



藤枝未来DXスクール | レポート 2023



この冊子について

この冊子は、藤枝ICTコンソーシアムが令和5年度に携わった「地域DX牽引人材育成事業」をはじめ、「藤枝市Uターン・地元就職応援サイト運営事業」「市民企業ワーカー育成事業」「クラウドソーシング事業」などの取り組みを紹介する目的で制作されました。

●発行

藤枝ICTコンソーシアム事務局

〒426-0067 静岡県藤枝市前島1丁目7-10 BiViキャン内
<https://www.f-ict.biz/>



レポート目次

はじめに ～本レポートについて～

■ フタリ川の概要

アムが藤枝市からの委託を受け、2023年10月に開講しました。次代の企業・組織を見据え、DX推進に必要なマインドセットと専門スキルを学び、業務の見直しやデータ活用に取り組むDX推進人材の育成を目的に、地域企業の経営者や管理者、現場を担う従業員はじめ、地域企業の活動に関心のある社会人や学生も含め、15社27名が受講しました。

講座は全6回。データ経営やブランディング、組織マネジメントといった各分野の専門家を講師に招き、DXの基盤となるデータ活用や、業務を見直し生産性や成果を高める方法を学び

レポートの趣旨

ました。講義やワーケショップで学ぶだけでなく、受講者専用SNSで感想を共有したり、学んだことをもとに自社で取り組む「DX推進プラン案」をまとめたりするなど、実践につながる第一歩を踏み出すことを目標としました。

ポイント 3



参加者同士の交流の時間

ポイント 2



専用 SNS の活用

ポイント 1



豪華な講師陣

座学で知識を学ぶだけでなく、参加者同士が交流し、継続的な学びのコミュニティ基盤づくりを目指しました。

各回のアーカイブ動画を共有し、当日参加できなかった方のフォローアップや、復習の機会を提供しました。

各分野の専門家が集結。それぞれのテーマに基づき、地方都市の企業に応じた内容を講義しました。

藤枝市産業振興部

紅林
豊

講座は全6回。データ経営やブランディング、組織マネジメントといった各分野の専門家を講師に招き、DXの基盤となるデータ活用や、業務を見直し生産性や成果を高める方法を学び

容や受講生の気づき、DX推進のためのチェックリストをまとめ、受講できなかつた皆様にも共有することとなりました。DXを学ぶ仲間が地域に増えるきっかけになれば幸いです。

振興部は、基本理念の“幸せになるまち”藤枝づくりに向け、地域産業の活性化と雇用創出を目指し、藤枝商工会議所・岡部町商工会と連携しながら、地元企業のニーズ調査等に取り組んでおります。昨今、「DXを推進したいが、社内にデジタル人材がない」という声を聞くことが増えました。そこで、地元でDXを学び、デジタル人材を育成する機会として「藤枝未来DXスクール」を開講しました。各分野の専門家による講義でのインプットに加え、参加者同士で学び合いながら自社の今後の取り組みをまとめた“DX推進プラン”的な作成に取り組む点が特徴です。個別相談の時間も設けます。皆さんにとって貴重な学びの機会になることを心より願っております。

地図のテクノロジイを育成する 「開講式の主催者挨拶」

- 02 はじめに～本レポートについて～
- 03 【第1回】開講式・データドリブン経営とは？
- 05 【第2回】経営者が自ら取り組むDX
～地元中小企業の「草の根DX」実践事例～
- 07 【第3回】ブランディングにつながるデジタルマーケティング
- 09 【第4回】変革の風土をつくる
～働きやすい・働き甲斐のある組織にするには？～
- 11 【第5回】これまでの仕事 これから仕事
～たった1人から現実を変えていくアジャイルという方法～
- 13 【第6回】成果発表・修了式、今後の取り組みについて
- 15 【アフターフォロー】藤枝未来DXスクール セミナー&交流会

そのほかの取り組み

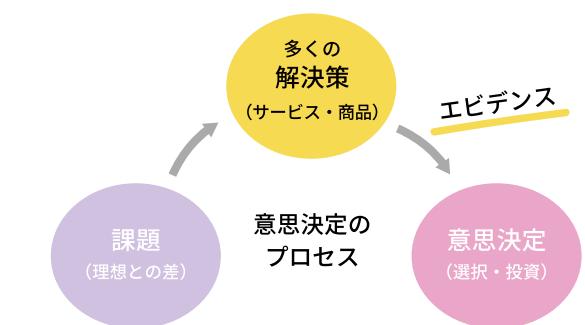
- 17 仕事の地産地消を掲げるクラウドソーシングサービス
「藤枝くらシェア」

18 地域での人材確保を目指す 藤枝市 U ターン・地元就職応援サイト
「C' mon Wakamon (カモンワカモン)」

開講式・データドリブン経営とは?

より質の高い意思決定を エビデンスベースの経営とは?

