

令和7年度 **TAKAYAMA**  
**DX PROJECT**  
**事業報告書**

デジタル化で、さまざまな経営課題の“解決を目指す！”

## 1. 事業概要

本事業は、高山市内の事業者がデジタル技術を手段として活用し、「生産性向上」や「新たな付加価値の創出」を自律的に推進できる人材を育成することを目的に始動しました。自社の業務プロセスを徹底的に可視化し、現場の課題から「最小コストで最大価値を生む体制」を自ら設計できる実践的なDXリーダーの育成を目指しています。

## 2. 本講座の歩み

2025年9月から2026年1月にかけて、以下の実践的なステップを通じて、「自社として取り組むべきこと」を具体化しました。

現状分析と課題の可視化	業務フロー図やSWOT分析を用い、属人化した作業やデータ連携の欠如といったボトルネックを特定。
戦略策定と技術選定	理想のビジョンを描き、ギャップ分析を通じて、自社に最適なクラウドツールを選定。
ロードマップの策定	AIやクラウドツールの可能性を探り、具体的なロードマップを作成。

## 3. 事例紹介

### 設備工事業 A社

「見積～受注～請求～検証」の一気通貫管理で少人数でも回る体制へ ..... 1

### 小売・製造業 B社

DX実践講座で実現した受注業務の自動化率70%達成と業務時間90%削減 ..... 2

### 自動車販売・整備業 C社

デジタル化による処理能力・収益力向上と働きやすい職場環境の実現 ..... 3

### 製造業 D社

紙ベース業務からの脱却と情報共有の効率化による生産性向上 ..... 4

### 観光・レジャー業 E社

「自然×デジタル」で選ばれ続けるキャンプ場経営を実現 ..... 5

### 食品卸売業 F社

自社Webアプリ普及と注文多様化対応で受注効率化を目指す ..... 6

### 観光サービス業 G社

店舗情報のデジタル化で「誰が案内しても同じレベル」を実現し、顧客満足度向上へ ..... 7

### 卸売業 H社

受発注システム導入で取引金額60%をシステム化し、自動化率0%から30%へ向上 ..... 8

### 医薬品製造業 I社

AI・ロボット活用による「Good Company!」の実現と企業価値の向上 ..... 9

### 印刷業 J社

DXリスキングによる自社DX力の向上と地域貢献型エコ印刷サービスの展開 ..... 10

## 「見積～受注～請求～検証」の一気通貫管理で少人数でも回る体制へ

## ビジョン (理想の会社像)

## 1 社長の業務負荷軽減

社長が現場と事務の両方に追われていない状態を実現する。

## 2 事務体制の強化

若手や未経験者でも事務が回る属人化のない体制を構築する。

## 3 受注量の維持

少人数体制でも安定して受注量を維持できる効率的な運営。

## デジタル化アクションプラン

背景:事務業務の属人化と情報の分断により、少人数体制での事業継続に不安。見積～請求の流れが見えていない。

## Phase 1: 現状分析

情報の引き継ぎが人依存で、再入力・確認作業が発生している現状を可視化

## Phase 2: 目標設定

見積～検証を一気通貫で管理し、業務改善サイクルを回すことを目標化

## Phase 3: ツール活用

新たなツール導入ではなく、既存ツールの連携と業務フロー整理で実現

## 業務課題と検証した改善策

対象業務	現状の課題	解決策・効果
見積・受注	情報の引き継ぎが担当者に依存し、属人化している	▶ <b>業務フロー整理</b> 誰でも状況把握が可能に
工事・請求	各工程で情報の再入力や確認作業が発生している	▶ <b>一気通貫管理</b> 再入力・確認作業の削減
検証・分析	見積と実績の差を十分に活用できず、次回に活かさない	▶ <b>検証サイクルの確立</b> 利益・工数の改善
全般	各業務が分断されており、全体像が見えにくい	▶ <b>既存ツールの連携</b> 業務の見える化

