

戸田市DX伴走型支援事業 事例集

令和4(2022)年度 - 令和6(2024)年度



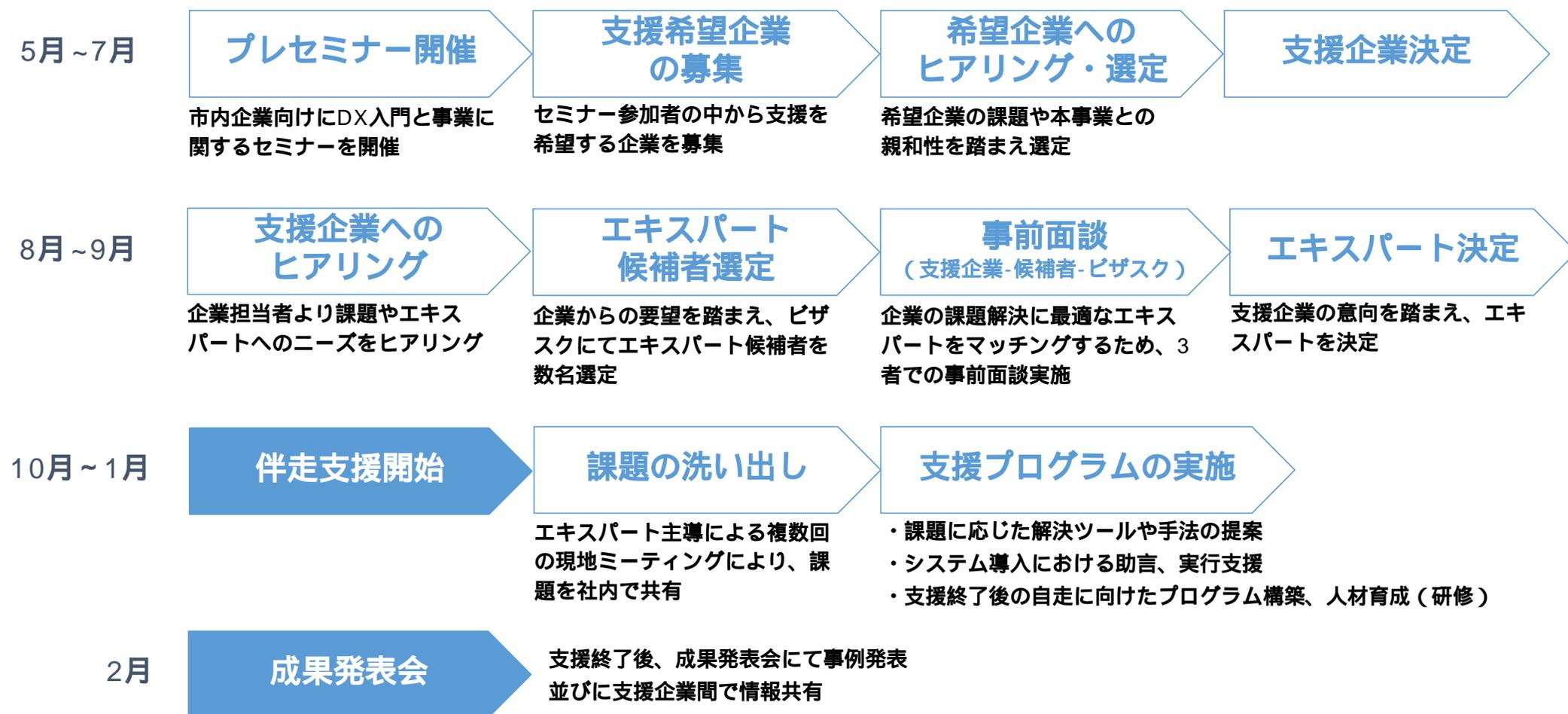
 ビザスク

戸田市DX伴走型支援事業の概要

戸田市では(株)ビザスクと連携し、民間の知見を使い官民で伴走支援を行う「戸田市DX伴走型支援事業」を令和4年度（2022年度）から令和6年度（2024年度）にかけて実施しました（県内初）。
本事業は、生産性向上や商品・サービスの付加価値向上など、ICTを活用した経営課題の解決に取り組む企業に対して、同社の知見プラットフォームを活用し、企業の経営課題に合った最適なアドバイザー（DXに関するエキスパート）をマッチングし、約4か月間、寄り添った支援を実施するものです。



伴走支援事業の1年間の流れ



事例集目次

年度	事例No	企業名	業種・事業	支援概要	ページ
R4	1	大同機工株式会社	水門メーカー	バックオフィス業務のデジタル化支援	P5
	2	株式会社JRS	家具・家電のレンタル	kintoneの活用・定着支援	P6
R5	3	ニッケングループホールディングス	不動産・建設	経理・財務を対象としたDXの推進	P7
	4	株式会社大響	製造（接着剤）	属人化している業務の効率的な引継ぎ支援	P8
	5	佐竹マルチミクス株式会社	機械・装置の製造/販売	salesforceの活用・定着支援	P9
R6	6	株式会社ナックプランニング	建築リフォーム業	ANDPADを用いた経営数値の可視化	P10
	7	株式会社吉田電工	電気工事業	現場の勤怠管理システムの選定	P11
	8	チヨダ株式会社	からし製造	バックオフィス業務の効率化	P12

