

令和7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 合同会社エゾリンク**
『属人化』から『標準化』へ。GoogleWorkspace導入を起点とした組織変革の記録 6
- CASE - 2 株式会社ケイウッド**
紙・手作業の地獄脱却! OneDrive×Excel活用術 7
- CASE - 3 有限会社シバヤマ工業**
アナログ業務をDX革命で「社長不在でも回る」可視化経営へ変革! 8
- CASE - 4 株式会社スリーコモンズ**
『記録に追われる介護』から『利用者向き合う介護』へ 9
- CASE - 5 有限会社ブッチャー丸幸**
DX伴走支援で実現した「仕入れ管理の劇的電子化」 10
- CASE - 6 有限会社佐々木スチール**
ホワイトボードのモヤモヤがExcelでスッキリ! 売上アップフェーズへ 11
- CASE - 7 株式会社札幌豊興**
物流業界中小企業のDX基盤構築支援 12
- CASE - 8 株式会社藤正丸二物産**
『手帳封印』がDXの始まり。脱・紙で掴んだ売上の未来 13
- CASE - 9 社会福祉法人杜の会 介護老人保健施設平和の杜**
『紙の山に埋もれる会議』から『デジタルでつながるチーム会議』へ 14
- CASE - 10 株式会社ぬくもりの宿ふる川**
バックヤードDX推進による『人による非日常のもてなし』の実現 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!

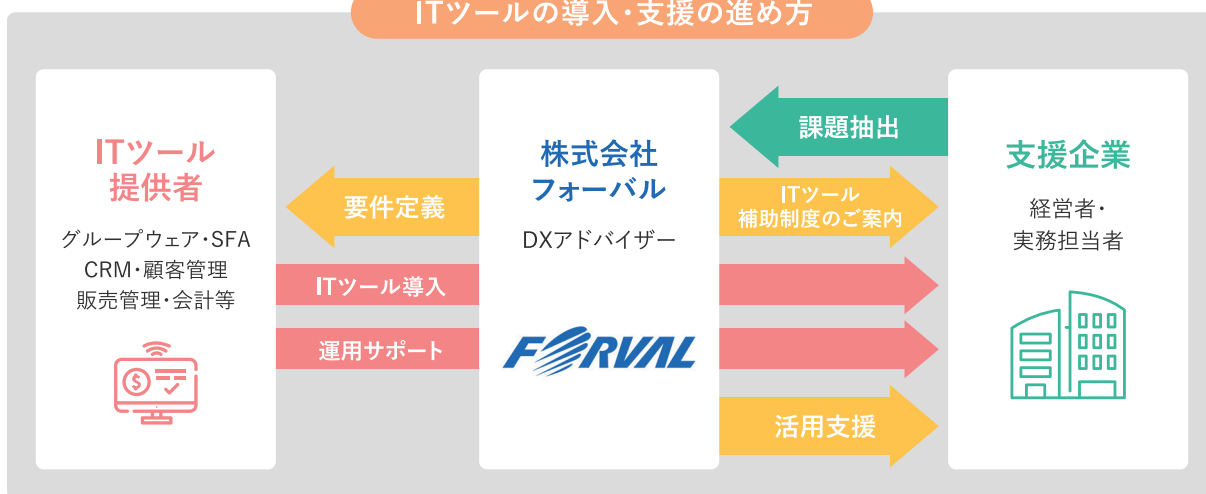


STEP 03

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

合同会社エゾリンク

| 事業内容 教育、学習支援業

| 従業員数 3名

事業参加までの
背景・課題

会社成長に伴う情報管理・セキュリティの不備、IT基盤の不明瞭さ
会社が大きくなるにつれ、セキュリティをしっかり整備する必要性を感じていた
ものの、何をどのように進めるべきかわからない状況でした。

取組内容

『属人化』から『標準化』へ。
Google Workspace導入を起点とした組織変革の記録

- 業務フロー可視化 & Google Workspace段階導入
(Gmail/Drive/カレンダー/チャット)
- セキュリティ強化
(2段階認証/パスワードポリシー/権限管理)
- データ/タスク一元管理
(フォルダ統一/カレンダー再設計)

