



お問い合わせ

[発行]

**滑川市役所 DX推進課**

(運営事務局:株式会社フォーバル)

〒936-8601

富山県滑川市寺家町104番地

Tel : 076-475-1527

Fax : 076-475-6299

# CONTENTS

CHAPTER

01

事業詳細

P03

CHAPTER

02

支援事例紹介

CASE 01

株式会社高木久雄商店

クラウド型POSレジの導入と、財務状況改善に向けた収益構造の可視化 ..... P04

CASE 02

株式会社ラッドライド

ITリソースの最大化 ~顧客接点の再設計と売上創出~ ..... P05

CASE 03

有限会社毛利電工舎

紙・FAX中心業務からの脱却 ~受発注・書類業務のデジタル化による業務効率改善~ ..... P06

CASE 04

有限会社後藤防水工業

勤怠管理と給与管理のデジタル化、および現場から事務所データへのリモートアクセス環境構築 ..... P07

CASE 05

株式会社ヨモギ澤屋

属人化・アナログ業務の見直しによる“案件進捗・情報共有”の再設計 ..... P08

CASE 06

三友商事有限会社

情報共有の一元化、およびAIツールの業務活用 ..... P09

CASE 07

医療法人社団洸緑会

受付電話対応業務の削減および、WEB・SNSを活用した集客強化 ..... P10

CASE 08

三晶技研株式会社

ダイカスト事業部における帳票フローの可視化と、AI-OCRおよびRPAを活用した転記業務の効率化 ..... P11

CASE 09

社会福祉法人廣和会

経理業務のDX化(属人化解消)、およびAIを活用した多言語対応・教育支援 ..... P12

CASE 10

株式会社Eeでんき

社員教育・施工管理のDX化、および財務・利益率の可視化 ..... P13

滑川市では、市内中小企業のデジタル化・DXを一層加速させるため「中小企業DX推進事業」を実施します。

この事業では、中小企業の皆さまにDXの必要性をご理解いただき、自社の課題把握や事業戦略の推進体制整備、社内におけるDX推進人材の育成などをワンストップでサポートいたします。

STEP  
01



### 現状把握

ヒアリングの実施と直近3ヶ年決算書(最低で直近1ヶ年)を収集。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・受け渡し方法などをヒアリングします。その後、一覧表にて可視化(当社作業)いたします。

### 課題整理

診断結果を元に課題を整理。課題によって「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」の3テーマに沿った短期~長期の目標を設定します。

STEP  
02



### 計画書の作成

抽出した課題を解決するための計画書(ロードマップ)を作成し、対象支援企業と課題に対する意識、方向性を共有します。

STEP  
03



### 補助や制度のご案内

ITツールの導入にかかる費用の補助として、公的機関の各種補助や助成制度を支援企業へご案内。また、担当するDXアドバイザーが導入したITツール提供先と連携することでツールをより活用できる環境を整え、課題解決を支援します。

STEP  
04



### 効果測定・新たな課題の抽出

ITツール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します。STEP2「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の整理・分析を行うことで、新たな課題への取り組み項目の割り出しを行います。

## CASE 01

## 株式会社高木久雄商店



- | 所在地 富山県滑川市田中町2番地1
- | 事業内容 卸売・小売業  
衣料品小売り業
- | 従業員数 28名

## 参加の背景

本事業に申し込んだきっかけは、紹介を受けたことによるものです。以前よりDX(デジタルトランスフォーメーション)に関心があり、業務が複雑化していく中で、人力に頼る部分の難しさを感じていました。機械化できる部分は機械に任せることで、従業員が「人間らしい仕事」に注力できる環境を整えたいという思いがありました。本業のリソースを確保し、業務効率化を図るための手段として本事業への参加を決定しました。

## クラウド型POSレジの導入と、 財務状況改善に向けた収益構造の可視化

## 主な課題

### 1 業務の基準となる数値の不在 2 マニュアル未整備 3 収支分析が困難な点

参加前の課題として、業務の基準となる数値の不在や、マニュアルが整備されていない状況が挙げられていた。また、社内におけるITスキルのはらつきも課題となっていた。実務面では、現場の売上や仕入れに関する情報を事務方で処理していたが、主に支払い管理に留まっており、在庫管理や部門ごとの詳細な収支分析が困難な状況にあった。商売の状況を可視化できていないことが課題であり、これらを自動化・分析できる体制が求められていた。

