

左：村松さん（若手IT担当）、右：徳原 佳久さん（DXスクール受講生）

70年の歴史を次代につなげる基盤づくり

地球にも人にも優しい100%再生紙のトイレットペーパー製造で、70年の歴史を誇る藤枝製紙。その尊い歴史を次代に受け継ぐために、徳原さんは未来を見据えた組織風土改革を目指して、DXの道を歩み始めました。

体質改善の必要性を感じてDXスクールへ

DXスクールを受講した理由は、単なるツール導入ではなく、組織の体質改善につながる本質的な内容に魅力を感じたからです。自社の70年の歴史で培われた経験重視の価値観は大切にしたいと思いつつも、変化に対応できない組織ではその歴史を守れないという危機感がありました。

そこで、DXを切り口に全社的な変革のアプローチを試みよう決めました。

身近な業務のデータ化 草の根的活動積み重ね

まずは昨年入社 of 若手社員と総務・人事業務でスタート。例えば、作業着等の備品をMicrosoft Formsで管理し、効率化やミス削減、履歴もデータ化されました。

現場のIT機器活用やリテラシー向上の支援業務のデジタル化も推進中です。IT機器の不具合は、現象と対処法をスプレッドシートに記録。経験値の共有ができるようになりました。経験重視の文化があ

る組織なので、トラブルや困りごとが生じたときにデジタルの利便性を体感してもらうのが効果的。アイデア整理や書類作成に役立つAIや各種のクラウドシステムを試しつつ、現場の温度感も確かめながら支援活動を継続中です。

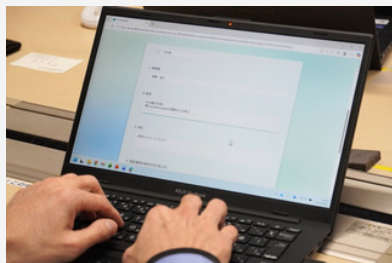
DX事例

社員のITリテラシー向上

デジタル化支援体制を強化
(若手社員を1名採用して増員)

トラブル・困りごとへの対応充実
システム化・履歴管理で
ノウハウ蓄積

膨大な情報をデータ化、分析・活用して価値共有



今後は、紙で保管している製造日報や不具合品対応の記録などをデータ化し、検索性を高めて活用したいと考えています。70年分のデータは貴重な資産。分析・

活用することで新たな価値が生まれそうです。現場の社員に「データ化すると便利だ」と実感してもらえれば入力作業もデジタル化され、効率化が加速。全社的なDX推進に発展する頃、どんな組織に進化しているかが楽しみです。

ふじえだDXリーダーズ プロフィール

【氏名】 徳原 佳久（とくはら よしひさ）

【所属・担当】 藤枝製紙株式会社 / 総務部主査

【IT経歴】 2023年にDXスクールを受講し、本格的にDX推進に取り組み始める。草の根的なアプローチにより、社内のデジタルリテラシー向上と同時に、DXによる組織風土改革に取り組んでいる。

Webサイト



活用している
DXツール

- Microsoft 365
- Google フォーム
- Notebook LM
- ChatGPT



左：澤山さん（DXスクール受講生）、右：松葉 智之さん（DX推進担当）

システム化見据え 広げるDXの輪

松葉さんは大手物流企業に勤務時代、RPA・マクロ推進委員として大規模な自動化業務に携わってきました。その経験を活かし、家業の松葉倉庫ではDX推進担当としてシステム化を牽引中。DXスクールで学んだ社員も心強い存在です。

DXスクールへの参加 社員がDX学ぶ契機に

「これからの時代、DXに関する理解は社員にも必要」という社長の方針のもと、松葉倉庫ではDXスクールに3年連続で社員を派遣。総務部門を中心にデジタル人材を育成してきました。毎年異なる社員が参加することで、DXと向き合う社員の輪が広がりました。DXスクールへの参加が、これから社内で始まる大きなDXの取り組みと向き合う契機になったと言えます。

