



秋田の未来を創造する挑戦者をサポートします

「異次元のゲームチェンジャー企画」専門 ビジネスコンサルタント

AGI(次世代の企画AI)時代のパラダイムシフトと意識改革に適応したスクラップ&ビルド

企業・自治体は、LCM人材(リーダー・クリエイター・マーケッター)の性能で半分は決まります。「リクマ」が秀逸か、凡庸か、愚鈍かで、発展したり、現状維持したり、衰退したりします。特に時代の転換期はそれが顕著に作用します。現在は、人口増加社会から人口減少社会へ、人間中心社会からAI中心社会へと時代がダイナミックにシフトする転換期です。過去の専門家ではなく未来の専門家が、さまざまな分野の社会課題を解決するテクノロジー・システム・ビジネスモデルを開発して、スタートアップからMAGAまで、前人未到の領域を開拓する、気概のある挑戦者に提供します。

未来社会の商品・サービス・インフラの一例

出願時期		プロジェクトの名称	社会課題の解決	提供先	開発者
2014	6	住宅ローンサポートシステム	家計に優しい毎月配当型投資信託付マイホーム	ハウスメーカー	池田 豊
2018	8	結婚支援サービス付住宅	住宅市場で独身者の見込客を獲得する差別化	ハウスメーカー	同
	9	自由積立型確定給付年金	掛金と支払日が自由で無理なく継続する個人年金	金融機関 年金局	同
2020	1	全天候型可変形状タイヤ	路面温度で自動的に変化する形状記憶タイヤ	タイヤメーカー 大学	同
2023	7	非公開(秋田県優先のため)	市街地に出没した熊の安全で確実な捕獲方法	警察	同
	9	コンバクトシティ船	クルーズ船の官舎で海軍の家族別居問題を解消	NATO ロビイスト	同
	9	エアライナー全自動パラシュート	背もたれ分離と衛星測位自動開傘で生存率改善	ICAO ロビイスト	同
	10	自動車ケアフル灯	体調不良運転が原因の交通事故の死傷者の減少	自動車工業会	同
	10	非正規コート(NRC)	予想判決と勝訴確率の提供で訴訟件数の減少	公益法人	同
	11	標準学士検定(SBC)	学歴フィルターに依存しない秀逸な人材の登用	公益法人	同
	11	物品給付年金(GBP)	希望者に電子マネーで割安ショップで物品給付	年金局 上院議員	同
	12	マイホーム非電子入札システム	マイホーム取得者の費用負担と顧客満足を最適化	NPO	同
	12	物価スライド機能付生命保険	長期契約期間のインフレでも目減りしない生命保険	生命保険会社	同
	12	非公開(治安上の理由)	(2024警察庁)	警察	同
2024	4	詐欺保険	不審な支払は事前告知して保険会社が詐欺判定	損害保険会社	同
	5	職業自動販売機	直接雇用を支援する労使マッチングプラットフォーム	職業斡旋事業者	同
	5	キャリアウーマン家庭科実習プログラム	未来社会で先進国の人口減少の最後の切り札	EU福祉先進国	同
	6	ナショナルブランド共同ストア	PBの品質がNBを凌駕する未来の健全な流通市場	大手NBメーカー	同
	7	マイ保険通帳	家族専用のリスクマネジメント商品を家族が運営	銀行協会	同
	8	スタッフ共同運営型介護施設	介護現場の従業員が運営主体の法人理事を兼任	NPO	同
	9	ニートファンド(ニーフア)	非常勤役員就任を条件に両親が起業家に出資	NPO	同
	9	知的障害者AIチルドレン	AIのサポートで知的障害者の被選挙権の拡大	NPO	同
	10	スーパードクター手術教室	実習豚を使って幼少期から外科手術の技術向上	産学共同プロジェクト	同
	10	シニア非課税ポイントカード	現役時代のポイントを老後の消費税フリーに還元	スタートアップ	同
	11	ヘルスケア強制収容所	富裕層と契約して食生活の改善のため監禁	スタートアップ	同
	11	思いやり機能付生命保険	危篤の家族の満期前の死を願う不健全を解消	生命保険会社	同
2025	1	非公開(秋田県優先のため)	熊による市民の人身被害が減少する画期的な方法	スタートアップ	同
	2	非公開(国防上の理由)	(2025内閣府省庁連絡会議)	防衛装備メーカー	同
	3	動力移動式浮体鉄道橋	列車を直列に海上輸送できるト레인フェリー	国際鉄道プロジェクト	同
	3	トンネル掘削グランドサスペンション工法	ポストパナマの高規格第2運河をメキシコに建設	ゼネコン 米国大使	同
	3	国際カップルスカラーシップ	敵対国のエリート学生同士の結婚で世界平和促進	国連事務局	同
	4	非公開(秋田県優先のため)	特定の地方自治体に全国から移住希望者が殺到	官邸 全国知事会	同
	4	マルチ森林伐採タンク	重機の巨大チェーンソーで林野火災の延焼防止	重機メーカー 消防局	同
	4	洋上風車避難発電所	周辺有事の際の洋上風車の被害防止と有効活用	洋上風力事業者	同
	6	ピラミッドバンカー原発	事故と軍事攻撃の両方に備える原発の安全対策	IAEA ロビイスト	同
	6	行政スリム化ファンド	行政機関のプライマリーバランスを劇的に改善	大統領府 内閣府	同