## 参加前の取り組み

本事業への参加以前は、デジタル化の必要性を感じて独自に取り組もうとしたこともあったが、全体像を掴むことができず、中途半端な状態で中断することを繰り返していた。



## 実施された支援内容

- 具体的な実務面では、請求書フォーマットの統一化や単価設定の標準化、情報共有基盤の確立に向けた取り組みが行われた。
- これまでは日々の仕入れと販売の流れを追うことに終始していたが、自社の立ち位置や商売の成り立ちを客観的に分析する機会となった。

## 支援前後の変化

- ✓ 支援を通じて、DXやデジタル化はあくまで経営改善のための「ツール」の一つであるという認識を得た。
- ✓ 単なる表面的なIT導入ではなく、新しい価値を生み出し、社会に貢献することがDXの本質であるという視点を学んだ。
- ✓ 支援担当者との長時間の対話を通じて、自社が果たせる役割や、デジタル活用による新しい市場開発、社会課題への貢献という方向性を見出すことができた。

## 定量成果

【売り上げ】  
100万/月  
売り上げ拡大見込み

## 今後の未来展望

- 現在はデジタル移行の前段階として、これまで感覚的に行われてきた工程の整理を進めている。
- 今後は、支援を通じて明確になった「新しい市場の開発」や「社会課題への貢献」という方向性に基づき、具体的な着手ポイントを決定していく段階にある。
- 事務作業においては、手作業で行っている点検業務の解消や、標準化されたルールの定着を引き続き進めていく方針である。
- 自社の役割を再定義し、社会貢献に繋がるような事業運営を目指している。

## DX化を検討中の企業へ 『自分にはできない』と決めつけず、専門家のアドバイスを素直に受け入れることが重要

- 専門家のアドバイスを「素直に受け入れること」ができれば、あらゆる業種で活用可能な事業である。
- これまでの自社のやり方に固執している限りはDXの推進は難しく、自分にはできないという先入観を持たずに、まずはイメージを持つことが重要である。
- 自社の業務を伸ばしたい、あるいは社会貢献を深めたいと考えている事業者にとって、専門家の意見を立て付けなしに聞く姿勢を持つことが、有益な機会に繋がる。

# CASE 02 株式会社ラッドライド



- 所在地 富山県滑川市中野島2751
- 事業内容 サービス業  
自動車整備、車検、板金塗装、自動車販売、保険販売
- 従業員数 30名

参加の背景 本事業を知ったきっかけは、前年度に開催されたDX成果報告会への参加です。社内の管理システムが整理されておらず、煩雑な状態にあることが課題でした。

## ITリソースの最大化 ～顧客接点の再設計と売上創出～

### 主な課題

### 1 情報管理体制 2 紙媒体とシステムの併存 3 リアルタイムでの実績把握

参加前は、社内システムが整理されておらず、情報の管理体制に不備を感じていた。紙媒体とシステムが併存しており、ペーパーレス化が進まない状況にあった。また、日々の数字管理がバラバラで、リアルタイムでの実績把握が困難であった。フロント業務においては、受電量が多く、人員の仕事量が過多になっていることが課題となっていた。これらの課題は特定の部門だけでなく、全社的な問題として発生していた。

### 参加前の取り組み

本事業への参加以前は、受電量を減らすためにホームページからの予約システムを導入し、一定の効果は得られていた。しかし、LINEなどのSNSを本格的に活用した予約体制への移行までには至っていなかった。

### 実施された支援内容

- 実務面では、Excelマクロを活用した「ウェルカムボード」の作成支援を受け、来店予約者の名前を自動で表示・管理できる体制を整えた。
- 予約管理やDM配信のために「Gノート」というシステムの活用促進をおこなった。

### 支援前後の変化

- ✓ 従来はクーポン配布が主目的であったLINEの活用について、LINE会員の基本料金を優遇する価格体系に変更するなど、活用の速度を上げるための意識変化があった。
- ✓ 支援を通じて、LINE予約への本格的な移行に踏み切ることができた。支援担当者からの具体的な提案が、これらの施策を後押しする要因となった。

### 定量成果

#### 【見積作成】

1件あたり15分→**5分** (年600時間の削減)

#### 【顧客対応】

車検の予約回答に最大1か月かかっていたところ、**最大3時間に削減見込み**

### 今後の未来展望

- 今後は、LINEを活用した予約や情報発信の取り組みをさらに深化させる予定である。特に、電話対応をさらに削減するため、LINEのチャット機能をより積極的に活用し、双方向のコミュニケーションを強化することを目指している。
- 現在はシステム上の制約から着手が難しかった見積業務の電子化についても、今後の課題として継続的に取り組む意向である。電子化により、事務作業の短縮や郵送コストの削減を図り、顧客の利便性向上も進めていくとしている。
- 現在は紙のDMとはがきを併用しているが、デジタルへの移行状況を見極めながら、長期的には紙媒体の削減を目指している。

