

弊社ご紹介・東北DX最新事例

株式会社MAKOTOキャピタル 代表取締役 福留 秀基

2022/06/07

MAKOTO
CAPITAL

自己紹介

プロフィール

幼稚園の頃から一貫してデジタル技術に触れている、デジタルネイティブ世代。
東北地方でご活躍される皆様の発展に資する事業創造・事業変革をお手伝いしております。



福留 秀基 FUKUDOME HIDEKI

みちのくDAO 発起人 / 株式会社MAKOTOキャピタル 代表取締役

東北大学大学院通信工学専攻修了後、株式会社シグマキスにてデジタル戦略コンサルタントとして飲料メーカー・金融業・専門商社・小売業などのクライアントへの新規事業開発・PMO 案件・ビジネスデューデリジェンス・データ解析に従事後、MAKOTOキャピタルに参画、現在代表取締役。ハイテク・R&D領域を中心としたベンチャーキャピタル業務、デジタルを活用した東北発DXの推進、戦略領域を中心としたコンサルテーションを実施している。一般社団法人DX NEXT TOHOKU理事、一般社団法人東北絆テーブル理事、東経連ビジネスセンター事業化コーディネーター。みちのくDAO発起人。

【得意分野】

- ・デジタル技術を用いた事業創造・事業変革（戦略策定・業務改善・実装方法検討等）
- ・PMO（プロジェクト種類を問わないステークホルダー管理）



自己紹介

MAKOTOキャピタル基礎情報

MAKOTOキャピタルは東北特有の論点を常に考慮するプロフェッショナルファームです。東北の起業家様・企業様に寄り添いながら、支援サービスを提供しています。

会社概要

MAKOTO
CAPITAL

<https://mkto-capital.jp/>

会社名称

株式会社MAKOTOキャピタル

代表

福留 秀基 (デジタル戦略コンサルタント)
竹井 智宏 (ベンチャーキャピタリスト)

拠点

宮城県仙台市、福島県南相馬市

従業員数

10名

事業内容

ファンド事業

東北の起業家様を主な対象として、出資や売上連動型のインパクト投資を行っています。また、起業を目指す方々へのサポートも積極的に行っています。

アクセラレーター事業

東北の起業家様を対象として創業初期の段階からハンズオン支援の場をご提供しています。

経営コンサルティング事業

東北の企業様を対象として新規事業の立上や既存事業の改善を包括的にご提案する、企業課題に寄り添ったフルカスタマイズ型のコンサルティングサービスを提供しています。

自己紹介

経営コンサルティング事業のご紹介

お客様のニーズをお聞きし、既存事業改善あるいは新規事業立ち上げを横断して最適な解決方法を提案・提供する、プロジェクト制コンサルティングを行っております。

CREATION CONSULTING

既存事業改善サービス

弊社のネットワーク・ノウハウを駆使しながら、ハンズオンでの事業改善を実施します。

- ✓ 戦略領域
(ビジョン/中計策定・ビジネスDD等)
- ✓ 業務領域
(BPR・事業戦略策定等)
- ✓ IT・デジタル領域
(システム導入支援・DX支援等)

CREATION BUSINESS

新規事業立ち上げサービス

弊社とリスクをシェアする形を取ることで、クイックに事業を立ち上げます。

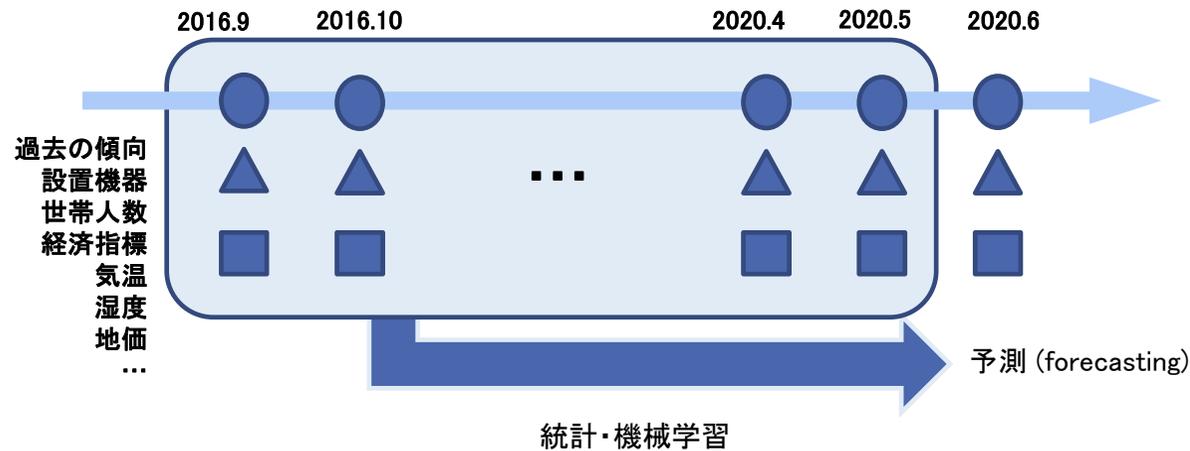
- ✓ アイデア創出
- ✓ プロトタイプ作成支援/市場性評価
- ✓ 新規事業立ち上げ支援

