


お申し込みの流れ

- Step 01 事業説明**

リーフレット、HPをご確認いただき、ご不明な点はメール・お電話でお問合せください。ご要望があれば、事務局員が訪問もしくはオンラインにて、ご説明をさせていただきます。
- Step 02 お申し込み**

事業サイトよりお申込みください。


- Step 03 ナビゲーターによる支援(最大5回)**

認定ナビゲーターによる伴走型支援で、デジタル診断や経営課題・業務課題の整理、簡易的な業務の棚卸を行います。  
※1回60分程度の支援は、訪問を推奨しますがオンラインでも実施できます。
- Step 04 簡易提案書の作成・報告**

デジタル化への取り組み状況に応じた簡易提案書を作成・報告します。経営課題解決に向けて、デジタル化への一歩を踏み出しましょう！

よくあるご質問

**Q** ナビゲーターによる支援の回数と頻度はどれくらいですか？

**A** ナビゲーターによる面談が最大5回あります。頻度は企業の特性に応じて対応いたします。

**Q** 費用はかかりますか？

**A** 無料でご利用いただけます。



●お問い合わせはこちら

都内中小企業向けデジタル技術導入促進ナビゲーター事業

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル6F

0120-056-003 ADE.JP.degi-navi@jp.adecco.com

受付時間：平日10:00～17:00  
(土・日・祝日、年末年始を除く)

<https://tokyo-diginavi.metro.tokyo.lg.jp>

東京都 デジナビ 検索



※本事業は、東京都より委託を受けアデコ株式会社が運営しています。

# デジタル化で見える 課題解決のビジョン

参加費  
無料

経営課題の解決に向けた取組をサポート



TOKYO  
デジナビ

事業期間 2023年5月22日(月)～2024年3月31日(日)

参加企業数が上限に達しましたら、受付終了とさせていただきます

なにができるの？「デジタル技術導入促進ナビゲーター事業」

「デジタル化やIT活用といっても、どこから手をつけたら良いのかわからない」「生産性をあげたいが、どのように管理したらいいのかわからない」、そんなお悩みはありませんか？

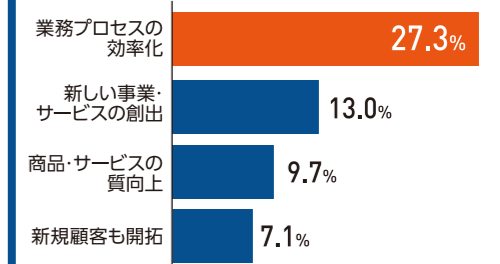
認定ナビゲーターによる最大5回の伴走型支援を行うことで、会社の経営課題を、デジタル化により解決することをサポートします。

具体的には、経営課題、業務課題、デジタル化への状況についてヒアリングを行い、業務課題を整理したうえで、簡易的な業務の棚卸を行い、各企業のデジタル化への取り組み状況に応じた簡易報告書を作成・報告します。

※東京都や国の助成金・補助金のご案内をしますが、助成の確約をするものではありません。

**Q** デジタル化の取組にあたり重視している項目

デジタル化の取組にあたり重視している項目 N=4,739



(出典：令和2年度中小企業のデジタル化に関する調査/中小企業庁)

