

活動報告書

# 産業別DX状況と 先進事例

執筆：地域課題解決DXコンソーシアム事務局  
発刊日：2026年4月

# 目次

<b>はじめに</b>	<b>3-7</b>
地域課題解決DXコンソーシアム概要	4
活動実績	5
活動成果	6
参加スタートアップ一覧	7
<b>PART 1 産業別DX Overview</b>	<b>8-26</b>
建設業	9
物流業	12
製造業	15
小売・店舗・サービス業	18
医療・介護	21
不動産業	24
<b>PART 2 DX先進事例</b>	<b>27-32</b>
<b>先進事例 1   建設業(設備工事会社)</b>	
株式会社Forward	27
<b>先進事例 2   製造業(部品製造事業者)</b>	
有限会社石橋製作所	30
有識者インタビュー	33
古屋 星斗 氏(地域課題解決DXコンソーシアム アドバイザー)	
巻末	35

# 地域課題解決DXコンソーシアム 活動報告書

## はじめに

世界最速で人口減少社会に突入している日本では、地域経済を支えてきた基幹産業における労働力不足が喫緊の社会課題となっています。今後、短期的な労働人口増加が見込まれない中、DX・AI・ハードウェアなどのテクノロジーを活用した一人当たり生産性の向上が急務です。その

一翼を担うのが、基幹産業の生産性向上を実現するスタートアップ（地域課題解決型スタートアップ）ですが、地域企業と地域課題解決型スタートアップの間には地理的・心理的な隔たりが存在し、連携は局所的にとどまっています。

「地域課題解決 DXコンソーシアム」は、その課題解決を目的に発足した、地域企業と地域課題解決型スタートアップの橋渡しを行う新たな広域連携の枠組みです。地域経済の中核を担う全国9行の地域金融機関と地域課題解決型スタートアップのネットワークを有するベンチャーキャピタルによって、2024年7月に設立されました。

過去2年間での活動では、建設、物流、製造、小売、医療・介護、不動産の6業界にわたる人口減少に伴う産業課題の整理と地域課題解決型スタートアップ情報の集約を行いました。また、地域の先進的なDX成功事例を共有するとともに、累計55社に及ぶ地域課題解決型スタートアップとのネットワーク形成にも取り組みました。

各地域金融機関が地域課題と現場でのDX知見を持ち寄り、参加スタートアップとの連携を推進したことで、従来のビジネスマッチングの枠を超えたコンサルティング型アライアンス事例が生まれるなど、広域連携網ならではの成果が形になりつつあります。

本活動報告書は、地域企業のさらなるDX推進と生産性向上に向けて、2年間の活動を通じて得られた知見と成果を広く共有することを目的に作成いたしました。



2026年4月 地域課題解決DXコンソーシアム事務局

本ページでは「地域課題解決DXコンソーシアム」の活動の目的、取り組み内容、体制、およびこれまでの開催実績について概説する。

## コンソーシアムの目的

本コンソーシアムは、地域金融機関とベンチャーキャピタルの広域連携を通じて、「人口減少に伴う地域の産業課題」および「基幹産業の一人当たり生産性向上を実現する地域課題解決型スタートアップ」の情報を集約し、地域横断的に知見が共有される枠組みを形成することを目的とする。

その結果として、以下の価値創出を目指す。

- 地域に点在する人口減少社会におけるイノベーションの種の収集
- 地域課題解決型スタートアップの地域展開の加速
- DXソリューション活用による地域企業の生産性向上

## 取組内容

上記目的を達成するため、会員の連携の下、次に掲げる取り組みを行う。

1. 各基幹産業の労働人口減少に伴う課題の調査・分析
2. 地域課題解決型スタートアップのリスト化・ネットワークの構築
3. 各地域における地域企業のDX成功事例の共有
4. 1～3を会員間で連携・共有する定期全体会の実施
5. その他本コンソーシアムの目的を達成するために必要な取組

## 発足日

2024年7月3日

## 体制

役職	組織名	
発起人 (五十音順、敬称略)	株式会社鹿児島銀行	株式会社常陽銀行
	株式会社佐賀銀行	株式会社中国銀行
	株式会社山陰合同銀行	株式会社福岡銀行
	株式会社四国銀行	株式会社山口銀行
	株式会社静岡銀行	ファーストライト・キャピタル株式会社
	正会員 (五十音順、敬称略)	株式会社鹿児島銀行
株式会社佐賀銀行		株式会社中国銀行
株式会社山陰合同銀行		株式会社福岡銀行
株式会社四国銀行		株式会社山口銀行
株式会社静岡銀行		
事務局	ファーストライト・キャピタル株式会社	
アドバイザー (敬称略)	古屋 星斗 Next SaaS Media Primary (株式会社クラフトデータ)	

# 地域課題解決DXコンソーシアム 活動実績

全体会  
(四半期毎)

各産業の労働人口減少に伴う課題、地域課題解決型スタートアップが提供する最新のDXソリューション、地域企業のDX成功事例について学びを深めるDX勉強会及び立食懇親会

開催回/ テーマ	開催日	開催概要
第1回 設立式	2024年 7月3日	全国9行の地域金融機関とファーストライト・キャピタル株式会社が「地域課題解決DXコンソーシアム」設立の発起を表明。発起人各行によるご挨拶に続き、リクルートワークス研究所 古屋 星斗氏を招き、「未来予測2040」をテーマとする基調講演とパネルディスカッションを実施した。
第2回 建設・設備	2024年 10月8日	重層下請け構造・高齢化・ITリテラシー不足によりDXが進みにくい建設業界の実態を整理。施工管理から品質検査・メンテナンスまで各工程でのDX活用事例を議論した。スタートアップからは株式会社クアンド、Zen Intelligence株式会社、現場Hub株式会社、地域企業からは株式会社Forwardが登場。
第3回 物流	2025年 1月30日	小規模・分散型で社改善に限界がある物流業界において、業務標準化・データ化・ネットワーク化を担うスタートアップの介在余地と、各バリューチェーンにおけるソリューション事例を共有。スタートアップからは株式会社souco、株式会社Azoop、地域企業からは松下運輸株式会社が登壇。
第4回 製造業	2025年 4月24日	価格転嫁の難しさや技能継承の危機に直面する中小製造業において、QCD維持のためのDX必然性を株式会社野村総合研究所 駒場 凜太郎氏が解説。業務改善のコンサルからプロダクト導入まで、一気通貫で支援するスタートアップの有効性を議論した。株式会社ネクスタ、匠技研工業株式会社、地域企業からは有限会社石橋製作所が登場。
第5回 小売・店舗・サービス	2025年 7月10日	EC浸透と顧客行動のデジタルシフトが地域にも及ぶ中、人手不足・低利益率に苦しむ中小店舗事業者のDXの道筋とスタートアップ活用の可能性を株式会社野村総合研究所 中島 雄仁氏が解説。スタートアップからは、クロススマート株式会社、株式会社coco、地域企業からは株式会社サコダ車輛が登場。
第6回 医療・介護	2025年 10月30日	2025年を人口減少加速の転換点と捉え、病院・診療所・介護事業の需給バランスを分析。各セクターの課題に応じた「持続可能性DX」と「競争優位DX」の使い分けと、経営変革との統合戦略の重要性を議論した。スタートアップからは、株式会社Opt Fit、株式会社レイヤード、地域企業からは株式会社メディヴァが登場。
第7回 不動産	2026年 1月29日	人口減少が不動産業界にもたらす「担い手不足」と「空き家急増」の二重課題を分析し、DXによる空き家の判断・利活用・業務効率化のアプローチと、地域金融機関に期待される空き家対策の担い手としての可能性を議論した。スタートアップからは株式会社クラッソーネ、株式会社Faciloが登場。

分科会  
(随意開催)

DX人材の育成及びDX支援体制の整備など、業界横断的なテーマを対象とし、地域企業へのDX支援の実践や正会員間の広域連携強化を図る

開催回	開催日	開催概要
第1回	2025年1月30日	地域DX促進に関するクローズド意見交換・交流会
第2回	2025年4月24日	モノグサ株式会社 CEO 竹内氏によるDX人材育成講演会
第3回	2025年7月25日	TECH BEAT Shizuoka 2025でのトークセッション・ネットワーキング
第4回	2025年10月30日	地域DX促進に関するクローズド意見交換・交流会

## 地域課題解決DXコンソーシアム 活動成果

地域課題解決DXコンソーシアムでは、2年間にわたる活動を通じて、各産業のDX実態を体系的に整理するとともに、累計55社超の地域課題解決型スタートアップとのネットワークを構築した。ビジネス

マッチングにとどまらない、コンサルティング型のアライアンス事例が地域金融機関と参加スタートアップの間で生まれるなど、地域DX推進の基盤づくりにも取り組んでいる。

### 地域金融機関×スタートアップ ネットワーク

本コンソーシアムの全体会、分科会、懇親会などを含めたスタートアップ参加社数は累計55社に及ぶ。

地域金融機関との交流・提携検討を重ねる中で、各産業のDXを牽引する地域課題解決型スタートアップとの共創機会が創出されている。



### アライアンス実績

現場Hub株式会社と株式会社鹿児島銀行は、地域課題解決DXコンソーシアムでの共創を通じて、ビジネスマッチング契約を2026年1月に締結した。

現場Hub



### メディア掲載

マスメディア、地域メディア、専門誌など、様々な報道関係者から継続的に注目をされる活動となり、地域DX推進における先進的な取り組みが全国的に認知される枠組みを構築した。



掲載メディア

#### 【テレビ】

NHK「おはようニッポン」  
テレビ東京「WBS」  
MBC南日本放送

#### 【新聞/Webメディア】

日本経済新聞	中国新聞
朝日新聞	西日本新聞
ニッキンオンライン	南日本新聞
茨城新聞	CNET Japan
高知新聞	中日新聞
四国新聞	広島新聞
静岡新聞	ITmedia ビジネスオンライン

#### 【専門誌】

Logistics Today  
週刊全国賃貸住宅新聞 ほか

累計  
30  
掲載  
以上

## 地域課題解決型DXコンソーシアム参加 地域課題解決型スタートアップ一覧(五十音順)

### 第1回全体会(設立式)

オーマッチ株式会社	カーブジェン株式会社	現場Hub株式会社
コミュニケーション株式会社	Zen Intelligence株式会社	株式会社PeopleX
株式会社フライル	モノグサ株式会社	株式会社モノクローム

### 第2回全体会(建設・設備)

株式会社アンドバット	現場Hub株式会社	株式会社クアンド
Zen Intelligence株式会社	株式会社モノクローム	

### 第3回全体会(物流)

アセンド株式会社	株式会社Azooop	株式会社エニキャリア
株式会社souco	207株式会社	ハコベル株式会社

### 第4回全体会(製造業)

株式会社アダコテック	株式会社アペルザ	株式会社エスマット
株式会社カミナシ	株式会社スカイディスク	匠技研工業株式会社
株式会社ネクスタ	株式会社Leaner Technologies	

### 第5回全体会(小売・店舗・サービス)

株式会社カンリー	クロススマート株式会社	株式会社coco
STORES株式会社	株式会社ダイニー	株式会社DIRIGIO
株式会社トイボ	株式会社hacomono	

### TECH BEAT Shizuoka 2025(分科会)

株式会社クラッソーネ	現場Hub株式会社	株式会社スタディスト
株式会社ロボカル		

### 第6回全体会(医療・介護)

株式会社Opt Fit	カーブジェン株式会社	株式会社ジョシュ
ドクターメイト株式会社	株式会社ヘンリー	株式会社メダップ
株式会社レイヤード		

### 第7回全体会(不動産)



































アシオット株式会社	株式会社AZOO	エステートテクノロジーズ株式会社
株式会社クラッソーネ	株式会社スマテン	TRUSTART株式会社
株式会社Facilo	株式会社ビットキー	

# 産業別DX Overview

本パートでは、各機関による指標や独自集計したスタートアップデータをもとに、産業横断でDXの状況を概観していく。

本コンソーシアムでは、建設業、物流業、製造業、小売店舗、サービス業、医療・介護業、不動産業の計6回にわたって、各産業のDX状況、スタートアップの取り組みについて理解を深めてきた。第1パート

「産業別DX Overview」においては、これまでのインプットを基に、国内の主要な業界における「DX緊急度」「スタートアップ充足度」「DX浸透度」の観点で独自にスコアリングをしていく。