RPAツールで 年90時間削減を実現

社員は学びを活かし、AIで社内イベントのチラシを作ったり、Instagramで採用情報を発信したり、新しいことに挑戦するようになりました。

システム化の取り組みではDXスクールでも紹介されていたRPAツール「Power Automate」を活用し、既存システムへのログインとデータダウンロードの自動化を実現。Excelマクロで倉庫管理システムの在庫データを自動

加工する仕組みを構築。毎日20分かかっていた在庫照合作業は5分以下に短縮されました。また、分かりやすいマニュアルを作成し、エラー時の対処法まで記載することで、管理者が不在でも業務が回る体制を整えました。

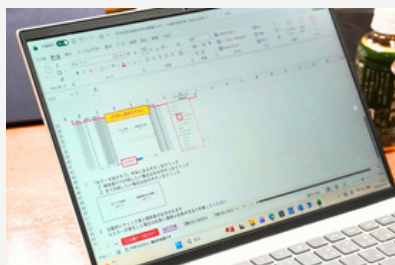
DX事例

倉庫管理システム

毎日20分かかっていた
在庫照合作業

5分以下に短縮
年間約90時間の削減

藤枝本社での全社展開、受注業務のデジタル化へ



掛川事業所で培ったノウハウをもとに、6月からは藤枝本社でも本格的にシステム化を進めます。まずはFAXやメールによる顧客からの注文を、社員が転記し入力してい

る受注業務のデジタル化に取り組む予定です。仕組み化やデジタル化が十分に進んでいない状況は、自由度と可能性が大きいと前向きにとらえています。誰でも使える環境を構築し、人材不足解消にもつながることを目指します。

ふじえだDXリーダーズ プロフィール

- 【氏名】 松葉 智之（まつばともゆき）
 【所属・担当】 松葉倉庫株式会社 / 経営企画室長
 【IT経歴】 前職では、倉庫自動化ロボット導入プロジェクトを担当し、RPA推進委員として8年間従事。現在は、データ活用による業務改善とDX人材育成を推進している。

Webサイト



活用している
DXツール

- RPAツール (Microsoft Power Automate)
- Excel VBAマクロ
- ChatGPT等



堀川 健さん (DXスクール受講生)

AIと二人三脚で 進める採用活動

地質調査マシンの開発製造・販売を行う扶桑工業。総務部門に所属し、採用や広報業務を担う堀川さんは、DXスクールで学んだ生成AIを相棒に、採用ホームページ制作やスカウト業務などを効率的かつ積極的に進めています。

生成AIの可能性を感じ DXスクールに参加

DXスクールに参加したきっかけは、上司からの紹介でした。当時、ChatGPTを使い始めており、生成AIに大きな可能性を感じていました。ノーコードツール、SNS活用、生成AIという3つのテーマに興味を持ち、「どのように活用できるか勉強したい」という思いで参加を決めました。特に採用/広報担当として、SNSの効果的な運用方法を学びたいと考えていました。

ChatGPTで 採用活動を効率化

現在、採用活動の様々な場面でChatGPTを活用しています。求人文章の作成では、自分で下書きした内容をAIに読み込ませ、クオリティを向上させています。

特に効果を感じているのがスカウト業務です。応募者の経歴の要点を整理した上で、ChatGPTに「この経験が当社のどのポジションで活躍できるか」を分析してもらいます。その結果を基に、応募者

の強みを具体的に評価したスカウト文章をChatGPTと壁打ちをしながら作成しています。一連の作業時間は、以前と比べて10分の1程度に削減されました。

ChatGPTは、Instagram用の投稿文章や採用HPの文章作成にも活用しています。

DX事例

採用のスカウト業務

AIを活用し、
応募者の強みや属性を整理

一連の作業時間が
以前と比べて1/10に！

変化に適応！AIを味方に業務をさらに進化



今後も新しいAIツールを積極的に試し、時代に取り残されないよう学び続けたいと考えています。「AIは信用できない」と思っている方がいるなら、本当にもったいないことです。

