

とやまDXパートナー登録情報

事業者名 GF経営研究所

代表者	代表 梶野 達也	問合せ先	代表 梶野 達也
所在地	富山市小杉673-18	電話番号	0764615690
会社設立日	平成26年1月6日	Webサイト (問合せフォーム)	https://gfkeiei-kenkyusyo.amebaownd.com/
従業員数(人)	1(本人)		

営業エリア

☒ 県内全域

☐ その他

富山市

砺波市

立山町

高岡市

小矢部市

入善町

魚津市

南砺市

朝日町

氷見市

射水市

滑川市

舟橋村

黒部市

上市町

得意業種(上位5項目)

☐ 製造業

☐ 卸売・小売業

☐ 建設業

☐ 医療、福祉

☐ 運輸業、郵便業

☐ 金融業、保険業

☐ 宿泊業、飲食サービス業

☐ 不動産業、物品賃貸業

☐ 教育、学習支援業

☐ その他サービス業

☐ その他

支援可能分野

別紙のとおり

使用可能ツール・システム

特定のシステム開発メーカーや代理店契約等をしていないのが強みです。
当社の利益や都合を優先することなく、お客様の個々の状況や事情に合わせて判断し、お客様にとって最適なシステム、方法へと導きます。
逆に言えば、1つ1つのシステムに関する細かい操作や詳細な機能についてはご指導できません。

会計、販売管理、グループウェア、ポータル、ERP、RPA、EDI、CRM、SFA、e-Learning、AI、BI、セキュリティなど各システムやクラウドに関する知識は広く持ち合わせております。
各システムの詳細な機能や操作方法は、開発メーカーやシステムベンダーに聞けば教えてもらえることですし、多くのシステムではデモンストレーションや無償トライアルなどでも試せます。

お客様にとって本当に必要なご支援は、誰も教えてくれないことではないでしょうか。
システムの機能比較や自社の目的との合致度、価格の妥当性などを踏まえたシステム選考には伴奏支援が大きく機能すると考えています。

会計: 弥生会計、Freee、FXシリーズ等

販売管理: 弥生販売等

グループウェア/ポータル: Microsoft 365、Google Workspace等

ERP: 勘定奉行シリーズ

RPA: Power Automate、WinActort等

EDI: 中小企業共通EDI

CRM/SFA: Salesforce、zoho CRM等

e-Learning: learningBOX

AI: Gemini、Microsoft Copilot、Chat GPT、IBM Watoson等

BI: Tableau

人事評価: あしたのチーム

チャット: Chatwork

オンライン会議: Zoom、Google Meet、Microsoft Teams

POSレジ: Airレジ

支援実績

コンサルタントとしての見識を一方的に押し付けるのではなく、企業様に検討方法(フレームワーク)や視点を提供し、企業様の意思と納得感を尊重した伴奏支援をしています。

- ・経営戦略策定支援
 - ビジョン/ミッション/パーパス/行動指針等
 - KGI/KPI
- ・業務改革支援
 - アクションプラン策定
 - モニタリング
- ・組織改革支援
 - 組織体制構築
 - 人事評価
 - 採用戦略
- ・DX推進支援
- ・システム導入支援
 - 要件定義
 - データ連動
 - システム選考
 - 契約
 - 受け入れテストデータ準備
- ・情報セキュリティ支援
 - セキュリティ体制構築
 - セキュリティポリシー策定
 - 社内ルール策定
- ・公的制度による派遣専門家(制度終了分も含む)
 - 中小企業支援機構
 - 富山県新世紀産業機構
 - 富山県商工会議所連合会
 - 富山県商工会連合会
 - ミラサポ
- ・補助金申請支援
 - ものづくり補助金
 - 小規模事業者持続化補助金
 - IT導入補助金
 - 軽減税率対策補助金
 - IoT・AI活用ステップアップ補助金
 - 富山県中小企業リバイバル補助金
 - 富山県中小企業ビヨンドコロナ補助金 等

価格体系の公開状況

☒

 基本的な料金を公開している

【別紙】支援可能分野(複数選択)

