や環境整備を進めてきた。手書きの書類でやりとりしていた案件の引継ぎは、ペーパーレス化によりデータを渡すだけでスムーズに共有できるように改善。以前に比べてチームでの業務が進めやすくなったという。



デジタルスキル習得のための研修やセミナー受講を支援。

DXを通じて南魚沼地域の人たちの幸せを実現したい

2024年に始動したDX推進プロジェクトでは、DX推進チームが業務上の「不」を抽出し、解消するという方針のもと情報を収集してきた。

「これまで導入してきたソフトやアプリには重複している機能がかなりあり、運用コストや使い勝手を見直す段階にきていました。それをDX推進チームが整理しつつ、社員から業務上で不便に感じる作業をヒアリングする課題抽出を重点的に行いました。それらを精査し、他社のリサーチやDXの先進企業を参考に検討した結果、独自の基幹システムを作ることになりました」と島田社長。



「地元の人たちから“島田組があつて良かった”と言われるように、これからは行政でカバーできない部分を当社がカバーし、地域全体を支えていける会社になりたい」と島田社長。2024年の社長就任時に会社ロゴ等をリニューアルし、情報発信やブランディングにも力を入れている。

長。建設業である自社にフィットしたシステムでより効率化を目指そうと、地元企業と開発を進めている。「現場にいる社員が使いたいと思うものを使う。そして使ってみて改善したい点は改善するというのが、意味のあるDXです。こうした取組を社員主導で進めてきている会社はあまりないと思います」。

島田組では地域の異業種とも連携し、南魚沼地域の企業の課題解決や、地域に人材を呼び込む仕組みづくりなど地域貢献を軸にした事業に取り組んでいきたいと考えている。「今後はインフラだけでなく、地域の生活環境全般を支える役割を担う会社になっていかないと、この地域を維持できないと考えています。少ない人員で必要なインフラを支えるためにはデジタルツールを活用した効率化が不可欠です。DXを推し進めることで資金や時間の余力を生み出し、新たな事業への展開や、社員のライフワークバランスの確保につなげていきたい。こうした挑戦をしている会社を見て、この地域に住みたい、戻ってきたいと思う人たちが増えることを期待しています」と島田社長。地域のDX推進リーダーを目指し、「人とまちの幸せを創造する」という同社のビジョンを実現していく。

POINT

システム導入・改善を社員主体で進める



小さな改善から着手し現場の声を取り入れながらデジタルツールの活用に取り組む。

DX認定を旗印に、プロジェクトを浸透



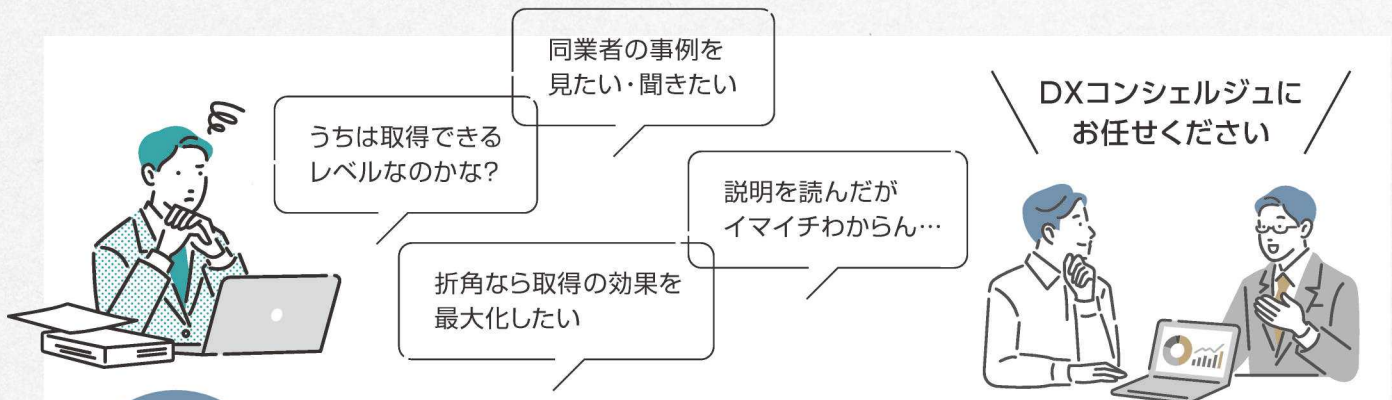
DX認定取得を宣言し全社員のDXへの意識を高める。

まちづくりのビジョンを掲げDXを推進



地域のDXを推進し生活全般を支える組織を目指す。

DX認定 DX認定取得に活用できる支援メニュー



メニュー 提案

DX総合相談窓口

← まずはこちらへご相談ください

DXコンシェルジュが幅広くご相談に乗りつつ、貴社の現状や目指す姿をお伺いし、DX認定を取得するために必要な作業や人員、期間、費用を考慮して、最適な支援メニューを提案します。

