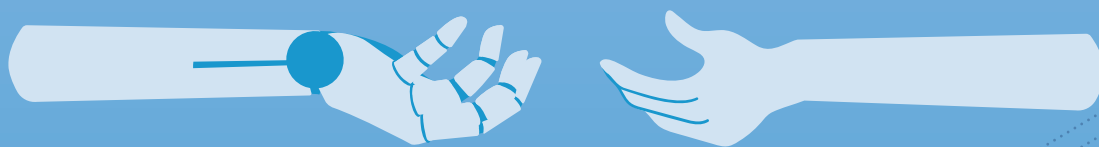


令和6年度

デジタル化をお考えの中小企業の皆様へ

中小企業 DXハンズオン 相談支援

DX事例集



課題解決に向けて
企業に寄り添った伴走型支援



CONTENTS

CHAPTER 01 「DX化」について 3

DX化とは何か、DX化のメリットなどDXのポイントを
分かりやすくご紹介します。

CHAPTER 02 中小企業DXハンズオン相談支援の流れ 4-5

ご相談をいただいてから、ご支援させていただくまでの流れをご紹介します。

CHAPTER 03 相談事例紹介

今年度、実際にDX化の支援をさせていただいた企業様を
現場スタッフの声を交えながらご紹介します。

CASE - 1	橋本観光株式会社	アナログからのデジタルへ！DX化への取り組み 6
CASE - 2	株式会社ビルセス	デジタル活用!!! 未来作りの始まり!!! 7
CASE - 3	有限会社丸長そば店	DX促進による業務変革 8
CASE - 4	ワコオ工業株式会社	データ活用できる営業体制構築 9
CASE - 5	ストアプロジェクト株式会社	動画活用による社内体制整備 10
CASE - 6	株式会社新工房	デジタル化で在庫管理体制構築 11
CASE - 7	株式会社青葉	デジタル化による予約システム改善 12
CASE - 8	フロンティアジャパン株式会社	DXに向けたインフラ整備 13
CASE - 9	有限会社ジェイトリム札幌	データ検索の仕組み構築！大幅な時間削減による業務改善 14
CASE - 10	行政書士高杉忍経営法務事務所	データ活用による顧客基盤構築 15

01 「DX化」について

DX化とは

DXとは、Digital Transformation（デジタルトランスフォーメーション）の略で、直訳すると「デジタル変革」という意味になります。

DX化を行うということは、企業がAI、IoT、ビッグデータなどのデジタル技術を用いて、業務フローの改善や新たなビジネスモデルの創出だけでなく、レガシーシステムからの脱却や企業風土の変革を実現させることを意味します。

