



埼玉県商工会連合会

Saitama Prefectural Federation of Societies of Commerce and Industry

Transformation

What is Digital

DX支援事例集2022

I. 支援事例

- 01 キャッシュレス・インボイス対応をしながら作業負担を軽減 . . . p4
- 02 お客様の利便性アップと一度きりではない関係性の継続 . . . p7
- 03 紙からデジタルへ - DXで時代に適応したビジネスに挑戦 . . . p10

II. 相談事例

- 01 デジタル化に興味はあるけど何から取り組めばよいかわからない . . . p14
- 02 ホワイトボードでのスケジュール管理をやめたい . . . p15
- 03 オンラインレッスンに挑戦したい . . . p16
- 04 ITに詳しい人材がいなくて、取り組みが進まない . . . p17
- 05 セルフオーダーを導入したいが、コストが高くて迷っている . . . p18
- 06 単純業務が多いため、デジタルツールで自動化をしたい . . . p19
- 07 感染予防として、オンライン対応を本格化したい . . . p20

The background features a complex abstract design composed of various geometric shapes. Large semi-circles in orange and grey are prominent, along with smaller squares and triangles in the same color palette. The text 'Transformation' is oriented vertically on the left side.

Transformation

What is Digital

1. 支援事例



埼玉県商工会連合会

Saitama Prefectural Federation of Societies of Commerce and Industry

キャッシュレス・インボイス 対応をしながら作業負担を軽減



地場の野菜・秘伝のタレが 織りなす逸品 「煮ぼうとう」「ねぎ料理」

地場である深谷市の新鮮な野菜と、創業より手作りにこだわりつづけて生まれた秘伝のタレが特徴の割烹料理を提供している「割烹楓」。

様々な秘伝のタレの中でも、楓特製ドレッシングは自動販売機での販売がされているほど人気であり、また深谷市のB級グルメ「カレー焼きそば」の発祥のお店でもあります。

地域住民から愛される老舗割烹料理店も、時代の変化に合わせた対応が求められるようになりました。キャッシュレス決済の需要増加をはじめ、勤怠・給与計算、インボイス対応など「システムを導入すればもっと楽になる」ことが増えてきたため、デジタル導入を決断されました。

相談に至った背景

ご相談をいただいたのは、経営者の奥様である井上涼子様。昨年、旦那様が先代より経営を引き継ぎ、これに伴い涼子様が先代女将から経理業務を引き継ぎました。今まで経理業務は紙ベースで帳簿をつけて、帳簿を税理士の先生に渡して会計処理をしてもらっていましたが、税理士の先生とのやりとりが多く、何とか楽にならないかと考えていらっしゃいました。

最近はキャッシュレス決済が普及した関係で、決済のたびにスマホに届く決済通知を見ながら紙の帳簿を書く作業が負担となっていました。また、レジが古いためにクレジットカード決済ができないことが、お客様の負担となっていることも懸念していました。

