

これからの経営に求められるDX戦略

～中小企業が取り組むべきDXと先進事例～

2024年4月22日

株式会社NTT DXパートナー

長谷部 豊

- **名前：長谷部 豊**
- **現職：株式会社NTT DXパートナー 代表取締役**
- **生まれ：石川県加賀市山中温泉**

- 静岡大学大学院：AI専攻（自然言語処理）
- ミシガン大学経営大学院（MBA）*2006～2007年
- 1998年：NTT入社（1999年7月以降 NTT東日本に所属）
- 1998年～2005年：**SE（システムエンジニア）**、システム導入プロジェクトマネージャー
（対象企業は、医療機器メーカー、楽器メーカー、物流企業、化学メーカー、サービス業等、様々）
- 2007年～：**新規サービス／事業開発**
 - アプリマーケット、オンライン決済サービス、オンライン学習プラットフォーム etc.

- 2017年～：起業家育成プログラム企画・開発・運営
- 2018年～：**スマートイノベーションラボ設立（責任者）**
中小企業のAI、IoT導入支援、DX推進支援
- 2022年1月：**新会社 NTT DXパートナー設立**
地域中小企業DX支援、自治体DX支援、まちづくり支援

■ デジタルトランスフォーメーション（DX）

- 経済産業省「支援機関を通じた中堅・中小企業等のDX支援の在り方に関する検討会」
- NewsPicksStage.「DXで切り拓く次世代のビジネスモデル」
- 山形「第2回サカタDXセミナー」
- 新潟「NEIAエレクトロニカ2023の特別講演」
- NTT東日本「地域創生DX会議」
- 山梨県地域DX推進協議会 記念講演会
- 各地域（新潟、群馬、山梨、宮城等）経済同友会「DX勉強会」等



■ 経営戦略

- グロービス経営大学院 客員教授
- グロービス・マネジメント・スクール パートナーファカルティ
- やまなしキャリアアップユニバーシティ 経営マネジメント講師

グロービス経営大学院
Graduate School of Management, GLOBIS University



やまなしキャリアアップ
ユニバーシティ

■ 新規事業開発、イノベーション創出

- 秋田 若手人材発掘・育成イノベーションプログラム PM
- 山梨県都留市 ビジネスコンテスト メンター
- 新潟県長岡技術フォーラム 登壇
- 各種メディア出演（NewsPicks、CNET Japan、SPEEDA等）



NTT東日本Gの地域循環型社会実現に向けた取り組み

■ NTT東日本グループは、様々な分野の事業を組み合わせ、地域循環型社会の実現を目指しており、**NTT DXパートナーは、中小企業様、自治体様のDX推進を支援。**



地域循環型社会の実現に向けて 価値創造を推進

NTTRiskManager
リスクマネジメント分野の
コンサルティング
('22.7)

防災・減災

TeelWell
オフィソリューション
スマートストア
('22.7)

家庭・生活

NTT
カードソリューション
プリペイドカード・
地域通貨
おまかせeマネー

NTTBP
街Wi-Fi
交通・観光

MaaS×L5G

NTTネクシア
医療・健康
AIコンタクトセンタ

ヘルスケア

NTTDXパートナー
まちづくり人材・
起業家育成

文化・教育

NTT Art Technology
文化芸術作品のデジタル化
('20.12)

Biostock
次世代畜産・
酪農ソリューション
('20.7)

エネルギー

都市型
バイオマスプラント

NTTアグリテクノロジー
農業分野における
IoTソリューション
('19.7)

農林水産

養殖事業

nextmode
クラウド導入・運用支援
('20.7)

産業・物流

中小企業コンサル

NTTDXパートナー ('22.1)
DX人材育成、
DXコンサル、実装支援等

スポーツテック

NTTe-Sports
eスポーツのイベント企画
('20.1)

電力地産地消Sol

代替肉ビジネス

NTTe-Drone Technology
ドローン開発・運用支援 ('20.12)

- 地域の中小企業、自治体、大学のDX推進を、DXコンサルティングから実装、推進まで共創・伴走型でワンストップで支援。

DX コンサルティング

- DX戦略策定(事業変革、まちづくり等)
- UXデザイン(顧客価値・体験等)
- DX人材育成 等

共創・伴走 ワンストップ

DX 実装・推進支援

- デジタルプラットフォーム/システムのデザイン策定、構築・運用
- データ利活用の伴走支援 等

NTT東日本グループ、NTT研究所や
ビジネスパートナーが持つDXノウハウ・技術等

地域の先端技術実証ラボ

スマートメンテナンス技術

...

データ分析、デジタル
研修ノウハウ

セキュリティ監視・運用センター

地域活性化・社会課題解決
新たな価値の創造

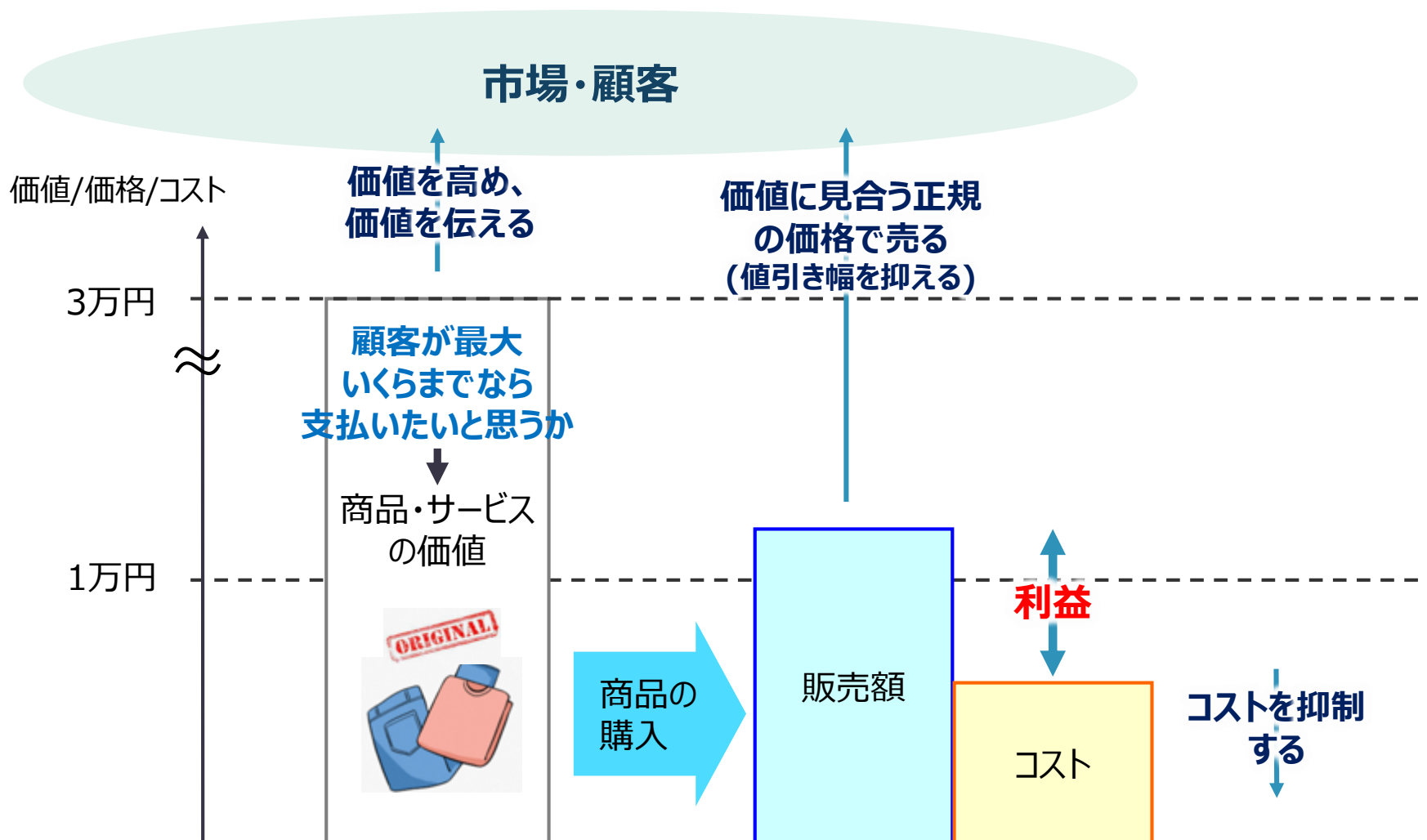
- 1. DXが求められる背景、中小企業が取り組む意義**
- 2. DX先進事例 ～新たな価値創造を実現するDX～**
- 3. 地方での中小企業DX推進の一つのカタチ
～山梨DX推進支援コミュニティを事例に～**

1. DXが求められる背景、中小企業が取り組む意義

2. DX先進事例 ～新たな価値創造を実現するDX～

3. 地方での中小企業DX推進の一つのカタチ ～山梨DX推進支援コミュニティを事例に～

- 顧客にとって魅力的な(価値ある)商品やサービスを、正規の価格で(値引きを抑え)提供すると同時に、生産性を高めてコストを抑制することで、**利益**を確保する。



- デジタルテクノロジーの進展がもたらした3つの変化に対応するために、DXが注目されている

消費行動
の変化

競争環境
の変化

産業構造
の変化

デジタルテクノロジーの進展

■ 「DVDを借りに行って観る」消費行動から「ネット上の配信サービスで観る」に変化

Before



お店に借りに行って
お店で選び
自宅で観る



After



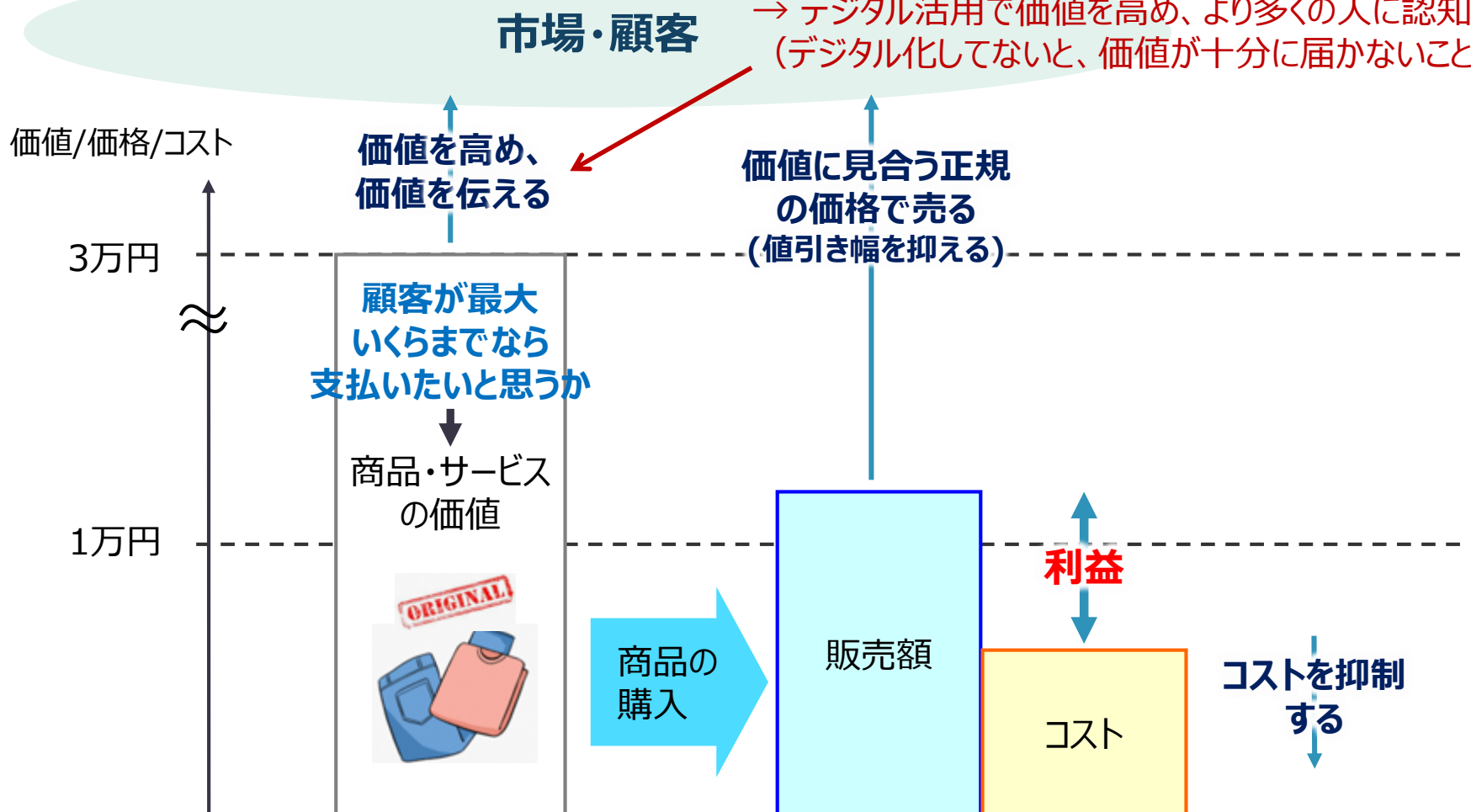
自宅にしながら
ネット(スマホ/TV)で選び
自宅で観る

企業は、デジタル化の進展に伴う、**顧客の消費行動の変化**、
新たな価値観・ニーズへの対応が求められる

- 顧客にとって魅力的な(価値ある)商品やサービスを、正規の価格で(値引きを抑え)提供すると同時に、生産性を高めてコストを抑制することで、**利益**を確保する。

- **デジタルの進展で顧客の商品認知、価値観、購買行動が変化**

→ デジタル活用で価値を高め、より多くの人に認知される
(デジタル化していないと、価値が十分に届かないことも)



