



# 2025年度 愛知県 DX計画策定実証支援事業説明資料

日本アイ・ビー・エム株式会社  
コンサルティング事業本部



# 目次

1. DX計画策定実証支援事業とは ……03ページ
2. 本事業におけるDXとは ……05ページ
3. DX計画策定実証支援事業の進め方 ……11ページ
4. 事業全体スケジュール ……15ページ
5. 支援体制 ……16ページ
6. 参考資料：経済産業省 DXセレクション 優良事例 ……18ページ

# 1. DX計画策定実証支援事業とは

DX計画策定支援実証支援事業の目的、コンセプトは以下の通り。

## 目的

企業が持つ競争力を高め更なる成長を促すには、デジタル技術を活用し、組織の変革や新たなビジネスモデルの創出を実現するDXの促進が極めて重要となっているため、ビジネスモデルの創出や業務プロセスの再構築による変革を目指した支援を実施する。

## <コンセプト>

### 「企業が持つ競争力を高め更なる成長を促す」

- 企業の経営向上を実現するために、必要なスキルを持った複数の専門家から実施する多角的な支援の実施

# 1. DX計画策定実証支援事業とは

DX計画策定支援実証支援事業の主な支援内容の特徴、ゴールは以下の通り。

## 特徴

- 先端技術、新規事業開発、事業性評価など様々なプロフェッショナルによる伴走支援
- 月1回程度の**個別支援、ワーキンググループ**による**全6回の事業計画作成プログラム**を実施する ⇒併せて希望者へは追加の個別支援の実施
- 初期の検討段階から最終発表まで一気通貫に支援

## <ゴール>

**経営向上につながる「DXに関する事業計画書」の作成**

## 2.本事業におけるDXとは

本事業を実施する上で、経済産業省及び総務省が作成したDX定義を参考に、「①デジタルによる新製品・サービスの開発」、「②業務プロセスの再構築」の2点でDXを再定義している。

### デジタイゼーション

アナログな手段で作成し、物理的に保管しているデータのデジタル化を進める段階

#### ★本事業の範囲

#### ②業務プロセスの再構築

#### デジタイゼーション

個別の業務フローや製造プロセスにデジタルを取り入れたり、プロセスを見直す段階

#### ①デジタルによる新製品・サービスの開発

#### デジタルトランスフォーメーション

データとデジタル技術を活用して、新しい製品やサービス、ビジネスモデルを変革する段階

## 2.本事業におけるDXとは

「デジタルによる新製品・サービスの開発」、「業務プロセスの再構築」の2点のイメージ事例は以下の通り。昨年度まで実施されてきた前事業において、事業計画書の作成を経て、取組として実施されている事例となる。

### ①デジタルによる新製品・サービスの開発

#### <愛知県事業 過去事例①>

企業名	株式会社コーイー・テック
主要業務	特殊ボルトの製造販売
取組事例	<ul style="list-style-type: none"><li>・AI、ロボットを活用した中小企業向け検査装置の開発・販売</li><li>・様々な製品の検査をA.容易な設定で、B.誰でも調整ができ、C.目視検査業務を半自動でできる</li></ul>

### ②業務プロセスの再構築

#### <愛知県事業 過去事例②>

企業名	旭金属株式会社
主要業務	レーザー加工機を使用して金属の切断加工、曲げ溶接などの钣金加工
取組事例	<ul style="list-style-type: none"><li>・「A.過去の注文履歴」と「B.紙で管理している図面・受注情報」をデータで作成・管理</li><li>・AとBをデータ連携し、利益率、優良顧客の可視化。</li></ul>

