

令和5年度DX社長塾業務

～ 実績報告書（概要版）～

令和6年2月29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	(11).株三原田組	26
2. 伴走支援の実施結果	5	(12).株ウスタ	28
(1).株ホテル清風苑	6	(13).藤木サッシ株	30
(2).熊倉シャーリング有	8	(14).株カーブドッチ	32
(3).株廣瀬	10	(15).市川建設株	34
(4).株水倉組	12	(16).株中屋	36
(5).hakkai株	14	3. 業務実施結果より得られた示唆	38
(6).後藤金属工業株	16		
(7).越後札紙株	18		
(8).株保坂組	20		
(9).有 五十嵐本店	22		
(10).株あさひ測量設計事務所	24		

1. 本業務の目的及び位置づけ

本業務では、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や生産性向上に意欲ある企業の経営者・IT担当者等を対象に支援プログラムを提供する

本業務の目的及び位置づけ

事業の背景
1



新潟県内企業の業務効率化・付加価値向上に向けて、DXの重要性が一層高まっている

- ビジネス環境の急速な変化により、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」、令和4年度に実施した「DX「やる気」の県内企業育成業務」の経験を踏まえ、令和5年度には個社のDXの状況に応じた継続的な支援、デジタル導入に限定しない包括的な支援に注力する

事業の概要
2



DX推進に意欲のある企業の経営者・IT担当者等を対象に支援プログラムを実施する

- 「SaaS導入によりバックオフィス業務変革を目指したい」、「DX戦略を検討しアクションプランに落とし込んでいきたい」等の企業の様々なニーズを把握したうえで、各社に適した支援プログラムを提供する
- 全体講座及びワークショップ・先進事業者視察を実施し、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
- 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DXの方向性を定め、県内への成果を展開して県全体としてのDXを加速させる

- 伴走支援の中で、参加企業の業務効率化・付加価値向上に資するDX推進の取組の方向性を検討する
- 今年度事業における各社の成果を展開し、今後の新潟県内における取組の推進を図る
- DX事例集・DXノウハウ集等も併せて作成し、県内企業及び支援機関に向けて展開する

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

現状把握及び企業のビジョン整理をしたうえで、既存業務の業務プロセスを網羅的に把握し、それぞれの課題特定・DXの方向性検討を実施した

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）
- 代表取締役社長：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
 - 同社は令和4年度にもDXみらい経営社長塾に参加しており、当時は館内スタッフへのインカムや掃除ロボットを導入済み



抱えていた課題

- 前年度もDX事業に参画されたものの、課題は依然として複数あり、原価や人件費、光熱費といった財務面、清掃部門等の人員不足や高齢化、設備の老朽化、フードロス、オンライン発信の不足、勤怠管理(タイムカード)など様々だった
- DX化として受付の自動精算機の導入を検討していたが、導入コストが高く、足踏みしていた
- 上記以外具体的な次のDX化の打ち手がなかった
- DX社長塾ワークショップ事前アンケートの結果より、従業員の勤怠シフトにおける不公平感や経営陣とのコミュニケーション不足が明らかになった

支援の方向性

- いきなりDXツールを導入せず、まず現状の把握と企業のビジョンを整理することから始めた
- 同社の主な業務プロセスを網羅的に把握し、それぞれの課題と原因を特定することとした
- 当年度の事業が終了した後も効果検証ができるよう検討した

会社全体の業務プロセスを整理し、DX化の優先順位を固めることができた。 今後は効果の検証をしながら他の業務もDX化を推進していくことが望まれる

株式会社ホテル清風苑②

取組の成果

- 業務プロセスについて課題を議論した結果、DX化を優先すべき領域は、勤怠管理、清掃時間把握、ビュッフェ会場での給仕、フロント業務と整理された。今年度は勤怠管理システム(KING OF TIME)、動画作成支援ツール(Tebiki)から導入を進めている
- 宿泊事業者向け発信ツール(Kotozna)についても導入済み。顧客がスマホでQRコードを通じて旅館の情報（館内情報、温泉、食事、お土産等）を把握できるようになったためフロントへの問い合わせやチェックインの時間、案内用の紙資料の配布も減少
- 効果検証指標の設定およびモニタリング用のエクセルシートを作成した
- ディスカッションを交えて会社のビジョン及び指標の整理ができた。
- 社内でDX化の意識が高まり若手社員中心のDX検討チームが発足



取組のポイント

業務プロセスの洗い出しと優先順位付け

- 本事業開始時、DX化の具体的な方向性は定まっておらず、また財務内容に課題があるため、即時に経営効果のある取り組みが求められた。そのためDX化の優先順位付けを重視し、具体的には会社の主たる業務プロセスを10個に洗い出し、経営効果が高かつ導入難易度が低いかどうかという観点で業務を検討した

DX導入効果の検証ができる体制づくり

- 対象のDXツール導入が正しかったのか間違っていたのか判断できるよう効果検証の指標(人事生産性)の設定を目指した

コメント



事業統括兼
営業本部長
山田陽介 氏

- 今回、従業員アンケートから勤怠管理の問題点に気づき検討に至りました
- 公平性を保ったシフト作成と残業時間の把握等に役立てたいと思います
- そして、従業員満足度をアップしてお客様満足度向上に役立てて参ります
- 今後も次期DX導入事例を社員と共に検討して実施を目指し努力したいと考えております



担当メンター

- 簡単でもいいので継続的にDX化導入の効果の検証を実施し、経営判断に役立てていただきたいと思います
- 本事業を通じて整理したビジョンを通じて、従業員の皆様から賛同いただき全員一丸となって推進いただきたく思います。月岡温泉のDX化推進の見本となっていただきたいです
- 主に本部長山田様のDX化推進における真摯さや行動が若手社員を動かし、DX検討チーム発足まで至った好事例かと思っております

喫緊の課題である人材育成に関する中長期アクションプランを作成した

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（新潟県三条市）
- 社長： 熊倉正人 氏
- 概要：
 - 商品、サービスは①各種鉄、ステンレス、アルミ等鋼板切断加工販売②パンチプレス・レーザーによる板金加工③組立アセンブリ



抱えていた課題

- 7年前からDXに着手。少しずつ必要なところから進めていたが、社員数が増えるに従い、DXを進めるうえでの方向性や何のためにおこなうのかの落とし込みができていない
- ツールが増え、それぞれの必要性や役割など理解し使いこなせているのが一部に限られている
- 経営戦略にDXがなく、経営課題との紐づけができていなかった

支援の方向性

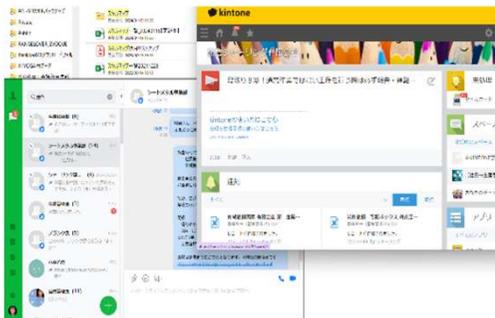
- 従業員増加に伴う人材育成が課題と認識、スキルマップを見直し各役割を整理データ化を随時進めていく
- スキルアップ施策として手順書の動画化を一部テスト的に実施 若手社員や4月から来る外国人技能実習生のスキルアップにつなげる予定
- KINTONEをすでに導入していたが更なるコミュニケーションの活性化のため、LINWORKSを導入

DXビジョンの柱である人材育成アクションプラン策定・実行まで至った

熊倉シャリング有限会社②

取組の成果

- 人材育成計画の第一歩として「スキルマップ」見直しを行い、DX関連項目に関する目標スキルを設定した
- タイムリーな見積が課題でしたが、ラインワークス導入により、課題がクリアになった
- 今後の課題として、①バックオフィスのDX化②生産管理に関するメーカーからのデータの互換性解消③会社間連携（現状は約半数がFAX）の3点が明確化できた



