

令和4年度DX「やる気」の県内企業育成業務

～ 実績報告書（概要版）～

令和5年2月28日
有限責任監査法人トーマツ

目次

1. 本業務の目的及び位置づけ	3	(3) 株式会社伊藤組	27	(5) 株式会社スリーピークス技研	51
2. 伴走支援の実施結果（宿泊業）	5	(4) 伊米ヶ崎建設株式会社	29	(6) 佐渡精密株式会社	53
(1) 株式会社いせん	7	(5) 株式会社島田組	31	(7) エヌ・エス・エス株式会社	55
(2) 株式会社長生館	9	(6) 山隆リコム株式会社	33	(8) 株式会社後藤鉄工所	57
(3) 株式会社ホテル清風苑	11	(7) 株式会社高館組	35	(9) 熊倉シャーリング有限会社	59
(4) 弥彦総合開発株式会社	13	(8) 株式会社竹内電設	37	(10) 株式会社SUS	61
(5) 合同会社MASUGATA	15	(9) 株式会社ローテック	39	(11) 株式会社山口製作所	63
(6) 株式会社千歳館	17	4. 伴走支援の実施結果（金属加工業）	41	(12) 株式会社サカタ製作所	65
(7) 株式会社ホテル小柳	19	(1) 株式会社青海製作所	43	(13) 株式会社三松製作所	67
3. 伴走支援の実施結果（建設業）	21	(2) 株式会社南雲製作所	45	5. 業務実施結果より得られた示唆	69
(1) 株式会社馬場工務店	23	(3) ウエカツ工業株式会社	47		
(2) 株式会社堀内組	25	(4) 株式会社エステーリンク	49		

1. 本業務の目的及び位置づけ

本業務では、高成長が期待できる県内企業を育成するため、ビジネスモデル変革等に「やる気」のある企業に対し、研修や伴走支援を通して変革に向けた取組を実施します

本業務の目的及び位置づけ

事業の背景
1



新潟県内企業のDX推進に向けた意識改革や取組を支援する必要性が高まっている

- ビジネス環境の急速な変化により、企業の存続、競争力向上、事業の発展のためにデジタルトランスフォーメーション（DX）の重要性が増しており、新潟県内の企業においても、DX推進に向けた意識改革や取組の必要性を感じている経営者は多い。
- 令和3年3月に策定された「県内産業デジタル化構想」において、新潟県の総生産額は全国に比べて低い成長率にあることが指摘されている。
- 令和3年度に実施した「SaaS利用促進業務」では、SaaSを活用したバックオフィス業務の効率化によって投資余力の創出を図ったが、その投資余力をもとに事業の付加価値向上を図る「両輪」の取組が求められている。

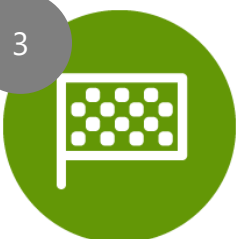
事業の概要
2



『「やる気」の県内企業』に対し、ビジネスモデル変革等に向けた支援を実施する

- 業務効率化に留まることなく、意思決定や組織運営の方法等、企業文化・組織マインドの変革をはじめ、取引先・顧客との接点変更、新製品・サービスの開発等、既存のビジネスモデルの変革を目指す経営者等を募集する。
- 全体講座及びワークショップを実施し、ビジネスモデル変革等に向けた基礎知識の習得や業種・地域・自社の課題抽出を行い、変革に向けた基盤形成を促す。
- 全体講座及びワークショップを踏まえ、参加企業のアイデアの具体化、変革プラン策定、実践に向けた個別支援（メンタリング）を行い、個社ごとの実行につなげる。

事業のゴール
3



参加企業の変革プランを定め、県内への成果の展開を行う

- 参加企業の経営者が健全な危機意識と十分なデジタル知識を持ち、DX推進にコミットしている状態を実現する。
- 参加企業の付加価値向上に資するDX推進の取組の方向性の検討を行い、変革プランへの落とし込みを行う。
- 今年度事業の成果を展開し、今後の新潟県内における取組の推進を図る。

本書は本業務の実施結果概要をまとめたものであり、参加企業に対して実施した伴走支援の結果を示す

2. 伴走支援の実施結果（宿泊業）

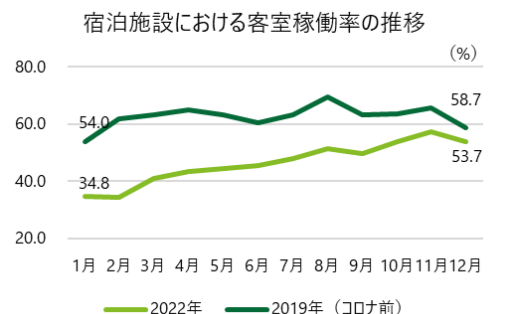
宿泊業界や個社が抱える課題を踏まえ、業務の効率化に向けた取組などについて伴走支援を実施しました

宿泊業の取組概要

業界外観

市場環境

- 新型コロナウイルスの感染拡大の影響による制限等によって宿泊者数は大きく落ち込んでいたが、2022年10月から全国旅行支援の実施や外国人の個人旅行が解禁され、徐々にコロナ前の水準に戻りつつある。



宿泊業界が直面する課題

人材確保

宿泊業は離職率が高く、人材の確保が課題となっている。デジタル化等の取組みにより業務効率化を進め、働き方を改善することが求められる。

生産性の向上

人材不足の背景のもと、省力化によるコストの縮減と、付加価値向上による客単価向上の取組が求められる。

品質の標準化・人材育成

提供価値の中心は人材であるが、提供者ごとの品質の均質化が難しいことから、サービスの見える化・標準化と人材育成が求められる。

宿泊業の取組内容

会社名	伴走支援の取組成果
(株)いせん	清掃時間をデジタルデータで管理することで、清掃担当者間で作業時間に差がなく、業務が標準化されていることが改めて確認できた。
(株)長生館	新しい勤怠管理システムの導入により、従業員の労働時間数や休日数がリアルタイムで把握できるようになる。
(株)ホテル清風苑	掃除ロボットを導入することで、担当者の業務負担の軽減につなげることができた。
弥彦総合開発(株)	Googleフォームによる顧客満足度調査により、改善サイクルの短縮を進める。
(同)MASUGATA	掃除時間の計測を通じて、掃除後の仕上がり具合の目標に個人差があることがわかり、業務標準化に向けた示唆が得られた。
(株)千歳館	業務効率化に向けて、ダイニング・客室にタブレット端末を設置して、各種注文・問い合わせできるよう検討した。
(株)ホテル小柳	Googleフォームを活用して清掃時間を可視化し、今後は清掃の標準時間の明確化に向けて取組を進める。

客室清掃の研修用動画を撮影・共有化することで、清掃業務の標準化を実現しました

宿泊業 — 株式会社いせん①

企業概要

- 企業名： 株式会社いせん（新潟県南魚沼郡湯沢町）
- 社長： 井口 智裕 氏
- 概要：
 - ・ 株式会社いせんは、湯沢町・南魚沼市で「HATAGO 井仙」「ryugon」の温泉旅館と5店舗の飲食店・小売店を経営しており、様々なデジタル技術の活用によりLTV（顧客生涯価値）向上、労働生産性の改善に努めている。
 - ・ 代表の井口氏は、地域とともに発展し、地域の魅力を広く発信するため、DMO「一般社団法人雪国観光圏」の代表理事を務める。



抱えていた課題

- 周辺人口が減少する中、今後、人材の確保がより難しくなることが予想されることから、将来を見据え、各種のデジタル技術を活用しながら、労働生産性の改善に取り組んできた。
- 具体的には、AIを搭載したボイスインカムの利用、宿泊客のスマホでチェックインできる「スマートチェックイン」導入によるフロント業務の省力化、Googleスプレッドシートを活用した顧客情報の管理などを進めてきた。今後も、社内各部門の生産性のさらなる向上を目指している。

支援の方向性

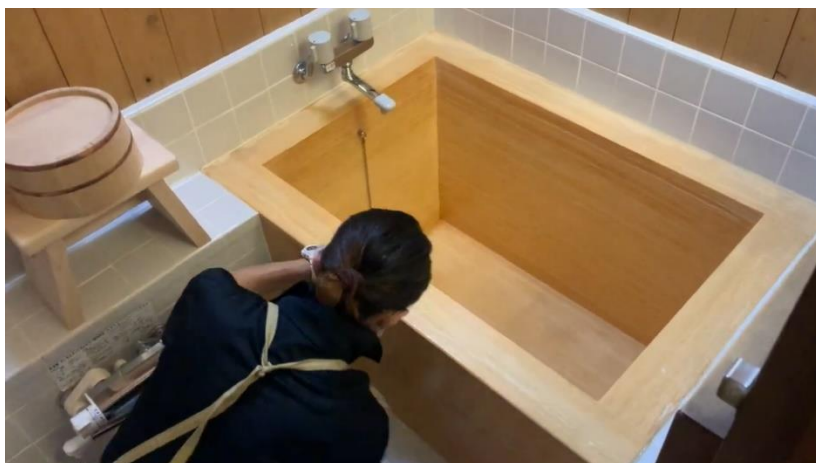
- 当社の清掃業務については、従来より客室タイプごとに清掃時間の標準時間を設定し、それに対する実績時間等を計測の上、専用の用紙に記入し管理していた。こうした中、Googleが提供しているサービス「Googleフォーム」を活用し、Webによる計測に移行した。
- 併せて、客室タイプごとに、客室・洗面台・浴室等の清掃方法や食器・部屋着等の回収方法などについて、研修用の動画を撮影した。動画を従業員間で共有化することで、清掃業務の標準化を進めるとともに、新規採用者に対する研修マニュアルとしても活用している。

業務をお手伝いしていただけるお客様との新しい関係性の構築を目指し、今後も取組を進めることとしました

宿泊業 — 株式会社いせん②

取組成果

- 清掃時間をデジタルデータで管理することで、清掃担当者間で作業時間に差がなく、業務が標準化されていることが改めて確認にできた。背景には、動画等の研修を通じて、客室入室前の準備から入室後の掃除方法、備品等の回収方法、清掃終了後のチェック方法まで、工程ごとに業務を細分化して、分かりやすく伝えている点があげられる。
- 清掃部門については、客室清掃に関してお客様からの不満・指摘を受けなかった日数が連続して何日間続いているのかも記録している。連続日数を伸ばそうと部門全体で取り組むことで、清掃担当者間のコミュニケーションの円滑化・モチベーションの向上に寄与している。



取組のポイント

属人化させない仕組み

- 清掃業務については、工程ごとに標準時間を設定しているほか、動画等による研修、時間の計測などを通じて、属人化させない仕組みを作ることで、作業時間や品質（清掃の仕上がり具合）の均一化を実現させている。

モチベーション向上への施策

- 清掃部門はきれいに清掃することが当たり前とされ、褒められる機会が少なくなりがちである。そのため、ノンクレーム連続記録のような目標となる評価指標を設定することで、チームの士気向上につなげている。

コメント



代表取締役社長
井口 智裕 氏

- ryugon（南魚沼市）の敷地内に無料で泊まれる宿「さかとケ」を始めました。お客様が滞在中にryugonの仕事を手伝ったり、テレワークをしたり、自炊・清掃したりする新しい取り組みです。
- 親戚たちがryugonに泊まりにきて、当館の業務をお手伝いをしてくれるような関係性をお客様との間で育み、従業員のほかにも多様な人材が活躍する旅館を目指していきたいと思っています。

タブレットを活用した勤怠管理システムを自社開発しました

宿泊業 — 株式会社長生館①

企業概要

- 企業名： 株式会社長生館（新潟県阿賀野市）
- 社長： 荒木 善紀 氏
- 概要：
 - ・ 同社は明治元年に創業した村杉温泉の老舗旅館である。4,000坪の大庭園があり、庭園を取り巻くように部屋が配置されている。
 - ・ 村杉温泉は日本有数のラジウム泉であり、温泉のうち特に適応症の治療に役立つ「療養泉」として認められている。また、療養泉であることが認定基準のひとつである「国民保養温泉地」にも指定されている。



抱えていた課題

- 従来はタイムカードによる勤怠管理をしていたため、打刻情報・勤怠情報の集計・データ化に手間と時間を要していた。特に、中抜け勤務（朝食・夕食時の忙しい時間帯に合わせて出勤する働き方）・深夜勤務といった旅館特有の勤務体系も、集計・データ化を難しくしていた。
- そのため、各従業員の労働時間数や休日数をリアルタイムで把握できないことから、現状の勤怠管理の手法に限界を感じていた。

支援の方向性

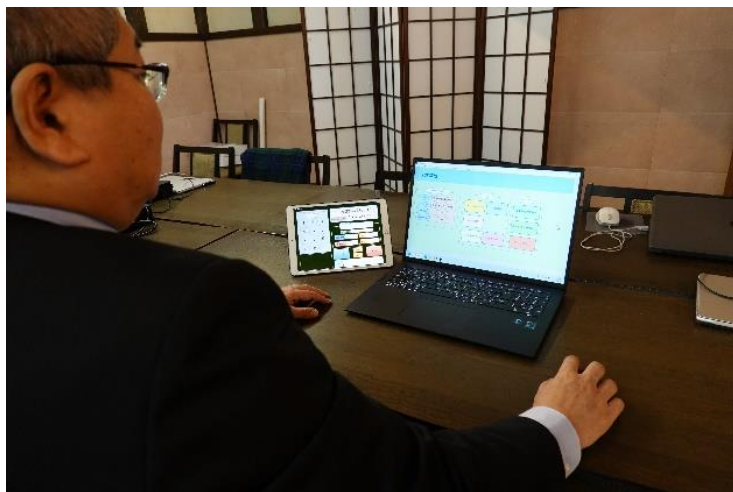
- ローコード開発ツール「FileMaker」を導入し、当社独自の勤怠管理のシステムを社内のシステム担当者が構築し、今後、勤務時間等をタイムカードに打刻する方法からタブレットに入力する方法に変更する予定である。
- また、各部門の管理者は向こう1か月間の各従業員の出勤日・労働時間等の計画を立てる一方、タブレットに日々入力される各従業員の労働時間数・休日数をもとに、計画と実績の差を比較しながら、勤怠管理する方向で準備に入っている。

労働時間数・休日数などの計画と実績の差を管理していく方針です

宿泊業 — 株式会社長生館②

取組成果

- 新しい勤怠管理システムの導入は準備段階にあるものの、各従業員の労働時間数や休日数がリアルタイムで把握できるようになるため、従業員間の偏りなども確認でき、その対策も早めに打てることから、より働きやすい環境の整備につながることが期待される。
- 今後、各従業員の出勤日・労働時間等の計画と実績の差を管理していくことで、宿泊予約に応じた適正な人員数の精度を高めていくことが期待される。
- 宿泊予約状況によって変更する可能性はあるものの、従業員にとっても勤務日・勤務シフトが以前よりも早期に把握できるようになり、より充実した生活に貢献することも目指している。



取組のポイント

部門間でのコミュニケーションの強化

- 複数の部門・業務に携わっている従業員がいるため、向こう1か月の間の出勤日・労働時間等の計画を立てる際には、他部門との調整が必要となることから、社内コミュニケーションをより活性化させていく方針にある。

管理職への丁寧な説明

- 管理職にとっては新たな業務が増えることにつながる面もあることから、業務の重要性・目的・運用方法などを今後、丁寧に説明していく予定である。

コメント



代表取締役社長
荒木 善紀 氏 (右)
DX推進・システムマネージャー
小野 智志 氏 (左)

- 各従業員による入力については、将来的に顔認証の導入も検討するなど、より簡素なシステムに変更を加えていく方針です。
- 一方、導入後の運用状況や感想を踏まえながら、管理職にとっても、より負担の少ないシステムに更新していきたいと思っています。
- こうした取り組みを通じて、より良い職場環境を目指していきたいです。

掃除ロボットの導入により、業務負担の軽減を図りました

宿泊業 — 株式会社ホテル清風苑①

企業概要

- 企業名： 株式会社ホテル清風苑（新潟県新発田市）
- 社長： 樋口 智子 氏
- 概要：
 - ・ 同社は、国内でも有数の硫黄含有量を誇る月岡温泉にて「ホテル清風苑」を経営している。
 - ・ 客室数は80室を超え、男女合わせて4つの大浴場に12の浴槽、うち6つの露天風呂があるほか、夕食・朝食とも月岡温泉で唯一ビュッフェ形式で食事を提供するなど、幅広い世代や用途に対応した旅館である。