次ページ以降に具体的な取組み概要を掲載

## 2.本事業におけるDXとは

「①デジタルによる新製品・サービスの開発」の事例、成果物（一部抜粋）イメージは以下の通り。

### 株式会社コーイー・テック 目視検査に代わる、デジタル検査装置の開発

イメージ画像

企業名	株式会社コーイー・テック
所在地（市まで）	愛知県瀬戸市
従業員数	約45名
主要業務	特殊ボルトの製造販売



#### <取り組む背景>

- 本業以外の売上の核となる事業を作りたい。
  - 自動車向けのボルト生産が売り上げの核であるが、今後国内の自動車業界が縮小していく可能性がある
  - EV化、ギガキャスト導入による部品の変更の可能性

#### <ワーキンググループにより選定した手法>

- AIを活用した中小企業向け検査装置の開発・販売
  - AIやロボットを活用して、様々な製品の検査を
  - ①非常に容易な設定で
  - ②誰でも調整ができて
  - ③人が行ってる目視検査業務を半自動でできる設備

#### <目指す成果>

- 2029年度までに総売り上げ数億円強
- 本事業で本業以外の売上げの柱を建てたい

## 2.本事業におけるDXとは

「①デジタルによる新製品・サービスの開発」の事例、成果物（一部抜粋）イメージは以下の通り。

### 株式会社コーエー・テック 目視検査に代わる、デジタル検査装置の開発

#### 取組のロードマップ

	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年
(1)カメラ設定、プログラム開発	→				
(2)ロボット等供給部開発	→				
(3)実証実験		→			
(4)販売促進		→			

#### <本事業の感想>

- 頭の中で漠然とイメージしていたものを具体化できたことは非常に良かった
- これからが大変なので、フォロー体制があるととっても助かります。

## 2.本事業におけるDXとは

「②業務プロセスの再構築」の事例、成果物（一部抜粋）イメージは以下の通り。

### 旭金属株式会社 データ活用による利益率向上と生産性向上

企業名	旭金属株式会社
所在地（市まで）	愛知県名古屋市
従業員数	約40名
主要業務	レーザー加工機を使用して金属の切断加工、曲げ溶接などの钣金加工

イメージ画像



#### <現状の課題>

- 注文が増加した際、人手不足になる恐れがある
  - 受注業務の工数が多い
  - アナログな業務が多く、工数が多い
- 製品毎の利益率の可視化が不十分
  - 受注案件ごとの利益率を正確に管理できていない

#### <ワーキンググループにより選定した手法>

- 取組1：過去の注文履歴をデータ化、リピート注文を即時に認識できるようにする
- 取組2：紙で管理している図面・受注情報をデータで作成・管理し、全社が即時共有・管理できるようにする
- 取組3：1、2をデータ連携し、利益率などを併せて管理することで優良顧客の可視化⇒サービス向上施策を打てるようにする

#### <目指す成果>

- 現在1件9分の受注業務を5分に短縮 ⇒ 約数千万/年の経費削減
- 利益率が高い顧客へのサービス向上による売上増加 ⇒ 約数百万円～数千万円の利益増加

## 2.本事業におけるDXとは

「②業務プロセスの再構築」の事例、成果物（一部抜粋）イメージは以下の通り。

### 旭金属株式会社 データ活用による利益率向上と生産性向上

#### 取組のロードマップ

		2025年	2026年	2027年	2028年	2029年
全体	事前準備 全体設計	→				
全体	ツール情報収集	→				
取組 1	部分導入		→			
取組 1	全体導入			→	→	→
取組 2	見積業務 現行 + Excel 試行	→	→			
取組 2	見積・受注業務 導入			→	→	→
取組 3	進め方検討・可視化	→				
取組 3	順次修正・運用		→	→	→	→

#### <本事業の感想>

- 同じ製造業の方の取組や多方面の専門家からのアドバイスは非常に勉強になりました。
- 知識もない中、自社だけでは計画立案が難しかったので、参加できて良かったと思います。

### 3.DX計画策定実証支援事業の進め方

前述のDX定義「デジタルによる新製品の・サービスの開発」、「業務プロセスの再構築」を軸に、複数の専門家によって個別支援×ワーキンググループを交互に組み合わせて支援を実施。