## 導入ツール

## 業務管理

既存の表計算ソフト  
管理ツール

## 情報共有

社内共有フォルダ  
クラウドストレージ

## 分析・改善

検証シート  
振り返りフォーマット

## PJ管理

業務フロー図  
工程管理表

## 戦略立案

SWOT分析  
SMART目標設定

## 想定される効果指標

業務状況把握

**一覧で可視化** **大幅削減**

工事後の検証

**実施率向上** **低減**

再入力・確認

業務の属人化

## 総括

今回の講座を通じて、DXの本質は「ツール導入」ではなく「業務の流れを見直すこと」だと実感しました。見積から検証までを一本の流れとして整理することで、既存ツールでも十分な改善効果が得られました。

今後は、小さく始めて改善を続けながら、業務フローが定着した段階で最適なツールの選定を行い、少人数でも回る強固な業務体制を構築していきます。

## 講師より

ツール導入ではなく業務の流れを見直すことに本質を見出し、「見積～検証」の一気通貫管理を実現し、業務の見える化と属人化解消に向けた素晴らしい取り組みです。少人数体制でも安定稼働できる強固な基盤構築に期待しています。

## DX実践講座で実現した受注業務の自動化率70%達成と業務時間90%削減

## ビジョン (理想の会社像)

## 1 業務プロセスの最適化

データを連携させ、ムダを削減。  
最小コストで最大価値を生む体制へ。

## 2 従業員の働き方改革

職種を超えてアイデアを共有できる  
フラットな風土づくり。

## 3 顧客との関係性深化

直販（B2C）比率を50%へ引き上げ、  
顧客と直接つながる。

## デジタル化アクションプラン

背景：直販強化による受注増で業務パンクの危機。「効率化なくして成長なし」と判断。

## Phase 1: 現状分析

業務フロー図などで課題を可視化

## Phase 2: 目標設定

ギャップ分析で目標を明確化

## Phase 3: ツール選定

kintoneとfreeeで自動化基盤構築

## 業務課題と検証した改善策

対象業務	現状の課題	解決策・効果
受注処理	電話・FAX等の手入力が増加し月200件発生	▶ <b>kintone販売管理</b> 手入力75%削減
会計処理	伝票手入力に多大な時間と転記ミス	▶ <b>freee会計連携</b> 処理時間90%削減
データ連携	システムがバラバラでデータ連携なし	▶ <b>クラウド移行</b> 利用率80%達成
FAX受注	アナログなFAX受注による故障リスク	▶ <b>デジタルFAX</b> 24時間受信化

## 導入ツール

## 販売・受注

kintone  
デジタルFAX

## 会計・経理

freee会計  
CSV連携

## 顧客・EC

EC管理  
カスタマージャー  
ニー

## PJ管理

業務フロー図  
進捗管理表

## 分析・戦略

SWOT分析  
ギャップ分析

## 想定される効果指標

BtoC受注手入力

**75%** 削減

入力自動化率

**65%** 向上

伝票作成時間

**90%** 削減

クラウド化率

**80%** 達成

## 総括

「TAKAYAMA DX PROJECT」の5回の講座で、「自社で何をすべきか」を具体化できたことが最大の成果です。講座中に起きたFAX故障も、学びを活かしてデジタル化の好機に変え、変革への自信ができました。現在、新システムの開発が進行中です。DXの目的は効率化ではなく「事業成長」です。市の支援制度も活用し、強い経営基盤をつくっていきます。

## 講師より

「効率化なくして成長なし」という経営判断と、FAX故障を好機に変えた行動力に感服です。kintoneとfreeeの基盤を活かし、自動化率向上という成果目標を必ずや達成し、事業成長を加速させてください。