抱えていた課題

- 館内のロビー・廊下・客室等の掃除を担当する清掃部門では、従業員の高齢化・人手不足という課題に直面していた。
- また、宿泊されたお客様のチェックアウト後に、掃除を開始し、当日にお迎えするお客様がチェックインするまでに掃除を終える必要があり、特に繁忙期には時間に追われる状況が続くこともあった。
- そこで、業務の見直しを進め、従業員の負担を軽減することが急務となっていた。

支援の方向性

- 業務用の掃除ロボットを導入し、ロビーや廊下などの共有スペースは掃除ロボットで対応することとした。
- 導入にあたっては、複数の掃除ロボットの中から実際にテスト運用して決定した。特にセンサーで部屋の形状やソファの配置等を測定し、最適なルートを自動走行する、いわゆる「マッピング機能」の操作性を重視した。
- 一方、清掃担当者は客室清掃に特化することで、業務負担を減らすとともに、客室清掃の仕上り具合をさらに引き上げることに注力している。

掃除ロボットの導入にあたり、費用対効果を事前に確認した上で導入を決定しました

宿泊業 — 株式会社ホテル清風苑②

取組成果

- 掃除ロボットを導入したところ、珍しいこともあり、主に男性や子供のお客様が熱心に眺める光景が館内でみられるようになった。
- また、掃除ロボットの機能・動作などについて、質問・問い合わせを受ける機会も多く、その際は、目には見えない汚れを清掃することで、空気中に浮遊する菌を低減している点などを説明でき、清掃を通じて感染対策に取り組んでいる姿勢を伝えられるようになっていく。
- 掃除ロボットが受け入れられていることもあり、あえてお客様の目に触れるように、ロビーについては朝7時45分から稼働させている。その結果、従来よりも掃除開始時間が早くなり、掃除時間全体の短縮化につながっている。



取組のポイント

費用対効果の確認

- 導入にあたっては、清掃担当者がロビーや廊下などの掃除にどの程度の時間を要しているのかを測定し、それをもとに費用対効果を積算した上で導入した。

運用ルールの策定

- 掃除ロボットを導入してみると、走行ルート上に、客室掃除用の台車などと衝突して運用効率が落ちるケースもあったことから、掃除ロボット稼働中は走行ルート上に備品等を置かない、といったルールを適宜、追加しながら運用している。

コメント



事業統括兼
営業本部長
山田 陽介 氏

- 掃除業務については、今回、掃除ロボットを導入することで、担当者の業務負担の軽減につなげることができました。
- 清掃以外の業務につきましても、勤務時間の柔軟化、子育て支援の充実、希望に応じたマルチタスク制度の導入なども視野に入れるなど、今後も、より一層、働きやすい職場環境を整えていきたいと思っています。

Webによるアンケートを導入し、分析作業時間の短縮化・業務負担の軽減を目指しました

宿泊業 — 弥彦総合開発株式会社①

企業概要

- 企業名： 弥彦総合開発株式会社（新潟県弥彦村）
- 社長： 白崎 純也 氏
- 概要：
 - ・ 弥彦総合開発株式会社（四季の宿みのや）は2021年に創業320周年を迎えた弥彦温泉の老舗旅館である。江戸時代の元禄年間1701年に創業し、現社長は17代目となる。
 - ・ 越後一宮として信仰を集めてきた彌彦神社の門前に位置している。今後はカフェの併設も予定しており、温泉街の魅力向上にもつなげる予定である。



抱えていた課題

- 宿泊されたお客様への満足度調査を継続的に実施しており、その結果を毎週火曜日の役員会で共有している。話し合われた改善策を会議後、各部署にフィードバックし、顧客満足度の向上につなげる体制をとっている。
- しかしながら、アンケート用紙による調査は集計・分析作業の負担が大きく、相応の時間を要する。そのため、お客様の声・要望をタイムリーに経営へ反映させるには限界を感じていた。

支援の方向性

- Googleが提供しているサービス「Googleフォーム」を活用し、Webによる満足度調査の導入を予定している。アンケート用紙による調査方法に、Webによる調査方法も加えて、お客様にいずれかの方法を選んでもらう形式を想定している。
- Googleフォームはアンケートを手軽に集計・分析できるメリットがある。また、宿泊されたお客様によっては、アンケート用紙の記入よりも、スマートフォンを使用したWebによるアンケートの方が回答しやすい場合もあり、集計数の増加も見込まれる。

業務効率化を通じて、より魅力的な宿泊施設を目指していきます

宿泊業 — 弥彦総合開発株式会社②

取組成果

- アンケートを回収してから集計・分析し、会議資料として提供するまでの時間短縮化を目指している。
- また、それに伴う作業負担の軽減も期待している。軽減した負担と時間を他の業務に充て、全体的な業務効率化も目指したい。
- 近年、スマートフォンの利用場面が広がっており、Webによるアンケートの回収が増えることが今後、予想される。したがって、宿泊されたお客様の声・要望に対し、従来よりも速やかに改善策に着手できるようになると期待している。その結果、顧客満足度をさらに向上させ、より魅力的な宿泊施設を目指していく予定である。



取組のポイント

スマートフォンからの操作性を重視

- 実際の利用場面を想定し、スマートフォンに表示された画面を社内の複数人で確認し合った上で、質問・入力方法を設定した。

臨機応変に質問を変更

- アンケート用紙による満足度調査は一度印刷すると、質問の変更が難しかったものの、Webによる調査では手軽に質問を変えることができるため、季節や新商品提供に合わせて、臨機応変に質問を変える予定である。

コメント



代表取締役社長
白崎 純也 氏

- 以前から、お客様の声や要望を旅館経営の改善につなげていましたが、今回の取り組みで、その改善サイクルが短くなることを期待しています。
- 今後は、日頃の社内でのコミュニケーション・定例ミーティングに加えて、ビジネスチャット「LINE WORKS」を活用しながら、改善策がより迅速に各部署で反映されるように、従業員一丸となって歩んでいきたいと思っています。

スマートフォンにより各客室の掃除時間を計測し、業務の標準化を目指しました

宿泊業 — 合同会社MASUGATA①

企業概要

- 企業名： 合同会社MASUGATA（新潟県新発田市）
- 社長： 水野 貴英 氏
- 合同会社MASUGATA（白鳥の宿ますがた荘）は新発田市の升潟（五十公野公園）に隣接する宿泊施設である。春は桜、初夏はアヤメ、秋は紅葉、冬は白鳥と雪景色を見て楽しめる施設である。
- 五十公野公園はサッカー、陸上競技、テニスなどができる総合公園であり、徒歩5分の距離にある利点を活かして、学生や社会人の合宿などにも対応している。



抱えていた課題

- 新型コロナウイルスの影響により、主力である合宿等の団体客が大幅に減少する一方、「全国旅行支援」など政府の観光需要喚起策の効果もあり、個人旅行客が増加している。
- そのため、衛生・感染対策を考慮しながらの料理提供、客室・風呂等の掃除といった業務の負担が以前よりも増している。
- 加えて、人手不足も続いており、業務の標準化と効率化が課題となっていた。

支援の方向性

- Googleが提供しているサービス「Googleフォーム」を活用し、Webによる掃除のチェックシートを導入した。掃除終了後、各客室で用意すべきアメニティの数、設備等の故障箇所のチェックなどを客室ごとに、スマートフォンで掃除担当者か入力することで、清掃業務の標準化、業務進捗の見える化などに取り組んだ。
- 併せて、客室ごとに要した掃除時間も入力することで、客室別・担当者別の掃除時間の計測も実施した。

今後も、従業員の意見を取り入れながら、より使いやすい仕様・方法を目指します

宿泊業 — 合同会社MASUGATA②

取組成果

- 掃除終了後に、各客室で用意すべきアメニティの数、設備等の故障箇所などを掃除担当者全員がスマートフォンでチェックすることで、確認忘れなどを予防できるようになった。
- 各客室の掃除時間を計測することで、1室あたりの部屋の大きさによる差、前日の利用者数の有無、担当者による差などにより、清掃時間が変化することを数字で確認できた。
- 特に、担当者による差は掃除業務の迅速化・効率化といった能力の差ではなく、どの程度まで丁寧に掃除するか、といった点が影響していることが確認できた。つまり、掃除終了後の綺麗さの基準・仕上がり具合の目標が担当者によって異なっていた。改めて、業務標準化の重要性を実感した。



取組のポイント

試験的に導入

- 本事業の一環で視察した宿泊施設で取り組まれていたGoogleフォームの活用事例を参考に、同社では自社流にアレンジした上で、視察後ただちに導入した。経費負担がないことから、まずは試してみることを優先した。

従業員からの要望も活用

- 試験的に導入後、掃除担当者と協議し、より使い勝手の良い入力方法の提案を受け、修正を加えながら運用している。

コメント



代表社員
水野 貴英 氏

- 当社は宿泊施設のほかに、隣接地でバーベキュー施設の運営をしており、さらにカフェの新規開業も控えています。
- 各業態で様々な業務に従業員が携わることになることから、今後もデジタルツールを積極的に導入しながら、業務の効率化を目指していきたいと思っています。

お客様が料理・ドリンク等を追加注文できるタブレット端末の導入検討を進めました

宿泊業 — 株式会社千歳館①

● 企業概要

- 企業名： 株式会社千歳館（新潟県十日町市）
- 社長： 柳 一成 氏
- 概要：
 - ・ 同社は草津・有馬と並び日本三大薬湯として並び称される松之山温泉にて「ひなの宿 ちとせ」を経営する。
 - ・ コロナ禍の影響により、「ワーケーション・長期滞在」「密を避けたラグジュアリーな滞在」へのニーズの高まりに対応するため、客室やダイニングを改装し、原点回帰ともいえる「新・湯治文化」を軸にした旅館運営を目指している。



● 抱えていた課題

- 宿泊されたお客様の滞在をサポートし、松之山の温泉や食材、自然景観などをお客様に満喫していただきたいとの方針で旅館経営を営んでいる。
- しかしながら、周辺地域の人口が減少していることもあり、慢性的な人手不足が課題となっている。そのため今後、お客様に対するきめ細かな対応が難しくなる、といった先行きの懸念を抱えていた。

● 支援の方向性

- 食事場所となるダイニングの拡張に併せて、各テーブルに料理やドリンクの追加注文等ができるタブレット端末（タッチパネル）を今後、設置する予定である。
- 加えて、各客室にもタブレット端末の設置を予定している。ドリンクの注文やフロント等への問い合わせのほか、松之山温泉の周辺を楽しむオプションツアーの予約・販売も見込んでいる。
- さらに館内の売店にPOSレジを導入する。レジ業務を迅速化させてお客様の待ち時間を短縮するとともに、打ち間違いの防止を目指す。

社内ミーティングを通じて、導入目的などを分かりやすく従業員に説明しました

宿泊業 — 株式会社千歳館②

取組成果

- 今後、予定しているダイニングへのタブレット端末の設置により、従業員の業務効率化を進める一方で、お客様との接客時間に余裕を生み出し、より温かみのある接客ができることを目指している。
- 客室に置くタブレット端末には、松之山温泉の有志が設立した「松之山温泉合同会社まんま」が販売するオプションツアーの紹介も組み込む予定である。オプションツアーを通じて、当地域に興味をもってもらい、それをきっかけにして、リピーターになってくれるお客様や、最近増えている「日本の各地へ旅行しながら働く」人たちとの交流を増やしていくことを目指している。



取組のポイント

導入目的等を説明する社内ミーティングの開催

- 新しい機器に対して苦手意識を感じている従業員が含まれていることから、社長から直接、導入目的、導入後のメリット・目標等を社内ミーティングを通じて繰り返し説明することで、社内の理解を促している。

リユースのタブレット端末の活用

- リユースのタブレット端末を活用することで、ハード（機器）への投資を抑制しながら、ソフト部分（より利用しやすい端末の操作設定）の改善に注力している。

コメント



代表取締役社長
柳 一成 氏

- 客室に設置するタブレット端末には、従業員が企画したツアーや、従業員自らがガイドするツアーなどを掲載することも、将来的には検討したいと思っています。
- ツアーの企画を通して、地域コーディネーターもできるような人材の育成につながり、こうした従業員が活躍し、注目されることで、ゆくゆくは新たな人材の募集・採用につながることも目指したいです。

清掃業務を工程別に時間計測し、業務の標準化と効率化を目指しました

宿泊業 — 株式会社ホテル小柳①

企業概要

- 企業名： 株式会社ホテル小柳（新潟県田上町）
- 社長： 野澤 隆義氏
- 概要：
 - ・ 同社は長岡市と新潟市の間にあリアクセスが良く、280年以上の歴史を有する湯田上温泉にて「ホテル小柳」を経営している。宿泊客の8割が新潟県民であり、地域密着型の経営を展開している。
 - ・ コロナ禍に伴うワーケーションニーズに対応するため、露天風呂とサウナの付いた個室を今春に設置する予定である。



抱えていた課題

- 料理提供に関しては、調理場に設置したモニターを通して、お客様の料理の進行状況や追加注文をリアルタイムで把握できるなど、順次、業務の効率化を進めている。
- 一方、お客様がチェックアウトすると、清掃担当者に自動で通知がされるシステムを導入しているものの、清掃業務については、業務の効率化・標準化の余地が残っており、その点が課題となっていた。

支援の方向性

- 同社の客室清掃は「布団あげ」「客室清掃」「客室のアメニティセット」「布団敷き」「最終確認」の5工程に分かれており、工程によって担当者が変わるケースもある。
- こうした中、Googleフォームを活用し、工程ごとに掃除時間を数値で計測することに着手した。
- 今後、収集した計測時間のデータを参考にしながら、各工程の客室タイプごとの標準時間を設定し、業務の効率化・標準化に向けた方策なども検討する予定である。

組織横断的に連携しながら掃除時間の計測の取組を段階的に進めます

宿泊業 — 株式会社ホテル小柳②

取組成果

- 現在は清掃時間のデータを収集している段階にあるものの、今後は、収集したデータをもとに、掃除担当者による時間の差や、掃除後の仕上がり（丁寧さ）の違いを確認する予定である。さらに、各掃除担当者が目指すべき清掃後の仕上がり具合とそれに要する標準時間も明確にしていくことを目指している。
- 一方、前日の宿泊者数が掃除時間に大きな影響を与えることから、前日宿泊者数に対する適正な掃除担当者の人数を計算する予定である。アメニティのセット・電気つけなど、より細かな工程についても試験的に時間計測をしながら、省力化できる工程や、反対に人数をかけるべき工程などの特定も検討している。



取組のポイント

段階的に導入

- まずは掃除担当者が専用の用紙に時間を記入し、それをフロント等で入力する形式でスタートした。今後、清掃時間を計測することに慣れた段階で、徐々に清掃担当者が自らスマートフォンで入力する形式に移行する予定である。

組織横断的に取り組む

- 取り組みを開始するにあたっては、清掃部門とフロント部門の双方の責任者が役割分担・業務工程などを協議した上で、着手したことから、円滑にスタートすることができた。

コメント



フロント 主任
長谷川 諒 氏

- Googleフォームを活用することで、これまで把握しにくかった掃除時間の可視化を進めています。
- 今回の経験を踏まえて、今後は、集計に時間を要していたお客様アンケートについても、Googleフォームの活用を考えています。
- このように効率化できる業務の負担軽減を進める一方で、お客様の満足度に貢献する業務に時間を充てていきたいと思っています。

3. 伴走支援の実施結果（建設業）

建設業界や個社が抱える課題を踏まえ、変革プランの策定や課題解決のためのツール導入の取組などについて伴走支援を実施しました

建設業の取組概要

業界外観

- 国内の建設投資額は右肩上がりであるが、2021年以降、建設資材の価格高騰が続いている。
- 国土交通省は建設業のICT化を目指すi-Constructionを進めており、2025年までに建設生産プロセスの生産性を2割向上させるとしている。