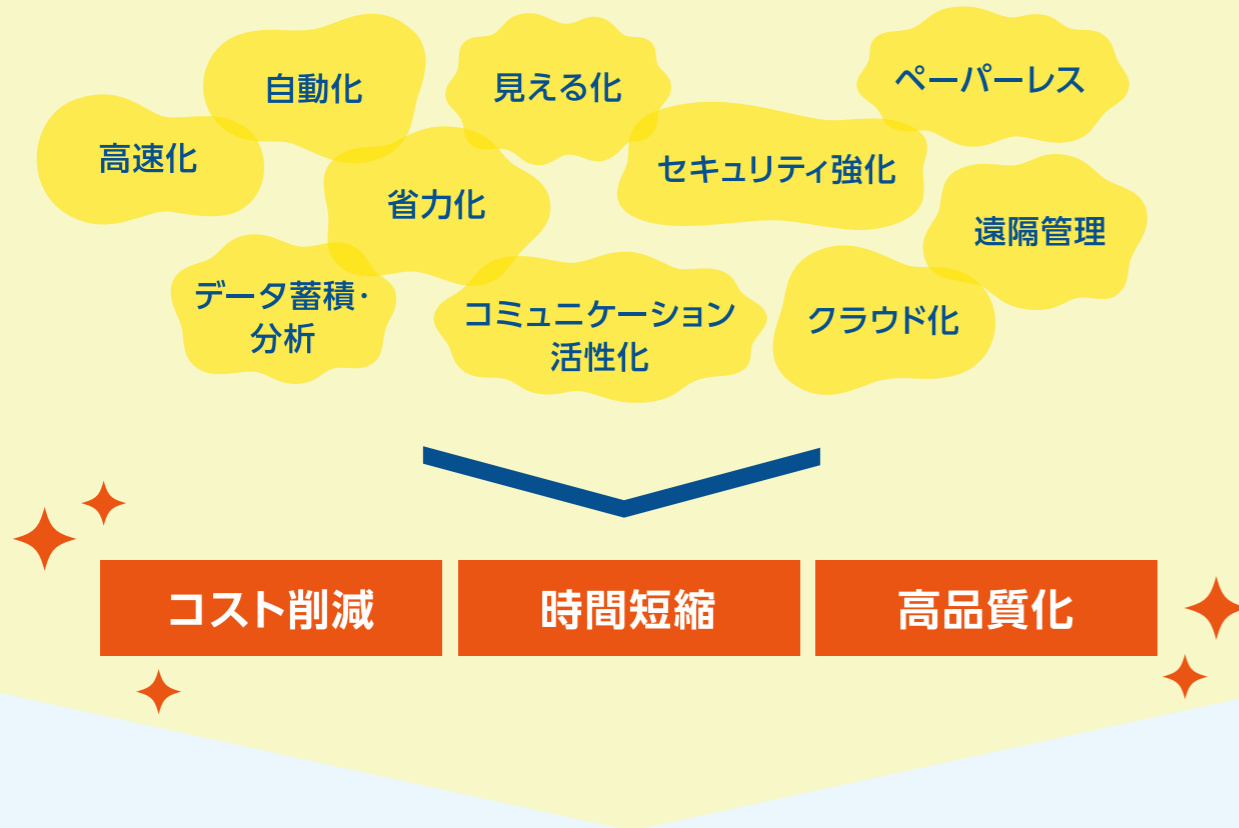
募集対象

都内に事業所を置く中小企業等

※詳しくはお問い合わせください。

<https://tokyo-diginavi.metro.tokyo.lg.jp>

# デジタル技術の導入で実現できること



## 成功事例のご紹介

成功事例01 成功事例02 成功事例03

**業界** 製造業 **領域** 業務生産性向上

### 導入前の悩み

- どれくらいの効率で生産しているかが見えず、生産性を把握できていなかった。
- 複雑な手順を踏む製造工程でアクシデントが発生した際、どのような手順で再起動をかけるかが問題だった。



### 導入後の効果

- 生産管理システムやプロジェクト管理システム、品質管理システム、そして業務の流れを一括で管理する統合管理システムを稼働し、日々カスタマイズすることで、効率と生産性を“見える”化。問題があれば即対応できるような体制を作り上げた。
- 工場内に全天周カメラを設置し、エラー処置の手順をカメラに記録することで、同様のアクシデント発生時に対処が可能になった。また現場では、自分たちはどのようなパターンで動いたのかを確認し、教育するツールとして積極的に活用している。

成功事例01 成功事例02 成功事例03

**業界** 卸売業 **領域** 情報共有

### 導入前の悩み

- 営業の現場で、在庫状況をリアルタイムで知る術がなく、本社と電話やFAXでのやり取りが必要だった。商談がまとまった後で在庫が完売していることが判明し、改めて別の商品を提案し直す手間が生じるがあった。
- 本社では、現場との電話対応に時間を費やすことで、他の業務の進捗に支障が出た。また在庫の詳細確認のためにオフィスと倉庫を行き来する手間があった。



### 導入後の効果

- クラウドサービスを活用していつでもどこでも情報の共有ができるようになり、電話で情報をやり取りする時間が導入前と比較して9割以上減少した。
- クラウドサービスの活用で、無駄に使っていた時間が浮き彫りとなり、在庫管理業務の効率化が実現。Web会議システムも本社と拠点の円滑な情報交換に役立っており、現場での商談にもプラス効果が出ている。

成功事例01 成功事例02 成功事例03

**業界** 不動産業 **領域** セキュリティ強化

### 導入前の悩み

- 顧客の個人情報に深く関わる重要な書類が多く、管理の徹底が不可欠であった。
- 顧客と打ち合わせ後の書類の作成や、今も尚活用しているFAXの確認を会社で行う必要があり、働き方の選択肢が限られていた。



### 導入後の効果

- ファイアウォール、VPN(仮想プライベートネットワーク)機能に加え、ウィルスソフト侵入をシャットアウトするアンチウィルス機能やフィッシングサイトを検知するアンチフィッシング機能などが統合された、高いセキュリティを確保したシステムを導入。自宅でも安心して業務ができる環境を整えた。
- 自宅から会社のサーバーにアクセスし、書類作成や複合機でデータとして取り込まれたFAX情報の確認が可能になった。社員へ多様な働き方の選択肢を提供することで、業務の効率化を実現。隔週2日の定休日だった勤務体制を完全週休2日に移行した。