導入ツール

■ Google Workspace

導入成果・成果予測

メール追跡で
セキュリティ
リスク
低減

スケジュール
可視化で
業務漏れ
ゼロ

ファイル
一元化で
検索・報告が
高速化



導入担当者の声

今回、参加して非常に満足しています。「企業としての何をやる必要があるのか?」「企業としての今後など視野が広がりました。今後はさらなるDXでの業務高効率化を進めるとともに、サービスのブランディング活動などにも力を入れていきます。

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

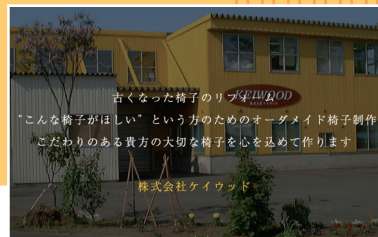
Google Workspaceの導入から運用統一まで、企業の成長に必要なIT統制の第一段階は無事に完了しました。今後は整った環境を活かし、効率化とブランド構築の両立を実現されることを期待しています。

CASE - 2

株式会社ケイウッド

事業内容 製造業（オーダー椅子制作）

従業員数 5名



事業参加までの 背景・課題

販売・見積・請求・入金・売掛・月報などの業務に手作業や紙運用が多く残り、データ共有不足や計算ミス、原価入力の煩雑さ、案件進捗の把握のしづらさが課題となっていました。あわせて、既存システムの未活用や会計連携不足、発注・材料管理の遅れも改善テーマとなっていました。

取組内容 | 紙・手作業の地獄脱却! OneDrive×Excel活用術

- DXの目的を見直し、販売から月報までの業務フローを可視化。
- OneDrive導入によるデータ共有環境の整備。
- Excel案件管理シートの作成・改善。
- Google Workspace活用支援。
- 業務フロー見直し、会計連携や在庫・発注管理の改善検討などを進めました。

導入ツール

- OneDrive
- Google Workspace

導入成果・成果予測

OneDriveの
導入で
進捗・売上把握
の効率化
30%UP

業務フローの
見直しで
作業効率
UP

- ✓ OneDriveの導入でデータ共有が進み、案件管理シートの活用により進捗・売上把握が効率化しました。業務フローの見直しによって重複作業の削減や原価照合の迅速化も期待されています。
- ✓ 今後はKPI設定と改善サイクルの確立、月次売掛処理の自動化、発注管理改善などを通じ、さらなる業務効率化と売上拡大につなげていく予定です。



導入担当者の声

今までは『何を』やるにしても社内的に進まない状態でした。今回、事業に参加して色々提案をいただく中で担当社員も積極的に取り組んでいます。DXでの効率化による時間創出の意味も理解できました。今後も継続し、売上拡大にも取り組んでいきます。



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

経理業務の属人化を解消するため、経理担当者の業務をヒアリングし、業務フローを可視化しました。無駄なメール内容の共有を見直し、OneDrive導入で営業とのやり取りをゼロ化し効率化を図りました。案件管理のExcel活用も推進しました。今後はマニュアル化で引継ぎ体制を構築予定です。

CASE - 3

有限会社シバヤマ工業

| 事業内容 建設業

| 従業員数 21名

事業参加までの
背景・課題

社長の業務過多が一番の課題でした。業務の中でも財務状況の月次未把握、日報の紙運用、メール処理の非効率(1日150通)など、アナログ中心の業務運用も大きな経営課題でした。

取組内容 | アナログ業務をDX革命で「社長不在でも回る」可視化経営へ変革!

- 業務フロー可視化
- 日報電子化(スマホ入力→自動集計)
- メール振り分け設定
- 見積管理システム運用改善
- 組織体制構築
- ロードマップ策定

導入成果・成果予測

日報電子化
により
業務時間
2時間削減

体制の
再構築

- ✓ 今まで従業員が1週間分の日報を紙に記入、会社に持参しそれを社長が転記する形だったのが今回就業後にスマートフォンで記入したものが自動でエクセルに集計される仕組みを構築。結果、転記する作業が必要なくなりリアルタイムで確認できるようになる。
- ✓ 今回、社長の業務棚卸行いマニュアル化を実施することでイメージしている業務の振り分けの方向性が実現可能に。そのために必要なことを今後実施していく。



導入担当者の声

昔ながらのアナログでデジタルは苦手だった。また課題も分かっていなかった。伴走支援がなければ何も変わっていなかった。デジタル化への不安もありましたが、実際に2時間の余裕が生まれました。