### DX化を検討中の企業へ 専門家からの指導を無料で受けられる機会であり、積極的に活用すべき事業である

- 支援を受ける中で対話を通じて、自社が当初想定していた以上に、改善すべき点や修正が必要な箇所が見つかる可能性がある。
- 本事業での学びや知識の習得は、将来的に自社で費用を投じてIT化を進めるべきかどうかを判断するための有益な材料になる。

# CASE 03 有限会社毛利電工舎



- | 所在地 富山県滑川市上小泉2181
- | 事業内容 電気設備、空調設備、設計施工
- | 従業員数 3名

## 参加の背景

市役所の窓口を通じた紹介がきっかけです。当初、市役所側から打診があり、その後支援担当者から電話連絡を受けたほか、同事業者が別件で市役所を訪れた際にも本事業に関する対話が行われました。その後、支援機関の担当者との面談を実施。同社の規模拡大に向けた展望や、施工進捗管理の現状といった課題について協議を重ねる中で、今後の変革に関する具体的なイメージが形成されたことが、最終的な応募の動機となりました。

## 紙・FAX中心業務からの脱却 ～受発注・書類業務のデジタル化による業務効率改善～

### 主な課題

#### 1 案件管理/施工進捗管理の属人化による弊害 2 情報共有体制の構築

案件管理や施工進捗管理の手法が「属人化」しており、個人の経験や紙媒体に頼っていた事が原因で社内でのリアルタイムな情報共有が分かりづらい状況になっていました。その為、案件管理や施工進捗以外にも売上管理の状況なども全体像が見えづらく、都度状況を確認していました。また、現場仕事が多い中で、事務所に戻らないと確認できない情報が多く、効率の悪さに課題を感じていました。

### 実施された支援内容

- 案件管理や施工進捗管理の状況を事務所外から何時でも確認できる環境を構築した。
- 案件管理の環境を整えたことで、売上/原価/利益/入金状況の月別進捗状況を可視化する環境が整った。
- 施工進捗管理の環境を整えたことで、数ある案件の進捗状況を可視化することが出来るようになった。その為、施工や手続き関係の抜け漏れが抑制できるようになり、無駄な作業や移動などが削減でき業務の効率化が図られた。

### 支援前後の変化

- ✓ 支援前は、DXに対して「多額の投資や大規模な組織改革を伴う特別な取り組み」という、ハードルの高い印象を抱いていました。
- ✓ しかし、今回のアドバイスを通じて、DXの本質は「業務の見える化と目的の明確化」にあると理解しました。特に、デジタルツールの導入自体を目的化せず、「誰の負担を減らし、どの時間を創出するのか」という、現場の人間中心の視点を持つ重要性が大きな気づきとなりました。

### 定量成果

#### 【施工進捗・案件管理】

業務時間/移動時間1日あたり120分  
→ **60分** (年240時間削減)

### 今後の未来展望

- DXという手段を活用し、会社の事業運営をより効率的かつ円滑に進めていきます。
- まずは、今回の活動をきっかけにして業務の効率化や経営状態の可視化を促進し、来年度以降は可視化した情報を元に管理体制の精度向上や月次での経営状態を把握することで安定的な環境を構築。
- 再来年度以降は、事業拡大に向けた採用と人材育成の強化により、持続的成長を支える基盤を構築していきます。

### DX化を検討中の企業へ 専門家の話を聞くことで自身の固定概念に気づき、新しい視点を獲得することができる

- 「DX」という言葉に対しては難解で着手しにくいという印象を抱きやすいが、実際には費用をかけずに取り組める部分も存在し、自社の固定概念が障壁となっている側面がある。
- まずは専門家の話を聞くことで、これまでの視点が変わるきっかけになる。

## CASE 04

## 有限会社後藤防水工業



- | 所在地 富山県滑川市柳原870-1
- | 事業内容 建設業  
防水工事
- | 従業員数 4名

**参加の背景** DXが当たり前と言われる時代になり、自社の遅れを取り戻したいと考えました。今の業務の中で、デジタル化によって改善できる箇所を明確にしたいという思いがありました。

## 勤怠管理と給与管理のデジタル化、 および現場から事務所データへのリモートアクセス環境構築

### 主な課題

- 1 給与計算における勤怠データの転記作業の負担
- 2 個人別・月別に分かれた複雑なExcel管理
- 3 現場の稼働状況や余力能力の客観的な把握の欠如

勤怠管理ソフト(ハーモス)から出力したPDFデータを見ながら、Excelへ手入力で転記していた。個人の稼働状況が可視化されておらず、経営者の感覚に頼った判断が行われていた。