⇒経営向上につながる「DX計画」の策定を支援。

WG 1

#### デジタルによる新製品・サービスの開発

- (例)・何か新規事業を作りたいけど、アイデアが出ない・・・  
・自社の新たな事業の柱をたてたい・・・

WG 2

#### 業務プロセスの再構築

- (例)・業務プロセスに何か無駄がある気がする・・・  
・既存業務を効率化したいが、どのように進めればよいかわからない

個別支援（月1回程度）



ワーキンググループによる支援（月1回程度）

【専門家一例】

新規事業創出



先端技術



事業性評価



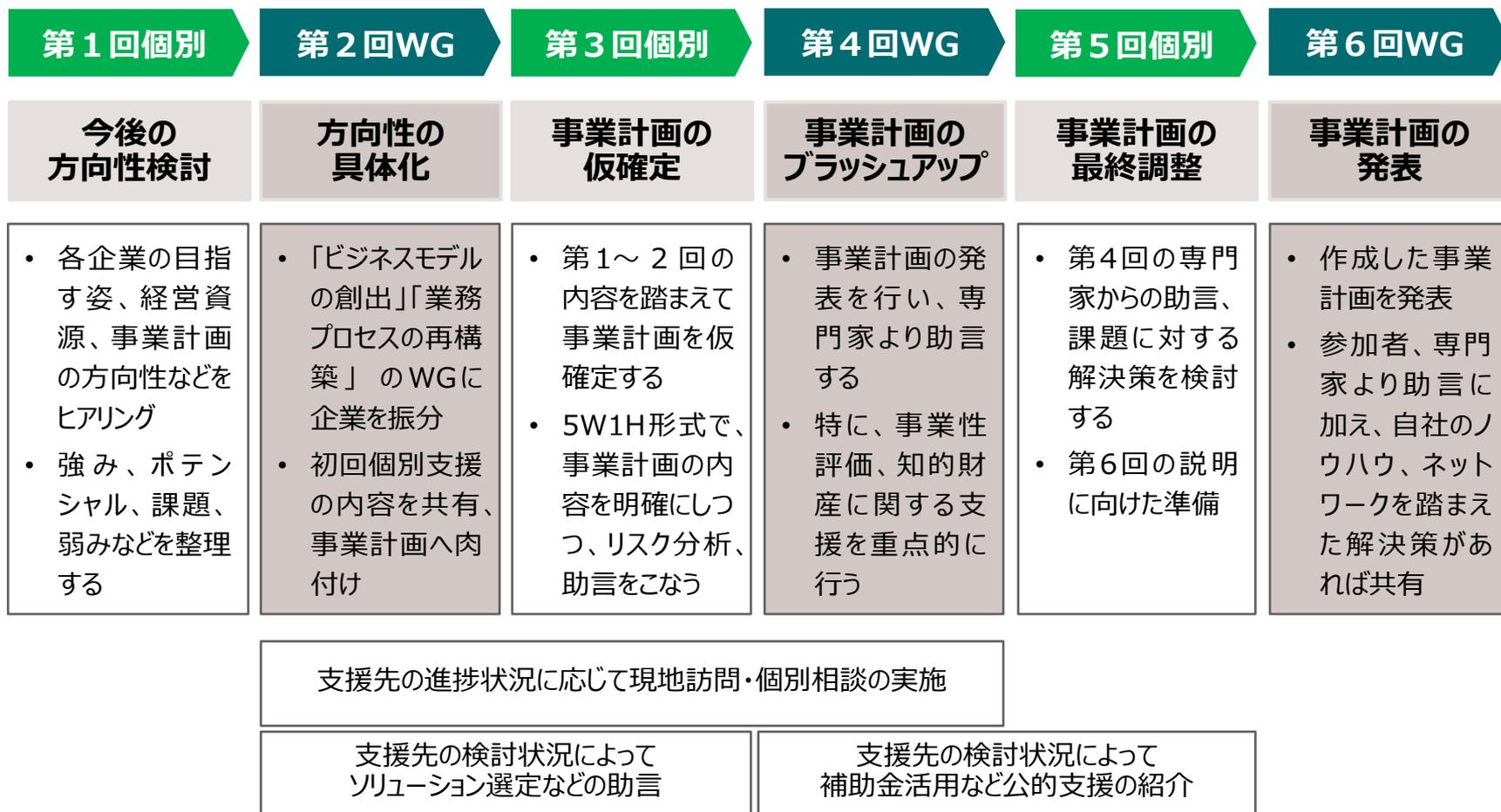
知的財産



日本アイ・ビー・エム株式会社の専門家が中心となって支援

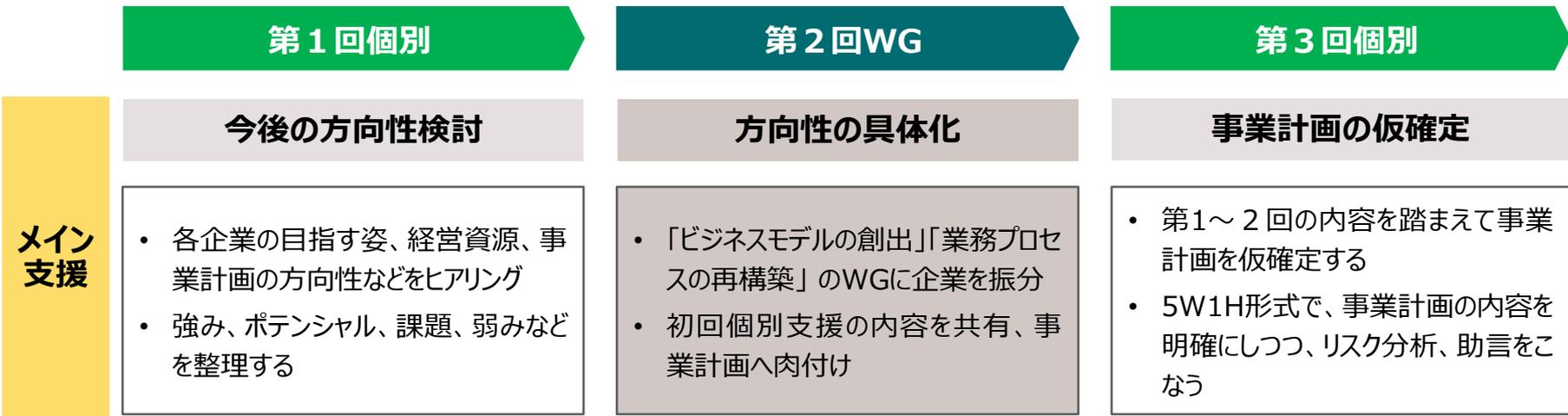
### 3.DX計画策定実証支援事業の進め方

個別×ワーキンググループを交互に組み合わせ、以下のような第1回～第6回のプログラム構成で支援を実施。



# 3.DX計画策定実証支援事業の進め方

昨年度まで実施されてきた前事業における「方向性の具体化」の第1回～第3回の様子。

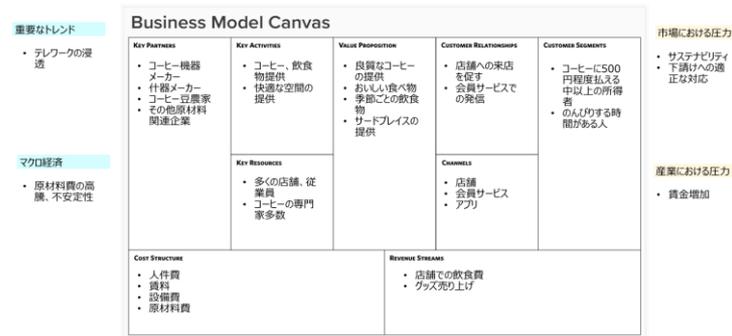


