

堺からDXで新規事業創出を——



新規事業・ビジネス変革事例報告書

目次

はじめに-堺NeXt Driveについて P.3

支援対象企業 P.9

本事例集の使い方 P.11

支援対象企業の事例 P.18

(A) 株式会社アキボウ P.19

(B) 株式会社河辺商会 P.23

(C) ナカバヤシ株式会社 P.27

(D) 株式会社4B P.31

(E) 和田精工株式会社 P.35

はじめに-堺NeXt Driveについて

本事例集の趣旨

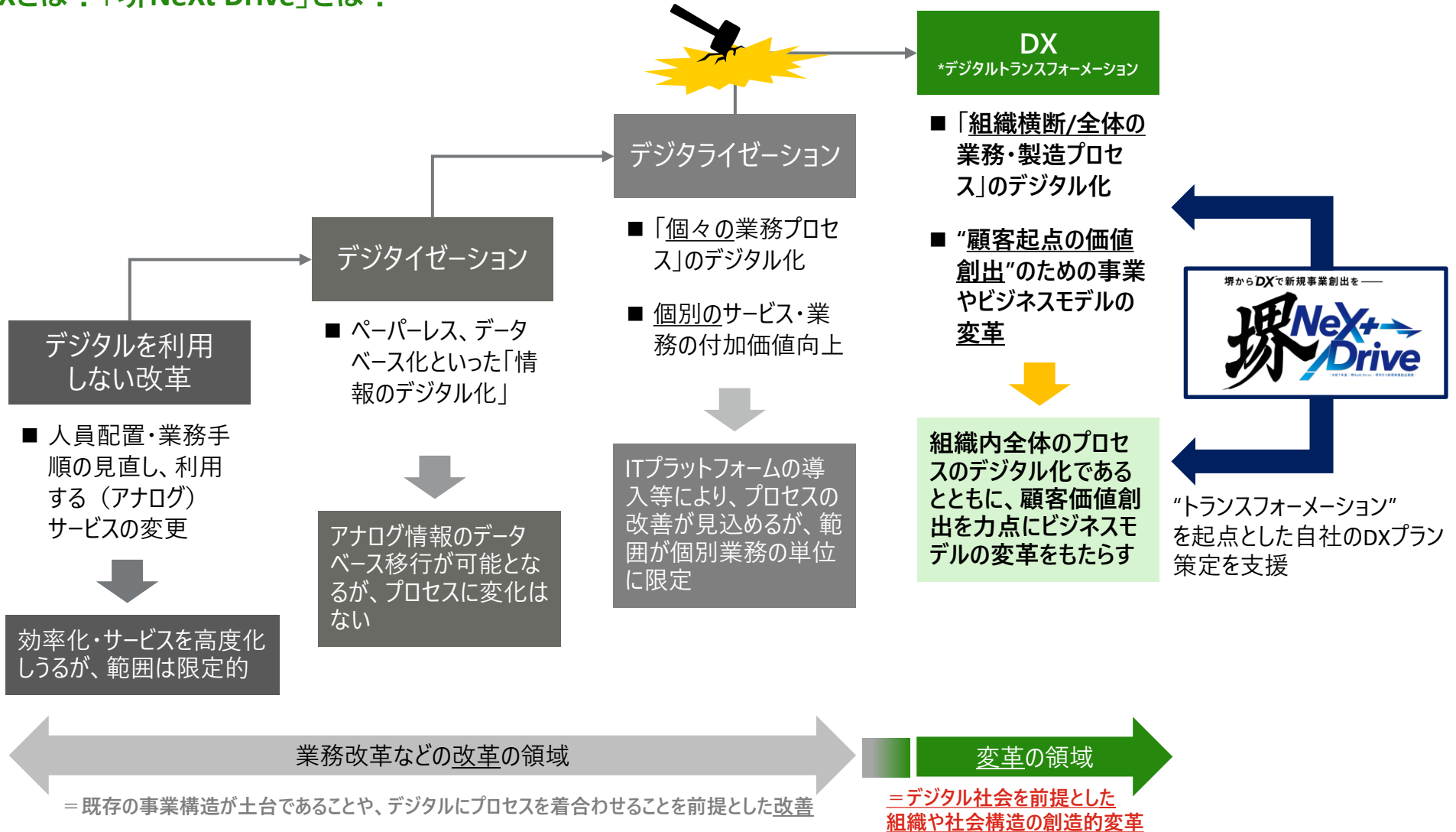
本事例集は、これからDXに取り組む市内企業、市内企業を支援する立場の方に向けて、実際に取り組んだ企業のリアルな事例や生の声を届けるために作成しました。

事例紹介では、市内企業がDXに取り組んだ背景や課題、取組の概要に加え、今後の挑戦についても記載しております。

本事例集が皆様の“X”（トランスフォーメーション）に向けた挑戦へのきっかけ、参考となることを願っております。

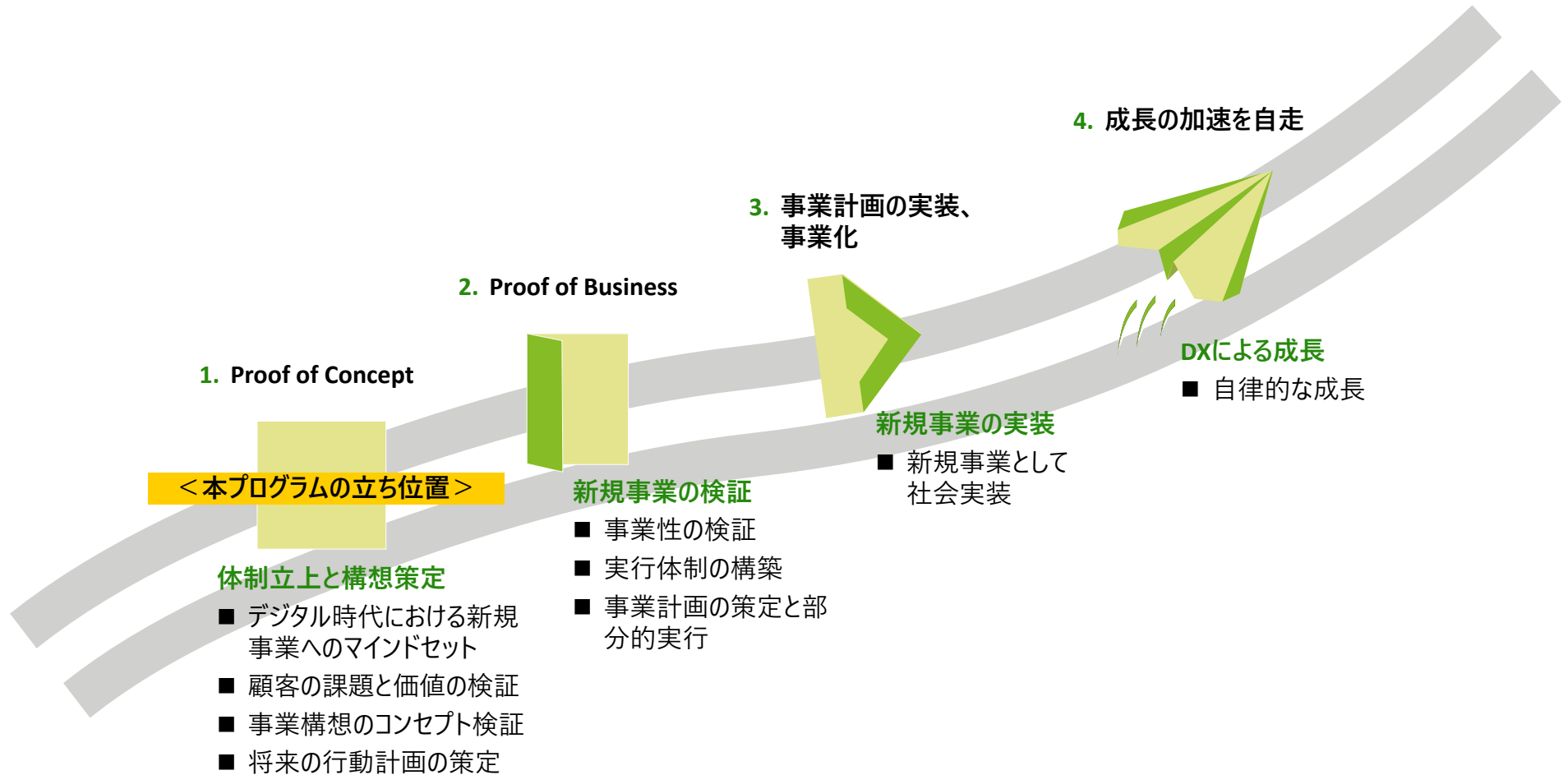
“堺NeXt Drive”は、堺市内で“x”（トランスフォーメーション）の視点からDXに挑戦する企業を支援することを目的としたプログラムです