「システムを使えば楽になるのは何となくわかっているものの、具体的にどうしたらいいかわからない。」そんな悩みをご相談いただいたことがきっかけでした。



有限会社 割烹楓

深谷市大塚334
業種：飲食業
従業員数：15名

相談者：井上 涼子 氏



ヒアリングで浮き彫りになった課題



キャッシュレス決済およびインボイスに対応した領収書の発行ができるようになる必要がある。また、手書きの帳簿を記入する手間を無くしたい。



顧問税理士との頻繁なやりとりが手間になっているため、顧問税理士に問い合わせなくてもリアルタイムで経理状況を把握できる必要がある。



タイムカードを見ながら手計算で給与計算を行っているため時間がかかっている。給与計算を自動化し、手間を省く必要がある。



デジタル導入・活用による解決策

レジをタブレット式のPOSレジに変更することで、キャッシュレス・インボイス対応を行う。また会計システムと連携し、手書き帳簿をなくす。



自社向けに会計システムを導入することで、経理の見える化を行う。また、顧問税理士とシステムのデータ連携をすることで、やりとりを簡単にする。



勤怠管理および給与計算システムを導入することで、給与計算を自動化する。また、会計システムと連携し、支払った給与を会計システムに反映させる。



デジタル導入支援の道のみ

1

現在の業務フローと未来の業務フローの作成し、削減できる作業時間を把握。

2

導入予定のシステム構成図を作成し、社内で運用ができるかを確認。

3

具体的に製品を比較選定し、要件に合った製品を選定。また、補助金も合わせて検討。

4

(IT導入補助金を使うため)補助金ベンダー選定および補助金申請手続きを実施。

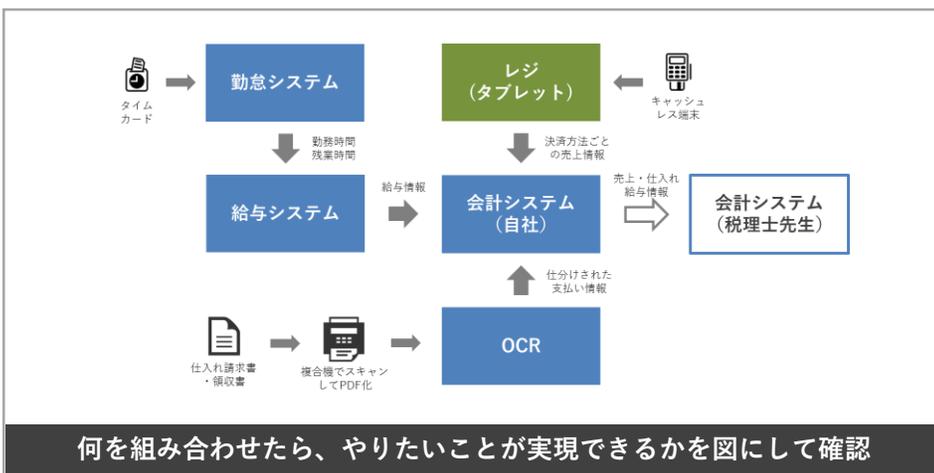
ヒアリングにてやりたいことを深掘りしていった結果、当初話があった会計システム・キャッシュレス対応だけでなく、給与管理も楽にしたいという話が出ました。

いっぺんにシステム化した方が全体最適化ができる一方で「パートさんでも使いこなせるのか」といたITリテラシーも心配されていました。

そこでシステム導入後の業務フローを確認し、**社内で運用できるものになっているか**をご確認いただきました。



システム導入後の業務フローを確認しながら、運用できるかどうかを確認



何を組み合わせたら、やりたいことが実現できるかを図にして確認

無理のない業務フローが確認できたので、システムの選定を行いました。今回はクラウドサービス3社の比較を行い、それぞれのメリット・デメリットを検討しました。

また、今回導入対象となった製品はIT導入補助金の対象製品であったため、**IT導入補助金の申請サポート**も合わせて行いました。

補助金を使ったシステム導入提案ができたことで、**初期費用を約半分**に抑えた提案ができました。

支援体制・ポイント

ふかや市商工会の経営支援員である櫻沢様とDX推進員にて会員事業者様のご支援を行いました。日頃から櫻沢様にてご支援いただいていた事業者様であったため、DX推進員による初回のヒアリング時にも心を開いていただけました。現状を包み隠さずお話いただいたため、スムーズなシステムの導入支援が実現できました。

また、システム導入にあたり補助金の活用を含めてご提案ができたことも良かった点でした。補助金に関しては櫻沢様と協議させていただきながら、どの補助金が今回のケースで最も適しているかを考え、今回はIT導入補助金を活用しながらの導入支援となりました。

今後の展望

今回のシステム化は勤怠・給与管理システムおよび会計システムとなっています。

社内でのシステム運用が慣れてきたタイミングで、仕入れ先からの請求書や領収書の電子化・会計連携もできるとより便利かと考えています。

ムダな作業を無くすデジタル活用の「土台作りができた」と感じたご支援になりました。

お客様の利便性アップと 一度きりではない関係性の継続



地域の中で ”頼りにされる”自転車屋さん であり続ける

幸手市で自転車の販売・修理の店を親子2代で営む「サイクルショップさかさい」。

開業から46年を迎える同店は、親しみある接客と自転車専門店ならではの確かな技術に加えて、無料空気入れのサービス、また自転車の交通安全や保健室協力のもと健康相談も行うサロンも開催しており、近隣地域の自転車ユーザーにとってかけがえのない存在となっております。