市場環境

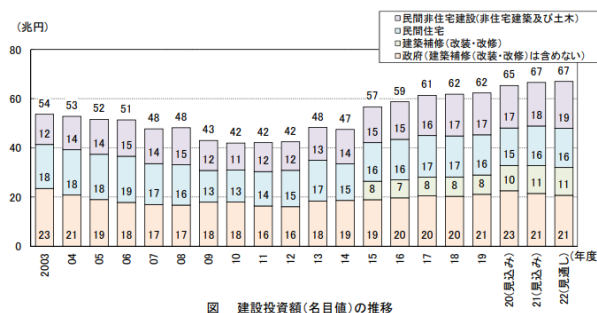


図 建設投資額（名目値）の推移
（出所：建設投資見通し（国土交通省））

建設業界が直面する課題

労働力不足

建設業の有効求人倍率は5～7倍程度で推移しており、人手不足が常態化している。また、就業者の約4割が55歳以上、29歳以下は約1割と高齢化が進行している。

長時間労働

労働時間を減らすと工期が遅れ、売り上げの減少につながりやすいというリスクがあり、結果として他の業種よりも労働時間が長くなる傾向がある。

収益性の向上

単品受注生産の特徴を持ち、生産性の向上がしづらい事業特性を有するため、計画段階での適切なスケジュール設計や、部材干渉防止、設計ミス防止による手戻り回避が重要となる。

建設業の取組内容

会社名	伴走支援の取組成果
(株)馬場工務店	社内コミュニケーション活性化を目的としたLINEWORKSの導入スケジュールや必要タスクについて整理ができた
(株)堀内組	決裁事務の効率化に向けてコラボフローの試験的導入を決定し、今後、効果や社員の意見を確認することとした。
(株)伊藤組	建築部の課題を整理し、解消に向けたデジタル・アナログ両面からのアプローチを検討した。
伊米ヶ崎建設(株)	アプリケーション実装に向け、目的を整理するとともに、開発内容をステップごとに整理した。
(株)島田組	社内の情報資産の集約の必要性から、クラウド型の万能アプリ Notionの導入を決定した。
山隆リコム(株)	経験の浅い職人でも正確な施行ができるように、バックホーの操作補助を行うレトロフィットを導入することとした。
(株)高館組	Team Spiritの導入・定着に向けた助言を実施し、従業員の勤怠報告の手間や経営層の労務管理の手間を削減できた。他社の取組や経営理論のうち、自社に適した要素を取り入れたDX推進計画書を作成した。
(株)竹内電設	プロジェクトの進捗が見える化するため、トライアルとしてJootoを導入することとした。
(株)ローテック	デジタルツールの定着・浸透に向けた課題を整理するために従業員アンケートを実施し、今後の取組方針を検討した。

コミュニケーションツールとしてのチャットツールの導入計画策定を実施しました

建設業 — 株式会社馬場工務店①

● 企業概要

- 企業名： 株式会社 馬場工務店（新潟県新発田市）
- 社長： 馬場 義人氏
- 概要：
 - ・ 水道工事の下請けから創業し、水道工事以外の公共工事の仕事にも拡大し、少しずつ地域で実績を重ねる。
 - ・ 顧客は主に行政からの信頼も厚く、売上比率も高い。
 - ・ 新発田市から優良工事の表彰を8年連続するほどの、作業品質の高さ、従業員意識の高さが強み



● 抱えていた課題

- 業界全体として人手不足が課題。ある程度人数の多い60代に頼っており、若い世代の就労者がどんどん減っている。今後人数が減っても今と同じ仕事量をこなすためにもDXが必要と考えている。
- アナログな作業も多く残る。現場では紙の設計書を見ながら作業をしている。経理・勤怠管理なども現状は手作業。

● 支援の方向性

- 人手不足を補うためにも、コミュニケーション上の無駄をまずは削減したく、LINEWORKSの導入を支援する。遠隔地の現場同士のコミュニケーションが電話のかけ合いになったり、現場監督から連絡があるまで本社では現場の状況が分からなかったりすることがある。

LINE WORKS

- ✓ 操作感がLINEに近く親しみやすいビジネスコミュニケーションツール。掲示板・トークなど、ビジネスをサポートするさまざまな機能を有している。

来期のチャットツールの導入に向け、具体的なスケジュールを策定した、現場の意見などを基に調整し、期限を切って進められることで合意しました

建設業 — 株式会社馬場工務店②

取組成果

- 「DXを進めないといけない」という意識があったもののなかなか進捗検討が難しかった部分に関して、具体的な情報を基にしたディスカッションや導入に際して事前に決定必要事項、スケジュールなどを明確化したことにより、全社のDX推進の解像度が向上した
- 同規模同業種の具体的なDX推進事例などをご紹介することにより、DXが必要であり、可能であることの意識の醸成を行った

導入スケジュール（案）

想定スケジュール	1月	2月	3月	4月	5月
	～27	～3	～10	～17	～24
	～3	～10	～17	～24	～31
	～7	～14	～21	～28	～5
	～5	～12	～19	～27	
★LINEWORKS導入推進開始					
1. 事前準備					
1.1 導入時期調整					
1.2 責任者、担当者の確定					
1.3 導入範囲決定					
1.4 活用情報の決定					
1.5 担当者等少数でのトライアル導入					
1.6 マニュアル等社内参照情報の整備					
2. 導入対応					
2.1 社員への周知・説明、アプリ導入					
2.2 フリープランでの試験導入開始					
2.3 従業員意見のヒアリング					
2.4 効果検証、プラン変更の検討					
2.5 本格運用開始					

取組のポイント

事例紹介、ツール紹介による機運醸成

- 同種同規模の企業での活用事例や建設業に特化した使い方などの事例を紹介、仮説ベースでのスケジュールの提案により、次年度以降の導入の道筋を構築した

LINE WORKSを軸としたわかりやすい業務効率化の提案

- ツールの中でも、導入ハードルが低く、コミュニケーションから勤怠管理まで多くの業務の効率化に寄与するLINE WORKSを中心に提案

コメント



代表取締役社長
馬場 義人 氏

- （事例紹介について）他県の同規模同業種の企業がどのようなことをやっているかという情報は見えてこないので大変参考になった
- やらないといけない、対応期限を決めないといけないという思いがあったので、やらないといけないことを整理して、こういったスケジュールを引いてもらえることは大変ありがたい。

株式会社堀内組では、決裁手続きの効率化と、顧客情報の一元化をゴールに設定し、書面で行っていた見積・受注・着工の決裁手続きのオンライン化に取り組みました

建設業 — 株式会社堀内組①

企業概要

- 企業名： 株式会社堀内組（新潟県加茂市）
- 社長： 堀内 大祐 氏
- 概要：
 - ・ 建築工事・土木工事の設計・施工を担っている。住宅の新築やリノベーションから、道路・河川の整備事業まで、幅広く対応している
 - ・ 1910年の建設業の創業以来、地域との繋がりを深めながら、1世紀以上に渡って加茂市の発展に貢献してきた
 - ・ 一級建築士事務所



抱えていた課題

- 見積書の発行や受注、着工の際の決裁を、書面で行っていたため、決裁権者が1日に何度も事務所に戻る必要が生じたり、決裁が遅れたりしていた
- 決裁の過程で書類を紛失したり、過去の実績を見返すのに時間がかかったりする非効率も生じていた
- 顧客情報が一元管理されておらず、上記の書類に基づいて行われていたため担当者間での情報が断絶しており、引継ぎに支障が生じたり、顧客データを経営に活かすことができなかったりしていた

支援の方向性

- オンラインの決裁ツールの導入が効果的であるとの仮説が有力と考えられたが、多種多様なサービスの調査と、調査結果を踏まえた、UI・操作性・費用などの観点からの検討を支援の中心事項とした
- 決裁のオンライン化の優先順位が最も高いとして、その他の業務で社員の改善要望が大きいものがあれば、併せて取り組むチャンスである。顧客情報の管理など、各種業務の改善に関する見直しも、同時進行で支援することとした

堀内社長が判断軸を明確に示し、積極的な姿勢で検討を進めたことにより、メンタリングを通して、オンライン決裁サービスの導入の意思決定を下すことができました

建設業 — 株式会社堀内組②

取組成果

- オンライン決裁サービスの導入に向け、社員を巻き込んだ形でのサービスの比較と検討を支援することにより、試験利用に辿り着くことができた
- 検討過程において、調査結果を社長と社員の間で共有し、意見交換を行ったことにより課題の優先度の違いが明らかとなり、より自社に適したツールを選択することができた。
- 今後も、運用面のルール化などが必要となるため、今回の経験を活かし、社員との意見交換を尊重することにより、スムーズな導入を目指す。

コメント



代表取締役社長
堀内 大祐 氏

- オンライン決裁ツールの導入の必要性は認識していたものの、似たようなサービスが多く、自社だけで調査や比較をしきれない状況でした。
- メンタリングを通して、判断軸を明確にし、優先順位付けを行うことにより、納得しながら意思決定を進めることができました。
- デモを見ると、利用のイメージが具体的に湧いてきたり、逆に支障となる部分が明らかになったりして、より正確な検討を行うことができました。
- 実際にツールを操作することになる社員の意見を聴取したことは、比較・検討のプロセスだけではなく、導入後の積極的な姿勢を促す点でもプラスでした。

取組のポイント

オンライン決裁サービスの比較を丁寧に行う

- サービスの比較に際しては、機能・費用の観点から条件を満たしたものを選定するが、それでも候補となるサービスは多岐に渡った。
- 似たような機能・費用であっても大雑把に決めることはせず、複数社のデモを確認することで、操作性や作業上の細かい動線なども考慮に含めることができ、より良い決断を下すことができた。

意思決定に際しては、社員との意見交換も行う

- サービス選択の最終決定を行う前に、社長と社員で意見交換を行った。
- 結果として、社長と社員で、機能上の優先順位の認識に差が生じていることが判明したため、当初の意向とは異なるサービスが適しているとの結論に至った。
- 意思決定の過程に社員を巻き込むことにより、導入後もスムーズに受け入れられることが期待される。

株式会社伊藤組では、建築部における事務作業負荷の低減のため、デジタル・アナログの両面からのアプローチを盛り込んだDX推進計画書を作成しました

建設業 — 株式会社伊藤組①

企業概要

- 企業名： 株式会社伊藤組（新潟県新発田市）
- 社長： 伊藤 和彦 氏
- 概要：
 - ・ 同社は「和をもって貴しと為し、安全、誠実、迅速、正確を旨とすべし」を社是とし、創業110周年を迎える新発田市の総合建設事業者である。土木部門・建築部門および冬期の除雪作業や災害復旧支援などを行う生産事業部門の3部門を擁する。
 - ・ 同社の強みは国交省および新発田市より優良工事表彰を何度も受けている品質の高さであり、令和4年度「ICT活用工事成績優秀企業」にも認定されている。



抱えていた課題

- 同社では、IT導入補助金を活用するなどして5G対応スマホとSSD内蔵ノートPCを配布するとともに、オンラインストレージサービス「Dropbox Business」や電子小黒板で写真をクラウド保存、写真整理を自動化できる「蔵衛門クラウド」などのツールを積極的に導入してきた。
- これらのツール運用は組織に浸透していたが、一方で従業員間の業務量・残業時間のばらつきが大きく、特に建築部においては、現場代理人の書類作成・ファイリング等の書類管理業務に係る負担の効率化や適切な作業分担に関して改善余地があった。

支援の方向性

- 本事業においては、上記課題に対してデジタル・アナログ両面からのアプローチを盛り込んだDX推進計画書の策定を行った。
- 具体的には、情報管理・共有の効率化を図るべく施工管理アプリANDPADの導入検討を支援するとともに、同社が導入を検討している建設ディレクター（現場の書類作成などを支援するバックオフィス職員）を中心とし、バックオフィスが書類作成業務を巻き取っていく体制づくりに向けた検討を行った。



ANDPAD

※導入検討中

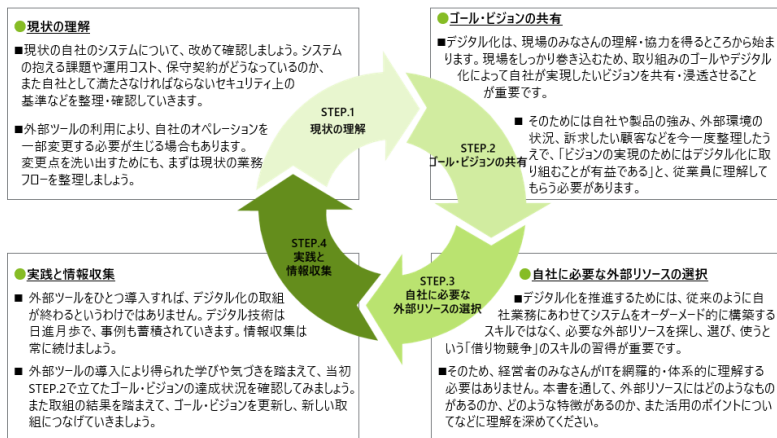
- ✓ 建築・建設業に特化した施工管理アプリ。チャット・現場確認・案件管理など施工現場で必要となる機能を一括提供する。サポート体制も充実している。

今回策定したDX推進計画をベースに、事務担当者や新入社員など多様な関係者を巻き込み、各種ツールを導入・活用しながら、建築部の業務効率化・省力化を実現します

建設業 — 株式会社伊藤組②

取組成果

- 建築部の業務効率化に向けたデジタル面の施策のひとつとしてANDPAD導入に向けた検討を実施した。
- 同社においては既に複数のデジタルツールが導入済みであるため、ANDPADを導入することにより、どの業務がどう変わるのか、導入済みのツールの利用状況がどう変わる可能性があるのかを併せて確認し、仮説を整理した。
- アナログ面の施策としては、建設ディレクターを中心とし、初めに建築部の事務作業を巻き取るサポートチームの発足に向けたアクションプランの整理を行った。サポートチームの発足に向けては、現場との業務分担の整理や現場・事務方それぞれの巻き込みに向けての説明の実施、業務フローの変更など様々な作業が発生する。本事業においては、次年度中の発足を見据えた場合のタスクスケジュールについて、詳細な整理を行った。



取組のポイント

ツール導入はあくまで手段と位置づけ、取り組みのゴールをぶらさない

- 本取組における同社のゴールは建築部の業務負荷軽減であり、ツールの導入はそのためのひとつの手段に過ぎないことを念頭に、ANDPAD含め、ツールに関する情報を積極的に収集しつつ、「自社において現状どの業務に対し、どのツールが実装されている（あるいは手作業で実施している）が、今後どうしていきたいのか」をマッピングし、それをベースに議論を行った。

取組の優先順位を決め、実現可能なスケジュールを組む

- 同社では、令和5年度中に勤怠管理ツールを導入することが既に予定されている。それに伴う繁忙の時期と、建築部の業務効率化施策の実行に伴う繁忙の時期が重複しないように、実現可能性を考慮したスケジュールを立案した。

コメント



代表取締役社長
伊藤 和彦 氏

- 既に導入しているツールとの領域の重複や複数のツールをまとめることでメリットを享受できないか等の検討を進めることが出来ました。
- DX推進計画を自社の現状に合わせて立案し、今後も生産性向上のために広い視野で情報を取り入れ、タイミングを図ってテスト運用やツールの導入を実行していきたい。

伊米ヶ崎建設株式会社では、ローコードツールを用い、現場の課題をデジタルを用い内部で解決するための仕組み構築を検討しました

建設業 — 伊米ヶ崎建設株式会社①

企業概要

- 企業名： 伊米ヶ崎建設株式会社（新潟県魚沼市）
- 社 長： 櫻井 馨 氏
- 概 要：

同社は土木・建築をともに担う総合建設業者である。土木工事においては新潟県その他、国土交通省や魚沼市・南魚沼市発注の工事に参画する一方、冬季間の道路除雪においては高速道路、県道、市道、各公共施設の除雪を請け負う。建築工事においては公共工事の他に地元民間企業の新築工事やメンテナンス工事をおこなっており、魚沼市・南魚沼市を主な商圏として事業活動を行なっている。

ken
chikubu



抱えていた課題

- デジタルデバイスの配布や建設ディレクターの設置といった環境づくりは既に進んでいるが、そのポテンシャルを発揮しきれていないとも言えない状況であった。
- 市民開発者（ローコード・ノーコードツールを活用できる人材）を社内で育成・内製化し、現場の課題を即座に解決することで、社内のポテンシャルを最大限に引き出すための取り組みを進めていきたい。

支援の方向性

- 人材育成を兼ねた、ローコードツールを用いたアプリ構築方針の具体化
- フリーランス等外部人材との適切な連携体制の構築



- ✓ Microsoftが提供するビジネスアプリケーション作成ツール
- ✓ プログラミングができなくとも、直感的な操作や関数入力ですべてのアプリケーションを作成できる
- ✓ 現場の課題を現場で解決するのに適している