①業務のデジタル化に向けた環境整備

- ☐ ペーパーレス化の推進支援(紙書類の電子化・ワークフロー化・文書共有システム導入支援等)
- ☐ オンライン会議システムの導入・活用支援
- ☐ コミュニケーションツール(チャット・共有・タスク管理等)の導入支援
- ☐ 生成AIの業務活用環境の導入支援(プロンプト設計、社内利用ルール整備、活用トレーニング)
- ☐ クラウドサービス利用環境の構築(メール、ストレージ等の基本的SaaS設定・移行)
- ☐ 勤怠・人事評価などバックオフィスのクラウド化支援
- ☐ オンライン研修・eラーニング環境の導入支援
- ☐ 社内情報共有ポータル構築支援(規程・マニュアルの電子化／ナレッジ共有基盤構築)

②業務プロセスのデジタル化・自動化

- ☐ 電子契約システム導入支援
- ☐ オンライン決済システム導入支援
- ☐ RPA導入支援(業務分析、ロボット作成・定着支援)
- ☐ SFA／CRM導入支援(顧客情報管理、営業支援システムの導入・活用)
- ☐ Webサイト・ECサイトの構築・改善支援
- ☐ データ分析基盤の構築支援(販売・顧客・業務データの可視化、簡易BI導入 等)
- ☐ IoTデバイス導入の初期支援(設備データの可視化、センサー導入、モニタリング)
- ☐ AIチャットボット導入支援

③デジタル技術を活用した業務最適化

- ☐ デジタルマーケティング戦略支援(SNS・SEO・広告・MA活用 等)
- ☐ 予知保全システム導入支援(設備データ分析等)
- ☐ 物流・在庫の最適化支援(IoT・AIを活用した在庫管理・配送最適化)
- ☐ スマートファクトリー化支援(設備連携、品質データの自動収集、工程データの最適化)
- ☐ パーソナライズ顧客体験の提供支援(レコメンド、顧客行動分析 等)
- ☐ デジタルツイン構築支援
- ☐ VR／ARを活用したシミュレーション・トレーニング支援
- ☐ データドリブン経営の導入支援(KPI設計・経営ダッシュボード作成)
- ☐ AI／機械学習の導入支援(モデル作成、画像認識、不良検知、需要予測 等)
- ☐ サイバーセキュリティ高度化支援(ゼロトラスト導入、継続的な脆弱性診断 等)

④デジタル技術を活用したビジネス変革・価値創造支援

- ☐ ビッグデータ分析・可視化支援
- ☐ 経営レベルでの生成AI活用支援(戦略策定、仮説設計、マネジメント活用)
- ☐ ブロックチェーン活用支援
- ☐ CO2可視化・削減システム導入支援
- ☐ 企業間データ連携・エコシステム構築支援
- ☐ 新たなデジタルビジネスモデル創出支援(サブスク、プラットフォーム、デジタルサービス)
- ☐ DX文化醸成・組織変革支援(意識改革、アジャイル体制整備、DX推進体制構築)

株式会社 御中

社内D Xセミナー (研修) のご提案

Ver.2.0

2022年11月21日

G F 経営研究所

代表 梶野 達也



*はじめに

この度は、提案依頼をいただきありがとうございます。
ございます。

D Xへの興味を示される企業は多いものの、
そこから実際に行動に踏み出す企業は多いとは
言えません。そんな中、動き出そうと行動を起
こされた貴社の第一歩をご支援申し上げるべく、
本書を作成いたしました。

ゴールを勝手に描くなど、一部先走った提案
もございますが、研修（セミナー）はあくまで
も手段ですので、目指す先を共有いたしたく、
掲げました。

提案概要

〔タイトル〕 階層別 D X セミナー

〔形式〕 集合セミナー

〔時間〕 階層別に設定（後述いたします。）

〔内容〕 近年の企業経営における必須課題である D X を推進するにあたり、経営層、マネージメント層、一般社員層の 3 階層に分けたセミナー。階層ごとの役割、求められることに合わせた知識、スキル、学習の方向など気づきへ導く又はレクチャー致します。