DX推進はあらゆる企業にとって、変化の激しい時代のなかで市場における競争優位性を維持し続けるための重要なテーマとなっています。



DX化を進めると…

業務改善をはじめ様々な経営変革に繋がります！



AIツールを導入し
業務改善ができた！



顧客との連絡・連携が
スムーズに！



新たなマーケットに
挑戦できた！



生産性が上がり
利益が向上した！

私たちは、DX化を進め従業員やお客様取引先、金融機関などのステークホルダーに"選ばれる企業"になるサポートをいたします。

02 中小企業DXハンズオン 相談支援の流れ

ご相談をいただいてから、ご支援させていただくまでの流れをご紹介します

資格を保有した専任DXアドバイザーによる
定期訪問と伴走支援で企業のDX化をサポートします。

STEP 01

現状把握と課題整理



現状把握

DXヒアリングの実施と直近3か年決算書(最低直近1か年)の収集を行い現状把握を行います。



可視化

業務で扱う情報について、流れ・媒体・受渡方法などをヒアリングし一覧表にて可視化(当社作業)致します。



課題整理

診断結果を元に課題を整理し、「DXによる売上拡大」「DXによる業務改善」「DXによるリスク回避」に沿った目標を設定します。

STEP 02

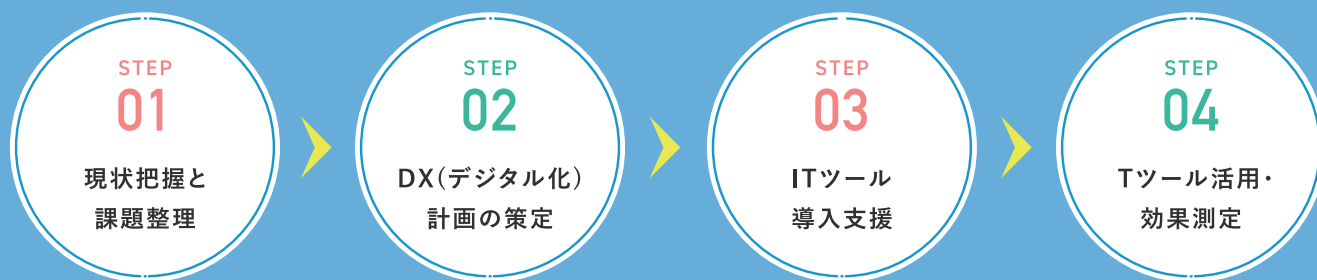
DX(デジタル化)計画の策定

ステップ1にて抽出した課題を取りまとめ、実現可能な目標設定を行ったあと、支援期間内に事業を完了するための計画書(ロードマップ)を作成・提案致します。

対象支援企業とアドバイザー間で課題に対する意識や方向性を共有し、意見交換を踏まえつつ、計画を策定していきます。



4つのステップでDX化をサポート！

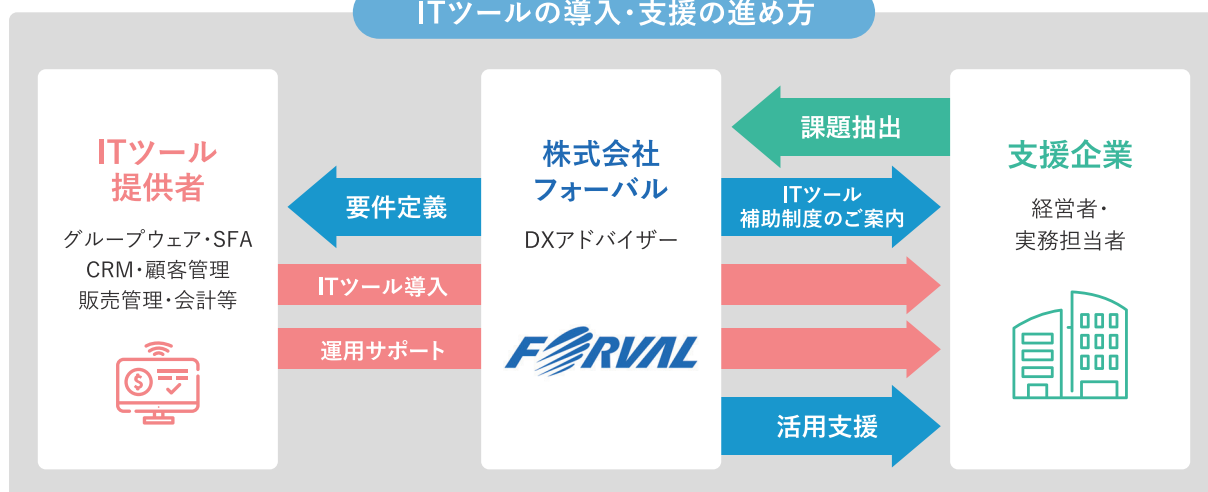


STEP 03

ITツール導入支援

- ITツールの導入には、実費費用が掛かる為、活用可能性が高い公的機関の各種補助、助成制度を支援企業に案内し、補助及び助成金獲得のための支援を行います。
- 担当する伴走支援者(DXアドバイザー)が導入したITツール提供先と連携し、有効活用が出来るよう、またITツール導入による課題解決が実現出来るよう伴走支援致します。