DXとは？「堺NeXt Drive」とは？



本プログラムでめざすゴールは、市内企業が3年後にDXによる新規事業や事業変革をめざすための“DXプラン”（事業構想や戦略、アクションプラン）の策定です

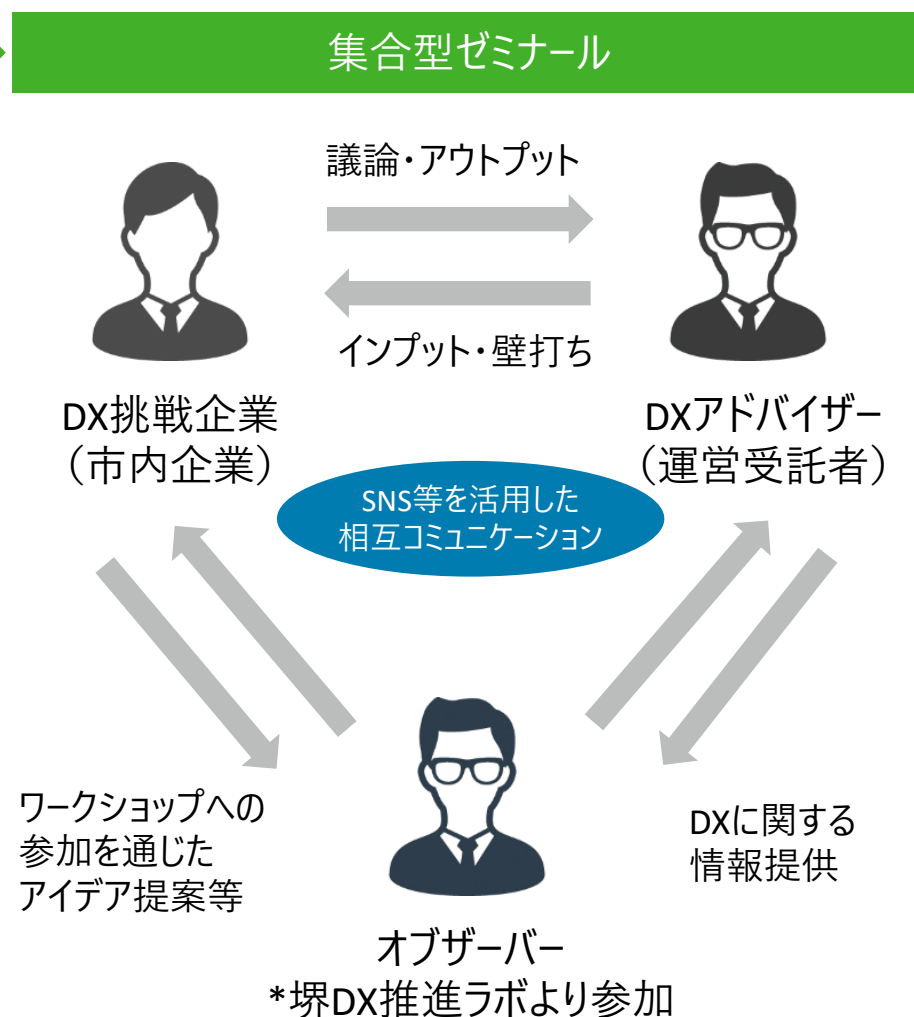
本プログラムのゴール



プログラムに参加する市内企業にはDXゼミナールの受講ならびにDXプランの策定に向けたアドバイザーによる伴走支援、プロモーションの機会を獲得できることが特徴です

プログラムの支援概要

- 1 集合型ゼミナールの受講（リアル会場）**
同じくDXに挑戦する企業やオブザーバーとともに、DXに向けたインプットとアウトプットを実践するゼミナールを全6回実施
- 2 アドバイザーによる伴走（リアル+リモート）**
ゼミナール開催回の間で、アドバイザーより、参加するDX挑戦企業ごとにDXプラン策定に向けた個別面談を実施
- 3 随所における堺市DX支援策との連携**
随時に必要な支援策の紹介や、堺DX推進ラボとの連携調整を支援
- 4 成果報告会によるプロモーション**
本事業の目標として、将来的に新規事業としてめざすDXプランを策定し、プログラムの取り組み成果を対外的に発表



DXプランの策定にあたり、集合型ゼミナール・個別伴走支援で必要なテーマについて習得いただき、自社の事業へ活用いただきました

DXプラン策定のためのゼミナールテーマ

	タイトル	概要
1	デジタル時代における新規事業創出	<ul style="list-style-type: none">デジタル時代における「新規事業/事業変革」前提の違いデジタル時代における自社の経営理念の再定義
2	原体験とビジョン策定	<ul style="list-style-type: none">再定義された経営理念にもとづく自社の顧客の特定顧客が抱える問題とその原因
3	DXに向けた現状分析・課題分析	<ul style="list-style-type: none">解決すべき顧客問題の真因顧客課題の設定と解決策の検討、自社の競合優位性分析
4	DXプラン策定	<ul style="list-style-type: none">DXプランに求められるパラメータの設計DXプランの実行に向けた事業と組織のアプローチ
5	ビジネスモデル組成	<ul style="list-style-type: none">DXにおいて採用する収益モデルの検討DXプランの仮説検証
6	アクションプラン組成	<ul style="list-style-type: none">DXプランにおける成長ドライバーの特定、戦略・行動計画プレゼンテーションによる対内外への説明

支援対象企業

令和7年度のプログラムでは5社の市内企業が参加しました

支援対象企業

No	社名	会社概要	取り組みテーマ
1	株式会社アキボウ	スポーツ自転車及びそのアクセサリーの国内販売事業 自転車・オートバイ・自動車パーツの輸出販売事業	<“SHIFTA”によるスポーツバイクライフDX>
2	株式会社4B	ウイスキー用熟成木製スティック 「TARUBAR（タルバー）」の企画・販売事業	<ウイスキーの追熟体験共有プラットフォーム>
3	株式会社河辺商会	プラスチック製品の製造及び加工、販売事業	<“CHOPLATE”の体験共有プラットフォーム>
4	ナカバヤシ株式会社	文具事務用品の製造販売事業 印刷・製本事業、BPO事業 等	<“工数可視化が可能な日報ツール”によるDX>
5	和田精工株式会社	エンジニアプラスチック射出成形 ベアリング製造・販売事業	<“課題解決ファクトリー”で顧客と協力会社とつくるDX>

本事例集の使い方

堺NeXt Driveに参加した各企業において、プログラム開始以降の目標を設定し、DXプランの策定まで取り組んでいただきました

堺NeXt Driveの流れ

【支援計画】
プログラム開始時の
現状把握、目標設定

DXアドバイザーとの面談により現状整理を実施

- プログラムの申し込み、“X”を起点とするDXへの取組に挑戦した経緯
- プログラムを通じて実現したいと考える自社のありたい姿、新規事業や事業変革の案作成

プログラムの進行

プログラムを通じたDXプランの策定

- DXプランの策定に向け、前提となる基本事項を集合型ゼミナールで知識習得
- DXアドバイザー・オブザーバーとのワークショップによりアイデア発散
- DXアドバイザーの個別伴走支援による、DXプランへの検討事項の反映

【実践計画】
プログラム終了時の将来の
行動計画、今後の課題

プログラム終了時点における将来計画の確認

- 策定したDXプランをもとに、プログラム終了以降の行動計画や今後の継続課題を棚卸
- 今後取り組む優先課題や、連携等のニーズを整理することで継続的な活動につなげる