本事業ではアプリ開発まで到達できませんでしたが、今後作成した方針を基に取り組みを推進していく予定です

建設業 — 伊米ヶ崎建設株式会社②

取組の成果

アプリケーション実装に向け、目的を整理するとともに、開発をステップごとに取り組みを整理した。
このステップを踏むことでアプリケーション開発の理解を深めながら開発を進めることができる。

#	重要度	大要	中要	目標
1-1	高	PPFの理解	各サービスの理解	PPFの各サービス概要を理解できている
1-2	高	PPFの理解	今回利用する範囲の理解	利用サービスの特性、役割を理解できている
2-1	中	画面設計	必要な画面の洗い出し	対象業務に必要な画面をイメージできる
2-2	中	画面設計	各画面の操作性をイメージでき、導線を設計できる	画面遷移設計
3-1	中	データストア設計	データストアの理解	データストアの概念、選択法を理解できている
3-2	中	データストア設計	SharePoint Listの理解、設計	今回使用するSharePoint Listの特性、注意点を理解し、Excel内容をリストに分解できる
4-1	高	画面実装(概要)	PAppアプリの作成	キャンバスアプリを作成できる
4-2	高	画面実装(概要)	TOP画面の実装	画面を実装できる
4-3	高	画面実装(概要)	サブ画面の実装	画面を実装できる
4-4	高	画面実装(概要)	画面遷移の実装	画面遷移を実装できる
5-1	高	TOP画面	ラベルの実装	ラベルの配置、書式設定ができる
5-2	高	TOP画面	ボタンの実装	ボタンの配置、書式設定ができる、処理を設定できる
6-1	高	新規画面	データソースの実装	データソースを追加できる
6-2	高	新規画面	新規フォームの実装	データソースのフォームを追加、設定ができる
6-3	高	新規画面		を実装できる
6-4	高	新規画面		でチェックを実装できる
6-5	高	新規画面		ボタンを実装できる
6-6	高	新規画面		、送信完了メッセージ、送信後の画面遷移等
7-1	中	一覧画面		プルの特徴を理解し、選択ができる
7-1-1	高	一覧画面		設定ができる
7-1-2	高	一覧画面		項目の追加、変更ができる
7-1-3	高	一覧画面		とを追加し、処理を追加できる
7-1-4	高	一覧画面		書式を設定できる
7-1-5	高	一覧画面		
7-2-1	高	データテーブルの場合	削除の実装	削除処理を実装できる
7-2-2	高	データテーブルの場合	データテーブルの実装	データテーブルの追加、設定ができる
7-2-3	高	データテーブルの場合	表示列の変更	データテーブルの表示列の追加、変更ができる
7-2-4	高	データテーブルの場合	アクション用ボタンの追加	アクション用ボタンの追加、処理を設定できる
7-3	高	一覧画面	削除の実装	削除処理を実装できる
7-4	高	一覧画面	並び替えの実装	一覧の並び替えを実装できる
8-1	高	編集画面	フィルタの実装	フィルタを実装できる
8-2	高	編集画面	編集フォームの実装	フォームモードを理解し、新規フォームの活用ができる
8-3	高	編集画面	一覧画面からの遷移	一覧画面で選択したアイテムの編集フォームを表示できる
8-4	高	編集画面	送信ボタンの実装	データソースへの送信ボタンを実装できる
9-1	高	印刷画面	送信確認メッセージ、送信完了メッセージ、送信後の画面遷移等	送信確認メッセージ、送信完了メッセージ、送信後の画面遷移等
9-2	高	印刷画面	フォームを使用しない表示画面に実装ができる	印刷ボタンの実装

取組のポイント

実践の中で人材を育成する

- ツールに詳しくなるのではなく、現場の課題解決という目的に照らせば、ハードルの低い内容から、実践を通して学ぶという方法が有用である。

外部人材・外部機関を適切に活用する

- 日々のアプリ運用においては、内製化することで効率的な課題解決が実現できる。
- 一方で、頻度は少ないが専門的な知識が求められる場面も生じる。
- そのような専門人材については、無理に内製化することなく、外部人材と連携することも有用である。

コメント



代表取締役社長
櫻井 馨 氏

- microsoft365のPowerツールを利用し、社内アプリの内製化によるさらなる業務効率の向上を目指し、いろいろな調査を行い、今後の道筋をつけることができました。
- 今後は総務人材や建設ディレクターなどバックオフィスを担う社員にスキルを付けてもらったり、高度な開発は外部リソースに委託するなど様々な方法によって、デジタルイノベーションを加速していく予定です。

島田組では人的資本経営を前提に、エンゲージメントを高める施策を定着させるためのSaaSの導入を検討しました

建設業 — 株式会社島田組①

企業概要

- 企業名： 株式会社島田組（新潟県南魚沼市）
- 社長： 代表取締役 島田雅士 氏
- 概要：
 - ・ 事業として土木、建築、鉄道工事を請け負っており、主な取引先は官公庁、JR東日本グループ、NEXCO東日本、など。
 - ・ 土木、建築、線路トータルで工事できる総合的な鉄道工事が可能なことが特徴。



抱えていた課題

最も重要なのは採用課題だが、社内の情報整備や人材育成を通して、会社自体の魅力を上げないと人が集まりづらい。まずは下記の情報マネジメント課題に注力する。

- 普段、デジタル領域に触れていない職人を含めた全社に対してDXの背景を伝えられていない
- 元々情報共有の文化がなく、何をどう共有するかの認識が統一できていない

上記を踏まえて、目標管理・人材育成の仕組みを整備し、従業員のモチベーション向上に向けた取り組みを行う。

支援の方向性

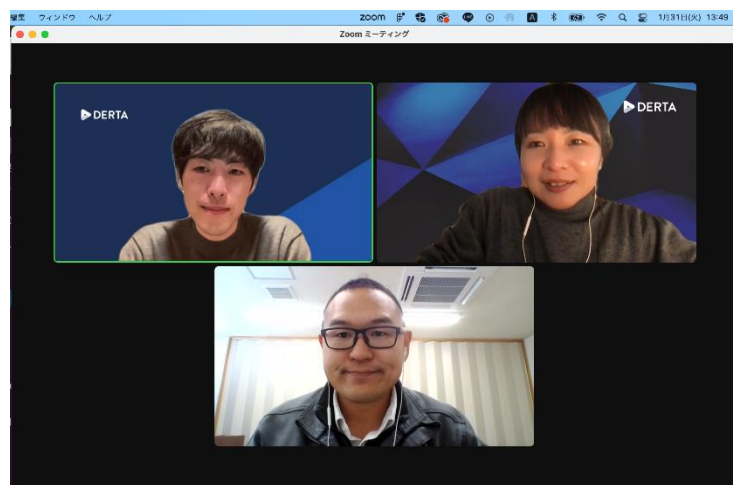
- 全社目標・個人目標をSaaSツールに落とし込み、全社的にお互いの状況が見える状況を目指す。

今後も人事制度設計を進めつつ、人事制度定着に向けたSaaS導入の検討を続けていきます

建設業 — 株式会社島田組②

取組成果

- 人的資本経営を前提に、既に改革中の取り組みに伴走しながら最適なSaaS導入を検討した。
- 社内の情報資産の参照先やコミュニケーションが複数のツールに跨っており、情報集約の必要性からNotion導入の方向性で着地。制度設計を先行しつつ、今後導入を進めていく。



取組のポイント

社内にある情報資産をNotionでまとめる

- メモやタスク管理、Wiki、データベースなどさまざまな機能を一元的に使うことができるクラウド型の万能アプリ「Notion」を用いて社内の情報資産を集約。

人的資本経営の推進にあたり、最適なSaaSを継続的に検討

- 既に実施されていた人事制度設計と並行し、最適な情報公開のあり方を議論した。人的資本経営にまつわる情報提供はもちろん、制度を定着させるためのSaaSツール（HiManager・モチベーションクラウド等）の比較検討を実施。

コメント



取締役
島田 奏大 氏

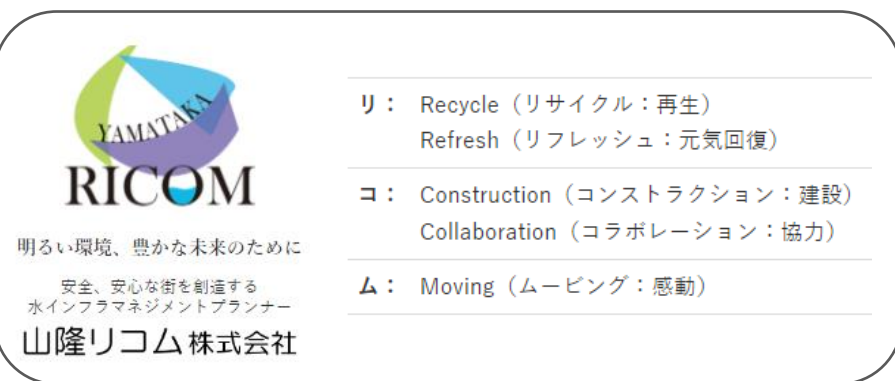
- 人的資本経営を前提に、エンゲージメントを高める施策を定着させるためのSaaSの導入を検討しました。
- 「Notion」の導入により、人事施策を明示化し、エンゲージメントの数値化・診断と目標管理を一体化。組織に浸透させるためのスタートラインに立ったと考えます。
- 人事課題のため、浸透には年単位での時間がかかると想定していますが、社内の若手を中心に巻き込みつつ変革を進めていきたいと思っています。

山隆リコム株式会社では、業務の属人化の解消と、ICT施工の導入に向けた検討の具体化を目標に据えて、支援に取り組みました

建設業 — 山隆リコム株式会社①

企業概要

- 企業名： 山隆リコム株式会社（新潟県五泉市）
- 社長： 伊藤 傑 氏
- 概要：
 - ・ 河川・水路の調査やインフラ改築事業を中心に、土質・地盤の改良事業やリサイクル事業、一般土木工事等に幅広く対応している。
 - ・ 本社のある五泉市に加えて、新潟市や長岡市にも営業所を構えている。
 - ・ 1961年（昭和46年）創業



抱えていた課題

- 現場とバックオフィスの連携が浅く、属人化している業務が多いため、経営上のリスクとなっていた
- ICT施工などの新技術の導入に興味を持っているが、具体的な内容や活用事例などのイメージが掴めず、調査や検討をどう進めれば良いのか分からなかった

支援の方向性

- 属人化している業務は、主に現場が担当しているものであったため、属人化の解消のためには、バックオフィスの社員が現場の知識を習得することが効果的であると考えられる。
- まずは、移管対象とする事務の選定とともに、場合によっては、建設ディレクター講座の受講なども視野に入れて支援を行う。
- ICT施工といってもツールや効果が多岐に渡るため、曖昧なイメージで導入に向けた議論をスタートするのではなく、解決・改善したい課題の整理を行う。
- 関連して、活用可能な補助金に関する調査も進めながら、幅広い情報に基づき適切な意思決定が行えるよう、支援を行う。

解決すべき課題と、それに対応するゴールイメージを明確にしておくことで、情報量が増えて判断に迷いが生じた場合でも、冷静に合理的な決断を導くことができました

建設業 — 山隆リコム株式会社②

取組成果

- 業務の属人化の解消に向け、必要なアクションプランを明確にすることができた。自社の状況と、建設ディレクター導入の期待効果をよく検討することにより、最も効率的な選択を行うことができた。
- 業務ノウハウの移管は、建設ディレクターを受講せずに進めることとなるが、対象業務を選定する際は、現場の社員にアンケートを行い多数決で決めるなど、社員一同が納得しながら進められるように配慮するなど、具体的な推進戦略を策定することができた。
- 自社に活用可能なICT施工の技術を理解し、バックホーの制御装置の導入に関して、2つの製品の違いを理解した上で、適切な選択を行うことができた。

取組のポイント

判断に迷った際に立ち返るべきゴールイメージを明確にする

- 一部の社員に偏っていた業務ノウハウの平準化を目指すにあたり、業務の移管に必要な前提知識の習得を目的として、建設ディレクターの養成を検討していた。
- 建設ディレクターの養成講座の詳細を知り、取引先からの信頼獲得など、これまで気付かなかった効果なども知ることができたが、却って決断の軸がブレることになった。
- 改めて、達成すべきゴールのイメージを明確化し、自社の状況と建設ディレクター導入の効果を検討することにより、建設ディレクターの養成はしないという決断と、代わりに必要なアクションを導くことができた。

コメント



代表取締役
伊藤 傑 氏

- 業務ノウハウの平準化を目指し、建設ディレクターの導入を検討する過程で、課題解決のための手段である建設ディレクターの導入が目的化していることに気付きました。
- そのような状況に陥らないようにしたり、もしくは正しい判断基準を取り戻したりするためには、検討の初期段階で、課題の所在とゴールイメージを明確に設定しておくことが重要です。
- 今回は、冷静になって、建設ディレクターを導入せずとも、もっと効率的に課題解消を達成することができる、との結論に至ることができました。

株式会社高館組では、デジタル・アナログの両面からすでに積極的に進めてきた変革をより強力に推進するために、DX推進計画の策定に取り組みました

建設業 — 株式会社高館組①

企業概要

- 企業名： 株式会社高館組（新潟県上越市）
- 社長： 高館 徹 氏
- 概要：
 - ・ 同社は創業95年を迎える上越市の総合建設事業者であり、土木、建築、住宅リフォーム・不動産事業を展開している。県立謙信公武道館、上越妙高駅、水族博物館うみがたりなど上越の主要施設やインフラの施工に携わるなど地域に根差した事業活動を行っている。
 - ・ 「健康経営優良法人2023-ブライト500-」「にいがた健康経営推進企業マスター」の認定を受けるなど社員の健康を重視。若手にも積極的に活躍の場を与える社風に特長がある。



抱えていた課題

- 同社では、高館常務を中心として勤怠管理ツールTeamSpiritの導入や建設ディレクター（現場の書類作成などを支援するバックオフィス職員）の育成を進めるなど、デジタル・アナログの両面から積極的に変革を推進してきた。
- 今後も人手不足、特に若い働き手の減少が避けられない状況の中、デジタルが代替できる業務はデジタルに任せていくことで、働き方をさらに改善していく。また幅広い世代の社員が主役となって、自分たちの職場をより働きやすい環境へと整備していくために、今後のアクションプランの策定を必要としていた。

支援の方向性

- 本事業では、TeamSpiritの導入・運用に関する助言およびDX推進計画の策定支援を行った。
- DX推進計画の策定にあたっては、他社事例や経営管理手法の中から自社に適したものを抽出するとともに、トップダウンではなく、社員主導の小集団活動の形式で改善活動を推進していくことを目指した。

TeamSpirit

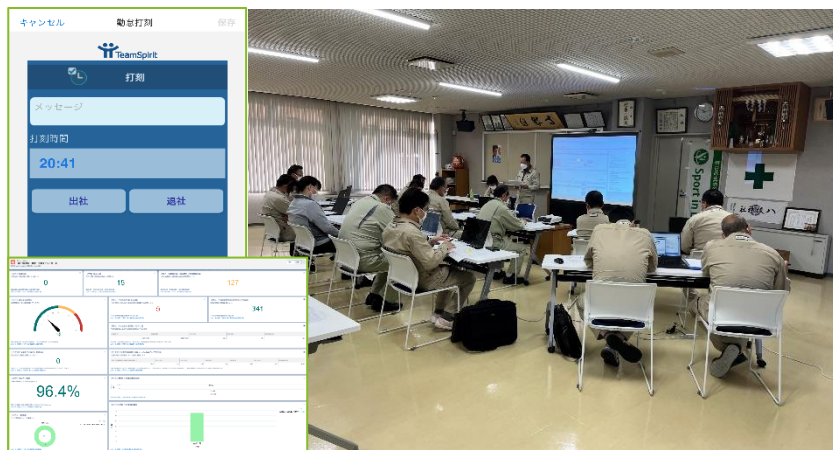
- ✓ 勤怠管理・工数管理・経費精算などの機能を有するSaaSプロダクト。
- ✓ Salesforceプラットフォーム上のセキュアな環境でサービス提供を行っている。

