

旭市事業者デジタル化プロジェクト 優良事例集



令和7年度旭市事業者デジタル化支援事業



Contents

目次



Chapter

01 事業詳細

Chapter

02 支援事例紹介

Case
01

社会福祉法人旭福社会 04
コミュニケーションツール活用による介護業務の質の向上

Case
02

有限会社伊藤ポンプ 06
人手不足解消を目的に業務のデジタル化

Case
03

認定こども園うななみ幼稚園 08
「子どもたちの成長」を支える、「先生」が全力を発揮できる「環境構成」

Case
04

charlie 10
WEB更新とデータ活用で攻めへ！情報発信と業務効率化

Case
05

農事組合法人フルールセゾン 12
属人化されたExcelシステムからの脱却

※事業者名は五十音順

【目的】

本業務は市内事業者のデジタル化及びDX（以下「デジタル化等」という。）推進を支援するため、デジタル化等に関するセミナーの開催、デジタル化を希望する事業者への人員の派遣による伴走支援等を実施することにより、事業者の生産性向上及び新たなビジネスの創出を通じた企業競争力の強化を図り、もって市内産業の活性化を推進することを目的とする。

【支援プロセス】 本事業では、次のようなプロセスで支援を実施しました。

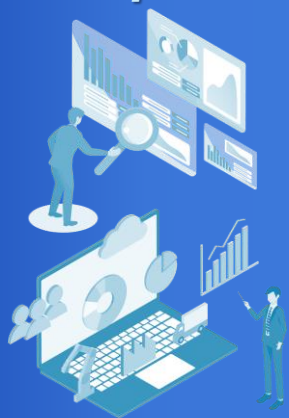
Step 01



DXの理解

- ◆ DX推進における目的と手段の理解
- ◆ 企業理念や経営ビジョンなど目指したい理想像の確認
- ◆ 自社のDX進捗度を確認
- ◆ 取り組みに対するマインドセット

Step 02



現状の可視化

- ◆ 目指したい理想像への阻害要因
- ◆ 業務の洗い出し
- ◆ ビジネスフロー/業務フローと問題点を確認
- ◆ 利用しているデジタルツールと問題点を確認
- ◆ データフローと問題点を確認
- ◆ 問題点の仕分け、整理

Step 03



あるべき姿／課題抽出

- ◆ 目指したい理想像と現状の差を課題として抽出し、明確化する

Step 04



課題整理／計画策定

- ◆ やるべきことを明確化し、優先順位をつける
- ◆ 課題解決のための作業タスクの抽出、実行計画案の検討
- ◆ 実行計画を策定、作業タスク表の作成

Step 01
DXの理解

Step 02
現状の可視化

Step 03
あるべき姿／課題抽出

Step 04
課題整理／計画策定

Step 08
DX計画の再考

Step 07
効果測定

Step 06
導入活用

Step 05
DX計画合意

Step 05



DX計画合意

- ◆作成した実行計画（ロードマップ）に対する合意
- ◆実行の準備

Step 06



導入活用

- ◆課題解決のためのデジタルツールの調査、選定、導入
- ◆導入済みツールがある場合、活用の見直し
- ◆デジタルツール提供サプライヤーとの連携
- ◆サプライヤーに対して的確に要望・要件の定義を行う

Step 07



効果測定

- ◆導入活用の効果を定量定性で測り、取り組みを分析・評価

Step 08



DX計画の再考

- ◆取り組みを再考し、計画を推進する

Case
01

社会福祉法人 旭福社会

理事長：田邊 信行
設立：1981年7月4日
職員数：230名
業種：社会福祉事業
主なサービス：デイサービス



インタビュー協力：掛巢 昌弘様

Q1：なぜデジタル化という手段を選ばれたのですか？

数年前から経営方針にデジタル化を推進しようとなっていた中で、去年6月に動き始めました。当時は報告・連絡・相談が口頭や紙ベースで行われることが往々にしてあり、何から手を付けていいかわからず、閉塞感が漂っていました。そんな時にちょうどこの事業を知りました。

Q2：今までに専門家による伴走支援事業に参加したことはありますか？

コンサルタントとか外国人採用などを行っている会社がDX推進のようなことをしていて、そこに相談したことはありましたが、特に継続的な取り組みにはなりませんでした。

Q3：DX、デジタル化に取り組もうと思ったのはいつ頃ですか？

2～3年前からだったと思います。その頃に経営方針ができましたが、具体化されていない状況でした。

Q4：事業参加前に、御社自身で取り組まれていたことはありますか？

本事業に参画前に生成AIのChatGPTとMicrosoftのTeamsを導入したが、さあどうやって進めていこう？と悩んでいたところでした。仕事でグループLINEは使っていたが、プライベートアカウントでした。

