
DXで会社を良くするには！？

～ 現場での経験を共有 ～

2025年10月29日

佐藤淳一

プロフィール

佐藤 淳一（さとうじゅんいち）

現所属：株式会社ジュントスコンサルティング

本籍：ヤマハ熊本プロダクツ株式会社



[e-mail : junichi.sato@juntos.co.jp](mailto:junichi.sato@juntos.co.jp)

[参考サイト：TOCPA JAPAN \(note.com\)](#)

経歴：

担当として：生産管理、IT部門にて、S A P、スケジューラー導入など経験
マネージャーになって：企画部門にて、戦略立案、生産方式改革など企画
ヤマハ発動機 本社へ：S C M改革、工場 I o Tなどのプロジェクトに携わる
熊本へ戻って：ヤマハでの経験を活かして、地場企業支援中

モットー：大胆ステキ！

趣味：音楽活動

中洲ジャズ出演ほか、ブルーノート、野外フェスなど、九州を中心に活動中の結成30年のご機嫌スイングバンド



[Big John TENTA](#)

マイブーム：靴磨き(Toeの鏡面磨き、練習中)

我が信条：

「改善してもなかなか成果にたどり着かない」「知ってること(情報・知識)と出来ること(実現する力)は違う」と、よく耳にします。各クライアントの皆様が求めていらっしゃるのとは、指導や評論ではなく、いっしょになって現場を変えてくれることであり、その精神と具体的解決手法をTOCから学びました。ヤマハの現場で培った経験を活かし、「うちもそう！ソコなんだよー」を発掘し、TOC、デジタル・ITを駆使し、実装力を発揮します。

取り巻く環境を再認識

世の中の、IT、デジタルに関する歴史

社会を見渡せば、パソコンなしの仕事、スマホなしの生活がどういうものか想像がつかない環境になっています。振り返ってみると、..

1984年 Macintoshデビュー

1994年 Yahoo!誕生、Amazon.com創業

1995年 Windows95発売

1998年 Google創業

2004年 YouTube創業、Facebook創業、Gmailサービス開始

2006年 Twitter創業

2007年 iPhone発売開始、Netflix配信開始

2008年 Uber創業

2010年 Instagram創業

2011年 LINEサービス開始

2016年 TikTokサービス開始

2017年 DX(デジタルトランスフォーメーション) 日本での普及開始 ※提唱は2004年



わたしのIT、デジタルに関する歴史

1992年 一太郎、ロータス123(表計算ソフト)

1994年 マックのドロー系(今のパワポ)

1996年 メール使用開始

1999年 SAP R/3導入プロジェクト参画

2000年 QRコード

←現品管理、在庫管理、軽減

2004年 スケジューラー導入(計画自動立案)

←各工程計画、平準化

2006年 現場にモバイル端末導入

2007年 課員の業務報告にチャット活用

←若手とのコミュニケーション、スムーズに

2010年 BIツール(工場見える化)

←管理者、迅速な判断

2013年 新生産方式開発導入(アジア初)

2017年 工場IoT、インダストリー4.0 企画

2019年 DX部門立ち上げ

2024年 AI活用

ポチれば何でも届く時代に、
スマホで何でも予約できる時代に、
誰もが自由に情報を発信できる時代に、
我々は製造企業として、どんな対応ができているだろうか

これまでの改善アプローチでは業績UPが難しくなっている
デジタル技術の活用で会社をよくするチャンスである
しかし、これだけ生活に欠かせない存在が、なぜ仕事で活かせないのでしょうか
身近なことから始めてみてはいかがでしょうか

