

特集

ITコーディネータ 表彰事例

～ DX 認定企業の輩出を目指して～

1

業務プロセスの分析により新システムを導入し、DX化を実現

株式会社ヒサノ
(熊本県熊本市)

2

IT ツールを使ってお客様と社員の笑顔を実現することが私たちの DX

セイブ管工土木株式会社
(熊本県合志市)

3

独自のネットワークシステム「KRA」の推進で、業界の変革を目指した

会宝産業株式会社
(石川県金沢市)

4

全体最適という意味でのDX。いたるところにDXがちりばめられている

かえる不動産
(東京都東村山市)

5

製造業の会社が「ミュージアム」を創り、企業変革が大きく推進された

株式会社フジタ
(富山県高岡市)

6

短期間でDX化を実現し、顧客のDX化を推進する新しいビジネスも

株式会社MU
(神奈川県横浜市)



IT コーディネータ資格 20 周年を記念し、2021 年度の ITC カンファレンスにおいて、パートナーシップよく DX 推進態勢を構築している経営者と ITC をともに表彰し、事例発表をしていただきました。

本表彰の申請プロセスを通じて、各社が経済産業省の「DX 認定制度 / 認定事業者（DX 認定企業）」を目指せるよう設定し、本表彰の応募プロセスを通じて、ITC の力で DX 認定企業を輩出し、日本の中小企業の DX を推進することを目的といたしました。

従来の表彰制度が「企業が成果を出しているか」を求めていたことに対して、本表彰では、「ITC が的確に支援をおこなって、企業が成果を継続的に生み出せる態勢づくりをおこなっているか」に重きをおき、DX 推進態勢を構築している経営者と ITC をともに表彰することが特徴です。

応募についても、経営者と対話しながら、ITC が行い、対話のなかで、DX 認定基準を満たすような態勢をつくっているかどうか、重要なポイントの一つとなりました。

今回は、最優秀賞（経済産業省商務情報政策局長賞）優秀賞（独立行政法人情報処理推進機構理事長賞）の DX 認定企業を含む計 6 社の支援事例取材いたしました。

IT コーディネータが経営者とともにどのように DX を進めていったのか、経営者に寄り添って支援する IT コーディネータならではの事例が、DX 戦略を考える皆さまの参考になれば幸いです。

IT コーディネータ協会 コミュニティデザイン部 中村 路子

特集

ITコーディネータ表彰事例

～DX認定企業の輩出を目指して～

1

業務プロセスの分析により新システムを導入し、DX化を実現

－株式会社ヒサノ(熊本県熊本市)－

コミュニケーション不足が露呈し
業務改善が必要だと痛感

今回の表彰で最優秀賞（経済産業省商務情報政策局長賞）に輝いたのが、熊本県熊本市に本社を構える株式会社ヒサノである。ヒサノは、一般貨物運送業と機械器具設置業、半導体製造装置やPCR検査機器などさまざまな精密機器の輸送のほか、ピアノやコピー機などの中重量物の輸送、引越しや事務所移転、住宅設備の施工などの事業を展開している。創業は1935年で、今年で創業87年を迎える。

ITの利活用を積極的に進めたのは、2016年4月の熊本地震がきっかけとなった。ヒサノはこの地震による業績の影響はほとんどなかったが、翌2017年には復興・復旧の需要で業務が多忙になり、連絡は紙や電話で行っていたために情報共有が難しくなっていた。また、ドライバーと作業をする人が協力して仕事をしているのに、業務によっては不公平感も出てきた。社内ではコミュニケーション

不足が露呈し、フラストレーションも溜まっているのが分かり、業務改善が必要だと痛感した。

アマゾンで自社用のサーバーを購入し、共有フォルダを作ったりもしていたが、どんな方法で問題解決すればいいのかはよく分からず経営陣はもやもやしていたという。

ITコーディネータの支援で
新しいシステムを開発

そんなときに、2019年3月に地元金融機関で開催された経営者向けのセミナーに出席した。

「ITを経営の力とする4つのステップが紹介され、自分たちのやっている業務改善はまだステップⅠの部分的なIT導入で、ステップⅡである『会社全体での仕事のやり方、進め方（プロセス）の最適化に基づいたIT活用』をすっとばし、ステップⅢやⅣを目指していたのです」

この全体最適、部分最適のことをよく分かっていないから、これまでうまくいっていなかったことに気づいたと代表取締役社長の久保誠氏は言う。

そして、自分たちだけで考えるのではなく、専門家に相談すれば課題が解決するのではないかと思い、このセミナーの講師であったITコーディネータの中尾克代氏に連絡を取ることにした。

このセミナーでは、成功事例として同じく熊本県のセイブ管工土木株式会社が紹介され、「セイブさんはかなり先を行かれていましたが、うちもプロセスを経ていけばできるのかなと思いました」と、代表取締役専務の久保尚子氏は振り返る。

中尾氏の支援は2019年4月からスタートした。中尾氏は「まずは頭の整理をしましょう。業務プロセスを明らかにしましょう」と提案。会社の7部門のヒアリングを、社長、専務を交えてオンラインで2時間ずつ行った。さらに社長と専務には将来の会社の方向性を出してほしいという、会社のビジョン策定についての宿題も出した。

そして、業務プロセス分析がひと通り終わり、中尾氏からは会社全体での仕事のやり方を最適化する受発注



代表取締役 社長
久保 誠氏



代表取締役 専務
久保尚子氏



ITコーディネータ
中尾克代氏



ITコーディネータ
小柴宏記氏

システムの提案を受けた。それが「横便箋システム」という、受注情報から自動的に配車を行う仕組みをクラウド上に構築し、それまで横便箋という紙で行っていた配車業務をシステム化するものであった。