	1 DX取り組みの 緊急度	2 DXスタートアップの 状況	3 地域の産業における DX浸透度
建設業	 Critical 5 	 Middle 3 	 Low 2 
物流業	 Critical 5 	 Low 2 	 Low 2 
製造業	 Medium 3 	 Low 2 	 Middle 3 
小売・店舗・ サービス業	 High 4 	 High 4 	 High 4 
医療・介護	 High 4 	 High 4 	 Middle 3 
不動産業	 Medium 3 	 High 4 	 Middle 3 

スコアリングにおける参照指標

上記のスコア判断においては、下記の指標や数値を参照し、独自に5段階判断を行っている

#### 1. DX取り組みの緊急度

- ・産業別正社員等労働者過不足状況及び正社員等労働者過不足判断D.I (出所：厚生労働省「労働経済動向調査(令和8(2026)年2月)の概況」)
- ・職種別労働需給シミュレーション(出所：リクルートワークス研究所「未来予測2040労働供給制約社会がやってくる」)
- ・主要産業の労働生産性水準(出所：日本生産性本部「主要産業の労働生産性水準」)

#### 2. スタートアップ充足度

- ・パーティカルSaaSにおける、業種・ラウンドごとの調達額総計(出所：ファーストライト・キャピタル「SaaS Annual Report 2024-2025」)
- ・SaaSスタートアップデータ(出所：Next SaaS Media Primary提供データ)

#### 3. 地域の業界におけるDX浸透度

- ・我が国におけるデジタル化の取組状況(出所：総務省「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究」)
- ・先行企業と非先行企業の業種の内訳(出所：情報処理推進機構「DX推進指標自己診断結果分析レポート」)

# 建設業

## 建設業におけるDX及びスタートアップの状況

建設業は、国内GDPの約5%を占める日本の基幹産業である。事業者の多くは地域に根差しており、全国各地で雇用を支えている。日本は人口減少局面にあるものの、既存建築物の維持・修繕・補修やインフラの更新・メンテナンス需要を背景に、建設需要は今後も微増基調で推移すると見込まれる。こうした環境下で、職人の高齢化や若年層の担い手不足が一段と深刻化しており、生産性向上に向けたDXへの取り組みは不可欠となっている。

Construction Industry

### 1 DX取り組みの緊急度

2040年には、5件に1件の工事が人手不足により困難に。フィジカルAIなどによる物理的な業務革新に期待

リクルートワークス研究所の調査によれば、2040年まで建設需要は増加していくことが見込まれるのに対し、労働供給量は大きく減少していくことが予想されている。需要に対する労働力の不足率は22%と試算され、新設の工事が着工しないだけでなく、既存の

緊急度

**Critical** ■ ■ ■ ■

現在の  
人材需給

**過不足判断**  
**D.I. 60** (12業種分類中ワースト4位)

将来の  
人材需給

**2040年の人材需給ギャップ**  
**65.7万人不足** (不足率22%)

生産性

**一人当たり労働生産額**  
**3,262円** (16業種分類中13位)

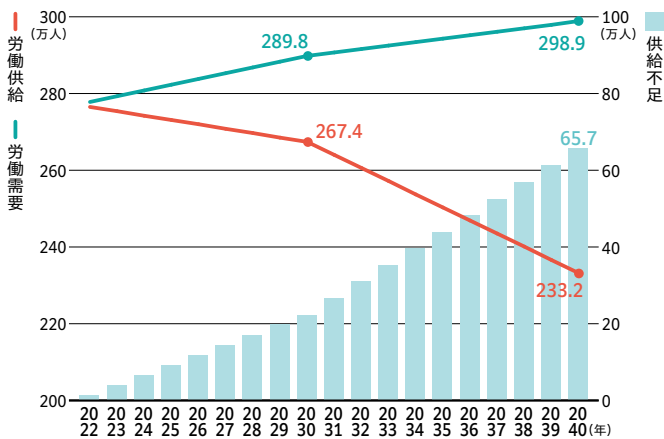
※各出所は、8ページに記載

インフラ設備などの維持も困難な地域が発生することが見込まれている。若年層の労働者流入が限定的ななかで、外国人労働者の確保も難しくなりつつある。技能継承の観点などからも、地域建設領域におけるデジタル化、DXへの取り組みは急務である。

厚生労働省が実施する「労働者過不足判断D.I.」(調査日現在における人手不足感のスコア)では、建設業のスコアが60と現時点においても恒常的に高い人手不足感を示す数値が示されている。そのような影響による人件費の上昇や、資材価格の高騰と合わせ、各地域でも建設計画が白紙化する事例が現時点でも後をたたない。

このような危機的な状況を迎えながら、建設現場における生産性は、この20年間、ほぼ横ばいで推移をしてきた。1時間あたりの名目労働生産性は、3,262円となっており、これは、製造業の半分程度の水準であり、業務改善の余地を示している。統計数値、地域・中小企業の現状を勘案し、建設業種におけるDX取り組みへの緊急度は「Critical (5)」とした。

建設業における労働需給ギャップの見通し



出所：リクルートワークス研究所「未来予測2040労働供給制約社会がやってくる：職種別シミュレーション」

## 2 DXスタートアップの状況

### 上場企業や AIスタートアップなど さまざまなカテゴリーで増加

プレイヤー充足度	Middle
スタートアップ 投資額	累計 321.1億円
ラウンド進捗	IPO数2件 レイターラウンド2件

※各出所は、8ページに記載

人材不足や生産性の向上が急務な建設業界において、スタートアップの参入が徐々に広がりつつある。設備工事事業者などに向けた現場管理システムを提供するスパイダープラスが2021年にIPOを果たしたほか、住宅建設事業者向けシステム等を提供するアンドパッドがシリーズDに到達するなど、スタートアップ自身が市場を開拓し、企業としての成長を果たしてきた。今後は、SaaSのような形態のみならず、物理・空間データを用いた次世代型の現場管理や、IoT機器やロボティクスと連動したソリューションが発展することで労働力が充足されることも望まれている。

### 建設DX (SaaSマーケットプレイス等) スタートアップ資金調達ラウンド分布

\*シリーズ名 未公表 \*\*エクステンション

		シード	プレA	A	B	C	D	E	IPO
SpiderPlus & Co.	サブコン・設備工事会社向け現場管理アプリ「SPIDER+」運営	2017/12/14		2018/1/4*	2018/12/4*				2021/3/30
	大手ゼネコン・サブコン向けにBIM/CIM自動設計システム「PlantStream」とDXコンサルを提供				2020/11/16*	2021/11/24			2023/03/28
	施工管理・建設業者向けクラウド型プロジェクト管理SaaS「ANDPAD」を提供	2017/1/26*		2018/3/6	2019/3/26*	2020/7/20* 2020/10/12**	2022/9/14		
SORABiTO	建機レンタル業者・建設会社向けオンラインレンタルPF「i-Rental」と建機点検システムを提供	2015/10/1*		2016/5/9	2019/5/13			2021/5/11* 2022/6/9* 2023/2/1* 2023/5/19 シリーズG 2025/4/23*	
	ゼネコン等の建設・製造業向けに生成AIエージェント「光」で積算・書類作成等の業務DXを推進				2026/1/29*				
	建設業向けBPaaS「Photoruction」で施工管理・設計連携・バックオフィス自動化を一体提供	2017/7/4*	2019/3/29*	2020/5/27*		2021/8/25* 2023/7/19* 2021/10/27*			
CraftBank	建設工事の受発注マッチングPFと工事会社向け経営管理SaaS「クラフトバンクオフィス」を提供		2021/6/15*	2023/9/6	2025/10/17				
BALLAS	建設会社向けに特注建設部材の設計・製造・納入まで一元管理できる資材調達PFを提供	2022/5/10		2023/3/1	2026/4/14				
	建設現場向けに360度VR写真と遠隔立ち合い機能を持つ施工管理SaaS「Log System」を提供	2021/4/5 2024/8/5 2024/7/31*	2021/11/24	2024/7/22					
	建設会社向けに建設資材調達を一元化するB2Bプラットフォーム「MOZU オーダー」で調達DX化			2024/8/26* 2025/5/20**					
	建設現場の無人化を目指すPhysical AI企業。3D VisionとAIで施工管理自動化「zenshot」を提供	2022/9/16	2024/3/13	2025/9/25					

※対象記載企業は直近5年でVCなどから資金調達を行ったスタートアップ。IT、SaaS、マーケットプレイス、AIなどのDX領域を担う企業。  
※シードやプレAなどのアーリー期の企業は未記載。  
※各企業のプレスリリース、報道内容から、ラウンドを調査。日付は、リリース日。ラウンドの記載がない場合は、調達額や周辺情報から推定。開示義務内容ではないため、参考情報として集計。

### 3 地域建設業におけるDX進捗度

## アナログからの脱却が進むなか、デジタル化の広がりが課題

浸透度 **Low** 

DXの取り組み状況 **79.4%**が「未着手」「予定していない」

DX先行企業の割合 **5.2%**

※各出所は、8ページに記載

	デジタル化	デジタル化	デジタルトランスフォーメーション
目的	アナログ(作業)のデジタル化	ICTによる建設のシステム化	データとデジタル技術を前提に、建設業を変革
業務例/アクション	建設関連書類・図面の電子化、写真管理	ICT中心の施工管理、電子受発注、BIM/CIMを中心とした設計	各工程を通貫したデータ経営、3次元化やロボティクスを活用した工法の変革
代表的なツール/システム	電子黒板、写真管理ツール、電子帳票、チャットツール	BIM/CIM、3Dモデル連携、原価/行程/施工管理、IoTセンサー	デジタルツイン、施工データ分析基盤、AI見積、AI工程最適化
業績インパクト	事務効率化による人件費の抑制	原価率の低減や工事利益率の向上	資本効率の向上と事業モデルの多角化
進捗評価(5段階評価)	<b>3.5</b> 紙・現場情報の電子化は進むが、中小零細で道半ば	<b>2.5</b> i-Constructionなど一部進展	<b>1.5</b> 先進事例はあるが、少数

※各種調査よりコンソーシアム事務局が作成

建設業は、総合建設、住宅建築、設備工事、プラント工事、土木工事などは一定共通して普及しているものの、分野や企業規模によってDXの進捗は濃淡がある。

初期段階の「デジタル化」は、紙図面や施工写真、安全関係書類を電子化し、現場で点在していた情報をデータとして扱えるようにする基盤整備と言える。日本の地域・中小建設業でも、最低限の電子化(PDF化、クラウド保管、スマホ写真共有など)は広がりつつあるが、業務効率の改善は限定的で、次の段階が重要となる。

第二段階の「デジタル化」では、プロセスそのものをデジタル前提に再構築する取り組みとなる。現場への依存性が強い建設業においては、情報のリアルタイム化が工期遅延や原価悪化を防ぎ、

粗利改善にも寄与していく。

最終段階の「デジタルトランスフォーメーション(DX)」は、設計～施工～維持管理の全てをデータで連携したり、ロボティクス・AI工程最適化やBIM/CIMを核に事業モデルを変革する段階である。国内の建設事業者では、このレベルの取り組みはまだ極めて少ないのが現状である。

経済産業省の調査においては、建設事業者の79.4%がDXに向けた取り組みを実施できておらず、先進企業の割合も限られている。(IPA調査)

労働生産性が変わらなかった業界において、スタートアップを中心に変革を起こしていくことが期待される。

このような状況から、建設業界における浸透度を「Low(2)」とする。

# 物流業

Logistics industry

## 物流業におけるDX及びスタートアップの状況

物流業は、国内の消費や産業活動を支える基幹インフラであり、全国の地域事業者が多くの雇用を支えている。人口減少が進む日本でも、EC拡大やサプライチェーン維持の重要性を背景に物流需要は底堅い。一方で、ドライバーや作業員の高齢化、担い手不足、非効率な業務運営といった課題は深刻化しており、持続的な物流機能の維持・高度化に向けてDXの推進が不可欠となっている。

### 1 DX取り組みの緊急度

## 20年間横ばいの労働生産性を改善することができるか

緊急度	<b>Critical</b> <span style="color: yellow;">■</span> <span style="color: orange;">■</span> <span style="color: red;">■</span> <span style="color: darkred;">■</span>
現在の 人材需給	<b>過不足判断 D.I. 63</b> (12業種分類中ワースト1位)
将来の 人材需給	<b>2040年の人材需給ギャップ 99.8万人不足</b> (不足率24.2%)
生産性	<b>一人当たり労働生産額 3,577円</b> (16業種分類中11位)

