

岐阜県における中小企業DX推進の取り組み ~地域未来に向けたデジタル投資~

2022年3月

松島桂樹



SOFTOPIA JAPAN

<http://www.softopia.or.jp/>



SOFTOPIA JAPAN

公益財団法人ソフトピアジャパン

公益財団法人ソフトピアジャパンは「暮らしよい岐阜県」の実現を目指すため、ソフトピアジャパンエリアを県内産業の生産性の向上、高度化の拠点とし、また、IT・IoT導入・活用による地域産業の持続的発展と、地域の特徴を活かすIT技術の創出を促進します。

「中部のIT拠点」

「ITビジネスネットワーク拠点」

として発展させます。



ソフトピアジャパンプロジェクト【経緯】



1988年

岐阜県ソフトピアジャパン構想調査報告書
(岐阜県大垣ソフトパーク建設基本構想)

1990年

「ソフトピアジャパンマスタープラン」策定
■エリアの計画 ・街づくり・環境・センタービル 他

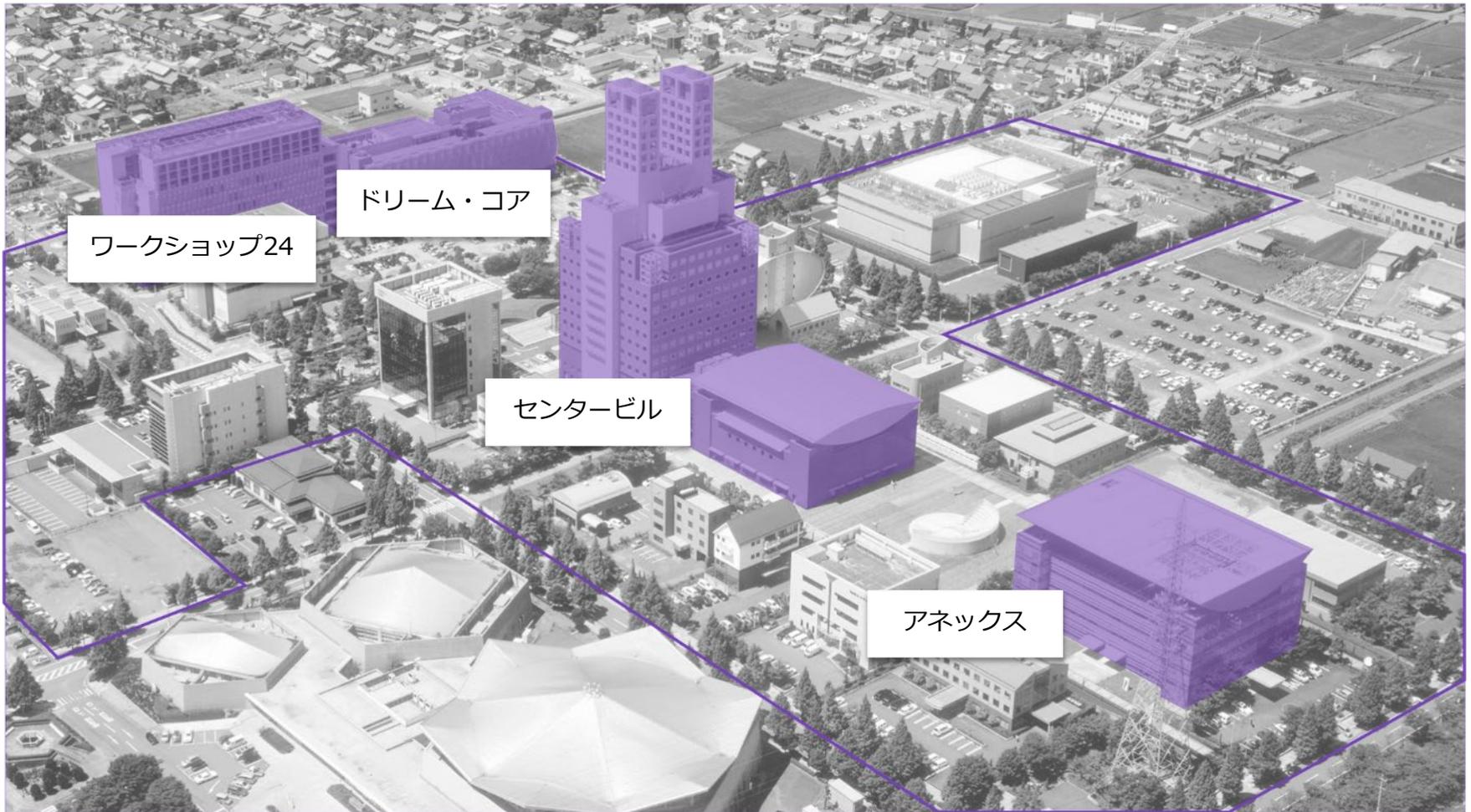
1994年

財団法人ソフトピアジャパン設立

1996年

センタービル完成

ソフトピアジャパン エリア 【各施設の紹介】



総面積 12万m² (3万6千坪、おおよそ東京ドーム3つつ分)

令和3年度 公財)ソフトピアジャパンの事業

産業の高度化

- ・ものづくり現場でIoT等の導入を支援する人材の育成と派遣
- ・企業が高度な情報化をする際の支援を行うアドバイザー派遣等の支援
- ・ソフトピアジャパンエリア企業への総合的な支援

スマート生産性向上推進事業

IoT・AI 活用支援事業

IoTコンソーシアム推進事業

ソフトピアジャパンエリア
企業支援

人材の育成

- ・製造業で活躍できるIoT等の知識を備えた人材の育成
- ・情報産業等の技術者・開発者を対象とした人材の育成
- ・次世代を担う中高生を対象とした人材の育成

産業人材育成事業

- ・IoT人材育成研修
- ・IT技術者育成研修
- ・次世代人材育成研修

新商品・新サービスの創出

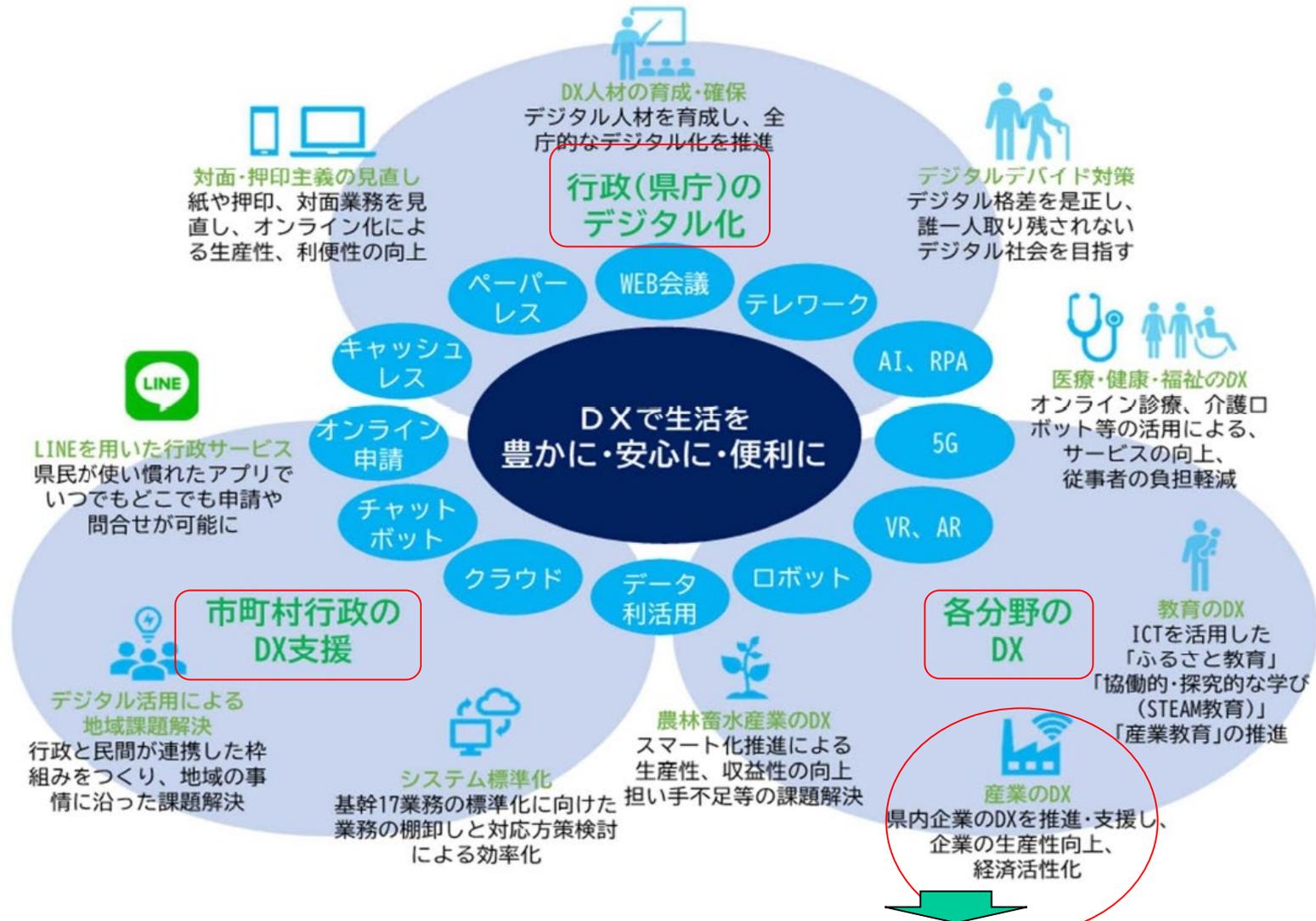
- ・IoT等を活用した商品等の創出を図るために必要な機材貸出や情報提供等行う支援施設の運営
- ・情報交流等のコミュニティを中心とした活動による企業間連携の促進