【参考】エキスパートを選んだ際のポイント（各企業の声）

- 事業のキックオフイベントとして実施されたプレセミナーに登壇いただいた講師のセミナー内容に共感し、そのエキスパートの具体的な支援内容のイメージが湧いたため。
- エキスパートを選定する際の事前面談で適切なアドバイスが貰えたから
- 事前面談を通じてエキスパートの人柄に惹かれたから

事例No.1

令和4年度

大同機工株式会社

全社的DXにおけるチーム組成と施策提案

課題・背景

- 各部署毎に独自のIT化/デジタル化が進んでいたものの、全社的な統一が出来ていないことが業務効率の妨げになっていた。
- デジタル推進を行う全社的なチームがなく、自社で進める限界を感じていた。

外部人材（エキスパート）による支援内容

- 現状の確認、As-Isの整理、業務フローの可視化
- グループウェアの比較検討
- 経営層向けへのプレゼン

成果

- DX推進会議の実施、全社横断のDX推進チーム構築、DX推進計画の策定
- グループウェアの導入やDX推進体制の構築、継続的なDX推進会議の実施等に関する合意形成

全社的なDXに取り組むためのチーム体制の構築
バラバラだったDXを一本化することで業務効率化



【会社概要】

代表者:代表取締役 徳永光昭

所在地:埼玉県戸田市新曽800番地1
(大同エクリュース2F)

HP:

<https://www.daido-kiko.co.jp/>

【事業概要】

水門鉄構製品の設計・開発・製造・据付・点検、インテリアデザイン製品の製造・販売 他

事例No.2

株式会社JRS

令和4年度

バックオフィス改革

課題・背景

- ・ 専門家不在により、全社的に導入したKintoneの機能活用が出来ていなかった。
- ・ Kintoneを最大限活用することで自社における様々な課題が解決出来るイメージを持っていたものの、それを実行出来る知見が不足していた。

外部人材（エキスパート）による支援内容

- ・ 業務の棚卸し、優先順位付け
- ・ 既存業務のkintoneへ置き換えに係る設計、アプリ改良

DX推進補助金を活用！

成果

- ・ Kintoneの専門家の支援により、自社でイメージしていた業務の殆どをKintoneアプリにて実現
- ・ 自社でアプリ改良が出来るような設計とすることで、将来的な社内Kintoneスペシャリスト育成の土台構築が実現

外部人材による社内DX改革を実施
プロジェクトを通じて社内人材の育成にも挑戦



【会社概要】

代表者: 代表取締役 矢田 八起

所在地: 戸田市笹目南町33-9

HP: <https://www.jrs.sc/>

【事業概要】

家具・家電のレンタル、オフィス移転・増設・新設のワンストップパッケージの提供 他

事例No.3

令和5年度

株式会社ニッケンホールディングス

課題解決型ソリューションの提示



課題・背景

- ・業務が属人化しており、引き継ぎが難しい状況
- ・DX化したいが、「どこ」を「どのように」「どの順番」で実施すべきか分からない
- ・従業員が高齢化しており複雑なシステムの業務活用は難しい

外部人材（エキスパート）による支援内容

- ・業務・課題一覧表を作成し、企業が置かれている現状を見える化
- ・業務フローの作成により引継ぎをスムーズ化
- ・ソリューションの提案

成果

- ・業務一覧表、業務フロー図の作成により業務の可視化
- ・業務課題をもとにDXを推進するためのソリューション検討資料を作成
- ・選定したソリューションを元に運用改善・自走を目指す

丁寧に業務の整理を行い、
課題解決ソリューションを提示

【会社概要】

代表者:最高経営責任者CEO 奥墨 常治

所在地:戸田市新曽1998-1

NKGビル5階

HP:

<https://nikken-holdings.co.jp/>

【事業概要】

不動産売買・仲介事業・建設事業

事例No.4

株式会社大響

令和5年度

システムを通じた業務効率化

課題・背景

- ・業務が属人化しており、引継ぎを行う際にマニュアルも不在のため後任者が同様の作業を行うに当たっての引継ぎに長く時間を要している。
- ・作業効率を高め、DX化により業務作業の効率を高めたいと考えていた。

外部人材（エキスパート）による支援内容

- ・製造原価計算、受注/売上管理の業務フロー作成
- ・会計システムからの売上実績出力自動化、過去見積照会の効率化、送付状出力自動化
- ・ソリューションの提案

成果

- ・受注業務を紙ベースだったものから会計システムを活用するやり方へ変更
- ・受注から売上集計、送り状印刷が一元的に可能になったことによる作業効率の向上
- ・属人化していた製造原価計算のマニュアル作成による、引継ぎに係る時間の省力化