コメント



代表取締役
熊倉正人 氏

- DXと経営戦略との紐づけができておらず、とりあえずDX導入という形で進んでいたため、ツールによっては行き詰っていたところ、アドバイスをいただき整理することができました
- 人材育成計画におけるスキルマップの作成やLINEWORKSの運用、kintoneなど各ツールの役割分担や、今後の方向性を明確にすることができました

取組のポイント

従業員のモチベーションアップ

- 従業員のモチベーションが低いため、スキルマップにより従業員のスキル・評価の見える化、及び社長からのDXビジョンの発信によりモチベーションアップを図ることにより、kintone導入による業務効率化を図った

社長への権限集中の解消

- 社長が工場長を兼務している現状では、kintone導入による業務効率化がなかなか進まないため、社長と入力担当者とのMTGを定期的に設定することにより解消しつつある



担当メンター

- 業績が好調な反面、従業員の稼働率が高く負荷がかかっている現状では、まずは業務を担う従業員にとってkintoneを受け入れやすい環境作りが必要と思われました
- 全社を把握されている社長が多忙な中、社長の会社やDXへの思いを交通整理し、適宜アイデア出すことにより、DX化の効果が今後出てくる体制作りはできたと思います

株式会社廣瀨では、書類作成やバックオフィス業務など全社的なDXの推進に向けて、マイクロソフト製品の活用や推進体制を検討するとともに、建築事業部においてDXに対する意向や課題感を把握するために従業員アンケートを実施した

株式会社廣瀨①

企業概要

- 企業名： 株式会社廣瀨（新潟県新潟市）
- 社長： 廣瀨 徳男 氏
- 概要：
 - 同社は昭和29年に新潟市で創業した総合建設事業者であり、土木・建築のほか、不動産・測量・太陽光発電など多彩な事業を展開している。介護やフィットネス、専門学校を運営する関連会社を擁し、時代の変化に応じて積極的に多角化経営を進めてきた
 - 特に土木事業部においては、ICT建機の導入やドローン、レーザースキャナ、VRなど先端技術を駆使した施工プロセスが高く評価され、令和5年には国土交通省「インフラDX大賞優秀賞」を受賞し、経済産業省「DX認定」を受けている



抱えていた課題

- 書類作成業務やバックオフィス業務の中には、紙での運用が続いているものもあり、特に発注依頼書の稟議は紙の多さや業務フローの複雑さが現場社員・総務担当者の双方にとって負担となっていた
- 建築は土木と比べて業務の標準化が難しくDXが進みにくいところがあり、同社においても同様の状況であった。その時々トレンドに基づきDXを推進しようとしたが、期待通りの成果が上がらなかったということもあった

支援の方向性

- 本事業では、同社がすでに導入して活用を進めているMicrosoft 365やPower Platform製品を利用して書類作成や稟議の効率化にチャレンジすることとした
- バックオフィス業務の改善は影響範囲が全社に及ぶものであり、一部門が主導する形でのDX推進は困難であるため、他社事例の調査を行い、同社に最適なDX推進体制を検討した。
- 建築事業部において過去DXが進みにくかった理由のひとつは、現場のニーズに基づかない取り組みをトップダウンで進めようとしたことである可能性が考えられる。本事業では、建築事業部所属の従業員に無記名式のアンケートを実施し、DXに対する意欲や具体的な課題感を把握したうえで、今後の方向性を検討した

今後は、全社アンケートにより従業員の意向を把握する、業務フローが単純なものから小さくデジタル化を進めるなどの施策を積み重ねながら、DX推進体制の整備に向けた準備を進める

株式会社廣瀬②

取組の成果

- 作成した「発注依頼書稟議申請アプリ」を実際に動かしてみると、デジタル化以前に業務フローの改善が必要であることが改めて明らかになったため、まずはアナログ業務の整理を進めることとした。デジタル化は業務フローが単純なものから着手することとし、まずは「酒気帯び確認依頼アプリ」の活用開始に向けた調整を始める
- 建築事業部にてアンケートを実施したところ、DXに対する高い意欲が示され、具体的なアイデアも多数寄せられた。その結果を受け、従業員へiPadを配布しニーズに基づく取り組みを開始した
- 今後は部門横断的なDX推進チームの編成に向けて経営層を巻き込んだ検討を進めるとともに、他部署の従業員にもアンケートを行って意見を収集し、できることからボトムアップ型でDXを進めていくこととした

取組のポイント

従業員の意見・ニーズに基づく取り組みを行う

- ツールを使うのは現場の従業員であるため、そのニーズに沿ってDXを進めることが重要である。従業員の改善提案を定期的に聴取し反映することで、従業員の改善活動への参画意欲が向上し、全社的なDX推進機運が高まることが期待される

デジタルツール導入前にアナログの業務フローを整える

- 最適化されていない業務フローをそのままデジタル化しても本質的な改善には繋がらない。同社でも、紙ベースの申請書・報告書フォーマットをそのままデジタル化するのではなく、まず「その管理項目は本当に必要か」を精査することから始めることにした

コメント



総務部主任
阿部 秀和氏

- 頂いたアドバイスに基づき、各部署で行動を開始することができています。継続的な改善に向けた取り組みのため、フィードバックと改善サイクルの確立が必要だとは考えています
- コンサルティングで得られた知見やベストプラクティスを組織内で共有し、他の部門やプロジェクトにも展開することで、グループ全体のDX推進を加速させたいと思います。非常に良い結果が得られました



担当メンター

- 建築事業部でアンケートを実施して、改善マインドの高い方が多いことが明らかになったこと、また具体的な改善アイデアが多数寄せられたことは、本当に意義のある収穫だったと思います
- 廣瀬さんほどの規模になると、全社をドラステックに変えていくことは難しいかもしれません。なので今回の検討結果を生かして、小さな変革の実績を着実に積み重ね、大きな動きにつなげるような流れを、阿部さんが皆さんを巻き込みながら作っていかれることを期待しています。外部専門家の知見もぜひ活用いただき、頑張ってください！！

これまでアナログに管理されていた建築部内の膨大な工事資料を、部内で共有するためのシステム化を確立した

株式会社水倉組①

企業概要

- 企業名： 株式会社水倉組（新潟県新潟市）
- 社長： 水倉直人 氏
- 概要：
 - 1913年創業、新潟市西蒲区に本社を置き、新潟県下全域で2支店、5営業所を展開して土木建築・舗装の事業を行う建設会社
 - 産学連携による共同研究に取り組み、2013年に農業用水路修復のための新工法（ストパネ工法）を共同開発し、同工法は「第6回インフラメンテナンス大賞 農林水産大臣賞」など、複数の認定や表彰を受けている



抱えていた課題

- 売上の4割を占める建築部内において、各現場の資料を紙か、各現場作業員の個々のHDD内で管理していた
- 職員間の情報量に差があり、社内での進捗状況のコミュニケーションに難しさを感じていた
- 過去の資料が共有されていないので、似たような案件で作成した資料をベースに、新しい資料を作ることでも難しく、非効率さを感じていた

支援の方向性

- 全社的な課題はいくつかあるものの、本件においては会社の意向に合わせて、建築部内の課題解決に主眼を置いた
- アナログで管理されている工事案件の各種資料を、部内で共有することで、新しい案件の資料作成をより効率的に行える形を整えた
- 資料のクラウド化と共有・管理上のルール作りのたたき台を作成した

