

“攻めの DX”で、「佐賀の赤酢」を世の中に広めていく

株式会社 HONZAN

インタビューにご協力頂いた方 代表取締役 本山智子 様

佐賀県では、県内企業に対する DX の取り組みの一環として、DX アクセラレーターとして伴走することで、経営課題の整理やその解決への取組の企画立案を支援しており、最終的には、企業自らが自走して DX を進めることができるようになることを目指しています。
今回は、株式会社 HONZAN の取り組みについて、本山様にインタビューしました。

1. DX を進める理由

はじめに、貴社の事業概要を教えてください。



DX アクセラレーター

本山様



HONZAN は、地域資源を活用した商品の企画開発・製造販売を行う会社です。現在注力しているのは、佐賀県内の酒蔵の酒粕を有効活用してつくる「佐賀の赤酢」を、ブランド化するプロジェクトです。まずは「佐賀の赤酢」を地域ブランドとして広め、そこからそれぞれの酒蔵の名前を冠した赤酢を商品ブランドとして確立していこうとしています。





なぜ、「佐賀の赤酢」プロジェクトを始めたのですか？



DX アクセラレーター

本山様



私は兼業農家でもあります。地域の農家さんとの関わりの中で、「農業は儲からないから、子どもに継がせたくない」という声を聞くことが多く、課題を感じていました。その状況を打破すべく、佐賀大学大学院の夜学で、農業分野の地域リーダー育成コースを専攻したのです。そこで多様な人々と共に学ぶことで、地域の社会インフラとしての農業の重要性に気付き、地域全体の農業者の所得を上げていかねばならないと考えるようになりました。それから、自分たちが生産するお米の新たな販路を開拓する中で、酒蔵さんとの出会いがあり、日本酒製造の副産物である酒粕を有効活用する方法として、赤酢に行き着いたのです。

DX 伴走支援事業に参加を決めた経緯をお聞かせください。



DX アクセラレーター

本山様



HONZAN は、いわゆる「1人社長」のスタートアップです。営業活動はもちろん、赤酢の在庫管理や問い合わせ対応、出荷作業もすべて私ひとりで行っています。「佐賀の赤酢」ブランドをもっと広げていく活動もしたいのですが、なかなか手が回らず限界を感じていました。DX は時代の流れとしても気になっていたのですが、私はアナログ人間なので何から始めればいいのか、わかりません。それに、DX はある程度の規模の会社が行うものだと思い込んでいました。そんなある時、佐賀県の DX 関連のインタビュー記事で「アナログな人、小さな会社こそ、DX をやるべきだ」という言葉を目にしてハッとしたのです。リソースが限られているスタートアップこそ、DX の恩恵を受けられるのではないかと考え、佐賀県に話を聞きに入ったところ DX 伴走支援事業を知り、参加を決めました。

1人だからこそその限界を感じていらっしゃったんですね。
それまで、IT ツールの活用など DX 化の取り組みはしていましたか？



DX アクセラレーター

本山様



何度か勉強会に参加して、話題になったツールは少し触ってみることはありました。しかし、そもそもデジタルリテラシーがあまり高くないため、使いこなすことができず、やがて触らなくなるという繰り返しでした。

2. DX 伴走支援の内容

DX 伴走支援事業では、ビザスクのデータベースから専門家を何名か紹介して1人に決めていただきました。その理由をお聞かせください。



DX アクセラレーター

本山様



DX に関する課題やニーズを的確に捉えていただけたそうだと感じたからです。デジタルの知識が浅い私は、自身が抱えている課題をうまく説明することができません。いわば、「何がわからないのか、わからない」状態です。そこから課題を言語化して整理し、解決まで伴走してくださる方かどうかを重視しました。

DX 伴走支援事業の具体的な内容について教えてください。



DX アクセラレーター

本山様



まずは、私が手掛けている業務内容を一つひとつ棚卸しして、何がボトルネックになっているのか、課題を洗い出していました。その後、ベンダー選定のための商談を行い、ソリューションを比較検討しました。その結果、クラウド在庫管理システム「zaico」の導入を決定し、運用を開始。要件定義も含め、一連の流れを専門家の方に支援していただくことで、私自身のデジタルリテラシーも向上したと感じています。