ITツールの導入・支援の進め方



STEP 04

ITツール活用・効果測定

- ITツールの導入前と導入後について専門的な観点から効果測定を実施致します。
- 「DX(デジタル化)計画の策定」にて作成したロードマップを元に進捗状況を整理分析を行い、新たな課題への取り組み項目の割り出しを行います。



03 相談事例紹介

CASE - 1

橋本観光株式会社

| 事業内容 サービス（宿泊）

| 従業員数 28名

事業参加までの
背景・課題

DXの不明瞭なイメージで何から手を付ければよいのか分からない状況。
具体的にはアナログな予約システム、PCの使用が限定的。

取組内容 | アナログからのデジタルへ！DX化への取り組み

現状ヒアリング。
業務フローの作成。
DXの計画案とツール導入。

導入ツール

- メトロエンジン
- らく通

導入成果・成果予測

✓ 競合調査の時間を大幅削減

これまで時間をかけて行っていた競合調査の時間の大幅削減を実現。
つきっきりの作業から、他の業務も行えるようになった。

✓ 効率化が可能に

今後使いこなすことによりミスがなくなり効率化が可能となる。

調査時間
効率化

ミス
削減



導入担当者の声

今回参加してIT導入の必要性を改めて感じました。また、導入に対しての費用対効果などの検討をする必要性も感じています。とても良い事業だと思います。補助金なども紐付けてもらえるとより判断しやすくツールの導入もしやすいと感じました。

担当アドバイザーより
お客様の課題による伴走支援の進め方

当初、DXの具体的なイメージを持たれていませんでした。そこで、まずは日々の業務の中で負担となっている業務を洗い出し、効果的な改善策を模索。すぐに取り組みそうな課題の改善策から提案を行っていきました。解決ツールを体感いただき、具体的なイメージを持っていただきながら進めることができました。

CASE - 2

株式会社ビルセス

事業内容 建築用金属製品 販売・設計・施工

従業員数 11名



事業参加までの 背景・課題

本事業に参加した理由として、DX化を通じた業務効率化を目指していたことが挙げられる。特に、各部門間の業務の橋渡しをスムーズにし、全体の生産性を向上させることを目的としていた。また、伴走支援が受けられる点も大きな魅力となり、参加を決定した。

取組内容 | デジタル活用!!!未来作りの始まり!!!

事業の支援を通じて、業務整理と効率化に取り組んだ。
この結果、業務整理が進み、業務効率化に向けた第一歩を踏み出すことができた。

導入ツール

- ドキュワークス
- データ保存ルール
(保存先)
- kintone
- Appsheet
- いきなりPDF

導入成果・成果予測

- ✓ **業務フローの整理・可視化**
ヒアリングを通じて業務の流れを明確にし、課題を抽出。
- ✓ **ドキュメント管理のデジタル化**
「いきなりPDF」や「ドキュワークス」などのツールの導入を検討。
- ✓ **試験導入の実施**
一部の従業員がドキュワークスを試験的に利用し、紙の出力が減るなどの改善が見られた。

業務フロー
可視化

紙の出力
削減



導入担当者の声

業務の整理や可視化ができました。特に、業務フローを明確にし、課題を抽出する作業が有益でした。一方で、支援期間が短く、もう少し回数を増やしていただけたらと思います。全体として、支援の距離感は適切で、企業のペースに合わせたサポートが提供されたと感じます。



担当アドバイザーより お客様の課題による伴走支援の進め方

過去にシステム導入で失敗した経験があり、まずは業務の流れ、各部署間での情報共有の仕組みや情報の中身について整理させていただきました。ペーパーレス化できる業務の抽出、改善フローの提案。情報管理については将来的にツール導入も視野に進めていき、DXへの課題、改善イメージを共有させていただきながら進めていきました。