初回は本スクールのコーディネーターである、静岡産業大学経営学部准教授の岩本武範氏より、DX概論として業務改善や新たなビジネスの創出に欠かせない「データドリブン経営」という考え方が共有されました。



人が意思決定をする背景には『エビデンス（意思決定に必要な根拠）』があります。自社の課題に対して、世の中の様々な解決策（サービス・商品）から意思決定（選択や投資）をするとき、その背景にはエビデンスがあり、それをいかに提供できるかがビジネスの成否の分かれ道になるとのこと。経営者やベテラン社員の勘や経験に頼った意思決定ではなく、デジタルを活用しデータを集め分析した上で根拠にもとづく意思決定をする、そういうエビデンスベースの経営が求められています。



エビデンスには、ロジカルとエモーショナルの領域があり、両方の組み合わせで意思決定が成される。講義では、スーパーM&Aで考えていくましょう。説→調査→仮説→調査という3ステップで自社に落とし込んで考えていきましょう。

にはどうすればいいのか？講義の中では、次の3つのポイントが示されました。

- ①エビデンスの定義
- ②データ収集の考え方
- ③分析方法と事例学習

在しておらず、両方が重なつたところに意思決定がなされているといいます。だからこそ、ビジネスやサービスは、課題起点で考

DX推進に向けてのチェックリスト

- キーワードは「データドリブン経営」。データに基づく経営を実践しよう
- 意思決定に必要なエビデンスを集めよう
- データ収集は、「課題→仮説→調査」の3ステップで取り組もう
- データの分析は、専門家のチカラも活用しよう

講師プロフィール

岩本 武範 氏 静岡産業大学 経営学部 准教授

博士（工学@京都大学）。専攻は都市社会工学、ニューヨーマーケティング。GEグループCRMアナリスト、京都大学工学研究科研究員、民間企業などを経て現職。意思決定と行動の因果関係を研究。社会問題をビジネスで解くことに取り組んでいる。マーケター、行動分析士。



経営者が自ら取り組むDX 地元企業の「草の根DX」実践例

現場の「あつたらしいな」から業務改善・新規事業構想始まる

清水を拠点に内装材・インテリア材を販売している村上貿易(株)代表取締役社長の村上氏より、IT化とDXの実践についてお話をいただきました。

村上氏は、問屋業特有の超短期デリバリーや、電話や手書き文化で成り立つ業務フローなどの課題を把握。営業時代の経験や現場の『あつたらしいな』の声を

集め、書籍片手に自らシステムづくりを始め、効率化を進めてきました(図参照)。

こうしたデータ活用・分析は業務の効率化に留まらず、エビデンスベースの経営の予兆を生み出したといいます。後半は「施工支援」による問屋独特のサービスの課題と隠れた付加価値を

仮説の精度向上が鍵です。

村上貿易(株)のIT化の変遷

2011～2013 営業時代

- 課題：仕事を効率化したい！
- 商品受注は電話とFAX
 - 伝票や台帳などの書類は手書きで作成
 - 販売管理システムは導入していたが、使えるパソコンの順番待ちが発生

2013～専務時代

- 営業目標でシステムづくり開始
 - 自分のパソコン(ブラウザ)で売上伝票の検索が可能に
 - 数字転記をせずに月報作成が可能に

2019～社長へ就任

- 外部へ開発依頼で開発加速
 - 得意先の販売推移分析など
 - 作業負担軽減+新たな発見・開拓が可能に

課題：電話を減らしたい！

- ・発注・欠品・施工依頼などの膨大なやり取りで電話が鳴り続ける

2018～

- 社員間のコミュニケーションにLINE WORKSを導入
- 社外の得意先とのコミュニケーションにLINE BOT(チャットボット)を活用
 - ※注文は紙へ自動出力で見逃し防止
 - 顧客体験の変化

今後は「紙に統合」から「デジタル側に統合」へ

中小企業とDXについてのDX構想が語られました。DX構想が語られた。Xの予兆を生み出したといいます。後半は「施工支援」という問屋独特のサービスの課題と隠れた付加価値を

受講生の学びのあしあと

受講生専用SNS「nanoty」より引用

DXを知っている人が実務担当者に寄り添いブラックボックスを開かせることが第一歩。RPAを導入する前に、その業務フロー自体を省略できないか？全体最適の視点を持ちたいです。



私どものような、職人を扱う会社でIT化・DXできるの？と疑問でしたが希望が湧いてきました。できることからスピーディーに進めていきたいです。



一度に大掛かりではなく、できること(取り組みやすい、巻き込みやすい)から始める。まずは、成功体験を作る(やって良かったねを共有する)ことから始めていきたいです。



「草の根」という言葉通り社内全体の問題の分析を、段階を踏まえて広げていった経験を聴きました。また、第1回の内容にあった思考の筋道を念頭に置いて受講できました。



付加価値活動に資源を投下する(=ここにIT化やDXの成果指標を設定)という考えは参考にしたい。ネガティブな意見についても「考えが古い」で一蹴せず、丁寧にヒアリングを行い、今ある業務を楽にして、付加価値活動に時間を割くことで、社員も充実した仕事に向き合えると思います。