みなさんの現場は、、、

～ 今が悪いわけではないが・・・ ～

どんなやり方か？ 寿司屋で例えると

みなさんの工場の生産方式(供給形態)はどれですか？

高級寿司屋



材料は仕込んでおく

MTO(Make to Order)
受注方式

スーパーの寿司



完成品でもっとく

MTS(Make to Stock)
見込み方式

回転寿司



消費具合をみながら供給する

MTA(Make to Availability)
在庫補充方式

みなさんの現場は、、、

問題定義 日々、こんなことを抱えていませんか？

計
画

- 需給の調整に苦勞する
- 生産計画の変更が多すぎる(日の予定が立たない)
- 必要な時にリソースが使えないことが多い
- 優先順位がころころ変わる

調
達

- 原材料/部品が必要な時に使えないことがある
- 過剰在庫になっている在庫品目が多い
- 督促が多すぎる

製
造

- 残業が多すぎる
- やり直しが多すぎる
- 緊急配送が必要となることが多い
- 陳腐化したり、死蔵品となる品目が多い



実は、、、
よく分からない
見えない。。。とか？

人の、カンコツ、経験で成り立っていませんか？

スーパーマンに
依存している

昭和・平成
コトバが通じない



教育できて
いない

知財は
共有していない

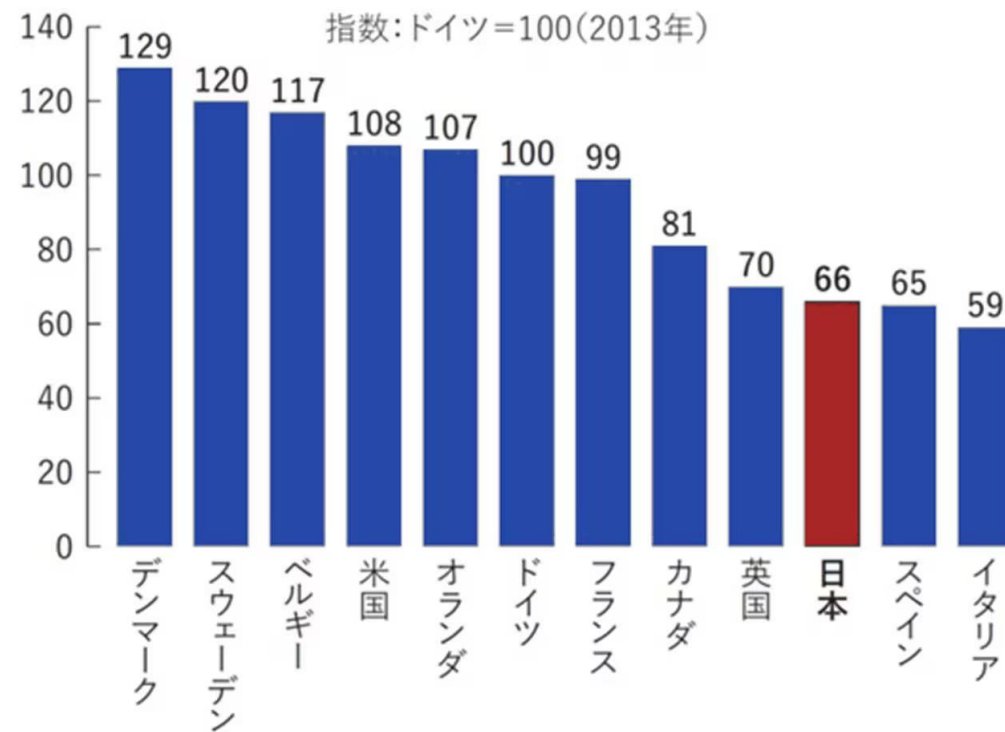
経路依存性:現時点ではそこそこ噛み合っているが、、、

みなさんの現場は、、、

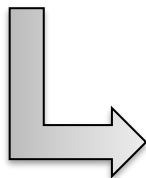
「データブック国際労働比較2025」(労働政策研究・研修機構)によれば、2023年の就業者数は、日本6747万人、ドイツ4313万人、1人当たり平均年間総実労働時間は日本1611時間、ドイツ1343時間。すなわち日本企業はドイツの1.6倍の従業員を使って、1.2倍の時間働かせている。総労働投入量は「 $1.6 \times 1.2 = 1.92$ 」、すなわち約2倍である。ドイツ企業に比べて約2倍の労働量を投入しながら、日本企業が作る付加価値はドイツと同じである。

引用：PRESIDENT(プレジデント)

図表2 製造業における生産性の国際比較



出典：Christoph Schröder, Produktivität und Lohnstückkosten der Industrie im internationalen Vergleich(2014),IW-Trends.p6