2011年の東日本大震災とその後の輪番停電の際には、移動手段としての自転車に関わる仕事の重要性を再認識したとのこと。現在でも、地域住民の通院や学生の最寄駅からの通学に必要な足だと実感しているそうです。

相談に至った背景

以前からホームページによる情報発信やキャッシュレス対応など自分で考えられるデジタル活用は進めていました。

しかしながら、地域の中で”頼りにされる”自転車屋さんとして、点検のお勧めなどアフターサービスの案内をすることでお客様との関係性を強化していきたいという考えを抱きつつも、なかなか実行できない状況でした。それは、顧客や修理対応の情報について紙での管理を続けており、活用したくてもデータとしてまとめ直すの作業が煩雑となって挫折してしまうことにありました。

幸手市商工会には、経営革新計画の策定をはじめ、頼りにしていた経営支援員がおり、「こんなことできたらいいな」とやりたいことを軽い気持ちで話してみたところ、県連のDX推進員による相談という形になりました。



サイクルショップさかさい

幸手市東3-22-35
業種：小売業
従業員数：2名

相談者：坂齊 康子氏



ヒアリングで浮き彫りになった課題



顧客情報・修理対応記録を紙で管理しているため、履歴の確認やアフターサービス案内に情報として活用しづらい状態となっている。



試してみて便利になったら続けてみたいという意味であり、デジタルツール導入そのものに最初からあまり費用を掛けたくない。



従業員が少ないため、お客様が飛び込みで来店した場合、すでに対応中で長い時間お待たせすることがある。



デジタル導入・活用による解決策

入力・管理のしやすい専用アプリを作成。データを一元管理して必要なときに使える状態で蓄積する受け皿を作る。



小規模事業者が利用する方法においては、無料で使えるツールを利用することで、デジタル化に踏み出す"敷居"を下げる。

FREE

外から見える位置に分かりやすく混雑状況を表示することで、空いている時間を見計らってお客さんが入ってくるようにする。



デジタル導入支援の道なり

1

プロトタイプを触って頂き、業務がデジタル化するモチベーションを高めてもらう。

2

「小さく始めてみて、ダメなら別のやり方で」というデジタル化のスタンスを見せて伝える。

3

第三者的な視点で、現場での運用イメージを確認し、表面的な解決策が本当に有効なのか再検討する。

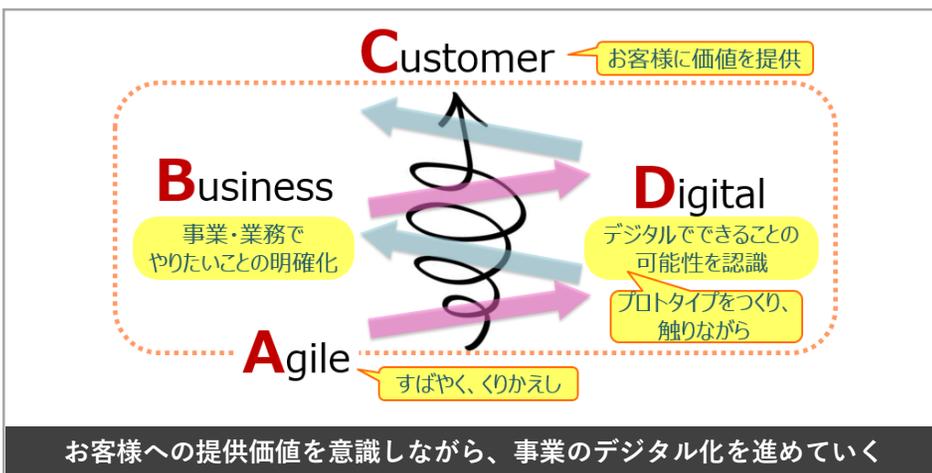