- メルカリ・ジモティーなどフリマアプリ（オンライン）の急成長により、リサイクルショップが次々と倒産していった

リサイクルショップ



フリマアプリ

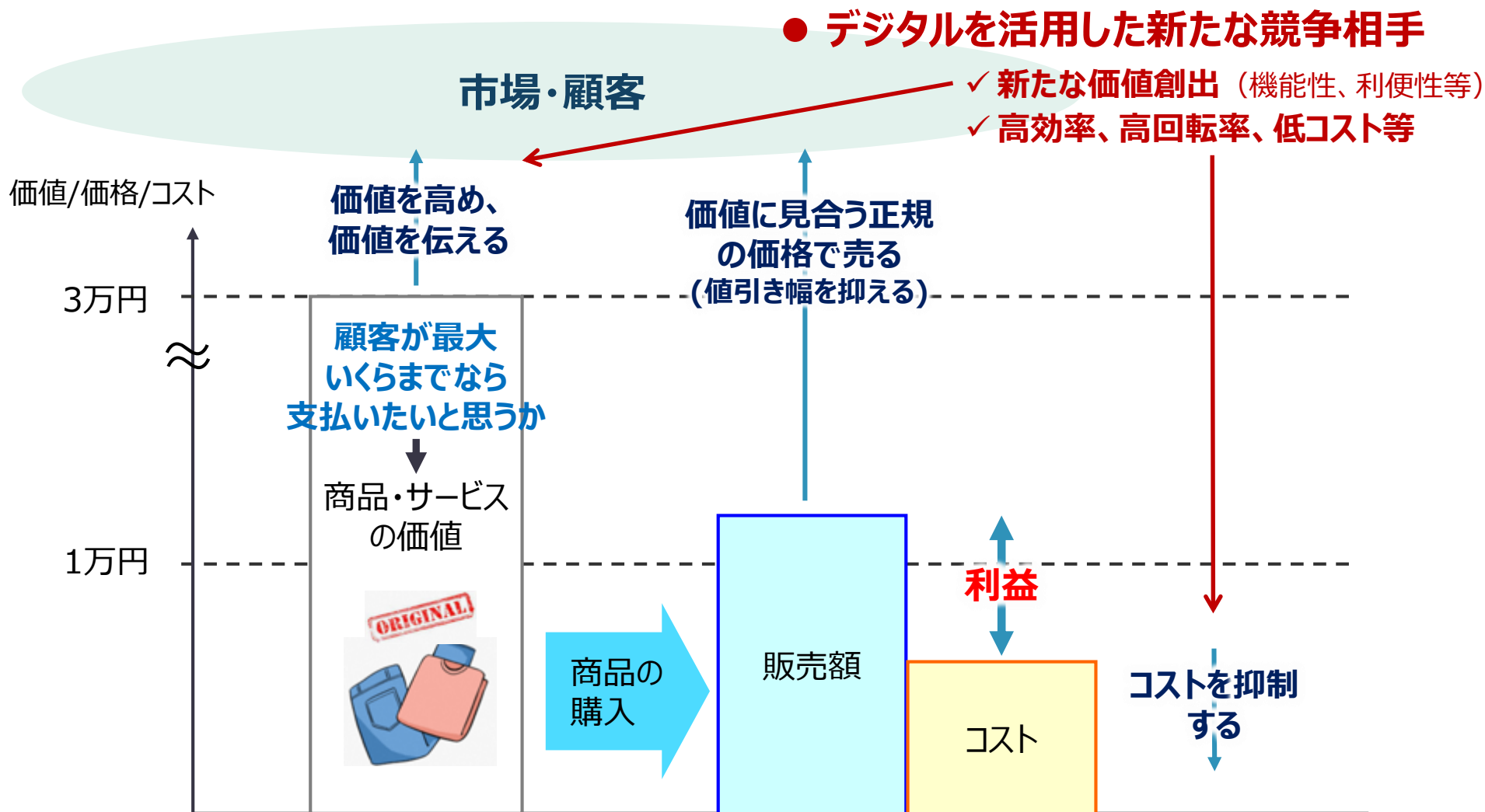


- ・お店に商品を持ってきてもらう
- ・価格はお店が決める

- ・ネット(スマホ等)で出品
- ・売値は自分で決める

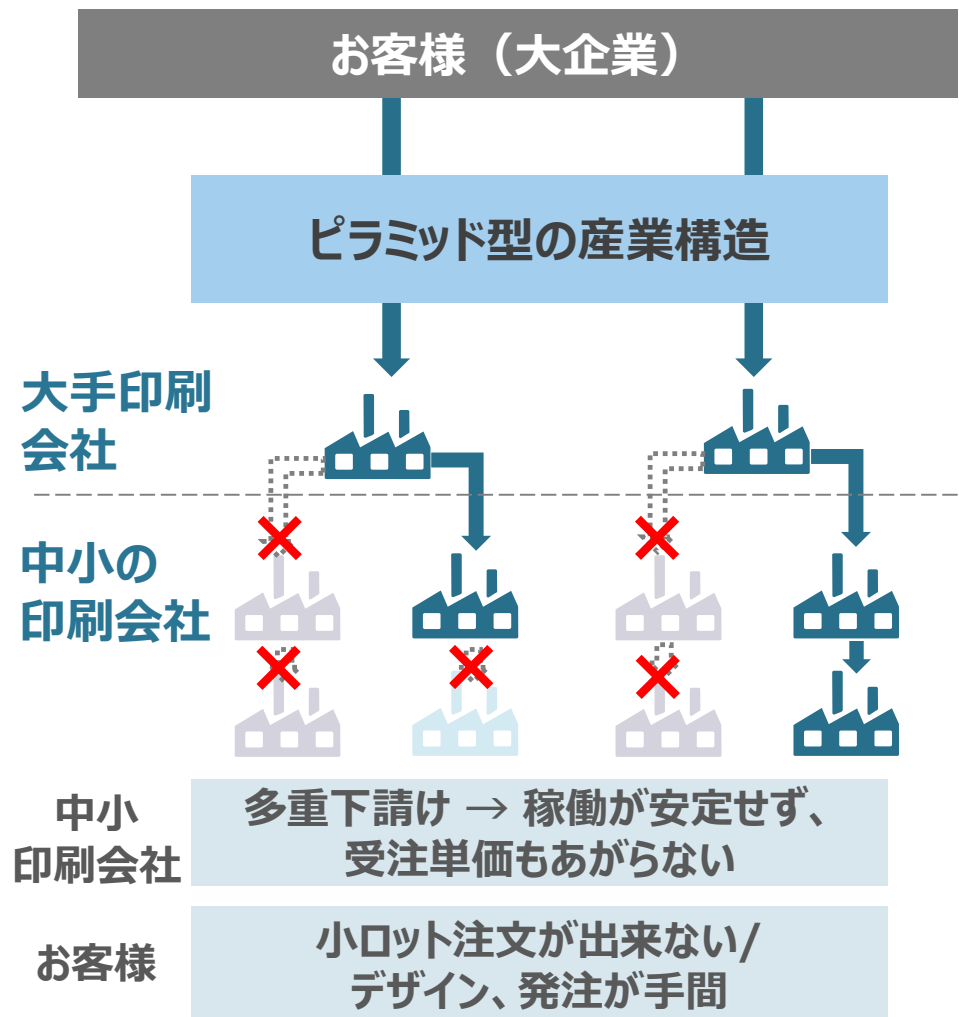
顧客へのデジタル体験提供を伴う**新たなビジネスモデル**競争
(**同業以外から／域外からも、競争相手**が現れる)

- 顧客にとって魅力的な(価値ある)商品やサービスを、正規の価格で(値引きを抑え)提供すると同時に、生産性を高めてコストを抑制することで、**利益**を確保する。

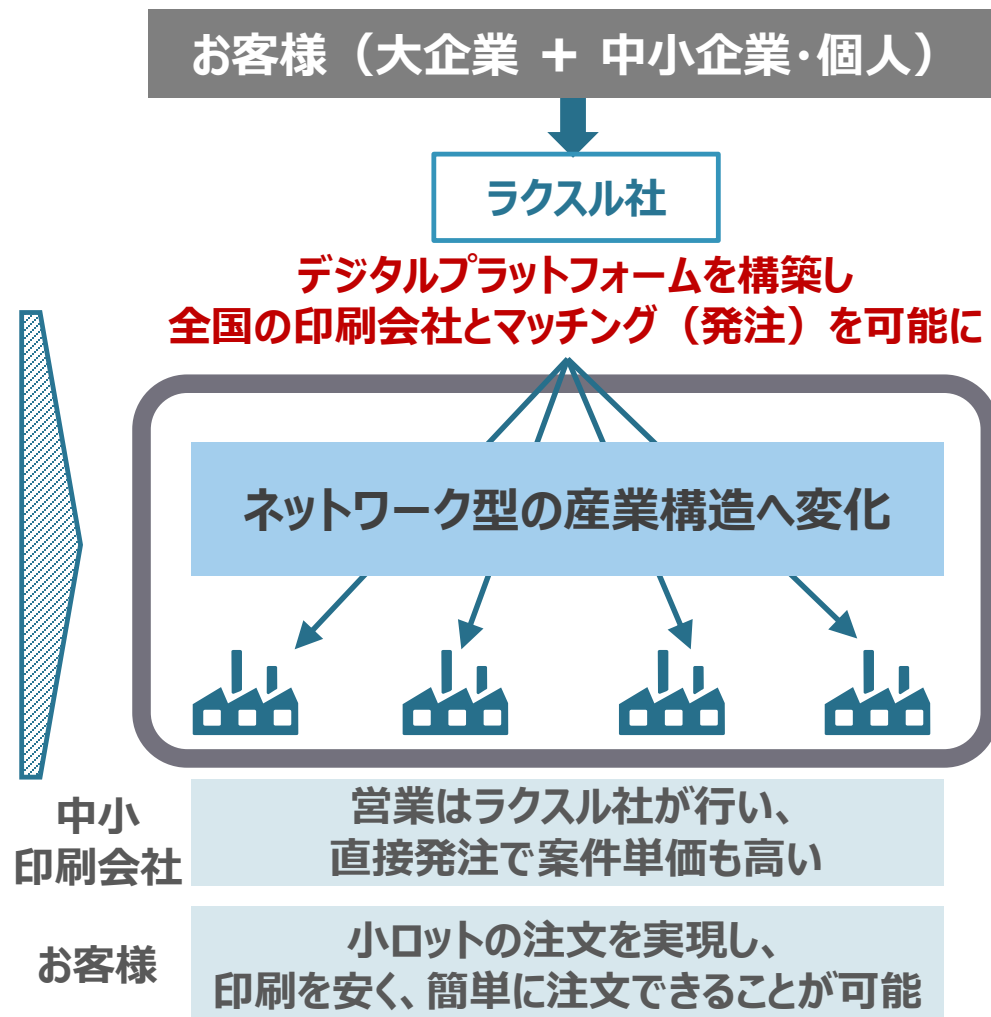


■ 株式会社ラクスルによる印刷業界の産業構造変革

従来の印刷業界



変革が起こった後の印刷業界

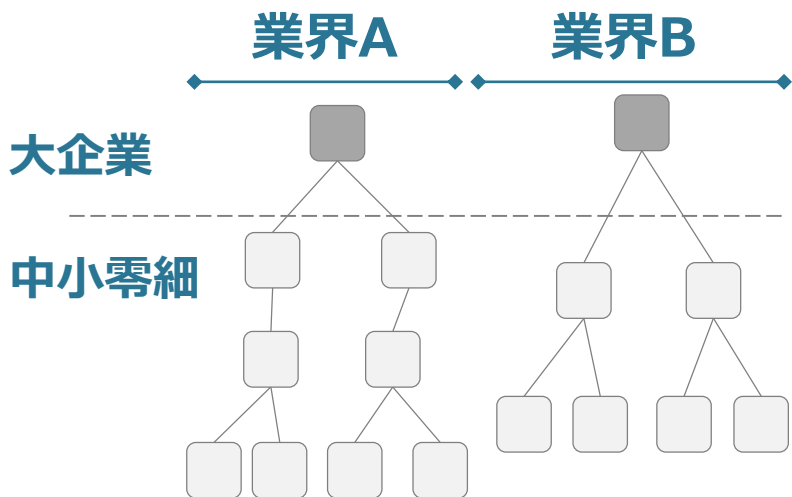


■ 大企業が牽引するピラミッド型の産業構造から、誰もが繋がるネットワーク型の構造へ

凡例 ■ 大企業 ■ 中小零細 ■ ベンチャー

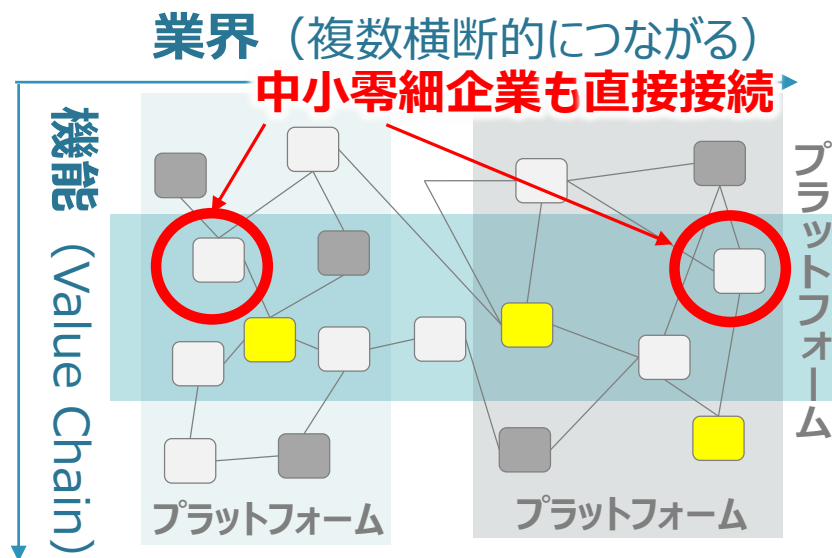
ピラミッド型の産業構造

- ・大企業が業界を牽引し、主な中小企業は業務を請け負う構造



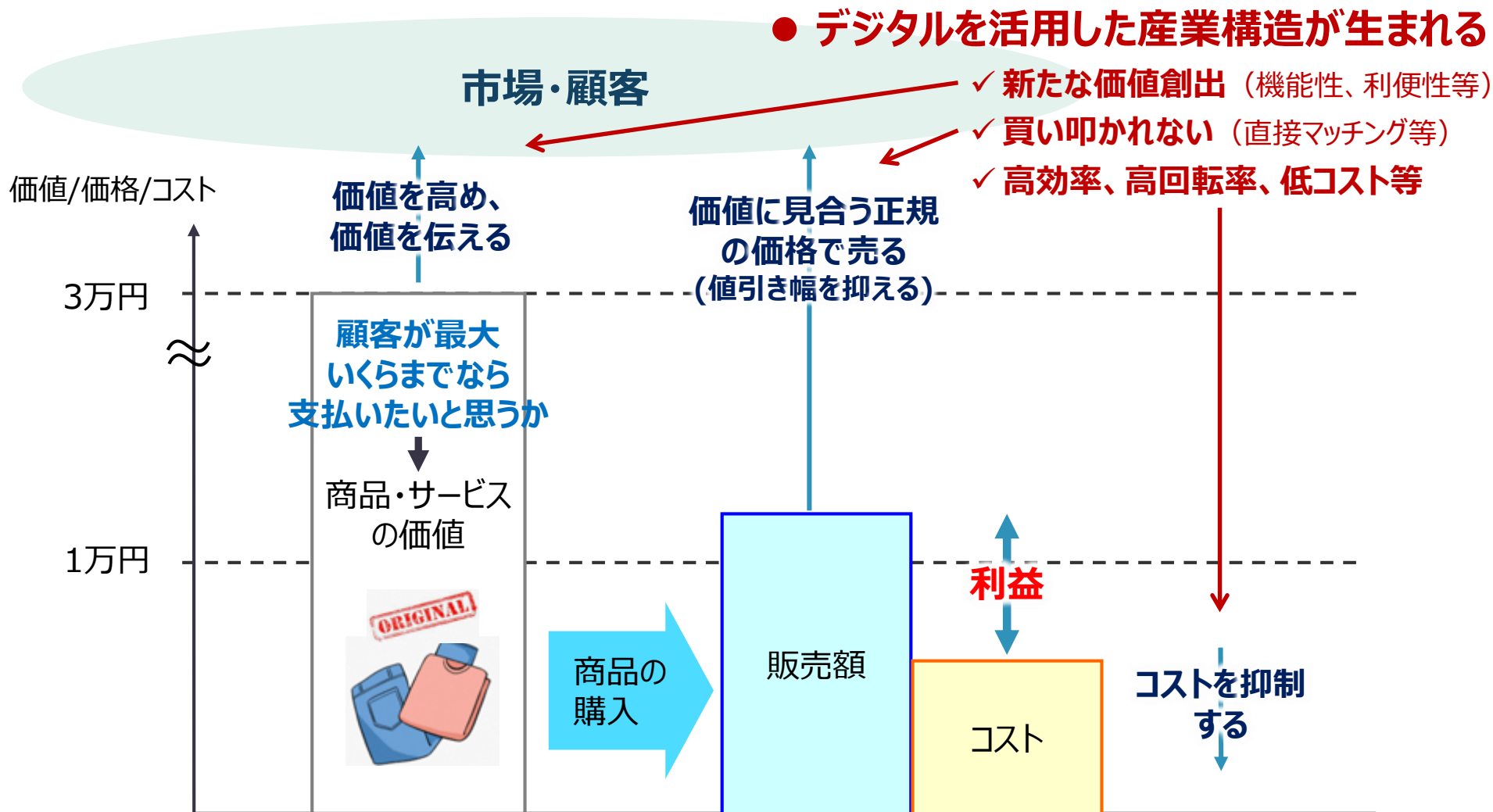
ネットワーク型の産業構造

- ・業界の境界線があいまいに
- ・「資本の大小/中央・地方」関係なく繋がる
※業務を請け負うの発想では、いずれ生き残りが困難に



顧客との繋がり方、取引形態の構造変化への対応

- 顧客にとって魅力的な(価値ある)商品やサービスを、正規の価格で(値引きを抑え)提供すると同時に、生産性を高めてコストを抑制することで、**利益**を確保する。