生産性：今のリソースで〇〇倍つくれる
活人化：新しい事業へリソースシフト

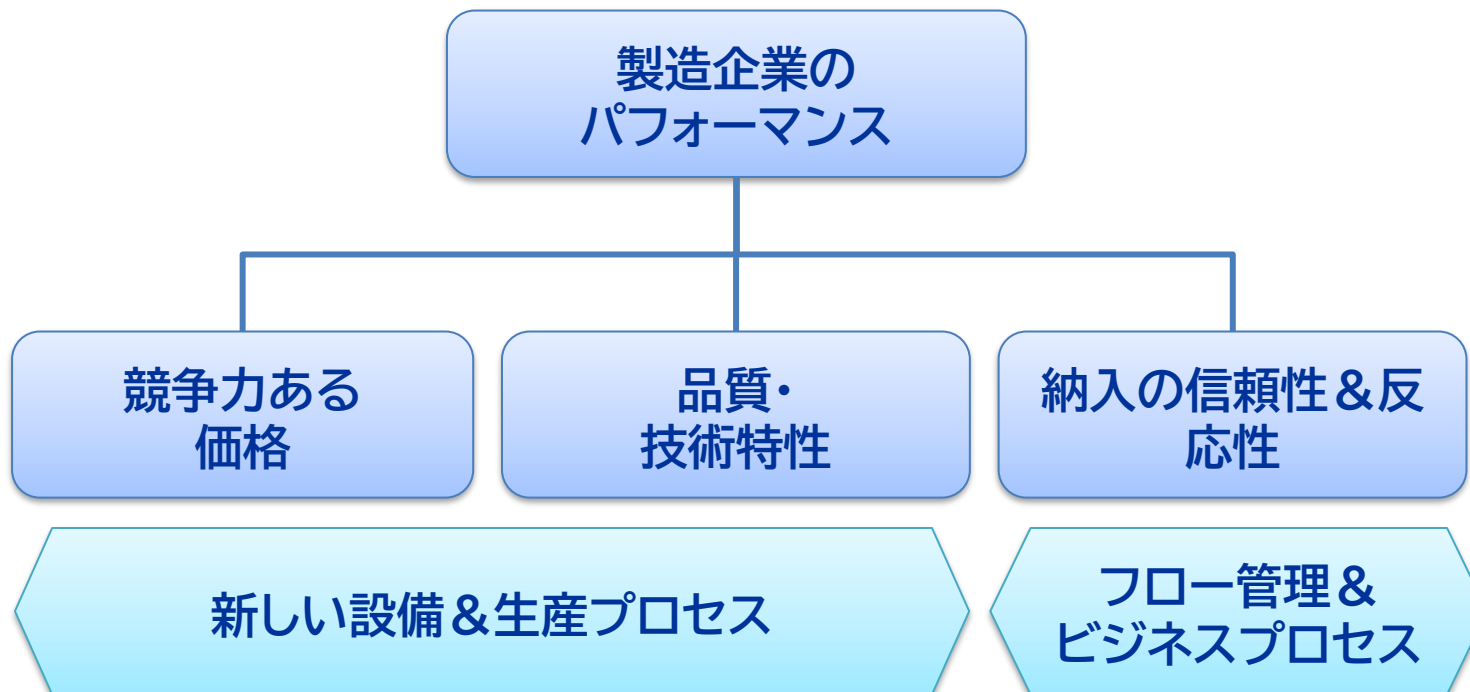
ターゲット

～ X が先で、 D は後 ～

～ DX をどこに活かすか!? ～

①売り上げを上げる

②経費を下げる

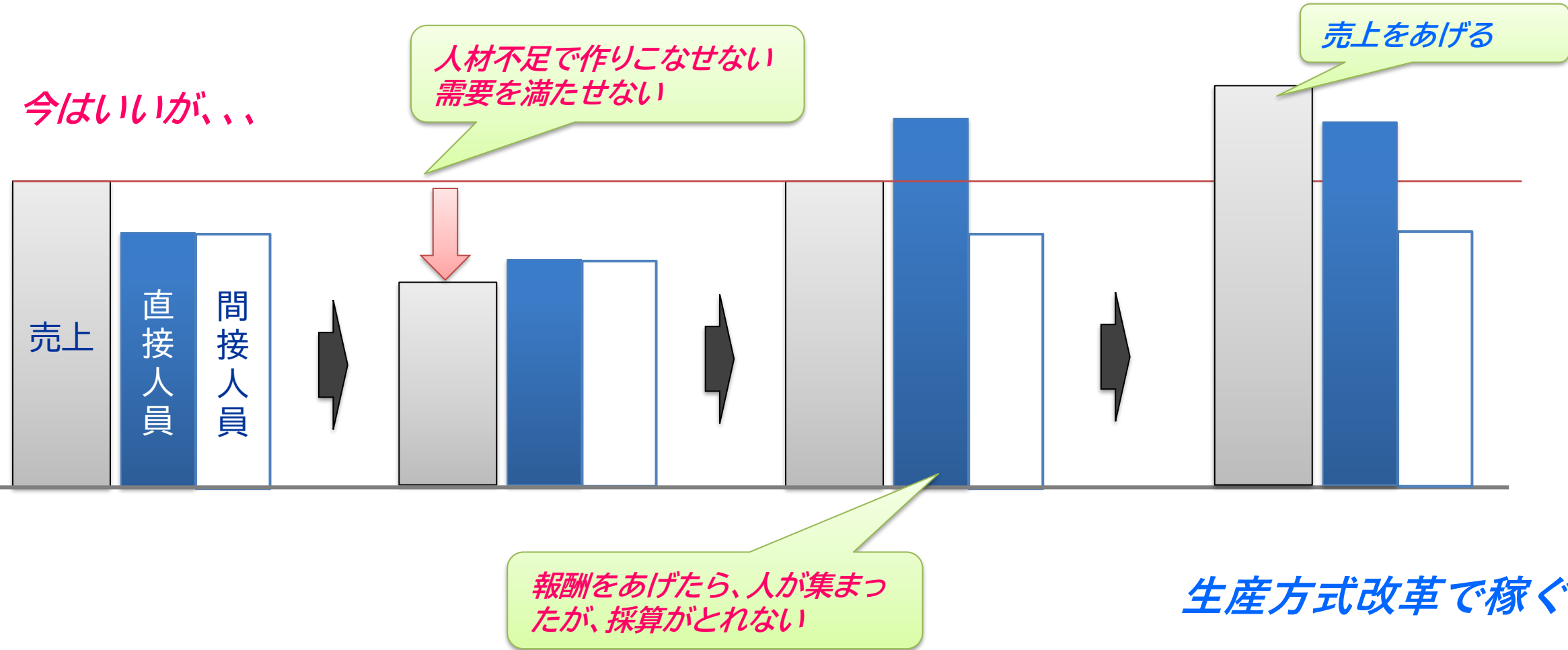


- ①作り方…開発、工法改善