Q5：今回の事業期間で、特に効果を感じたのはどの点でしょうか？

Teamsを使っていくことになりましたが、社内だけで進めていたらおそらく進みが遅かったと思います。本事業に参加することで、専門家を含めた話し合いや相談の場ができたので徐々に前に進み始めていることを実感しています。DX化を進める良いきっかけになりました。

Q6：今回の解決方法（情報公開戦略など）にて、期待している未来を教えてください。

職員が職員を探すときに館内あちこちに電話をかけて探したり、紙のメモを残したりとアナログだったが、Teamsをメインにすれば職員間の連絡が円滑になる。さらに資料の受け渡しや共有が円滑になる。資料の共同編集も今までは保存場所を伝えて行っており、誰かが編集していたら他の人は作業ができない

状況でしたが、それが同時にできるようになりました。従来の会議は30分で終わらせる目標があるのですが、なかなか時間通りには終わらない状況。今後はTeamsで事前共有をすることで議題だけに集中し、目標通りの時間に終わるよう効率化できたらいいと思う。オンライン会議も進めていきたい。

Q7：当初は消極的だった社員の方々に、どのような変化が見られましたか？

どう使っているかわからないという消極的な傾向の職員はいたが、本事業を通じてTeamsをインストールして手順書を送り、使ってもらうようにした。そしてアンケートを取ったらマニュアルがあればできそうという前向きな意見があった。みんなが行動変化すると実感した。

Q8：専門家が入ったことで「判断スピード」や「手法の選択」にどのような変化がありましたか？

正直に言いますと、入ってもらわなくても時間をかければ進んだとは思っています。しかし専門家に入ってもらったことをきっかけにして活用が進んでいるので、自社だけでやるよりは、この「きっかけ」が進みを早めてくれたと感じています。

Q9：業務効率化によって生まれた時間で、今後取り組みたいことは何ですか？

社会福祉法人という性質上、現場の時間効率が不明なのはどこの介護事業所も同じだと思う。そのために事務作業に追われて時間が足りなく困っていることが多い。効率化が進んで時間が足りないという問題点を取り除くことができれば、本来の介護業務にあてられる時間に余裕ができて、質の向上につながると思っています。

Q10：デジタル化に悩まれている事業者様に向けてメッセージをお願いします。

DX化というと現場の抵抗感はあると思うが、臆さず話し合う、案を出してみる、といった感じで、とにかく進めてみるのが大事だと思います。ただし推進担当の選定は絶対必要で、さらに経営者が職員に「みんなこうしていくよ」と強力に後押ししてもらおうと良いと実感しました。経営者が進める雰囲気を作り、それを推進担当が進める。この体制が重要で、あとは進みが遅いと感じることもあるだろうが、焦らずやっていく心構えが大切だと思います。効果がすぐに出なくても焦らないことです。

コミュニケーションツール活用による介護業務の質の向上

I 課題

- ▶ **職員同士の報告・連絡・相談が口頭や紙ベースのため円滑にする**

I 改善策

▶ Teams導入とアンケート実施

- ・初期活用を担うプロジェクトメンバーを選定し、実施計画を策定
- ・レクチャー会を実施し、LINE利用からTeamsへ移行
- ・アンケート実施により問題点を確認

▶ みんなの行動を促すサポート実施→マニュアル作成

- ・まずは使って自然に慣れるための導入サポート
- ・覚える機能の明確化（チャット／チャンネル／カレンダー／オンライン会議）
- ・2回目アンケートでマニュアルの有効性と活用浸透度を確認し、次の計画へ反映

Before

報告相手を電話で探す



メモによる伝達・連絡



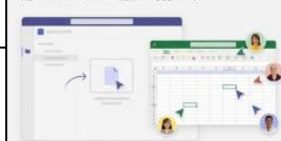
After

1回目のアンケート結果（回答8割）



ファイル：共有と共同編集

受け渡しは簡単：ファイルをドラッグ＆ドロップするだけで送信完了。
みんなで共同編集：ExcelやWordを、複数人で同時に開いてリアルタイム編集が可能です。



Teams超初級編

「習うより慣れる」でいきましょう

覚える必要はありません。まずはここから始めよう。



支援結果

- ・デジタル化導入推進のきっかけ&スタート
- ・自走で実施した場合の想定検討期間
→60分×4回/日=80時間/月×半年間

**事業期間内に
達成**

Case
02

有限会社伊藤ポンプ

代表取締役：伊藤 武衛
設立：1990年5月2日
従業員数：5名
業種：建設業
主なサービス：管工事業、
リフォーム工事



インタビュー協力：代表取締役 伊藤 武衛様

Q1：なぜデジタル化という手段を選ばれたのですか？

人手不足のために毎日業務に追われていて、事務所の中の業務管理がおろそかになっていました。見える化にならないかな、もっと効率的にならないかなと思っていました。

Q2：今までに専門家による伴走支援事業に参加したことはありますか？

伴走はありませんでしたが、ITベンダーさんから営業宣伝のような電話連絡で案内はありました。売り込みなのか、金額はいくらののか、といった判断思考に入ってしまうがちでした。本事業のセミナーを聞いた際、事務所の中の業務見える化したら、もっともって業務効率が良くなると言っていました。本当に進歩するのかなとは思いました。