建築部内の資料をクラウド上で共有化するためのルール作りを行っていくこととした

株式会社水倉組②

取組の成果

- 過去10年分の工事案件資料を今後3年かけて、オンラインストレージに随時移行していくスケジュールとチーム体制を構築した
- クラウド化した資料のアクセス権限等については、今後具体的なルール作りを行っていくこととした



コメント



取締役
建設本部長
小林秀一 氏

- 弊社は、建築部・土木部・舗装部に分かれており、全社的なDX導入にこだわるより、個別対応でスピーディーな導入を心掛けました。
- メンタリングを通して、課題を明確にし、優先順位付けを行うことにより、明確なロードマップを作れました。
- 今後は、ある程度DX導入が進んでいる土木部や舗装部でも更なる生産性向上につながる取り組みにチャレンジしていきたいと思っています。

取組のポイント

シンプルな課題解決

- 課題を建築部内の資料共有に絞り、オンラインストレージへのクラウド移行化というシンプルな解決案を出した
- 全社的に人材不足が続いており、システム化に向けた抜本的なチーム体制の構築が難しい状況でも対応しうる解決方針を見出した
- 建築部のメンバーにも常にメンタリングに参加してもらうことで、現場の生の声を吸い上げていくことができた
- 課題解決を資料の共有化に特化することで、システム化の成功体験を着実なものとした



担当メンター

- 全社的な課題ではなく、あえて建築部内の課題にフォーカスすることで、システム化による課題解決の着実な成功事例を体感する選択は英断だったと思います
- 決して人材に余力があるわけではない中、現場の課題感に真摯に向き合い、システム化による解決へ一歩ずつ進む姿勢は素晴らしいと思います

Microsoft365導入をきっかけに、属人的であった業務をTeamsで共通化し、業務の脱属人化を行う

hakkai株式会社①

企業概要

- 企業名： hakkai株式会社（新潟県南魚沼市）
- 社長： 関 聡彦氏
- 概要：
 - hakkai株式会社は、精密プラスチック成型設計製作、エンジニアリングプラスチック成形加工、自動機及び精密治具製作、組立加工などの事業を行っており、様々なデジタル技術の活用により、業務の効率化に努めている
 - 金型製作で培った微細加工技術を生かして、*技能コンテストに参加し、2021年、2023年で優勝という成績を収めている。高い加工技術を生かした金型を用いて、品質の安定した成形品を大量生産することを可能にしている

* Expert Bisai Creators Contest（一般社団法人微細加工工業会）



抱えていた課題

- 現状、会計・生産管理など各システムから出力したデータを加工・再集計し、データ管理、報告資料の作成を行っている。そのためスピード感がない・属人化などの問題を引き起こしている
- Microsoft365を中心とした運用を試行中であるが、Microsoft365でどの部分を置き換えていけば良いのかが不明で、ポリシーの設定など、相談できる専門家がおらず、手探りの状態である

支援の方向性

- 管理会計、人事、総務、全社横断システム、フロントオフィスなどの業務の整理・見える化にMicrosoft365を活用する
- 特に以下の項目に関して、Microsoft365での運用を行っていく（Microsoftアプリの導入支援についてはNICO専門家派遣事業を活用）
 - Teams/Share Pointの活用によるコミュニケーションの活性化
 - 管理会計における属人的な業務の整理、Microsoft 365アプリを活用した管理に変更（フロントオフィスのDX化に活用予定）
 - セキュリティポリシーの設定
 - その他業務に関するPower Platformの活用

Microsoft365を活用して、業務の自動化・効率化を行い、コミュニケーションツールを活用し、社内のコミュニケーションを活性化していく

hakkai株式会社②

取組の成果

- Microsoft365を活用した未来自社のあるべき姿がイメージでき各マイルストーンのゴール設定ができた
- 個別課題解決のため、専門家派遣を活用することで、Microsoft365の導入を推進できた
- 今後、Teams/Share Pointを活用して属人的であった業務を共有化し、また、Power Platformを活用して業務の自動化・効率化を行う
- また、今後2年から3年かけて全社横断システムをTeamsに切り替え、Teams活用してコミュニケーションを活性化していく



取組のポイント

業務の課題整理

- 管理会計、人事、総務、全社横断システム、フロントオフィスなどの現状の業務の棚卸を実施し、各業務の課題の整理した

専門家のアドバイスの活用

- 第三者の目線により課題の整理することで、次のアクションプランが明確になり推進することができた
- NICO専門家派遣事業を活用することで、当社では対応が難しいMicrosoft365に関する課題に対応することができた

コメント



管理部ソリューショングループ
グループ長
小杉 剛氏

- 専門家のアドバイスを得ながら進めることで、Microsoft365の導入に関して自信を持って取り組みことができました
- Microsoft365を活用した当社のイメージと今後のゴール設定を整理することができました



担当メンター

- 当社はDX推進チーム体制が整備され、積極的DX化を行っております
- 当社の課題である業務属人化について、棚卸し、DXを活用して脱属人化に取り組まれています
- DXを活用した企業文化の醸成にも取り組まれており、当社の変革にも取り組まれています

生産管理ツールとして導入済みであった「エムネットくらうど」を有効活用した

後藤金属工業株式会社①

企業概要

- 企業名： 後藤金属工業株式会社（新潟県燕市）
- 社長： 後藤武志 氏
- 概要：
 - 後藤金属工業株式会社は、各種金属の加工、金型の設計・製造、及び金属部品(各種産業用及び医療用)、厨房用品、花火打ち上げ用筒等の製造・販売を行っている
 - 創業以来培われた技術力と協力会社の専門技術とを融合し、金型の設計・製造から試作～量産までトータルでの対応力を有するメーカー

抱えていた課題

- 従業員の大半が50代以上であり、また60代以上の社員も少なくなく、平均年齢が高くなっていた
- また職人の技術が属人化しており、社内の若い世代への技術伝承や伝承にあたっての技術の標準化が必要となっていた

支援の方向性

- 技術伝承にあたって、職人の作業を動画マニュアルとして、その裏付けとしての生産管理データを収集できるようにした
- 既に導入済みの町工場向けの「エムネットくらうど」という生産管理ツールを有効利用する



本社長塾での取組みを継続し、今後原価管理や見積りへの活用を図る

後藤金属工業株式会社②

取組の成果

- 既に導入済みの町工場向けの「エムネットくらうど」という生産管理ツールの機能を有効活用することで新規ツールを導入するよりも現場の抵抗感を低減することができた
- エムネットくらうどへの記録を通じて、作業時間や作業効率に対しての問題意識を醸成でき、また原価管理や見積り等へ活かすといった今後の目標も設定することができた



コメント



代表取締役
後藤武志 氏

- 社員の平均年齢が高く、現場の人にパソコン作業をしてもらうことが大変でした
- ツールで作業時間の記録を付けるようになったことで各自が作業時間を意識して会社全体の生産効率向上の意識が上がってきました

取組のポイント

標準作業者の特定とデータの定義付け

- 生産性の高い作業者を標準作業者として特定し、その作業を横展開することとした
- 標準作業者の特定にあたっては、作業時間あたりの作業数のデータを取るため、まずは作業時間等のデータの定義付けや記録の粒度を整えることとした
(作業工程の切分け・作業時間等)



担当メンター

- 平均年齢が高く、現場の抵抗感が高い中で、既存のツールを活用するとして、新規ツールを導入するよりも今後の取組みが継続しやすいと思います
- 会社全体の生産効率向上のみならず、原価管理や見積りといった経営管理向上にも上手く活用していただきたいと思います

作業分析ソフトを導入し、動画による生産性改善のためのインフラを整備した

越後札紙株式会社①

企業概要

- 企業名： 越後札紙株式会社（新潟県小千谷市）
- 社長： 高野史郎氏
- 概要：
 - 1885年創業。呉服用の値札の製造が祖業であり、現在は新潟県内に2工場を有するラベル製造業を営む
 - 商品ラベル、工業用ラベル等に加え、クリーンルーム内での作業に対応可能なラベルの製造を開始し、取引先の拡大を図っている