■ DXを進める目的は？

⇒DXが求められる理由（3つの変化）を振り返ると

消費行動
の変化

- **顧客**行動の変化、
新たな価値観・
ニーズへの対応

競争環境
の変化

- **顧客**への新たな
(デジタル)体験創出
を巡る新たなビジネス
モデル競争への対応

産業構造
の変化

- **顧客**との繋がり方、
取引形態の構造変
化への対応

顧客・社会に対して、**新しい価値を創造し続ける**

DXの定義

「DX推進指標とそのガイダンス」より

「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」

コロナ禍により
表出したこと

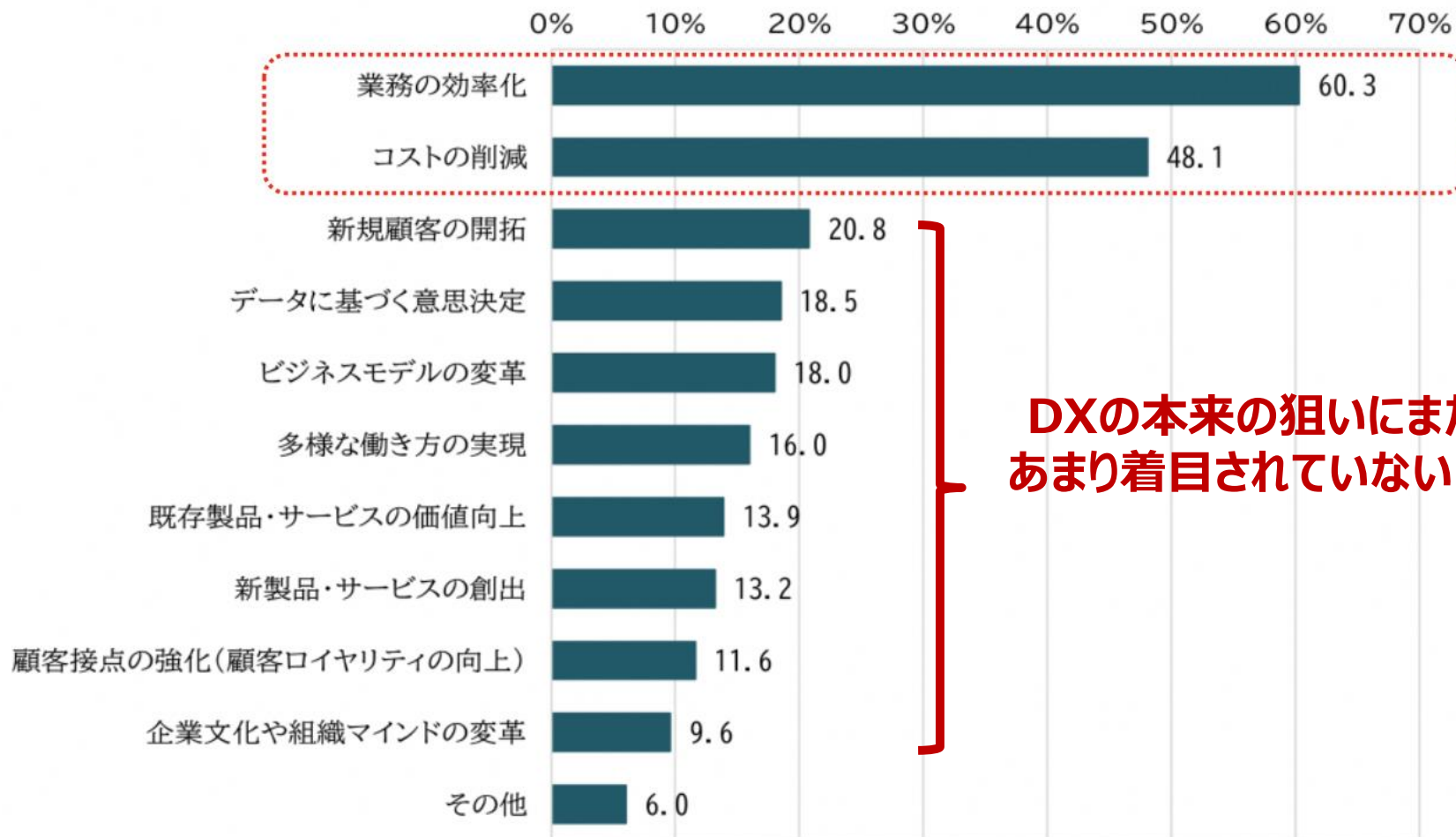
- ✓ コロナ禍は一過性の特殊事象ではなく常に起こりうる事業環境の変化
- ✓ これまでは疑問を持たなかった企業文化の変革に踏み込むことができたかが対応の成否を分けた

企業の
目指すべき方向性

企業が競争上の優位性を確立するには、常に変化する顧客・社会の課題をとらえ、**「素早く」変革「し続ける」能力を身に付けること**、その中では**ITシステムのみならず企業文化(固定観念)を変革することが重要**

■ 「DX = IT化の延長」として捉えている企業が多いと想定

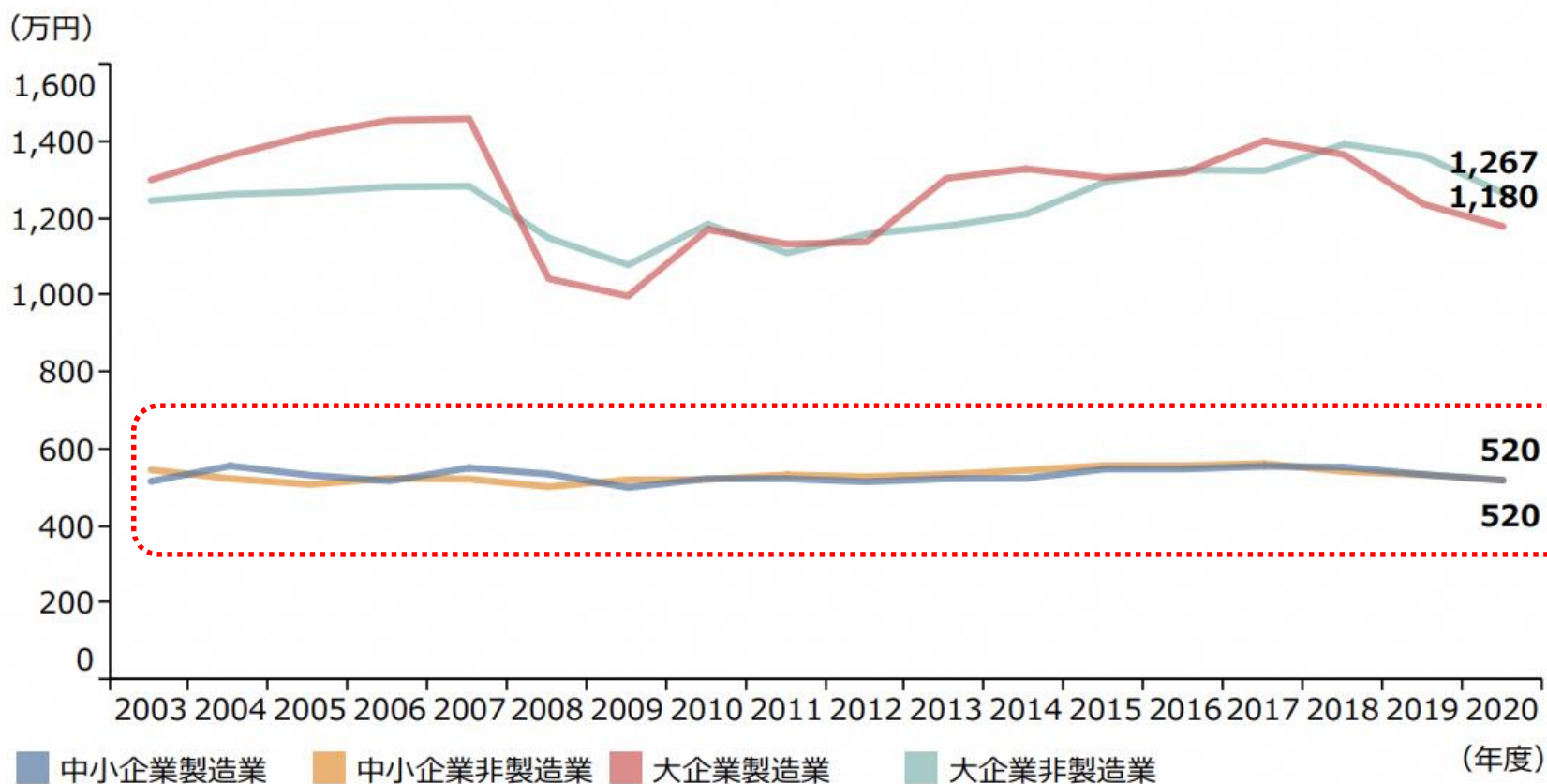
DXに期待する成果・効果 (n=1,000)



DXの本来の狙いにまだ
あまり着目されていない

- 日本全体の付加価値額向上のためには、企業全体の99.7%（約7割の労働力）を占める中小企業の変革が極めて重要

企業規模別に見た、従業員一人当たり付加価値額（労働生産性）の推移



- 製造コストの何倍の価格で販売できているかを示すマークアップ率を見ると、日本は1.3倍に留まり、G7諸国の中で最も低い(図1)。
- また、米国や欧州企業は、2010年以降、急速にマークアップ率が上昇する一方、日本企業は2010年度以降も低水準で推移している(図2)。

図1. マークアップ率の国際比較 (2016年)

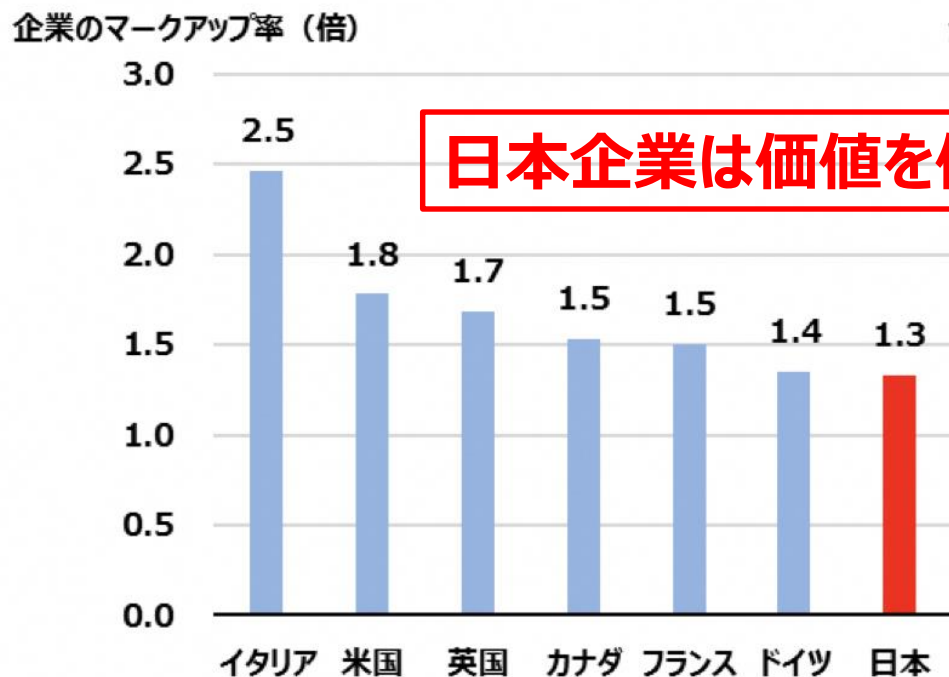
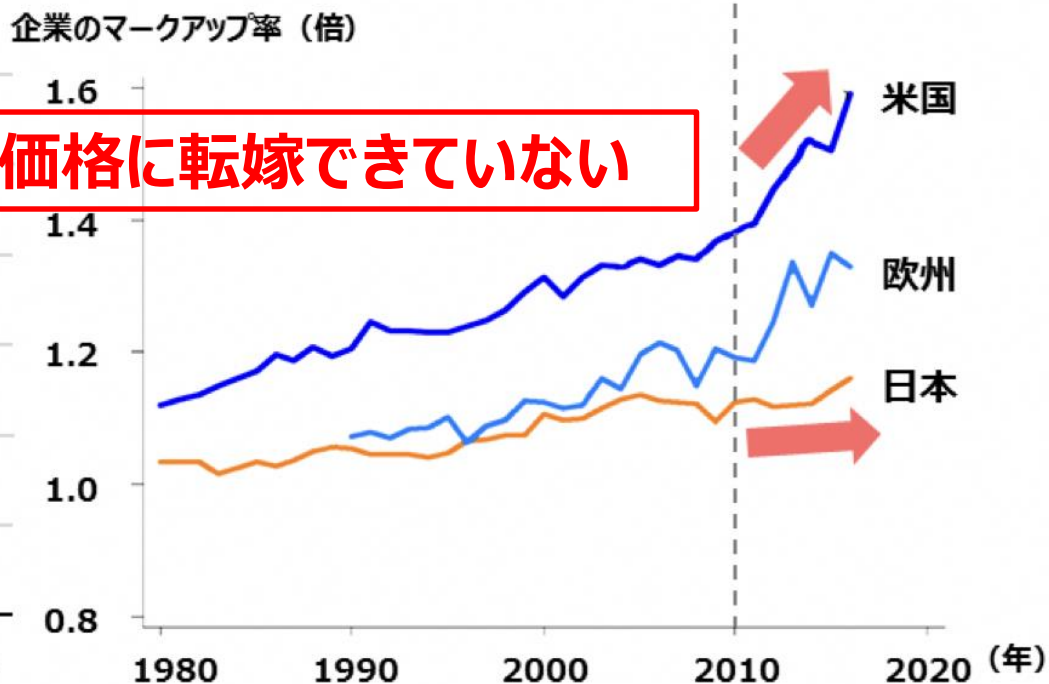
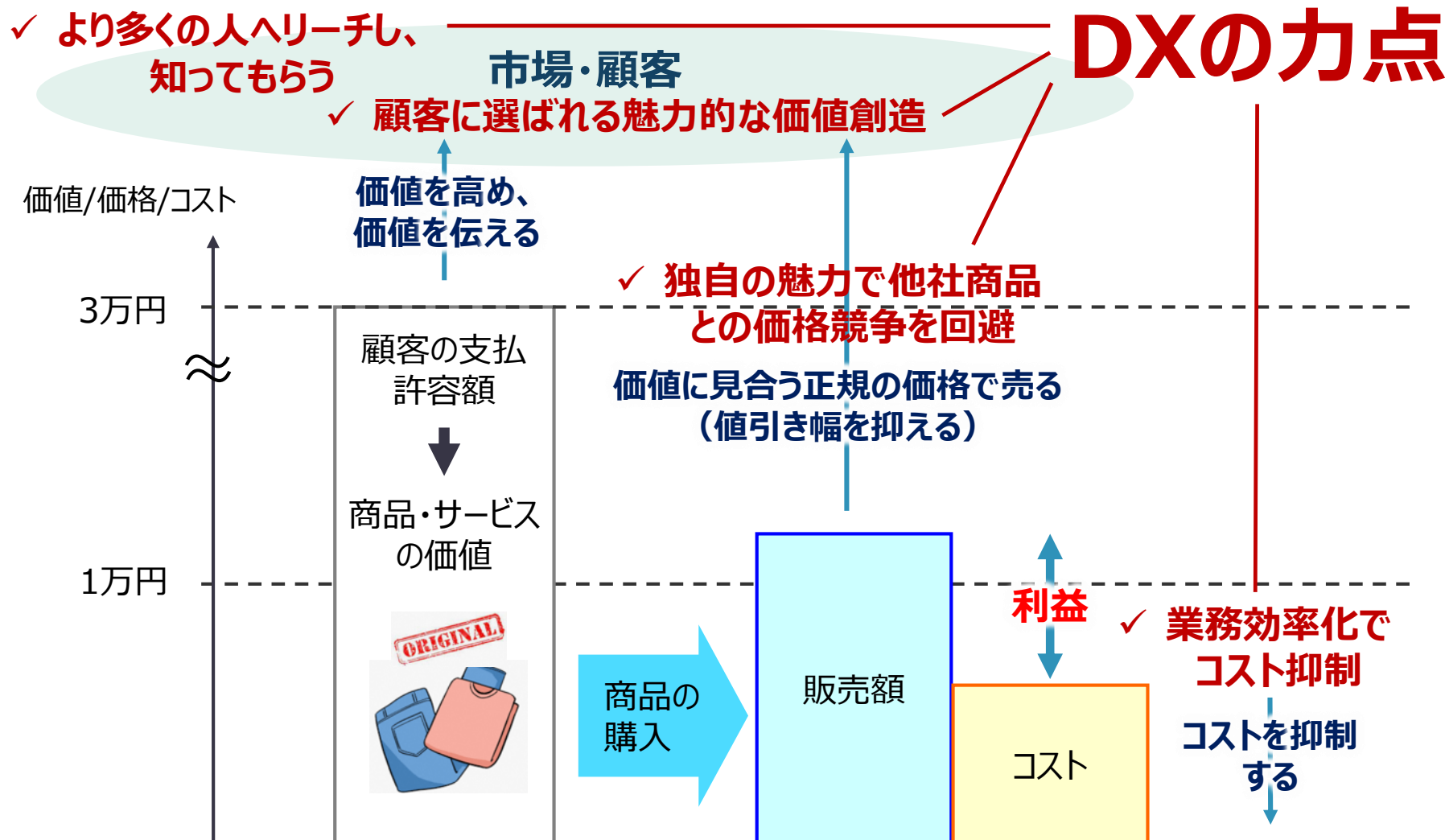