## 資料イメージ

グループワーク用 模造紙構成



例2：取組のビジネスモデル（参考：ビジネスモデルキャンパス）  
記載例：スターバックスの場合





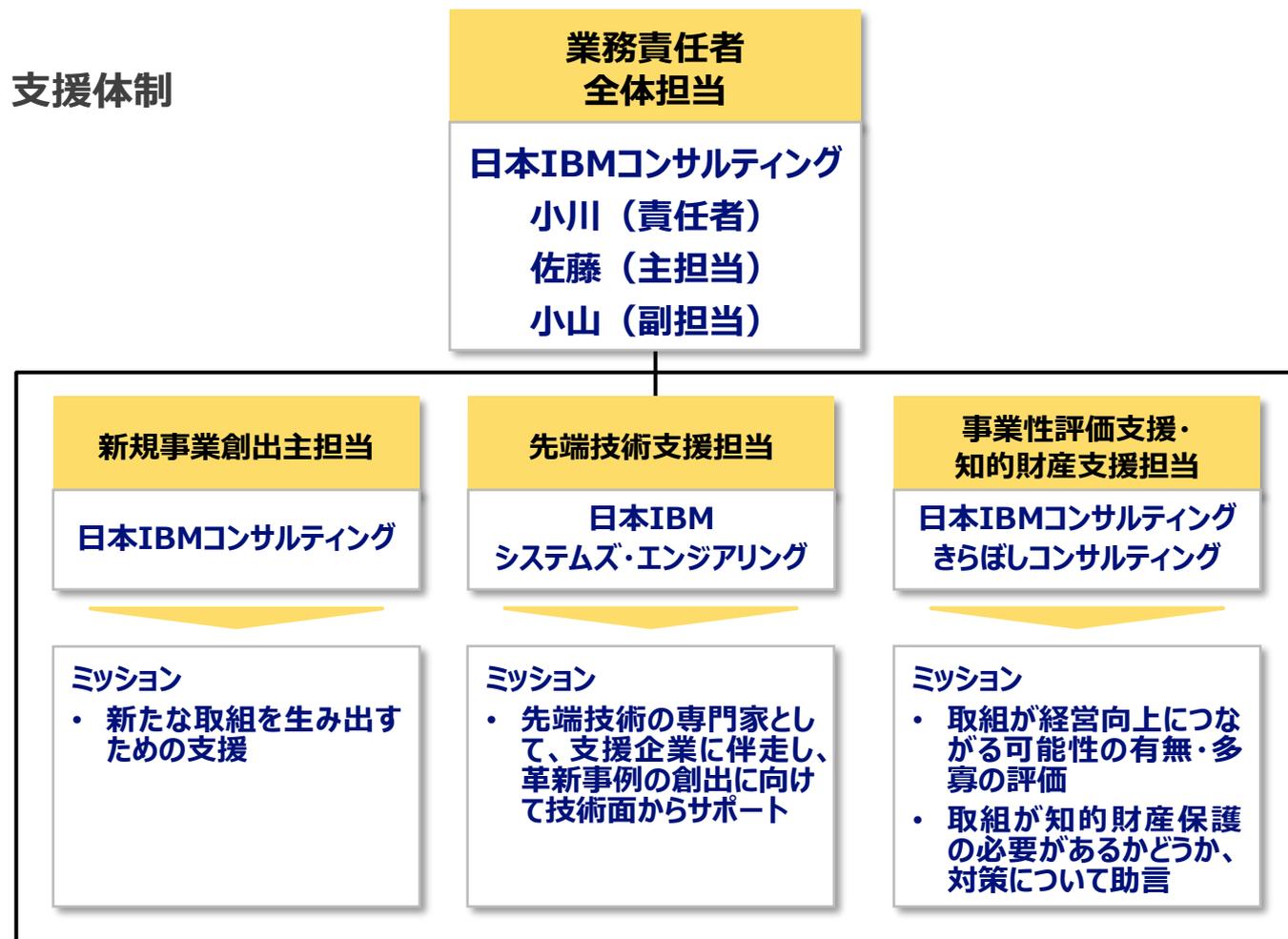
## 4.事業全体スケジュール

7月中～下旬に説明会を実施。8月から1月まで月に一度程度、個別、ワーキンググループによる支援を実施する。また、年度末には、成果報告会を開催する。



## 5. 支援体制

本事業では、4つの観点「新規事業創出」「先端技術」「事業性評価」「知的財産」から支援を実施。それぞれ経験豊富な専門家を配置している。



## 5. 支援体制

支援先のDXの成功に向け、様々な専門家を配置。本事業では、これらの専門家の支援を無償で受けることが可能。

役割	所属	専門家種別	役職・氏名	専門家概要
業務責任者	IBM	新規事業創出・技術支援	シニアマネージング コンサルタント 小川 泰宏	IBM コンサルティング部門内のデータ活用と分析チームのリーダー。データ利活用やAIを活用した企業のDX支援について、多数、また幅広い実績・ノウハウを持つ。DX構想策定～システム構築・運用までの全フェーズについてDX支援が可能。