〔講師〕 G F 経営研究所
代表 梶野達也（I T コーディネータ）

全体構想

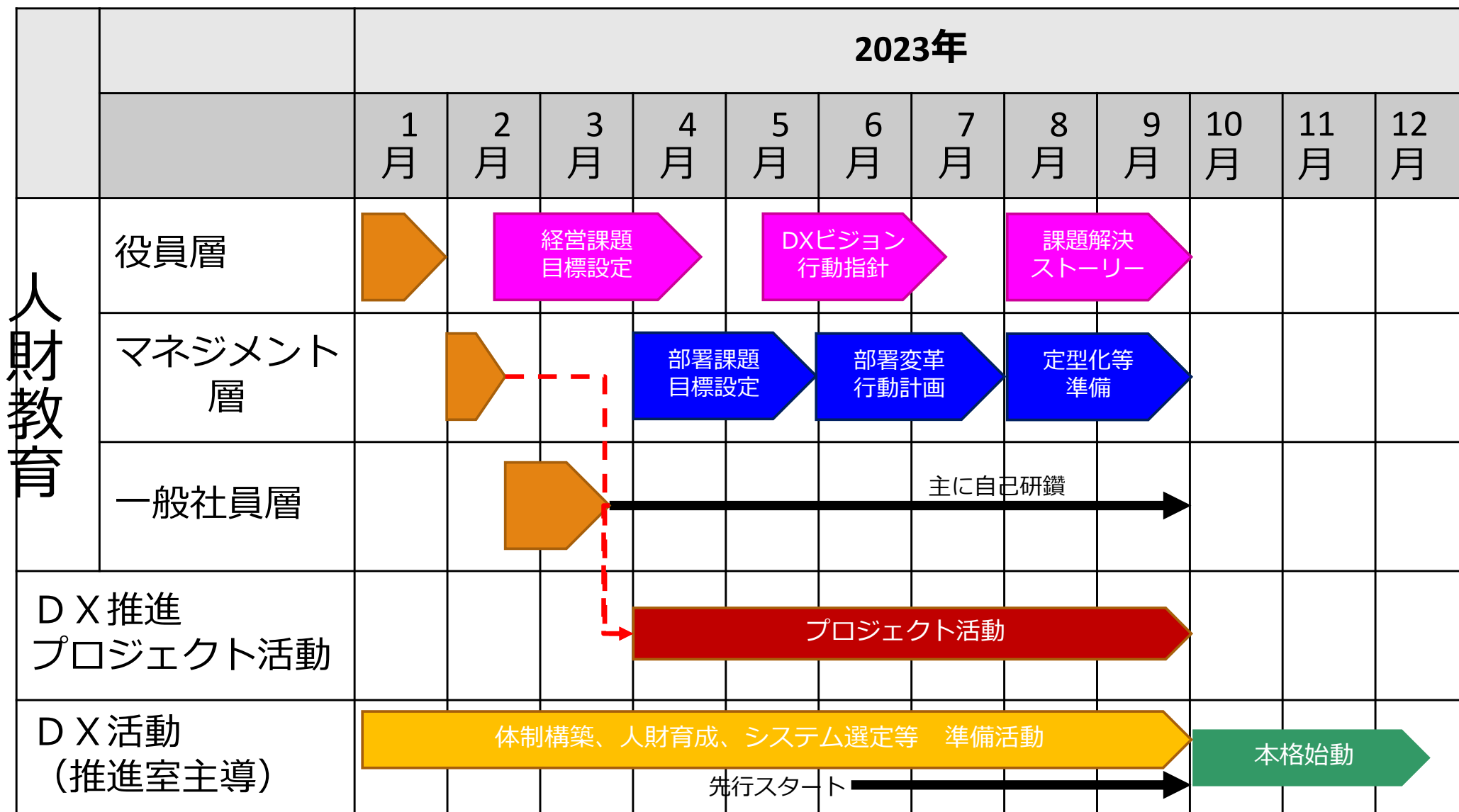
セミナーの全体像



経営層、マネージメント層、一般社員層の3階層に分けてセミナーを行うことで、階層ごとの役割、求められることに合わせた知識、スキル、学習の方向などを別々の内容で行います。（DXの基礎は共通）