この新しいシステムの導入により、人と車の資源配車がスピーディーに最適化され、現場や他拠点、ドライバーや作業員との情報共有が促進する狙いがあった。横便箋システムの開発は、ものづくり補助金を利用し、2021年8月にリリースされた。

その後、事業計画と照らし合わせて組織をどのように再編するか、今後どのようなビジネスに横便箋システムを活用していくかを盛り込んだ、「DX戦略マップ」を作成。2021年11月には「DX認定企業」として認定された。

中小企業のDX化には 専門家との出会いが大切

現在、ヒサノのDX化は、金融、自治体、財務・労務、法務、倉庫、IT、Web等の外部機関と連携した「チーム・ヒサノ」を中心に進められている。

「コロナ禍においてずっと同じことを続けていくわけにはいかない。2022年7月に福岡県古賀市に開設する新しい倉庫もその一例ですが、常に変化、改革が求められている。しかし、自分たちだけではそれはできない。専門家とパートナーシップを組んで、コミュニケーションを円滑にして進める必要がある」と、DX化のさらなる推進と専門家の支援の必要性を久保社長は力説する。

そして、「うちが良いITコーディネータと出会ったことは、とても喜ばしいことです。他の企業の経営者の方々も、支援機関のセミナーなどに参加していい出会いを持ってほしいですね。中小企業のDX化にはこの出会いというのが大切だと思います」とも



久保社長は語る。

ITコーディネータの支援ぶりについては「中尾さんもそうですが、小柴宏記さんもIT化の意義、意味、必要性などを分かりやすく教えてくれる。そして、ITコーディネータはベンダーと我々の間に入って通訳してくれたり翻訳してくれたりする。ITベンダーの話は、呪文や念仏のようであまり分からず、聞くのが苦痛だったのです」と久保社長は2人を高く評価している。そして、ITコーディネータとともに対話を繰り返すことで、ITを自分事として考えるようになったと言う。

がんばらないことと 伴走型支援が重要

ITコーディネータの小柴氏は、主に同社のITインフラの課題解決の支援を2019年7月から行っている。

「中小企業のDX化に必要なことは、がんばらないことです。コンピュータに最大の力を出させるのがDXだと思っています。人は最少の能力で、コンピュータにできることはすべて任せる。人が効率的な仕事をするためにコンピュータを使うのではなく、コンピュータにできない、人間にしかできないところを人がやる。それがDXだと思っています」と小柴氏は語る。

そして、中尾氏は「やはり現場に寄り添う伴走型支援が重要です。心

がけているのは、社内にいる人には見えないところを外部支援者としてしっかりと見ること。私は配車のことはまったく素人ですが、そのことをベンダーに伝えなくてははいけない。実際の配車表（紙）を基に配車パターンを見える化し、ITベンダーに伝えました」と語り、要件定義だけで80回以上、同社を訪問したと言う。

最後に久保専務は、2人のITコーディネータの支援は自分たちに合っていたと語る。

「小柴さんは引き出しが本当に多いのです。ITのことで何か分からないときは、まずは小柴さんに相談しています。中尾さんは、私と社長で意見が対立したときなどに、よく間に入ってもらっています（笑）」

企業概要

株式会社ヒサノ
事業内容：一般貨物運送業、機械器具設置業など
熊本県熊本市南区南高江 2-1-15
<https://www.kk-hisano.co.jp/>

ITコーディネータ

アイティ経営研究所
代表 中尾克代氏
<https://www.itbizlab.jp/>

ITコーディネータ

ジーブレイン株式会社
代表取締役社長 小柴宏記氏
<https://www.gbrain.co.jp/>

特集

ITコーディネータ表彰事例

～DX認定企業の輩出を目指して～

2

ITツールを使ってお客様と社員の笑顔を実現することが私たちのDX

ーセイブ管工土木株式会社(熊本県合志市)ー

グループ3社で
街の美化に当たる

優秀賞（独立行政法人情報処理推進機構理事長賞）を受賞したのは、熊本県合志市のセイブ管工土木株式会社である。セイブ管工土木は、1973年に設立された下水道工事関連の企業。グループ会社には、一般廃棄物収集運搬や産業廃棄物収集運搬業務を主に行う株式会社セイブクリーン、工場機器や一般廃棄物用機器・機械等メンテナンス業務を行うボルボックス株式会社があり、この3社で「セイブグループ」を構成し街の美化に当たっている。

セイブグループがIT経営に本格的に取り組んだのは2002年頃からで、まずは「ISO14001」の取得に取り組んだ。このISO14001の取得を支援したのが、のちにITコーディネータの資格を取得する中尾克代氏だった。ISOのマネジメントシステムの専門家として関わっていた中尾氏は、

当時はITにあまり精通していなかったという。

その後、同グループでは社内プロセスの改善に取り組み、し尿くみ取り業務にハンディターミナルを導入した。2008年にはそれらの取り組みはやりつくし、ISO対策もマンネリ化してきた。一方で、業務に使う書類はどんどん増えていき、その大量の紙の解決にはITを入れないといけなそうと思ひ始めた。

ちょうど、ハンディターミナルを使った業務効率改善の事例を申請したら「中小企業IT経営力大賞」優秀賞を受賞した。中尾氏は、経営改善にはITは必須だと考え、福岡まで行きITコーディネータケース研修を受けた。そして、2008年にITコーディネータの資格を取得した。

