



会員企業の取り組みに学ぶ
**生産性向上のための
ＩＴ活用事例集**

札幌商工会議所

vol.
2

事業発展には生産性の向上を

北海道では全国に先駆けて人口減少・少子高齢化が進み、労働人口の不足が深刻化しています。平成29年春に活動を開始した札幌商工会議所生産性向上特別委員会では、地域の中小企業が生産性向上への取り組みを通じて事業を発展させられるよう各種支援事業に取り組んでいます。

平成30年度は前年度に引き続き、「生産性向上セミナー」を全7回にわたり開催し、省力化・見える化など効率の向上や、顧客対応強化・新事業の開拓による付加価値の向上など、ITを活用してさまざまな分野で生産性向上に取り組む当所会員企業12社の事例を紹介しました。各企業から自社の取り組みを発表いただくとともに、当所専門相談員のITコーディネータより事例の解説やコメントを加え、参加者からも活発に質問が出されるなど、企業の生産性向上への高い関心が伺える充実したセミナーとなりました。クラウドサービスの活用による業務効率化事例をはじめ、第4次産業革命の中核となるAIの実用化に向けた取り組み、また建設業における先進情報通信技術による建設機械の自動操作など、各分野における先進的な事例が取り上げられました。

本事例集は、平成30年度のセミナーにおける発表事例のうち6事例を整理し、まとめたものです。企業の皆さまにおかれましては、自社の生産性向上の取り組みに向けた「気づき」の機会としてご活用いただければ幸いです。

札幌商工会議所 生産性向上特別委員会
委員長 中田 隆博



「生産性向上セミナー」の運営および本事例集の
編集にご協力いただいたITコーディネータ(当所専門相談員)

風間 孝啓 氏 IT C札幌有限責任事務組合 事務局長

石塚 真彰 氏 (株)ITマネジメントシステム 代表取締役

目 次

p1 Society 5.0で実現する社会

p2-3 課題～狙い～解決策チャート

p4
事例01 クラウド活用による業務効率改善と
案件・収支の見える化

日美装建(株) ビル空調機器・メンテナンス業

こんな方に
・作業現場のスケジュールや報告書の作成に苦勞されている方
・収支状況の見える化を進め、赤字案件の削減を図りたい方

p6
事例02 基幹システムの弱点を補う
クラウドサービスの活用

アポロ販売(株) 燃料・燃料機器販売/工事業

こんな方に
・クラウドサービス「kintone」を使った業務アプリ開発に興味のある方
・業務アプリとグループウェアの連携による情報共有に興味のある方
・業務日報の活用に興味のある方
・社員個人が有している顧客情報や業務内容の脱属人化を検討する方

p8
事例03 ICT土エ（i-Construction）
への取り組み

伊藤組土建(株) 建築・土木工事業

こんな方に
・建設・土木工事業の経営者、幹部社員、現場責任者、情報システム担当者
・i-Constructionに取り組みたいと考えている方

p10
事例04 クラウド活用による仕事の『質』改革
税理士法人North Brain 税理士法人

こんな方に
・自社の総務、経理事務を軽減したい方
・顧問税理士との関係をさらに緊密かつ円滑にし、経理事務全般にわたる助言を得たい方

p12
事例05 AI活用による顧客対応サービスの
向上と働き方改革への挑戦

主治医のような
社会保険労務士法人 社会保険労務士法人

こんな方に
・AIを活用したノウハウの蓄積や人材育成に興味のある方
・RPAの活用による業務の省力化に興味のある方
・テレワークを活用した働き方改革に興味のある方

p14
事例06 AIによる働き方・物流改革への
挑戦

サツドラホールディングス(株) 小売業

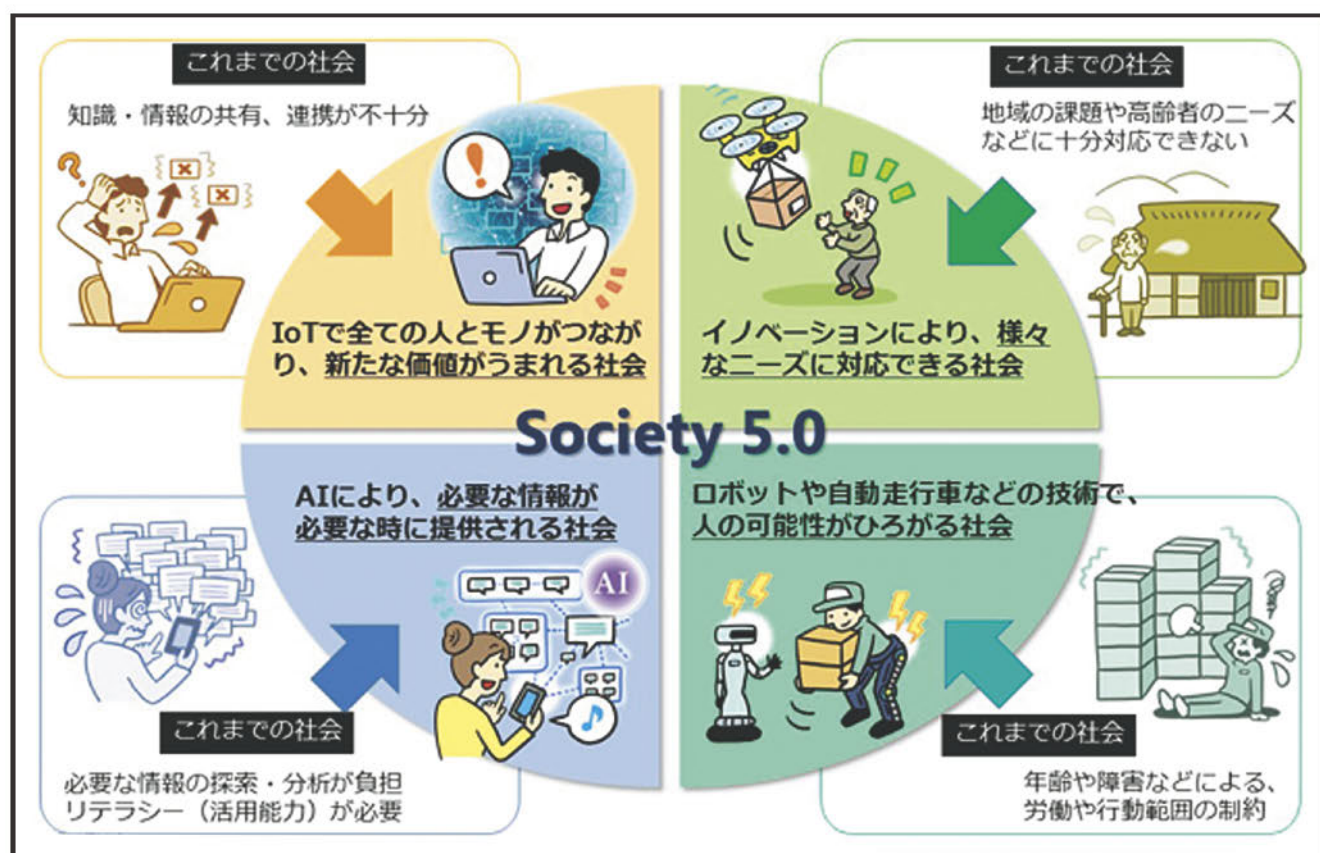
こんな方に
・AIの活用に興味のある方
・AIカメラを使い顧客の購買行動を可視化したいと考えている方
・AIを活用した物流改革、働き方改革を検討している方