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

開始当初、業務の多くが紙媒体やアナログ管理に依存し、情報検索に多大な工数が発生してました。一部ツール導入済みでしたが活用法が浸透できていない状況でした、また、業務の属人化が課題でした。支援では現状業務フローを可視化し、ボトルネックを精査のうえでDX推進の優先順位を明確化を行いました。実行計画を策定伴走によりデジタル化の具体イメージを共有も行いました。今後の企業として変革していくための一歩となると思います。

CASE - 4

株式会社スリーcommons

事業内容 医療・福祉業

従業員数 24名



事業参加までの 背景・課題

グループホーム運営の株式会社スリーcommons(従業員24名)は、紙中心の運用による情報共有の非効率性と、現場業務の属人化が経営課題でした。特に介護記録の重複転記と管理者負担の集中が問題でした。

取組内容 | 『記録に追われる介護』から『利用者と向き合う介護』へ

- フォーバルの伴走支援により、Forms×Excel×LINE WORKSの無料ツール組み合わせで実現。
- スマートフォン入力→自動集計→報告書自動生成の仕組みを構築し、低コストながら高いカスタマイズ性を確保しました。

導入ツール

■ Forms×Excel
×LINE WORKS

導入成果・成果予測

管理者負担が
軽減

事業拡大への
対応力
向上

- ✓ 記録重複削減、リアルタイム情報共有、報告書自動生成により、管理者負担が軽減。
- ✓ データ蓄積による先回りケアも実現し、事業拡大への対応力が向上しました。



導入担当者の声

市販ソフトに頼らず汎用ソフトで実現したことで、低コストかつ自社でカスタマイズ可能な点が大きな魅力でした。



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

現場の紙ベース記録業務による転記作業の無駄を特定。現場ヒアリングで紙書類を整理・可視化し、無駄箇所を明確化しました。システム導入の費用・カスタマイズ懸念から、無料ツールを活用。Excelで紙フォーマットを再現し、Google Forms集計データを基に自動生成シートを作成したうえで今後運用を頑張ってくださいと、大幅時間削減が見込めるとしています。

CASE - 5

有限会社ブッチャー丸幸

| 事業内容 卸売業

| 従業員数 10名

事業参加までの
背景・課題

仕入れ管理がExcelと手書きの混在運用で、Excelには「1顧客3品目まで」という制約も。情報の可視化・電子化が未整備のまま、人材不足・費用面など複合的な課題を抱えていました。

取組内容 | DX伴走支援で実現した「仕入れ管理の劇的電子化」

- 業務フローの可視化・課題整理からスタートし、発注～入金までを一気通貫でつなぐ帳票設計を実施。
- 仕入れ管理の一元化にはPower Query／Power Pivotを採用し、ECサイト構築・Square(キャッシュレス)導入も並行して推進しました。

導入ツール

- Power Query
- Power Pivot
- Square

導入成果・成果予測

Square
(キャッシュレス)
導入予定

発注管理
システム
進捗6～7割
4月本格稼働予定

1人分の工数
削減



導入担当者の声

支援がなければ、ここまで進んでいなかったと思います。有識者への相談先ができたこと、事例を聞いたことが大きかったです。大変なこともありましたが、とても楽しかったです。

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

ブッチャー丸幸様は自身で情報収集、開発へのチャレンジなど、かなり意欲的に取り組んでいただけました。今後としては、導入したツールを運用しながらより改善を加えていくこと、そして、従業員様への浸透のため、教育やルール化へ取り組んでいただけたらと思います。また、今後蓄積される情報を活用し、売上拡大に向けた施策も着手し、5年後に10億という目標達成に向け事業を推進されていくことを楽しみにしています。

CASE - 6

有限会社佐々木スチール

事業内容 製造業

従業員数 7名



事業参加までの 背景・課題

DX診断結果13.5点と低水準。電話中心の情報共有、ホワイトボード管理による見えにくさ、2拠点間の連携不足が課題でした。

取組内容 | ホワイトボードのモヤモヤがExcelでスッキリ! 売上アップフェーズへ

- 案件管理エクセルシートを導入し、受注・売上・進捗を可視化。
 - ガントチャート、ダッシュボード、セキュリティ対策を実装し、自走運用へ移行しました。
- (6回訪問、STEP6到達)