途中で諦めかけた採用ホームページも、ChatGPTに相談しながら完成させることができました。PerplexityやGeminiなどを併用すれば、ハルシネーション(*1)も抑えられます。AIは私達を支えてくれる心強い相棒のような存在と言えます。

*1: AIが事実ではない情報をもっともらしく生成してしまう現象

ふじえだDXリーダーズ プロフィール

- 【氏名】 堀川 健 (ほりかわ たけし)
- 【所属・担当】 株式会社扶桑工業 / 機械事業部 総務部 採用/広報 主任
- 【IT経歴】 2024年DXスクール参加。生成AIやSNS活用を学び、採用業務の効率化に取り組む。ChatGPT有料版を使用し、約2年間にわたりAI活用の実践を継続している。

Webサイト



活用している
DXツール

- ChatGPT
- Canva
- 画像生成AI
(DALL-E 3など)



左：竹田 優哉さん、中央：松浦蓮さん、右：柚木 祥歩さん（DXスクール受講生）

総務で結成！DXチーム 課題解決アプリを内製

エクノスワタナベは、水・空気・緑の環境設備企業。その総務部に所属する3名は、社内システムをMicrosoft 365へ統一するタイミングでDXチームを結成。多様な業務のデジタル化を内製で進め、課題解決や効率化を実現しています。

総務メンバー3名で DX推進をスタート

ITが得意だった松浦さん。入社と同時に、社内のデジタル化推進の中心的役割を任せられました。柚木さんはデザイン系の業務経験があり、システムのUI（画面デザイン）担当に。竹田さんは会計事務所での経験があったため、経理分野のDX推進役としてチームに参画しました。それぞれの強みを活かしながら、デジタル化という共通の目標に向かって協働が始まりました。

各自の専門性を活かし 多面的にDXを展開

「とにかく紙の資料が多いことが課題」。この共通認識を起点に、まずはMicrosoft 365を活用し、社内のペーパーレス化から着手。松浦さんは、紙で管理していたタイムカードを電子化。現場でもスマホで打刻ができるようにしました。また、工事管理アプリをノーコードで作成し、紙のファイルで管理していた受注から請求までの流れを完全デジタル化しました。

柚木さんは資格調査のアンケートをフォーム・RPAツールでデジタル化。竹田さんは勤怠通知の一括送信をRPAで構築し、1日15分の業務時間削減を実現しています。自分たちが手掛けたしくみが課題解決につながり、社員が喜んでくれることが励みです。

DX事例

紙による管理

Microsoft 365の活用



勤怠管理・受発注・資格調査
ペーパーレス化

ISO対応から備品管理まで、さらなる展開を計画



今後、竹田さんは燃費調査票の改良に取り組み、給油時に自動で通知が届くシステムの構築を目指しています。柚木さんは資格調査アンケートアプリの開発を進めており、

年次更新業務の効率化を図ります。松浦さんは備品管理システムの導入を計画しており、個人カードで貸出・返却を記録できる仕組みを検討中です。今よりもっと働きやすい職場を目指して、今後も3名が協力しながら、自社のDXを牽引していきます。

ふじえだDXリーダーズ プロフィール

- 【氏名】 松浦蓮（まつうられん）
 【所属・担当】 株式会社エクノスワタナベ / 総務部
 【IT経歴】 大学でプログラミングを学び、DX牽引役として入社。Microsoft 365の導入と活用推進を担当し、各種ノーコードツールを活用して、社内業務のデジタル化を推進している。

Webサイト



活用している
DXツール

・ Microsoft Forms

・ RPAツール
(Microsoft Power Automate)



澤部 涼さん (DXスクール受講生)

AI活用で効率的かつ 正確なマッチングを

人材サービスを手掛けるエルシードの澤部さんは、AIを活用して求職者と企業のマッチング精度向上と業務プロセスの革新を実現。社労士や中小企業診断士が監修する求人サイトを開設し、DXによって新しい事業も創出しました。