## デジタル化による処理能力・収益力向上と働きやすい職場環境の実現

## ビジョン (理想の会社像)

## 1 信頼関係の構築

タイムリーな状況報告と効率化により、顧客との深い信頼関係を築く。

## 2 働き方改革の実現

属人化を減らし、互いにフォローし合える体制でワークライフバランスを向上。

## 3 地域を支える存在

多種多様な車両に対応し続け、地域社会のインフラを支える企業であり続ける。

## デジタル化アクションプラン

背景：労働時間短縮化への対応と、将来的な人材確保・定着に向けた職場環境改善が急務。

## Phase 1: 属人化解消

特定個人への依存を減らし、情報共有を促進

## Phase 2: 体制強化

フォロー体制の構築と少数精鋭化の推進

## Phase 3: WLB充実

業務効率化によるワークライフバランスの向上

## 業務課題と検証した改善策

対象業務	現状の課題	解決策・効果
情報共有	在庫情報の共有や専門部品の問合せ対応が属人化	Slack / LINE WORKS導入 状況把握の短縮化・共有容易化
引取納車	大型車や建機など、対応可能なスタッフが限定的	スキルマップ・予定共有 対応可能者の可視化と調整円滑化
在庫管理	在庫台数の波動により、業務負荷の平準化が困難	Google Workspace活用 スケジュール可視化と負荷分散
サポート体制	個人のスキルに依存し、組織的なフォローが不足	ナレッジ共有基盤 相互フォロー体制の確立

## 導入ツール

## コミュニケーション

Slack  
LINE WORKS  
Chatwork

## スケジュール・共有

Google  
Workspace

## 業務管理

Gatch  
(自動車整備システム)

## PJ管理

ステークホルダー  
分析  
アクションプラン

## 将来構想

AI活用模索  
ナレッジベース化

## 想定される効果指標

状況把握時間

短縮化 実現

サポート体制

容易化 促進

処理能力

向上

見込み

収益力

改善

期待

## 総括

本講座を通じて自社のデジタルリテラシーの課題を強く認識しました。一足飛びにはいかないものの、コストや時間をかけずにリテラシーを向上させる方法を模索し続ける必要性を痛感しています。

情報共有と属人化減少は喫緊の課題であり、適切なツールの導入と定着を通じて、従業員が働きやすく、かつ収益性の高い組織づくりを目指して試行錯誤を続けていきます。

## 講師より

労働環境改善という喫緊の課題に対し、情報共有の属人化解消に着手されたことは重要です。Slack等の活用で築いた相互フォロー体制を基盤に、収益力向上と働きやすい職場環境の実現を必ずや達成されると期待しています。

## 紙ベース業務からの脱却と情報共有の効率化による生産性向上

## ビジョン (理想の会社像)

## 1 信頼される会社

リアルタイムで進捗を把握し、製品クオリティを向上させる。

## 2 従業員の働き方

短時間勤務でも高い給与を実現できる生産性の高い職場環境。

## 3 社会的意義

障がい者雇用を促進し、誰もが活躍できる職場づくり。

## デジタル化アクションプラン

方針: デジタル化によって排除できる作業をなくし、作業効率の向上を図る。

## Phase 1: 現状把握

紙ベース作業による無駄な時間 (紛失・探す・記入漏れ) を特定

## Phase 2: 解決策策定

移動票のデジタル化によるペーパーレス化と業務効率化を計画

## Phase 3: ツール導入

最適なツールの模索と選定、段階的な導入・定着支援

## 業務課題と検証した改善策

対象業務	現状の課題	解決策・効果
移動票管理	紙の廃棄量が多く、探す時間や紛失リスクが発生	移動票デジタル化 探す時間削減・ペーパーレス化
記録業務	手書きによる記入ミス・漏れが発生し、確認工数増	記録入力デジタル化 記入漏れ防止・正確性向上
情報共有	情報が共有されておらず、伝え漏れが発生している	情報見える化ツール リアルタイム共有・漏れ防止
生産ライン	進捗確認のために現場へ直接見に行く必要がある	進捗データ化 遠隔でのリアルタイム把握

## 導入ツール

## 現状ツール

Excel  
外付けHD  
メール

## 導入検討(理想)

Chatwork  
Backlog

## 生産管理

移動票作成ツール  
(模索中)

## 人材編成

AI自動編成ツール  
(将来検討)

## 資材管理

電子印鑑システム  
(導入予定)

## 想定される効果指標

チーフ以上利用率  
**100%** (短期)

移動票デジタル化  
**100%** (長期)

