

事例③ | 株式会社ヒサノ (熊本県熊本市・一般貨物自動車運送業・機械器具設置工事)

- 業務の属人化やブラックボックス化に課題意識はありつつも、ベンダーの横文字言葉が理解出来なかった社長は、**ITコーディネーターとの対話を通じて、5年後のビジョンを明確化し、デジタル技術を活用した業務変革に着手した。**
- 従来紙媒体で管理していた配車等のプロセスを、クラウドシステムでの運用に切り替え※。各業務システムとデータ連携し、会社全体（遠隔拠点含む）で業務最適化。

何のために会社があるか
理念・存在意義

- ・属人化やブラックボックス化等、自社の業務に対する漠然とした課題感
- ・IT企業に相談しても、横文字ばかりで理解ができなかった

5~10年後に
どんな会社でありたいか

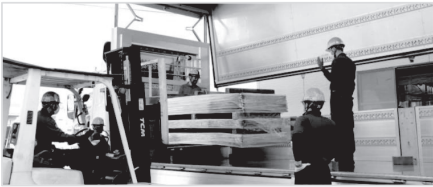
- ・IT経営の専門家であるITコーディネーターとの対話を通じて経営ビジョン明確化
- ・5年後に総合物流業者として九州全域をカバーしていることを目指す

理想と現状の差分は何か
どう解消するか

- ・現状の業務継続の先にビジョンの実現がないと気づく
- ・基幹の業務プロセス全体の、クラウドシステムによる運用への切り替えに着手

顧客目線での価値創出のため
データ・技術をどう活用するか

- ・システム上で人員・機材の配置等が一覧できるようになり、受注のスムーズ化や、複数拠点間の融通も含めて全社的な業務最適化に寄与



半導体装置や医療機器、ピアノ等の重くて精密なものの運送・設置を強みとしている

(※) 同社は、運送の配車や人員配置の管理を従来「横便箋」と呼ばれる紙冊子のみで管理していたが、相当のノウハウが必要なため属人化しており、事業の継続におけるリスク要因ともなり得る状況であった。これを「横便箋システム」として誰もがどこからでも配車や人員配置の状況を確認できるクラウドサービスに再構築した。

DXの進め方

- 中堅・中小企業等がDXを進めるには、適切な**外部人材の活用**や、**経営者・DX担当者が多くの役割を果たす**と同時に、**取組の実施を通じてノウハウを蓄積しながら必要な人材の育成に取り組んでいく**ことが必要。

DX実現に向けたプロセス (仮説：中堅・中小企業等版)

1. 意思決定

経営理念見直し
経営ビジョン明確化
推進戦略策定

2. 全体構想・意識改革

変革に向けた
関係者の巻き込み
意識改革

3. 本格推進

データ分析・活用
に向けた業務の
プロセス見直し
システム構築

4. DX拡大・実現

顧客接点や
サプライチェーン全体
に変革を展開

各プロセスの
担い手

経営者

社内のDX推進担当者

企業における
取組例

ヒサノ
ITコーディネーターとの対話を通じて自社の経営ビジョンを明確化
ビジョンと現実の差分を埋めるための戦略を策定

マイトレソリューション
社長がシステム刷新の知識を得た上で役員・担当者に対して時間をかけて自らの言葉でビジョンとDX推進の必要性を伝え、社内に変革を受け入れる空気を醸成

ヒサノ
徹底的に業務の洗い出しを行った上で、基幹業務である配車プロセスを紙ベースから、クラウドシステムでの運用に変更

ゑびや/EBILAB
自社のDX過程で作成したデジタルツールを他社にも提供し、飲食業界や他業界のDXにも貢献

必要に応じて経営支援機関やITコーディネーター等の外部人材の活用・内部人材の育成が必要