※各出所は、8ページに記載

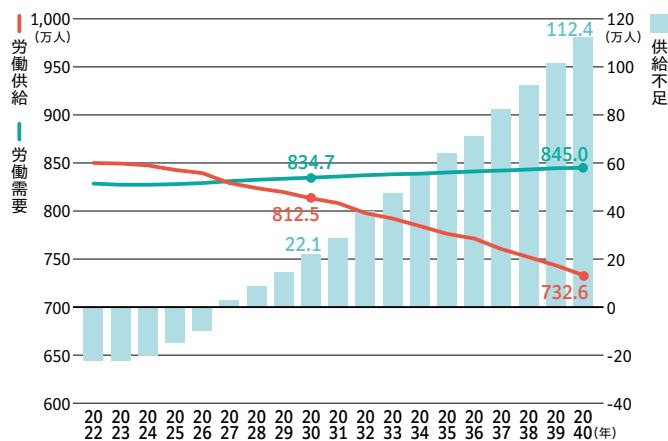
物流業界の人手不足は、国内の経済活動と地域生活を支える社会インフラの維持に関わる緊急課題である。リクルートワークス研究所は、2040年時点でドライバー職の労働需給ギャップが99.8万人、不足率24.2%に達すると試算し、「ドライバーがいなかったために荷物が届かない地域が発生する」と警鐘を鳴らしている。物流機能の縮小は居住可能性や地域経済の持続性にも影響し、問題は産業の域を超える。足元でも逼迫は明確で、直近の労働者過不足判断D.I.では「運輸業・郵便業」が63と、業種別でも高い不足感を示している。

加えて、過去20年以上にわたり生産性がほぼ横ばいで推移してきたことも大きな課題だ。「運輸・郵便業」の時間当たり労働生産性は3,577円と、製造業の5,525円を大きく下回る。賃上げや採用強化の必要性が高まっても、それを十分に吸収できる付加価値構造にはなっておらず、人手不足は収益圧迫やサービス水準の低下に直結しやすい。

さらに、2024年4月から自動車運転業務に時間外労働の上限規制が適用され、従来の長時間労働で支えてきた輸送能力は制度的にも維持しにくくなった。

物流業界では、荷待ち・荷役の削減、再配達抑制、積載率向上、商慣行の是正、標準化、共同輸配送、倉庫・配車・受発注のデジタル化を同時に進め、限られた人員でより多くを運べる産業構造への転換が必要である。以上を踏まえ、物流業界におけるDXの緊急度は「Critical (5)」と位置づけられる。

### 物流業における労働需給ギャップの見通し



出所：リクルートワークス研究所「未来予測2040労働供給制約社会がやってくる：職種別シミュレーション」

## 2 DXスタートアップの状況

### 業態・個別業務ごとの スタートアップが成長中。 バリューチェーン全体の統合や ロボティクスとの融合が課題

日本の物流業界では、採用、人員管理や輸送・車両管理、倉庫や在庫管理、またラストマイル・ワンマイルの配送システムなど、様々な領域においてスタートアップが誕生しつつある。

EC向けにサービスを提供するオープンロジ、運送事業などに特化した人事関連サービスを提供するX mile、クラウド物流管理SaaSを提供するHacobuなどレイトーステージに差し掛かる企業も複数あり、業界課題に対してスタートアップがその解決の担い手となり、資金調達や顧客導入を通じ物流DX分野は確実に立ち上がりつつある。

プレイヤー充足度 **Low**

スタートアップ  
投資額 **累計 387.9億円**

ラウンド進捗 **レイトーラウンド5件**

※各出所は、8ページに記載

一方で、物流危機の根本原因は人手不足、多重下請けといった業界構造や、荷待ち時間、積載率の低さ、データや企業間の情報分断など単一企業のみでは解決しない問題が存在する。今後は、個別の業務最適を解消するスタートアップだけでなく、バリューチェーン全体やフィジカルAI分野との連動、荷主との連携を一気通貫したDXを促進できる新興企業が求められている。

このような状況から、物流業界におけるスタートアップ充足度を「Low (2)」としている。

### 物流DX (SaaSマーケットプレイス等) スタートアップ資金調達ラウンド分布

\*シリーズ名 未公表 \*\*エクステンション

	シード	プレA	A	B	C	D	E	IPO
openLogi	EC事業者向けに倉庫をネットワーク化した物流フルフィルメントPFを従量課金で一元提供	2015/3/4*	2016/5/24*	2017/7/25*	2020/10/22	2024/2/5		
CBcloud	宅配・配送事業者向けマッチングPF「PickGo」と運送会社向け業務支援SaaS「SmaRyu」提供		2017/9/21*	2019/8/8 2019/10/15**	2021/12/17			
HACOBU	荷主・物流事業者向けにバース予約・配車・動態管理を一元化するクラウド物流管理SaaS「MOVO」提供	2016/11/18*	2019/4/26*	2021/4/19*	2023/5/23* 2025/5/29*			
Shippio	輸出入荷主・フォワーダー向けに国際物流の可視化・業務効率化を行うデジタルフォワーダーPF提供	2017/5/8*	2018/12/3	2019/11/11	2022/9/28	2025/10/30		
X Mile	トラック運送会社・ドライバー向け採用・教育・労務管理等のSaaS群を提供するノンデスク産業PF			2023/1/25*	2024/1/17			
WILLPOST	地域の小売・物流事業者向けにラストワンマイル配送受託と物流支援サービスを提供			2022/1/17*	2024/1/10			
ASCEND	中小・中堅運送会社向けに受付から配車・請求まで一気通貫の運送管理SaaS「ロジックス」を提供	2021/3/10	2021/10/20 2021/12/14**	2023/12/6	2025/11/13			
azoop	トラック運送事業者向けに車両売買PF「トラックーズ」と業務管理SaaS「トラックーズM」を提供			2019/4/9*	2021/12/24 2022/6/9			
OPTIMIND	宅配・宅食等のラストワンマイル配送事業者向けにAI配送ルート最適化SaaS「Loogia」を提供		2018/6/1*	2019/10/24	2022/12/12 2026/1/21*			
LOGILESS	EC事業者・倉庫事業者向けにOMS・WMS統合型自動出荷システム「LOGILESS」を一体提供	2019/2/26		2020/11/24	2025/2/28			
simount	トラック輸送事業者向けに配送計画自動作成SaaS「ロジGo」と配送管理基盤「SImount」提供	2017/7/11	2020/10/7*	2024/7/16	2025/12/11			

※対象記載企業は直近5年でVCなどから資金調達を行ったスタートアップ。IT、SaaS、マーケットプレイス、AIなどのDX領域を担う企業。  
※シードやプレAなどのアーリー期の企業は未記載。  
※各企業のプレスリリース、報道内容から、ラウンドを調査。日付は、リリース日。ラウンドの記載がない場合は、調達額や周辺情報から推定。開示義務内容ではないため、参考情報として集計。

プレシリーズBおよびシリーズBラウンドの1st close

### 3 地域物流業におけるDX浸透度

## アナログからの脱却が進むなかで、業界を跨ぐDXの実現が肝となる

浸透度 **Low** 

DXの取り組み状況 **83.1%**が「未着手」「予定していない」

DX先行企業の割合 **33.3%**

※各出所は、8ページに記載

	デジタイゼーション	デジタライゼーション	デジタルトランスフォーメーション
目的	紙・電話・FAXなどによる情報のデジタルデータ化	個別業務プロセスをデジタルで効率化・高度化	企業間連携や事業モデル自体を改革
業務例／アクション	受注、配送依頼、運行指示、納品書、検品・在庫記録、請求処理	配車、配送ルート、バース予約、入出庫、勤怠・労務、車両管理	荷主・元請・運送会社・倉庫・着荷主をまたぐ情報共有、共同配送、物流網再編、標準化
代表的なツール／システム	電子帳票・受発注システム、配車台帳の電子化、デジタル点呼	配車最適化、動態管理、配送管理SaaS、勤怠/労務SaaS	物流・商流データ基盤、標準API、物流マッチングPF、物流MaaS、倉庫ロボティクス
業績インパクト	販管費・間接人件費・不備対応コストの削減	売上総利益率、営業利益率、設備稼働率・労働生産性の改善	売上成長率、付加価値単価、総資産回転率、CCC向上
進捗評価 (5段階評価)	<b>3</b> 大手中心に普及、 中小企業で道半ば	<b>2</b> 個別ツールの導入は進むが、 一元的な連携に課題	<b>1</b> 一部先進企業における PoCなど

物流業界でも大手企業を中心に電子帳票化などの脱アナログ化の動きが進みつつある。一方で、事業者が分散型で資本の小さいプレイヤーも多いことからまだ多くのアナログ業務や非効率も残存している。総務省調査による「デジタル・トランスフォーメーションの取組状況」では、物流業における「DXを未実施・予定なし」企業の割合は83.1%と他業種と比べても遅れをとっている。

今後DXを進めていく上では、単なる紙業務の電子化にとどまらず、荷待ち・荷役時間の短縮、積載効率の向上、配車・運行・倉庫運営の最適化、さらには荷主・運送・倉庫・着荷主をまたぐデータ連

携基盤の構築など、バリューチェーン全体やその前後工程を含めた体制の共同が必要不可欠となる。

物流業界におけるDXの本質は、単なるIT導入ではなく、労働力不足下でも物流機能を維持・拡張できるオペレーティングモデルへの転換にある。初期段階では紙・電話・FAX中心の業務をデータ化し、中期的には配車・倉庫・予約・労務を最適化、最終的には、企業間のデータ連携、標準化、共同配送、自動化を通じて、物流網全体を再設計することが求められる。

このような状況から、物流業界におけるDX進捗度を「Low (2)」としている。



## 2 DXスタートアップの状況

### 海外投資家の注目が高まるが、産業に深く浸透するスタートアップは限定的

日本の製造業領域におけるDXスタートアップは、特定領域ごとに一定数のプレイヤーが立ち上がりつつあるものの、依然としてバリューチェーン全体や産業横断的にソリューションを提供する統合的なプレイヤーは少ない。背景には、製造業が持つ高い個別性・専門性があり、業種・工程・現場ごとに異なる要件に応じた最適化が不可欠である点が挙げられる。

このため、製造業におけるDXは業務のデジタル化にとどまらず、設備・製品・作業環境といったフィジカル領域のデータ化・統合を伴うものとなる。しかしながら、これまでのVC投資などでは、専門性の高さや投資規模の大きさ、産業の複雑性から十分な投資がなされてこなかった側面もある。

資金調達の観点では、製造業DXスタートアップへの累計投資額は394億円と、着実に増加している。近年では、図面管理システムを提供し米国などにも展開

プレイヤー充足度 **Low**

スタートアップ投資額 **累計 394.3億円**

ラウンド進捗 **レイトラウンド2件  
M&A事例1件**

業界団体 **一般社団法人製造DX協会**

※各出所は、8ページに記載

するCADDiや調達・購買部門向けのクラウドサービスを提供するLeaner Technologiesなどが海外投資家から大型調達を行う事例も見られ、領域としての注目度は高まりつつある。

一方で、スタートアップの大半は依然としてアーリーフェーズにとどまっており、建設業や不動産といった他の産業領域と比較しても、投資の盛り上がりは2～3年程度遅れている。

製造業DXスタートアップは「個別最適の解像度」は高まりつつある一方で、全体最適への接続やスケラビリティの確立に課題を残している。今後は、複数工程・企業をまたぐデータ連携を実現できるプレイヤーが、市場の非連続な成長を牽引することが期待される。