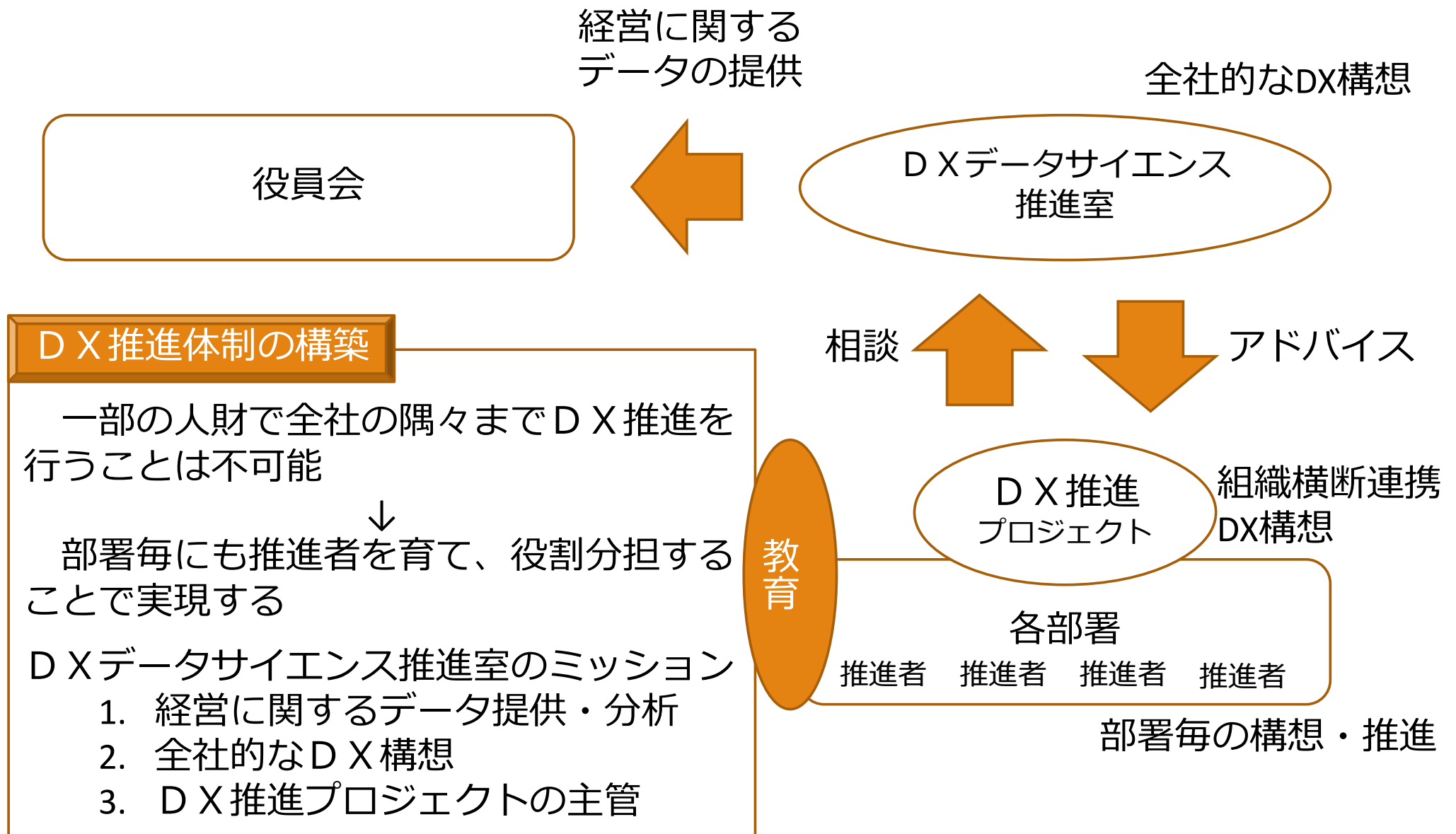
順番も重要で、最初に経営層、次にマネジメント層、最後に一般社員層の順で行います。

スケジュール案



 は、本セミナーの範囲、他色はそれ以外の項目です。セミナー以外は、イメージを描きました。

目指すDX推進体制



本セミナーの目的

1. 全階層で D X における「自分の立場」「目指すこと」を理解する

役員～一般社員に至るまで、自分の階層における自分の役割・立場を理解し、向かう方向性（ベクトル）を共有する。

2. 今後の D X 推進に向けたスタートが切れる

D X を他人事ではなく、自分事として全社的に捉えることができるようになる。その結果、プロジェクト参画希望者が各部署に現れる。

将来的ゴール

研修（セミナー）の延長線上に描く、近未来的なゴールを定義します。

1. DX推進が社内に定着する

DXを推進していくことが貴社において当たり前の価値観となり、全社的にベクトル統一ができている。社内のいたるところで新しい姿を描き、行動を起こすことができる。

2. 2年以内にDX認定を取得する

DX認定は、経済産業省が進める基準で、「DXを推進する準備が整った企業」という定義があります。その項目は、経営層の理解や組織体制、人財等、範囲も広く、難易度も高い為、県内でも1桁の企業しか取得できていません。