Q3：DX、デジタル化に取り組もうと思ったのはいつ頃ですか？

3.11まではデジタルに詳しい事務員さんがいて、リモートでどこからでもデータを閲覧したり送信できる環境を作ってくれていました。しかし、津波でデータが全部消失してしまいました。それから現場の仕事に追われてしまい、もとの状態に戻せずにいました。

Q4：事業参加前に、御社自身で取り組まれていたことはありますか？

3.11まではタブレットで業務をしていました。以降も量販店さんのリフォーム案件を請けていましたので、その案件の業務における個人情報漏洩は、責任を持って委託先企業である当社が管理するよう通達を受けていました。そのデータを閲覧・保有するパソコン関係のセキュリティ対策は、お取引のあるITベンダーさんに依頼して実施していました。

Q5：今回の事業期間で、特に効果を感じたのはどの点でしょうか？

無料でも使える新しいソフトやアプリを紹介してもらい、使ってみると結構重宝できるものでした。社員3人が絶えず仕事を受注してくる営業状況なものですから、仕事の出先で仕事の見え方が見える環境を作ってもらい、これは便利だと思いました。また仕事の出先でスマホでフォームに入力すれば日報や受注内容が全部見えることは進歩だし、社員同士の仕事の見える化になる、お互いが何の仕事をしているかが分かるようになりました。またその案件の進行状況確認や追及ができるようになりました。

Q6：今回の解決方法（情報公開戦略など）にて、期待している未来を教えてください。

社内に戻ってきたらパソコンで画面を見れば受注案件の進捗がすべて分かるようになり、足りない点を入力するだけになる。手間がなくなり業務が大幅に簡素化されるイメージです。従業員4人全員がそのようにできるようになれば、今よりもっと良くなると思います。社員自身が担当した案件の工程進捗状況から工事代金の回収までできるようになれば、良いと思います。

Q7：当初は消極的だった社員の方々に、どのような変化が見られましたか？

お客様から問い合わせの電話を受けたら、パソコンを立ち上げて案件管理データを見ながら受け答えする姿を目指すようになりました。お客様先に訪問した際も、過去の施工情報を把握している姿がイメージできました。そうすると、お客様に把握している情報をもとにした追加のアドバイスができます。そんな姿を目指しています。

Q8：専門家がいったことで「判断スピード」や「手法の選択」にどのような変化がありましたか？

パソコンを見れば案件の進捗管理ができるようになりました。お互いの仕事の状況も見えます。その確認をする手間がかからなくなり、業務時間が短縮できました。

Q9：業務効率化によって生まれた時間で、今後取り組みたいことは何ですか？

人材採用の際に「当社はお客様先に訪問時、過去の施工情報をもとにした追加のアドバイスができる、そんな業務も行っている」と、新しく採用する社員に当社の仕事を伝えられたり、仕事のフォローやコミュニケーションも取れたりする、そんなアピールをしたいと考えています。

Q10：デジタル化に悩まれている事業者様に向けてメッセージをお願いします。

目の前の仕事だけに追われると新しい情報が入りにくく結果として仕事がマンネリになると思います。絶えず新しい情報を取らなければ仕事は進歩しないし、逆に常に最新情報を取っている人たちから遅れてしまう。仕事を一生懸命やってるのに世間から遅れるような状況が良いのかな？経営的に考えていかなければいけないし、今の若い前向きな人材に追いついていかないと。そんな会社では、若手の人材を採用したくても来てくれないですね。

人手不足解消を目的に業務のデジタル化

I 課題

▶ **日々追われる日報業務を見える化し、時間短縮を図るための効率化**

I 改善策

▶ 業務と課題の洗い出し

- ・1日の業務の流れを言語化（帰社後に作業日報を毎日手書きしている現状を整理）
- ・受注～施工までの情報管理状況を確認
- ・効率化すべき業務の優先順位を決定

▶ 作業日報と案件管理表のデジタル化

- ・日報項目をGoogle Formsで作成、案件管理表をスプレッドシートで作成
- ・スマートフォン／パソコンで簡単に入力・閲覧できるよう設定
- ・できることから入力を開始し、案件を一覧化したことで、案件確認のスピードが向上