印刷コスト  
**ゼロ** へ

デジタル人材  
**40%** へ増加

## 総括

講座を通じて多様なツールの存在を知り、自社のIT化の遅れを痛感しましたが、同時にツール活用による業務効率化と編集の幅拡大への期待が高まりました。

知識不足を補いながら、まずは社長への提案準備などDX推進の段階を着実に踏み、今後は障壁の低いツールから順次取り入れ、ペーパーレス化とムダの排除による業務効率化を目指します。

## 講師より

紙ベースの「無駄な時間」を特定し、移動票デジタル化という解決策に結びつけたプロセスが秀逸です。IT化の遅れを認め、段階を踏む姿勢こそDX推進の鍵。ペーパーレス化による生産性向上という目標実現を心から応援しています。

## 「自然×デジタル」で選ばれ続けるキャンプ場経営の実現

## ビジョン (理想の会社像)

## 1 リピーター獲得と新提案

新しい文化・サービスの提案によりファンを増やし、社会ニーズに合った施設経営を行う。

## 2 省力化・業務共有化

業務の属人化を解消し、情報を共有化することで、効率的な運営体制を構築する。

## 3 柔軟な働き方の実現

省力化により生まれた時間で、スタッフが柔軟に働ける環境を整備する。

## デジタル化アクションプラン

背景：キャッシュレス決済やオンライン予約への需要増に対応し、業務省力化と収益最適化を図る。

## Phase 1: 課題抽出

ペーパーレス化、集客、棚卸等の課題洗い出し

## Phase 2: 解決策検討

AI活用、エアレジ導入、多言語対応の選定

## Phase 3: 導入・推進

補助金を活用し、小さく始めて改善を継続

## 業務課題と検証した改善策

対象業務	現状の課題	解決策・効果
決済・カフェ運営	キャッシュレス対応遅れ、スタッフ対応負荷	エアレジ・タブレット注文 キャッシュレス化・省力化
接客対応	外国人客への対応時間、チェックインの手間	多言語翻訳・AI活用 接客時間短縮 ・満足度向上
集客・広報	SNS・広告運用のノウハウ不足、レビュー対応	AI活用(画像・記事作成) 集客強化 ・返信自動化
管理業務	商品棚卸の負担、紙ベースの管理	スマレジ・クラウド経費 ペーパーレス ・棚卸効率化

## 導入ツール

## 販売・受注

エアレジ  
タブレット注文

## 会計・経理

クラウド経費管理  
契約管理システム

## 在庫・管理

スマレジ(棚卸)  
ペーパーレス化

## 集客・接客

AI(SNS/広告)  
多言語翻訳ツール

## コミュニケーション

Chatwork  
(社内連絡)

## 想定される効果指標

ペーパーレス化

達成 済

棚卸業務

効率化

接客時間

短縮 化

集客力

強化 中

## 総括

「まずは小さく始めて、改善を続ける」を方針に、補助金や専門家と連携しながら無理のないDXを推進しています。

デジタル技術で業務効率化と顧客体験の向上を図り、「自然×デジタル」の融合で、選ばれ続けるキャンプ場経営を目指します。

## 講師より

キャッシュレス化の波に「小さく始めて改善を続ける」という着実な方針で対応されたことを高く評価します。エアレジやAI活用で顧客体験を磨き、「自然×デジタル」の融合による持続可能なキャンプ場経営を追求してください。

