

SCI - Japan ウェビナー

地方産業 / レガシー産業の
DXを阻む5つの壁

転写禁止

- 会社/事業紹介
- DXの成功パターン/失敗パターン
- DXを阻む5つの壁
- 対談・質疑応答

QUANDOのMISSION

UPDATE THE INDUSTRY

地域産業・レガシー産業のアップデート

1901年に官営八幡製鉄所の高炉に火が入れられて以来、大きな繁栄と衰退を経験してきた北九州。

今、世界のあらゆる地域で昔から続いてきた産業が大きな変化の局面を迎えています。

過去の栄光にすぎることなく、現状の不満に愚痴を漏らすことなく、未来に向かって行動する「人」を育て旧態産業を新しい「産業」に生まれ変わらせます。



レガシー産業×テクノロジービジネスに強い経営陣



代表取締役CEO 下岡純一郎

福岡県北九州市出身 九州大学理学部卒 京都大学大学院人間・環境学研究科卒

P&G：おむつや洗剤の生産工場で生産管理マネージャーを経験。その後、グローバルプロジェクトに従事
博報堂コンサルティング：経営戦略策定、マーケティング・ブランディングのコンサルティング業務に従事



代表取締役CTO 中野雅俊

福岡県北九州市出身 九州大学工学部電気情報工学科九州大学総合理工学府量子プロセス理工学修了

日本無線：イスラエル企業と通信システムを共同開発し、トンガ王国にてサービス展開
ABeamコンサルティング：米国企業と衛星画像を用いたデータ分析システム開発に従事



取締役CFO 佐伯拓磨

熊本県熊本市出身 西南学院大学商学部経営学科卒

肥後銀行：融資業務に従事
DOGAN：数十億円のファンド組成及び運用を行うファンドマネージャーや社長室長を歴任



マーケティングアドバイザー
古長由里子

日本IBM株式会社
デジタルイノベーション事業推進理事



事業戦略アドバイザー/エバンジェリスト
常盤木龍治



LiLz株式会社/株式会社レキサス/EBILAB
など複数社にて最高戦略責任者/CTO/
エバンジェリストなど兼任

事業概要

プロダクト事業とDX事業の両輪により地域産業・レガシー産業のアップデートを実現する

本日はこちら



DX事業

業界課題の把握をしつつ、業界内のコネクションを築いて独自のブランドポジションを確立

DX領域

- ・内容はDXに関するコンサルティングや開発を提供
- ・産学連携・オープンイノベーション・IT人材教育も含む
- ・地域の商工会や大学などのセミナーも受ける

得意領域でブランディング

- ・CEO 下岡（地域・地方企業のDX、事業開発、マーケティング）
- ・CTO 中野（テクノロジー）
- ・CFO 佐伯（レガシー産業の再生や投資とスタートアップ財務）
- ・ビジネス開発/人事部長 梅田（人材育成・採用）
- ・デザイナー 片岡（デザイン、UI/UX）

プロダクト事業

自社プラットフォームの展開により事業スケールと強固な競争優位性を得る



現場をアップデートする「現場情報共有プラットフォーム」

ヒトとモノが動く現場のフィジカル空間をデジタル空間と繋ぎ、双方の世界をシンクロさせることで**現場仕事をデジタル世界のようにスマートな世界にアップデートし、働く人がイキイキした業界にする**