Before

課題洗い出し

1	情報共有 会社や社長個人の携帯や従業員宛など依頼の来る場所が多岐ある為、社内でどれだけの工事を抱えているかの共有がうまくできていない。	① お客様の電話番号が社長の携帯にある一会社にだけもらいたい(2000～3000件)
2	見積・請求書作成に時間がかかる 工事内容が多岐にわたる為（材料金額の変動もあり金額の確認を毎回行う必要もあり） 見積や請求書の作成に時間がかかる。（特定のししか作成できない）	② 現場にいる人しか作成できない 作成したら金額は各々調べる ※PC一貫されていない →データはない（過去の見積を参照） →見積・顧客台帳：紙 3.11で残っている部分もある
3	算出した施工金額で利益がでているのかどうかの確認ができていない。	③ 社長の感覚で実施(設備関係)諸経費用ベースになる →物価高騰による単価構成（同業他社の情報参考）
4	人材不足・スキル 人数が少ないためにすぐに対応ができず工期が伸びたり、依頼をいたいてからの待ち時間が発生してしまっている。 また個々のスキルや接客の能力の差が激しく、特定の人が忙しくなってしまう。	仕事の内容に個人不足 人が来たらコミュニケーション

アナログ日報管理



After

現場でスマホ完結



Google Forms

タイムスタンプ	実行日	実行場所	お客様名	依頼	電話番号	作業項目	内容
2025/12/27 15:54:45	2025/12/27	社長		現場点検		現場点検	現場点検のため、現場点検のため、現場点検のため
2025/12/27 15:56:45	2025/12/27	社長		現場点検		現場点検	現場点検のため、現場点検のため、現場点検のため
2025/12/27 15:58:51	2025/12/27	社長		現場点検		現場点検	現場点検のため、現場点検のため、現場点検のため
2025/01/08 17:41:47	2025/01/08	社長		現場点検		現場点検	現場点検のため、現場点検のため、現場点検のため
2025/01/09 13:41:02	2025/01/09	社長		現場点検		現場点検	現場点検のため、現場点検のため、現場点検のため
2025/01/09 13:41:51	2025/01/09	社長		現場点検		現場点検	現場点検のため、現場点検のため、現場点検のため
2025/01/15 9:56:44	2025/01/15	現場		現場点検		現場点検	現場点検のため、現場点検のため、現場点検のため
2025/01/16 9:17:36	2025/01/16	現場		現場点検		現場点検	現場点検のため、現場点検のため、現場点検のため
2025/01/19 12:34:32	2025/01/19	社長		現場点検		現場点検	現場点検のため、現場点検のため、現場点検のため
2025/01/23 16:12:15	2025/01/23	現場		現場点検		現場点検	現場点検のため、現場点検のため、現場点検のため

完	見積提出	工事日	工事完成日	担当	請求日	入金日	入金方法
		2026.1.9		社長			
✓		2026.1.9	2026.1.9	社長	無償		
		2026.1.12					
		2026.1.16	2026.1.16	難波	2026.1.15		振込

現場で過去情報を見てお客様に
アドバイスも可能になる

支援結果

手書きの紙日報からデジタル化へ移行

30分→5～10分へ短縮（約20分削減/1件）

20分 × 1日2件 × 3人 × 毎日

**480時間/年
削減**

Case
03

認定こども園 うなかみ幼稚園

代表者：浪川 實
設立：1978年
教職員数：24名
業種：学校業
主なサービス：幼稚園



インタビュー協力：鷲尾 幸大様

Q1：なぜデジタル化という手段を選ばれたのですか？

国が進める保育のICT化の流れや、認定こども園特有の複雑な事務をデータ活用で効率化する必要があったためです。また、保育の本質である「子どもたちの成長」を支えるには、先生たちの経験に頼り切るのではなく、次の成長につながる環境を整えること、つまり「先生が全力を出せる環境構成」が必要であり、その手段としてデジタル活用が不可欠だと考えました。

Q2：今までに専門家による伴走支援事業に参加したことはありますか？

システム会社に情報収集した際に、雑談の延長で相談をしたことはありました。そこで提案はあったものの、それはあくまで「商品売るための話」に過ぎず、全体像と一緒にデザインしてくれる存在ではありませんでした。相談相手がいない、困っていました。

Q3：DX、デジタル化に取り組もうと思ったのはいつ頃ですか？

私が転職して入職したのが2年前です。その時から考えていました。国から提出を求められる統計データの種類が多いのです。統計数値を作るにあたり、紙の資料がほとんどだったため、集計が大変でした。

