

第9回 おおいた活性化フォーラム



中小企業の AI活用

— ONE OITAが示した、支援者がAIを持つということ —

富部 彰太

イジゲングループ株式会社コンサルティング本部 / Senior Partner

2026年5月29日

自己紹介

お話しする人について



富部 彰太

Shota Fube

「経営支援者が一段上がる、
その伴走をしています」

出身: 大分県 杵築市

在住: 福岡市

現職: イジゲングループ株式会社 コンサルティング本部 / Senior Partner

家族: 妻・子 (4ヶ月)

これまでの歩み

2013 – 2018

ジャパネットたかた ディレクター～商品開発本部バイヤー

2018 – 2022

スタートアップ事業立ち上げ (エブリー / イジゲン / リクリエ)

2024 –

イジゲングループ コンサルティング本部

会社概要

社 名 イジゲングループ株式会社 (IJGN GROUP INC.)

役 員 代表取締役社長 池 尚大
代表取締役専務 鍋島 佑輔

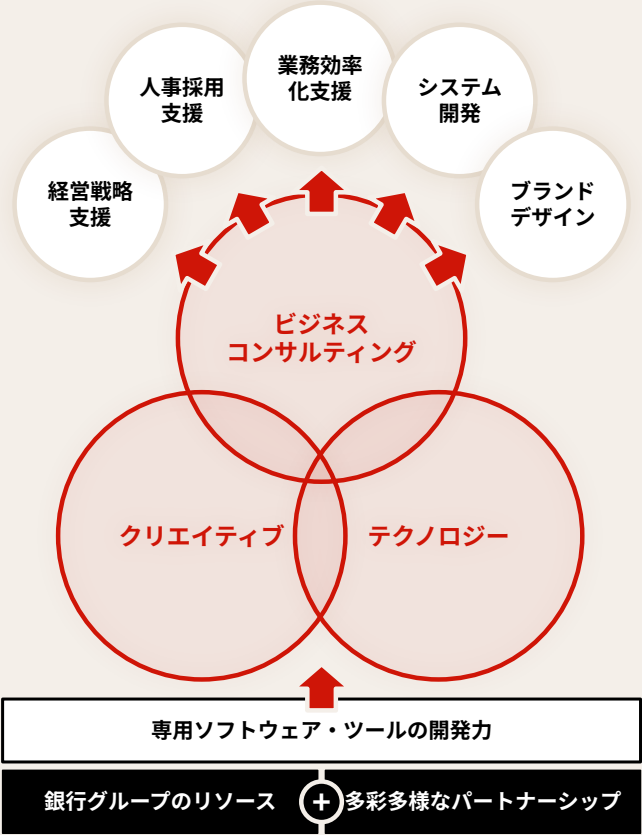
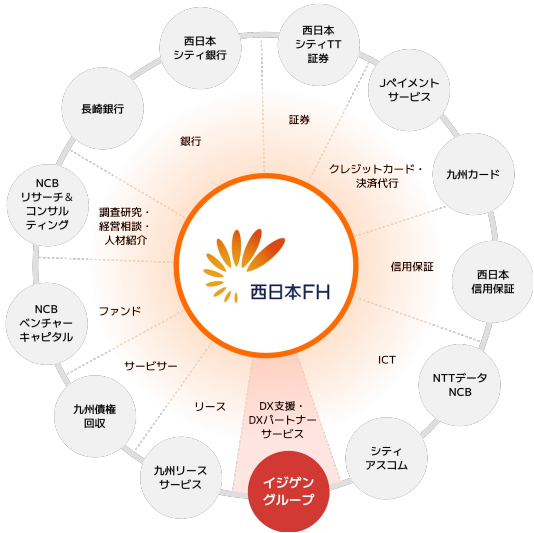
資本金 241,285,000円（資本準備金を含む）

人 員 51名

ウェブ <https://ijgn.group>

所在地 本 社）〒870-0035 大分県大分市中央町一丁目4番10号 第一メディアシティビル5F
福 岡）〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前1丁目3番6号（西日本シティ銀行本店別館 8 階）
宮 崎）〒880-0001 宮崎県宮崎市橘通西3丁目10-32 宮崎ナナイロ東館8階 ATOMica内
北九州）〒802-0001 福岡県北九州市小倉北区浅野3丁目8-1 AIMビル6階

