



近畿経済産業局における地域中小企業・
小規模事業者の人材確保支援等事業
報告書

目次

1. 事業の目的・背景	3
2. 事業の全体概要	6
3. コミュニティー選定	9
4. DX挑戦企業の発掘、選定及びオブザーバーの募集	11
5. DX挑戦企業の新事業開発に向けた DXゼミナールの実施	14
兵庫工業会 KLASS株式会社	32
なにわあきんど塾同友会 株式会社プログレス	62
京都高度技術研究所 株式会社ケービデバイス	83
6. 成果報告会の実施	102
7. 経営強化に資する人材として必要な要素	104

1. 事業の目的・背景

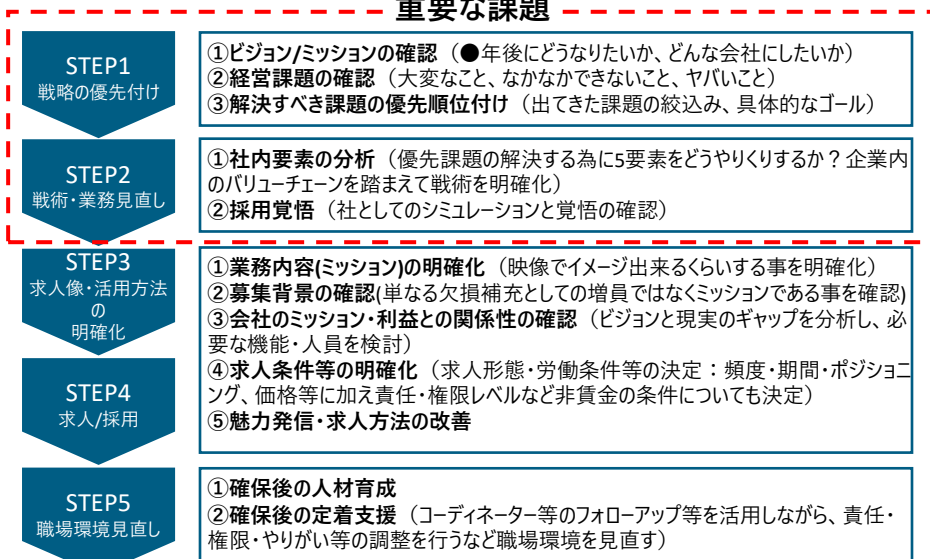
【事業の背景・目的】

本事業の目的を理解したうえで、実施しました。

本事業の背景・課題感

- 少子高齢化を背景とした生産人口の減少に伴う人手不足等、中小企業を取り巻く環境が急速に変化している為、中小企業の経営力強化と成長がより重要となっている
- 付加価値額の源泉が「資本」から「人材」へ移行する中、特に中小企業では構造的な「人手不足」に直面している
- 中小企業が持続的に成長・発展する為には付加価値額の拡大や労働生産性を向上させる多様な人材が不可欠となっている
- 貴局では特に中小企業等の人材確保や定着・育成など課題解決に必要な総合力の底上げに資する取り組みにより、構造的な人手不足の解消を図っている

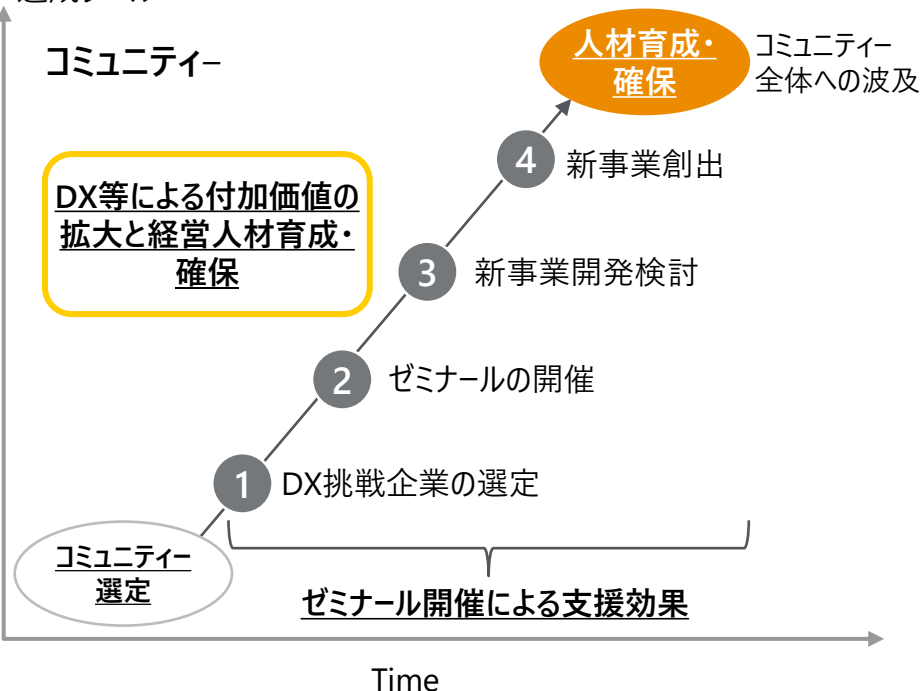
重要な課題



本事業の目的

- 左記背景を踏まえ、DX 等による付加価値の拡大や労働生産性の向上に必要な経営者や経営幹部を含めた社内人材の育成・確保を行い、人材課題の解決に必要な総合力の底上げに資する取組を行う事で中小企業等の付加価値の拡大・持続的な成長や発展を促す事を目指します。
- 構造的な人手不足の解消を図ることで経営力強化に対応できるような人材の育成・確保を目指します。

達成レベル



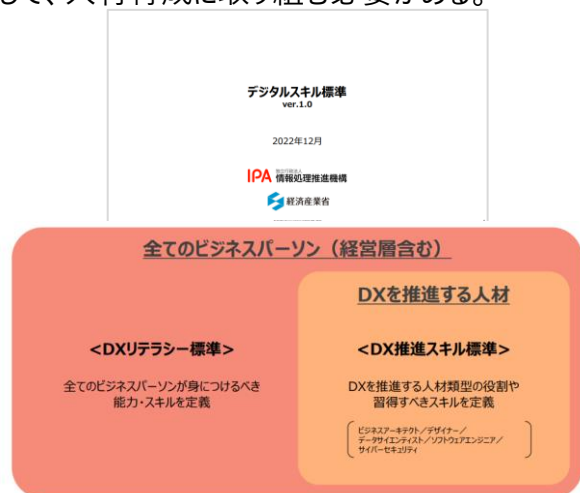
出所平成30年3月「我が国産業における人材力強化に向けた研究会」（人材力研究会）報告書

【事業の背景・目的】

本事業の全体像の主なポイントは以下の通りです

DX推進に係る政府（経済産業省）の動きと本事業の関係

経済産業省は2022年12月に「デジタルスキル標準」を策定し、その中で全てのビジネスパーソンに向けた「DXリテラシー標準」、DXを推進する人材向けの「DX推進スキル標準」をまとめている。本事業においても、こうした動きを意識して、人材育成に取り組む必要がある。



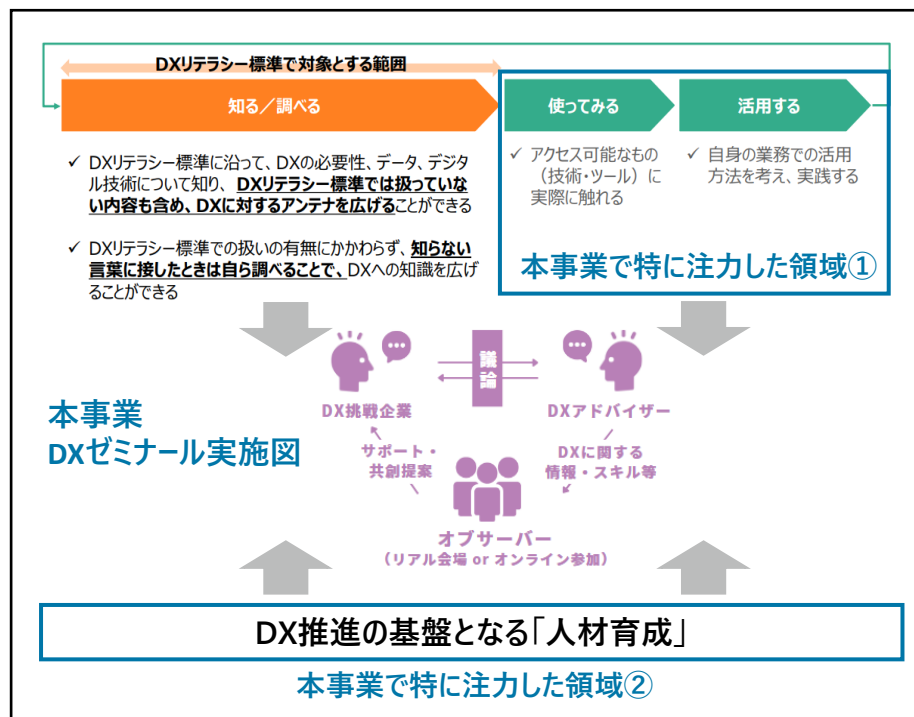
デジタルスキル標準は「DXリテラシー標準」と「DX推進スキル標準」の2つの標準で構成され、前者はすべてのビジネスパーソンに向けた指針及びそれに応じた学習項目例を定義し、後者はDXを推進する人材の役割（ロール）及び必要なスキルを定義している。

出典）経済産業省

「デジタルスキル標準で扱う知識やスキルは、共通的な指標として転用がしやすく、かつ内容理解において特定の産業や職種に関する知識を問わないことを狙い、可能な限り汎用性を持たせた表現としている。そのため、個々の企業・組織への適用にあたっては、**各企業・組織の属する産業や自らの事業の方向性に合わせた具体化が求められることに留意する必要がある。**」としている。

実装面においては“トランスフォーメーション(変革)”に向けた意識を強く持ちながら現場に向き合う実践経験を蓄積することが重要になるものと思料する。

本事業は、近畿地方企業に対してDX推進に向けた機運醸成を図ることはもちろんであるが、特に上記の点について、**その一歩を踏み出せる“人財づくり”に注力すべきと認識**している。



出典）経済産業省作成図を基にトーマツ作成

© 2025. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group

2. 事業全体の概要

【事業全体の概要】

本事業の全体像の主なポイントは以下の通りです

事業内容の全体像

事業内容	実施項目
(1) コミュニティーの選定 DXゼミナールを実施する3つ以上の コミュニティを選定	<u>選定コミュニティ</u> ■ 公益社団法人 兵庫工業会 ■ 公益財団法人 京都高度技術研究所 ASTEM ■ なにわあきんど塾同友会
(2) DX挑戦企業の発掘・選定 各コミュニティに1社の挑戦企業の選定と オブザーバー企業の募集	<u>DX挑戦企業の選定</u> ■ 兵庫工業会 KLASS株式会社 ■ ASTEM 株式会社ケービデバイス ■ なにわあきんど塾同友会 株式会社プログレス <u>オブザーバー企業の募集</u> ■ 3コミュニティ参加企業向けフライヤーを作成し、オブザーバー企業の募集
(3) DX挑戦企業の新事業開発に 向けたDXゼミナールの実施	<u>新事業開発に向けたゼミナールの実施</u> ■ 全6回のゼミナールの開催と各回開催前にDX挑戦企業との事前打合せを実施 <u>ゼミナール開催方法</u> ■ 2コミュニティにおいてオンサイト開催、1コミュニティにおいてオンライン開催 <u>成果報告会の実施</u> ■ DX挑戦企業の成果や成長過程を広く発信する成果報告会を実施

【事業全体の概要】
事業全体の実施スケジュールは以下の通りです。

実施スケジュール

項目		令和 6 年									令和 7 年		
		4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
(1) 貴局とのコミュニケーション													
1)	定例MTG			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
(2) 事前準備・コミュニティ選定													
1)	キックオフ		●										
2)	オブザーバー募集チラシの作成												
3)	コミュニティへの事業説明及び広報依頼												
(3) DX挑戦企業の発掘・選定													
1)	DX挑戦企業の公募												
2)	参加コミュニティとの調整												
3)	オブザーバー企業の決定												
(4) プログラムの実施（ゼミナールの開催）													
1)	事前打合せの実施												
2)	ゼミナール												
(5) 成果報告会の実施													
1)	プログラム及び登壇企業との調整												
2)	成果報告会												●

3. コミュニティー選定

【コミュニティ選定】

実施コミュニティは以下の3コミュニティにて実施しました

コミュニティ選定

選定コミュニティ 1

団体名	公益社団法人 兵庫工業会
所在地	兵庫県神戸市
ホームページ	https://www.hyogo-ia.or.jp/index.php
団体概要	産業技術に関する人材育成、交流促進などに関する事業を行い、兵庫県工業の振興を図り、地域社会の発展に寄与
主な取組	・人材育成事業 ・産業振興事業 ・シン・ものづくり事業 ・会員交流事業

選定コミュニティ 2

団体名	なにわあきんど塾同友会
所在地	大阪府大阪市
ホームページ	https://akindo-juku.gr.jp/
団体概要	大阪市経済局主催の「なにわあきんど塾」の卒塾生が運営する異業種交流会。会員は500名を超える
主な取組	・研修委員会 ・会員交流委員会 ・広報・情報委員会 ・多種に及ぶ同好会

選定コミュニティ 3

団体名	公益財団法人 京都高度技術研究所
所在地	京都府京都市
ホームページ	https://www.astem.or.jp/
団体概要	次代の京都経済を担う企業の成長・発展を支援する産業支援機関。産学公連携での研究開発や事業化を推進
主な取組	・プロジェクト推進ICT研究開発 ・新事業創出支援事業 ・経営支援事業 ・人材育成支援



出所:各団体HPより掲載

4. DX挑戦企業の発掘、選定及びオブザーバーの募集

【DX挑戦企業の発掘、選定及びオブザーバーの募集】

DX挑戦企業は以下の3社にて実施しました

DX挑戦企業の発掘・選定

選定コミュニティ1 挑戦企業

企業名	KLASS株式会社
所在地	兵庫県たつの市
業種	製造業
ホームページ	https://www.klass-corp.co.jp/
取組経緯	2018年JASDAQスタンダードに上場。製畳機を事業の始まりとして、壁紙糊付機など産業機械の製造販売を行う。また、サービス業的な領域を含む2.4次産業型企業としての発展を目指す。

選定コミュニティ2 挑戦企業

企業名	株式会社プログレス
所在地	大阪府大阪市
業種	不動産業
ホームページ	－
主な取組	不動産業を営む同社が、なにわあきんど塾同友会のIPO・事業創出Lab同好会メンバーとともに、新しい就労支援サポートプラットフォーム事業に挑戦。

選定コミュニティ3 挑戦企業

企業名	株式会社ケービデバイス
所在地	京都府京都市
業種	製造業
ホームページ	https://www.kbdevice.com/
主な取組	防犯カメラシステムの専門メーカーとして商業・医療施設、生産施設、居住空間等さまざまな分野に向けて、防犯カメラシステムとサービスを提供。「映像」を核に変革に挑戦。

DX挑戦企業のテーマ

KLASS株式会社

「デジタル時代における畳関連事業の変革」

株式会社プログレス

「就業支援をサポートするプラットフォーム」

株式会社ケービデバイス

「映像を核に自社の未来を魅せる新規事業」

【DX挑戦企業の発掘、選定及びオブザーバーの募集】

オブザーバー企業はフライヤーを作成し、各コミュニティに広報依頼を実施する事で募集しました

広報フライヤー

- DXゼミナールにおける共創パートナーとなるオブザーバー企業を募集する目的で3つのコミュニティにおけるフライヤーを作成した。
- コミュニティ担当者へコミュニティ内での広報依頼を行った。
- Microsoft foamsを活用し、オブザーバー企業の募集を行った

【兵庫工業会フライヤー】

オブザーバー企業の募集状況

オブザーバー企業の募集状況は以下の通りだった。

コミュニティ	オブザーバー企業数	
兵庫工業会	22	名
あきんど塾同友会	12	名
京都高度技術研究所	10	名

【京都技術研究所フライヤー】

【なにわあきんど塾同友会フライヤー】

5. DX挑戦企業の新事業開発に向けた DXゼミナールの実施

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました

全体構成

開催回	テーマ	内容
第1回	インプットセミナー	デジタル時代の成功し、成長するビジネスを創る ➤ アナログ時代とデジタル時代の違い、デジタル時代の5つの問い
第2回	顧客の創造	顧客問題の発見 ➤ 問題の発見と課題の発明、問題の構造分析
第3回	顧客価値の創造	顧客課題の発明 ➤ 質の高い課題の発明、課題解決ソリューション
第4回	場の創造・回し方の創造	顧客価値交換・共創の場の設計 ➤ デジタル時代の適した場の創造、データを活用した回し方
第5回	稼ぎ方の創造	デジタル時代の稼ぎ方への変革 ➤ 収益モデル、バリュースティックによる価値の拡張
第6回	成長の創造	ブルーオーシャン戦略 ➤ ネットワーク効果によるノンリニア成長、コールドスタート問題の解決

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました

第1回ゼミナール

テーマ インプットセミナー

アナログ時代とデジタル時代の違い

1. 顧客価値の変化と行動の変容
2. デジタル技術が顧客と事業者を与える強力なパワー
3. デジタル破壊者・変革者による業界常識の変革

デジタル時代のビジネスを考える

1. ノンリニア/非線形な成長モデル
2. デジタル時代のドラッカー5つの質問

彼ら/彼女らのように、
“デジタル時代に成功し成長するビジネス”を創る。



Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved. なお、写真の著作権はそれぞれの著作権者に帰属します。

10

アナログ時代のビジネスから デジタル時代のビジネスへ

アナログ社会から デジタル社会へ

モノから 所有から
たまに繋がるから 塊から
アウトプットから
マーケットから
顧客への価値提供から
場は与えられたものから

事業
外部環境

顧客の
価値観の変化
と行動の変容

デジタル
技術の
パワー

業界常識
の変革

コトへ
利用へ

常に繋がるへ
細切れへ

プロセスへ
エコシステム/コミュニティへ
顧客との価値共創へ
自ら創るものへ

上記を前提にしたビジネス!

33

Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved.

• 問い1: デジタル時代の我々の使命は何か?

• 問い2: デジタル時代の我々の顧客は誰か?

• 問い3: デジタル時代の顧客にとっての価値は何か?

• 問い4: デジタル時代の我々にとっての成果は何か?

• 問い5: デジタル時代の我々の計画は何か?

ドラッカー「5つの問い」
デジタル時代編

43

Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved.

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第1回ゼミナール

ワークシート一例

DXゼミナールで用いるビジネスモデルキャンバス

“デジタル時代のビジネス”「5つの問い」キャンバス

問い1: デジタル時代の我々の使命は何か?	問い5: デジタル時代の我々の計画は何か?	問い2: デジタル時代の我々の顧客は誰か?
問い4: デジタル時代の我々にとっての成果は何か?		問い3: デジタル時代の顧客にとっての価値は何か?

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第2回ゼミナール

テーマ 顧客の創造

問題の発見と課題の発明

1. 顧客問題解決の構造
2. 問題の発見による事業成否の違い
3. ジョブ・ペイン・ゲインによるギャップの抽出

問題の構造分析

1. 問題の本質へのアプローチ
2. 問題の因果構造図



プラス

一般に発見が難しい問題

顕在的

ゼロ

潜在的

誰でも発見が可能な問題

マイナス

問題発見の良し悪しが事業の成否を決める!

Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved.