Q4：事業参加前に、御社自身で取り組まれていたことはありますか？

当法人理念を踏まえて、先生が使うシステムの情報収集をしていました。一部導入を開始していました。

Q5：今回の事業期間で、特に効果を感じたのはどの点でしょうか？

組織戦略の「方針」が見えてきたことです。独力では3～5年かかると考えていた「情報公開戦略」が、わずか数か月で形になったことに非常に価値を感じています。

Q6：今回の解決方法（ツールや運用方法）にて、期待している未来を教えてください。

園の頑張りを外部に伝え、信頼を得ることで、先生たちが子どもたちの笑顔のために全力を出せる「好循環」を作りたいと考えています。

Q7：当初は消極的だった社員の方々に、どのような変化が見られましたか？

現時点では全職員への波及段階ではありませんが、園長とDX担当者間でのビジョンの解像度が上がり、深い意思統一が図れました。これにより、今後理事会や現場へ自信を持って説明できるという期待感が高まっています。

Q8：専門家が入ったことで「判断スピード」や「手法の選択」にどのような変化がありましたか？

スピードがとんでもなく早まりました。自分だけで経営に関する想像をしていたら時間がかかり、全体像が分からない不安感に陥っていたはずですが、専門家の知見により「やるべきことの全体像」が把握でき、自分だけでは得られなかった知見が得られました。

Q9：業務効率化によって生まれた時間で、今後取り組みたいことは何ですか？

少子化の中で子どもたちに選ばれ、先生に働きたいと選ばれる園になる、そのための「広報・周知活動」に、来年度から着手したいです。

Q10：デジタル化に悩まれている事業者様に向けてメッセージをお願いします。

経営者層は孤独な悩みを抱えており、相談者がいないと思いますが、専門家は漠然とした不安を具体的な「課題」に変えてくれます。気持ちが楽になり、アイデアが洗練されます。迷いがなくなることで時間が大幅に短縮されます。

「子どもたちの成長」を支える、「先生が全力を発揮できる環境構成」

I 課題

▶ 認定こども園として信頼を得る為にデジタル活用した取り組み

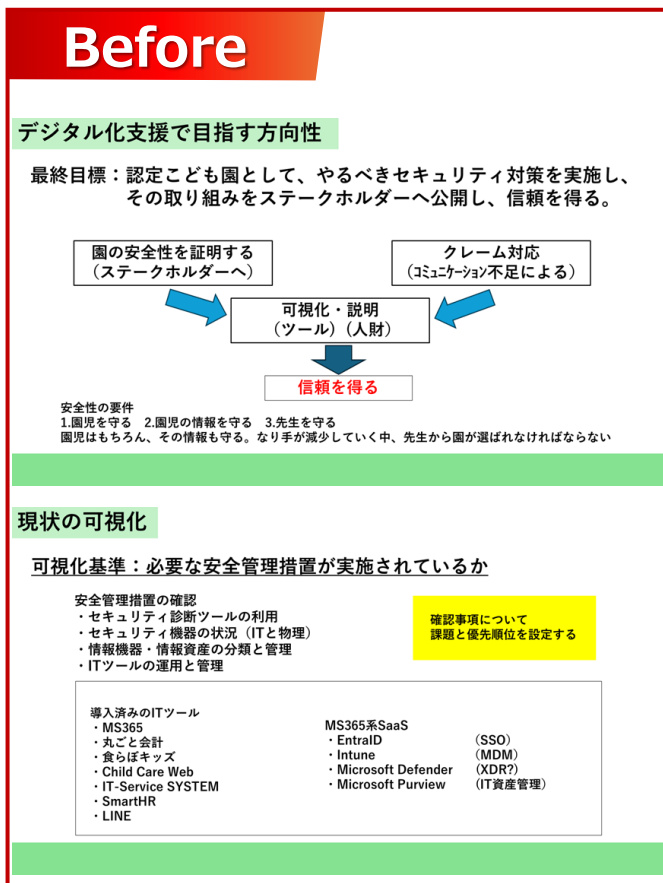
I 改善策

▶ 現状の可視化

- ・必要な安全管理措置が適切に実施されているかを確認
- ・セキュリティ診断ツールによる機器と情報資産の分類と把握
- ・改善と実行するべきロードマップの策定

▶ 情報公開戦略によるブランディングの立案と実施

- ・個人情報保護を含めたセキュリティ対策および基本方針を策定
- ・セキュリティアクション認証制度を取得
- ・策定内容をホームページにて公開実施



支援結果

各種規程の整備および
情報公開戦略案の策定を早期化
→ **約2年の前倒し (最大の定量効果)**

事業前

事業後

3年後 → 1年後

Case
04

charlie

代表：湯浅 浩生

設立：2023年11月23日

従業員数：2名+犬1匹

業種：サービス業

主なサービス：自転車販売/カフェ



インタビュー協力：代表 湯浅 浩生/湯浅 愛様

Q1：なぜデジタル化という手段を選ばれたのですか？

専門家が訪問してくれて説明を受け、本事業を知りました。ちょうど現在のホームページを更新してECサイトを構築し、販売したいと考えていたのですが、日々の業務に追われて手つかずでした。なので、まずは東総文化会館で行うセミナー・事業説明会を聞こうと思いました。