課題解決とネットワーク構築を目指して

DXスクールへの参加理由は、社内にAIの専門知識を持つ人材がおらず、基礎から学ぶ必要性を感じたためです。

1年目で基礎を習得後、他社のDX担当者との交流を通じて実践的な情報を得られることに価値を感じ、2年目も参加しました。孤独になりがちなDX推進業務において、この場は非常に貴重です。普段聞けない現場の知見を共有できる機会となりました。

AIで業務効率化 & 客観的な分析が可能に

現在、様々なAIツールを活用し、求職者面談の文字起こしと分析を行っています。以前は面談の記録作業に2~3時間、面談が数件重なる日は丸1日かかっていましたが、AIの導入により約10分でまとまるように。さらに、AI活用で担当者の主観を抑え、客観的な視点を保てるようになりました。人材紹介業では、求職者の感情に寄り添いすぎると企業ニーズとのミスマッチに

繋がる危険性があります。AIによる客観的な分析は、過去の類似ケースとの比較も容易にし、より精度の高い提案を可能にしています。また、NotebookLMを活用し蓄積したデータを分析することで、企業向けの組織づくり支援にも展開しています。

DX事例

求職者面談の記録

まとめて2~3時間

1件の面談あたり10分に
最大2時間50分の削減

デジタルとアナログ両輪で、時代に合った事業を



指示を受けたAIが私たちの代わりに働いてくれるように、人材紹介業でもエージェントの存在が重要になっている時代。職場環境や労務のプロである社労士や

中小企業診断士がエージェントとして人材採用したい企業と求職者をつなぐスカウト型プラットフォームを新規事業として開設しました。これこそまさに当社のDX。デジタルとアナログの両輪で時代に合った事業を伸ばします。

ふじえだDXリーダーズ プロフィール

- 【氏名】 澤部 涼 (さわべりょう)
- 【所属・担当】 株式会社エルシード / キャリアアドバイザー
- 【IT経歴】 前職は製造業。DXスクールに2年連続参加。社内のシステム導入やAI活用による業務効率化を推進。現在は人材マッチング事業のデジタル化を牽引している。

Webサイト



活用している
DXツール

- ChatGPT
- Gemini
- NotebookLM

データドリブン 経営を目指して



大石 八治さん (DXスクール受講生)

物流・倉庫業のロジネットサポート。大石社長は、経営者として会社を良くするためには何が必要かを考え、DX推進に取り組み始めました。データドリブン経営の実践を目標に、基幹システムの環境整備に踏み出しました。

会社を良くする施策のひとつとして「DX」

物流業界は特性上、人海戦術に頼る部分が多い一方で、労働人口は減少しています。そのため、「いかに効率を上げるか」が経営における課題となっています。その打開策として、DXに取り組もうと考えました。

また、DX推進を行う上で経営者自身がDXを理解し、先頭に立って取り組む姿勢を社員に示すことが不可欠と考え、DXスクールに参加しました。

システム導入成功のカギは丁寧な事前説明

まずは会社で使用しているシステムの見直しを行いました。これまでは事業ごとにシステムが分かれていたため、請求業務の際にそれぞれのデータを手動でまとめ、会計ソフトへ入力し直す手間が発生していました。

そこで、ノーコードツール「CELFP」で開発した「基幹システム」を導入し、＜運送・倉庫・流通加工＞の3つの事業情報の集約に取り組む

ことにしました。

また、システム導入にあたり、社内外に丁寧な事前説明を徹底したことで、顧客からは事務処理簡略化への好意的な声を、社内からは手動作業削減による業務効率化への期待が寄せられています。

DX事例

基幹システムの導入

事業ごとに異なるシステムを使用
請求業務にてデータを手動集計

▼
基幹システムの導入により
各システム情報の集約・自動化

DXによって見えてくる新たなビジネスモデル



情報管理の基盤が整ったら、ノーコードツール「Microsoft365」などを利用し、蓄積されるデータに基づく「データドリブン経営」の実践を目指しています。社員一人ひとりが会社の強みや商品をよ