p16 まとめ ～IT活用「成功の秘訣」～

p17 札幌商工会議所の支援メニューのご紹介

※各企業の情報はセミナー開催時または本事例集編集時のもの

Society 5.0で実現する社会



【出典】内閣府 Society5.0「科学技術イノベーションが拓く新たな社会」

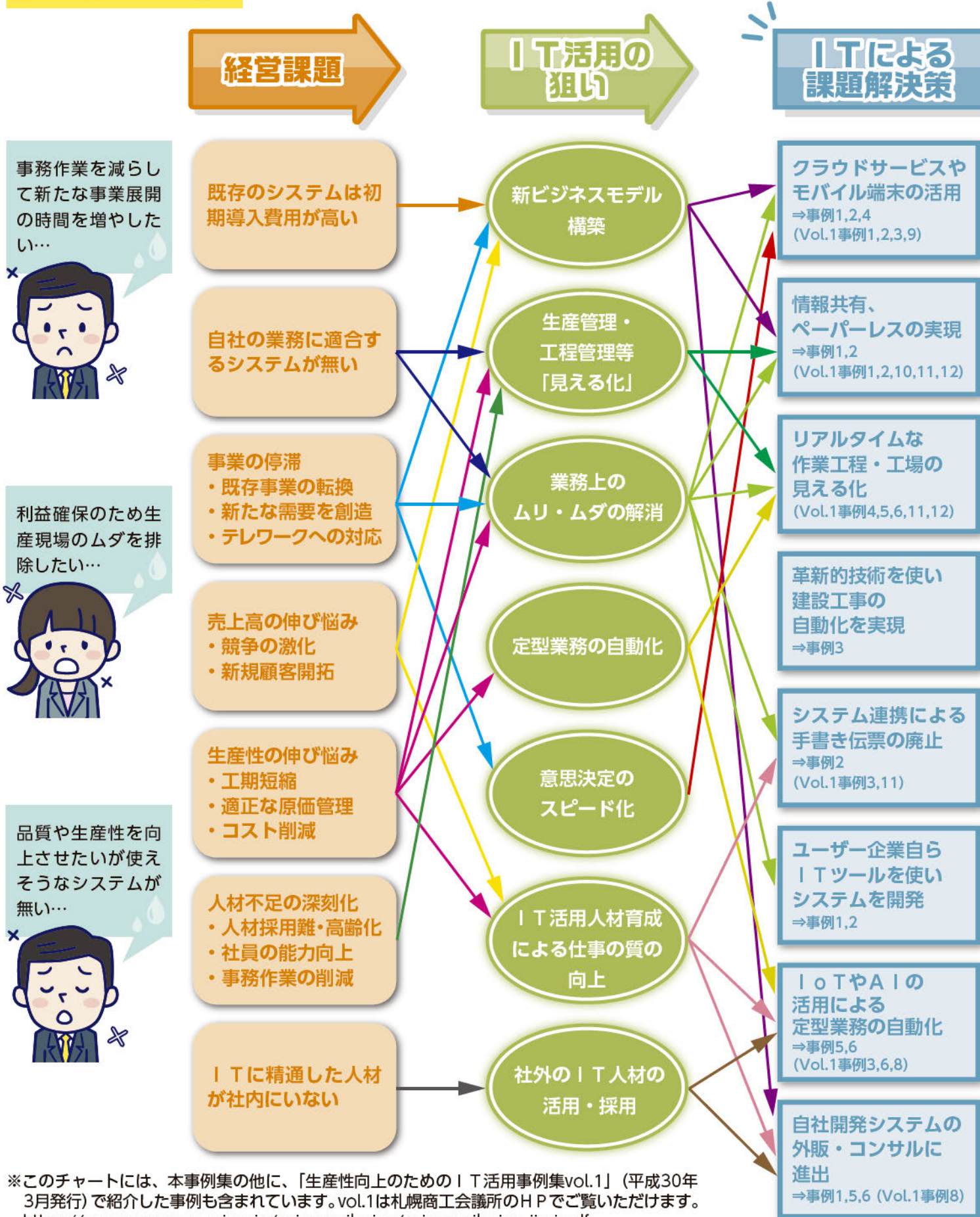
Society 5.0は、狩猟社会 (Society 1.0)、農耕社会 (Society 2.0)、工業社会 (Society 3.0)、情報社会 (Society 4.0) に続く、新たな社会を指すもので、政府の「第5期科学技術基本計画 (2016年～2020年度)」において提唱されました。

Society 5.0で実現する社会は、「IoT (Internet of Things)」で全ての人とモノがつながり、さまざまな知識や情報が共有され、今までにない新たな価値を生み出すことで、社会の課題や困難を克服することを目指しています。また、「人工知能 (AI)」により、必要な情報が必要な時に提供されるようになり、「ロボット」や「自動走行車」などの技術で、少子高齢化、地方の過疎化、貧富の格差などの課題を克服するとともに、社会の変革 (イノベーション) を通じて、これまでの閉塞感を打破し、希望の持てる社会、世代を超えて互いに尊重し合える社会、一人ひとりが快適で活躍できる社会とされています。

本事例集においても、IoT、AIおよびソフトウェアロボット (RPA) 等の先進技術を活用して、業務効率の向上、顧客対応力の強化、ならびに付加価値向上を実現した事例を紹介しておりますが、今後もこれら革新技術の活用が増えていくことが期待されます。

課題～狙い～解決策 チャート

この事例集には、ITを活用して生産性の向上に取り組み、さまざまな経営課題の解決に挑戦した会員企業の事例が収録されています。



※このチャートには、本事例集の他に、「生産性向上のためのIT活用事例集vol.1」（平成30年3月発行）で紹介した事例も含まれています。vol.1は札幌商工会議所のHPでご覧いただけます。
<https://www.sapporo-cci.or.jp/seisanseikojyo/seisanseikojyo-jirei.pdf>

●A I (Artificial Intelligence)

人工知能。言語の理解や推論、問題解決などの知的行動を人間に代わってコンピューターに行わせる技術。大量のデータからパターンを認識させることで、ビジネスや生活におけるさまざまな難しいタスクをこなせるようにコンピューターをトレーニングすることができる。

・A I カメラ：A I による人や物の識別など画像解析機能を備えたカメラ

※活用事例：事例5、事例6
(Vol.1：事例8)

●Chatwork

Chatwork(株)が提供するクラウド型ビジネスチャットツール。「LINE」のビジネス版といったイメージで、メッセージのやりとりだけでなくタスク管理やファイル共有、ビデオ通話などが可能。

※活用事例：事例4、事例5

●i-Construction

国土交通省が推進する、建設現場の生産性向上に向けて測量・設計から施工、さらに管理に至る全プロセスにおいてICTや3次元データ等を活用する取り組み。

※活用事例：事例3
(Vol.1：事例12)

●I C T (Information and Communication Technology)

情報通信技術。通信技術を活用したコミュニケーションを指す。情報処理だけではなく、インターネットのような通信技術を利用した産業やサービスなどの総称。「I T (情報技術)」よりも通信による「コミュニケーション」の重要性を強調している。

※活用事例：事例3
(Vol.1：事例12)

●I o T (Internet of Things)

モノのインターネット。身の周りのあらゆるモノがインターネットにつながる仕組み。建物、電化製品、自動車、医療機器など、モノに取り付けたセンサーからデータを収集、蓄積、分析したり、外部から遠隔操作できたりする。

(※活用事例：Vol.1事例6)

●P O S システム (P O S =Point of Sales)

販売時点情報管理。単に会計の計算をするだけではなく、単品単位で集計することで売上の管理や分析などを行えるシステムのこと。閉店後のレジ締め作業の軽減や、多店舗展開するP O S システムをネットワークで結ぶことでデータの一元管理などにも利用できる。

※活用事例：事例6

●R P A (Robotic Process Automation)

自動化ロボットが、人手で行われている定型業務のプロセスを代替し、自動化を実現するソリューション。ホワイトカラーの間接業務を自動化するテクノロジーとして、比較的単純な作業を設定された実行手順に従って動作する。

※活用事例：事例5

●クラウドサービス

従来は利用者が手元の端末で利用していたデータやソフトウェアを、インターネットを経由してサービスとしてユーザーに提供するもの。ユーザー側はインターネット接続環境を用意することで、PC、スマートフォンなどの端末からでもサービスを利用することができる。

＜クラウドサービスの例＞

- ・セールスフォース (salesforce)
- ・サイボウズ (kintone、Garoon)
- ・マネーフォワード (MF会計)

※活用事例：事例1、事例2、事例4、事例5
(Vol.1：事例1、事例2、事例3)

●第4次産業革命

18世紀末の第1次産業革命(水力や蒸気機関による工場の機械化)、20世紀初頭の第2次産業革命(分業に基づく電力を用いた大量生産)、1970年代初頭の第3次産業革命(電子工学や情報技術を用いた自動化)に続くもので、大量のデータの取得・分析・実行が可能になる急速な技術革新を指す。その代表がI o T、A I、ビッグデータなど。