SynQ Remote
現場の遠隔支援

SynQ Report
現場のレポート作成・共有

SynQ DB
現場情報・マスタ
データの一元管理

SynQ Control
現場機器の制御

SynQ Judge
現場の判定/判断自動化

DX事業

地方には独自の課題が沢山ある

01

初めから大きな投資をする財務体力が無い

年間数千万、数億程度の投資はすぐに判断できるものではない



03

自社内のリソース・経験だけでは不十分

新規事業開発の経験があり、かつITに詳しいスーパー社員はなかなかいない



02

そもそも何から始めてよいのか分からない

AIやIoTという手段ではなく、明確な目的と戦略策定ができていない/できる人がいない



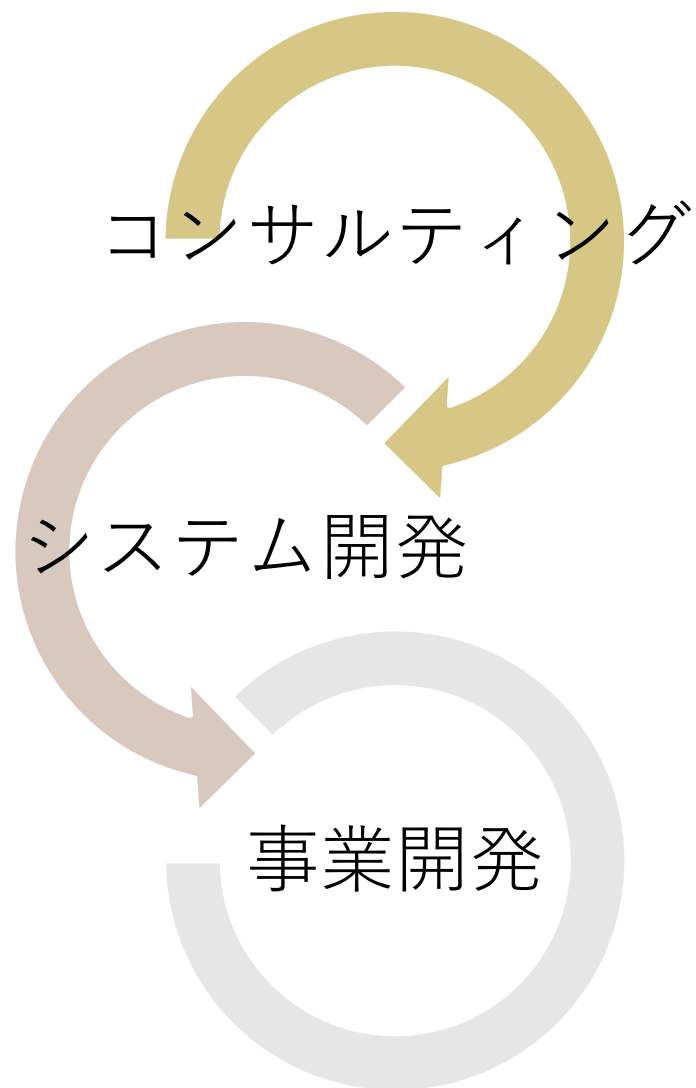
04

社内IT部門が存在しない/役割が適切で適切でない

使用言語、マインドセット、業務内容がインベーション・テクノロジーとは異なる



QUANDOはコンサルティング、システム開発、事業開発を一気通貫でサービス提供できる



地方企業の資産・強み

テクノロジー

ハード・ソフトを
統合した幅広い技術力

ビジネス

現場に眠る課題の
抽出と事業構想力



QUANDO

新しい企業価値の創造
デジタルトランスフォーメーション

モノづくり企業による画像認識検品作業のAI化



成功要因

- ✓ 経営者がAIをある程度理解し、**解くべき課題を明確**に持っていた
- ✓ **トップダウンのチーム体制**で、機敏に仕様変更に対応できた
- ✓ 必要な**データ及びデータ収集環境が整備**されていた
- ✓ **小さくはじめて、徐々に大きくする**スタイルを理解していた

テクノロジー導入自体が目的化されている



失敗要因

- ✓ AIを活用すること（手段）そのものが目的化されつつあった
- ✓ 課題っぽいものを解こうとして走り出してし、**真の課題が分かっていなかった**
- ✓ 後になって課題解決に必要なデータに変更が出て、解けないことが判明
- ✓ **トップはプロジェクトの初期だけ参加**し、その後は**担当者レベルで進める**事になった
- ✓ **担当者は「言われたからやっている」**という低いモチベーションしかなかった

「失敗しない」が絶対命題なシステム部門との衝突



失敗要因

- ✓ **従来のシステム開発（ウォーターフォール型）の意識を捨てられなかった**
- ✓ 中途半端にシステム部が介入し、開発の自由度が下がった
- ✓ **要件定義にばかり時間がかかり、開発が進まなかった**
- ✓ 結局、途中で要検討が変更になり大きな手戻りが発生