図2. 先進国企業のマークアップ率の推移



【出典】内閣官房：「成長戦略実行計画（2021.6.18）」より

- デジタル技術やデータを活用し、業務効率化はもとより、**商品・サービスの価値を高め、その魅力を顧客に伝え、独自の魅力に見合う価格で購入頂けることに力点を置く。**



“DXで目指すのは、 「自社らしい(独自の)価値を創造する」”

差別化できる価値を磨き、その価値を顧客に届ける



収益性を高め、所得向上に繋げる

1. DXが求められる背景、中小企業が取り組む意義

2. DX先進事例 ～新たな価値創造を実現するDX～

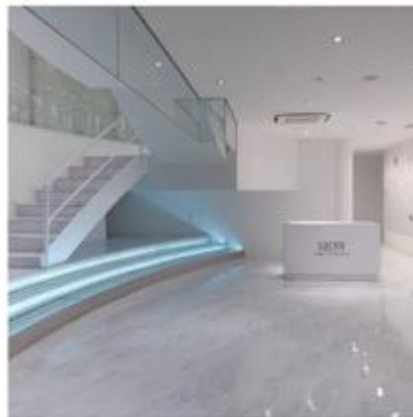
3. 地方での中小企業DX推進の一つのカタチ
～山梨DX推進支援コミュニティを事例に～

新たな価値を創造したDX事例①：株式会社ラッキーアンドカンパニー

- 社名：株式会社ラッキーアンドカンパニー
- 設立：1937年
- 本社：山梨県甲府市湯田2-10-12
- 社員数：50名
- 事業内容：宝石・貴金属の企画、デザイン、製造、販売

 LUCKY CO., LTD.
SINCE 1937

■ 本社オープンファクトリー



■ L&Co. atelier 甲府店



新たな価値を創造したDX事例①：株式会社ラッキーアンドカンパニー

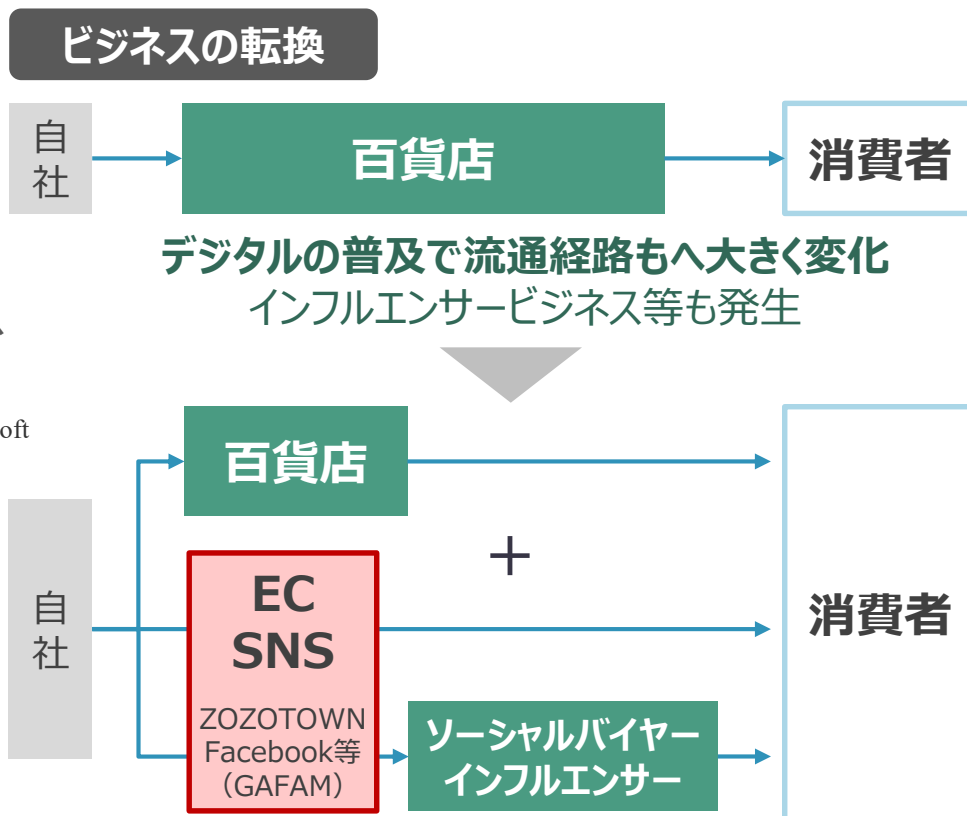
- 「ラッキーアンドカンパニー」様では、市場の変化に対応し、デジタル技術で新たなショッピング体験を生み出すことで、toC(直接生活者へ届ける)ビジネスへの転換、売上拡大に成功

【課題（背景）】

- ・ジュエリー業界全体で市場が大きく落ち込み、流通経路である百貨店も店舗数が減少 等

【取組み内容】

- ・Amazon、ZOZOTOWN等、EC市場の拡大を、成長機会と捉え、卸業からtoCへの事業シフト (GAFAM*を使いたおす) *Google、Apple、Facebook、Amazon、Microsoft
- ・Shopifyを活用しECサイト(越境EC含む)を作り、モール出展含め11サイトを展開
- ・SNS(Instagram・Facebook)も活用し、11万人のフォロワーを獲得。社員によるライブ配信による販売も実施



⇒顧客接点の変化に早期対応
⇒人・予算、戦略のデジタルシフト

新たな価値を創造したDX事例②：株式会社ササキ

- 社名：株式会社ササキ
- 設立：1995年
- 本社：山梨県韮崎市穂坂町宮久1155-1
- 社員数：274名
- 事業内容：ワイヤーハーネス製造、電子機器組立、BPO

SASAKI
Connecting trust more.



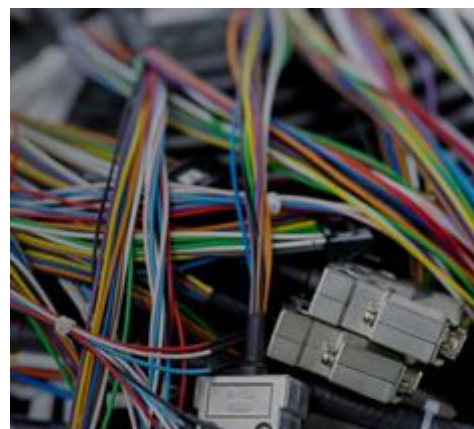
■ 本社・山梨本部



■ 宮城本部



■ 高電圧・中長距離ワイヤーハーネスの特徴



- 325SQまで圧着可能
- 重要基本作業認定制度においては合格者のみが製造を担当
- 太物用電線切断機、自動巻き取り機、27m実測台保有
- 自社自動倉庫の利活用による豊富な電線、部品在庫

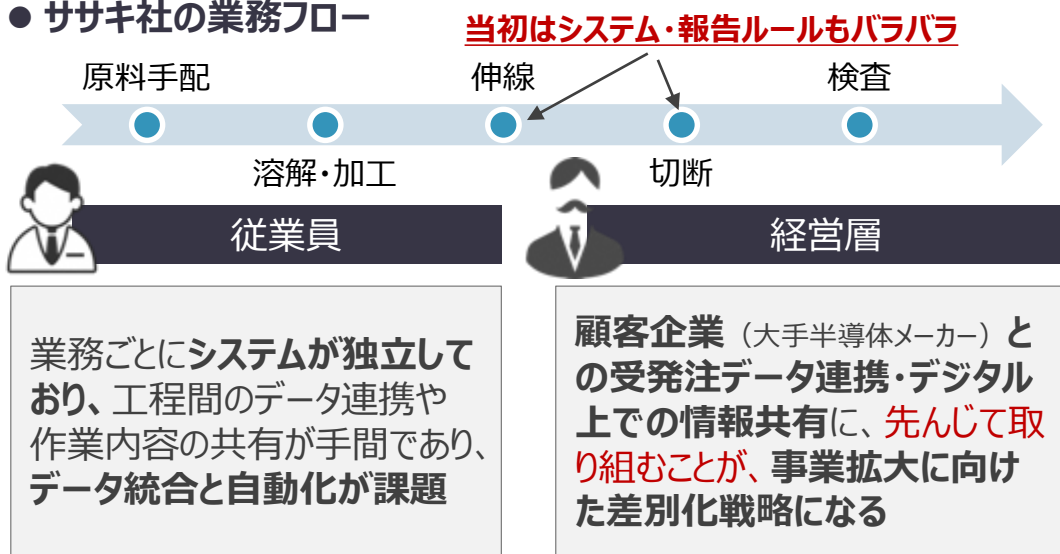
新たな価値を創造したDX事例②：株式会社ササキ

- 「ササキ」様では、DXを経営戦略として捉え、他社に先行して顧客企業とのデータ連携を実現。DXに関心を持った従業員と様々な業務のDXを推進

【経営戦略としてDX推進】

(差別化し、選ばれる企業へ)

● ササキ社の業務フロー



成果

- 従業員の負担軽減と作業効率の向上に成功。
- 顧客企業（大手半導体メーカー）に対してデジタル上で業務連携が出来、他社競合との差別化につながった。
- 発注先上位20社（発注品目数90%超）との**EDI取引実現で受入時間短縮**（1品目45秒→16秒）

【成功体験による従業員のマインド変革】

自発的に業務を改善するDX推進有志の誕生

従業員・取引先からの感謝

従業員満足度向上
自主・自律する従業員の増加



フリーアドレス化したオフィス↑

新たな価値を創造したDX事例③：株式会社シナデック

- 社名：株式会社シナデック
- 設立：2008年
- 本社：神奈川県海老名市上今泉2-10-16
- 社員数：27名
- 事業内容：自動機・検査装置をはじめとした機械設計製造