18

5WHY法

WHY/なぜを5回繰り返す

1. WHY/なぜ
2. WHY/なぜ
3. WHY/なぜ
4. WHY/なぜ
5. WHY/なぜ

WNY法

Why Not Yet?/
なぜ今まで
○○しなかったのか?

31

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第2回ゼミナール

ワークシート一例

「DXの科学®」ツールセット#320 ジョブ-ペイン-ゲインフレームワーク

事業名:

顧客は誰で、どのような状況に置かれているか？

顧客の理想はどんな状態か？

- 顧客が解決したい「問題」(理想と現実のギャップ) は何か？
- 顧客が「片づけたいジョブ」は何か？
- 得たい「進歩」は何か？
- 顧客が「職業や人生で成し遂げようとしていること」は何か？

「ジョブ」を片づけることで得たい
「ゲイン」(喜び)は何か？

進歩

一方、現実の状態はどんなか？

「ジョブ」を片づける際に感じる
「ペイン」(痛み)は何か？

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

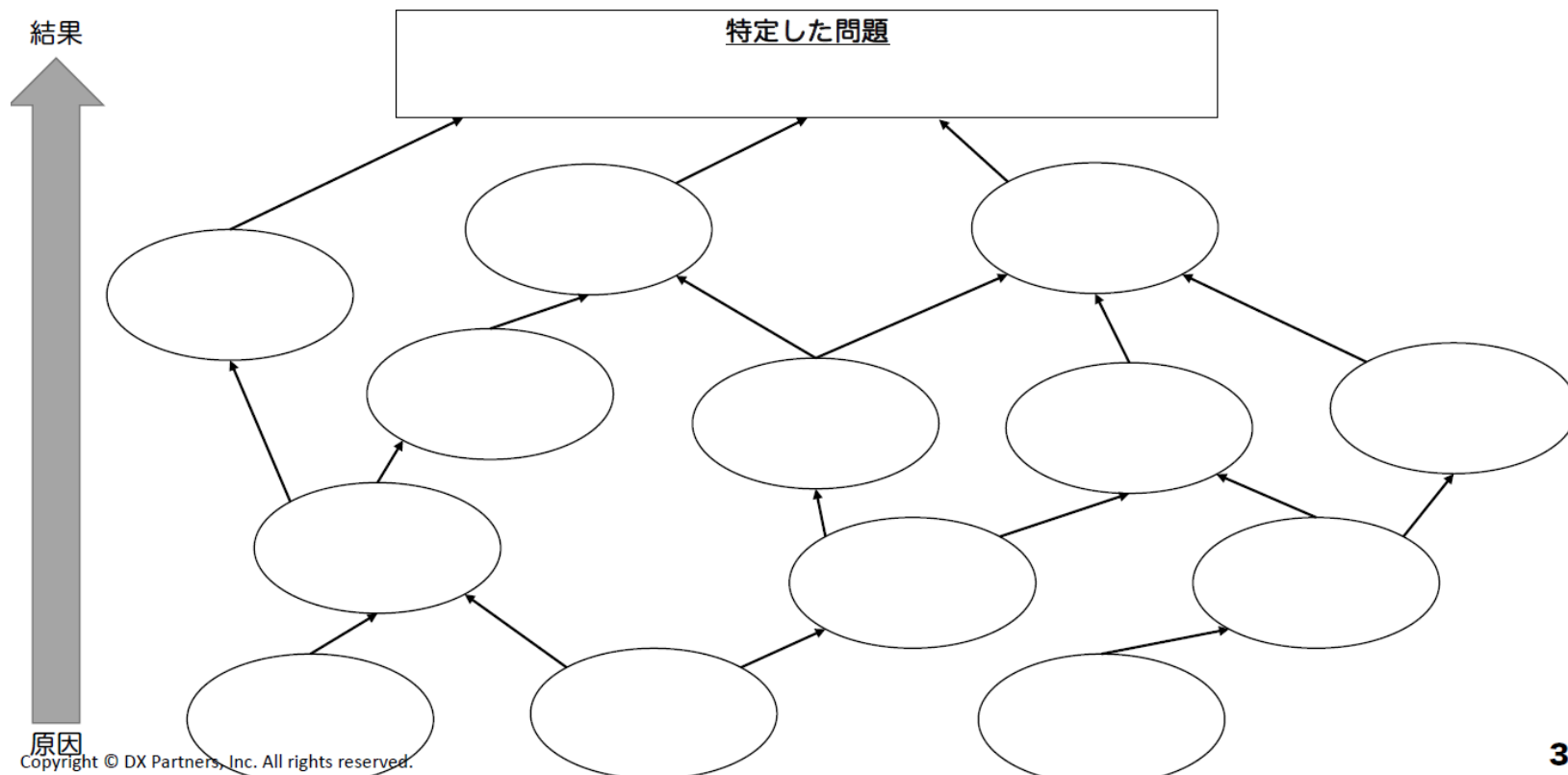
第2回ゼミナール

ワークシート一例

「DXの科学」 ツールセット#323 因果の構造図

出典: 高田貴久, 岩澤智之, “問題解決,” 英治出版, 2014.

事業名:



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第3回ゼミナール

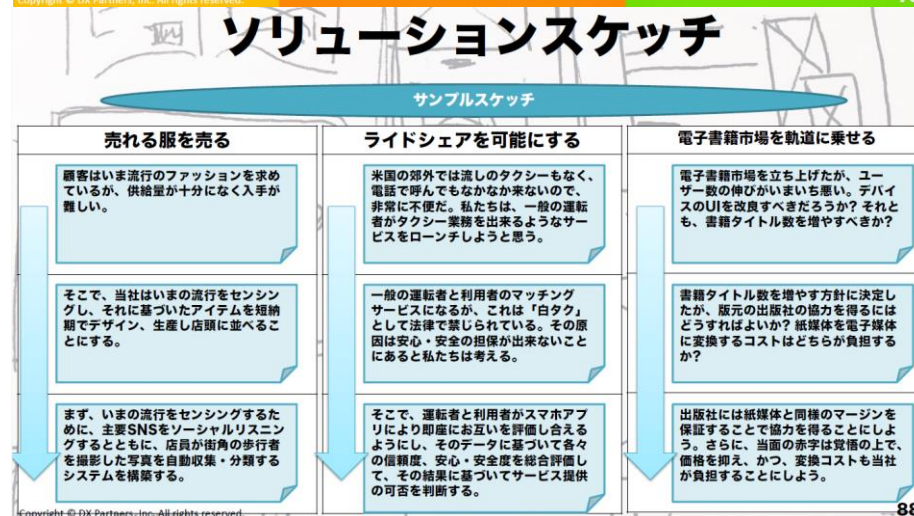
テーマ 顧客価値の創造

質の高い課題の発明

1. 初期課題設定からの変形の創出
2. 課題の選択

課題解決ソリューション

1. デザイン思考プロセス
2. アイデア発散とアイデアジャンプ
3. ソリューションスケッチ



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第3回ゼミナール

ワークシート一例

「DXの科学®」 ツールセット#516 ソリューションスケッチ

事業名:

課題:

タイトル:	タイトル:	タイトル:

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第4回ゼミナール

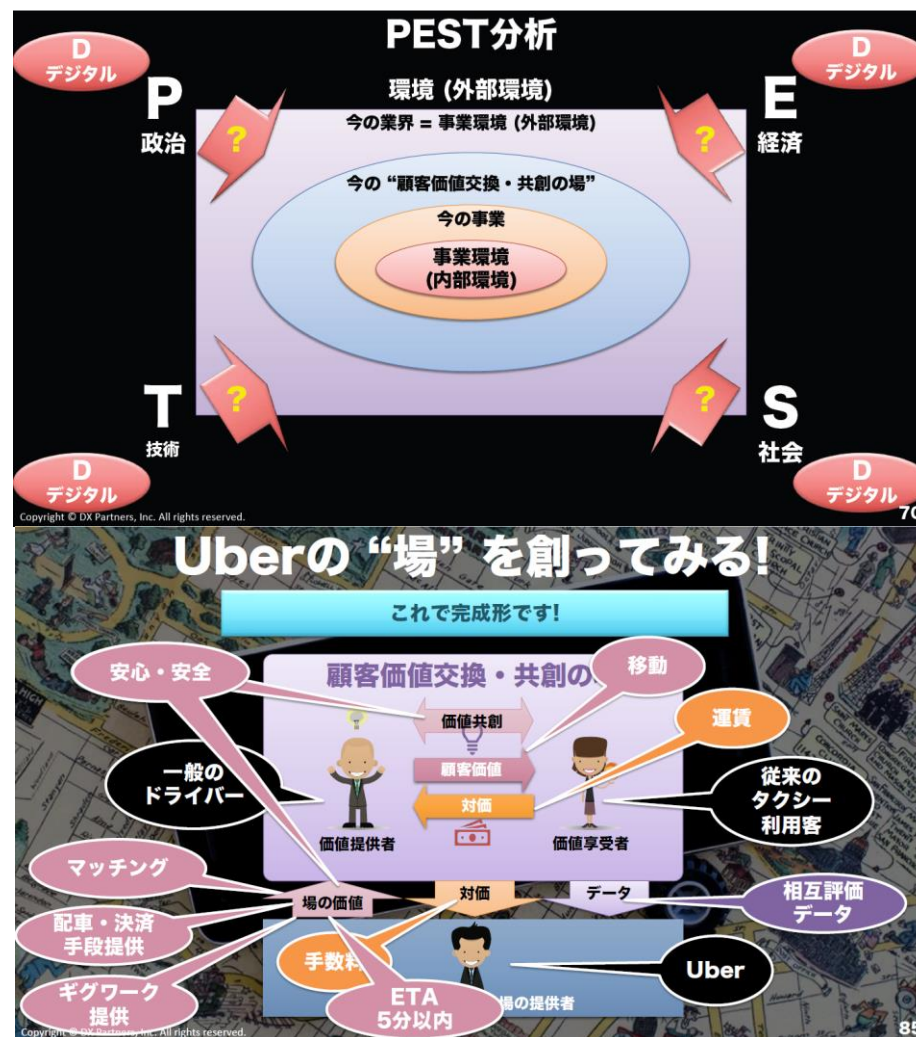
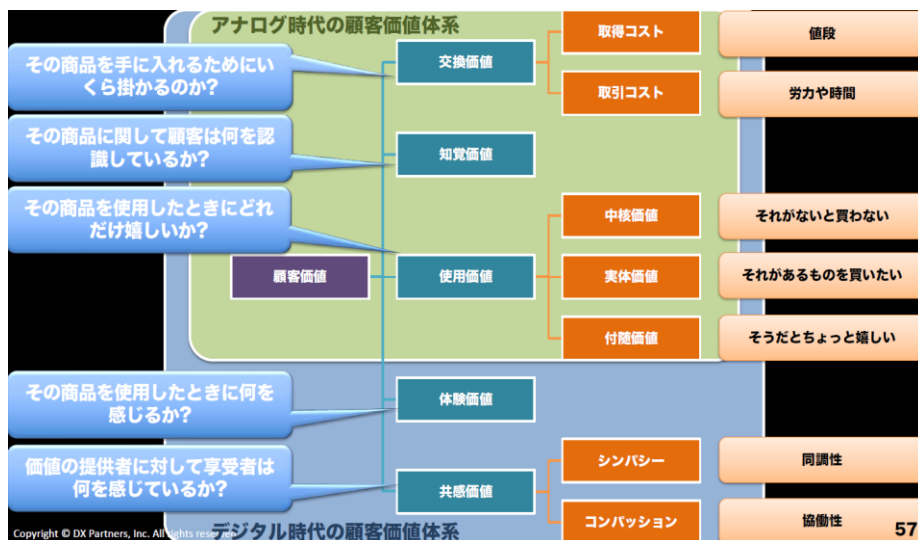
テーマ 場の創造・回し方の創造

デジタル時代の適した場の創造

1. 顧客価値の再検証
2. デジタル前提の環境分析
3. 顧客間で交換する価値と対価を描く

データを活用した回し方

1. データを活用した価値の創出
2. 場の安心安全の担保



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第4回ゼミナール

ワークシート一例

「DXの科学®」 ツールセット#610 顧客問題-顧客価値マトリックス [2]

事業名:						
顧客						
顧客問題/ジョブ						
事業者課題						
課題達成法						
		交換価値	知覚価値	使用価値	体験価値	共感価値
顧客問題/ジョブ						
ペイン						
ゲイン						
Hear/ 聞いていること						
See/ 見ているもの						
Think and Feel/ 考えていること、 感じていること						
Say and Do/ 言っていること、 行なっていること						

Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved.

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第4回ゼミナール

ワークシート一例

「DXの科学®」 ツールセット#101 DXPの顧客価値交換・共創の場キャンバス [仮説]

事業名:

設計パラメータ1 顧客	設計パラメータ2 パートナー	設計パラメータ3 顧客価値とその形	設計パラメータ4 対価とその形	設計パラメータ5 データとその活用	設計パラメータ6 場の価値と力学	設計パラメータ7 場の成長戦略

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第5回ゼミナール

テーマ 稼ぎ方の創造

収益モデル

1. デジタル時代に適した稼ぎ方への変革
2. 多様な収益モデル

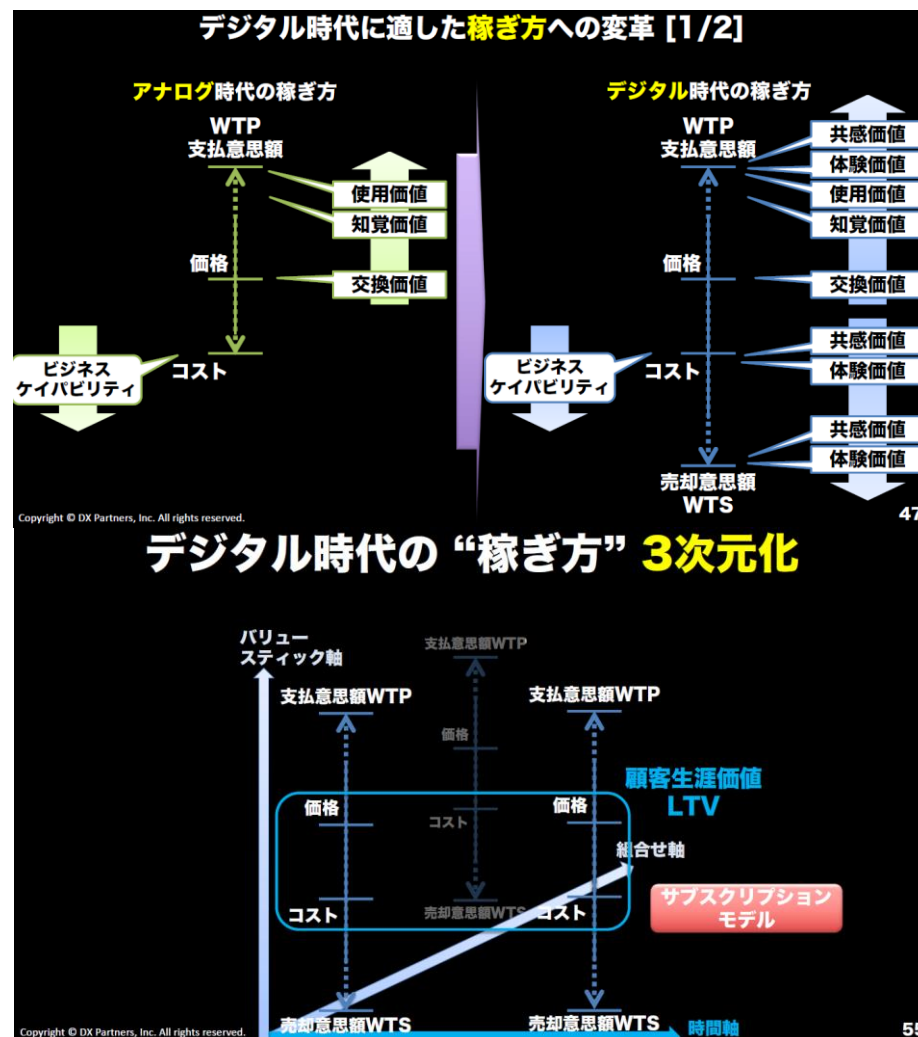
バリュースティックによる価値の拡張

1. アナログ時代とデジタル時代の稼ぎ方の違い
2. バリュースティックの3次元化

成果報酬	儲けは結果次第	サブスクリプション	定額で長いお付き合い
レベニューシェア	儲けを山分け	カスタマーロイヤリティ	顧客の囲い込みと継続利用
従量課金	使った分だけお金を払う	ライセンス	ブランドや知財を他社に売る
投げ銭	気持ちはお金に換えられる	ウィンドウイング windowing	一度で何度でもおいしい
部分所有	あの日とこの日は私がオーナー	フリー	タダほど怖いものはない
リカーリング	追加販売で儲ける	フリーミアム	5%の有料会員で儲ける
アドオン	追加販売でさらに儲ける	広告	メトカーフの法則で稼ぐ

いわゆる“収益モデル”

44



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

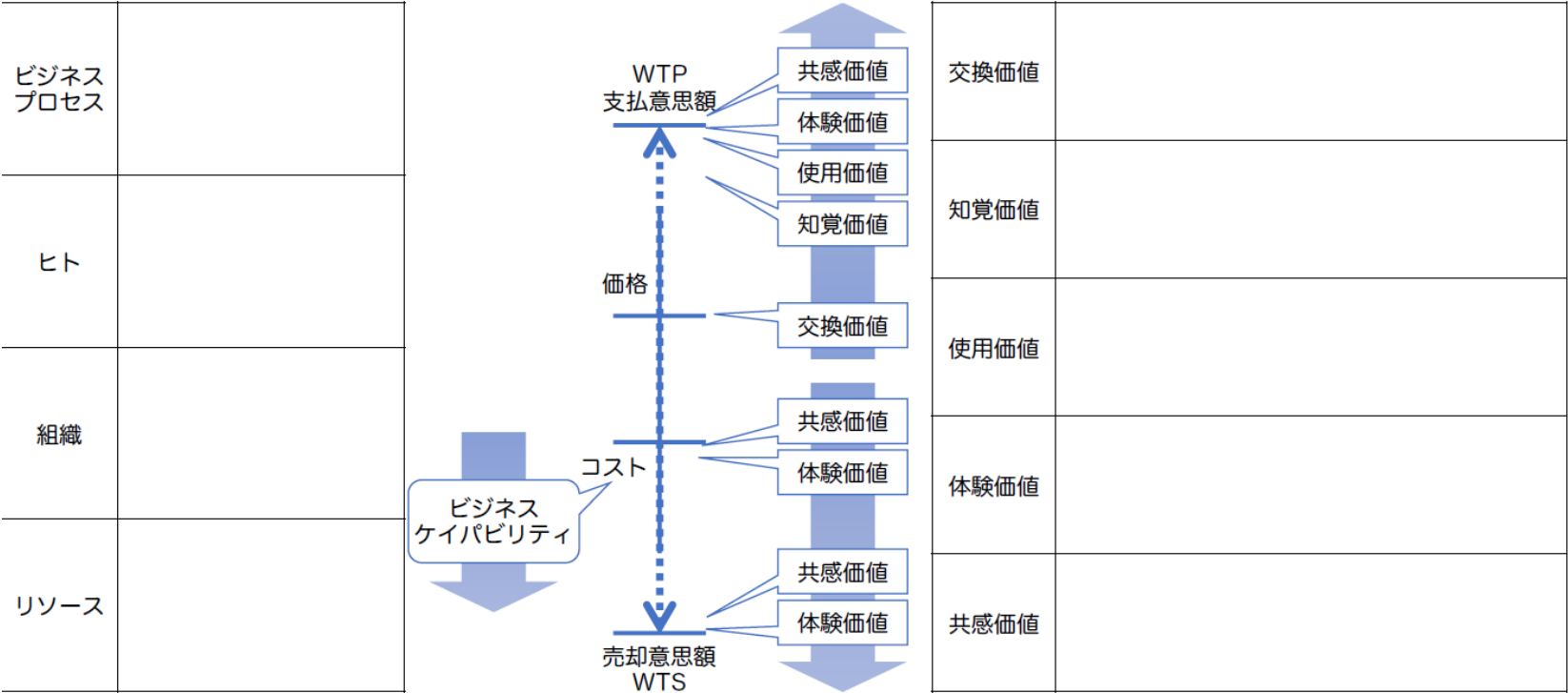
ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第5回ゼミナール