### 参加前の取り組み

勤怠管理ソフト(ハーモス)は導入していたが、給与計算用Excelへのデータ連携は行われていなかった。



### 実施された支援内容

- 勤怠ソフトのデータをCSV出力し、給与計算Excelへ自動反映させる仕組みの構築。
- 現場作業時間を集計し、本来の作業時間と実際の稼働時間の差を可視化するツールの整備。

### 支援前後の変化

- ✓ 手入力による転記作業が軽減される見通しとなり、業務が円滑に進むようになった。数値根拠に基づき、人員増強や新規案件獲得の判断ができる材料が得られた。
- ✓ マクロなどの複雑なプログラムを使わず、関数の活用といったシンプルな手法で改善が提案された点。自社だけでは気づかなかった業務改善のポイントを指摘された。
- ✓ 一度に劇的な変化を求めるのではなく、まずは業務の現状を可視化し、一歩踏み出して変化を試みる重要性を認識した。

### 定量成果

【勤怠集計】  
月30分→月5分  
(年間5時間削減)

### 今後の未来展望

- iPadを活用したレジ業務・POSシステムの導入検討。既存システムとデジタルツールのさらなる連携推進。
- 業務効率化によって創出した時間で売上を拡大し、それを原資として従業員の賃金引き上げや福利厚生充実を図る。

### DX化を検討中の企業へ

現状で特に困りごとを感じていなくても、  
将来を見据えて新しいシステムや考え方を取り入れることは、事業継続のために有益である

- まずは一度受けてみるべきだと思います。外部の視点が入ることで、自分たちでは気づかなかった気づきを得られるからです。一歩踏み出せば変化が生まれます。

# CASE 05 株式会社ヨモギ澤屋



- 所在地 富山県滑川市河端町5
- 事業内容 卸売・小売業  
包装資材・厨房用品の卸売
- 従業員数 6名

## 参加の背景

在庫状況、業務負荷、勤怠状況、顧客対応履歴などを体系的に把握できておらず、経営判断や業務改善を行うための材料が不足している状態でした。DXやデジタル活用の必要性は認識していたが、自社単独での判断に限界を感じ、本事業への参加に至りました。

## 属人化・アナログ業務の見直しによる “案件進捗・情報共有”の再設計

### 主な課題

- 1 在庫・受発注・顧客情報の全体像の把握不足
- 2 勤怠管理や業務ルールの再現性が低い
- 3 情報の確認作業に時間がかかる

各情報が分散しているため、全体像の把握ができていない。  
管理方法やルールの明文化がされていない。情報共有基盤が整っていない。

### 実施された支援内容

- HRMOS勤怠を使用することで、アナログ管理をデジタル化するだけでなく、就業規則や働き方からルール化し、改善を図った。
- Microsoft365を使用することで、いつでも、どこでも、従業員同士の予定をリアルタイムに把握できるようになった。
- 楽商システムを使用することで、在庫管理をデジタル化し、把握できるようにした。

### 支援前後の変化

- ✓ 今回のプログラムで客観的に自社を分析した上で、必要な物とその優先順位を可視化して取り組むことが、段階的に時間を掛けて取り組むことで社員の理解もスムーズに進んだ。
- ✓ 業界的にはまだまだアナログな手法が主流だが、まずは同業他社より一歩前へ踏み出すことができたことで、今後の業界の変化や新たなチャレンジへのシフトが容易になると確信している。

### 定量成果

#### 【勤怠管理】

1月あたり60分+数字も正確でない→**5分**

#### 【日報】

日報報告なし→**入力**(デジタル化の推進)