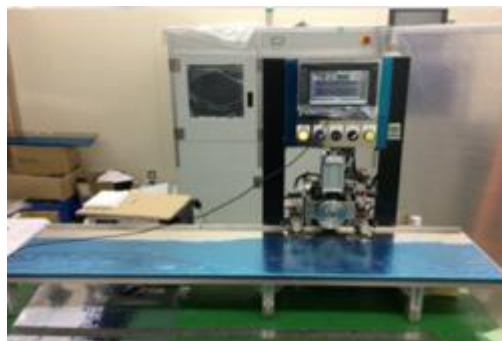
Synerdec

- 厚木工場（2022年正式稼働）



- 業務案内（装置設計事例）

〈自動機FA機・省入力装置〉



〈検査装置〉



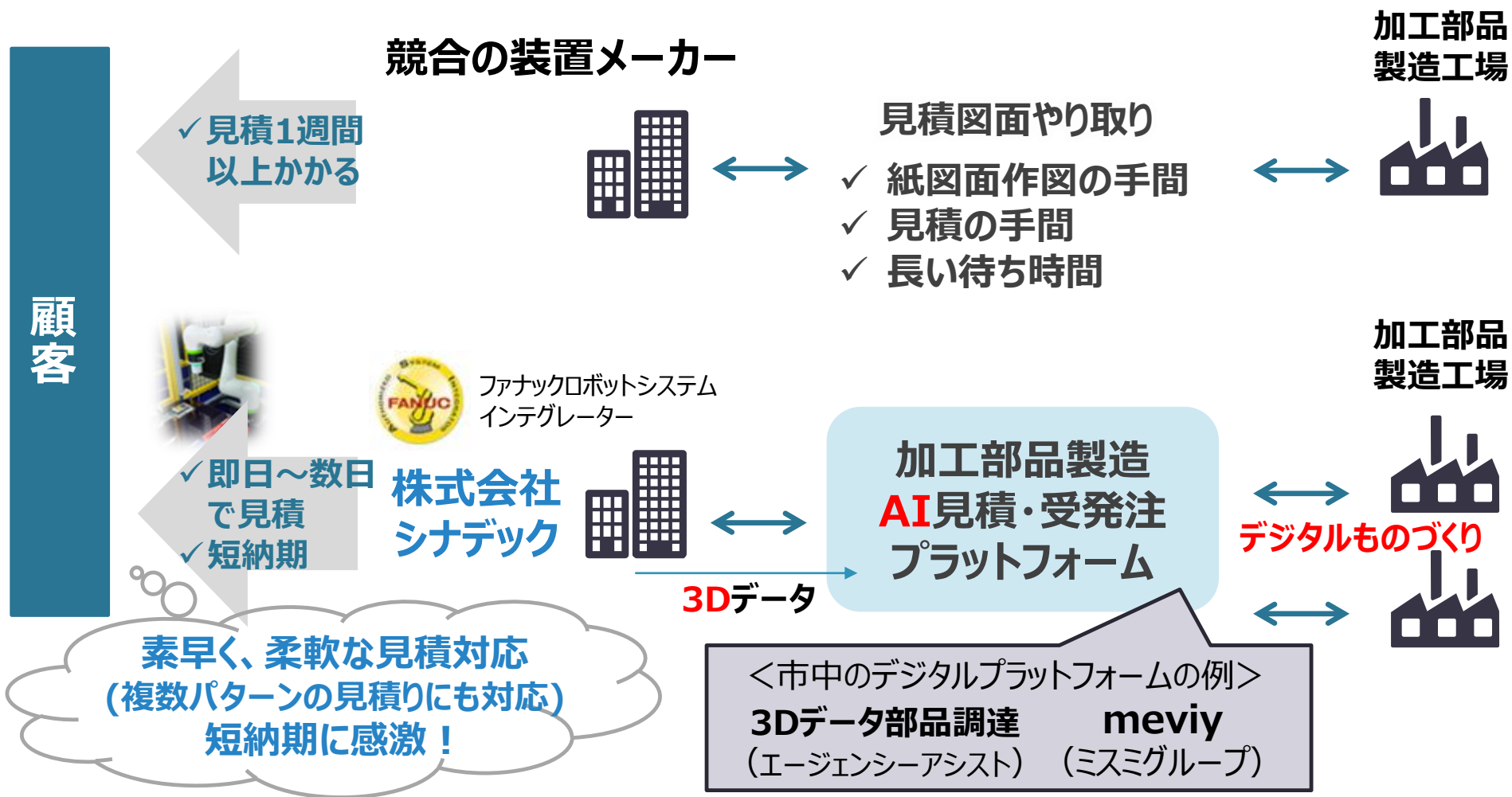
お客様に合った機械は多種多様。
フルカスタマイズ、フルオーダーにこだわり続ける。

- 各種製品紹介



新たな価値を創造したDX事例③-1：株式会社シナデック

- 3D設計とAI自動見積サービスを活用し、**即時見積、柔軟な見積対応(複数パターン見積等)**で、顧客満足を大幅に向上 → 見積もり工数は10分の1



新たな価値を創造したDX事例③-2：株式会社シナデック

■ 実際にmeviyを使って、3Dで設計したワークの見積りを瞬時に算出する様子

3DCADでワークを設計

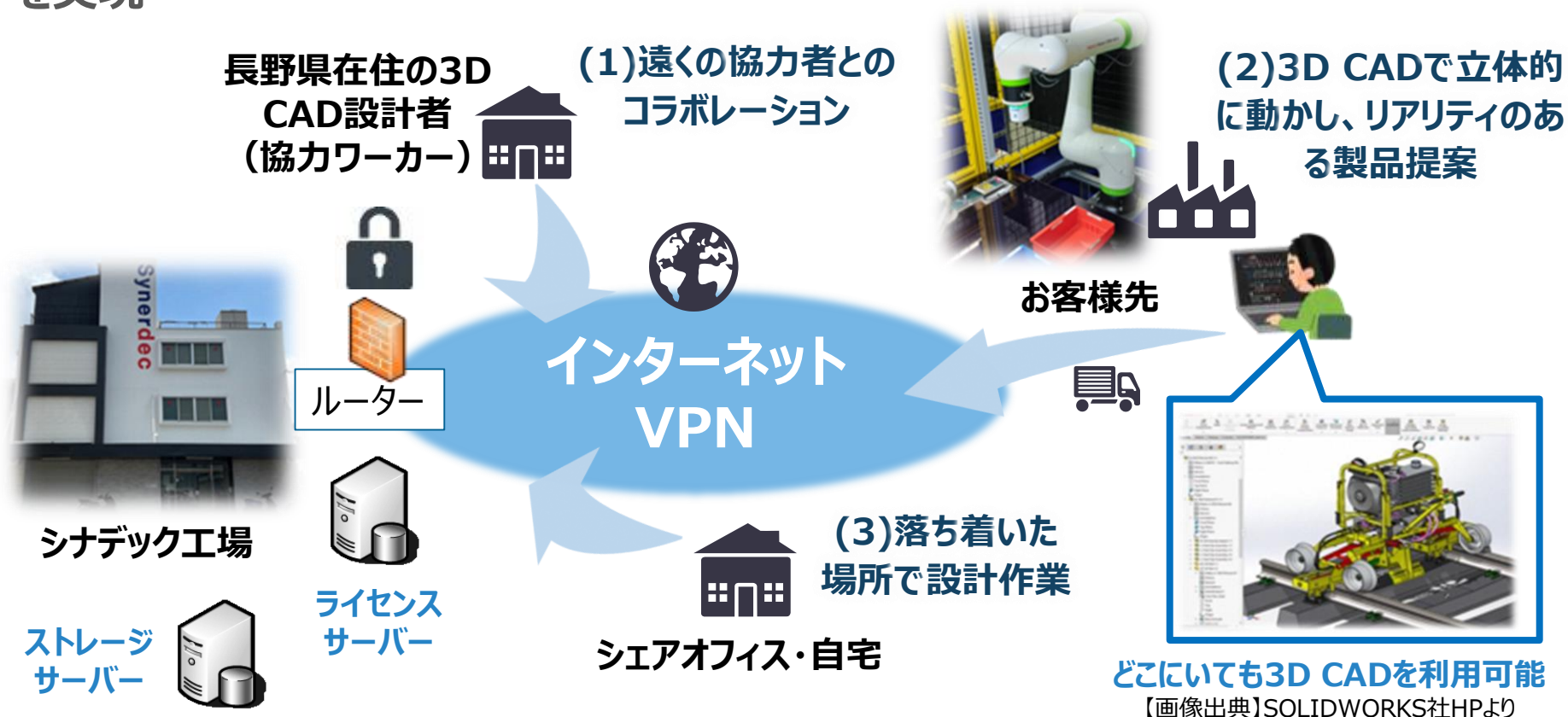
meviyにデータを読み込む

瞬時に見積りが出る
(納期ごとの金額も出る)

納期	品名	単価	合計
3 日割	MVSLK-AMN-3KR-DFKJY-E 包	11,999円	合計 11,199円
6 日割 標準納期	MVSLK-AMN-3KR-DFKJY 包	7,466円	合計 7,466円
20 日割	MVSLK-AMN-3KR-DFKJY-L 包	5,227円	合計 5,227円

新たな価値を創造したDX事例③-3：株式会社シナデック

- インターネットVPN環境を構築し、自社工場の3D CAD環境にどこからでも安全な通信を可能とし、「協力ワーカー含めた働き方改革」、「お客様への新たな価値提案」を実現



これまでは自社工場でのみ
3D CADを利用

自宅、お客様先、協力企業でも3D CADを起動・
データ共有 (リモートでライセンス認証・CADデータ共有)

DX事例④：奈良県の中小企業様と取り組んだ事業拡大

- EC・デジタルマーケティング（事業拡大や域外への販売拡大）というテーマで、奈良県の中小企業様とDXを推進

奈良県の中小企業7社（食品メーカー、部品メーカー等）

EC・デジタルマーケティング勉強会

▲1回目 ▲2回目 ▲3回目



2022年8月～10月

DX推進計画策定

11月～

顧客価値の再定義
(ブランドコンセプトの策定)

DXツール選定、導入
(ECサイト)

2月～

SNSマーケティング等

12月～1月

マーケティング検討

ECサイト立ち上げ、
デジタルマーケティング
の自走化

店舗DX検討

専門チームが伴走支援

NTT DXパートナー

応援購入
プラットフォーム



小売DX
パッケージメーカー

SNSマーケター

取引先金融機関

(参考) DX計画策定と顧客価値の再定義

- 各事業者様はDX伴走支援チームに想いを共有し、事業拡大に向けての**ゴールや戦略・戦術**を支援チームと策定



DXロードマップ策定

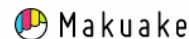
～研磨材料メーカーの国広産業様の事例～

～3か月

3～9か月

1年～

1～2か月



戦略 

ブランド
コンセプト開発

売上目標
設定

プロダクトデ
ザイン作成

試作品
作成

プロモーション
強化施策

売上拡大施策
※顧客との接点増

戦術 



EC・SNS企画・立ち上げ

EC・SNS運用
※ファン候補を地道に作る



ブランドコンセプト開発

中長期で対象とする顧客

顧客が共通して抱える
本質課題

課題に対する理想を定義
(目指す姿)

何を提供しているのか

最も重要な提供価値

顧客からどう思われているか
(コアならしさ)



売上目標



- 月次売上100万円の達成を目指す
- 継続して成長させるモデルを模索

- 支援チームのノウハウを吸収しながら、ECサイトやSNSアカウントの作成は事業者様が実施。第1弾の商品開発を成功させ、第2弾の新商品をリリース。

ECサイト



※SNS総フォロワー数：約5,500人、リール動画：1.5万回再生数の獲得

応援購入サイトで5位/936



チームワークが益々強まった



応援購入サイトで6位/702

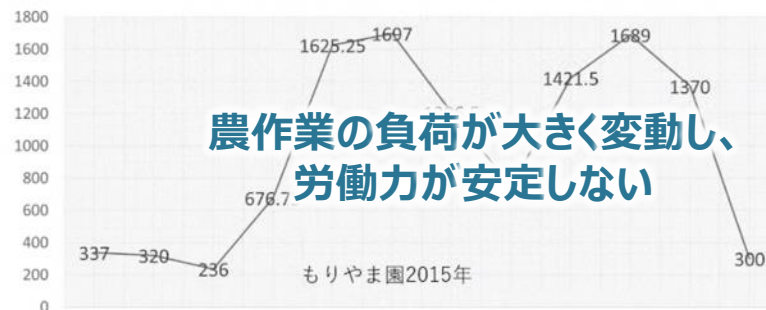


新たな価値を創造したDX事例⑤：もりやま園

- 青森県弘前市のもりやま園様では、生産工程のデータ収集、分析の結果、今まで廃棄していた摘果りんごでシードル開発（**価値創造**）に成功



年間の農作業時間の推移



1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

【出典】経済産業省「DXセレクション2022」紹介動画より



摘果りんごの農薬の使い方など5年かけて計画

【出典】もりやま園株式会社ホームページ動画より（2022.5時点）

DX事例⑥：商店街一体でのSNSマーケティング

- 甲府のオリオン・スクエア商店街様では、SNS発信を積極的に実施。認知拡大、商店街への誘引、リピーターを獲得。



orion.square_kofu フォローする メッセージを送信

投稿641件 フォロワー1462人 フォロー中1653人

甲府城南商店街振興組合【Official】
コミュニティ
甲府城南商店街振興組合の公式Instagramです。
オリオン通りを中心とする、周辺の商店街一帯の商店が集まり『甲府市楽しい市オリオン座成。』

↓
www.orionsquare.com

お花屋さんの投稿



雑貨屋さんの投稿



飲食店さんの投稿





8月11日開催
小江戸JAZZ
楽しい市オリオン座

August 郷土酒場ハウタウ						
MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
	1	2	3	4	5	6
7	休	8	休	9	10	11
14	休	15	16	17	18	19
21	休	22	休	23	休	24
28	休	29	30	31		

先行中小企業から見る共通的なポイント①

● マーケット、ユーザー、流通の変化への対応（産業構造の変化）

- B2Cのみならず、C2Cマーケットの伸びという機会を捉えた
- 顧客企業のDXに対応できないと取引から排除される（EDI化の流れ等）
- 3D（デジタル）で設計することで、部品調達のスピード、コスト最適化を図り、それが結果として顧客の満足度向上、売上・利益拡大に繋がった

● Web、EC、SNSなど顧客接点のデジタル化（消費行動の変化・多様化）

- 自社商品・サービスをSNSで伝え、ファン（フォロワー）を増やす地道な活動
- オンラインのお客様がリアル店舗にも来てくれる効果も出ている

● データを用いたビジネスができる

- データが貯まると、検索が容易、状況を可視化できる、需要予測や次の打ち手に使える

先行中小企業から見る共通的なポイント②

● トップの決断が重要

- 一部現場社員からのアレルギー反応、新しいことへの拒絶反応で諦めを止めない
- 先行して挑戦した社員の成功体験が、次の自発的な行動に繋がる

● 好きな人にやらせる（公募等）

- 社内で公募する。ホームページでDXの活動を外部に発信
 - 好きな人に来てもらう（採用に繋がっている）

● DXは、自分達だけで悩まない

- 外部の専門家・IT企業に相談してみる。

1. DXが求められる背景、中小企業が取り組む意義
2. DX先進事例 ～新たな価値創造を実現するDX～
- 3. 地方での中小企業DX推進の一つのカタチ**
～山梨DX推進支援コミュニティを事例に～

(事例) 山梨DX推進支援コミュニティ

- NTT DXパートナーをリーダーに、山梨県内の金融機関、経済団体、教育機関、IT関連企業等（全14団体）でコミュニティを結成し、県内企業のDX推進を支援
- コミュニティの会員数は110社超、個社別DX相談の実績は40社超（2024年1月末時点）



山梨県内の企業

会員数110社超

DXセミナー/研修



DX事例共有



個社別DX相談



山梨DX推進支援コミュニティ



オンライン・コミュニティ



オフライン・コミュニティ

DXの学び合いコミュニティ(寺子屋的)プラットフォーム

DX戦略策定支援



ソリューション提供



ビジネスマッチング



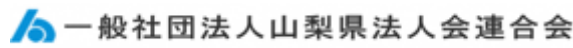
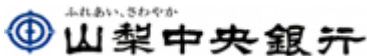
DXを活用した
新規事業創出等

DXに向けた
デジタル化支援

DX推進に向けた個別相談
(課題整理・ロードマップ策定支援等)