自己紹介

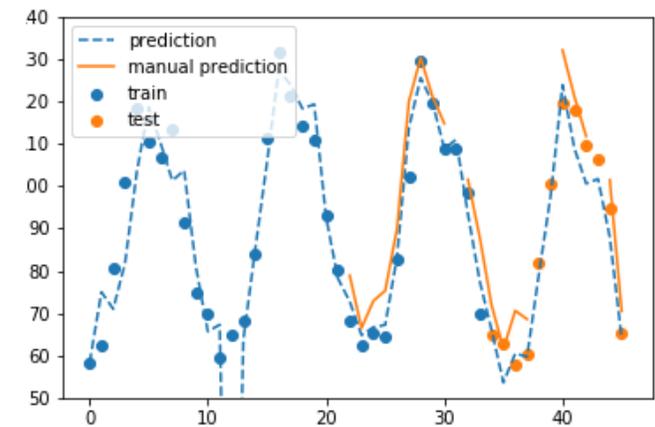
経営コンサルティングケースのご紹介

伊藤忠エネクスホームライフ東北株式会社、弊社投資先である株式会社Adansonsと共同で東北発「LPガス需要予測に基づく料金体系シミュレーター構築」を実施しております。

需要予測モデル



需要予測結果



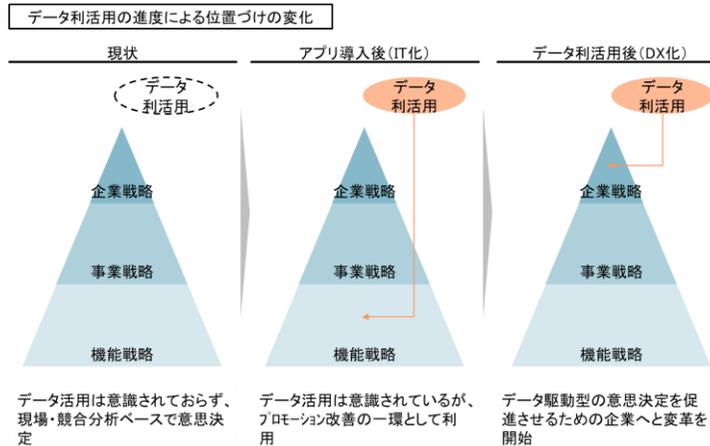
全ての事業所において現状の予測誤差を大幅に改善し、AIを用いることで需要予測において毎月10トン以上の精度向上を達成

自己紹介

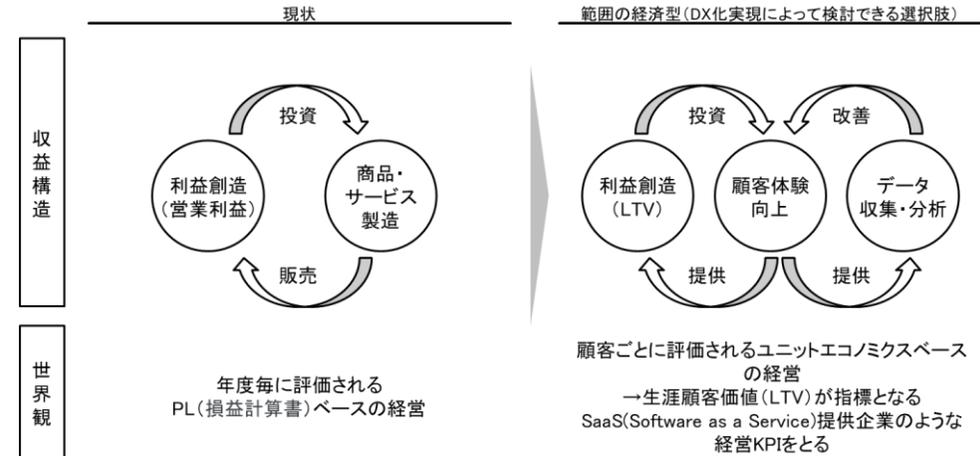
経営コンサルティングケースのご紹介

在東北のエネルギー小売企業様に対して、
東北発「データドリブン経営に向けたDX戦略・導入支援プロジェクト」を実施しております。

IT化前・IT化・DX推進によるデータの位置づけ整理



DXによる未来像



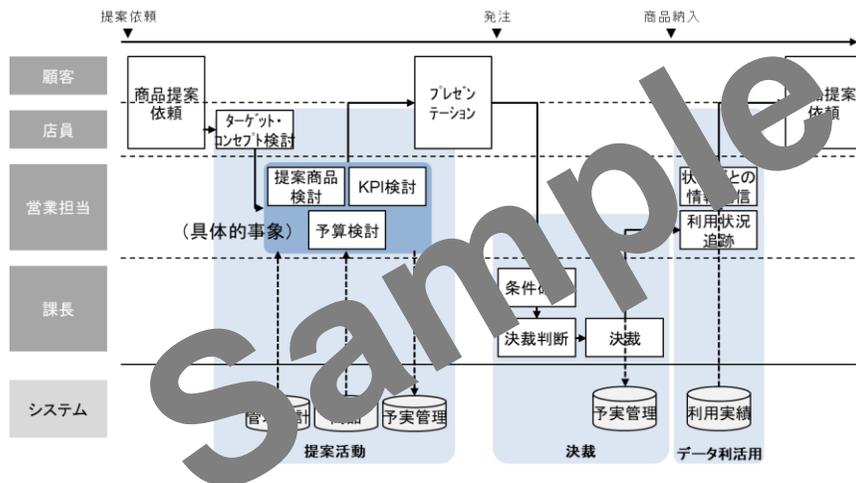
顧客接点から部分的にしか取得できていないデータを意識的に取得すること (DX化) により、
企業様ならではの新しいビジネスモデルを提案、変革に向けた具体的なロードマップを提示