DXプラン策定の過程で集合型ゼミナール・アドバイザーによる伴走を実施し、以下の内容を検討しました

(参考) 各社の検討内容

	各社の検討内容	概要
1	デジタル時代における経営理念	<ul style="list-style-type: none">デジタル時代における「新規事業/事業変革」前提の違いデジタル時代における自社の経営理念の再定義
2	顧客・顧客問題	<ul style="list-style-type: none">再定義された経営理念にもとづく自社の顧客顧客が抱える問題とその原因
3	顧客問題の真因分析と課題設定	<ul style="list-style-type: none">解決すべき顧客問題の真因顧客課題の設定と解決策の検討、自社の競合優位性分析
4	DXプランの策定	<ul style="list-style-type: none">DXプランに求められるパラメータの設計DXプランの実行に向けた事業と組織のアプローチ
5	ビジネスモデル設計	<ul style="list-style-type: none">DXにおいて採用する収益モデルの検討DXプランの仮説検証
6	アクションプランの組成	<ul style="list-style-type: none">DXプランにおける成長ドライバーの特定、戦略・行動計画プレゼンテーションによる対内外への説明

記載例・チェックポイント

< 記載例-会社概要・DXプランの概要 >

(凡例) チェックポイント

会社概要・チーム体制

プログラム参加企業の概要

- 和田精工株式会社
- 代表取締役社長 和田一宏
- 創業 1934年
- 設立 1954年3月16日
- 資本金 1,000万円
- 売上高 1,187百万円
- 従業員数 80名 (令和8年3月現在)
- URL <https://wtw.co.jp>

“想いを形に” 技術を形にする会社

WTW 和田精工株式会社

本事業を通じてめざすDXプラン

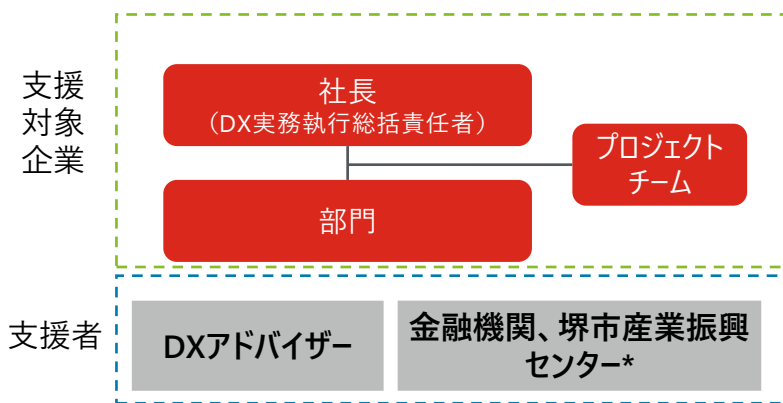
取組テーマ：“課題解決ファクトリー”で顧客と協力会社とつくるDX

< 取組概要 >

製造業はDXによる人手不足に対応する自動化、無人化への移行に喫緊の課題がある。

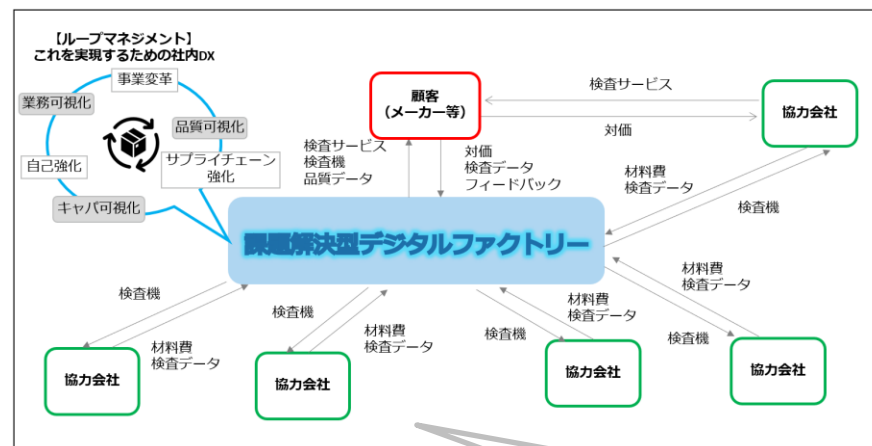
自社開発を通じて培った自動化技術と技術人材を活かし、社内工程の自動化促進や、金属混入を検査する機器の開発を進めている。当社が“課題解決ファクトリー”となり、顧客や協力会社への自動化ソリューションの提供を通じて得るフィードバックデータを製品開発に応用することで、顧客のさらなる課題解決をめざす。