#### 【在庫管理】

1か月あたり60分+目視→**5分**  
導入費用140,000円/年で**年220時間削減**

### 今後の未来展望

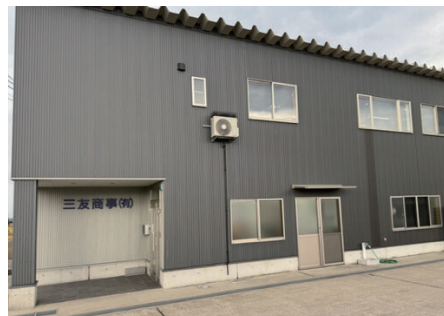
- DXの推進は単なるITツールの導入に留まらず、「誰が、何のために、どのように活用するのか」という目的を明確に定義し、現場が迷いなく運用できる設計を行うことが不可欠であると考えています。
- 今回策定した3つのステップを地道に、かつ着実に実行することで、組織全体がデータを活用できる体制を構築します。これにより、業務の効率化はもちろん、継続的に業績を向上させられる強い組織へと進化できるようにしていきます。
- 運用のルールを現場目線で整えながら、小さな改善を積み重ねていくところからスタートいたします。

### DX化を検討中の企業へ 難しく考えすぎず、この事業に「飛び込んでみる」ことが大切

- 自社のような零細企業であっても、本事業を通じてDXの効果をしっかりと肌で感じる事ができました。
- 「DXとは何だろう?」という純粋な好奇心や関心があるだけでも、本事業に参加する理由は十分にあると思います。
- もし参加を迷っているのであれば、難しく考えすぎず、まずはこの環境に「飛び込んでみる」ことが大切だと考えています。

## CASE 06

## 三友商事株式会社



- | 所在地 富山県滑川市荒俣25
- | 事業内容 製造業  
リサイクル業
- | 従業員数 18名

## 参加の背景

以前から、緊急度は低いが高重要度が高い領域に注力するため、デジタル化(DX)を推進したいという意向がありました。情報共有などの業務をデジタル化することで、付随的な業務に費やす時間を最小限に抑え、営業活動などの本業へリソースを投入できる体制を整えたいと考えたことが、本事業への応募につながりました。

## 情報共有の一元化、およびAIツールの業務活用

## 主な課題

## 1 業務の属人化 2 事務所でしかできない内容 3 現場入力集計

事務所でなければ遂行できない業務の存在や、業務の属人化が課題となっていた。現場の運転手が紙に記入した内容を事務所で集計する作業が発生しており、手書き情報の転記など業務が点在している状況であった。

また、顧客情報の共有が非効率であり、情報の管理体制に改善の余地を感じていた。日報からのデータ抽出や各種計算にはExcelを使用していたが、これらの事務作業の負担軽減が必要とされていた。

## 参加前の取り組み

本事業への参加以前には、クラウドサービスを導入し、勤怠管理や給与計算の連携を図るなどの取り組みを独自に進めていた。



## 実施された支援内容

■ 実務面では、Googleの無料サービスなどを活用し、コストを抑えつつ情報共有を図る手法について知見を得た。

## 支援前後の変化

- ✓ 1日15分の業務削減が月間では315分に相当するという具体的な数値提示を受け、短時間の積み重ねが大きな時間創出につながることを認識した。この気づきにより、日々の業務時間を分単位で意識するようになり、スケジュール管理に対する姿勢に変化が生じた。
- ✓ スマートフォンの導入を検討する際、単一の用途ではなく、複数の目的を組み合わせることで投資価値が向上するというアドバイスを受け、考え方に発見があった。
- ✓ 専門家からのアドバイスにより、自社の現状を客観的に把握することができた。
- ✓ 支援を通じて、ツールの導入目的を複数持たせることで費用対効果を高めるといった新しい視点を得た。

## 定量成果

## 【現場との予定共有】

1日あたり15分→0分

( 15分×20日×12か月=  
3,600分/年60時間の削減 )

## 【営業・社内資料作成】

1日あたり4時間→2時間

( 2時間×20日×12か月=  
年間480時間削減 )

## 今後の未来展望

- 今後は、経営理念やビジョンを具体的なルールに落とし込み、個人の解釈に依存しない客観的な評価基準や行動指針を策定する方針である。これらのルールをクラウドツールなどで常時閲覧可能な状態にし、従業員の行動に定着させることを目指している。
- 重要書類の電子化によるクラウド管理を推進し、モバイルワークが可能な体制を構築する計画である。これにより、育児や疾病による外出制限時においても在宅での業務継続を可能にし、働き方の多様性を実現したいと考えている。
- 自社製品の分析や新市場の開拓、研究開発への投資を継続し、社会の進歩に寄与できる組織体制の構築を目標としている。

## DX化を検討中の企業へ 経営者の考え次第でこの事業への有益性が変わる、まずは一步踏み出すことが重要

- 事業の適否は業界や業種ではなく、経営者の考え次第であるとしている。導入を迷っている場合は、まずは試行し、その上で効果を判断すべきであると述べている。
- 仮に導入を見送る結果となった場合でも、その理由が明確になることで、将来的に導入が必要となった際の判断材料として活用できるとしている。実行することで正解か不正解かの理由が判明するため、関心があるならばまずは一步踏み出すことが重要であるとされている。