改善意欲の高い従業員の巻き込みによる着実な成功体験の積み重ねと、他社事例や経営管理手法の要素を取り入れたDX推進計画の策定により、今後業務改善がさらに加速することが期待されます

建設業 — 株式会社高館組②

取組成果

- Team Spiritの導入により、社員の勤怠状況・各案件に要した工数の正確な把握ができるようになった。社員側ではスマホから打刻できるようになったことで勤怠報告の手間が削減でき、経営層側では各社員の状況がTeam Spirit上のダッシュボードで把握できるようになったことで労務管理の手間を削減できたなどの効果が得られた。
- Team Spiritに触れ、確実に業務改善に繋がったという実感（成功体験）を得たことで、従業員のデジタルへの興味や活用意欲が高まった。
- DX推進計画は高館常務と石田営業部主任がディスカッションしながら策定した。目指す姿やその実現に向けてデジタルツールをどう使うかなど、令和5年度の取組方針を言語化することができた。
- Team Spiritの導入に関与したメンバーが、その経験と今回策定したDX推進計画を活用して次の小集団活動に取り組むことで、業務改善の幅の広がりにより一層の深化が期待できる。



取組のポイント

意欲の高い従業員の意見を取り入れ、権限委譲する

- Team Spiritの利用開始にあたっては全社員を対象にした少人数制の説明会を複数回実施した。意欲の高い社員が前面に立って説明を行うことで、本取組への覚悟や熱意が全社に伝わり、導入をスムーズに進めることができた。また説明を担当した社員のモチベーションの向上にも繋がった。
- 高館常務とともにDX推進に取り組む石田営業部主任の発案により、Team Spirit関係の不明点を各部に配置された「推進役」に相談する前に、社員どうしでペアを作って相談し合う形式をとった。その結果「推進役」の負担を大幅に低減することができた。

他社の取組や経営理論を学び、自社に適した要素を取り入れる

- 他社の先進的な取組や「アメーバ経営」などの経営管理手法を広く学ぶとともに、自社の状況や社風に合わせて要素を抽出し再構成することで、先達の知見を活かしつつ自社に最適化したDX計画を策定できた。

コメント



常務取締役
高館 脩平 氏

- DXは単にデジタル化することではなく、社員の働き方改善に繋げていくことが目的です。社員の意見に耳を傾け、課題と向き合う事を意識しています。
- 勤怠打刻システムは、社員全員が毎日使うツールです。最も身近なSaaSとなるため、ツール選定では使い易さ・UIの馴染み易さを重視しました。
- 導入して間もないですが、プロジェクトメンバーが他社員をしっかりとサポートして順調に運用しています。

株式会社竹内電設では、建設ディレクターの活躍推進や、プロジェクト管理の効率化を目的として、工事ステータス可視化するSaaSツールの選択を支援しました

建設業 — 株式会社竹内電設①

企業概要

- 企業名： 株式会社竹内電設（新潟県柏崎市）
- 社長： 竹内 一公 氏
- 概要：
 - ・ 総合電機設備工事事業者であり、具体的には、電気工事、機械器具設置工事、電気通信工事、消防施設工事などを行っている。
 - ・ 公共事業の大規模設備工事から、家庭向けのメンテナンスまで幅広く対応し、1951年（昭和26年）の創業以来、70年以上に渡って、柏崎市の安心・安全を担ってきた。



抱えていた課題

- 昨年度、社員の1人に建設ディレクターを取得させたが、能動的に業務範囲を拡大するには至っていなかった。プロジェクトの進捗状況が把握できず、どうしても受け身となって現場の指示を待たざるを得ないという事情。
- プロジェクトの管理はエクセルで行っているが、受注件数の増加に伴い、状況確認の手間も増していたことも、改善の必要性を感じていた理由のひとつ。
- プロジェクトのステータスの見える化を行うことにより、経営者や建設ディレクターが、進捗状況等を簡単に把握でき、適切なサポートをタイムリーに提供できるような仕組みを構築したい。

支援の方向性

- プロジェクトステータスの見える化については、課題解決に資するSaaSツールが多数存在するため、機能・費用等に関する基礎調査の実施と、その後の比較検討を支援する。
- 建設ディレクターの役割の拡大に向けて、社内の運用体制など実務面の検討も支援する。

SaaSツールの選定を急ぐことはせず、トライアル利用の期間を経ることで、これまで気付かなかった細かな機能要件を明らかにし、より適切な選択を支援しました

建設業 — 株式会社竹内電設②

取組成果

- プロジェクトステータスの見える化に向けて、機能要件の整理を経て、採用すべきSaaSツールを選定することができた。
- 社内でタスクチームを形成し、関係者を巻き込みながら、スムーズな導入に向けた取組みをスタートさせることができた。
- 社内の合意形成をトップダウンで強引に行うのではなく、タスクチームを活用して、導入効果の整理や資料作成を戦略的に進めたことにより、社員の前向きな反応が引き出され、スムーズな移行に寄与した。
- 建設ディレクターの意義や、講座の受講に加えて求められるアクションを理解し対象者の選定を行うなど、取組みを具体化させることができた。

コメント



代表取締役社長
竹内 一公 氏

- プロジェクトステータスの見える化では、数あるSaaSツールの中から、自社に合ったサービスを選択することができました。
- 機能要件の机上比較に留まらず、トライアル利用を活用した検討を経ることにより、“細かいけれど重要”な仕様の違いにも気付くことができた点に満足しています。
- 導入意向を固めてからは、社内の合意形成のプロセスにも気を配りました。タスクチームを結成することにより、スピード感と社員の納得感の、双方の形成を目指しました。
- 環境は整いましたので、建設ディレクターがいきいきと活躍してくれることを期待しています。

取組のポイント

各種サービスの比較には、トライアル利用を活用する

- SaaSツールには、1か月程度の無料のトライアル利用が可能なものも多いため、これを活用した。
- 機能や価格の比較だけで性急に決断するのではなく、実際に使用する機会を設けることにより、操作性の良し悪しなど、机上の情報では知り得ない特徴を体験し、より適したサービスを選択することができた。

タスクチームを結成し、社内合意の形成に向け戦略を立案する

- 少数のタスクチームを結成することで、導入に向けた追加調査や検討をスピーディーに実施することができた。

株式会社ローテックでは、デジタルツールの定着に向けた取組方針の検討を行いました

建設業 — 株式会社ローテック①

企業概要

- 企業名： 株式会社ローテック（新潟県南魚沼市）
- 社長： 関 聡 氏
- 概要：
 - ・ 病院、学校、工場、スキー場の電気・給水排水・空調関係などライフラインの工事を主に手掛けている。
 - ・ 自社エンジニアが電気、空調など資格が複数必要なすべての業務に対応可能であることが強み。
 - ・ 他社が避けるような案件であっても受注可能である。



抱えていた課題

- LINE WORKSとキントーンを導入しているが、社員に定着していない。特に現場の職人からはやり方を変えられて負担感が増したと捉えられており、ツール導入のメリットを感じてもらえていないようである。システムの活用に向けた従業員の意識改革に課題感がある。

支援の方向性

- 従業員アンケートを実施し、ツール別、部署別ごとに定着を阻害している要因を把握する。
- アンケートの結果を踏まえ、デジタル化を進めていくための取組優先順位や方向性を定める。



- ✓ WEBフォームを簡単に作成できるツール。アンケート集計、分析を自動で実施することができる。

今回検討したプロジェクトチームを中心に、改善に向けた取組を進めていく予定です

建設業 — 株式会社ローテック②

取組成果

- 従業員アンケートを用いて、部署ごとやツールごとにこれまで導入したデジタルツールが定着しなかった課題を整理し、改善に向けた取組の方向性を整理することができた。
- 改善に向けた具体的な動きとして、定着に向けた支援策を実行するプロジェクトチームの組成に向けた検討を実施した。
- 今後のさらなるツールの導入に向けたツール選定方法の検討を実施した

取組のポイント

従業員アンケートの活用

- 今回の全従業員向けアンケートは、個人が特定されない形式で実施することで、従業員の本音を聞き出すことができた。
またアンケート分析にあたっては、年代や経験年数、所属部署ごとに分析することで、属性ごとに課題の把握に努めた。
- 特に現場の意見として多くみられたこととして、導入したデジタルツールがニーズとマッチしていないという状況を再確認できた。
- また、デジタルツールの定着に向けた社内サポート体制が十分でないことが、従業員のデジタル化推進への不安に繋がっている状況を伺うことができた。

プロジェクトチームの企画検討

- 課題改善に向けたDX推進プロジェクトチームの企画検討を行い、整理された課題を解決するための具体的な取組みの端緒とすることができた。

コメント



社長室 室長
山岸 宏昭 氏

- 当社では3年前にLINE WORKSとキントーンを導入し、デジタル化の取組を進めてきましたが、社内での運用定着が思うように進まず、課題感を抱えていました。
- 今回実施した従業員アンケートを通じて、実際にツールを利用する従業員の声を聞くことができ、現状の課題を明確化することができました。
- 検討したプロジェクトチームのもとで引き続き従業員の意見を収集するなどして、社員フレンドリーなデジタル化の取組を進めていきたいと思っています。

4. 伴走支援の実施結果（金属加工業）

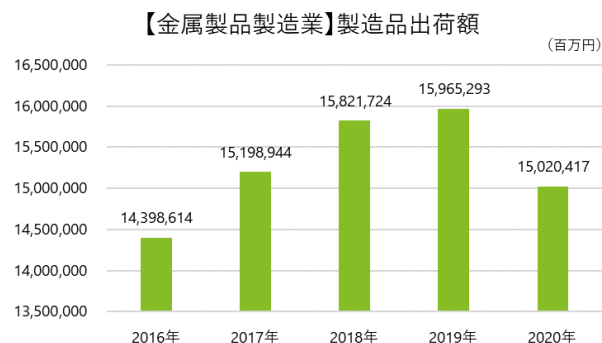
金属加工業界や個社が抱える課題を踏まえ、変革プランの策定や課題解決のためのツール導入の取組などについて伴走支援を実施しました

金属加工業の取組概要

業界外観

市場環境

■ 2020年は新型コロナウイルスの感染拡大の影響で市場は縮小するも、2021年以降は住宅、自動車とともに回復したことに伴い、金属加工業もコロナ前の水準に戻りつつある。



（出所：経済センサス・活動調査、工業統計調査（経済産業省））

金属加工業界が直面する課題

競争力の向上

アジア諸国を中心とした海外企業との競争が激化しており、海外企業では提供しにくい高付加価値製品や短納期対応等のサービス提供が求められる。

コスト削減

海外企業との競争激化に伴い、コスト削減も求められる。設備の自動化や省人化などによりコスト削減が求められる。

熟練技術者からの技術の継承

経験、勘などによって蓄積されてきた技術が少なく、技術が属人化している。熟練技術者の高齢化に伴い、若手人材への技術の継承が課題となっている。

金属加工業の取組内容

会社名	伴走支援の取組成果
(株)青海製作所	従業員アンケートの実施を通して、次年度の活動内容を具体化し、DX推進チームの発足に向けた検討が本格化した。
(株)南雲製作所	ICTに係る新設部署に期待される役割や必要な取組を整理し、具体的なアクションプランを策定した。
ウエカツ工業(株)	会社の課題や解決に向けた方策を整理し、IT推進課のアクションプランを検討した。
(株)エステーリンク	組織の活性化、デジタルリテラシーの向上に向けたアクションプランを策定した。
(株)スリーピークス技研	新卒研修の効率的な実施に向けて、OSGの研修コンテンツの採用を決定した。
佐渡精密(株)	稼働状況にまつわる様々なデータの活用方針を整理し、アクションプランにまとめた。
エヌ・エス・エス(株)	人事制度改革に向けて、従業員アンケートを通じて課題を整理し、今後の取組方針を検討した。
(株)後藤鉄工所	日報のデジタル化や受注の進捗ステータスの見える化に資するツールのデモ利用を通じ、課題解決の方向性を検討した。
熊倉シャーリング(有)	社内コミュニケーションや生産管理の課題にkintoneを導入するとともに、直近のDX推進方針をまとめた。
(株)SUS	労務管理の効率化に向け、スマレジ・タイムカードを導入した。
(株)山口製作所	マーケティングオートメーション（BowNow）を導入することで、営業関連業務が効率化し、顧客獲得の機会創出となった。
(株)サカタ製作所	共通EDIやAIの導入に向けた具体的な手順を検討した。
(株)三松製作所	生産性向上に向け従業員へのwebアンケートを実施するとともに、今後の取組方針を具体化した。

株式会社青海製作所では、従業員アンケートの実施により、現場のニーズに基づくDXを従業員が主体となって進めるための準備を行いました

金属加工業 — 株式会社青海製作所①

企業概要

- 企業名： 株式会社青海製作所（新潟県新潟市）
- 社長： 青海 剛 氏
- 概要：
 - ・ 同社は1965年創業。超精密切削加工のノウハウを活かした薄肉切削加工、超微細加工、難削材加工などの特殊加工、世界最高水準の品質保証、小ロット超短納期対応を強みとし、積極的に海外展開を行う。2017年には地域未来牽引企業に、2020年には「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に選定されている。
 - ・ 福利厚生も充実しており、レクリエーション設備（ボウリングやゴルフ練習場など）や昼食の無料提供など、従業員の健康面も重要視した経営を行っている。



抱えていた課題

- 同社では、生産管理システムやコミュニケーションツールの導入、従業員へのiPad配布などDXに関する取組や小集団活動を主にトップダウン型で進めてきた。しかし、導入したツールの利用が従業員に定着しない、小集団活動の結果が見えにくいなどの課題があった。
- 第1回ワークショップで実施した従業員アンケートにおいては、同社の強みである技術に関するポジティブなコメントが多数寄せられた一方、業務の属人化や情報共有、無駄の削減などについて改善を求める意見もあった。

支援の方向性

- まずは、従業員のデジタル活用や業務改善に対するニーズをより具体的に把握するために、再度従業員アンケートを行った。その結果に基づき、従業員に配布されているiPadを活用した改善活動計画の立案を実施することとした。併せて、活用のハードルが低いデジタルツール（kintone、googleフォーム）の紹介も行った。
- 同アンケートでは、今後の改善活動の担い手となる「DX推進チーム」への参画意向についても併せて調査を実施した。
- 生産管理システムのあり方についても改善要望が多く寄せられたが、機能要件・非機能要件の整理等に時間を要することが想定されたため、実際の検討はDX推進チームのミッションとし、本事業においては検討に先立つ情報提供を実施した。
- 上記要素を包含する形で、次年度以降の活動計画を具体化する「DX推進計画書」を作成することとした。

同社では、2月以降従業員有志を中心としてDX推進チームを立ち上げ予定です。DX推進チームが中心となり、従業員のニーズに沿った取り組みを、kintoneなど利用ハードルの低いツールを活用して着実に実施していきます

金属加工業 — 株式会社青海製作所②

取組成果

- 従業員アンケートの実施により、デジタルを使ってやってみたいこと・やめたいことに関する具体的なアイデアを多数収集できた。
- やってみたいことだけでなく、「やめたいこと」に関する意見を収集・検討することで、DXとは新たな負担が掛かるだけのものではなく、既存業務を楽にできるものであることを示し、現時点ではDXにあまり積極的でない従業員の巻き込みにつながることが期待できる。
- 従業員アンケートの結果、DX推進への関与意向の高い従業員が多く存在することが明らかになった。このような従業員を中心としたDX推進チームの発足に向けた検討が本格化した。（2023年2月を目途にチーム発足予定）
- 本事業においては、同社にとってのDXの目的や次年度の活動計画を盛り込んだDX推進計画書の策定も実施した。今後より一層の改革の促進が期待される。

従業員アンケート結果(一部抜粋)

- 検査時にNGが出た場合の加工者・顧客との連絡内容を関連部署で共有したい。
- 情報伝達目的の社内放送・社内掲示や朝礼は、デジタルツールを活用し簡略化・効率化できるのでは。



取組のポイント

従業員の意見を吸い上げ、ボトムアップ型でDXを推進する

- 同社では、従来経営層が中心となりトップダウン型でiPad導入等のDXを進めてきた。トップダウン型の場合、スピード感のある意思決定が可能である反面、従業員のニーズをつかみきれず現場に定着しない、経営層の負担が大きいなどのデメリットも存在する。
- 今回、従業員のニーズに即した取り組みを意欲の高い従業員自らが実践し、経営層はその後ろ盾となり取組を全面サポートする体制に変更したことで、DXの更なる加速が期待される。

