

企業情報

株式会社リョーワ
業種：専門技術・サービス業
従業員規模：11～50人

課題分類

新しい事業・サービスの創出
企業文化や組織マインドの変革
ビジネスモデルの変革

DX実践の目的

セールス

市場縮小を乗り越えるため、油圧機器だけでなくITサービスも販売するAI企業へ！

課題内容

- 油圧機器の販売・修理・メンテナンスを行っているが、業界全体の縮小が問題になっていた。
- 電気制御機器による脱油圧化で市場が縮小に向かっていったため、市場と共に縮小しないためにも新たなビジネスの創出が必要だった。
- 変化を阻む昔ながらの職場環境の見直しが必要だった。

実施概要

- 企業の変革というゴールに向けて、2020年度～2024年度までの5年先までのロードマップの策定や、各部署から業務に詳しい担当者を選びDX推進チームを組織するなど、長期計画的&段階的にDXを推進した。
- 新たなビジネスとして、スマホやMRで部品検査ができる自社オリジナルのクラウドAI外観検査システムを補助金を活用し、国内外の大学やスタートアップ企業と連携して開発した。
- 新業務システム(見積・販売・給与・会計)導入によるデータ連携で働きやすい職場環境を整備した。

効果

- クラウドAI外観検査システムを、中小企業にも導入しやすい初期投資20万円、月2万円のサブスクリプションで販売するなど、ITサービスの販売を新ビジネスとして創出、中小企業のデジタル化にも貢献した。
- 管理部門のテレワークや時差出勤等により、仕事と育児・介護の両立を叶え、働きやすい職場環境を実現した。
- デジタイゼーション、デジタルライゼーション、デジタルトランスフォーメーションを並行して計画的に実行し、新ビジネスの創出や職場環境の見直しを実現した。

苦労話

自社リソースで補えない点も多数あったが、国内外の大学やスタートアップ企業等の外部の協力や補助金を積極的に活用することで解決に向かった。

ITツール

【使用ツール】AI外観検査システムCLAVI® <https://clavi.jp/>
【取り扱い企業】株式会社リョーワ <https://e-ryowa.com/>
【ツール概要】AIを使った外観検査システム



Point

- 外部連携で自社システムを開発し、新たなビジネスを創出！
- 油圧機器の販売だけでなく、ITサービスのサブスク販売を実現
- 管理部門のテレワーク化で、育児や介護をサポートする働きやすい職場へ
- 計画的DXで単なる業務の効率化だけでなく、企業の変革を実現

【変革前】

脱油圧化で市場が縮小
新ビジネスの創出が必要



昔ながらの
職場環境の見直しが必要

油圧機器の販売・修理

ゴールの設定／5年間のロードマップ策定／DX推進チームの組織化

国内外の大学や企業と連携

自社オリジナルの「クラウドAI外観検査システム」を開発(新ビジネスの創出)
職場環境をデジタル化(職場環境の見直し)

【変革後】

新ビジネスの創出
自社開発したITサービス
(クラウドAI外観検査システム)を
中小企業へ販売

職場環境の見直し
管理部門のテレワークや
時差出勤を実現する等
職場環境を改善

部品のキズや
凹みのチェックを
人の目→カメラへ
属人的な作業を効率化

スマホ&MR※



ITサービスを販売する
AI企業へ

仕事と育児・介護の
両立を実現



ビジネスモデルの変革

職場環境の快適化

※ MR(Mixed Reality):VR空間と現実空間を融合する技術

補助金活用

事業再構築補助金・北九州市DX補助金