ITコーディネータの助言で
IT化を加速していった

当時のセイブグループは、作成する書類が多く、保存する量もとても多

かった。事務作業のオフコンを導入していたが、伝票の作成は手書きと同時に行われていたので効率はかなり悪かった。業務を時代に合わせるには、オフコンの利用だけでは難しいと思い、同グループでは事務の業務をパソコンに切り替えた。また、情報共有のためにファイルサーバーの構築も行った。

「パソコンを使うと楽しみながら仕事ができると中尾さんに教えていただき、楽しみながら社員がITに触れてきたことが今につながっていると思います」と語るのは、セイブ管工土木の取締役で、セイブクリーン、ボルボックスの代表取締役である坂井さゆり氏だ。

その後、ゴミ収集管理システムを導入したり、ゴミ収集の情報を自治体に提供したりと、メインの業務にはITの導入が加速していった。当時のことを、「私はいろいろなITを、セイブさんにどんどん詰め込んでいった」と中尾氏は振り返る。また、「中小企業IT経営力大賞」や「攻めのIT経営 中小企業百選」「環境人づくり大賞」など表彰関係の情報なども積極的に提供。事業再構築補助金が2021年9月に採択され、11月には「DX認定企業」に認定されている。

「タイミングを見ながらハードルを上げてきたのです」と語る中尾氏。それはマンネリ化を打破するためと社員のモチベーションを上げるためだった。そして、1つずつIT化課題を解決することで、社員のITレベルは徐々にアップしていった。

「中尾さんが新しいものを提案してくれ、やってみようという気運が社員



取締役
坂井さゆり氏



ITコーディネータ
中尾克代氏



に生まれてきて、それを楽しむような企業の文化ができていきました。そして、やりたいことをやっていたら自然とIT化が進みました」と坂井氏は語る。そして、何かを達成する喜びがあり、それを共有し、次へ挑戦することによって、さらに社員がステップアップしていくようになったと言う。

AIを使った診断システムで新しいターゲットも

2016年4月に起きた熊本地震では、下水管から汚水があふれ出す所が多発した。どこで管が割れているかを確認する作業は、これまでのやり方では難航していた。そこで、TVカメラ付きの洗浄車を新たに導入し、排水管の状況を即座に確認できるようにした。下水の復旧が早急に進められ、市民もいち早く普通の生活に戻ることができた。

そして、コロナ禍では排水管の詰まりも多発している。セイブグループでは中尾氏のアドバイスを受け、排水管の中がどのようにになっているかが鮮明に分かるAIによる診断システムも開発中である。このシステムの開発

により、個人宅や事業所だけでなく、下水管路や下水道処理施設などへもビジネスターゲットを広げることができる。そして、2026年までには、九州全域の排水

管路をこのシステムを使ってクリーンにすることを目指しているという。

これまでやってきたことがDXだった

DX戦略については「DXを意識したのはつい最近です。これまでやってきたことがDXだったと、人に言われて気づきました」と語る坂井氏。そして「ITツールを使うことがDXかと思っていたが、そのツールを使って社員がどうなりたいかを考えることがDXだと分かりました」。自分たちがやってきたことが実はDXなのだと、今は実感していると言う。

セイブグループは、これまでの20年の間、それぞれの時代に合わせて事業をIT化してきたが、まだまだできていない部分もあるという。

そこで次の20年を見据えて、同社では1から社内システムを見直そうとしている。特に力を入れているのが「働き方改革」だ。一番古くなっている総務のシステムを見直し、販売管理システムと請求書・見積発行システムなどとの連携も検討。業務の見える化を図り、業務のさらなる効率化を進めることによって、社員の働き方が改革されることを目指している。

「将来にわたって社員が安心して、楽しく働ける会社にしていきたいです。みんなの笑

顔は必ず会社プラスになると思います」と、社員を笑顔にするために、今後もDX化を推進していくと坂井氏は力強く語る。

企業の“存在意義”を把握しIT化することがDXにつながる

セイブグループのDX化について中尾氏は、「私も『DXをやしましょう』と言ったことはなく、『データがたくさん溜まっているから、次はそれを使って何かやりましょう』と言っただけです」と語る。

下水管の問題など、同社には今後取り組む必要がある社会問題のさまざまなデータを持っている。そこをうまく解析して、これからの時代に必要とされるサービスを作っていけるのではないかと考えている。そして、それが今後の同社のDX戦略につながっていると中尾氏は分析している。

中尾氏は、中小企業のDX化を支援する際には重要なことがあると指摘する。

「私が気を付けているのは、そもそもこの会社って何のためにあるかという“存在意義”です。そこをしっかりと固めないと、『AIがあります』とか『IoTがあります』とか言ってそれらを導入しても、すぐに消えてしまう。セイブさんは、元々地域の環境をきれいにして人が喜ぶことをしたいという、しっかりしたベースがあります。それを実現するためにITを導入し、社内を変革してきているので、継続的にDXにつながっているのだと思います」

企業概要

セイブ管工土木株式会社
事業内容：土木工事業、管工事業、水道施設工事業など
熊本県合志市御代志 1516 番地 2
<https://savekanko.co.jp/>