経営層向け

経営陣の意思決定こそがDXの本質であることをご認識いただきます。ITシステムに詳しくある必要はなく、何がしたいのか？どうなりたいのかを決めて意思表示することが経営者の役割であります。

経営層向けセミナー 意志方針決定

〔タイトル〕 DX推進における経営陣の役割

〔形式〕 集合セミナー

〔時間〕 2時間×2日

〔参加者〕 常勤役員+DXデータサイエンス推進室

〔内容〕

1日目：経営陣の決断こそがDXであり、DXの本質をご理解いただけるように経営との関係、政府の視点、補助金の活用、事例などから多角的に、経営目線で、経営陣が理解しておくべきことを掘り下げてお話しします。

2日目：ワークショップ形式で、DXの目標とデジタル産業宣言を策定し、合意形成を行います。

マネジメント層向け

経営陣の描く姿を具現化すると共に、現場のポテンシャルを引き上げる2つの役割があることをご理解いただきます。そして、DXのキーマンである認識をお持ちいただきます。

マネジメント層セミナー 部署改革の決意

〔タイトル〕 DXで変化を楽しもう！

〔形 式〕 集合セミナー

〔時 間〕 4 時間

〔参 加 者〕 マネージャー層（約 1 0 名）

〔内 容〕

DXのキーマンであることをご認識いただき、DXデータサイエンス推進室任せではなく、自律的な体制を作ること役割として認識していただきます。

チームの成果を挙げるためにどんなことが必要か考え、必要なデータを集められる方向に意識を導きます。また、データ思考・数値基準の思考への変革を促します。

一般社員向け

DXは他人事ではなく、自分事として捉え、ITをうまく活用することで自分のやれることが拡がることに気付いていただくことを目指します。

一般社員層セミナー 個人改革の決意

〔タイトル〕 DXってナニ？

〔形式〕 集合セミナー

〔時間〕 2時間×5～6回開催（日程を変えて）

〔参加者〕 一般社員層（約160人名）

〔内容〕

DXに興味を持ってもらうことを目的とし開催します。いろいろなDX事例も混ぜて、DXとは何かを知ってもらい、他人事である現状から自分事と考えられる人を増やすことを目標とします。

また、今後のDX推進プロジェクトや自部署内の推進リーダーやサブリーダーとなりうる発掘すべく、興味度合いを量ります。

講師略歴

〔職歴〕

コンピュータのプログラミングを学んだ後に、なぜか歌手・タレントのマネージャーとして職歴を開始。以後4回の転職を経て32歳で起業。40歳を目前にして、ITコーディネータ資格を取得し、コンサルタントとして現業を開始。（コンサルタント歴19年）

現在に至る。



〔事業内容〕

個別企業の経営コンサルティングがメイン。経営戦略の立案や行動計画の策定・実行支援などを中心に、組織変革、人材育成等、経営者の気持ちが分かるコンサルタントとして活動。DXやITはあくまで手段として、経営支援の一端として行う。他業種の事例を変換活用することが得意で、多様な業種からご依頼をいただいている。また、金融機関の経営者向けセミナー講師なども行う。

中小企業基盤整備支援機構、富山県新世紀産業機構、富山県商工会議所連合会、富山県商工会連合会の派遣専門家。

おわりに

本書では、定量的な目標が記載できておりません。社員の皆様にも数値基準を求めていく以上、本セミナーにおいても何らかの数値目標を定めて、検証すべきと考えております。具体的な数値目標はご相談させてください。

ご高覧いただき、ありがとうございました。

マネジメント向けDXセミナー 後半

自社のDXを考えてみる

2023年2月9日

G F 経営研究所 代表 梶野達也



討議は、模造紙と付箋を使ってやります。

模造紙と付箋紙を使った討議

メリット

- 立場の強い人、声の大きい人の影響を少なく
- 話すのが苦手な人も反映
- アイデアを広げるのに有効
- お客さん（観客）を生まない
- 顔を見て対話できる
- 何度も貼り替えられる
- そのまま議事録になる
- 書記待ち時間を削減