Q2：今までに専門家による伴走支援事業に参加したことはありますか？

ないです。営業の電話が嫌いだから、売り込みが来ても電話を切ってしまうくらいなので、触れることがありませんでした。

Q3：DX、デジタル化に取り組もうと思ったのはいつ頃ですか？

2年前、オープン当初からずっと考えていました。ホームページ作成業者さんとは以前から付き合いがありましたが、ホームページ自体の有効活用ができないジレンマがあり、自身に対する焦りも募っていました。

Q4：事業参加前に、御社自身で取り組まれていたことはありますか？

ホームページ自体はありましたが、公開しているだけの状態で、更新しなければ営業していないように見られても困るのですが、実施せずにズルズルと時間が経過してしまいました。それでも進めようとするものの、業者さんの担当者がコロコロと変わることがあり、進捗が止まってしまうことの繰り返しでした。

Q5：今回の事業期間で、特に効果を感じたのはどの点でしょうか？

1つ目は意識が変わりましたね。漠然とやるのではなく、ToDoリストのように明確になりました。専門家から支援の都度、次回までの進捗報告や宿題が設定されることから、きちんとやるようになりました。それによって頭の中も整理されています。自分でできるWordPressの更新ができるようになりましたのは大きかったです。

2つ目に、Googleアナリティクスを設定したことによってアクセス数をダイレクトに見られるようになったので、効果を実感できますし、勉強になります。気が付いたら時代に乗り遅れていたことにも気づかされました。自分たちの意識が変わったからか、「DX」という言葉が耳に入ってくるようになりました。

Q6：今回の解決方法（情報公開戦略など）にて、期待している未来を教えてください。

ホームページにSNSを紐づけることで、全国の人たちにお店の情報を届けられます。また、地域の人たちにこういうお店だよという情報を届けられるのは効果が高いと感じています。自転車屋さんには少なくなっていますが、愛車を大事にしているお客様は自分に合ったお店に行きたいでしょうし、それに応えるコンテンツを発信しておくことが顧客満足度を上げるのに大事だと思います。業務の偏りを可視化できてきたので、仕事の割り振りが円滑にできるようになったのは、教えてもらえてありがたかったです。

Q7：当初は消極的だった社員の方々に、どのような変化が見られましたか？

もともと前向きでした。DXということを知らなかったのですが、アレルギーが取れました。自分でできることは自分でやるようになりました。

Q8：専門家が入ったことで「判断スピード」や「手法の選択」にどのような変化がありましたか？

自分たちだけで取り組むことはなかったです。始まっていなかったですし、知らなかったのでGoogleアナリティクスとか、そういうものを探していたとしても生活線上にないので、たどり着けなかったと思います。

Q9：業務効率化によって生まれた時間で、今後取り組みたいことは何ですか？

ホームページ上でGoogleフォームなどでアンケートを取って、営業や商品販売に活用したり、何かの祝日に地域の皆様に喜んでもらえるようなイベントを開いたりしたいです。また、お客様データの分析をすれば営業活動に活かすこともしたいです。時間に余裕ができれば、プライベートの時間も充実させたいですね。

Q10：デジタル化に悩まれている事業者様に向けてメッセージをお願いします。

今の現状を変えたいのなら、プロに関わった方が良いです。自身も変化できます。いずれ使うなら早いうちにデジタルに慣れてしまった方がいいですね。それと、コミュニティなどがあればもっといいのだと思います。事業者間で「ウチはこうしているよ」といった意見交換ですね。いろんな業種ごとに悩みはそれぞれだと思うので、業種ごとに集まったりして「あ、その棚卸のやり方がいいな！」みたいな発見があるのではないかなと思います。

WEB更新とデータ活用で攻めへ！情報発信と業務効率化

I 課題

▶ ホームページの更新とデータ分析および業務の負担解消

I 改善策

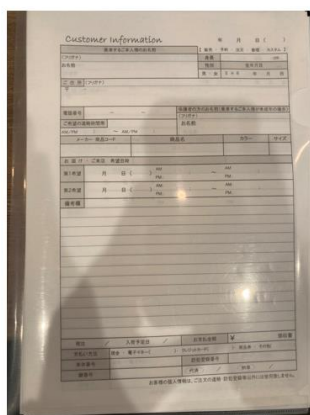
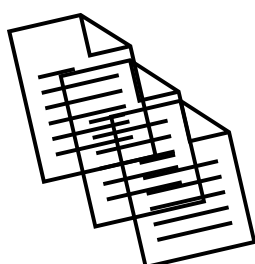
▶ HPの分析ができる状態へ