企業向プラン(スタートアップ)・自治体向プラン(地域振興) 短期・中長期・22世紀 150件(2025年現在) お気軽にお問い合わせください。

池田 豊(池田総合研究所 所長)

クリエイター、アナリスト、ストラテジスト、コンサルタント、国際メンタリング&コーチングセンター認定メンター、日本経済学会正会員、日本原子力学会正会員、ANS(米国原子力学会)正会員、プラズマ・核融合学会正会員、日本脳科学学会正会員、日本CFO協会認定、General - CFO (Chief Financial Officer)、ARM-Japan認定 CRM(Certified Manager)、ARM-Japan認定 FRC(Financial Risk Consulttant)、ARM-Japan認定 PLM(Planner of life Management)、法務大臣感謝状、国連支援交流財団感謝状

池田総合研究所 事務局 秋田未来財団設立委員会

〒015-0011 秋田県由利本荘市石脇上の山48-5 E-mail: tt-igri@tbz.t-com.ne.jp TEL: 090-5595-2097 FAX: 0184-24-4689
ゲストハウス: 日本海ヒルズ(法人理事長) 〒018-1305 秋田県由利本荘市岩城二古字横砂子1-102

お問い合わせ

伝統産業に革新的な取組を
新たな可能性を押し広げる

経営探訪「高茂合名会社／ヤマモ味噌醤油醸造元」

04 オンリーワン企業

株式会社 松田畜産

05 活用事例

有限会社 スターティームカンパニー

株式会社 能延通商

07 主催事業報告

08 経営サプリメント

10 お知らせ

SNSでも県内企業の取組や
事業をサポートする情報を発信!

Instagram



facebook



Youtube



伝統産業に革新的な取組を新たな可能性を押し広げる

伝統と歴史に深い敬意を払いながら、革新を続ける。 味噌・醤油醸造元7代目が続ける「挑戦」とは？



高茂 合名会社 / ヤマモ味噌醤油醸造元

湯沢市岩崎地区で慶応3年から味噌・醤油醸造を行う高茂合名会社。ヤマモ味噌醤油醸造元として長い歴史をもつ由緒ある蔵だ。現在代表を務めるのは7代目である高橋泰さんだ。一度は建築家を目指して首都圏の大学へ進学。27歳で家業を継ぐ決意をした。自社のブランドのリブランディングを推し進め、海外展開やインバウンド事業など画期的な取組を続ける高橋さんにお話を伺った。

代表社員 高橋 泰
〒012-0801
湯沢市岩崎字岩崎124
TEL 0183-73-2902
FAX 0183-73-1829
<https://yamamo1867.com/>



HP



ヨーロッパ進出を見据えた 自身の蔵のリブランディング

158年続く蔵は、「発酵都市」と呼ばれる岩崎地区と共に歴史を積み上げてきた。建築を学んだ経験から故郷のランドスケープに興味を抱き「自分の手で蔵を引継ぎ、さらには町の再生をしていきたい」と考えた高橋さんは、家業を継ぐと自らパッケージデザインを変更し、イメージを変えていくよう進めた。なぜ、その必要性を感じていたのか。

「味噌や醤油はいつもと同じ味を求められる性質が強い。それでも革新的なことを仕掛けていかないと、衰退する一方だ」という危機感がありました。市場を広げていくためにも海外展開は必須。海外で太刀打ちできるブランディングが必要でした。