- ②流し方…業務プロセス
- ③管理の仕方…マネジメント

人ではなく、データを走らせる

ターゲット(DXをどこに活かすか!?)

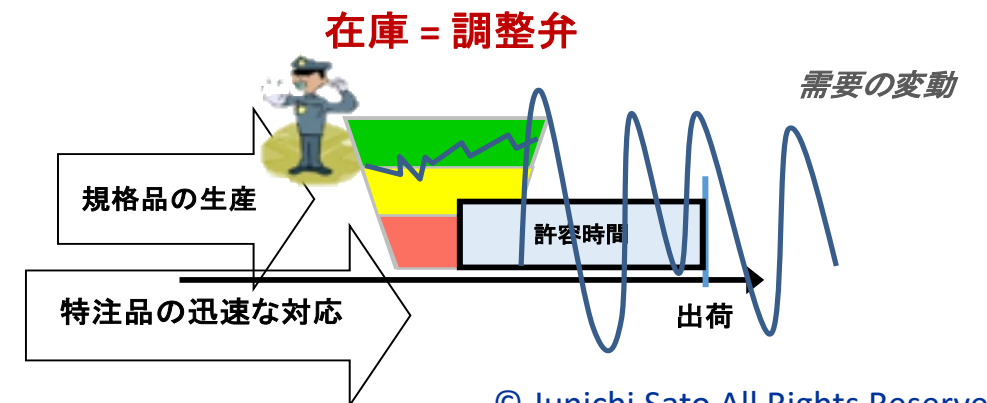
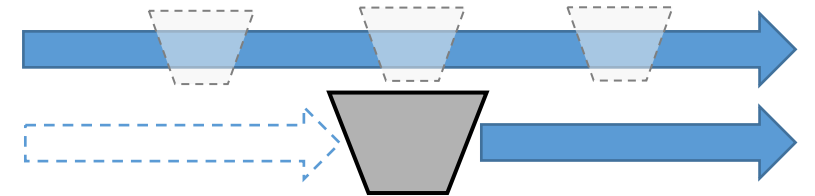
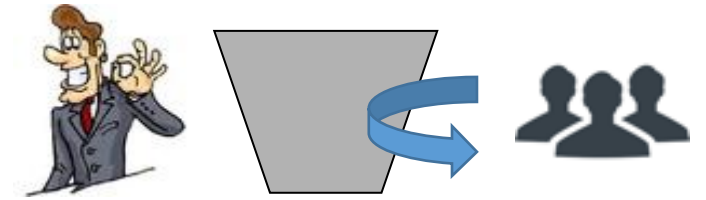
①売り上げを上げる