組織図・チーム体制図



*堺市産業振興センターはゼミナル時のオブザーバーとして参加

支援対象企業のチーム体制と、本プログラム内の支援体制



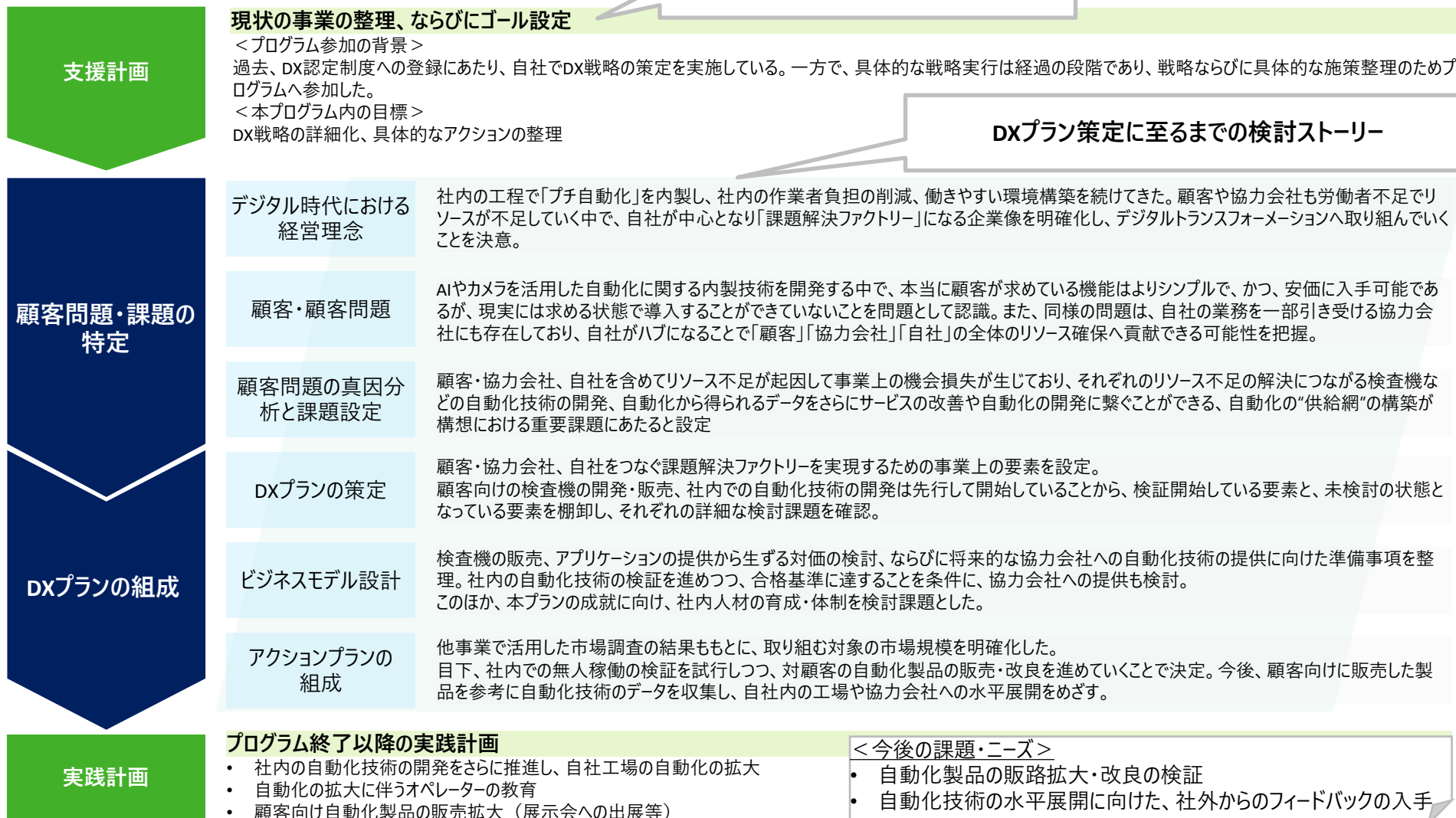
支援対象企業のDXプランの背景とめざす姿の全体像

※添付する写真やビジュアルの著作権は所有者に帰属します

< 記載例-本プログラムでの取り組み事例 >

(凡例) チェックポイント

支援事例



< 記載例-参加企業から読者へのメッセージ >

(凡例) チェックポイント

採択企業からのメッセージ



プログラム参加を通じた気づき事項

正直に申し上げますと、当社も最初は「DXは大企業の話。ビッグデータなんて縁がない」そう思っていました。

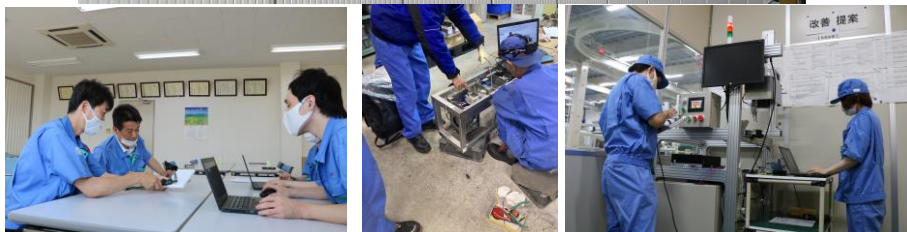
ですが、取組んでみて分かったのはDXは特別な技術の話ではなく、**“自分たちの仕事を少し良くする工夫の積み重ね”**だということです。そしてそれは、規模の小さい企業だからこそスピード感をもって挑戦できるテーマでした。



ぜひ皆さまも、難しく考えすぎず、まずは小さな一歩から初めてみてください。

堺市には頼れる堺DX推進ラボがあります。

一社で悩まず、地域全体で前に進みましょう。



支援対象企業の支援事例

- (A) 株式会社アキボウ
- (B) 株式会社河辺商会
- (C) ナカバヤシ株式会社
- (D) 株式会社4B
- (E) 和田精工株式会社

支援対象企業の支援事例

- (A) 株式会社アキボウ
- (B) 株式会社河辺商会
- (C) ナカバヤシ株式会社
- (D) 株式会社4B
- (E) 和田精工株式会社

< 支援事例 (A) 株式会社アキボウ (1/3) >

自社の顧客ターゲットを再定義し、オンラインプラットフォーム拡張による体験構築をめざす

会社概要・チーム体制



- 社名 : 株式会社アキボウ
- 代表者名 : 西木一彦
- 設立 : 昭和19年4月19日
- 本社所在地 : 大阪府堺市北区中百舌鳥町5-758
- 従業員 : 47人 (令和8年3月現在)
- URL : <https://www.akibo.co.jp/>
- 事業内容 : 商社/スポーツ自転車及びそのアクセサリーの国内販売
自転車・オートバイ・自動車パーツの輸出

本事業を通じてめざすDXプラン

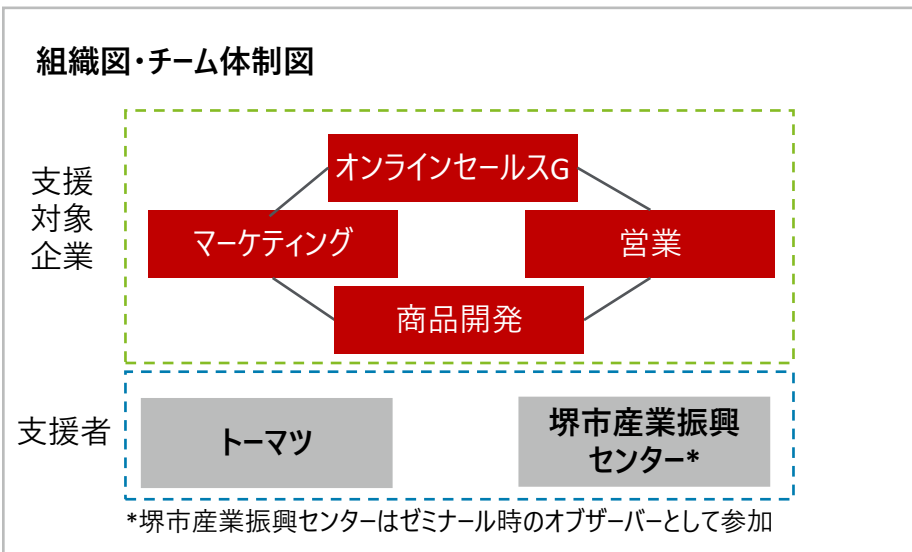
取組テーマ：SHIFTAによるスポーツバイクライフDX

< 取組概要 >

自転車業界は、商品の検討から購入後のユーザーとの接点が不足しており、体験価値向上や安全性を確保する仕組み等に課題がある。当社が強みとして持つスポーツバイク素材や販売チャネルと、サイクルライフプラットフォーム"SHIFTA"※を活用し、ユーザー・販売店・当社との継続的なコミュニティ、相談窓口、情報発信機能を提供するプラットフォームへと進化させ、スポーツバイクをもっと楽しめる環境を実現したい。