平成23年の大震災後、東北の支援の輪が広がり、同社にとっては海外展開のきっかけとなった。

「歴史に対するリスペクトを持つヨーロッパが販売先として適しているのではと考えました。展示会に出展し、フランスのパリがターゲットとして合致していると確信しました」。



左からつぶ味噌、5年味噌、30年味噌。
長い年月で味に深みと力強さが凝縮されていく。

試験醸造への挑戦で新たな酵母 「Viamver®」の発見

輸出事業のほかに、革新的な取組として手掛けたのは、唯一無二の蔵の独自性を生み出す「試験醸造」だった。



洗練されたパッケージが光る商品。
味噌・醤油の他に、料理を彩るスパイスソルトも販売。

「この業界は新規参入がなく、革新性に乏しい。業界の常識に囚われない蔵付酵母の試験醸造により、可能性を押し広げることへ繋がると考えました。その過程で通常の2倍程度の旨味を生み出す酵母を発見しました」。

新しい酵母は「Viamver®」と名付けられた。

「この酵母は味噌醤油醸造の酵母にも関わらず、アルコールを生み出す力がある。酒蔵やワイナリーと連携してどぶろく、ナチュラルワインの醸造を行っているほか、弊社のレストランやファクトリーツアーのお客様に提供する料理でも活用しています」。

酵母の価値を客観的な実績として伝えることができると感じ、令和4年には特許を取得。ここから新たなつながりも生まれた。

「海外の投資家やシリコンバレーのフードテックなどでも、高く評価していただきました。特許取得によって信用度が向上し、大手企業からもお声

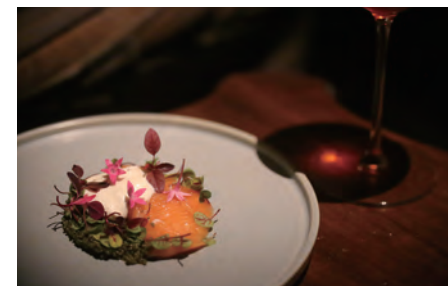
がけいただくことが増え、着実にできることが広がっています」。

地域を改めて紐解き、見つめる 新たなまちづくりのアプローチ

昨年から岩崎地区にある神社の氏子総代を務めている高橋さん。地域の歴史と産業の発展には、深い繋がりがあると感じている。

「この地域の神事や風習、そして根付いてきた産業。この地域全体の価値を改めて解釈し、再構築していきたい。そして、観光客に地域全体の魅力を体感できるようなコンテンツを提供したい。そのためには、私たち自身が土地の成り立ち、発展の経緯を掘り下げて理解し、厚みのある魅力として打ち出していかなければ。これは新たなまちづくりの始まりだと感じています」。

現在、旧米蔵をオーベルジュとして活用するためのリノベーション工事中で、秋頃にはオープンを予定。可能性を広げるための挑戦は続く。



カフェやファクトリーツアーなどで提供される料理には、「Viamver®」を使った調味料が使用されている。



有形文化財に登録されている「妙見蔵」。
新酵母の発見に至った蔵だ。



ライン設計にフィットネスジムの設置まで！
企業と社員が健やかに成長できる環境を作る。

only 1 オンリーワン企業
company



👑 株式会社 松田畜産

豚肉を中心とした食肉処理加工を行っている株式会社松田畜産。昨年夏には新社屋が完成し、旧社屋を第2工場として、生産の拡大に向けて前進中だ。親豚の処理や、加工の種類の多さなど全国的にも珍しい特徴を持つという同社のオンリーワンな事業内容に迫る。



代表取締役 **松田 朗**
〒019-2632
秋田市河辺大張野字道ノ下113-2
TEL. 018-882-2606
FAX. 018-882-2453
<https://matsuda-chikusan.co.jp/>
HP

豚肉の原材料を加工処理 社員のアイデアでラインを設計

秋田市河辺の秋田県食肉流通公社にほど近い場所にある株式会社松田畜産は昭和56年に創業された。主に豚肉の一次加工を行っているというが、同社では親豚の枝肉を取り扱っており、これは通常の豚の枝肉が70kgほどの枝重(枝肉の重さ)であることに比べ、倍に近い130kgという大きさになる。