DX推進に向けてのチェックリスト

- 現場の現状課題を把握し、「あつたらしいな」を集めよう
- 失敗してもすぐ直す、よい失敗を繰り返しながら改善をつづけよう
- 内向きの業務改善→外向きの事業変革へ。新たな付加価値の創造を考えよう
- DXの現場に近いほど自社理解が深まる。業務実態(=付加価値プロセス)を再把握しよう

講師プロフィール

村上 隆則 氏 村上貿易株式会社 代表取締役社長

2011年にインテリア卸業の家業に就き、営業職を経て経営に携わる。「理系と文系の汽水域」での経験を活かし、テクノロジーを活用しながら経営者と現場の両目線でDXを推進中。2023年5月には、静岡経済同友会にてDXをテーマにセミナー講師を務めた。



ブランディングにつながるデジタルマーケティング

よい顧客体験をつくるには デジタルの接点とユーザー理解

静岡を代表するマークターとして企業のデジタルマーケティング支援を行う株のびのび色 代表取締役の永井氏より、ブランディングやマーケティングの成功に必要な考え方をお話しいただきました。

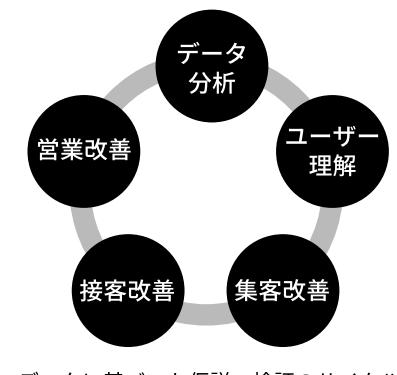
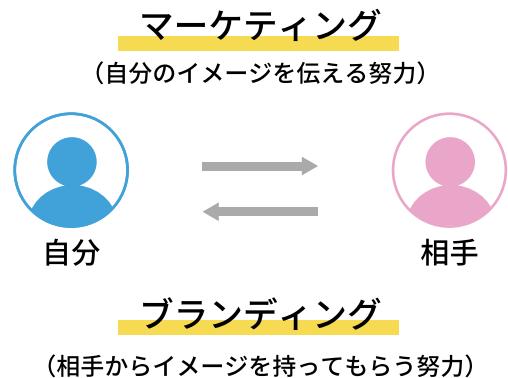
「○○をしたい・買いたい」と思ったとき、自社が一番に思い浮かぶような存在（第一想起）になるには、データをもとに顧客ニーズを把握し、よい顧客体験を与えることが大切です。情報過多で人々のニーズが多様化した現代において、よい顧客体験をつくり上げるために、メールマガジン、SNS、Webサイトなどを広く顧客とデジタルの接点をつくること、そしてユー

年齢や地域といった表面的なことだけでなく、ニーズを軸に、誰に何をどのよう届け、最終的にどうなってほしいのかまで考えることが重要だと思います。

また、マーケティングの成功に欠かせないチームづくりについても話題に。顧客を一番理解している営業や、製造・開発の専門知識を持つ現場、身近な外部の相談役などが、ありたい姿・戦略を描き、行動することが成功に必要な要素です。

講座では、ターゲットの行動を情報収集→候補探し→比較検討→注文というようなフェーズごとに分け整理し、遂行していく施策が分断されないか注意する必要があります。

そして、ありたい姿＝目標に近づくためには、まず現状を正確に把握し、データに基づいた仮説・検証のサイクルを小さく早く回すべきとのことでした。講座内ではユーザーの行動分析や視覚化、自社コンテンツ制作など、仮説・検証のサイクルを回すことが、この領域における「DX推進」と言えます」と永井氏。予算やリソースが少なくて、仮説・検証サイクルの精度や質をチームで高めることが、ビジネスの成果に直結しそうです。



データに基づいた仮説・検証のサイクル

受講生の学びのあしあと

受講生専用 SNS「nanoty」より引用

様々なツールを知ることができました。今までバラバラだった点の施策を線で繋げる。いくらいデータやツールがあっても使いこなす人・組織の指向性が同じでないとチグハグになってしまふので、結局は「人」が大切なとも思いました。



私にとって特に役立ったのは「カスタマージャーニー」です。新商品が思うように売れないと、その要因の考え方方がとっ散らかることがよくあります。そんなときに役に立つフレームワークだと感じました。



失敗しても当たり前と考えてどんどん実行していき、失敗しながらも小さな目標・目的を達成していくことを目指して小さな改善を積み上げていきたいと思いました。



KPI、KGI、進捗確認とフォロー、担当者へのインセンティブ、どれも自社に欠けているものでした。時間がかかるかもしれないが、ひとつずつクリアしていくかなければと思いました。



誰に何をどのように届けるのかだけでなく、どう思ってほしいか、そして、何をしてほしいかまで考える。現今はやい改善、手応えを得たら勝負。チームづくりの種まきを始めるという話が心に残りました。



DX推進に向けてのチェックリスト

- ユーザーデータの取得・蓄積ツールは日々進化。最適なツールを見つけよう
- 何を欲しいか、どんな悩み・不安があるか？顧客ニーズを軸に戦略を考えよう
- チームをつくって小さく改善していく（組織づくり・アジャイル）
- データに基づき仮説・検証のサイクルを回そう。精度や質を高めよう

