

昨年度の 参加企業 好事例

参加業種

卸売業 / 小売業
飲食業 / 宿泊業
不動産業 / 物品賃貸業

製造業
運輸業

その他サービス業
専門・技術サービス業
生活関連サービス業

医療業 / 福祉業
情報サービス業
教育・学習支援業

建設業 / 土木業

他の業界の好事例は
WEBからチェック



成果 専門家派遣制度の事業に接続

業種 サービス業

導入前の悩み アナログで処理しているもののデジタル化が適切か不安

- 備品管理、受注・売上管理、プロジェクト損益管理など、現在Excel等を用いてアナログ的に行っているものを IT 技術を使って効率的に行えるようにしたい。
- 自分で色々調べながらやっているが、適切な対応ができていないのか不安である。

解決策 ナビゲーターの伴走支援で課題を整理し、後続事業を紹介

- 検討の状況をヒアリングし、事業者の現状に即した課題を整理して提示。
- 時間をかけて検討すべき課題については、東京都中小企業振興公社の専門家派遣制度を紹介し、情報セキュリティへの不安については東京都のサイバーセキュリティ対策強化サポート事業を紹介。



成果 対面指導からオンライン教室の開設

業種 教育・学習支援業

導入前の悩み 対面指導形式のみの学習塾事業の先行きに不安

- 教室により生徒数にバラツキがあり、不採算教室が発生し業務効率が悪化。
- 学校教育がオンライン形式に大きく転換しており、ニーズの高まりを感じていた。

解決策 クラウド型のおおぞら作文教室開設により販路拡大を目指す

- 高品質なオンライン授業の設営により、業務効率が向上し、採算もとれるようになった。
- 保護者や講師と円滑なコミュニケーションや連携を図るためのDXツール導入。

zoom 通話イメージ



講師



生徒

顔用カメラ 手元用カメラ
パソコン or タブレット、スマホを使用

成果 HPのSEO対策と管理システムの導入

業種 卸売業 / 小売業

導入前の悩み 国内向け新規獲得とアナログ業務の効率化

- ホームページで新規問い合わせが獲得できていない。
- 見積もりや請求書管理をExcelで行っているが、番号管理などをしていないので、業務効率が悪い。

解決策 SEOに強いホームページと販売管理の導入

- WEBマーケティングを取り入れたホームページ。
- 見積書から請求書まで番号管理ができる販売管理システムの導入。



成果 複数の管理システムを連携

業種 設備工事業

導入前の悩み 業務管理システム連携

- 勤怠管理、給与計算、販売管理、会計管理の連携ができていない。
- 手入力ミスの回避を行いたい。

解決策 独自に構築した業務管理システムの横展開により、新たなビジネスモデルを確立

- 業務管理を連携させるシステムを独自構築。また、構築したシステムで、新たなビジネスモデルを確立。
- 手入力作業の工数削減ができ、ミスが軽減される。

業務の自動管理とビジネスモデル化



成果 情報セキュリティ対策の強化

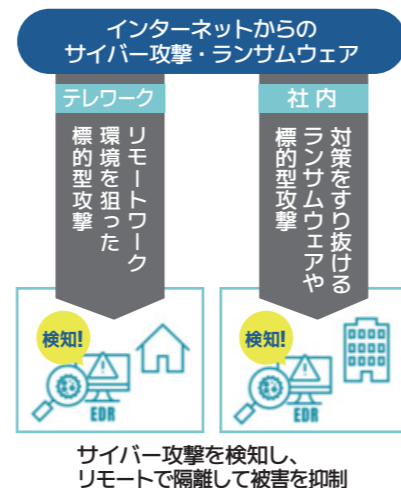
業種 卸売業 / 小売業

導入前の悩み 情報セキュリティ対策が十分できているか不安

- これまで自社で技術的な対策を進めてきたため、何か問題があるのではないかと不安を感じていた。
- テレワーク導入に向けて情報セキュリティ規程を作りかけたが、完成に至っていない。

解決策 専門家派遣による現状分析・課題抽出

- サイバー攻撃の発生をPCで検知するEDRの体験使用。
- 専門家派遣による情報セキュリティマネジメント指導を通じたIPAのSECURITY ACTION 二つ星宣言を含む管理体制の構築。



成果 背伸びしない等身大のデジタル化

業種 製造業

導入前の悩み 生地の在庫管理と発注作業がアナログで負担が大きい

- 生地の在庫管理が目分量で行われていて、発注作業は代表が一人で担当。
- 商品のカラーバリエーションは豊富。それだけに材料置き場を兼ねる事務所が手狭になってきていた。

解決策 業務の属人化の緩和と働きやすい職場環境へ

- 生地の在庫量を複数人でExcelワークシートを用いて管理できるようになった。発注点を数字で把握でき、過剰在庫や欠品のリスクが低減した。
- 事務所内がスッキリして、以前より働きやすくなった。