生産方式改革で稼ぐ！

“在庫”の役割 在庫を持つことでできることは？

- 顧客が欲しい時にいつでも使える(即納できる)ようにする
- 製造工程を改善し、リードタイムを短くする
(競争力のある納期回答)
- 需要変動の調整弁として緊急オーダーに柔軟に対応できるようにする



参考: TOCPA

どんなやり方か？ 寿司屋で例えると

高級寿司屋



材料は仕込んでおく

MTO(Make to Order)
受注方式

スーパーの寿司



完成品でもっとく

MTS(Make to Stock)
見込み方式

回転寿司



消費具合をみながら供給する

MTA(Make to Availability)
在庫補充方式

しかし、在庫を持ってない品目もあるけど、、

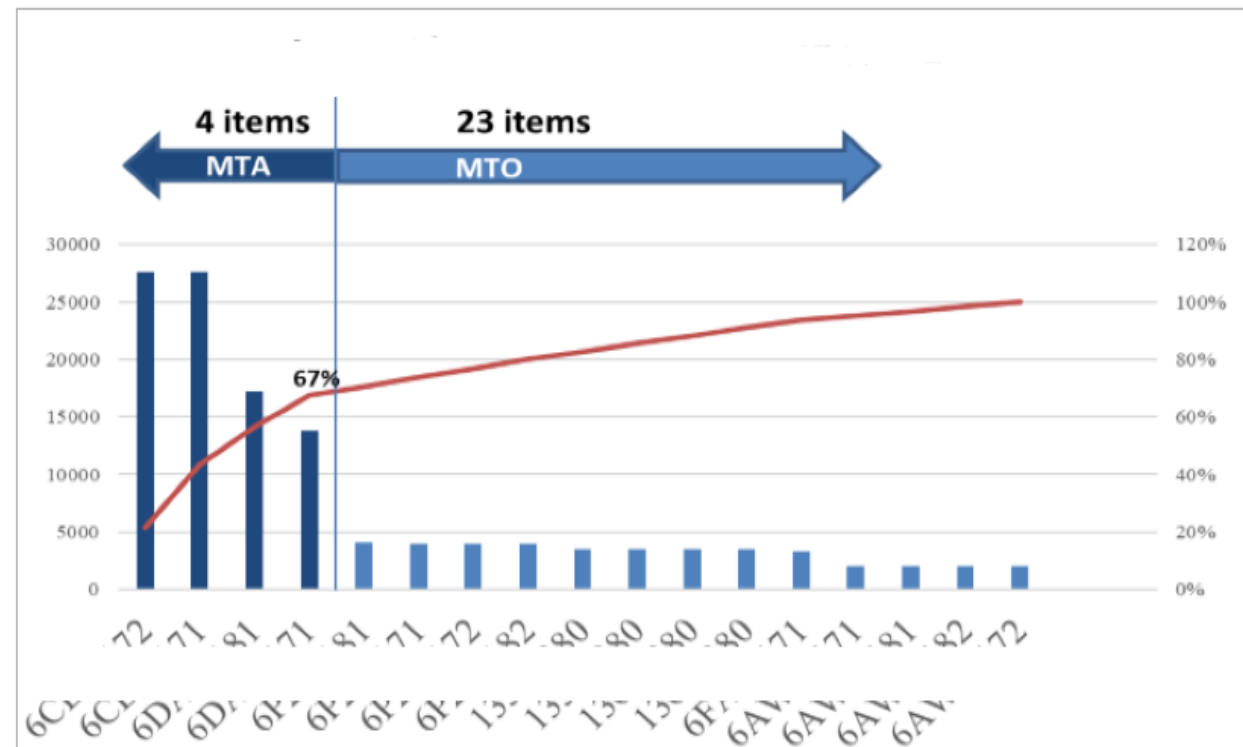
どんなやり方か？ 寿司屋で例えると

混合環境の生産方式

MTO : 受注方式

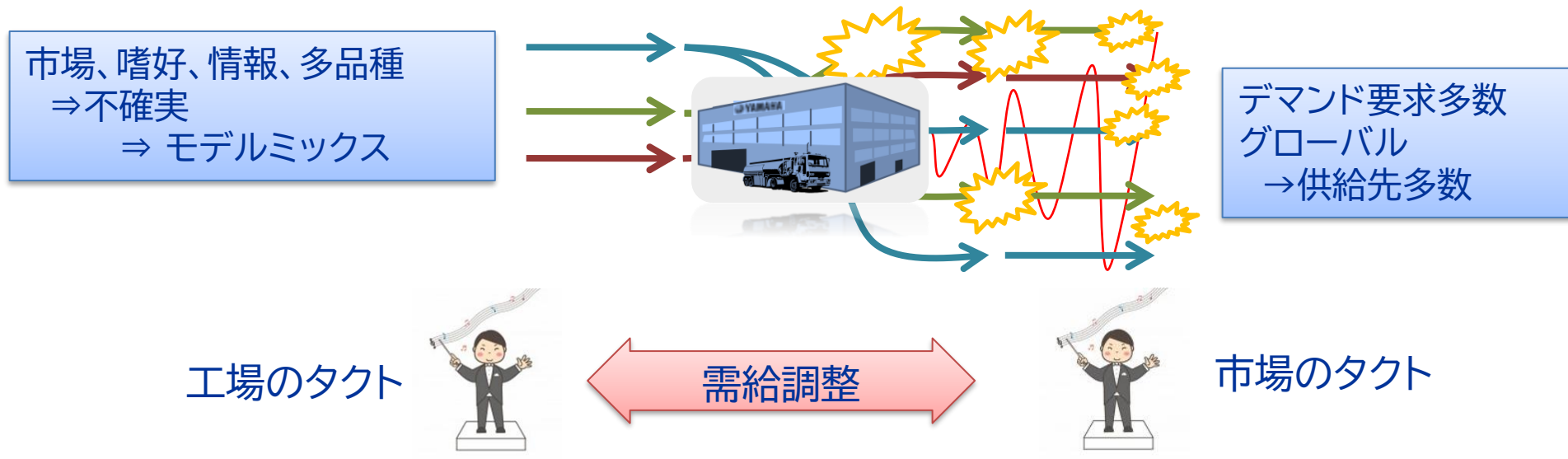


MTA : 在庫補充



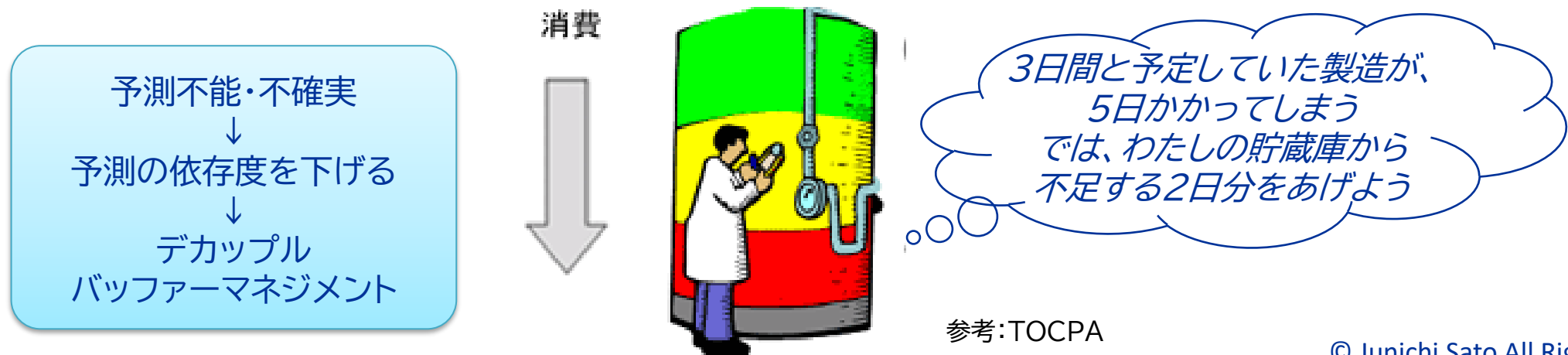
- ⇒受注生産品のリードタイムが短くできる
- ⇒在庫補充品の欠品低減
- ⇒全体の在庫削減30%
- ⇒売りのポテンシャルが上がる