クラウド会計の利用で経理業務を1/3に削減できた！



生産現場の「見える化」で作業効率向上、残業時間を削減できた！



I o Tを活用し、納期短縮・品質向上、多品種少量生産を実現できた！



A I やR P Aを活用して働き方改革を実現できた！



ビル空調機器
メンテナンス業

総務省北海道総合通信局
「中小企業クラウド活用事例コンテストin北海道」
北海道総合通信局長賞受賞

情報共有しにくい環境



クラウドによる報告書や管理情報の
共有を起点に業務改革を実現、新たに
クラウド外販にも進出

日美装建株式会社

■札幌市西区八軒5条東5丁目2番15号
■代表者：代表取締役 大澤 寛晃
■設立：平成6年9月
■従業員数：300名
■事業内容：ビルメンテナンス業、空調機器メンテナンス業
■URL：<http://nichibi-s.com/>



日美装建(株)の主要業務は、業務用エアコンのクリーニングと点検である。同社のモットーは「お客様のプラスアルファとなる行動をとる」。同社は、経験豊富な技術スタッフにより全メーカーの業務用エアコンのクリーニングへの対応が可能である。

また、フロン法の改正(2015年)により、全ての業務用エアコンの管理者を対象に点検が義務付けされたが、同社は「お客様に安心していただくには第一に技術力が必要」と考え、清掃スタッフの技術力向上のため、訓練用エアコンを設置し、定期的な訓練を行っている。

ビジネス上の「課題」

- ・作業時間の短い現場を数多く抱える
- ・時間が不規則
- ・深夜の現場がほぼ毎日発生

書類の作成や手続きに時間がかかり、クレーム情報の共有もできない！！

各案件の利益幅が少なく、赤字の現場が減らない！！

エアコンのクリーニングは、短時間刻みで多くの客先を回り、深夜作業の現場が毎日のように発生する。また、現場数が膨大で、就業時間も不規則な業務である。しかも、現場ごとに作成する作業報告書にも多くの時間が取られ、クレームなどの情報共有も進まず、結果的に赤字現場がなかなか減らないことが同社の悩みであった。

以前は、毎日その日のスケジュール、訪問先情報と報告書の用紙を作業員に手渡し、帰社後にデータを回収し事務社員がスタンドアローン(ネットワークに接続しないで単独で使うこと)のPCに入力する方式で業務を管理していた。しかし、顧客数の増加に伴って増え続ける情報へのアクセスに時間がかかり、情報の共有が進まないことが支障となっていた。

ビジネス上の「狙い」

- ・作業報告書のペーパーレス化
- ・現場のスケジュールの見える化
- ・案件の見える化

仕事の見える化、ペーパーレス化により業務効率改善を実現する

不規則な時間の現場を管理可能にする！！

作業報告書をペーパーレス化するとともに、現場のスケジュールや案件ごとの情報が見える化したいと考えた大澤社長は、平成27年、たまたま参加したイベントでセールスフォース社のクラウドサービスを知った。セールスフォースで自社の悩みや課題を解決できると考え、まずは自ら同社の研修会に参加してセールスフォースを使ったシステム構築技術を学び、作業計画書や作業報告書の作成、作業時間などを自動集

計し、案件ごとの収支が一目でわかる仕組みを自ら作り上げた。

セールスフォースの可能性を確信した大澤社長は、次にIT技術者の長谷川慎氏を平成28年に採用し、現場スケジュールや案件・クレーム情報が見える化するシステムを構築、徹底的なペーパーレス化を断行していった。

クラウドに求めたもの

① 現場スケジュールの見える化

不規則な時間の現場も管理が可能

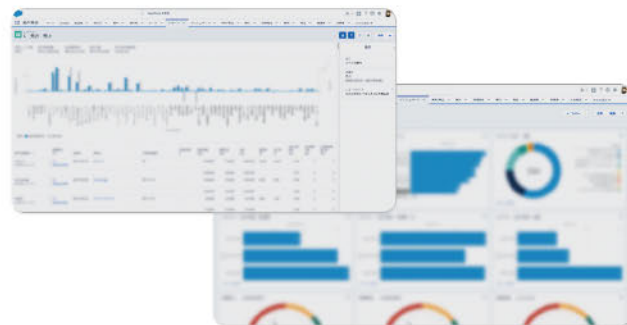
② 案件の見える化

クレーム・物の破壊の予防、利益率リアルタイム確認

③ 作業報告書(現場報告)のペーパーレス化

経費削減・業務フローの改善

200以上のレポートを自動更新、資料作成時間を大幅に削減



ビジネス上の「効果」

- ・業務の見える化を実現
- ・報告書や資料作成時間を削減
- ・情報を収集・分析する意識が向上

赤字案件を80%削減することに成功！

セールスフォース社のパートナーとなりIT事業に進出、売上高も1.5倍へ！

社員への情報開示によりコスト意識が向上！！

セールスフォース導入により業務の見える化が進み、経営判断に必要な情報に即座にアクセスできるようになった結果、赤字案件は80%も減り、利益率の増大につながった。

働き方の面でも、それまで事務所に帰って行っていた報告書の作成をタブレットなどを使い現場で済ませ、直帰が可能になったほか、社員の間でセールスフォースのレポート機能を活用して顧客情報を収集・分析する意識が高まり、経験や勘に頼らない仕事の仕方が身についてきた。定例会議の開催

にあたって、資料作成時間の大幅削減とペーパーレス化が実現できた。

自社内でセールスフォースを使いこなした日美装建の取り組みはセールスフォース社に認められ、平成30年に同社のコンサルティングパートナーとなり外販事業を開始した。セールスフォースの導入を契機に社内の業務改革に留まらず新規にIT事業にも進出、3年前に比べた売上は1.5倍に達している。

導入企業の声

当社は「現場のスケジュールの見える化」「案件と情報の見える化」「作業報告と現場報告のペーパーレス化」の3つを目的に、クラウドシステムを開発・導入しました。最初にITベンダーに開発してもらったシステムは理想と違い使いづらかったため損切り（破棄）したのですが、たまたま参加したクラウドベンダーの研修を受け、自分で作れるようになったので、元々現場で使っていた報告書に似せてシステムを作りました。

今では、IT導入による情報共有化、見える化により、自社の課題が分かるようになってきました。また、社員に情報を開示したことにより、社員のコスト意識の醸成にもつながりました。（大澤社長）



registered consulting
partner



長谷川室長（左）、大澤社長（右）

ITコーディネータから一言

ユーザーが自らITツール（セールスフォース）を使いシステムを構築し、成功した好事例です。同社は、自社開発したクラウドシステムを利用するほか、セールスフォース社とパートナー契約を結び、IT事業を立ち上げ、新たな収益の柱とすべく挑戦しています。この積極的なチャレンジが新聞等のマスコミに取り上げられることで、新たな顧客の獲得につながっています。このような同社の取り組みが顧客満足度の向上に寄与し、同社の発展を支えています。今後の活躍に注目したいと思います。

燃料・燃料機器
販売 / 工事業

クラウドサービス「Kintone」
「Garoon」を活用し顧客情報と
業務情報を連携させ業務改善！！

アポロ販売株式会社

■札幌市東区北46条東3丁目1-19
■代表者：代表取締役社長 細川 英雄
■設立：昭和45年9月
■従業員数：42名
■事業内容：プロパンガス・灯油等の燃料販売・工事、
燃料機器の販売・修理、
住宅設備機器の販売 ほか
■URL: <http://www.apollo-hanbai.co.jp/index.html>



アポロ販売(株)は、灯油販売を主事業として昭和45年9月に設立し、「安全・安心・信頼私たちはエネルギーの安定供給を通じて地域社会を支え、貢献する」という経営方針のもと、雪国の生活を支えてきた。

昭和48年の第一次オイルショックの年に本店を現在地に移転、昭和54年の第二次オイル

ショックの年に液化石油ガス販売事業を開始するなど、堅実に事業を発展させている。

また、夏季に比べ3倍の移動時間がかかる冬季に従業員の残業時間を減らすため、平成26年に西岡支店を設立し、機動力を高め、商圏の拡大を図った。



ビジネス上の「課題」

- ・システム改修が難しい
- ・情報共有ができていない
- ・コストの増大

顧客情報の個人保有、情報の
属人化が発生

外出先から情報にアクセスできない！！毎年コストが増え続ける！！

同社の主力事業であるプロパンガス販売においては、メーカーから販売店に提供された統一の基幹システムを利用していたため、業務に合わせたシステム改修(カスタマイズ)が難しかった。システムにアクセスできるのは社内設置の専用端末からのみで、当然外出先からはアクセスできず、本社と西岡支店の2拠点に分散した各社員が保有する顧客情報をどう共有するかが大きな課題であった。顧客へプロパンガスを届ける配送業者との情報共有も課題となっていた。