組織図・チーム体制図

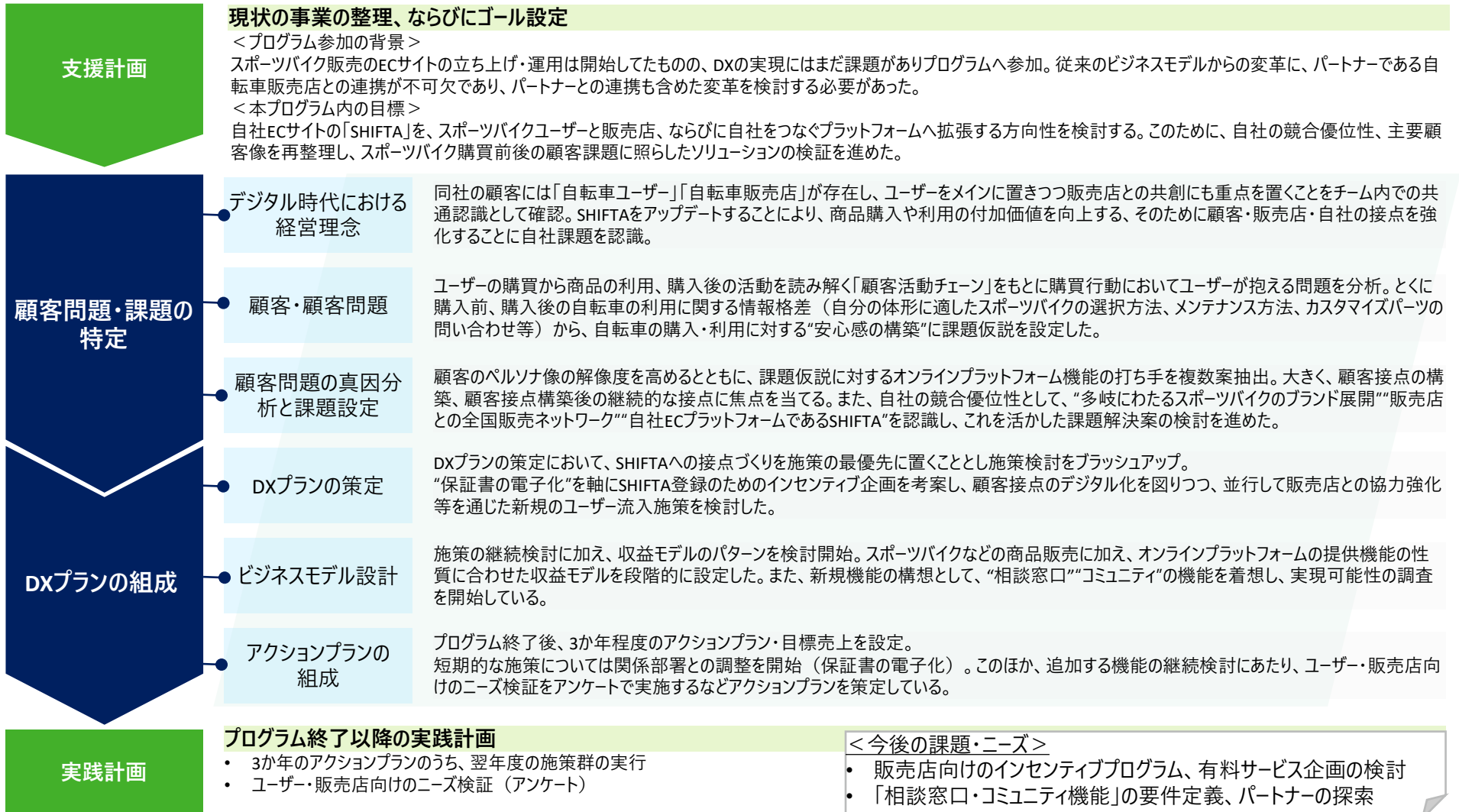


※添付する写真やビジュアルの著作権は所有者に帰属します

< 支援事例 (A) 株式会社アキボウ (2/3) >

自社の顧客ターゲットを再定義し、オンラインプラットフォーム拡張による体験構築をめざす

支援事例



< 支援事例 (A) 株式会社アキボウ (3/3) >

自社の顧客ターゲットを再定義し、オンラインプラットフォーム拡張による体験構築をめざす

採択企業からのメッセージ



本プログラムを通じて、DXの本質理解から自社課題の可視化、具体的な行動指針の整理までを一貫して行うことができました。また特に、他社との交流や専門家の伴走により、中小企業でも段階的にDXに取り組み、成果を出せるという実感と自信を得られた点が大きな成果でした。



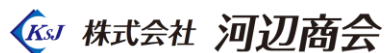
DXへの取り組みは、思ったより時間や手間がかかるかもしれませんが、それでもキッカケがあれば、ぜひ挑戦してみてください。必ずしも大規模な投資から始めることでもないと思います。まずは小さな一歩を踏み出すことが、DXへの確かな第一歩になるはずですよ

支援対象企業の支援事例

- (A) 株式会社アキボウ
- (B) 株式会社河辺商会
- (C) ナカバヤシ株式会社
- (D) 株式会社4B
- (E) 和田精工株式会社

< 支援事例 (B) 株式会社河辺商会 (1/3) > 顧客と継続的に繋がるプラットフォームの構築をめざす

会社概要・チーム体制



- 社名 : 株式会社河辺商会
- 代表者名 : 福田康一
- 設立 : 昭和30年8月
- 本社所在地 : 大阪府堺市西区平岡町85-1
- 従業員 : 42人 (令和8年3月現在)
- URL : <http://www.kawabe-co.com/>
- 事業内容 : プラスチック製品の製造及び販売

本事業を通じてめざすDXプラン

取組テーマ：CHOPLATE®の体験共有プラットフォーム

< 取組概要 >

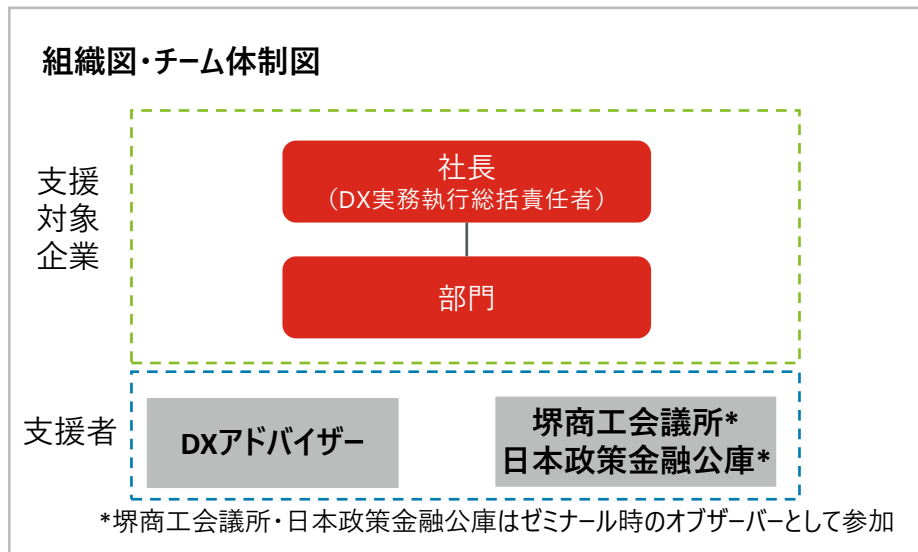
主婦・共働き・子育て世代やミニマリストの方々は、「家事を減らしたい」「モノを減らしたい」とニーズがある。まな板としても使えるお皿CHOPLATEは22万枚の売上実績があり、このニーズを満たす体験価値を提供している。この体験を顧客同士が共有できるコミュニティを構築し、当社と顧客が継続的に繋がるプラットフォームをめざす。

DXプランの概要



共創の場の始め方

- | 01 共創の場 | 02 DX | 03 試作 |
|---|-----------------|------------|
| 少人数で違和感を抽出 | 違和感の共通点を整理 | 少人数で確かめる |
| 思想を深く理解する仲間から始めます
解決策を出す事ではなく、止まった瞬間を共有する
・違和感を話す
・迷いを語る
・手が止まった理由を出す | 違和感のパターンを可視化します | 広げる前に、濃くする |



※添付する写真やビジュアルの著作権は所有者に帰属します

< 支援事例 (B) 株式会社河辺商会 (2/3) > 顧客と継続的に繋がるプラットフォームの構築をめざす

支援事例

支援計画

現状の事業の整理、ならびにゴール設定

< プログラム参加の背景 >

河辺商会は創業から70年以上、家電や車載分野向けに、高い品質が求められるプラスチック部品を作り続けており、そのものづくりの過程で家庭向けに「まな板になるお皿 CHOPLATE」を自社にて商品開発、累計22万枚販売してきた。現状、顧客への販売までにとどまっており、デジタル化に課題があったため、プログラムへ参加。

< 本プログラム内の目標 >

顧客との接点を継続的にもてるプラットフォームを構築するための計画・アクションプランを策定。

顧客問題・課題の 特定

デジタル時代における 経営理念

同社は長年、製造業として「良いモノを、安く、安定して作る」事に注力してきたが、「人の生活を本当に良くしているのか？」を改めて問うことが重要であるとの共通認識を確認。顧客が感じる「迷い・手間・不安」を減らし、顧客が「本当に欲しいもの」を提供する方針とした。

顧客・顧客問題

CHOPLATEはすでに累計22万枚の販売実績があるため、どのような顧客がCHOPLATEを購入し、使用しているかについて、簡易的に情報収集を実施。情報収集の中で、大きな不満ではないが、ストレスを感じる瞬間があり、そのストレスを軽減してくれるのが「CHOPLATE」であることを認識した。

顧客問題の真因分析 と課題設定

顧客に価値を提供するためには、顧客の声（どのような問題に直面しているか、なぜCHOPLATEを購入したのか、どのようにCHOPLATEを使用しているか等）をタイムリーに収集・分析する必要があり、現状、顧客と直接つながることができていないため、顧客の声をデータ化できていないという課題を設定した。

DXプランの策定

DXプランの策定において、顧客との接点をどのように作り、データ化していくかについて検討を実施した。SNS等を活用して、顧客接点のデジタル化を図りつつ、並行してPOPやオープンファクトリー等を通じた対面での顧客接点づくりを検討した。

DXプランの組成

ビジネスモデル設計

施策の継続検討に加え、収益モデルの検討を開始した。また、同社が将来プラットフォームを構築した場合、プラットフォームにご参加いただくパートナーの検討やプラットフォームにおける収益モデルの検討（CHOPLATEなどの商品販売以外も含む）を実施した。

アクションプランの 組成

プログラム終了後、2か年計画のアクションプランを設定。1年目は、DX化を進めるにあたっての社内ルールの策定や従業員の巻き込みを開始し、2年目は継続的に実行できる組織にするアクションプランを策定している。