抱えていた課題

- 製品品質を担保するためには適切な製造設備の各種調整作業が必要となる。調整作業及びその段取りはノウハウのかたまりであり、作業員個人間の生産性の差が課題となっていた
- 操作マニュアルの作成、段取り作業の標準化を進めていたが、多品種少量生産の生産方式がネックとなり、個人間の生産性の差は解消されずにいた。また、作業動画の録画による生産性の改善を考えていたが、動画の編集や保存場所といった課題を抱えていた

支援の方向性

- 動画による動作分析、時間分析などを行う作業分析ソフトであるOTRSの導入支援を行い、生産性改善に必要なインフラ整備を支援した
- OTRSは作業分析以外にも動画比較による作業教育、動画マニュアルの作成が可能であることから抱えていた課題解決が期待される



システム導入によりインフラが整ったことから、今後はこの仕組みを利用しながら生産性改善活動を推進していく

越後札紙株式会社②

取組の成果

- 従業員の作業時の様子を録画し、作業を動画で比較することができるようになった。これにより、各個人に帰属していたノウハウの共有化が図れるようになった
- 今後は動画のベストプラクティスをマニュアルとして展開することでノウハウの共有化を図る



コメント



製造技術室 主査
滝澤 和幸 氏

- 職人的な作業が多く、人による生産性の差がこれまでの悩みでした。これまでと同じやり方では限界を感じていた所、動作分析ソフトを紹介して頂きました
- 個々の動作の分析や比較分析、マニュアル作成と沢山の機能があるので使いこなして作業改善につなげたい
- 標準作業時間についてもベストタイム、ワーストタイムが分かるので参考にしていきたい

取組のポイント

動画による比較

- ベテラン社員と新人社員の動画を比較することで、新人社員のムダな動作が把握でき動画を使う事で理解もしやすくなる
- ベテラン社員がなぜムダなく、仕事が早いのか、小さな工夫の積み重ねを動画で見える化し共通認識とする



担当メンター

- 会社の課題について幅広く議論させていただきました。本事業においては製造工程における生産性の改善についてご支援させていただきました
- 動作分析ソフトの導入後は細かな分析を行い、従業員に周知し、計数管理を行い、改善効果を把握してゆくことが重要になってきます。これ以降のステップがより重要になってきますので、頑張ってください！！

株式会社保坂組では、従業員にデジタルの利便性を実感してもらうためのツール導入検討に加え、従業員の巻き込みを更に図るための検討を行った

株式会社保坂組①

企業概要

- 企業名： 株式会社保坂組（新潟県妙高市）
- 社長： 関 彰 氏
- 概要：
 - ・ 同社は昭和14年の創業以来、「地域のために 地域と共に 地域と繁栄」を経営理念に掲げ、地域に根差して土木・建築事業を展開している。神社・仏閣など伝統的建築物の新築・改修を担うことのできる高い技術力も同社の強みである
 - ・ 従業員の発案により、従業員の誕生日にホールケーキをプレゼントする福利厚生制度を整備したり、「中の人」が工事の様子などを収めた動画をInstagramで発信するなど、ユニークな取組も行っている



抱えていた課題

- 同社では、2024年問題や慢性的な人手不足の状況を踏まえ、主に保坂常務取締役とITの知見を有する水嶋取締役によって、原価管理や会計など総務周りを中心にシステムを導入したり、全外勤者にスマホを貸与するなど積極的にDXを進めてきた
- 今後は、従業員にデジタルの利便性をより実感してもらい、DXの取り組みに巻き込んでいく必要がある。そこで同社では、全従業員に利便性を実感してもらえるシステムの導入や、現場からのニーズが高い「紙の手書き帳票からエクセル形式の報告書への転記作業」の自動化を進めようとしていた

支援の方向性

- 本事業では、まず勤怠管理システムとワークフローツールに加え、紙帳票からエクセルへの転記作業の自動化に使えるツールの導入に向けた検討を実施した
- 従業員の巻き込みを図るためには、具体的取り組みを進めることに加えて、自社におけるDXの現在地を客観的に把握するとともに、今後の取り組みの方向性を整理して従業員に示し、理解を深めていく必要がある。そのための準備として、従業員のITスキルチェックテストや研修プログラム、DX推進計画のドラフトを作成した

今後の具体の取り組みの方向性を整理するとともに、自社がDXを通して目指すものについて、言語化を進めた

株式会社保坂組②

取組の成果

- 勤怠管理・ワークフローシステムについては、選定の基準を精査し、導入予定システムを決定した
- 紙の帳票からエクセルへの転記処理については、AI-OCRとRPAの組み合わせによる実現可能性を検討した。汎用性の高いシステム構成とするため、当該システムの専門家も交えて引き続き検討を行う
- 従業員向けITスキルチェックや研修プログラムについては、まずは既製品をトライアル利用して、将来的には自社の従業員に最適化するためブラッシュアップを図ることとした
- 上記取り組みとも関連づける形で、保坂組におけるDXの目的と現在地、今後のアクションプランの検討も実施した。今後、従業員へも共有して更なる巻き込みを図るとともに、令和5年に発足したプロジェクトチームを中心としてDXを推進する想定である

取組のポイント

デジタルツールの選定軸を明確化する

- 世の中に存在する無数の製品の中から自社にとって最適な製品を選定するのは非常に難しい。譲れないポイント（保坂組の場合は価格と工数管理機能があること、サポート体制が充実していること）を決めたら、気軽に始めてみるのが重要である

従業員の更なる巻き込みを図るため、ビジョンを定義する

- 従業員にとっては、デジタルツールを導入して慣れた業務フローを変更することへの負担感が大きい場合がある。自社ではなぜDXに挑戦していて、従業員にはどんなメリットがあるのかなどを言語化し伝えることで、従業員の理解を促進することが期待できる

コメント



常務取締役
保坂 ゆりえ 氏

- DX推進に際し、まずは社員にその利便性を実感してもらえるようなツール導入を目指していましたが、どの業務をDX化することが可能かの判断に、情報不足を感じていました。しかし、今回の伴走支援により、どの業務領域がDX化の対象となり得るか、またそれを実現するための方法についての的確な情報の下に検討することができ、大きな助けとなりました。また、他社事例を紹介してもらったことも、非常に役立ちました



担当メンター

- これまでも水嶋さんの高い技術力でDXを進められてきましたが、DXプロジェクトチームの発足と、活動指針となるDXビジョンの検討が進んだことで、更に取り組みが広がっていくと思います
- 保坂組さんは、経理理念に「地域」という言葉を3回使うほど妙高地域に対して思いを持たれている会社さんです。人口減少、冬季の厳しい気候など様々な困難もありますが、ぜひデジタルで効率化できることは効率化して、次の世代にこの地域を繋いでいただきたいと思います

業務別にDX方針を策定し、「Misoka(ミソカ)」導入や公式LINE活用を実施した

有限会社五十嵐本店①

企業概要

- 企業名： 有限会社 五十嵐本店（新潟県上越市）
- 社長： 五十嵐 紀文 氏
- 概要：
 - ・ 明治36年創業であり、社長夫婦のほかにアルバイト2名で高級フルーツや野菜などの生鮮食品の取り扱いを行っている
 - ・ 学校給食や病院給食、飲食店などに対する卸売が中心であるが、店頭での個人向け販売のほか、Yahooショッピングサイトや公式HPでのネット通販を行っている
 - ・ 個人向けに自社ブランドのジェラードを開発・販売するほか、菓子店とコラボして商品販売なども行い、新規販路や新商材の取扱いに向けた取組を継続して行っている