オープンイノベーション

創出拠点企業

- ・ものづくり空間“Fab-core”の運営
- ・IoT関連のワークショップの開催

岐阜県デジタル・トランスフォーメーション推進計画の概要図



- 企業の規模や業態に応じて、デジタル技術を活かした製品・サービス等の付加価値向上や業務、製造プロセスの効率化といったビジネス変革を実現
- ソフトピアジャパン等との一体的な支援により、県内産業のDXを推進

基本方針

Connect Next

～ ITでつなぐ、持続可能な地域産業へ ～

県内産業のデジタルトランスフォーメーション (DX) に向けて、ソフトピアジャパンを中核的なIT拠点と位置づけ、デジタル化による業務革新、生産性の向上等の高度化、新事業の創出、IT人材育成等の支援によって地域産業の持続的発展を促進する。

中期目標(目標達成指標)

岐阜県発の支援モデル事例の創出

(IoT、AI、ロボット等業務のデジタル化による高度化の事例、デジタル化による新事業の創出等の事例など)
10件(3件/年)

財団事業の取り組みの方向性

産業の高度化

県内企業の生産性向上等を図るため、デジタル化による課題解決を支援する。特に、DXを目指す企業に伴走し、岐阜県IoTコンソーシアム等とも連携し、IT・IoT・AI・ロボット等デジタル化による業務革新・生産性向上等の実現を支援する。

新事業創出支援

県内企業のアフターコロナへの対応を図るため、デジタル技術を活用した新事業の創出や競争力強化の取り組みを支援する。特に、DXを目指す企業に伴走し、企業の新事業の創出に向けた経営体制の構築、強化を支援する。

産

新たな支援スタイルの確立

オンラインによる産業高度化支援を強化する環境整備を進めることで、リモートでの伴走型支援スタイルを確立する。

県

め デジタル化の基礎研修を実施する。特に、デジタル技術による業務革新を担う企業に伴走した人材育成やデジタル社会を担う次世代の人材育成を支援する。

重要業績評価指標

指標

- ・企業支援社数: 200社(50社/年)
- ・IoT導入活用企業数:
100社(25社/年)
(IoTコンソーシアム含む)

指標

- ・開催回数(セミナー、WS等):
24回・60社(6回・15社/年)
- ・新事業実証等に取組む企業数:
20社(5社/年)

指標

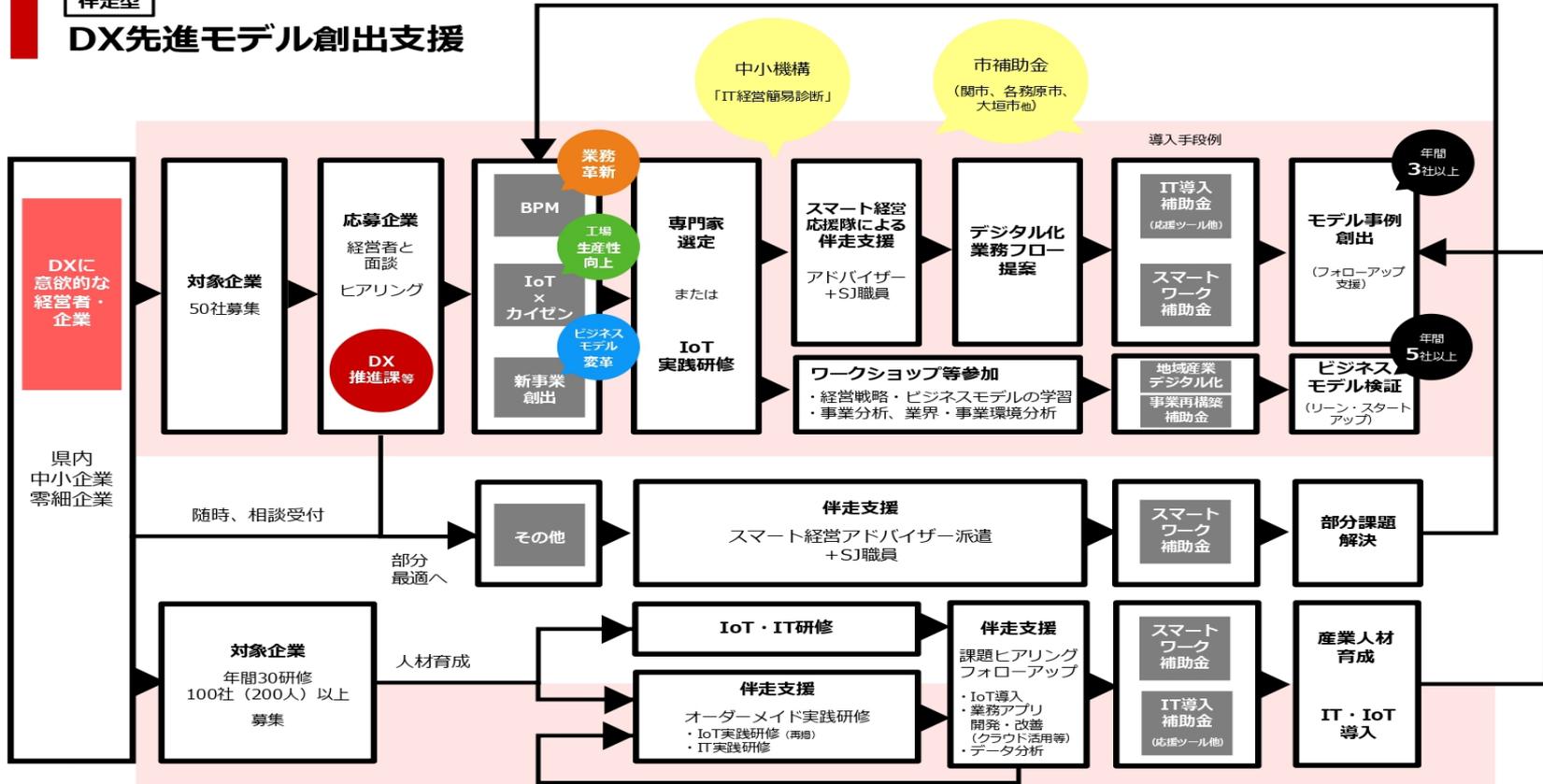
- 研修実施数: 120回(30回/年)
- 参加者数: 800人・400社
(200人・100社/年)
- 次世代人材育成(研修・WS等):
400人(100人/年)