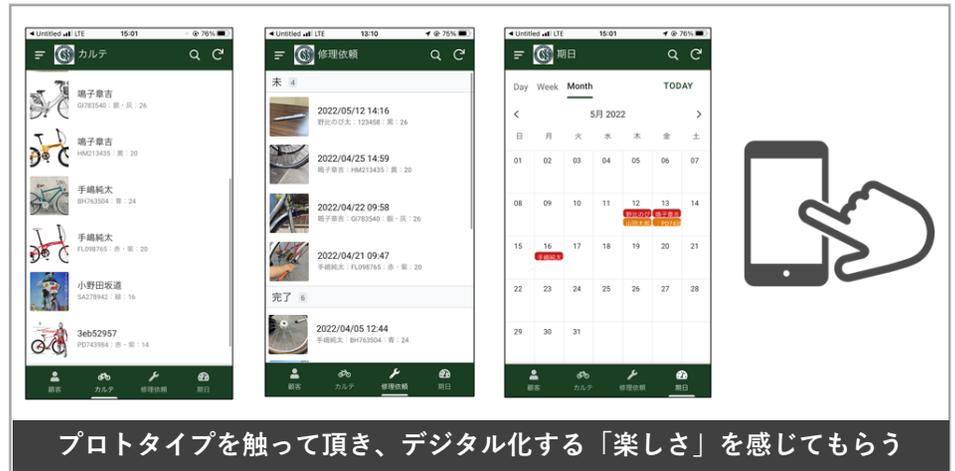
4

デジタルツール導入を目的にしない、時にはデジタルにこだわらない解決策も検討。

無料でアプリ作成ができるノーコードツールを用いて、まず、業務に近いイメージで作ったプロトタイプを触ってもらいました。

見せて説明するだけでなく、事業者様本人に触ってもらうことで、もっとこうならないかという改善要望や自分の業務がデジタル化する実感と同時に「楽しさ」も湧いてくるようでした。

できること／できないことの判別は置いておき、できたらいいなの要望を引き出しながら進めてきました。



お客様に提供する価値を考えると、デジタルツールの導入が一番よい答えとならない部分もあります。

将来的な検討事項として残しつつ、現在の不便・不満を解消するアナログの解決策との組み合わせも、今回は提案させて頂きました。

この考え方は、デジタルに費用をかけるかどうかの部分部分の判断基準ともなります。

支援体制・ポイント

今後の展望

事業者様のことをよく知るスタンスの幸手市商工会の経営支援員である山岸様の調整もあり、DX推進員として円滑に支援を進めることができました。

かつて、自社専用のアプリを作るのには多大な費用を要しましたが、最近では無料～低価格で利用できるツール（サービス）が増えてきました。アプリ作成自体も比較的簡単な操作であり、DX推進員がプロトタイプを作って触ってもらうことができます。

今回は、業務で使うイメージを高めてもらいながら、改善要望の反映を繰り返して完成に近づくアジャイル的な手法をとりました。これは、課題整理をしているうちにシステムへの要件が変わってしまう小規模事業者のデジタル化において、とても有効な進め方であると感じています。

データの蓄積を進めていくことで、アフターサービスの案内などお客様との関係性を強める策を実現するためのデータ活用ができるようになります。

このようにできる策が増えることで、マーケティングに対する意識が変わることが、小規模事業者でもできるトランスフォーメーションだと考えています。

紙からデジタルへ – DXで時代に 対応したビジネスに挑戦

おもいを かたちに。

i print
 アイプリント



お客様の「おもい」を
 ご満足いただける「かたち」に

チラシ、ポスター、伝票など紙の印刷物から、Tシャツ、のぼり、ステンレスポットまで、様々な印刷を手がける i-printでおなじみの「イノウ印刷」。当社は、台東区で始めた事業は順調に拡大し、地元である久喜市にオフィスを移してから約50年の老舗企業です。