## CASE 07

## 医療法人社団 洸緑会



| 所在地 富山県滑川市柳原85-1

| 事業内容 医療・福祉  
歯科治療

| 従業員数 37名

参加の  
背景

歯科の日々の診療に関わる部分のデジタル化はある程度進んでいましたが、その周りの事務、受付業務、院内コミュニケーション、マニュアル作成といった領域のデジタル化をさらに進めたいという思いがあり、参加いたしました。

## 受付電話対応業務の削減および、 WEB・SNSを活用した集客強化

### 主な課題

- 1 担当者による業務品質のばらつき
- 2 接遇・対応における共通性の不足
- 3 マニュアル作成に充てる時間の不足

参加前の課題として、業務効率の低下が挙げられていた。業務進捗の管理がExcelやメモなどにより各部署で個別に行われており、タイムリーな情報把握が困難な状況にあった。また、毎日各工程ごとに作成する生産指示書や、Excelから別の報告書へ転記する作業に時間を要していた。大キャスト事業部では、生産管理において特別なソフトを導入しておらず、汎用的なツールを用いて部門ごとに独自の手法で管理していた。そのため、情報を一元化できる手法が必要とされていた。

### 参加前の取り組み

院内および院外の研修を実施し、共通理解を図ることで業務の統一化を試みていた。しかし、個人の習熟度の差や、研修の受講有無(特に新規採用者への即時対応の難しさ)により、実際には個人差が生じていた。「情報の共有」だけでなく「情報の作成」を簡略化できる仕組みが求められていた。



### 実施された支援内容

- 電話対応業務の現状把握および分析(ビフォー調査)の実施。
- マニュアル作成ツール(Teachme Bizを含む3者)の比較検討。使用感、価格、および継続性の観点から検討を行い、自社のニーズに合致するツールの導入を決定した。
- 受付業務の観察を通じた課題の洗い出し。

### 支援前後の変化

- ✓ 他県の歯科医院でも同様に受付業務や電話対応で悩んでいる事例があると知った。
- ✓ 支援を通じて、現在の受付業務における課題が明確になった。
- ✓ ツールの機能(リマインド機能や電話番号把握等)の制限についても把握できた。
- ✓ ツールの利用のみでは解決できない課題があることを認識した。
- ✓ 「意識とレベルと質の統一化」を組織の目標として掲げる重要性の認識を得た。
- ✓ 経営層が導入の意図を明確に宣言し、組織全体を巻き込むことの必要性の認識を得た。

### 定量成果

#### 【ナレッジの蓄積】

個人の経験に依存し情報の精度や伝達に限界あり  
→ **動画マニュアルを作成**

#### 【教育の即時性】

教育にタイムラグが発生し、質のばらつきが発生  
→ **教育マニュアルへの即時アクセス可能**

#### 【サービス品質】

クリニック拡大でサービス品質低下 → **スキルの標準化**

### 今後の未来展望

- 導入したツールを活用し、院内でのモデルケース構築とマニュアル整備を進める(確定)。
- 診療スタッフだけでなく、受付等の全セクションにおいて業務の標準化を測る(検討中)。
- 1~3年先を見据え、誰が担当しても規格性の持った診療・対応ができる体制の構築を目指す。
- こうした取り組みを求人や雇用の確保、地域への還元へと繋げていく。

### DX化を検討中の企業へ

経営者が何のためにやるのか、スタッフにどう還元されるのかを明言し、組織全体で取り組むべきである。

- デジタル化に限らず、良いと思ったものは「トライアンドエラー」でやってみることが大事である。
- 最初の動き出しは、既存のやり方を壊すことになり負荷がかかるが、そこを乗り越えれば、今以上の快適さや生産性の向上が見込める。

## CASE 08

## 三晶技研株式会社



- 所在地 富山県滑川市上小泉1586
- 事業内容 製造業  
精密金型の設計製造、ダイカスト製品の製造
- 従業員数 212名

## 参加の背景

滑川市から総務部門へ案内が届いたことがきっかけです。総務担当者が案内内容を確認し、社内で参加を促す声かけが行われました。DXという名称は認知していたものの、実態については把握できていなかったため、IT技術の活用による業務効率化への関心が参加の動機となりました。また、1年間にわたり月2回の打ち合わせを無料で受けられるという条件も、申し込みの判断材料となりました。

