

戸田市DX推進補助金 事例集



戸田市 環境経済部 経済戦略室

令和8年3月

目次

- ・ DX・デジタル化の分類別目次 . . . P. 3
- ・ 事例No.1
「作業効率をアップし人員不足に対応するオーダーシステムの導入」 . . . P.4
- ・ 事例No.2
「デジタルツールを活用したメンズエステ事業参入とECサイト構築」 . . . P.5
- ・ 事例No.3
「基幹システム新設による経営データ見える化と業務プロセス改善」 . . . P.6
- ・ 事例No.4
「DX化による作業現場の改革のためのアプリ導入」 . . . P.7
- ・ 事例No. 5
「デジタルツールを駆使した顧客接点の高度化のための仕組み構築」 . . . P. 8

DX・デジタル化の分類別目次

分類No.	デジタル化の取組内容	該当ページ
	自社ホームページの作成・更新	P.8
	紙書類の電子化・ペーパーレス化	P.4 , P.7
	コミュニケーションツールの導入	該当なし
	セキュリティ対策の強化	該当なし
	顧客データの一元管理	P.5 , P.8
	営業活動や受発注管理のオンライン化	P.4
	バックオフィス業務でのクラウドサービス活用	P.7 , P.8
	データを活用した製品・商品・サービスの開発・改良	P.5 , P.8
	テレワークの推進	P.8
	キャッシュレス化への対応	該当なし
	生成AIやIoTの活用	P.6
	ECサイトの新設・強化	P.5
	RPA (Robotic Process Automation) による業務自動化	該当なし
	その他	該当なし

* 本事例集は、「令和5・6年度戸田市DX推進補助金」の審査においてロールモデル事業に採択されたDX・デジタル化の取組を掲載しています（戸田市DX伴走型支援事業の対象企業を除く）。ロールモデル事業に採択された取組の内、戸田市DX伴走型支援事業の対象企業の取組は、「戸田市DX伴走型支援事業事例集」に掲載しています。

事例No.1 合同会社BARBEC

令和5年度

作業効率をアップし人員不足に対応するオーダーシステムの導入

<費用感>
約20万円/年

DX・デジタル化の該当分類

紙書類の電子化・
ペーパーレス化
営業活動や受発注
管理のオンライン化

DX取組内容

月額で利用できるオーダーシステムの導入

- ・お客様が自身のスマートフォンでQRコードを読み取りオーダーができる
- ・注文情報がレジにも共有され、レジ打ちが不要



QRコード注文

課題・背景

- ・注文伝票とレジの入力ミスが課題
(ヒューマンエラー)
- ・人手不足で顧客が注文をあきらめてしまうことも
(注文の機会損失)

成果

売上が昨年度から

40%以上UP!!

オーダー数が増加！
ヒューマンエラーの削減に成功！
レジ入力、会計作業の時間削減により
作業効率がアップ！！

【企業概要】

代表者: 仲井 恵介

所在地: 戸田市新曽南3-2-6-706

HP: <https://bubarbec1.owst.jp/>

【事業概要】

飲食業

事例No.2 HAIR SASAKI (ヘアサロン理容ササキ)

令和5年度

デジタルツールを活用したメンズエステ事業参入とECサイト構築

DX・デジタル化の該当分類

顧客データの一元管理
データを活用した製品・
商品・サービスの開発・改良
ECサイトの新設・強化

DX取組内容

- ・ i-padと連動した肌診断機の導入により、メンズエステ事業に参入
- ・ メンズエステ事業で把握した顧客の課題解決のためのECサイト構築による化粧品の提案販売、メニュー提案からの連動予約を行う

<費用感>
約50万円



タブレット端末を
活用した肌診断

通信販売

肌診断

エステ事業

総合調髪

課題・背景

- ・ 家族経営のためマンパワーに限りがある
- ・ 理容本来の強みに磨きをかけたい
- ・ お客様の顕在ニーズに応え、同時に潜在ニーズを引き出して顧客満足度を向上させたい

成果

来店しなくても顧客のニーズに
応えられる仕組みを構築！

独自サービスの提供で、利益率増加！
自店の人手をかけずに売上確保！
施術の効果が数字で見れるように！

【企業概要】

代表者: 佐々木 康雄
所在地: 戸田市新曽南2-14-3
HP: <https://hsssk.com/>

【事業概要】

理容業

事例No.3 三陽電工株式会社

令和6年度

基幹システム新設による経営データ見える化と業務プロセス改善

DX・デジタル化の該当分類

生成AIやIoTの活用

DX取組内容

オンプレミスで新たな基幹システムを構築

- ・ 自社サーバーへのマスタ蓄積により、Excelデータをデータベース化し、一元管理
- ・ 基幹システムの統合による新システムへの移行

<費用感>
約500万円



システムイメージ



工場内の設備の一部

課題・背景

- ・ 複数のExcelから見積作成重複入力による非効率性
- ・ 原価変動が多く、価格転嫁に対応しきれっていないデータ移し替え作業にも多大な時間
- ・ 営業担当が事務作業に対応新規売上獲得の機会損失