ITコーディネータ

アイティ経営研究所
代表 中尾克代氏
<https://www.itbizlab.jp/>



セイブグループのIT経営とDX戦略のステップアップ概念図

特集

ITコーディネータ表彰事例

～DX認定企業の輩出を目指して～

3

独自のネットワークシステム「KRA」の推進で、業界の変革を目指した

一会宝産業株式会社(石川県金沢市)一

車の中古部品を 海外に輸出する事業を展開

優秀賞（特定非営利活動法人 IT コーディネータ協会会長賞）4 件の事例を紹介しよう。

1 件目の会社は、石川県金沢市に本社を置く会宝産業株式会社。自動車リサイクル・中古自動車部品の輸出・販売をする企業で、タイや UAE、インドなど海外にも現地法人や合併会社を置き、地球規模で事業を展開しているグローバル企業でもある。

車の解体やリサイクルに携わっている企業は全国に 3,300 社ほどあるが、大半は、比較的年式の新しい事故車を購入して、そのパーツを国内の修理業者や板金屋に販売するというビジネスモデルを展開している。しかし、会宝産業では、それをメインの事業としてやっているのではなく、古い車の部品を海外へ輸出する事業のほうに注力している。

海外では 20 ～ 30 年前の車が道

路を普通に走っているという。それだけ走っていると壊れるケースも多いし、そこには部品の需要がある。しかし、日本ではそのような中古部品は単価が安いので、部品の輸出に力を入れている業者はほとんどない。会宝産業ではこの輸出ビジネスをメイン事業にして、世界約 90 カ国に展開している。

進めてきた2つのDX戦略は 業界の変革を目指したもの

会宝産業が進めてきた DX 戦略は、大きく 2 つある。

1 つ目は、「KRA」（会宝リサイクルアライアンス）システムという、2017 年にリリースした自動車リサイクル総合管理ネットワークシステムだ。公正で信頼できる取引を世界中で実現できることを目指し、車輛の仕入れから解体・部品管理・販売までを一元管理できるようにしたシステムだ。そして、このシステムには、在庫管理、調達分析、販売分析などができる経

営分析サポートの機能も付けた。

日本の自動車解体業は IT 化が遅れていて、どんぶり勘定で事業を展開することが多いという。何十台かの車で利益を見ていて、1 台 1 台の収益は重要視されていないのだ。

「どんな部品がどこへ、いくらで売られていったか。車 1 台からどれくらいの収益が出るのかが分かるシステムを作りたかった。そして、スクラップする車もきちんと在庫管理もできる。そんなシステムを作ることにより、どんぶり勘定からの脱却を目指したかったのです」と語るのは、常務取締役でシステム業務担当の櫻井茂宏氏。

業界全体の変革を目指してこのシステムは他社にも解放したのだが、最初に参加した 4、5 社だけで、なかなか業界全体には広がらなかった。しかし、その後、入札もできるような機能を組み入れたところ、システムは使わないが出品をしたいという会社が急増した。そして、現在では 76 社が参加している。そして、2014 年に



代表取締役社長
近藤高行氏



常務取締役
櫻井茂宏氏



ITコーディネータ
横屋俊一氏

はオークションシステムが追加されるなど、この KRA システムは日々進化している。コロナ禍で海外のバイヤーの往来がストップしたことにより、ネットを利用したこのオークションシステムでの取引は急増しているという。

「自社の変革だけでなく、業界全体を変えたいという思いがあったので、今から思えばこの KRA は DX 戦略の走りだったと思います」（代表取締役社長 近藤高行氏）。

会宝産業の DX 戦略の 2 番目は「リサイクルネットワーク」の構築。“世界のあとしまつ”と称した事業である。古い車を長く乗り続ける文化がある海外の国に、車のリサイクルを展開する拠点を増やし続けているのだ。2010 年のブラジルを皮切りに、2014 年の UAE、2017 年のケニア、2019 年のインドなど、合併会社や拠点を世界 8 カ国に設立していった。

「今後は日本で展開している KRA システムを、バージョンアップして海外にも展開していきたいです。さらに国内の在庫を海外にも販売する EC サイトを、2022 年 6 月にリリースする予定です」と将来の展望を近藤社長は語る。

積み上げてきたものが結果として DX になっている

この会宝産業を古くから支援しているのが、IT コーディネータの横屋俊一氏だ。2002 年に、「石川県 SE 実践事業」の専門家として同社に派遣

され、経営戦略企画書の作成を支援したのが最初だった。その後、2003 年には「石川県 ITSSP 事業」の情報化企画書作成の支援、2004 年には経済産業省「IT 活用型経営革新モデル事業」の申請、補助金活用などに携わってきた。そして、KRA シ

ステムの構築、KRA システムのクラウド化も支援し、2021 年には DX 認定制度への申請もサポートした。

2002 年は、横屋氏が IT コーディネータになったばかりで「本当に駆け出しのころでした。最初は企画書の作成がメインで、機会あるごとに現在の会長さんから相談されていた。この会長さんは何歩も先を読む方で、後の KRA システムもかなり前から会長の中に構想がありました」と当時を振り返る。

そして、DX 化に対しては「環境の変化に対応して変えていくということ言うと、会宝産業さんは見事に DX 化が積み上がってきている。コロナで海外のバイヤーが来られなくても売れるように EC サイトも作っている。KRA システムのバージョンアップなど、いろいろと積み上げてきたものが、結果として DX になっていると思います」と語る。

横屋氏の支援ぶりを、二人は以下のように評価している。

「これをやるにはこれだけの費用が

かかりますよとか、このシステムを入れたらこうなりますよとかを、客観的に具体的に会長に進言してくれたので、自分としてもとても助かっています」（櫻井氏）



「会長はいろいろな思いを持っていて、それを熱弁されると我々は何も言えない。横屋さんは我々の言いたいことを代弁してくれ、横屋さんの言うことには会長は耳を傾けてくれ、いったん立ち止まって考えてくれるのです。間に入って来て、本当に助かっています」（近藤社長）。