抱えていた課題

- 業務での紙利用が多いことで、非効率が多い状況であった
- 慢性的に人手不足であるほか、アルバイト従業員だけで実施できる業務は限定的であることから、代表者夫妻が日常業務に追われており、新商材の取扱いや販促活動等による販路拡大に関わる業務が十分行えていないという課題があった
- 損益管理の多くが感覚に依存しており、商材別の利益管理やこれに基づく意思決定ができていなかった

支援の方向性

- 業務プロセス別に、DXの活用によって非効率や属人化を解消できる余地を整理し、DX方針策定を行った
- DX活用効果が大きいと判断した、納品・請求管理や損益管理の業務領域に、クラウド請求管理サービス「Misoka(ミソカ)」の導入を行った
- 販促活動の効率化を目的として、公式LINE活用に関する助言を行った

ツール導入効果を実感できて不安は払拭されたため、今後も前向きにDX活用を行った

有限会社五十嵐本店②

取組の成果

- DX活用効果が大きい業務領域を中心に、実際のツールの導入や、今後の方向性の整理を行うことができた
- Misokaの導入を行った結果、業務効率化だけでなく、アルバイト従業員の担当業務領域を広げることができ、業務の集中や属人化の解消効果も実感できた
- ツール導入前の不安が大きかったが、想定よりも容易に導入できたことで自信につながり、代表者がDXに対して前向きなマインドを持つことができるようになった



コメント



代表取締役
五十嵐 紀文 氏

- アドバイスをもらうことで、業務別に、費用対効果を意識したDX方針を立案できました
- Misokaについて、難しいと思っていたものの、躊躇しないでトライしてみることで、意外とスムーズに導入ができ、効果も実感できました。また、自分が納得したことを自分のペースで実施できたため、感謝しています
- まだまだ業界内で紙利用が多いものの、自社がリードして効率化に向けた取組みを進めていきます

取組のポイント

費用対効果を意識したDX方針の立案

- 経営資源が限られているため、業務プロセスを理解・整理することを通じて、費用対効果を意識し、効果的な領域を中心にDX方針を策定することに努めた

代表者のペースに合わせた納得感のある取組

- 日常業務によって多忙だったことのほか、代表者が過去に外部のコンサルタントとのプロジェクトで失敗した経験があったことから、代表者のペースに合わせて、納得感や成果を確認しながら、少しずつ取組を行った



担当メンター

- 個人事業の規模であり、日常業務に追われている状況であったため、事業規模や代表者のペースに合わせることを意識して、無理のない支援を行いました
- 一歩踏み出したことで、効果を実感しながら前向きに取組を行うサイクルに入っており、今後の更なる効率化を目指せる状況です。また、今後は、業界でDXをリードし、地域の食材を全国にアピールすることにも大きな期待があります

日報のデジタル化に向けたDX推進計画の策定とDX推進チームを立ち上げた

株式会社あさひ測量設計事務所①

企業概要

- 企業名： 株式会社あさひ測量設計事務所（新潟県三条市）
- 社長： 金子 仁 氏
- 概要：
 - 昭和38年創業のあさひ測量設計事務所は、主に新潟県内の測量・土木設計に特化し、社会インフラの発展と災害復旧のまちづくりに貢献している。最新技術と人とのつながりを重んじる姿勢で、多様な公共投資のニーズに応えている
 - 地上型3Dレーザスキャナ測量やドローン測量などの先進的測量サービスも提供している。また、SDGs推進建設企業として登録されており、自社のみならず公共事業を通じた地域の持続的な発展に貢献している



抱えていた課題

- 日報作成や勤怠管理、スケジュール管理を含む多くの業務が手書きによるアナログでの情報管理に依存しており、結果として情報の重複管理や共有の不足が頻発していた
- 案件ごとの進捗管理が各担当者に任されていたため、会社全体の工数管理が不明確で、業務量がベテランや中間層に偏っていた。社員間での情報共有を促進し、実績に基づく工数管理を導入することで、業務量の偏りを解消し、若手の育成に繋げることが急務となっていた

支援の方向性

- 社内における有志のDX推進チームを立ち上げ、現在抱えているデジタル化における課題を洗い出した
- 会社の方向性とビジョンの策定を行うことで、一覧化した課題の影響度と合わせて優先付けを行った
- 特に日報や勤怠のデジタル化を進めることで集計作業や確認作業が大幅に削減され、各社員の仕事内容が蓄積・共有されることで将来的な工数管理が実現できるという点から日報のデジタル化を優先的に進めるDX推進計画を策定した

DX推進チームを中心として日報のデジタル化に取り組むことで、段階的に社内業務を改善していくこととした

株式会社あさひ測量設計事務所②

取組の成果

- 測量現場とオフィス内の視察をすることで会社全体で生産性向上のボトルネックとなっている業務を洗い出し、日報・工程管理の効率化が急務であることを認識できた
- 会社のビジョンを策定することで整理した課題を優先付けすることができた。優先度をもとに2か年分のDX推進計画を策定することができた
- DX推進チームを組成したことで副部長を中心として社内の課題整理・施策検討・実証を行う社内体制を整えた



取組のポイント

自走できる社内体制づくり

- 副部長を中心とした有志の中堅社員から成るDX推進チームを組成したことで、定期的に課題の整理や施策検討を行う社内体制を構築できた。今後の会社を支える中堅社員が変革の主体を担うことで、DX推進の上で長期的に自走できる組織にしていく

ハードルが小さく、効果の大きい取組から始める

- DX推進計画では業務の中で社員の負担が大きく、アナログ管理によって情報が活用されていなかった日報のデジタル化とコミュニケーションツールの導入から取り組む。まずはDX推進チーム内で試験導入することで小さく始め、将来的にはデジタル日報の機能拡大によって勤怠・工程管理のデジタル化を見据えている

コメント



代表取締役
金子 仁 氏

- DXとは何かから始まり、DXとは関係ないと思われた所から始まったのが印象的でした
- 理念、ビジョンの必要性は認識していたものの、躊躇していました。策定する良いきっかけでした
- 漫然と従来通りのやり方を繰り返していましたが、社内管理体制を見直し今後更に更新し続けられる体制作りを進めたいと考えています



担当メンター

- 金子社長がビジョンと意思決定を行い、白井副部長が実務責任者としてDX推進チームを牽引するという体制が同社の今後のDX推進の鍵になると思われます
- 案件の調達や業務の内容や進め方が他業界と比べて特殊である中、確実にDX化できる日報とコミュニケーションから取組を始めていく方針を本事業で整理できました

経営理念等と様々な経営課題・解決策の整理を行うほか、LINE WORKSを導入した

株式会社三原田組①

企業概要

- 企業名： 株式会社 三原田組（新潟県上越市）
- 社長： 三原田 誠 氏
- 概要：
 - 株式会社三原田組は、総合建設業として公共土木工事を中心に業務を行っているほか、自社で砂利と生コンクリートの製造プラントを保有しており、砂・砂利・砕石・生コンクリートの販売を行っている
 - 創業から「地域社会への貢献」を経営理念としており、自社製品を活用した新工法や新商品の開発・提案を行うことのほか、新潟労働局登録教習機関の上越トレーニングセンターでは、資格取得機会を与え、人手不足が課題である建設業に有資格者の後継者輩出を行っている



抱えていた課題

- グループ会社が合併したこともあり、社内の情報共有体制の構築に課題があった
- 人材確保や人材育成が難しい環境であり、労働生産性の向上が課題となっていた
- 特に土木工事において、プロジェクト別の予算管理ができておらず、管理会計が課題となっていた。
- 上記のほかにも様々な課題感があったが、課題や解決策の整理ができていなかった