こうした課題に対応するため、統一基幹システムの情報を

ExcelやAccessに出力して加工し、その情報を再び統一基幹システムへ戻すという運用を試みたものの、時間がかかる上に、ITに詳しい特定の社員しか扱えないという「情報の属人化」が課題であった。

さらに、基幹システムとは別に、従来利用していたグループウェアは、データ容量による従量課金制であったため、現場の写真データを保存する度に利用料が増え続け、コストが増大することも課題となっていた。

ビジネス上の「狙い」

- ・顧客対応記録を一元管理
- ・外出先からのアクセスを実現
- ・ムダな時間を削減

情報共有と一元管理の仕組み
を自社開発で実現

顧客情報と社内情報の連携で業務効率改善！！

同社は2016年、細川昌俊取締役と情報システム担当の松永直人総務部長が中心となり、クラウドの活用によりこうした課題を解決する方策を検討し、その結果サイボウズ社のクラウドサービス「Kintone(キントーン)」と「Garoon

(ガルーン)」の導入に踏み切った。また、クラウドサービスの導入と同時に、外勤社員全員にスマートフォンを支給し、外出先からのアクセスを可能にした。

顧客管理や案件管理などの情報共有はキントーンで、また
 掲示板やスケジュール管理の情報共有はガルーンで行うこと
 とし、前職でS Eの経験を持つ松永課長の手で開発を進めた。
 他にも、基幹システムでは顧客対応管理の管理項目に制限
 があったため、顧客との応答記録を一元的に管理するために

キントーンでアプリケーションを開発した。

さらに、データ転記によるムダな時間を減らすことを目的
 に、両者間のデータ連携機能を活用し、キントーンで作成し
 た業務記録にガルーンのスケジュール情報をワンクリックで
 転記して日報を作成する仕組みも開発した。

応対記録アプリ

基幹システム

専用端末
(プライベートネットワーク)

**kintone
アプリ化**

Before → **After**

- ✓ **入力項目制限** → **項目の追加・レイアウトの変更は自由**
- **情報公開** 誰でも過去のやりとりがわかる
- **情報共有** 記録と同時に担当者はスマホで内容確認

KintoneとGaroonの連携

① スケジュール連携

② ユーザー情報連携

ビジネス上の「効果」

- ・顧客対応の迅速化
- ・業務の見える化
- ・社員に意識の変化

情報の一元管理で、顧客満足の向上を実現

業務の効率化・迅速化・平準化に成功！！

「応対記録アプリ」の導入により、どの社員が注文や問い合わせを受けても、アプリから現場担当者のスマホに通知。担当者がどこにいてもその情報を即座に受け取れるようになり、顧客対応が格段に迅速化し、顧客満足も向上した。

業務の効率化・迅速化は社員に時間的余裕も生み、また、クラウド上の業務の「見える化」による利便性向上は社員のITへの抵抗感の解消にもつながり、IT活用に対する意識変化も感じられるようになった。

各種社内届出書や有給休暇表も全社員に開示しているため、

忙しくて休めない社員を他の社員が助けるなど、社員間の業務平準化にも役立っている。

システムを改良しようとするときに、「外注すると時間も費用もかかるが、キントーンなら自社内で早く簡単に改良することができる」(松永課長)という点も、キントーン利用の利点と言える。

同社では、キントーン導入を機に、当初の導入目的であった「情報の共有化」や「コスト削減、ペーパーレス化」だけでなく、業務の平準化や顧客満足の向上など、さまざまな面でクラウドサービス利用の効果が現れている。

導入企業の声

基幹システムから出力した情報を処理するシステムをAccessで開発したことがありますが、同時アクセスによるデータ破損リスクや、操作できる社員が少ない、情報の属人化という問題がありました。そこでクラウドサービスを導入したわけですが、クラウドに蓄積された顧客情報が今後の財産となることは間違いありません。今後、情報技術の発展により顧客対応業務等が大きく変わっていきます。クラウドは業務上必須になると考えています(松永課長)。

キントーン導入により業務の効率化が図られ、空いた時間を利用して今まで手を付けられなかった業務や顧客サービスに取り組むことが可能になり、顧客満足の向上に役立っています。組織の透明化を図るため、日報に加えて勤怠の届出も開示し、残業の頻度や有給休暇の取得状況が全社的にわかるようになり、業務の平準化にもつながりました(細川取締役)。



細川取締役(左)、松永課長(右)

ITコーディネータから一言

ユーザー企業が自社で業務システムを構築し、業務上のさまざまな課題を解決した事例です。キントーンは、サイボウズ社が提供する「データベース型のビジネスアプリ作成用のツール」で、業務に関連する情報の共有や業務間の情報連携にも活用できるほか、スマホから容易にアクセスできる特徴があります。同社のように今後もユーザー企業がこうしたクラウドサービスを使って自ら業務システムを構築する事例が増えることが予想されます。逆にITベンダーは、より問題解決力を高める努力が必要だと思います。

【i-Constructionが目指すもの】



河川復旧工事にICT土工を導入し、マシンコントロールによる重機の自動制御やトータルソリューションによる高い精度の計測を実現！！

伊藤組土建株式会社

■札幌市中央区北4条西4丁目1

■代表者：代表取締役社長 玉木 勝美

■創業：明治26年5月（昭和21年2月 伊藤組土建として設立）

■従業員数：366名

■事業内容：建設業、宅地建物取引業、建築の設計及び工事監理、建設用工事機械器具・資材の製作・販売等

■URL: <https://www.itogumi.co.jp/>

伊藤組土建(株)は、札幌の人口が27,000人ほどであった明治26年に創業し、「常に北海道のパイオニアたらん」との目標を掲げ、「責任観念」「誠心誠意」を社是として120年以上にわたり事業を展開している。

同社は、国土交通省が推進する「i-Construction※」を業界に先駆け平成28年度に採用、北海道内3カ所で工事实績を有する（平成30年6月時点）。

本事例集では、その中から28年8月の台風被害（堤防決壊2

カ所、浸水面積約50ha）を受けた十勝管内豊頃町十勝川の復旧工事（川幅を広げるために掘削した土砂を、台風被害を受けた清水町、芽室町、帯広市の農家へ運搬する工事）において、i-ConstructionによるICT土工に取り組んだ事例を紹介する。

※建設現場の生産性向上に向けて、測量・設計から施工、さらに管理に至る全プロセスにおいて、ICTや3次元データ等を活用する取り組み

ビジネス上の「課題」

- ・一人ひとりの生産性向上
- ・3K（きつい、危険、きたない）の解消

建設生産プロセスの生産性向上、建設現場での死亡事故ゼロの実現！！

2025年までに建設現場の生産性2割向上を目指す！！

建設・土木工事業界は、これまでベテランを中心に工事を行ってきたが、長らく3K（きつい、危険、きたない）の代表と言われ、若手が敬遠する職種であった。業界の人手不足が深刻化する中、国土交通省の主導により、ICTの全面的な活用（ICT土工）により、効率的な建設現場を目指す取り組みとしてi-Constructionが推進されている。同時に、施工時の基準や国や自治体からの発注方式の見直しによる事務作業の簡素化、人材育成も進められている。

同社はi-Constructionの採用を通じて、生産性の2割向上、安全性の改善といった経営課題解決に向けて取り組みを開始した。今回の事例では、地上型レーザースキャナー（TLS）※1、マシンコントロール（MC）※2など、さまざまな革新的技術が使われている。

※1 地上型レーザースキャナーにより起工時に地形を測定する技術

※2 工事用機械（重機）を自動制御して施工する技術

ビジネス上の「狙い」

- ・i-Construction導入による建設全体の生産性の向上
- ・3次元データ活用による時間の短縮と品質向上

新3K（給与が高い、休暇が取れる、希望が持てる）で魅力ある建設現場を実現！！

全ての作業工程でICTや3次元データを活用！！

本復旧工事は、豊頃町の十勝川河川敷で平成29年5月～平成30年2月まで、河道を掘削して河川を拡幅し、目標流下能力を確保する目的で実施された。役所からは、平均±5cmの