デメリット

- 道具の準備が必要
- ルールを理解が必要
- 絞り込みは工夫が必要
- 大人数の議論に適さない
- 単語が独り歩きし、誤解が生じる

デジタルのツールもあるが、書記待ちの時間が無駄になる。全員がツールの特性を理解し、全員でオンライン接続して、全員で編集する場合に限られる。

付箋を使った討議のポイント

- 付箋に書くのは、準備作業
- **重要なのは、話し合いの時間。よく聞き相互理解することが大事**
- 人間は、人によって言葉遣いの特徴が違う。
- 同じ単語でも違う意味で使っている場合がある。 . . .
例. やばい：年配は危険の共有。若者は、感動的に良いこと
- 違う単語でも同じ意味で使っている場合がある。 . . .
例. 「固い」と「隙がない」どちらも守りが強靱で鉄壁の意味だが違う意味にもとれる

ワークショップ（自業務のDXを考えてみる）

自業務のDXを考えてみます。**実現性は度外視**し、自由な発想で意見を出してみます。近い業務の方でグループを組み、ディスカッションします。

〔時間配分〕 4 0 分

(1) 付箋書き 5 分

(2) 討議 25分

(3) 仕上げ 10分

ワークショップ（自業務のDXを考えてみる）

（着目点）

- 顧客や社会への提供価値を増加
- 働きやすさ
- 従業員の困りごとを解決
- 単純作業からの解放
- 従業員がより能力を発揮するため

（例）

- ○○がやれたら楽になるな
- △△ができればスピードアップするな
- こんなデータを集めたいな
- こんなデータがあれば喜んでもらえるな
- こんなことやってみたいな など