- ・Googleアナリティクスが確認できるかを検証
- ・確認できない状態だったため、制作会社へ対応を依頼
- ・正しく反映されなかったため、WordPressのプラグインを活用し、分析可能な状態へ改善

▶ 顧客情報のデータ化

- ・来店顧客の情報管理方法を確認
- ・紙で取得していた情報を同様に取得できるよう、Googleフォームを作成
- ・取得データをスプレッドシートで一覧・管理できる仕組みを構築

Before



ホーム

ウェブサイトまたはアプリから受信したデータはまだありません。

データ収集を開始するには、ウェブサイトにタグを設定するか、Google Firebase SDK をアプリにインストールします。

[データ ストリームに移動](#)



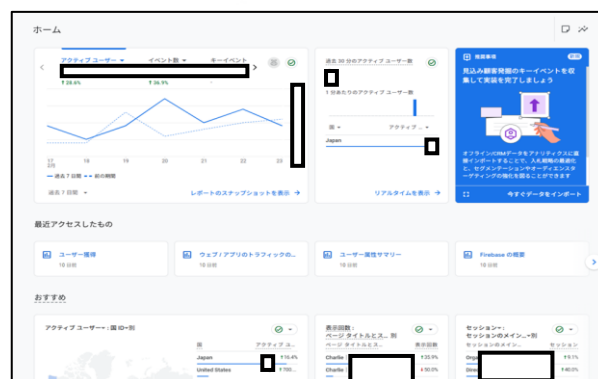
After

Googleフォーム+スプレッドシート

データ蓄積 スプレッドシートと連携



メリット:リアルタイム集計 フィルタリング グラフ化



支援結果

- ・WEB効果測定の実現
- ・顧客情報管理：紙管理→データ管理へ移行
20分 × 240日 → 5分 × 240日

**60時間/年
削減 (予定)**

Case
05農事組合法人
フルールセゾン

代表：伊藤毅
 設立：2024年7月
 従事者数：5軒25名
 業種：農業
 主なサービス：農業生産



インタビュー協力：代表 伊藤 毅様

Q1：なぜデジタル化という手段を選ばれたのですか？

事務作業というのは時間がかかり、今までより短い時間にできないかと思っていました。本業以外の時間が無駄だと感じていました。そこで目立つ事務作業を、これはデジタルに置き換えられるのではないかと感じました。

Q2：今までに専門家による伴走支援事業に参加したことはありますか？

一度、千葉県よろず支援拠点のコーディネーターさんに相談したことがあります。それでアドバイスを受けたのですが、それを今度は形にするのにどうすればいいのか、誰に相談すればいいのかわからず、そのままにできてしまっていました。今回はその解決ができそうだと感じて参加しました。

Q3：DX、デジタル化に取り組もうと思ったのはいつ頃ですか？

今もExcelにマクロを組んでもらったシステムを使ってはいませんが、一部ペーパー業務は残っています。それをどうにかしたいと2年前から強く考え始めました。実は法人になる前の4年前から、何とかならないかなと考えていました。

Q4：事業参加前に、御社自身で取り組まれていたことはありますか？

まさにExcelでマクロを組んでもらったシステムを業務に使っている状況です。県の職員さんが事業者支援として、当時モデル作りに作ってくれまして、おかげである程度できるシステムにはなっているのですが、それが属人的なシステムになっていて、何かを修正するにしても、その作ってくれた方しかできない状況なのです。半永久的に使えるシステムではないので不安なのです。誰でも使える、さらに利便性を高めたいと思っていました。

Q5：今回の事業期間で、特に効果を感じたのはどの点でしょうか？

課題解決には何のツールを導入すればいいかわからなかったのですが、この事業期間ではツールを決定するまでの今の事務業務の可視化をしてもらい、自分たちが頭の中では理解している業務フローを書面に書き落としてもらいました。そんなことは自分たちではとてもできなかったのですが、ようやく業者さんを選定するための業務フローを基にツールが選べるようになりました。そういった点が、専門家をお願いして本当に助かっています。

Q6：今回の解決方法（情報公開戦略など）にて、期待している未来を教えてください。

伝票作業にかかっていた時間が、農家5軒分を取りまとめる作業にあります。この時間が「ゼロ」になるイメージがあります。取りまとめる個人農家ごとの伝票はペーパーだったので、これがデジタルになれば、今までのヒューマンエラーもなくなり、無駄な事務作業時間もなくなります。1日30分かかっていたのが「0分」になったらいいというイメージです。