DX推進の必要性の理解
・マインドの醸成

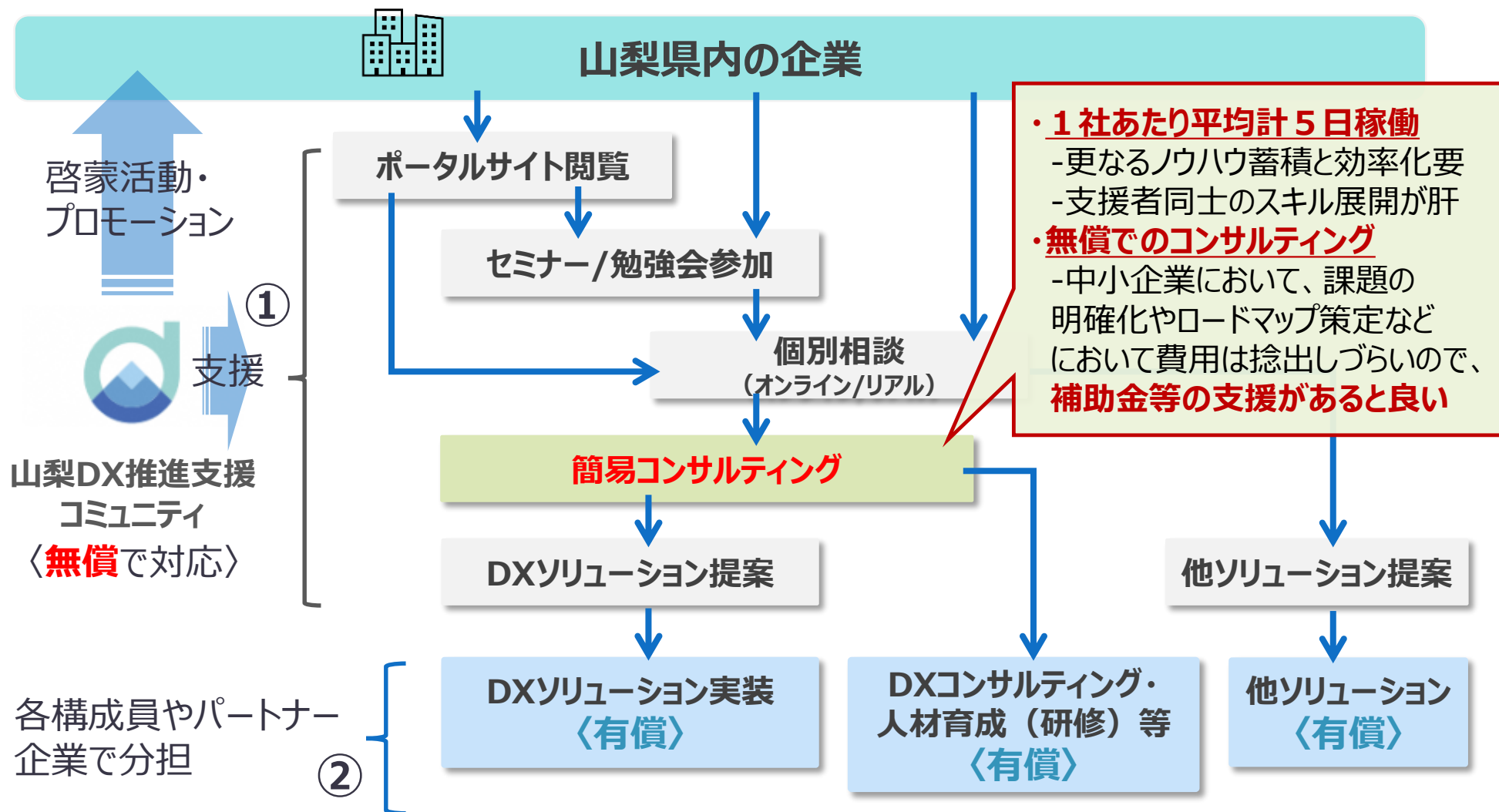
構成員毎の強みを生かした
コンテンツの提供



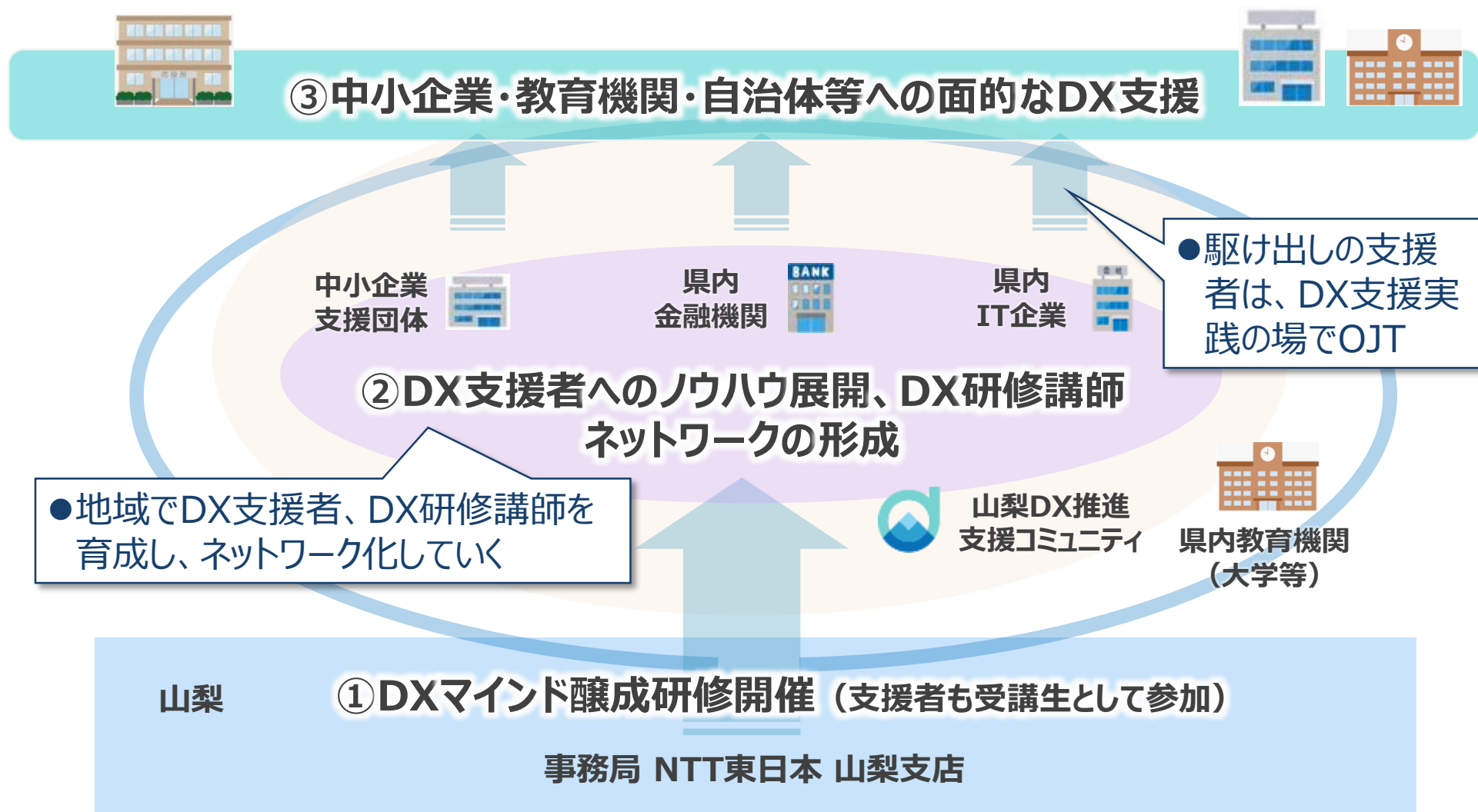
セクター横断でそれぞれの強みを持ち寄り相互連携

構成員企業（14団体）

- ① 個別相談への対応、課題整理、アドバイス、ソリューション目利きは無償支援
- ② 本格的なDXコンサルティングやソリューション実装は別途有償にて対応



- DX支援人材、研修講師の拡大に向けて、域内の金融機関、IT企業への講師育成プログラムを用意し、中小企業のDX推進に向けた講師ネットワークを形成中



- DXに対する不安・抵抗感がある中小企業に寄り添いDX推進の支援を行う。実際にDX推進中の企業が実践知を共有し、企業同士が共に学び、成長しあう姿を目指す



山梨DX推進支援コミュニティ

目指す姿

DXを「知る・学ぶ・相談できる」

DXセミナー/研修 個別DX相談 ビジネスマッチング



ポータルサイト
(コミュニティサイト)



相談窓口

DX事例

セミナー情報

交流掲示板

...

DXの理解～導入・実装まで伴走支援

県内企業の現状

孤立



県内企業



県内企業

不安

DXに対する不安・抵抗感があり、どこに相談するべきかわからない



繋がり

コミュニティでDXに成功した企業
県内企業のDXを牽引（教え学びあう）



自信

企業同士が有機的につながり、
デジタルを活用した
ビジネス創出/課題解決ができる

- 山梨県の先進DX推進企業の経営者に登壇してもらい、事例・交流を通じて学ぶ
- オンラインコミュニティを活用して、リアルな悩みと対応策についてカジュアルに議論

地元DX先進事例から学ぶ

- 山梨中央銀行 田中常務取締役登壇
 - ラッキー・アンド・カンパニー 望月社長登壇
 - 株式会社ササキ 佐々木社長登壇
- 現地工場・オフィス見学

イベント時にオンラインコミュニティへ誘引

経営者・DX推進担当者必見！

山梨中央銀行のDX取組みから学ぶ

DX認定 デジタルトランスフォーメーション

2022.12.20(火) 14:30-16:00

山梨中央銀行 常務取締役 田中教彦氏

参加費無料 申込はこちら

経営者・DX推進担当者必見！

DX戦略

デジタルトランスフォーメーション

2023.2.27(月) 14:30-16:00

株式会社ラッキーアンドカンパニー 代表取締役 望月直樹氏

参加費無料 申し込みはこちら↓

主催 山梨DX推進支援コミュニティ

対象者

- ✓ 山梨県内の企業
- ✓ DXに興味がある方
- ✓ 新しいことに挑戦したい方

場所

甲府商工会議所 2階 × オンライン(ZOOM)

当日のプログラム

- 山梨DX推進支援コミュニティ紹介 14:30-14:35
- 山梨県内のDX事例紹介 14:35-15:10
 - 山梨中央銀行さまのDX推進への取り組み他
- 県内企業へ向けたDX支援体制 15:10-15:40
- DX専門家との無料個別相談会 (任意) 15:40-16:00

※プログラム内容は変更になる可能性があります

主催 山梨DX推進支援コミュニティ

対象者

- ✓ 山梨県内の企業
- ✓ DXに興味がある方
- ✓ 新しいことに挑戦したい方

場所

甲府商工会議所 2階 × オンライン(ZOOM)

当日のプログラム

- 山梨DX推進支援コミュニティ紹介 14:30-14:35
- 山梨県内のDX事例紹介 14:35-15:10
 - 株式会社ラッキーアンドカンパニーさまのDX戦略 他
- DX戦略に必要な顧客志向の考え方と具体例 15:10-15:40
- DX専門家との無料個別相談会 (任意) 15:40-16:00

※プログラム内容は変更になる可能性があります

地元企業の学び合いコミュニティ

週3~5回の頻度で投稿

注目！

DX悩み人の集い

その悩み、コミュニティで解決しませんか？

第一部：自社のDX取組み紹介

第二部：DX悩み人の集い

トピック

イベントレポート

DX相談窓口

注目！ 閉じる

10月期コミュニティイベントレポートを公開中です！

コミュニティ会員様限定のイベント「第2回DX悩み人の集い」を開催しませんか？」を開催

是非ご一読ください！

<イベントレポートはこちら>

https://yamanashi-dx.jp/event_repo/events_20231019/

DX悩み人の集い

その悩み、コミュニティで解決しませんか？

第一部：自社のDX取組み紹介

第二部：DX悩み人の集い

やまなしDXエンジン

ニュース共有

事務局_小林和貴

11月27日 18:21

タイトル

県内企業のDX事例を共有します！

本文

県内でDXを積極的に進められている株式会社エスティエイさま(不動産業)の事例です！

経営層が積極的に取り組むことがあり

参加者の投稿

いいね！やコメントバック

11件のいいね 1件のコメント

自己紹介

11/27(月) - 12/1(金) 1件の投稿

お問い合わせ先：山梨DX推進支援コミュニティ事務局 yamanashi-dx-com-m@nttdxp.co.jp

お問い合わせ先：山梨DX推進支援コミュニティ事務局 yamanashi-dx-com-m@nttdxp.co.jp

- **まずは顧客に提供すべき/提供したい価値の再定義（会社のビジョン等に基づき）から着手する**
= **どこに向かって変革すべきかの議論から始める**

●ワークショップ形式でファシリテーターをつけると議論が活性化する

まずここからスタート

次に具体的な分野・デジタル化方針・内容を策定

**顧客・社会に提供すべき
/提供したい価値
（自社オリジナルな魅力的な価値）
の再定義**

デジタルを活用したビジネスモデル

製品・サービスのデジタル化

業務（業務フロー）のデジタル化

デジタルプラットフォームの活用

etc.

(事例) 山梨DXマインド醸成研修

※主催は山梨県様

- 中小企業の幅広いニーズに応えるために、**オンライン・集合ワークショップ形式**や、**企業の個別課題に応じたカスタマイズ型のDX研修**を提供。多くの**支援機関の方も受講**。(2023年度は156回以上開催、3,580名が受講)

- 企業の幅広いニーズに対応するために、**企業の個別課題に対応したカスタマイズ型のワークショップ**等DX研修を提供(企業に訪問)

→ エンドユーザ様以外に、金融機関様、商工会連合会様、トラック協会様、市町村総合事務組合様等

山梨県民のデジタルトランスフォーメーションの扉を開く!

DX(デジタルトランスフォーメーション)って何?という方や、営業は知っているが、何から始めれば良いか悩んでいる方も見えます!

DXを知ろう! 学ぼう!