支援の方向性

- 経営理念、ビジョンやバリューと課題・解決策の整理に係る支援を行い、今後に自走して課題解決するための方向性を作った
- 社内の情報共有のために、LINE WORKSの導入を行った。具体的には、導入ツールの選定、導入計画の立案、トライアル、使用機能の整理、マニュアル作成等に係る支援を行った
- プロジェクト別の予算管理について、NICOの支援を受け、専門家をつなぎ、今後の導入に関する方向性を整理した

本社長塾で整理した内容やツール導入実績をベースとして、今後も地域社会に貢献する

株式会社三原田組②

取組の成果

- LINE WORKSの導入によって、単なるコミュニケーション手段だけではなく、各自のスケジュール管理などの様々な機能が活用できる状態となった
- 社長や副社長が、経営理念やビジョン、バリューと関連付けて各種課題や施策を語る状態となり、今後は自社で様々な課題に取り組める体制作りができた



コメント



代表取締役社長
三原田 誠 氏

- 原点である経営理念に立ち返って、課題や取組みを考え直すきっかけとなりました。外部の方からのコメントを受けて整理が進めることができました
- 今後も社員とのコミュニケーションを通じて、自社で課題に対応することで、社業を発展させ、地域社会に貢献していきます
- 短期間でLINE WORKSを導入しましたが、実際にやり切れたことが自信につながったほか、従業員に様々な意見があることに気付きました

取組のポイント

経営理念を関連付けた課題や解決策の整理

- 多くの「やりたいこと」がある中で、課題や解決策を経営理念と結び付けて整理することで、従業員に向けてストーリーとして語るようにして、納得感を得て各施策を実行できるようになった

自走に向けたプロジェクト活動

- たくさんの課題に直面している中で、全てを本社長塾中で対応することは難しかったことから、上記の整理のほか、社内プロジェクトを組成し、例としてLINE WORKSの導入一連を実施することで、今後は自社が中心となって課題解決を行えるようにしている



担当メンバー

- 整理不十分なままで課題・やりたいことがあふれてる中、経営者の世代交代もあったことから、先代から受け継いだ経営理念をもとに、ビジョン・バリューのブラッシュアップや課題・解決策との関連付けに本社長塾を活用しました
- 社長や副社長が主体的に取り組まれていたことが印象的であり、お二人のリーダーシップで、本社長塾で整理した内容をもとに、DXも活用しながら、自社で経営課題に取り組むことができると確信しています

新規事業・DX推進計画の策定により、生成AIの台頭等で写真の在り方が変化する時代における写真館ビジネスの在り方について検討し、組織体制を一新しDX推進を目指す

株式会社ウスタ①

企業概要

- 企業名： 株式会社ウスタ（新潟県三条市）
- 社長： 薄田 和輝 氏
- 概要：
 - ・ 株式会社ウスタは、昭和10年創業の老舗写真館であり、新潟県で初めて学校の卒業アルバムを白黒からカラーに変更する等、常に新しいことにチャレンジする精神を持つ
 - ・ スタジオ事業の他、学校のイベント撮影、卒業アルバム制作等の学校事業、結婚式撮影の婚礼事業を主な事業としてきたが、近年では「高度な金属加工技術が集まる、ものづくりのまち 燕三条」の魅力を発信し、地域を盛り上げるため、企業・地域プロモーション事業を新たに立ち上げた



抱えていた課題

- 既存の事業であるスタジオ事業、学校事業等の既存事業について、手作業が多く非効率な業務が多く、社内からデジタル活用のニーズが上がっていた
- 新規事業の企業・地域プロモーション事業について、担当者や提供サービス、スケジュールなどが未定で、事業の方向性が明確に定まっていなかった
- スタッフも15名と少ないため、組織体制が整備されておらず、事業の担当スタッフも曖昧で、事業ごとに明確な目標設定ができていなかった

支援の方向性

- 既存事業については、スタジオ事業・学校事業を中心に担当者にヒアリングを行い、課題を洗い出した上で、デジタル記述を業務にどのように活用するかを検討し、DX推進計画を策定した
- 新規事業である企業・地域プロモーションについては、事業の目的やビジネスモデル、スケジュールやスキルの獲得方法等を検討し、新規事業計画書を策定した
- 推進体制については、事業部制に一新し、DX推進のための体制も整備した

今後は本事業で策定した計画の内容に基づき、デジタルを活用し業務効率化を行うと共に付加価値の高い新たなサービスを提供し、人、企業、地域を輝かせるクリエイターカンパニーを目指す

株式会社ウスタ②

取組の成果

- 学校事業とスタジオ事業では、DX推進計画書の策定過程において、非効率な既存業務を洗い出し、デジタルを活用した業務効率化のアクションプランが検討できたことに加え、デジタル技術を脅威ではなく積極的に活用するマインドで新たなサービスを検討できた
- 企業・地域プロモーション事業では、今まで明確な提供サービスや料金、ターゲット等事業の方向性が明確でなかったが、新規事業計画書を作成し、事業の方向性や具体的なスケジュールが明確となり、スムーズな事業推進が可能となった
- 本事業をきっかけに組織体制を一新し、事業部制としたことで売上管理や目標設定、担当者のモチベーションアップにも繋がった



取組のポイント

担当者を巻き込んだ計画の策定

- 各事業の責任者が自らDX推進計画の内容を検討し、検討内容をブラッシュアップしていく形で策定を進めることによって、現場の納得感や責任感の醸成に繋がった

リーダーシップとスピード感

- デジタルを活用した事業改革、新規事業の立ち上げにあたり、全社定例会議において経営者自らスタッフに説明をするとともに、ビジュアル化した資料を用い、理解が深まるように努めた
- 組織体制の変更にあたっては徐々に移行するのではなく、新年度のタイミングでスピード感を持って実行した

コメント



代表取締役社長
薄田 和輝 氏

- DXというと横文字で取っ付きにくい印象がありますが、DX社長塾では6か月の短期集中プロジェクトとして、スタッフと一緒に楽しむことができました
- こうした取組を継続し、できるだけ早く結果を出せるようチャレンジしていきたいと思います
- トーマツ、NICO担当者のみなさんから毎回親身で丁寧な伴走支援をいただき感謝しております



担当メンター

- スマートフォンで誰でも綺麗な写真が撮影・編集でき、生成AIの台頭により写真の在り方が変わっている中で、デジタル技術を脅威として捉えるのではなく、チャンスとして捉え、積極的に活用していく姿勢が印象的でした
- スタッフの皆様もデジタル技術の活用や、新たなスキルの獲得に対する意欲が高く、組織体制も一新したことから、更にスピード感を持ってDXを推進していくことが期待されます

藤木サッシ株式会社では、従業員アンケートによる課題の抽出と、課題解決方法の検討を行い、来期に向けたアクションプランを作成した

藤木サッシ株式会社①

企業概要

- 企業名： 藤木サッシ株式会社（新潟県聖籠町）
- 社長： 荒井 義雄 氏
- 概要：
 - 窓枠（サッシ）及び関連製品を「計画通り」に「良いもの」を「安く」かつ「安全」に、お客様へ提供することを事業コンセプトに主に新潟県内を商圏として営業している
 - ビルや学校等の大型建築物に使用するサッシを主に取り扱っている
 - 1962年に藤木鉄工株式会社のサッシ製造部門としてスタートし、2007年の分社化を経て、60年以上のサッシに対する知見を有する



抱えていた課題

- kintoneを導入したものの、導入時に作成した工事台帳以外に活用できていない
- 現在紙で実施している業務に対してkintoneを使用しペーパーレス化を進めていきたいが、社内にkintoneを使いこなせる人材がいないことや、慣れている紙ベースでの業務の方が好まれるため、変革が難しい状況
- 勤怠管理等については、システムが導入されていないことから、データの集計等に工数がかかっている