プロセス志向の面的支援モデル

ソフトピアジャパン

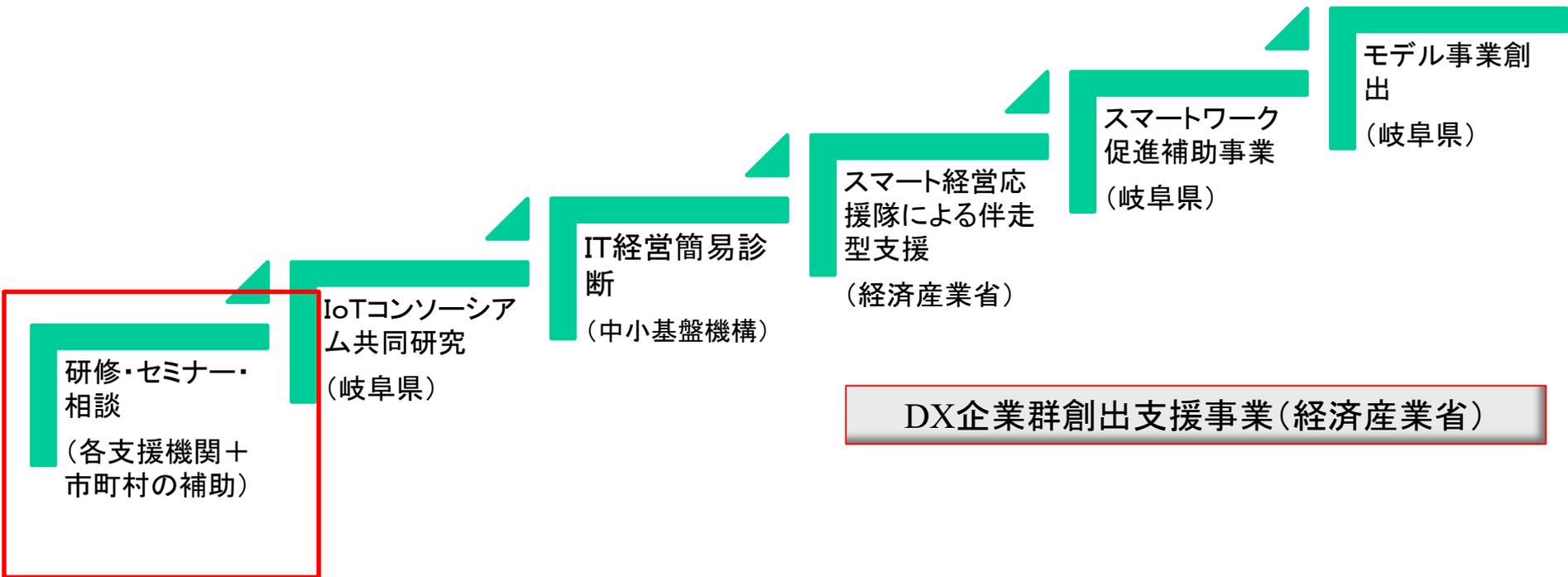
伴走型

DX先進モデル創出支援



- 経産省「地域未来デジタル・人材投資促進事業」を基盤とした支援モデルの再編成
- 国/地方自治体の支援事業を横断したプロセス志向事業—中小企業への一貫的支援

中小企業DX支援プロセス



時間をかけて段階的に各種事業を組み合わせ！

産業支援機関の連携

関係支援機関の効果的な連携

- ・情報の重複を無くす
- ・支援の生産性を向上
- ・切れ目の無い支援

スマート産業支援機関連携会議

- ① 企業カルテの共有
- ② 支援メニューの共有
- ③ 専門家情報の共有

- (1) ゆるやかな連携組織の形成
- (2) 先進事例集の作成

参加団体

- ・岐阜県商工会議所連合会
- ・岐阜県商工会連合会
- ・岐阜県中小企業団体中央会
- ・株式会社VRテクノセンター
- ・(公財)岐阜県産業経済振興センター
- ・(公財)ソフトピアジャパン