講師プロフィール

永井 浩由 氏 株式会社のびのび色 代表取締役

ウェブ解析士として1,300以上のサイトアクセスを分析した実績あり。毎日1,000記事以上から得る豊富な知識をもとに活動するWebマーケター。ウェブ解析士、GAIQ、Google広告認定資格を保有。情報適用力と深い専門知識で、お客様の成果を最大限に高める支援をしている。



変革の風土をつくる 働きやすい・働き甲斐のある組織にするには？

変化を避けようとする状態を長引かせないために

状況で早めにしっかりと手当をすると、受容できるようになります。習慣化し学習意欲が湧いてくるといいます。

(株)INDUSTRIAL-Xで執行役員CAOや伊豆市CIO補佐官を務める中村祥子氏より、変革を効率よく成功に導くためのマネジメント手法「エンジニアメント」の必要性を学びました。

冒頭、よくあるデジタル変革の失敗例（左上の枠内参照）が示されました。システムが使われなくなるのは様々ですが、中村氏によると、デジタル変革がうまくいかない要因は「システムを上位層が利用していない」「現場が導入していない」とあります。

他社（同業種・同規模の企業）でうまくいっている事例を参考に、営業改革のため営業管理システムを導入すること決めた。

実績あるベンダーにお願いしたので、システムはトラブルなくこの会社向けにカスタマイズされて導入された。

ところが…
1年後、営業管理システムはほとんど使われていなかった。

何が問題だったのでしょうか？
思いつくだけ、問題を書き出してみてください。

新しいことを理解しない、「メイテナンスをする人材の欠如」「別の管理办法がある」など組織の問題が大半といいます。人間の脳は新しいものを嫌い、避けるように試みます。そのため、変革を成功させるためには、まずは何のために変革するのかを共有すること。

そして、全体スケジュールやユーザー視点の利用シナリオ、ビジネス成果に紐づくKPIの設定も確実に進めるために不可欠です。受講生の「抵抗勢力が強くなってしまったら？」という問い合わせに対しては、「組織

の中には抵抗勢力と同数、新しいことを好む層も存在します。力ある支援者を味方につけたり、部内での利活用を促進するアンバサダーを見つけることも、变革を進める術です。变革をする際はチャレンジする仲間づくりが重要になります」と答えました。後半は、今まで組織で上手くいかなかつた変革についてエンジニアメントに当たるワークを行いました。

変革を成功に導く6つのポイント

- ① ゴールの明確化
- ② 推進者の任命(計画策定と実行をする人)
- ③ 変革展開計画の策定
- ④ スポンサー(力ある支援者)の選定
- ⑤ アンバサダー(よさを現場で伝える人)の選定
- ⑥ ユーザーコミュニティ(気軽な相談の場)

受講生の学びのあしあと

受講生専用SNS「nanoty」より引用

「エンジニアメントワークシート」で、業務DX化への課題を改めて整理することができました。うまく社内の人間を巻き込んで進めていければと考えております。



新しい事を始めるには、理解・同意が必要で、それを得たのちよき組織がつくられていく事を知りました。組織変革に必要な建付けをし、働きやすい・働き甲斐のある組織にしたいです。



変革推進者一人だけの力では無く、スポンサーヤーアンバサダーの協力を大切にしていきます。



実際に進める際に、ユーザーコミュニティを設置しようと思いました。小さな変革を足掛かりに実績を上げ賛同者も増やす。ゴールを明確化する際は、社員がワクワクするようなゴールを一緒につくり、共有したいと思いました。



ツールは要素のひとつで、文化や評価制度の醸成も伴わないと社内変革は難しいと思つてます。本日の講義もふまえ、適切なコミュニケーションを意識していきます。



DX推進に向けてのチェックリスト

- 変化を避けようとする状態をいかに早く脱するか？受容できる体制をつくろう
- システム導入の目的、変革によるメリット/デメリットを明確化しよう
- スケジュールやユーザー視点の利用シナリオ、ビジネス成果に紐づくKPIを設定しよう
- 強力なスポンサーを見つけ、チャレンジを共にする仲間をつくろう

講師プロフィール

中村 祥子 氏

株式会社INDUSTRIAL-X執行役員CAO
伊豆市CIO補佐官



日本マイクロソフトではカスタマーサクセスマネージャーとして、お客様のビジネス戦略に即したサービス活用提案、組織のエンジニアメントを推進。2022年10月からは株式会社INDUSTRIAL-Xに参画。伊豆市CIO補佐官として地方自治体DXにも従事している。モットーは「人生一度きり」。