自己紹介

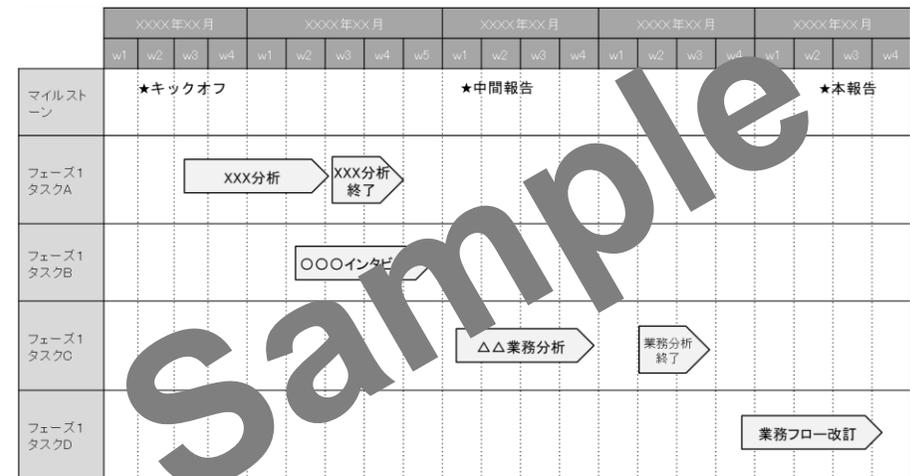
経営コンサルティングケースのご紹介

在東北の製造業様に対して、デジタル化・DXによる事業再構築を支援するため、「事業戦略構築・管理システム刷新プロジェクト」を実施しております。

AsIs・ToBe業務フロー



全体管理用WBSの作成



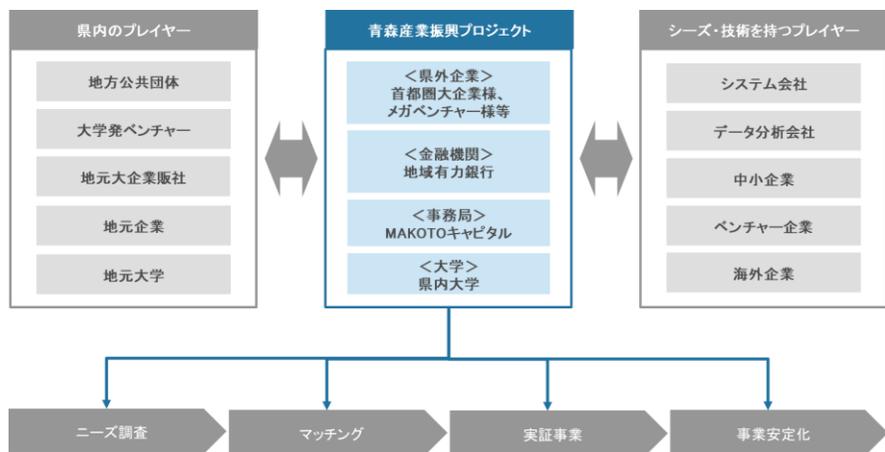
お客様が思う「なんとなく必要」と思う業務をヒアリング等から見える化して作業工程に落とし込むことにより、最短経路でのシステム刷新及びDXへのロードマップ構築を実現

自己紹介

経営コンサルティングケースのご紹介

青森県の産業を継続的に振興させる仕組みである「産業振興プロジェクト Bridge! あおもり」の運営事務局を務め、県外企業のマッチング及び事業化支援から人材育成、雇用促進を行っています。

青森産業振興プロジェクトの全体像



取り組みテーマ例



県内のステークホルダーを巻き込み、地域のニーズと擦り合わせた新事業創出に向けた支援を実施中

自己紹介

経営コンサルティングケースのご紹介

東北内のDX推進を目的とした「一般社団法人DX NEXT TOHOKU」では、弊社も東北のIT会社とともに設立理事として加入しております。去年度も東北経済産業局様、東北経済連合会様など、多数の団体様や会社様、地方地自体様に対してDXの普及啓蒙活動を行いました。

DXセミナー資料例

DXとは

Strictly Private & Confidential
Internal Use Only

ネットワーク効果による勝者総取り (Winner Takes All) の競争

DXが勝者総取りになることは製品・サービス創出、ビジネスモデル転換がビックデータによって実現することにあります。事業が進捗すればするほどデータが集まり、強力な事業になっていきます。誰かが事業を始めた瞬間から、一人勝ちに向けた競争が業界全体で強制的に開始されます。

MAKOTO CAPITAL Copyright © MAKOTO CAPITAL inc. ALL Rights Reserved. 16



DXとは

Strictly Private & Confidential
Internal Use Only

プラットフォーム台頭による不可逆な産業構造の変化

ビックデータによるビジネスモデル転換の結果として、不可逆な産業構造の変化が起きます。技術やノウハウはデータを介して、顧客に合わせ更に研ぎ澄まされ、そうでならないものは淘汰されます。