DX戦略は画に描いた餅にならないように

最後に、中小企業の DX 戦略策定の支援で気を付けていることについて、横屋氏に聞いてみた。

「DX 戦略は画に描いた餅にならず、実践して DX を実現するために作成するものです。DX 推進の PDCA が回せるような指標を適切に選定して、指標付けすることがとても重要だと考えている」と力説する。

そして、「DX プロセスでもあるデジタイゼーションとデジタルイゼーションの指標を、各業務のカテゴリーごとに短期・中期・長期の指標を導き出してもらった」と会宝産業での成果を横屋氏は語る。

会社概要

会宝産業株式会社
事業内容：自動車リサイクル・中古自動車部品の輸出・販売
石川県金沢市東蚊爪町 1 丁目 25 番地
<https://kaihosangyo.jp/>

IT コーディネータ

合同会社アイティ経営ラボ
代表 横屋俊一氏
<https://www.itkeiei-labo.jp/>



「KRA」システムの概念図

特集

ITコーディネータ表彰事例

～DX認定企業の輩出を目指して～

4

全体最適という意味でのDX。いたるところにDXがちりばめられている

－かえる不動産(東京都東村山市)－

地域密着型の
売買仲介専門の不動産屋

優秀賞（特定非営利活動法人 IT コーディネータ協会会長賞）受賞の株式会社かえる不動産は、2009 年 11 月から西武新宿線久米川駅徒歩 3 分の場所に店舗を構えている。取り扱い物件の主なエリアは、東京都の東村山市、小平市、東久留米市という、地域密着型の売買仲介専門の不動産屋である。「かえる不動産」という名称は、「無事に家を買える」「住みかえる」など縁起が良い名前から取り、一発で覚えてもらえるような親しみやすい社名にしたかったという田中正臣社長の思いが詰まっている。

創業当時、不動産物件の紹介はチラシや電話で営業するのが主流だった。そんなときに同社は、不動産業者向けの物件情報共有システム「レイズ」の物件情報をホームページに掲載することによって、自社の顧客にも検索・閲覧できるようにした。物

件情報の早さと量は強みになり、集客も好調だった。

しかし、「SUUMO」など大手の不動産ポータルサイトが隆盛し、競合他社もホームページでの集客に力を入れ始めたことにより、かえる不動産のホームページの優位性はなくなり、集客は減少し業績も落ち始めた。ホームページを管理する会社からの提案で、ブログを頻繁に更新し、SEO 対策のために検索にヒットしやすいワードを入れるなどの対策も行ったが、いづれもうまくいかなかった。

まずは半年をかけて
現状把握から

そんなときに、独立する前に勉強させてもらった不動産会社の社長の紹介により、IT コーディネータの矢野英治氏と知り合う。2011 年のことだった。

「単純に、会社のことで悩んでいるのを相談できる人がいなかったのです。正直、何をしてもらいたいとかは

考えていなくて、会社の話を聞いてもらいたかったのです。あと、業界でのうちのポジションは、客観的に見てどうなのかも知りたいと思っていました」と、田中社長は矢野氏を紹介してもらった理由を振り返る。

そして、矢野氏と最初に話したときの印象は「コンサルタントというと、売り上げをアップする方策を提示して、コンサル料を取るというイメージがあったのですが、矢野さんは『これから何をやるかではなく、いったん立ち止まりましょう。今のままだとまた同じことになる』と言われた。これまで相談した人とはイメージが違っていた」と田中社長は語る。そして、「現実をズバッと言いつける、厳しい人」という印象も持ったと言う。

矢野氏のほうは「半年で変化を感じるようになり、2 年で成果が出るようになります。まずは 2 年ください」と、最初に田中社長に切り出した。そして、6 カ月で行う「マネジメント強化プログラム」を使って現状を把握し分析を行った。さらに、状況を共有し密なコミュニケーションを取るために日報の共有も毎日行った。早く売り上げを伸ばしたいという焦りがありつつも、田中社長も現状の分析が必要だと感じ、まずは我慢だと思ったと言う。

その後、二人は『相談を必要としている顧客に友人のようなスタンスで親身のアドバイスができる』という独自の顧客価値を作り出すためのアクションプランを策定。物件の売買で迷っている人や相談が必要な人を集客することが大きな狙いだった。そして、PDCA を繰り返し時間をかけて、このアクションプランを実行していった。



代表取締役社長
田中正臣氏



ITコーディネータ
矢野英治氏



やりたいITを どんどん入れた

具体的に取り組んだのは、ホームページの見直しだった。これまでの物件紹介中心のものから、不動産屋に相談したいけど迷っている人が見えてくれるような内容へ方向転換した。また、物件の検索機能に加えて、顧客の状況や契約内容の管理も行えるホームページ体型のシステムを導入。これは矢野氏自身が Ruby on Rails のフレームワークで開発した。2017年には3Dカメラを補助金で購入し、物件のVR内覧も可能にした。2019年には矢野氏が開発したAIチャットボットも導入した。「ITでは僕がやりたいことをどんどん入れました」と遊び心を入れた取り組みについても矢野氏は楽しそうに語る。

さらに、顧客に親近感を持ってもらえるように、売買時のお悩み相談や

田中社長の息子の話題などを掲載した「かえる新聞」を10年にわたって毎月かかさずに発行すると、過去のチラシをファイリングして保存してくれる人が出るほどの人気となった。そして、