CASE - 3

有限会社丸長そば店

| 事業内容 サービス（飲食）

| 従業員数 32名

事業参加までの
背景・課題

今までのやり方を変えて業務の効率化をしたいが何をどのようにすれば良いかわからない。

具体的にはアナログの勤怠管理、POSレジなどの非効率な箇所。

取組内容 | DX促進による業務変革

今までアナログで時間を割いていた作業をデジタルで管理出来ることで、作業時間削減とともに労働時間管理の効率化が可能になる想定。
POSレジの連動化による業務改善が出来る想定。

導入ツール

- HRMOS勤怠
- POSレジ

導入成果・成果予測

- ✓ 業務フロー作成→業務フロー整備（課題抽出）
- ✓ HRMOS勤怠の導入とトライアル、業務フローの整備

作業時間
効率化業務フロー
改善

導入担当者の声

ずっとデジタル化や業務改善などを進めなくてはいけないと思っていましたが、やり方も分からず悩んでいました。今回事業に参加し、専門家からアドバイス頂き、勤怠ツールの導入も出来ました。これで終わりではなくこれからも継続的に進めていきたいです。そのためのスタートをくれたので感謝しています。

担当アドバイザーより
お客様の課題による伴走支援の進め方

セミナーに参加いただき、その際勤怠管理や日報のデジタル化等の課題をお持ちでした。他にも幅広く課題の相談をいただいたため、業務フロー図の作成から課題の整理を行い、活動期間内では勤怠管理のデジタル化から取り組みをさせていただきました。伊藤社長は自身でも積極的に情報を収集している方で、今回実践につなげられたことはさらなる前進となったと思います。

CASE - 4

ワコオ工業株式会社

| 事業内容 建設

| 従業員数 52名

事業参加までの
背景・課題

営業部門において、顧客管理や営業活動の管理が不十分であり、情報の可視化ができていないという課題があった。効率的な営業活動を行うために、体制や仕組みを構築したいという目的から、本支援に参加した。

取組内容 | データ活用できる営業体制構築

専門家との連携のもと、「顧客基盤の整備」と「情報共有の効率化」に取り組んだ。具体的には、Googleベースのフォーマットを用いて顧客データを収集し、印鑑のクラウド化も検討。現時点では社内承認プロセスを進行中で、反対意見や懸念もあったが、着実に導入に向けた準備が進んでいる。

導入ツール

■ Googleフォーム

導入成果・成果予測

✓ 「日報」フォーマットの作成まで至った
短期間で一定の仕組みを構築できた点は大きな成果である。

✓ 現在は導入段階であり
今後は実際に現場での活用フェーズに移行していく予定
2025年4月を目処に、現場の営業担当者への運用落とし込みを進め、売上拡大への活用を目指す。

情報共有
効率化「日報」
フォーマット
構築

導入担当者の声

無料で参加できる機会であったため、損はないという気軽な気持ちでスタートしましたが、結果として実践的な仕組みやパートナーとの出会いにより、多くの気づきと成果を得ることができました。短期間で日報まで整備できたことに対して、非常に満足しており、参加して本当に良かったというのが率直な感想です。

担当アドバイザーより
お客様の課題による伴走支援の進め方

営業部門として不便な点の認識はお持ちで、問題点の整理を行いました。自部門から取り組めることを優先順位を高く、改善策をイメージしていただくことを第一優先に取り組みました。必要項目の洗い出しとツール導入のイメージはつけていただけたと思います。実際の改善に取り組んでいきましょう。

CASE - 5

ストアプロジェクト株式会社

| 事業内容 設計、製作・施工管理、施設運営、店舗運営

| 従業員数 23名

事業参加までの
背景・課題

企業内でDXを推進する際に、相談相手がいないという課題があった。社内でのノウハウの共有やDX推進の具体的な手法についての相談ができる機会が不足していたため、この事業を通じて専門家の伴走支援を受けながら、より効率的な業務改革を進めたいという目的で参加した。