このような状況から、スタートアップ充足度を「Low (2)」としている。

### 製造 (SaaS マーケットプレイス等) スタートアップ資金調達ラウンド分布

\*ンリリース名 未公表 \*\*エクステンション

		シード	プレA	A	B	C	D	E	IPO
	製造業向けAI図面解析・見積プラットフォーム「CADDi」でサプライチェーン最適化を実現			2018/12/14	2021/8/24	2023/7/5 2025/3/27**			
	製造業向け図面管理クラウド「ズメーン」で町工場の図面管理業務を簡素化			2024/2/5	2025/4/7	2025/11/27			
	製造業向けサプライチェーンリスク管理クラウド「Resilire」で供給網可視化を実現		2021/9/1	2024/4/18	2024/11/7*				
	製造業向け調達見積SaaS「RFQクラウド」で資材購買業務を効率化			2019/3/12*	2019/10/2*	2026/4/24			
	製造業向けスキル管理・人材育成クラウド「Skillnote」で現場教育を支援		2019/7/19		2023/6/21*				
	製造業向け調達DXクラウド「Leaner」で購買プロセスをデジタル化		2019/4/25* 2019/5/21* 2019/12/4*	2020/6/1	2022/9/7	2024/10/25			
	化学産業特化の生産・在庫管理システム「Sotas」でプロセス管理をDX化		2023/2/15 2023/7/11	2024/2/14 2024/10/23	2026/2/18 (1st close)				
	製造業向け工場管理DXシステム「匠フォース」で見積業務をAI支援		2022/9/6	2023/6/28	2024/12/17				
	製造・流通業向けAIデータ入力サービス「route-D」で受発注を自動化			2024/10/22	2026/1/28*				
	IoT重量計による在庫管理システム「SmartMat Cloud」で在庫を自動最適化			2018/2/9* 2019/9/3*	2021/2/25*	2022/8/17*	2024/10/9 2025/4/10 2025/6/30		
	ものづくり産業向けポータル・ECサイト「Apérza」で業界の情報流通を革新			2016/11/28*	2017/7/3*	2019/7/31	2024/3/25 日伝によるM&A		

※対象記載企業は直近5年でVCなどから資金調達を行ったスタートアップ。IT、SaaS、マーケットプレイス、AIなどのDX領域を担う企業。※シードやプレAなどのアーリー期の企業は未記載。※各企業のプレスリリース、報道内容から、ラウンドを調査。日付は、リリース日。ラウンドの記載がない場合は、調達額や周辺情報から推定。開示義務内容ではないため、参考情報として集計。

### 3 製造業におけるDX浸透度

## デジタル化や個社ごとの業務最適化は着実に進展も、事業モデル変革は少数

浸透度 **Middle** 

DXの取り組み状況 **77.2%**が「未着手」「予定していない」

DX先行企業の割合 **9.3%**

※各出所は、8ページに記載

	デジタイゼーション	デジタライゼーション	デジタルトランスフォーメーション
目的	業務効率化、脱・紙文化、コスト削減	生産性向上、品質安定、リードタイム短縮	競争優位性の確立、収益構造の転換
業務例／アクション	日報電子化、点検記録・図面のデータ管理、勤怠管理、経費精算、社内コミュニケーション	工程管理、進捗管理、在庫・備品管理、設備稼働監視 (IoT)、検査工程の自動化	デジタルツインによる試作レス開発、AIによる需要予測、熟練技能の形式知化・AI化
代表的なツール／システム	タブレット、OCR、クラウドストレージ、ビジネスチャット	MES (製造実行システム)、ERP (生産管理システム)、IoTセンサー、ゲートウェイ、BIツール	AI／機械学習アルゴリズム、AR／VR (遠隔作業支援)、3D CAD／CAE、エッジコンピューティング
業績インパクト	作業や段取りの減少による販管費の抑制	プロセス全体の最適化による利益率改善	事業構造変革による売上の拡大と利益率の向上
進捗評価 (5段階評価)	<b>3.5</b> 一般業務のデジタル化進むが、紙やExcelが残存	<b>2.5</b> 生産管理システムなど導入も部分利用にとどまる	<b>1.5</b> ビジネスモデルの転換には至るケース少なく

製造業のDXは、多品種少量生産や工程分業、現場ごとの個別最適、図面・作業指示・検査記録・熟練者の暗黙知といった非構造データの存在が特徴であり、これらをいかにデータ化・活用するかが核心となる。

第一段階の「デジタイゼーション」は、紙図面や作業日報、検査書、設備点検記録などの電子化により、分散していた情報を蓄積・可視化する基盤整備である。中堅・中小製造業でも、図面のデジタル管理やクラウド保管、タブレット入力などは徐々に普及しており、今後は標準化が進むと見られる。一方で、電子化に留まる限り、全体最適や収益改善への寄与は限定的であり、次段階への移行が重要となる。

第二段階の「デジタライゼーション」では、生産管理や工程進捗、在庫・購買、品質管理、設備保全などをデジタル前提で再構築し、個別効率と全体最適を図る。工程間連携やリードタイム管理が競争力に直結するため、進捗の可視化やデータに基づく意思

決定が、不良削減や在庫圧縮、納期遵守率向上に寄与する。この領域は日本でも一定の導入・成果が見られ、生産性改善の主要ドライバーとなっている。

最終段階の「デジタルトランスフォーメーション」は、設計・調達・製造・出荷に加え、顧客やサプライヤーを含むバリューチェーン全体をデータで接続し、製品提供のあり方を変革する段階である。デジタルツインやロボティクス・フィジカルAIとの融合も期待されるが、日本の中堅・中小製造業、とりわけ地域集積型の工場群では取り組みは限定的であり、総務省調査でも77.2%が未実施とされる。

このように製造業DXは「データ化」から「業務最適化」、さらに「事業変革」へと段階的に進展するが、日本では後半領域に大きな余地が残る。DXは単なるIT導入ではなく、現場から経営・収益モデルまでの一体的変革であり、その成熟度の差が今後の競争優位を左右する。現時点の浸透度は「Middle (3)」と位置付けられる。

# 小売・店舗・サービス業

Retail, Storefront, and Service Industries

## 小売・店舗・サービス業におけるDX及びスタートアップの状況

小売・店舗・サービス業は、国民の豊かな生活を支える不可欠な生活インフラであり、地域経済における雇用の受け皿として重要な役割を担っている。人口減少が進む日本においても、消費ニーズの多様化やリアル店舗における「体験価値」への期待を背景に、対面・店舗サービスの需要は依然として高い。一方で、現場スタッフの担い手不足や、アナログな店舗運営による生産性の低迷といった課題は構造的な限界を迎えつつある。持続可能な店舗経営の実現と顧客体験の高度化に向けて、単なるIT導入の域を超えた、データとデジタル技術の活用による抜本的なビジネスモデルの変革が不可欠となっている。

### 1 DX取り組みの緊急度

## 「2040年、100万人の人材需給ギャップ」を埋める改革が急務

緊急度	<b>High</b> <span style="color: orange;">■</span> <span style="color: orange;">■</span> <span style="color: orange;">■</span> <span style="color: orange;">■</span> <span style="color: gray;">■</span>
現在の 人材需給	<b>過不足判断D.I. 30</b> (12業種分類中1位)
将来の 人材需給	<b>2040年の人材需給ギャップ 108.9万人不足</b> (不足率24.8%)
生産性	<b>一人当たり労働生産額 5,083円</b> (16業種分類中8位)

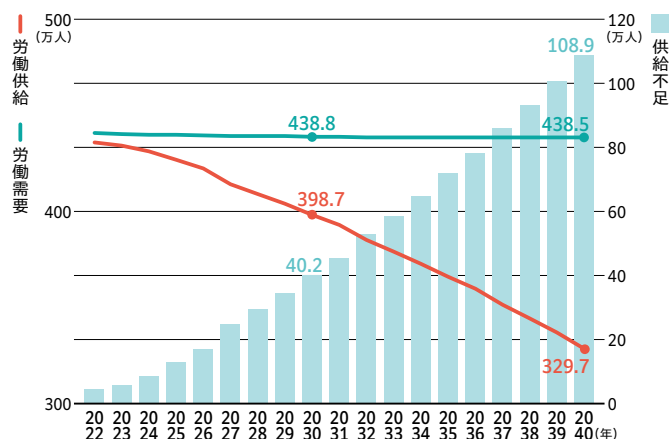
※各出所は、8ページに記載

「卸売・小売」業種における2026年2月時点の過不足判断DIは、他業種と比べて人手不足感が小さく、12業種中で最も高い水準にある。もっとも、統計上の「卸売業」はBtoB（企業間取引）が中心であり、小売に比べて人員配置が安定しやすい点が影響している。

一方で、地域の中堅・中小スーパーや個人商店のように、従業員数名～十数名で運営される現場では、人手不足が深刻化している。リクルートワークス研究所による「商品販売」業種の予測では、2040年には108.9万人不足（不足率24.8%）という大規模な労働需給ギャップが見込まれている。

こうした規模の不足は、既存業務のデジタル化だけでは埋めきれない。無人店舗化や設備・ロボティクスの活用による省人化など、関連技術と組み合わせた抜本的なDX改革が不可欠である。以上を踏まえ、本業界におけるDXへの取り組みの緊急度は「High (4)」と評価される。

### 商品販売業における労働需給シュミレーション



出所：リクルートワークス研究所「未来予測2040労働供給制約社会がやってくる：職種別シミュレーション」

## 2 DXスタートアップの状況

スタートアップの参入が多く、  
さまざまなプレイヤーが存在。  
フィジカル分野の融合が  
カギとなる

「小売・店舗・サービス」業界はBtoC業態であるため、消費者の利便性向上やキャッシュレス需要への対応を背景に、キャッシュレス端末や電子決済、POSレジ、予約・席待ちシステムなどの導入が進みやすい領域である。他業種と比べても、SaaSを含む各種システムの普及は比較的早く進展してきた。

この分野では、Airレジを提供するリクルートをはじめ、POSレジ、予約システム、電話自動対応などを手がける多様なスタートアップが参入しており、業態や事

プレイヤー充足度 **High** 

スタートアップ  
投資額 **累計 333.3億円 (小売・卸売り)**  
**累計 426.8億円 (宿泊・飲食)**

ラウンド進捗 **IPO数 1件**  
**M&A 1件**  
**レイトラウンド 8件**

※各出所は、8ページに記載

業規模ごとに幅広いソリューションが展開されている。いわゆるパーティカルSaaSと呼ばれる業界特化型サービスにおいても、当該領域のカバレッジは広い。

今後は、「既存業務のデジタル化」にとどまらず、ロボティクスやカメラ、センサーといった領域と融合し、ビジネスモデルそのものの変革を推進できるプレイヤーが求められる段階に入っている。

こうした状況を踏まえ、本領域におけるスタートアップの充足度は「4」と評価する。

### 小売・店舗・サービス業種 DX (SaaSマーケットプレイス等) スタートアップ資金調達ラウンド分布

\*シリーズ名 未公表 \*\*エクステンション

	シード	プレA	A	B	C	D	E	IPO
 <b>スマレジ</b>			2016/6/21*					2019/2/28
 <b>hacomono</b>		2020/8/5*	2021/3/22	2022/3/2	2023/4/19	2025/1/22		
 <b>HATALUCK</b>			2018/9/1	2020/5/25	2022/7/14*			
 <b>idea;record</b>			2020/3/26*	2021/8/4*	2025/1/17*			
 <b>Xbit</b>				2020/9/28*	2024/1/10*			
 <b>IOX</b>	2017/12/20*	2019/5/14*	2020/5/27*	2021/7/28*	2025/4/28*			
 <b>Canly</b>		2020/7/27*	2021/6/1*	2023/5/16*	2025/11/4 (シリーズC 1st close)			
 <b>Dinii</b>			2021/7/27	2024/9/26				
 <b>GOALS</b>			2022/6/29	2025/8/6 (プレシリーズB)				
 <b>LAMP</b>		2022/5/17	2025/5/19					
 <b>Payn</b>	2022/10/5	2024/4/8	2026/2/16					
 <b>funfo</b>		2023/11/30	2025/7/29					
 <b>COCO</b>		2021/8/25*	2025/10/21*					
 <b>TORETA</b>		2013/7/25*	2014/7/27*	2015/7/27* 2016/2/29* 2016/9/30*	2022/2/16*	2026/1/30 M&A		

※対象記載企業は直近5年でVCなどから資金調達を行ったスタートアップ。IT、SaaS、マーケットプレイス、AIなどのDX領域を担う企業。  
※シードやプレAなどのアーリー期の企業は未記載。  
※各企業のプレスリリース、報道内容から、ラウンドを調査。日付は、リリース日、ラウンドの記載がない場合は、調達額や周辺情報から推定。開示義務内容ではないため、参考情報として集計。