支援メニュー1 「DX総合相談窓口」

- ▶ 専門家が3回程度訪問しアドバイスします。
- ▶ 費用無料

担当 デジタル化支援チーム
TEL.025-246-0069

詳細は
こちら ▶



ITコーディネータなどの資格を持つDXコンシェルジュが対応いたします。

支援メニュー2 「専門家派遣事業」

- ▶ 専門家が5回程度訪問しアドバイスします。
- ▶ 電力・ガス・食料品等の価格高騰の影響を受けその課題解決のためDXに取り組む場合が対象。
- ▶ 有料または無料(利用条件・審査あり)

担当 経営革新支援チーム
TEL.025-246-0056

詳細は
こちら ▶



新潟県のメニュー

支援メニュー3

「DX認定」取得支援プログラム

- ▶ DX認定取得を目指す企業を対象に、講義・ワークショップのほか、認定申請に向けたフォローアップ等の支援を行います。
- ▶ 対象 30社程度(参加費3万円)

担当 新潟県創業・イノベーション推進課 TEL.025-280-5718

支援メニュー4

さらなる高みを目指す方へ

「DX先進企業創出プログラム」

- ▶ 経産省「DXセレクト」の候補となり得るDXの先進的な企業の創出に向けて、専門家による伴走支援等を行います。
- ▶ 対象 5社程度(参加費5万円)





ワークショップ&交流会

起業の「き」にふれてみる!

女性
限定参加費
無料

新潟で起業して頑張っている女性のリアルな声を聞き、「起業」をイメージしてもらうイベントです! 参加者同士のつながりもできます! ご自分の夢を叶える一歩としてお気軽にご参加ください。

会場・日時

- 長岡会場：5月31日(土) 13:00~15:30 @米百俵プレイス ミライエ長岡
- 新潟会場：6月21日(土) 13:00~15:30 @万代島ビルBefcolばかうけ展望台
- 上越会場：7月5日(土) 13:00~15:30 @JM-DAWN(JMドーン)

お問合せ先

起業・創業支援チーム TEL.025-246-0051
E-mail : shinkisogyo@nico.or.jp

詳細&お申込みはこちらの二次元コードから
二次元コードを読み込むと、イベント運営の
委託事業者ホームページに移動します。



「スーパーマーケット・トレードショー2025」に出展しました

販路開拓

テストマーケティング

商品開発

令和7年2月に開催された「スーパーマーケット・トレードショー (SMTS) 2025」に県内企業60社と共同出展しました。会期終了後1カ月時点で100件を超える成約があり、出展を契機に県産食品の県外への販路開拓が進んでいくことが期待されます。

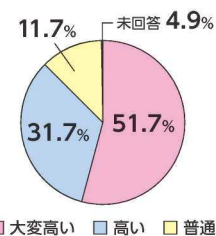
SMTSとは?

スーパーマーケットを中心とする食品流通業界に最新情報を発信する国内最大級の商談展示会。全国の小売業をはじめ、卸・商社、中食、外食などから3日間で8万人に迫る多数のバイヤーが来場している。

開催概要

- 会 期：R7.2.12(水)~14(金)
- 会 場：幕張メッセ
- 出展者数：2,237社・団体
- 来場者数：77,305名

にいがたブース出展者満足度



SMTS2026 (R8.2開催) も新潟ブースとして出展予定です!
(6月上旬より出展者の募集を行います)

詳しくは、NICOホームページ(<https://www.nico.or.jp/>)をご覧ください。

にいがたブース出展者の声



集客・商談数が多く驚きました。成約5件が目標でしたが達成できそうです。小売だけでなく卸や飲食店など様々な業界と商談でき販路開拓が進みそうです。



とても有意義なイベントでした。集客、商談数ともに過去最多で、これまでよりも本気で商品を探しに来るお客様が多くなったイメージがあります。

お問合せ先

食品マーケティングチーム TEL.025-246-0044 E-mail shoku@nico.or.jp

REPORT

NICO支援メニュー
活用企業

IDS大賞／新潟県知事賞

「美味しい物を安く」をこの先へ、
つなぎと工程の新デザイン(みのりそば)