取組内容 | 動画活用による社内体制整備

GoogleスプレッドシートやAppleSheetを活用した業務効率化を検討。現在は設計段階で、一部の機能（基本的な入力と出力）は実装済み。Microsoft 365を全社導入予定。現在Excelで管理されている業務プロセスをシステム化することで、作業時間の短縮を目指す。

導入ツール

- Googleスプレッドシート
- AppSheet
- Stream（動画マニュアル）

導入成果・成果予測

✓ 店舗請求システムの導入

プログラミングが必要な部分で課題があり、さらなるサポートが必要。

✓ 社内教育のデジタル化

オンラインライブラリーを構築し、動画を活用したOJTを進める計画。

✓ 業務の標準化

店舗請求業務では、現状1日（約8時間）かかっている業務を3～4時間に短縮する見込み。

マニュアル化により、特定の担当者に依存せず誰でも業務が行える環境を整備。

システム化
推進3～4時間/日
削減

導入担当者の声

業務フローを整理し、業務プロセスを明確化することができました。1人で進めていたら気づかなかった課題点をクリアし、DXの方向性を具体的に描くことができました。システム化の検討が進み、作業効率向上への道筋が見えました。

しかし短期間の支援だったため、実装面での課題が完全には解決できませんでした。さらなるプログラミング支援や、実運用時のサポートが必要と感じます。



担当アドバイザーより

お客様の課題による伴走支援の進め方

バックヤード業務の課題から取り掛かり、そのほかにも社内での技術スキルの平準化など、社員様の教育にも課題があることも分かり、請求業務の解決策と、社内の情報共有の解決策をご提示し、解決へのイメージをつけていただけたと思っています。担当の野口部長のご理解の早さと、既存システム業者様とのタックで社内改革が進んでいくと思っています。お手伝いできて良かったと思います。

CASE - 6

株式会社新工房

事業内容 卸売業（海産物）

従業員数 15名



事業参加までの 背景・課題

業務効率化をしたいがやり方が分からない状況。
顕在化しているのは販売員からの注文方法やその他管理方法がアナログ。業務管理が紙、Excelベースで無駄な作業が多い。個々のデータが別々のファイルになっており、計算式などで連動されていないなど。

取組内容 | デジタル化で在庫管理体制構築

業務フロー図の共有。
課題の精査と取り組み。
注文→納品書作成までの業務をGoogleフォームで情報収集し、データを貼り付けて自動計算する仕組みを導入。

導入ツール

- Googleフォーム
- Googleスプレッドシート

導入成果・成果予測

- ✓ 今回運用することで作業時間が大きく削減ミスもなくなる
- ✓ 今後継続して利用することで作業効率の向上
- ✓ 管理業務の簡便化による労働時間の削減が期待できる

ミス
削減

労働時間
削減



導入担当者の声

今回紹介いただき参加しましたが、とても勉強になったので参加して良かったと思います。改めて業務フローを整理することで今後の効率化のイメージも出来るようになりました。今後進めていく内容もアドバイスいただけたので、継続して進めていきます。



担当アドバイザーより お客様の課題による伴走支援の進め方

Excel管理が主となっており、業務フローを可視化する事で改善箇所を明確化しました。今あるOfficeソフトやGoogleのツールを使って改善できる案を提示し、時間効率化、ミスの削減に繋がるイメージを持っていただき、操作方法含め自走できるように支援していきました。

CASE - 7

株式会社青葉

| 事業内容 医療・福祉（マッサージ）

| 従業員数 16名

事業参加までの
背景・課題

今回の事業への参加の決断は、札幌市からの補助金を活用できることが大きな動機となった。また、勧められたこともあり、導入を決めた。従来の業務フローがアナログであり、電話のみでの予約対応に課題を感じていたため、デジタル化により業務効率を向上させることを期待した。