DXマインド醸成研修

参加費 無料

ご好評につき、実施回数を増やしました

対象者 山梨県内すべての県民・ビジネスパーソン (高床及び障壁・役種・年齢を問わず県内で働く方々)

「DXって何?」という人へ向けた動画を配信しています
YouTube動画 [DXの基礎を分かりやすく説明した動画を配信中](https://www.youtube.com/watch?v=3u3u3u3u3u)

具体的な事例からDXの目的を学び、自分事として考え理解しましょう
オンライン講座 **DXを正しく理解したい方へのオンライン講座** (受講人数) 各回50名

集合開催 **DXの基礎知識を学ぶ** (各研修の参加費によって開催回数や内容が異なります。講演会や学校・市町村・自治会の研修会等で申込に応じて開催)

DXに取り組むための思考法・手法を学び、自ら体験してみましょう
ワークショップ① **DXの基礎となる思考法・手法の学びと体験** (受講人数) 各回25名

ワークショップ② **DXに役立つデジタル技術やツールの利用体験** (受講人数) 各回25名

ワークショップ③ **企業や事業所ごとの特徴・課題をテーマにした個別研修** (カスタマイズ型) (受講人数) 規模に応じて最大15名程度まで

お申し込みは要領へ

主催:山梨県知事政策用DX推進グループ 事務局:NTT東日本 山梨支店

DXマインド醸成研修

お問い合わせ先 ☎0120-973-940
山梨県知事政策用DX推進グループ
〒400-0201 山梨県甲府市南町1-1-1
http://dx.mind.pref.yamanashi.jp/

ご好評につき、実施回数を増やしました 開催回数は上記二次元バーコードかURLよりご確認ください。

個人で申し込まれる方

入門編 オンライン講座
DXになぜ取り組む必要があるのか、どうやって進めれば良いのかを学びます。
受講人数 各回50名

DXを正しく理解したい方へのオンライン講座
● 生活や働き方の身近な例
● 日常業務における身近な事例紹介 ● データ/ログの活用による業務効率化を解説
● 具体的な事例からDXの目的を学ぶ
● デジタルツールの活用による業務効率化や業務内容の刷新
● 企業・業界特有の課題
● DXが求められる社会的背景を解説 ● まずは自分自身からとらえ始めるDXを解説
● デジタル技術の活用
● 業務改善に役立つデジタル技術の紹介、ChatGPTの活用

実践編 ワークショップ①
DXに取り組むに必要なデザイン思考や業務可視化・改善の方法を実践に体験します。
受講人数 各回25名

DXの基礎となる思考・手法の学びと体験
● 基礎的な「デザイン思考」の理解
● DXとは何か、なぜDXが必要なのか ● デザイン思考のフレームワークを解説
● デザイン思考の体験
● 顧客視点で考える問題を分析 ● 顧客の価値創造するアイデアを創出
● 業務可視化・改善プロセスの体験
● 業務プロセスを可視化し、改善すべき箇所を指摘し業務改善を検討
● 実践的研修内容
● 事前(自治体・業界)のDX推進に向けて行動計画を作成しよう

実践編 ワークショップ②
デジタルツールを用いたDXによる業務効率化などを体験し、その活用方法を学びます。
受講人数 各回25名

DXに役立つデジタル技術やツールの利用体験
● 実践的研修
● Google/Excel/PowerPoint/Teams/Zoomによる実践
● デジタルツールの活用による業務効率化と課題
● 業務ツールの活用(アンケート・ポートフォリオ作成) ● デジタルツールの活用
● デジタルツール活用
● スマートグラス/VRをはじめとした先進デジタル技術の活用

会社・組織で申し込まれる方

入門編 集合開催
講演会や学校・市町村・自治会の研修会等で要望に応じて開催
DXの基礎知識を学ぶ (各研修の参加費によって開催回数や内容が異なります)

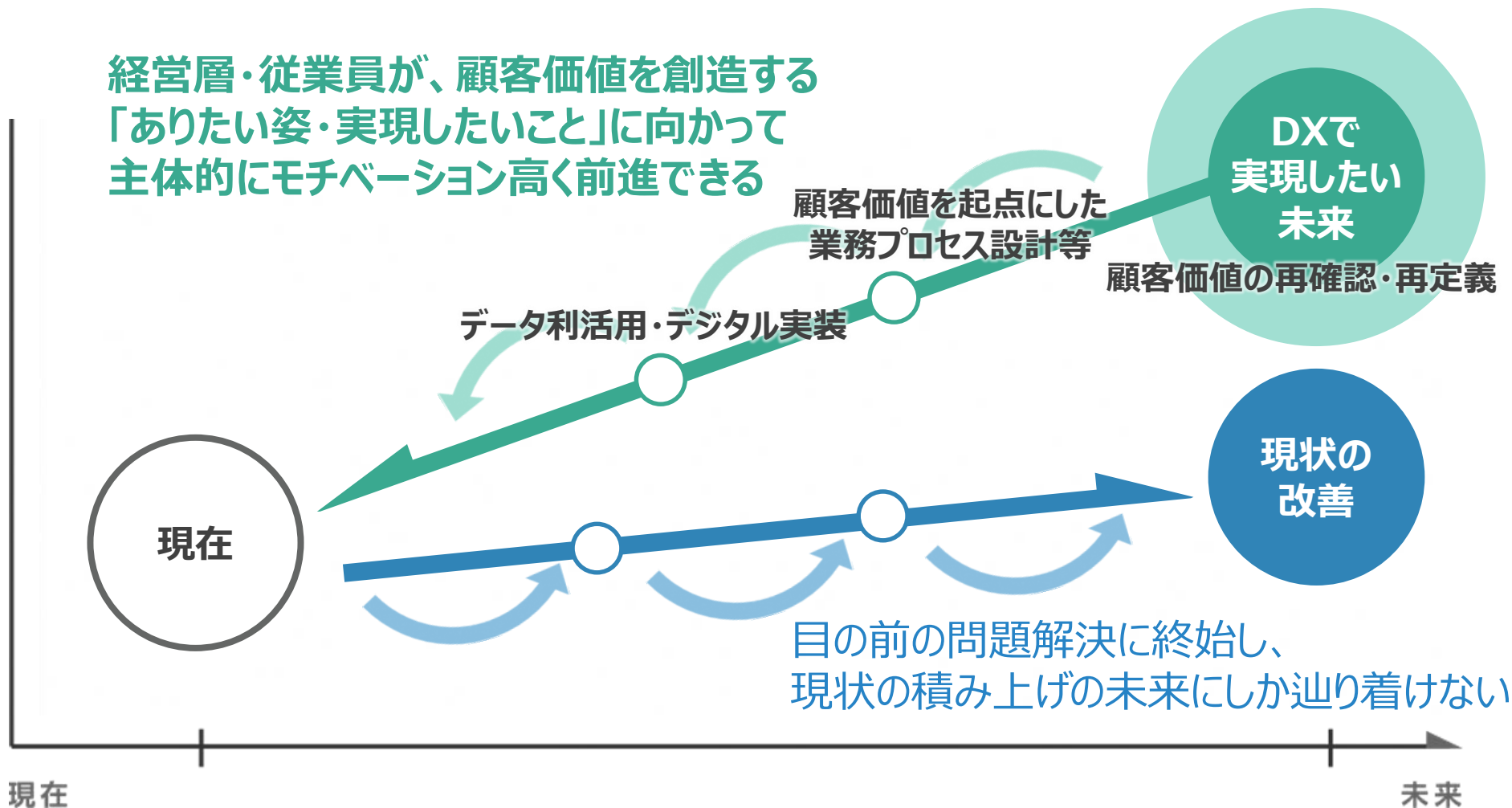
実践編 ワークショップ③
企業や事業所ごとの特徴・課題をテーマにした個別研修 (カスタマイズ型) (受講人数) 規模に応じて最大15名程度まで

申込方法 右記二次元バーコードかURLから申込方法をご確認ください。
【申込フォームから】申込フォームの必要事項をご入力の上、お申し込みください。
【電話から】● 集合開催、ワークショップ①は、電話にてご確認ください。
☎0120-973-940 受付時間【平日9:00~17:00(土日祝日、年末年始を除く)】
http://dx.mind.pref.yamanashi.jp/

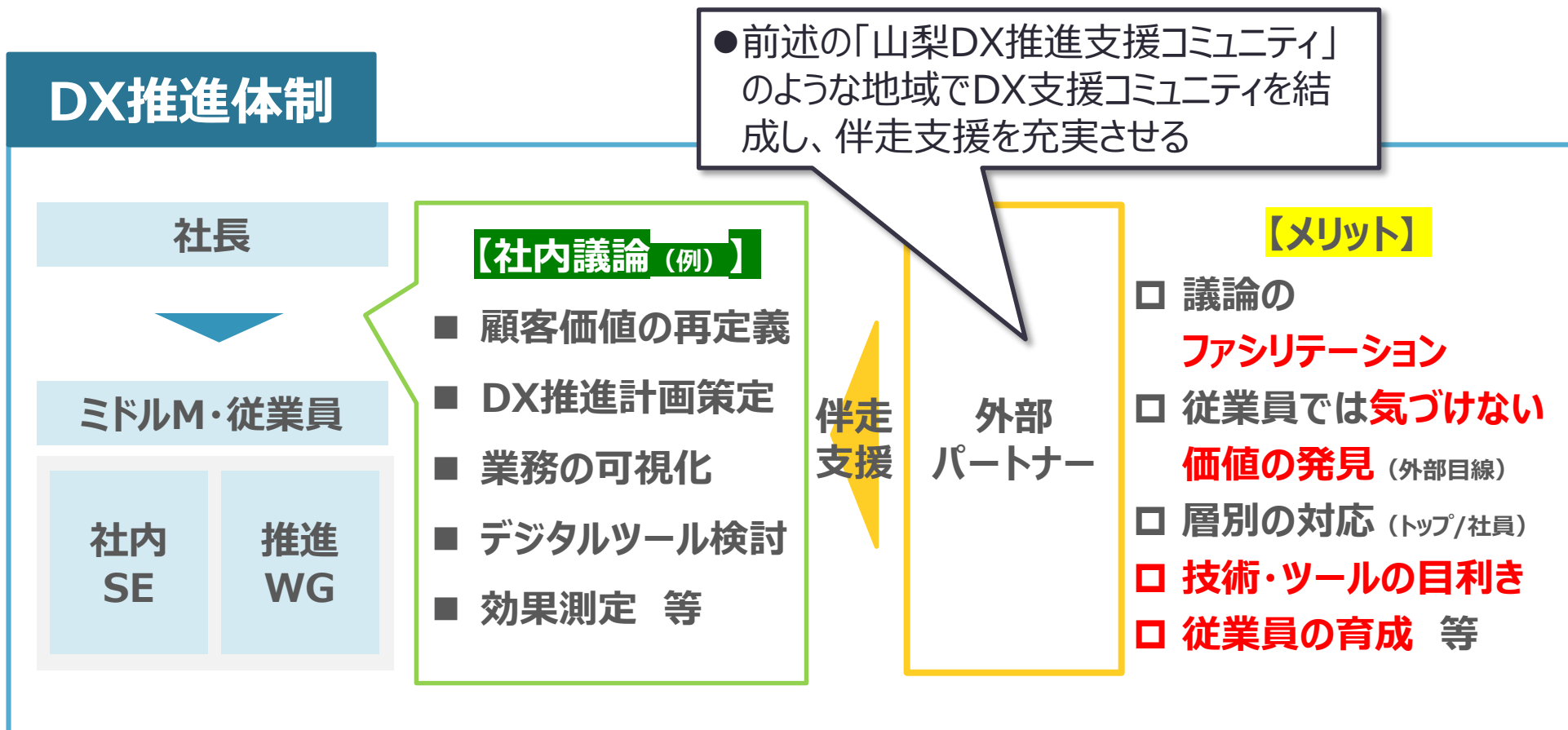
- 目の前の問題（煩雑な業務フロー、紙業務）の解決に終始してしまい、結果、一部業務の改善に留まらないように。（従業員が受け身な場合も多い。）

→ 顧客価値を再定義し、顧客価値起点でデジタル技術やデータ活用を進める

経営層・従業員が、顧客価値を創造する
「ありたい姿・実現したいこと」に向かって
主体的にモチベーション高く前進できる



- **DX推進計画策定や顧客価値の再定義**について、自社社員だけでなく、外部パートナーと連携し、伴走支援を受けることも重要



※主催は山梨県職業能力開発協会様

■ 本格的に学び、実践したい企業様向けに、動機付けから実践講座、仲間作り、アフターフォローまで、徹底的な学びと実践の場を提供。

働く人が自身の能力を高め、企業の収益の向上を図り、働く人に賃金として還元される「豊かさ共創」を目指そう！

企業 人材投資 労働者 **リスクリソング スキルアップ** 労働者 生産性向上 企業 収益アップ 企業 賃金アップ 労働者 所得向上!

やまなしキャリアアップ・ユニバーシティ

2024年1月講座スタート!

CUU とは? CUU (やまなしキャリアアップ・ユニバーシティ) とは? 「学びの実践」と「仲間づくり」に重きを置いた「山梨県で働く人の学び場」です。

受講前 → 受講中 → 受講後

形成支援 → 学習計画の策定 → 実践的講座 → 実践に向けた支援

●経営マネジメント講座 ●DX実践講座 ●ホスピタリティ・共感力講座

●地域特性、地域事例を組み込んだ地域で開催する実践的なDX研修

やまなしキャリアアップ・ユニバーシティ事務局
事務局連絡先: TEL0120-608-820 FAX0120-631-860
メールアドレス: yamanashi_cuu@nttdxpn.co.jp
〒400-0867 山梨県甲府市青沼1丁目12-13 NTT青沼ビル3F

主催: 山梨県職業能力開発協会 事務局運営: 株式会社NTT DXパートナー

経営者の皆様! 自社の人材育成プラン、育成計画の策定支援が受けられます!

従業員の皆様! どんなキャリアを歩むと豊かになるか、キャリアの形成支援が受けられます!

講座のスケジュール

経営マネジメント講座 対象者 中小企業経営者または次期経営者 経営企画関連業務の従事者
受講料 1講座(全5回)5,500円(税込) / 人 定員 20名程度

講師	講義	日程	時間	場所	講義内容
株式会社 NTT DXパートナー 代表取締役 グロービスマネジメントスクール 経営戦略講師 長谷部 豊	Day1	1/17(水)	18:00-20:30	山梨県立 中小企業 人材開発 センター	●経営戦略の全体像、価値創造の考え方、経営デザインのプロセス 基本的な考え方・理論やフレームワークの理解
	Day2	1/29(月)	18:00-20:30		●経営デザイン策定の実践、経営デザインシートの作成 山梨総合研究所・今井理事長 特別講演
【特別講師】 公益財団法人 山梨総合研究所 今井 久	Day3	2/14(水)	18:00-20:30		●山梨県内企業の実例を基にしたケースメソッドによる学習 企業の成功要因分析、意思決定のポイントなどの実践的学習
	Day4	2/27(火)	18:00-20:30		●中小企業経営者の実践経験に関する講話 現地訪問による学びの体感、経営者とのディスカッション
	Day5	3/8(金)	18:00-20:30		●経営デザインシート、経営戦略・実行計画の発表と共有

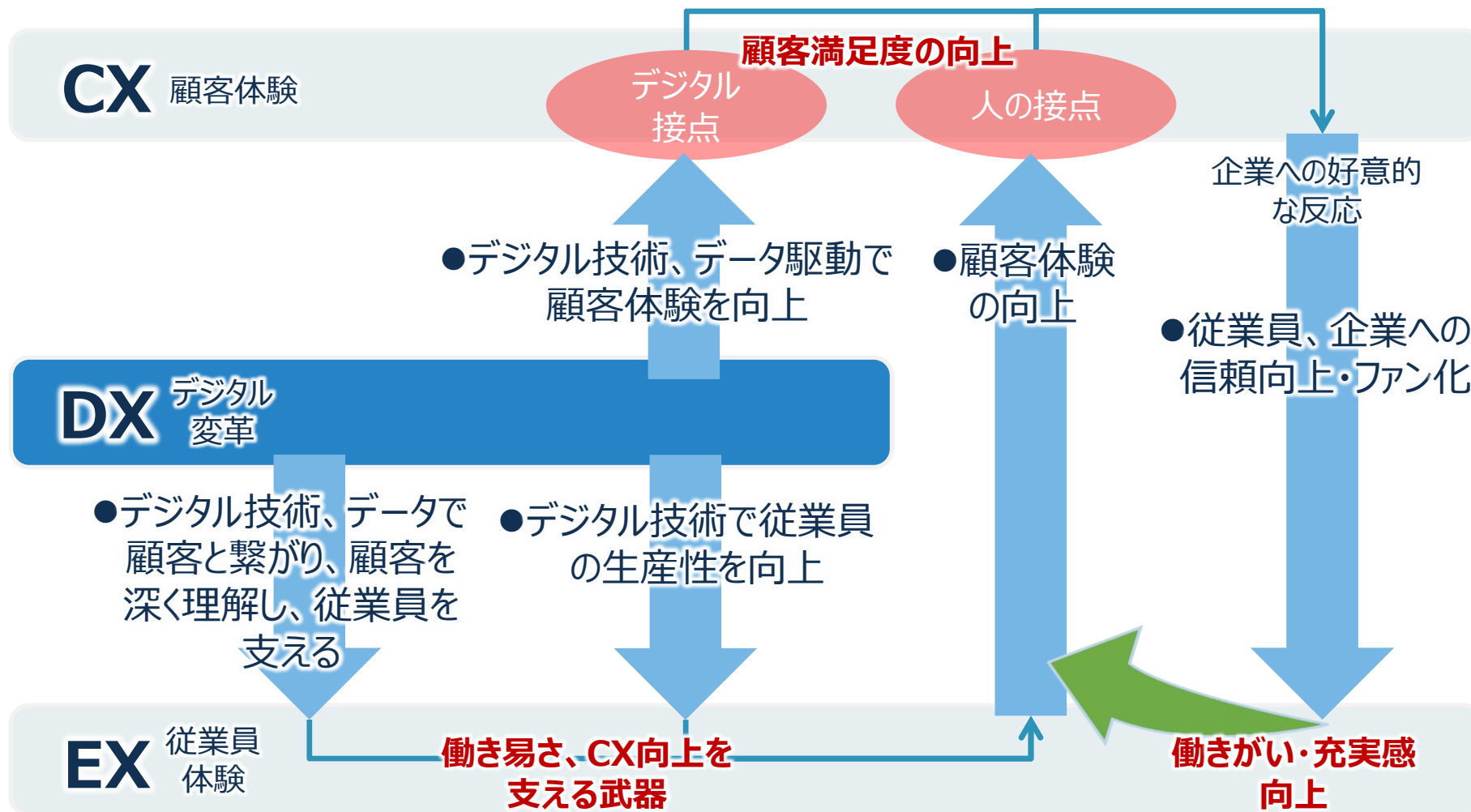
DX実践講座 対象者 中小企業の経営者、管理職、従業員 すべての働く人々
受講料 1講座(全5回)5,500円(税込) / 人 定員 20名程度