難易度の低い取組や、業務の負荷を軽減する取組から開始する

- 社内アンケートの自動化など難易度が低く誰にとってもメリットのある取組や、従業員が「業務が楽になった」と感じやすい取組から開始し、小さくともデジタル利用の成功体験を積み重ねることを重視する方向性でDXを推進することとした。

コメント



全体統括責任者
松井 智宏 氏

- 当社は長年、「カン」「コツ」によるものづくりが風土化し「技術の見える化・共有」、「業務の属人化からの脱却」が大きな課題でした。
- 今後は社内にDX推進プロジェクトチームを設置し、デジタル技術の導入・活用を進め、社内システムやオペレーションをデジタルで再構築し、顧客や社会に付加価値を提供するための新たな仕組みの確立を目指していきたいです。

株式会社南雲製作所では、新設したICT企画推進室における取組内容を整理したアクションプランを作成しました

金属加工業 — 株式会社南雲製作所①

企業概要

- 企業名： 株式会社南雲製作所（新潟県上越市）
- 社長： 米桝 弘氏
- 概要：
 - ・ 金型の設計製作及び金型部品の加工を担っている
 - ・ お客様のニーズに応じたこだわりの金型をテ일러メイドで作成することを強みとしている
 - ・ 設計部隊を擁し、お客様の課題解決に向けた提案を行うことが可能
 - ・ 毎年1億円以上の設備投資を行い、最新機械を導入。さらに、資格者の技能者により迅速かつ高精度な加工を実現



抱えていた課題

- 新たにDXの推進を担うICT企画推進室を創設したが、ミッションや取り組む事項の優先順位付けが十分できていなかった。
- 自動車関連企業等、顧客ニーズが大きく変わる局面において、営業部隊の在り方や戦略見直しが十分できていなかった。
- 従業員のモチベーションアップにつなげる目的もあり自社ロゴが入った独自製品の開発を検討していたが、具体的な道筋が見えていなかった

支援の方向性

- ICT企画推進室のミッションを具体化するとともに、取組の優先度を整理、アクションプランにまとめる。
- 営業については、デジタル活用要素に限らず、改善タスクを検討する。
- クラウドファンディング支援事業者と連携し、To C製品の開発手法について協議する。

丁寧にタスクを洗い出し優先順位付けすることで、新設部署への期待役割について理解が深まると共に、実践のイメージを具体化することができました

金属加工業 — 株式会社南雲製作所②

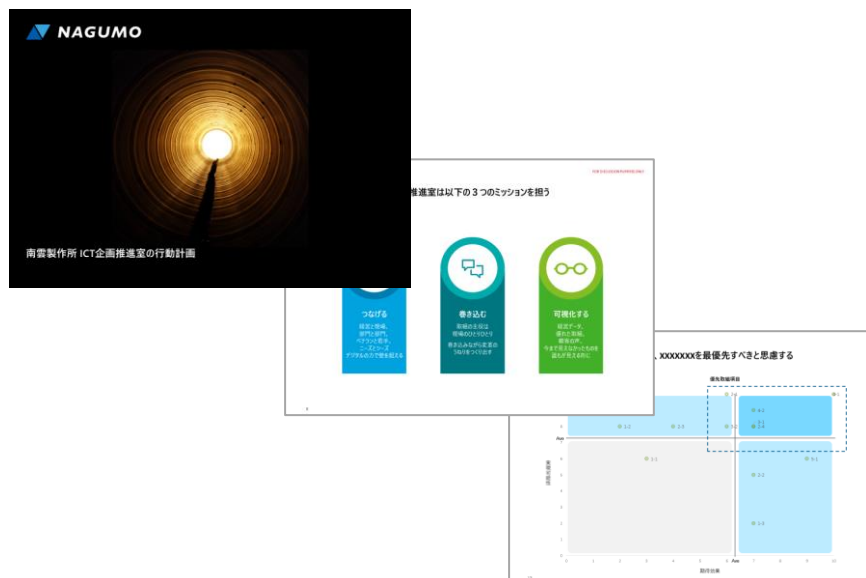
取組の成果

MISSIONの具体化

ICT企画推進室について、期待される役割を整理することができた

優先順位付けとアクションプランの策定

必要な取り組みを優先順位付けをしながら整理すると共に、具体的なアクションプランを策定することができた



取組のポイント

タスクの洗い出しと優先順位付け

- ICT企画推進室のミッションに基づき、取り組むべき事項をすべて洗い出した。
- 洗い出したタスクを売り上げ・利益へのインパクト、従業員のモチベーションへのインパクト、金銭的な負担のおおきさ、従業員の方のスキルと照らし合わせた実現可能性を加味して優先順位付けを実施した。

アクションプランへの落とし込み

- 優先的に取り組むタスクについては具体的なアクションや役割分担を明確化した。また、それをスケジュールに落とし込み、進捗管理のための仕組みを構築した。

コメント



専務取締役
舟見 豊 氏

- 営業活動の活性化、製造・設計のキャパアップ、社員の働きがいの創出という、目的を明確にした上でテーマと実施内容を決めました。
- やるべきこと、やりたいことを、期待効果と実現可能性で評価することで、視覚的にどれを優先すべきかが分かるようになりました。
- 担当者任せにせず、周りを巻き込みながらスピードを上げて実施していきます。

ウエカツ工業株式会社は、コミュニケーションや生産管理ツールに関する理解を深め、2022年10月に立ち上げたIT推進課のミッション・アクションプランの設定に取り組みました

金属加工業 — ウエカツ工業株式会社①

企業概要

- 企業名： ウエカツ工業株式会社（新潟県上越市）
- 社長： 小林 清作 氏
- 概要：
 - ・ 同社は1943年に上越市にて創業。創業製品である織物技術を中心とし、ガラス繊維などを原料とする細幅織物製品を製造するテープ事業部、ハードディスク用アルミ基板などを製造する電子事業部、精密加工事業部の3事業部から構成され、幅広い分野でものづくりを行っている。
 - ・ 2008年にはマレーシアに現地法人を設立するなど事業を発展させている。



抱えていた課題

- 同社の営業担当者は元々各事業部や工場の責任者であるため技術面での不足はないが、現場とのコミュニケーションがタイムリーでなかったり、営業担当者－現場間のコミュニケーションのルール設定が不十分であるなどの点において改善の余地がある。
- 生産計画については、受注情報を現場に伝えて計画立案する専任担当者を配置するなど手厚い体制をとっている。ただし、生産管理・進捗管理がシステム化されていないため、その時々での作業の優先順位の判断に時間を要したり、特急品や加工の遅れなどに対する現場での柔軟な対応が難しいという課題がある。

支援の方向性

- 同社では、2022年10月にIT推進課を立ち上げたところで、会社としてまさにDX推進に力を入れていくタイミングにあった。そのため、本事業のアウトプットとして、IT推進課のミッションの整理・今後のアクションプランの作成を支援することとした。
- アクションプランの検討のため、同社で課題となっていた「コミュニケーション」「生産管理」のそれぞれについて、複数のツールとその活用事例の紹介を行い、同社でのツール導入イメージを醸成するための支援も併せて実施した。

今後はIT推進課のリソース増強も検討しながら、まずは顕在化している課題（精密加工事業部における生産管理方式の改善）から着手していきます

金属加工業 — ウエカツ工業株式会社②

取組成果

- IT推進課の現状および社内での位置づけおよび直近で優先的に取り組むべきプロジェクトに関するアクションプラン（具体的内容・スケジュール感など）について整理を行った。
- 上記踏まえ、現状の体制では難しいと思われるポイントについては社内で再度確認のうえ、アクションプランをブラッシュアップし、実現可能性の向上を図る。
- IT推進課のミッションの一つとして位置付けた精密加工事業部への生産管理ツール導入については、いくつかの代表的なツールの特徴を知り、導入に向けたイメージを整理することができた。

IT推進課の現状分析時に利用したチェックリスト（一部抜粋）

01

CHECK 01

目的、役割、スコープなどが明確化され、経営陣、課内、その他社員に共有できているか

02

CHECK 02

必要取り組みがアクションプランに整理されるとともに進捗管理ができる状態か

03

CHECK 03

適切な人材が参画しているか

04

CHECK 04

必要十分な人工が充てられているか

05

CHECK 05

必要十分な権限・裁量・予算が付与されているか

取組のポイント

具体的なツール・事例の紹介により自社のDX推進イメージを形成

- 同社においては、IT推進課が立ち上がったばかりで具体的な取り組みの方向性の策定が大きな課題であった。
- このような場合、まずは課題を網羅的に洗い出し、対応策と実施の優先度を検討するのが一般的であるが、同社の場合は既に顕在化していた「精密加工事業部における生産管理システムの導入」という課題に着目し、導入候補となるツール・事例に関する理解を深めることで、IT推進課の動き出しに関する道筋をつけることができた。

今後のアクションプラン整理だけでなく現状分析を実施

- IT推進課として今後取り組みたいことだけでなく、下記チェックリストなどを利用し、その実現のためにどの程度のリソースが必要かを整理し、今後の体制増強のための検討に向けた準備を行った。

コメント



IT推進課
所山 拓末 氏

- 今後精密加工部の生産管理システムの構築を進めていく方向です。まずは伴走支援の中で紹介いただいた生産管理システムを試用してみたいと思います。
- コミュニケーションツールのご紹介がありましたが、弊社は既にMS Teams導入済みであり、参考までとさせていただきます。

株式会社エステーリンクでは、今後の取り組むべき方向性を整理するための従業員向けアンケートを実施することとなりました。

金属加工業 — 株式会社エステーリンク①

● 企業概要

- 企業名： 株式会社エステーリンク（新潟県燕市）
- 社長： 齋藤 隆範 氏
- 概要：
 - ・ 自社では板金加工業を運営し、お客様から頂いた図面に基づき板金加工品を製作し提供している。
 - ・ 特徴は、大きいものから小さいものまで加工でき、切断、折り曲げ、溶接、塗装、組立など一貫生産が可能なこと。また、集塵機、板金用バリ取り機についても製作・販売を行っている。



● 抱えていた課題

- 燕市や経産省の支援を受けて新事務所工場を増設したのは会社として大きな変化。しかし新工場になってから生産性の向上は実感できていない。
- サプライチェーン（調達）と新工場の稼働率の向上。物を移動したり人を探したりする時間を削減したい。
- デジタルの専門部署はないが、PCに詳しい社員をデジタル担当として配置している。特に組織的な動きができていない。

● 支援の方向性

- 工場の稼働率の向上に向けた検討、社内コミュニケーションの改善、自社製品・提供サービスの高度化の支援など、支援のポイントはいくつかあるが、できるだけ多くの社員に効率化のポイントについてアンケートを取り、その結果に基づき取組の方向性を決めるのも有効と思われる。
- 従業員向けアンケートを実施して、課題や取り組むべき方向性を整理し、次年度アクションプランを作成する。

従業員向けアンケートで認識できた根本原因を解決するための打ち手について、優先順位をつけながら、検討を進めました。

金属加工業 — 株式会社エステーリンク②

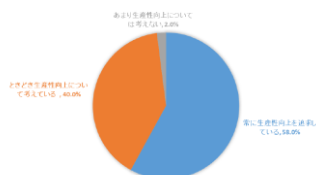
取組成果

- 従業員アンケートを通じて、組織の活性化、デジタルリテラシーの向上が率先して取り組むべき事項と整理ができた。
- 組織の活性化、デジタルリテラシーの向上に向けた、複数の打ち手を検討し、次年度以降それらを実践していくためにアクションプランを策定した

あなたの会社にデジタル化は必要だと思いますか？



あなた自身、生産性向上について考えたりすることはありますか？



取組のポイント

生産性向上の阻害となりうる根本原因を把握

- 紙の書類が多いなど生産性を阻害する要因だけではなく、デジタルへの抵抗感や新しいことへチャレンジ精神、組織的問題点などの根本原因について、従業員アンケートを通じて明らかにできた。
- それら根本原因を解決しつつ、生産性向上に資する打ち手を複数検討していくこととした。

費用や効果などを考慮しながら施策の優先順位をつける

- 施策については他社などの取り組み事例を参考に複数案をピックアップし、費用や効果、自社に適している取組かどうかを考慮しながら優先順位を設定。優先度の高いものから取り組んでいくことで、初年度から効果を発揮しやすいアクションプランとした。

コメント



取締役
齋藤 文昭 氏

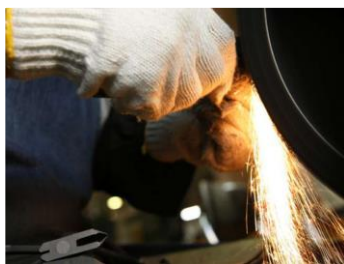
- 他社のITへの取組の動向や事情を知る事ができ、大変刺激になった。特にサカタ製作所様の工場見学では、自社のIT化、DX化の目指すべき姿として具体的なイメージができたのが良かったと思う。
- 会社のIT化、DX化を進めるうえで、何から手をつけて良いのか見えなかったが、社内アンケートを通して、社員の皆さんの課題感を知る事ができたのは大変有意義だったと思う。社内アンケートに協力してくれる人も多かったのは嬉しい結果だったので、別の形で自社主導でアンケートを行うのも有効なのではと感じた。
- DXツールをお試しで使い社内の小さなDXから試していきたい。

株式会社スリーピークス技研では、中堅社員が担っていた新入社員研修の外製化と、コミュニケーションツールの利用効率の改善に取り組みました

金属加工業 — 株式会社スリーピークス技研①

企業概要

- 企業名： 株式会社スリーピークス技研（新潟県三条市）
- 社長： 小山 公一 氏
- 概要：
 - ・ ペンチ・ニッパを中心とした作業工具を、製造・販売するメーカー。高品質の製品を、プロフェッショナル向け・家庭向けを問わず製造しており、アジアやヨーロッパにも輸出している。
 - ・ 社名は、企業理念である、Product（優れた製品・品質）、Personality（人間的な成長）、Pleasure（顧客の立場に立った想い）の頭文字から取った3つのPに由来する。
 - ・ 1940年（昭和15年）創業



抱えていた課題

- 新入社員を対象とした研修を中堅社員が担っているが、そもそも通常業務も人手が足りない状況のため、負担が大きく、内容も充実させられていない。
- 技術の習得には、座学とOJTのいずれも重要であるが、座学の部分は既存のサービスを活用することで、負担軽減を図りたい。
- 新入社員を対象として想定しているため、研修のレベルは、金属加工に関する基礎的な内容が望ましい。
- LINE WORKSをコミュニケーションツールとして利用しているが、利用を続けている内にトークルームの数が増え、意図した相手を探すのに時間を要する。
- 効率的な利用方法を模索するか、もしくは別のビジネスコミュニケーションツールを導入するか、検討したい。

支援の方向性

- 新入社員への研修は、e-Learningを活用した外製化が有力な選択肢と考えられるが、コンテンツの内容や費用、独自コンテンツの追加やテストの実施等の汎用性をはじめ、考慮すべき軸が多岐に渡るため、調査と比較検討を支援する。
- コミュニケーションツールの効率的な利用に関しては、機能面の制約を運用でフォローするのか、もしくは長期的な視点に立って新規サービスに切り替えるのか、(株)スリーピークス技研における利用状況を考慮しながら検討を支援する。

SaaSツールの選定を急ぐことはせず、トライアル利用の期間を経ることで、これまで気付かなかった細かな機能要件を明らかにし、より適切な選択を支援しました

金属加工業 — 株式会社スリーピークス技研②

取組成果

- 新入社員研修に用いるe-Learningサービスを決定することができた。本来の課題である、研修に携わる既存社員の負担の減少や、将来的な外注工程の内製化が期待される。
- LINE WORKSとTeamsの適切な運用プランを導くことができた。コストの増加を必要最小限に抑えつつ、社内コミュニケーションの円滑化が期待される。

取組のポイント

導入イメージと判断軸の明確化

- 新入社員研修の負担を軽減することが目的であるとはいえ、既存社員の関与が少ない程良い訳でもない。
- 必要な研修のレベルや既存社員の関与度合いのイメージを明確にするステップを踏むことにより、判断軸が定まり、各e-Learningサービスの特徴を踏まえた、合理的な判断を下すことができた。