美味しさと安さを実現した新ブランド

未来にへぎそばをつなぐ、

現場一丸となり新たな視点で開発

株式会社玉垣製麺所

NICOクラブ会員

【乾麺製造・販売業】

●十日町市高田町六丁目688-2 ●TEL.025-752-2563

●<https://www.tsumarisoba.co.jp/>

1953(昭和28)年設立。乾麺のそば・うどんの製造販売を手掛け、代表商品「妻有そば」は日本蕎麦保存会主催の「おいしいそば乾麺大賞」で4年連続グランプリを受賞。

IDSコンペ「新潟県知事賞」をきっかけに、各種メディアに掲載
発売1ヵ月で売上は想定3倍に

十日町市で乾麺製造、販売を手掛ける玉垣製麺所は、2025年4月に「新潟へぎそば みのりそば」を発売。これは「新潟発ブランド化への支援」掲げる、ニイガタIDSデザインコンペティション2025において大賞／新潟県知事賞を受賞した商品だ。新ブランドの販売促進力を強化するため、商品デザイン・ラボでPRポイントを客観的に整理。その後、出品したIDSコンペにおいて審査委員からは、商品、そしてマーケティングを含めたプロジェクト全体に対して「隙なく全面的に計算され尽くしている」と、そのデザイン性(意匠と設計力)について評価を受けた。受賞を契機に、新聞など各種メディアに掲載。発売1ヵ月で4万袋と、想定3倍を超える売上で新ブランドのスタートダッシュを切ることができた。

この先の70年も作り続けられる 新しいへぎそばの開発へ

開発のきっかけは、へぎそばのつなぎ材料である“布のり”の価格高騰。背景には気候変動や漁師の高齢化による収穫量の減少がある。「このままではへぎそばが食べられなくなってしまうという危機感がありました。妻有そば発売から70年ぶりに、新しいつなぎを開発し、製造工程も見直して、この先の70年も作り続けられる、持続可能なそばの開発を目指しました」と玉垣常務は振り返る。

開発は2023年9月から開始。発売日を1年半後の2025年4月に設定。開発・ブランドニング・拡販・改善・企画の5つのプロセス担当者からなるチームを結成し、開発に取り組んだ。



玉垣製麺所は鮮度の良いそば粉にこだわり、玄そばの保管から製粉まで自社で行っている。新商品ではそばの豊かな香りを楽しみたいという声からそば粉を5割までアップした。

従来比半分の短期間で「隙のない新ブランド」を開発・販売へ チーム一丸での動きと、AI活用が成功のカギ

1年半で商品化に成功した背景には、全員が完成イメージを共有し、ゴールに向かって各部門一斉に進めていったという背景がある。「私が以前、自動車部品メーカー勤務で経験したノウハウが活かされています。チームで行わなければ、2～3年しかかかっていないと思います」。

大切にしたのは、戦後の食糧難の時代に創業者が掲げた「美味しい物を安く食べてほしい」という企業理念。まずは価格。SNSのフォロワーへのアンケートを行い、価格帯や競合商品と差別化するポイントを徹底的にリサーチ。税込み298円という販売価格を決定した。次に味。持続可能性の高い新しいつなぎを使いつつ、滑らかでコシのあるそばを実現した。新たなつなぎ作りは成分分析など社内で一から試行錯誤し、麺の仕上がりとの調整など、一連の開発のなかで最も苦労した工程だったという。併せて、麺の形状は、消費者からの要望に応え、食べ応えのある平打ちに。そば湯も楽しみたいという声も多かったことから、従来品より40%の減塩を実現した。

商品名は社内公募で決定。未来に向かっていく明るく優しさを感じるネーミングが選ばれた。

スピードアップにはAIの力を活用した。パッケージは伝統のロゴを継承し、雪洞でへぎそばを食べていた3兄弟がのびのびと過ごすイラストに。これは生成AIで原案を作り、デザイナーに仕上げてもらったもの。高級過ぎず、価格に見合う親しみやすさ、素朴さや温かさを表現した。盛り込む文章はテキストマイニングを使って、消費者に響く言葉を選んだ。

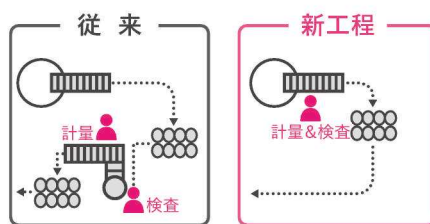
創業から70年培われた社内のノウハウを活かしながら、チーム一丸の努力、AI活用など、様々な革新により、みのりそばは短期間で完成したのである。