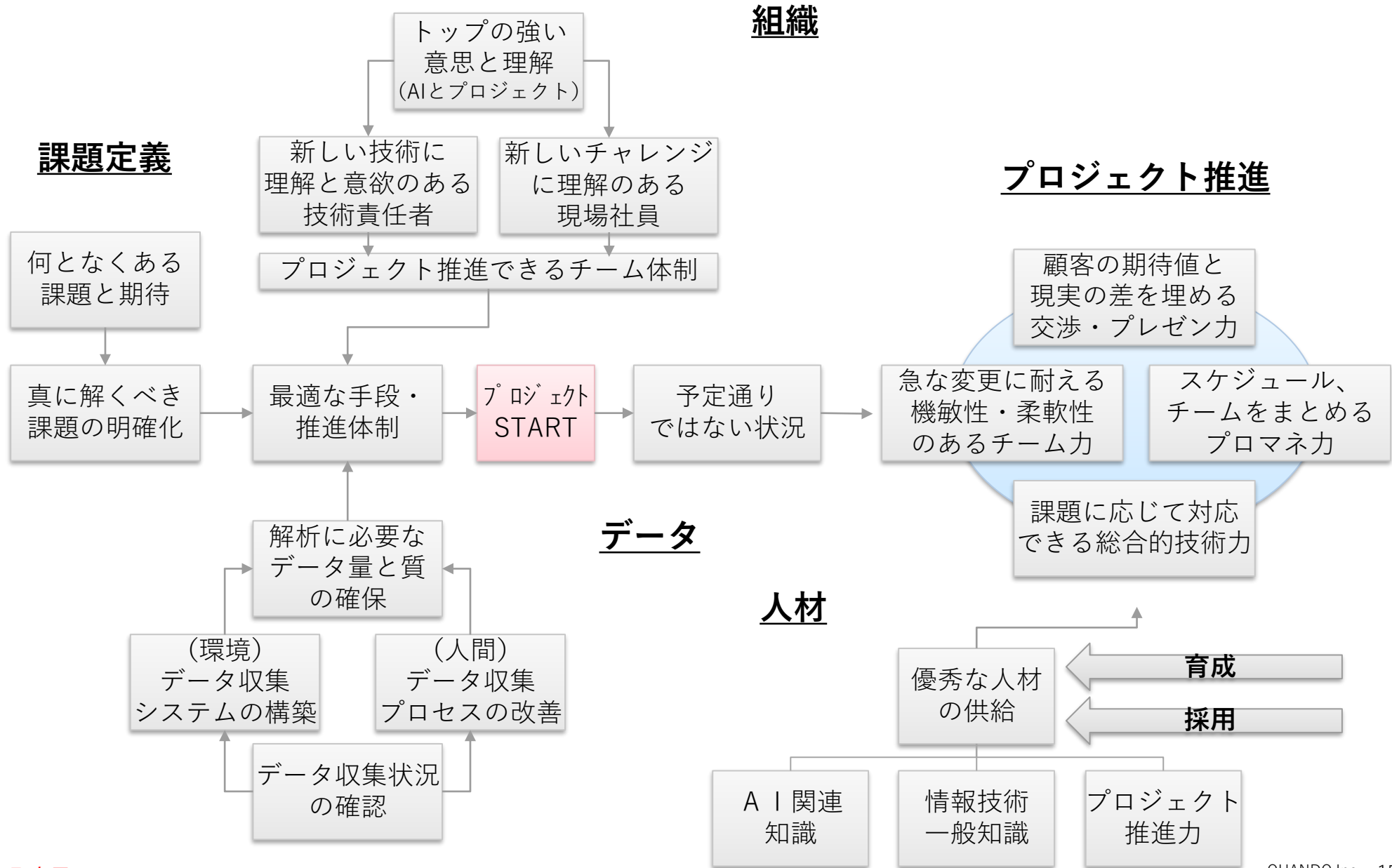
テクノロジーは万能だと考えている



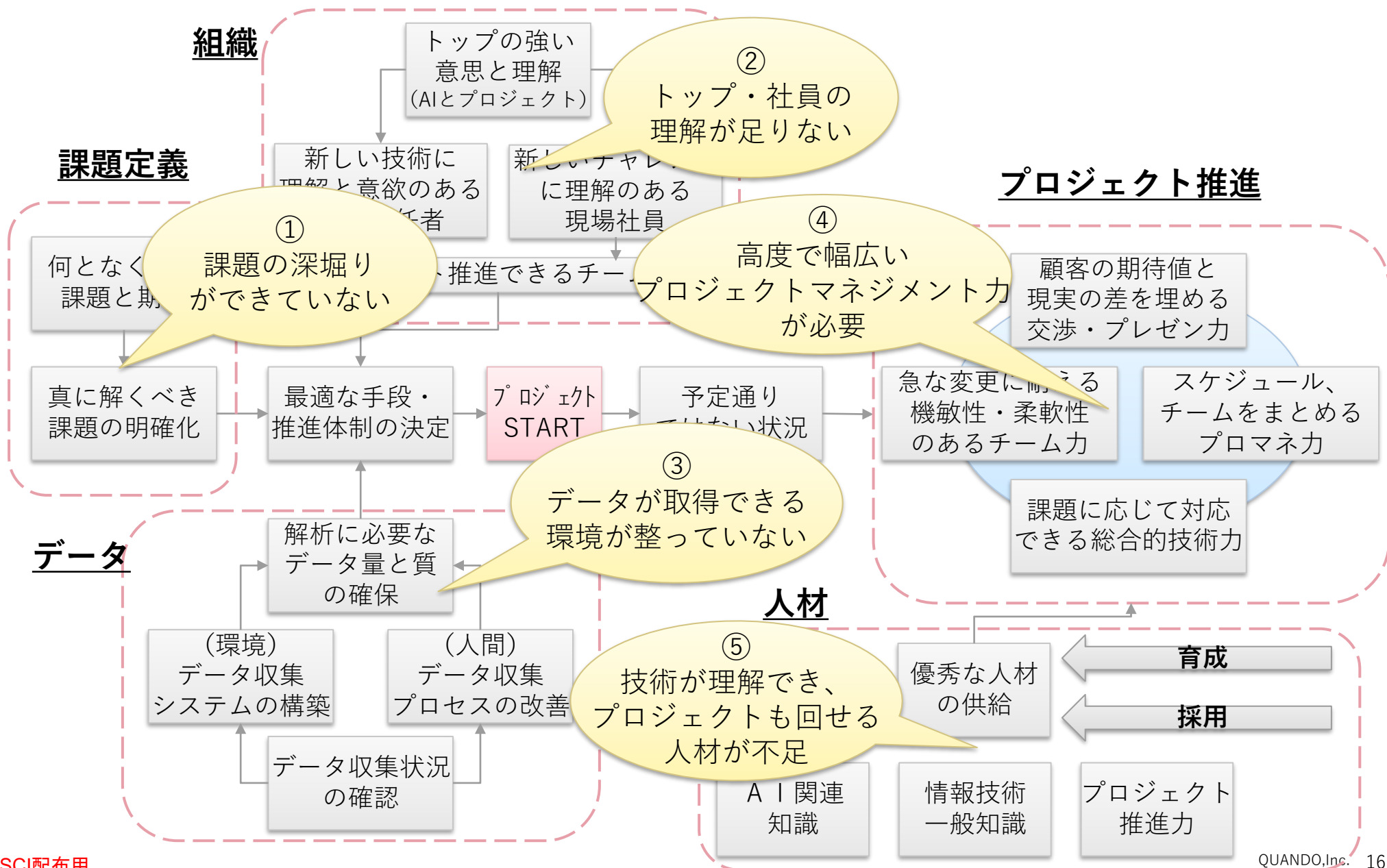
失敗要因

- ✓ 経営者が **AIは万能であると考えていた**
- ✓ **発注者/受注者の関係意識**を固持し、上から目線だった
- ✓ 開発プロセスへの不満を持っていた

DXを阻む5つの壁



DXを阻む5つの壁





地方産業・レガシー産業のアップデート