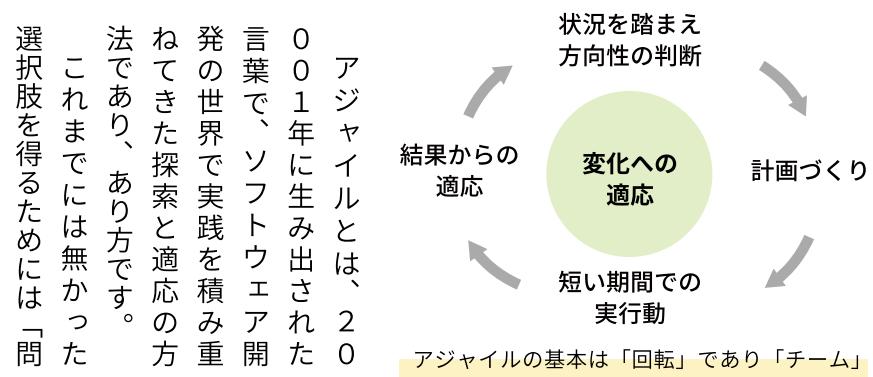
これまでの仕事 これから

たつた一人から現実を変える アジャイルという方法

これまでの講座では、小さく始めて意思決定を速めていこうという話が共通してありました。では、前例のないDX推進へどのように着手すればよいのか？

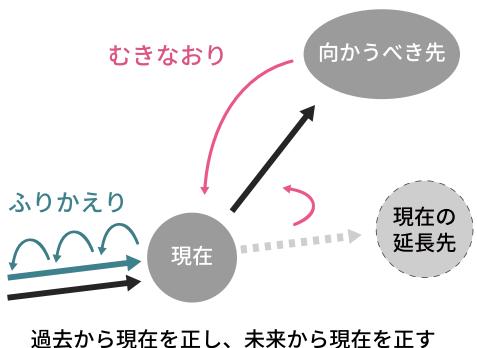
『カイゼン・ジャーニー』などの著者である、(株)レッドジャーニー代表の市谷聰啓氏より、まず組織と仕事の「これまで」のやり方の問題点が解説されました。「数字だけ」「効率性ファースト」「予定どおりが正義」「アウトプット指向」「マイクロマネジメント」「自分しかしらなり」「繩張り」「思考停止」など、これらは急な変化に対応できない要因となっているといいます。

このやり方を変えるヒントが「アジャイル」です。



動と結果の「ふりかえり」と成すべき方向を捉え直す「むきなおり」を行う機会を定期的に設け、適応する時間をつくるべきと強調。このほか、これまでの仕事を変える様々手法が紹介されました。

には、「組織が変わると、使う言葉が変わる。『それはアジャイルでやればどう?』とか、言葉が揃うと共に認識ができ話が早い。まずは小さい規模で試すことが大事」とコメント。そして「経験とは、行動を起こした人ののみに与えられる報酬です。その報酬を今度は、『チームで』『周囲』で分かち合う。自分が始めることがみんなの始まりになる」と市谷氏は語りました。



受講生の学びのあしあと

受講生専用SNS「nanoty」より引用

現実を変えて行くためのアジャイルという方法は少し難しく思いました。始まりを始めるために必要な考え方を実践していくかと思います。



アジャイルという概念は全く知りませんでしたが、チームとして共通した理解で仕事を実践していくために、必要な方法なのだと理解しました。



上司も部下も、明確な「芯(目的)」があれば、多少体裁が整っていなくてもアジャイルやPDCAを回すことを優先するはず。まずは「芯」をもってエンジマネジメントに取り組みたいと思います。



早いスパンでの判断や計画づくりからの行動を実行していきたいと感じました。



一人で始めたことをチームで共有し、チームでできることを組織に入れていくという、輪を広げていくような流れが印象的でした。



DX推進に向けてのチェックリスト

- 数字だけにならない。自分たちの「芯」を考えよう（目的→方針→具体的活動）
- 今やるべきことに適応する（変わる）時間を持とう
- 過去の行動と結果を捉えたり、向かいたい方向を捉え直して方向性を正そう
- 最高の仕事術とは、自分で仕事の方法を生み出すこと。自分で考え、自分で試そう

講師プロフィール

市谷 聰啓 氏

株式会社レッドジャーニー 代表
元政府CIO補佐官



プログラマーからキャリアをスタートし、Slaterでのプロジェクトマネージャー、アジャイル開発の実践を経て会社を設立。サービスや事業のアイデア段階の構想からコンセプトを練り上げていく仮説検証とアジャイルについて経験が厚い。政府CIO補佐官も務めた。

成果発表・修了式

今後の取り組みについて

講座で得た学びの共有とDX推進アクションを宣言

第6回目は、講座での学びとDX推進プラン案をアウトプット（左図参照）。他者からの気づきや講師からのアドバイスを受けて、今後の取り組みを整理する場となりました。

わが社のDXへの道～DXアクション宣言～

●3年後の会社のありたい姿・実現したいこと

●るべき姿とのギャップとなっている現状の課題

●実行したいと考えたこと

受講生からは、講座で得た学びの内容とありたい姿、具体的なアクションプランが発表されたほか、「実際にデータ分析を活用した意思決定を試みた」「ピアリングを意識したアンバサダー・スポーツサーづくりなど、学びを実践した」という声が共有されました。さらに、「よろず相談窓口がほしい」「経過報告会のような場があるとうれしい」「粘り強く取り組む仲間や支援がほしい」と今回考えたDX推進に向けて継続的に取り組む意欲を示す受講生もいました。