ワークシート一例

「DXの科学®」ツールセット#401 バリュースティック [仮説]

事業名:



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第6回ゼミナール

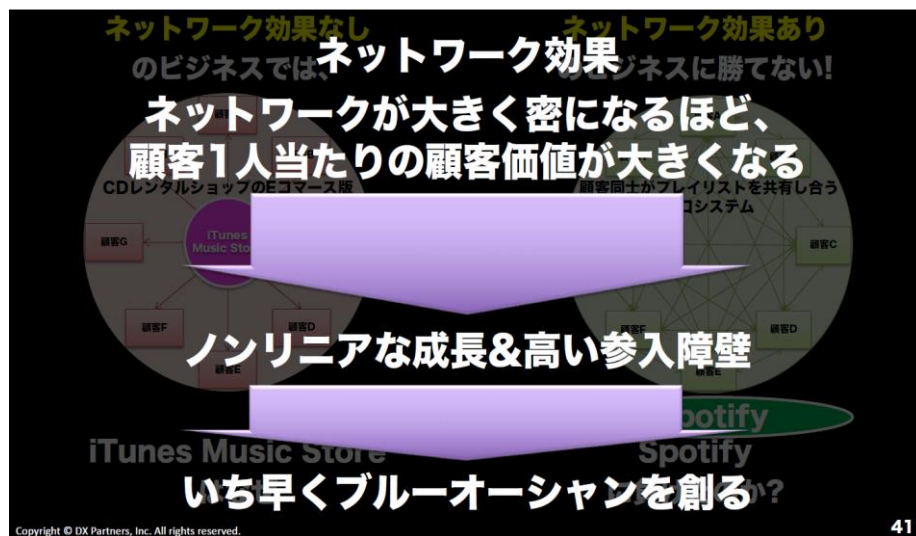
テーマ 成長の創造

ネットワーク効果によるノンリニア成長

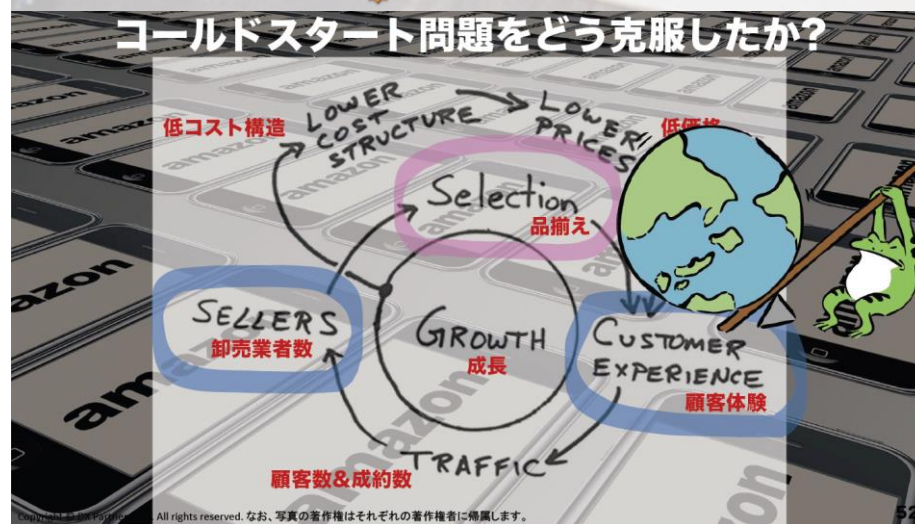
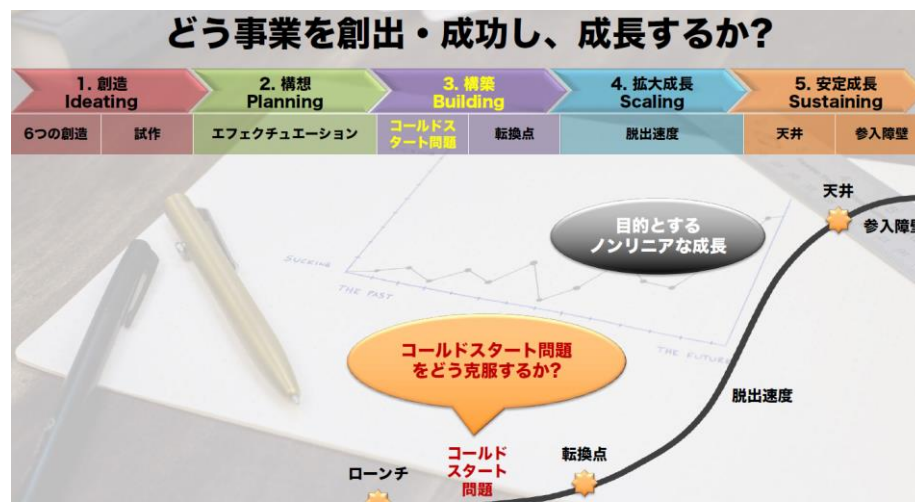
1. ネットワーク効果による参入障壁
2. ネットワーク効果による客数の急増
3. スwitchingコスト増による顧客離れ低下

コールドスタート問題の解決

1. 転換点までの成長を押し上げる戦略
2. ダブルハーベストループ



41



52

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第6回ゼミナール

ワークシート一例

「DXの科学®」 ツールセット#003: ハーヴェストループ

事業名:



Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved.

ステップ0: 「成長」と書いた円を最初に描く。

ステップ1: ステークホルダー (顧客やパートナー) に関する“要素”を描く [必ず入れる]。

ステップ2: その他の“要素”を描く。“要素”は増えたり減ったり、大きくなったり小さくなったりするものが望ましい (が、そうでなくても可)。

ステップ3: 因果関係にある“要素”同士を矢印で結ぶ。矢印の始点には原因となる“要素”、終点には結果となる“要素”が位置する。

ステップ4: ステップ3を繰り返して、最内ループを完成させる。

ステップ5: 同様に外側のループ (ない場合もある、2個以上の場合もある) も作る。「成長」を視点とする矢印も可。

ステップ6: 最後に最初に注力する“要素”である「レバレッジポイント」を定める。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました。

第6回ゼミナール

ワークシート一例

“デジタル時代のビジネス” モデルキャンバス [2/2]



兵庫工業会 KLASS株式会社

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】
各コミュニティによる実施状況は以下の通りです。

兵庫工業会 KLASS株式会社

実施事項	日付	実施方法	実施内容
初回訪問	2024/8/19	訪問	初回顔合わせ及び今後の事業の進め方の説明
第 1 回 事前打合せ	2024/10/16	オンライン	ゼミナール内容説明
第 1 回 ゼミナール	2024/10/22	対面	『インプットセミナー』デジタル時代の成功し、成長するビジネスを創る
第 2 回 事前打合せ	2024/11/6	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第 2 回 ゼミナール	2024/11/12	対面	顧客の創造 新事業方向性説明、問題抽出ワークショップ
第 3 回 事前打合せ	2024/11/28	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第 3 回 ゼミナール	2024/12/3	対面	顧客価値の創造 問題選定結果発表、課題抽出ワークショップ
第 4 回 事前打合せ	2024/12/20	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第 4 回 ゼミナール	2024/12/24	対面	場の創造・回し方の創造 課題選定結果発表、課題解決ソリューションワークショップ
第 5 回 事前打合せ	2025/1/16	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第 5 回 ゼミナール	2025/1/21	対面	稼ぎ方の創造 顧客価値設計パラメーター、稼ぎ方創造ワークショップ
第 6 回 事前打合せ	2025/2/14	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第 6 回 ゼミナール	2025/2/18	対面	成長の創造 全体振り返り、ダブルハーベストループワークショップ
報告会資料擦り合わせ	2025/3/4	オンライン	成果報告会に向けた発表用資料のブラッシュアップ

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay1実施状況

第1回ゼミナール 兵庫工業会 KLASS株式会社

開催概要

日時：2024年10月22日 14:00～16:00
場所：神戸市産業振興センター 10階レセプションルーム
内容：第1回DXゼミナール
・インプットセミナー
・挑戦企業事業紹介
・オブザーバー参加型対話
参加者数：23名
参加社数：18社

内容

プログラム	担当
1. 開催挨拶	近畿経済産業局
2. コミュニティー代表挨拶	兵庫工業会副会長
3. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
4. 挑戦企業事業紹介	株式会社KLASS
5. 対話	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 顧客の価値観の変容も見据えて将来像を考えていくことが必要だということが、事例をとおしてイメージできた
- 業務の置き換えにとどまらず、Xから入り変革を伴うDXについて頭を整理できた。
- これまでの講義で学んだ「気づき」の大切さや「場の提供」について身をもって体感する事ができた
- 普段見聞きする企業がデジタル分野で成功した理由を、アナログ時代とデジタル時代の対比で、分かりやすくポイントを押さえながら説明されており、内容が非常に腹落ちしやすかったため。
- 自社の使命や目指す姿についてもう少し議論ができるような構成にして欲しかった。
- 事前の調べが少なく申し訳なかったのですが、DXの研修ということでDXの事例等を用いての研修だと思っていましたが、実際に目の前で本当の会社のDXを推進していく様を見ながらなおかつ参加できるとは思っておらず、非常にリアルな話の中い体験が出来ました。

当日の様子



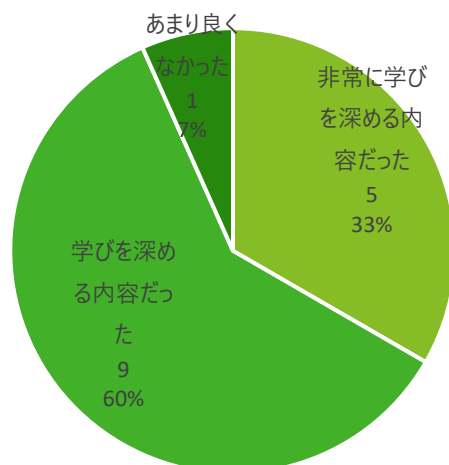
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay1アンケート結果

【1】DXゼミナールday1におけるプログラム内容は学びや気付きを得られる構成になっていましたか？



多くは学びを深める内容だったとの評価を頂いた。変革からDXを考える事が出来、具体的且つリアルな話から学びを得たとの回答の一方で、説明が多く議論の時間が少ないなどの意見があった



理由抜粋

- 簡潔なご説明であった為
- かなりざっくりばらんに質問できる雰囲気であったのが良かった
- 顧客の価値観の変容も見据えて将来像を考えていくことが必要だということが、事例をとおしてイメージできた
- 自社の使命や目指す姿についてもう少し議論ができるような構成にして欲しかった。
- 業務の置き換えにとどまらず、Xから入り変革を伴うDXについて頭を整理できた。
- DXでのトランスフォーメーションの事例や考え方を学べた。
- DXについて単純な社内業務をデジタル化することだけでなく、デジタル化をし新たなビジネスモデル創出するということを再認識できた。
- KLASSさんの現状や問題が整理されておらず、方針などがわからない、と感じた。
- 市場が狭まる中、量製造機械事業にこだわる理由はなにか？
- その他の量関連事業は成長している？どの程度の規模？
- そもそもDXから始まり、世界のロールモデルを基に、挑戦企業または自社に置き換え学べる構成と思いました。
- 偉業主、社外の方々話を聞いて良かったです。
- 初回という事もあり自己紹介などゼミナール概要の説明などに時間が掛り本題にかかる時間が少ない気がしましたが市場の規模や課題なども想像でき自社の課題に置き替える事ができるので入り込みやすかったです。
- 対象企業の業務内容が「量製造装置」ということで、我々にも馴染みのある「量」がもたらす付加価値という切り口からのアプローチは、専門的なことが分からない我々にも入りやすく、自分事のように共に考えていけそうだと感じたため。
- KLASS様の課題とDXの取り組みについてお聞きできたこと、また参加者の質問などから様々な視点で課題を捉えることを学びました。
- 事前の調べが少なく申し訳なかったのですが、DXの研修ということでDXの事例等を用いての研修だと思っていましたが、実際に目の前で本当の会社のDXを推進していく様を見ながらおかつ参加できるとは思っておらず、非常にリアルな話の中い体験が出来ました。
- 具体的な内容だった為

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

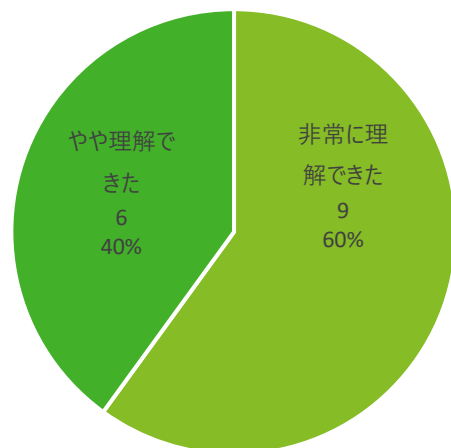
ゼミナールDay1アンケート結果

【2】DXゼミナールday1におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は分かりやすい説明の評価と相まって回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。

アナログ時代とデジタル時代の違いを理解できたとある一方でガイダンスが長いとの意見も見られた



理由抜粋

- 簡潔なご説明であった為
- いまのところよく聞く内容であったので。
- まだ全体としてはとっかかりの部分で、これからを期待している
- 分かりやすい説明とファシリテート
- 先生の話がわかりやすかった。
- 概ね、理解できた。
- ベースとなる考え方の再認識と、KLASS様の事例に対し、質疑も含め理解できた。
- 改めて、モノからコトへのシフトの重要性を理解した。
- 一部、控えを取るのに集中し、聞き落す部分があり理解が薄いところがありました。
- 初回という事もありガイダンスが長かった様に思います。
- 今後の進め方も含めて主催者の方々が明確に示していただいたので
- 普段見聞きする企業がデジタル分野で成功した理由を、アナログ時代とデジタル時代の対比で、分かりやすくポイントを押さえながら説明されており、内容が非常に腹落ちしやすかったため。
- ご説明が分かりやすかったです。
- 内容は非常にわかりやすく勉強になりました。ただ席からスライドが見えないことがあり、話だけでしたので、可能でしたら事前資料の共有等があるとありがたいとも思いました。
- 内容が簡潔だった為

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay1アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



顧客の変容を見据えた将来像の必要性や市場の創造など変革の重要性に対する気づきや学びが見られた。

また、デジタル時代に拡張された価値体系(体験価値・共感価値)についての学びが言及された。

理由抜粋

- 今後の進行を見てお答えしたい
- 顧客の価値観の変容も見据えて将来像を考えていくことが必要だということが、事例をとおしてイメージできた
- "AI・デジタル技術の進化と、新たなビジョンや消費者体験の実現による破壊的イノベーションの関係が分かった。"
- サービス展開をしていく上で「市場を作る」という考え方に学びがあった。
- 改めて、モノからコトへのシフトの重要性を理解した。
- "顧客が作り上げる内容が支持される部分に対し、大変共感いたしました。具体的にどうしたらいいのかまでは至っておりませんが、自社にも置き換え何かデジタル化も絡め大きく変革するものが見つかればと思いました。"
- 私の仕事が市場を創る事なので、業界は違えど既存市場とビジネスモデルに固執せず柔軟な発想や変化への対応が重要だと感じましたし自社でも取り組みたいと思いました。
- 顧客に提供できる付加価値は、“もの”そのものだけでなく、それがもたらす多くの関連事象（アウトプットではなくプロセス）に潜んでいることを改めて気づかされた。一方で今回のテーマが日本人にも馴染みのある“畳”ということから、つい“畳”そのものに目が行きがちだが、KLASS様自体は“畳”そのものではなく“畳を製造する装置”を扱っているという点に注意する必要がある、その違いを切り分けていく必要も同時に大切であることを感じました。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay1アンケート結果

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



講師と挑戦企業のネームを置く提案を頂いた。また、オブザーバー企業としてより参画的な議論に対する要望も見られたため、今後オブザーバー企業の参画が見込まれる。

理由抜粋

- 講師とコンサルを受ける企業側のご出席者の机には名札があっても良いと思った。
- 資料については後日slackではなくメールでご共有いただけるとおっしゃっていたかと思いますが、まだ共有はされていませんか？
- 破壊的イノベーションは、Amazon、Uber、等、D2Cサービスが多く、今回の課題にどのように展開・適用されていくか楽しみです。また、出来る限り、議論に参加したいと思います。
- 弊社の取り組みが、「市場を作る」ということが必要だと認識していたがどう取り組んだら良いのか悩みの種だったため、次回以降にその点など興味があり、KLASS様の市場の作り方など聞けたら幸いです。
- 今回の挑戦企業のクラスさんについて、もう少し前情報があったらよかった。（畳製造業と思い込んでおりました。）ゼミナールの資料が事前にいただけると助かります。
- 我々の取組も情報提供させていただくなど更に小規模の人数でKLASS様と話す機会が欲しいと思いました。
- これからの講義も非常に楽しみにしています。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay2実施状況

第2回ゼミナール 兵庫工業会 KLASS株式会社

開催概要

日時：2024年11月12日 14:00～16:00
場所：神戸市産業振興センター 801会議室
内容：第2回DXゼミナール
・新事業方向性説明
・問題抽出ワークショップ
・オブザーバー参加型対話
参加者数：19名
参加社数：14名

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業新事業方向性紹介	株式会社KLASS
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- グループワークで、他社の皆さんとの意見交換で様々な視点が得られた。
- 「問題は「発見」するもの 課題は「発明」するもの」との格言と、「気づきやすい問題は、他者も気づいており、対応しやすく模倣されやすい」との忠告は、ためになった
- ファシリテーターからわかりやすく説明していただけた。
- 積極的にほか参加者と意見交換ができるグループワークが良かった
- オブザーバーのワークの時間が多いように感じました。様々な立場のオブザーバーが共に考えることは賛成ですが、全体の回数を考えるとアドバイザーと企業がもっと深い議論を重ねないとDX化による新規事業の創出という真のゴールに辿り着けないのではないかと危惧しています。
- 短絡的に解決法を探らずに、まずは問題を深堀し、課題を推論するという思考を心がけようと思った
- オブザーバーの教育（？）に割く時間がもったいないと感じます。多様な意見が重要であることは理解しますが、事前準備も十分ではない中ではクラスさんの目的に対して効果的な役割が果たせている自覚がありません。

当日の様子



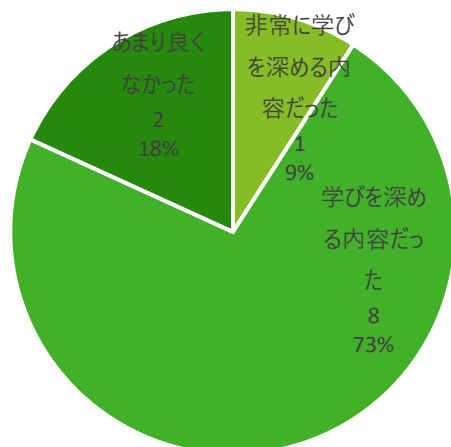
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay2アンケート結果