誤差で130m×230mを掘削するよう指示を受けた。

最初に、TLSを使い3次元測量（地形をスキャンし、点群として処理を行う）による起工測量を行った。今回のMCに

よる施工では、VRS方式（国土地理院の電子基準点を利用する仮想基準点方式）を使って現在の位置情報を取得し、同情報を重機へ通信、目標設計面とずれないように重機を自動制御した。さらに、MCによる施工の前に、施工箇所を囲うように基準点を作成するなど工夫を加え、一層精度を向上させた。

また、i-Constructionでは出来形図や取りまとめ表は不要で、ヒートマップ*のみ提出した。ICT土工では、これまで提出が義務付けていた出来形図や取りまとめ表などの提出は不要となったため、作業の大幅な削減も可能となった。

※ 施工の仕上がり面全体を規格値との差で確認する技術

<i-ConstructionによるICT施工の手順>

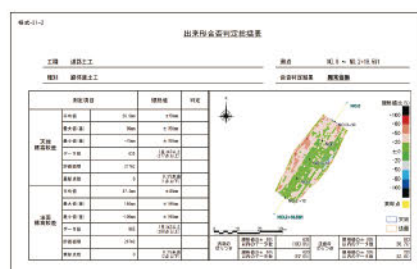
【TLSによる3次元測量】



【MCによる施工】



【ヒートマップの提出】



施工終了後、出来形を起工測量と同様に計測するが、計測精度は10cm×10cmに1点以上になるように計測を行う。
※起工測量は、50cm×50cmに1点以上

ビジネス上の「効果」

- ・作業効率の向上
- ・測量作業の軽減
- ・接触事故の撲滅

工事の生産性向上と事故ゼロを実現！！

作業効率の改善並びに高い精度を実現！！

同種の工事では、これまで丁張（工事に着手する前に建物等の正確な位置を求める作業）に3名の作業員（測量1名、確認1名、重機オペレーター1名）が必要であったが、ICT土工により、オペレーター1名でできるようになった。また、法面（ノリメン：切土や盛土によって作られる人工的な斜面）を切る作業でも、以前は法面の手前に作業員が必要であったが、ICT土工により、オペレーター1名のみで可能となり、作業効率の向上と同時に作業員と重機の接触事故もなくなった。

た。さらに、施行済の箇所が設計図に示す寸法でできているか検査する「出来形検査」では、レーザースキャナーを使って計測を行い、北海道開発局の規格する誤差の範囲内に十分に収まった。

同社は、今後の取り組みとして、3次元データのさらなる活用やドローンによる起工測量などでさらなる効率改善を目指している。

導入企業の声

今まで丁張作業に2～3名で複数日かかっていたものが、今回の復旧工事では1名で1日でできるようになりました。また、バックホウ（土砂を掘削するために用いられる自走式の土木機械）による施工もMCを導入することにより、従来と違い重機の近くで合図する作業員が不要になり接触事故がなくなりました。

なお、今回の復旧工事では、土砂の運搬が多かったため工期の短縮にはつながりませんでした。

今後、若手社員を中心にワーキンググループを設置し、TLS測量（所要日数2日）からドローンを使ったUAV測量（同半日）も取り入れて併用し、中堅以上の社員の負担軽減を行う予定です。



土木部工事課 千葉貴久氏

ITコーディネータから一言

国土交通省が推進するi-Constructionにより生産性向上に取り組み、土木工事の在り方そのものの革新に向けて大きな成果を上げた事例です。丁張での作業効率改善や、重機の自動制御による省力化など、ICT土工の目的が達成できています。一方で、本事例ではドローンを使える人がいなかったため、ドローンを使ったUAV測量ではなくレーザースキャナーを使ったTLS測量を採用したようですが、ワーキンググループを中心に、この辺りを含めたさらなる効率化の実現を期待します。

税理士法人

複数の有資格者が一堂に集う
「ワンストップ・サービス」



税理士法人North Brainは、クラウド型会計システムをはじめとする先進的なITシステムを活用し、自所だけでなくクライアントに対してIT活用による「省力化」「見える化」の普及を推進しているほか、将来像を数値で見える化する「未来会計」を提唱している。

顧客の会計代行業務の合理化・迅速化により決算・確定申告業務を効率化、「事務代行」から「経営への助言」へと業務の『質』改革を実現！！

ノース ブレイン
税理士法人North Brain

■札幌市中央区南1条西4丁目5番地1 大手町ビル8階

■代表者：代表社員 前島 治基

■設立：平成22年12月

■従業員数：12名

■事業内容：ファイナンス支援、生産性UP支援、
IT会計監査、財務モニタリング、
単年度経営計画策定支援ほか

■URL: <http://www.sapporo-tax-accountant.com>



また、平成23年1月に同じフロア内に入居する弁護士事務所、司法書士事務所、社会保険労務士事務所と連携して、法律問題を一カ所ですべて対応可能なワンストップ・サービスを開始した。24年10月には「経営革新等支援機関」にも認定され、クライアントの経営革新に取り組んでいる。

ビジネス上の「課題」

- ・クライアントとの情報共有
- ・経営支援にあてる時間の確保
- ・職員の特性に応じた仕事の割り振り

IT化の推進なくして
生産性の向上はあり得ない！！

無駄な「作業」を減らして「アドバイス」時間を増やす！！

同法人のクライアントは、クラウド型会計システムを利用する前は、独立した会計システム（インストール版）を利用していたため、同法人との間で会計情報の共有ができなかった。そのため、職員がクライアントを訪問した際は、最初の1～2時間は月次の締め作業に時間がかかり、経営支援にあてる時間を多く取れずにいた。

そこで、低生産性の原因であるムダな「作業」を圧縮し、

クライアントへの「アドバイス」時間を増やすこと、「職員個人の特性に応じた仕事の割り振り（分業化）」を実行するために、自社とクライアント双方のIT化を推進し、顧客向け作業の分業化を進めた。

さらにIT技術の活用で作業を減らし、クライアントが求めるアドバイスの時間を増やすため「潜在的生産性」を向上させる必要があった。

ビジネス上の「狙い」

- ・仕訳作業の自動化
- ・クライアントと会計情報を共有
- ・ITの駆使

クライアント企業の稼ぐ力を
サポートする！！

意欲に燃える経営者を応援したい！！

同法人は、クライアントの中小企業経営者の悩みを解決するには、生産性を向上し、低生産性の原因となっている「現金」「紙」「情報のブラックボックス化」を解消し、従業員の精神的・金銭的な充足感を高め、モチベーションをアップさせる必要があると考えた。

そこで、前島代表は、労働生産性向上の具体的な手法として、自所とクライアントの両方でクラウドサービスを活用し、仕訳入力自動化、会計情報の共有化に取り組むこととした。

一例として、クライアントの確定申告支援業務では、領収書のスキャンデータ（OCR読み取り→AI識別→人が補完）を海外へ送り、海外で会計データに変換した後、翌日に会計システムに取り込むことで、仕訳データを入力する作業を削減した。また、事務所内でもITを活用して、シンプルかつスムーズなコミュニケーション、スケジュール等の共有を進めた。

その他にも、名刺管理サービスや勤怠管理サービスなどクラウドを駆使し、生産性向上に取り組んでいる。

〈生産性向上を阻む「三大悪」を根絶〉

領収書を書く
手間が掛かる



現金



紙

保管場所が必要で、データを探す手間も掛かる



情報

情報のブラックボックス化

情報の属人化により
活用が阻害される

改善後

〈導入した主なクラウドサービス〉



- ・仕訳入力自動化
- ・会計データ共有化



- ・LINEのビジネス版
- ・無駄な会議の削減
- ・シンプルかつスムーズなコミュニケーション



- ・スケジュールの共有
- ・ToDoの管理・共有
- ・顧客別生産性の把握
- ・業務報告の共有
- ・立替清算

ビジネス上の「効果」

- ・タイムリーな会計データの共有化
- ・ムダな会議の削減
- ・自所および顧客の業務効率改善

潜在的生産性向上を実現し、繁忙期の作業時間を3分の2に削減！！

「事務代行」から「経営への助言」へ業務の質を改革！！

同法人は、クライアントとの会計情報のやり取りにクラウドシステム（MF会計）を導入したことで、クライアントとの間でタイムリーな会計データの共有化を実現した。そのため、システム導入前にかかっていた締め作業の時間がなくなり、今は訪問してすぐに経営指導を行えるようになり、繁忙期の作業時間を3分の2に削減できた。また、Chatwork（ビジネス版チャットツール）の活用により無駄な会議を削減し、