発表者全員に対して岩本武範氏と中村祥子氏がコメント。DX推進アクションの実施を後押しした。

後と言わずありたい未来に向かって進んでもらえたらと思います。また、ほかの受講生はDXを推進する仲間です。今後もぜひ情報共有し、社内でつまづいたときには外にも仲間がいることを思い出してDX推進を継続してください」と受講生にエールを送りました。



藤枝未来DXスクール
オープンバッジ

本スクールでは、全6回のうち4回以上出席した受講生に「オープンバッジ」を配付しました。オープンバッジとは、世界共通の技術標準規格に沿って発行されるデジタル証明・認証のこと。資格やスキル、経験を「見える化」したり、共有したりすることで内容証明を行うことができます。すでに国内でも企業・大学・自治体を問わず活用されており、今回のスクールでは、13社・19名の修了生に対し、オープンバッジが配付されました。

受講生の学びのあしあと

全6回、経営者と現場の2名で参加したが、まず始めるにあたってその意味は大きかったと思う。研究開発手法の継承と、培った技能や技術の継承方法を生成AIを活用して、2025年までに実現したい。



本講座全体の振り返りを他の参加者からも聞けて、自分自身の振り返りにも繋がりました。



DX含めて会社のあり方や働き方をどうデザインしていくかが重要で、今私たちが取り組んでいるのはそこなのだと強く実感しました。



社内DX化に向けて、意思共有が以前より少し進んでいる状況です。試行錯誤と“今後に活かせる失敗”を繰り返していきたいです。



変わりたいと思ってもDXに詳しくないため何から始めればいいかわからなかったが、解決の糸口を見つけるととてもいい機会になった。



作業者と管理者で正確で効率的に管理を行い、品質と売上アップを目指します。みんなが始める第一歩として、まず自分自身がやってみる。そして社内全体で小さなチャレンジが習慣化するようしかけをしていきます。



マーケティング・ブランディングのためのDXの大切さを学んだことでアイデアを得ました。業務をスリム化し、技術の成熟を図りたいと思います。



ペーパーレス化やデータの視覚化・解析は、やらなくても現状回ってしまうけど、やりたいこと。現状に満足している現場にもメリットを体感できるようゴールを明確化していきたい。



せっかくのご縁なので、受講生同士で接点を持ち続けたいです。DXを通して、事業の発展、社員のwell-Beingの実現、そして人生の充実を目指してお互い頑張りましょう！



事例②

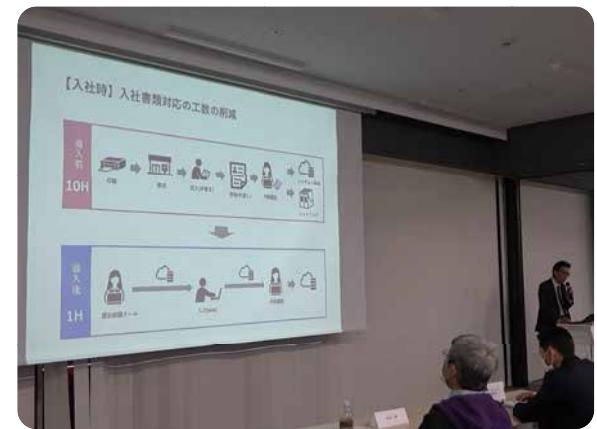
労務管理事務の効率化 「奉行クラウド」で実現

株式会社サンロフト

株式会社サンロフトの地域貢献事業部 藤井課長代理は、自社が取り組むバックオフィスのDX推進事例として、労務管理事務の効率化を目的とした「奉行クラウド」の導入事例を紹介しました。

労務管理事務においては入社手続きや身上異動等の書類が多く、紙での情報管理が多数残っていたため社員情報もデータでの一元管理ができていませんでした。システム化はしていましたが、複数のシステムを併用していましたため非効率でした。

そこで、OBCの「奉行クラウド HR DX Suite」を導入し、情報の一元管理を推進しました。これにより、様々な労務管理業務の効率化が進みました。



例えば、入社手続きに必要な書類は15枚あります。これらを1つの管理画面で整理できるようになりました。これまで入社書類管理事務に10時間費やしていましたが、これが1時間に短縮できたのは大きな成果です。

また、税務署やハローワーク、健康保険組合などへの書類の郵送を電子申請で迅速にできるようになったこともメリットです。労務担当者もテレワークをしやすくなりました。

在籍する社員に提出を求める書類も意外と多いのですが、スマートフォンやパソコンから気軽に手続きできるようになりました。便利なしきみの導入が、必要な書類の回収率を高め、回収時期を早めました。催促の手間やストレスの軽減は、DXにつながる貴重な体験です。

交流会

中村 祥子 氏

株式会社INDUSTRIAL-X
執行役員CAO
伊豆市CIO補佐官

スクールで学び、具体的な行動の第一歩を踏み出した皆さんに直面した課題とその対処について、実践的なアドバイスをいただきました。



新しい何かを生み出そうとせず まずは「もっと楽にする方法」を

フォローアップ交流会では、「研修で一番記憶に残っていることは?」「研修後に変わったこと、変えられなかつたことは?」などのテーマが示され、参加者がグループでディスカッションしました。