導入成果・成果予測

受注推移の分析が可能になり

漏れが
激減 透明性が
大幅向上

- ✓ 案件情報を一元管理し、年次目標を設定。
(件数108%アップ、売上105%アップ)
受注推移の分析が可能になり、漏れが激減、透明性が大幅向上。
- ✓ 見積書作成の自動化、クラウド共有によるリアルタイム連携、
営業戦略強化を予定。



導入担当者の声

ホワイトボードで見えなかったものが可視化でき、無駄がなくなる可能性が高い。社長にも積極的に見せ、営業打ち合わせに活用していきます。



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

支援開始直後、DXの必要性は認識も着手方法不明でした。業務・課題整理で案件管理の不在が判明。顧客の頭内把握だった案件状況をExcelで可視化し、数字ベースの正確把握体制を構築しました。実際入力未実施も、管理実現で自社案件容量把握、営業強化判断など正確な経営が可能に。業務効率化でなく売上拡大目的のDXで、現在地把握が的確判断・売上増につながりますので是非引き続き取り組んで頂きたいです。

CASE - 7

株式会社札幌豊興

| 事業内容 運輸業

| 従業員数 65名

事業参加までの
背景・課題

業界のDX進展による取り残され不安と、次世代引き継ぎの必要性から「まずはやってみる」姿勢で無料支援事業に応募しました。
紙ベース業務による情報の場所が分かりずらいやデータも個人のパソコンにあり会社として活用しづらい状況や業務の属人化など改善したく参加となりました。

取組内容 | 物流業界中小企業のDX基盤構築支援

- データの集約と可視化推進(NAS活用による紙ベース情報のまとめ)
- 物理環境改善(配線・ネットワーク機器の整理と写真記録)
- 評価制度のデジタル化(紙からデジタルツールへ)
- 伴走支援を通じた意識改革

導入成果・成果予測

0.8時間→
0.3時間75%
削減

無駄な手間作業を削減し、働きやすい環境を作り
継続雇用や人材確保に繋げることを目指しています。

- ✓【理想の状態】基本的なデータがどこにあるか誰でも分かり、簡単な操作で必要な情報が出せる状態にしたいと考えています。
- ✓【組織体制】大阪本社の情報システム部門とは良好な関係を築いており、現場のやり方とシステムをうまく連携させていくことが重要だと感じておられます。
上記内容を中心に今後もDX推進を進めていきます。



導入担当者の声

無料だからと軽い気持ちで参加したが、支援で可視化の重要性を痛感。時間が経つと忘れる不安があるので、継続的な『強い味方』として相談できる関係を望む。一過性で終わらず、変化し続けるITに対応したい。

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

本事業を通じて自社の課題をDXで解決できるとイメージされたことで、DXの必要性をご理解され、今後もDXに取り組まれようというお考えにつながったことが何よりの成果だったと感じています。そして、今後の札幌豊興様の発展に寄与できると信じています。

CASE - 8

株式会社藤正丸二物産

事業内容 小売業

従業員数 5名



事業参加までの 背景・課題

「変えなければならないところは変えたい」——その思いとは裏腹に、手帳依存のスケジュール管理・紙頼みの工程管理・データの属人化など、アナログ業務が経営の足かせとなっていました。DX診断スコアはわずか11点。業務の可視化すら、まだできていない状態でした。

取組内容 | 『手帳封印』がDXの始まり。脱・紙で掴んだ売上の未来

- フォーバルの伴走支援のもと、Googleカレンダー・Googleフォーム・OneDrive・iPadを活用したデジタル化を段階的に推進。
- 手帳を封印し、紙を廃止。
- 業務フローを整理し、外出時の荷物をリュック1つにまで削減しました。

導入ツール

- Googleカレンダー
- Googleフォーム
- OneDrive ■ iPad

導入成果・成果予測

iPad活用
検索時間
大幅削減

月約5.6万円の
コスト削減
(ETC・ガソリン代)

売上予測
166%UP



導入担当者の声

各種情報を探す手間(時間)が削減され、生産的な会話ができるようになった。本事業なしでは変わらなかったと思う。今後は社員増員・高賃金・社会貢献できる人材育成を目指したい。