“在庫”の役割 ⇒ソリューションのイメージ

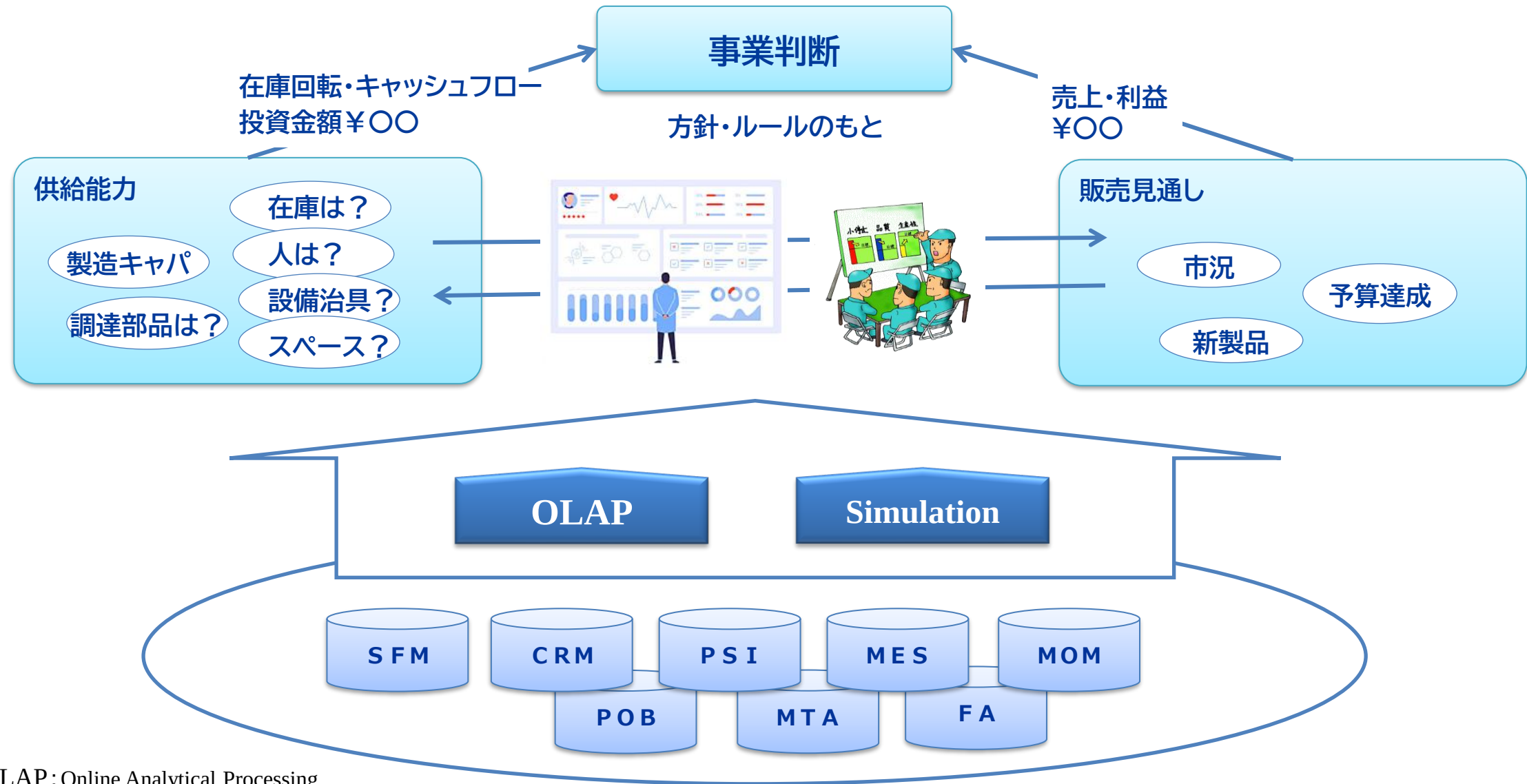


新しいコンセプト

⇒バッファー(時間の貯蔵庫)を管理する



イメージ 需給マネジメント(意思決定の場)



OLAP: Online Analytical Processing
SFM: Sales Forecast Management
CRM: Customer Relationship Management

②経費を下げる

ターゲット(DXをどこに活かすか!?)

②経費を下げる

今はいいが、..