- 沿革
- 2013年11月 イジゲン株式会社として大分県大分市にて創業
 - 2014年05月 街歩きでポイントをためるサービス「AIRPO」をリリース
 - 2015年03月 第12回大分県ビジネスプランングランプリ最優秀賞を受賞
 - 2019年04月 サブスクリプションサービスのプラットフォーム「always」をリリース
 - 2020年10月 イジゲングループ株式会社を設立
 - 2020年12月 株式会社はたなかとのジョイントベンチャー「株式会社PECOFREE」を共同創業
 - 2021年04月 学校向け給食モバイルオーダーサービス「PECOFREE」を開発提供
 - 2021年09月 サブスクリプションビジネスの特許（許第6941825号）を取得
 - 2022年12月 株式譲渡により西日本フィナンシャルホールディングスのグループ会社
 - 2024年04月 大分県主催 経営指標見える化伴走支援プログラム業務を受託
 - 2025年04月 大分県主催 経営バディ育成プログラム業務を受託
 - 2026年04月 大分県主催 2026年大分県中小企業等総合支援事業を受託（オーイーシー社と共同）



本日、最初にお断りしておきたいこと

お話ししないこと / お話すること



お話ししないこと

- ・シリコンバレーの最新事情
- ・世界のIT大手のAI活用
- ・有名コンサルが提案した話
- ・難しいAIの仕組みや専門用語



お話すること

- ・別府の、大分市の、佐伯の
- ・中小企業の現場で起きたこと
- ・地元の支援者の方々が
AIで何を変えたか

つまり、これは「大分の話」です。

本日の結論

先に、結論からお伝えします

“

AIは、もう、
大分の中小企業の現場で動き始めている。

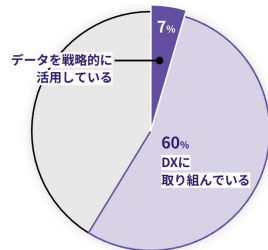
そして、その鍵を握っていたのは、地域の支援者の方々でした。

私たちの出発点

「データで解決に導ける人」が足りていない

支援される側

7%



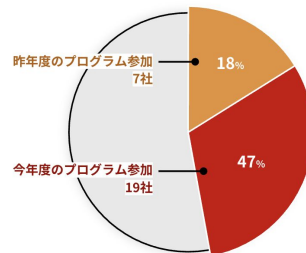
データを戦略的に活用している事業所

県内 約49,000事業所のうち

(DXに取り組んでいる事業所は60%)