受注発注業務をシステムを通じて効率化
業務のマニュアル作成により引継ぎがスムーズに

【会社概要】

代表者: 代表取締役 楠野 裕之

所在地: 戸田市美女木6-5-16

HP:

<https://www.eimelt-daikyo.co.jp/>

【事業概要】

ホットメルト形接着剤「アイメルト」の製造・販売

事例No.5

佐竹マルチミクス株式会社

令和5年度

営業支援システムの活用



課題・背景

- ・過去に営業活動の最適化を目的としてSalesforceを導入も、効果的な運用ができていない
- ・営業活動が可視化されておらず、属人的な業務から脱却できていない
- ・社内にSalesforceに精通した社員がおらず、改善活動が進んでいない

外部人材（エキスパート）による支援内容

- ・SFA内の商談情報の考え方の整理と構造化の修正
- ・ダッシュボードの改善による営業数値の見える化
- ・プロジェクトを通じたSFAの社内知見の向上

成果

- ・プロジェクトメンバーのSFA（Sales Force Automation（営業支援システム））知識向上
- ・改修したSFAを実装・運用していき、効果的・属人業務からの脱却を通じた営業の活動支援強化

SalesForceを効果的に活用し、営業活動と営業数値の可視化を実現

【会社概要】

代表者：代表取締役社長 西岡 光利
所在地：埼玉県戸田市新曽66
HP：<https://www.satake.co.jp/>

【事業概要】

攪拌装置・環境試験製品・培養装置・分級装置等の研究・開発・製造・販売

事例No.6

令和6年度

株式会社ナックプランニング

全体業務フローにおける業務改善



課題・背景

- ・全体業務フローでのシステム一気通貫での構築が厳しい状況で、各業務フローの合間での非効率業務の発生、属人的業務処理になりがちな業務の平準化を図りたい。
- ・紙データに依存している受発注業務などの業務の改善

外部人材（エキスパート）による支援内容

- ・業務全体の把握、業務フローへの落とし込み
- ・改善ポイントの明示化
- ・改善施策の提案、既存システムのANDPADの機能拡張による業務効率化

成果

- ・企業の複雑な業務フローを体系的に図示して、業務一つ一つを可視化することで課題を言語化
- ・課題をベースに改善提案を実施することで、優先順位付けされた改善の道筋が明確化

複雑な業務フローと課題を丁寧な対話で可視化
システム一気通貫で業務効率の最適化を目指す

【会社概要】

代表者: 代表取締役 藤本 祥

所在地: 戸田市本町4-3-1

HP:

<https://www.nackplanning.co.jp/>

【事業概要】

建設・リフォーム業

事例No.7

株式会社吉田電工

令和6年度

勤怠管理システムの刷新

課題・背景

- ・漠然とした課題への認識はあるものの、整理ができていない。
- ・2024年4月以降、改正労働基準法の施行により、より時間外労働管理をタイムリーに行う必要があり、現在のやり方では限界があると暗黙的に認識していた。
- ・労務管理全般のプロセスに属人化リスクの認識があった。

外部人材（エキスパート）による支援内容

- ・業務全体の把握、業務フローの整理
- ・課題の明確化、ソリューションの提示
- ・システム運用方法案の提示、ルールの策定

成果

- ・エキスパートによる客観的視点で現状のシステム構成と業務の流れを見てもらうことで、課題の優先順位が明確になった。
- ・現行の勤怠記録の方法だけに固執してシステムを検討していたが、運用方法の見直しまで含めて検討することができた。

**第三者目線で業務を俯瞰し最適なツールの提案
運用の見直しを含めてルールメイクを実施**



株式会社吉田電工

【会社概要】

代表者：代表取締役 吉田 雄亮

所在地：戸田市上戸田4-4-14

HP:

<https://www.yosida-denkou.co.jp/>

【事業概要】

電気工事業、動力工事業、イルミネーション工事等

事例No.8

チヨダ株式会社

令和6年度

業務の効率化



【会社概要】

代表者:代表取締役 抱井 麻理

所在地:戸田市上戸田1-11-24

HP:

<http://www.chiyoda-karashi.co.jp>

【事業概要】

からし・調味たれの総合調味料メーカー

課題・背景

- ・稟議書等の社内紙帳票を電子化する事で、進捗の見える化と効率化を図る
- ・営業人員の業務過多を改善する事により、受注機会の損失をなくす

外部人材（エキスパート）による支援内容

- ・課題の棚卸し、優先順位付け
- ・業務フローの整理
- ・具体的なソリューションの提示、方針決定

成果

- ・管理方法の変更（Google Form利用等）による、ペーパーレス・電子化・進捗管理の見える化の方針決定
- ・クラウドワークス等を活用し、社内運用システムをライトに開発し、スプレッドシートによる社内運用をを目指す。
- ・営業人員の工数をクライアントの折衝業務に集中し、営業事務をサポート人員と分担する事により、業務の効率化・及びその情報共有・業務管理システムの検討

**全部署の社員を集めて課題の棚卸しと優先順位付け
全員が納得できる形で課題を絞り解決策を決定**