この「かえる新聞」をより広いエリアの人に見てもらうため、ホームページの中にも掲載するようにし、さらに新聞の内容を田中社長自ら紹介するYouTubeチャンネルも新設した。YouTubeを見て、初めて相談に来るという客も徐々に増えていった。

これらの変革の成果は徐々に始め、かえる不動産は2014年には黒字経営に変わっていた。

IT化ありきではなく まずは経営改善

DX戦略について田中社長は「当社のような零細企業でも、最先端のものを導入しているというイメージを持ってもらいたいとは思っていましたが、DXという言葉を意識したことはありません」。矢野氏も「他の会社はこの部分を良くしようとかというところが多いが、かえる不動産さんの場合は全体最適という意味でのDXな

んです。いたるところにDXがちりばめられています」と語る。

さらに「中小企業のDX化はIT導入とイコールではありません。中小企業が経営を良くしようとした

ら、ITを入れないとどうしようもないですが、ITを入れることを目的にした支援はしていません」と、IT化ありきではなく、まずは経営改善を考えることが重要だと矢野氏は力説する。

田中社長も「そこが矢野氏が他の専門家と違うところです。ITコーディネータなので、一流のIT技術は持っているけど、やはり目指しているのは全体最適なのです。会社にとってどうなのかと見極めた上でのIT活用なのです。『みんなが使っているそのITツールは、本当に必要ですか?』と止められることもありました」と、矢野氏の考えにうなづいた。

業務の中にいかにテクノロジーを スムーズに融合させるかが重要

さらに矢野氏は「僕は、ITでもできるけど、それは手でやったほうがスムーズにできるのではないかと考えるタイプ。ITと経営の支援はちょっと毛色が違うと思っています。例えば、RPAが話題になってきたときも、それをExcelのマクロでもできるのではないとか、Pythonで作った方が拡張性があるのではと考えるタイプなのです。Excelでも使い方次第ではDXになりますから」と言い、ITは生産性を上げたり、集客を増やしたりするうえで、本当に必要なところにだけ活用して、人が工夫するのか、IT化するのかの最適な選択を行う。その見極めが重要だと矢野氏は言う。

「DXでは、業務の中にいかにテクノロジーをスムーズに融合させるかが重要だという考えです」

企業概要

株式会社かえる不動産
事業内容：不動産業
東京都東村山市栄町 2-30-10・1F
<https://1kaeru.com/>

ITコーディネータ

株式会社哲英
代表取締役 矢野英治氏
<https://tetsuei-japan.co.jp/>



相談したい人向けにリニューアルしたホームページ
<https://1kaeru.com/>

特集

ITコーディネータ表彰事例

～DX認定企業の輩出を目指して～

5

製造業の会社が「ミュージアム」を創り、企業変革が大きく推進された

－株式会社フジタ(富山県高岡市)－

昭和のまち工場からの
脱却を目指した

株式会社フジタは、富山県高岡市に本社を構える製造業の会社である。主な事業内容は、自動車部品やアルミ鋳造金型の製作や、プレス金型・部品の加工、アルミ製品の削り出し加工、ブロー成形金型の製作など。開発から加工・完成までを一括で受注し、一貫した生産体制で事業を行っているのが大きな特徴だ。創業は1961年。社員数は15名(2021年12月現在)。

現在の代表取締役である梶川貴子氏が、同社に入社したのは1987年。CAD/CAMやFA(ファクトリー・オートメーション)の導入、社内ネットワークの整備など、OA化、IT化は積極的に行ってきたが、2009年のリーマンショックで売上が大幅に落ち、会社としては試練の時期を迎えることになった。そして2010年6月に梶川氏は代表取締役に就任した。



代表取締役
梶川貴子氏

「1975年の設立から2010年までの35年間は、一貫してものづくりだけをやってきた、いわゆる“待ち工場”でした。営業はほとんどしなくて、下請け体質の、まさに“ザ・昭和”という工場でした。これまで続けてきたことをやっても先はない。将来を見据えて、違うことをやらなければいけない」と考えた梶川社長は、Webサイトの立ち上げや文書管理システムの導入など、IT化も積極的に進めていった。

ITコーディネータの提案で
社員の意識改革に着手

そして、2013年、金融機関が開催した経営セミナーで、講師をしていたITコーディネータの吉田誠氏に出会った。

吉田氏と直接話してみると、梶川社長は「製造業はこうあるべき、社長はこうあるべき、ITはこうあるべき」ということは言わない人だと思った。これまで会った士業の方などは、こうあるべきという人が多い」と感じ、支

援を求めた。最初はミラサポの専門家派遣制度を活用した。

吉田氏と最初に取り組んだのが、社員の意識改革だった。社員全員で事業計画を立て、それを個人の目標に展開し、その達成具合を報告するという「目標進捗報告会」を毎月開催した。報告会の間の2、3時間は工場の操業は止まるが、「梶川さんのところならやってくれると思い、この報告会を提案しました。梶川さんは興味を持ったらすぐに実践するタイプ。そして、社員を大事にする人と思っていましたから」と、吉田氏は支援を開始した当時を振り返る。ミラサポの終了後は、個別契約を結んだ。

その後、社員の意識改革を進めるために、工場見学の受け入れや「GoodJobカード」(よくやりましたカード)の導入、幹部会の開催などを吉田氏は提案。さらに、社員全員ではなく、幹部を育てるための教育も実施した。現在は全社員が集まるのは3カ月に1回程度で、それ以外は幹部会を毎月実施し、それぞれの部署の成果を発表している。