業務用食材を全国展開するメーカーなどを相手に、その要望に合わせた食肉加工を実施。搬入される原料は、豚の頭と枝肉、内臓だ。部位や加工方式で分かれた7つの部門で、抜骨や整形、ボイル加工から、豚小間やスティック状・ダイス状のカット、ミンチ肉やすり身、串刺しなどを行っており、これほどまで多岐にわたる加工技術を備えているのは全国的にも珍しい、と代表取締役の松田朗さんは語る。さらには頭肉から整形されるトント口肉やすり身の製造量は全国トップクラスだ。同社では従業員を含めてアイデアを出し合い、自分たちでもステンレス加工などを施してラインを改善し、要望に対応してきたという。



昨年8月に竣工した新社屋。
旧社屋は現在第2工場として活用するため、工事を行っている。



食肉処理加工のラインは、社員もアイデアを出しながら改善。
ステンレスの加工は専門の部署で行われる。



同社の現在の従業員数は105名。
技能実習生の受け入れにも積極的だ。

顧客の要望に応じるために 工場新設で規模を拡大中

「取引先の要望を引き受けるうちに、できることが増えていき、工場の拡大を進めました。以前の工場規模では24時間で30トン程度までしか冷凍できなかったが、今は倍の60トンを冷凍できるようになりました」と話す松田社長。令和2年にはISO22000を取得し、国際規格に準拠した、安心安全の製品作りに徹している。

一方で人材確保のための取組として、取締役の松田陽平さんは新社屋に本格的なフィットネスジムを併設した。社員の健康維持管理のための環境づくりや高校生のリクルートに向けた施策だという。

「社会に出るとそれまでスポーツをしていた人も続けられないことが多い。社会人になっても好きなことを続けてほしいという思いから作りました。運動能力の基礎を高めることをコンセプトに、どんな競技の選手でもフィジカルを鍛えられるように作っています。もちろん運動が苦手な方でも利用できます」。社員がいきいきと働くことができる企業へと成長し続ける同社に今後も注目だ。

01 センター活用事例

秋田県よろず支援拠点
活用

有限会社
スター टीम
カンパニー

ア
プ
ロ
ー
チ
を
変
え
た
八
郎
潟
残
存
湖
で
の
ア
ク
テ
ィ
ビ
テ
ィ
を
提
案



バスフィッシングのサポートから
遊覧まで…レンタルボートで
八郎潟をぜひ体感してほしい！

八郎潟でのボートバス釣りの仕掛け人

代表の進藤偉美さんは神奈川県川崎市出身だが、両親が秋田県出身。事業家だった父の影響もあり、自身も父の会社の仕事を請ける形で独立したことからキャリアはスタートする。千葉県松戸市で空調工事、機械設置などの仕事をしていた中で、世間では霞ヶ浦を中心にバス釣りが一大ブームとなり、レンタルボートは大人気。当時はバス釣り愛好者が300万人以上いたとされている。

進藤さんは妻の実家である三種町に帰省した折、八郎潟残存湖でのバス釣りを体験した。当時レンタルボートはなく、岸から釣る愛好者が多く訪れていた様子を見て、平成8年にレンタルボートの事業を開始。八郎潟は全国のバス釣り愛好者から「北の聖地」と呼ばれており、多くの著名人も訪れた。進藤さんは八郎潟レンタルボートの先駆者として、全国から訪れるアングラーを相手にしたサービスを展開。大会なども主催し、集客を行っていた。全部で25艇あるボートは平日でもほぼ全艇が稼働するほどの盛況ぶりだった。



よろず支援拠点を活用し、制作したチラシ。
事務所近隣の宿泊施設などに設置している。



ボートは全部で25艇ほど。八郎潟町にある「東部店」の他、
西部承水路側にも店舗を持つ。



進藤さん主催の大会なども定期的に開催。
お店も進藤さん自身も、多くの釣り愛好家に愛されている。

縮小傾向のバス釣りに代わるコンテンツを

平成15年、国主導で外来魚による生態系破壊を食い止める目的で、リリース禁止という規則ができ、秋田県でも「漁業調整規則」が定められた。

この影響により利用者は前年に比べ3割程度となり、バス釣り客は激減。何か新たなサービスを作り出す必要があると考えた進藤さんは秋田県よろず支援拠点に相談した。

新たな収入の層を築くべく、ターゲットを釣り人からアクティビティをしたい観光客へ移し、付近の施設への宿泊と体験のバック販売を検討するなど、アプローチを変えた集客に取り組んでいる。また、OTA(オンライン旅行代理店)を活用し、「遊び・体験」型コンテンツの予約管理をDX化したことも、利用の拡大につながると期待している。