HONZAN_2024年の活動実績 及び 2025年以降のDX計画案【2024年12月20日時点】



「zaico」の導入によって、業務にどのような変化がありましたか？



DX アクセラレーター

本山様



在庫管理をデジタル化することによって、煩雑な業務で仕事が進まないということがなくなりました。赤酢の在庫は2カ所で管理しているため、以前は在庫の問い合わせを受けたら、そのたびに仕事の手を止めて確認をしなければならなかったんです。それが「zaico」を導入後はリアルタイムで在庫の問い合わせに対応できるようになったため、余力が生まれ、仕事をスムーズに進められるようになりました。



余力が生まれたということですが、その時間を活用して、どのようなことに取り組んでいますか。



DX アクセラレーター

本山様



事業やプロジェクトについて考える時間にリソースを割けるようになりました。「佐賀の赤酢プロジェクト」をスタートしてから、現在は認知も広がっていることから、色んな場所で活動内容などについてプレゼンテーションをする機会が増えています。そこで何をどう伝えていくのか、頭の整理をするのにかなり脳みそを使っています。以前は在庫問い合わせ対応などの業務にも脳のリソースを使わなければならなかったもので、そういった創造的な業務にブレーキがかかってしまっていました。しかしDXに取り組むことで、事業拡大に向けた活動に振り切れるようになりました。



いわゆる“攻めのDX”が実現できているといえますね！
今回のDX伴走支援で、どのような気づきがありましたか？



DX アクセラレーター

本山様



意識変革ができました。以前はDXというと「システムを入れさえすれば楽になる」、魔法の杖のようなイメージを持っていました。しかし実際に進めてみると、単にシステムを導入するだけでは何も変わらないんだと気づきました。それまで漫然と行っていた業務に対する意識を、根本的に変えていく必要があったんです。これは、決して私1人では得られなかった気づきだと思います。

また、専門家のサポートのもと様々なデジタルツールを比較検討する中で、多様な選択肢の中からどのように自社に合ったものを選択していけばいいのかという視点を育むことができてよかったです。

専門家の手を離れても、ある程度自走できる力が身に付いたのですね。
DX伴走支援を受ける中で、苦労した点はありましたか？



DX アクセラレーター

本山様



ミーティングの回数が週に1~2回と多く、時間を捻出することに最初は苦労しました。しかし、未知なることを始めるうえで、一時的に負荷がかかることは避けられないことです。ここで大変な想いをしたからこそ、今後の事業拡大に向けて前進ができたのだと思っています。

新しいことにはストレスがかかりますが、未来へとつながる時間と労力の投資になったのではないかと思います。



DX アクセラレーター

3. 会社の将来構想

今回のDX化を踏まえ、今後の展望についてお聞かせください。



DX アクセラレーター

本山様



DXについては、今後も必要に応じてツールを取り入れながら、ある程度のタイミングになったら大きな投資をすることを考えなければならぬと思っています。

事業については、まだ起業して日が浅く、組織もまだできていない状態です。今はまだ1人で走っていますが、今後は課題に応じて外部の人材を活用できるようにしたいですね。デジタルと人の力を借りながら、活動の幅をどんどん広げていきたいと思っています。



最後に、DX 伴走支援事業に参加を検討している企業にメッセージをお願いします。



DX アクセラレーター

本山様



とりあえず、一歩踏み出してみてください。私もそうでしたが、DXは自分と縁遠いことだし、わからないから手を出せないと思っている方は多いと思います。しかし、わからないままでは、そのまま状況は変わりません。1人で起業したばかりの私がデジタルツールの活用を決めたように、事業のステージも関係ないと思います。わからないなら、まずやってみることをお勧めします！

DX 伴走支援によって、事業拡大にリソースを割けるようになったこと、嬉しく思っています。本山様の精力的な活動を今後も楽しみにしております。本日はありがとうございました！



DX アクセラレーター