【1】DXゼミナールday2におけるプログラム内容は学びや気づきを得られる構成になっていましたか？



多くは学びを深める内容だったとの評価を頂いた。グループワークを通して学びが多かったとの回答があった一方でワークが多く、ゴールに辿り着くかを危惧する意見も見られた



理由抜粋

- グループワーク、意見交換することで様々な視点からの意見を知ることができた
- グループワークで、他社の皆さんとの意見交換で様々な視点が得られた。
- 畳に特化した専門集団であるが故に、見る視点が狭く、また、諦めてると感じた。それが、自社にも当てはまる気がした。
- 畳にこだわりすぎ デジタルも入れて欲しいなどです
- グループワークで自分にはない発想の意見がでて気づきのきっかけとなりました。また、進行いただいた中で、自社へ置き換え検討すべきと思われました。
- ネットワークの重要性、必要性を改めて理解した。
- オブザーバーのワークの時間が多いように感じました。様々な立場のオブザーバーが共に考えることは賛成ですが、全体の回数を考えるとアドバイザーと企業がもっと深い議論を重ねないとDX化による新規事業の創出という真のゴールに辿り着けないのではないかと危惧しています。
- DX挑戦企業のみならずオブザーバーも含めて対話が生まれる建付けで、多種多様なものの見方・考え方に触れることができ大変勉強になりました。
- 「問題は「発見」するもの 課題は「発明」するもの」との格言と、「気づきやすい問題は、他者も気づいており、対応しやすく模倣されやすい」との忠告は、ためになった
- 異業種の方と意見意見交換など出来、普段と違う目線で物事を見る考えることができたから。
- 課題を出し裏返していく事が実践できる手法だと感じました。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

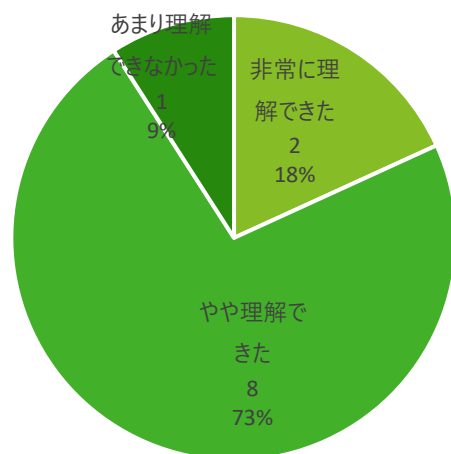
ゼミナールDay2アンケート結果

【2】DXゼミナールday2におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。

分かりやすくファシリテートが良いとある一方でフレームワークへの理解が足りないとの意見も見られた



理由抜粋

- 最後のフレームの使い方（記載の仕方）がいまいちしっくりこず、ちゃんと理解できていないところがあると思われるため
- 課題の抽出と設定へのアプローチが理解できた。
- 2枚目の用紙に何を書いて良いのかよく分からなかった。
- ゴール地点がまだみえていません
- グループワークで出すべき答えに違いがあり、自身の答えがそれであっているのか少し不安になりました。
- ワークが多かった為。
- 分かりやすい説明とファシリテート
- ファシリテーターからわかりやすく説明していただけた。
- 積極的にほか参加者と意見交換ができるグループワークが良かった
- 最後のワーク（問題ツリー）
- フレームワークの理解が足りないと感じました

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay2アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



短絡的なものではなく問題点を探索や課題選定に対する気づきや学びが見られた。

また、他社とのコミュニケーションによる発想などについての学びが言及された。

理由抜粋

- 身近ではない供給者（豊店）には信頼が持てないので、お金が動きにくい。顧客と身近になる必要を感じた。
- "【状況】問題は”発見”するもの【何をするか】課題は”発明”するもの※確かに問題というものは、仕事していくうえでふと出てくるもので、課題というものは、それに対し考え実行していくものだろうと思われました。（問題というものは既知のものもあれば、突然発生するものもある。） "
- 潜在的かつプラスの課題は発見が難しい事は、改めて勉強になりました。
- 短絡的に解決法を探らずに、まずは問題を深堀し、課題を推論するという思考を心がけようと思った
- KLASS様だけでなく、自社に置き換えて常にタクミナならどうなのかという癖がつくようになりつつあり、学びになっている。
- 他社の方とのコミュニケーションでは自社では無い発想もあり切り口に限りが無いと思いました

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay2アンケート結果

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



事業変革に向かうにおいてビジネスアイデア創出に向けた進め方について理解が出来ないとの意見が見られたまた、オブザーバーの教育に割く時間が多くKLASSさんの事業構想に時間を割くべきではとの意見も見られた。

理由抜粋

- 衰退産業の戦略とデジタルをからめるのは、当然良いと思います。また参加しているオブザーバーがクラスの担当者とワイワイするのも良いです。ただしなんとなくゴール地点といいますが、アイデアの出し方を学んでいるのか、企業のDXの実例を学ぶのか、それとも具体的な事業の方向を決定するのか、少しまだ理解出来ないかなと感じました。
- グループワークでの時間がもう少しあればよかったと思いました。
- "ワークが多く、複雑な印象を持ちました。そのワークに十分に対応する為には、INPUTが不十分だと感じています。INPUTを充実させる為、KLASSさんからの説明をもらいたい。"
- "オブザーバーの教育（？）に割く時間がもったいないと感じます。多様な意見が重要であることは理解しますが、事前準備も十分ではない中ではクラスさんの目的に対して効果的な役割が果たしている自覚がありません。"
- NotoBookLMの使い方をSlackで良いので投稿いただけますと幸いです。これgoogleアカウント必要なのでしょうか？すみません
- フレームワークは自社にも置き替える事ができ多くの気づきがありそうなので、もう少し理解を深めたいと思いました
- クラスさんはもう事業転換はされています。ですので、残っている量自動機事業をどうするか？また量製造業者の生き残り戦略は？ サプライチェーン、セールス、海外展開、カーボンニュートラルなどをからめて、デジタルを利用するアイデアと他の企業の実例を織り交ぜて、議論、検討してもいいのかなと思いました。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay3実施状況

第3回ゼミナール 兵庫工業会 KLASS株式会社

開催概要

日時：2024年12月3日 14:00～16:00
場所：神戸市産業振興センター 会議室
内容：第3回DXゼミナール
・問題選定結果発表
・課題抽出ワークショップ
・オブザーバー参加型対話
参加者数：19名
参加社数：13社

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業問題選定結果発表	株式会社KLASS
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 参加者と具体的な題材で様々な考え方を学べるため
- たくさんのアイデアを出すことの必要性を再認識出来た
- アイデア出しの方法がすごくよかった（付箋にとにかく数を出して、投票して課題を深めていく）
- 課題を発明するうえでのさまざまなアプローチを学ぶことができた
- 課題を発明について、学べる内容であったと思われました。
- 洋風化に伴い量が減少しているのは気づいていたが、なぜを深く考えることがなかったため、なぜが深く考え、知る事ができた。
- インプットの情報が、実践して体感出来る内容だったため。
- プレストのいろんな方法を紹介いただいたが、もう少しゆっくり聞きたかった
- 課題に対しての打ち手をどうやって導くのが分かりやすかった
- なぜ？深く考える必要性が理解できたため。
- "私の家は畳の部屋が多く、みんなどう生活しているのか気になりました。畳店の現状を少し知っているからか、自分の変革ができていない。楽しい事を考えたり、角度を変えたりして、今もややもしているヒラメキを引き出したい。"

当日の様子



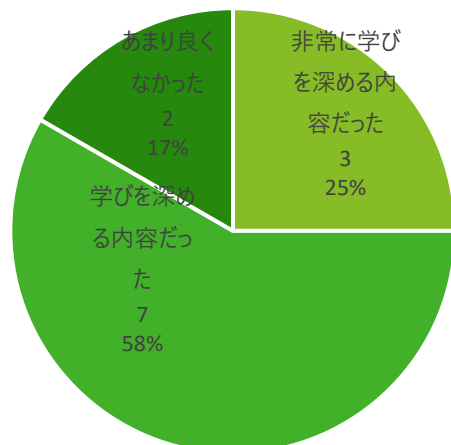
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay3アンケート結果

【1】DXゼミナールday3におけるプログラム内容は学びや気付きを得られる構成になっていましたか？



多くは学びを深める内容だったとの評価を頂いた。グループワークを通して学びが多かったとの回答があった一方でデジタル変革(x)への理解が得られない意見も見られた



理由抜粋

- ワークがたくさんあってよかった。
- 参加者と具体的な題材で様々な考え方を学べるため
- たくさんのアイデアを出すことの必要性を再認識出来た
- 改めて、集合知、拡散と収束の強力さを認識できた
- 事前にいただいた資料のおかげで少し理解しやすかった。
- アイデア出しの方法がすごくよかった（付箋にとにかく数を出して、投票して課題を深めていく）
- "・内容が、『X』のみに集中していて、普通の経営セミナーのようだった。・『D』感が無い。・業界全体を盛り上げる為には、業界全体でヒトの育成が必要だと理解出来た。"
- 課題を発明するうえでのさまざまなアプローチを学ぶことができた
- 課題を発明について、学べる内容であったと思われました。
- "ゲーム感覚での各個人の意見創出の研修であった。講師の持たれている新しい知識・情報を教示頂けると期待していたが裏切られた感じであった。この方式の研修の継続であれば、貴重な時間の無駄である。第一回の講師であれば、学びが多々あったが期待に反していた。個人により受け止め方は異なる、研修の場は時間と経費を懸けた戦いだと考える。"
- 付箋を使ったアイデア出し、デザイン思考としての深めていくことは自社でも使えると感じた。
- 洋風化に伴い量が減少しているのは気づいていたが、なぜを深く考えることがなかったので、なぜが深く考え、知る事ができた。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

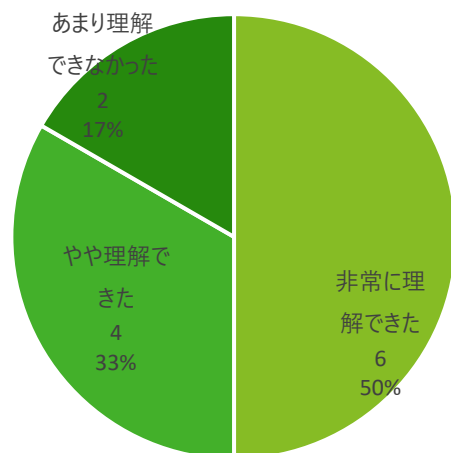
ゼミナールDay3アンケート結果

【2】DXゼミナールday3におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。

解説が分かりやすく理解が進んだやグループワークでの学びが得られたとの意見も見られた



理由抜粋

- 解説が丁寧だった
- 分かりやすかったです。
- インプットの情報が、実践して体感出来る内容だったため。
- グループワーク形式でお互いに確認し合いながらワークを進められたため。
- 事前にいただいた資料のおかげで少し理解しやすかった。
- プレストのいろんな方法を紹介いただいたが、もう少しゆっくり聞きたかった
- インプットが雑。量が多すぎる。その割に、適切・適当ではない。そのうえで、『考えろ』が有効とは感じられない。
- ワークショップを通じて実践的に学べた
- グループワークで実践し、理解が深まりました
- 講師が受講者に対して、何を言われ学ばせたいのが理解出来なかった。落ちこぼれ受講生で申し訳ありません。
- 課題に対しての打ち手をどうやって導くのが分かりやすかった
- なぜ？深く考える必要性が理解できたため。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay3アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



挑戦企業との対話による気づきや自社への転用に関する学びが見られた。

また、ゴールが見えない不安や進行についていけない事が言及された。

理由抜粋

- ゼロベースで考える必要がある
- 自社、自部門の課題でも、実践してみようと思います
- 他グループ含め量の用途の広がりや世代を超えた広がりアイデアが多く、市場を創る事で衰退させない事を選んだように感じたが、産業機械メーカーである弊社にも考えの応用ができるのではないかと感じた。
- ちょっとゴールが見えない点が心配
- デザインシンキングについて触りは学べたものの、これを社内でデジタル的にする場合、アンケート方式になるのか考えるきっかけとなりました。
- 他の受講生の方は、皆真剣に望まれており感心した。自分の意向と講師の意向とのベクトルの相違は異なり難しい。
- "グループ形式が議論をするには良かった。また、今まではオブザーバーとKLASS社が別々でしたが、今回は各テーブルにKLASS社の方がいることで量に関する質問や知識などを知ることができたので、案出しなどが具体化されていた様に思えた。"
- "私の家は量の部屋が多く、みんなどう生活しているのか気になりました。量店の現状を少し知っているからか、自分の変革ができていない。楽しい事を考えたり、角度を変えたりして、今もやもやしているヒラメキを引き出したい。"

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay3アンケート結果

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



変革の必要性は理解している大きな変革案で不安があるとの意見が見られたまた、Slackとメールでの連絡の運用に関しての意見も見られた。

理由抜粋

- ありがとうございました。
- 初回から思っていたことですが、Threadsが社内規定に引っかかるため利用禁止となっています。事前資料やセミナー後の資料など、他に共有いただける方法があると嬉しいです。
- KLASSさんの考えをもっと見せてもらいたい。
- 弊社slackの他社との使用を禁止しているため、メールでも事前共有いただけますと幸いです。
- 社内でスラックを使っていないため、お手数ですがメールでの資料共有いただけると助かります。
- "変革が必要なのはわかっているが、現在出て来た案で大きな変革となり、商売につながるのかわからなくなってきました。Dのデジタルが..."

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay4実施状況

第4回ゼミナール 兵庫工業会 KLASS株式会社

開催概要

日時：2024年12月24日 14:00～16:00
場所：神戸市産業振興センター 会議室
内容：第4回DXゼミナール
・課題選定結果発表
・課題解決ソリューションワークショップ
・オブザーバー参加型対話
参加者数：16名
参加社数：13名

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業問題選定結果発表	株式会社KLASS
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- サービスの価値に從來当たり前と思っていたものがアナログ時代の価値でデジタル時代に新しい価値観が生まれていたことを知れた
- "デジタル時代のビジネスにおいて、共感や共創する場を提供する事の大切さを理解出来た。また、その大切さを理解させる育成や教育の大切さを理解出来た。
- "・ビジネスの場の設計が大変勉強になった。・最新のAI活用に触れることで"デジタルを前提とする"というマインドセットが強烈に刻まれた。
- 様々な方の意見を聞けて、観点を変えることで浮かぶアイデアが違ってくることが面白いです。
- "場の提供がDXにつながるだろうという推測にはなりましたが、実際に構築すると、大変色々考えなければならぬことが発生するのと思われました。価値について自身の引き出しの無さに気づかされました。
- 第2回、第3回で『量』についてアイデア出しをする理由がわかった。
- ペインとゲインが全く理解できませんでした。
- アナログでやっていた事、できる事をデジタルに置き替えるだけでは成長するビジネスが生まれないという事に改めて気づかされました。

当日の様子



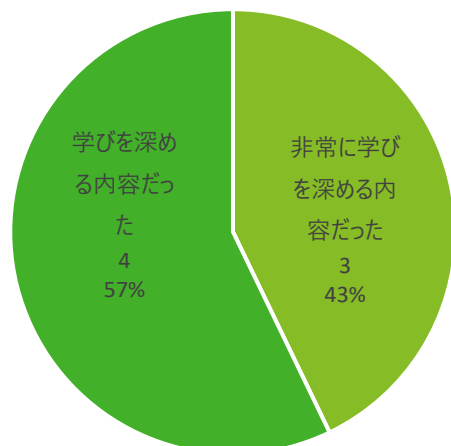
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay4アンケート結果

【1】DXゼミナールday4におけるプログラム内容は学びや気付きを得られる構成になっていましたか？



多くは学びを深める内容だったとの評価を頂いた。デジタル時代のビジネスの場の設計についての学びの言及が多く理解が深まったやマインドセットが変わった等の意見が見られた



理由抜粋

- 自分ならどうするが見えた気がしました
- サービスの価値に従来当たり前と思っていたものがアナログ時代の価値でデジタル時代に新しい価値観が生まれていたことを知れた
- "デジタル時代のビジネスにおいて、共感や共創する場を提供する事の大切さを理解出来た。また、その大切さを理解させる育成や教育の大切さを理解出来た。"
- "・ビジネスの場の設計が大変勉強になった。・最新のAI活用に触れることで"デジタルを前提とする"というマインドセットが強烈に刻まれた。
- 様々な方の意見を聞けて、観点を変えることで浮かぶアイデアが違ってくることが面白いです。
- デジタルを前提としたビジネスと言う前提を忘れて市場づくりに向いてしまっていました。
- "場の提供がDXにつながるだろうという推測にはなりましたが、実際に構築するとなると、大変色々考えなければならないことが発生するのと思われました。価値について自身の引き出しの無さに気づかされました。"

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

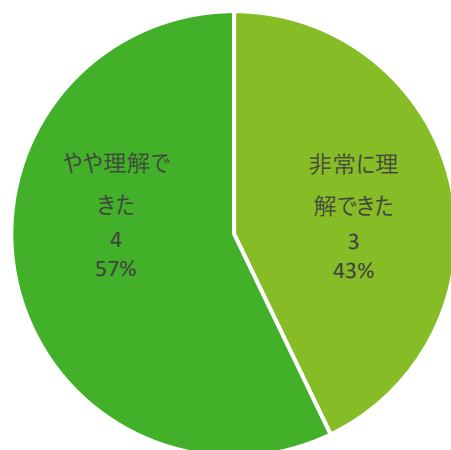
ゼミナールDay4アンケート結果

【2】DXゼミナールday4におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。

これまでの流れに関して理解が得られたとの意見がある一方で、理解が追い付かないとの意見も見られた



理由抜粋

- いくつかのワークショップで何をすればよいのかよくわからなかった
- 第2回、第3回で『豊』についてアイデア出しをする理由がわかった。
- グループワークにより意見交換できたため
- 分かりやすかったです。
- ペインとゲインが全く理解できませんでした。
- 色々ビジネスに対して思案する基礎構成があると思うのですが、現在は場の提供がDXへのつながりになるということでしょうか。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay4アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



アナログビジネスをデジタルに置き換えるだけでは成長できないとの学びが見られた。

また、アイデア創出の必要性や大企業の成長プロセスへの洞察が言及された。

理由抜粋

- "まだ皆さん、モノを売る事を考えている感じがします どうしたら量が売れるのか... 量の周辺、量界限、量の効能、量の副産物、など違う切り口もありかなと思っています"
- "壁打ち役の役割が理解できた。また、アイデアを出させる事の育成方法が納得できた。"
- アナログでやっていた事、できる事をデジタルに置き換えるだけでは成長するビジネスが生まれないという事に改めて気づかされました。
- 現在大企業でも、最初はECサイトから始まったりですが、そこに行くまでの差別化がどこでなされるのか。ソフトバンクにしても、最初は1ソフト販売業者であったのに今は名の通った企業へと躍進したのは何なのか。M & Aを繰り返す？ 優秀な人材投入？ 何が分岐点になるのか。色々勉強することがあると思われました。

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



挑戦企業がKLASSさんなのは共創の場を提供する為なのかとの意見が見られたまた、chatGPTの進化に関しての意見も見られた。

理由抜粋

- KLASSさんがもう少し喋ってもいいかなと思いました
- 新年会ができるのを楽しみにしています
- "今回、KLASSさんを題材にする理由や、それへのプロセスを知りたい。共創する場を提供できるビジネスモデルだったから、という事か。"
- ChatGTPの進化にびっくりでした。あれはどんなアプリなんですか？