コミュニケーションツールの利用社員像の細分化

- LINE WORKSの利用を止め、Teamsへの移行を念頭に置いて検討を進めていたが、伝達する情報の種類と、相手方となる社員を細分化して整理することにより、2つのサービスを両立して使い分ける運用が最も効率的であるとの結論に至った
- 結果的に、不必要なサービス購入を避け、費用と機能のバランスが最も良い選択を行うことができた。

コメント



代表取締役社長
小山 公一 氏

- 新入社員研修のサービスの比較検討に関しては、費用やコンテンツの提供形態、既存社員の関与割合など、判断軸が多岐に渡る中、優先順位付けを明確にすることにより、合理的に決断することができました。
- 具体的なスタートは4月以降となりますが、まずは大きな1歩を踏み出せたと感じています。
- LINE WORKSの利用改善については、利用シーンを冷静に分析することにより、Teamsとの併用が最も効率的との結論に至りました。
- 社員の利用頻度に応じた、柔軟な運用プランに辿り着くことができたと思います。

株式会社佐渡精密では、取得しているデータを時間生産性向上のためにどのように活用できるかを検討していきました。

金属加工業 — 佐渡精密株式会社①

企業概要

- 企業名： 佐渡精密株式会社（新潟県佐渡市）
- 社長： 末武 和典 氏
- 概要：
 - ・ 金属精密切削部品の製造を行っている。
 - ・ 多品種少量生産であることが特徴。
 - ・ 医療・産業機械・半導体製造装置・航空機など多岐にわたる分野に部品を供給している。



抱えていた課題

- 競争力の源泉である加工技術は属人化しており、標準化、明文化されていない。
- 技術承継は日々苦勞しながらOJTでやっており、組織として前進していない。
- 最大の課題は時間生産性の向上。残業が多いので、定時間内で仕事を終わらせ、休日出勤も発生させないようにしたい。
- 社内で色々なデータを取っているが活用ができていない。どんなデータを集めているかを整理するので、効率化のためにどう活用できるのかをアドバイスしてほしい

支援の方向性

- どのようなデータを取得し活用しているかを把握し、更なるデータ活用等のアドバイスを実施する。
- データ活用等における優先度を設定し、次年度以降の指針となるアクションプランを策定する。

データを活用することを目的とするのではなく、課題の解決の手段としてどのようにデータを活用できるかという目線で検討を進め、アクションプランとしてまとめました。

金属加工業 — 佐渡精密株式会社②

取組成果

- 同社は稼働データや一人当たりの作業時間などのデータを把握し、それを解決することで生産性の向上に結び付けるなど、すでに高いレベルでのデジタル化の実践していた
- しかしながら、様々なデータを取得していたが、それぞれの取得の目的は明確ではなかったため、データの活用方法については十分に活かされていない状況もあった
- そのため、同社の最大の目的である一人当たり生産性向上を高めるための課題やアイデアを洗い出し、それを実現するためにデータがどのように活用できるかを整理し、「収益性の向上」「熟練度・ノウハウの見える化」「モチベーション」の3つの軸でデータの活用の方向性を整理し、実践していくためのアクションプランやロードマップを策定した

取組のポイント

課題を解決するためにデータを活用するという目線

- どのようにデータを活用するのではなく、そもそも会社にはどのような課題があるのかを整理。それら課題について、データを持って解決できないか、どのような解決方法があるかという目線で、データ活用について検討した。

- データを活用することが目的とならないように、解決すべき課題を整理した

実践に繋がるアクションプランの策定

- アクションについては目指すべき方向性や取組のポイントなどを整理した
- ロードマップを策定し、実施までの準備などを細かく整理し、実践に繋げやすくした
- 実践していくためのサポートツールとしてデジタルツールなどの紹介を行った

コメント



代表取締役社長
末武 和典 氏

- 2022年に立ち上げたデジタル推進室メンバー2名と私で参加させていただきました。
- メンターの方の質問に答えながら、自社の課題やできている事でできていない事、やりたい事に気づくことができました。
- 課題解決に向けて、そのために何をやるかを逆算的に考え 具体的な行動に落とし込んでいく事で実現可能な行動策定ができました。
- 今まで様々なデータがありながらもあまり活用できていませんでしたが課題解決に向けたルートが見える事で、必要とするデータが明確になりました。
- データ取得にデジタルツールが活用できそうです。
- 「タレントマネジメント」は人事とビッグデータをかけ合わせた人事系の見える化デジタルツールで、人材確保が厳しい中小企業にとっては、社員と仕事のミスマッチを減らしたり、人間関係を円滑に回す効果がありそうで、利用してみたい。
- 中小企業共通EDIも取り入れてみたい。

エヌ・エス・エス株式会社では、従業員のやりがい向上の観点から評価制度の改善に向けた検討を実施することとしました

金属加工業 — エヌ・エス・エス株式会社①

企業概要

- 企業名： エヌ・エス・エス株式会社（新潟県小千谷市）
- 社長： 中町 剛 氏
- 概要：
 - ・ 工作機械に使われるスピンドル回転体を手掛けており、一般的な工作機械はもちろん、各電機メーカーや医療機器メーカーが独自で作っている産業機械のスピンドルにも対応する
 - ・ 日本でも有数の回転精度を出せるため、削りだす部品の精度が高い
 - ・ 刃持ちがよい、加工時間が短いなどの点で評価を受けている



抱えていた課題

- 生産性向上に課題感を抱えており、昨年まで外部機関を入れて稼働率を上げる取組をやってきたがあまり効果がなかった
- 良質な人員の獲得に苦慮している
- 従業員のやりがいの向上の観点からも適切な評価制度を導入できるよう人事考課を見直したいと考えている

支援の方向性

- 人事制度改革に向けて、従業員アンケートを活用し取組方針を検討する
- 社内制度や改善活動への理解度不足を解消し、社内コミュニケーションの充実化を図るためにポータルサイトの運用案を検討する

人事評価の取組については、今後、試行的に取組を実施し、改善に向けた検討を進めることとしました

金属加工業 — エヌ・エス・エス株式会社②

取組成果

- アンケートを通じて、業務量の偏りや、デジタルへの不安感、社内コミュニケーション人事評価制度などの諸課題を可視化することができた。
- 社内コミュニケーション不足の解消に向け、ポータルサイトの運用改善のためのルールをたたき台を策定した。
- 人事評価制度で課題として挙げられたフィードバックの仕組みについて検討し、道筋をつけることができた

取組のポイント

従業員アンケートの活用

- 従業員アンケートは、個人が特定されない形で実施することで、従業員の本音を聞き出すことができた。
- 自由記述の項目を多めに設定することで、当初想定していた人事評価に関する事項以外にも、様々な社内の課題を抽出することができた。
- 年代、経験人数、部署ごとに分析することで、属性ごとの課題を明確に、具体的にアクションにつなげることができた。
- アンケートにより明らかになった課題に対する対応策を検討し、社内に対して対応方針を共有する予定とした。

ポータルサイトの運用ルールの検討

- 課題であった社内コミュニケーションを活性化し、従業員の満足度を向上させるために、既に導入されていたポータルサイトに今後社内での情報共有や、諸手続きを一元化する方針とし、社内運用ルールを検討した。

コメント



専務取締役
中町 圭介 氏

- 当社では、従業員のやりがいの向上の観点から適切な評価制度を導入できるよう、人事考課を見直したいと考えていました。
- 今回の支援で従業員アンケートを実施したところ、評価に関すること以外にも様々な課題があることがわかりました。
- まずはノー残業デーの導入など、比較的取組みやすい事項から、スモールスタートしていきたいと考えています。

株式会社後藤鉄工所では、手作業で対応していた見積書や日報のデジタル化の支援と、その次のステップである、スムーズな導入に向けた検討も併せて行いました

金属加工業 — 株式会社後藤鉄工所①

企業概要

- 企業名： 株式会社後藤鉄工所（新潟県三条市）
- 役員： 後藤 行雄 氏（代表取締役）
後藤 敬 氏（専務取締役）
- 概要：
 - ・ 特にシャフト加工を強みとしながら、幅広い金属部品の加工を手掛けている。
 - ・ 自動車や農機具、ロボット・ドローンなどの先端機械に欠かせない精密部品を提供している。
 - ・ 1951年（昭和26年）創業



▼第一工場

▲第二工場



抱えていた課題

- 見積書の作成に時間を要しており、短納期の需用を汲み取り切れていない可能性があった
- 日報の作成を紙で行っており、バックオフィスにおける入力作業や、製品のステータス管理において、非効率が生じていた

支援の方向性

- 見積書の作成は、オンライン経由での見積依頼を、自動で見積書に反映するシステムの導入を検討する。
- 関連して、費用と効果を考慮した上で自動化に適した商品を決めるなど、運用面での検討も行う。
- 日報の作成をオンライン化できるツールの調査と、その後の比較検討を行う。
- 加えて、従業員に積極的に受け容れてもらえるような導入プロセスや、運用ルールに関する検討も支援する。

SaaSツールを導入しない決断となりましたが、本事業の調査・比較検討を通じて、追加の社内検討の必要性や、DX化推進の方向性を明らかにすることができました。

金属加工業 — 株式会社後藤鉄工所②

取組成果

- 日報のデジタル化については、SaaSツールや運用事例の調査結果を通じて、自社の方針に合った取組みの方向性を明確にすることができた。
- また、デジタル化の障害となり得る、既存システムや運用ルールに関する検討の必要性を認識し、取組みを前進させるためのアクションプランを定めた。

取組のポイント

導入前の実践的なオペレーションの想定

- 製品の加工ステータスの見える化の検討では、導入検討の際に、関連する既存のオペレーションとの連携を丁寧に確認した。
- 結果、検討すべき影響が想定よりも広範囲に及ぶことを明らかにすることができ、新たな課題の所在を認識し、取組みを進めることに繋がった。

社員の反応や感情を冷静に踏まえた検討

- ツールの選択に際しては、機能・費用面からの情報に加えて、社員が対応してもらえる、という視点も重視した。
- DXの推進においてよく見られる、デジタル機器に慣れている一部社員だけを対象に先んじて導入する方法は採らず、誰も取り残す心配のないツールを探したり、それが無ければ構築したりすることが、会社の長期的な発展には必要との結論を導いた。

コメント



専務取締役
後藤 敬 氏

- 調査を通じて、既存のSaaSツールで出来ること・出来ないことの範囲を知ることができたのは、一つの収穫です。
- 新システムの導入では、既存のオペレーションの変更が不可避免的に生じることになりますが、付随する変化をどこまで許容できるのか、もしくは変化させるべきではないのか、に関する検討を進める必要性を認識しました。
- 本事業で、新たなツールの導入には至りませんでした。思考や課題の整理が進んだことを踏まえると、必要なステップだったと感じています。

社内コミュニケーションの円滑化、案件管理（生産管理）効率化を目標とし、DX ツールの導入サポートを行いました

金属加工業 — 熊倉シャーリング有限会社①

● 企業概要

- 企業名： 熊倉シャーリング有限会社（新潟県燕市）
- 社長： 熊倉 正人 氏
- 概要：
 - ・ パンチ・レーザー複合加工やベンダー加工機、高性能サーボベンダー、3D-CAD等を導入し、農機具や調理器具、精密機器部品等様々な分野で使用される鋼板の加工を行っている
 - ・ ミニレバーによるコイルの切断や、鳥インフルエンザ対策のための鶏舎への消石灰散布に最適な自社製品の『 粉体肥料散布機 』の製作、販売も行っている
 - ・ お客様のニーズに合わせた丁寧な製品作りを心掛け、小口注文も対応



● 抱えていた課題

- 第1回WSの従業員アンケートでもコミュニケーションに関して指摘がっており、社内のコミュニケーションに課題があると感じている
- 特に受注までの案件管理・コミュニケーションに課題を感じており、管理者・営業部門間のメール連絡でも、重複や見落としなど、見直しの余地があった
- 飛び込み受注や短納期対応、また見込み生産の遅れなど社内コミュニケーションをより円滑化する必要があることに加え、見積もり等が1名しか行えないこと、タスク管理ができていないことなどが課題としてあげられる

● 支援の方向性

- 社内コミュニケーションの円滑化、案件管理（生産管理）効率化を図るツール導入支援
- 導入ツール機能紹介・アプリ作成支援、導入後の課題整理

● kintone

- ✓ 案件管理・生産管理の一元化、タスク管理機能等、様々な機能を兼ね揃える
- ✓ また、コメントやスレッド作成の機能があり、進捗共有等のコミュニケーション円滑化にも対応

kintoneを活用し、顧客管理・案件管理・進捗管理が連動したアプリを作成することで、受注までの情報を一元化し、入力作業の効率化を実現しました

金属加工業 — 熊倉シャーリング有限会社②

取組成果

- 受注までの案件管理方法が明確に定められておらず、人に頼った管理になってしまっていたが、kintoneを導入することで、社内で管理の一元化ができた
- 案件管理以外にも、今後はkintoneを起点としたDX化の可能性が広がり、社内の様々な業務のDX化を推進するきっかけとなった

取組のポイント

kintoneの導入

- 案件管理や生産管理、社内コミュニケーションの促進など、DXツールの導入の必要性がある業務・課題が多岐に渡っていたため、汎用性の高いkintoneの導入を決定。
- kintoneのアクション機能を活用し、顧客管理・案件管理・進捗管理が連動したアプリを作成することで、受注までの情報を一元化し、入力作業を効率化した。

kintoneを起点とした社内業務のDX推進

- 今後はアプリやプラグインを活用することで、様々な業務のDX化を検討している。kintoneを起点としたDXとして、下記のような取り組みを検討していきたい
 - 会計ツールとの連携
 - 勤怠管理
 - 不良報告書・設備点検票の作成

コメント



代表取締役社長
熊倉 正人 氏

- DX化の推進になかなか一歩踏み出せていなかったところだったが、導入すべきツールなどのアドバイスをいただき、社内DX推進に取り組むことができたのでよかった。
- 今後は社内のDX化に、継続して力を入れていきたいと考えており、kintoneを起点としたさまざまな業務のDX化の推進を行いたい
- また当初から課題に感じていたコミュニケーションに関しては別のツール導入を行い改善を図っていきたい

課題となっていたバックオフィスの効率化のうち、勤怠管理システムの試験導入を実現しました

金属加工業 — 株式会社SUS①

企業概要

- 企業名： 株式会社 SUS（新潟県燕市）
- 社長： 澁木 あき恵氏
- 概要：
 - ・ 創業60年の燕三条の金属加工業。ステンレスのキッチングッズ、器の製造に始まり、真空二重構造の工作機械を導入、魔法瓶メーカーとなる。
 - ・ 他社魔法瓶メーカーとの差別化ポイントは熟練の職人による高品質な国内製造
 - ・ 従業員数68名、東京・青山/日本橋にも販売店舗を有する



抱えていた課題

- 製造の効率化
 - ・ 工程の管理の見える化、工期短縮の為に在庫管理システム導入を検討
 - ・ 現在Excel、ホワイトボードで管理。デジタルツールの活用で改善したい
- アナログ業務の効率化
 - ・ 手書きの日報の集計に時間を要している
 - ・ 勤怠管理もタイムカードで管理している

支援の方向性

- 重要課題の一つ「製造の効率化」に関しては外部ITベンダーを入れて、モノの見える化を図ることを決定
- 本支援においてはもう一つの課題である、アナログ業務の効率化、特に勤怠管理領域の効率化に分野を絞って支援することで合意した

🕒 TIME CARD

- ✓ クラウドPOSシステム「スマレジ」が提供する勤怠管理サービス。同システムと連動したシフト管理、人材調整機能が特徴。登録事務所124,000件突破している。

トライアル利用期間で自社の運用との整合性を確認しつつ、今後も業務の効率化を進められることとしました

金属加工業 — 株式会社SUS②

取組成果

- 1/31（火）にトライアル導入開始。まずは東京の支店で使用感の様子を見て今後の有料プランへの移行の是非を判断する見込み
- 勤怠データの出力機能等から、他のベンダーのサービスとの比較検討をご希望されていたので、説明会のご紹介を行い、同時並行的に最適解を探る見通し



勤怠管理

「出勤、退勤、休憩、復帰」職場に合わせた記録方法で、誰でも簡単に、自然に導入できる不正防止機能で、日々の勤怠管理を効率的に、従業員負担を無料です。

導入サービスの決定に際しては金額感の他、UI/UXや従業員様からの意見などを参考に、継続可能性も考慮においてご判断頂く必要があると承ります

代表的な勤怠管理システムについて (1/2)