外出先でも顧客とのやり取りをスマートフォンで確認できるほか、情報を全員に周知徹底できるようになった。

このように、同法人は多様なクラウドサービスを併用し、自らの業務効率化を図ると同時に、顧客の経理業務効率化を促進すべく、クラウドサービス導入支援を行い、「事務代行」から「経営への助言」へと業務の質的改革を推進し続けていった。

導入企業の声

当所は、クライアント企業の「稼ぐ力」をサポートすること、すなわち持続的な増収増益を実現していただくことを使命と認識しています。また、当所のサービスは、最新ツールの活用による「双方の業務効率化」および「コミュニケーションの円滑化」を前提として成り立つものですので、各種クラウド型システムの導入は必須と考えています。

税理士業務は法改正にも即座に対応しなければいけません。クラウドサービスはシステムの変更をサービスベンダーが行うので、基本的にメンテナンス不要である点が魅力の一つです。当所は多様なクラウドサービスを導入することで業務効率化に成功し、空いた時間で顧客へより有効な時間をかけることができるようになりました。



前島代表

ITコーディネータから一言

複数のクラウドシステムを活用するとともに、顧客のITシステム導入・活用を支援することで、自社だけでなく「双方の業務効率化」を推進している事例です。

近年、さまざまなクラウドサービスが連携可能となり、複数のクラウドサービス間でデータを移し替える手間が省けるようになり業務効率が向上してきました。今後もクラウドサービスの活用範囲拡大が期待できます。

社会保険労務士
事務所主治医のような
社労士法人

顧客のChatworkでの問い合わせに AI秘書が回答 RPA※により業務の一部自動化も実 現し、作業効率を向上！！

※RPA：ロボティック・プロセス・オートメーション（人手で行われてい
る定型業務のプロセスを代替し、自動化を実現するソリューション）

主治医のような社会保険労務士法人

■札幌市中央区南10条西14丁目1-25 GMSビル

■代表者：代表社員 岡本洋人

■開業登録：平成12年7月

■従業員数：12名

■事業内容：労働基準法・労働安全衛生法・雇用保険・労働
者災害補償法関連等の手続き、月次給与計算・
年末調整等の支援ほか

■URL：<http://shujii.co.jp/>



主治医のような社会保険労務士法人は、平成18年の独立開業以来「主治医のような社労士であろう」を理念に掲げ、さまざまな企業の悩みや課題に対応している。また、「顧客は個客である。一社一社の違いを尊重せよ」「『とことん個客

視点』で、その一社の最善最適を探せ」「北海道を元気にする。大企業水準のソリューション（課題解決力）で」をスローガンに、北海道をはじめ全国各地の企業、医療機関・社会福祉法人・学校法人等に向けて労務サービスを提供している。

ビジネス上の「課題」

- ・顧客への対応に時間がかかる
- ・社会保険申請代行業務を、人手で行うため労働時間が長い

社労士業務の自動化を図り、 労働生産性を高める！！

100年企業を目指して、働き方改革に挑戦！！

同法人は、経営理念・ビジョンを100年計画（「100年ドアーズ」という）にまとめ、10年後、30年後、100年後の目標として「労働生産性の向上」「従業員の労働時間の削減と給与アップの実現」を掲げている。その実現に向けた働き方改革の一環として、事務所内の業務を労働集約型から知的情報化サービスへと進化させることが課題と考えた。

社労士事務所の業務は、労務相談や労働保険の手続き代行、給与計算の支援が主体であり、同法人の業務もそうしたルー

チン作業が多く、職員の残業も常態化していた。ITを活用し職員の労働生産性の向上、労働時間削減、給与アップを図り、社労士事務所における働き方を変えることが大きな経営課題となっていた。

そうした中、同法人は、労務や社会保険手続きに関する顧客への相談対応へのAI活用、給与計算や所得税納付などルーチン業務へのRPA活用の2つを柱に事務所の働き方改革に挑戦することを決断した。

ビジネス上の「狙い」

- ・労働集約型業務から、知的情報化サービスへの進化
- ・コンサルティングモデルへの脱皮

労働生産性を高め、従業員の 労働時間の削減と、給与アッ プを実現させる！！

自動化できる分野は全て自動化する！！

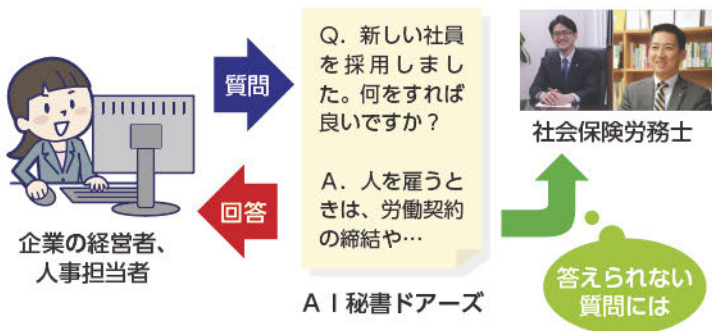
岡本代表は「100年ドアーズ」の中で、「自動化できる分野は全て自動化し、人間は感性や共感が求められることに注力」し、労働集約型から知的情報化サービスに業務を変革するという目標を掲げ、ビジネスモデルの変革に取り組んだ。その一環としてまず、首都圏のIT企業・社労士法人とともにIBMのAI「ワトソン」を利用して労務相談向けAIを共同開発、

平成30年1月にベータ版としてChatwork（ビジネス版チャットツール）による顧客への労務相談サービスを導入した。「AI秘書ドアーズ」と名付けたこのサービスにより、インターネットを介して24時間体制で相談を受けることが可能になり、過去に受けた質問にはAIが一次対応できる体制を整えた。一方、最も人手のかかる定型業務である行政機関への

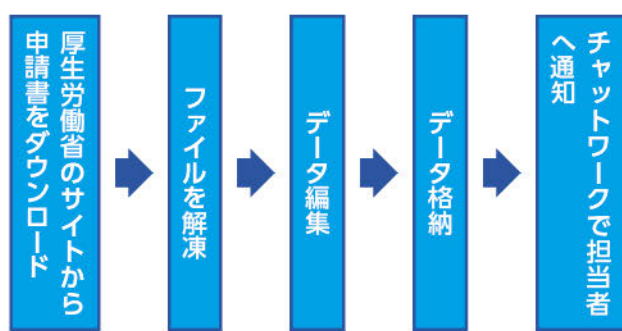
社会保険手続き書類の保管や整理・顧客への報告の一部に、RPAを導入した。データの転記などを繰り返すコンピュータの操作をシナリオ化して自動化することで、人間の操作

なしに自動的に書類の保管や整理・顧客への報告を行う仕組みを構築した。

<A I 秘書ドアーズ>



<RPAによる社会保険手続き書類の作成の流れ>



ビジネス上の「効果」

- ・年間労働時間の削減
- ・A I 秘書による労務相談の実現
- ・テレワークの実現

社労士業務の一部の自動化を実現、さらなる業務の自動化に挑戦中！！

一部業務の自動化を実現、開発マップ35項目の完全自動化へ！！

同法人は以前にも、クラウドサービスの導入などにより、平成29年までの3年間で職員の年間平均労働時間を2,490時間から2,100時間に大幅に削減させた実績を持つ（詳しくは平成30年発行・事例集Vol.1事例3参照）が、今回のA IとRPA活用の取り組みにより、さらなる業務量削減に向けた基盤を構築した。

現在、A I 秘書ドアーズには500件超（平成30年11月時点）の相談例が学習データとして入っており、過去に受けた質問にはA I がすぐに答えられるが、慣れない相談には人間が対応している。今後新たな学習データを継続的に取り込むことで、より幅広い相談に対応できるよう進化させ、職員の相談にあてる時間（現在、事務所全体で1人あたり1日平均2時間）を削減する