ワークショップ（デジタル産業宣言の策定）

デジタル産業宣言の策定を行います。社員に対してはもちろんのこと、取引先に対し、社会に対しても、自社が考える（目指す）DXの宣言を行うために、意見を出し合います。

〔時間配分〕 40分

- (1) 付箋書き 5分
- (2) 討議 25分
- (3) 仕上げ 10分

ワークショップ（デジタル産業宣言の策定）

貴社においては、どういう宣言が相応しいでしょうか？
貴社らしい宣言書となるように文章・文言を整えましょう。

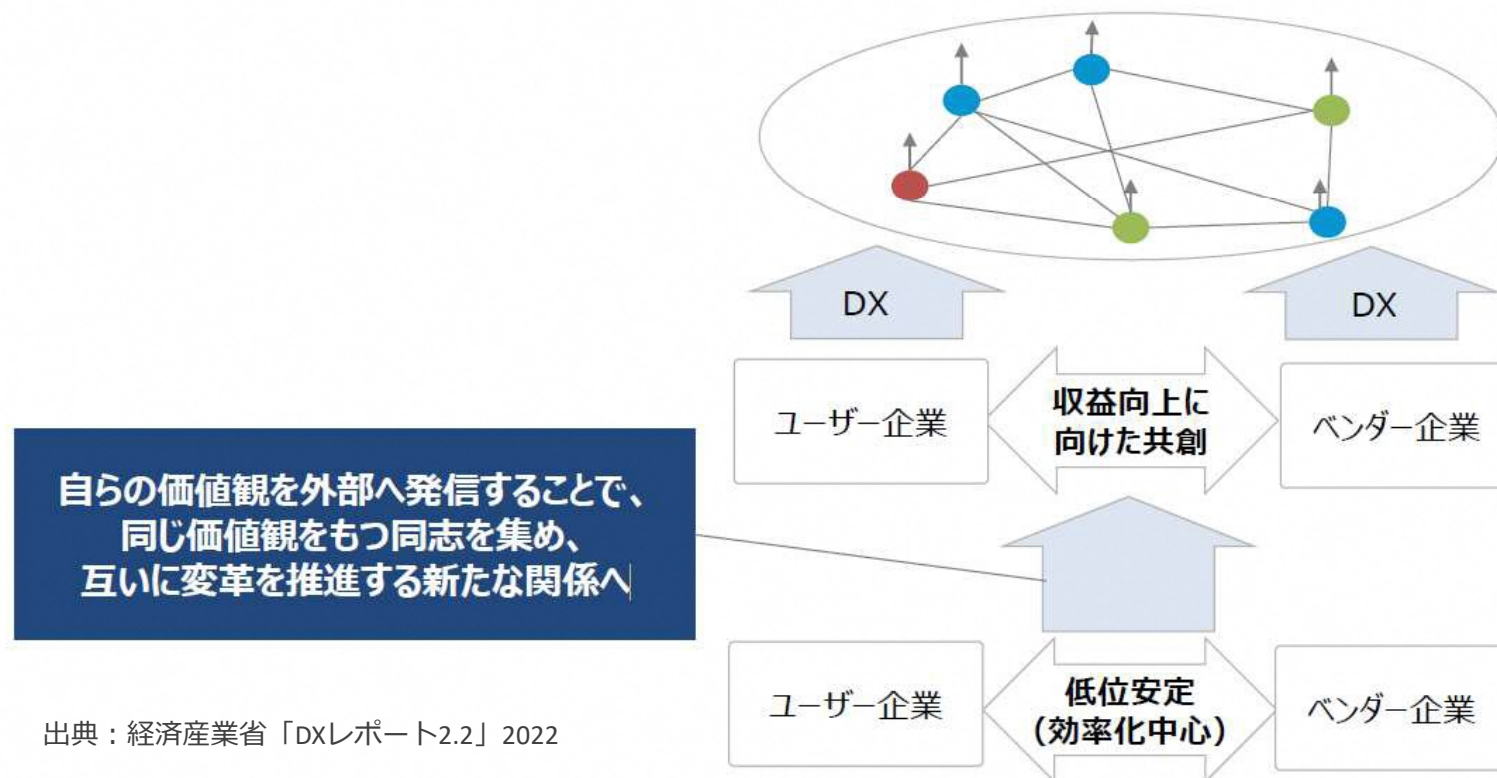
（例）

- 「宣言の背景」「目指す方向性」「行動指針」
- 文章・単語が適切か？
- 特に01～05（行動指針）は、どんな項目、文章が良いか？

＊次頁以降に参考項目を掲載します。

デジタルで収益向上を達成するための要因②

- 「低位安定」の関係の打破に向けては、DX推進に向けての「行動指針」を個社から産業全体へ広げ、同じ価値観をもつ企業同志が相互に高め合っていくような仕掛け（社会運動論的アプローチ）が考えられる。



出典：経済産業省「DXレポート2.2」2022

【参考】

デジタル産業宣言

私たちは、世界中でイノベーションが進む状況において日本企業が既存ビジネスを維持することにこだわり、デジタルの力をその改善のためだけに利用していることに危機の念を抱いている。

DXの本質は、新たな高収益ビジネスを創出し続けることにこそある。

私たちは、その先にある「デジタル産業」の実現に向けて、以下の通り宣言する。

- 01 ビジョン駆動**
過去の成功体験や柵（しがらみ）を捨て、自らが持つビジョンを目指す。
- 02 価値重視**
コストではなく、創出される価値に目を向ける。
- 03 オープンマインド**
より大きな価値を得るために、自社に閉じず、あらゆるプレイヤーとつながる。
- 04 継続的な挑戦**
失敗したらすぐに撤退してしまうのではなく、試行錯誤を繰り返し、挑戦し続ける。
- 05 経営者中心**
DXは、経営者こそが牽引してはじめて達成するという理解のもとに、その実現に向かって（全員で）積極貢献する。

