



座談会

『DX(デジタルトランスフォーメーション)について』

【出席】

(株)ピットコミュニケーションズ/代表取締役 **川西 健雄氏**
(高松第7支部)

【司会】

アート印刷(株)/代表取締役 **十河 尚史氏**
(高松第7支部)

【聞き手】

(有)蓮井興業/代表取締役 **蓮井 大作氏** (高松第7支部)

長谷ぶどう園/代表 **長谷 真里氏** (高松第7支部)

檜原工業(株)/代表取締役 **檜原 拓史氏** (高松第9支部)

タナカ印刷(株)/代表取締役社長 **田中 英城氏** (東讃支部)

(有)花工房/代表取締役 **泉 裕佳子氏** (中讃第1支部)

DXとは? 「デジタル
を使って新しいビジネ
スモデルをつくりま
しょう」です

司会 まず川西さんへ
の質問ですが、最近よ
く耳にするDXについ
て全く知らない者でも
理解できるように簡潔
に説明していただいま
すか?

川西 本当にいろんな
ところでよく聞くDX
(Digital Transforma-
tion)ですが、まさしく
DXとは何ぞや? だと
思います。簡単に言う
とITとかを使って価
値のあるものをつくる
ようにしましょうとい
うことです。デジタル
技術を活用して組織や
ビジネスモデルを変革
して価格提供の資質を
本格的に変えること
ですが、わかりやすいよ
うなわかり難いような
ところがありますよ
ね。要するにデジタル
を使って新しいビジネ

スモデルをつくりま
しょうということ
です。ただやっぱりとて
も難しく思えますよ
ね。でも取り組んでお
られる方が結構いま
す。

ところでDXとIT
はどういう関係かとい
うと、少し前まではIT
化とよく言われてい
ましたが、こちらは一
つの業務プロセスを効
率良くすることで、例
えば、手書きをデジタ
ル化するとか、情報を
全員で共有できるよう
にするなどです。DX
化はその技術を用いて
新しいサービスや製品
をつくることです。IT
化の後、それをもと
にどうしていくか? 社
内のサービスの革新や
新製品の開発がDXで
す。
司会 ありがとうございます
いました。DXとは何
ぞや? についてあらか
たわかったところで、

次に進みたいと思います。本日は各業界代表として小売りサービスの泉さん、製造業の檜原さん、建設業の蓮井さん、農業の長谷さん、印刷業の田中さんに参加していただいております。以上の5つの業界で使えるDXについて川西さんにお聞きします。

デジタル化、DX化は取り込んだデータをどう活用するかが重要

川西 DXというところでも大企業のイメージが強いのですが、中小や小規模の企業でも使えるものがあると思います。例えば、スマホの端末の活用やQRコードのサービスの利用など身近なものが結構あります。一例ですが、名刺のデザインなども簡単にできてしまいます。パソコンにデータを入れるのではなくスマホで作業ができるわけです。人間の作業がほぼ無料で自動化できるようになっています。もちろん日常業務も

簡単にできます。気をつけてみてみると自社で使えるものがたくさんあると思います。

泉さんのようにSNSで既に商品を売られているところが結構ありますが、これもDXです。長谷さんのところはぶどうの栽培と販売ですが、例えば木のオーナー制度をつくって、木を育てる疑似体験をもらっていただくというように商品販売するのでも一つの提案です。今までは売って売っての情報の情報でなく、新しくつくったものの情報をSNSの中で発信し、新規顧客を獲得するわけですが、こういうDXの成功事例はたくさんあります。

花の場合には花屋さんや生産者を直接結んで成功しているところもあります。建設業だと現場で働いてく

れる職人さんをみんなでシェアするシステムがあります。職人さんを管理して

くれるとシステムで人手が足りないところに職人さんを回し、職人さんは働きたいときに働けるものです。農業だとお客さんと生産者さんを繋ぐ事例もあります。いろいろと話しましたが、デジタル化、DX化は取り込んだデータをどう活用するかが重要になってきます。