出典: Web/サービスよりMAKOTO F+デジタル作成

MAKOTO CAPITAL Copyright © MAKOTO CAPITAL inc. ALL Rights Reserved. 17

DXとは

DXの模式図

DXは取り組みであって、ゴールではありません。ましてや魔法の箱でもございません。



出所：経産省「デジタルトランスフォーメーションの河を渡る」

DXとは

DXの取り組み方

未来に通用するビジネスを、IT化と「そもそも論」でビジネスを変革して創造することです。
人・知恵出し・情報の変革が必要ですが、ほとんどの東北企業が行えていません。

俯瞰的なDX戦略をまず策定

概要

例

ステップ0:
デジタルイゼーション
(デジタル化)

単体タスクに対するデジタル技術の導入による業務効率化・コスト削減
(デジタルの接点を構築)

- 押印の電子化
- 請求書入力自動化
- 会議形態の電子化

ステップ0.5
デジタルライゼーション

業務プロセスに対するデジタル技術の導入によるデータ収集・業務効率化・コスト削減
(デジタルにより、プロセスから人を除外)

- 押印業務の自動化
- 請求書発行の自動化
- 検査工程の自動化
- 受発注の自動化

ステップ1:
データドリブン経営

業務データと計数データを組み合わせて一括して分析・解析した結果を元に、
経営意思決定を実施

業務/原価管理/購買/販売データ等のリアルタイム把握による

- 業務プロセスの簡略化/全体最適化
- 優良な提案/ビジネスの仮説作成
- 経営指標のデジタル化

ステップ2:
デジタル
トランスフォーメーション
(デジタル変革)

業務データと計数データを組み合わせた製品・サービス創出、
ビジネスモデル転換
(デジタル接点からの情報を元に
事業を変革)

- デジタルを中心とした既存事業の置き換え(貸しDVD→ネット配信)
- デジタルを活用とした新規事業の実施(レンタカー→カーシェア)

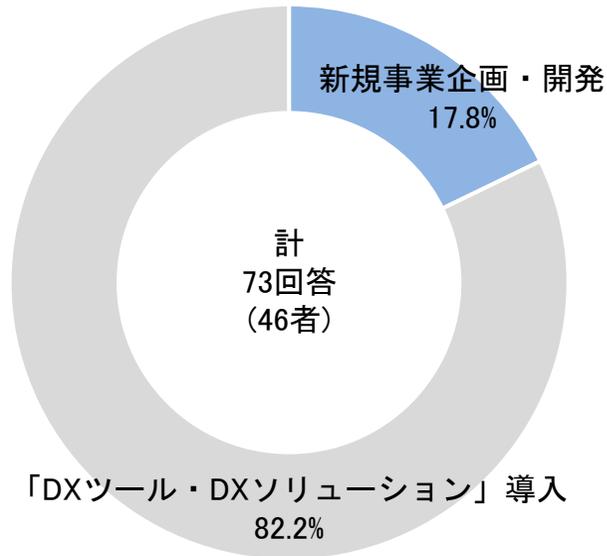
DX

DXとは

DXツール/DXソリューションへの期待

前回アンケートでもDXツール/DXソリューションへの期待が大きいという結果でしたが、経産省の過去資料「DXレポート」でも同様の記述がありました。

イメージできた分野はどういう分野か(複数回答)



販売・営業・オフィスワーク・バックオフィス・現場など
様々な部署の効率化を行う、守りのITに紐づく

「DXツール・DXソリューション」に期待する声が多い

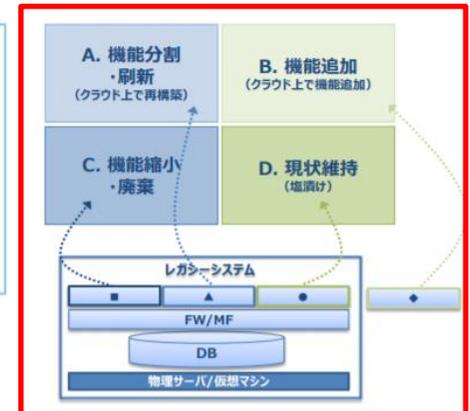
出所: 経済産業省「DXレポート」

【参考】負債を解消し、デジタルトランスフォーメーションにつなげるためには

- 情報資産の現状を分析・評価し、仕分けを実施しながら、戦略的なシステム刷新を推進する

機能ごとに右の4象限(案)で評価し、今後のシステム再構築をプランニングする

- A: 頻繁に変更が発生する機能は
クラウド上で再構築
- B: 変更されたり、新たに必要機能は
適宜クラウドへ追加
- C: 肥大化したシステムの中に**不要な機能があれば廃棄**
- D: あまり更新が発生しない機能は
増強