Q7：当初は消極的だった社員の方々に、どのような変化が見られましたか？

まだそこまでには至っていないですよ。でもマイナスやネガティブには誰も思っていないです。みんな「結果オーライ」で喜んでくれる、今このように進んでいく見通しがみんなに見えていますので。そんな前向きな雰囲気になっていますよ。

Q8：専門家が入ったことで「判断スピード」や「手法の選択」にどのような変化がありましたか？

専門家に入ってもらわなかったら、そもそも何も始まらなかったと思いますよ。何をしたいかわからなかったですから。「0」が「100」になったイメージの話ですね。何も動けなかったのが、絶大な進歩だと思っていますよ。

Q9：業務効率化によって生まれた時間で、今後取り組みたいことは何ですか？

今は販売管理など無駄だと思う事務作業の時間を「ゼロ」にしたいというのが最初の目標です。でも今後それがどんどん進んでいって、販売データの分析などもできれば、お客様に対して新たな情報発信PRや販売促進活動など、もっとお客様に喜んでいただくための仕事ができるのではないかなと思っています。

Q10：デジタル化に悩まれている事業者様に向けてメッセージをお願いします。

餅屋は餅屋だなんて感じました。我々はデジタルのプロではないので、自分で悩んでも時間が無駄に経過するだけです。デジタルのプロは私たちの想いを形にしてくれますよ。だから困っていると感じたらプロに相談してみるべきです。それをどこに相談したらいいかわからなかったのですが、私たちは偶然、今回は本事業を市の方に教えてもらって相談先が見つかりました。

属人化されたExcelシステムからの脱却

I 課題

▶ 事務作業削減と最適なツール選定に向けた業務の整理

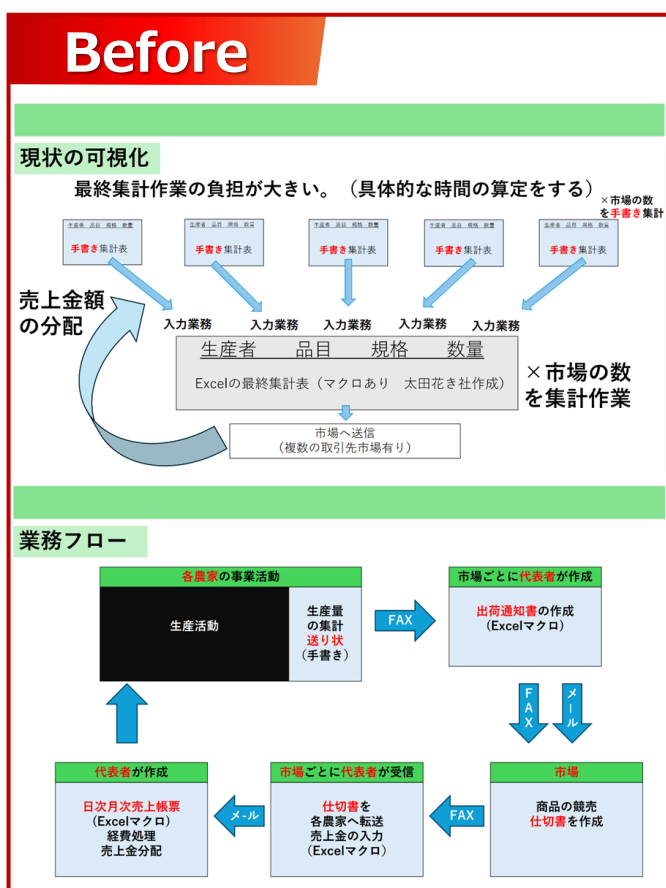
I 改善策

▶ 業務フローの可視化

- ・現行のExcelシステムおよび手書き集計作業の中で、最も時間を要している業務を洗い出し
- ・削減可能な業務を整理し、フロー図を作成して可視化
- ・事務作業を簡略化し、売上向上に向けた時間を創出するロードマップを策定

▶ ツール選定に向けたITベンダーとの打ち合わせ実施

- ・整理した業務フローを基に、複数のITツールを比較・検討
- ・最適なデジタルツールについて具体的に協議し、取捨選択
- ・農家5軒分の伝票集計作業時間「ゼロ」を目標としたロードマップを策定



支援結果

ツール選定に踏み出したこと自体
→ **最大の成果**

30分→0分
削減を目指す

お問い合わせ

《2026年3月発行》

旭市

（運営事務局：株式会社フォーバル/株式会社トップ）

〒289-2595

千葉県旭市二の2132番地

商工観光課 商工労政班

TEL：0479-62-5874

FAX：0479-62-4200