成果

見積作成業務で年間**250**時間程度の削減見込！

点在データ確認作業の工数削減により、省力化と最新原料単価の反映が実現！
在庫管理のリアルタイムな情報取得が可能に！
重複する入力・チェック作業が解消され、営業活動へのリソースを確保！

【企業概要】
代表者: 代表取締役 野見山 勇大
所在地: 戸田市喜沢1-4 9-8
HP: <https://www.sanyo-denko.co.jp/>

【事業概要】
電線・ケーブル設計・製造・販売

事例No.4 東陽理化学株式会社

令和6年度

DX化による作業現場の改革のためのアプリ導入

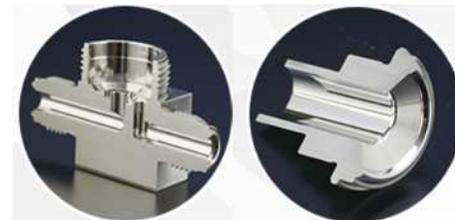
DX・デジタル化の該当分類

紙書類の電子化・
ペーパーレス化
バックオフィス業務での
クラウドサービス活用

DX取組内容

- ・ 検査項目自動集計データ化アプリの導入により、検査成績書をタブレットにより管理
- ・ 作業現場における機械の故障・安全衛生等に関する報告事項を各作業員が報告できるアプリの導入

<費用感>
約100万円



タブレットを活用し品質改善



課題・背景

- ・ 検査報告において、検査員ごとに作成された検査成績書を基にデータ集計し、月1回フィードバック集計・確認まで時間がかかる
- ・ 今後の事業展開を見据えた作業現場の改革やDX人材の育成が必要

成果

品質データの日次フィードバックと
故障個所の早期発見が可能に！

検査員の記入時間が短縮

データ集計の自動化により情報共有が速やかに！
設備故障箇所の早期報告により、完全故障前の修理
ができる段階で発見！

修理費用の削減・ラインストップの防止
導入アプリ運用改善の自走化と他事業所への展開に
向けた人材育成を進めている。

【企業概要】

代表者: 代表取締役
兼古 裕己
所在地: 戸田市本町3-6-16
HP:
<https://www.toyorikagaku.co.jp/>

【事業概要】

金属表面処理技術

事例No.5 Putali Peak(プタリピーク)

令和6年度

デジタルツールを駆使した顧客接点の高度化のための仕組み構築

DX・デジタル化の該当分類

自社ホームページの作成・更新
顧客データの一元管理
バックオフィス業務での
クラウドサービス活用
データを活用した製品・商品
サービスの開発・改良
テレワークの推進

課題・背景

- 顧客からの問合せ経路が複数あり管理が大変
- ホームページが分かりにくい(受注機会の損失)
- バックオフィス業務が増加
- デジタルツールの活用に試行錯誤していた

DX取組内容

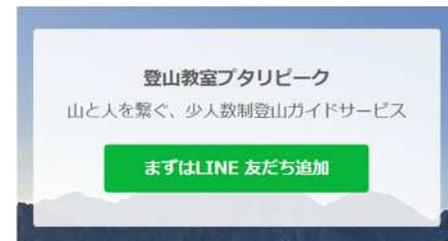
- ホームページの全面改訂と記事作成AIの活用
- LINEのマーケティングオートメーションツールの導入
- 申込等の顧客対応業務をアプリへ一本化

<費用感>
約250万円

成果

ホームページ構成や申込導線が分かりやすくなり、**顧客数が増加!**

残数管理をアプリ内で一本化でき、**手作業の事務が大幅削減!**
外出先からも業務管理が可能となり、顧客対応業務が効率化!
AI活用により省力化と検索上位化を実現!
時間短縮によりブログ記事作成も可能に!



登録の入口を分かりやすく

詳細申込はこちらから
putalipeakアプリ登録(無料)



アプリを活用した情報配信

putalipeak公式LINEよりお問合せ



【企業概要】
法人名:
株式会社 Butterfly Ridge
代表者:田口 直己
所在地:戸田市上戸田1-21-23
HP:
<https://www.putalipeak.com/>

【事業概要】
登山教室、旅行会社(登山専門)