り理解することで、自発的に新しいアイデアや工夫が生まれるようなマインドセットができることを期待しています。

データ分析の習慣から、他社と差別化できる新しいサービスやビジネスモデルを創出することが最終目標です。

ふじえだDXリーダーズ プロフィール

- 【氏名】 大石 八治 (おおいし はちじ)
- 【所属・担当】 株式会社ロジネットサポート / 代表取締役
- 【IT経歴】 代表自らDXスクールに参加し、学び続ける姿勢で組織をリード。既存システムの課題を見極め、基幹システムによる「継ぎ足しシステム」の統合を推進しながら、データドリブンによる物流経営への変革を牽引している。

活用している
DXツール

- CELFP
(ノーコードツール)
- Microsoft 365



大石 英徳さん (DXスクール受講生)

IT知識ゼロから 現場目線でDX推進

乾物食品の製造・販売を行う藤和乾物で生産管理を担当する大石さん。IT知識ゼロの状態でのDX推進役に抜擢され、独学でExcel VBAを勉強。製造部での経験を活かし、現場目線でのDXを推進しています。

IT未経験者がDXに挑戦

3年前、社長から「デジタル化を進めたい」との要望があり、DX推進役に指名されました。IT未経験者でしたが、いろいろと調べていく中でVBAの存在を知り、無料のコンサルティング支援を活用して月1回の指導を受け、1年間勉強。社内ですることをやり尽くした後、さらなるヒントを求めてDXスクールに参加しました。技術継承の課題も感じていたため、若い社員と一緒に参加し、属人化の解消も目指しました。

現場の声を反映した 使いやすい製造日報 でペーパーレス実現

最初に取り組んだのは、3時間かかっていた在庫集計の自動化です。CSV出力データをVBAで処理し、20秒で完了するシステムができました。

次に製造日報のペーパーレス化に取り掛かりました。従来は手書きで記録し、管理上2年間紙で保管していましたが、タッチパネル式の入力フォームを開発しました。紙のフォーマットと同じレイアウ

トにし、キーボードを使わずボタン操作だけで完結する仕組みにしたことで、現場への導入もスムーズに。約1週間で現場社員の全員が使いこなせるようになり、「もう紙には戻れない」と高い評価を得ました。



DX事例

**在庫集計の自動化
3時間の作業が20秒に！**

AIで実現する次世代の生産体制



約2,000万円をかけたAI異物検査装置の導入を予定しています。上からカメラで撮影し、AIが異物を瞬時に検知。その後、人の目で最終確認を行う二重チェック

体制を構築します。

また、受注予測システムの開発にも挑戦中。半年以上にわたり試行を重ねており、曜日や祝日、季節要因など多様な変動要素がある中で、予測精度の向上に向けた改善を継続しています。

ふじえだDXリーダーズ プロフィール

- 【氏名】 大石 英徳 (おおいし ひでのり)
 【所属・担当】 藤和乾物株式会社 / 製造部 課長・生産管理担当
 【IT経歴】 2025年DXスクール参加。3年前からVBAによる社内DXを推進。専門は微生物学。前職は営業、IT知識はゼロからのスタート。現在は社内のDX相談役として頼られる存在。

Webサイト



活用している
DXツール

- Excel VBA
- NotebookLM
- RPAツール
(Microsoft Power Automate)

経営判断としてのシステム導入



鈴木 寿紀さん (DXスクール受講生)

缶製造機械のオーダーメイド製造・販売を行う東京堂機械。鈴木社長は、長年のアナログ管理の危機感から自身でシステムの内製化に挑むも壁に直面。経営者としてあらためてDXを捉え直し、システム導入の経営判断に至りました。