## ダイカスト事業部における帳票フローの可視化と、AI-OCRおよびRPAを活用した転記業務の効率化

## 主な課題

### 1 情報共有 2 紙からExcelへの転記

参加前の課題として、業務効率の低下が挙げられていた。業務進捗の管理がExcelやメモなどにより各部署で個別に行われており、タイムリーな情報把握が困難な状況にあった。また、毎日各工程ごとに作成する生産指示書や、Excelから別の報告書へ転記する作業に時間を要していた。

ダイカスト事業部事業部では、生産管理において特別なソフトを導入しておらず、汎用的なツールを用いて部門ごとに独自の手法で管理していた。そのため、情報を一元化できる手法が必要とされていた。

## 参加前の取り組み

当初はAI OCRやRPAを活用した手書き帳票の自動化も検討されたが、現行の作業工程がマニュアル化されている中で、費用対効果を含めた検討が必要な状態であった。

## 実施された支援内容

- 支援を通じて、専門家からAI活用や効率化に関する事例紹介やアドバイスを受けた。
- 具体的には、Excelのピボットテーブルを用いた検索・絞り込み技術の指導を受け、仕入れや支出に関する集計作業を簡略化する手法を導入した。

## 支援前後の変化

- AIによる文章作成や情報収集の利便性を認識した一方で、同社のスキルが技術に追いついていない現状や、投資価値の判断が未完了であるといった課題が明確になった。
- 部門間での統一した運用が困難な事項については、途中で支援テーマを変更するなどの柔軟な対応が行われた。
- 補助金や助成金に関する情報提供も受けたが、現時点では部門間の調整不足などにより、高度なシステムの導入は見送る結果となった。

## 定量成果

【ダイカスト部門の  
月次採算のリアルタイム把握】  
前月の実績データ確認まで10日  
→2日(短縮期間:8日/月)

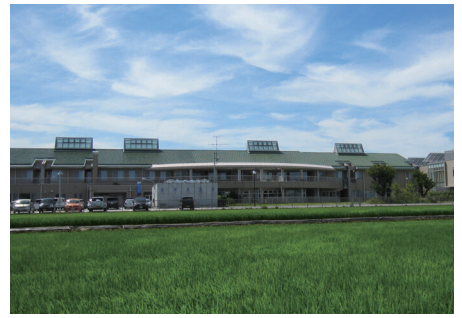
## 今後の未来展望

- 今後は、社内におけるITスキルの向上を継続的な課題としている。
- 将来的には、生産計画、工程設計、外注管理、仕入れ管理などを一元的に処理できる管理ソフトの導入を目標としている。
- 現在は各工程の管理が統合されていないため、同事業部内ですべての情報を一括管理できる体制の構築を目指している。
- AIへの投資については、技術の進化を注視しながら、導入に適切なタイミングを検討していく意向である。

## DX化を検討中の企業へ 潜在課題にも気づけ、今後の取り組みの判断材料となる

- 専門家から無料で指導を受けられる期間であり、活用すべき機会である。
- 支援期間中の打ち合わせを重ねる中で、当初自社で想定していた以上に、改善すべき点や直すべき点が次々と発見される可能性がある。
- 本事業に参加し知識を得ることは、今後費用をかけて対策を講じるべきかどうかを判断するための、有益な検討材料になる。

# CASE 09 社会福祉法人廣和会



- 所在地 富山県滑川市吉浦13番地
- 事業内容 医療・福祉  
特別養護老人ホーム
- 従業員数 80名

参加の背景 顧問を務める社会保険労務士からの紹介をきっかけに本事業を知り、同事業者が進めるICT化推進の一環として参加を決定しました。

## 経理業務のDX化(属人化解消)、 およびAIを活用した多言語対応・教育支援

### 主な課題

- 1 経理・総務担当者の相次ぐ退職による、業務処理時間の長期化
- 2 業務の専門性向上と多角化に伴う複雑化、および改善を検討する時間の不足
- 3 経理業務における入力・転記の重複や属人化

担当者の退職に伴い新規採用を行ったが、実務経験が浅く即戦力としての対応が難しい状況であった。また、日々の業務が多忙なため、立ち止まって業務改善を検討する時間が確保できていなかった。事務局の把握では、法改正への対応リスクや外国人職員向けマニュアルの不足、社内情報の検索性の低さも課題となっていた。