副責任者	IBM	新規事業創出	シニアマネージング コンサルタント 佐藤 潤	自治体・省庁（中小企業庁）・シンクタンクなどでの就業経験を持ち、数百社の企業の経営支援経験がある。また、デジタルを活用した経営支援経験も豊富に持つ。企業に対する補助金などの公的支援を用いた支援実績も豊富に持つ。
新規事業創出担当者	IBM	新規事業創出	シニアコンサルタント 小山 弘二	大手IT企業とまちづくり企業の異なる経験・ノウハウを持つDXの専門家。中小企業のDX支援、ワークショップ運営による新規事業創出支援等の経験を豊富に持ち、経営支援経験も豊富に持つ。
先端技術支援担当責任者	IBM	先端技術支援担当	シニアITスペシャリスト 植井 健太郎	DX技術を活用したソリューション検討/開発/導入までを複数リード。スクラムマスター/プロダクトオーナーの資格保持者で、Agileプロジェクトのリード経験多数。
先端技術支援担当	IBM	先端技術支援担当	コンサルティング ITスペシャリスト 青木 悟大	AI/IoT/データを活用したシステム構築について要件定義から設計/開発/運用までを一貫して実施。スクラムマスターの資格保持者で、Agileプロジェクトのリード経験多数。
事業性評価支援・知的財産支援担当	IBM	事業性評価・知的財産	シニアマネージング コンサルタント 西山 彰人	弁理士と応用情報技術者の資格を持つ知財とデジタル双方に精通した専門家。新規事業開発やオープンイノベーションの経験も豊富にあり、事業開発にも精通。地域金融機関との連携経験も豊富にあり、知財面、事業面、デジタル面、すべての面から支援が可能。
事業性評価支援・知的財産支援担当	きらぼし コンサルティング	事業性評価・知的財産	エグゼクティブアドバイザー 強瀬 理一	きらぼし銀行常務執行役員、きらぼしコンサルティング代表取締役社長を歴任。事業性評価に関して、組織を先導し多くの実績を持つ。また、内閣府知的財産戦略本部 価値デザイン経営ワーキンググループ 委員、特許庁委員等を歴任しており、知的財産の活用についても、高い専門知識・ノウハウを持つ。

# 参考資料：経済産業省 DXセクション 優良事例（愛知県内中小企業）



## 協和工業株式会社（製造業） / 愛知県大府市

【企業概要】URL：<https://www.kyowa-uj.com/>

資本金：20,000千円

従業員数：132名

代表者：鬼頭 佑治

【事業概要】

ユニバーサルジョイント製造販売

【企業理念】

よろこびと生きがいの実現



### 取組概要

#### 【DXに取り組むきっかけ】

- 基幹システムが陳腐化し、システム外で各社員が個別に情報管理をし始めた事で、業務の属人化、情報の非共有化が進み、問い合わせ等**価値を生まない作業がまん延していた。**