中村祥子氏は、「DX推進だからといって、いきなり新しい何かを生み出そうとするのではなく、現場の仕事をもっと楽にできないか?という目線で取り組むのがよい」とアドバイスしました。また、「生成系AI」を例に挙げ、技術の飛躍的な進歩をデモで紹介しながら、「AIが世界を変える時代。単純作業はシステムに、人が人らしい仕事を集中できるこの状況を活かしていきましょう」と締めくくりました。

地方企業のDX推進 どう乗り越える? 理想と現実のギャップ

セミナー

伊藤 寿 氏

ソフトバンク株式会社
法人事業統括公共事業
推進本部副本部長

世界におけるテクノロジーの驚くべき進化と、地方都市の中小企業が事業継続・拡大するうえで必要なデジタル化についてお話しいただきました。



2024年3月14日、セミナー&フォローアップ交流会を開催しました。前半は伊藤寿氏による「激変するデジタル社会の中でのビジネスの方向性」と題したセミナー。デジタル化・DXを推進する必要性を再認識するところからスタートし、組織内に存在する温度差のある人たちを巻き込むためのキーワードを復習しました。後半は中村祥子氏が参加者の実践段階における課題をヒアリングし、今後の進め方についてアドバイスしました。また、実践例を知りたいという声が多かったため、2社の事例発表も行いました。

事例①

製造現場の管理を効率化 「Microsoft365」で実現

交流会

株式会社ナカタケテック

株式会社ナカタケテックの取締役 顧文博氏は、家具製造を手掛けるFPKナカタケ株式会社の、Microsoft365を活用した管理業務効率化事例を紹介しました。

設備点検や稼働状況の見える化では、工場に導入されている機械ごとにQRコードとNFCチップを設置しました。点検や稼働の都度、現場従業員はこのQRコードを読み込み、必要な記録をスマートフォンで入力するようにしました。紙での点検票や稼働管理票からデジタルでの記録になったことで自然にデータが蓄積されます。Microsoftの「PowerAutomate」や「PowerBI」などのツールも活用し、情報収集・共有も自動化するしくみまで構築しました。

また、生産現場と事務所間の資材発注では、消耗品や資材の発注都度、依頼者が手書きで商品名、数量を記入し、発注担当者に紙を渡していました。これをQRコードからフォームを読み込み、デジタル申請にすることで、システムで発注数量の入力がある資材分のみ「資材発注用メール」を関係者に送信したり、承認フローを運用したりできました。

さらに、品質検査も同様にデジタル化。「SharePoint」「Forms」「PowerAutomate」「PowerBI」を組み合わせ、データ収集から報告までの時間を大幅に短縮できるしくみを構築しました。品質関連のデータ集計が速まることで、業務改善のPDCAサイクルも加速しました。



藤枝市Uターン・地元就職応援情報サイト **C'mon Wakamon** カモンワカモンが地元就職を応援！

「カモンワカモン」は、藤枝市が地元商工会議所や商工会、金融機関と連携し、地元学生の進学や地元への就職・定住を支援することを目的に始まったプロジェクトです。

若者の地元就職を応援する取り組みの一環として、公式サイトやLINE公式アカウントを立ち上げ、企業情報や就活イベント情報のほか、企業で働く有志の皆さんから自社の紹介や学生への励ましなどの特集コンテンツを企業と協働で発信しています。若者の県外流出が深刻化する昨今、地域ぐるみで地域の魅力や企業の取り組みを伝えていくことが重要です。