## 自社Webアプリ普及と注文多様化対応で受注効率化を目指す

## ビジョン (理想の会社像)

## 1 顧客やり取り効率化

自社Webアプリ普及により顧客とのやり取りを効率化。複数業種で複数提案を可能に。

## 2 働きやすい環境整備

勤怠システム連動やフレキシブルシフトを活用し、勤務情報可視化と有給休暇を取得しやすい環境へ。

## 3 地域貢献

地元企業・イベントへの協賛を通じた社会的意義の追求。

## デジタル化アクションプラン

背景：発注ミス削減、伝票作成時間短縮、多様化する注文方法（FAX、メール、SNS、電話、システム）への対応が必要。

## Phase 1: 現状分析

多様な注文方法の現状把握と課題抽出

## Phase 2: 目標設定

従業員クラウドツール利用率80%等

## Phase 3: ツール導入

kintone導入や自社アプリ推進

## 業務課題と検証した改善策

対象業務	現状の課題	解決策・効果
FAX注文	FAXでの注文処理に手間がかかる	▶ <b>kintone活用</b> FAX注文業務の効率化
多様な受注	SNS・メール・電話など注文経路が分散	▶ <b>自社受注アプリ推進</b> 受注経路の一元化・効率化
倉庫業務	手書きメモ、手書き納品書での管理	▶ <b>倉庫管理アプリ</b> 出庫票直接起票・電子納品書・モバイルプリンタ
配送業務	紙ベースでの配置記録管理	▶ <b>地図アプリ連動</b> デジタル地図での位置情報管理

## 導入ツール

## 受注・販売

自社受注アプリ  
kintone (予定)

## コミュニケーション

LINE WORKS  
Zoom  
Slack(予定)

## 倉庫・配送

倉庫管理アプリ  
地図アプリ  
モバイルプリンタ

## EC・サイト

makeshop(予定)  
shopify(予定)

## ファイル共有他

Google WS  
Canva  
Dropbox(予定)

## 想定される効果指標

ペーパーレス化

**達成**

棚卸業務

**効率化**

受発注時間

**短縮化**

勤怠・給与

**電子化** 導入済

## 総括

勤怠連動ワークフローや給与明細の電子化は導入済みであり、今後は障壁の低いものから順次デジタル化を進め、新たなツール導入で業務効率化を図ります。

また、助成金などの活用も視野に入れ、要件に合致するものは積極的に導入を進め、全社的なDX推進を目指します。

## 講師より

多様な注文経路という複雑な課題に対し、自社アプリとkintone活用による一元化を推進されています。従業員クラウドツール利用率80%という目標達成は組織変革の証。全社的なDX推進の加速を期待しています。

## 店舗情報のデジタル化で「誰が案内しても同じレベル」を実現し、顧客満足度向上へ

## ビジョン (理想の会社像)

## 1 均質で高品質な案内

新人でもベテランと同じレベルで、お客様の不安を解消できる案内を実現。

## 2 地域との連携強化

地元飲食店の正確な情報を提供し、地域経済の活性化に貢献。

## 3 ホテル評価の向上

丁寧・親切な案内で差別化を図り、顧客満足度と口コミ評価を高める。

## デジタル化アクションプラン

背景: スタッフごとの案内レベルのばらつきや、紙情報の更新遅れによる機会損失を解消するため。

## Phase 1: 情報整理

ブログ等の既存情報資産を収集・整理

## Phase 2: ツール作成

Googleマップとスプレッドシートで一元化

## Phase 3: 運用・改善

タブレット等で案内実施、随時更新

## 業務課題と検証した改善策

対象業務	現状の課題	解決策・効果
飲食店案内	スタッフの知識差により案内レベルにばらつきがある	▶ デジタル一元管理 どのスタッフも同じレベルで案内可能に
情報更新	紙ベースの管理で更新が追いつかず、古い情報のまま案内	▶ スプレッドシート管理 常に最新情報を即時反映
検索・提案	お客様の多様なニーズ（予算・ジャンル等）への即答が困難	▶ タブレット検索 条件に合う店舗を即座に提示、時間短縮
競合優位性	近隣ホテルもデジタル案内を開始しており差別化が必要	▶ 独自情報の発信 ブログ資産を活かした深い情報提供

## 導入ツール

## 情報管理

Googleスプレッドシート  
共有フォルダ

## 案内ツール

Googleマップ  
タブレット端末

## 情報発信

ブログ  
QRコード案内

## 分析・戦略

カスタマージャーニー  
ギャップ分析

## コミュニケーション

情報共有  
スタッフ教育

## 想定される効果指標

案内時間

短縮 実現

案内レベル

均一化 達成

顧客満足度

向上 見込

口コミ評価

UP 期待

## 総括

これまで個人で発信してきたブログ等の情報を、DXの力で「ホテル全体の強み」へと転換しました。誰が案内しても質の高いおもてなしが可能になり、お客様に安心と満足を提供できる体制が整いました。