#### 【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- 協和DXビジョンを策定し、「**NKS全体最適化 ～入口から出口まで～**」を活動基本方針とし、DXにより「企業競争力向上」「変革への対応力」「高い技術と柔軟性」の実現を目指す。

#### 【DXを推進するための戦略】

- 単なるデジタル化ではなく、「**リードタイム** = 業務は標準化され、リードタイムの限りなき追及を目指しているか。」「**リアルタイム** = 正しい情報をリアルタイムに処理・共有できているか。」「**異常と正常** = 目的・出口（結果）を意識した業務か。部分最適に陥っていないか。」をキーワードとした上でデジタル・IoTを活用した業務改革を進めている。

#### 【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

- システム内製化を目指し**全体最適化を理解しプログラミングできる人材の育成**を実施。

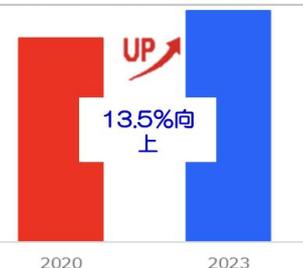
#### 【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- 外部伴走支援機関である有限会社ユニバーサル・シェル・プログラミング研究所（USP）、一般社団法人持続可能なモノづくり・人づくり支援協会（ESD21）と毎月意見交換会を開催し、経営者自らがあるべき姿を提示し、推進内容の整合を図っている。

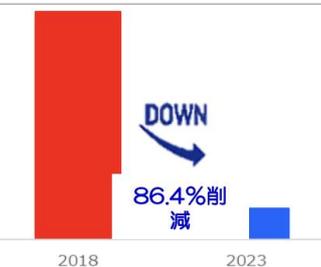
#### 【成果】

- 生産性向上** 時間当たり売上高 13.5%増 ・ **品質向上** 工程内不良金額 86.4%減 他

#### 生産性向上 時間当たり売上高



#### 品質向上 工程内不良金額削減



出典：DXセクション2024選定企業レポート

[https://www.meti.go.jp/policy/it\\_policy/investment/dx-selection/dxselection2024report.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-selection/dxselection2024report.pdf)

# 参考資料：経済産業省 DXセレクション 優良事例（愛知県内中小企業）



## 三共電機株式会社（製造業） / 愛知県稲沢市

### 【企業概要】

URL : <https://3kyodenki.com/>  
 資本金：1,000万円  
 従業員数：58名  
 代表者：三橋 進

### 【事業概要】

・ 制御盤設計・製作、  
 機器部品販売、電気工事

### 【企業理念】

・ 品質向上のための努力を怠らない



### 取組概要

#### 【DXに取り組むきっかけ】

・ 従業員の年収向上のためにはDXによる業務効率の抜本的改革と、付加価値の向上が必要不可欠だったため。「中小企業でも、社員年収700万円」を目標として掲げている。

#### 【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

・ デジタル技術を積極活用し、でんき（電気・電機）分野をビジネスドメインとし、纏わる様々な業務の効率化・最適化を目指す。  
 ・ 持続可能なサプライチェーン創造のための**中小製造業のデジタルツイン**を実現する。

#### 【DXを推進するための戦略】

・ 製造・販売業務は、AI, クラウド技術の活用により「ものづくり力／商品提案力」の向上。  
 ・ 間接業務は、**ローコード・ノーコードアプリの活用**により、生産性・品質向上を実現。

#### 【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用の取組】

・ DX推進の体制を社長直轄とし、クラウドサービスを積極的に使用できる環境整備を行っている。これにより、各部門が自らの課題解決に直結したDXを実現できる。

#### 【DX推進に向けたガバナンスシステム】

・ ローコードアプリ、クラウドフローによる自動化は、**完全に自社開発**であるため、ベンダーには一切頼らない独自の仕組みを構築している。

#### 【成果】

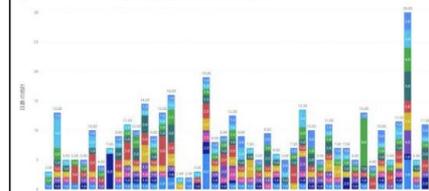
・ クラウドフローにより間接業務を**90%自動化**。経営情報の自動化により**日次決算の仕組み構築**。残業時間の大幅削減（平均19時間/月）。有給休暇取得率**80%達成**。