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay5実施状況

第5回ゼミナール 兵庫工業会 KLASS株式会社

開催概要

日時：2025年1月21日 14:00～16:00
場所：神戸市産業振興センター 会議室
内容：第5回DXゼミナール
・顧客価値設計パラメーター
・稼ぎ方の創造ワークショップ
・オブザーバー参加型対話
参加者数：13名
参加社数：9社

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業場の創造発表	株式会社KLASS
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- デジタル時代のビジネスモデルの成功要件を学べた
- 情報と価値の視点で考えることができた。なかでもKLASSしか持ちえない情報をビジネスに変えることがブルーオーシャンを作り参入障壁を高めることをイメージできた。
- デジタル技術を利用することについて既に海外では至上主義的な考えがあることを知った
- かなり難易度の高い話だった
- 先生の話聞いて納得できた気がしましたが、実際ワークをすると何を書けば良いのか分からなくなりました。（苦笑）
- 「ビジネス実験」については新しい知識として学びたい。
- 価格戦略が入ってきたので、より具体的にアイデア出しできたように思います
- 最先端のデジタル企業で、様々な実験により、競争力を維持していること
- 事業を進めていくにあたり、AI（CopilotやChatGPT）以外に、何を活用すればコストをおさえて進めていける具体的な方法やお勧めのアプリ、サイト等があれば教えて欲しいです。

当日の様子



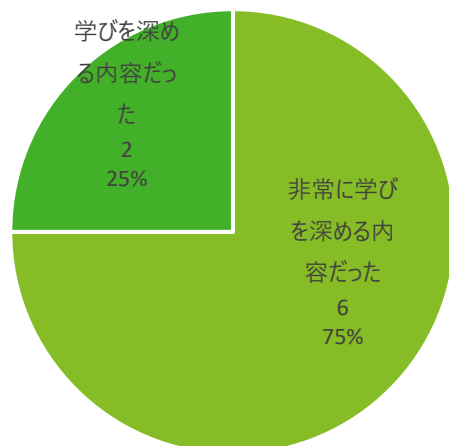
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay5アンケート結果

【1】DXゼミナールday5におけるプログラム内容は学びや気づきを得られる構成になっていましたか？



多くは非常に学びを深める内容だったとの評価を頂いた。デジタル時代のビジネスの場における顧客価値交換への学びの言及と顧客と市場の価値や視点が変わった等の意見が見られた



理由抜粋

- デジタル時代のビジネスモデルの成功要件を学べた
- 情報と価値の視点で考えることができた。なかでもKLASSしか持ちえない情報をビジネスに変えることがブルーオーシャンを作り参入障壁を高めることをイメージできた。
- デジタル技術を利用することについて既に海外では至上主義的な考えがあることを知った
- 焦点がどこにあるのか難しかったですが、他者の意見でそういう考えもあるのか気づきました。
- デジタルだから成長するの発想が得られた
- "「場」に入ってもらえ「場」から離れないよう、5つの顧客価値をしっかりと考えたいと思います。ワークはいつも自分にはない新鮮な意見を聞けるので、とても学ばせていただいています。"
- 顧客・市場に与える価値について、考える必要性を再認識できた。
- 場の回し、稼ぎ方など、普段考えているようで本当に考えられているのか、自社に置き換えて考えることができた

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

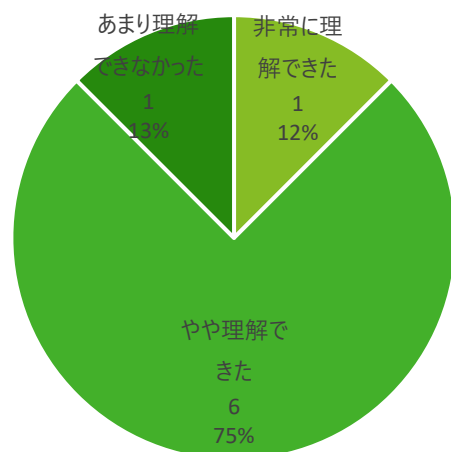
ゼミナールDay5アンケート結果

【2】DXゼミナールday5におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解はやや理解できたとの意見が多く、理解の深めが課題となった。

理論的にはある程度理解が得られたと意見のある一方で、具体的なものに結び付ける事が難しいとのも見られた



理由抜粋

- 内容の割にはもう少し時間を割いて欲しかった
- わかりやすい説明で勉強になります。
- かなり難易度の高い話だった
- 価値についての考え方導き方
- 回すがイメージできなかった
- 先生の話聞いて納得できた気がしましたが、実際ワークすると何を書けば良いのか分からなくなりました。（苦笑）
- 「場の回し方」など新しい概念であり、理解に時間がかかる。
- 畳事業においてはいい案や何か素晴らしいアイディアは出せなかったが、自社に置き換えた際にいくつかヒントをいただけた

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay5アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



顧客価値交換・共創の場の回し方でのビジネス実験の優位性への学びが見られた。
また、価格戦略におけるビジネス上の優先順位やこれまでの復習について言及された。

理由抜粋

- 「ビジネス実験」については新しい知識として学びたい。
- 復習するようなワークショップはできないかな？と思った
- 人を介在させないシステム構築は現場にとってかなり大きな課題であると思われました。
- 価格戦略が入ってきたので、より具体的にアイデア出しできたように思います
- "「畳の場」を「顧客と畳店を繋ぐマッチング」や「畳店同士のコミュニティ」「畳相談」等、欲張って考えたためにぶれてしまった気がしました。何が一番稼げるのか。「顧客と畳店を繋ぐマッチング」に絞ってすすめていけばいいのでしょうか。"
- 最先端のデジタル企業で、様々な実験により、競争力を維持していることを勉強できた。
- "場の回しかた、囲い込みのようなビジネス展開を今後自社に置き換えられそうなヒントを頂けたまた、共感価値や体感価値をどのように自社に落とし込めるか考えるきっかけとなった"

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



新規事業の創出がポータルサイトの構築に留まるのが物足りないとの意見が見られたまた、生成AIの活用方法やサービスに関しての意見も見られた。

理由抜粋

- 当初の目的の新規事業の創出がポータルサイトの構築に留まるのは少し物足りない。
- 事業を進めていくにあたり、AI（CopilotやChatGPT）以外に、何を活用すればコストをおさえて進めていける具体的な方法やお勧めのアプリ、サイト等があれば教えて欲しいです。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay6実施状況

第6回ゼミナール 兵庫工業会 KLASS株式会社

開催概要

日時：2025年2月18日 14:00～16:00
場所：神戸市産業振興センター 会議室
内容：第6回DXゼミナール
・稼ぎ方の創造振り返り
・ダブルハーベスツループワークショップ
・オブザーバー参加型対話
参加者数：11名
参加社数：10名

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業のビジネスモデルキャンパス発表	株式会社KLASS
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- デジタル時代に成長するビジネスを検討する基礎を学べた
- Xから始めるDXについて体感できた
- 体系立ててビジネスプランを立てる方法が学べたため
- 講師の説明が具体的で身に沁みるものであった
- プログラムが遠回りなようで、結果一番近回り
- 発想の転換、考え方のバリエーションなど新しい気づきをいただきました。
- プログラムが遠回りなようで、結果一番近回り
- "・今までの総集編のような内容で、よく復習できた。・成功する為には、開始後のコールドスタート問題や参入障壁（スイッチングコスト）の構築などの手段が必要だと教えてもらった。"
- 今までの総復習と今回最後のグループワークでわかりやすかったです。
- 毎回ですが、今までのゼミナールの振り返りをしていただけなので再確認でき、グループワークでたくさんの学びを気づきが得られたため
- 異業種の方々とのコミュニケーションが良い理解につながる
- 発想の転換、考え方のバリエーションなど新しい気づきをいただきました。

当日の様子



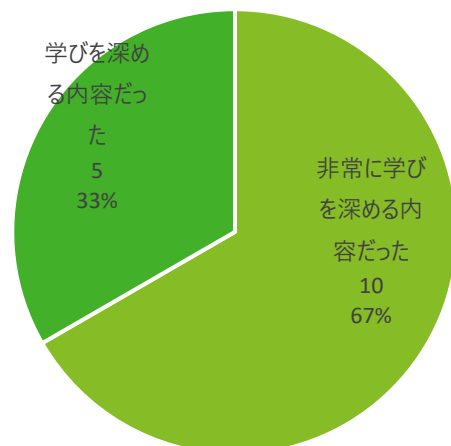
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay6アンケート結果

【1】DXゼミナールday6におけるプログラム内容は学びや気づきを得られる構成になっていましたか？



多くは非常に学びを深める内容だったとの評価を頂いた。デジタル時代のビジネスモデル創出についての体系的な学びへの言及と全体総復習によって学びが深まった等の意見が見られた



理由抜粋

- デジタル時代に成長するビジネスを検討する基礎を学べた
- Xから始めるDXについて体感できた
- 体系立ててビジネスプランを立てる方法が学べたため
- 講師の説明が具体的で身に沁みるものであった
- 発想の転換、考え方のバリエーションなど新しい気づきをいただきました。
- 生成AIの活用、アイデア発散法など自社でも活かせるものを多く学べたため
- いろいろな角度の深掘り方法を学べました
- プログラムが遠回りなようで、結果一番近回り
- 自社における事業の進め方に、改めるべき点があることを気づかせてくださいました
- Amazonなどの事例を再度聞くことが出来よかった
- 新たなビジネスモデルや考え方を学べてよかった
- "・今までの総集編のような内容で、よく復習できた。・成功する為には、開始後のコールドスタート問題や参入障壁（スイッチングコスト）の構築などの手段が必要だと教えてもらった。"
- 今までの総復習と今回最後のグループワークでわかりやすかったです。
- 毎回ですが、今までのゼミナールの振り返りをしていただけると再確認でき、グループワークでたくさんの学びを気づきが得られたため
- 現状のビジネスプランのリスクやウィークポイントを洗い出す手法として「事前検視法」を紹介して頂いてとても興味深かった。自社でも生かしたいと思いました。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

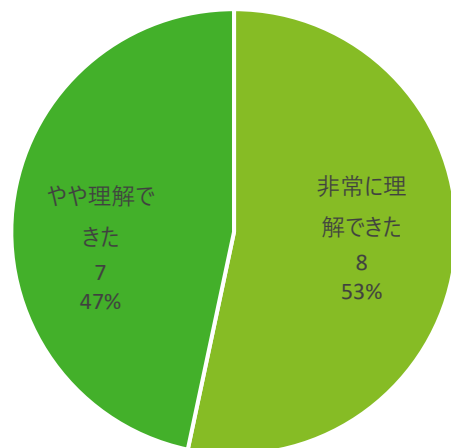
ゼミナールDay6アンケート結果

【2】DXゼミナールday6におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。

理解が深まったや発想の転換・異業種とのコミュニケーションによる利点があると意見のある一方で、アウトプットする事が難しいとも見られた



理由抜粋

- グループワークで何を考えたらいいのかわからないことがあったため
- 頭の整理ができた
- より理解が深まりました。
- 初めてのフレームワークなど馴染まないものもあった
- 発想の転換、考え方のバリエーションなど新しい気づきをいただきました。
- 会によって難解なものもありついていくのに精一杯の時があった
- 少し難しい日があった
- 異業種の方々とのコミュニケーションが良い理解につながる
- ネットワーク効果が興味深かった
- 今までの再認識出来たから
- 理解はできたが、考えた結果の方向性が合ってたのか不安はある
- ・今までの復習をしてもらった。
- お話があった部分は理解しているつもりでしたが、実際アウトプットするのは難しいと思いました。
- AMAZONやSpotify等の例をあげていただき、とても分かりやすくご説明いただけたため。
- ハーベストループの個人ワークが理解しづらく、何をパーツとしておいてやればいいのか分からないままであった

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay6アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



実際の企業の事例を用いてワークを行う事について効果的な学びに繋がるとの意見が見られた。

また、顧客価値のネットワーク効果での成長の実装に向けた困難性について言及された。

理由抜粋

- リアルなお客様を題材にすることで真剣に、またゼロベースで考えることができました。
- 個人ワークの時間が少なく感じた
- 発想の転換、考え方のバリエーションなど新しい気づきをいただきました。
- 全ての事業でネットワーク効果を、もっともっと出していきたいです
- アイデアを貶すことも必要
- 成長の考え方を自社でもやってみようと思います
- "・顧客体験には『感動』が必要だとあらためて強く感じた。"
- "ネットワーク効果について気づきがありロングテール戦略もわかりました。ただグループワークでのハーヴェストループがグループにならず苦戦しました。"
- オブザーバーの方々との会話を通じて、畳（畳店含む）に関する情報発信の少なさが畳の減少に繋がっていると認識できました。
- デジタルが当然のビジネスでは、成長の軌跡は我々の直接的な関与の無いところ（顧客同士の体感価値の共有など）で大きく変化するためノンリニアとなること。反対にノンリニアな成長を目指すためにどう場をしかけるかが重要となることが、まだ入り口ではあるがなんとなく理解した。業務を細分化し顧客に最適な形に再構築する、また、その再構築方法すらも公募しアイデア創出を商売にしてしまうなど、聞けばなるほどと思うが、実際自分たちで置き換えると、公開することのリスク、自分たちの良いところを自ら壊してしまうんじゃないかという恐れが邪魔して、同じように動けないのだろうと色々考えさせられた。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay6アンケート結果

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



最終回との事もあり感謝のする意見が多くいられたまた、ゼミナールにおいて参加者の何かしらの達成指標の必要性についての意見が見られた。

理由抜粋

- ありがとうございました。
- このたびはありがとうございました。
- 半年間ありがとうございました懇親会も楽しかったです
- 毎回正解がないのですが、何かしら指標があると助かるかなと思いました。全6回ありがとうございました。
- 楽しく学ばせていただき、ありがとうございました！

なにわあきんど塾同友会 株式会社プログレス

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】
各コミュニティによる実施状況は以下の通りです。

なにわあきんど塾同友会 株式会社プログレス

実施事項	日付	実施方法	実施内容
初回訪問	2024/8/26	訪問	初回顔合わせ及び今後の事業の進め方の説明
第 1 回 事前打合せ	2024/10/15	オンライン	ゼミナール内容説明
第 1 回 ゼミナール	2024/10/22	対面	『インプットセミナー』デジタル時代の成功し、成長するビジネスを創る
第 2 回 事前打合せ	2024/11/8	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第 2 回 ゼミナール	2024/11/12	対面	顧客の創造 新事業方向性説明、問題抽出ワークショップ
第 3 回 事前打合せ	2024/11/28	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第 3 回 ゼミナール	2024/12/3	対面	顧客価値の創造 新事業方向性説明、課題抽出ワークショップ
第 4 回 事前打合せ	2025/1/16	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第 4 回 ゼミナール	2025/1/21	対面	場の創造・回し方の創造 課題達成ソリューション顧客価値交換・共創の場の設計
第 5 回 事前打合せ	2025/2/6	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第 5 回 ゼミナール	2025/2/7	対面	稼ぎ方の創造 カスタマージャーニーマップ作製ワークショップ、稼ぎ方の創造
第 6 回 事前打合せ	2025/2/14	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第 6 回 ゼミナール	2025/2/18	対面	成長の創造 全体の振り返り、カスタマージャーニーマップ発表
報告会資料擦り合わせ	2025/3/5	オンライン	成果報告会に向けた発表用資料のブラッシュアップ

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay1実施状況

第1回ゼミナール なにわあきんど塾同友会 株式会社プロGRESS

開催概要

日時：2024年10月22日 19:00～21:00
場所：大阪市 松屋タワー 403
内容：第一回DXゼミナール
・インプットセミナー
・挑戦企業事業紹介
・オブザーバー参加型対話
参加者数：10名
参加社数：9社

内容

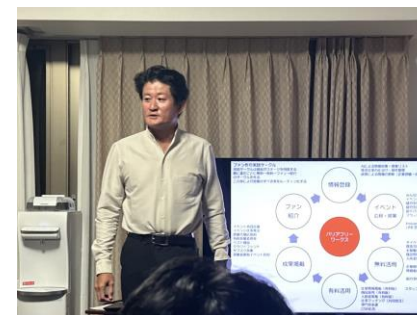
プログラム	担当
1. 開催挨拶	近畿経済産業局
2. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
3. 挑戦企業事業紹介	バリアフリーワークス
4. 対話	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 新規事業を考えるにあたって大切な事がある認識ができた
- 世界で勝つためのDX活用事例が学べた。
- 自社の事業だったら、こうしたいという事例やきっかけがたくさんあり、良い学びだった。
- 自社の事業について発表する機会があり、参加者に共感いただいたことで励みになった。
- 本業がかなりアナログ体制なところがあるので、新規事業よりもまずはこちらを何とかしないといけないと思った。顧客への価値提供やドラッカーの五つの問いなど、本質として大切なものは変わらないが、時代に合わせた（デジタル時代）もので対応していかないといけない。

当日の様子



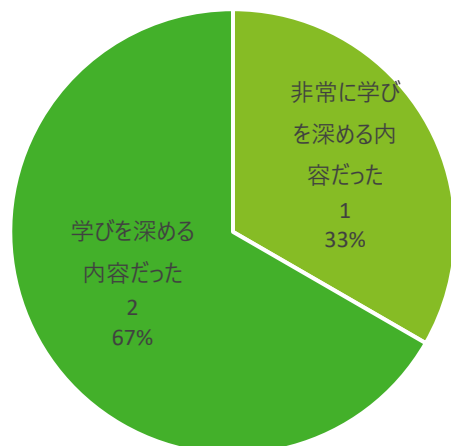
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay1アンケート結果

【1】DXゼミナールday1におけるプログラム内容は学びや気付きを得られる構成になっていましたか？



多くは学びを深める内容だったとの評価を頂いた。世界と戦うDX活用事例や新規事業を考えるにおいてきっかけや学びがあったとの意見が見られた



理由抜粋

- 新規事業を考えるにあたって大切な事がある認識ができた
- 世界で勝つためのDX活用事例が学べた。
- 自社の事業だったら、こうしたいという事例やきっかけがたくさんあり、良い学びだった。
- 使ったことのないnotebookLM、Geminiを使うきっかけになった。
- 自社の事業について発表する機会があり、参加者に共感いただいたことで励みになった。
- イノベーションを起こすためのモチベーションが上がった。
- 本業がかなりアナログ体制なところがあるので、新規事業よりもまずはこちらを何とかしないとけないと思った。顧客への価値提供やドラッカーの五つの問いなど、本質として大切なものは変わらないが、時代に合わせた（デジタル時代）もので対応していかないとけない。

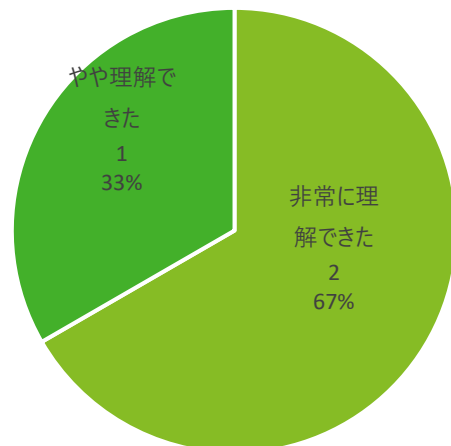
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay1アンケート結果

【2】DXゼミナールday1におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は分かりやすい説明の評価と相まって回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。



理由抜粋

- 村上先生の説明がわかりやすかった
- Education 中心だったから。
- 話がわかりやすかった。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay1アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