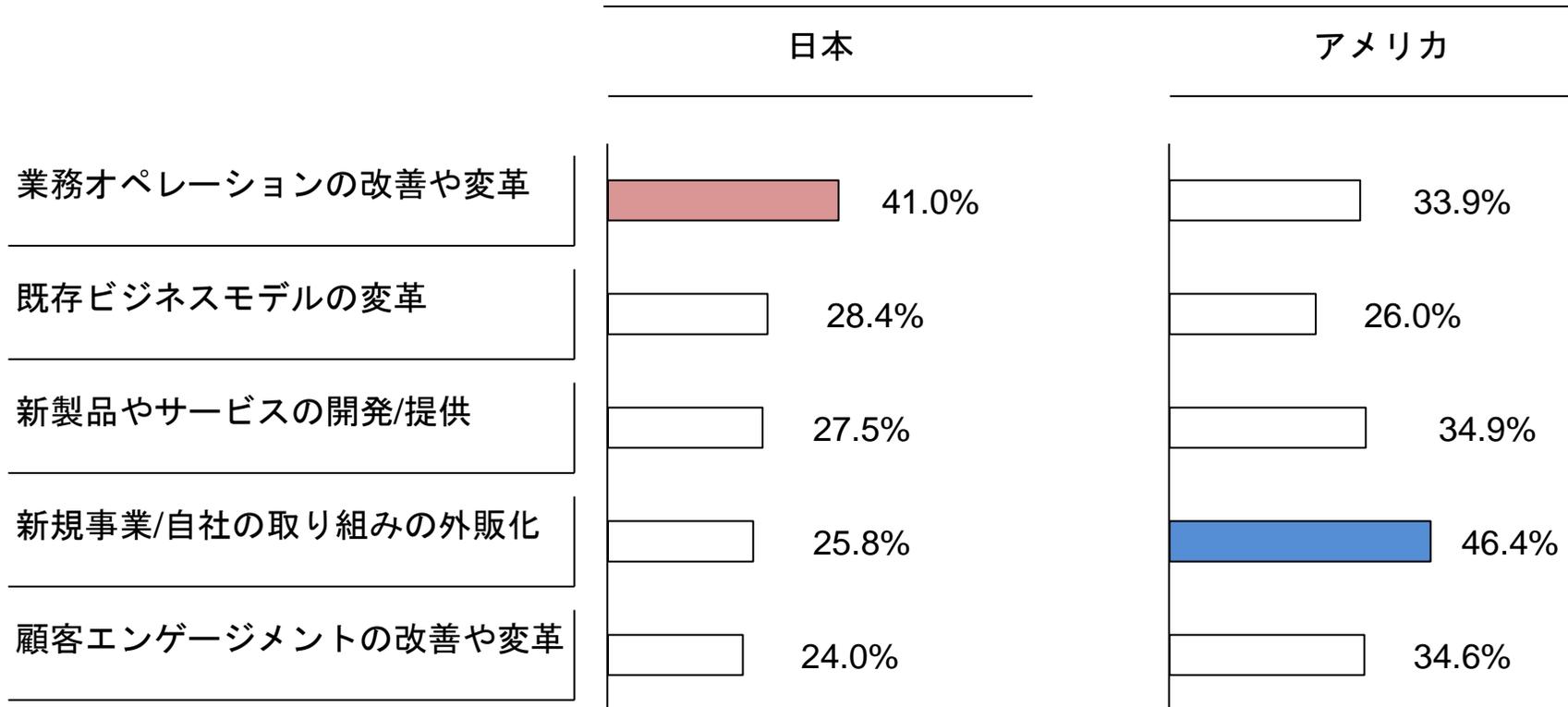
27

DXとは

DXの推進目的

現在、DXに成功している企業が多いアメリカでは業務改善を第一義として捉える日本と異なりDXツール/DXソリューションの作成・外販が最重要目的になっています。

DXの推進目的(複数選択、日本の上位5位まで)