経営課題

現状分析

課題抽出

カイゼン
提案・指導

ITによるカイゼン

IoT
試作
試験

IoT化
提案

AI導入
提案

SJスマート
ものづくり応援隊
専門家派遣
事業領域

システム
化提案

ロボット
導入提案

要件
定義

概要
設計

導入
設計

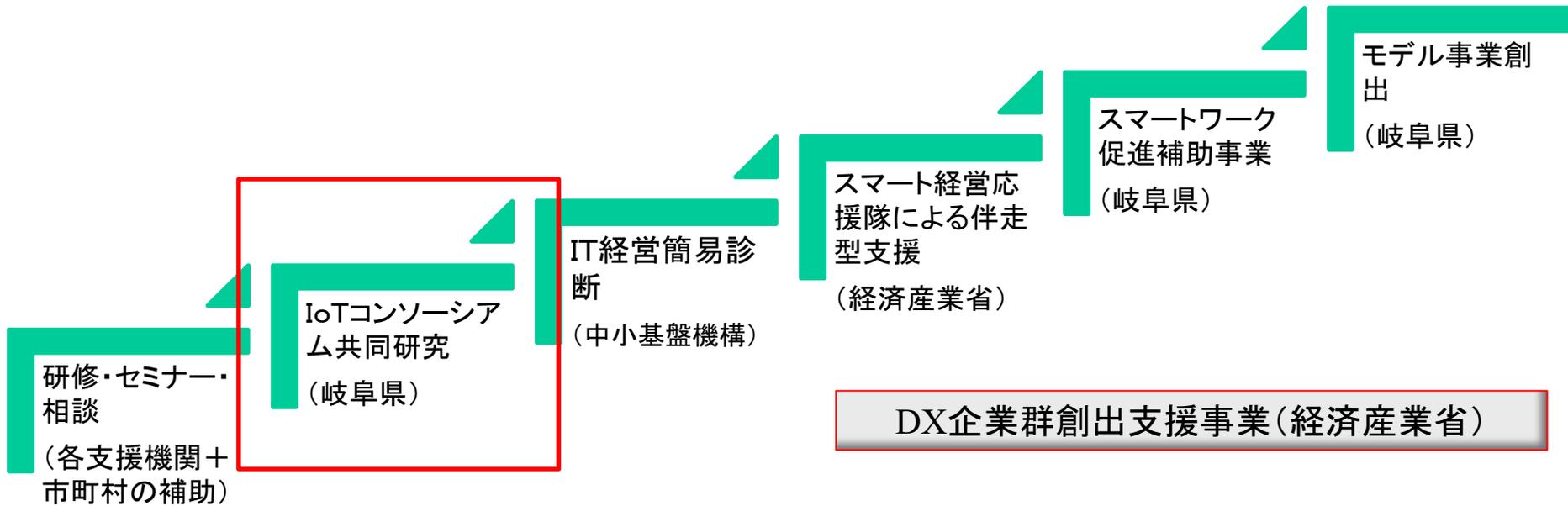
導入

テー
チ
ング/
試
行

本稼
働

ロボットシステムインテグレーション業務領域

中小企業DX支援プロセス



時間をかけて段階的に各種事業を組み合わせ！

令和3年度成果報告会 2022年2月22日 オンラインで開催

令和3年度
岐阜県IoTコンソーシアム
ワーキンググループ事業費補助事業

成果報告会

2022年2月22日(火)
12:30 ~ 16:45

成果発表をオンライン配信



配信会場



サテライト会場

10ワーキンググループによる成果展示

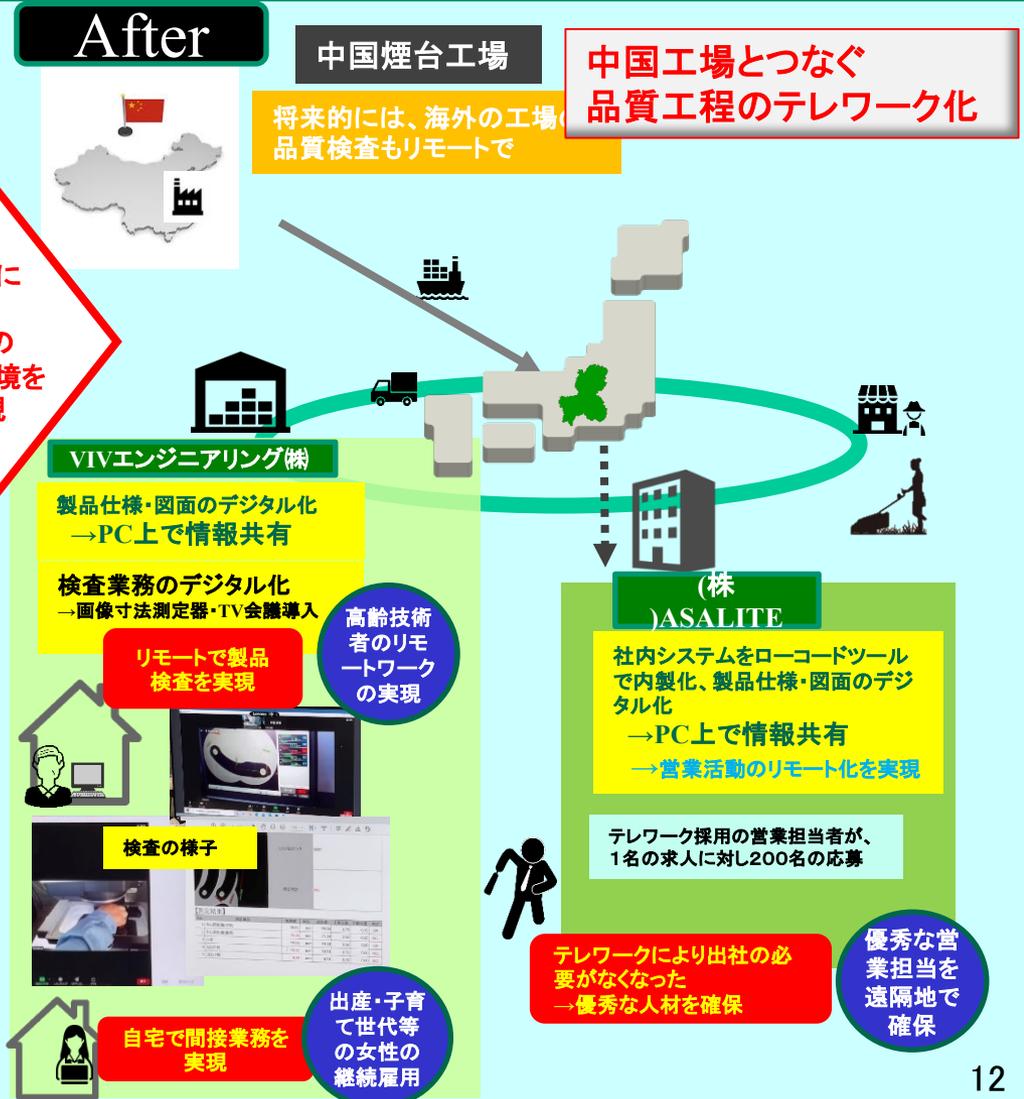
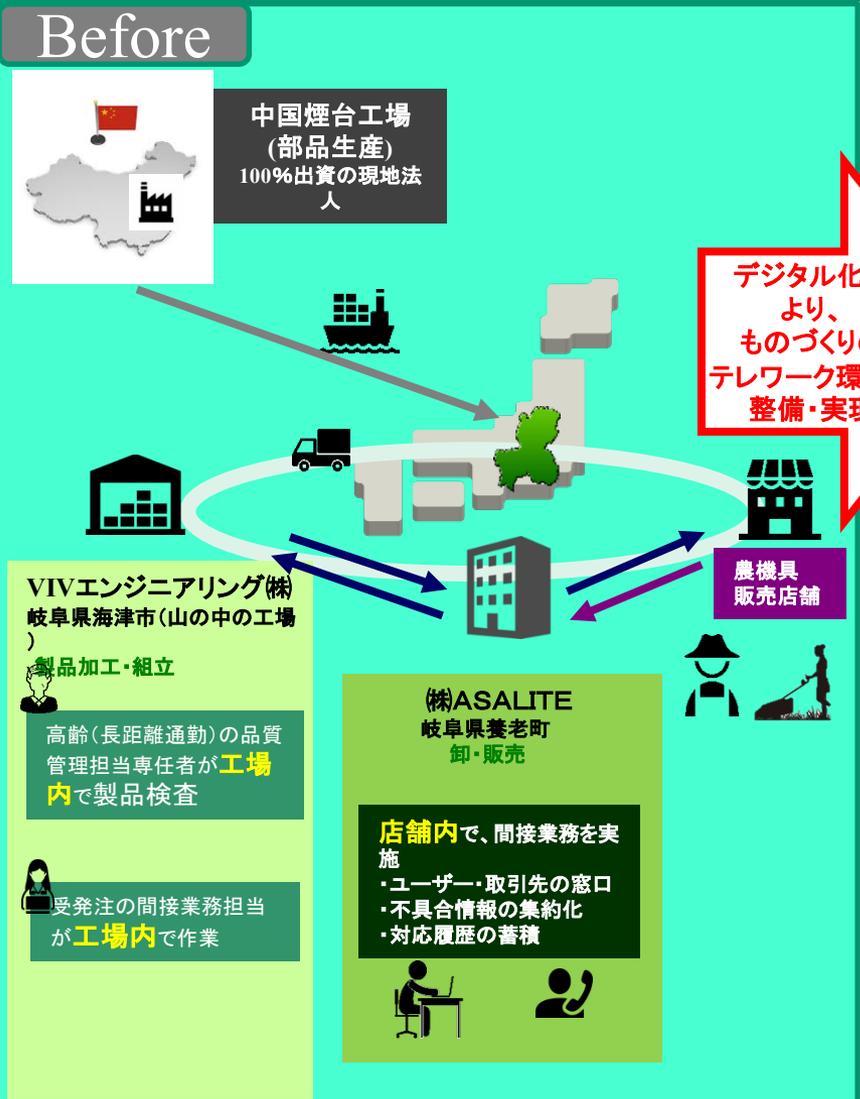


事業課題 IoT×テレワークによる品質・生産性向上

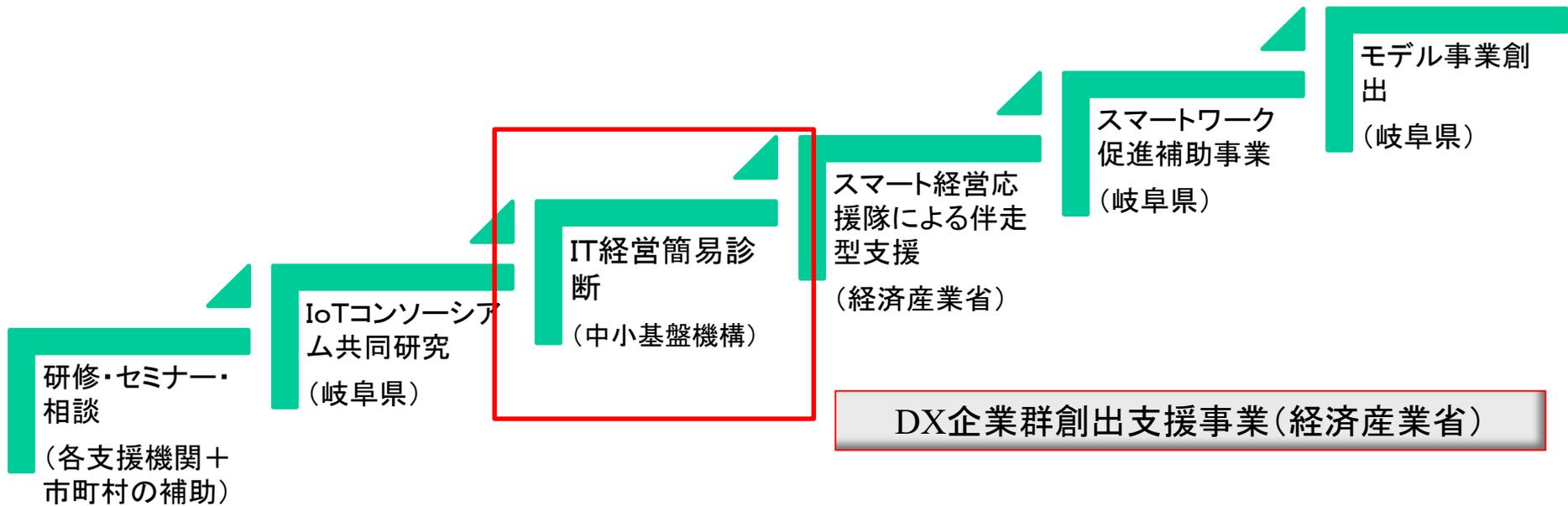
— リモート検査・間接業務実施体制の構築で描く、採用不利地域における企業活動の持続