「丁寧・親切」というホテルの強みをデジタル技術で強化し、地域全体の活性化にも貢献していきます。

## 講師より

ブログ等の既存情報をデジタルで資産化し、「誰が案内しても同じレベル」を実現したことは素晴らしい着眼点です。均質で高品質なサービスが顧客満足度向上という目標に直結します。ホテルの強みをデジタルで磨き上げてください。

## 受発注システム導入で取引金額60%をシステム化し、自動化率0%から30%へ向上

## ビジョン (理想の会社像)

## 1 信用・信頼の提供

「飛騨の台所」としての自負を持ち、信頼される流通の見える化を実現する。

## 2 業務の時短と効率化

無理・ムダを取り除き、本来注力すべき業務に時間を割ける環境を作る。

## 3 柔軟な働き方の実現

リモートワーク導入など、場所にとられない働き方を可能にする。

## デジタル化アクションプラン

背景：受発注業務の非効率さが営業活動を圧迫。生産性向上と増収増益のため抜本的改革を決意。

## Phase 1: 現状把握

連絡手段の分散と時間浪費の課題を特定

## Phase 2: 解決策策定

受発注システム導入による一元管理を計画

## Phase 3: 導入・定着

取引先負担の少ない仕組みで小さく開始

## 業務課題と検証した改善策

対象業務	現状の課題	解決策・効果
受発注連絡	FAX・電話・LINE等が混在し連絡手段がバラバラ	▶ 受発注システム(EDI)導入 連絡手段の統一
集計作業	手作業による集計負担が大きく時間を浪費	▶ システム自動集計 業務の大幅な時短
営業活動	事務作業に追われ手元商品を案内しきれない	▶ 営業活動への注力 増収増益への貢献
顧客対応	顧客ニーズの把握が不十分で機会損失発生	▶ データ活用による分析 ニーズ把握と生産性向上

## 導入ツール

## 受発注管理

生鮮食品受発注システム(EDI)

## コミュニケーション

LINE (統一化)  
電話・FAX (削減)

## データ管理

場帳デジタル化  
販売実績分析

## 業務改善

新業務フロー  
ECRSの原則

## 戦略・分析

現場ヒアリング  
ROI計算

## 想定される効果指標 (短期6ヶ月)

システム化率

60% 達成

業務フロー

大幅改善

自動化率

30% 向上

ペーパーレス

コスト削減

## 総括

DXはあくまで手段であり、真の目的は業務改善を通じた価値創出です。現場ヒアリングを重視し、取引先に負担の少ない仕組みを選定することで、スムーズな導入を目指しました。

「小さく始めて効果検証」を繰り返すことで、リスクを最小限に抑えつつ、着実に成果を積み上げています。削減した時間を営業活動に充てることで、企業の成長につなげていきます。

## 講師より

受発注システムの導入は、非効率性解消と営業活動への注力という本質的な価値創出を目指す重要な戦略です。現場ヒアリングを重視したDXで、ぜひ、システム化率60%を達成し、企業の成長を牽引してください。

## AI・ロボット活用による「Good Company!」の実現と企業価値の向上

## ビジョン (理想の会社像)

## 1 従業員満足とスキル向上

ITスキルの底上げを図り、従業員満足度を向上させる。

## 2 先進技術の活用

AI・IoT・ロボットを活用し、効率化と品質向上を実現。

## 3 企業価値の向上

DX推進により「Good Company!」を実現し企業価値を高める。

## デジタル化アクションプラン(DX化構想)

## Phase 1: デジタル化

紙記録からデータ化へ情報の共有・統合

## Phase 2: 自動化・連携

データの活用・自動化システム間の連携

## Phase 3: 未来予測

AIによる調査・判断 企業価値の向上

## 業務課題と検証した改善策

対象業務	現状の課題	解決策・効果
全社課題	効率化途上、人材不足、IT展開の遅れ、競争力低下の懸念	▶ <b>DX推進体制構築</b> 企業価値の創出
QA部	品質保証要求の高まり、データ活用不足	▶ <b>蓄積データ整備・AI導入</b> 品質最適化・自動化
エンジニアリング部	施設・設備6000点の点検管理、事後保全によるロス	▶ <b>タブレット点検・見える化</b> 傾向把握・ダウンタイム削減
業務効率化	定型業務の工数負担	▶ <b>RPA活用</b> 年間3,460時間削減