### 3 小売・店舗・サービス業におけるDX浸透度

## 顧客接点や店舗運営デジタル化は 広く進展。事業構造や 収益モデルの変革に進化を期待

浸透度

High 

DXの取り組み状況

77.3%が「未着手」  
「予定していない」

DX先行企業の割合

10.5%

※各出所は、8ページに記載

	デジタイゼーション	デジタライゼーション	デジタルトランスフォーメーション
目的	アナログ業務のデジタル置換	店舗運営プロセスの最適化	店舗体験の変革と新たな価値創造
業務例/ アクション	レジ業務、キャッシュレス対応、 手書き棚卸、紙の発注書、 シフト表、勤怠・給与計算	リアルタイム在庫管理、購買履歴に 基づくCRM、AI需要予測による 発注自動化・最適化	ネットと店舗の完全融合、 パーソナライズ接客、 無人・省力店舗、サブスク化
代表的なツール/ システム	タブレットPOSレジ、 キャッシュレス決済端末、 クラウド型勤怠・経理ソフト、 モバイルオーダー	在庫管理システム、公式LINE、 CRMツール、人流解析カメラ、 自動発注システム	自社統合EC、 アプリ統合プラットフォーム、RFID
業績インパクト	業務削減による販管費	顧客販促、原価削減などによる 売上総利益の改善	顧客にたいするLTV（生涯価値）の 最大化
進捗評価 (5段階評価)	4 顧客向けデジタル化進む	3 EC連携、省人化進むが濃淡	2 大手・先端企業のみが取り組み

小売・店舗・サービス業種においては、さまざまなサービスベンダーの誕生やキャッシュレスの普及に伴い、私たちの生活を通じて一定のデジタル化を実感することができる。75歳以上の高齢者でもスマートフォンの普及が9割を超え、ほとんどの人口をカバーできる電子的なインフラが普及しきったことで、さまざまなプロダクトが提供されている。

大手資本は、AIを活用した需要予測やウォークスルー型の無人決済店舗、さらにはダイナミックプライシングの導入など、収益性に直結する先行投資を加速させている。対して、地域の中堅・中小企業におけるデジタル活用は、POSレジや帳票の電子化といった「デジタイゼーション」の段階に留まっているケースが多く、戦略的な活用は道半ばと言わざるを得ない。IPAの調査においても、卸売業・小売業に

おけるDXの先進取り組み企業の割合は、10.5%と全体平均(13.1%)を下回っている。

人口減少と労働力不足が深刻化する中、単なるコスト削減や業務効率化を目的とした部分的なデジタル化だけでは、地域のサービス供給体制を維持することは困難である。

小規模事業者であっても、デジタルを武器に「生産性の壁」を突破し、持続可能な事業モデルへと転換した成功事例の創出が急務となっている。今後は、単なるツールの導入支援を超え、経営戦略とデジタルを一体化させる「伴走型の支援」が求められる。

このような状況を受け、当該業種におけるDX進捗度を「High(4)」としている。

## 医療・介護業におけるDX及びスタートアップの状況

医療・介護業は、国民の生命と健やかな生活を支える不可欠な社会インフラであり、地域社会において多くの雇用と安心を支える中核を担っている。超高齢社会が加速する日本において、医療・介護ニーズは今後も拡大・多様化し続ける見通しであり、その需要は極めて底堅い。一方で、専門人材の深刻な不足や現場の高齢化、アナログな情報共有による業務の非効率性といった課題は深刻化しており、持続的な地域医療体制の維持・高度化に向けてDXの推進が不可欠となっている。

### 1 DX取り組みの緊急度

## 高齢化により、 2040年以降も長期にわたり 労働需給ギャップが悪化

緊急度	<b>High</b> <span style="display: inline-block; width: 20px; height: 10px; background: linear-gradient(to right, yellow, orange, red, darkred); border: 1px solid black;"></span>
現在の 人材需給	<b>過不足判断 D.I. 56</b> (12業種分類中8位)
将来の 人材需給	<b>2040年の人材需給ギャップ 81.6万人不足</b> (不足率17.5%)
生産性	<b>一人当たり労働生産額 3,299円</b> (16業種分類中12位)

※各出所は、8ページに記載

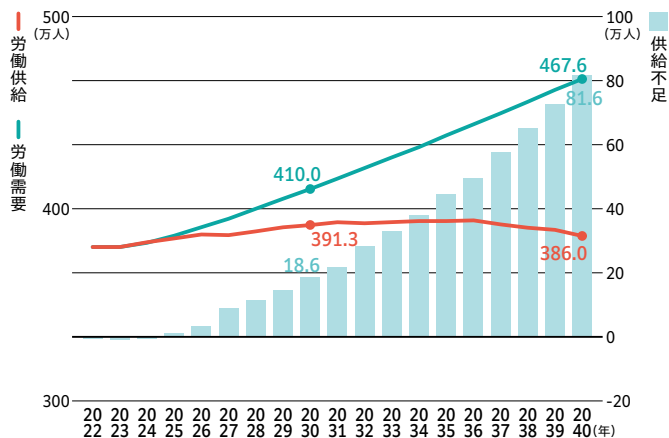
医療・介護業界は、2040年には人材の需給ギャップが約81.6万人に達すると予測されており、不足率は17.5%に及ぶ見通しだ。適切なサービス提供が困難になることで、国民の健康維持や生命の安全に直結することから不足の数値はどの業界よりも重みがある。高齢者の人口がピークを迎える2043年に向け、労働需要が増えていくなかでも、労働供給は限定されており、DXを軸とした抜本的な業務モデルの転換が急務となっている。

厚生労働省によると、正社員などの労働者過不足D.I.は「56」と高い数値を示している。現場では「人手が足りない」という感覚が常態化しており、過重労働による離職の連鎖や、採用コストの高騰も経営を圧迫する要因となっている。他業界との人材獲得競争が激化するなか、賃金水準の維持に加え、ICTの活用による「働きたくなる職場環境」の整備もまた重要だ。

また、当業界の一人当たり労働生産性は3,299円に留まっており、全産業平均と比較しても低い水準にある。背景には、依然として根強く残る紙などのアナログな情報管理、施設間でのデータ連携の欠如といったソフト面の非効率がある。さらに、専門職が本来のケア業務以外の事務作業に多大な時間を割いている現状もあり、標準化されたデジタル基盤の導入やデータの一元化が期待される

このようなマクロ的な需給逼迫と、現場の労働生産性の停滞を勘案し、医療・福祉業界におけるDX緊急度は「High (4)」とした。

### 保健医療専門職における労働需給シュミレーション



出所：リクルートワークス研究所「未来予測2040労働供給制約社会がやってくる：職種別シュミレーション」

## 2 DXスタートアップの状況

アーリーからIPO企業まで  
多数のスタートアップが存在。  
多様な領域で  
深度を深めている

プレイヤー充足度 **High**

スタートアップ投資額 **累計 1049.8億円**

ラウンド進捗 **IPO数1件  
レイターラウンド6件  
M&A事例2件**

※各出所は、8ページに記載

医療・介護業界では近年、多くのスタートアップが参入し、成長事例が増えている。医療機関向け人材紹介で成長したメドレーは、その後SaaSやオンライン診療へと事業領域を拡大し、IPO後もグロース市場で高い評価を維持している。また、DeNAによるアルムの300億円規模の買収に代表されるM&Aの動きや、レイターラウンドに到達するスタートアップの出現も複数確認されるなど大型の投資も行われ

てきた。こうした中で、診療科や病院規模ごとに多様なプレイヤーが生まれている。

一方、今後は経営がひっ迫する大規模病院の運営そのものを支えるDXプレイヤーの登場や、ICT活用が遅れている地域医療・小規模病院へのアプローチなど、持続可能な医療体制を支える存在がより一層求められる。このような状況からスタートアップ充足度を「High (4)」としている。

### 医療・介護 DX (SaaS マーケットプレイス等) スタートアップ資金調達ラウンド分布

\*シリーズ名 未公表 \*\*エクステンション

	シード	プレA	A	B	C	D	E	IPO
MEDLEY 診療所向けオンライン診療システム「CLINICS」と求人サイト「ジョブメドレー」を運営			2015/6/30*	2015/12/25*		シリーズD エクステンション		2019/12/12
Rehab 介護事業所向けリハビリ特化型SaaS「リハプラン」を用いた科学的ケアを実現	(シード、シリーズA ラウンドにて約1億円)		2018/8/10	2020/2/3*	2021/5/24*	2023/2/1 2024/2/16		
Agatha 治験・臨床研究向け文書管理クラウドサービス「Agatha」で医療DXを推進			2018/4/17*	2019/9/11*	2021/11/4*	2025/4/10*		
Linc'well 医療機関向け診療支援SaaS「クリニックフォア」で患者体験を革新する医療DX企業				2019/5/27*	2021/11/24			
Ubie 症状から病名を検索するAI「ユビー」で医療迷子の解決と受診支援を実現				2020/6/4*		2022/7/27 2022/10/6 2024/4/12* 2024/10/8* 2025/3/6*		
Frontier Field, Inc. 医療機関専用スマートフォン「メドコム」で医療現場のDXを推進			2020/9/3* 2021/2/1*	2023/3/22* 2023/6/8	2023/7/4			
MNES 医用画像管理・共有クラウドシステム「LOOKREC」で遠隔診断を支援		2019/9/20*	2020/7/7*	2021/4/21*	2023/11/21* 2024/4/30*			
ATOMIC SOFTWARE 自由診療クリニック向け電子カルテ・予約システム「medicalforce」を提供		2022/3/18	2022/8/24	2024/2/7				
ZEST 在宅医療向け訪問スケジュール自動最適化クラウド「ZEST」で効率化を実現		2021/3/8*	2022/8/10* 2024/3/12*	2024/11/27 2025/1/29		シリーズB エクステンション		
Medmain 病理画像AI診断システム「PidPort」で病理医の診断精度向上をサポート		2018/8/17*	2020/8/24* 2024/4/18 (シリーズA2)	2025/5/8*				
Henry 中小病院向けクラウド型電子カルテ・レセコン一体型SaaS「Henry」を提供				2022/6/8 2025/7/30				
emium 歯科医療向けクラウド業務支援「エミウムクラウド技工」でDX推進			2022/12/14*	2025/3/26*				
medup 病院向けCRMツール「foro CRM」で医療経営の非効率をデータドリブンで解決	2019/7/4	2020/6/4	2021/8/31	2024/4/16 (プレシリーズB)				
3Sunny 病院・介護施設向け入退院支援業務を効率化するクラウドサービス「CAREBOOK」を提供			2021/3/4*	2022/10/05 帝人が子会社				
Allin 医療・介護向けセキュアチャットアプリ「Join」で医療従事者の情報共有を支援		2018/10/30*	2021/4/5	2022/5/25 DeNAが子会社化				

※対象記載企業は直近5年でVCなどから資金調達を行ったスタートアップ。IT、SaaS、マーケットプレイス、AIなどのDX領域を担う企業。※シードやプレAなどのアーリー期の企業は未記載。※各企業のプレスリリース、報道内容から、ラウンドを調査。日付は、リリース日。ラウンドの記載がない場合は、調達額や周辺情報から推定。開示義務内容ではないため、参考情報として集計。

### 3 医療・介護業におけるDX浸透度

## アナログ化の脱却に一定の目途。 DXによる持続的な体制の モデルケース創出を

浸透度	<b>Middle</b>
DXの取り組み状況	<b>90.7%</b> が「未着手」 「予定していない」
DX先行企業の割合	<b>6.8%</b>

※各出所は、8ページに記載

	デジタイゼーション	デジタルイゼーション	デジタルトランスフォーメーション
目的	記録と情報のデジタル化	連携と業務プロセスの高度化	人口減少社会における持続的な医療体制の構築
業務例/ アクション	紙カルテの電子化、 手書き介護記録の入力、受付・ レセプト業務の電子化/自動化	AI画像診断支援、 施設内センサーによる見守り、 多職種間チャット連携、 勤怠管理/自動シフト作成	オンライン診療、オンライン服薬指導、 地域包括ケアシステムでの データ連携、ウェアラブル端末による 遠隔支援
代表的なツール/ システム	電子カルテ、 OCR/帳票管理システム、 現場向けビジネスチャット	AI画像診断アシスタント、 IoT離床センサー、 RPA(レセプト点検自動化)、 WEB予約・問診システム	オンライン診療プラットフォーム、 データ連携基盤(地域医療 連携ネットワーク)、 AI需要予測(入居率・病床稼働予測)
業績インパクト	事務コスト(販管費)の削減	安全性を担保したうえでの 生産性向上、高度連携	新たな価値提供と 地域競争力の確立
進捗評価 (5段階評価)	<b>3.5</b> 紙中心業務の電子化進む	<b>2.5</b> 個別業務で進むが全体最適余地	<b>1.5</b> 政策推進あるが、未定着