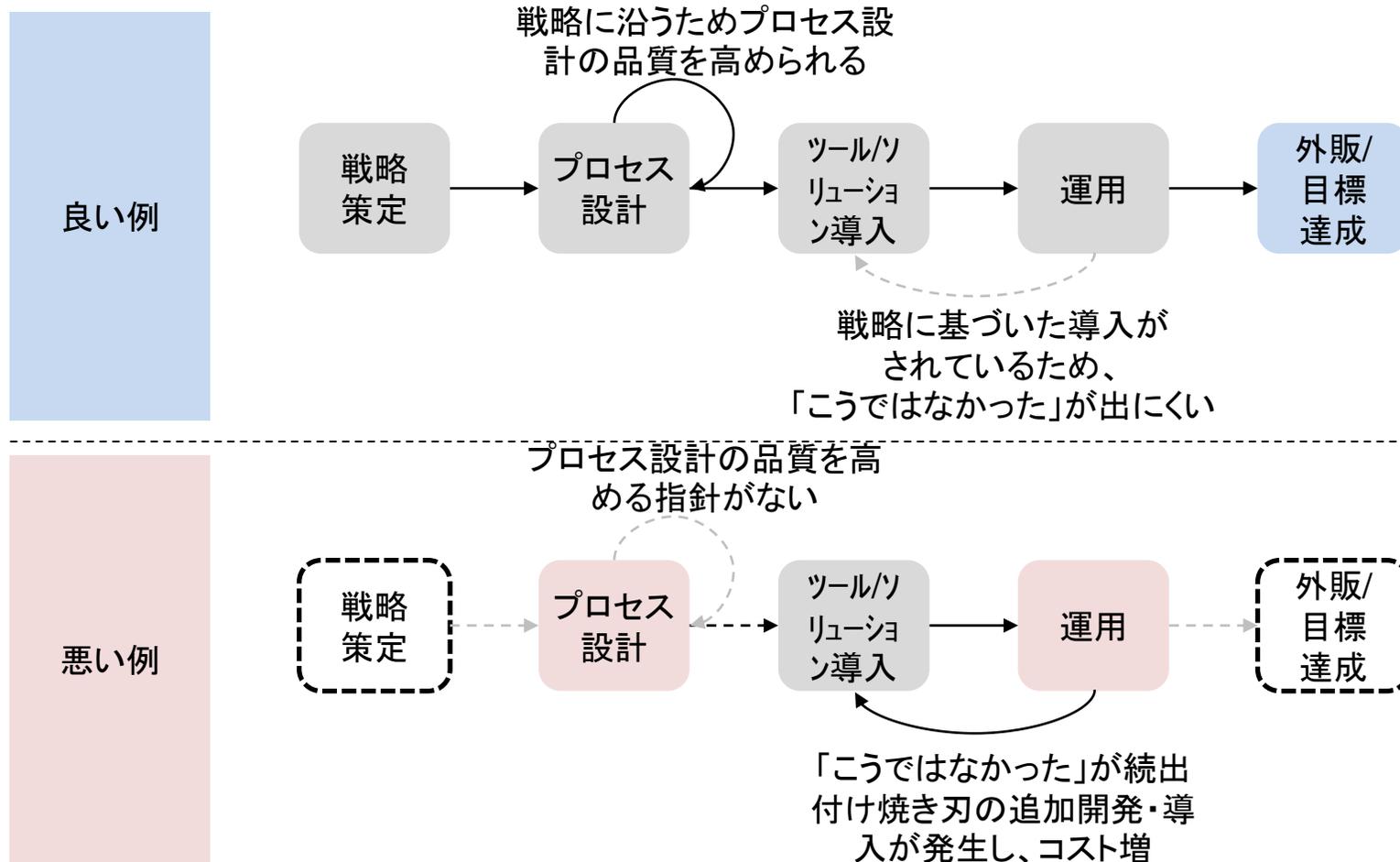


出所: 電子情報技術産業協会

DXとは

戦略から逆算するDXツール/DXソリューション導入

DXを行うには、目の前のツール導入後のイメージ(戦略)を初めに作成しておかないと、継ぎ接ぎで運用が出来ないツール/ソリューションの山が出来上がるため注意が必要です。



DXとは

在東北・中堅/中小企業向けの取り組み案

ではどう取り組めば良いのでしょうか？以下に在東北・中堅/中小企業向けの取り組み案を記載します。状況を鑑みて、向かうべき方向性を決める必要があります。

中堅企業 向け

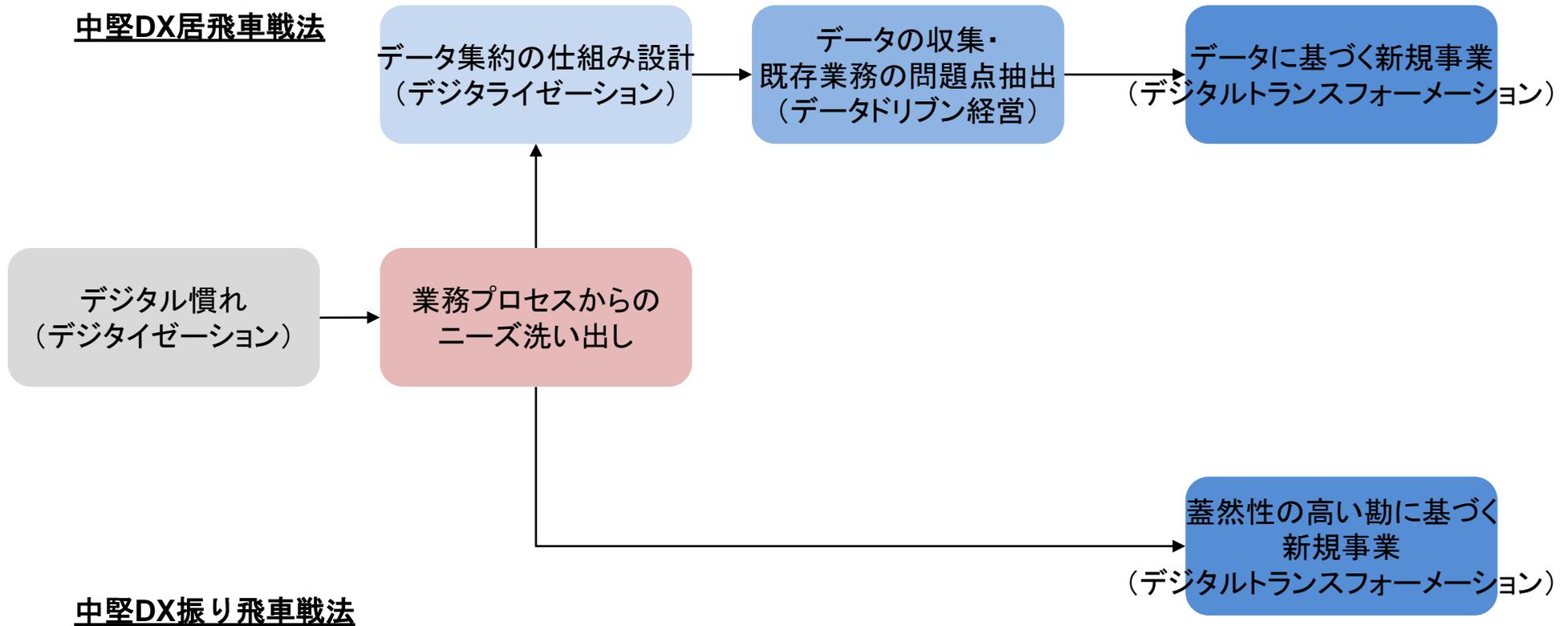
- 会社横断的にビックデータを貯めるテーブルを作成し、業務プロセスの改善とともにデータを統合し、事業の意思決定に利用、新規事業・ビジネスモデル転換の種を見つける
→中堅DX居飛車戦法
- 業界としてニーズと技術可用性の2軸で、テーマを評価したうえで、更地の状態から新規事業を作成していく
→中堅DX振り飛車戦法