## 導入ツール

## コミュニケーション

Teams/M365  
Copilot

## データ分析

Power BI  
蓄積データ活用

## 設備管理

Smart  
タブレット点検

## 自動化・AI

RPA  
AI未来予測

## ロボット

自動搬送  
ロボット活用

## 想定される効果指標

RPA活用による削減

**3,460** 時間/年

目指す姿

**GoodCompany AI・ロボット**

管理対象設備

**6,000** 点

活用技術

## 総括

中長期的なDX推進には、新規導だけでなく、デジタル化した仕組みの保守や拡張も不可欠です。AI、蓄積データ、ロボットの活用が今後の鍵となります。

新技術導入に伴う課題を克服し、DX対応環境を整備することで、企業価値を創出し「Good Company!」の実現を目指します。

## 講師より

未来を見据えた中長期構想を策定し、RPAによる具体的成果指標が両立しています。デジタル化の保守・拡張まで視野に入れ、「Good Company!」という企業価値の創造を実現してください。

# 印刷業 J社

## DXリスキングによる自社DX力の向上と地域貢献型エコ印刷サービスの展開

### ビジョン (理想の会社像)

#### 1 Win-Win関係構築

新素材エコ印刷事業を通じた顧客とのWin-Win関係と、一気通貫の量産体制確立。

#### 2 少数精鋭・効率化

少数精鋭で無理・無駄のない働き方を実現し、高付加価値業務へシフト。

#### 3 地域還元と差別化

創業百余年以上の信頼と高山市の利点を活かした差別化で、継続的な地域還元。

### デジタル化アクションプラン

背景：高付加価値印刷物の企画力を更に高めるDX推進のヒントを得る機会を求めて参加。

#### Phase 1: 企画・宣伝

AIを用いた高付加価値印刷の商品企画と宣伝力強化

#### Phase 2: 仕組み化

CRM+SFA+BIツールのオールインクルーシブな自社開発

#### Phase 3: サービス展開

地域貢献型ToC向けエコ印刷サービス

### 業務課題と検証した改善策

対象業務	現状の課題	解決策・効果
顧客管理	新規提案営業力不足	▶ CRM+SFA+BI開発 顧客分析・提案力強化
広報・受注・販売	高付加価値印刷物の企画・宣伝不足	▶ 実績サイト構築
スキル	DX・AI活用の知識・スキル不足	▶ DXリスキング AI活用・システム改修成功

### 導入ツール

#### コミュニケーション

Slack  
Zoom

#### 情報共有・管理

Notion (実践中)

#### 顧客・営業

CRM・SFA・BI  
(開発中)

#### マーケティング

Facebook  
Instagram  
X (Twitter)

#### AI活用

ChatGPT(実践中)

### 想定される効果指標

無料講座受講

30以上

AIハンズオン

15種

人脈形成

20名以上

システム改修

成功 (入場管理)

### 総括

今回のDXリスキングを通じて「自社DX力の数値化」と「DXの体系的理解」を実現し、AI活用によるシステム改修や先進企業視察などを通じて、多面的にDXを実践・推進してまいりました。

今後は、より一層AIを活用した自社システム開発や地域貢献型エコ印刷サービスの展開により、高山市の強みを活かした高付加価値印刷会社として、地域への還元を推進してまいります。

### 講師より

DXリスキングによる「自社DX力の数値化」達成は、社員の意識変革の証です。高付加価値印刷へのシフトと小ロット受注体制の構築は、競争優位性確立の鍵。地域に根差した信頼を基盤に、新たな価値創造を期待しています。

## お問い合わせ

[発行]

高山市役所 商工労働部 雇用・産業創出課

住所：岐阜県高山市花岡町2丁目18番地

[TEL] 0577-35-3182

[委託事業者]

FunTre株式会社