他社との協業が他企業では進んでいない事に気付くと共に協業が進んでいる自社の強みを認識できたとの学びがあった。

理由抜粋

- 弊社は2017年頃から社会福祉事業所との仕事をスタートし、全然違和感なく取り組んでこれたので、当然の如く、他企業でもそういった協業が進んでいると思っていましたが、自分の想像以上に未経験社が多く、自社の隠れた強みを発見することが出来ました。

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



対話の進行において意見を出しづらい環境への指摘がありました。また、競合分析を行う事で差別化による実現可能性についての知見提供を望まれています。

理由抜粋

- ファシリテーターがいた方がいような気がしました。後半の対話について、オブザーバーも意見をだしていいのはすごく魅力的でしたが、意見を述べた方も述べるに、なかなか切り込みにくい進行と思いました。
- DXを活用した競合分析の仕方について、ご指導いただければ嬉しいです。バリアフリーワークスの場合は、業界大手のリタリコさんとかが競合になってくるかと思います。今度ともよろしく願いいたします。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay2実施状況

第2回ゼミナール なにわあきんど塾同友会 株式会社プロGRESS

開催概要

日時：2024年11月12日 19:00～21:00
場所：大阪市中央区伏見町2-2-1 アンロックカフェ
内容：第2回DXゼミナール
・新事業方向性説明
・問題選定ワークショップ
・オブザーバー参加型対話
参加者数：12名
参加社数：12社

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業新事業方向性紹介	バリアフリーワークス
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 違う立場の方の意見や現状を知ることができたので
- 事象を細分化をすることにより思考が整理できた。
- 理解できた部分があった反面、問題と原因を探るワークはいつもの思考と逆の流れだったので難しかった
- 自分の中で問題と課題が混ざってしまったやはり、人とのコミュニケーションで自分の考えの深い部分を知るし、人の意見に面白さを感じる。経営者は面白い。個人的なので！
- 細分化して余分のことを考えずに本質を見る力をつけていこうと感じました。
- 理解していた物事でも、フレームに書き出すとまた新しい発想や気づきが出てくると改めて認識し、自社の事業ではこうしたいと思ったアイデアがたくさん浮かびました。
- まだ問題点を出したところですがこのプロセスをしっかり踏んでいけば成功することが前提にまでなるのではと思った。
- どうしてもここあいう段階は楽観的に考えてしまう癖があります。ビジネスとして成り立つのか、そこまで頭で考えず、理想を喋ってしまう。それがオツケーなのかわからない。

当日の様子



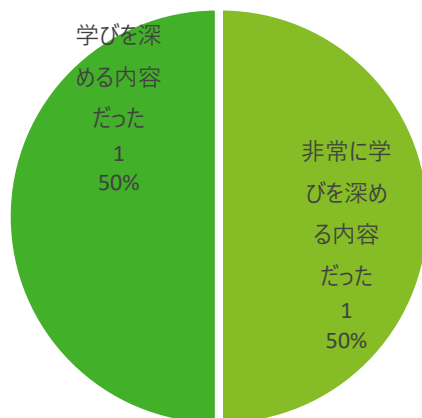
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay2アンケート結果

【1】DXゼミナールday3におけるプログラム内容は学びや気付きを得られる構成になっていましたか？



学びを深める内容だったとの評価を頂いた。ブレスト方法やワークを細分化する事で新たな発想を生み出すなどの意見があった



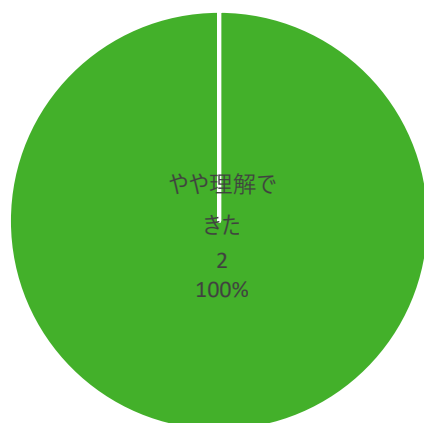
理由抜粋

- ワークで細分化して考えることで今までと違う発想が出せた。このワークを社内でも取り組んでみたいと思います。
- 学び：新しいブレスト方法

【2】DXゼミナールday3におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。
問題と課題の定義の違いについて迷いがあったとの意見があった。



理由抜粋

- 問題と課題の違いに迷いました。。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay2アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



問題の発見と課題の発明について理解が進み、事業創出の流れを理解できたとの意見があった。

理由抜粋

- 問題を発見して課題を発明する思考が実務で活かせそうです
- "コンサルタント企業のスタンス・鉄則について、学びました。"

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



より懇親を参加者との懇親を深めたいという意見の一方で、バリアフリーワークスの事業目標が明確でない為、解像度が得られないとの意見も見られた。

理由抜粋

- "毎回遠路はるばるありがとうございます。色々予定と重なり皆さんと飲めないのが残念です"
- BFWが目標とする売上高が明確でないので、売上を実現するための事業構想がややふんわりしているような印象です。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay3実施状況

第3回ゼミナール なにわあきんど塾同友会 株式会社プログレス

開催概要

日時：2024年11月12日 19:00～21:00
場所：大阪府中央区谷町2丁目2-22 NSビル 2F ル・クロ
内容：第3回DXゼミナール
・新事業方向性説明
・課題選定ワークショップ
・オブザーバー参加型対話
参加者数：7名
参加社数：5社

参加者アンケート結果（概要）

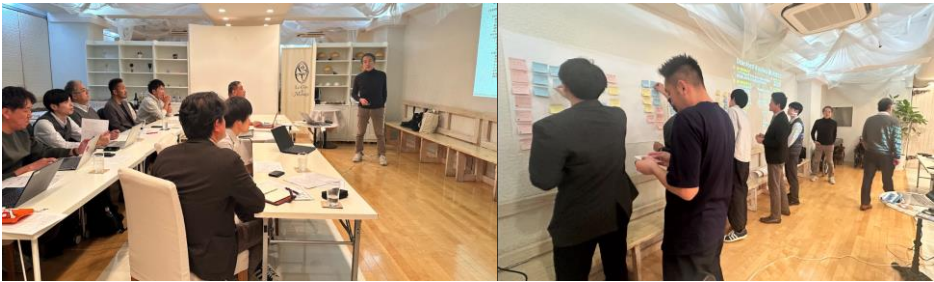
■感想（抜粋）

- ワークで細分化して考えることで今までと違う発想が出せた。このワークを社内でも取り組んでみたいと思います。
- 学び：新しいプレスト方法
- 問題を発見して課題を発明する思考が実務で活かせそうです
- コンサルタント企業のスタンス・鉄則について、学べました。
- 毎回遠路はるばるありがとうございます。色々予定と重なり皆さんと飲めないのが残念です
- BFWが目標とする売上高が明確でないので、売上を実現するための事業構想がややふんわりしているような印象です。

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業新事業方向性紹介	バリアフリーワークス
3. ワークショップ	参加者

当日の様子



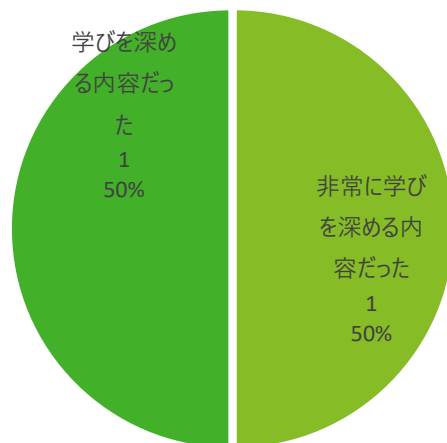
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay3アンケート結果

【1】DXゼミナールday3におけるプログラム内容は学びや気づきを得られる構成になっていましたか？



学びを深める内容だったとの評価を頂いた。ブレスト方法やワークを細分化する事で新たな発想を生み出すなどの意見があった



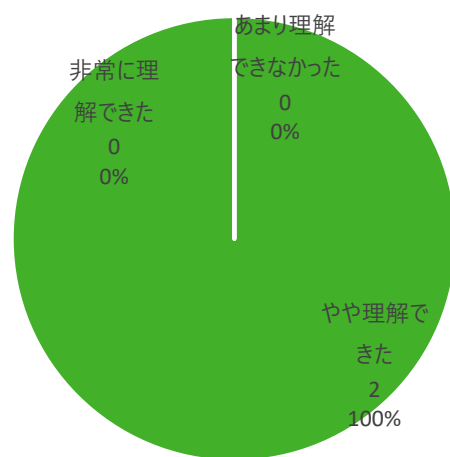
理由抜粋

- ワークで細分化して考えることで今までと違う発想が出せた。このワークを社内でも取り組んでみたいと思います。
- 学び：新しいブレスト方法

【2】DXゼミナールday3におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。
問題と課題の定義の違いについて迷いがあったとの意見があった。



理由抜粋

- 問題と課題の違いに迷いました。。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay3アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



問題の発見と課題の発明について理解が進み、事業創出の流れを理解できたとの意見があった。

理由抜粋

- 問題を発見して課題を発明する思考が実務で活かそうです
- "コンサルタント企業のスタンス・鉄則について、学びました。"

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



より懇親を参加者との懇親を深めたいという意見の一方で、バリアフリーワークスの事業目標が明確でない為、解像度が得られないとの意見も見られた。

理由抜粋

- "毎回遠路はるばるありがとうございます。色々予定と重なり皆さんと飲めないのが残念です"
- BFWが目標とする売上高が明確でないので、売上を実現するための事業構想がややふんわりしているような印象です。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay4実施状況

第4回ゼミナール なにわあきんど塾同友会 株式会社プロGRESS

開催概要

日時：2025年1月21日 18:30～20:30
場所：大阪市中央区本町1丁目4-5 大阪産業創造館
内容：第3回DXゼミナール
・課題達成ソリューション
・顧客価値交換・共創の場の設計
・オブザーバー参加型対話
参加者数：6名
参加社数：5社

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業課題達成ソリューション発表	バリアフリーワークス
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- "弊社が2020年に輸入を開始した商品が、建設の一部の工程で人件費を1/5にする効果があり、建設業界で話題になっていますが、場の創造と職人さん同士のコミュニティ形成が非常に大事だと考えています。今日の講義は場を創造する際の手順についての内容だった為、学びが多かったと感じました。
- アイデア段階から形にするところまでどのように考えて進めればいいかがステップごとに出来て良かった。次回も参加します。
- 学びが多かった。ウーバーなどの事例がありイメージしやすかった。ビジネスの中身を論理的に考える事で初めて中身が見えてくることを学んだ
- 物事を言葉で具現化して細分化する事で頭の中が整理できた
- 普段、革製品というアナログなものを販売していてデジタルはネット販売くらいしかイメージしていなかったが、顧客同士のネットワークに価値が出るという事を学べた
- アナログのビジネスだがアナログなものを売るデジタルビジネスを今後も学んでいきたい
- 顧客への提供価値やそこまでのマネタイズの方法など考える必要性を感じた。

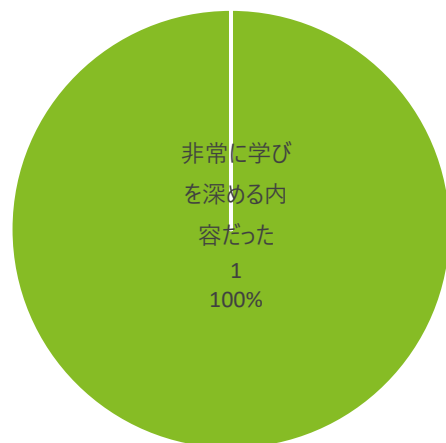
当日の様子



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay4アンケート結果

【1】DXゼミナールday4におけるプログラム内容は学びや気付きを得られる構成になっていましたか？

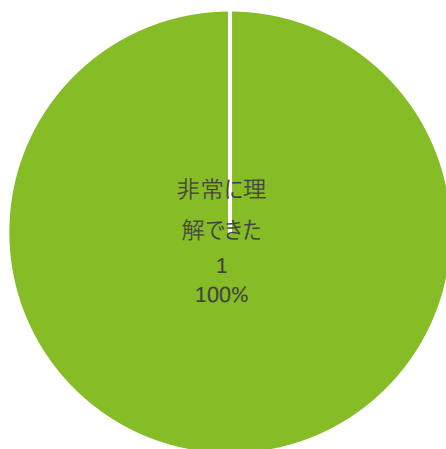


学びを深める内容だったとの評価を頂いた。自社ビジネスにおいても場の創造の有効性を感じるとの意見があった。

理由抜粋

- "弊社が2020年に輸入を開始した商品が、建設の一部の工程で人件費を1/5にする効果があり、建設業界で話題になっていますが、場の創造と職人さん同士のコミュニティ形成が非常に大事だと考えています。今日の講義は場を創造する際の手順についての内容だった為、学びが多かったと感じました。"

【2】DXゼミナールday4におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員が非常に理解できたとの回答を得る事が出来た。
自社ビジネスにおいても場の創造の有効性を感じるとの意見があった。

理由抜粋

- "弊社が2020年に輸入を開始した商品が、建設の一部の工程で人件費を1/5にする効果があり、建設業界で話題になっていますが、場の創造と職人さん同士のコミュニティ形成が非常に大事だと考えています。今日の講義は場を創造する際の手順についての内容だった為、学びが多かったと感じました。"

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay4アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



アイデアから顧客価値を提供するソリューション開発までの流れや設計方法について学びがあったという意見が多くみられた。また、自らのビジネスにおいてアナログビジネスからデジタルビジネスへの変革を考えたいとの意見もあった。

理由抜粋

- アイデア段階から形にするところまでどのように考えて進めればいいのかステップごとに出来て良かった。次回も参加します。
- 学びが多かった。ウーバーなどの事例がありイメージしやすかった。ビジネスの中身を論理的に考える事で初めて中身が見えてくることを学んだ
- 物事を言葉で具現化して細分化する事で頭の中が整理できた
- 普段、革製品というアナログなものを販売していてデジタルはネット販売くらいしかイメージしていなかったが、顧客同士のネットワークに価値が出るという事を学べた
- アナログのビジネスだがアナログなものを売るデジタルビジネスを今後も学んでいきたい
- 顧客への提供価値やそこまでのマネタイズの方法など考える必要性を感じた。

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



自らの事業に置き換えて成長段階での資本政策についての言及があった。

理由抜粋

- 事業を拡大するために、ベンチャーキャピタルも視野に入れているので、VCを利用する際のメリットデメリットなどご教示頂ければ幸いです。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay5実施状況

第5回ゼミナール なにわあきんど塾同友会 株式会社プログレス

開催概要

日時：2025年2月7日 18:30～20:30
場所：大阪市中央区本町1丁目4-5 大阪産業創造館
内容：第5回DXゼミナール
・カスタマージャーニーマップ作製
・稼ぎ方の創造
・オブザーバー参加型対話
参加者数：5名
参加社数：4社

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業顧客価値交換・共創の場発表	バリアフリーワークス
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 専門用語が多く、理解が追いつかず、傾聴力が持続しなかった。
- 専門用語が多かった。展開が早かった。
- “企業収益モデルの種類。カスタマージャーニーマップとその運用方法。顧客生涯価値に関して学びになった。”
- “弊社が扱う商品の中に、KLASS株式会社に重点戦略商品と指定された商品があります。KLASS社に商品を任せて販売しており、私もメーカーとして展示会の応援などを行っていますが、期待する結果が得られておらず、販売戦略が必要だと感じています。DXパートナー様に相談をご依頼した場合、どれくらいの費用がかかりますでしょうか？DX事業を通じて、KLASS株式会社の商流や課題を理解されておられると思いますので、村上先生に相談をお願いするのが一番早いのかと考えております。

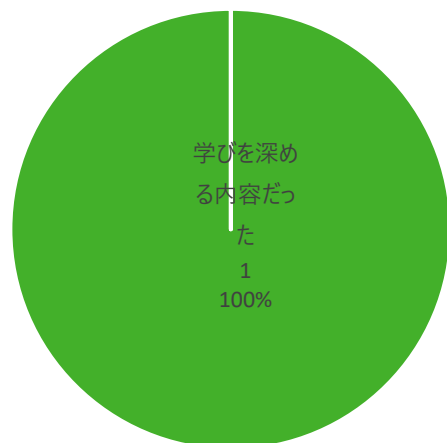
当日の様子



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay5アンケート結果

【1】DXゼミナールday5におけるプログラム内容は学びや気づきを得られる構成になっていましたか？

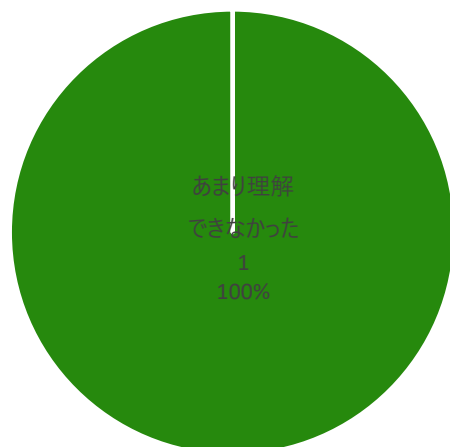


学びを深める内容だったとの評価を頂いた。しかし、専門用語が多く理解が追い付かない事で傾聴力が持続しなかったとの意見があった

理由抜粋

- 専門用語が多く、理解が追いつかず、傾聴力が持続しなかった。

【2】DXゼミナールday5におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員があまり理解できなかったとの回答になった。
専門用語が多く、展開が早かったとの意見があった。

理由抜粋

- 専門用語が多かった。展開が早かった。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay5アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



問題の発見と課題の発明について理解が進み、事業創出の流れを理解できたとの意見があった。

理由抜粋

- "企業収益モデルの種類。カスタマージャーニーマップとその運用方法。顧客生涯価値に関して。"

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



自社の重点戦略製品での顧客との接点や場の創造に関してサポートを検討してきたいとの意見も見られた。

理由抜粋

- "弊社が扱う商品の中に、KLASS株式会社に重点戦略商品と指定された商品があります。KLASS社に商品を任せて販売しており、私もメーカーとして展示会の応援などを行っていますが、期待する結果が得られておらず、販売戦略が必要だと感じています。DXパートナー様に参謀をご依頼した場合、どれくらいの費用がかかりますでしょうか？ DX事業を通じて、KLASS株式会社の商流や課題を理解されておられると思いますので、村上先生に参謀をお願いするのが一番早いのかなと考えております。"

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay6実施状況

第6回ゼミナール なにわあきんど塾同友会 株式会社プログレス

開催概要

日時：2025年2月18日 18:30～20:30
場所：大阪市中央区本町1丁目4-5 大阪産業創造館
内容：第6回DXゼミナール
・全体の振り返り
・カスタマージャーニーマップ発表
・オブザーバー参加型対話
参加者数：4名
参加社数：4社

内容

プログラム	担当
3. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
4. 挑戦企業カスタマージャーニーマップ発表	バリアフリーワークス
5. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 言葉を実現化する機会がないが会議を通して機会に出会えた
- デジタルで大きくなった企業の考え方を調べたこともなかったので、自社でももっと考えないといけないと思いました。
- 講義中にあげていただいた実例がイメージし易かった
- 具体例を出して成功事例を聞いた
- 今までの会でだいぶ理解が進んでいました。
- 自身が学術用語に精通していないため、用語の意味が捉えきれない場面が所々あった
- 成功事例を聞いていると自分のビジネスには落とし込めそうです。
- "全体的に初めて聞く横文字が慣れなくて悩みましたが、理論はすごく学びになりました。今後自社に取り入れていきます！"
- 発表者の準備してきた表を元に参加者全員で意見交換する時間を設けて頂いたが、表がスライド中のフォーマットとは異なる+情報量も多いため、一読では発表者の考えを十分に掴みきれず、直感的な意見しか出せなかったのが残念に感じた。
- "先生全6回ありがとうございました！またYouTubeも拝見します！"

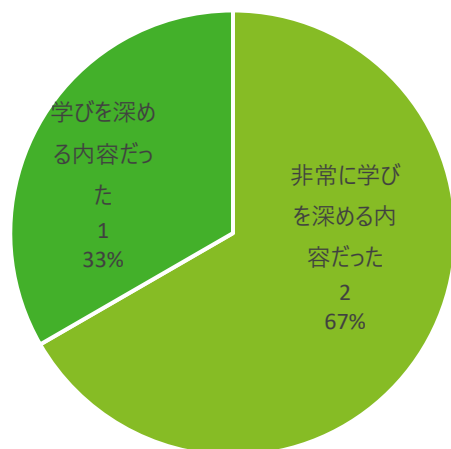
当日の様子



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay6アンケート結果

【1】DXゼミナールday6におけるプログラム内容は学びや気付きを得られる構成になっていましたか？

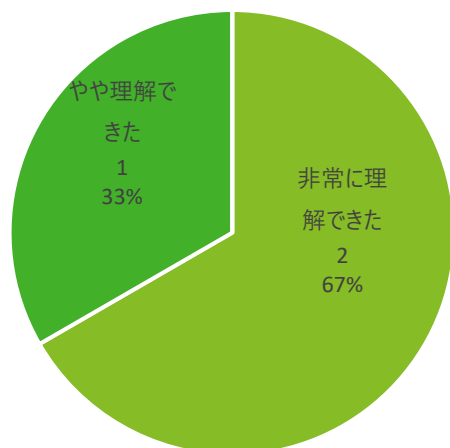


参加者全員が学びを深める内容だったとの評価を頂いた。デジタル時代のビジネスについて自社でも検討の必要性があるなどの意見があった

理由抜粋

- 言葉を具現化する機会がないが会議を通して機会に出会えた
- デジタルで大きくなった企業の考え方を調べたこともなかったので、自社でももっと考えないといけないと思いました。
- 講義中にあげていただいた実例がイメージし易かった

【2】DXゼミナールday6におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。
具体例と成功事例により理解が進んだとの意見があった。

理由抜粋

- 具体例を出して成功事例を聞けた
- 今までの会でだいぶ理解が進んでいました。
- 自身が学術用語に精通していないため、用語の意味が捉えきれない場面が所々あった

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay6アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



理論への学びと自らのビジネスへの展開についての学びが見られた。一方で情報量が多い事で考えを掴み切れず直感的な意見にとどまったとの意見もあった。

理由抜粋

- 成功事例を聞いていると自分のビジネスには落とし込めそうです。
- "全体的に初めて聞く横文字が慣れなくて悩みましたが、理論はすぐ学びになりました。今後自社に取り入れていきます！"
- 発表者の準備してきた表を元に参加者全員で意見交換する時間を設けて頂いたが、表がスライド中のフォーマットとは異なる＋情報量も多いため、一読では発表者の考えを十分に掴みきれず、直感的な意見しか出せなかったのが残念に感じた。

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



最終回という事もあり感謝と今後の継続的な学びに関する意見が見られた。

理由抜粋

- "先生全6回ありがとうございました！またYouTubeも拝見します！"

京都高度技術研究所 株式会社ケービデバイス

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

各コミュニティによる実施状況は以下の通りです。

ASTEM 株式会社ケービデバイス

実施事項	日付	実施方法	実施内容
初回訪問	2024/8/27	訪問	初回顔合わせ及び今後の事業の進め方の説明
第1回 事前打合せ	2024/10/31	オンライン	ゼミナール内容説明
第1回 ゼミナール	2024/11/1	対面	『インプットセミナー』デジタル時代の成功し、成長するビジネスを創る
第2回 事前打合せ	2024/11/11	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第2回 ゼミナール	2024/11/15	オンライン	顧客の創造 新事業方向性説明、問題抽出ワークショップ
第3回 事前打合せ	2024/12/2	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第3回 ゼミナール	2024/12/6	オンライン	顧客価値の創造 選定課題の発表、課題達成方法ワークショップ
第4回 事前打合せ	2024/12/13	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第4回 ゼミナール	2024/12/20	オンライン	場の創造・回し方の創造 ソリューションスケッチ、顧客価値仮説検証ワークショップ
第5回 事前打合せ	2025/1/10	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第5回 ゼミナール	2025/1/14	オンライン	稼ぎ方の創造 顧客価値交換・共創の場の仮説検証、場の回し方仮説構築
第6回 事前打合せ	2025/1/31	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナール内容説明
第6回 ゼミナール	2025/2/7	対面	成長の創造 全体振り返り、ダブルハーベストループワークショップ
報告会資料擦り合わせ	2025/3/4	オンライン	成果報告会に向けた発表用資料のブラッシュアップ

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay1実施状況

第1回ゼミナール ASTEM 株式会社ケービデバイス

開催概要

日時：2024年11月1日 14:00～16:00

場所：京都市京都リサーチパーク ASTEM棟

内容：第一回DXゼミナール

・インプットセミナー

・挑戦企業事業紹介

・オブザーバー参加型対話

参加者数：12名

参加社数：9社

内容

プログラム	担当
1. 開催挨拶	近畿経済産業局
2. コミュニティー代表挨拶	ASTEM
3. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
4. 挑戦企業事業紹介	株式会社ケービデバイス
5. 対話	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 新規事業開発に必要な思考の整理できたから。
- DXをただの効率化ではなく、社会の変化に合わせたビジネスモデルの変革と捉えなおすことが重要であることに気づいた。
- DXへの基本概念が丁寧に説明いただいたため
- 今回、モデル企業の新規事業開発に関しての対話型プログラムとなっているので自身（自社）の課題等に対しても参考となる意見を聞くことができるので
- ジェフならどうするを事前に視聴していたので理解しやすかった。
- 全6回の見通しが分かり易い説明だったため
- 初回なので全体感をとらえられておらず、これから更に深めていきたいと思います。

当日の様子



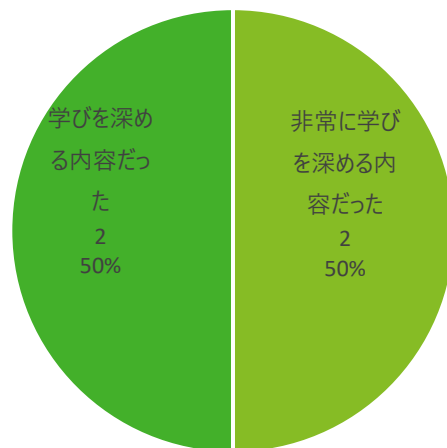
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay1アンケート結果

【1】DXゼミナールday1におけるプログラム内容は学びや気付きを得られる構成になっていましたか？



多くは学びを深める内容だったとの評価を頂いた。新事業開発において必要な思考や変革を捉えなおす事の重要性が整理できたとの意見が見られた。



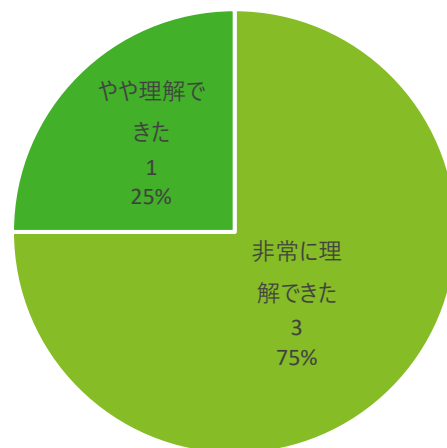
理由抜粋

- 新規事業開発に必要な思考の整理できたから。
- DXをただの効率化ではなく、社会の変化に合わせたビジネスモデルの変革と捉えなおすことが重要であることに気づいた。
- DXへの基本概念が丁寧に説明いただいたため
- 今回、モデル企業の新規事業開発に関しての対話型プログラムとなっているので自身（自社）の課題等に対しても参考となる意見を聞くことができるので

【2】DXゼミナールday1におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は分かりやすい説明の評価と相まって回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。事前にyoutubeセミナー動画の視聴が理解を深めたとの意見がある一方で、全体の見通しについて理解への意見が分かれた。



理由抜粋

- 解説が丁寧だったので。
- ジェフならどうするを事前に視聴していたので理解しやすかった。
- 全6回の見通しが分かり易い説明だったため
- 初回なので全体感をとらえられておらず、これから更に深めていきたいと思います。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay1アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



顧客への提供価値を考える上でデジタル時代の特徴を活かした顧客との共創の重要性への気づきがあり、自社での取組みへの意欲へと繋がると共に、オブザーバー企業としての参画意識の高まりがみられた。

理由抜粋

- これまでは「顧客への提供価値を自社でどのように定義づけしていくか」を検討していたが、「価値の共創」という考え方があるということは、重要な気づきだった。
- ドラッカーの5つの問いを用いて、ビジネスモデルを再度考え直すことは、自分の組織でもやってみたい。今回のゼミナールでは少しでもケービデバイス様に貢献できるように努力したい。
- モデル企業の課題解決案を見つけると共に自身（自社）の案件等にも繋げていきたいと思います。

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



説明が丁寧な一方でオブザーバー企業との対話の時間を増やしてほしいとの意見が見られた。

理由抜粋

- 引き続きよろしくお願いいたします。
- 丁寧な説明にご尽力いただき誠に有難うございました。一方でオブザーバーの方より、挑戦企業との対話時間をもっと多く設けて欲しいとの意見もありましたので、念のため、ご報告いたします
- 資料共有よろしくお願いいたします。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay2実施状況

第2回ゼミナール ASTEM 株式会社ケービデバイス

開催概要

日時：2024年12月6日 10:00～12:00
場所：オンライン
内容：第2回DXゼミナール
・新事業方向性説明
・問題抽出ワークショップ
・オブザーバー参加型対話
参加者数：10名
参加社数：7社

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業新事業方向性紹介	株式会社ケービデバイス
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 問題と課題の定義づけと、それらの発見と発明のプロセスについての解説がわかりやすかった。
- 「顧客は誰でどんな問題を抱えているか？」これを今までそのことに携わっていない人の目で見ると、良いヒントが出そうな流れだと思う。
- 解説がわかりやすかった。個人ワークと共同ワークは時間が短すぎたように感じたので、少し消化不良感もあります。
- 4象限のマトリクスでの現状認識は発想した現状を区分けできるので、深堀の度合いが認識できてとてもいい考え方だと思いました。
- BtoB事業でもその先にCが居る。そのCを見ないと良い事業にはならない。また近年、ビジネスパーソンに必要な力は課題解決力ではなく課題発見力と言われているのを良く見聞きする。その課題発見の流れとして「顧客は誰でどんな問題を抱えているか？」の発散から入る。
- 客観的に見られたからか、自社のゼミナールより気づきがあったように思う。参加して良かった。

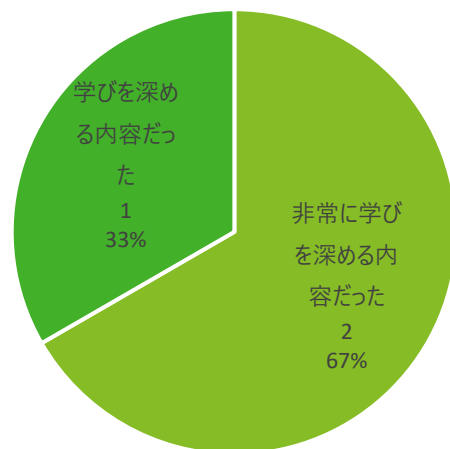
当日の様子



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay2アンケート結果

【1】DXゼミナールday2におけるプログラム内容は学びや気付きを得られる構成になっていましたか？

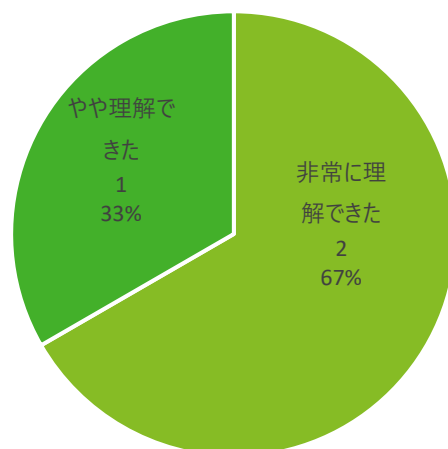


多くは学びを深める内容だったとの評価を頂いた。フレームワークを通して他者と意見交換の有用性や問題と課題の違いから発見と発明のプロセスが理解できたとの意見が見られた。

理由抜粋

- 同一のフレームワークを使用しているにもかかわらず、着眼点が様々で非常に興味深かったから。
- 問題と課題の定義づけと、それらの発見と発明のプロセスについての解説がわかりやすかった。
- 「顧客は誰でどんな問題を抱えているか？」これを今までそのことに携わっていない人の目で見ると。良いヒントが出そうな流れだと思う。

【2】DXゼミナールday2におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は分かりやすい説明の評価と相まって回答者全員が理解できたとの回答を得る事が出来た。

問題発見に向けた流れが理解できたとある一方でワークが短いとの意見も見られた

理由抜粋

- ねらいがシンプルで明確であったので、理解しやすかった。
- 解説がわかりやすかった。個人ワークと共同ワークは時間が短すぎたように感じたので、少し消化不良感もあります。
- 顧客は誰でどんな問題を抱えているか？⇒その問題群の中から解決できそうな一番コアな問題を見つける（これが課題）

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay2アンケート結果

【3】気づきや学びがあれば教えてください。



フレームワークや事象を整理する事で理解を深める事が出来、アイデア発想に対する気づきや学びが見られた。

また、顧客にフォーカスして問題を発見し、課題の発明についての学びが言及された。

理由抜粋

- 4象限のマトリクスでの現状認識は発想した現状を区分けできるので、深堀の度合いが認識できてとてもいい考え方だと思います。
- フレームを使うことで考え方を制約・フォーカスすることで逆に発想を発散させられること。
- "BtoB事業でもその先にCが居る。そのCを見ないと良い事業にはならない。また近年、ビジネスパーソンに必要な力は課題解決力ではなく課題発見力と言われているのを良く見聞きする。その課題発見の流れとして「顧客は誰でどんな問題を抱えているか？」の発散から入る。"

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



当日ワークを宿題化して欲しいとの意見を頂いた。また、客観的な視点の方が自社を検討するより気づきを得られるとの意見もあった。

理由抜粋

- 当日取り組むワークの内容を事前の宿題として、出していただくことをお願いしたい。より当日のセッションが有意義になるため。
- "客観的に見られたからか、自社のゼミナールより気づきがあったように思う。参加して良かった。"

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay3実施状況

第3回ゼミナール ASTEM 株式会社ケービデバイス

開催概要

日時：2024年12月6日 10:00～12:00
場所：オンライン
内容：第3回DXゼミナール
・選定課題の発表
・課題達成方法ワークショップ
・オブザーバー参加型対話
参加者数：9名
参加社数：8社

内容

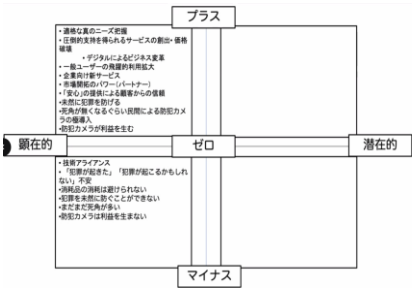
プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業課題選定結果	株式会社ケービデバイス
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- KbDevice様が持たれている問題を解決するという構成であるため、現実的な問題として考えることができた。
- グループワーク、ペアワークで他の方の考えを聞くことが出来たので
- 考え方のプロセスやフォーマットが勉強になりました。
- 「どうすれば～できるか？」という問いを繰り返すことによって、何気ない発見も次の発見に繋げることが実感できた
- アイデアの出し方の方法論を紹介していただいたため、スムーズにアイデアを出すことができた。
- 進み具合についていけていませんでした。
- 問題から良質な課題を導き出し、アイデアを作るのに細かくする作業は簡単で直感的に取り組めた。
- 短時間でやるからこそ面白いアイデアが出せるかもしれないこと
- 今回のgoogleスライドの方法は取り組みやすかったです。チーム分けの際にできればファシリテーターも指名いただけるとスムーズかと思います。

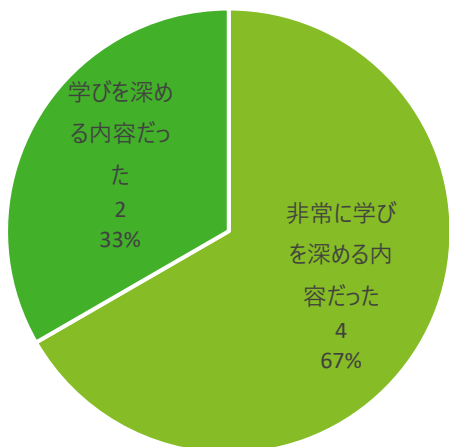
当日の様子



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay3アンケート結果

【1】DXゼミナールday3におけるプログラム内容は学びや気付きを得られる構成になっていましたか？

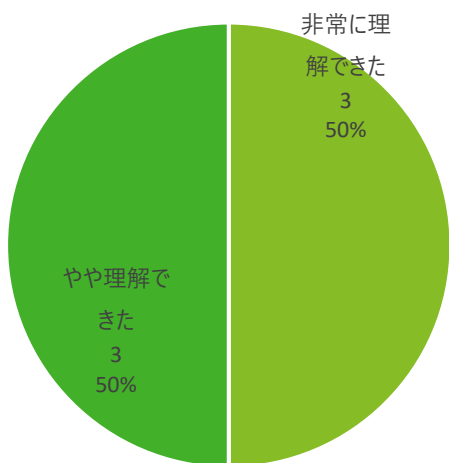


多くは学びを深める内容だったとの評価を頂いた。フレームワークを活用して他者とのペアワークの有用性や問いを繰り返す事による発見についても理解できたとの意見が見られた。

理由抜粋

- KbDevice様が持たれている問題を解決するという構成であるため、現実的な問題として考えることができた。
- グループワーク、ペアワークで他の方の考えを聞くことが出来たので
- ZOOM形式のゼミナールに参加すること自体が初めてでしたので、そのこと自体が学びでした。皆様のアイデア出しのスピーディさに全くついていけていませんでしたが、フレームワークを活用すると短時間でも、ある程度意見をまとめることができるのだと実感できました。
- 考え方のプロセスやフォーマットが勉強になりました。
- "良い復習になった。"
- 「どうすれば～できるか？」という問いを繰り返すことによって、何気ない発見も次の発見に繋げることが実感できた

【2】DXゼミナールday3におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。

様々な方法論を行う事でアイデア創出ができたとある一方で進み具合についていけないとの意見も見られた

理由抜粋

- アイデアの出し方の方法論を紹介していただいたため、スムーズにアイデアを出すことができた。
- 課題解決において様々な手法を実践することが出来たので
- 進み具合についていけていませんでした。
- 個人ワーク、チームワークで試してみることができた
- 弊社は顧客の市場の活性化を考えなければならないが、防犯カメラそのものをどうするかが考えられるので、弊社よりプログラムは理解しやすい例になっていると思う。
- 問題から良質な課題を導き出し、アイデアを作るのに細かくする作業は簡単で直感的に取り組めた。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay3アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



異業種のメンバーで対話を行う事が刺激になりアイデア発想に対する気づきや学びが見られた。
また、短時間でアイデア創出が有用であることが言及された。

理由抜粋

- "一組織の中だけでは出てこないような異業種や個人ならではのアイデアや捉え方があり、このように自社の事業を外側に向けて相談するような形は素晴らしいものだと感じました。皆さんの短時間でスマートなアイデア出しに感心しました。"
- 短時間でやるからこそ面白いアイデアが出せるかもしれないこと
- 防犯以外でカメラが使われている事例を参考にしてアイデアが出せた。これが量に応用できないか？

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



課題設定において顕在的な課題が選ばれがちとの意見を頂いた。また、ブレイクアウトルームでのファシリテートを指名して欲しいとの意見もあった。

理由抜粋

- "次回12/20(金)の第4回が業務都合で参加できません。第5回は参加できる予定ですのでよろしくお願いします。"
- 慣れないことで、あたふたしてしまい申し訳ありませんでした。私自身はとても刺激があり、勉強になりましたので、次回も頑張って参加させていただければと思います。
- 関係の浅いメンバー同士では、チームワークでの課題の選び方で、どうしても多くの人が共通して挙げた課題が選ばれがちな気がしました。選ばれた課題は悪くはないと思いますが、顕在的か潜在的かと言えば、顕在的なものが選ばれがちになってしまう方法だったかもしれません。
- ブレイクアウトルームを使われたのは良かったが、ファシリテーターが決まっていなかったので誰も話し出さず戸惑った。私が流れを知っていたので、私がファシリや画面共有を行って事なきを得たが、かなり時間が余った。村上さんと藤本さんが分かれてファシリをするなどされた方が良いと思う。
- 今回のgoogleスライドの方法は取り組みやすかったです。チーム分けの際にできればファシリテーターも指名いただけるとスムーズかと思います。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay4実施状況

第4回ゼミナール ASTEM 株式会社ケービデバイス

開催概要

日時：2024年12月20日 10:00～12:00

場所：オンライン

内容：第4回DXゼミナール

・振り返り

・ソリューションスケッチ

・顧客価値仮説検証ワークショップ

・オブザーバー参加型対話

参加者数：8名

参加社数：8社

内容

プログラム	担当
1. 振り返り	DXアドバイザー 村上氏
2. ソリューションスケッチ	参加者
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 顧客を「犯罪者」にするピボットは「はっ」としました。ピボットは知っていましたがこのようなことを意味するのかと分かりました。この点は非常に気づきにつながりました。この考え方を使えば、思考を広げることができると思います。
- 視点を全く違う立場からみて考えることによって新たな発見に繋がりました。
- ところどころに学びになるワードが入っている。
- 検討中の手段が生み出す価値を、価値の分類ごとに整理してみる手法が参考になりました。
- ワークやディスカッションを通して、その都度理解度を測れるので。
- 価値を分析するワークにおいて、なかなか価値を考えるのが難しいと感じました。
- 最後の行動変容をさせるのは誰か？⇒犯罪者（予備軍）のところは非常に腹落ちした。ただ、犯罪者を顧客と捉えて考えるところが非常に難しかった。
- 顧客のピボットで犯罪者を顧客に据える視点はとても新鮮でした。事業だけでなく、会社の仕組みの再構築などにも使える発想なので、社内展開を積極的にしていきたいと考えています。
- メンバーの交流会があればいいと思いました。引き続きよろしくお願いいたします

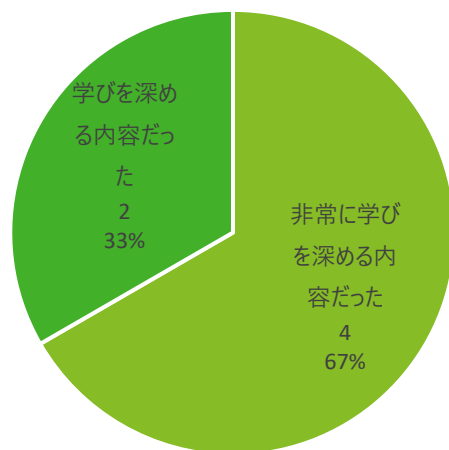
当日の様子



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay4アンケート結果

【1】DXゼミナールday4におけるプログラム内容は学びや気づきを得られる構成になっていましたか？

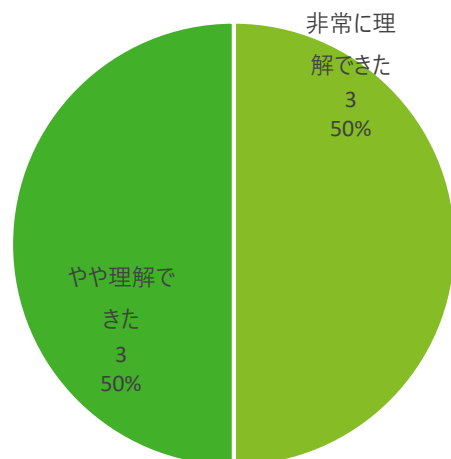


多くは学びを深める内容だったとの評価を頂いた。顧客を犯罪者にするピポットに対する学びや変革を行うには破壊と創造を念頭に概念を変える事についても理解できたとの意見が見られた。

理由抜粋

- 顧客を「犯罪者」にするピポットは「はっ」としました。ピポットは知っていましたがこのようなことを意味するのかと分かりました。この点は非常に気づきにつながりました。この考え方を使えば、思考を広げることができると思います。
- 視点を全く違う立場からみて考えることによって新たな発見に繋がりました。
- ところどころに学びになるワードが入っている。
- 破壊よりも変革の方が難しいというお話に同感しました。壊して、新しいものを作る時はとても自由を感じますが、変革はある程度出来上がっている対象に自分の立ち位置や概念を変えながら向き合うことになるので、経験が大きく影響するのではないかと思います。
- 検討中の手段が生み出す価値を、価値の分類ごとに整理してみる手法が参考になりました。
- ワークやディスカッションを通して、その都度理解度を測れるので。

【2】DXゼミナールday4におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員が概ね理解できたとの回答を得る事が出来た。フレームワークを活用する事で理解を深めれるとある一方で進み具合についていけないとの意見も見られた

理由抜粋

- フレームワークの一部特に価値を検証する部分にあった知覚価値が理解しにくかったです。
- 価値を分析するワークにおいて、なかなか価値を考えるのが難しいと感じました。
- 最後の行動変容をさせるのは誰か？⇒犯罪者（予備軍）のところは非常に腹落ちした。ただ、犯罪者を顧客と捉えて考えるところが非常に難しかった。
- 進行スピードについていけない。
- 講義とワークショップで理解を深められた。
- 「4.」同様、ワークやディスカッションを通して、その都度理解度を測れるので。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay4アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



顧客の立場をぴぽっどする事による固定概念の変容に関する気づきや学びが見られた。
また、顧客ピボットに関する社内等での利用価値についても言及された。

理由抜粋

- "変革：自己否定を伴う。⇒クリティカルシンキング行動変容させるのは誰か？⇒ユーザーではない。"
- 前回、「犯罪者の立場になって考えてみる」という考えが浮かんでそれを書いた後に、トンチンカンなことを書いて失敗したと思っていましたが、失敗やうまくいかないことの中に固定概念を壊すような種があるのかもしれないと実感しました。
- 劇的に顧客をピボットすることも面白かった。
- 顧客のピボットで犯罪者を顧客に据える視点はとても新鮮でした。事業だけでなく、会社の仕組みの再構築などにも使える発想なので、社内展開を積極的にしていきたいと考えています。

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



今後の展開が楽しみであるとの意見を頂いた。また、メンバー間の交流会の実施希望との意見もあった。

理由抜粋

- "メンバーの交流会があればいいと思いました。引き続きよろしくお願いいたします。"
- "Macのトラックパッドで操作がうまくいかず、何回か他の方のフォーマットを乱してしまい、申し訳ございませんでした。オンラインで顔を出すのは抵抗がありまして、最後までカオナシで参加させていただきます。よろしくお願いいたします。"
- 終わりのタイミングで接続が切れてしまい申し訳ありませんでした。
- 新たな思考や発見の連続で、毎回とても密度のある時間をありがとうございます。ゼロイチのプロセスの途中なのでまだまだ手探りですが、今後の展開がとても楽しみです。来年も引き続き、何卒よろしくお願いいたします。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay5実施状況

第5回ゼミナール ASTEM 株式会社ケービデバイス

開催概要

日時：2025年1月14日 10:00～12:00
場所：オンライン
内容：第5回DXゼミナール
・インプットセミナー
・顧客価値交換・共創の場の仮説検証
・場の回し方仮説構築
・オブザーバー参加型対話
参加者数：7名
参加社数：6社

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー①	DXアドバイザー 村上氏
2. 顧客価値交換・共創の場の仮説検証	参加者
3. インプットセミナー②	DXアドバイザー 村上氏
4. 場の回し方仮説構築	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 場の創造や、顧客の考え方を反転させる手法において、全く違う角度からアイデアを出すことができ、自業務においても活用できる学びだった。
- 顧客をピボットする。それもあり得ない方向に。前はそれで混乱していたが、流れにそって考えると見えてくるものが有った。
- グループワークにより意見交換ができたため
- 前回の混乱が晴れた。

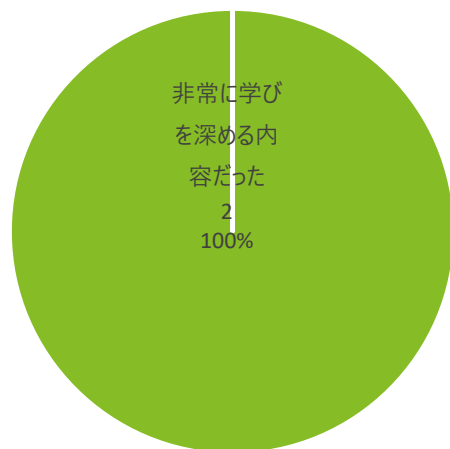
当日の様子



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay5アンケート結果

【1】DXゼミナールday5におけるプログラム内容は学びや気づきを得られる構成になっていましたか？

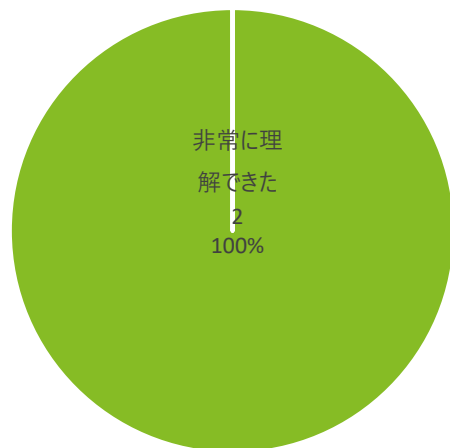


全て非常に学びを深める内容だったとの評価だった。顧客のピボットする事による効果や創造の場を作る事の重要性について学びが深まったことに言及された。

理由抜粋

- 場の創造や、顧客の考え方を反転させる手法において、全く違う角度からアイデアを出すことができ、自業務においても活用できる学びだった。
- 顧客をピボットする。それも有り得ない方向に。前回はそれで混乱していたが、流れにそって考えると見えてくるものが有った。

【2】DXゼミナールday5におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は回答者全員が非常に理解できたとの回答を得る事が出来た。グループワークでの意見交換による学びや気づき、顧客のピボットや場の創造が理解に繋がった事が意見としてあった。

理由抜粋

- グループワークにより意見交換ができたため
- 前回の混乱が晴れた。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay5アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



顧客をピボットする事により得られるアイデアや発想の有用性について意見があった。

理由抜粋

- 顧客をピボットする。業界によって簡単にピボット先が出てくるわけではないが、意識して考え続けると見えてくるものが有りそう。

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



今回の意見はなかった

理由抜粋

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay6実施状況

第6回ゼミナール ASTEM 株式会社ケービデバイス

開催概要

日時：2025年2月7日 14:00～16:00

場所：京都市京都リサーチパーク ASTEM棟

内容：第6回DXゼミナール

- ・全体振り返り
- ・成長の創造ハーベストループワークショップ
- ・オブザーバー参加型対話

参加者数：9名

参加社数：6社

内容

プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー 村上氏
2. 挑戦企業ビジネスモデルキャンバス発表	ケービデバイス
3. 成長の創造	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- これまでの学びを踏まえファーマーミングループを考えるのは、とても有意義でした。
- ワークの内容は難しいものでしたがディスカッションで発想が広がる気づきをえられたから。
- ジェフベゾスのループ図は今までしっかり理解できていなかったが、こうやって使うという使い方が理解できた。
- 稼ぎ方、成長の方法に関して気づかされることがあったため
- グループディスカッションで客観的な視点からの意見を聞けることができた。
- 内容というよりも検討時間が短かったので、理解がまだ追いついていない部分があります。
- チームミーティングで議論が活発であったから。
- デジタル時代における場の創造に関して新たな知識が増えたこと
- 防犯カメラという枠から離れて映像ソリューションという観点から発想すると世界が開けるような開放感があった。
- ループ図の相反する因果の部分を同時に上げる。ココが事業が成功するかどうかのターニングポイントだと理解した。

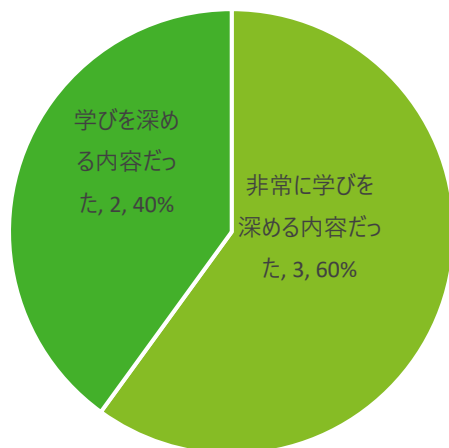
当日の様子



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay6アンケート結果

【1】DXゼミナールday6におけるプログラム内容は学びや気づきを得られる構成になっていましたか？

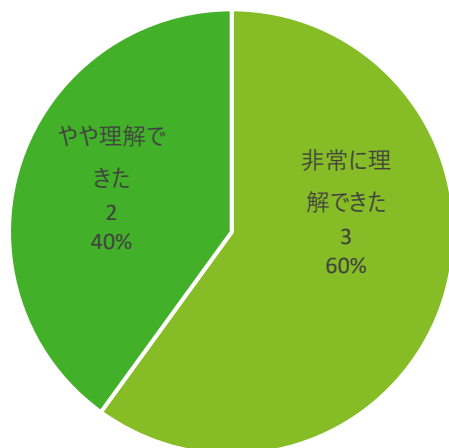


参加者全員が概ね学びを深める内容だったとの評価だった。グループディスカッションの効果やAmazonのダブルハーベスグループについて学びが深まったことに言及された。

理由抜粋

- これまでの学びを踏まえファーマーミグループを考えるのは、とても有意義でした。
- ワークの内容は難しいものでしたがディスカッションで発想が広がる気づきをえられたから。
- ジェフベゾスのループ図は今までしっかり理解できていなかったが、こうやって使うという使い方が理解できた。
- 稼ぎ方、成長の方法に関して気づかされることがあったため
- グループディスカッションで客観的な視点からの意見を聞けることができた。

【2】DXゼミナールday6におけるプログラム内容は理解出来ましたか？



プログラム内容の理解は概ね全員が理解できたとの回答を得る事が出来た。

グループワークでの意見交換による学びや気づき、デジタル時代の場の創造に関して知識が増えたとの意見があった。

理由抜粋

- 内容というよりも検討時間が短かったので、理解がまだ追いついていない部分があります。
- チームミーティングで議論が活発であったから。
- ループ図が理解できたのが良かった。
- デジタル時代における場の創造に関して新たな知識が増えたこと
- バリュースティックを実際にできなかった。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay6アンケート結果

【3】気付きや学びがあれば教えてください。



オブザーバーとの共創の効果が高い事について意見があった。また、商品としての価値の観点を
変える事で世界観が変わる事について言及された。

理由抜粋

- 防犯カメラという枠から離れて映像ソリューションという観点から発想すると世界が開けるような開放感があった。
- ループ図の相反する因果の部分と同時に上げる。ココが事業が成功するかどうかのターニングポイントだと理解した。
- 毎回ですが、第三者の意見や考え方を聞ける機会は大変有難いです。

【4】その他ご意見ありましたらお聞かせください。



最終会という事もあり感謝や今後も挑戦企業を応援するコメントが見られた

理由抜粋

- 6回にわたり運営ありがとうございました。
- 高山さんの最終プレゼンにむけて、新たなアイデアを提供したいと思います。
- 成果発表までにはまだまだ程遠いですが、引き続きご支援の程よろしくお願いいたします。

6. 成果報告会の実施

【成果報告会の実施】

DXゼミナール成果報告会

挑戦企業に「DXゼミナール」を通して、デジタル時代における新規ビジネス創出に挑戦している「変革過程」や「DXを進めるうえでの気づき」などについて発表いただきました。

＜THE DX DAY～未来への一步を踏み出すデジタル時代における変革セミナー～＞

日時：2025年3月19日（水）15:00～17:40（14:30開場）

会場：BloomingCamp/オンライン

参加者数：80名程度/オンライン110名程度（挑戦企業、一般参加、事務局）

プログラム：

関西における「DX」の現状～「DX」を捉え直す～

（プレゼンター）近畿経済産業局 地域経済部 次世代産業・情報政策課 総括係長 竹村 祐樹氏

DX先進事例紹介セミナー～「DX」先進事例の裏側を知る～

（プレゼンター）コマツ株式会社 代表取締役 小松 智氏

DXゼミナール成果発表会～今まさに「DX」に挑戦している声を聞く～

（プレゼンター）KLASS株式会社、株式会社ケービデバイス、株式会社プログレス
（モデレーター）DXパートナーズ村上様、トーマツ藤本

交流会・名刺交換会



7. 経営強化に資する人材として必要な要素

【経営強化に資する人材として必要な要素】

本事業を通じて把握できた地域中小企業等の経営強化に資する人材として必要な要素は以下の通りです。

人材の要素



事業環境の前提を理解する

技術革新により事業環境は劇的に変化しています。デジタル技術や生成AIなどの台頭により顧客に提供出来る価値そのものが変化した事により、顧客ニーズも大きく変わってきました。デジタルによる既存産業の創造的破壊が起こる事を前提とし、これからの**自社の価値提供の在り方を考えなおす**人材が必要性和なっています。



変革とは一人では達成できないことを理解する

顧客価値の拡張・多様化により単一の価値観では顧客ニーズに対応出来ないような状況が出ている。ビジネスにおいては企業の**顧客への価値提供から顧客との価値共創**といった状況へパラダイムシフトが起こっている。地域中小企業においても経営強化の為に内外問わず競争から共創へと導ける人材が必要となっている。



顧客課題解決を目的とし、市場の創造を手段とする事が出来る

多くの中小企業においては従来の市場に依存している。デジタルや生成AIを前提とした環境においては、**企業による独自経済圏の構築**が容易な状況となった。DXの取組みもデジタル技術の導入の延長に変革があるのではなく、デジタル技術や生成AIの浸透した社会を前提とした**自社の変革**を新たな市場の創造を手段として推進する人材が必要となったきた。

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ 合同会社並びにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に1万名以上の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人のひとつまたは複数を指します。DTTL（または“Deloitte Global”）ならびに各メンバーファームおよびそれらの関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTLはクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドはDTTLのメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける100を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連する第一級のサービスを全世界で行っています。150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じFortune Global 500®の8割の企業に対してサービス提供をしています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約286,000名の専門家については、（www.deloitte.com）をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