地域企業からの信頼は厚く、埼玉のプロバスケットボールチーム「LIPLA」のチームグッズ制作を行っている他、地域のお祭りやイベントのキャンペーンを手がけるなど、広告宣伝に関して豊富な実績があります。そんな老舗企業が、既存事業である印刷の枠を超え、デジタルを活用した新しいビジネスに挑戦すべくDXに取り組みます。

相談に至った背景

ご相談をいただいたのは、経営者のご子息である稲生和正様。昨今の新型コロナウイルス蔓延に伴い、イベントごとやお祭りが相次いでキャンセルに。これに伴い、イベント関係で受注していたポスターやチラシ、ノベルティの売上が無くなってしまい、1000万円以上もの売上が無くなってしまいました。

加えて、昨今はペーパーレス化が叫ばれる時代。このままでは印刷物の売上が減っていくことは想像に難くありません。何とかして時代のニーズに合わせた次の一手を打ちたいと考えていたところ、AR(拡張現実)の需要が増えていることを知りました。「自社でもARを導入したいと思うが、どうやったらいいか」という、ざっくりとしたお悩みからのご相談がスタートでした。



有限会社 イノウ印刷

久喜市本町2-2-21

業種：印刷業

従業員数：4名

相談者：稲生 和正 氏



ヒアリングで浮き彫りになった課題



新型コロナウイルスの蔓延に伴い、お祭り・イベントごとがキャンセルに。イベントごとができないorオンラインイベントでも販売できる商品が必要。



ペーパーレス化の煽りを受け、チラシやポスターなど紙媒体の売上が減少。主力商品である紙媒体の売上を伸ばすため、新たな付加価値を作る必要がある。



デジタル活用をするにしても、外注を使ってしまうとコストが高くなるため、なるべく自社で運用ができるシステムが必要。



デジタル導入・活用による解決策

AR(拡張現実)を活用した、オンラインイベントでのスタンプラリー、PR施策サービスを考案し、販売できるようにする。



チラシやポスターにARを組み込み、紙面の都合上表現できない情報をARで補足するようなサービスを考案し、販売する。



社内の人員にデザイナーがいたため、デザイナーがいれば運用できそうなARシステムを使用し、外注コストは動画制作のみにすることでコストを削減。



デジタル導入支援の道なり

1

ARビジネスの活用例・使用例の調査。自社でどんな部分が取り入れられるかを検討。

2

具体的に製品を比較選定し、要件に合った製品を選定。また、補助金も合わせて検討。

3

市場の分析を行い、顧客ターゲットを明確化。また顧客へのアプローチ方法を合わせて検討。

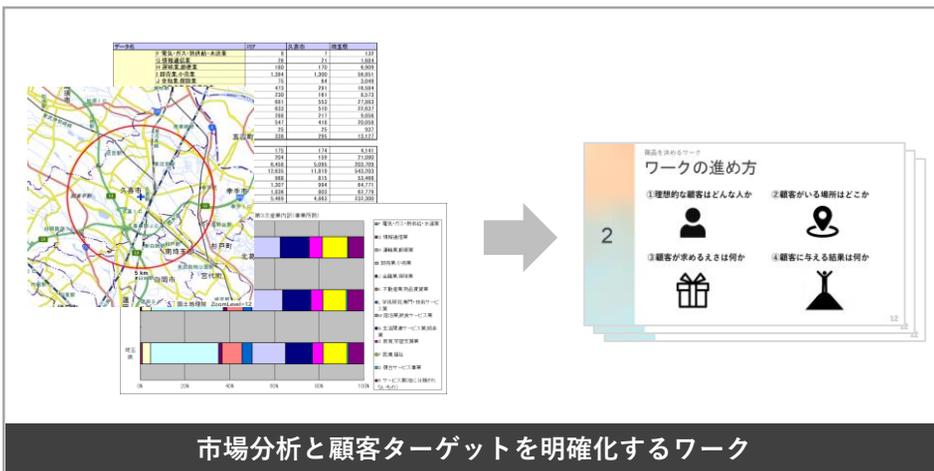
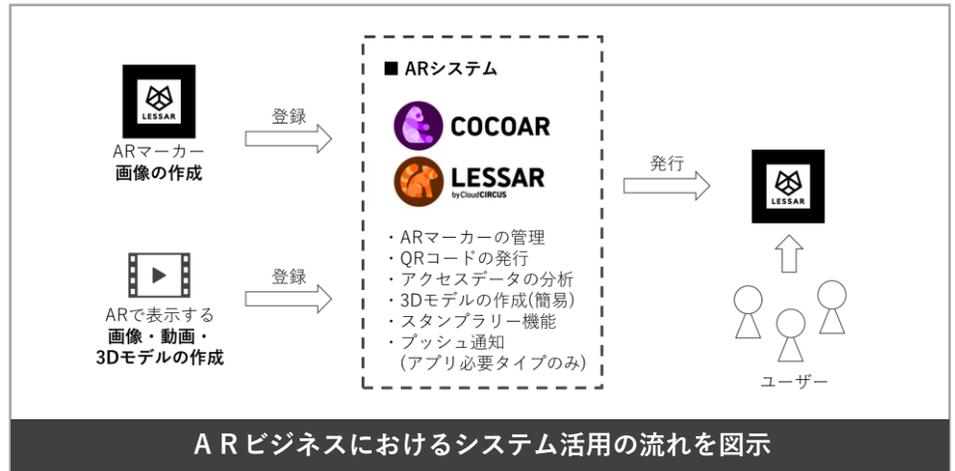
4