蓮井大作氏

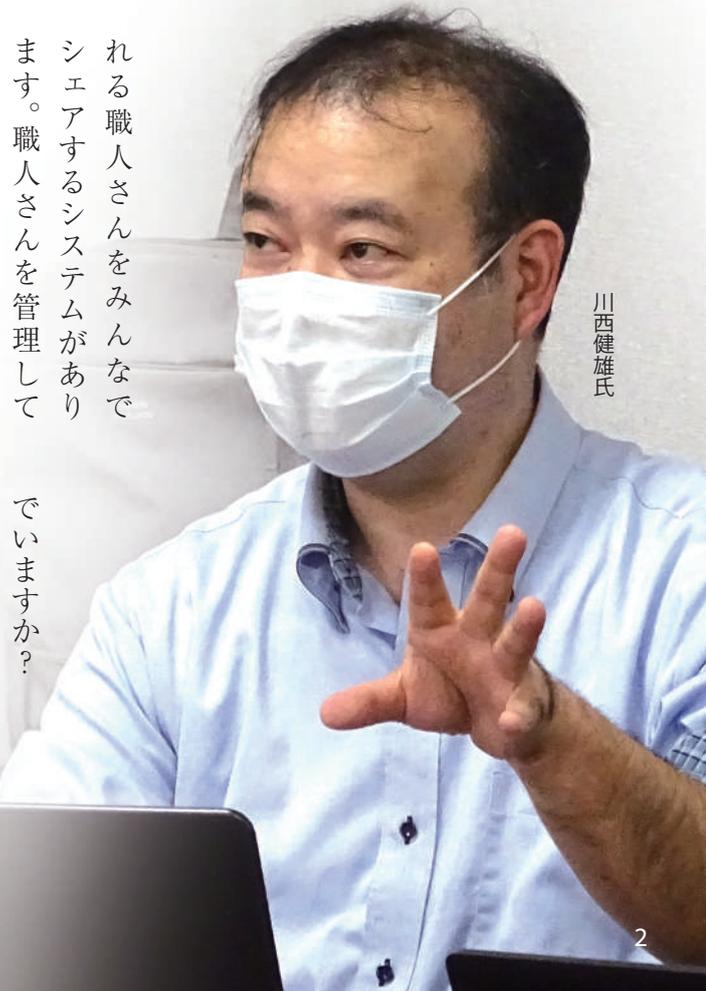
川西健雄氏

でいますか？

蓮井 そうですね。行政関係の公共物件の場合は必要ですが、それ以外ではあまり必要性は感じたことはありません。

司会 先ほど建設業界の職人さんの話がありました。蓮井 業界全体ではあのような働き方もあるかもしれませんが、我が社にはあまり関係がないですね。話から幹旋業のようなイメージがあったのですが実際はどうなんでしょうか。

川西 たぶん、我が社はこんなことができますと登録しておけば、それぞれに該



当するところに仕事として
お願いするわけです。ですが
ら、お客さんには最終的に
同じものが上がってくるわ
けです。それぞれの会社が
それぞれに分担してつくり
あげるわけです。

司会 たしかにそれはわか
りますが、依頼するほうと
しては代表がはっきりして
いないとトラブルが発生し
た場合困るのではないかと
思います。

蓮井 私も同感です。誰が
責任を取ることになるのか
疑問を感じました。部品関
係なんかだと大丈夫だと思
うのですが、責任の所在が

はつきりしな
いので不安が
あります。

川西 たしか
にそういう点
はありますが
成功例も結構
あります。例
えば、肉をス

ライドする機械をここに頼
んだスーパの話ですが、そ
の機械の中の一つの部品を
大分の工場に依頼していま
す。登録している町工場が
全国に何万社とあるので、
その中から部品の特徴に該
当する会社を製造技術と金
額を照らし合わせて選択し
て発注して成功しています。

司会 長谷さん、質問はあ
りませんか？

長谷 畑の管理は現場で作
業しながらやっています。
毎日のことなのでとても気
になり、それが売り上げに
繋がることはわかっていま
るのですが、なかなか管理が
できなくて困っています。
メモ代わりにスマホでやっ
ていたのですが、2〜3日



面倒臭くなっ
ていれるのを
やめてしま
ました。な
で、自動で管
理できるよう
なものがある
といいのです
が。

データ集めは難しいとは
思うのですが、そういうも
のがあればいいなと思っ
ています。やはりある程度は
人が管理しないと駄目な
でしょうね。それから、ど
の生産者も美味しく綺麗にと
いう思いがあるので、天気
や温度の関係など美味しく
栽培できた年の詳細なデー
タなんかもあれば便利だと
思います。

司会 泉さん、質問があ
ればお願いします。

泉 11月から高松の花市場
の中で仲卸を始めますが、そ
の中で先ほど川西さんのお
話しにあった生産者と直に
やり取りというか、仕入れを
して販売する経路を設けて
いますが、一番のネックにな



るのが県外の市場からネット
で花を仕入れてこちらへ輸
送する方法だとどうしても
花代が高くなることです。生
産者以外で市場から市場へ
の輸送の際のロスの削減の
ために、ネットワークを繋
いで生産者から安く仕入れ、お
客さまに低価格で提供でき
るようなツールはつくるこ
とができますか。

川西 やはりデータ集めと
その活用が一番大事だと思
います。例えばある花の生
産地は滋賀県でないと栽培
ができないとか、そういう
もので滋賀県でなく香川で
も栽培可能なものがあれば地

泉裕佳子氏





元で栽培し地元で販売するの
が一番安くつきますよね。
そういう意味で生産者同士
のネットワークがつかくれ
ばいいのではないかと思
います。もしくは、土地をシ
ェアするとか、そんな方法も
ありますよね。