WG名 DXによるテレワーク推進グループ **WG活動員** (株)ASALITE VIVエンジニアリング(株) (特非)ITC中部

(概要)・品質管理部門の責任者が遠隔地から製品をリモートで外観・サイズ等を検査するシステムの構築とその実証、及び間接部門のリモート作業環境の構築
 ⇒高年齢化する熟練工場技術者の活用、子育て中の女性等柔軟な働き方を希望される方の継続雇用、営業担当人材等の生産拠点から離れた地域(通勤圏外)での採用・確保
 ・生産現場の検査作業をリモートで実現、異常時の原因究明までは難しいという課題も判明。
 ・将来的には中国で生産する製品の外観・サイズ等の検査をリモートで行う事で、日本に製品が到着してから検査していたことから発生していた返品・再生産に要する時間的なムダの削減、検査済製品のみ日本に搬入することによる物流費削減等も視野に入れる。(中国等海外・遠隔地に生産拠点をもち企業の課題解決にも貢献)



中小企業DX支援プロセス



時間をかけて段階的に各種事業を組み合わせ！



人間ドックのように自社のIT経営をチェック&見える化
自社の目的・状況に合ったIT化へのきっかけ作り



IT経営簡易診断とは

3回の面談を通して、経営課題・業務課題を全体最適の視点から整理・見える化し、貴社にあったIT活用可能性を提案します

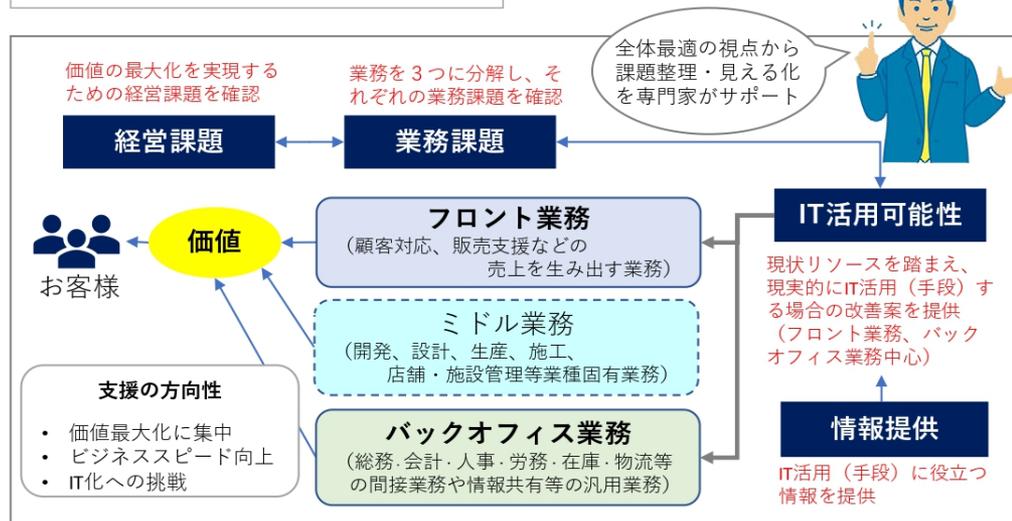
対象者

※以下の1、2に該当する中小企業

- 1、自社の経営課題・業務課題を専門家と一緒に見える化したい、IT活用可能性を検討し、生産性向上を目指したい中小企業
- 2、特に、顧客対応・営業支援業務（フロント業務）、総務・会計・人事、在庫、物流等の間接業務（バックオフィス業務）について課題があり、改善したい中小企業

Be a Great Small.
中小機構

経営課題と結びついたITの活用へ



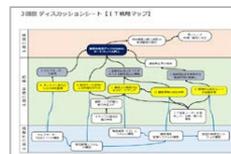
提案の内容（例）

全体最適視点から見た
経営・業務課題の整理・見える化

現状リソースを踏まえたIT活用
に役立つ情報提供



業務課題の見える化



経営課題の見える化
IT活用可能性の見える化



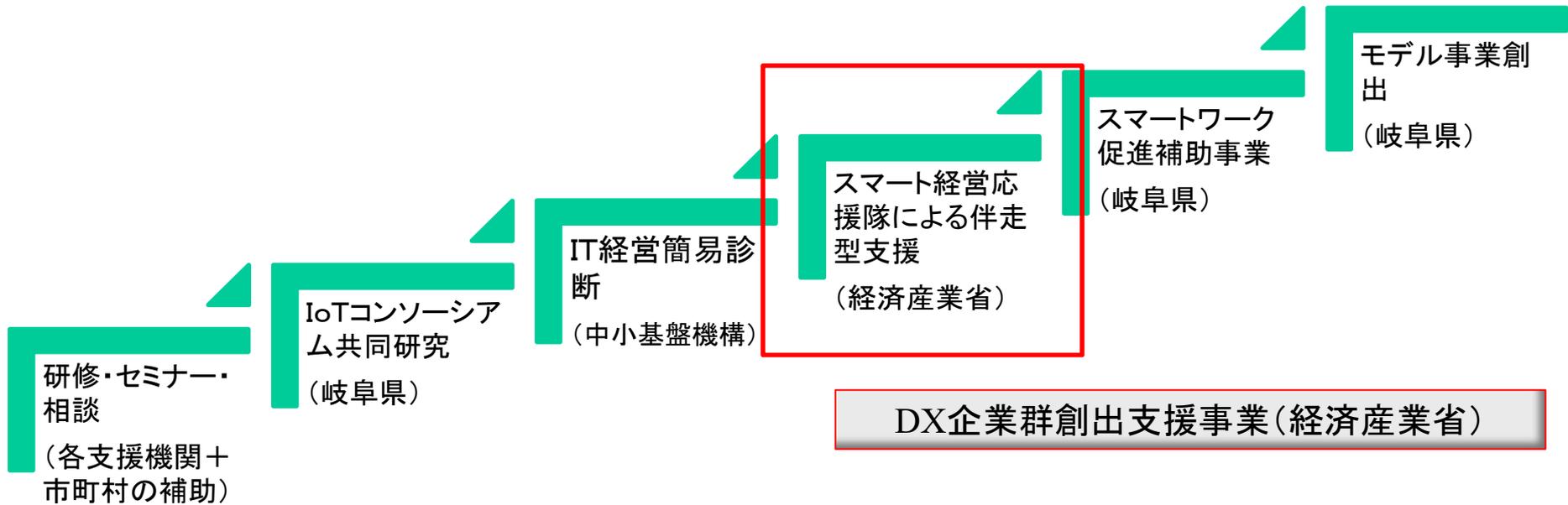
ITを活用した改善
計画案のご提案



IT活用に役立つ
情報提供

課題解決に専門家派遣による伴走型支援を継続

中小企業DX支援プロセス



時間をかけて段階的に各種事業を組み合わせ！

CASE
08

ガス製品・
自動車部品製造

中央工機
株式会社

低コストのIoTシステムを導入・活用！

ズレのない正確なデータで生産性向上

これで解決！



Point.1 IoTによるリアルタイムで正確なデータ収集

Point.2 汎用性の高い機器とツールの活用で低コスト化

Point.3 データを生産計画・発注指示・在庫管理に活用

課題
はココ！



1 手書きの生産日報をまとめてパソコンに入力するため、生産管理システムを使用して生産指示を出す。原材料・部品の在庫数や仕掛品等の数値に現実とズレが生じ、ムダ・損失が発生する。作業時間を作業員がまとめて作業日報に記入するため、採取り・時間が不正確で、現場の問題点がわからない。

2 汎用性が高い機器やツールを活用し、低コストで正確なデータを収集したい。

3 情報のズレにより発生する生産計画の変更や指示のミス減らしたい。

解決の
ポイント
はココ！



1 IoTを活用し、生産日報をリアルタイムで収集する。

2 【低コストIoTシステムの構築】
グーグルスプレッドシートに情報を書き込むための専用機器として、オープンソースの専用端末（社内サーバー、IoT端末）を導入する。IoT端末で入力された情報を社内サーバーに集約し、随時インターネット上のグーグルスプレッドシートに追記し、集計できる仕組みを構築する。

3 【生産実績情報の分析・活用】
グーグルスプレッドシートに集約した情報を生産管理システムへ読み込み、生産計画・発注指示に活用する。
生産指示書の管理や部品在庫の管理に利用することで、ほぼリアルタイムに工場内の現状を把握する。



▲ カイゼン活動や人材育成に積極的に取り組む製造現場

CASE
12

染色加工

株式会社
艶金

現場の見える化、熟練者によるスケジュール作成・色検査等を

IoTとAIで省人化・自動化!

これで解決!



Point.1 レシピと生産スケジュールを効率よく作成&見える化・共有!