「一般の方向けに八郎潟クルーズを提供し、釣り道具も用意して、釣り体験を実施するという提案を受けたことで、レンタルボートは釣り客が使うものという固定概念が覆され、新たな可能性に気付かされました。これから新しい八郎潟のアクティビティとして育てていきたいですね」と意気込みを語ってくれた。



有限会社
スター टीम
カンパニー
代表取締役
しんどう たかみ
進藤 偉美

〒018-1601
南秋田郡八郎潟町真坂字三倉島141-2
TEL: 018-854-4012
FAX: 018-854-4015
<https://www.586stc.jp/>



HP

▶活用事例 秋田県よろず支援拠点

幅広い経営知識と高い専門性を有する
コーディネーターが、相談者の課題を
抽出把握して、課題解決を目指した
提案に基づきチーム支援します。

【お問い合わせ】
秋田県よろず支援拠点
TEL. 018-860-5605

菌床しいたけ生産に加え
野菜の生産、加工事業も開始。
販売にも力を入れたいおいしいものを作って
多くの人に届けるために
デザインをブラッシュアップ中!

株式会社 能延通商

代表取締役
くどう みえ
工藤 美恵〒016-0015
能代市須田字鷺長根3-63
TEL:0185-74-6870
FAX:0185-74-6870
<https://www.nouentusho.com/>

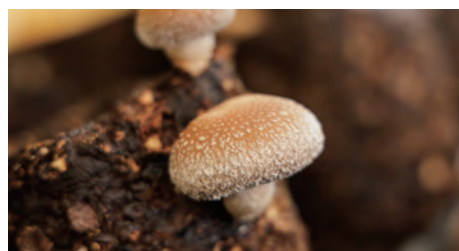
HP

▶活用事例
デザイン支援産業デザイン、製品開発、マーケ
ティング等についての専門的な
助言や、デザイナーとのマッチン
グを支援します。【お問い合わせ】
知財・デザイン支援課
TEL. 018-860-5614

しいたけと青果、加工品で売上増を目指す

平成28年に創業した能代市の「株式会社能延通商」。ここではハウス12棟を所有し、菌床しいたけの栽培と野菜の生産、加工品の製造を行っている。創業当初は代表である工藤美恵さんが、中国から菌床を仕入れていたが、コロナ禍をきっかけにそれができなくなったという。現在は峰浜の事業者から菌床を仕入れて生産を行う中、コロナ禍にしいたけの取引量が減少したことを受け、一部のハウスで試験的に野菜の生産をスタートした。

「現在はしいたけが売上の7割を占めていますが、夏場は暑さで収量が減ります。柱がしいたけひとつでは不安があるので、日持ちして手間のかからない野菜を選定し、消費者の需要も探りながら生産を始めました。昨年から通年で野菜が出荷できるようになったので、いずれは野菜栽培と加工品の製造・販売で5割くらいを占めるよう改善していきたいと考えています」と語る。



菌床しいたけのハウスは現在10棟ほど。



ハウスの中で栽培している野菜は大根やサニーレタス、ほうれん草、にんにく、パクチーなど多岐にわたる。



まだまだ背丈が低い状態のパクチー。土の影響か、柔らかな香りがすると好評だ。

収穫物を更に活用するための加工品製造

収穫した青果は近隣の直売所やスーパーへ納品するが、出荷基準に満たないものや余ったものに価値をもたせるため、加工場も設置。とれたて野菜を使って、ビール漬けや辛子漬などの加工品製造も始めた。なかでも自社で製造したパクチーを使った調味料は、辛さや旨みにこだわっている商品だ。当初はネーミングについてのアドバイスを求めてよろず支援拠点へ相談、現在はデザイン支援を活用し、さらなる商品開発や販路拡大を目指している。能代市内の印刷会社とパッケージデザインの制作などを進めているほか、デザイン支援のマッチングを活用し、飲食店とのコラボメニュー企画を始めるなど、事業展開に勢いがついてきた。今後は商談会へのブース出展などを予定しており、県内外のバイヤーの認知度を高め、飲食店との接点づくりや商品開発のヒントを得るために奮闘している。白神山地のふもと、恵まれた環境で育てた野菜のおいしさを多くの人に広めたいという工藤さんの思いが形になる日も近い。