支援する側

47%

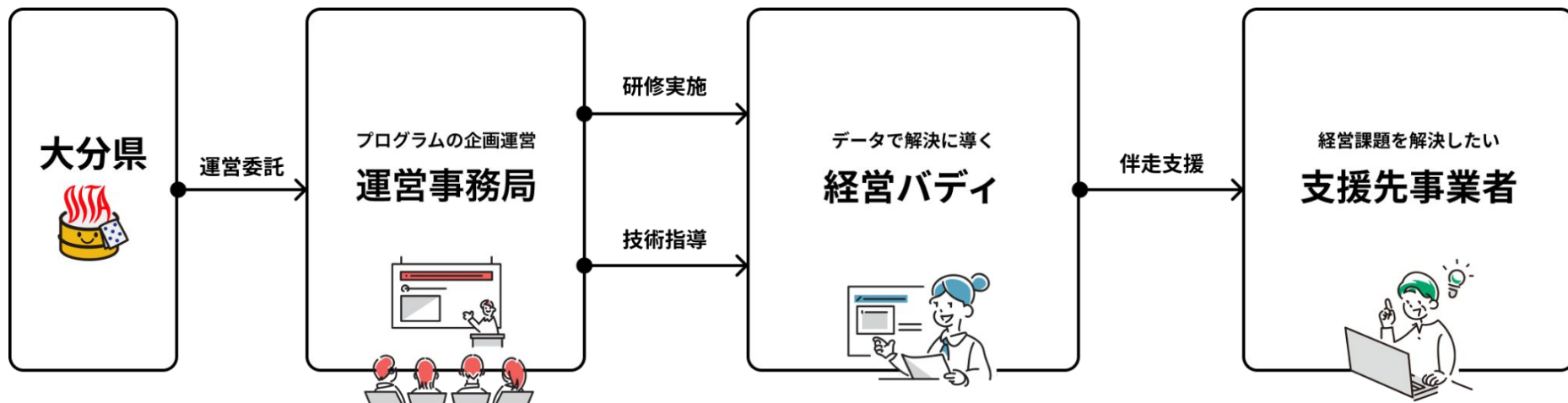


今年度ONE OITAに参加した支援機関の比率

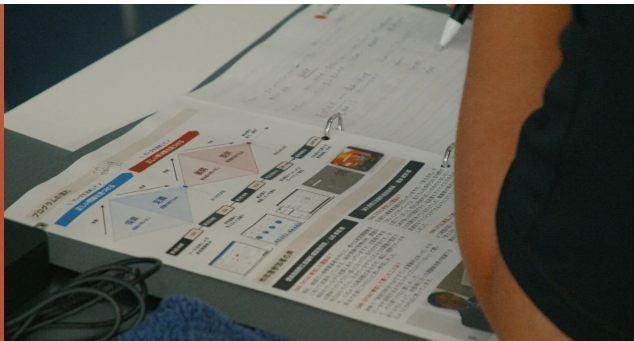
県内 約40社の支援機関 (商工団体・金融機関) のうち 19社

「支援する側」も、データ活用は道半ば

本事業のスキーム



ONE TEAM,
ONE OITA.



コンサルが行くのではなく、支援者に AIを持たせる

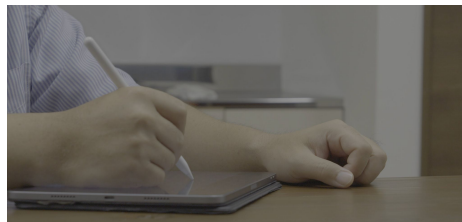
① 研修

金融機関・商工団体の支援者 30名
が、データ活用・AI活用を学ぶ



② 伴走支援

学んだ支援者が「経営バディ」とし
て、県内の中小企業に実践で伴走す
る



③ 成果発表

代表的な事例を県内に公開。
ナレッジを地域全体の資産にする



本日は紹介するのは、この「経営バディ」たちが現場で起こした 3つの変化です。

CASE 1

地獄蒸しを、世界に自慢できる 「最高のお土産話」へ。

— 地獄蒸し工房 鉄輪の顧客体験価値向上プロジェクト —



支援先事業者

旭環境管理株式会社

所在地: 別府市

事業: ビルメンテナンス・警備・指定管理者業務

従業員: 270名 (パート含む)

設立: 昭和39年(1964年)



経営バディ

魚形 春菜 さん



所属: 大分みらい信用金庫 地域創生企画部

業務: お取引事業先の経営支援・創業支援

支援経験: 営業店渉外7年 + 本部本業支援5年

「いつもの信用金庫の窓口の人」

CASE 1

真の課題

13件の課題から、真の経営課題を特定

顧客目線

待ち時間が、ペインポイントになっているのでは？

事業者目線

もっと効率化できる余地が、あるのでは？



真の課題

退屈な待ち時間を、期待感のある魅力的な時間へ。

CASE 1

信用金庫の魚形さんが、起こしたこと

—「打ち合わせの前に」AIで分析を済ませて持っていく—

これまでの打ち合わせ

「口コミ分析、やってみましょうか？」



「そうですね、お願いします」



ようやく作業に入る



魚形さんがやったこと

打ち合わせの「前に」
AIで口コミ分析を済ませる



「先に分析しました。
これがこう、なっています」

→ 議論の入り口が、「やる / やらない」から「どんな支援をしてほしい？」に変わった

CASE 1

AIが起こしたこと

Insight

AIは、時間を節約したのではない。

議論の地形を、根本から変えた。



経営バディ本人の言葉

「AIを活用した資料作成や訪問事前準備方法、
現場でフル活用しています！」

— 大分みらい信用金庫 魚形 春菜さん

CASE 2

蓄積データを、戦略資産へ。

— クラウド化を軸としたデータ共有基盤構築の取り組み—



支援先事業者

有限会社ディスプレイ大分

所在地: 大分市

事業: 屋内外広告看板、内部サイン・

ディスプレイ・美術看板の企画・設計・施工

従業員: 4名

設立: 2002年3月 (創業20年超)