医療・介護業界のDXは、電子カルテ、オンライン資格確認、電子処方箋、介護ソフトなどの導入拡大により、紙中心だった情報の電子化が着実に進み、デジタイゼーションは比較的高い水準に達している。電子カルテ普及率は2023年時点で一般病院65.6%、一般診療所55.0%、400床以上病院では93.7%に達しており、医療分野では基盤整備がかなり前進している。加えて、国は2030年頃までに必要な医療情報を共有できる体制整備を目標に掲げており、制度面からもデジタル化の方向性は明確になっている。

一方で、こうした電子化がそのまま業務全体の再設計や地域連携の最適化に直結しているわけではない。受付、会計、問診、処方、記録管理などの個別業務では効率化が進むものの、医療機関同士、医療と介護、多職種間での情報連携はなお不均一で、

標準化の遅れや運用負担も残る。とりわけ福祉・介護分野では、事業者規模や地域による導入格差が大きく、現場の人材不足や費用負担も普及の制約となっている。さらに、医療・介護情報を横断的に共有し、提供体制や地域包括ケアのあり方そのものを変える段階はまだ初期にある。

介護情報基盤も2026年度以降に本格稼働が進む計画であり、自治体や事業所の標準化対応が今後の成否を左右する。加えて、現場ではシステム導入後の運用定着やデータ連携の実効性も重要な論点である。


総じて、業界全体としては、電子化は明確に進展している一方、業務変革と構造転換はなお途上にある。以上を踏まえると、医療・介護業界のDX浸透度は「Middle (3)」と評価するのが妥当であるといえる。

## 不動産業におけるDX及びスタートアップの状況

不動産業は、人々の住まいや企業の経済活動を支える不可欠な社会基盤であり、地域経済において多くの雇用と資産価値を支える役割を担っている。人口減少が進む日本においても、既存住宅ストックの有効活用や管理サービスの高度化を背景に不動産需要は底堅い。一方で、管理現場における担い手不足や高齢化、非効率な商習慣といった課題は山積している。地域における持続的な不動産業の存続に向け、抜本的なDXの推進が不可欠となっている。

### DX取り組みの緊急度

## 空き家時代に深まる 業界高齢化、問われる 業務基盤の再構築

緊急度	<b>Medium</b> 
現在の人材需給	<b>過不足判断 D.I. 47</b> (12業種中6位)
業種特性	<b>社長の平均年齢 62.4歳</b> (業種比較で最高年齢-2021年)*
生産性	<b>一人当たり労働生産額</b> <b>8,800円~9,100円</b> (概算額)

※社長の平均年齢は帝国データバンク調べ  
※一人当たり労働生産額は、帰属家賃額を控除し、概算した数値

厚生労働省の労働経済動向調査では、2026年2月時点の正社員等の過不足判断D.I.は「不動産業・物品賃貸業」で47ポイントとなり、不足超過が明確だ。全産業計とほぼ同水準であり、現場では恒常的な採用難が続いている。

また、不動産業は、単に人が足りないだけでなく、担い手の高齢化と業務領域の拡大が同時進行している。帝国データバンク調査では、不動産業の社長平均年齢は62.4歳で業種別トップ、しかも最多層は70代だった。事業承継の遅れやノウハウの属人化が起きやすい産業構造だといえる。

一方で、業界に求められる仕事はむしろ重くなっている。総務省の2023年住宅・土地統計調査では、全国の空き家は900万戸、空き家率は13.8%と過

去最高となった。とりわけ賃貸・売却用などを除く空き家も385万戸まで増えており、不動産業には仲介だけでなく、管理、流通、相続、地域連携まで含めた対応力が求められている。

不動産業は、概算の一人当たり労働生産性は、およそ9,000円となっているものの、実態は、多くの小規模事業者や属人的な業務が多いのが現状だ。

重要事項説明や契約実務において根強く残る対面・書面主義、物件情報の重複入力といったアナログなプロセスが残存しており、生産性の向上余地は多分に残されている。

このような現状を勘案し、不動産業種におけるDX緊急度は「Medium (3)」とした。

## 2 DXスタートアップの状況

賃貸・売買・査定・  
業務支援などの領域は出揃い。  
空き家対策などの支援に期待

浸透度 **High**

スタートアップ  
投資額 **累計 369.4 億円**

ラウンド進捗 **レイトーラウンド4件  
M&A 2件**

※各出所は、8ページに記載

不動産領域では、スタートアップ投資が盛り上がる以前より、リクルートやLIFULLなどの大手新興企業がBtoC領域への展開を含め積極的に市場の開拓を行ってきた。

2010年代後半に入り、賃貸・売買仲介の周辺業務や特定領域におけるSaaSなど比較的ソフトウェア化しやすい領域に多くのスタートアップが誕生し、GA technologiesのイタンジ、Housmart買収など

M&Aによる資本集約といった動きもみられるとともに、レイトーラウンドに差し掛かる企業の数も増えている。

さまざまなプレイヤーが誕生するなかで、今後は、管理、修繕、地域中小事業者向け基幹業務、データ標準化、空き家・地域不動産の流動化、金融・保険との深い接続などを推進するスタートアップの誕生が期待される。

### 不動産 DX (SaaS マーケットプレイス等) スタートアップ資金調達ラウンド分布


\*シリーズ名 未公表 \*\*エクステンション

	シード	プレA	A	B	C	D	E	IPO
<b>iYell</b>	住宅ローン業務支援システム「いえーるダンドリ」で不動産会社と金融機関をつなぐ		2018/9/28*	2019/9/30*	2020/11/4*	2022/2/9	2023/7/31 2024/7/31 2025/11/11	
<b>WealthPark</b>	不動産投資オーナー向け資産管理SaaS「WealthPark」でオルタナティブ投資を民主化		2019/3/29*	2020/8/5		2021/3/22* 2021/9/3* 2023/11/1 2024/5/14 シリーズC-2ラウンド		
<b>NURVE</b>	不動産会社向けVR内覧システム「VR内見」で遠隔接客による物件案内を実現		2016/5/10*	2017/10/13	2018/10/15* 2019/9/30*			
<b>CANARY</b>	賃貸物件検索アプリ「CANARY」でAIによるおとり物件排除を実現	2019/6/26	2020/7/30	2021/9/29	2025/12/5			
<b>THIRD</b>	不動産管理会社向けAIプラットフォーム「管理ロイド」で物件管理を効率化		2020/8/27	2022/8/31				
<b>Nealle</b>	月極駐車場の募集から契約・管理までオンライン化する「Park Direct」を提供		2022/4/6* 2023/5/31* 2023/8/1	2024/10/8				
<b>estie</b>	オフィス不動産向けデータ分析PF「estie」で市場の透明化を推進	2020/7/14	2022/1/12	2024/10/8				
<b>BPM</b>	建物設備メンテナンス現場支援クラウドサービス「QOSMOS」でDX化を実現	2019/1/9* 2019/2/13*	2020/12/3* 2022/3/14*					
<b>HOUSE REVO</b>	不動産売買PF「いえうり」で売り手と買い手が仲介なしで直接売買できる場を提供	2018/6/25*	2024/5/31*					
<b>Spacely</b>	360°パノラマVR「スペースリー」で不動産の仮想内覧・バーチャルステージングを実現	2018/4/10*	2019/6/3 2022/9/6 2024/5/2*					
<b>rease</b>	不動産テック企業と協業し企業向け不動産リースサービスのDX化を推進		2020/3/31*					
<b>WHERE</b>	衛星データとAI解析「WHERE」で空き家探索と不動産ソーシングを自動化		2025/4/2					
<b>F&amp;ILO</b>	不動産仲介業務向けコミュニケーションクラウド「Facilo」で提案業務を効率化	2023/2/22	2024/2/21					
<b>Housmart</b>	不動産売買仲介向けSaaS「PropoCloud」と中古住宅提案アプリ「Kawl」を提供		2016/11/4* 2018/9/25* 2020/1/22* 2021/10/8*				2025/9/30 イタンジによる買収	
<b>KIMAROOM</b>	賃貸物件の入居者募集から契約まで一気通貫支援する「キマRoom!」シリーズを提供	2014/3/31*	2018/11/5*	2023/3/6 大東建託パートナーズによる買収				

※対象記載企業は直近5年でVCなどから資金調達を行ったスタートアップ。IT、SaaS、マーケットプレイス、AIなどのDX領域を担う企業。  
※シードやプレAなどのアーリー期の企業は未記載。  
※各企業のプレスリリース、報道内容から、ラウンドを調査。日付は、リリース日。ラウンドの記載がない場合は、調達額や周辺情報から推定。開示義務内容ではないため、参考情報として集計。

### 3 不動産におけるDX浸透度

デジタルイゼーションまでの  
進捗が進む。  
非デジタル領域との掛け合わせで  
更なる課題解決を

浸透度	Middle 
DXの取り組み状況	76.8%が「未着手」 「予定していない」
DX先行企業の割合	20%

※各出所は、8ページに記載

	デジタイゼーション	デジタルイゼーション	デジタルトランスフォーメーション
目的	脱・FAX・脱・紙管理、 情報精度の向上	追客の自動化、非対面取引の完結	取引の透明化、資産価値の最大化
業務例/ アクション	物件情報のデータベース化、 紙図面、契約書のPDF化、 社内・対業者間の連絡（チャット化）	オンライン内見、VR内見、 CRM/MAによる見込み客育成、 AI賃料・売却査定	不動産ST（セキュリティトークン）、 ブロックチェーンによる契約自動化
代表的なツール/ システム	物件管理システム、 電子契約システム、 ビジネスチャット、FAX電子化ツール	オンライン接客ツール、VRカメラ、 MA（マーケティングオートメーション）	ブロックチェーン基盤、 デジタルツイン（都市再現）、 ビッグデータ解析による投資予測AI
業績インパクト	販管費（SG&A）の抑制	営業利益率の向上と生産性拡大	事業モデルの転換と企業価値向上
進捗評価 （5段階評価）	3.5 契約・説明の電子化は進展	2.0 全体最適は途上	1.5 AI活用などあるが、未定着

不動産業界は、契約・説明・集客・査定・内見・顧客管理のような情報集約型業務の比重が高く、オンライン化やソフトウェア化が他業種と比べて進みやすい構造にあった。実際、国内の不動産テック市場は2020年870億円から2027年1,814億円へ拡大予測が示されており、BtoBサービスの裾野は広がっている。

2025年度調査ではIT重説導入が約52%、書面電子化が約42%まで上昇しており、取引書類・説明業務の電子化はかなり進んでいることから、デジタイゼーションの普及目途が立ちつつある。

国交省は、媒介業務の大部分でDXサービスの提

供が進み、DX化が浸透していると整理している。実際、集客、物件調査、AI査定、広告作成、顧客対応、内見予約、電子契約連携など、業務ごとに不動産テックが広がっている。一方で、契約書作成や引渡し周辺では導入が遅れ、導入領域にも偏りがあるため、全業務の一気に通貫な業務変革というにはまだ弱い。

一方、データ連携基盤、不動産ID、官民横断の情報統合、ストック活用を前提とした業界構造変革はこれからであり、空き家問題などを含め、非デジタル領域との掛け合わせによる課題解決が求められている。このような状況から、不動産業種におけるDX浸透度は、「Medium (3)」としている。