	スレンジタイムカード	Touch On Time	ジョブカン勤怠管理	KING OF TIME
初期費用	0円(税込)	0円(税込)	0円(税込)	0円(税込)
1ユーザーあたり月額定額課金	880円(税込)	300円(税込) (金額差利用可能)	300円(税込) (半自動管理機能のみ)	300円(税込) (金額差利用可能)
従業員60名月額システム料金	22,320円(税込)	25,400円(税込)	11,600円(税込)	25,400円(税込)
無料プラン	○30名以内、30人	×	○	×
無料トライアル	○40日間	○30日間	○30日間	○30日間
特徴	職場環境にあった柔軟な出勤退勤時の記録方法。自由に導入できる「出勤」機能。勤怠記録の日報で勤怠管理	遠隔地でも活用可能なタッチレスで、タッチレスで出勤退勤の記録が可能。タッチレスで出勤退勤の記録が可能。	複数の業務利用が可能。タッチレスで出勤退勤の記録が可能。タッチレスで出勤退勤の記録が可能。	本業課外やカードなしで出勤退勤の記録が可能。タッチレスで出勤退勤の記録が可能。

© 2023. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

取組のポイント

主要システムに絞って比較検討資料を提示

- 勤怠管理システムは10社程度が様々なサービスを展開しており、違いが分かりにくく、意思決定しづらいという問題があった。
- 当該企業に適するという観点から主要サービスの中から絞り込みを行い、特徴や料金などを表形式で提示、意思決定を支援

ベンダーや説明会の中繋ぎ

- その中でも有力候補として挙げられた「スマレジ・タイムカード」に関してご質問事項のベンダーへの紹介および事前説明の設定を行うことにより、試験導入までの道筋を立てた
- 試験導入期間中にも他のサービスの説明会の情報を共有し、参加いただくことで導入サービスの最適選択を推進した

コメント



代表取締役社長
澁木 あき恵 氏

- まずは営業部でのトライアル導入により、サービスの利用感を確認する予定。その後は多拠点でも展開していきたい
- 今後も全社的なDX、特にバックオフィス分野の効率化を進めていきたい（澁木様）

営業力強化、業務効率化による営業余力の捻出を目標とし、DX ツールの導入サポートを行いました

金属加工業 — 株式会社山口製作所①

企業概要

- 企業名： 株式会社山口製作所（新潟県小千谷市）
- 社長： 山口 貴史 氏
- 概要：
 - ・「精密順送プレス金型」の豊富な実績とノウハウを保有・応用
 - ・精密順送プレス金型においても他社比較で7～8割の短納期を実現
 - ・近年は研究開発事業に注力



抱えていた課題

- 営業に多くの人力を避けていない
- 営業強化のためにも、工数を捻出する必要があり、既存業務をますます効率化していく必要がある
- また、新規顧客開拓について課題を感じており、SNSの活用等新たな取組の必要性を感じている

支援の方向性

- DXツール（マーケティングオートメーション／セールスオートメーション）導入による営業力強化、業務効率化による営業余力の捻出
- 新規顧客ターゲット層の検討および製造業におけるSNS活用事例の紹介



- ✓ 無料で使えるMA（マーケティングオートメーション）ツール BowNowは、名刺管理・営業支援・分析・メルマガ機能を持ったマーケティングオートメーションツール

マーケティングオートメーションを導入することで、営業に関連する関連業務の効率化、見込み顧客の見える化が実現でき、今後の新規顧客獲得の機会創出になりました

金属加工業 — 株式会社山口製作所②

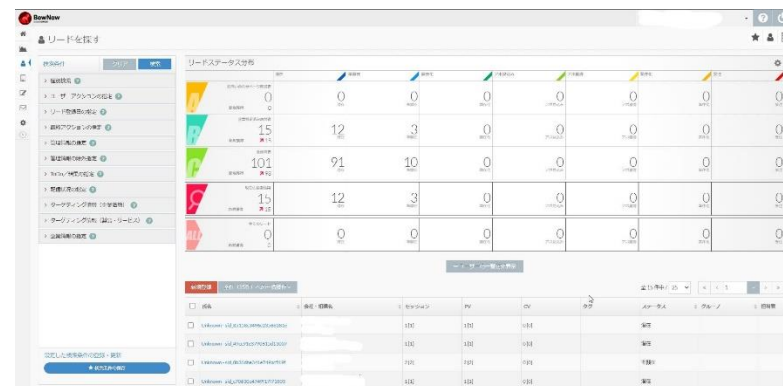
取組成果

- マーケティングオートメーション（BowNow）を導入することで、営業に関連する関連業務の効率化、見込み顧客の見える化が実現でき、今後の新規顧客獲得の機会創出となった
- 今後はツール機能をより活用することで、業効率化を図り、営業の余力捻出といった点に繋げていく

取組のポイント

セールスオートメーションの導入

- これまでの新規顧客獲得手段がWebページからの流入や展覧会への参加に限られていたため、新たな手段としてマーケティングオートメーションツールの導入を提案
- 中でもBowNowは無料プランで様々なマーケティング機能を備えており、初めて導入するのに最適なツールであったことから導入を決定
- ツールを導入することで新たな課題（Webページのアクセス数の伸び悩みなど）発見にもつながったため、BowNowをより効果的に活用するにあたり、今後は下記のような取組も並行して行っていく必要がある
 - Webページコンテンツ充実化
 - Webページアクセス数獲得（BowNowメール機能の活用・SNSの活用・オフラインイベントへの参加）



▲BowNow分析画面

コメント



係長
嶋 優仁 氏

- 営業の新規獲得手段について課題を感じていたところ、マーケティングオートメーションというツールを紹介していただいた。このようなツールがあることを知らなかったが、ご紹介いただき早速導入しました。営業戦力ツールとして活躍し、成果に繋げていきたい。
- また、ツールを導入し、どのような企業がWebページを閲覧しているのかといった情報が可視化されたことも成果だと考えている。今後はデータを蓄積して見込み客を抽出し、営業獲得を行ってきたい。
- 他社のSNSの事例もご紹介していただき、製造工場でのSNSの情報発信のあり方を認識することができました。今後社内での導入、運用の可能性について検討に入りました。

株式会社サカタ製作所はDXの専門部署を設置し、先進的なデジタル化の取組についてチャレンジを続けています。

金属加工業 — 株式会社サカタ製作所①

企業概要

- 企業名： 株式会社サカタ製作所（新潟県長岡市）
- 社長： 坂田 匠 氏
- 概要：
 - ・ 各種建築金物の設計、開発、製造、販売、施工指導
 - ・ 自然エネルギーを利用した発電及び売電に関する事業
 - ・ 建築・土木構造物の基礎用製品の設計、開発、製造、販売、施工指導
 - ・ 前各号に付帯関連する一切の事業
 - ・ 「公共産業用（非住宅向け）金属製折板屋根構成部品・ソーラーパネル取付金具・架台の設計、開発、製造、販売、施工指導」を事業の中心に取り組んでいます。



抱えていた課題

- 生産計画立案作業を自動処理し効率化を進めたいが、工程管理が複雑で現状手作業となっている部分が課題となっている
- 生産手配のプロセスにおいて、社内手続きの改善は進んでいるが、サプライチェーン全体での連携部分について、効率化を進めたい
- 製造工程での改善にDX活用が進まない。他社事例として、プレス機にセンサーをつけ、振動の波形により金型破損の予兆を見つけ出す取り組みを聞いたことがあるので、製造工程における様々な改善事例をもとに取り組みを推進したい

支援の方向性

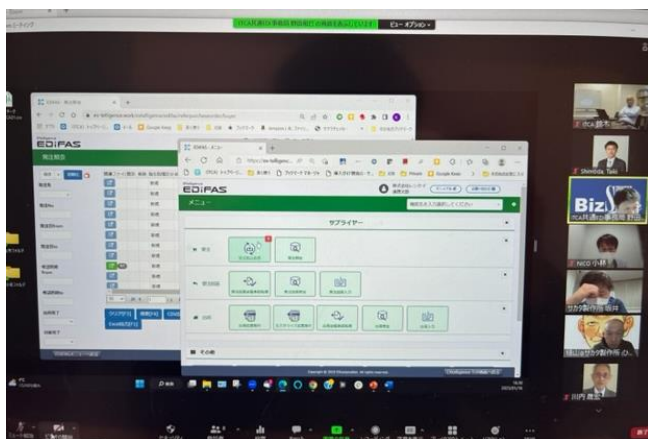
- 共通EDIなど、サプライチェーン全体の効率化に繋がるような事例紹介を実施する
- IoT金型の導入実績などについて調査し、紹介する
- DXの専門部署を設置し、自社にエンジニアも数名抱えていることから、デジタル化、DXが非常に進んでいる企業であり、事例紹介などを中心とした支援を行うこととする

中小企業共通EDIについては、ITコーディネーター協会からデモ画面を確認しながら、導入に向けたステップを確認できました。

金属加工業 — 株式会社サカタ製作所②

取組成果

- 既にデジタル化のレベルは非常に高く、また自社でデジタルを推進していくための人材も豊富なため、共通EDIやAIの導入事例など、事例紹介を中心に実施した。
- 中小企業共通EDIについては、ITコーディネーター協会がデモ画面や詳細な仕様などについての説明もあり、導入を検討するにあたっては非常に有益な情報であった
- 製造業におけるAIについては、まだまだ導入している中小企業も少なかったため、導入事例のみならず、導入にあたってのステップなど、具体的な検討の進め方の提示を行った



取組のポイント

外部の専門人材と連携

- 中小企業共通EDIを導入検討するにあたり、製品仕様や他のEDIとの比較など、より専門的な助言を行うため、ITコーディネーター協会に同席頂いた。
- ITコーディネーター協会からは、中小企業共通EDIの説明のみならず、デモ画面の閲覧など、よりイメージがつかみやすいように工夫を頂いた。
- 実際に導入していくためのステップなどもの確に説明頂けた。

コメント



ITシステム課 課長
坂井 保徳 氏

- 全体講座では同じ製造業の中でDXを進めるうえでの悩みや課題を共有でき参考になる部分が多かった
- 伴走支援にて自社の課題を相談しながら課題解決に向けた提案や説明を聞くことができ参考になりました
- 共通EDI等の仕組みに取組むことで自社だけでなく業界全体のDX化に繋がっていきたいと思います

株式会社三松製作所では、ES向上と生産性アップの両立に向け、従業員アンケートの実施と今後の取組計画を具体化しました

金属加工業 — 三松製作所①

企業概要

- 企業名： 株式会社 三松製作所（新潟県新潟市）
- 社長： 高橋 慎一氏
- 概要：
 - ・ 金属部品加工（焼結金属の切削加工、研削加工）
 - ・ 自動車メーカーを主要な取引先とし、量産を得意としている



抱えていた課題

- ワークショップで実施した従業員アンケートで、従業員の方々が働き方や評価制度といったテーマへの関心が高いことがわかる。従業員の方の声をより深く理解し、今後の取り組みを具体化することが必要
- 工場の生産性を高めるにあたり、生産性の高い人物の特定とその特徴の抽出、展開を検討することが必要

支援の方向性

- Microsoft Formsを活用し、従業員へのESアンケートを実施。
- 生産性向上に向け、ベンチマークすべき従業員の具体化
- 生産性の高い従業員の特徴料を捉えるためのデジタルツールの導入検討

屋内測位技術

- ✓ 工場内での動線や滞在時間を把握することができる技術

WEBアンケートの分析から、課題を具体化するとともに、課題解決に向けデジタル技術活用の検討を進めていきます

金属加工業 — 三松製作所②

取組の成果

■ 的確な現状把握

- 従業員の方々の働き方の満足度や、どのような取り組みが満足度向上につながるかが明らかになり、今後の取組検討につながった。
- 生産性の高い従業員像が具体的になり、今後の取組検討につながった

■ DXスタートアップとの連携

- 屋内測位技術を有するスタートアップ企業との対話など、新たな取り組みに向けたネットワークが構築できた



取組のポイント

WEBアンケートの活用とクロス分析

- WEBアンケートを用い、個人が特定されない形で従業員の本音を聞き出すことができた。また、アンケート分析にあたっては、経営者の採点と従業員の採点比較分析及び、経験年数ごとのクロス分析を実施している。
- 経験年数ごとのクロス分析では差異が顕著に表れ、勤務年数が長くなるほど、負担が大きくなってしまっている様子を伺うことができた。

生産性を検証する方法を複数検討

- アンケートにおいて従業員の意見を聞くと共に、今後その検証を推進する。
- 推進に当たっては、屋内測位システムのスタートアップとの連携も検討している。

コメント



代表取締役社長
高橋 慎一 氏

- 現在、働き方改革の実現に向け、生産性向上を進めております。その中でデジタル技術の活用は、少しずつではありますが取り入れてきました。今回の指導で「こんなこともできるんだ。」というデジタル技術がたくさんある事も知ることができ大変勉強になりました。
- また、従業員に対し匿名によるWEBアンケートを実施し、従業員の本音を聞くことができました。今後はヒアリングもしながらできる事から取り組んでいきたいです。

5. 業務実施結果より得られた示唆

本業務の遂行により明らかになった、課題とそれを踏まえた今後の取組の方向性について 以下のとおり整理しました

本業務で認識した課題と今後の取組の方向性の整理

課題

〈個社毎のDXに向けた取組状況の差異〉

- 本事業には、既存業務の効率化に課題を有する企業から、次のステップである付加価値向上に向けた取組に意欲を持つ企業まで、様々な属性の企業が参加した。そのため、全体講座やワークショップなどの取組においては、全参加者のニーズにマッチするコンテンツの提供に検討を要した。

〈新規事業ニーズの顕在化〉

- 特に既存業務の効率化に課題を有する企業においては、新規事業などの付加価値向上に関するニーズが顕在化していない状況が見られた。

〈人事関係の課題〉

- 伴走支援を通じ、デジタル人材の確保・育成や、業務効率化や変革に向けた取組を積極的に推進する従業員に対する評価のあり方、社内コミュニケーションなど、人事領域での課題を有する企業が複数見られた。

今後の取組の方向性

① 個社の状況に応じた継続的な支援の実施

- 個社の取組状況に応じ、既存業務の効率化や新事業創出を推進するための取組に対し、継続した支援の実施が望まれる。
- 今年度同様に外部メンターを活用した伴走支援を継続実施するとともに、昨年度のSaaS利用促進業務の実施結果や本業務の実施結果も含め、類型化されたケーススタディを蓄積し、広く県内企業に展開することが想定される。

② 同業種・異業種の交流促進

- 本事業の取組を通じて、同業種間での交流によって自社の状況が把握できたといった感想や、異業種交流によって新たな取組への気づきを得たといった感想が多く寄せられた。
- このような交流の機会は、新規事業ニーズが顕在化していない企業にとって変革を進めるための端緒として有意と考えられるため、交流機会の積極的な設定が望まれる。

③ 人事課題解決に向けた支援の実施

- 本業務の伴走支援等でも活用した従業員アンケート等の手法を用い、課題解決に向けた取組の支援が想定される。

【ご確認事項】

- 本報告書は、貴機構と当法人との間で締結された、令和4年6月13日付け業務委託契約書に基づいて実施した「令和4年度 DX「やる気」の県内企業育成業務」をご報告するものであり、保証業務として実施したものではありません。内容の採否や使用方法については貴機構自らの責任で判断を行うものとします。
- 本報告書に記載されている情報は、調査時点のものであり、公開情報を除き、貴機構又は調査対象者から提出を受けた資料、また、その内容についての質問を基礎としております。これら入手した情報自体の妥当性・正確性については、当法人側で責任を持ちません。

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ合同会社ならびにそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約30都市に約1万7千名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人(総称して“デロイトネットワーク”)のひとつまたは複数を指します。DTTL(または“Deloitte Global”)ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTLおよびDTTLの各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTLはクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドはDTTLのメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける100を超える都市(オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む)にてサービスを提供しています。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、リスクアドバイザー、税務、法務などに関連する最先端のサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート(非公開)企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来175年余りの歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス(存在理由)として標榜するデロイトの約415,000名の人材の活動の詳細については、(www.deloitte.com)をご覧ください。



IS 669126 / ISO 27001



BCMS 764479 / ISO 22301