販売するARサービスを一緒に検討し、自社の強みを活かした販促方法を検討。

ヒアリングの結果、「ARを活用したビジネスを始めたい」という意向はあるものの、具体的なサービス内容までは、まだイメージが固まっていないことがわかりました。

そこでARにおける「データ活用」のメリットをお伝えし、また他社の活用事例を見ながらビジネス化したときのイメージを持ってもらいました。

また、実際にイノウ印刷様でARを導入した場合のシステム活用の流れを作成し、自社での運用が可能か判断していただきました。



また、今回は新しいビジネスへの挑戦になるため、市場分析から顧客ターゲットを決めました。新サービスとして何をいくらで販売し、どのように販促を行うか、というところを一緒に検討しました。

システム導入あたっては、**経営革新デジタル活用補助金**をご提案しました。これにより、経営革新計画を作成することになり、経営革新計画を作成する中で、より具体的な販売計画作成ができました。

支援体制・ポイント

久喜市商工会の経営支援員である茶花様とDX推進員の2名にて会員事業者様のご支援を行いました。茶花様の方で、会員事業者様とは日頃から青年部などで様々なご支援をさせていただいてたこともあり、DX推進員によるヒアリング・ご提案の際にもフランクな会議の雰囲気を作っていただきました。

これにより、本音での活発な意見を多く引き出していただき、より具体的に現実的なビジネスプランを作り進めることができました。

今後の展望

今回は新たなビジネスに取り組むためのDX計画を作るご支援となりました。

今後は実際にARビジネスを始めるまでのITベンダーとの調整や、システム導入サポートを行いながら、新しい収入の柱となるようなビジネスに成長する過程をご支援したいと考えています。

Transformation

What is Digital

II. 相談事例



埼玉県商工会連合会

Saitama Prefectural Federation of Societies of Commerce and Industry

[ご相談]

デジタル化に興味はあるけど何から取り組めばよいかわからない

業務で属人化している部分が多く、解消したい。
手を付けやすいことから取り組んでいることもあるけど、
まだまだ、課題が多い状態です



建設業

DX推進員

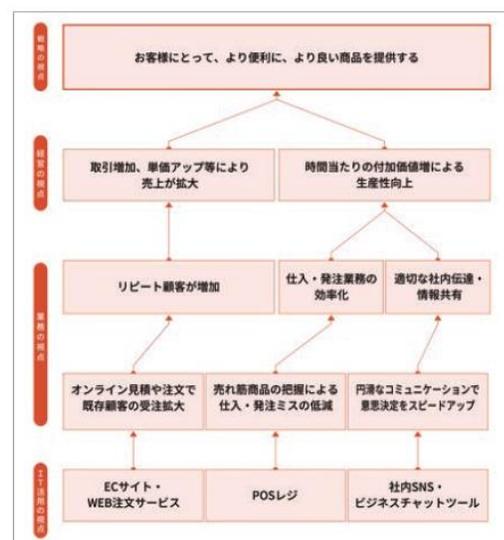


まず、【IT戦略ナビ】で、整理していきましょう。
できあがった戦略マップの中で、
緊急性×重要性の視点や費用対効果を踏まえて、
取り組んでいく優先順位を考えていきましょう

IT戦略ナビ

5分で見える化 / サービス誕生!