実践計画

プログラム終了以降の実践計画

- 2か年のアクションプランのうち、翌年度の施策群の実行（社内ルールの策定や従業員の巻き込み）

< 今後の課題・ニーズ >

- DX推進に向けた社内メンバーの巻き込み
- DX推進に向けたパートナーの探索

< 支援事例 (B) 株式会社河辺商会 (3/3) > 顧客と継続的に繋がるプラットフォームの構築をめざす

採択企業からのメッセージ



自分達だけで考えるには難しい題材でしたが、サポートしてもらえ事で取り組みがしやすかったです。

社内を巻き込んでの参加になれば更に良かったと思いました。

自社の課題や製造業としての今後の方向性を見極める上でも有意義な時間になると思います。

支援対象企業の支援事例

- (A) 株式会社アキボウ
- (B) 株式会社河辺商会
- (C) ナカバヤシ株式会社
- (D) 株式会社4B
- (E) 和田精工株式会社

< 支援事例 (c) ナカバヤシ株式会社 (1/3) >

新たな日報ツールを作りだし、工数可視化を通じた業務効率化をめざす

会社概要・チーム体制



- 社名 : ナカバヤシ株式会社
- 代表者名 : 中林 一良
- 設立 : 1951年6月30日
- 本社所在地 : 大阪市中央区北浜東1-20 (大阪本社)
- 従業員数 : 約2,113名 (連結)
- グループ会社数 : 16社
- 主要事業
 - ✓ ビジネスプロセスソリューション事業
 - ✓ コンシューマーコミュニケーション事業
 - ✓ エネルギー事業
 - ✓ その他事業

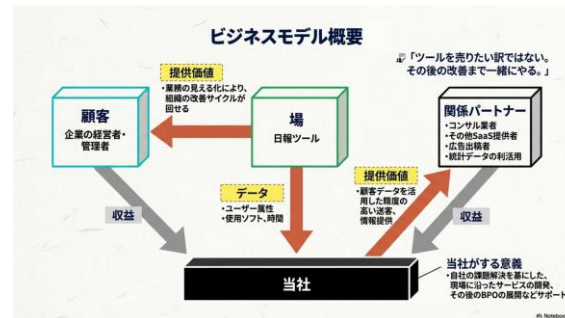
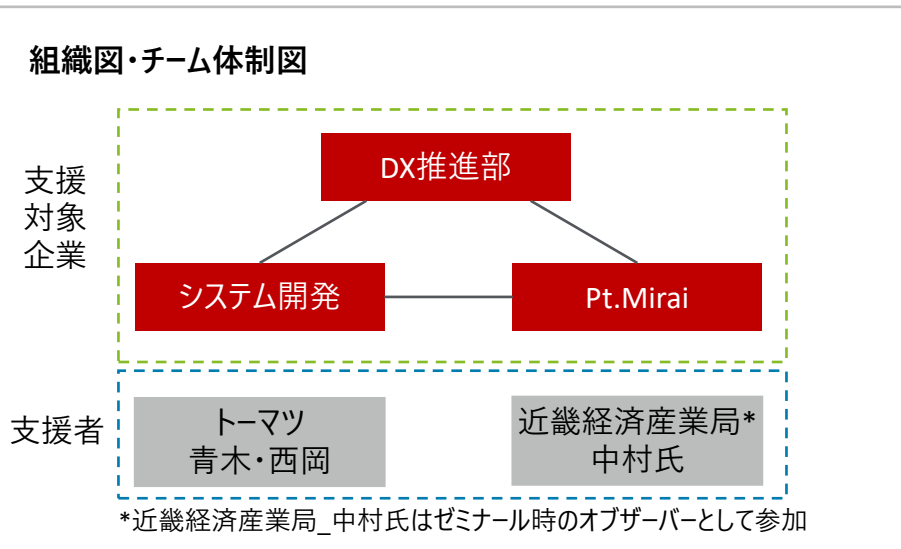
本事業を通じてめざすDXプラン

取組テーマ：“工数可視化が可能な日報ツール”によるDX

< 取組概要 >

製造業をはじめ、管理部門の効率化が進んでおらず、収益力の強化に課題を抱える企業が多い。管理部門の効率化が進まない原因は、プロジェクト毎の工数やコストを可視化（数値化）するための仕組みがないためである。各担当者が抱える業務の詳細な工数を把握することが出来るシステムを構築することで、工数削減に向けた改善策の検討等を促進し、企業の収益力強化の支援をめざす。

組織図・チーム体制図



提供価値：ツールがもたらす3つの変革

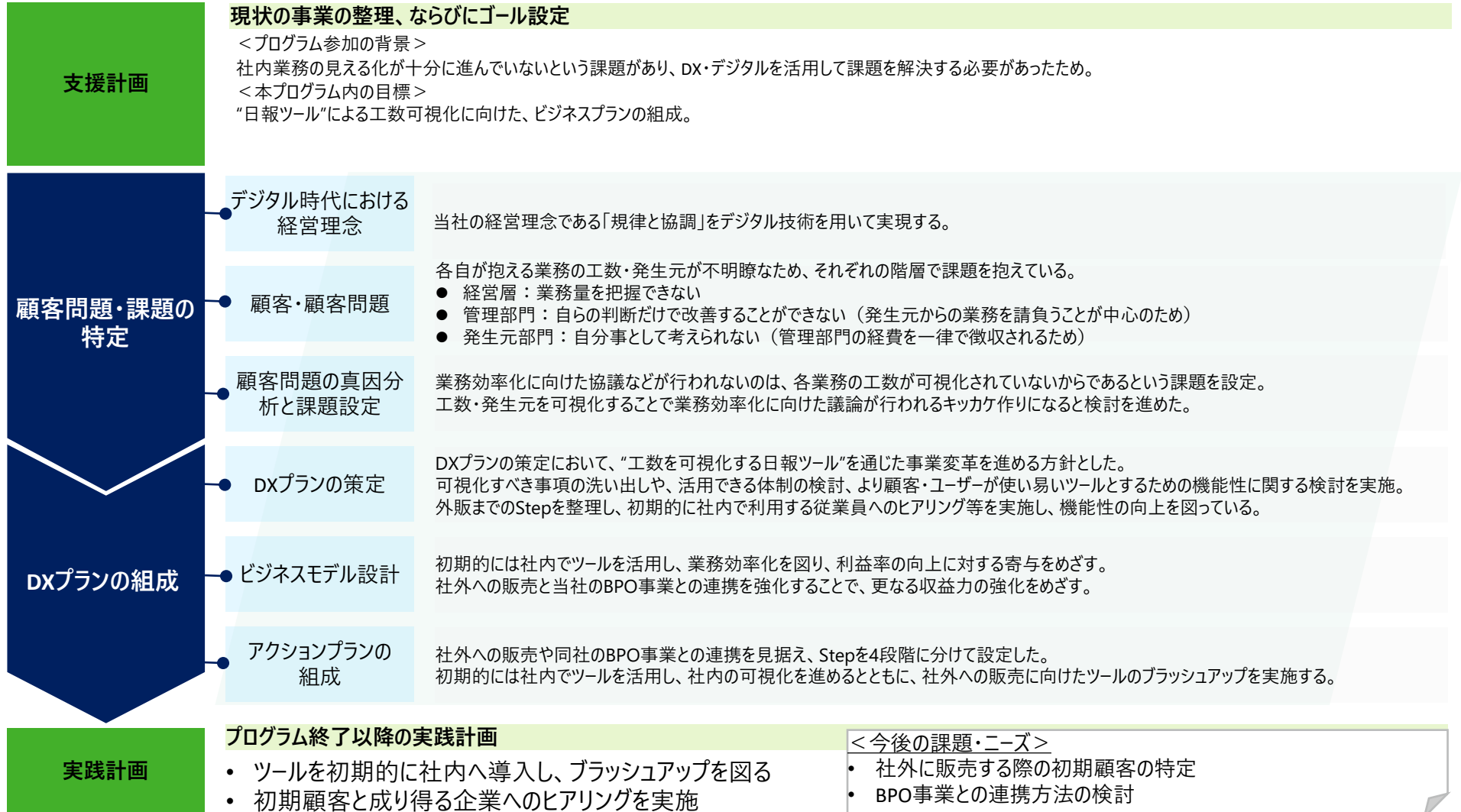
- 1. 負荷削減**
自動ログ収集機能やAI自動仕分け機能により実現。
- 2. 脱・感覚**
日報機能や工数化機能、ダッシュボード機能により実現。
- 3. 改善サイクル**