計画である。

一方、RPAでは、まず事務所職員の給与計算や顧客の社会保険申請代行業務の一部を自動化、これにより月に事務所全体で約20時間の作業時間を削減したところだが、RPAの対象に掲げた35項目の業務全ての自動化が実現できれば、年間6,500時間の削減が可能となる見込みである。

さらに、職員の通勤や移動時間を軽減するため、自宅や外出先でも仕事ができるテレワークを一部社員に導入、今後も徐々に対象職員を増やし、一層時間の有効活用を推進していく予定である。これらの効果により「2026年には年間平均労働時間1,200時間の達成」を目指している。

導入企業の声

当法人は、「主治医のような社労士であろう」を理念に掲げ、開業以来、さまざまな企業の悩みや課題に対応してきました。今後も、労務相談や労働保険の手続き代行、給与計算の支援にとどまらず、人事総務業務の自動化など顧客企業の悩み事に対応し、あらゆる角度から企業の成長を支援できるように努めていきます。

また、平成30年1月に、IBMのA I「ワトソン」を活用した労務相談サービスを開始し、顧問契約先のうちChatworkを導入している数十社の協力を得て、「A I 秘書ドアーズ」の機械学習を進めてきました。労務相談の中には、「有期雇用契約者の無期転換ルールを教えてください」など、頻繁に尋ねられる質問があります。このような質問には、人手を介さず回答が可能です。この相談サービスは24時間いつでも相談を受けられる環境を提供すると同時に、私どもの社員教育にも役立っています。



岡本代表

ITコーディネータから一言

同法人は、これまででも事務作業の削減に取り組んできましたが、さらなる業務効率改善のため、A Iを使った顧客サービスの向上や、RPAを活用した各種業務の自動化に挑戦しています。特徴的なのは、自社単独ではなく、IT企業や他の社労士法人と共同でIT利活用に取り組んでいることです。

中小企業が先進的なITツールを活用する場合は、外部の専門知識や技術の活用が効果的だという好事例です。

小 売 業



店内にA Iカメラを設置し、来店客の購買行動を分析することで、商品の陳列方法の改善ならびに最適な需要予測精度を向上を実現！！

サツドラホールディングス株式会社

- 札幌市北区太平3条1丁目2番18号
- 代 表 者：代表取締役社長 富山 浩樹
- 設 立：平成28年8月
(サッポロドラッグストアの創業は昭和47年)
- 従業員数：2,623名
- 事業内容：ドラッグストア事業、地域マーケティング事業、POSシステム開発事業、A Iソリューション開発事業ほか
- U R L：<https://satudora-hd.co.jp/>



昭和47年に創業したサッポロドラッグストアは、約半世紀にわたり道内でドラッグストア事業を営み、今では道内全域に193店舗を展開し、身近なドラッグストアチェーン「サツドラ」として広く道民に親しまれている。

サツドラホールディングス(株)は平成28年8月、サッポロドラッグストアを母体として、先進情報技術の活用により「リテール(小売)とマーケティングを融合させ、お客さまの暮らしをもっと豊かにし、社会に変革をもたらす」ことを目指し設立、29年6

月には在京のA I開発企業AI TOKYO LAB(株)を傘下に収め、A Iを活用した効率的な店舗運営手法の開発に着手した。(31年2月にAIカメラを使った店舗向けサービス開発事業を分社化(AWL(株))としてグループに残し、他事業を受け継ぐ新会社は売却)

グループ企業のリージョナルマーケティング(株)は道内172万会員が利用する小売・飲食チェーン共通のポイントカード「EZOCA(エゾカ)」を運営するほか、POSシステム開発、インバウンド向けマーケティング分野などの企業も傘下に持つ。

ビジネス上の「課題」

- ・人口減少による市場縮小
- ・顧客の高齢化に伴う需要変化、国民の健康志向の高まり
- ・インバウンド市場の拡大

先進技術の積極採用を通じて 事業効率化・新需要を創造し、 店舗を改革する

北海道からイノベーションの創出を！サツドラ・北海道から日本・世界を変える！

世界に先駆けて少子高齢化が進む課題先進国の日本にあって、その中でも北海道は「世界の課題先進地域」と言える。人口減少による市場縮小、顧客の高齢化に伴う需要変化、国民の健康志向の高まり、インバウンド客の増大など、同社を取り巻く事業環境は大きく変化しており、その中でリテール事業をいかに発展させていくかが大きな課題となっていた。

一方、世界に目を向けると、A IやIoTをはじめ第4次産業革

命により技術が急速に発展を続けており、近いうちにA Iが機械を自動制御する時代が来るとさえ言われる。同社はこれをチャンスと捉え、先進技術の積極採用を通じて事業の効率化・新需要創造に取り組み、サツドラ・北海道から日本・世界を変えるようなイノベーション創出を目指そうと、大きく舵を切った。

ここで紹介するのは、その一環として同社が実験を進める「A Iによる店舗改革」の取り組み事例である。

ビジネス上の「狙い」

- ・店舗の在り方を変える
- ・売上向上、業務効率化

店舗の見える化・シフトや 在庫の最適化にAIを活用！！

A Iカメラで来店客・店員の行動を分析、店舗を改革

札幌市豊平区の住宅街にある「サツドラ月寒西1条店」では、店中の天井からA Iを搭載したカメラが52台吊り下げられ、A Iカメラで来店客の属性を識別し、店内の行動を分析することにより、「売れる売り場づくり」の実験が進む。

これまでの会員カードをレジで読み取る方式では、カード

保有者は女性が多く1枚のカードを家族が共同で利用するケースが多いことから、例えば家族の男性が利用しても保有者の女性が購入したと認識し、顧客属性と購買結果の紐づけが不正確になりがちであった。またPOSでは販売データは得られるが、何人来店したかを把握することはできない。

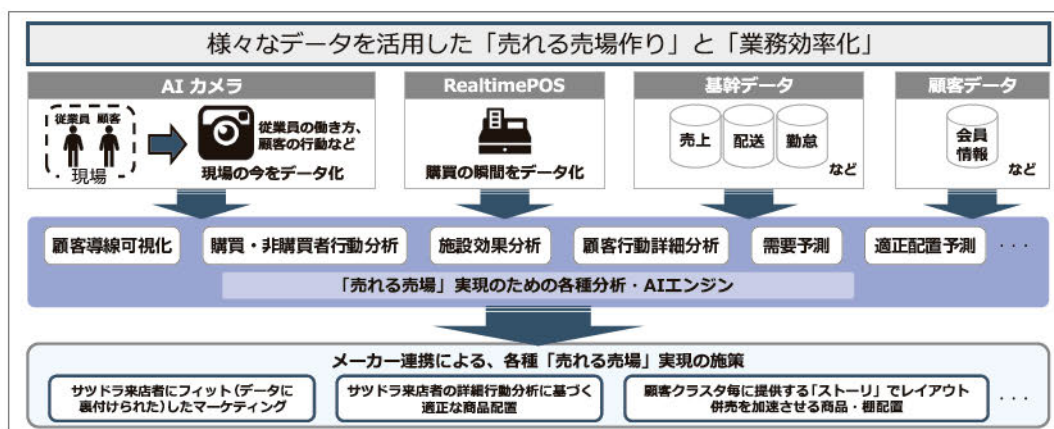
A Iカメラの導入は、来店客の店内での動きを基に購買行動を分析し、併せて店員の動きも分析して人員配置の最適化を進めるなど、これまで手を付けられなかった「データに基づく売り場の改善」を可能にする画期的な試みである。

同社はさらに、店員のシフト調整や在庫・物流管理の分野へのA I活用にも取り組む。

開発を担当するAI TOKYO LAB(株)の土田安紘CTOは、

「A Iを活用してできるだけ自動化の仕組みを作り、人間の関与を少なくすることが、リテール事業の生産性向上につながる」と開発の意気込みを語る。

(ただし、顧客や店員の映像はA Iカメラに内蔵のコンピュータでテキストデータに変換した上で送信され、映像自体はカメラの外に送信されず、プライバシー保護に配慮した仕組みとなっている)