基本情報だけでなく、会社の雰囲気や社員同士の関係性を知ることができるコンテンツをつくることが重要です

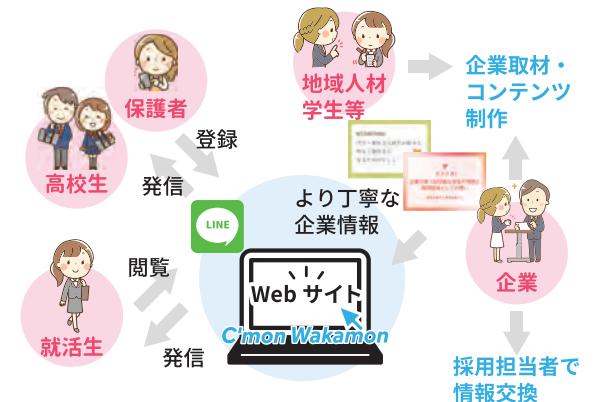
企業の有志と協働で発信 地域ぐるみの活動へ

就活の早期化・長期化が進む中、カモンワカモンでは地元の採用担当者とともに学び、交流の輪を広げながら、地域全体で若者の地元就職を応援しています。

学生に対し、企業の有志から自社の取り組みや書き手の経験を語ってもらいました。（公開した記事は学生が多数登録するLINE公式アカウントで発信中）

カモンワカモン掲載事業者募集中！

問合せ 藤枝市産業振興部産業政策課
静岡県藤枝市岡出山2-15-25 ☎054-643-3165



活動の特徴

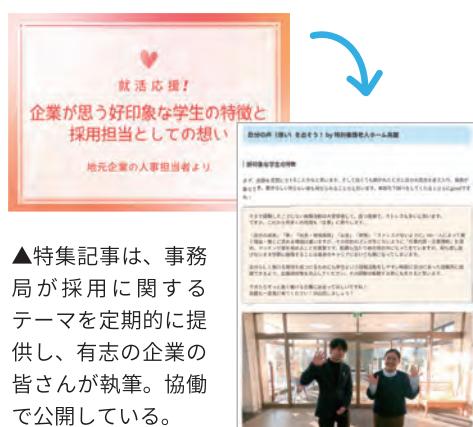
- テーマを企業へ提供し特集記事を協働制作定期的・より詳細な企業情報の発信を支援
- 令和5年度は市民ランサーが企業を取り材し、第三者目線で企業の魅力を紹介
- 採用担当者同士で学び交流する場も提供
地元就職したい若者との接点づくりを考える

地域人材とも連携 新しい視点で魅力を伝える

カモンワカモンに申し込むと、金融機関からの推薦や藤枝市からの承認、事務局の案内を経て情報を掲載できます。基本情報のページは頻繁に更新する内容ではなく、内容も簡素になります。そこで、令和5年度は「藤枝くらシェア」の市民ランサーとともに企業への取材や記事制作に取り組みました。取材を受けた企業からは「新しい視点で自社の魅力紹介ができる」「取材を受けた社員がイキイキとした様子でよかったです」となどの声や「保護者が記事を見たことがきっかけで自社を知った就活生がいた」という事例もあつたといいます。

地域ぐるみの活動へ

企業の定期的な情報発信を支援するため、企業が協働して作成する連載特集記事のテーマを提示し、将来の就活や学生生活に悩む学生に対し、企業の有志から自社の取り組みや書き手の経験を語ってもらいました。（公開した記事は学生が多数登録するLINE公式アカウントで発信中）



カモンワカモン掲載事業者募集中！

問合せ 藤枝市産業振興部産業政策課
静岡県藤枝市岡出山2-15-25 ☎054-643-3165

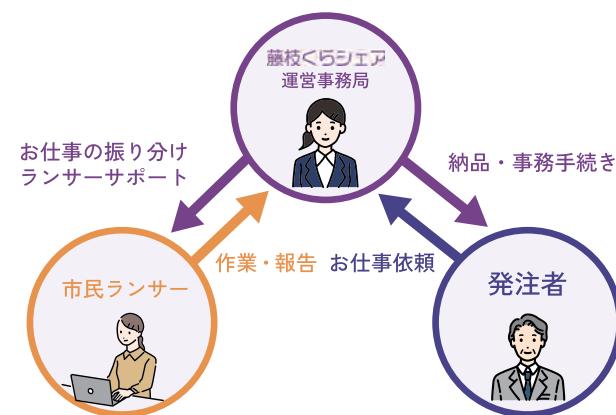
地域で仕事をシェアするコミュニティ **藤枝くらシェア**

人が欲しい！IT専門スキルを持つ人が欲しい！企業を支援します

事業概要

「藤枝くらシェア」とは、業務を発注したいお客様と、それを受注したい「市民ランサー」とのマッチングをかかる地域型クラウドソーシングサービスです。

「市民ランサー」とは、藤枝くらシェアの登録者です。経験やスキルを活かし、地域に貢献したいと考える幅広い世代の市民ランサーが様々な業務を請け負います。



活動の特徴

- 登録者のスキルと経験を活かします
- 面倒な契約や支払い事務を代行します
- 仕事の地産地消で地域を元気にします

印刷物デザイン



藤枝市民大学のリスクリキング講座リーフレットの制作や、高校生向けキャリア教育冊子の制作などに携わりました。

仕事実績



「Food! Smile Festival」では地場産品の展示やInstagramでのPR支援、藤枝市民大学でも運営を支援しました。

イベント支援



地域に密着した仕事で社会貢献！仲間たちとスキルアップする機会も



BiVi Kanで2023年12月に開催された「伝わりやすいデザインの作り方」講座

様々なクラウドソーシングサービスが登場していますが、藤枝くらシェアは地域密着型の案件が中心です。令和5年度は、藤枝市民大学や地域イベントの運営スタッフ対応をはじめ、若者のU-Turn就職やキャリア教育を支援するサービスコンテンツや冊子制作などの実績ができました。また、「仕事に必要なスキルや経験が乏しいのでスキルアップしたい」という希望も聞かれます。そこで、BiVi Kanで開催された「伝わりやすいデザインの作り方」講座に、SNSや写真撮影、デザインなどの技術的な勉強会や、フルフレンチの働き方入門、セミナーなどを行いました。

印刷物デザイン、イベント支援、SNS代行、データ入力、ICT化支援など。詳しくは→

問合せ 公式Webサイトより、ご連絡ください。