< 支援事例 (c) ナカバヤシ株式会社 (2/3) >

新たな日報ツールを作りだし、工数可視化を通じた業務効率化をめざす

支援計画ならびに支援事例



< 支援事例 (c) ナカバヤシ株式会社 (3/3) >

新たな日報ツールを作りだし、工数可視化を通じた業務効率化をめざす

採択企業からのメッセージ



これまで感覚的に捉えていた課題について、言語化・構造化することの重要性を学びました。

メンターやオブザーバー、他の参加企業との対話を通じて、自社の構想をより深めることができました。

同じように変革に挑戦する参加者との交流が、大きな刺激となり、推進力にもつながりました。

本プログラムをきっかけに、堺でDXに挑戦する企業がさらに増えていけば嬉しく思います。

支援対象企業の支援事例

- (A) 株式会社アキボウ
- (B) 株式会社河辺商会
- (C) ナカバヤシ株式会社
- (D) 株式会社4B
- (E) 和田精工株式会社

< 支援事例 (D) 株式会社 4 B (1/3) >

顧客と蒸留所が参画するウイスキーの追熟体験共有プラットフォーム構築をめざす

会社概要・チーム体制



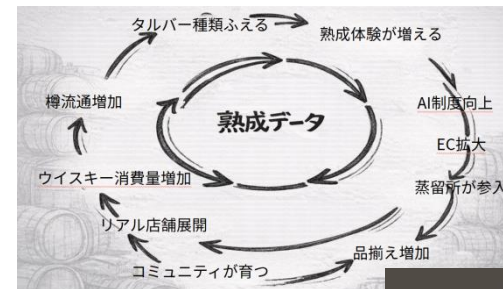
- 社名 : 株式会社 4 B
- 代表者名 : 山本 崇一朗
- 設立 : 令和7年3月
- 本社所在地 : 堺市北区長曽根町130番地42
- 従業員 : 1人 (令和8年3月現在)
- URL : <https://taru-bar.com/>
- 事業内容 : ウイスキー熟生用木製スティック「TARUBAR (タルバー)」の企画・販売事業

本事業を通じてめざすDXプラン

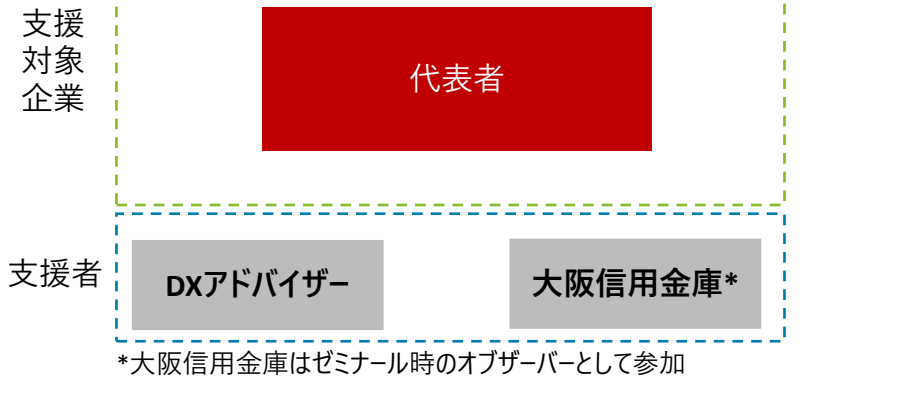
取組テーマ：ウイスキーの追熟体験共有プラットフォーム

< 取組概要 >

“Tarubar”によってウイスキーの追熟ができることをもっと知ってもらい、ウイスキーの追熟文化を広めたい。
この思いを実現するため、顧客とウイスキー蒸留所が参画するウイスキーの追熟体験共有プラットフォームを立ち上げ、顧客同士の追熟体験レビューの共有や、投稿したレビュー内容に基づくAIによるウイスキー×Tarubarの商品提案、蒸留所とのコミュニケーションの場の提供等を通じてウイスキーの追熟文化の拡大をめざす。



組織図・チーム体制図

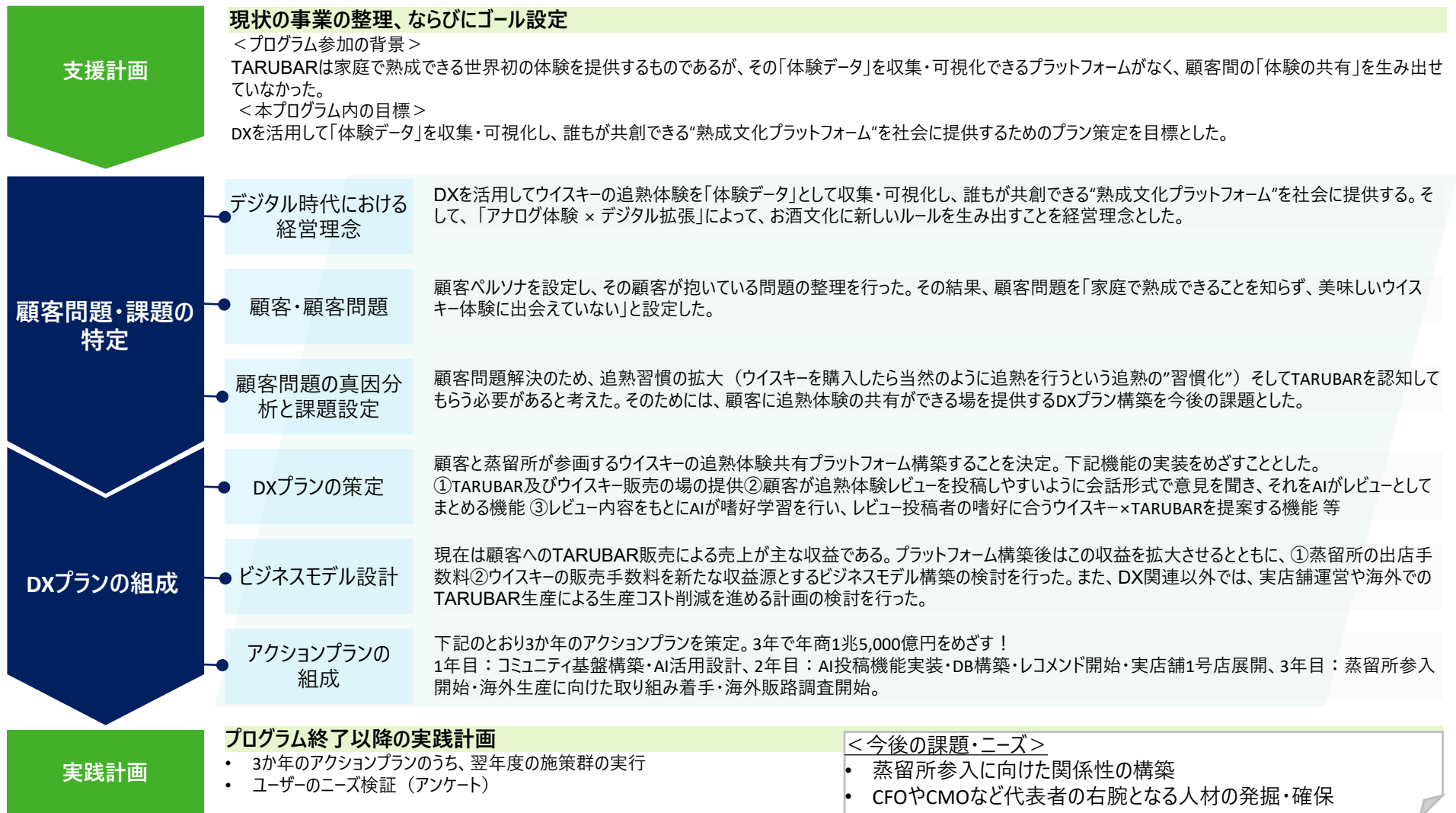


※添付する写真やビジュアルの著作権は所有者に帰属します

< 支援事例 (D) 株式会社 4 B (2/3) >

顧客と蒸留所が参画するウイスキーの追熟体験共有プラットフォーム構築をめざす

支援事例



< 支援事例 (D) 株式会社 4 B (3/3) >

顧客と蒸留所が参画するウイスキーの追熟体験共有プラットフォーム構築をめざす

採択企業からのメッセージ



未来のDX挑戦企業の参考になるようなプログラムに参加して気づいた気づき、プラスになったこと

- ① DXの本質を知り事業の成長を加速できた。
- ② 素晴らしい採択者の皆様と支援してくれる方々で視野が広がった
- ③ 10年先の未来をみることができるプログラムであった