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禄専務理事からは「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カリ

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ようになります。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。

経営 サプリメント

テーマ

企業様が 「DXを推進する」意義とは

DXは単なるIT化や業務効率化ではありません。
「DXを推進する意義」について
一例を交えて詳しくご紹介します。



◎ITコーディネータ(経済産業省推進資格)
◎中小企業基盤整備機構 東北本部
経営アドバイザー
◎秋田県よろず支援拠点
スペシャリストコーディネータ(R7.4～)

青木 一幸
Aoki Kazuyuki

「紙とペン」から「デジタルデータの利活用」への業務改善から、大規模な基幹システムの機能改修まで、幅広く秋田県内の中小企業の支援を行っている。
現場の最適化を目指し、成長する企業様を積極的にご支援します。秋田市出身。

【お問い合わせ】
秋田県よろず支援拠点 TEL .018-860-5605

企業様をご支援するにあたり、最初に聞かれる言葉があります。「DXとは何ですか?」と。

その言葉を教科書の通りにお返しするならば、「**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です。**」とお答えすることにしています。なぜならば、経済産業省がこのように定義付けを行ったからです。とお答えしても「んだよねー」となることはなかなかありません。企業様の過去・現在・未来の時間軸を互いに影響し合いながら進めるものですので、DX戦略策定はまさにフルオーダーメイドです。同じ業種業態でありながら、内部・外部環境やそれぞれのステークホルダーまでが全く同一ということはほぼ無いと思います。やはり、創業からの過去・現在・未来がDX戦略計画書に盛り込まれ、初めて社内外に発信できるものになります。

単なるIT化や業務効率化ではなく、企業のビジネスモデル・組織・文化までを含めて**抜本的に変えること**等がDXの本質です。



01 なぜDXが重要なのか？

① 競争力の維持・強化

急速な技術進化や顧客ニーズの変化に対応できる体制の構築が求められています。業界全体がITやAIの導入で効率化を進めており、新興企業はデジタル前提のビジネスモデルで急成長しています。こうした環境の中で、企業が持続的に成長・存続していくためには**DXが不可欠**です。

② 人手不足・高齢化への対応

自動化・効率化による生産性向上が求められています。日本社会においては特に深刻な課題です。労働人口の減少で働き手が不足し、ベテラン従業員の退職の際にはノウハウの継承が困難になります。特に地方や中小企業の人材確保が困難な状況であり、秋田県の市場は全国でも先行しているのが現状です。

③ 顧客体験の向上

パーソナライズされたサービスや迅速な対応が求められています。現代の顧客は、「**自分だけに合った**」提案やサービス、「**待たせない**」即時性やスピード感。「**一貫性のある**」体験(オンライン・オフライン問わず)という価値を重視しています。

02 具体的なDXの一例

製造業 (スマートファクトリー)

- ◎IoTセンサーで設備の稼働状況を監視
→ 故障予知やメンテナンスの自動通知
- ◎AIによる需要予測
→ 生産計画の最適化、在庫の削減

小売・流通業

- ◎AIによるレコメンド機能
→ 顧客の購買履歴から好みに合った商品を提案
- ◎キャッシュレス・セルフレジの導入
→ 待ち時間短縮と省人化の両立

医療・介護

- ◎オンライン診療・遠隔診断
→ 高齢者や地方の患者も医療アクセスが向上
- ◎電子カルテのクラウド化
→ 複数の医療機関でスムーズに情報共有

行政・教育

- ◎マイナンバーカードと行政手続の連携
→ コンビニでの住民票などの取得が可能に
- ◎デジタル教材・リモート授業
→ 教育機会の平等化と個別最適学習の実現

DXにおいて、デジタル技術はあくまで**手段であり、目的ではないという認識が重要**です。DXは、デジタル技術を活用して企業や社会を変革し、ビジネスの価値を高めるための取り組みです。したがって、デジタル技術の導入自体が目的化してしまっは、**DXの本質を理解していないこと**になります。

03 DXを進めるために必要な要素

① 経営層のリーダーシップ

DXは単なるIT導入ではなく、**組織文化やビジネスモデルの変革**を伴います。そのため、現場任せでは

うまくいかず、**トップダウンの明確な意思決定と推進力**が必要です。

② 明確なビジョンと戦略

DXは長期的な取り組みのため、全社員が共通の目標に向かって動く「**道しるべ**」が必要です。現場任せで個別最適が進んでしまうと、**全体最適から外れたDX**になり、投資効果が薄れてしまいます。