Point.2 IoTで正確な作業時間を自動収集+カイゼン活動

Point.3 AIを活用した色検査の省人化・熟練者の技術伝承

課題
はココ!



1 システム間の連携が悪く、手書き・手入力が多いため、染色レシピの作成に時間がかかる。また、レシピをもとに熟練者が染色スケジュールを手書きで作成しているため、見える化・共有がされていない。

2 完了時に加工位置のバーコードを読み取る工程が少なく、現場以外では追跡がつかめない。また、染色工程では、仕掛在庫の滞留に加え、バーコード処理が手動のため、正確な時間が把握できない。

3 現在の染色システムは染色面1点のみの測色・マッチングであるため、中間検査時に熟練者が目視で色見本と比較し合否を判定。判断基準が個人化するとともに、現物や紙ベースでの記録に依存。



▲ 小量多品種の受注に対し、工場投入後は、台車に材料と加工位置を積載し、工程間を移動。

解決の
ポイントは
ココ!

1 システム連携によりレシピ作成時間を短縮。また、スケジュールの活用により、約50台の染色機の計画作成を効率化すると同時に、負荷や状況を見える化。事務所、他工程でも共有することで、生産性が向上。

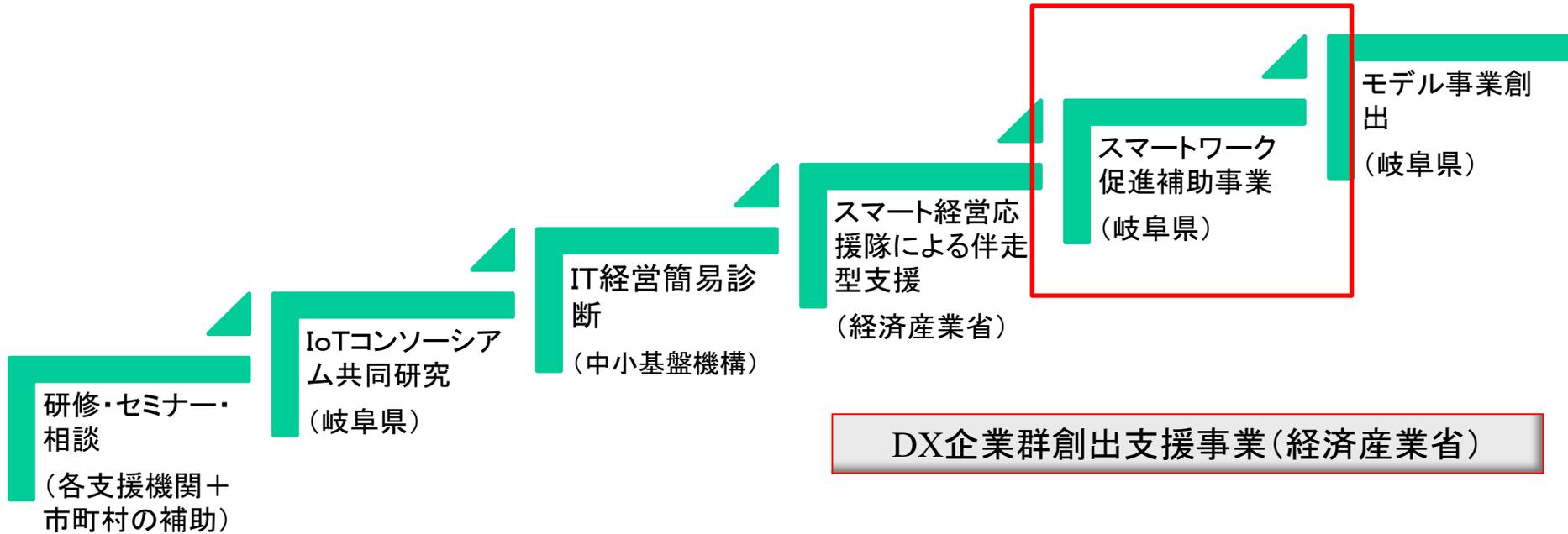
2 電波を発するビーコンを加工位置に取り付け、受信機を指圖書の保管棚に設置することで、追跡と時間を自動収集。染色工程では、染色機投入から検査完了までの正確な時間からカイゼン活動を実施。

3 色検査にAIシステムを導入。カメラで撮影した面を構成する全点を色の3要素で空間上にプロットし、その分布の比較から合否を自動判定。熟練者の判断基準を学習させ精度向上に取り組んでいる。



▲ 見える化・共有されるようになった染色工程のスケジュール

中小企業DX支援プロセス



時間をかけて段階的に各種事業を組み合わせ！

事例
10

株式会社 水明館

[飲食サービス業 / 宿泊]



デジタル変革でニューノーマル時代にあった 生産性とおもてなしを高め続ける

客室清掃作業のカイゼンを進めていたが、アナログ手法による検証作業に手間と時間がかかりすぎることから、担当者の負担になっていた。そこで、カイゼン業務のデジタル化を進め、スピード向上に成功。今回のデジタル化の取り組みをきっかけとして、社内全体の情報共有の仕組みをととのえていく。

事業概要

人手不足と高齢化が進む 客室清掃作業のカイゼンに着手

株式会社水明館は昭和7年創業、4棟264室の規模を誇る老舗温泉旅館。約2年にわたって業務・働き方改革を進めているなか、人手不足や高齢化から課題となっていた「客室清掃作業」のカイゼンに着手するも、測定記録を紙に記録するなど、アナログ的な手法がカイゼンに取り組むスタッフの負担となり、期待していたほどの効果は見られなかった。そこで、タブレットとアプリを駆使し、カイゼン業務の負担を軽減したことで、清掃作業のスピードアップと、外国人研修生の情報共有化、教育ツールの充実化を進めた。



苦しい時にこそ改善

実施内容

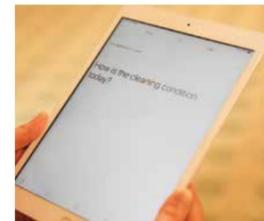
タブレットとアプリを駆使して カイゼン業務の改善とスピードを向上

同社のカイゼン業務は、「トヨタ生産方式による経営コンサルティング」を手がける「株式会社JPEC」が担当した。

客室清掃作業の現状調査と検証作業をするデジタルツールとして、「ストップウォッチログ」「timingcapture」「マニュアル作成」「Papago」の4つのアプリをタブレットにインストール。「timingcapture」で作業の撮影と動画編集を行い、「ストップウォッチログ」で作業時間を記録。そのデータをもとに効率的な作業手順の改善を行った。

カイゼン業務をデジタル化したことで、改善を必要とする工程を動画として記録できるため、改善前と改善後を視覚的に見比べて、改善点を明確に伝えられるようになった。また、作業時間の集計も自動的にできるため、カイゼン担当者は効率よく業務に取り組める環境となった。

加えて、「Papago」の自動翻訳機能により、インドネシア研修生との情報共有がスムーズかつ正確になった。「マニュアル作成」は、文字サイズを大きくできるなど、高齢者でも使いやすくなった。マニュアルの内容を即座に反映できる利点もあり、今後は高頻度で、理解しやすい内容に更新していく予定だ。



▲「Papago」の自動翻訳機能画面



▲デジタル化後の作業手順指導の様子

ココがポイント

デジタル化したカイゼンの効果で
作業時間を削減！

年間の客室清掃作業時間

16,530時間

9,742時間に改善見込み

カイゼン手法のデジタル化により、効率的な作業手順の確立と情報共有ができ、客室清掃作業者の業務スピードがアップ。

STAFF MESSAGE

現社員と今後入社する方のために、更にカイゼン業務を進めていきたい。

まず社員の理解を得るところから、事業は始まりました。必要性を問われましたが、人の成長のため、それによる生産性向上を説明し、今では各部署でカイゼンが見られるようになってきました。今後は新しく入社される方のために、ハツと見て分かるような手順書など、より教育ツールをアップデートしていくつもりです。



カイゼン部長 中島敏貴



10 株式会社水明館

代表者名 代表取締役 瀧 康洋
所在地 岐阜県下呂市幸田1268
電話番号 0576-25-2801 (代表)
資本金 50,000千円
従業員数 240名
HP <https://www.suimeikan.co.jp/>