経営バディ

川野 紗枝 さん

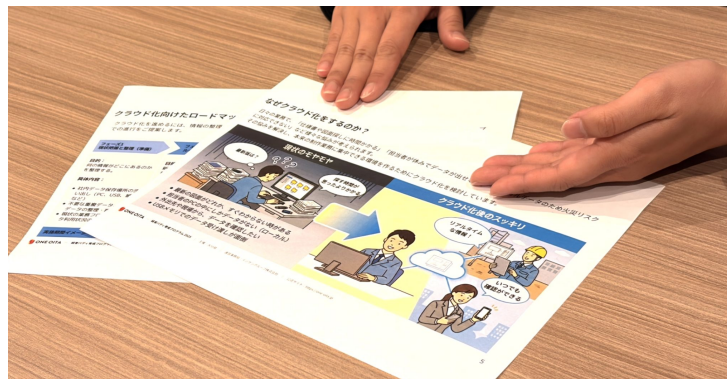


所属: 大分商工会議所 中小企業相談部

業務: 地域事業所の経営支援

支援経験: 3年

「いつもの商工会議所の相談員さん」



CASE 2

真の課題

8件の課題から、真の経営課題を特定



経営者目線

現場の工程管理が煩雑で、本来注力すべき業務に時間を割けていないのでは？

経営バディ目線

長年の事業運営で蓄積されたデータが、うまく活用できていないのでは？



真の課題

20年分の案件・顧客データと現場力を、「再現性ある売上成長」に転換できていない。

CASE 2

商工会議所の川野さんが、起こしたこと

— やらないことが前提だった作業が、やれることになる—

社内にあったデータの種類

36 種類

見積書・注文書・名刺・施工写真・

クレーム履歴・契約書... 紙・PC・クラウドに分散

川野さんがやったこと

1. すべて Google Drive に集約
2. Gemini で横断検索・分析
3. 20年分が「使える形」に

人手では何ヶ月もかかる仕事が、
AIによって現実の選択肢になった。

「データは "集める" より、"使える形に揃える" が重要」 — 川野さん

CASE 3

属人化からの脱却。

— 事業承継を見据えた業務フロー再構築支援 —



支援先事業者

由紀ノ屋株式会社

所在地: 佐伯市宇目 (山間部の集落)

事業: 飲食・サービス業

(店内飲食/テイクアウト/ふるさと納税/EC)

従業員: 5名 (ほぼ社長一人で運営)