取組内容 | デジタル化による予約システム改善

予約システム「STORES」の導入に取り組んだ。
従来は電話予約のみで、予約帳を手書きで管理していたが、
新たなシステムを導入することで以下のメリットが期待される。

導入ツール

■ STORES

導入成果・成果予測

- ✓ **アナログ作業の削減**
手作業からお客様が自分自身で予約。
- ✓ **営業時間外の予約受付が可能となり、顧客の利便性が向上**
LINE連携のよりさらに便利に予約してもらえる。
- ✓ **予約のデジタル化によりミス削減**
ダブルブッキングの防止。
受付業務の省力化により、スタッフの負担軽減。

アナログ作業
削減業務
効率化

導入担当者の声

支援を受けたことで、新しいデジタルツールの導入がスムーズに進みました。特に、「STORES」のようなシステムを自力で導入するのは難しく、専門的なサポートがあったからこそ実現できたと感じています。DXに関する知識や最新の情報を提供してもらえる点も非常に助かりました。新しい技術を取り入れる意欲はあるものの、実際に導入するには支援が不可欠であり、その重要性を再認識しました。

担当アドバイザーより
お客様の課題による伴走支援の進め方

業務フローのヒアリングを行い、ツール選定、ベンダーとのお打ち合わせのもと、ツール導入を進め、予約フローの改善に取り組ませていただきました。
従来の予約フローからデジタルツールを活用した営業活動による業務効率化と売上拡大を目指していきます。
今回は水上社長自身が申請を行い、助成金を活用してツールを導入したことでコスト面もカバー出来たことも大きいと思います。

CASE - 8

フロンティアジャパン株式会社

事業内容 販売業・電気工事業

従業員数 40名



事業参加までの 背景・課題

社内のデータベース構築や業務のデジタル化を進めるため。
特にkintoneの活用を検討し、業務効率化を図ることが目的。

取組内容 | DXに向けたインフラ整備

各担当者が個別に管理していたデータを
Googleフォームで一元管理する案が出たが、
実際の業務負荷削減効果が低いため導入には至らず。

導入ツール

■ Googleフォーム

導入成果・成果予測

- ✓ **kintone の活用方針の見直し**
Googleフォーム以外のツールや業務プロセス改善策について、
引き続き情報収集・検討を進める。
既に導入済みのkintoneについて、社内での活用を進めるため、
まずは特定の目的に絞って運用を開始する。
- ✓ **社内のセキュリティ強化の重要性を認識し
その是正を進めることができた**
- ✓ **目に見える大きな成果には至らなかったが
経営層含めデジタルツール活用への理解が深まった**

セキュリティ
対策の改善

デジタルツール
意識向上



導入担当者の声

事業期間が短く、具体的なデジタルツール導入には至らなかったが、情報収集と課題整理の機会になりました。自社の業務において、効果の高い施策とそうでない施策を見極めることができた点は有意義でした。
他社の事例や、活用のポイントについての情報を得ることができたため、今後のデジタル化に向けた方針のヒントになりました。



担当アドバイザーより お客様の課題による伴走支援の進め方

DX化を進めるうえで、インフラ整備（デバイススペック/セキュリティ対策）がネックになりそうだと予想されたため、担当者のご協力の下、現状把握に重点を置いて進めた結果、初期段階の課題が明確となりました。

CASE - 9

有限会社ジェイトリム札幌

| 事業内容 サービス業（自動車ラッピング）

| 従業員数 12名

事業参加までの
背景・課題

営業業務がすべてアナログで行われており、請求書の作成や売上管理を手書きで対応していたことが課題となっていた。会社に戻らないと業務を進められず、新規開拓の時間を確保できない状況を改善するため、効率化に取り組むことを決めた。