# DX 先進事例

第2パートでは、全体会でのパネルディスカッションに基づき、地域企業によるDXの先進事例を紹介する。

先進事例 — 1

## 建設業 (設備工事会社)

企業名	株式会社 Forward
所在地	東京都足立区
従業員数	19名
事業内容	給排水設備工事・内装工事

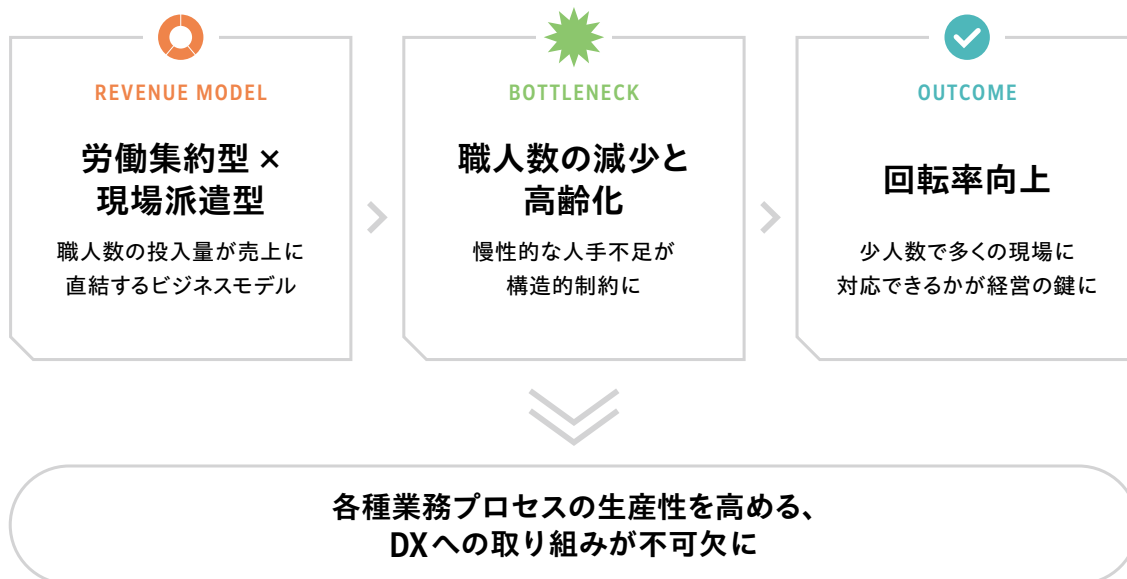
### 1. 設備工事会社における経営の鍵

労働集約性が高く、現場派遣型である設備工事会社の経営においては、回転率の向上が鍵を握る。一現場あたりにかかる総時間を圧縮し、いかに多くの工事を請け負えるかが、売上高に直結する。

職人数の減少と高齢化による人手不足が構造的

制約となる中、設備工事会社はより少人数での現場対応に迫られている。

回転率向上を実現するには、各種業務プロセスの生産性を高めるDX取り組みの必然性が差し迫っている。



## 2. フォワード社が抱えていた課題

株式会社Forward（以下、フォワード社）は、東京都足立区を拠点とする2016年設立の給排水設備工事・内装工事会社。保守・メンテナンス領域にも注力しており、リピート取引の積み上げを重視している。一現場ごとの対応スピードと報告品質の向上が、取引先との継続的な関係構築の起点となる。

同社が抱えていた課題は、現場情報の分散であった。情報集約や社内共有に過大な間接工数が発生し、本来注力すべき工事業務を圧迫。案件の進捗や報告状況を巡る確認が常態化し、田口社長、事務員、

職人の時間が社内コミュニケーションに吸い上げられる状態に陥っていた。

建設業のDXにおいては、DXサービス数の充実が進んでいる一方、ソリューション過多によってむしろ非効率な状況から脱却できない罣が存在する。フォワード社においても、案件管理、勤怠管理、写真共有、報告書作成など、それぞれの業務に対して別々のソリューションを導入していたため、社員は複数のアプリを行き来する「アプリ地獄」の課題に直面していた。

## 3. DXサービス選定時の重視ポイント

このような課題を解決するため、フォワード社は現場情報を一元管理できるDXサービス「現場Hub」の導入を行った。

これまで活用しきれずに解約したサービスも数多くあったため、DXへの取り組みが仕組みとして回る状態を目指し、新たなサービス選定においては以下の3点を重視した。

企業名	現場Hub株式会社
設立年	2022年4月
事業内容	工事・メンテナンス会社に特化した業務管理システム
webサイト	<a href="https://corp.gembahub.jp">https://corp.gembahub.jp</a>

### 選定ポイント1

#### 1 サービスでの現場情報の集約性

案件管理・勤怠管理・写真共有・報告書作成といった現場業務に関わる情報を、単一のプラットフォーム上に集約できる点を重視。施工管理に特化した個別ツールは多数存在する一方、業務横断的に情報を統合できるDXサービスは限られていた。現場情報の一元化による、アプリ地獄からの脱却と、社内コミュニケーションコストの抜本的削減に対する期待が、現場Hub選定の決め手となった。

### 選定ポイント2

#### 2 最年長職人でも使いこなせる操作性

過去に大手CRM・SFAの導入を試みたが、ITリテラシーに幅のある職人層にとっては習熟負荷が高く、定着に至らなかった。そのため、58歳の最年長職人でも使いこなせる操作性であるかを重視。現場Hubでは住所確認から地図連携、報告書作成をはじめとする各種機能が、日常業務の動線に自然に組み込まれる設計となっており、年齢を問わず全社員が日常的に使いこなせる点が決め手となった。

### 選定ポイント3

#### 3 サービス導入時支援および新機能開発の機敏性

導入初期の離脱リスクを最小化するため、オンボーディング支援の手厚さと、導入後のサービス進化の機敏性を重視。現場Hubでは、全社員向け説明会の実施や訪問支援など、職人一人ひとりのつまずきに個別対応する体制が整っていた。また、契約検討段階での指摘が契約締結までに実装されるなど、ユーザーの声を迅速に反映しながらプロダクトを進化させる開発姿勢を備えており、今後の継続的なサービス進化に期待できる点が決め手となった。

## 4. 導入効果

現場Hubの導入によってフォワード社には、以下のような具体的な効果がもたらされた。

### 効果 1 社内コミュニケーションの効率化

情報が一箇所に集約されることで、社内間での確認電話数が激減した。現場に関する確認事項があれば、現場Hubを参照するという新たな行動習慣が定着した。

### 効果 2 顧客満足度の向上

情報の一元化と社内コミュニケーションの圧縮により、取引先対応や工事業務に集中できる環境が整備された。膨大な工事数によって発生していた対応漏れの件数の減少に繋がった。

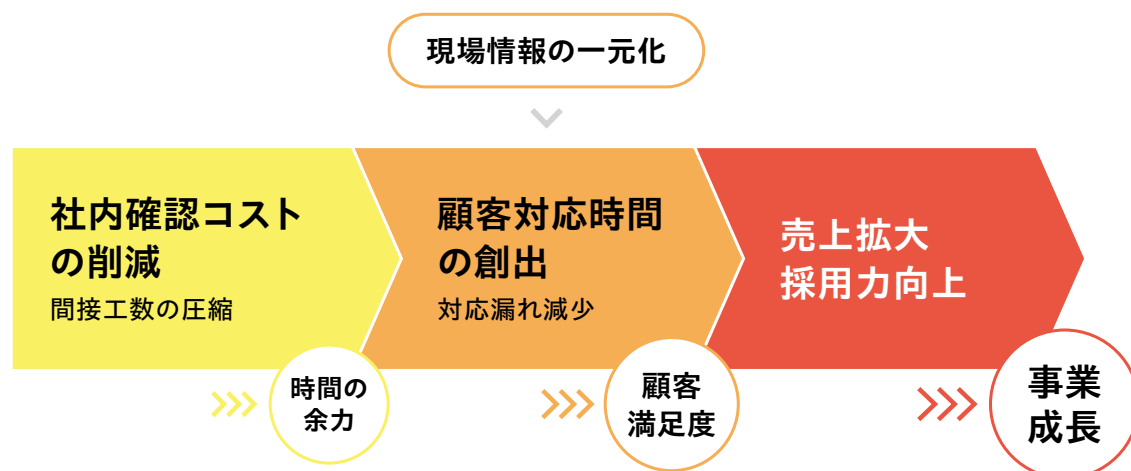
### 効果 3 売上・取引拡大への貢献および採用力向上

工事業務に注力できるようになったことにより、施工品質の向上も実現。また、工事報告や提案までのスピード感が評価されるようになり、1社あたりの取引額拡大によって売上の増加にも繋がった。採用面でも社員数が2年間で3倍以上に成長するなど、採用力や人材定着にも好影響を及ぼしている。



第2回全体会でのパネルディスカッションの様子

### DXへの取り組みがもたらした経営インパクト



### まとめ

フォワード社の事例は、設備工事会社における回転率向上が、間接工数の圧縮から実現された一例であった。現場が分散し、情報共有の間接コストが本業を圧迫する構造は、設備工事会社に限らず、多拠点・多案件を少人数で回す労働集約型ビジネス全般に共通する。人的リソースの制約下で回転率向上を目指すあらゆる業態にとって、示唆に富む事例といえる。

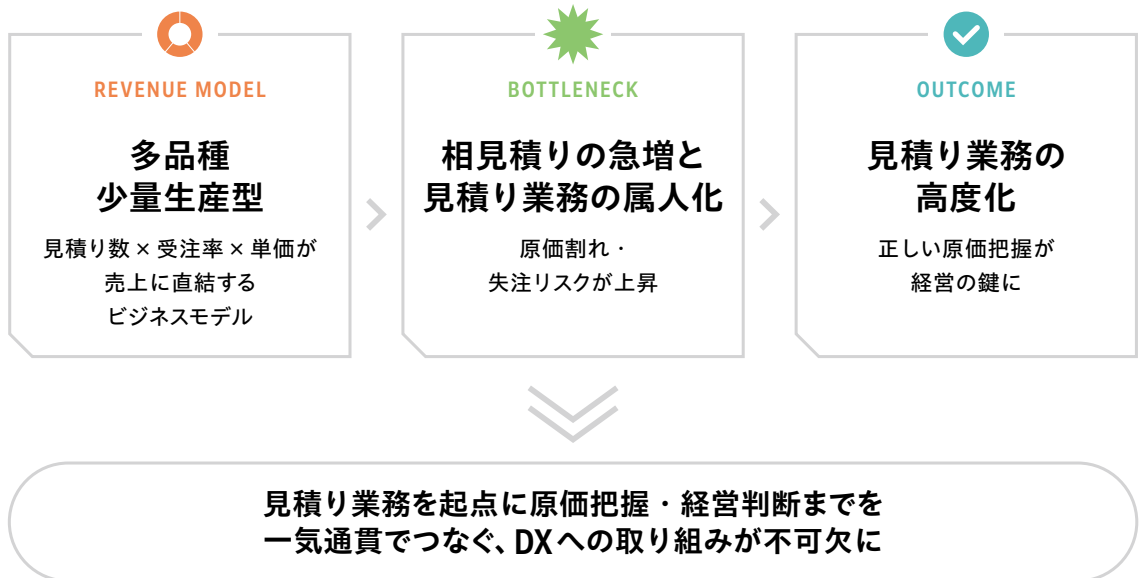
# 製造業 (部品製造事業者)

企業名	有限会社石橋製作所
所在地	静岡県田方郡函南町
従業員数	31名
事業内容	金属プレス部品の製造・金型製作

## 1. 部品製造事業者における経営の鍵

多品種少量生産型である部品製造事業者の経営においては、見積り業務の高度化が鍵を握る。受注機会を左右する見積り数・受注率・単価の最適化と、原価割れ・失注の回避が、売上・利益に直結する。相見積りの普及により見積り依頼が急増する一方、

見積り業務は属人化しており、正しい原価把握が難しい構造的な課題を抱えている。見積り業務を起点に原価把握・経営判断までを一気通貫でつなぐDXへの取り組みが、部品製造事業者にとって不可欠となっている。



## 2. 石橋製作所が抱えていた課題

有限会社石橋製作所（以下、石橋製作所）は、静岡県田方郡函南町を拠点とする金属プレス加工会社。自動車部品を中心に量産部品を手がける一方、過去に照明器具・複写機など主力事業が市場変化で転換された経験から、常に新規の業種開拓も行っている。同社が抱えていた課題は、見積り業務の逼迫であった。量産部品でありながら相見積り依頼が週に約

100件にのぼり、膨大な時間的・人力的コストが発生していた。金型の見積りは専属担当者1名、部品の見積りは石橋社長自らが対応していたが、常に見積りに追われ、本来注力すべき経営判断に時間を割けない状態に陥っていた。部品製造業のDXにおいては、見積り業務の属人化と原価把握の不透明化が、経営の意思決定そのものを鈍らせる構造的な罣が存在す