支援の方向性

- 従業員に対して、日々の業務において非効率となっている課題についてのアンケートを実施し、網羅的にデジタル活用や業務改善に対するニーズの洗い出しを行う
- 既にkintoneが導入されている状況であることから、kintoneを使用して効率化できる業務を整理する

kintone

- ✓ 案件管理やワークフロー等、自社の業務に合わせて自由にカスタマイズできる
- ✓ ノーコードツールのため、非IT部門においても自発的な業務アプリの作成が可能

今回策定したアクションプランに基づき、代理店等とも連携しながらDXによる業務の効率化を進めていく

藤木サッシ株式会社②

取組の成果

- 従業員に対して、日頃の業務で非効率となっている箇所についてアンケートを実施したことにより、業務のどこに課題があるのが明確になった。
- 上記を踏まえ、それぞれの課題に対する対応策の策定（DXでの対応可否検討も含む）と、費用対効果を考慮した優先順位の決定を行い、今後の取り組みを前進させるためのアクションプランを整理した。
- 課題のうち、優先順位の高いkintoneを使用した経費精算のワークフロー（仕訳データ、出金用データの出力を含む）については、具体的なプロセスフロー及びデータフローまで落とし込んで整理を行った。

取組のポイント

課題に対応するためにツールを活用するという前提を意識

- ツールをどのように活用するかを考えるのではなく、ツールはあくまでも課題を解決するための手段の1つに過ぎないという前提を意識し、課題解決という目的がぶれないように従業員アンケートによる課題抽出を入口として議論を行った。

外部の専門人材と連携

- kintone代理店の担当者に実際に同席してもらうことにより、会社として実施したいことと、kintone上で実施できることのギャップの確認や代替案の検討、細かな疑問点についてその場でスピーディーに解決することができた。
- 代理店担当者にも会社が実施したい事項を共有できたことにより、今後のサポートをスムーズに依頼できる土台作りができた。

コメント



総務部総務経理課
課長 羽田 豊氏

- 弊社では2021年からkintoneを導入し、工事台帳等の運用をして参りました。しかし、それ以外に活用が出来ておらず、一部の業務改善に留まっていました。
- この度はバックオフィスの労務削減の為、業務改善の取組に優先順位を付け、システム開発の筋道を付ける事が出来ました。



担当メンター

- 当初目的であったkintoneの有効活用以外に、システムの導入要否等も含めて幅広く協議させていただきました。
- 今まで課題としては認識されていたものの、なかなか進められずにいたDXによる業務の効率化について、実施すべき事項を整理することができました。今後はさらに具体的なタスクにまで落とし込んで実行していただくことが期待されます。

スタッフ間のコミュニケーション方法を、ツールの導入で一本化し、効率性を高めた

株式会社カーブドッチ①

企業概要

- 企業名： 株式会社カーブドッチ（新潟県新潟市）
- 社長： 今井 卓氏
- 概要：
 - 1992年創業。西蒲区郊外、角田山麓の砂丘地にてブドウ栽培を、翌年からワイン醸造を開始した。以降、事業展開を行い、敷地内にてワイン醸造・販売以外にレストランや温泉、ホテルなどを備えた観光型のワイナリーを運営している
 - こうした事業展開は6次産業化の好事例として評価され、総務省の令和2年度ふるさとづくり大賞を受賞している
 - 製造されるワインは年間10万本弱で、その大部分が直営のワイナリーでの販売や定期購買、系列店舗での消費となるなど直販比率が高い



抱えていた課題

- 同敷地内にてワインショップ、レストラン、カフェ、ホテル、温泉スパなど複数の業態を運営しているが、各施設で働くスタッフ同士の連絡手段が内線、FAX、紙のメモの受け渡しなどアナログ路線であり、非効率さを感じていた
- 2棟あるホテルで使用しているPMS（宿管理システム）の使い勝手に不便さを感じていた

支援の方向性

- コミュニケーションツールの導入を行い、スタッフ間の連絡手段を当該ツールに一本化することで、コミュニケーションの効率性を高める方向とした
- PMSベンダーに対して、現状の現場課題を率直に伝え、ベンダー側サポート担当などとのコミュニケーションを図り、既存システムの範疇で対応可能な課題解決案を模索していく方向とした

LINE WORKS導入チームを作り、今後はチーム主導で従業員からの意見をまとめながら、ルール作りを進めることとした

株式会社カーブドッチ②

取組の成果

- アナログであった従業員間のコミュニケーションを、LINE WORKSを導入することで改善していくこととした。
- 個人スマホを使用するため、ハラスメントを考慮した運用ルール作成をしていく
- PMSについては、現在の課題をベンダーと共有できたので、今後ベンダーと連携し、既存システムの運用を見直していく



取組のポイント

ボトムアップ型のツール導入

- 社長からの一方的な指示による導入とならないよう、従業員からメンバーを選出し、グループワークを実施し、方向性を決めた
- 同一メンバーによって導入チームを作り、ボトムアップで運用ルールを作成していく方針としている

PMSベンダーとの直接のコミュニケーション

- 費用面も考慮し、システム刷新は難しかったので、既存システムの運用方法を見直せるよう、PMSベンダーとも直接コミュニケーションをとり、現状の課題を共有した

コメント



代表取締役社長
今井 卓氏

- 社内のコミュニケーションの課題は以前より認識しており、過去に何度かツールの導入を検討したが、私ひとりで進めることが多く、いずれも検討のみだったり、中途半端な利用に終わっていた
- 伴走支援を受けることで、社外の人を交えたフラットな議論の中で、改めて現場の課題の整理と導入ツールの比較検討ができた。また月に1回の訪問があることで、強制的にスケジュールが進むことになり、具体的に導入に向けての道筋ができた



担当メンバー

- ワイン造り・販売、ホテル、レストラン・カフェ、スパ、ブライダルなど多岐に渡る事業展開をする中、従業員のコミュニケーションがアナログである点を、社長含め多くの従業員が課題認識しており、その後の改革に取り組みやすい体制が備わっていたように思います
- グループワーク時にも、活発な意見交換がなされており、ツール導入に向けて、今後のルール作りも滞りなく進めていけると思います

市川建設株式会社では、全社的なDX推進戦略を立案するため、グループ会社含め事業部のリーダーにヒアリングを行い、課題の抽出・整理を行った

市川建設株式会社①

企業概要

- 企業名： 市川建設株式会社（新潟県上越市）
- 社長： 市川 雅樹 氏
- 概要：
 - ・ 同社は昭和16年に上越市にて創業した。創業時は主に公共土木工事を担っていたが、近年では他社に先駆けて下水道管路調査・点検およびメンテナンス事業を立ち上げ、県内のみならず関東地方でも展開している
 - ・ グループ会社の市川工業株式会社では、建物の解体工事や産業廃棄物の運搬・処分を行っている。「家は壊しても思い出は壊さない」を共通の価値観として、顧客に寄り添い、地域に根差したサービスを提供している



抱えていた課題

- 同社では、社長が主導する形でデジタルツール（チャットツールや土木向け施工管理ツール、オンラインストレージなど）の導入をトライ&エラーで行ってきた
- 社長が全従業員に対して年3回の個人面談を行うなど、経営層と従業員の距離の近さも強みである
- 一方で、同社にはグループ会社含め事業部が多数存在しており、各事業部の現場の困りごとやニーズを経営層が正確に把握していない可能性があった。今後のDX推進方向性を検討するにあたり、各事業部の状況を具体的に理解する必要があった

支援の方向性

- 本事業では、経理部、営業部、土木部（以上市川建設）解体事業部、廃材事業部（以上市川工業）の部長級の従業員に対してヒアリングを行い、課題やニーズを把握したうえで、今後のDX推進方向性および直近の動き出しについて検討することとした