中小企業 向け

- 業務プロセス内に改善ニーズが有る箇所を一点集中で導出し、同業他社向けにツール/ソリューションを構築・外販することを新たなビジネスの柱にする(時にはコンソーシアムとして共同で作っていく)
→中小DX居飛車戦法
- あえてデジタルトランスフォーメーションを諦め、業務プロセスを分析した後、適用可能なツール/ソリューションを徹底的に導入し、生産性で競合優位性を築く
→中小DX穴熊囲い戦法

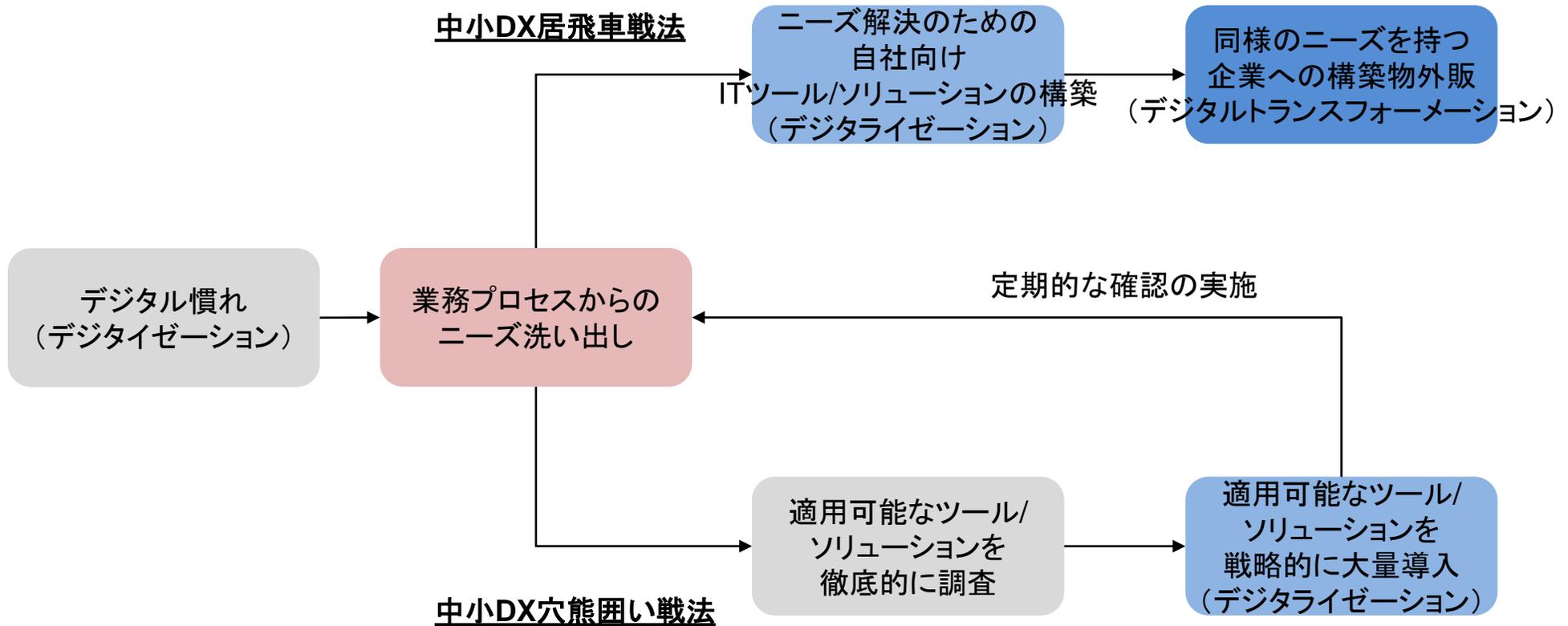
在東北・中堅企業向けの取り組み案

中堅企業はDXを行わずに収益構造を維持することは難しいため、確度の高い「居飛車戦法」での取り組みを優先してデジタルトランスフォーメーションに向けて歩む必要があります。



在東北・中小企業向けの取り組み案

中小企業は基本的に経営体力が無く、自社で完結したDXを行うことが難しいです。そのため、業界を巻き込んだ新規事業として行うことが必要です。加えて中小企業はデジタルトランスフォーメーションを諦めるという方法があります。但し、状況に応じて段階を移行することが前提条件になります。



Web3、みちのくDAOのご紹介

DX-readyの一般化とWeb3

数年前に一世を風靡したブロックチェーンや時代の揺り戻しが発生しつつあります。DX-readyが当たり前前の時代が到来し、DXによってデジタル化されたデータは社会システムと変容していきます。