人を変えるのは
環境を変えること

梶川氏が社長になって3年ほどで、フジタの業績は見事に回復した。しかし「これまで続けてきたことをやっても先はない。将来を見据えて、違うことをやりたい」と考えた梶川社長は、セミナーや講習会を受講するためにいろいろな場所に出かけていった。さらに2015年には、自社のオリジナル製品を作ろうと思い、イノベーションスクールへも通った。そこで出会った



ITコーディネータ
吉田 誠氏

のが「ミュージアムを創る」という発想だった。

「イノベーションで一番大事なのは、自分のやりたいことを実現することです。もともと私はミュージアムという場所がとても好きでした。あと、製造業というのは汚いというイメージが強くて負け組の集まりみたいな感じもしていた。それを変えたかった」と言う梶川社長。そして思いついたのがミュージアムの新設だった。たまたま工場の一角が空いていたので、新設のための費用は改装費だけで済む。その費用もクラウドファンディングで調達し、2017年4月にミュージアムをオープンさせた。

このミュージアムには、製造業に関わっている職人が、仕事用の製品ではなく自由に創った金属の製品を展示した。オープン当初から多くの作品が集まり、現在も常時、15～16点が展示されている。

しかし、展示しただけではビジネスにならないので、梶川社長は人に来てもらえるような仕掛けを作った。遠方から中小企業の社長を呼んでセミナーを開催したり、「哲学カフェ」なる学びの場も作ったりした。Webサイトのプロフィール用写真を撮る「撮影会」もすでに16回も開催している。セミナーや講演会はリアルだけでなくオンラインでも開催し、遠くは東京、四国などからも参加者があった。

このミュージアムの設立には、社員

の意識変革に対しての梶川社長の熱い思いが詰まっている。

「人の考え方や行動を変えるのはなかなかできない。その人たちを変えるのは、働く環境を変えるのがもっと早いのです。最初はブーイングもあったが、その後共感してくれる人が増え、この環境で働きたいという新しい人材も入ってくるようになった。また、メディアの人も多く訪れるようになり、環境が変わっていることを社員が肌で実感できるようになった」と梶川社長は言う。

事業承継の問題に ITコーディネータが支援を

このように会社として大きな変革を遂げたフジタだが、同社にとってDXとは何かについて聞いてみた。

「IT化とDX化は違うものなのですが、世の中ではその違いがあまりないように使われていると思っていました。DXというのは、企業変革であり、組織変革です。それができているかどうか、ITとDXの違いだと考えます。うちの場合は狙ってはいなかったのですが、このようなミュージアムをやることによって、製造業だった会社がサービス業もやりはじめ、その人材も集まった。まさに企業変革が行われたのです。知らないうちにDX化されていた」と語る梶川社長。そして、今ではフジタのことを製造業という枠では考えていない。さらに違う業界と繋がることを模索していると言う。フジタのDXは、現在進行形である。

ITコーディネータの吉田氏は、フジタのDX化をどのように支援してきたのだろうか。

「DX戦略は、Dから始めるところとXから始める



ところがある。フジタさんは、企業変革というXから入っていった。Xから入ると、Dは当たり前なんです」と吉田氏は言う。

さらに「最近、DXという言葉は経営者からもよく聞くようになりましたが、言葉だけ先走っていて、実際はDX化というよりもIT化を進めるケースが多い。Xの部分を進めようとしているところはかなり少ない」と、他の中小企業のDX化の現状について分析する。

しかし、一方で、例えば建設業などでは事業承継に関する生々しい相談は多く寄せられている。子どもに円滑に渡せるような形にシフトしてはいけないが、今のビジネスモデルのままでは渡せない。その事業承継に取り組むことが、Xの部分に当たると吉田氏は指摘する。

「事業承継の問題を他の専門家に相談するケースもありますが、企業を変革しビジネスモデルを変え、DX戦略を考えるとところまではなかなか話が進まない。ITコーディネータの役割は、この部分を支援することではないでしょうか」と吉田氏は力説する。

企業概要

株式会社フジタ
事業内容：アルミ鋳鍛造型の設計・製作、鍛造金型の製作など
富山県高岡市福岡町荒屋敷 522
<https://www.fujita-k.co.jp/>

ITコーディネータ

株式会社よしだまこと
代表取締役 吉田 誠氏
<http://www.yoshidamakoto.co.jp/>



職人たちが創作した金属製品が展示されたミュージアム

特集

ITコーディネータ表彰事例

～DX認定企業の輩出を目指して～

6

短期間でDX化を実現し、顧客のDX化を推進する新しいビジネスも

－株式会社MU(神奈川県横浜市)－

IT経営の成熟度の
分析からスタート

表彰事例の最後は、横浜市に本社を構える株式会社 MU。2015 年起業、2018 年に法人設立の会社である。もともとはホームページの制作会社として 3 人でのスタート。デザインの美しさを強みにして徐々に成長していった。

しかし、ホームページの制作は受注産業のため、一過性の案件も多く、Web サイトは立ち上がるとビジネスとしての関係はほとんど終了してしまう。代表取締役社長の山田元樹氏は、マーケティングやブランディングを試行錯誤し、会社の価値をさらに高め、持続性のあるサービスでの会社基盤の安定性を模索していた。そんなときに、IT コーディネータの福田大真氏と出会った。社員の共通の知人からの紹介で、2020 年 4 月のことだった。福田氏は、IT コーディネータの資格を取得し、経営コンサルタントと

してスタートした頃だった。最初に福田氏が取り組んだのは、IT 経営の成熟度の分析だった。組織は身の丈にあった経営と資源の利活用が必要だと考えていた福田氏は、IT コーディネータのプロセスガイドラインに沿って、MU の経営習熟度を測った。