今後は、全社的なDX推進体制を整え、本事業で把握した各事業部のニーズに基づいた取り組みを小さく始めていく

市川建設株式会社②

取組の成果

- ヒアリングの結果、全社的なDX推進体制がないことで、現場の課題感に基づきDXを推進することが難しい状況であることが判明した。今後は各部門から改善意欲の高いメンバーを選出してDX推進タスクフォースを設置し、権限移譲のうえ現場の課題感に基づいたDXを効果の見えやすいところから推進することとした
- 経理部から寄せられた課題「遠隔勤務者の利便性を図るための勤怠管理システム導入」については、少人数であれば無料で使える「ハーマス勤怠」の導入に向け、まずは遠隔勤務の若手従業員にトライアル利用を依頼した
- 解体事業部の課題「原価計算書などエクセル帳票の入力・集計工数削減」や廃材事業部の課題「顧客対応履歴の管理・共有」については、全社的に最適なシステムの選定（現時点ではkintoneを想定）に向け、今後DX推進タスクフォースにて具体的な検討を開始することとした

取組のポイント

現場の課題やニーズを詳細に把握する

- 経営層と現場とで、デジタルリテラシーや課題感が大きく異なる場合は多くある。デジタルツール導入の効果を最大化するため、まずは現場の状況を正確かつ具体的に把握することが重要である

全社最適の視点に立ってDXを進める

- 横串でDXを進める体制を整備することで、事業部共通で進められる取り組みは共通で進め、事業部単独で進める取り組みについても他事業部に伝え学びを共有するなど、シナジーを最大化することができる

コメント



代表取締役社長
市川 雅樹氏

- DX取組の必要性は感じていながらも、なかなか手が付けられずにいましたが、今回の伴走で方向性が見えてきました
- 会社全体で使えるシステムをまずは導入して、試験的にやっていきたいと思います。まずは慣れてもらうことから始めたいと思います
- 社内にはいくつかの部署があり、業務内容が違うので、部門毎で効率化できる仕組みも整えていきたいと思います



担当メンター

- 市川建設・工業さんは、従業員のみなさんの仲がよく、とても明るい社風です
- DX推進においては、デジタル技術に対する優れた知見を持つ人がいることより、専門的な知見は外部から取り入れつつ、経営者が後ろ盾となって現場主導・全社横断で取り組みを進めていく機運作りができることの方が重要になります。皆さんの場合はこの点はハードルにもならないと思うので、今回の事業を通して方向性が整理されたことで、今後さらにDXが加速していくものと期待しております。応援しています！！

生産管理ツールとして、またその他デジタル化のため、kintoneを導入した

株式会社中屋①

企業概要

- 企業名： 株式会社中屋（新潟県三条市）
- 社長： 難波 眞太郎氏
- 概要：
 - ・ 株式会社中屋は替刃式のこぎり等の製造・販売・OEM品受託の他、のこぎり関連機械等の製造・販売を行っている
 - ・ 創業（明治40年）から110年を超え、設立以来50年超えを誇る、「鋸」という最終消費財、さらには「鋸を作る為のプロセス設備機械」という「プロセスから最終財まで」を一貫製作出来る数少ないメーカー



抱えていた課題

- 多品種かつ製造工程も多い中で、作業日報を個人用ノートに紙で記録するも、それをデータとして集計・分析できておらず、生産活動がブラックボックス化していた
- 過去に生産管理システムを導入しようとしたが、システムにデータ登録するにはアイテム数が非常に多いことから導入困難とベンダーに言われ、デジタル化が頓挫していた
- 生産活動がデータとして見えない中で原価管理も課題となっていた

支援の方向性

- 生産活動の見える化のため、自社の工程・品種に最適なフォーマットの整理、各項目の定義付け
- 収集したデータを用いて、どのような分析に役立てられるかの視点の整理

本社長塾で導入したkintoneを活用し、今後も会社全体の生産効率アップを図る

株式会社中屋②

取組の成果

- kintoneを導入することで、アジャイルに自社に合った生産管理ツールとすることができた
- 生産管理の見える化で、作業時間や作業効率に対しての問題意識を醸成でき、また原価管理等の観点での目標も設定することができた
- 生産管理だけでなく、有休申請等、他のkintoneのアプリも活用を進めている



コメント



株式会社中屋
代表取締役
難波 眞太郎氏

- 現場のデジタルに対する拒否感があったことに苦労しましたが、その一方で試験運用に携わった者は初めてのデジタル化を体験し、できるという自信も得られました
- kintoneの各種アプリも活用を始めており、デジタル化だけでなく、会社全体の生産効率アップの意識向上のきっかけとなりました

取組のポイント

作業日報のフォーマット整理

- 生産活動の見える化のため、今後のデータ分析に役立てられる形でのフォーマットの整理、各項目の定義付け
(作業工程ごとの日時・担当者・作業時間等)

データ分析の視点の整理

- 作業時間データからの原価管理として各アイテムの採算性
- 作業時間の偏りからボトルネック工程の検討



担当メンター

- 過去頓挫した生産見える化について、改めてチャレンジされたことが印象的でした
- 社長だけでなく、従業員も主体的にツール導入に取り組まれており、本社長塾で取り組まれた生産管理の見える化だけでなく、kintoneを通じて今後も会社全体の生産効率アップへ取り組んでいただきたいと思います

3. 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

〈デジタルツール導入におけるコスト面での障壁〉

- 本事業では安価で費用対効果が高いツールを導入して効果を実感した企業が多く、デジタルツール導入に対する有用性については一定程度理解いただくことができた
- 一方で更なるDXを進めるにあたっては、初期投資を要するようなシステム導入にチャレンジすることが有効であると考えられるが、コスト面から投資を敬遠する企業が多くなってしまふ

〈県内の「DXトッパー」が少数である〉

- 本事業では主にDXに取り組んでいなかった「DX新興企業」に対して支援を実施し、デジタルツール導入の効果やDXの重要性について理解いただいた
- 一方でDXの「トッパー」の存在は依然として少なく、当該企業の創出及びモデル化、横展開が必要となる

〈個社毎のDXの取組状況や着手へのハードルに差異がある〉

- 本事業で支援した企業にて一定の成果を得られた要因としては各社ごとにメンターを配員し、課題やニーズに寄り添って伴走支援を実施したことが挙げられる
- また、公募の際に応募企業数が伸び悩んだことを踏まえると、DXに取り組んでこなかった企業にとって一定のハードルがある
- 各社のDXの取組状況に差異があることを前提に支援体制を設計する必要がある

今後の取組の方向性

① デジタルツール導入におけるコスト面の支援

- DX関連システムの導入やデータ分析等に必要なシステム導入費用について助成をすることによってツール導入障壁を一定程度低減させることができる

② モデル企業の創出に向けた継続的な個社支援の実施

- 県内全体のDXレベルの底上げに向けては手本となるようなモデル企業を創出し、横展開することが有効な手法として考えられる
- 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

③ DX推進に関して気軽に相談できる環境の整備

- DX推進に関する知見・ノウハウの提供を行ったとしても個社ごとの従業員規模、取組進捗、導入ツール、文化等が異なるため、課題や悩みも多種多様である
- DXに詳しい専門家を配置した相談窓口において、課題整理など相談を無料で受け付け、企業のデジタル実装に向けた取組を具体化することが重要となる

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 リスクアドバイザー 合同会社、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 グループ 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2万人の専門家を擁し、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、ベンガルール、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、ムンバイ、ニューデリー、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45万人超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

IS/BCMSそれぞれの認証範囲
はこちらをご覧ください
<http://www.bsigroup.com/clientDirectory>

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited