



令和7年度「近畿経済産業局における地域中小企業人材確保支援等調査・分析
（DX 推進人材の育成・確保および DX 支援能力向上事業）」

調査報告書

有限責任監査法人トーマツ

2026年3月31日

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
奈良経済産業協会 株式会社 M.T.C	30
ふくいデジタル推進アライアンス 株式会社松川レピヤン	46
わかやま産業振興財団 有限会社三和金型製作所	65
6. 成果報告会の実施	82
7. 経営強化に資する人材として必要な要素	92

1. 事業の目的・背景

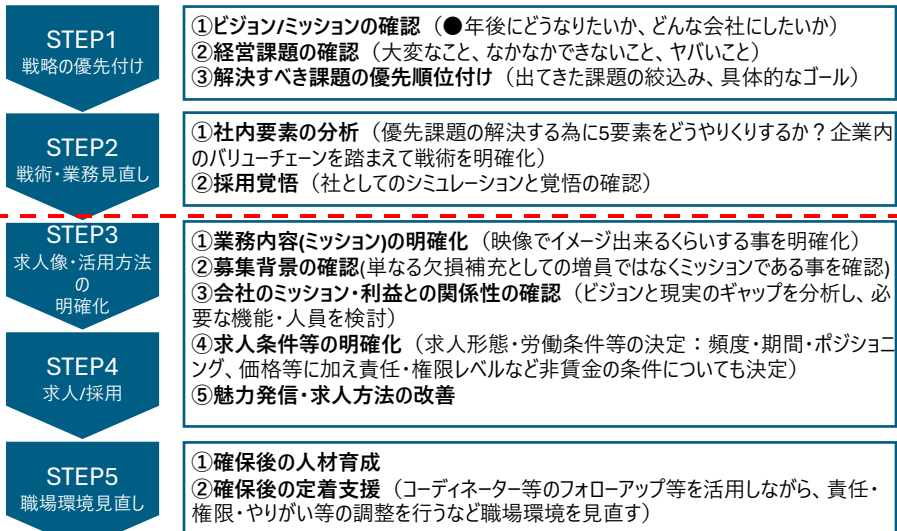
【事業の背景・目的】

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

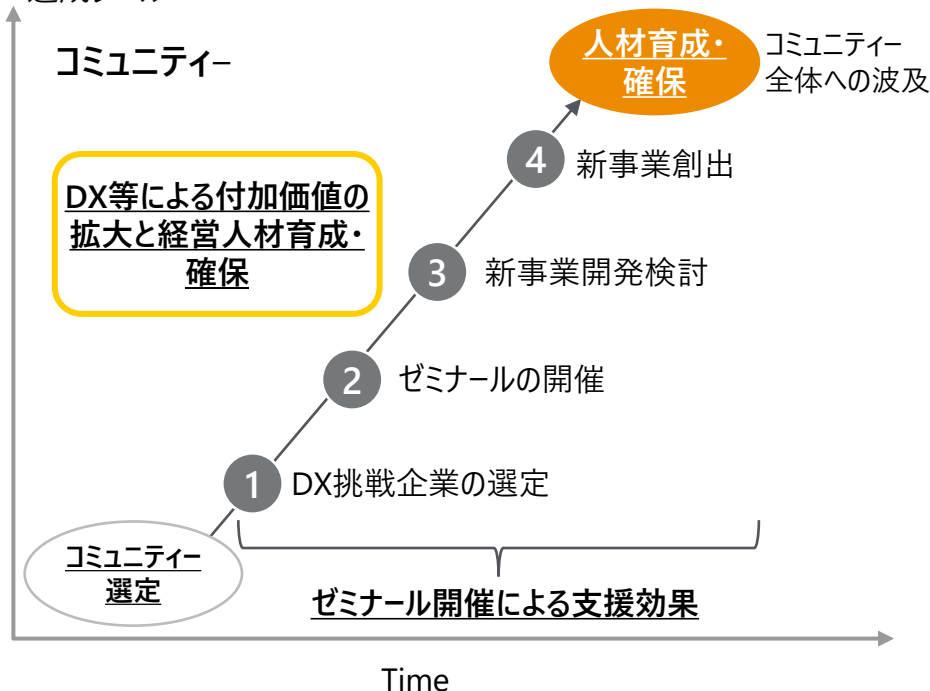


出所平成30年3月「我が国産業における人材力強化に向けた研究会」（人材力研究会）報告書

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

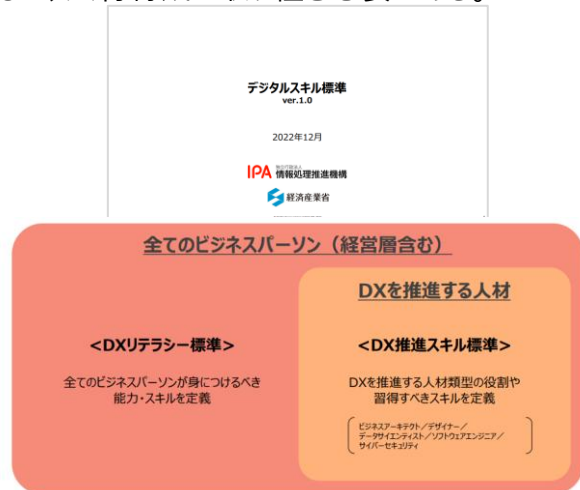


【事業の背景・目的】

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。



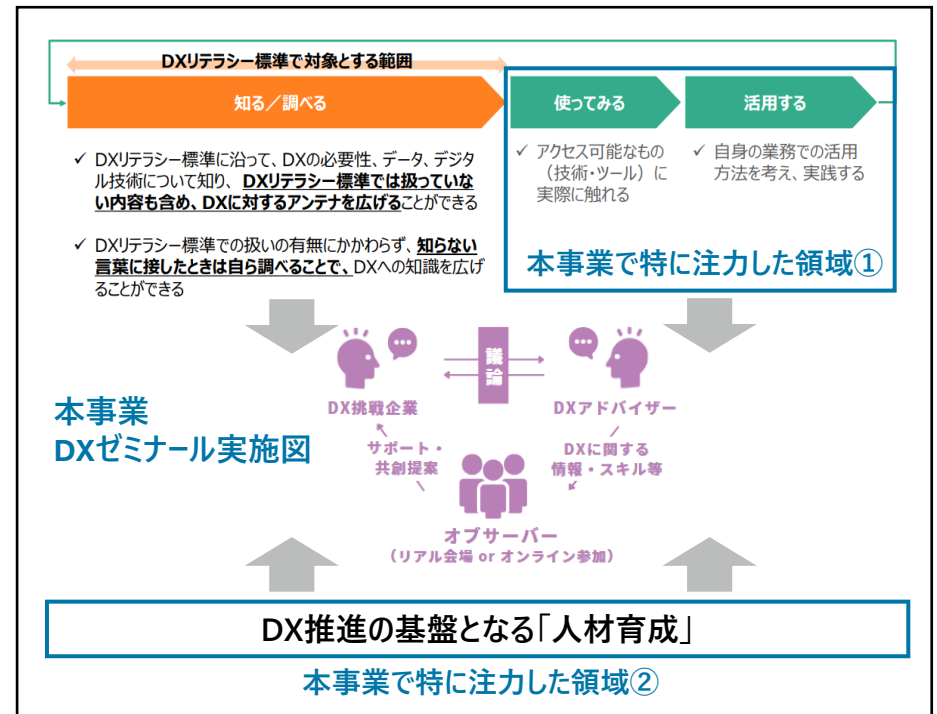
デジタルスキル標準は「DXリテラシー標準」と「DX推進スキル標準」の2つの標準で構成され、前者はすべてのビジネスパーソンに向けた指針及びそれに応じた学習項目例を定義し、後者はDXを推進する人材の役割（ロール）及び必要なスキルを定義している。

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、**その一步を踏み出せる”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

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	選定コミュニティ <ul style="list-style-type: none">■ 一般社団法人 奈良経済産業協会■ ふくいデジタル推進アライアンス■ 公益財団法人 わかやま産業振興財団
(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 オブザーバーの募集	DX挑戦企業の選定 <ul style="list-style-type: none">■ 奈良経済産業協会 株式会社M.T.C■ ふくいデジタル推進アライアンス 株式会社松川レピヤン■ わかやま産業振興財団 有限会社三和金型製作所
	オブザーバーの募集 <ul style="list-style-type: none">■ 3コミュニティ参加者向けフライヤーを作成し、オブザーバーの募集
	新事業開発に向けたゼミナールの実施 <ul style="list-style-type: none">■ 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
(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	ゼミナール開催方法 <ul style="list-style-type: none">■ 1コミュニティにおいてオンサイト開催、2コミュニティにおいてオンライン開催
	成果報告会の実施 <ul style="list-style-type: none">■ 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		
	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挑戦企業の募集			■							
2) 参加コミュニティとの調整			■							
3) オブザーバーの決定			■							
(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	一般社団法人 奈良経済産業協会
所在地	奈良県奈良市
ホームページ	https://www.nara-eia.or.jp/
団体概要	人材育成と経営課題解決支援を通じて、奈良県産業の振興と地域社会の発展に貢献
主な取組	<ul style="list-style-type: none"> ・調査研究 ・人材育成事業 ・情報交流事業 ・情報・資料の収集及び刊行 ・意見表明、建議及び関係機関との連携協調

選定コミュニティ2

団体名	ふくいデジタル推進アライアンス
所在地	福井県福井市
ホームページ	https://www.fisc.jp/fdaa/
団体概要	官民連携で運営するプラットフォーム。県内企業のデジタル活用を推進し、地域経済の活性化に寄与
主な取組	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタル活用促進 ・イベント開催 ・人材育成 ・情報発信・共有 ・相談会運営

選定コミュニティ3

団体名	公益財団法人 わかやま産業振興財団
所在地	和歌山県和歌山市
ホームページ	https://yarukiouendan.or.jp/
団体概要	県内の中小企業者等へ総合的な支援を行い、地域産業技術の振興を図る。
主な取組	<ul style="list-style-type: none"> ・総合相談 ・創業支援 ・技術開発支援 ・販路開拓支援 ・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	株式会社 M.T.C
所在地	奈良県大和高田市
業種	製造業
ホームページ	https://mtc-nara.co.jp/
企業概要	50年以上に渡り、住設部品等の金属プレス加工を中心とした事業を展開。様々な取引先のニーズに合わせた加工・生産を行う。

選定コミュニティ2 挑戦企業

企業名	株式会社松川レピヤン
所在地	福井県坂井市
業種	製造業
ホームページ	https://rapyarn.jp/
企業概要	織ネーム、織ワッペン、越前織お守り袋、織ストラップ等の製造販売を行う。「超高密度織」技術を活かしてQRコードやバーコードを織り込む技術を持つ。

選定コミュニティ3 挑戦企業

企業名	有限会社 三和金型製作所
所在地	和歌山県和歌山市
業種	製造業
ホームページ	https://www.sanwakanagata-wakayama.co.jp/
企業概要	金属部品切削加工（産業・工業機械向け部品）全般を行う。熟練の職人技術により、一品一様の単品加工対応を得意とする。

DX挑戦企業のテーマ

株式会社 M.T.C

デジタル技術でつなぐ、
地域社会の製造DX推進支援事業

株式会社松川レピヤン

地域ブランド"越前織"の
デジタル時代の新展開戦略
～ Always Challenging ～

有限会社 三和金型製作所

工場から、未来をひらく。
職人のワクワクを社会へ。

【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

- 3つのコミュニティにおけるフライヤーを作成し、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募集を行った。
- 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。

オブザーバーの募集状況

オブザーバーの募集状況は以下の通りだった。

コミュニティ	オブザーバー数
奈良経済産業協会	15名
わかやま産業振興財団	14名
ふくいデジタル推進アライアンス	13名

【奈良経済産業協会フライヤー】

開催日	場所	時間	テーマ
第1回 10/6	奈良県産業振興総合センター	14:00-16:00	デジタル時代における新規事業
第2回 10/27	奈良県産業振興総合センター	14:00-16:00	原簿と顧客価値探求
第3回 11/12	奈良県産業振興総合センター	14:00-16:00	顧客課題の明確化と分析
第4回 12/10	奈良県産業振興総合センター	14:00-16:00	DXプラン概要とパラメータ設計
第5回 1/15	奈良県産業振興総合センター	14:00-16:00	ビジネスモデル設計
第6回 2/13	奈良県産業振興総合センター	14:00-16:00	アクションプラン作成

【わかやま産業振興財団フライヤー】【ふくいデジタル推進アライアンスフライヤー】

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

※プログラムの詳細については、「（別紙）DXゼミナールプログラム全体像・実践資料」をご参照ください

全体構成

テーマ		内容
第1回	デジタル時代における新規事業	デジタル時代に成功し成長するビジネスとは？
第2回	原体験と顧客価値探索	あなたの顧客は誰か？何を解決したいと思っているのか？
第3回	顧客課題の明確化と分析	あなたは顧客の問題を解決するために何をするのか？
第4回	DXプラン概要とパラメータ設計	あなたは顧客価値を顧客にどう届けるのか？
第5回	ビジネスモデル設計	あなたは顧客からどう対価を頂くのか？
第6回	アクションプラン作成	あなたはどうあなたのビジネスを成長させるのか？

【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1回ゼミナール

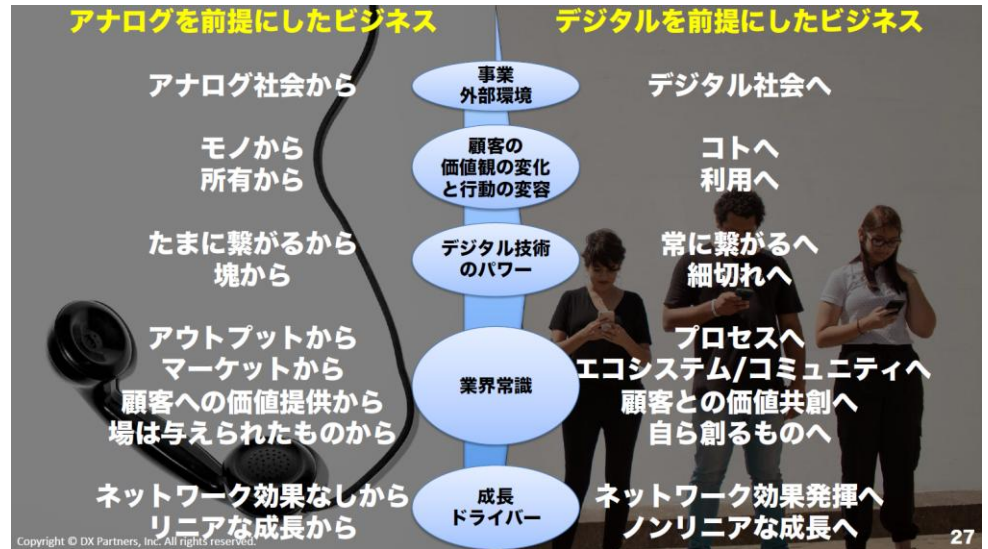
テーマ デジタル時代における新規事業

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とに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. アナログな“〇〇”も売るソフトウェア企業

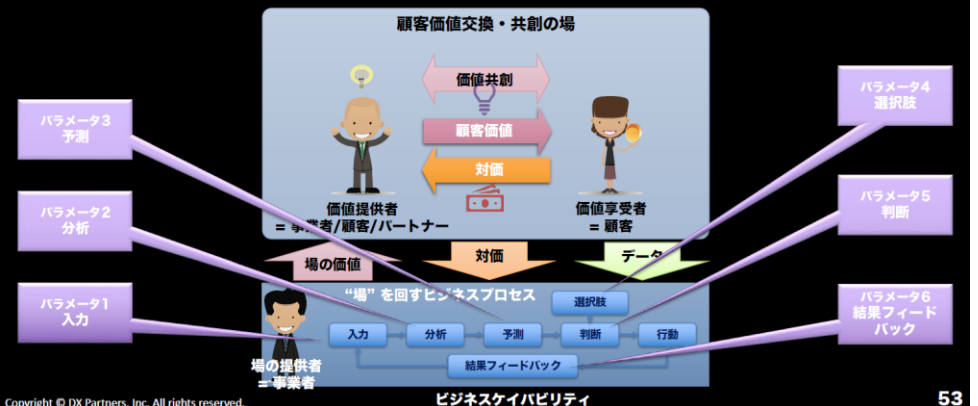


彼ら彼女らのように、ルールチェンジを起こす!



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。

データを価値に変える アナログな“〇〇”も売るソフトウェア企業



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2回ゼミナール

テーマ 原体験と顧客価値探索

経営理念を改めて考える

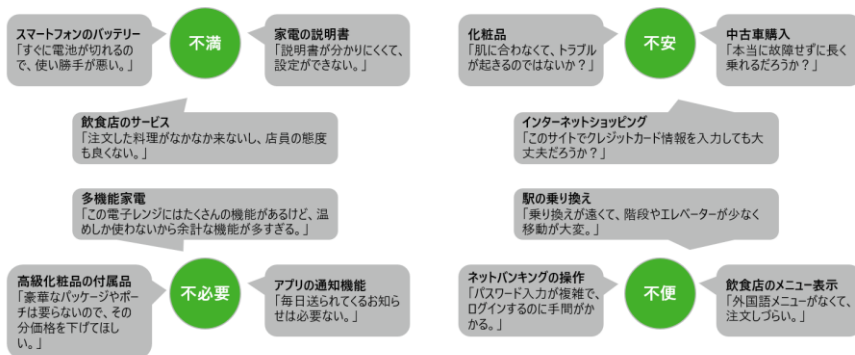
1. Mission/Vision/Valueの共有

顧客価値探索

1. 人は「なにを」ではなく「なぜ」に心を動かされる
2. 顧客が抱えている「不」を徹底的に洗い出す
3. 解決すべき「顧客の問題」について分類する

顧客が抱えている「不」を徹底的に洗い出す

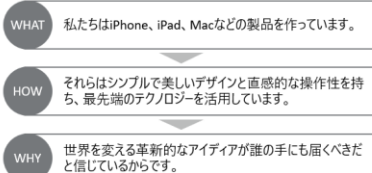
顧客が抱えている「不」の例



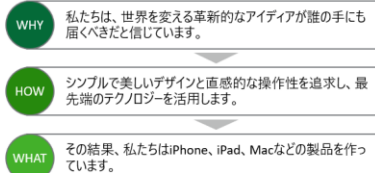
人は「なにを」ではなく「なぜ」に心を動かされる

Appleの場合

「WHAT」から始める



「WHY」から始める



あなたの「WHY」は、誰かの「WHY」の中にある

誰かとは？

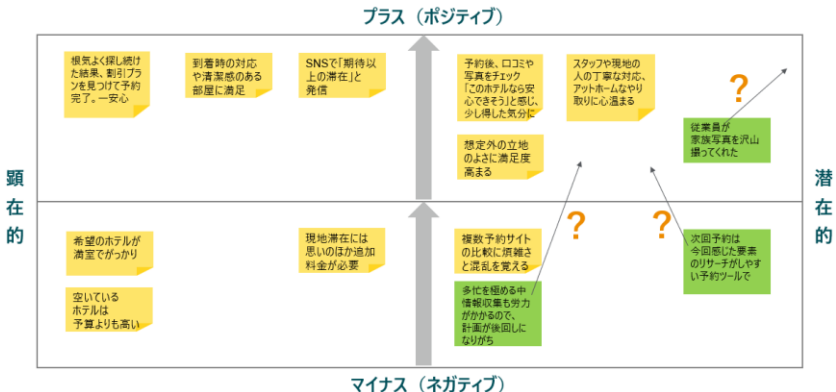
- 自分自身（＝原体験）
- 顧客（＝顧客のペイン）
- 社員、パートナー
- 地域の人々

特に、顧客が心の底から感じている「不満」「不便」「不安」この「不」こそが、共感を呼ぶWHYの最強の源泉となる。

解決すべき「顧客の問題」について分類する

ワーク②. ～サンプル例
グループで話していて新たに思いついた問題があれば追加。特に、すでにある問題をマイナス→プラスや顕在的→潜在的に転換できないか考える

例：旅行者が抱える「不」



【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 顧客課題の明確化と分析

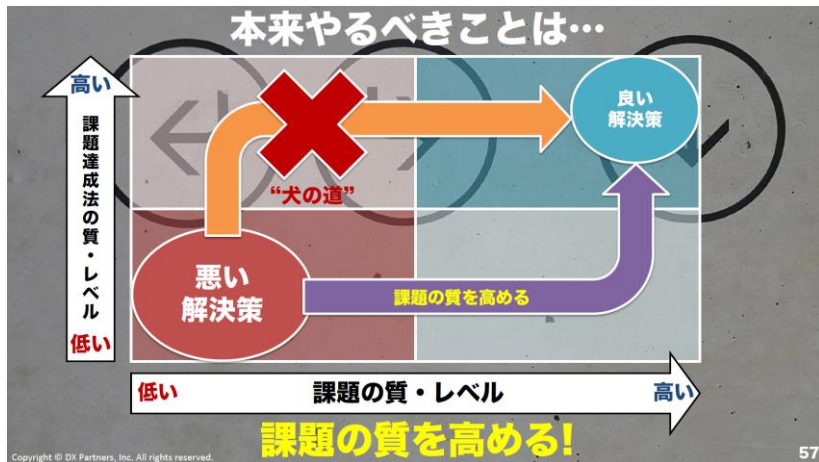
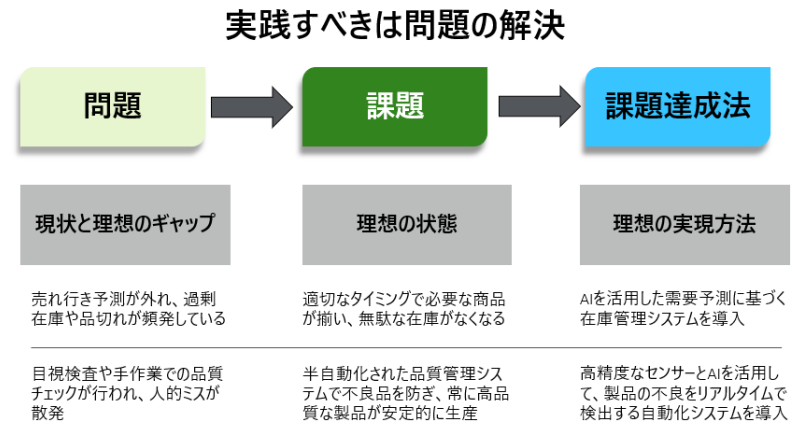
顧客の問題の本質に迫る

1. ジョブ理論
2. 問題の本質へのアプローチ

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

「問題の発見」の後は「課題の発明」



ジョブ理論：多くの事業が失敗する『作り手の罠』

顧客は、あなたの「製品」が欲しいわけではなく、自身の「ジョブ」を片付けたい

「顧客が欲しいのは1/4インチのドリルではない。
彼らが欲しいのは1/4インチの穴である」

—セオドア・レビット



- ▲ プロダクトアウトの呪縛
自分たちの技術や製品ありきで、「これは何かに使えるはずだ」と考えてしまう
- ▲ ソリューションの早期固定化
課題の深掘りが不十分なまま、安易な解決策に飛びついてしまう
- 事実
顧客はあなたの製品やサービスを「雇用」して、自身の「用事（ジョブ）」を片付けたいだけ

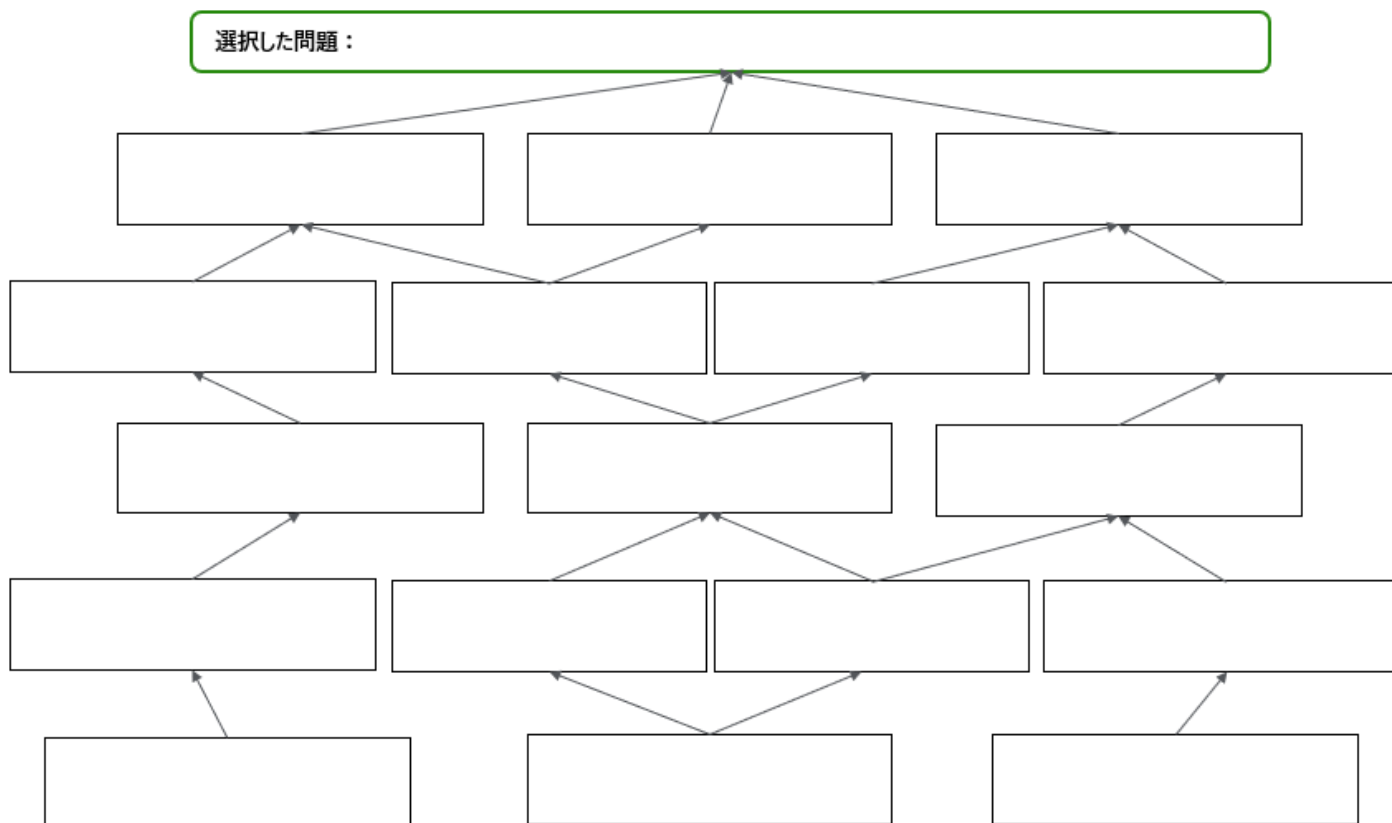
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

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

「問題」の本質への迫り方：なぜなぜ分析



【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

HMW（How Might We）法：質が高い課題の発明には、とにかく数を出す

1つの問題に対して、「どうすれば○○○○できるだろうか？」という質問（課題達成法の仮説）を可能な限り多く考え出す

選択した問題：

どうすれば できるだろうか？	どうすれば できるだろうか？	どうすれば できるだろうか？
どうすれば できるだろうか？	どうすれば できるだろうか？	どうすれば できるだろうか？
どうすれば できるだろうか？	どうすれば できるだろうか？	どうすれば できるだろうか？
どうすれば できるだろうか？	どうすれば できるだろうか？	どうすれば できるだろうか？

【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 DXプラン概要とパラメータ設計

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

強制発想ツール「クレイジーエイト」

- 手順
 - 用紙に8つマス（または付箋）を用意する
 - 8分間で8つのアイデアを各マスに描く（1マス1分）
- 成功のコツ
 - 文字でも絵でも図でも自由に表現する
 - 考えすぎず、手を止めずに描き続ける
 - 7〜8個目で斬新なアイデアが生まれやすい



【参考】オズボーンのチェックリスト

転用	応用	変更
<ul style="list-style-type: none"> 他に使い道はないか？ 新しい用途はないか？ 部分的に修正したら？ <p>例：漁業の網を、野球のバッティングケージやゴルフ練習場のネットとして利用する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 他からアイデアを利用できないか 類似のものはないか？ お手本に出来るものはないか？ <p>例：鳥のくちばしの形状を応用して、新幹線のトンネル突入時の騒音を低減する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 色、形、動作、匂い、意味、音、様式、順序、頻度を変えてみてはどうか？ もうひとつひねり出来ないか？ <p>例：自動車のボディカラーに季節限定色や斬新な色を追加する。</p>
拡大	縮小	代用
<ul style="list-style-type: none"> 大きくしたらどうか？多くしたらどうか？ 加えたらどうか？ 拡張したらどうか？ <p>例：スマートフォンの画面を大きくした「ファブレット」や、ポータブルサイズの「キングサイズ」。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 小さくしたらどうか？少なくしたらどうか？ 減したらどうか？ 取り去れるものはないか？ <p>例：パソコンを小型化したノートパソコンや、機能を絞った格安スマートフォン。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 他の人にさせたらどうか？ 他の場所ではどうか？ 素材、工程、手法を別な物で出来ないか？ <p>例：肉の代わりに大豆ミート、プラスチックのストローを紙や竹のストローに代える。</p>
置換	逆転	結合
<ul style="list-style-type: none"> 要素、配列、配置、順序、組合せ、スピード、因果、パターン、レイアウトを変えてみてはどうか？ <p>例：エンジンを車体の後部に配置したリアエンジン車や、組み立て式の家具。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 逆に出来ないか？ 正比例・正反対はどうか？ 役割転換出来ないか？ <p>例：「売る」→「貸す」という発想（レンタルサービス）、顧客が自分で調理するスタイルのレストラン。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 組合せられないか？ 統合出来ないか？ 混ぜられないか？ <p>例：電話とカメラとコンピュータを組み合わせたスマートフォンや、カフェと書店を組み合わせたブックカフェ。</p>

ソリューションスケッチ

サンプルスケッチ

売れる服を売る	ライドシェアを可能にする	電子書籍市場を軌道に乗せる
<p>顧客はいま流行のファッションを求めているが、供給量が十分になく入手が難しい。</p>	<p>米国の郊外では流しのタクシーもなく、電話で呼んでもなかなか来ないので、非常に不便だ。私たちは、一般の運転者がタクシー業務を出来るようなサービスをローンチしようと思う。</p>	<p>電子書籍市場を立ち上げたが、ユーザー数の伸びが思いのほか悪い。デバイスのUIを改良すべきだろうか？ それとも、書籍タイトル数を増やすべきか？</p>
<p>そこで、当社はいまの流行をセンシングし、それに基づいたアイテムを短納期でデザイン、生産し店頭に並べることとする。</p>	<p>一般の運転者と利用者のマッチングサービスになるが、これは「白タク」として法律で禁じられている。その原因は安心・安全の担保が出来ないことにあると私たちは考える。</p>	<p>書籍タイトル数を増やす方針に決定したが、版元の出版社の協力を得るにはどうすればよいか？ 紙媒体を電子媒体に変換するコストはどちらが負担するか？</p>
<p>まず、いまの流行をセンシングするために、主要SNSをソーシャルリスニングするとともに、店員が街角の歩行者を撮影した写真を自動収集・分類するシステムを構築する。</p>	<p>そこで、運転者と利用者がスマホアプリにより即座にお互いを評価し合えるようにし、そのデータに基づいて各々の信頼度、安心・安全度を総合評価して、その結果に基づいてサービス提供の可否を判断する。</p>	<p>出版社には紙媒体と同様のマージンを保証することで協力を得ることにしよう。さらに、当面の赤字は覚悟の上で、価格を抑え、かつ、変換コストも当社が負担することにしよう。</p>

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

選択した課題：

課題解決方法

アイデア1

アイデア8

アイデア2

アイデア7

アイデア3

アイデア6

アイデア4

アイデア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】

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

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5回ゼミナール

テーマ ビジネスモデル設計

デジタル時代に適した稼ぎ方への変革

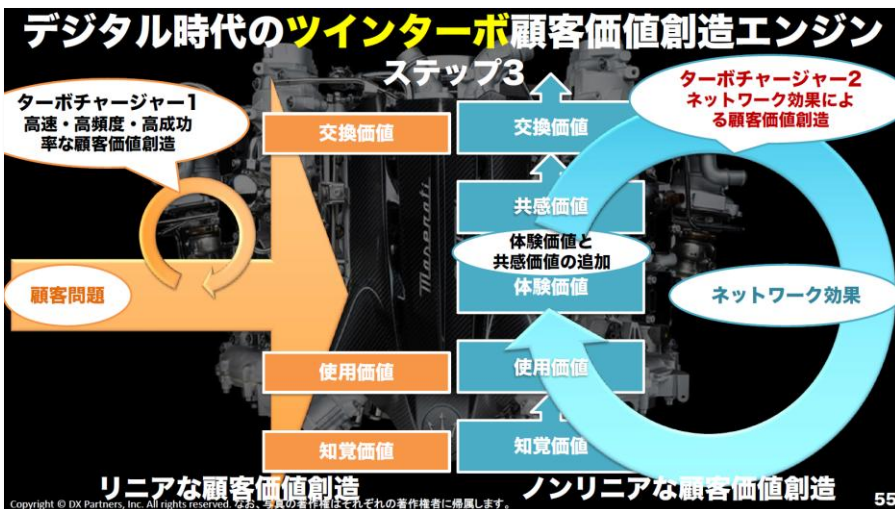
1. ネットワーク効果

バリュースティックによる価値の拡張

1. 顧客価値の分類・拡張

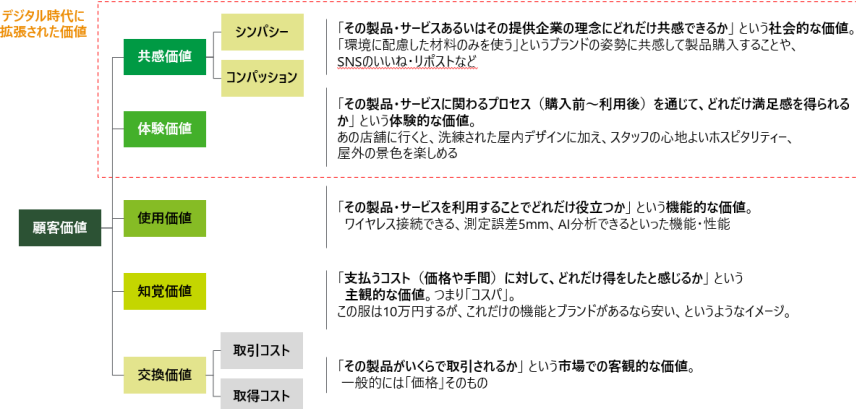
ビジネスモデル設計

1. 価値提供の関係図の作成 Lv.1 Lv.2



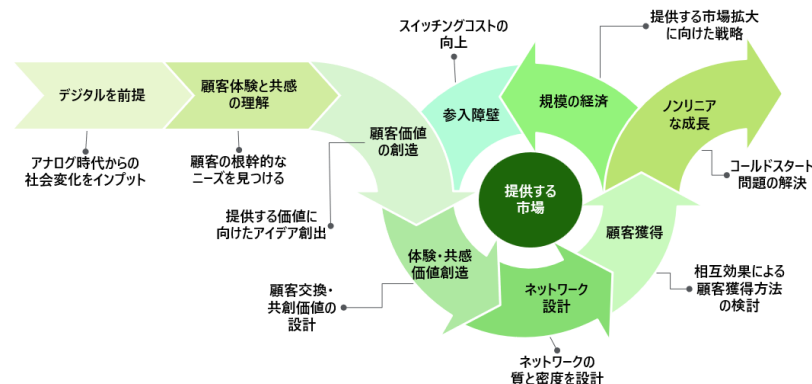
顧客価値の分類

デジタル時代に拡張された価値



事業前提をふまえ、デジタルを前提としたビジネスモデルの構築と創出が必要となっている

デジタル時代のビジネスの構想（ネットワーク効果×価値分類による提供価値）



【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

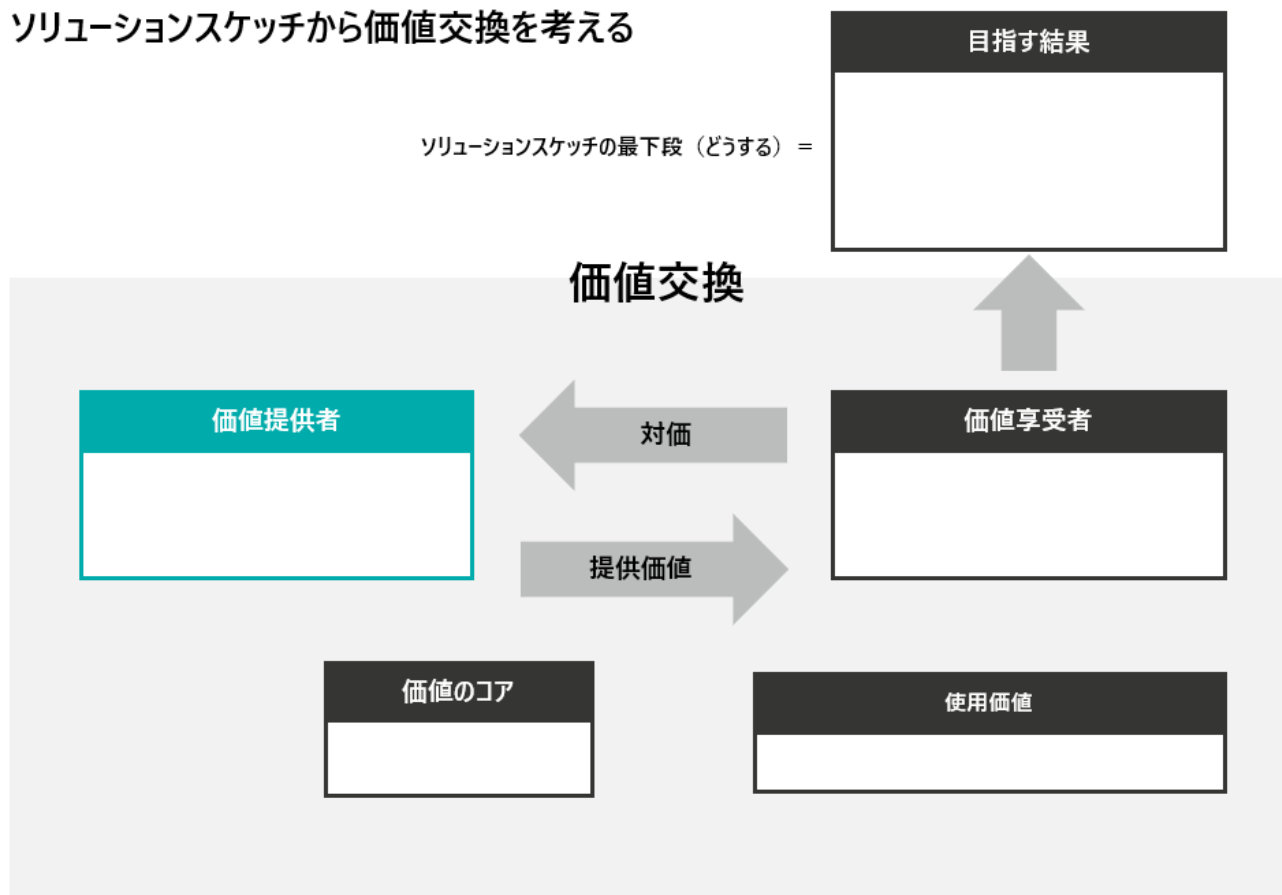
ゼミナールでは全6回を通してデジタル時代に成功し成長するビジネス創出をおこないました

第5回ゼミナール

ワークシート一例

ソリューションスケッチから価値交換を考える

ソリューションスケッチの最下段（どうする） =



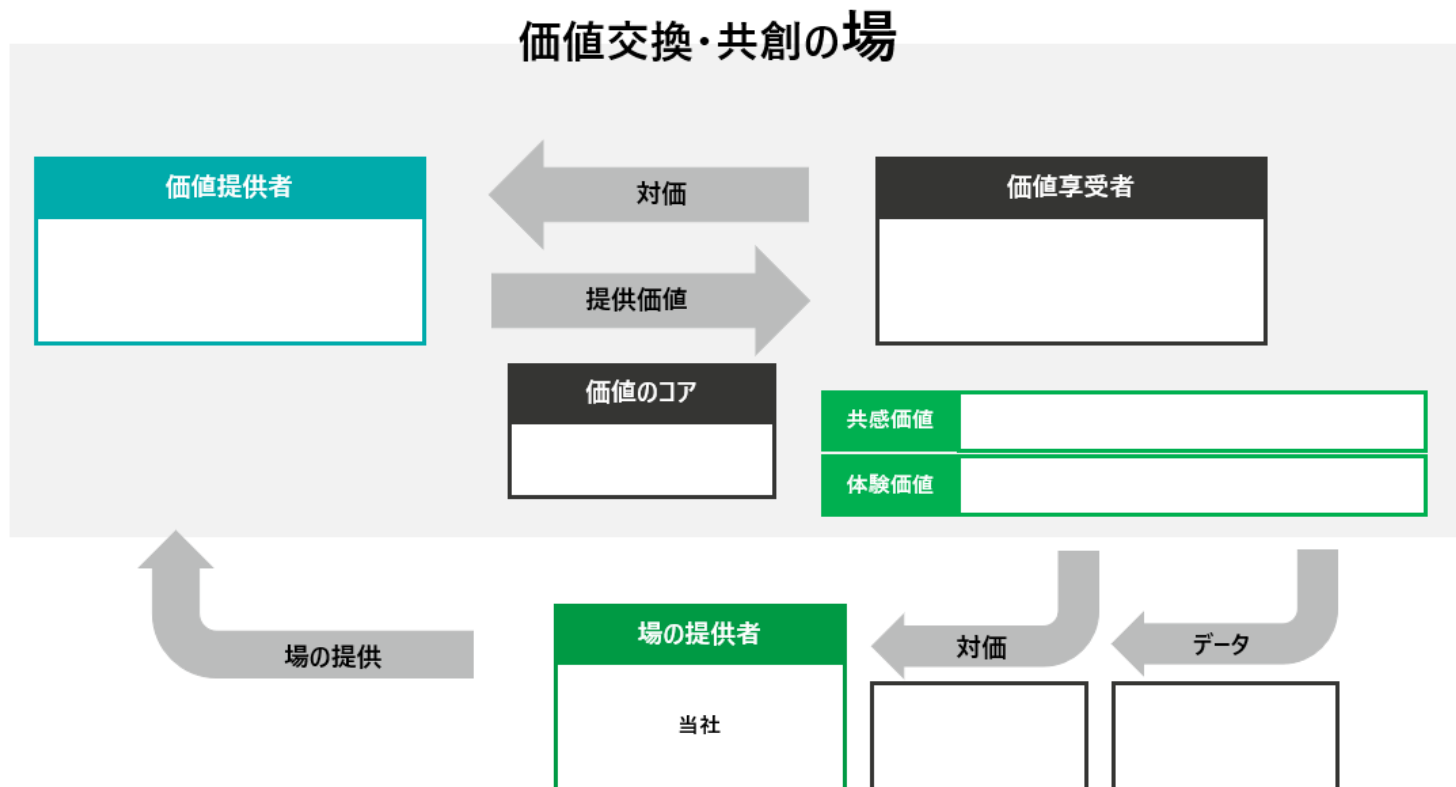
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

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5回ゼミナール

ワークシート一例

ソリューションスケッチから価値交換・共創の場を作る



【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

テーマ アクションプラン作成

ビジネスモデル設計

1. 価値提供の関係図の作成 Lv.3
2. “場を回す力”を考える
3. 収益モデルを考える

アクションプラン作成

1. ビジネスモデルの実現に向けたアクションプランの作成

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	使っただけのお金を払う	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”

Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved.

40

“場を回す力”を考える

<評価> Uber(タクシー) / メルカリ

ドライバー/乗客・出品者(ショップ)/購入者双方の評価をアルゴリズムに反映。安全性の確保・品質の安定が利用社の心理的ハードルを下げる。

<レビュー> 食べログ / amazon

店舗の評価、配達品質指標、再注文率がアルゴリズムに反映。品質の安定が利用頻度を上げ、データがルーティング・推薦精度を高める。

<招待・共有> Zoom / LINE

一人の利用が他者の参加を必然的に誘発する。参加が増えるほど利便性が増し、摩擦の少ない参加体験がネットワーク拡大を加速。

<データネットワーク> 地図アプリ/ヘルスアプリ

利用そのものから収集される走行・行動・生体データをモデルに反映し、精度や安全性が継続的に向上。ユーザーは手間なく体験改善の恩恵を受ける。

<プラグイン・API> Money Forward/ AWS

ユーザー基盤が大きいほど開発者が参入し、アプリ・連携が増える。拡張性により業務適合性が高まり、採用がさらに進む。

<ポイント・会員> 楽天/ PayPay

使うほど特典が横断的に積み上がり、別サービス利用の動機づけが強化。加盟店・パートナーが増えるほど、ポイントの使い道が拡張。

自社DXプランフォーマット 1/3

企業名			氏名	
事業概要				
DXプラン概要				
ターゲット市場	SOM	SAM	TAM	
ターゲット顧客				
提供価値				

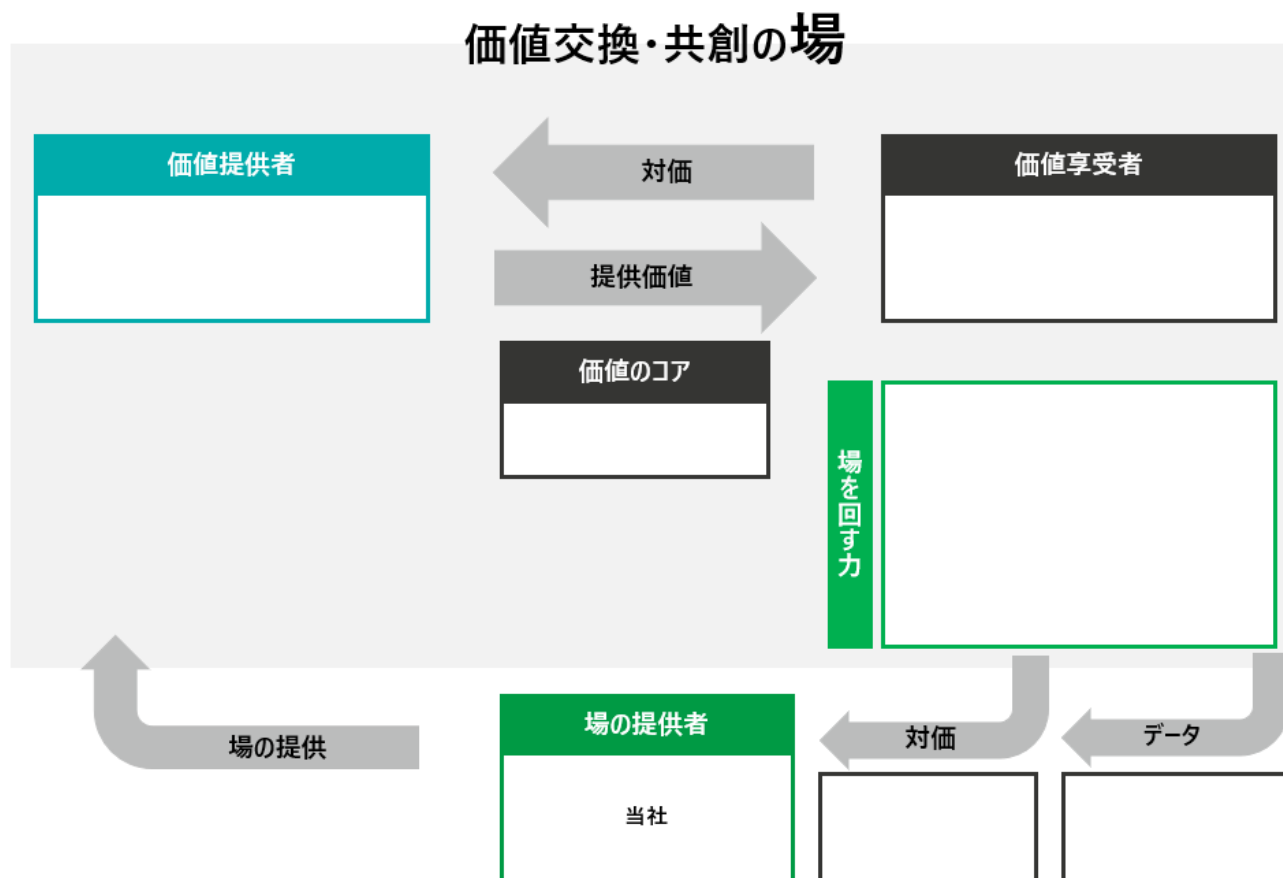
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

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

ソリューションスケッチから価値交換・共創の場を作る



【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

企業名		氏名	
事業概要			
DXプラン 概要			
ターゲット 市場	SOM	SAM	TAM
ターゲット 顧客			
提供 価値			

奈良経済産業協会 株式会社M.T.C

【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

奈良経済産業協会 株式会社M.T.C

実施事項	日付	実施方法	実施内容
初回訪問	2025/7/28	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	2025/10/1	オンライン	ゼミナール内容説明
第1回 ゼミナール	2025/10/6	対面	デジタル時代における新規事業 インプットセミナー
第2回 事前打合せ	2025/10/16	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2回 ゼミナール	2025/10/27	対面	原体験と顧客価値探索 新事業方向性説明、ワークショップ
第3回 事前打合せ	2025/11/10	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3回 ゼミナール	2025/11/12	対面	顧客課題の明確化と分析 問題選定結果発表、ワークショップ
第4回 事前打合せ	2025/12/9	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	2025/12/10	対面	DXプラン概要とパラメータ設計 課題選定結果発表、ワークショップ
第5回 事前打合せ	2026/1/9	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	2026/1/15	対面	ビジネスモデル設計 ワークショップ
第6回 事前打合せ	2026/2/5	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	2026/2/13	対面	アクションプラン作成 ワークショップ

【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 奈良経済産業協会 株式会社M.T.C

開催概要

日時：2025年10月6日 14:00～16:00

場所：奈良県産業振興総合センター

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

参加者数：17名

参加社数：11社

内容

プログラム	担当
1. 開催挨拶	近畿経済産業局
2. コミュニティ代表挨拶	奈良経済産業協会 事務局長
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M.T.C
5. 対話	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 当社に置き換えた場合、どのような変革が必要か、業界としてルールを変えることができるのかが、想像できていない。
- "DXに関して、考え方、捉え方が変わった。前提条件で考えるに、置いては印象的かつ自分が無い視点を学ぶことができた。"
- 製造業におけるDXに関して、具体的なイメージがまだ認識できていません。今後のセミナーを通じて学んでいければと思います。
- "生成AIの可能性と運用の幅広さがありまた社内で検討している範囲を超えるルールチェンジャーの発想が自分には新しく難しい点でこれからのこの会を通してより学びたいと感じました。"
- 想像していたスタートと違って面食らいましたが、AIに関しては自社でも進める計画がありますので、よりやるしか無いという気持ちになりました。
- 展開が早く理解が追いつけなかったところがありました。しかし、アマゾン为例に挙げていただきDXとは何かなんとなくではあるが理解できた

当日の様子



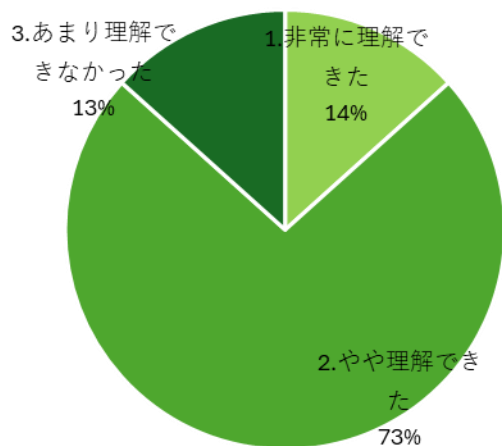
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay1アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



DXや生成AIに対し、変革や新たなビジネスモデルへの期待がある一方、自社や業界への具体的な適用が難しく、理解やイメージが追いつかない、関連付けが難しいといった不安や戸惑いの声もあった。



理由抜粋

- 当社に置き換えた場合、どのような変革が必要か、業界としてルールを変えることができるのかが、想像できていない。
- DXに関して、考え方、捉え方が変わった。前提条件で考えるに置いては印象的かつ自分が無い視点を学ぶことができた。
- 製造業におけるDXに関して、具体的なイメージがまだ認識できていません。今後のセミナーを通じて学んでいければと思います。
- "生成AIの可能性と運用の幅広さがあまた社内でも検討している範囲を超えるルールチェンジャーの発想が自分には新しく難しい点でこれからのこの会を通してより学びたいと感じました。"
- 想像していたスタートと違って面食らいましたが、AIに関しては自社でも進める計画がありますので、よりやるしか無いという気持ちになりました。
- 展開が早く理解が追い付かなかったところはありませんでした。しかし、アマゾン为例に挙げていただきDXとは何かなんとなくではあるが理解できた
- 私は今回のDXゼミナール受講前はAIは主に開発側や企業内部の効率化ツールとして考えていましたが、エンドユーザーが日常的にAIを活用していく等「AIが前提のビジネス」という視点が大きな学びとなりました。全体的に難しい内容だと感じましたがAIが生活の中にいることが前提のビジネスモデルについて学習していきたいと思います。
- DXの現状や今後のDXの動向などの内容で、今後、どうなっていくかという切り口が今までに無く斬新でこれからの可能性や懸念点がかかる良い内容だったと思う。IT、IoTからAI、RPAと変わっていくDX事業において、これからどのように見据えてDXを進めていったら良いかが、ある程度ではあるが理解できたと思う。
- DXからAIへの進化が既に始まっているという事から時代の変化は急速に進んでいる事が学べた。DXを上手く活用出来れば企業（会社）の成長も加速させる事が出来ると再確認出来た。世界のトップ企業のお話を聞いて凄くレベルが高すぎて自分達に置き換える事さえ難しかったが常に上を向いて物事を捉えるという事が学べた。
- 生成AIについては多少前知識があったので話全体についての理解とまではいかないが頭には入ってきたと感じます。考え方を更新する必要がある事を初回の講義では学べました。これから内容については深掘りしていくとお聞きしているのでそこから知識を深めていければと思います。
- 自社との関連付けが難しいと思った。

【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

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



全体として、特に問題はないとの意見がある一方、理解を深めるために時間延長を希望する声や、資料送付への感謝の意見がありました。

意見抜粋

- 2時間ではなく少し時間を延ばして理解を深めていきたいと感じました。
- 貴重な資料など送付いただき誠に有難う御座います。今後ともどうぞ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 奈良経済産業協会 株式会社M.T.C

開催概要

日時：2025年10月27日 14:00～16:00

場所：奈良県産業振興総合センター

内容：第2回DXゼミナール

- ・新事業方向性説明
- ・ワークショップ
- ・オブザーバー参加型対話

参加者数：14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 トーマツ望月
2. 挑戦企業新事業方向性紹介	株式会社M.T.C
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）

- メンバー間で問題点の共有が出来た点
- 課題の発見が難しい
- 潜在的なプラスを、導くにあたり日々の課題から、プレストしてからの発想が勉強になった。
- 4象限のプロットが難しかった。
- 不満不安等からビジネスチャンスを探る術が初トライで貴重な経験でした。またそこから生成AIに結びつけることがあまり出来なかった点が理解不足と感じたところです。
- 4象限の分類分けが難解であった。
- これからのDXに向かう上での問題を視覚化し、顕在的・潜在的に比較することはとてもわかりやすく、有効活用出来ると感じた。
- 異業種の方々とのディスカッションに大変興味あったことと、課題点の違いがあり大変勉強になりました。
- グループワークでの課題の洗い出しが大卒過ぎて難しく感じた。

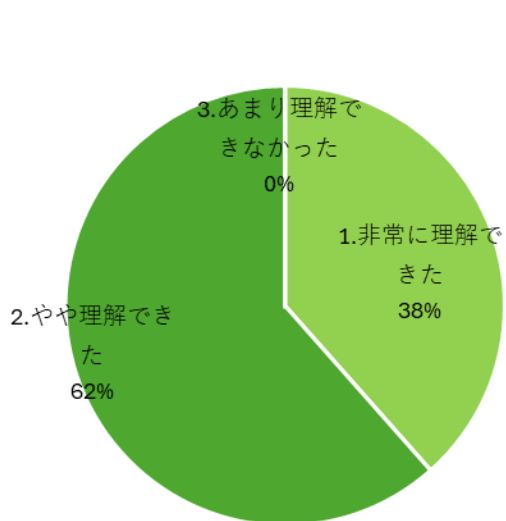
当日の様子



【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Day2アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



メンバー同士で問題点を共有できた反面、課題の発見や4象限の分類、グループワークの進め方が難しいという声があった。不満や課題からビジネスチャンスを探る手法や、異業種とのディスカッションは勉強になったという感想もあった。

理由抜粋

- メンバー間で問題点の共有が出来た点
- 課題の発見が難しい
- 潜在的なプラスを、導くにあたり日々の課題から、プレストしてからの発想が勉強になった。
- 4象限のプロットが難しかった。
- 不満不安等からビジネスチャンスを模索する術が初トライで貴重な経験でした。またそこから生成AIに結びつけることがあまり出来なかった点が理解不足と感じたところです。
- 4象限の分類分けが難解であった。
- これからのDXに向かう上での問題を視覚化し、顕在的・潜在的に比較することはとてもわかりやすく、有効活用出来ると感じた。
- 異業種の方々とのディスカッションに大変興味あったことと、課題点の違いがあり大変勉強になりました。
- グループワークでの課題の洗い出しが大卒過ぎて難しく感じた。

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



株式会社M.T.C様のDXに関わる内容を話し合うべきなのか、一般的なDXとは何かを話し合うのが不明瞭との意見があった。

意見抜粋

- 今回のディスカッションは株式会社M.T.C様に対して検討するとの認識ですが、株式会社M.T.C様のDXに関わる内容を話し合うべきなのか、一般的なDXとは何かを話し合うのが？でした。

【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 奈良経済産業協会 株式会社M.T.C

開催概要

日時：2025年11月12日 14:00～16:00

場所：奈良県産業振興総合センター

内容：第3回DXゼミナール

- ・問題選定結果発表
- ・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：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 トーマツ望月
2. 問題選定結果発表	株式会社M.T.C
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）

- 短時間でなぜなぜは難しい。深掘りできそうなところができなかった。
- 問題と課題の認識は一括りとなっていたため理解できた。本質へのアプローチも参考になりました。ありがとうございました。
- なぜなぜを用いた根本要因へのアプローチは理解できたのですが、一般的な解決策であるシステム化ではなくプラス要因の課題発明の目線を持つ点が難しかったです。
- 実習を通して実際に頭を使い、すぐに他の人の考えに触れることが出来たから。
- コインの裏表からの課題の言語化の部分があまり経験がなく新鮮でした。
- もう少し焦点を絞り課題抽出させていただくと助かります
- いままで品質管理に関して「なぜなぜ分析」を行なったことはあるが、会社の見直しとして使用するのが初めてで、このような使用方法があるというのは「気づき」でした。Bチームとして同席したメンバーにも恵まれ、同一の悩みを抱えているということで話も盛り上がり、有意義なワークショップになりました。
- 問題から本質的な課題抽出の明確化が興味深かった。回数を通して、精度が上がることで実践を通して感じた。

当日の様子



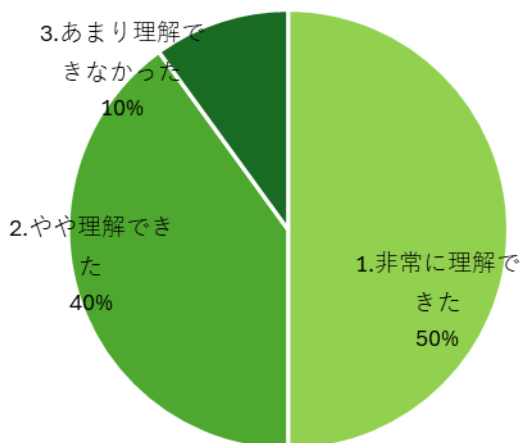
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay3アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



短時間での「なぜなぜ分析」は深掘りが難しく、課題抽出やプラス要因の発見に苦戦したという声が多い。一方で、問題と課題の違いや本質へのアプローチ、コインの裏表からの課題の言語化など新たな気づきや発見もあった。実習を通じて他者の考えに触れられたことや、同じ悩みを共有できたことは有意義だったという意見もあった。



理由抜粋

- 短時間でなぜなぜは難しい。深掘りできそうなところができなかった。
- 問題と課題の認識は一括りとなっていたため理解できた。本質へのアプローチも参考になりました。ありがとうございました。
- なぜなぜを用いた根本要因へのアプローチは理解できたのですが、一般的な解決策であるシステム化ではなくプラス要因の課題発明の目線を持つ点が難しかったです。
- 実習を通して実際に頭を使い、すぐに他の人の考えに触れることが出来たから。
- コインの裏表からの課題の言語化の部分があまり経験がなく新鮮でした。
- もう少し焦点を絞り課題抽出させていただくと助かります
- いままで品質管理に関して「なぜなぜ分析」を行なったことはあるが、会社の見直しとして使用するのが初めてで、このような使用方法があるというのは「気づき」でした。Bチームとして同席したメンバーにも恵まれ、同一の悩みを抱えているということで話も盛り上がり、有意義なワークショップになりました。
- 問題から本質的な課題抽出の明確化に興味深かった。回数を通して、精度が上がることで実践を通して感じた。

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



特段の意見はなかった。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay4実施状況

第4回ゼミナール 奈良経済産業協会 株式会社M.T.C

開催概要

日時：2025年12月10日 15:00～17:00

場所：奈良県産業振興総合センター

内容：第4回DXゼミナール

- ・課題選定結果発表
- ・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：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 トーマツ望月
2. 問題選定結果発表	株式会社M.T.C
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）

- 同チームの方の案が素晴らしく、何とか自社に流用できないか考えておりました。
- ワーク作業に関して事前にご説明いただいた内容を参考にするもなかなか考えが纏まらない状況であった。
- 課題を抽出する際は、常に本質がどこかを念頭に置いて、課題解決案や課題を見つけることが重要である。
- 課題の絞り込みが少し狭くなり討議しやすくなった
- 一定のテーマを基に全員でワークをすることで、各々からいろいろな発想が生まれ、それを機にたくさんの気づきがあったこと。また話が大きく広がったと感じたから。
- クレイジーエイトを行いました。中々アイデアが思い浮かばない中、ふと思った改善点が非常に有効なアイデアであった事は今回のセミナーの中で良い成功体験になったと感じています。
- 革新的な問いがルールチェンジャーとなりえる、など勉強になりました。

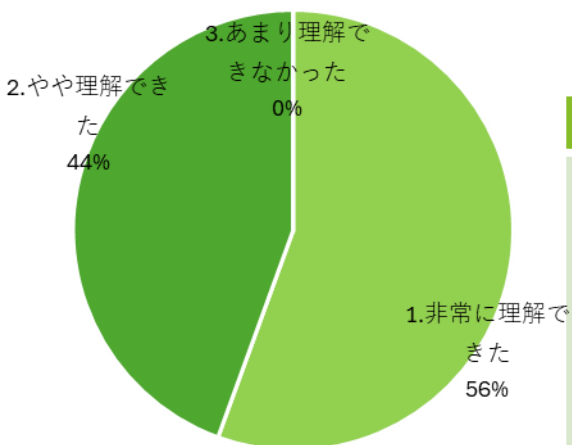
当日の様子



【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】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



チームメンバーの案から自社への流用を考えたり、課題抽出やアイデア出しに苦戦する場面もあったが、テーマを絞って全員でワークすることで多様な発想や気づきが生まれたという意見があった。また、革新的な問いやクレイジーエイトなどの手法がルールチェンジャーになりうることも学べた、という意見もあった。

理由抜粋

- 同チームの方の案が素晴らしく、何とか自社に流用できないか考えておりました。
- ワーク作業に関して事前にご説明いただいた内容を参考にするもなかなか考えが纏まらない状況であった。
- 課題を抽出する際は、常に本質がどこかを念頭に置いて、課題解決案や課題を見つけることが重要である。
- 課題の絞り込みが少し狭くなり討議しやすくなった
- 一定のテーマを基に全員でワークすることで、各々からいろいろな発想が生まれ、それを機にたくさんの気づきがあったこと。また話が大きく広がったと感じたから。
- クレイジーエイトを行いました。中々アイデアが思い浮かばない中、ふと思った改善点が非常に有効なアイデアであった事は今回のセミナーの中で良い成功体験になったと感じています。
- 革新的な問いがルールチェンジャーとなりえる、など勉強になりました。

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



特段の意見はなかった。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay5実施状況

第5回ゼミナール 奈良経済産業協会 株式会社M.T.C

開催概要

日時：2026年1月15日 14:00～16:00

場所：奈良県産業振興総合センター

内容：第5回DXゼミナール

- ・問題選定結果発表
- ・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：8社

内容

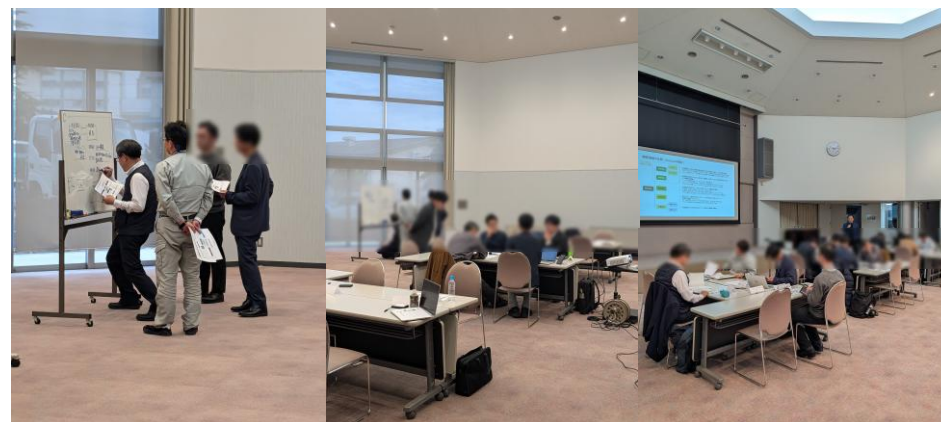
プログラム	担当
1. インプットセミナー	DXアドバイザー トーマツ望月
2. 挑戦企業場の創造発表	株式会社M.T.C
3. ワークショップ	参加者

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 始めは「価値提供者」と「価値享受者」の位置づけがややこしい感じでしたが、グループセッションすることで理解することができました。また、以前までのようなギクシャクしたような雰囲気はなく、和気藹々とテーマと向き合えたことが良い回答を導き出す起点になったのではないかと考えます。
- 部分的な課題解決ではなく全体を通してどうあるべきかのコンセプトの重要性
- 課題に取り組むにあたり、Amazonなどの事例を説明していただけたため比較的容易に作業に取りかかれたため助かりました。
- 課題や不満などから技術（ツールやデジタルなど）を用いて解決する流れをワークを通じて、考えられたから、理解が深まった。
- 例題が漠然としている感があり十分に落としきれなかった
- 全体のイメージは付いたが、どうしてもAmazonのような大きなプラットフォームに思考が引っ張られてしまい、製造業における新しいアイデアとしてのプラットフォームになったかには疑問が残る部分はあったと感じた。

当日の様子



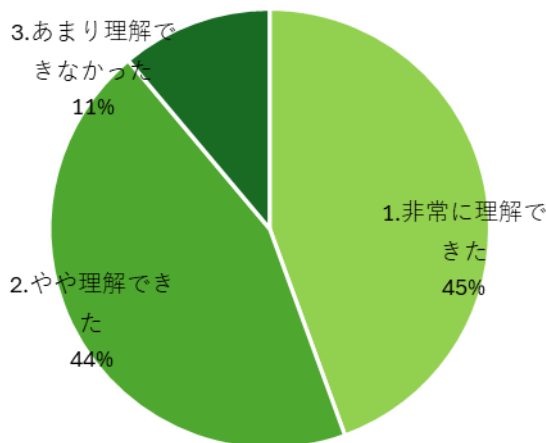
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay5アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



「価値提供者」と「価値享受者」の区別が最初は難しかったが、グループセッションを通じて理解が深まったという意見があった。また、和やかな雰囲気でもテーマに向き合えたことが良い結果につながったという声や、部分的な課題解決だけでなく全体のコンセプトの重要性を感じたという意見もあった。事例説明のおかげで作業が進めやすかった一方、例題が漠然としていたり、大きなプラットフォームの発想に引っ張られてしまい、製造業向けの新しいアイデアに落とし込むのが難しかった、という感想もあった。



理由抜粋

- ▶ 始めは「価値提供者」と「価値享受者」の位置づけがややこしい感じでしたが、グループセッションすることで理解することができました。また、以前までのようなギクシャクしたような雰囲気はなく、和気藹々とテーマに向き合えたことが良い回答を導き出す起点になったのではないかと考えます。
- ▶ 部分的な課題解決ではなく全体を通してどうあるべきかのコンセプトの重要性
- ▶ 課題に取り組むにあたり、Amazonなどの事例を説明していただけたため比較的容易に作業に取りかかれたため助かりました。
- ▶ 課題や不満などから技術（ツールやデジタルなど）を用いて解決する流れをワークを通じて、考えられたから、理解が深まった。
- ▶ 例題が漠然としている感があり十分に落としきれなかった
- ▶ 全体のイメージは付いたが、どうしてもAmazonのような大きなプラットフォームに思考が引っ張られてしまい、製造業における新しいアイデアとしてのプラットフォームになったかには疑問が残る部分はあったと感じた。

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



特段の意見はなかった。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay6実施状況

第6回ゼミナール 奈良経済産業協会 株式会社M.T.C

開催概要

日時：2026年2月13日 14:00～16:00

場所：奈良県産業振興総合センター

内容：第6回DXゼミナール

・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：9社

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 今回のセッションが全体での意見交換だったので、全員の考察していることが見えやすかった為
- 場を回すためのしかけについては受益者の目線をどこにするかで、現実的なことを考慮するとなかなか考えきれなかった。
- DX化を考えたとき、自社の方向性や扱っている商品とターゲットなどのコンセプトなどを考えることが大事であることを学ばせていただきました。

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 トーマツ望月
2. ワークショップ	参加者

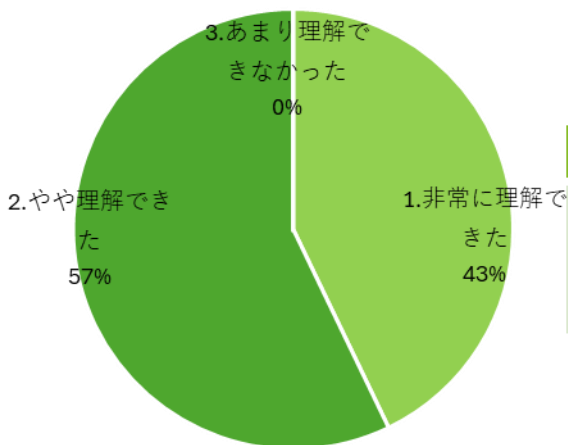
当日の様子



【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Day6アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



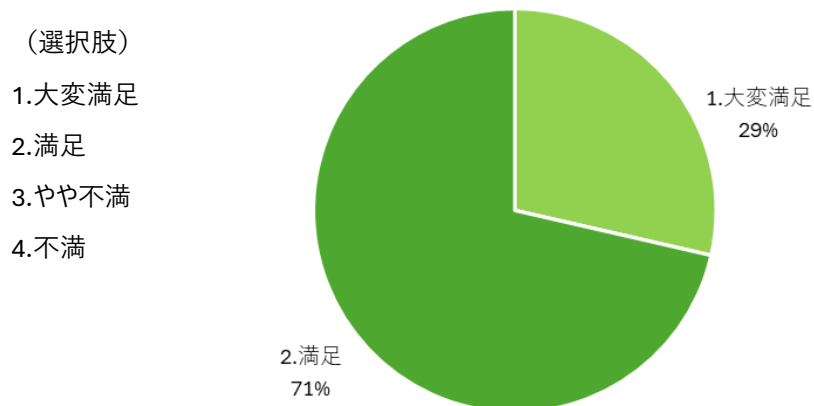
全体で意見交換したことで参加者の考えが見えやすかったという意見があった。一方で、受益者の目線設定や現実的な工夫が難しかったという声もあり、DX化には自社の方向性やコンセプトを考える重要性を感じた、という意見があった。

理由抜粋

- 今回のセッションが全体での意見交換だったので、全員の考察していることが見えやすかった為
- 場を回すためのしかけについては受益者の目線をどこにするかで、現実的なことを考慮するとなかなか考えきれなかった。
- DX化を考えたとき、自社の方向性や扱っている商品とターゲットなどのコンセプトなどを考えることが大事であることを学ばせていただきました。

【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】総合満足度を4段階でお聞かせください



【3】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



特段の意見はなかった。

意見抜粋

- 半年間大変お世話になりました。有難うございました。
- ビジネスモデルの一連の流れ、施行方法について勉強になりました。

ふくいデジタル推進アライアンス 株式会社松川レピヤン

【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

ふくいデジタル推進アライアンス 株式会社松川レピヤン

実施事項	日付	実施方法	実施内容
初回訪問	2025/8/28	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	2025/10/15	オンライン	ゼミナール内容説明
第1回 ゼミナール	2025/10/22	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	2025/11/4	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	2025/11/7	オンライン	原体験とビジョンの再構築 経営理念紹介、問題抽出ワークショップ
第3回 事前打合せ	2025/11/20	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3回 ゼミナール	2025/11/27	オンライン	顧客課題の明確化と分析 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	2025/12/3	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	2025/12/18	オンライン	DXプラン概要とパラメータ設計 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	2026/1/13	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5回 ゼミナール	2026/1/23	オンライン	ビジネスモデル設計 課題解決ソリューション発表、価値提供関係図の作成ワークショップLv1,2
第6回 事前打合せ	2026/2/10	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6回 ゼミナール	2026/2/20	オンライン	アクションプラン作成 価値提供関係図の作成ワークショップLv3、ビジネスプラン構築技法インプット

【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 ふくいデジタル推進アライアンス 株式会社松川レピヤン

開催概要

日時：2025年10月22日 14:00～17:00

場所：松川レピヤン本社

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

参加者数：16名

参加社数：5社

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 内側のDX以外に目を向け、自らルールチェンジャーになることで強い基盤を作ることが重要であるということ学んだ。
- エコシステムを作るべきという部分について、自社の価値向上だけでなく、周囲を巻き込んで場を作るという点はそこを取り上げて説明を聞いたのは初めてだったので、視野が広がり、今後の企業支援の参考になると感じた。
- 村上先生の講義は何度か拝聴させていただきましたが、今日は松川レピヤン様の今後めざすビジネスプランであったり、さまざまな掘り下げがあったので新たな勉強になりました。
- 社長さんの熱意が伝わってきました。セミナーの方は規模の大きな話でしたので、新しい時代の考え方に適応するのは難しいと感じました。ですが、知ることができて良かったと思います。

内容

プログラム	担当
1. 当事業の紹介	DXアドバイザー トーマツ 笹岡
2. 挑戦企業事業紹介	株式会社松川レピヤン
3. インプットセミナー	株式会社DXパートナーズ 村上氏

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

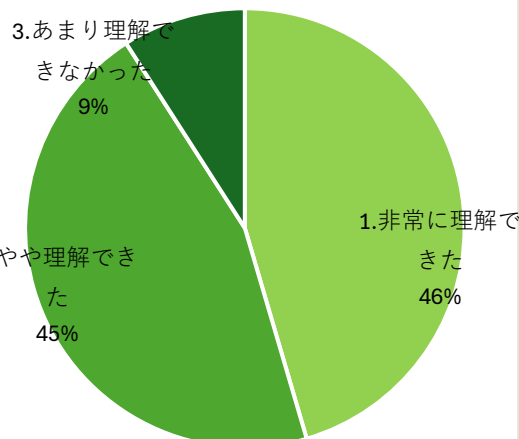
【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



多くは学びを深める内容だったとの評価を頂いた。新しい時代の考え方を学ぶ機会になったとの前向きな評価が多かった一方で、聞き慣れない用語も多く、理解が追いつかなかったとの声もあった。

理由抜粋

- 内側のDX以外に目を向け、自らルールチェンジャーになることで強い基盤を作ることが重要であるということを学んだ。
- 社長さんの熱意が伝わってきました。セミナーの方は規模の大きな話でしたので、新しい時代の考え方に適応するのは難しいと感じました。ですが、知ることができて良かったと思います。
- 事業の展開が松川社長が想定している方向に近いように感じたが、さらにどのように広がっていくのかに期待したいと思った。
- 村上先生の講義は何度か拝聴させていただきましたが、本日は松川レピヤン様の今後めざすビジネスプランであったり、さまざまな掘り下げがあったので新たな勉強になりました。
- 今回は講義ということで、前半部分（DXとは）の部分は既に認知しており、特段特出しする点はなかったが、企業の方に伝えられたことは良かったのではないかと思います。
後半部分の、エコシステムを作るべきという部分について、自社の価値向上だけでなく、周囲を巻き込んで場を作るという点はそこを取り上げて説明を聞いたのは初めてだったので、視野が広がり、今後の企業支援の参考になると感じた。
- こうしたセミナー的なものは、全国に行っている方がおり、概ね参加者へのアプローチ力、理解度というのはかなり高い方々がいらっしゃる中、方法論に落とし込んだ時に差が出る部分で、参加者に視座の広がりや知見を与えるという点で有効かと思いました。貴重な機会をいただきありがとうございました。
- あまりに経営者目線であり、幹部級の従業員でも置いてけぼりになると思うので、従業員はどのような視点で物事を考えるかという点を少しフォローできると、より素晴らしい講義になるのではないかと思います。
- 聞きなれない言葉や、初めて聞く単語などに頭が付いていかず、あまり理解できなかった。ルールチェンジャーの言葉や意味はなんとなくですが解りました。



【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

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



挑戦企業の従業員との双方向のコミュニケーションを望む声や、ゼミナール開始前に実施した松川レピヤン工場見学について好意的な感想がみられた。

意見抜粋

- 突発的に社員さんに質問出来たり、おやつでもほおばりながらワイガヤ的に進められると思わぬ発想が生まれるかもしれないですね。
- 工場内が見学出来て非常に貴重な時間となった。サービス向上やものの考え方、意識改革など参考になる部分が多かった。

【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Day2実施状況

第2回ゼミナール ふくいデジタル推進アライアンス 株式会社松川レピヤン

開催概要

日時：2025年11月7日 15:00～17:00

場所：オンライン

内容：第2回DXゼミナール

- ・インプットセミナー
- ・経営理念説明
- ・問題抽出ワークショップ

参加者数：13名

参加社数：3社

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- ▶ ステークホルダーと困りごとについては、やはり松川レピヤン様が一番感じておられる部分であり、外部参加の自身の意見は推論または表面上の課題でしかないのではないかと考えて、先方に気づきとなるものを提供するのが難しいと感じた。
- ▶ 元々企業のDX(デジタル・トランスフォーメーション)に携わっているため、今回の意図目的はよく理解できたが、参加者には伝わりづらいのではないかと思います。実際に支援で行うようなワークを体験できてことはよかったと思います。

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 トーマツ 笹岡
2. 挑戦企業経営理念説明	株式会社松川レピヤン
3. ワークショップ	参加者

当日の様子



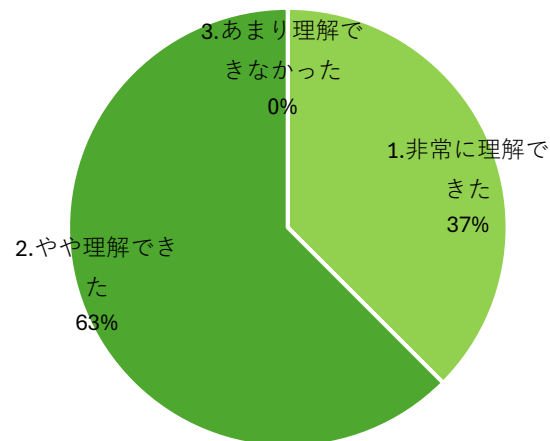
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay2アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



アンケート回答者の100%が「非常に理解できた」または「やや理解できた」と回答。一方で、社外のオブザーバーが革新的な気づきを提供することの難しさや、DXに馴染みのない参加者の理解度について懸念する声が見られた。



理由抜粋

- ステークホルダーと困りごとについては、やはり松川レピヤン様が一番感じておられる部分であり、外部参加の自身の意見は推論または表面上の課題でしかないのではないかと考えて、先方に気づきとなるものを提供するのが難しいと感じた。
- 元々企業のDX(デジタル・トランスフォーメーション)に携わっているため、今回の意図目的はよく理解できたが、参加者には伝わりづらいのではないかと思います。実際に支援で行うようなワークを体験できてことはよかったです。
- 主旨及び今後の方向性が分かりました

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



グループワークにおける議論、コミュニケーションの時間が不十分であること、オンラインツール上の不具合への対応が不十分であったことが指摘された。

意見抜粋

- ホワイトボードが見えない時間が長く、参加者がどのように参加すればよいか分かりにくかった。
- プレスト時の個人作業がオンライン上で上手く出来ず、残念でした。
- 限られた時間でタイムスケジュール的にも厳しい部分はあるが、発散・共有の時間をもう少し欲しかった。
- ワークの時間が足りず、十分な議論やコミュニケーションが取れていません。発言を促す会議進行、発散の数が多少減っても、コミュニケーションから意見を生み出すことに注力ができるとうれしいと思います。(Teams不具合もあるので多少は仕方ないと思いますが)
- 題材やアドバイザーの説明、ワークで感じて欲しいDXの進め方の基礎など、とても勉強になることが多いゼミだと思っています。

【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Day3実施状況

第3回ゼミナール ふくいデジタル推進アライアンス 株式会社松川レピヤン

開催概要

日時：2025年11月27日 15:00～17:00

場所：オンライン

内容：第3回DXゼミナール

- ・インプットセミナー
- ・問題選定結果発表
- ・課題抽出ワークショップ

参加者数：14名

参加社数：4社

参加者アンケート結果（概要）

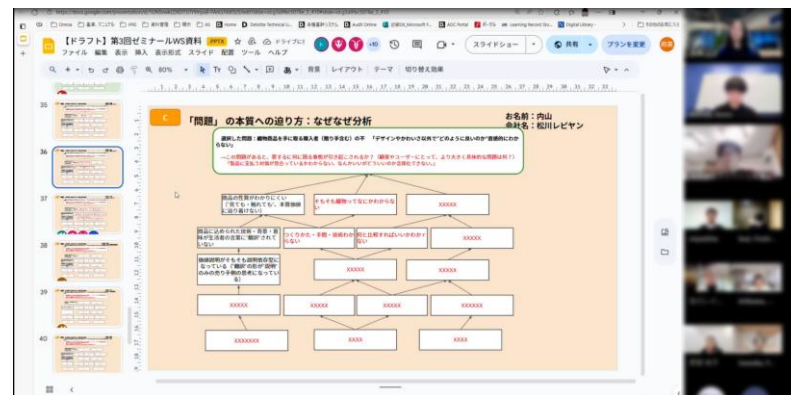
■感想（抜粋）

- まだ、完全には理解できていませんが、今日で数回目の説明を聞いて、顕在的な問題を潜在的でポジティブな問題に転換するイメージが前回よりは理解が深まりました。
- 理論は理解できるが、実践の部分でやはり時間が足りない。深掘りしたり話し合いを進めればよい発散ができそうだが、その時間も限られている。実践の流れも含めて腑に落ちた人は少なかったのではないかと。短時間なので、自分も置きに行ってしまった感がある。
- 自分の頭の中をかき混ぜ、かつ他者の話に傾聴することでニューラルにネットワークがつながりアイデアがひらめくことを実感できた

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 トーマツ 笹岡
2. 問題選定結果発表	株式会社松川レピヤン
3. ワークショップ	参加者

当日の様子



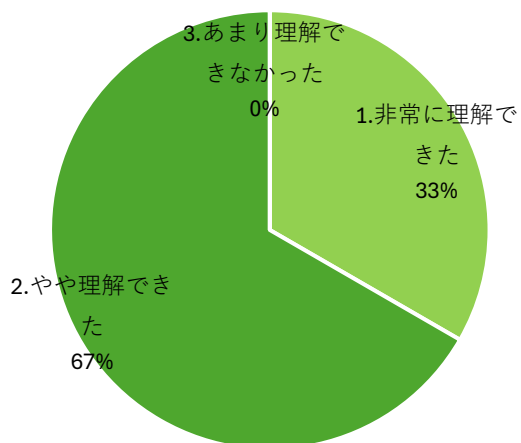
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay3アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



具体例を用いたインプット講義の説明により、理論がよく理解できたとの意見が複数見られた。一方で、それを実践するためのワークの時間不足が指摘された。



理由抜粋

- 本日もありがとうございました！まだ、完全には理解できていませんが、今日で数回目の説明を聞いて、顕在的な問題を潜在的でポジティブな問題に転換するイメージが前回よりは理解が深まりました。
- ドリルの話もとても分かりやすく、普段何気なくやっていることでもある一方で、意識してやってこなかった分、見逃していたニーズがたくさんあるように感じました。それはミルクシェイクの例も同じで、「問題の本質はここだね」と気が付いたときだけそうしてただけで、味の改良と種類を増やすことに一生懸命になってしまっていることも非常に多いだろうと、自覚できました。
- 理論は理解できるが、実践の部分でやはり時間が足りない。深掘りしたり話し合いを進めればよい発散ができそうだが、その時間も限られている。実践の流れも含めて腑に落ちた人は少なかったのではないかと。短時間なので、自分も置きに行ってしまった感がある。
- 最初のwork「問題」の本質への迫り方：So What?（要するに何に困る？）について考え方はよくわかったが「デザインやかわいさ以外で」どのように良いのか「直感的にわからない」のworkで案がそこまで出せなかった。
- ロジックツリーを社内でも取り入れたいと思った。
- 自分の頭の中をかき混ぜ、かつ他者の話に傾聴することでニューラルにネットワークがつながりアイデアがひらめくことを実感できた
- 課題の設定が難しかった。1つの商品を例に絞り込んだりした方が、話がしやすかったのではないかと思います。
- 今回初参加だったため、ワークの問題設定の理解が難しかった。

【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Day3アンケート結果

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



グループワークにおける議論、コミュニケーションの時間不足が指摘された。
ゼミナールの時間には限りがあるため、宿題という形で一部ワークを実施することの提案があった。

意見抜粋

- 事例を一つではなくいくつも上げて頂けて、理解を深めやすいので、大変助かります。引き続き、よろしくお願いいたします。
- 個社支援に絞って発散を促す方がこのプログラムは効果が出るのでは？という疑問を最近持っている。広い視点は大事なのだが、周りを巻き込むことによって、必要な発散や収束ができないのであれば、挑戦企業となった企業が事業効果を感じられずその後の取組みにもつながらない気がする。オブザーバーになる側も困惑しながらワークに取り組み、挑戦企業も意見は多数出るものの発散の時間が足りない不満を抱えている気がする。いっそのこと宿題でやるような形にして、事前打ち合わせやゼミナールで壁打ちの方が効率は良さそう。
- 織物やリボン、アパレルといったプロダクトを前提にした内容よりも、当社が提供している価値（ドリルではなく、穴）に焦点を当てても良いのではないかと気がしました。
- 個人ワークの時間よりも、ディスカッションの時間を長めにとると、他の人の意見を聞いて自分の考えがまとまったりすることもあるので、良いのではないかと思います。

【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 ふくいデジタル推進アライアンス 株式会社松川レピヤン

開催概要

日時：2025年12月18日 15:00～17:00

場所：オンライン

内容：第4回DXゼミナール

- ・インプットセミナー
- ・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

参加者数：14名

参加社数：4社

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- ワークショップは難しかったです、それぞれの方の色が出ているのも面白く、勉強になりました。ワークショップを通じて社長の想いや関心事が社員の皆様に結果的に伝わっていく良い機会でもあったと感じました。
- 向かっていく方向が明確になったからか、ワークショップも活発に行われていたし、何かは挑戦企業の糧になりそうな印象があった。何のためにやっているかわからない感がなかったところ、最初に松川社長から方向性の話があったのも大きかったと思います。
- 発散の方法、手法を学ぶだけでなく、実際に取り組むことができ大変有意義でした。

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 トーマツ 笹岡
2. 課題選定結果発表	株式会社松川レピヤン
3. ワークショップ	参加者

当日の様子



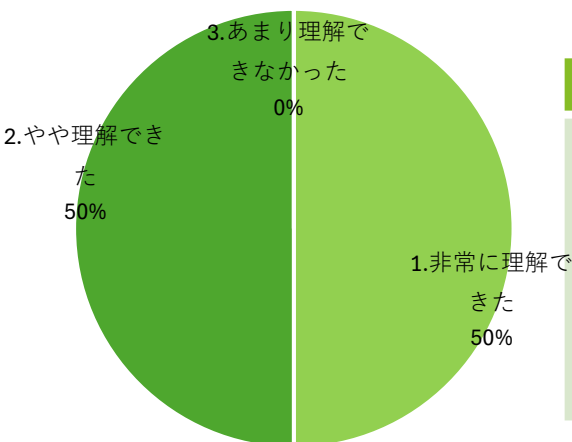
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay4アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



ワークショップが活発に行われていた、座学のみにとどまらず実際にワークをすることで大変有意義だった等、前回までのワークの消化不良が改善された旨の意見が複数みられた。
また、挑戦企業からは外部の人の意見を取り込むことで新たな気づきがあったとの感想があった。



理由抜粋

- ワークショップは難しかったです、それぞれの方の色が出ているのも面白く、勉強になりました。ワークショップを通じて社長の想いや関心事が社員の皆様に結果的に伝わっていく良い機会でもあったと感じました。
- 向かっていく方向が明確になったからか、ワークショップも活発に行われていたし、何かは挑戦企業の糧になりそうな印象があった。何のためにやっているかわからない感がなかったところ、最初に松川社長から方向性の話があったのも大きかったと思います。
- 発散の方法、手法を学ぶだけでなく、実際に取り組むことができ大変有意義でした。
- どうすれば一般人がネームについて語れるようにできるのだろうか、という問いは、社内では絶対にこれについて考えてみよう、とならない問いで、正直不安でしたが、始まってみると色々な面白い意見が出て、これが外部の人を入れて考えていく意味だなと感じました。気づきをありがとうございます。
- 自分だけでは思いつかないアイデア、社長の考えが聴けて良かった

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay4アンケート結果

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



グループワークごとの投票や、ゼミナール開始時のチェックイン等の取組に好意的な意見が複数見られた。ワークが活発となり、参加者満足度の向上が見られた。

意見抜粋

- HMWやクレイジーエイト、投票、チェックインの一言など、飽きさせない工夫、頭を使わせる工夫、議論させる工夫が随所にあり面白かったです。
- 前半のグループワークHMW（How Might We）法のところでグループ共有の際に、発表者の記載した内容に対して、後半のワークでやったように、ドット投票を組み込むと、見返したときに他の人の意見が一部見える化できてよかったのではないのでしょうか。
- プレストで今まで以上に意見が出ており、発散という意味で大変有意義であったともに、再現性が高く良かった。
- トーマツさんの引いてくださるルールはとてもわかりやすく考えやすいです。社内で再現するにはどうすればいいのか、このフォーマットを活用できるといいのですが。うまくできれば、社内でもいいワークショップをできますね。ワークショップで結果を出せるかどうか怖くて、やらない、という選択をしてしまいがちです。アドバイザーがまとめてくださることに頼らずできる方法を自分たちで見つけていかないといいですね。

【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 ふくいデジタル推進アライアンス 株式会社松川レピヤン

開催概要

日時：2026年1月23日 15:00～17:00

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
- ・課題解決ソリューション発表
- ・価値提供関係図の作成ワークショップLv1,2

参加者数：13名

参加社数：5社

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- ワークの際に空欄にどんなコトを書いて良いのかと、皆さんの回答、模範回答の内容が離れていて理解がしづかった。
- 織ネームの商流についての理解不足により、「場」に登場が想定されるプレイヤーのイメージが掴みにくかった。また、与件として設定された「織ネームソムリエ」の価値のコアとその価値の享受者も今一つ腹落ちできず、ワークが難しかった。
- ワークがなかなか難しく、良いアイデア出しができなかった。

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 トーマツ 笹岡
2. 課題解決ソリューション発表	株式会社松川レピヤン
3. ワークショップ	参加者

当日の様子



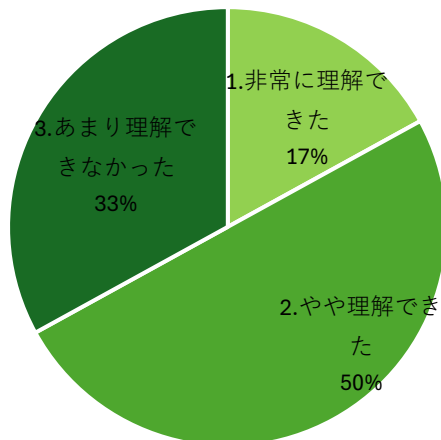
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay5アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



価値提供関係図の作成のワークを実施。ワークショップの複雑性が増したことから、ワークの難しさに対する言及が複数見られた。



理由抜粋

- ワークの際に空欄にどんなコトを書いて良いのかと、皆さんの回答、模範回答の内容が離れていて理解がしづらかった。
- 敢えて枠を越えることに注力した
- 織ネームの商流についての理解不足により、「場」に登場が想定されるプレイヤーのイメージが掴みにくかった。また、与件として設定された「織ネームソムリエ」の価値のコアとその価値の享受者も今一つ腹落ちできず、ワークが難しかった。
- ワークがなかなか難しく、良いアイデア出しができなかった。

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



特段の意見はなかった。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay6実施状況

第6回ゼミナール ふくいデジタル推進アライアンス 株式会社松川レピヤン

開催概要

日時：2026年2月20日 15:00～17:00

場所：オンライン

内容：第6回DXゼミナール

・インプットセミナー

・価値提供関係図の作成ワークショップLv3

参加者数：11名

参加社数：3社

参加者アンケート結果（概要）

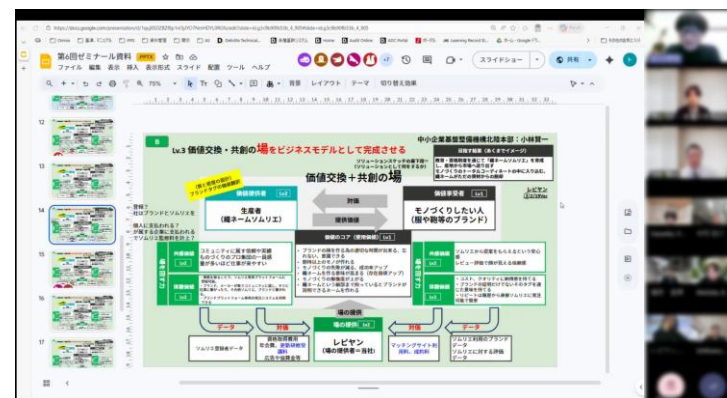
■感想（抜粋）

- ▶ ワークショップは難しかったです、それぞれの方の色が出ているのも面白く、勉強になりました。ワークショップを通じて社長の想いや関心事が社員の皆様に結果的に伝わっていく良い機会でもあったと感じました。
- ▶ 向かっていく方向が明確になったからか、ワークショップも活発に行われていたし、何かは挑戦企業の糧になりそうな印象があった。何のためにやっているかわからない感がなかったところ、最初に松川社長から方向性の話があったのも大きかったと思います。
- ▶ 発散の方法、手法を学ぶだけでなく、実際に取り組むことができ大変有意義でした。

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 トーマツ 笹岡
2. ワークショップ	参加者

当日の様子



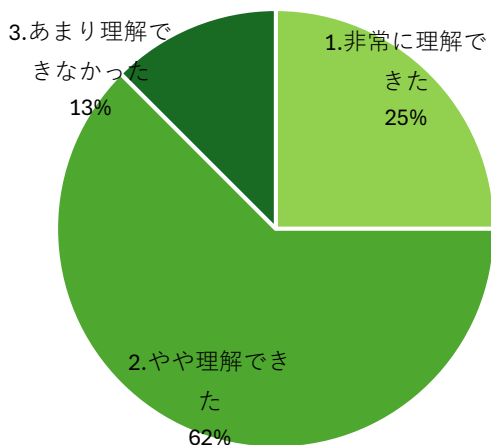
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay6アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



ワークショップが活発に行われていた、座学のみにとどまらず実際にワークをすることで大変有意義だった等、前回までのワークの消化不良が改善された旨の意見が複数みられた。
また、挑戦企業からは外部の人の意見を取り込むことで新たな気づきがあったとの感想があった。

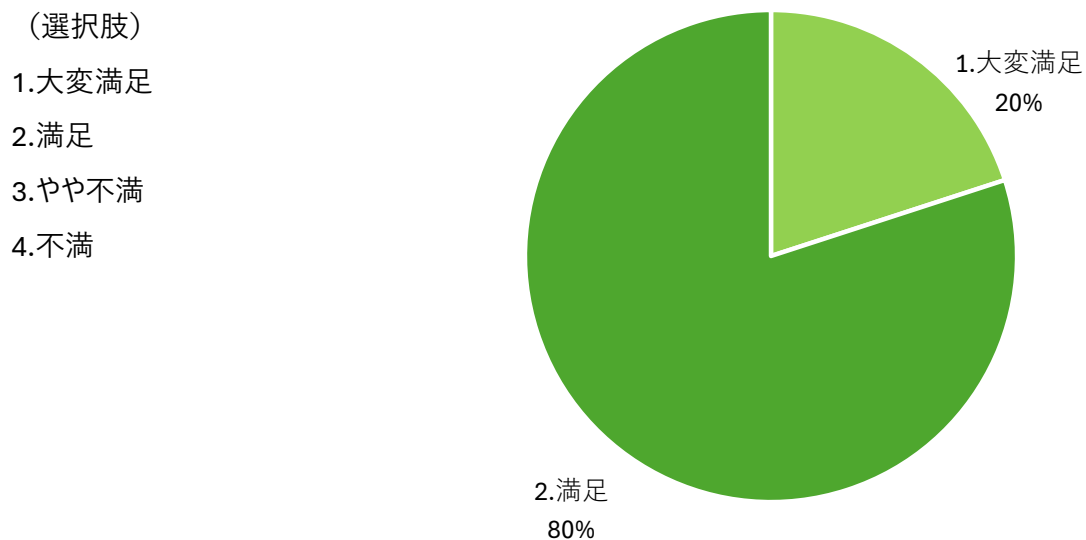


理由抜粋

- ワークショップは難しかったですが、それぞれの方の色が出ているのも面白く、勉強になりました。ワークショップを通じて社長の想いや関心事が社員の皆様に結果的に伝わっていく良い機会でもあったと感じました。
- 向かっていく方向が明確になったからか、ワークショップも活発に行われていたし、何かは挑戦企業の糧になりそうな印象があった。何のためにやっているかわからない感がなかったところ、最初に松川社長から方向性の話があったのも大きかったと思います。
- 発散の方法、手法を学ぶだけでなく、実際に取り組むことができ大変有意義でした。
- どうすれば一般人がネームについて語れるようにできるのだろうか、という問いは、社内では絶対にこれについて考えてみよう、とならない問いで、正直不安でしたが、始まってみると色々な面白い意見が出て、これが外部の人を入れて考えていく意味だなと感じました。気づきをありがとうございます。
- 自分だけでは思いつかないアイデア、社長の考えが聴けて良かった

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】 ゼミナールDay6アンケート結果

【2】総合満足度を4段階でお聞かせください



【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Day6アンケート結果

【3】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



ゼミナール6回を通して、「デジタル時代の環境変化をとらえた新規ビジネス創出というテーマには大いに賛同」、「支援者として自身の知識の幅が広がった」等好意的な意見が寄せられた一方で、プログラムの時間配分や、オブザーバーの立ち位置については改善案があった。

意見抜粋

- 今回は全体を通して場づくりというテーマで手法を含めて学ぶことができ良かったと思います。ありがとうございます。今ゼミは発散が中心で、この中で取り上げることは難しかったかと思いますが、収束・選択も一緒に学びたかったです。理由としては、色んな意見が出る中で、どれが適しているか、場づくりの中で、レピヤンさん（自信）が関わり、強みを発揮できる場所はどこのか、やりたい方向は、等様々な検討をされていたのかと推測します。専門家/コンサルに任せる領域なのかもしれませんが、発散後がより分かると、各会社で持ち帰った際に、発散に終わらず、DXにつながるのではないかと思います。ビジネスモデルの一連の流れ、施行方法について勉強になりました。
- デジタル時代の環境変化を捉えた新規ビジネス創出というテーマには大いに賛同するものの、あまりにも非日常的な用語が多く、参加者が本当に腹落ちでき、今後自立して同様の観点で新規事業開発ができるかどうかは少々疑問。取り上げられる事例が中小企業と乖離している点も気になった。オブザーバーも参加してのゼミナールという形式は斬新で面白かったが、松川レピヤン様側にとってオブザーバー参加形式が深い学びや気付きにつながったかは検証、共有いただきたい。
- 挑戦的な試みとしてシンパシーを感じました。ゴールではなく、きっかけを作る機会となることを祈念します。
- リアル開催がメインでいけるとより入って来るかなと思います。
- DXとは何かというものとそのゴールについての一例を見ながら学ぶことができ、自分の知識の幅も広がったと感じております。
- 普段支援者となる側としては、アドバイザーの笹岡様の運営やゼミナール時の回し方・まとめ方は文章や資料には現れないところですが、場の雰囲気も考慮しつつクロージングを見据えて収束を図っていく方法が非常に参考になりました。改めて、非常に勉強になりました。ありがとうございました。
- オブザーバーの立ち位置で参加すると、この事業では少々置いてきぼりになってしまい、得るものが比較的薄くなってしまふ印象です。発散はある程度フォーマットを与えればどの企業も一定できますが、選択と集中への誘導とタイミングの見極めといったスキルというのは比較的難易度が高度であり、だからこそ支援者にとって問われる腕でもありますし、企業のDX推進者に求められるスキルであると感じます。コミュニティ運営の立ち位置であれば裏側がある程度わかるので、ここも学ぶことが可能ですが、オブザーバーだと発散の内容しか学べず、得られる実益としては比較的薄いように感じました。そのため、アウトプットは不要かもしれませんが、各回選択と集中の方法についても、ワークで出た題材を基にケーススタディ的に一定取り扱えると学べるようになるのではないかと思います。
- 毎回ワークがありますが、ワークの内容（意図）が参加者にうまく伝わっていない（参加者が理解できていない）時もあったように思います。ワークの時間を長くとりたいたいことだと思いますが、もう少しワークそのものの説明をしっかり行った方が、その後のワーク・意見交換がやりやすいのではないかと思います。また、議論の時間が足りずに時間切れになってしまう時も多かったため、もう少しプログラムに余裕を持たせても良かったのではないかと思います。

わかやま産業振興財団 有限会社三和金型製作所

【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

わかやま産業振興財団 有限会社三和金型製作所

実施事項	日付	実施方法	実施内容
初回訪問	2025/10/8	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	2025/10/27	オンライン	ゼミナル内容説明
第1回 ゼミナル	2025/10/31	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	2025/11/6	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナル内容説明
第2回 ゼミナル	2025/11/12	オンライン	原体験とビジョンの再構築 経営理念紹介、問題抽出ワークショップ
第3回 事前打合せ	2025/11/17	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナル内容説明
第3回 ゼミナル	2025/11/26	オンライン	顧客課題の明確化と分析 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	2025/12/4	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナル内容説明
第4回 ゼミナル	2025/12/10	オンライン	DXプラン概要とパラメータ設計 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	2026/1/13	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナル内容説明
第5回 ゼミナル	2026/1/20	オンライン	ビジネスモデル設計 課題解決ソリューション発表、価値提供関係図の作成ワークショップLv1,2
第6回 事前打合せ	2026/2/3	オンライン	前回フォロー及び次回ゼミナル内容説明
第6回 ゼミナル	2026/2/10	オンライン	アクションプラン作成 価値提供関係図の作成ワークショップLv3、ビジネスプラン構築技法インプット

【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 わかやま産業振興財団 有限会社三和金型製作所

開催概要

日時：2025年10月31日 14:00～17:00

場所：杭の瀬文化会館

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

参加者数：22名

参加社数：4社

参加者アンケート結果（概要）

■感想（抜粋）

- 村上先生の講演は世間で言われている退屈なDXではなく「デジタルを前提に考える」ものの方考え方を教えられて役立ちました。ものづくり企業でもデータを活用してやれば自ら工場で製造しなくても儲けることが出来る事例には目から鱗で今後の経営指導に役立てていきます。
- 「デジタルを前提とする」という考え方については大きな気づきを頂きました。しかしながら中小企業におけるDX人材不足が、どんなプロジェクトを描く上でもネックになると改めて感じました。
- ルールチェンジ、ゲームチェンジの違いが分かった事、また自分の所属する会社に置き換えたときにどちらになるんだろうと考えるきっかけになりました。
- 新視点のインプットをすることができ、非常に面白かったと思います。アナログな〇〇も売るソフトウェア企業というワードはしっくりきました。

内容

プログラム	担当
1. 当事業の紹介	DXアドバイザー トーマツ 藤本
2. 挑戦企業事業紹介	有限会社三和金型製作所
3. インプットセミナー	株式会社DXパートナーズ 村上氏

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

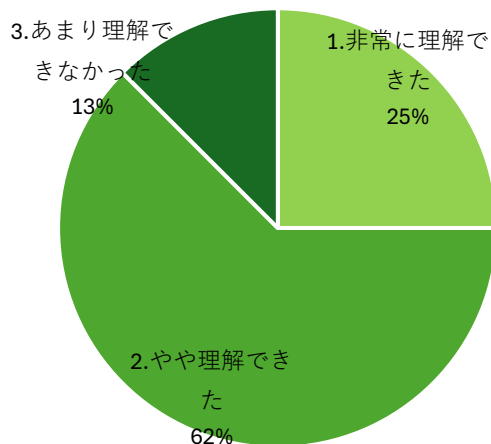
【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



「デジタルを前提」「ルールチェンジではなくゲームチェンジを起こす」等の考え方に気づきを得た、学びがあったという声がある一方で、DXというテーマ自体に馴染みがなく、理解に時間がかかるとの意見がみられた。

理由抜粋

- “場”としてのプラットフォームの構築について、今もたくさんの場のプラットフォームがあるが、成功しているかどうかは、計画どおり構築できたがではなく、どれだけ実験(トライ&エラー)を繰り返してニーズをつかんだものになっているかどうかということをお聞かせいただいた。
- 村上先生の講演は世間で言われている退屈なDXではなく「デジタルを前提に考える」ものの見方考え方を教えられて役立ちました。ものづくり企業でもデータを活用してやれば自ら工場で製造しなくても儲けることが出来る事例には目から鱗で今後の経営指導に役立てていきます。
- 「デジタルを前提とする」という考え方については大きな気づきを頂きました。しかしながら中小企業におけるDX人材不足が、どんなプロジェクトを描く上でもネックになると改めて感じました。
- ルールチェンジ、ゲームチェンジの違いが分かった事、また自分の所属する会社に置き換えたときにどちらになるんだろうと考えるきっかけになりました。
- ルールチェンジ、ゲームチェンジに関するご講演は興味深いものでした。一方で、三和金型様の展望にどう近づけるかは今後の展開が楽しみに思っています。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。
- 難しい言葉が多く理解に時間がかかると感じました。
- DXを前提に進めていく点が新しかった。
- お話楽しく、気づきの多いゼミナールでした。有難うございました。
- 新視点のインプットをすることができ、非常に面白かったと思います。アナログな〇〇も売るソフトウェア企業というワードはしっかりきました。
- 三和金型製作所のコミュニケーション、連携活動に対する意欲を感じることができました。



【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

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



「スモールビジネスや、単一サービス特化の事例も知りたい」とのターゲットを絞ったセミナー需要の声や、ゼミナールにおいて参加者同士で交流の場が欲しいとの声がみられた。

意見抜粋

- もっとスモールビジネスや、シンプルな単一サービス特化といった事例も知りたい。
- 講義後の懇親会も参加者の方々と一体感が共有出来て良かったです。ただ名刺交換だけでなく参加者の自己紹介や名札を付けるなどの交流の場を盛り上げる工夫もあればもっと良かったです。

【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Day2実施状況

第2回ゼミナール わかやま産業振興財団 有限会社三和金型製作所

開催概要

日時：2025年11月12日 10:00～12:00

場所：オンライン

内容：第2回DXゼミナール

- ・インプットセミナー
- ・経営理念説明
- ・問題抽出ワークショップ

参加者数：14名

参加社数：3社

参加者アンケート結果（概要）

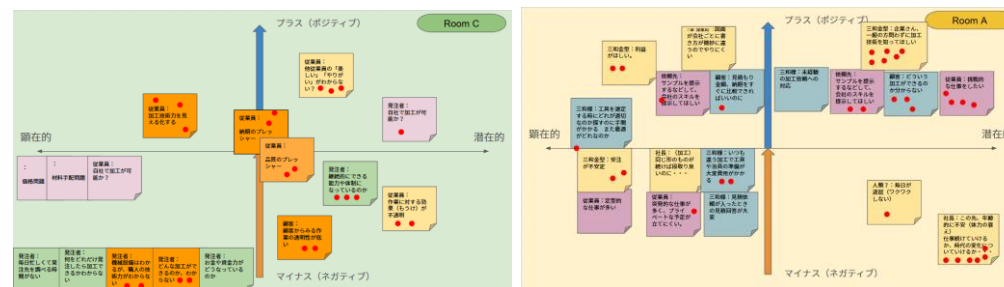
■感想（抜粋）

- ▶ 色々な方の視点を得られたので面白かったこと、課題を考えるとときはネガティブな意見がベースになることを実感した。
- ▶ 学びは普段は同じ会社の人や業種の方とお話をしているので、違う業種の方からの視点のご意見や感じ方の違いの面白さがあると思いました難しい点はやはり自分の概念の中での意見が多くなってしまっているので、とても偏った意見になってしまうなと感じました
- ▶ ワークと今後の展開へのつながりが難しかったです。色々な方からの視点でご意見を伺えたのがすごく良かったです。

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 トマツ 藤本
2. 挑戦企業経営理念説明	有限会社三和金型製作所
3. ワークショップ	参加者

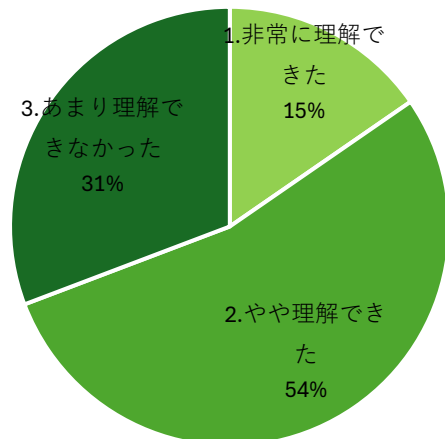
当日の様子



【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Day2アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



他の参加者の意見を聞き交流することで新たな学びがあったとの声がある一方で、ワークシートの使い方が難しい・ワークとゼミナール全体像の繋がりが難しい等、実施内容に十分な理解、納得感が得られなかったとの意見がみられた。

理由抜粋

- 色々な方の視点を得られたので面白かったこと、課題を考えるときはネガティブな意見がベースになることを実感した。
- 学びは普段は同じ会社の人や業種の方とお話しているので、違う業種の方からの視点のご意見や感じ方の違いの面白さがあると思いましたが難しい点はやはり自分の概念の中での意見が多くなってしまうので、とても偏った意見になってしまうと感じました
- ワークシートの理解と使い方の勉強が必要
- ワークと今後の展開へのつながりが難しかったです。色々な方からの視点でご意見を伺えたのがすごく良かったです。
- 頭をフラットにするのが難しく感じました
- もちろんこのゼミナールで三和金型様の問題を広く捉えたいという思いは理解できますが、ゼミナールでとりあげたい問題の条件（IT技術を使う/使わない、解決に必要な人員数など）が明確だと、グループワークで挙げられる問題も変わってきたのではないかと思います。

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



個人、グループでのワークの時間が不足しているとの意見があった。

意見抜粋

- 今回は2時間という時間の中でのセミナーでしたが、前半の振り返り時間が結構なウエイトをしめていたように感じました。課題の抽出などの時間はもう少し欲しかったように感じました。
- ワークの時間が短かったように思います。もう少しゆっくり皆さまとお話できる時間があれば嬉しいです。
- 少し考える時間が短く感じました。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay3実施状況

第3回ゼミナール わかやま産業振興財団 有限会社三和金型製作所

開催概要

日時：2025年11月26日 10:00～12:00

場所：オンライン

内容：第3回DXゼミナール

- ・インプットセミナー
- ・問題選定結果発表
- ・課題抽出ワークショップ

参加者数：19名

参加社数：4社

参加者アンケート結果（概要）

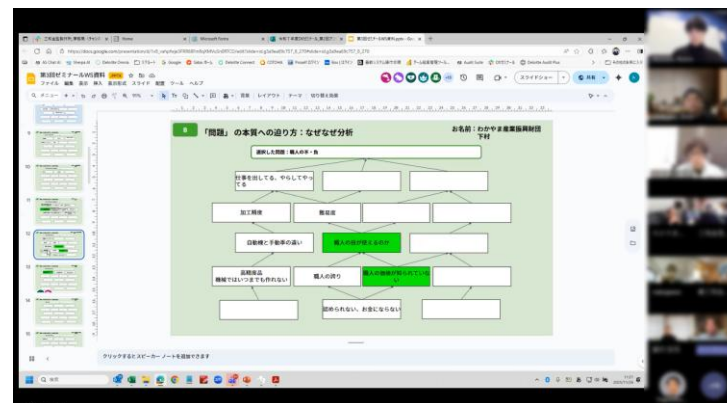
■感想（抜粋）

- 課題解決のための方策展開（なぜなぜシート）の活用法についてよく理解できた。
- HMW法の考え方に初めて触れたので少し難しく感じましたが、課題の設定というところで新しい視点をいただきました。
- 前回同様、様々な視点・角度からのご意見をいただけたことが非常に良かったです。
- 自分たちでも（当たり前すぎて）気づいてないことも、改めて外部の方から言語化していただき再発見できました。
- 大勢で分析することで、様々な意見が出るので有益な気づきがあったように感じました。

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 トーマツ 藤本
2. 問題選定結果発表	有限会社三和金型製作所
3. ワークショップ	参加者

当日の様子



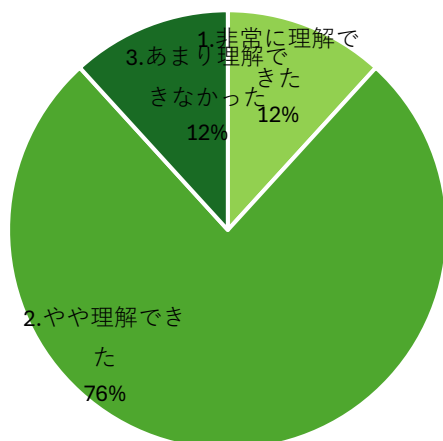
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay3アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



なぜなぜ分析やHMW法等、ワークで実践した内容への理解が深まった、新たな気づきがあったという意見がみられた。また、ワークの難易度が高く苦戦したとの声がみられた。



理由抜粋

- 課題解決のための方策展開（なぜなぜシート）の活用法についてよく理解できた。
- HMW法の考え方に初めて触れたので少し難しく感じましたが、課題の設定というところで新しい視点を得ました。
- 前回同様、様々な視点・角度からのご意見をいただけたことが非常に良かったです。
- 自分たちでも（当たり前すぎて）気づいてないことも、改めて外部の方から言語化していただき再発見できました。
- 大勢で分析することで、様々な意見が出るので有益な気づきがあったように感じました。
- 今回のワーク2「どうすれば○○○できるだろうか」の内容について、何をすれば良いのか理解するのに時間がかかってしまいました。本日のルームAでのトーマツの方のまわしがすごく心地よく（全体の意見を引き出したり）、また分かりやすかったです。ありがとうございました。
- 各皆様の意見をお聞きし、自分には出なかった言葉やこういう意見、見方があるんだということが多くありました。
- 職人さん個人の不・負もあるが、業種、会社の不・負もあると感じ、課題の抽出が自分自身ぼやけてしまった。
- 曖昧な（わざと？）問題・課題に対して、どこを切り出すかは難しかったです。
- 早く考える事に慣れてないのであたふたしました

【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

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



時間配分に関する意見が寄せられた。特にグループワークに時間をかけて取り組みたいとの意見が複数見られた。

意見抜粋

- ワークも各ルームでもっと議論する形式だったら面白いのかなと個人的に思っております。
- チーム活動の時間をもう少し取ってほしいです
- ①個人ワークとグループワークの時間配分で個人ワークの時間が10分では短く少なくとも15分は取って欲しい。
②3 DAYのテーマでは「職人の不・負」がテーマで切り口がマイナス思考の展開になりがちで、もっと顧客のニーズを掴んで顧客満足度を高めるような方策展開にもっていくべきだと思います。
- 決められた時間以上は実施しないという方針が良いと思いました。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay4実施状況

第4回ゼミナール わかやま産業振興財団 有限会社三和金型製作所

開催概要

日時：2025年12月10日 10:00～12:00

場所：オンライン

内容：第4回DXゼミナール

- ・インプットセミナー
- ・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

参加者数：17名

参加社数：4社

参加者アンケート結果（概要）

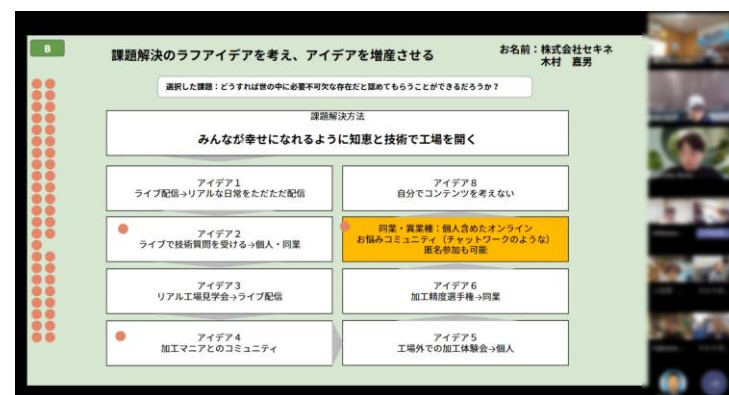
■感想（抜粋）

- ▶ 業者側の声や世間からの見方など色々な方面の方々の意見が聞けて勉強になりました。
- ▶ 新しいフレームワークを知るだけでなく、実際に取り組むことで流れと難しさも知ることができた。
- ▶ 毎回のことですが、いろんな方からのご意見を伺えるのが大変勉強になり面白いです。3コマ漫画からどのように進んでいくのかドキドキワクワクです。
- ▶ 参加回数が増すと多くの学びを感じられます。

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 トーマツ 藤本
2. 課題選定結果発表	有限会社三和金型製作所
3. ワークショップ	参加者

当日の様子



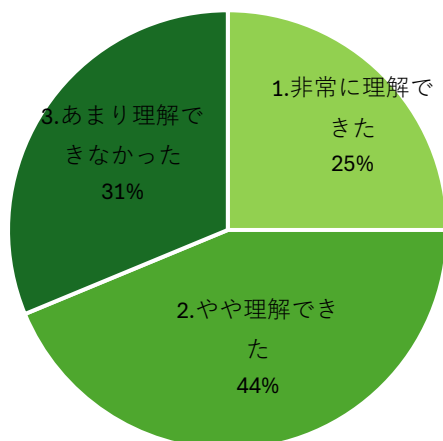
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay4アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



新しいフレームワークを実際に使って流れや難しさを体感できた点は「勉強になった」「面白い」という前向きな評価が多かった。一方で、ワークシートの使い方は難しく、慣れ・解説が必要との声や、テーマの趣旨を事前により丁寧に共有すべきという指摘があった。



理由抜粋

- 業者側の声や世間からの見方など色々な方面の方々の意見が聞けて勉強になりました。
- 新しいフレームワークを知るだけでなく、実際に取り組むことで流れと難しさも知ることができた。
- DAY 3のテーマの「職人の不・負」と言うマイナスのイメージの切口と違って今回は工場を開くと言う前向きなアクティブなテーマで良いアイデアが出て良かったです。しかし、まだ旧態依然の展示会やHP充実などの方策を出された方々が多く、議論する前のテーマ設定の主旨の詳しい説明と理解が必要と感じました。
- 毎回のことですが、いろんな方からのご意見を伺えるのが大変勉強になり面白いです。3コマ漫画からどのように進んでいくのかドキドキワクワクです。
- 参加回数が増すごとに多くの学びを感じられます。
- クレイジーエイトでのアイデア出しは頭が固い自分には非常に難しかったです。
- 引き続き、ワークシートの使い方を学ぶ必要がある。

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



個人、グループでのワークの時間が不足しているとの意見があった。

意見抜粋

- 今回は2時間という時間の中でのセミナーでしたが、前半の振り返り時間が結構なウエイトをしめていたように感じました。課題の抽出などの時間はもう少し欲しかったように感じました。
- ワークの時間が短かったように思います。もう少しゆっくり皆さまとお話できる時間があれば嬉しいです。
- 少し考える時間が短く感じました。

【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

DXゼミナールDay5実施状況

第5回ゼミナール わかやま産業振興財団 有限会社三和金型製作所

開催概要

日時：2026年1月20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
- ・課題解決ソリューション発表
- ・価値提供関係図の作成ワークショップLv1,2

参加者数：16名

参加社数：4社

参加者アンケート結果（概要）

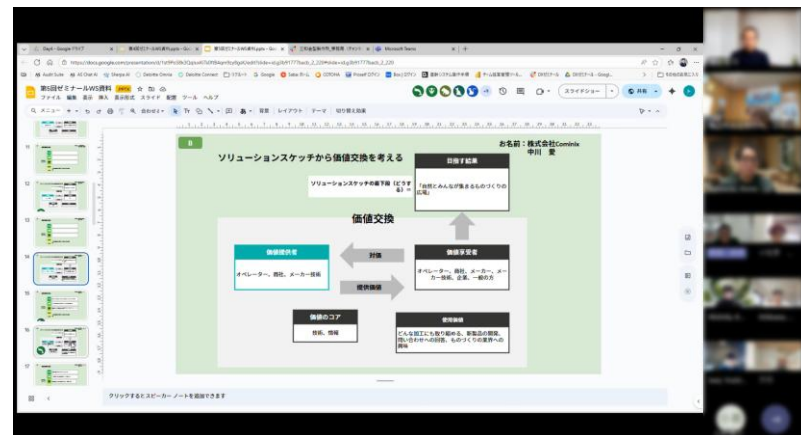
■感想（抜粋）

- ▶ デジタル時代のビジネスには、SNS等を活用し、顧客がビジネス価値を創造することが成長の鍵であることが分かった。
- ▶ 実現可能かは別にして、三和さんの目指したいモノがプランとして形になりつつあるような気がします。
- ▶ 何を問われているのかが分かりやすかったから具体的なビジネスモデルのイメージができてつあり大変良かったです。

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 トマツ 藤本
2. 課題解決ソリューション発表	有限会社三和金型製作所
3. ワークショップ	参加者

当日の様子



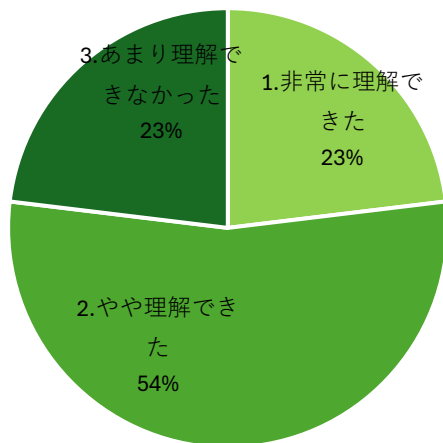
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay5アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



インプットセミナーにて具体例を用いて説明したことで理論の理解が深まったとの意見がある一方で、何を問われているかは理解できたが、座学とワークの内容を結び付けて理解することが困難であったとの課題が上がった。



理由抜粋

- デジタル時代のビジネスには、SNS等を活用し、顧客がビジネス価値を創造することが成長の鍵であることが分かった。
- 実現可能かは別にして、三和さんの目指したいモノがプランとして形になりつつあるような気がします。
- 何を問われているのが分かりやすかったから具体的なビジネスモデルのイメージができてつあり大変良かったです。毎回ですが、いろんな視点でのご意見を伺えることが新鮮で勉強になります。
- ソリューションスケッチが正直、ピンときておらずそこからの続きである価値創造の部分まで自分の中でスッキリと紐づけられていない。

【2】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



挑戦企業のアクションプラン・今後の展開に対して、期待の声が寄せられた。

意見抜粋

- 「ものづくりの場を作る」という具体的な目標が決まり次回のアクションプランの作成に期待しています。

【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Day6実施状況

第6回ゼミナール わかやま産業振興財団 有限会社三和金型製作所

開催概要

日時：2026年2月10日 10:00～12:00

場所：オンライン

内容：第6回DXゼミナール

・インプットセミナー

・価値提供関係図の作成ワークショップLv3

参加者数：14名

参加社数：3社

参加者アンケート結果（概要）

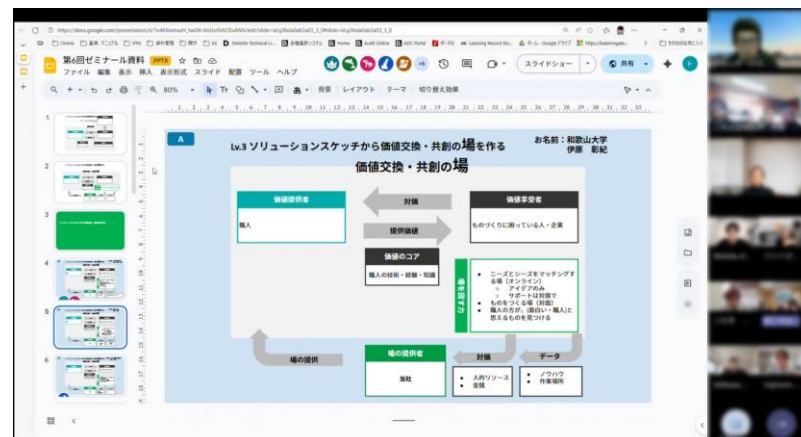
■感想（抜粋）

- ソリューションスケッチのワークをしているときはいまいちピント来ませんでしたが、価値交換や共創の場づくりという今回のワークまで落とし込んできたときに少しつながったような感覚を得ました。座学で聴講するだけでは得られないものがやはりワークにはあるなという感想です。
- 場の回し方をイメージすることが少し難しかったです。周りの皆さまのたくさんの意見をお伺いできて色々な方法があるのだと勉強になりました。
- 三和金型製作所さんアクションプランを作成するには時間が足りない感じがしました。

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 トーマツ 藤本
2. ワークショップ	参加者

当日の様子



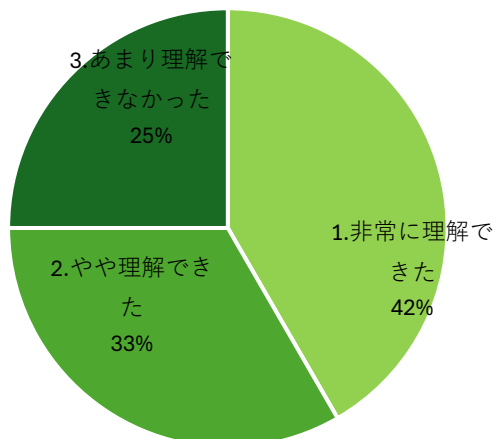
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay6アンケート結果

【1】本日のDXゼミナールの内容は理解できましたか？ / その理由をお聞かせください



Day6のワークまで落とし込むことで、前回までの疑問点が解消され、これまで実施したワークとのつながりを感じたという意見や、参加者との意見交換を通じて新たな気づきがあったとの意見があった。一方、全6回のゼミナールのみでは個社のアクションプラン作成には時間不足との意見もあった。



理由抜粋

- ソリューションスケッチのワークをしているときはまいちピント来ませんでしたが、価値交換や共創の場づくりという今回のワークまで落とし込んできたときに少しつながったような感覚を得ました。座学で聴講するだけでは得られないものがやはりワークにはあるなという感想です。
- 場の回し方をイメージすることが少し難しかったですが、周りの皆さまのたくさんの意見をお伺いできて色々な方法があるのだと勉強になりました。
- 三和金型製作所さんアクションプランを作成するには時間が足りない感じがしました。

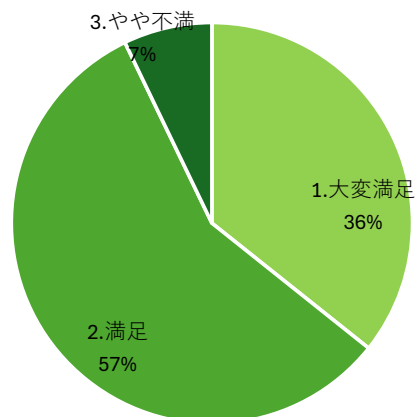
【DX挑戦企業の新事業開発に向けたDXゼミナールの実施】

ゼミナールDay6アンケート結果

【2】総合満足度を4段階でお聞かせください

(選択肢)

- 1.大変満足
- 2.満足
- 3.やや不満
- 4.不満



【3】その他、ご不明点やプログラム等へのご意見がございましたら教えてください



ゼミナール全体を通じて、これまで考えたことのないテーマや「答えのないことを考える」難しさを実感しつつも、多様な参加者の意見や視点に触れることで視野が広がり、大きな学びや気づきを得られたという前向きな声が多くみられた。

意見抜粋

- 今まで考えたことの無いことでしたが勉強になりました。ありがとうございました。
- 今回で最後となりましたが、ゼミナールを通し色々な方々の意見や見方など私には考えられなかった言葉など色々知る機会となりました。難しい内容もありましたが皆さんと議題についてお話ができて良かったです。今後どこかで活用が出来る様になればと思いました。
- 「答えがない・正解がないことを考える」ことがすごく難しかったです。たくさんの方々の色々な意見を伺うことができ視野が広がった気がします。毎回気づきがあって面白かったです。自分の思っていること、考えていることを言語化することが一番難しいと思いました。振り返れば全6回、濃厚であつという間な不思議な時間でした。関わってくださった全ての皆さまに感謝申し上げます。
- 三和金型のこれからの新たな販路開拓のビジネスプランが見えてきた有意義な内容でした。
- 今回のDXゼミナールに参加させて頂くことができ感謝しています。新たな気づきや、考え方への刺激を大いに頂きました。
- 良いアイデアを皆さまと交わすことができたので、ぜひ実現にむけたサポートもして頂きたいとは感じております（企画の趣旨とは異なると分かったうえで）

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_概要

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 2026～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：2026年3月4日（水）14:30～17:30（14:00開場）

会場：Blooming Camp/オンライン

参加者数：60名程度/オンライン100名程度

主催：近畿経済産業局

共催：ふくいデジタル推進アライアンス／一般社団法人奈良経済産業協会／

公益財団法人わかやま産業振興財団／堺DX推進ラボ／公益社団法人兵庫工業会

後援：関西デジタル・マンス実行委員会（公益社団法人関西経済連合会／関西広域連合

近畿総合通信局／一般財団法人関西情報センター／独立行政法人情報処理推進機構

／独立行政法人中小企業基盤整備機構近畿本部）

プログラム	プレゼンター
① 関西における「DX」の現状～「DX」を捉え直す～ 目指すべきDXの姿、企業におけるDXの最新状況をお伝えします。	近畿経済産業局 地域経済部 次世代産業・情報政策課
② 技術が変われば、ビジネスも変わる。ビジネスも変われば、ヒトも変わる ～デジタル・生成AI時代のビジネススキルセットをデザインする～ デジタル技術が急速に発展する社会において、ビジネスを変えるには私たちはどう変わるべきでしょうか？これからのデジタル・生成AI時代に活躍するための「地図＝スキルセット」を皆さんと一緒に作ります！	株式会社DXパートナーズ 代表取締役／九州大学名誉教授 村上 和彰 氏
③ 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～ 今まさに「デジタル・生成AI時代における新規ビジネス創出」に挑戦している企業の「変革過程」や「DXを進めるうえでの気づき」等についてご発表いただき、その内容を後半のトークセッションで深掘りします。	株式会社M.T.C 有限会社三和金型製作所 株式会社松川レピヤン
④ DX支援取組紹介 ～支援者の視点から「DX」を考える～ 支援者の立場から見た課題や可能性、そして地域企業の変革をどのように後押しできるかについて、支援事例を交えながらトークセッションを行います。	堺市 産業振興局 産業戦略部 地域産業課 公益社団法人兵庫工業会 事業推進部 近畿経済産業局 地域経済部 次世代産業・情報政策課
交流会・名刺交換会	

【成果報告会の実施】

DXゼミナール成果報告会_周知活動

フライヤーを作成し関係機関・企業への周知やプレスリリースにより周知活動を行いました。

【フライヤー】

【近畿経済産業局プレスリリース】

参加申込状況

参加形式	申込数
会場参加	74名
オンライン参加	102名

【成果報告会の実施】

DXゼミナール成果報告会_当日の写真



オープニング



プログラム①



プログラム②



プログラム②



プログラム③



プログラム③



プログラム③



プログラム③



プログラム④



挑戦企業ブース出展



交流会・名刺交換会



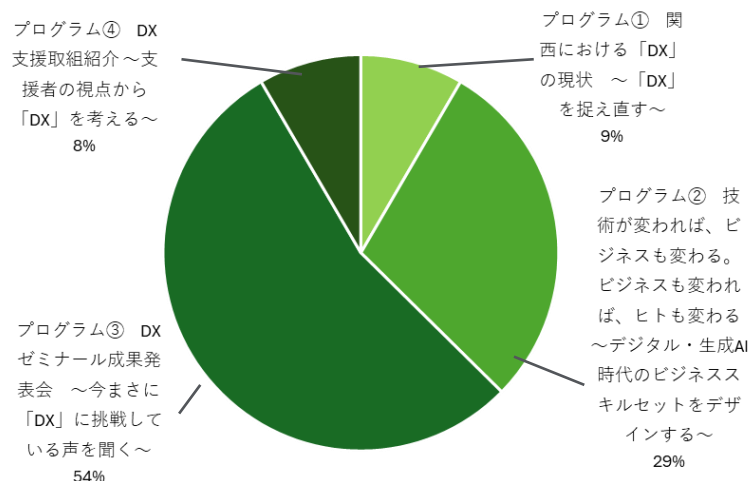
オンライン配信

【成果報告会の実施】 成果報告会アンケート結果

【1】特に印象に残ったプログラムを選択ください。



現場の生の声や具体的な事例が参考になり、主体的な取り組みや熱意に感動したという意見が多かった。技術やDXのスキルセットの重要性、支援者の視点も学びになった、という意見があった。



選択肢ごとの主な理由

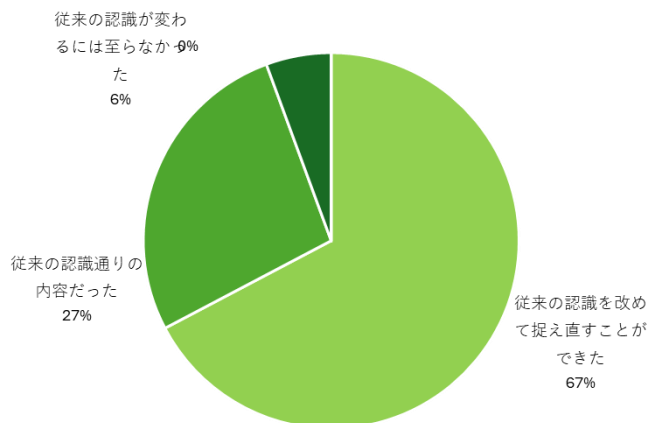
- プログラム① 関西における「DX」の現状 ～「DX」を捉え直す～を選択した方
 - 地域によって現状の差があるのか興味があった。
- プログラム② 技術が変われば、ビジネスも変わる。ビジネスも変われば、ヒトも変わる～デジタル・生成AI時代のビジネススキルセットをデザインする～
 - 視点が短期から長期になった。
 - 知識が広がった。
 - デジタル時代に必要なマインドを理解できた。
 - DXの再認識や内容の理解ができた。
 - 将来も含めた技術発展と自社を考える機会になった。
 - 認識のアップデートの必要性を感じた。
 - 取引先や競争相手も生成AIを使うという話が意識のきっかけとなった。
 - 日本企業がどう変わるべきかの方向性が示されていた。
 - 本来難しい話も惹き込まれる内容で勉強になった。
- 今後の考え方の参考になった、新しいことが知れた。
- プログラム③ 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～
 - 松川レピヤンの内容が良かった。
 - 具体的な活動や事例がよくわかった。
 - 参加者や現場の生の声が聞いて参考になった。
 - 中小企業でもやればできると感じた。
 - 各企業の努力や熱意が伝わり感動した。
 - 他県企業の取り組みや様々なDX事例が知れて勉強になった。
 - プレゼンやトークセッションも良かった。
 - DXに挑戦する企業の情報発信やネットワーク構築の重要性を感じた。
 - 行政から言われたからではなく、主体的な取り組みに胸を打たれた。
 - DX推進には「やりたい」という熱意も大切だと気付いた。
- プログラム④ DX支援取組紹介～支援者の視点から「DX」を考える～
 - 支援機関としての視点やトランスフォーメーション部分の重要性を認識した。
 - 着眼点がユニークで他セミナーにはない内容だった。

【成果報告会の実施】 成果報告会アンケート結果

【2】本日のイベントを通して、DXに対する認識（考え方）は変わりましたか。



DXはデジタル化だけでなく、ビジネス変革やトランスフォーメーションが重要であり、現場や経営層の意識変化も必要だと再認識した、という意見があった。また、支援者や参加者からは自社の取り組みや地域での推進のヒントが得られた、という声もあった。



理由抜粋

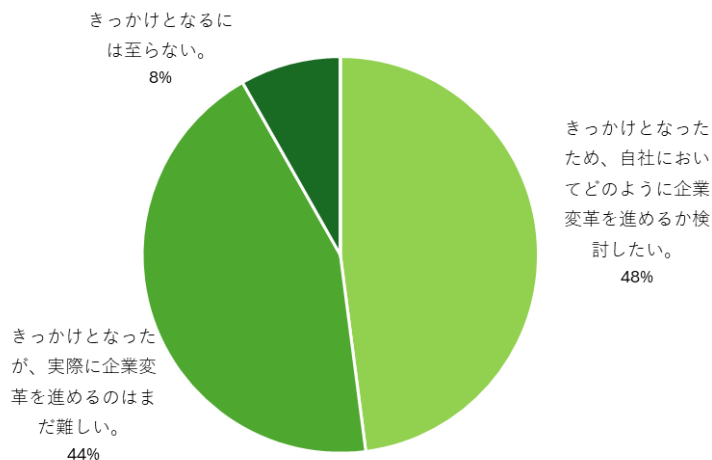
- DXは単なるデジタル化ではなく、ビジネス変革（トランスフォーメーション）が重要だと再認識できた。
- デジタルにとらわれず、X（変革）を主軸にイノベーションを起こせるという考え方が参考になった。
- 経営層や現場の意識変化がDX推進に不可欠だと感じた。
- 中小企業の経営者が自らトランスフォーメーションに取り組む難しさを実感した。
- 支援者として、地域や自社でのDX推進のヒントが得られた。
- DXにはプロジェクトチームが必要なほど大きな取り組みだと再認識した。
- システムによる効率化だけでなく、その先の変革も重要だと気づいた。

【成果報告会の実施】 成果報告会アンケート結果

【3】（企業・個人・その他の方への質問） 自社において、企業変革をしていくきっかけとなりましたか。



DX推進には社内での巻き込みや理解、具体的な実践の難しさ、コストや人材の課題など多くのハードルがある一方、危機感や他社事例から学びを得て取り組もうとする意欲も見られた、という意見があった。



理由抜粋

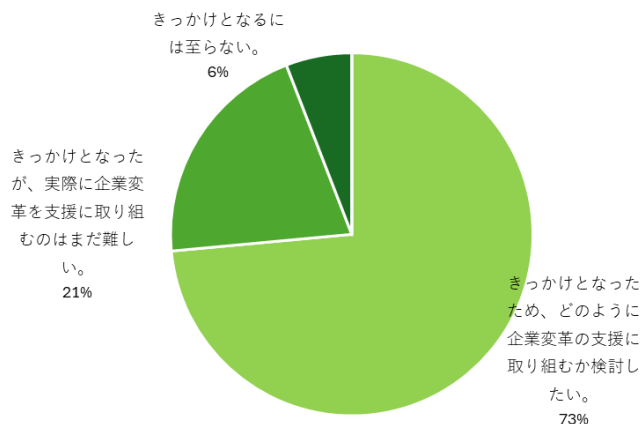
- 社内はどう立ち上げるか？ 何人を巻き込むことができるのか？
- 少人数でも出きるかもと思ったので
- 具体的な落とし込みが問題
- 収益（コスト削減）が前提にしたアプローチはもちろん、他のアプローチもありうると感じたから
- 会社が時代について行けなくなる気がする。
- IT企業ですので、ビジネスの変革の段階にあたりますが、親会社や役員の説得が上手く行くかどうか、、、
- 「やらなければ、やられる」という危機感を抱いた為。
- DXとは？ということ自体を理解できていない
- 企業変革をするにあたり、三和金型製作所・山本様の発表を聞いて規模の大小は度外視しし、従業員への理解、巻き込む事の重要性を感じました。
- まだまだ古い機械が並びます。職人が減っていく、後継者がいない、等々の問題が山積されている中で、勝ち切っていくために大事な技術は継承しながら、発展させていくために大事なことであると感じた為。

【成果報告会の実施】 成果報告会アンケート結果

【4】（行政、企業支援機関の方への質問） 企業変革の支援に取り組むきっかけとなりましたか。



DX支援は既に取り組んでいるが、支援手法や事業見直し、企業支援の場作り、信用の獲得、広げ方など課題があり、今回のイベントをきっかけに新たな方法や協力の可能性を模索したいという意見があった。



理由抜粋

- 支援実施中
- 企業支援での場作りにやくだちそうです
- 現状、DX支援の募集が少なく、人材育成事業も反応がよくない。今回のイベントをきっかけに見直したい
- DXと言う観点から新たな支援手法を取り入れて行きたい。
- "既にDX（デジタルトランスフォーメーション）支援を行っているため。来年度は事業見直しの時期となるため、協力という選択肢が増えた点では企業変革の支援の更なる推進のきっかけになったと思う。"
- まだまだ基本姿勢ができていないと考えるため
- こちらが実績を多数踏む専門家でなければ、企業からの信用は得にくい。自らが成長する過程にあっても、信用を得ての取り組みはそうたやすいことではない。
- 支援にはすでに取り組んでいますが、どのように広げていくか検討しているところです。

【成果報告会の実施】 成果報告会アンケート結果

【5】本日のイベントについて、良かった点・改善点をご入力ください。（特に「内容面」・「運営面」で感じた点があれば）



運営や進行はスムーズだったとの評価が多い一方、休憩や資料、質問方法の工夫など改善点も挙げられました。トークセッションの構成や各立場からの意見交換が好評でした。

意見抜粋

- トークセッションが間延びしていたように感じる
- 非常にスムーズな運営だったと思います。ありがとうございました。
- DX認定まで至ったのかどうか良く分からなかった。
- 休憩時間をもう少し小まめに入れて欲しい。(お尻が痛い)
- 全体を通してよかったです。時間的な余裕があった方がいいかと思いました
- 時間が長い
- 椅子が痛い
- 資料がほしい。会社に勧める為に
- あいだにもう一回でも休憩時間が欲しかったです
- 去年あったように会場でも、デジタルアンケートを使って質問できたら嬉しいです
- プレゼン+トークセッションの構成が良かったと思います。
- 各立場からの意見を述べるトークセッションが良かった
- 運営面に関して、トイレ休憩が1度しかなかったのでバランス配分を考慮していただけると幸いです。他は特に問題ないと感じました。
- 進行がスムーズで、集中して参加することができました。質疑応答の時間が十分に確保されていたのも、個別の疑問を解消する上で助かりました。
- 全般的に凄くよかったです。機会があればまた参加したいと思います。

【成果報告会の実施】

成果報告会アンケート結果

【6】今後開催して欲しいテーマやイベントがあれば、ご入力ください。



DXや生成AI、ものづくり、SDGsなど未来につながるテーマでの継続開催や、具体的な事例・失敗談の共有、支援機関や企業間の交流・ネットワーク拡大、現場のチームや現地での議論型イベントの開催などを希望する意見が多くありました。

意見抜粋

- このテーマで継続開催を希望します。経済産業省の提唱する「100億円の中堅企業を目指す」に関するセミナーを同じようなプログラムでしてほしい。
- ものづくりとDX
- DXを支援する側のセミナーがあればぜひ
- 支援機関向けの政策連携イベントができれば嬉しいです
- 生成AIの使い方！
- 会社から代表者が1人出て行って行う今回のようなイベントではなく、会社に来てそこで議論するようなイベントがあっても面白いのかなと思いました。
- 継続しての開催
- DX(AI)やGX、SDGsといった未来に繋がるセミナー
- 過去採択した事業者の現在を紹介するイベント
- 可能であればDX挑戦企業やその支援者間の越境交流イベントを企画していただければ有難いです。地域同士の連携だと広がり限定的だが、広域行政機関である近畿経済産業局が主催していただけるのであれば、よりネットワーク効果が発揮されると思います。
- AI活用は必須。その具体事例をできるだけ多く(中広く)紹介いただくことは、何か一つでも明日からアクションを変えることに繋がる。
- "・製造業に特化した生成AIの具体的な活用ワークショップ（プロンプト作成の実践など）・中小企業におけるDX人材の育成と、評価制度への組み込み方・他社のDX導入における「失敗事例」とその乗り越え方についての事例共有会"
- プロセス系の企業様等、多方面の企業様のプレゼンを増やして戴きたいです。
- もう少し具体的な取組事例の前後の効果も提示してほしい。
- 今回は代表の型が取り組みを発表してくれましたが、現場チームの変革の過程をみてみたいです。
- 特に無し

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る。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ている。

変革とは自社のみ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、自社の価値観や力だけでは顧客ニーズに対応できない状況が生じている。企業から顧客への**一方的な価値提供から顧客や外部関係者との価値共創**へパラダイムシフトが起こっている中、中小企業においても、地域企業や支援機関等の外部の知見や価値観を取り込み連携しながら変革を推進する人材が必要となっている。

組織全体で一体的に変革を推進することが持続的な成長へと繋がることを理解する

新事業創出においては、経営者・経営者の右腕人材・現場に近い人材が立場を超えて議論に参加し、共通の理解を持ちながら進めることが重要である。
組織の複数の層が同じ方向を向き、試行錯誤を重ねながら一体的に変革を推進していくことが、企業成長を持続させる上で重要であることを理解する人材が必要となっている。

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合同会社デロイト トーマツグループならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、合同会社デロイト トーマツ、デロイト トーマツ 税理士法人およびDT 弁護士法人を含む）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プロフェッショナルサービスを提供しています。また、国内30都市以上に2万人超の専門家を擁し、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、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、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（総称して“デロイト ネットワーク”）のひとつまたは複数を含みます。Deloitte Globalならびに各メンバーファームおよび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、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。Deloitte Globalおよびその各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。Deloitte Global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 リミテッドは保証有限責任会社であり、Deloitte Globalのメンバーファームです。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（オーストラリア、バンコク、北京、ベンガルール、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、ムンバイ、ニューデリー、大阪、ソウル、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、最先端のプロフェッショナルサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促進することで、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来180年の歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの約46万人の人材の活動の詳細については、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、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、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（総称して“デロイト ネットワーク”）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。またDeloitte Global、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対しても責任を負いません。Deloitte Globalならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。



IS 669126 / ISO 27001



BCMS 764479 / ISO 22301

IS/BCMSそれぞれの認証範囲はこちらをご覧ください
<https://www.bsigroup.com/clientDirectory>

MAKING AN
IMPACT THAT
MATTERS
since 1845