事業内容 宿泊業

事例
08

株式会社 デリカサイト

【製造業／食料品製造・販売】



受発注システムのデジタル化で取引先も 巻き込んだ業務効率化の実現を目指す

これまで、発注書をファクスで送るなど受発注業務に手作業が多くあったが、「WEB-EDI」を使った「店舗発注システム」、取引先に向けた「販売管理システム」の導入を計画。地元企業を大切にしている精神で、デジタル化を進めて新たな時代への歩みを進める。

事業概要

店舗拡大に伴い発注業務工数が急増 発注業務のデジタル化が急務に

創業60周年の株式会社デリカサイトは、大手スーパーやショッピングモールなどを中心に、和惣菜やお弁当を製造・販売する60店舗を運営している。

各店舗は毎日、弁当等を製造するために必要な材料を調達するために発注データを入力して本部へファイル転送し、本部はそれを取りまとめて、取引先150社に4,000アイテムの発注をしていた。一部の取引先ではWEBによる発注業務を行っていたが、小規模な取引先では利用普及が進まず、120社にはファクスで発注。新規店舗進出により取引先数が増加するなか、急増する発注業務工数が他の業務を圧迫していた。そこで、誰もが使いやすい受発注業務システムを構築し、取引先の利用普及を目指す。



受発注から全銀ZEDI決済 までのデジタル化を実現

実施内容

WEB-EDIを用いた受発注システムを構築 取引先への利用普及を目指す

発注業務用の「店舗発注システム」と、受注業務用の「販売管理システム」を導入した。発注業務と受注業務のシステムがWEB-EDIシステムにより連携されることで、発注業務の75%の削減、受注業務の62%の削減を見込んでいる。

「店舗発注システム」により、発注企業（店舗）は、自身で入力した発注の内容がそのまま記載された請求データを受領できるので、発注時の金額との相違の確認が不要となった。また、導入前は発注企業と受注企業で発注単位が異なる場合があり、数量ミスが発生する可能性があったが、「店舗発注システム」が単位を自動変換するため、変換ミスを気にすることなく発注を行うことが可能になった。

また、食材を納入する受注企業（取引先）は、WEB-EDIから出力される受注データを「販売管理システム」にテキストデータとして取り込むことで受注内容を入力する手間が不要になった。さらに、発注企業が発行した発注書と同じ記載内容の請求書を、自動的に発注企業へ発行できるようになった。

運用には、取引先にも「販売管理システム」の導入が必要である。取引先ではシステムに不慣れな場合もあることから、誰が使っても扱いやすい画面設計を心がけてシステムを構築した。今後は説明会等を通して、取引先の理解と協力を得ることに力を注ぐ。



▲データ連携を可能にした受発注業務システム



▲新システムオペレーション指導の様子

ココがポイント

受注業務の大幅な削減が
見込まれる！

62%削減見込み
(39時間相当/月間)

受注データの入力・売掛金消込作業の削減が見込まれる。未導入企業には丁寧な説明を用い、普及を更に目指していく方針である。

STAFF MESSAGE

新システムの導入が会社の成長のチャンスととらえ、行動していきたいです。

これから運用が始まるので、効果はまだ実感しておりませんが、今回のシステムの変更を弊社にとって大きく成長する良い機会だととらえて、新しいシステムを使いこなそうという思いです。削減できた時間を、弊社・受注企業様のより良い発展と、お客様へのより高い品質とサービス提供につなげていきたいです。



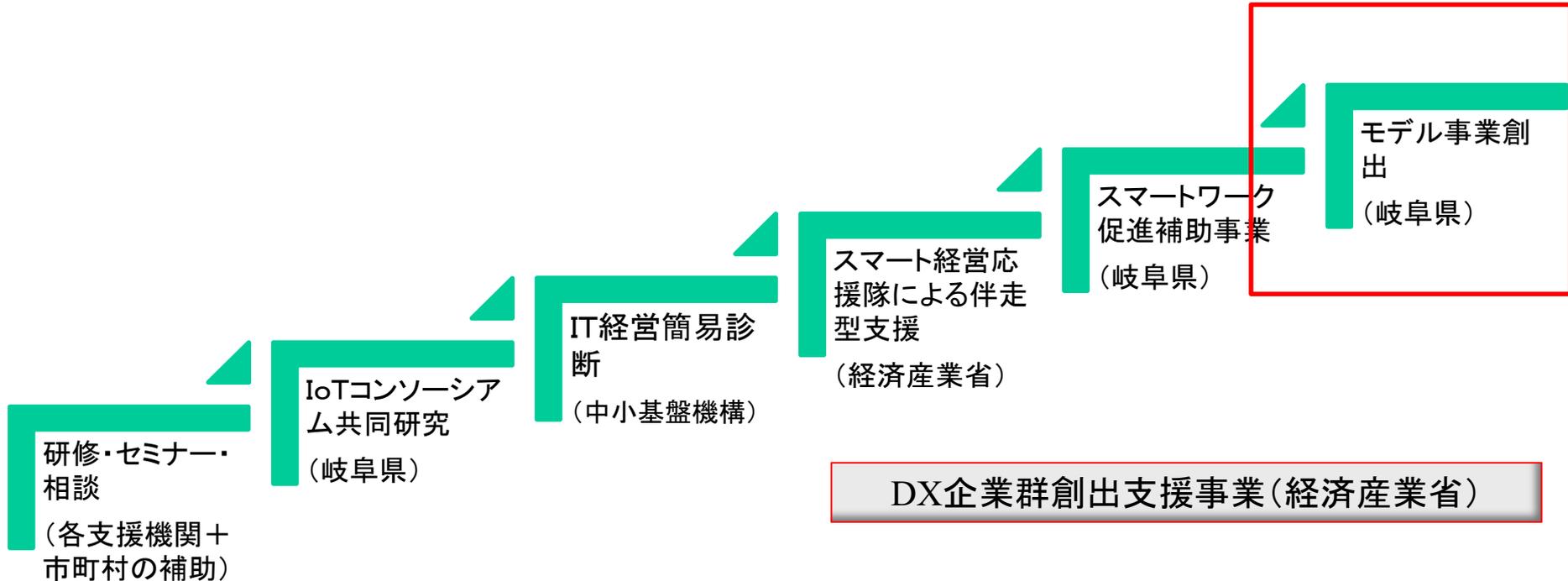
経理
高藤

08 株式会社デリカサイト

代表者名 代表取締役 堀 富剛
所在地 岐阜県大垣市加賀野4丁目1-20
電話番号 0584-77-1811
資本金 38,000千円
従業員数 450名
HP <http://www.delicasuito.co.jp/>

事業内容 食料品製造・小売業

中小企業DX支援プロセス



時間をかけて段階的に各種事業を組み合わせ！

IoT×AIで地域・業界を牽引する

「DX企業群」 創出支援事業報告会

新たなビジネスモデル創出に
取り組む地域企業の事例を
紹介します

— 対談 —

林 彰 氏 × 今枝 昌宏 氏
(DAISEN 株式会社 代表取締役社長)

林 佳寿彦 氏 × 今枝 昌宏 氏
(東和組立株式会社 取締役社長)

今枝 昌宏 氏

エミネンスLLC 代表パートナー
ビジネス・ブレイクスルー大学大学院教授
一橋大学大学院経営管理研究科 ICS 特任教授



オンライン配信

2022年

3/2 水

13:10 ~
14:45

要申込

申込はこちら



<https://www.softopia.or.jp/events/20220302-2/>

— 事業紹介 —

- | | |
|---------------------|---|
| DAISEN 株式会社 | 「DAISEN-DX 健康診断：成形機遠隔
モニタリング・電子カルテサービス」 |
| 中央工機株式会社 | 「全国の中小プレス加工業者の
事業継続・加工移管に対応する
地域デジタルアライアンスの形成」 |
| 株式会社ナガセ
インテグレックス | 「研削加工支援アプリの提供による、
ものづくりDXの推進—業界初の
熟練技能をデジタル化した超高精細
精密加工支援・技術教育ツールとして—」 |
| 株式会社エヌテック | 「映像 × データ × AIによる設備保全・
生産性向上—画像検品・AI技術を保有
する装置メーカーの次なる挑戦—」 |
| 東和組立株式会社 | 「障がい者雇用を支援する
「デジタル補助具」の普及
・活用コンサル」 |