そして、会社のポテンシャルが分かると、「もっとできる会社ですよ」「実はすごい会社ですよ」「自信を持ってください」と、少しずつ山田社長の背中を押していった。そして、山田社長が持っている夢やビジョンを実現させるために、その具体化のヒントもちょっとずつ与えていった。

顧問契約を開始して間もない 2020 年 7 月に、具体的な形となったのが「経営診断軍師システム」だ。

これは地元・横浜の中小企業をターゲットに、経営コンサルティングとこれまで MU が強みとしてきた Web コンサルティングを組み合わせたシステムで、経営コンサルティングは福田氏が担当するというコラボレーションの

サービスでもあった。

この「経営診断軍師システム」を立ち上げたことで、MU は自社にデジタル力があることに気がついたという。

もともとフロントエンドエンジニアとして制作会社で働いていた山田社長は、オリジナルの Web 会議システムを開発するなど、リモート業務のノウハウを有していた。

2020 年 11 月には、取引先の企業にて IT、IoT の利活用による出張削減やリモートワークを実現したとして「おかやま IT 経営力大賞」の特別賞を受賞。Web 会議システムと、通信機能を有した自社開発ウェアラブルカメラの導入を支援したことが高く評価され、受賞に至った。

顧客のDX化を推進する
新しいビジネスを開始

このように福田氏と MU は、短期間で DX 化を実現していった。

「DXという言葉を変えて意識するようになったのは福田さんと知り合ってからです。弊社は設立時より DX にあたる動きをしていたようで、設立当初から誰でもリモートワーク OK という環境がありました。そうなると会社の動き全体がデジタル主流となっていました。元より DX 化という意識はなく、自然とそうなっていました」と山田社長は振り返る。

MU の DX 戦略について福田氏は、「本人たちはただ、ホームページを作っているとか、システムインテグレートしているだけと思っているが、実は変革する能力がすごくある。結果、岡山県の会社のように、取引先も DX



代表取締役社長
山田元樹氏



ITコーディネータ
福田大真氏

化させている」と語る。

福田氏は、「MU はすでに取引先の DX 化を推進している会社になっている」と考え、次は顧客の DX 化を推進する新しいビジネスを提案した。そして、福田氏と山田社長は 2021 年 1 月に DX 推進情報サイト「DXportal®」を立ち上げ、新たに DX 推進を支援するオウンドメディアを共同でリリースさせた。MU はこの DX 推進メディアを開始することによって、さらに会社として大きな変革を遂げていくことになる。設立当初は 3 名だったスタッフは、2021 年 12 月には 23 名まで増えた。

ちょっとずつ情報を出して 気づきを少しずつ与える

IT コーディネータの福田氏に MU の支援のポイントを聞いてみた。

「会社が大きくなるお手伝いをする顧問として MU さんを支援していますが、本人に気づいてもらうことが重要なので、『これをやってください』というようなあまり強いことは言わないようにしています」

ちょっとずつ情報を出して、気づきを少しずつ与えている。そのような支援を福田氏は心がけていると言う。

そんな福田氏を山田社長はどのように見ているのだろうか。

「福田さんは工具箱のような人です

ね。とお話したことがあります。

必要なときに開けると、何でも揃っている。そんなイメージです」と語り、さらに「この人の裏側にはまだ何か素晴らしいノウハウや知識があるのではないかと

と思っています。見えていない工具や引き出しもあるかもしれない」と、今後も福田氏の支援を大いに期待していると言う。

ITコーディネータの試験などで学んだ 知識やノウハウを素直にやっているだけ

中小企業の DX 化の支援のポイントについて、福田氏は以下のように語る。

「まずは DX とは何かを知って、関心を持ってもらうところからスタートします。そして『これはうちでもできる』と思ってもらうことが大切だと思っています。そこまでゆっくりと導いていく。それが私の支援の仕方です」そして、「もともと中小企業に元氣になっていってほしいという思いがあるので、2～3 人規模の会社でも支援しています。そのような会社の支援には、IT というような横文字は一切使わないようにしています。『別に



です。すると、『これはうちでもできる』と思ってもらえる。時間はかかるが、地道にコツコツと行っていることが重要だと思います。デジタルが苦手な会社には、DX 成熟度を上げていくのは大変ですが、それでも 0 から 1 に上がって関心を持っただけでも、『十分 DX していますよ』と伝えるようにしています」と、DX 化支援のノウハウを語る。

最後に他の IT コーディネータへの具体的なアドバイスも聞いてみた。「私は IT コーディネータの試験などで学んだ知識やノウハウを素直にやっているだけです。DX に関しては、経済産業省が出した『DX レポート 2』に書かれていることを、素直に 1 つずつ実践しているだけ。ヒントはこの中に詰まっていると思います。それをそれぞれの企業の成熟度に合わせて伝えていくこと。その見極めができれば、あとは自然に DX 化推進していくと思っている」と福田氏は言う。

会社概要

株式会社 MU

事業内容：DX 推進事業、マーケティング支援事業、デザイン制作、システム開発事業など
神奈川県横浜市中区本町 4-41D' グラ
フォート横浜クルージングタワー 4F
<https://minority-united.com/>

IT コーディネータ

株式会社モコココンサルティング
代表取締役 福田大真氏
<https://mococa.info/>
fuku.mococa@gmail.com



DX 推進情報サイト「DXportal®」
<https://www.dx-portal.biz/>

紙でもいいのでは』というようなところからスタートし、徐々にこのようなツールもある、このような効果があるということを紹介するの