周囲の企業の動向や事例を知る

経営者として、世の中の企業がどの程度デジタル化を進めているのかを知ることは重要だと思っています。

テレビや経済紙で報じられる大企業の事例は「別世界の事」と感じますが、周囲の中小企業の事例を知ること、自社にとって何が必要かを見極めるため、まずは他社の動向を知るべく、DXスクールへの参加を決めました。

また、長年の課題である「数字の不透明さ」の解消も目的としていました。

DX内製化の理想とのギャップに向き合う現実的DX戦略

以前から課題となっていたのが、機械生産にかかるコストの不透明さです。社員に紙の業務日報の提出を求め、社長自ら部品代や工数を集計していましたが、次第に未提出が増え、手作業での管理にも限界が見えてきました。

そこで、生産管理システムの導入を決意しました。このシステムは部品調達サイトと連携しており、生産コストの

可視化に加え、発注業務の効率化も期待できます。

「紙の方が早い」という現場の根強い文化はあるものの、まずはシステムを導入したことで「経営の向上に繋がる」ことを実感してもらい、段階的にDXを進めていければと考えています。

DX事例

生産管理システムの導入

機械生産にかかるコストが不透明

生産管理システムの導入により
生産コストの可視化・発注の効率化

利益を現場に還元、社員の意識改革を促す好循環を



次は日報の電子化に取り組みたいです。紙の日報が形骸化した反省を生かし、スマートフォン等で現場が負担なく入力できる仕組みを検討しています。

また、生産管理システムで蓄

積したデータをBIツールで分析し、勘に頼らない経営判断や効率的な生産計画の策定に繋がりたいと考えています。

最終的にはデータ活用によって得られた利益を現場に還元し、社員の意識改革を促す好循環を目指しています。

ふじえだDXリーダーズ プロフィール

- 【氏名】 鈴木 寿紀 (すずき としのり)
- 【所属・担当】 東京堂機械株式会社 / 代表取締役社長
- 【IT経歴】 社長の製造業・ITに関する原点は「ものづくりへの興味」から。社長就任後は、社内のアナログ管理への危機感から自らExcelを駆使。現在は、現実的視点で会社のDX推進に取り組んでいる。

Webサイト



活用している
DXツール

- ・生産管理システム (TECHS)
- ・Microsoft Excel
- ・Microsoft Access



伊東 三紀さん (DXスクール講師)

生成AIの豊かさを体感しよう

地域で人気の飲食店オーナーである伊東さん。店舗業務と家庭生活の両立のために業務の効率化に取り組んでいた中で、生成AIに触れました。この経験が伊東さんが歩むDXの道を明るく楽しいものへと変えました。

AIの便利さに感動して効率化が加速

NYやイタリアでの修行、東京の店舗プロデュース会社で飲食店の開業事業に携わった後、夫婦でイタリアンレストラン経営を始めて9年。家事・育児と店舗業務の両立に悩む日々の中、デジタル化は進めていましたが、生成AIとの出会いが衝撃的でした。以来、様々な業務にAIをどのように活用できるのかを考え、効率化を試みる楽しい実践が加速しました。

日常業務にAIをどう生かせるかを考える

まず、メニュー開発のリサーチ業務にAIを活用してみました。複数のAIサービス（ChatGPT、GensPark、Perplexityなど）でリサーチした結果をNotebook LMに取り込み、成形されたデータをもとに「メニュー開発用チャットボット」を作りました。時間がかかり、アイデアが必要なメニュー開発。これが劇的に効率化されたことに、ワクワクしました。

店舗のPRに欠かせないSNS運用も時間とアイデアを要する業務のひとつ。これもChatGPT、Geminiでチャットボット化して楽になりました。記事はGoogleAI Studioで音声文字起こしして要約。Instagramやnoteの記事に活用しています。

