



秋田県地域密着型DX支援事業 キックオフミーティング・第1回DX戦略策定勉強会

令和7年5月27日(火)14時～17時 会場:アキタパークホテル

5月27日、秋田市のアキタパークホテルを会場にDX支援事業キックオフミーティングおよび令和7年度第1回DX戦略策定勉強会が開催された。会場にはDX支援事業の構成員である23の事業所および団体が参加(オンライン参加含む)。当センターの羽川彦祿専務理事からは「3年目を迎える事業。DXによって、企業を、社会を変えるという流れに主体的に関わろうとする企業が増えている」と挨拶。事務局

から今年度の事業の概要について説明した。その後、株式会社DX経営研究所の共同代表である澁谷裕以氏、中尾克代氏の2名がそれぞれ登壇。澁谷氏からは「DXはデジタル技術戦略ではなく、成長戦略として捉えてほしい」というDX支援そのものについての考え方について、中尾氏からは実際に企業を支援する際の具体的な事例を元に講演が行われた。ベンダー側の担当者も、熱心に耳を傾けていた。



講演1

成長戦略としてのDXの推進

株式会社DX経営研究所 代表取締役 澁谷 裕以 氏

DXは技術戦略ではなく、成長戦略です。利潤は差異性からしか生まれません。商業資本主義時代、ヨーロッパには自生しない胡椒をインド等からもってくれば差異性になりました。産業資本主義時代、「工場システム」を買う財力があれば圧倒的な生産性を確立できました。しかし、現代のポスト産業資本主義時代においては、経営者と社員が必死に考えて、「顧客を創造し」、差異性を紡ぎだす必要があります。圧倒的な差異性を実現しない限り、儲けはできません。

デジタル技術の活用というと、「ペーパーレス、効率化、生産性の向上」に目が向きますが、「紙がなくなってスッキリ

した」「10人で製造していたが3人で出来るようになった」というだけで儲かるのかどうか。どこの会社でも作れる製品のままだったら、値下げ圧力を受けるだけです。

他社に容易にまねされない唯一無二の「違い」をデジタル技術も使って実現する。これがDXです。経営者も支援者も、DXの考え方に学び、対話を繰り返すなかで、提供すべき新たな価値が見えてきます。それにより企業が利益を上げ、成長する。その積み重ねで秋田が元気になる。DXは秋田を元気にする取り組みです。



講演2

DX経営を進める際のポイント

～企業価値向上に向けて、今こそ変革と成果の道筋を～

株式会社DX経営研究所 代表取締役 中尾 克代 氏

DX経営を推進する際にお手本としたいのが、経済産業省が昨年9月に改訂した「デジタルガバナンスコード3.0」です。そこには「3つの視点と5つの柱」が示され、経営ビジョン、DX戦略、DX推進の一貫性、経営者の示す変革の方向性を全社一丸となって実践する態勢としくみが重要であると記載されています。企業が目指す経営ビジョンに向かって、お客様の課題を解決するために試行錯誤を重ねることで他にはない価値が創出され、結果的に選ばれる会社に成長することができるわけです。このDX勉強会で支援した宮腰精機株式会社は、

3年をかけてAI搭載のオフセット印刷機(yaless AI)を開発し、印刷工場の損紙低減や技術者不足対策という価値を提供し世界中から注目されています。平坦ではなかったその取り組みを支えたのは、経営者の強い思いと目指すべきビジョンでした。DX経営の勘所は、単純にデジタル技術を導入するだけではなく、それをお客様への価値提案のために使いこなす過程の中で起こる様々な変化にあるのだと思います。今年度も、秋田の企業価値向上のために、ご一緒にDX経営を推進してまいりましょう。