



CAMI & Co. CEO 神谷 雅史・西川 安奈



なぜ、デジタル技術で事業変革できるのか？

日本企業のIoT化
アメリカの5年進め

デジタル技術は方法の収まりはないが、
事業の課題解決に新しい価値を提供する可能性あり

IoT化しよう!
↑
NGT

IoTは手段
目的ありきでIoTを使うこと

失敗しないコツは **己を知る**
+
縦割り組織を作らない

業種により困難さ異なる
自社のスキル、IoTの知見
具体的に何をやるのか
よくよく考える

幅広い技術と
ビジネス視点で
プロジェクトを
コントロールできる人



外の事を
借りて表し

間に入り、話をつなぐ **人材が重要**

- ・DXを知る (IoTについて調べる)
- ・己を知る (自社の領域・スキル・強み)
- ・課題を見つける (とにたかやってみる)
- ・補助金を使う
- ・プロジェクトを育成する

若い人材を育てる
ミレニアル世代

はい！
できる！

中小企業のIoT導入事例

町工場 ネジ・ボルトなど
加工品を製造

営業は基力と経験で在庫管理

5つのIoTツールで
スムーズな在庫管理

自動ボレス機
稼働状況
リアルタイムに知りたい



ボレス機にセンサーやカメラなどを付け

不良品を検知・把握



飯田

デジタル活用の
投資対効果は？

お金はかかる。
中期的な視点が必要



神谷

IoTは
反復
得意

少ないリターンで大きな投資
狙うなら、徹底的にムダを失くす！

何を
徹底的に

ええ！課題を見つけることが重要です。



DX推進、成否のポイント？

背伸びしすぎるとうまくいかない
チャレンジしなげすぎるとリターンはない
このバランスの取り方か！



と言います？

資材が安いからデジタル化できる
手元、足元から変えていく。背伸びしない
できることをやる。
川俣番をつけて、一歩ずつSTEPを踏んで。
そういった単発勝負とかが大切