社員6名による開発チームを編成。麺の官能検査も繰り返し行い、試作品を作るたびに食味チェックを重ね、納得のいく味を定めていった。



競合と差別化し売り場でも目を引くピンク色が基調のパッケージ。3兄妹の真ん中・みのりちゃん、みのりそば誕生物語をつづった絵本風しおりでも活躍。



※ は作業員 ※ 新工程の一部

「みのりそば」で使われている新つなぎは、70年続いてきた製造レイアウトの効率化にも寄与。8つの無駄をなくすことでコストを削減。

VOICE

利用者の声



株式会社玉垣製麺所
常務取締役

玉垣 岳志氏

この経験を糧に、 新潟初、日本初、世界初に 挑戦していきたい

みのりそばの開発は、布のりの不作・価格高騰に立ち向かい、「へぎそばに新しい風を」という思いで取り組みました。IDSコンペの販促効果もありがなかったですが、商品デザイン・ラボの「伝え方相談」で専門家の先生からアドバイスいただいた、発信したいことを簡潔に、順序立てて伝える“まとめる力”も大変勉強になりました。この視点はHPなど販促ツールの展開にも応用させていただいており、宣伝力の底上げになったと思います。IDSコンペ出品までの一連の支援で経験したことや、頂戴したお言葉など、全てを次のものづくりに活かしていきたいと思っています。



商品デザイン・ラボで練り込んだ「みのりそば」のPRパネル。この視点はHPにもフィードバックされている。

本事例のポイント

広義のデザイン(設計、最適化)、狭義のデザイン(色彩、文言)両面で、 繊細に計画されたリブランディングプロジェクト。

- 従来の半分となる開発期間でのクオリティアップを実現した、開発プロセス、チームメイキングなどの設計力。
- SNSアンケート、生成AIなど、適切に新しいテクノロジーを活用。
- 販売促進力アップのため、「商品デザイン・ラボ」を活用しPRポイントを整理。
- 「IDSコンペ2025」にも出品し、外部評価も含め一連の支援での経験を今後のものづくりに活かす。

ニイガタIDSデザインコンペティション受賞商品や審査員の評価ポイントについて詳しくはこちら

<https://www.nico.or.jp/ids>



IDSデザインコンペ
受賞商品に学ぶ

アイデアのタネ



新潟の優れたモノ・ワザ・サービスに注目！

商品やサービスに秘められたポイントをヒントに、次なるヒットのタネをまこう

クリエイターとメーカーがキッチンツールを再編集

4w1h ひし形レードル&ライスクッカーデュオ



ニイガタIDSデザインコンペティション2025
IDS賞 ライフ・バリュー賞



ニイガタIDSデザインコンペティション2025
IDS審査委員賞(村田審査委員長)



▶ ひし形レードル

材質/シリコン樹脂(芯材:ステンレス鋼)
価格/1,650円(税込)

こだわりポイント

作ることが難しくても「使いやすさ」を最優先。キッチンツールの最適な設計を追求した結果、角ばった形状となることが多く、いつの間にか「四角」がイメージの1つとして定着しつつある新潟発ブランドが4w1h。

新商品、ひし形レードルとライスクッカーデュオは、カレーをお鍋の底までこそげる形状、洗米を楽にする構造・コンパクトな収納などを追求。今回も四角くなった2つの商品の量産は、均等にシリコンが流れる金型、応力を逃がすプレス加工などのハードルがあったものの、燕三条の技術で実現しました。

想定ターゲットや販路

ブランド名「4w1h」は5w1hからWhere(キッチン)を除いたもの。そのため、商品コンセプトに共感していただいたセレクトショップなどを通じ、従来のキッチンツールに疑問を抱いたことがある方にお届けしたいです。



▶ ライスクッカーデュオ

材質/ステンレス鋼、フェノール樹脂、ふっ素樹脂塗装膜加工
価格/6,600円(税込)



ひし形だから、なべ底をこそげる！カレーやシチューの調理が楽しく！



容器を振るだけで洗米できる「シャカ洗」がウリ！そのまま楽においしく炊けます！

4w1h

Why, When, Who, What, How
in Kitchen

株式会社燕三条キッチン研究所



燕市小池3633-10
TEL.0256-46-8564
<https://4w1h.jp>



NICOの
注目ポイント

【デザイナーと協力！】これまでの当たり前を、外部デザイナーのフラットな視点で見直し。キッチンに最適な形状をゼロから考え直しています。

【燕三条の技術をフル活用！】難しい形なら、まずは自分で作ってみる。職人が集まる新潟県で試作を重ねたことにより生まれたカタチが、絶妙な使い心地のよさにつながっています。



災害への備え
事業復旧
**BCP
策定**



長く活きる強い会社へ

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**



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 →



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ありませんか

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



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 株式会社新潟県労災防止研究所

〒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





パートナーズ PLAZA

PARTNER'S
PROJECT



2025年度 パートナーズプロジェクトセミナー



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。