人材不足で作りこなせない
需要を満たせない

管理業務、事務処理は
ロボットに任せる

報酬をあげたら、人が集まっ
たが、採算がとれない

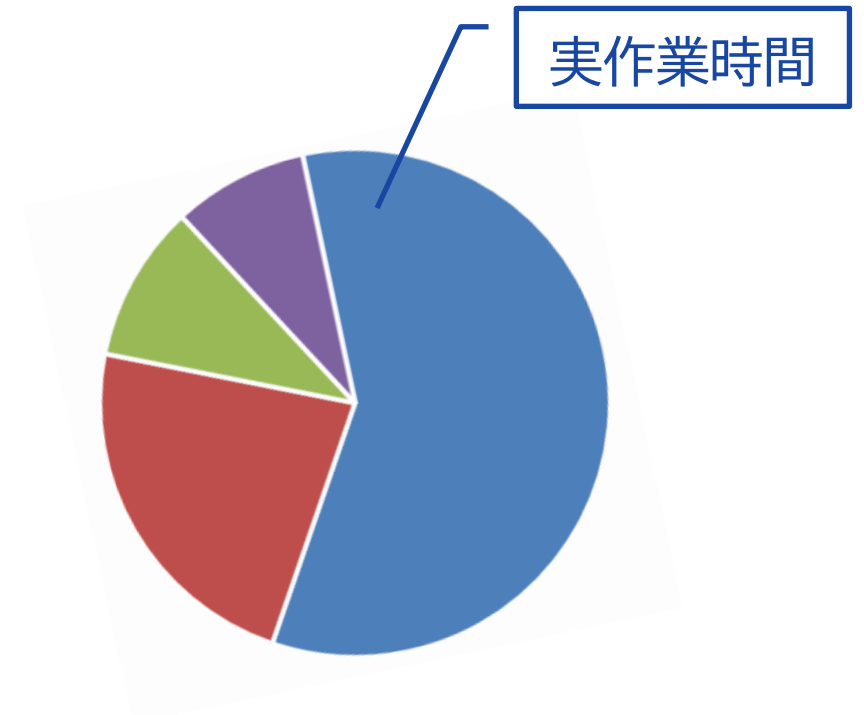
ムダ、ロスの排除

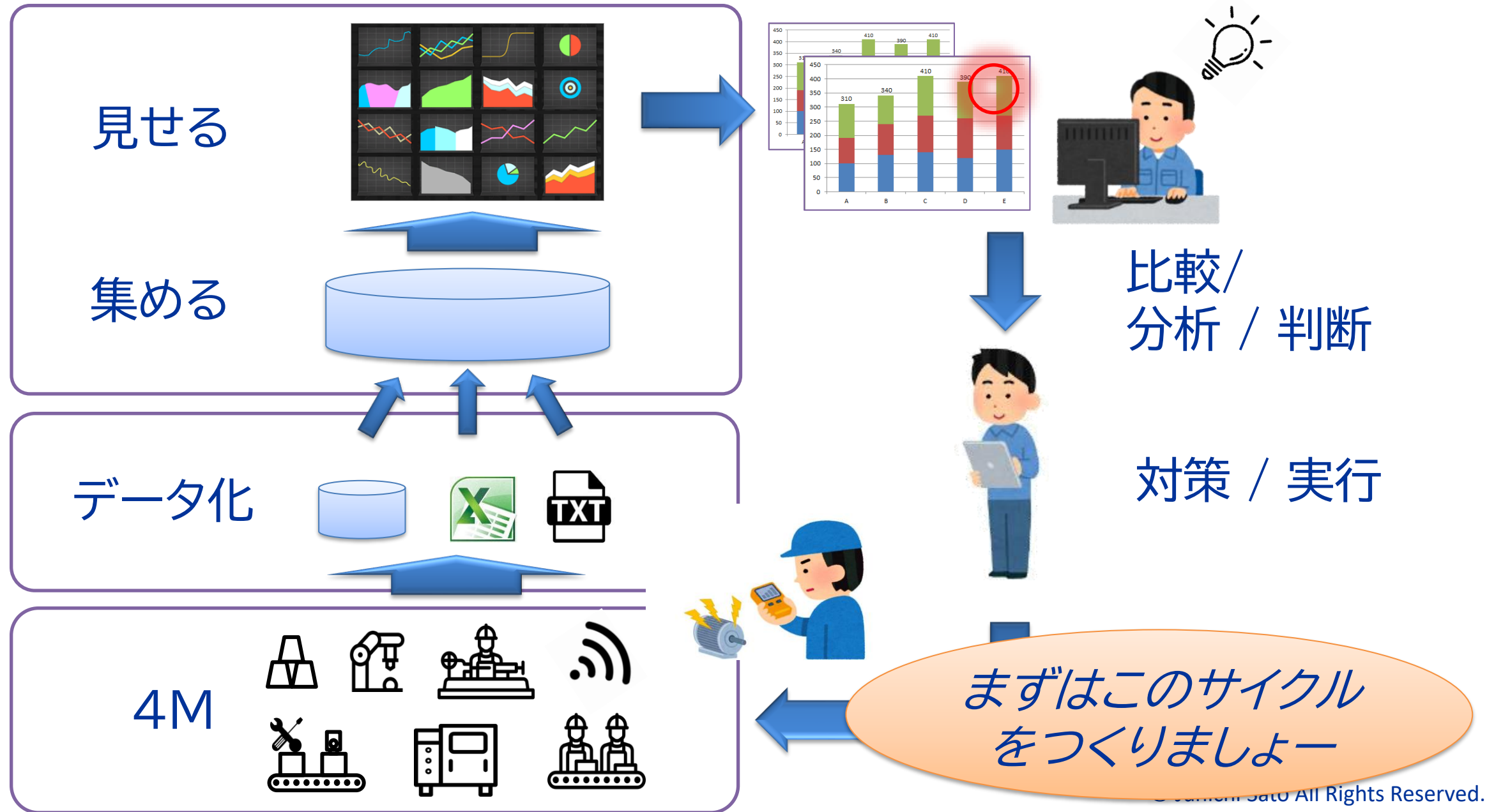
作業日報はとってますか？

管理、間接業務も含めて

段取り、動作、故障、手直し ……顕在ロス 🍗