ビジネス上の「効果」

- ・来店客の行動を可視化
- ・売り場の改善
- ・最適な人員配置
- ・防犯への応用

A IカメラとA Iによる分析で、小売業の革命へ！

売れる売り場づくり・シフト勤務等の自動作成を実現！！

今回のA Iカメラの実験を通じて、来店客がどこにいて何をしているのか、どういうルートでどの棚を回り、結果的に何を購入したか、あるいは何を手に取って購入しなかったか、など一連の行動を可視化できるようになり、売り場のレイアウトや商品の陳列場所の改善が可能となった。

また、店員のレジ打ちや品出しにかかっている時間も可視化され、「忙しさ」を見える化できるようになり、データに基づく最適な人員配置が可能となった。具体的には、過去のシ

フト情報とA Iカメラで取得したデータをA Iで分析し、シフトや業務割振を自動で作成している。また、過去の注文～出荷実績を分析し、最適な物流予測も可能になった。

なお、A Iカメラは、来店客の通常と異なる行動も識別できるため、困りごとへの対応や防犯への応用も可能である。

同社は今後、自社他店舗での実証実験を重ね、A IカメラとA I分析ソリューションを道内小売業界に提供し、道内小売業の改革を牽引したいと考えている。

導入企業の声

今は実証実験の段階ですが、2019年9月ごろまでサツドラの複数店舗で実証実験を行い、その後にA Iソリューションの販売を計画しています。現在、当社にA Iソリューションの引き合いはありますが、今はサツドラで成果を出すことを優先して取り組んでいます。

なお、A Iは過渡期のため、やってみないと分からないところがあります。

サツドラは、日本でのチェーンストアの新たな在り方を確立し、働き方改革を実現したいと考えていますが、これまで働き方に関するデータがありませんでした。実証実験でデータを収集し、「働き方と物流の改革」を実現したいと考えています。最適なサプライチェーンの実現・需要予測ができれば、ジャスト・イン・タイムで受発注～在庫管理～店舗配送が実現できます。



土田CTO

ITコーディネータから一言

A Iの利用はもう少し先の話だと思っていましたが、ここにきて急激に導入事例が増えてきました。

サツドラホールディングス(株)は、グループ企業の成長戦略実現のため、サツドラというリアル店舗を中心に、グループ企業の力を結集して、地域をつなぐプラットフォームを作るため、A I開発企業を傘下に収め、先進的な取り組みを進めています。同社のA I利活用は、小売業に留まらず、多くの企業の参考になる事例です。

同社の目標に「生活インフラ企業になること」がありますが、A Iの導入を通してその実現を期待したいと思います。

まとめ

～ I T活用「成功の秘訣」～

現在の人手不足や厳しい競争の中では、I Tを有効に活用して生産性の向上を図ることが重要です。そこで、本事例集(vol.1、vol.2)で紹介した各社の事例を参考に、I Tの導入・活用に取り組むにあたって、留意すべき重要なポイントを以下に整理しました。

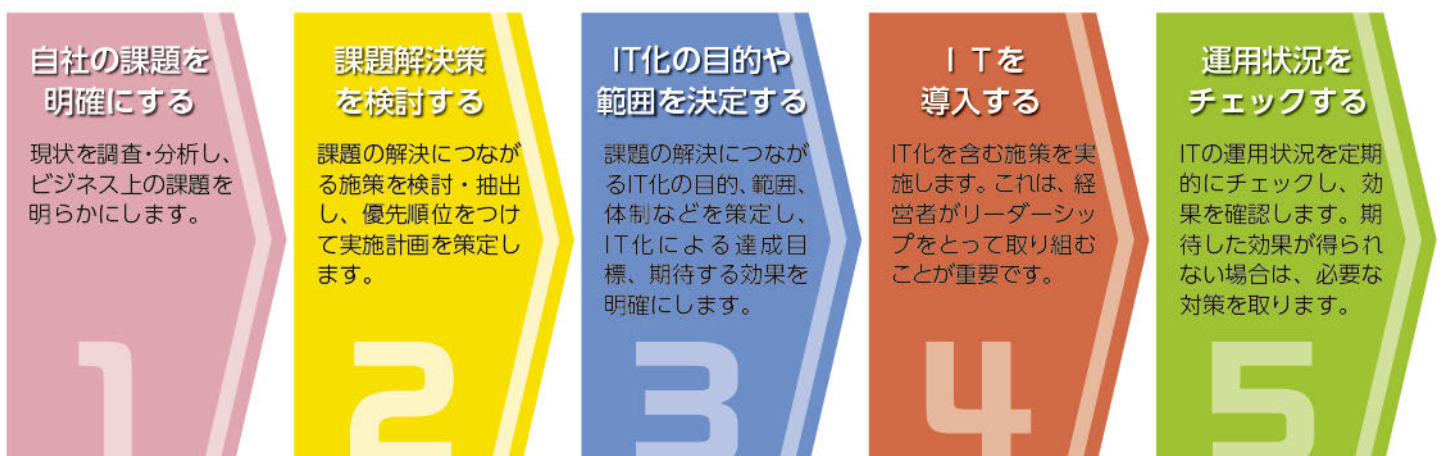
I T化は目的ではなく、経営課題解決の手段！

まず、自社のビジネス上の課題を明らかにして、解決すべき経営課題をしっかりと認識することが肝要です。



I T導入の手順

ビジネス上の課題を解決するには、解決策を検討する際にI T化の狙い(目的)や範囲を決める必要があります。また、I T化と並行して業務内容の見直しも必要となります。それを怠ると、I Tを導入しても「期待した効果」が得られないという事態に遭遇してしまいますので、I Tを導入した後も、目標を達成しているかどうかを確認することが大切です。



札幌商工会議所の 支援メニューのご紹介

札幌商工会議所では、会員企業の生産性向上を支援するためさまざまな事業を行っています。
お気軽にご相談、ご利用ください。

生産性向上サポートデスク

会員企業のIT活用などによる生産性向上を支援するためのお問い合わせ窓口です。

【相談内容】

IT活用に関するお悩み相談

- ・中小企業相談所 専門相談窓口（IT）への取り次ぎ
- ・ITコーディネータの紹介

専門家派遣等個別支援

- ・中小企業庁ミラサポ専門家派遣業務
主にITコーディネータの派遣による、ITを活用した経営力強化など
- 中小企業相談所や外部の支援機関の紹介

補助金制度等の紹介

中企庁、厚労省、札幌市などによるITの導入・利活用補助金や軽減税率対策補助金など

IT事業者の紹介

クラウドサービス事業者や地場IT企業の紹介

BCP（事業継続計画）策定の相談

BCP策定に係る専門家の紹介

セミナー・研修（2019年度の予定）

生産性向上事例紹介セミナー

ITを活用してさまざまな分野で生産性向上に取り組んでいる企業の事例をご紹介します。各企業から自社の取り組みについて発表いただくとともに、ITコーディネータによる解説・コメントを交えます。

生産性向上支援訓練

ポリテクセンター北海道の委託を受け、企業の生産性向上のための課題やニーズに合った多様な職業訓練を実施します。クラウドやIoT活用などをテーマに実施する計画です。

専門相談

会員事業者等の皆さまのさまざまな経営課題に対応する「専門相談窓口」を設置しています。弁護士、税理士、中小企業診断士などの専門家のほか、ITのお悩みには、ITコーディネータが無料で相談に応じています。

ITコーディネータはIT投資を成功に導くキーパーソン。公的機関による各種の「中小企業IT化支援施策」

を活用しながら、ITを活用した経営戦略の企画立案をアドバイスします。また、モバイルPOSレジ・キャッシュレス決済機器の導入等につきましてもご相談いただけます。

【ITコーディネータ相談日】 毎週木曜日 13:00～16:00

専門家派遣

札幌商工会議所は、国から認定を受けた「経営発達支援計画」に基づき、事業者へ寄り添った「伴走型支援」に取り組んでいます。中小企業診断士やITコーディネータ

などを直接事業所に派遣し、経営課題を見つけて具体的・実践的なアドバイスをを行います。

お問い合わせ

札幌商工会議所

生産性向上サポートデスク、
セミナー・研修について

専門相談、
専門家派遣について

生産性向上担当

TEL: 011-231-1077

中小企業相談所 運営・金融課

TEL: 011-231-1766



平成31年3月発行

札幌商工会議所 生産性向上特別委員会

<http://www.sapporo-cci.or.jp>