泉 わかりました。それか
ら今後はオンラインの会議
が増えていくと思うので
すが、その際一番使いやす
いのはZoomでしょうか。

川西 それ以外にメリッ
トのあるものもありますが、
ユーザーが一番多いのは
Zoomなのでしばらくはそ
うだと思います。

泉 もう少しラフなものだ
と何がありますか？

川西 LINEならアプリが
入っているのでもいいので
はないでしょうか。アプリを
落とすのが一番ハードルが
高いのであるものを使うの
が最も適切かと思います。

泉 わかりました。ありが
とうございます。

司会 榎原さんどうですか。
榎原 DXよりもIT化な
のかなと考えていたのです
が、我が社の場合、上履きの
縫製に約10を超える工程が
あり、それを1人1工程ず
つ縫製して、2週間程で完
成となります。それを1日
2千足ぐらい納品しており、
それぞれ違う工程の段取り
が一番大変なので、それを
効率良くする
のはIT化な
のかなと思っ
ています。下
請けの縫製だ
けでなく自社
製品の製造と
販売もしてい
るので、そ



田中英城氏

らのほうなら使えるのでは
ないかと考えたりしていま
す。

泉 私の経験からですが、
使いこなせるシステムづく
りが大切ですよ。今ある
シヨップから何を取り入れ
活用するかが大事だとい
うことなので、何ができ
るかを考えることが重要に
なりますよね。

司会 販売に関してのDX
はどうですか？

川西 一番手短で簡単な
のがSNSで発信して知って
もらい、そこから購入して
もらう方法ですよ。

司会 長谷さんはSNSが
得意なので注文はどうや
つて取っていますか？

長谷 得意というか日記代
わりに書いて
いますが、顔
は出していな
いので、どう
いう人がつ
くっているか
を観てもらっ
たほうがいい
のかなと思っ



ています。

注文ですが、若い人はほと
んどがSNSでの注文です
が、ただ年配の方からは例
年通りと注文の電話がかか
てきます。

**DX化は大きなところから
ではなく小さなところから
始めよう！**

司会 最後になりましたが、
田中さんお願いします。

田中 私が聞いているのは
どちらかというと印刷業界
はアナログが主流でデジタ
ル化というと、何となくど
うしたものかと少々引いて
しまうようなところがある

のですが、今日の話を知るとデジタルの良いところは使っていくべきだと思えますし、アナログにはアナログの良いところが必ずあるので、DXというのを全てをデジタル化しなければならぬような、これは大変だと思っている部分があったのですが、そうではなくて逆にIT化の良いところを利用して、これまで10の負荷がかかっていたものを劇的にやり方を変えることで1の負荷でできるみたいなことがあれば、やっていけばいいのかなと思いました。



一番の学びでした。たぶん、よくわからないままパソコンを買いに行ったときのように、「どんなパソコンがいいですか」と店員さんに聞かれて、どんなパソコン？何がしたい？と戸惑ってしまったときに近いような状況だと思います。DXに詳しい人なら話をすればすぐに理解できることでも、そもそもこっちは何のことかさっぱりわからないという状況だったので、そういうこともできるのかと驚きました。要するに敷居が高かったわけですね。今のやり方ですと困ってはいないのですが、川西さんにわが社に来てもらい、一日作業の様子を見てもらって効率化できる場所があればアドバイスしてもらい、それを実践すれば社内のDX化が進んでいくような気がします。

「どんなパソコンがいいですか」と店員さんに聞かれて、どんなパソコン？何がしたい？と戸惑ってしまったときに近いような状況だと思います。DXに詳しい人なら話をすればすぐに理解できることでも、そもそもこっちは何のことかさっぱりわからないという状況だったので、そういうこともできるのかと驚きました。要するに敷居が高かったわけですね。今のやり方ですと困ってはいないのですが、川西さんにわが社に来てもらい、一日作業の様子を見てもらって効率化できる場所があればアドバイスしてもらい、それを実践すれば社内のDX化が進んでいくような気がします。



櫻原拓史氏

川西 たしかに田中さんのお話のところに敷居の高いところがあるかもしれない。 **田中** 今までの作業が当たり前だと思っているのに、そこに壁があるような気がします。

司会 たしかにそうですね。では次の質問ですが、これから中小企業がDXを導入しようとするとなんが問題になりますか。もちろん我々の意識改革が必要だと思いますが、アドバイスがあればお願いします。 **川西** DX化についてはあまり話を大きく考えないというか、最初から大きなプロジェクトに取り組むのではなく、少し小さなところ、簡単にできるところから始めればと思います。おそらく1〜2年後に世の中の動きが変わっているはずですから、まずは小さなところから始

め、成功を積み重ねていけばいいように思います。それから、DX化に反対する社員さんがいる場合は、全体として楽しめるような雰囲気づくりに努めることも必要です。そして、基幹システムを全部変えてしまうという大それたものではなく、今までのものをベースに新しいビジネスモデルをつくることです。 **司会** 川西さん、貴重なお話をありがとうございました。皆さんお疲れ様でした。これで座談会を終わらせていただきます。