取組内容 | データ検索の仕組み構築！大幅な時間削減による業務改善

クラウドストレージを利用していたが、単なるデータ保存に留まっており、検索性が低かった。

そのため、ファイル名の統一や検索機能を活用し、情報を素早く取得できる仕組みを構築中。

導入ツール

■ Googleフォーム

導入成果・成果予測

- ✓ 営業DXの一環として、
Googleフォームを活用した日報管理を導入予定
これにより、従来のように会社に戻って
Excelに入力する手間を削減し、
リアルタイムで情報共有が可能になる。
- ✓ 経理DXを先行して進める
当初は営業業務のDX化を主目的としていたが、
経理部門の電子支払い対応が急務となり、
経理DXを先行して進める方針へシフト。

データ管理
効率化業務プロセス
見直し

導入担当者の声

これまで社内ではDX化の進め方について意見がまとまらず、足並みが揃わなかったが、外部の専門家のアドバイスにより方向性が明確になりました。短期間での取り組みであり、まだ本格的な効果は出ていませんが、今後の業務効率化に向けた道筋が見えてきました。継続的な改善を行うことで、営業・経理のDX化をさらに推進し、業務の生産性を向上させたいと思います。

担当アドバイザーより
お客様の課題による伴走支援の進め方

これまでの業務がほぼアナログだったため、DX化するうえで、アレルギーが発生しないように難易度の低いことから始め、「これなら簡単」「これは便利だ」と思える内容に絞って取り組みを行いました。

CASE - 10

行政書士高杉忍経営法務事務所

事業内容 士業

従業員数 2名



事業参加までの 背景・課題

年間30件程度の創業融資を扱っているが、これまで顧客との接点が案件終了後にはほとんどなく、リスト管理もアナログで行っていた。そのため、継続的な関係を構築し、新たな案件獲得の機会を増やす目的で今回の事業に参加した。

取組内容 | データ活用による顧客基盤構築

これまでアナログ管理していた顧客情報をデータベース化し、必要な時にすぐに活用できるようにするため、「AppSheet」を導入。データベース化を活用し、定期的なメルマガ配信を計画。特に経済産業省や経済産業局の補助金情報などを顧客に提供することで、新たな案件につなげる方針。

導入ツール

■ Appsheet

導入成果・成果予測

- ✓ **データベースの本格運用**
現在、顧客情報の入力を進めており、
今後はこれを活用したマーケティング施策を強化。
- ✓ **メルマガ配信による関係維持**
定期的に補助金や経営支援情報を顧客に提供し、
接触頻度を高めることで案件の受注につなげる。
- ✓ **新規顧客の開拓と紹介促進**
既存顧客との関係を維持しつつ、口コミや紹介を増やすことで、
新規顧客の獲得を目指す。

顧客情報の
データベース化

新規顧客の
獲得



導入担当者の声

全体を通し、満足しています。特に、顧客情報のデジタル化によって営業の方向性が明確にすることができたのが良かったです。また、ホームページの課題を指摘してもらえた点も有益だったと感じています。今後は、継続的に支援を受けながらデータベースとメルマガの運用を進めていく予定です。



担当アドバイザーより お客様の課題による伴走支援の進め方

既存顧客へのメールマーケティングを行ってほしいという理想がありましたが顧客情報が一元管理出来ていないという状態にありました。そのために今回はAppsheetというGoogleが提供している無料のツールを活用し情報の一元管理とデータの整備を行いました。簡単にお客様自身でもデータを一元管理できるようになりDX化の第一歩につながったのではないかと思います。

お問い合わせ

[発行]

一般財団法人 さっぽろ産業振興財団 IT産業振興部

〒004-0015 札幌市厚別区下野幌テクノパーク1丁目1-10

札幌市エレクトロニクスセンター

Tel：011-807-6000 Fax：011-807-6005 Mail：it-pro@sec.or.jp

札幌市経済観光局経済戦略推進部 イノベーション推進課 IT産業係

Mail：it.contents@city.sapporo.jp