③ DX人材の育成・確保

DXはITスキルだけでなく、**ビジネス理解・課題解決力・変革マインド**が必要になります。外部からの採用だけでは限界があり、**社内人材の育成が不可欠**です。IT部門だけに任せるのではなく、**全社的に「デジタル活用が当たり前」な文化づくり**が必要です。

④ データ利活用とセキュリティ対応(攻めと守りのDX)

攻めの
DX

顧客ニーズ、業務効率、経営判断を「勘」ではなく「**事実**」に基づいて最適化するためデータを蓄積・分析・活用することで、**新たなサービスや価値を創出**。

守りの
DX

サイバー攻撃や情報漏洩等が**企業の信頼と事業継続に重大なリスク**が潜在します。DXが進むほどデータやネットワークの依存度が高まり、**セキュリティリスクも増加**します。

04 DX戦略策定の5ステップ

① ビジョンの策定

企業の将来像や目指すべき方向性を明確にします。

② 現状の把握

業務プロセス、IT環境、組織体制の現状を分析します。

③ 課題の抽出

現状とビジョンのギャップから課題を洗い出します。

④ 戦略・施策の立案

課題解決のための戦略や具体的な施策を検討します。

⑤ 実行計画の策定

実行スケジュールやリソース配分を明確にし、行動計画を立てます。

DX推進でお困りの方は

秋田県よろず支援拠点 にぜひご相談ください。

地域密着！ がんばる秋田の企業を応援します！

- 火災共済
- 休業対応応援共済
- 医療総合保障共済
- ハンドル共済
- 地震危険補償共済
- 傷害総合保障共済
- ETCコーポレートカード
- 生命傷害共済
- 自動車共済
- 労働災害補償共済
- 各種損保商品



秋田市旭北錦町1-47 県商工会館7階
TEL 018(864)3320 FAX 018(864)3335
URL <https://www.a-kenkasai.or.jp>

賛助会員広告

我家のルーツ「家系図」制作します

どの家にも、言い伝え、習わしやしきたりがあり、ご先祖様の生きた証が受け継がれております。忘れ去られてしまうような、些細なことで構いません。ご依頼主様の記憶や残されている資料から庶民家系図の作成や自作のお手伝いをいたします。「我家の家系図」として、人生の区切りとして、長寿・成人の記念としていかがでしょうか？ぜひお気軽にお問い合わせください。

—こんな方が制作しています— 【制作料金 30,000円〜】

- 足跡を辿りたい
- 家族やお世話になった方とのつながりを大切にしたい
- 歴史や地域文化を知りたい
- いつか来る人生の締めに関心をもち、次世代へ受け継ぎたい
- 適切な相続手続きをしたい

申し込み / 010-0951 秋田県秋田市山王三丁目7-5-202 家系図学会会員 一般社団法人家系図普及会
お問合せ TEL:080-5220-7380 E-mail:kk348898kk@gmail.com

料金体系やメニューはこちらから▶



賛助会員広告

- LPガス・灯油の販売
- 天然水宅配サービス
- 発電事業・電気販売
- コインランドリー
- 住宅設備機器販売
- 消火設備機器販売
- オフィス用品通信販売
- 住宅リフォームの提案・施工
- 損害賠償保険業務

暮らしに **タプラス** より快適な暮らしを より安心な毎日を

そこに暮らしがある限り
タプラス株式会社
TAPROS CORPORATION
代表取締役社長 佐藤 寛樹

本社
〒011-0901 秋田市寺内字後城322-3
TEL 018-845-1141
FAX 018-845-5079
URL <http://www.tapros.co.jp>
E-mail tapros@tapros.co.jp

事業の落とし穴
一緒に
埋めてみませんか？



やっと決まった商品名、他社にも同じ名前が...
商品のデザインを「模倣だ」と言われてしまった...
オリジナルの技術、真似されないか心配...

それ、無料で相談できます。



INPIT 秋田県知財総合支援窓口

INPIT (独立行政法人 工業所有権情報・研修館)

〒010-8572 秋田県秋田市山王三丁目1-1 秋田県庁第二庁舎2階

まずはお電話ください ☎018-860-5614

秘密厳守

あきた ちざい
秋田 知財