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

積極的に取り組んでいただいたことで、事業開始後すぐにDX化のメリットを実感され、それがDX推進の意欲につながっていったことを強く感じました。ご自身でもDX化に取り組み、メリットを生み出されていたことに感銘を受けました。これらの取り組みが礎となって、貴社のDX化、さらには事業変革へとステップアップされていく姿が目に見えます。

CASE - 9

社会福祉法人杜の会
介護老人保健施設平和の杜

| 事業内容 医療・福祉 | 従業員数 99名

事業参加までの
背景・課題

DX診断への声かけをきっかけに参加。IT化が遅れており、方向性が定まっていない状況でした。PCの台数を増やすだけでは解決ならず、何をすればよいか分からないという課題を抱えていました。また、事例を知りたいというニーズもありました。

取組内容 | 『紙の山に埋もれる会議』から『デジタルでつながるチーム会議』へ

- 会議のデジタル化支援とペーパーレス会議の試行
- 介護システム「ワイズマン」の分析と機能活用促進
- Wi-Fi環境の最適化による通信環境改善
- セキュリティポリシー策定支援
- ベンダーマネジメント支援

- PC・Office環境の整備計画
- 人材育成・体制づくりの助言

導入成果・成果予測

業務時間の
削減

無駄をなくして
介護福祉の仕事に
時間を充てる

利用者への
サービス
向上

削減した時間を
利用者への対応に
活用

会議体の見直しの

43%
ペーパーレス化
可能

- ✓ Wi-Fi環境の最適化をし、二重回線問題を解消し、ストレスフリーな通信環境を実現。
- ✓ 情報連携を可視化することで、看護・介護で別ライセンスによる二重入力問題やインスリンイベント共有ズレなどの課題を特定。
- ✓ 業務効率化の方向性明確化し、手書きメモからPC転記という二重作業の非効率性を可視化。
- ✓ ESG経営の「G(ガバナンス)」観点から情報管理強化の重要性を確立し、セキュリティ体制を強化。



導入担当者の声

参加前は何をすればよいか分からない状況でした。IT化が遅れている認識はあったが、パソコンだけを増やしたり、方向性が定まっていませんでした。伴走支援を通じて、ワイズマン、ペーパーレス化の課題に対して、具体的な支援を受けることができました。今回得たものをすべて活用することで、利用者への時間を確保することができるようになりました。みんなが笑顔になれる施設を目指し、今後も活用していきます。



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

まず会議のペーパーレス化に取り組みました。分析したところ半分近くの会議が配布資料なしで実施できることがわかりました。ワイズマンの活用についても支援期間内で解決はできませんでしたが、事業所全体でデータを共有・活用するという観点で推進していただくことを共有いたしました。紙の多い業界というイメージですが、取り組めるところはたくさんあると実感いただいたと思います。

CASE - 10

株式会社ぬくもりの宿ふる川

事業内容 宿泊業、飲食サービス業

従業員数 105名



事業参加までの 背景・課題

すでにITツールの導入は進めていましたが、さらにDXを進めるために「何を」「どのようにするか」など悩んでいる中で事業を知り参加しました。

取組内容 | バックヤードDX推進による『人による非日常のもてなし』の実現

- 請求書電子化実施 (BillOne導入※メーカーより)
- フロント業務の省人化予定
- 経理業務フロー可視化
- PMSシステム比較分析

導入ツール

■ BillOne

導入成果・成果予測

請求書の
電子化

フロント業務の
省人化への
挑戦

- ✓ 電子化することにより作業時間が削減9割程度削減。
- ✓ 実際の人数は減らさずに業務をデジタル化することで省人化を図る。



導入担当者の声

今まで漠然としていた課題が明確になった。今後どのようなことをしていく必要があるのかがイメージできた。本事業で進めたことは継続していきます。また今後は人事評価なども進めてより良い宿として成長していきたいです。



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

現状使用しているPMSシステムではDX化が進められないということで他製品と比較しました。求められる機能と宿泊業務フローを確認し、第三者の視点で提示し判断材料として活用いただきました。経理業務の業務フロー図も作成し、DX化の取り組みポイントを提示したところ早速システムを導入し経理担当者の負担を減らすことに成功しました。属人化から標準化へ大きな一歩を踏み出すお手伝いができたと思います。

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