Level	フェーズ	応用例	コア技術	
Lv.1	ツールの電子化 (Digitization)	紙 → PDF 手紙 → メール 書類 → Google Drive コミュニケーション → Zoom, Slack	インターネット PC, スマホ, タブレット	東北/地方でよく語られるDX (DX化、広義のDX)
Lv.2	業務のデジタル化 (Digitalization)	デジタルに合わせた業務設計 WFツールで紙・ハンコ廃止 会計ソフト・人事労務ソフト・電子契約 ソフト導入など	業務用SaaS クラウド CRM, SFA	
Lv.3	業務の高度化 ビジネスの構造変化 (Digital Transformation)	自動決済、自動受発注 設備の自律制御(自動運転、自動倉庫etc) データドリブな意思決定 アルゴリズムでのマッチング 業務のオートメーション化	機械学習 IoT データ分析, BI	デジタル新規事業創出 (狭義のDX)
Lv.4	会社横断・業界横断 でのデジタル化 (Digital Ecosystem)	企業間での受発注共有 → Finance サプライチェーンマネジメント(CO2 etc) 請求書の規格化・標準化 CBDC(デジタル通貨) AMLの自動プログラム化	ブロックチェーン プライバシーテック	デジタル社会変容 (Web3)

出典: LayersX資料

みちのくDAOのご紹介

東北におけるWeb3

私、福留が発起人となり、東北の地域振興をオープンに議論出来る場として「みちのくDAO」を発足させました。今後、デジタル版の無尽機能実装、地域でのサスティナブルなクラウドファンディング機能、地域通貨発行などを実施します。



みちのくDAOの目的は「復興」と別軸の東北Web3経済圏を作ることです。ただ、世の中の「DAO」と名乗るものが急にちゃんとしたDAOとして機能しないように、みちのくDAOも段階を踏んでいく必要があると思っています。今考えているのは以下の段階です。

1. コミュニティ形成
2. DAO化（NFTを作る）必要に応じてSubDAO形成
3. 地域通貨化（FTを作る）

Web2.0 vs Web3.0

Web3.0は、インターネットの進化だけではなく、組織のあり方や社会を全てを変えていく**パラダイムシフト**

	Web2.0	Web3.0
組織	一般的な会社組織	オープンコミュニティ / DAO
ガバナンス	取締役会による決議（株式型）	コミュニティドリブン（トークン型）
ソースコード	非公開	オープンソース
利益	競争主義による独占	共創
データ	内部データベースに格納されアクセス不可	検証可能性(Verifiability)
価値創造	個社で事業を創造	複数の企業が相互に関係し価値を創造
参画機会	独占的(企業独占)	誰でもコミュニティへ参加が可能

みちのくDAOによるポスト震災10年、「復興」と別軸の東北Web3経済圏形成

♡ 49



福留 秀基 / MAKOTOキャピタル@東北
2022年3月11日 14:27



出典：https://note.com/fukudome_hideki/n/n9b257cf0f2d4

みちのくDAOのご紹介

みちのくDAOの現在

2022年3月11日14:47(震災10年目が終わった1分後)に開始し、3ヶ月弱で220名が参加しています。現在は、デジタルを活用する事業や取り組みを東北にて実施するための産学官でのコミュニティースペースとして稼働しています。



4月
28

NFTってどういう仕組みなの？

初心者歓迎。NFTを扱えるエンジニアになろう！

★

主催：みちのくDAO

ハッシュタグ： #web3sendai

グループ メンバーです

web3.sendai

イベント数 1回

メンバー数 9人

開催前

2022/04/28(木)

19:00 ~ 20:30

Googleカレンダー
 iCSファイル

このイベントに申し込む

開催日時が重複しているイベントに申し込んでいる場合、このイベントには申し込むことができません

みちのくDAOのご紹介

みちのくDAOの展望

みちのくDAOは大きく5つの段階を経て、きたるデジタル田園都市の地域結節点かつ企画・推進の組織として、東北地方の多極化・分権化を進める(仮想「東北州」を作る)存在を目指します。

	みちのくDAOの役割	主な機能
第一段階	✓ デジタル・Web3を活用した事業応援 コミュニティ	東北内の産学官金の皆様と 東北内外の起業家・エンジニアをマッチング
第二段階	✓ NFTによる事業推進の原資確保と、 意思決定方法の設計	NFT発行によるクラウドファンディングに代わる 低手数料な資金獲得手段
第三段階	✓ 地域金融機関を発行体としたデジタル地域 通貨を作成し、NFTの裏付けを地域に作成 する	デジタル地域通貨の国際流通によって生じる 取引量増加による地銀ビジネスモデルの再興
第四段階	✓ コミュニティ・事業推進の原資確保・意思決 定方法をパッケージ化し、サブコミュニティ 作成キットとして地域に展開	東北各地域におけるNFTプロジェクト 立ち上げ支援
最終段階	✓ 地域に展開したサブコミュニティを統括する 「みちのくDAO」が地域の経済活動の主体 を担う	地域振興活動の管理と促進 (バーチャル道州制による経済圏の多極化)

ご留意事項

本資料は、サービス利用の判断の参考となる情報提供を目的として作成されたものであり、弊組織との間におけるいかなる取引・サービスの契約・申し込みを行うものではありません。

弊組織を含むいかなる者も、本資料に含まれる情報の正確性・完全性・妥当性を保証するものではなく、また、本資料に含まれる情報をもたらす一切の影響について責任を負うものではありません。

本資料に含まれる情報の一切は弊組織に帰属するものです。弊組織の承諾なしに無断での複製・貴社外でのご利用がなされることのないようお願い申し上げます。

ご照会先

みちのくDAO

<https://discord.com/invite/Rj4ZMefzCv>

<https://twitter.com/michinokudao>