探す、迷う、考え込む、手待ち ……潜在ロス





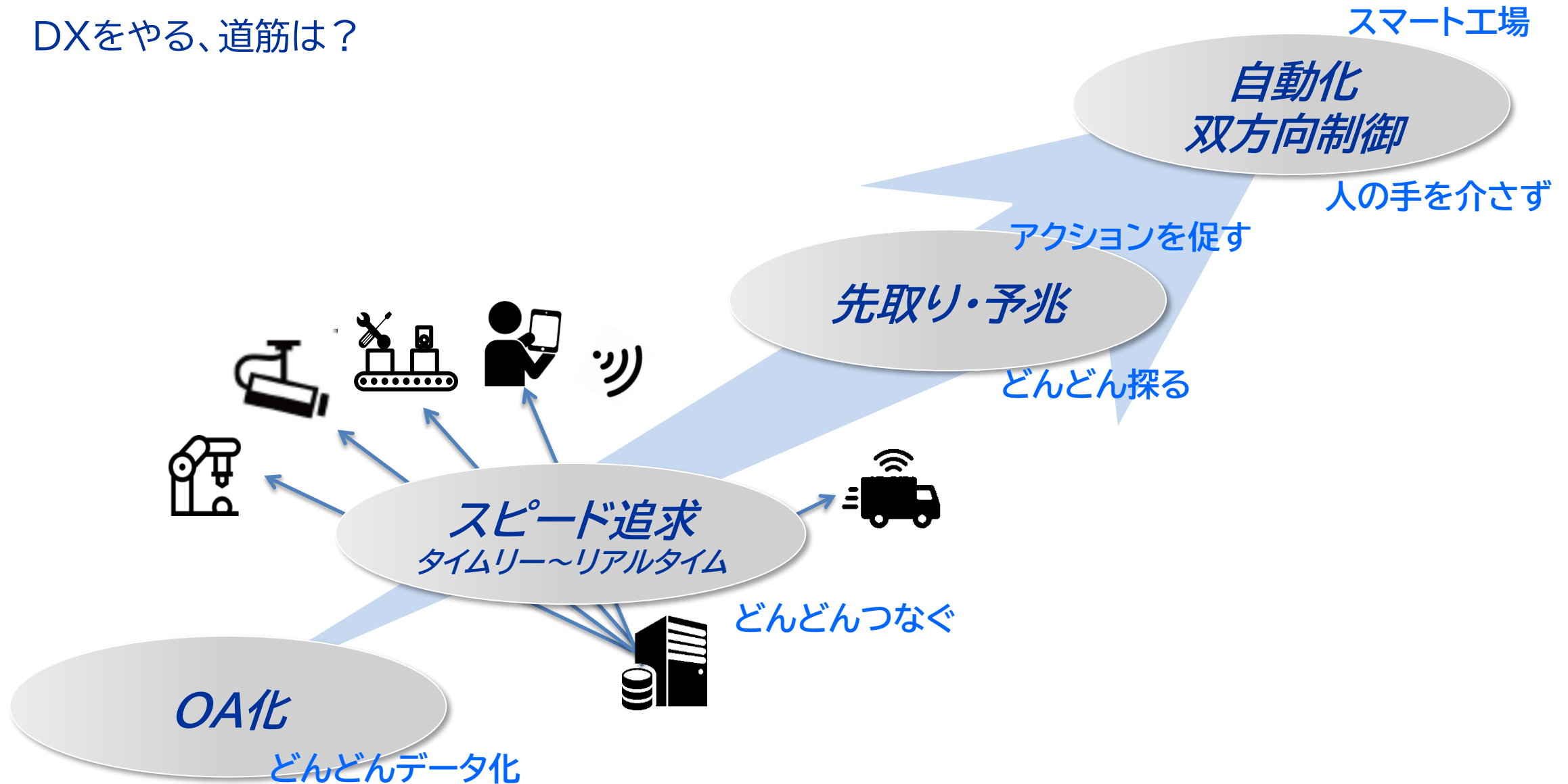
4M安定稼働の事例 別紙

データサイエンスの事例 別紙

実現するには

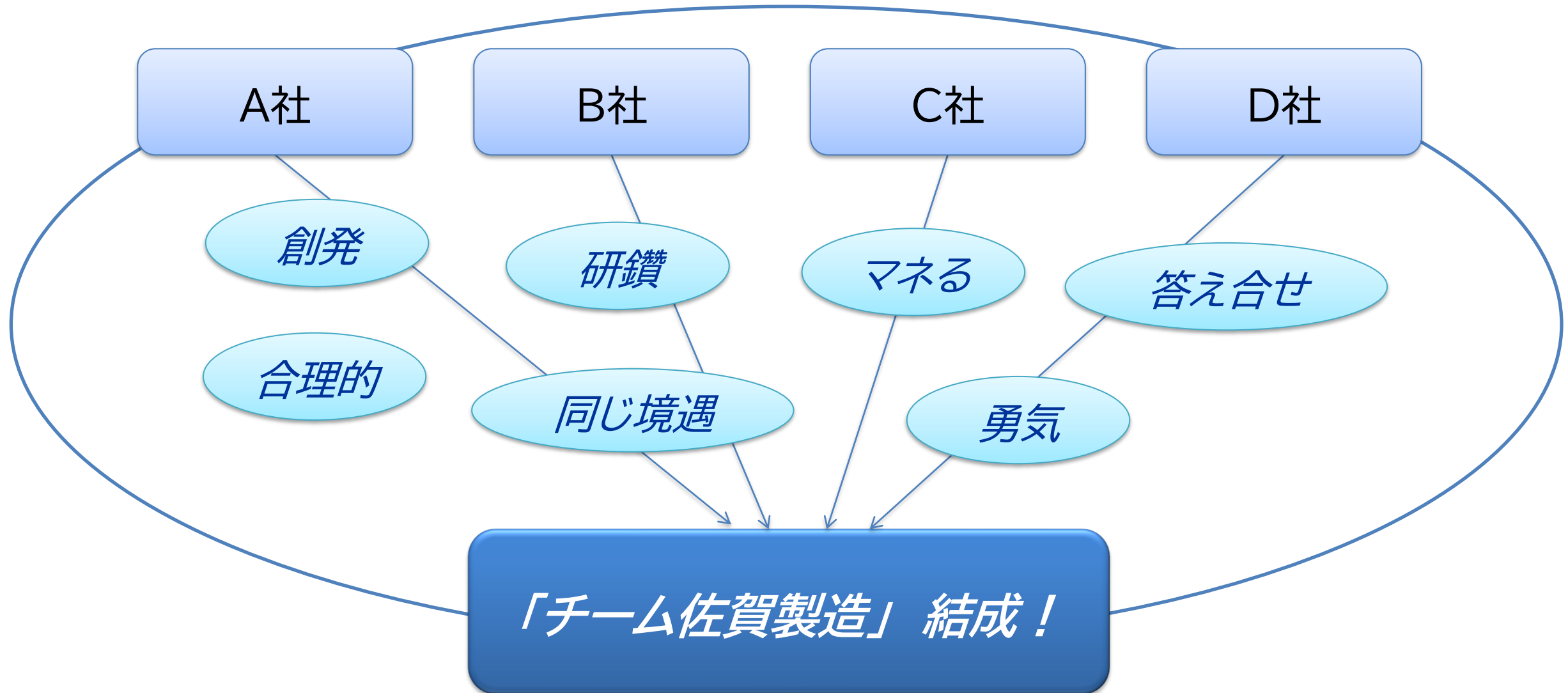
実現するには、、

DXをやる、道筋は？



実現するには、、、

グループ活動を提案します！



仲間と
ワイガヤ試行錯誤しながら
やってみよう！
まずは小さな成功体験から