「デジタル産業」の競争力は、このエコシステムに集う企業の数によって強化されていく。

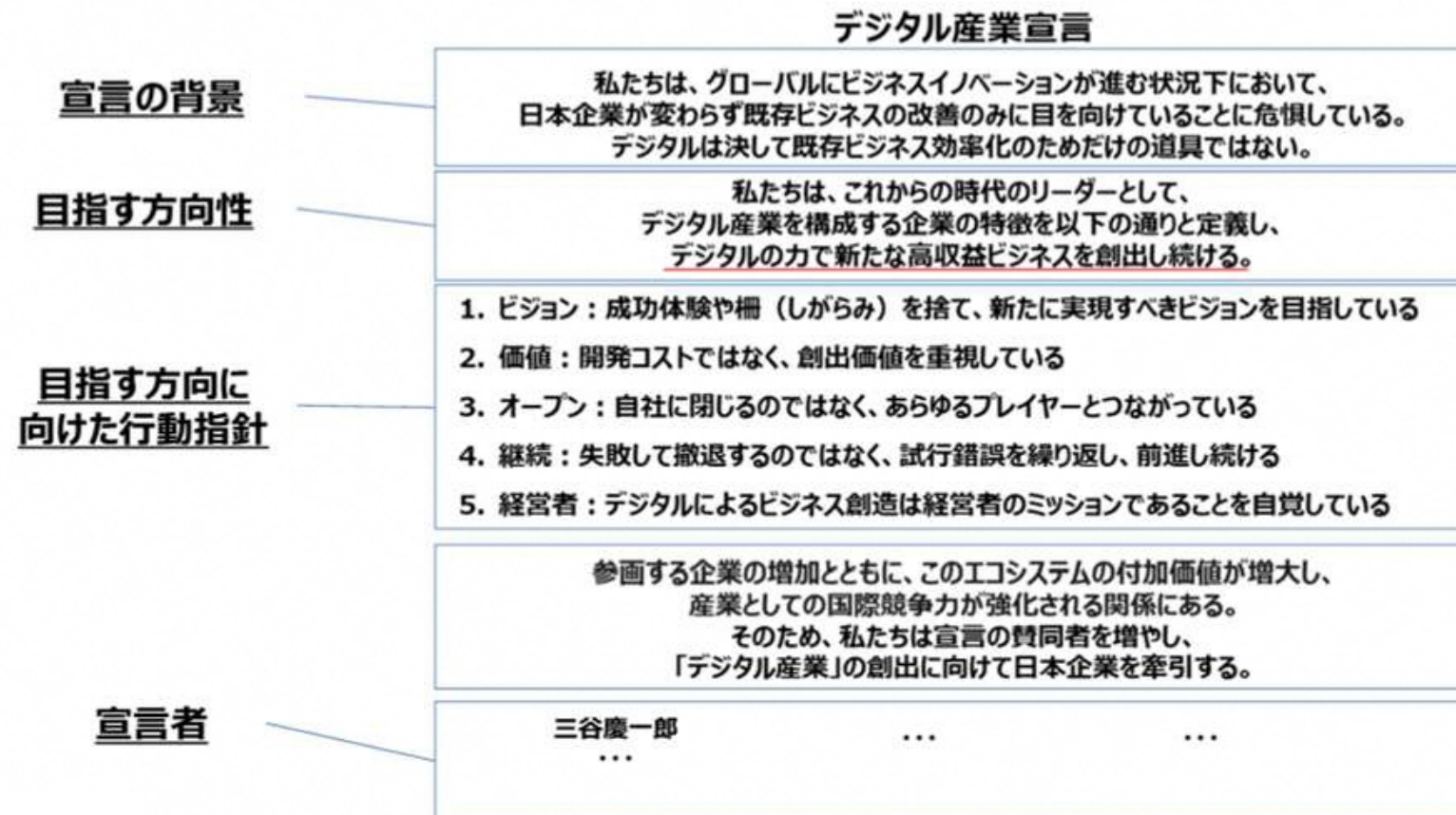
私たちはこの宣言を実践していくとともに、宣言の賛同者を増やすことを選び、あらゆる産業の「デジタル産業」への変革を加速させていく。

三谷 豊一郎 石原 直子 亀山 満 喜多羅 滋夫 富安 寛
友岡 賢二 平鍋 健児 福田 謙 宮村 和谷 鷲崎 弘宣

出典：経済産業省「DXレポート2.2」2022

2.1 デジタル産業宣言の構成

- デジタル産業宣言は、①背景、②目指す方向性、③目指す方向に向けた行動指針、④宣言者の4つのパートから構成される。



まとめ

150年ぶりに訪れたこのチャンス、そのタイミングをマネジメント層で迎えられる幸運を活かし、ぜひとも楽しみましょう！

消極的になって受け身になるより、積極的に取り組んだ方が楽しいことは受け合います。

まずは、プロジェクト参加を希望されることが一番の近道です。

自身の手で楽しい会社にしていきましょう。

ご清聴
ありがとうございました。