る。石橋製作所においても、2018年に一度設定した原価ベースが、その後の賃上げや材料費変動に合わせてアップデートされておらず、「生産数は増えている

が、思ったより利益が出ていない」という採算性への不安を抱えていた。

## 3. DXサービス選定時の重視ポイント

このような課題を解決するため、石橋製作所は静岡銀行からの推薦をきっかけに、見積り業務と原価管理を一気通貫で支援するDXサービス「匠フォース」の導入を決定した。見積り業務に追われ、経営判断の時間が奪われていた状況からの脱却を目指し、DXサービス選定においては以下の3点を重視した。

企業名	匠技研工業株式会社
設立年	2020年2月
事業内容	製造業向け原価・ 見積もり管理クラウド「匠フォース」
webサイト	<a href="https://takumi-giken.co.jp/">https://takumi-giken.co.jp/</a>

### 選定ポイント1

#### 地域金融機関による 経営課題起点の推薦

匠フォースの導入は、製造業DXサービスを単独で比較検討した結果ではなく、静岡銀行との経営改善プロジェクトの中から生まれた意思決定であった。同社にとって初めての本格的なDX導入にあたり、単なるツール選定ではなく経営改革の文脈で適切なサービスを見極める必要があったが、業界に精通したスタートアップの目利きを単独で行うことは容易ではない。地域経済と事業者の実態を深く理解する静岡銀行からの推薦であったことが、安心して導入に踏み切れた起点となった。

### 選定ポイント2

#### 既存の見積り業務・組織 体制を活かせる柔軟性

システム側の仕様に業務を合わせるのではなく、同社の現在の見積り方法に寄り添った形でカスタマイズされ、必要最低限の機能から段階的に拡張できる設計を重視。製造業のDX導入においては、現場の反発や業務混乱によって定着に失敗するケースも少なくない。匠フォースは既存の見積り方式を土台に、損益分岐点となる原価ベースの取り直しや業種別の目標利益率設定など、経営課題に応じた段階的な改革を可能にする柔軟性を備えており、組織体制の見直しを伴わずに導入できる点が決め手となった。

### 選定ポイント3

#### 経営者が経営に向き合える 環境をつくる設計思想

見積り対応の効率化にとどまらず、見積りデータが原価・採算・経営指標と連動し、経営判断に資する情報が自動的に可視化される設計思想を重視。賃上げや材料費変動を反映した正確な原価ベースのもと、経営レベルの試算に繋がる点を評価。見積り業務にとどまらず、経営指針の策定や新規業種開拓といった本来の経営判断に時間を割ける状態を実現する設計思想が、選定の決め手となった。

## 4. 導入効果

匠フォースの導入によって石橋製作所には、以下のような具体的な効果がもたらされた。

### 効果1 見積り業務の属人化解消と対応スピードの向上

見積り業務が標準化され、案件の重要度に応じた分業体制が整備された。現場でのシステム習熟も進み、導入初期と比べて作業スピードが向上。週100件規模に及ぶ相見積り依頼に対し、属人化せずに対応できる体制が構築された。

## 効果 2 経営判断の高度化の実現

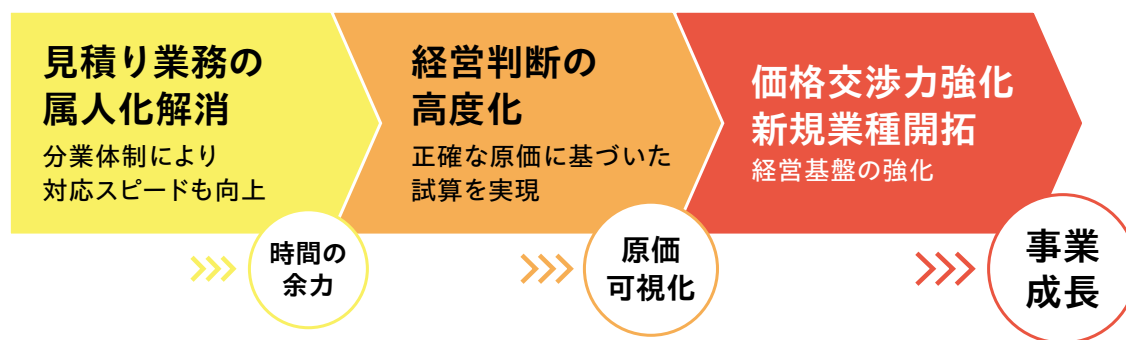
正確な原価ベースのもと、「生産数を増やすべきか、マンチャージを見直すべきか」といった経営レベルの試算が可能となった。経営指針に直結するデータが日常業務から自動的に蓄積され、経営数字のモニタリングの高度化も実現している。

## 効果 3 取引先との価格交渉力強化と新規業種開拓への基盤構築

正確な原価データを根拠に、労務費・人件費部分の価格転嫁交渉を合理的に進められる環境が整備された。新規業種への参入検討時にも、狙うべきコスト水準や必要な生産数を素早く試算でき、業種ポートフォリオの機動的な組み換えを支える経営基盤として機能している。

### DXへの取り組みがもたらした経営インパクト

#### 見積り業務の高度化



第4回全体会でのパネル  
ディスカッションの様子

## まとめ

石橋製作所の事例は、製造業における見積り・原価管理のDX化が、経営者の時間確保とデータドリブン経営の実現を通じて、経営改善に直結することを示す一例であった。地域製造業事業者が抱える属人化・人手不足・採算管理の不安といった複合的な課題は、スタートアップ単独ではなく、地域金融機関が経営改善支援の一環として伴走することで、より確実に解決できる。金融機関・スタートアップ・製造現場が「団体戦」で取り組むDX推進の重要性が、本事例から見えてくる。

## 「奇妙な人手不足」の時代における 地域DXの課題と広域連携への期待

古屋氏がプロジェクトリーダーを務め、2023年にリクルートワークス研究所から発表されたレポート「未来予測2040 労働供給制約社会がやってくる」では、さまざまな産業で労働需要と労働供給のギャップが深刻化することが指摘され、大きな反響を呼んだ。

地域課題解決DXコンソーシアムの発足から、まもなく2年が経過するが、この数年間で労働需給ギャップは改善に向かっているのだろうか。それとも、まだ多くの課題が残されているのだろうか。今後の展望や本コンソーシアムへの期待も含め、古屋氏の見解を伺った。

### ——「未来予測2040」の発表から3年経ち、労働供給制約の深刻度はどのように変わってきましたか？

現場での感覚が全てだと思いますが、人手不足感は変わっておらず、むしろ統計的にも悪化の方向に振れています。現業職の現場で「人手が余っている」という話を聞いたことが、この3年で一度もありません。

私がずっと問い続けてきたのは、「なぜ人口が減っているのに、これほど働き手が足りないのか」という逆説です。背景にあるのは、高齢独居世帯の急増です。人口が減っているにもかかわらず世帯数は増え続けており、医療・介護・物流といったエッセンスワーク領域へのニーズを押し上げています。人口が減れば需要も減るはず、という常識が通用しない。それがこの逆説の核心です。

こうした変化を象徴する光景が各所で起きています。少子化が進んでいるのに保育士が不足し、介護福祉士がホテルへ転職し、電気設備の法定点検現場では半数をスポットワーカーが占める。価格転嫁できる業種では賃金が上がり人材が集まる一方、公

### 古屋 星斗氏

地域課題解決DXコンソーシアム アドバイザー

2011年一橋大学大学院社会学研究科 総合社会科学専攻修了。同年、経済産業省に入省。産業人材政策、法案作成、福島復興・避難者の生活支援、政府成長戦略策定に携わる。

2017年よりリクルートワークス研究所 主任研究員。労働市場分析、未来予測、若手育成、キャリア形成研究を専門とする。2024年には『働き手不足1100万人』の衝撃(プレジデント社)を刊行。地域課題解決DXコンソーシアムでは、アドバイザーとして設立式での基調講演をはじめ、各全体会の統括を務める。

定価格のもとで運営される領域では担い手の流出が止まらない。この分岐こそが問題の本質です。人手という経営資源を確保できた企業が高単価の仕事を総取りし、確保できない企業は廃業へと追い込まれていく。企業が人を選ぶのではなく、働き手が企業を選ぶ時代へと完全に転換しています。この「奇妙な人手不足」は、まだ始まったばかりだと感じています。

### ——地域企業へのDX浸透はまだ道半ばという実態があります。DX浸透の裾野がなかなか広がらない根本の課題をどのように捉えていますか？

生産性向上は期待したほどには起こっていないと

というのが正直なところです。

根本的な課題は、地域企業の多くが「事業」ではなく「生業」として営まれてきた点にあります。先祖代々受け継いだ仕事を、ご自身のアイデンティティとして誇りを持って続けてこられた方々です。そこには、融資を受けてリスクを取り、投資によって生産性を上げていくという発想が生まれにくい構造があります。

しかし今、その前提が崩れています。30年続いたデフレが終わりインフレへ転換し、労働供給制約も同時に到来した。従業員の給料を上げられなければ人は離れ、事業継続そのものが危くなる。「生業」のままでは立ち行かない局面が、静かに、しかし確実に迫っています。

加えて、今まさに経営者の大きな世代交代が起きています。後継者不足が深刻化するこのタイミングは、次の担い手が「事業」として再構築するチャンスでもある。そこにどう働きかけられるかが、地域DX浸透の本質的な鍵だと感じています。

#### ——地域企業のDX推進において、地域金融機関に期待される役割とは何でしょうか？

企業規模とDX投資額には、明確な正の相関があります。ある程度の企業規模がなければDXへの投資は難しい。ただし、一概に規模を追求すれば良いという訳でもありません。大企業ほど経済合理性を追い求め、地域から撤退するリスクが高まります。

重要なのは、地域ごとに「適切な企業規模」が異なるということです。製造業が強い地域では200～300人規模の企業を増やすことが有効かもしれませんが、一次産業やサービス業が中心の地域では、50人規模の企業を着実に育てることの方が地域経済



第1回全体会での基調講演

の維持につながります。自分たちの地域の産業構造と強みを丁寧に棚卸しし、どの業種をどの規模で支えていくかを見極める。そこにこそ、地域金融機関ならではの戦略眼が問われます。

働き手をめぐる地域同士の競争はこれからさらに激しくなります。地域の産業戦略を共に描くパートナーになれるかどうか、地域経済の行方を左右すると私は見えています。

#### ——地域課題解決DXコンソーシアムの活動の発展に向けて、期待を聞かせてください。

環境の変化を好む生き物は存在しません。それでも新しい挑戦を始めようとしている方が、各業界で確実に出てきています。

挑戦者が直面する最大の壁は、孤独です。新しいことに踏み出せば、周囲から後ろ指をさされることもある。だからこそ、挑戦しようとする人が一人ぼっちにならないための場として、このコンソーシアムが存在することに大きな意義があると思っています。

地域金融機関や変革を志す地域企業の経営者、スタートアップが出会い、仲間をつくり、励ましあひながら失敗を認め合い、新たな挑戦を続けていく。そういった挑戦の持続力をサポートし、後押しする場になることを期待しています。地域の変革は、志ある者たちの連帯から生まれます。

# 地域課題解決DXコンソーシアム 活動報告書

## 産業別DX状況と先進事例

2026年4月28日 第1版発行

企画・著作・制作・地域課題解決DXコンソーシアム 事務局

<https://firstlight-cap.com/contact/>

### [執筆]

地域課題解決DXコンソーシアム 事務局

ファーストライト・キャピタル株式会社

プリンシパル

真島 里帆

ファーストライト・キャピタル株式会社

チーフ・アナリスト

早船 明夫

### [企画・監修]

ファーストライト・キャピタル株式会社

代表取締役

マネージング・パートナー

岩澤 脩

### [制作協力]

ファーストライト・キャピタル株式会社

インターン

増永 和佳

### [デザイン]

青松 基(sukku)

### [有識者インタビュー協力]

地域課題解決DXコンソーシアム

アドバイザー

古屋 星斗 氏

### [発刊日]

2026年4月28日

本資料は著作権法により保護されております。本資料を複製、翻案、公衆送信、引用、転載、販売、頒布、第三者への提供、出版、その他これに類する利用行為（著作権に違反する行為一切を含みます）をすることはできません。本資料は、特定の有価証券、金融商品又は取引について募集、投資の勧誘又は売買の推奨を目的としたものではありません。

本レポートに関する問い合わせ

<https://firstlight-cap.com/contact/>