### 参加前の取り組み

細分化されていた業務の流れを一連化し、効率を向上させる手法について検討を行っていた。



### 実施された支援内容

- 従業員向けのAI勉強会の実施、およびNotebookLMを活用した議事録作成効率化の支援。

### 支援前後の変化

- ✓ 意識面では、AIを活用して業務効率化を図っていくことに努めたいという意向を持つようになった。
- ✓ 職員向けのAI勉強会において、すでに実務や生活の中でAIを活用している職員がいることを知り、同事業者は関心を持った。これを機に、NotebookLMを活用した議事録作成支援の勉強会開催へと繋がった。

### 定量成果

【従業員のAI活用】  
AI活用したい従業員5人→8人

### 今後の未来展望

- 施設に適合したAIを導入することで業務を効率化し、人手不足解消の一助とすることを目指している。
- 1年後から3年後にかけて、施設に合ったAIを取り入れることで、さらなる業務効率化と人手不足の解消に努めていく方針である

### DX化を検討中の企業へ 専門的な知識やヒントを外部から得られる点、および支援のプロセス自体に価値がある

- 一人でシステム構築を検討せざるを得ない状況において、伴走支援を受けることで自身が持っていない知識やヒントを得ることができました。
- 当初は目に見える結果を求めていましたが、事業を進めていく過程そのものに得るものがあったと感じています。

# CASE 10 株式会社Eeでんき



- | 所在地 富山県滑川市北野141-11
- | 事業内容 建設業  
電気工事業
- | 従業員数 5名

## 参加の背景

本事業を知ったきっかけは、取引先である銀行からの紹介です。起業から約3年半が経過した時期であり、第三者からの客観的な視点を取り入れることに興味を持ったことが参加の動機となりました。自社独自の手法で行ってきた経営や業務効率化に対し、新しいDXの取り組みや考え方について知見を得たいという意向がありました。外部からの提案を受けることで、自社の体制を見直す機会にしたいと考え応募いたしました。

## 社員教育・施工管理のDX化、 および財務・利益率の可視化

### 主な課題

#### 1 情報伝達の不備 2 作業の進捗把握 3 見積作成時間

参加前は、社内全体における情報伝達の不備を課題として認識していた。従業員への連絡事項が口頭中心であったため、内容が正確に伝わらない場面が発生していた。

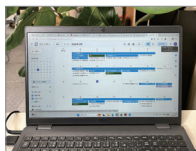
工事部門を含む実務面では、作業進捗の把握が困難であることに加え、在庫管理や見積書の作成業務についても効率化の必要性を感じていた。

### 実施された支援内容

- 各個人の技術力や知識をリスト化し、スキルレベルを1から5段階で可視化する仕組みを構築した。
- 実務面では、Googleカレンダーを活用したスケジュール管理や工程の可視化、5年後の長期計画に基づいた組織図の策定などの支援を受けた。現在は、作成したリストを基に職人へのヒアリングを行い、個々の習熟度をデータとして判断・集計する段階にある。

### 支援前後の変化

- ✓ 新人従業員がどの順番で知識を深めていくべきか、教育のストーリーを明確にすることができた。
- ✓ 社員教育の体系化に着手した点に魅力を感じている。



### 定量成果

#### 【日報入力】

240時間/年

→160時間/年(80時間/年の業務効率化)

#### 【スケジュール管理】

240時間/年→30時間/年(210時間/年の業務効率改善)

#### 【教育DX】

戦力となるレベル設定がない・2年で戦力化の考え  
→レベル設定の実施・12か月で戦力化の考え

### 今後の未来展望

- 今後は、構築したスキルレベルの可視化システムやGoogleカレンダーによる管理体制を社内に定着させる方針である。
- 現場写真の撮影方法などをマニュアル化し、社内全体で共有できる仕組みを整えることを目指している。
- これらの取り組みにより、代表者が現場に直接赴かなくとも業務が円滑に進行し、効率的に遂行できる体制の構築を目標としている。
- 5年後の組織計画に基づき、教育分野におけるDXをさらに普及させていく意向である。

### DX化を検討中の企業へ 会社規模が小さいうちにDXを活用するなどして体制を整えることが好ましい

- 建設業のような分野であってもDXの活用は可能であり、特に小規模な事業者のうちに推進しておくことで、将来的に組織が拡大した際の業務遂行がより効率的になる。
- 組織が複雑化してから着手するよりも、規模が小さいうちに体制を整えておく方が取り組みやすく、その後の社内体制構築の助けになる。
- 実際に取り組むことで初めて理解できる側面があるため、まずは着手することが重要である。