自動車部品メーカーには珍しいダイバーシティ企業が実現してきた「身の丈IoT」、そしてさらなる挑戦へ

CASE STUDY 4

東和組立株式会社

障がい者雇用優良事業所への県内第一号認定、日本でいちばん大切にしたい会社大賞の受賞、新・ダイバーシティ経営企業100選への選定、中部IT経営力大賞2020での優秀賞受賞…。自動車のショックアブソーバーの製造を続けてきた同社の受賞履歴は、華々しい。その真の姿は、SDGsに先駆けて、公平で差別のない社会を目指していた企業。障がい者雇用に尽力し、さらに「身の丈IoT」と名付けたデジタルツールで、さまざまな背景を持つ従業員をつないできた。今後は、他社にとって参入ハードルの高いであろう、障がい者向け機器開発と、コンサルティングの提供にチャレンジする。

これから企業として取り組むべき、SDGs×DX

東和組立株式会社
取締役社長 林 佳寿彦



—身の丈IoTを支えるものは、

日々の朝礼やちょっとした社員間の困りごとの共有などといった、コミュニケーションです。ITやIoTはあくまでツールに過ぎませんから、これを使って「何を」するかが大事なんです。確かに機械は製品を媒介してくれますが、モノは手作り。つまり、人に依存しますからね。

当社では、タブレットなどIT機器の利活用だけでなく、アナログ修理までも、一部署が導入したものを、どんどん他部署が真似するといった現象が起きています。こうして「なくてはならない便利なもの」が増えれば、必然的にそれが身の丈に合ったものになるのです。

—多様な人材との接し方を教えてください。

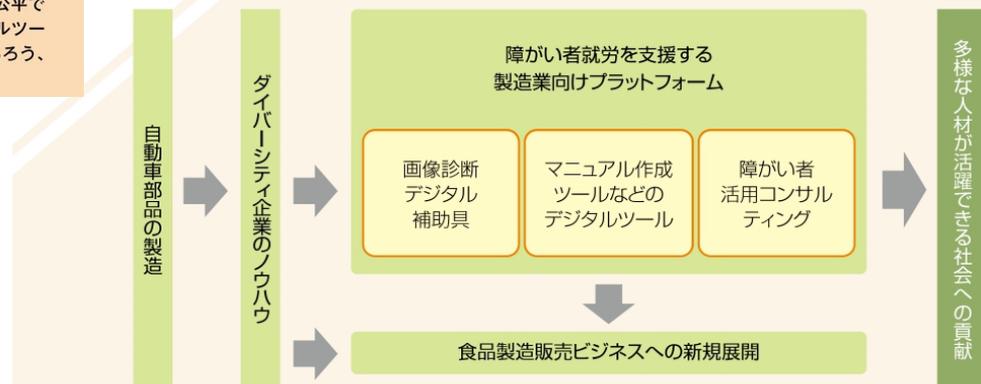
長期休暇には課題図書を与えて、読後の感想文とコメントをやりとりします。いわば、交換日記のようなものですね。こうした地道なコミュニケーションを通じて、一部社員には、SDGsはISOとの親和性が高く、環境と表裏一体であることが伝わったと感じています。つまり、生産性アップや

を「知恵の社」と名付けて意見やアイデアを出し合っています。あまりに親しい関係性の弊害か、社内LINEで泣き言が流れることもあります(笑)。

—今後目指す会社の姿は。

これからは、強くても良い会社しか残りません。強さは経営体力などの要素もありますが、「良い」会社に欠かさないのは、社会的な認知ですから、社会的弱者を活かせる多角的経営を目指しています。当社は取引先からいただいた材料で製品をつくって決まった納品先に卸す企業だけに、どうしてもアタマが固まりがちですから、破壊的イノベーションによって価値観を壊さなければなりません。最近取り組んでいるデジタル補助具、FAIR★TR@DE★COLA開発は、

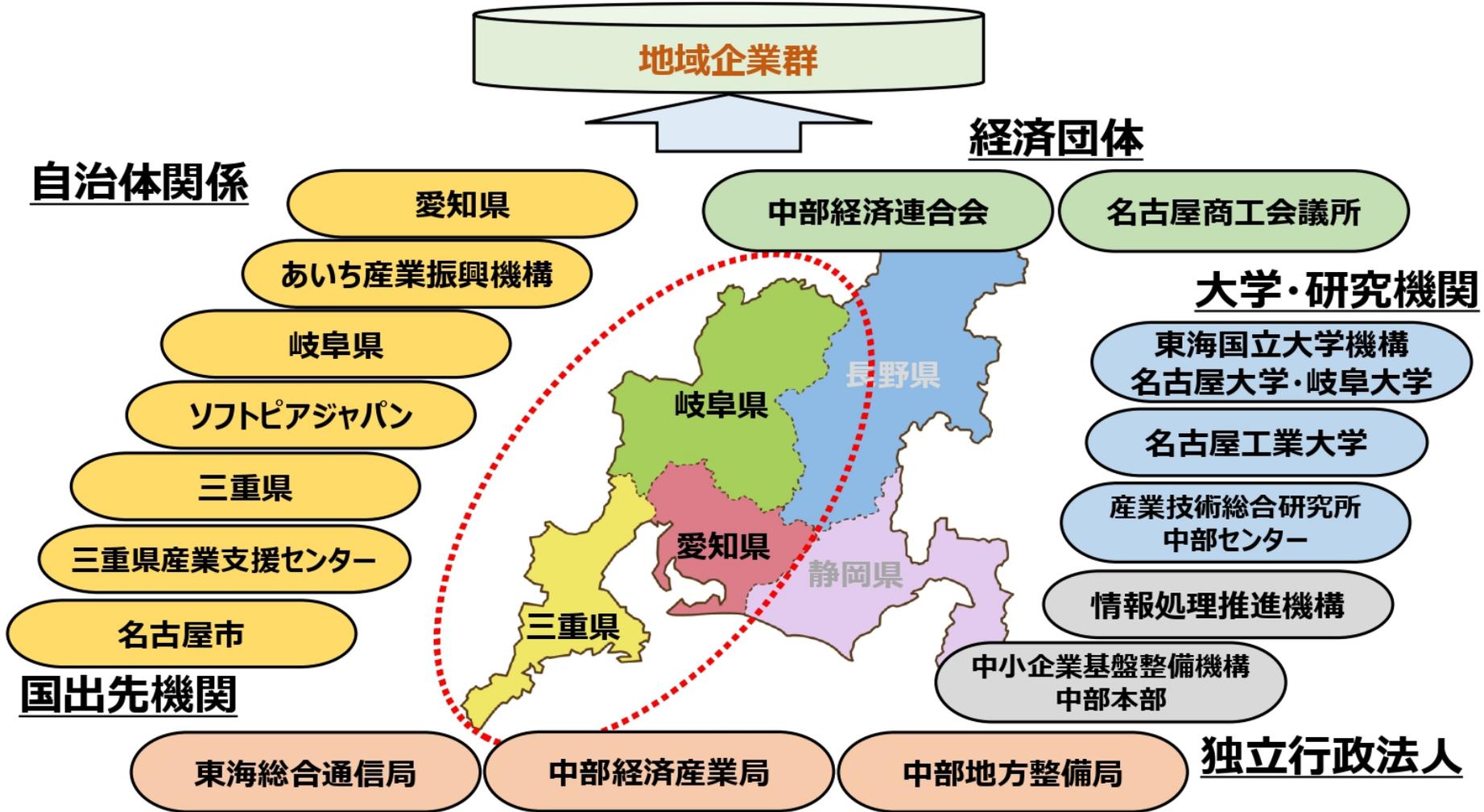
東和組立株式会社のビジネス構想



中小企業DX支援の基本姿勢

1. 県内中小企業の経営者との人的ネットワーク、面的支援
 - 県中央会経由による各種団体、産地組合との連携事業
 - 地域未来牽引企業、意欲的な若手経営者との定期的な懇談会
 - 個社支援から会社間の互助を誘起
2. 地産地消のDX
 - 地元企業の課題を地元ITベンダー、地元の支援専門家が解決
 - 企業の需要喚起、未来に向けた投資を具現化
3. 補助事業ごとの支援から中小企業目線での横断的支援
 - 単発的支援から持続的支援
 - プロセスに沿った支援事業の組み合わせ
4. 広域な支援ネットワークの活用
 - 中部DX推進コミュニティ
 - 資源と情報の共有(専門家情報、ソリューション情報など)

中部DX推進コミュニティの推進体制



ご清聴
ありがとうございます
ございました

Thank you