WEB上でカンタンに IT戦略マップが作成できるようになりました。



課題を言葉にして、次のアクションを考えることを支援します

[ご相談]
ホワイトボードでのスケジュール管理をやめたい

ホワイトボードで社員がどこの現場に行くかを把握しています。最近、人数が増えてきたため、ホワイトボードに書き切れなくて困っています。また、外出先から見れないので、不便に感じています。



建設業

DX推進員



パソコン・スマホが使えるのであれば、ノーコードツール(kintoneなど)を活用したカレンダー管理がおすすめです。大きいディスプレイで表示すれば、事務所でみんなが見れますし、外出先ではスマホから確認できます。

現場名	21日	22日	23日	24日	25日	26日	27日
(未設定)							
A現場							
B現場							
C現場							

事業者様のIT成熟度に合わせてシステムのご提案をします

[ご相談]
オンラインレッスンに挑戦したい

コロナの影響で、人が集まるレッスンに抵抗を感じる人が増えている。うちもオンラインレッスンをやってみたいのですが、どうしたらいいでしょうか



教育業

DX推進員



オンライン会議システムとオンライン予約ができるサービスを組み合わせることで、実現できます。
今はZoomと連携する予約サービスもあり、オンラインレッスンが始めやすい環境ができています。

STORES 予約 新規サポート窓口 (平日10:00~18:00) ☎03-6705-8497

オンラインレッスンの設定も楽々!

手間のかかる予約業務もスムーズに!

資料ダウンロード デモ動画で体験 無料ではじめる

予算に合わせて、導入可能なシステムのご提案をします

[ご相談]

ITに詳しい人材がいなくて、取り組みが進まない

ITに詳しい社員はいるけど、専属ではないので
取り組みを始めたもののなかなか進まない。
自社ではできない部分だけでもやってくれる人が
外部にいれば頼みたい



製造業

DX推進員



小さな頼みごと(タスク)単位で、低予算で外部の人に
依頼できる「クラウドソーシング」や「副業マッチング」が
あります。
もし、依頼のやり取りをする際にITの専門用語や伝え方に
不安がある場合には、支援対応をさせていただきます

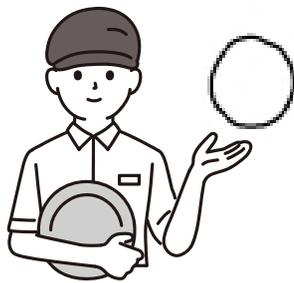


外部とのITに関わるやり取りも公平な視点で支援します

[ご相談]

セルフオーダーを導入したいが、コストが高くて迷っている

急にお客さんがいっぱい来ることがあり、注文を取るのに時間がかかってしまうときがあります。タブレット注文を導入すれば、解決できると思うのですが、全席にタブレットを置くのはコストがかかるため、どうしようか迷っています。