在庫部材 棚卸業務のDX



作業時間削減 1週間 ⇒ 半日  
 在庫部品の**100%**見える化達成

勤怠管理業務のDX



有給取得率 **80%達成**  
 管理業務 **90%削減**

出典：DXセレクション2024選定企業レポート

[https://www.meti.go.jp/policy/it\\_policy/investment/dx-selection/dxselection2024report.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-selection/dxselection2024report.pdf)

# 参考資料：経済産業省 DXセレクション 優良事例（愛知県外中小企業）



グランプリ

## 浜松倉庫株式会社（倉庫業） / 静岡県浜松市

【企業概要】URL：<https://www.hamamatsu-soko.co.jp/>

資本金：54百万円

従業員数：116名

代表者：中山彰人



浜松倉庫

【事業概要】

- 倉庫事業、運送事業、駐車場事業等

【企業理念】

- 正確に、迅速に、親切に



### 取組概要

【DXに取り組むきっかけ】

- 2015年より、生産性向上のための将来を見据えた新しい業務の在り方を、**若手管理職を中心とした社内プロジェクトで検討**させた。

【DXによって実現したい経営ビジョン・ビジネスモデル】

- 「お客様に対して持続可能で豊かな社会を実現させる物流サービスの提供」を実現させるために「収益力の強化」「高付加価値サービスの提供」「経営基盤の強化」を進める。

【DXを推進するための戦略】

- 「**ロボット」「AI」「BIツール」「新チャレンジ」「新倉庫**」を推進することで、「省力化・省人化の実現」「ステークホルダーとの協業体制」「新分野(医療等)への参画」の実現を目指す。

【組織づくり・人材確保の取組み】【デジタル技術活用 of 取組】

- 集中的に社内システムや業務改善の仕組みを学ぶ研修を行い、人材育成に努めている。
- 毎月DX推進担当が**各営業所を定期訪問**することでDX推進をフォローする体制を整えている。

【DX推進に向けたガバナンスシステム】

- 「DX戦略実務執行総括責任者（代表取締役社長）」を責任者とし「DX経営戦略事務局」が戦略策定および推進・人材育成とシステム管理・セキュリティの推進を図っている。

【成果】

- 生産性が30%向上**し、新センターに必要な人員(10名)を確保することができた。
- 従業員のマインドチェンジができ、デジタルを活用した**業務改善プランを立案**可能になった。

### DX推進による成果

【事務系】

DX実践前  
データ入力に  
費やす時間  
1日業務の  
**80%**

基幹システム  
WEBサービス  
i/fツール

DX推進後  
データ入力に  
費やす時間  
1日業務の  
**5%**

+

【現場系】

DX実践前  
経験と勘で  
進捗を判断  
↓  
人員配置に  
無駄な時間

基幹システム  
BIツール

DX推進後  
リアルタイムに  
進捗把握可  
↓  
**迅速・適正な  
人員配置**

**生産性30%向上**  
**従業員の改善能力向上**  
**営業利益率4.5%向上達成**

1

出典：DXセレクション2024選定企業レポート

[https://www.meti.go.jp/policy/it\\_policy/investment/dx-selection/dxselection2024report.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-selection/dxselection2024report.pdf)



78%

210.24  
1,214.36  
0.00  
25,162.41  
7,513.08  
12,163.01  
27,130.58

172.29	- 4.49
1,023.88	- 13.73
0.00	+ 0.00
24,285.95	- 178.74
6,952.86	- 7.46
11,192.69	+ 54.20
25,927.68	- 91.73