講師	講義	日程	時間	場所	講義内容
株式会社 NTT DXパートナー 加藤 総	Day1	1/25(木)	18:00-20:30	山梨県立 中小企業 人材開発 センター	●DX成功企業から学ぶDX (企業の成功要因、自社との比較についてディスカッション)
	Day2	2/1(木)	18:00-20:30		●DX基本理論と、DX推進に必要な思考法を学ぶ (自社のケースに合わせたデザイン思考実践をワークショップ形式で体験)
【特別講師】 株式会社 ライネアードカンパニー 代表取締役 望月 直樹	Day3	2/16(金)	18:00-20:30		●DX推進に必要な思考法を学ぶ (自社の顧客理解・カスタマージャーニー作成をワークショップ形式で体験)
	Day4	2/29(木)	18:00-20:30		●自社課題の解決手法を学ぶ (自社の業務(ライン)におけるAs-IsとTo-Beについて体験)
	Day5	3/7(木)	18:00-20:30		●DX推進計画の作成・発表

ホスピタリティ・共感力講座 対象者 コミュニケーションで悩む現場リーダー、責任者、経営者
受講料 1講座(全5回)5,500円(税込) / 人 定員 20名程度

講師	講義	日程	時間	場所	講義内容
【講師】 中小企業診断士 経営ジャーナリスト 瀬戸川 礼子	Day1	1/23(火)	13:00-15:00	山梨県立 中小企業 人材開発 センター	●コミュニケーションを理論から学ぶ / 円滑な意思疎通がビジネス 好循環を生む ※社内の情報透明性を高める事例紹介
	Day2	2/7(水)	13:00-15:00		●自分と自社(他者)のコミュニケーション課題 / 共感力を学ぶ ※カードを使った共感力向上トレーニング
	Day3	2/14(水)	13:00-15:00		●付加価値とは何か / 生産性とは何か ※高付加価値と生産性向上の事例紹介
	Day4	2/28(水)	13:00-15:00		●ホスピタリティと付加価値の関係性 / 企業事例から学ぶ関係性 ※講義と実践の両面から考える
	Day5	3/5(火)	13:00-15:00		●ホスピタリティ・共感力を生かした自分と自社の課題改善

- DXはCX向上を図るための武器であると同時に、EX向上にも欠かせない。
- CX向上と連動したEX向上は、さらなるCX向上をもたらす好循環を描く。



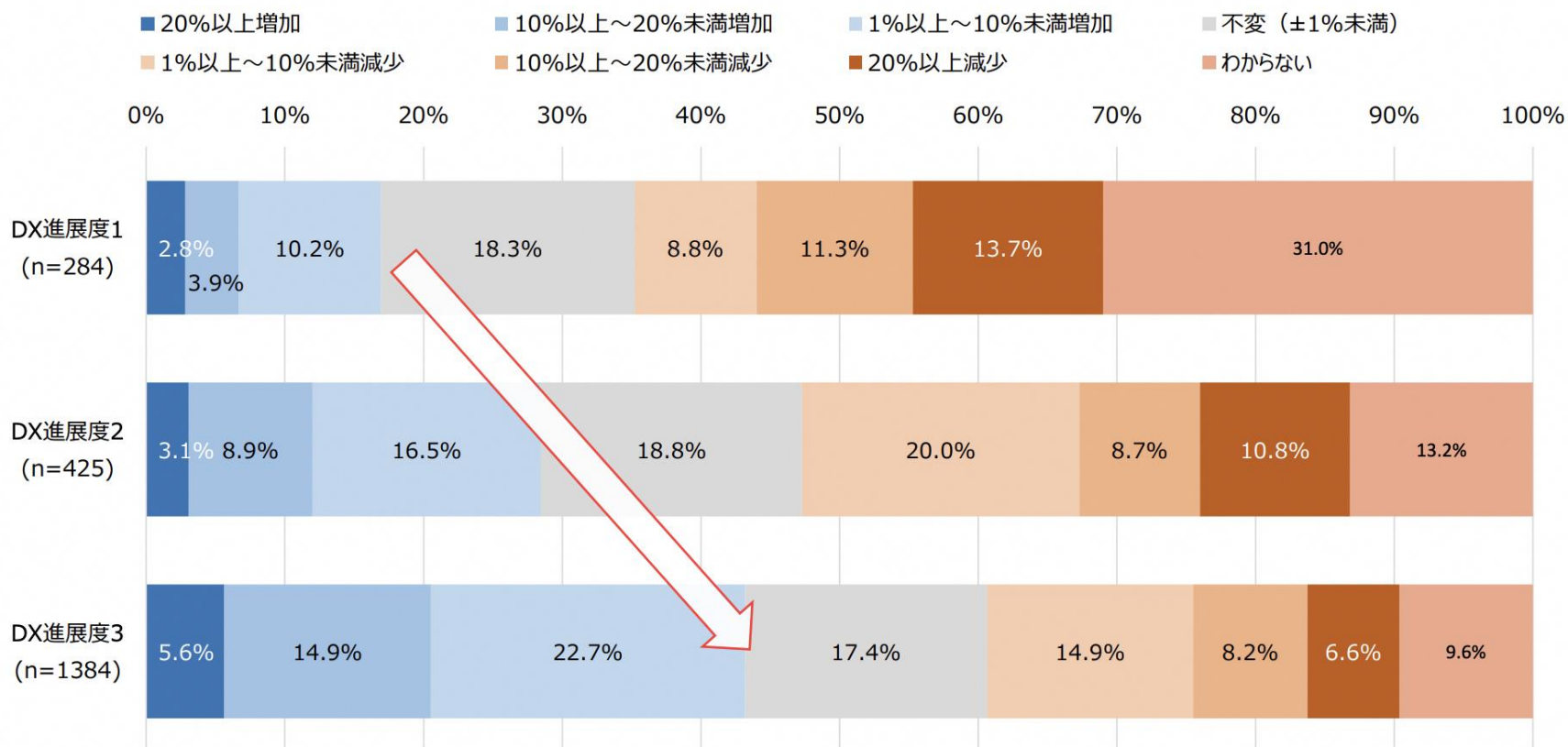
つぎのミライは、
あなたの街から
はじまる。

NTT東日本グループ

(参考) DX進展度と売上高増減

日本では、DXの取り組みが進展している企業では、売上高が増加している企業が多く、売上高が減少している企業が少なくなっている。

- DX進展度1：DXに関連した取り組み（Q4の選択肢1～6）を2019年度、2020年度のいずれにおいても実施していない。
- DX進展度2：DXに関連した取り組み（Q4の選択肢1～6）を2019年度、2020年度のいずれかにおいて1つ以上実施しており、かつ、2019年度に明確な部署・プランの策定（Q4の選択肢1～4）を1つも実施していない。
- DX進展度3：DXに関連した取り組み（Q4の選択肢1～6）を2019年度、2020年度のいずれかにおいて1つ以上実施しており、かつ、2019年度に明確な部署・プランの策定（Q4の選択肢1～4）を1つ以上実施している。

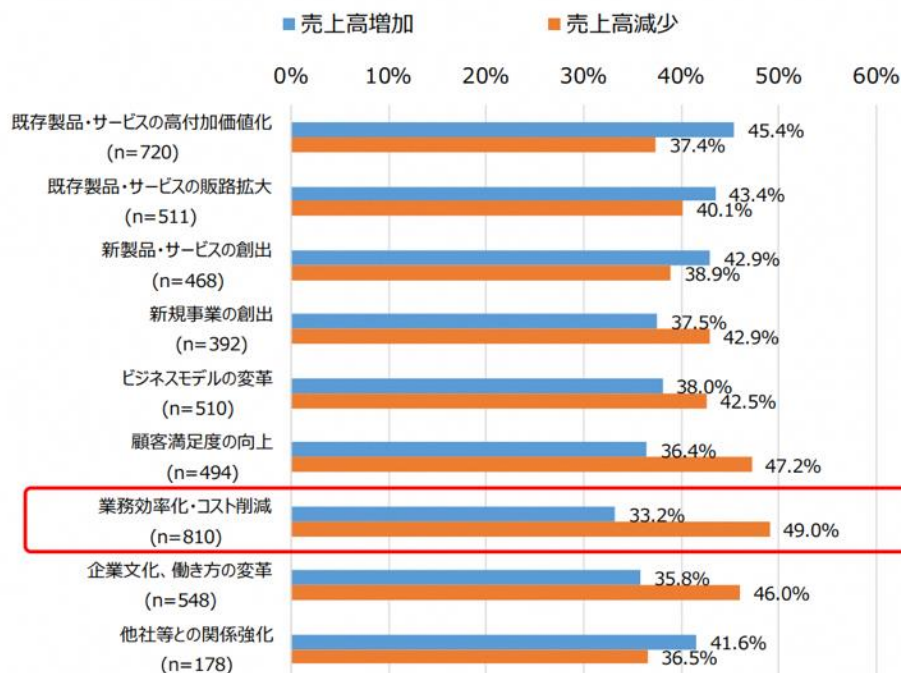


【出典】デジタル・トランスフォーメーションによる 経済へのインパクトに関する調査研究の請負 P197
https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/linkdata/r03_02_houkoku.pdf

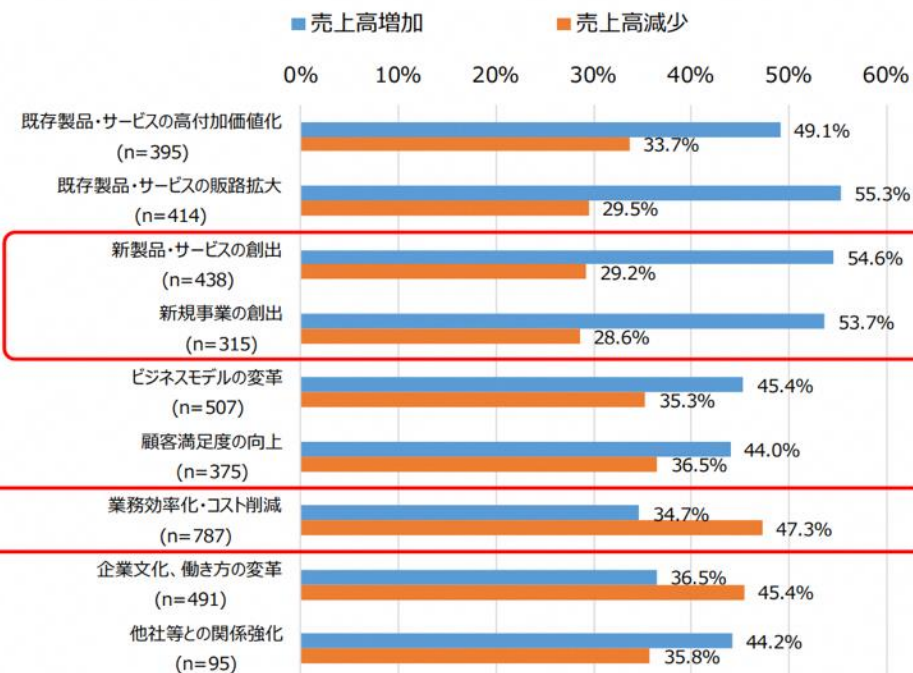
(参考) DXの目的・効果と売上高との関係

日本では、DXの目的として「業務効率化・コスト削減」を挙げている企業は多いものの、売上高が減少している企業が多いことがわかる（効果についても同様）。
DXの効果として「新製品・サービスの創出」や「新規事業の創出」を挙げた企業では売上高が増加している企業が多い。

DXの目的（2020年度）



DXの効果



【出典】 デジタル・トランスフォーメーションによる 経済へのインパクトに関する調査研究の請負 P165

https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/linkdata/r03_02_houkoku.pdf

■ DX支援人材の育成、支援体制の確立について、以下のように考えている。

No.	課題	対応ポイント
1	支援人材に求められるスキル	<ul style="list-style-type: none">・ほとんどの中小企業はDXのスタート地点であり、DXリテラシーの理解、浸透を支援できることが重要（DXリテラシー標準全体を統合的に理解し、現在地とゴールを分かりやすく伝え、DXマインドを醸成するスキル）・伴走支援が求められるため、相手への共感力、ファシリテーションスキルが必要・デザイン経営とDXを一体的に支援できると非常に効果的である
2	支援人材の確保、育成	<ul style="list-style-type: none">・支援チームの一員として参画してもらい、現場実践を通じて体感しながら学んでもらう。ICT企業のIT人材、ITコーディネーターや金融機関、中小企業診断士等の支援機関の経営指導員の方々を育成することが近道
3	支援機関同士の連携（支援者コミュニティ形成）	<ul style="list-style-type: none">・支援者コミュニティが肝と考えている。基本的なベースノウハウを支援者コミュニティに提供し、コミュニティを引っ張る支援リーダー企業が必要・コミュニティ内でチームを組んで支援し、実践経験をシェアしていく（あらゆるタイプの相談があるため、強みを持ち寄り、チームで対応し、学びもシェアする）
4	支援機関のマネタイズ	<ul style="list-style-type: none">・支援側が手間暇かけて手を動かし工数をかけるコンサルスタイルではなく、伴走支援によって、中小企業を投資（変革実行）フェーズに導き、そこでマネタイズ
5	地域DX人材育成エコシステムの形成	<ul style="list-style-type: none">・特にB2Cビジネスにおける価値デザインの領域では大学生がアイデア創出、デジタル技術の実装で貢献が期待できる。大学生が身につけたスキルは高校生へ還元（高等学校DX加速化推進事業など活用）し、地域でDX人材育成エコシステムを形成