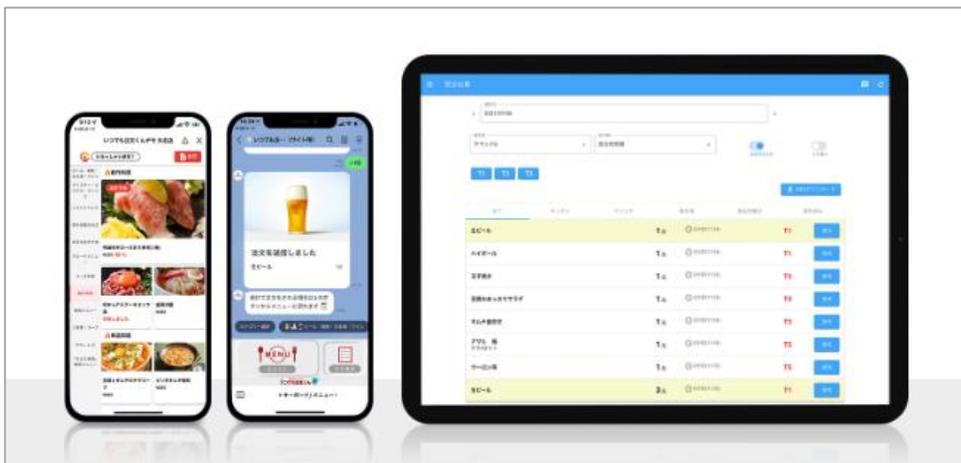


飲食業

DX推進員



最近はタブレット注文に加えて、お客さん自身のスマホから注文してもらうサービスがあります。こちらであれば、コストもあまりかかりません。また、お店のスマホから代理も注文できるので、スマホがないお客様に対しても安心です。



最新のシステムを調べて、最適なデジタル活用をご提案をします

[ご相談]

単純業務が多いため、デジタルツールで自動化をしたい

資料に書かれている文字をそのままエクセルに転記するなど、誰でもできる単純な作業が多く、本当に注力しないといけない仕事に時間を割くことができなくなってきました。システムを使って自動化することはできないでしょうか。



税理士

DX推進員



「RPA」というシステムを使えば、自動作業が可能です。今回のケースでは、紙に書かれた情報をデータ化する「OCR」と組み合わせると、ご要望が実現できるでしょう。



わかりづらいカタカナ用語も、わかりやすくご説明します

[ご相談]

感染予防として、オンライン対応を本格化したい

オンライン対応をしていく上で、ホームページで新しいお客様を広く開拓していきたい。
SNSやブログもやっているが、集客につながる自信がない

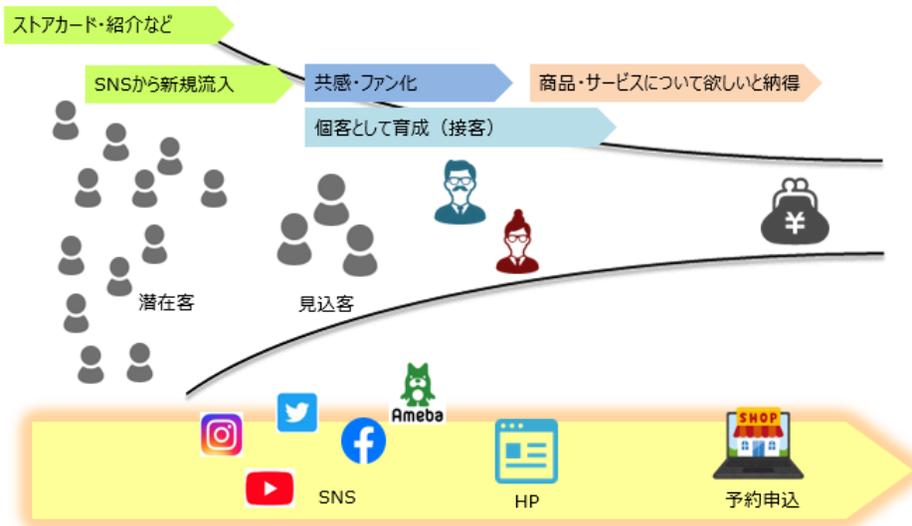


サービス業
(教室・サロン)

DX推進員



ホームページへお客様をどのように集客するか、そしてアクション(予約申込)までつなげる導線を戦略的に考えることが重要となります。
各SNS、ブログ、ホームページの位置づけを明確にして、使い分けることも検討してみてください



お客様側の視点・気持ちでデジタルを考える支援をします



埼玉県商工会連合会

Saitama Prefectural Federation of Societies of Commerce and Industry

お問い合わせ

埼玉県商工会連合会 DX推進員 山田英生・須賀光
TEL：048 - 641 - 3613