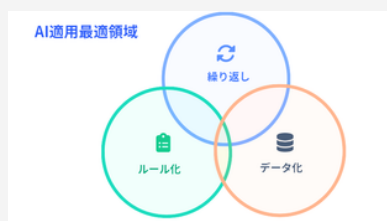
DX事例

メニュー開発

メニュー開発に時間がかかる

notebookLMを使用し
メニュー開発用チャットボットを作成
メニュー開発が劇的に効率化

小さな実践とシェアの好循環で学びを深める



ルール化に従ってデータを繰り返しAIに学習させることで最適な運用を実践

生成AIで仕事が快適になっていくことを実感しました。次々と新しいサービスや機能が登場しますが、楽しみながら触れ、サービスを組み合わせ活用する

ことによって、自身が求めるよりよい答えを追求しています。その実践を同様の悩みを持つ人々に惜しみなく伝える講師の活動も始めました。それが周囲の人々の助けにもなり、自身の学びにもなる好循環を継続していきたいです。

ふじえだDXリーダーズ プロフィール

- 【氏名】 伊東 三紀 (いとう みき)
- 【所属・担当】 イタリアンレストラン il Buco / マダム ソムリエ
- 【IT経歴】 飲食店の現場で培った知見とAIを融合し、経営者の「集客・業務効率化」を支援。多忙な経営者が時間と利益を両立できる仕組みとしてAIを活用した実践的なノウハウを提供している。

Webサイト



活用している
DXツール

- NotebookLM
- ChatGPT
- Gemini
- GensPark
- Perplexity

顧客の理解からDXを考えよう



鈴木 智彦さん (DXスクール講師)

東京と静岡でマーケティング支援に携わる鈴木さん。「顧客を理解すること」こそがDXの出発点だと語ります。流行に振り回されず、自社と顧客の関係性を見つめ直す——その視点が、持続可能なDXへの道筋を示します。

ツール先行の失敗から学んだ戦略の重要性

DXに取り組む中で痛感したのが、流行りのツールを闇雲に導入した結果、「分かっていることを整理しただけで終わった」「現場に浸透せず問い合わせ対応に追われた」といった失敗パターンです。DXはあくまで手段。「お客様に選ばれるための工夫(=マーケティング戦略)」が成果には不可欠。手段と戦略の順序を間違えないことがDX成功の鉄則です。

顧客と自社の「今」を可視化して気づくこと

自社DXの代表例が、顧客データを活用した顧客層のセグメント化です。アプローチの優先順位や提案内容の属人化の改善に向けて、売上や業種、課題ごとに顧客を6段階に分類。SFA(顧客管理システム)と連携することで、「誰に、どんな価値を届けているのか」が明確になり、次のアクションを判断しやすくなりました。

まずは顧客と自社の関係性

を可視化すること。販売体験マップを用いて顧客の課題や接点、意思決定を整理し、GoogleトレンドやGoogleサーチコンソールなどの無料ツールも活用しながら、市場や自社に関心を持つユーザーの傾向を調査するなど、客観的なデータ把握が大切です。

DX事例

営業・マーケティング

顧客データの未活用



顧客データを活用した顧客層のセグメント化でアプローチの優先順位の改善提案内容の属人化を防ぐ

DXとは、D(泥臭く)X(変わり続ける)



顧客層のセグメント化以外にも、AIによる業務効率化、オンラインセミナーによる新たな接点構築など「やってみる」姿勢を大切に变革し続けましょう。

顧客との関係性に合った施策を選び、まずやってみて少しずつ改善を重ねていくこと。自社の課題とタイミングに合った適切なデジタル活用こそが、企業の成長エンジンになります。泥臭く変わり続けていくことがDXです。

ふじえだDXリーダーズプロフィール

- 【氏名】 鈴木智彦 (すずき ともひこ)
- 【所属・担当】 株式会社共立アイコム / 執行役員 課題解決支援部長
- 【IT経歴】 静岡大学卒業後、新卒で同社に入社。7年間の「泥臭い」営業経験の後、新規事業・マーケティング領域でお客様の支援に従事。顧客視点を軸とした営業・マーケティングDXを推進している。

Webサイト



活用しているDXツール

- Googleトレンド
- Googleサーチコンソール
- NotebookLM