経営バディ

甲斐 光 さん



所属: 佐伯市番匠商工会 宇目支所

業務: 経営指導員

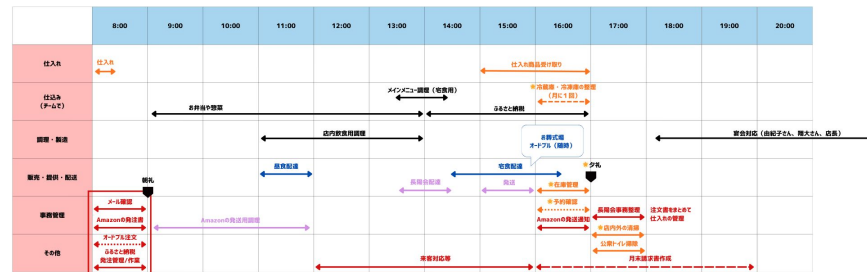
座右の銘: 「やってみてから考えればいい」

「いつもの商工会の経営指導員さん」

CASE 3

真の課題

12件の課題から、真の経営課題を特定



業務集中の目線

社長に業務が集中しており、やるべき業務に着手できていないのでは？

業務ルールの目線

業務内容やルールが、明確化されていないのでは？



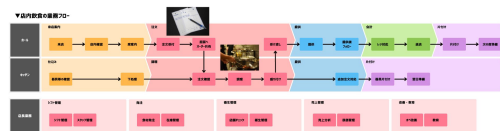
真の課題

業務が経営者に属人化しており、事業が「引き継げる状態」になっていない。

CASE 3

商工会指導員の甲斐さんが、起こしたこと

— AIが、社長に「ご自身を客観視するレンズ」を差し出した—



AIで業務フローを時間軸マップに変換

ヒアリング内容をAIで構造化 → 1日の業務を朝8時～夜8時の時間軸で「誰がいつ何をしているか」を1枚に可視化



時間軸マップを見せた瞬間、社長が言ったこと

「そうそう、こんな感じ！私がこんなに働いてるのを、
みんな感覚でしかわかっていなかった。」

この玄関の掃除、私がすべき？って気づけるきっかけになりそう」

— 由紀ノ屋株式会社 小野 由紀子 社長

CASE 3

AIが起こしたこと

Insight

AIは、社長の代わりに判断したのではない。
社長に、ご自身を客観視させた。



経営バディ本人の言葉

「経営者の思考を共有することが、
最大の人材育成になる」

— 佐伯市番匠商工会 甲斐 光さん

3事例から見えた本質

AIは、人の視座を一段上げる装置だった

01

AIを使ったのは、コンサルではなく、地域の支援者だった

別府の信用金庫の魚形さん、大分の商工会議所の川野さん、佐伯の商工会の甲斐さん。皆さまが普段お付き合いされている、まさにそういう方々。

02

AIは目的ではなく、人が判断する力を支える手段だった

魚形さんは議論の地形を変え、甲斐さんは社長の自己認識を変えた。AIは答えを出す機械ではなく、視座を一段上げる装置だった。

03

支援者が変われば、中小企業が変わる

中小企業を直接動かすのではなく、そばにいる支援者の力を底上げする。これが、ONE OITAが示した、もう一つの可能性。

デジタル技術を活用した業務改善や経営変革をお考えの
県内中小企業・個人事業主の皆さまへ

今年こそ、 プロと本気のDXを。

デジタル・トランスフォーメーション

**大分県が各専門機関と総力をあげた、
過去最大規模の DX 支援プログラムがはじまります！**

- ✓ 事業領域や経営課題に応じて、専任の DX コンサルタントが支援を担当
- ✓ オンライン手続きがご不安な方でも安心の窓口サポート体制
- ✓ 県内の豊富な実績から導かれるデータ経営に向けた自走の支援
- ✓ 計画だけで終わらせない、実行を後押しするデジタルツール導入補助金

当事業の支援の流れ



事前予告 2026年6月22日(月)より公式サイト・サポート窓口での相談申込み受付を開始



ビジカム 手続きサポート窓口

大分銀行 日岡支店・津富支店・萩原支店 2F
住所：〒870-0921 大分市萩原1丁目19番39号

当プログラムについて詳しくは
公式 Web サイトをご覧ください。
<https://one-oita.jp>

Q ONE OITA 検索



主催：大分県商工観光労働部

運営委託：大分県地域 DX 推進コミュニティ（株式会社オーイーシー／イジゲングループ株式会社）

当資料に関するお問い合わせ先：dx-oita@ijgn.jp

**ONE
OITA**

第1回研修「マインドセット・DX基礎」

- 支援者としての姿勢・役割の理解
- データ経営の基礎概念
- 大分県内企業のDX現状と課題

第2回研修「データ可視化・ワークショップ」

- ダッシュボード構築演習
- 県内の事例をもとに課題を整理するワークショップ
- DX推進ツールのハンズオン体験

第3回研修「ケーススタディ・課題解決演習」

- 実際のケーススタディで課題解決策提案
- 支援現場で即活用できるスキル習得
- 優秀者のDXコンサルタントへの誘導

**ONE OITAではこれまでに60名以上の人材を育成
計8回の研修で満足度96%の高評価を獲得**



DX推進やAI活用の最前線で情報を 発信中の登壇者による講演を予定



加藤 敏之 氏
LINE Yahooコミュニケーションズ



根本 拓也 氏
企業AI活用系YouTuber（ねもたく）



高島 卓也 氏
株式会社ワクフリ 代表取締役



AI活用を、 実務ベースで前進させる

今、すべての企業に「AIを使いこなす力」が求められています。

デジワクでは、貴社の業務課題や現在のAI活用状況を丁寧にヒアリングし、

一社ごとにプログラムを設計。今後あらゆる業務に横展開できる

「AI活用の型」を体得できるAI研修サービスです。

by IJGN GROUP

AI活用に関するこんな悩みありませんか？

- ☐ 業務効率化のためにAIを活用したいが、何から・どうやればいいかわからない
- ☐ AIを試しているが成果が限定的で、実務への実装ができていない
- ☐ 会社全体でAIを活用したいが、全社への浸透・定着が進まない