これからDXに挑戦する企業へのポイントやメッセージを一言

参加費や受講料が一切かからず、人としても事業もDXで成長を加速できるプログラムなので絶対に参加すべき！！

支援対象企業の支援事例

- (A) 株式会社アキボウ
- (B) 株式会社河辺商会
- (C) ナカバヤシ株式会社
- (D) 株式会社4B
- (E) 和田精工株式会社

< 支援事例 (E) 和田精工株式会社 (1/3) >

業界の“キャパ不足”を解消する課題解決ファクトリーの構築をめざす

会社概要・チーム体制

- 和田精工株式会社
- 代表取締役社長 和田一宏
- 創業 1934年
- 設立 1954年3月16日
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 80名 (令和8年3月現在)
- URL <https://wtw.co.jp>

“想いを形に” 技術を形にする会社

WTW 和田精工株式会社

本事業を通じてめざすDXプラン

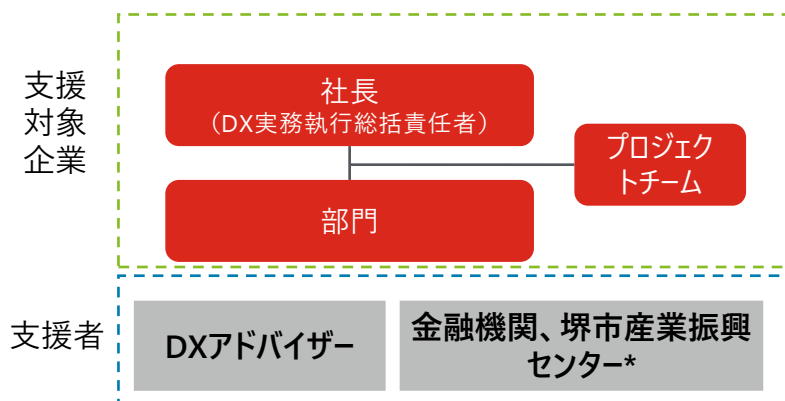
取組テーマ：“課題解決ファクトリー”で顧客と協力会社とつくるDX

< 取組概要 >

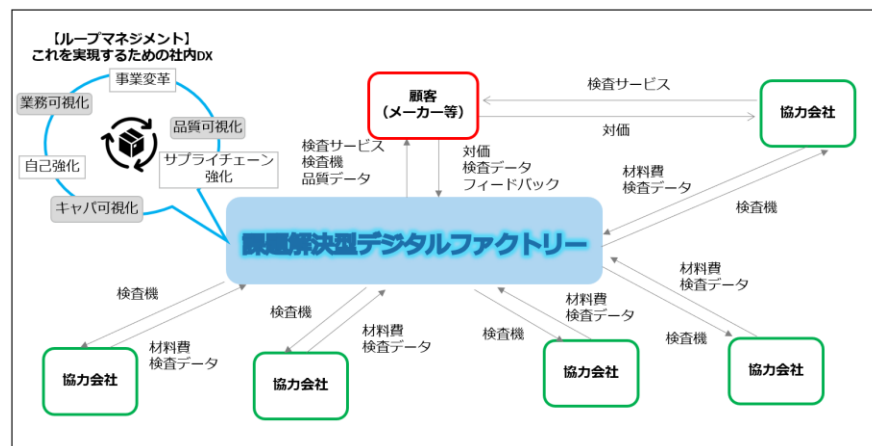
製造業はDXによる人手不足に対応する自動化、無人化への移行に喫緊の課題がある。

自社開発を通じて培った自動化技術と技術人材を活かし、社内工程の自動化促進や、金属混入を検査する機器の開発を進めている。当社が“課題解決ファクトリー”となり、顧客や協力会社への自動化ソリューションの提供を通じて得るフィードバックデータを製品開発に応用することで、顧客のさらなる課題解決をめざす。

組織図・チーム体制図



*堺市産業振興センターはゼミナル時のオブザーバーとして参加



※添付する写真やビジュアルの著作権は所有者に帰属します

< 支援事例 (E) 和田精工株式会社 (2/3) >

業界の“キャパ不足”を解消する課題解決ファクトリーの構築をめざす

支援事例

支援計画

現状の事業の整理、ならびにゴール設定

< プログラム参加の背景 >

過去、DX認定制度への登録にあたり、自社でDX戦略の策定を実施している。一方で、具体的な戦略実行は経過の段階であり、戦略ならびに具体的な施策整理のためプログラムへ参加した。

< 本プログラム内の目標 >

DX戦略の詳細化、具体的なアクションの整理

顧客問題・課題の特定

デジタル時代における経営理念

社内の工程で「プチ自動化」を内製し、社内の作業負担の削減、働きやすい環境構築を続けてきた。顧客や協力会社も労働者不足でリソースが不足していく中で、自社が中心となり「課題解決ファクトリー」になる企業像を明確化し、デジタルトランスフォーメーションへ取り組んでいくことを決意。

顧客・顧客問題

AIやカメラを活用した自動化に関する内製技術を開発する中で、本当に顧客が求めている機能はよりシンプルで、かつ、安価に入手可能であるかどうかであることを問題として認識。また、同様の問題は、自社の業務を一部引き受ける協力会社にも存在しており、自社がハブになることで「顧客」「協力会社」「自社」の全体のリソース確保へ貢献できる可能性を把握。

顧客問題の真因分析と課題設定

顧客・協力会社、自社を含めてリソース不足が起因して事業上の機会損失が生じており、それぞれのリソース課題の解決につながる検査機などの自動化技術の開発、自動化から得られるデータをさらにサービスの改善や自動化の開発に繋ぐことができる、自動化の“供給網”の構築が構想における重要課題にあたり設定

DXプランの策定

顧客・協力会社、自社をつなぐ課題解決ファクトリーを実現するための事業上の要素を設定。

顧客向けの検査機の開発・販売、社内での自動化技術の開発は先行して開始していることから、検証開始している要素と、未検討の状態となっている要素を棚卸し、それぞれの詳細な検討課題を確認。

ビジネスモデル設計

検査機の販売、アプリケーションの提供から生ずる対価の検討、ならびに将来的な協力会社への自動化技術の提供に向けた準備事項を整理。社内の自動化技術の検証を進めつつ、合格基準に達することを条件に、協力会社への提供も検討。このほか、本プランの成就に向け、社内人材の育成・体制を検討課題とした。

アクションプランの組成

他事業で活用した市場調査の結果をもとに、取り組む対象の市場規模を明確化した。

目下、社内での無人稼働の検証を試行しつつ、対顧客の自動化製品の販売・改良を進めていくことで決定。今後、顧客向けに販売した製品を参考に自動化技術のデータを収集し、自社内の工場や協力会社への水平展開をめざす。

実践計画

プログラム終了以降の実践計画

- ・ 社内の自動化技術の開発をさらに推進し、自社工場の自動化の拡大
- ・ 自動化の拡大に伴うオペレーターの教育
- ・ 顧客向け自動化製品の販売拡大（展示会への出展等）

< 今後の課題・ニーズ >

- ・ 自動化製品の販路拡大・改良の検証
- ・ 自動化技術の水平展開に向けた、社外からのフィードバックの入手

< 支援事例 (E) 和田精工株式会社 (3/3) >

業界の“キャパ不足”を解消する課題解決ファクトリーの構築をめざす

採択企業からのメッセージ



正直に申し上げますと、当社も最初は「DXは大企業の話。ビッグデータなんて縁がない」そう思っていました。

ですが、取組んでみて分かったのはDXは特別な技術の話ではなく、**“自分たちの仕事を少し良くする工夫の積み重ね”**だということです。そしてそれは、規模の小さい企業だからこそスピード感をもって挑戦できるテーマでした。



ぜひ皆さまも、難しく考えすぎず、まずは小さな一歩から初めてみてください。

堺市には頼れる堺DX推進ラボがあります。

一社で悩まず、地域全体で前に進みましょう。



堺 NeXt Drive（堺市DX新規事業創出業務）
新規事業・ビジネス変革事例報告書 第1版
2026年4月
堺市 産業振興局 産業戦略部 地域産業創造課
〒590-0078 堺市堺区南瓦町3番1号
TEL 072-228-7455
e-mail : chisan@city.sakai.lg.jp
URL : <https://www.city.sakai.lg.jp/>