1つでも当てはまる方は、
まずはお気軽にご相談ください。

デジワクが選ばれる3つの理由

POINT 01



**貴社の
業務課題を起点に
プログラムを設計**

汎用的なAI講座ではありません。
ヒアリングで課題を把握し、貴社の
業務・業界に合わせてプログラムを
ゼロから設計します。

POINT 02



**AIが
現場に定着するまで、
一緒に手を動かす**

「受けただけと使えない」を防ぐため
に、実際の業務データを使いなが
ら、定着するまで伴走支援を続け
ます。

POINT 03



**研修翌日から使える
最新ツールと
実践ノウハウ**

イジゲングループが実務で使い成
果を出しているノウハウを直接伝
授。Gemini・Claude・GenSparkなど
即日活用できます。

伴走型プログラム／個別・マンツーマン



SERVICE

毎回の面談で実際の業務課題を持ち込み、
一緒にAIを操作しながらリアルタイムで解決。
ヒアリングから始まり、貴社専用のカリキュ
ラムを設計。
進捗に応じて柔軟に内容を再設計しながら、
AIが現場に定着するまで伴走します。

PROGRAM FLOW

STEP 01 STEP 02 STEP 03 STEP 04

- ヒアリング
- カリキュ
ラム
設計
- ハンズオン
面談
- 成果確認・
調整

こんな方におすすめ

- 膨大なデータの
分析・整理を
したい
- 属人化している業務を
統一・マニュアル化
したい
- 自社の業務に合った
AI活用方法が
わからない

月額料金

75,000円～

参加人数	2名 ※必要に応じて調整可能
実施期間	4ヶ月～
実施回数	月2回 (1回60分/オンライン)

※基本はオンラインでの
実施となります。対面をご
希望の場合は別途交通費
も、交通費が発生します。

USE CASE

在庫・発注管理の自動化



業種
食品輸入商社

従業員数
9名

受講人数
2名

課題 FAX・Excel・販売管理ソフトの3つに分散したデータを毎回手作業
で入力。月3～5日を集計作業だけに費やしていた。

解決策 3つのデータソースをAIが自動統合し、需要予測と発注推奨量
まで自動出力。誰でも同基準で発注判断ができる状態をつくった。

集成型研修／ワークショップ・チーム向け



SERVICE

課題ヒアリングから始めるオーダーメイド設計。
参加者が実務データを使って手を動かすワーク
ショップが中心。
業種・テーマに合わせてカスタマイズし、研修後
もフォローアップとSlackサポートで現場への
定着を支援します。

PROGRAM FLOW

STEP 01 STEP 02 STEP 03 STEP 04

- ヒアリング・
設計
- WS実施
(1～3日間)
- フォロー
アップ
- Slack
サポート

こんな方におすすめ

- 会社全体/部門単位で
AIスキルを座学した
したい
- 部門全体の
業務効率化を一気に
進めたい
- AIを推進できる
チームを社内で
育てたい

料金

100,000円～

半日 (2・3時間)	10～20万円
1日	30～50万円
3日間	90～120万円

※料金は人数や内容に応
じて変動いたします。
詳細はお気軽にご相談
ください。

USE CASE

AI営業活用研修



業種
広告メディア

従業員数
約500名

受講人数
約20名

課題 企業分析・トークスクリプト作成・提案書作成・商談後の振り返り
全てが属人化。1件の商談準備に平均8時間以上かかっていた。

解決策 AIで企業分析・スクリプトを自動生成し準備時間を短縮。
商談音声声を報告書化し次回提案にも活用。

最後に、一緒にしたいこと

「この人をAIマスターにしてみたい」
という方を、ぜひ送り出してください。

大分には、AIを使いこなす「経営バディ」が、もう30人います。
魚形さんがいて、川野さんがいて、甲斐さんがいる。
その後ろに、まだ名前の出ていない27人がいます。

支援者が変われば、中小企業が変わる。中小企業が変われば、地域が変わる。

ご清聴ありがとうございました。



IJGN GROUP