

WATAKEI DX MAGAZINE

Vol. 04

特集 | デジタルツール導入ランキング

渡敬グループがお客様に導入してきた中で、特に多く使われているデジタルツールをご紹介します

デジタルツールお客様事例のご紹介

NI製品 | 社会福祉法人相和会 様
勤怠管理ソフト | 有限会社泉谷土木 様
Microsoft365&Teams | 奥山ボーリング株式会社 様
グループウェア導入支援 | 株式会社佐藤忠蔵商店 様

新方法のセキュリティ対策 | Cato SASEクラウド

ゼロトラストを基盤に、あらゆる接続を安全に

総務系女子ワークショップ開催！

バックオフィスのお悩み、分かり合える仲間と一緒に解決しましょう

こんなお悩みありませんか？《渡敬DX実践事例》

「顧客管理」「日報管理」の事例2選をご紹介します

第45回
渡敬ビジネスフェア
6.5-6.6

いま、秋田の企業が選ぶ！ 渡敬グループのデジタルツール導入ランキング

今回は、渡敬グループがこれまでお客様に導入してきた中で、特に多く使われているデジタルツールをご紹介します。

近年のツール導入は、ほとんどがサブスク型のクラウド導入になっています。企業での利用数に応じてライセンス数の変更が容易にできることや、初期コストがかからず導入できることが最大のメリットともいえると思います。また、何も気にすることなくBCP対策も含めた、安定稼働が約束されることもお客様が魅力とするところだと思います。

世の中の推移と同じく、秋田県内のお客様に弊社が導入いただいているツールは、グループウェアやMicrosoft365などのオフィスツールが際立って多く、次いで昨年からは、勤怠管理（電子タイムレコーダー）の導入も非常に進んでいることがうかがえます。今後は、生成AIなども爆発的に伸びていくことを期待しています。



NI Collabo 360

サブスクで使える社内ツール グループウェア「NI Collabo 360」

グループウェアとは、企業内におけるさまざまな業務機能を集約したビジネスコミュニケーションツールです。

「NI Collabo 360」は、スケジュール管理、社内資料の共有、名刺管理、ナレッジ活用、FAX閲覧、ワークフローなど多彩な機能を備えたグループウェアです。ペーパーレス化とリアルタイムな情報共有を実現し、外出先や在宅勤務中でも承認や捺印作業が可能となり、業務効率が大幅に向上します。

ノーコード対応で、電子ワークフローの追加や変更も簡単に行えます。弊社がご支援するデジタル化経営において、中心的な役わりを果たすツールのひとつです。

Microsoft 365

オンラインで使えるマイクロソフトの オフィスツール「Microsoft365」

Microsoft 365は、ExcelやWordなどのOffice製品をクラウド上で利用できるサービスです。ライセンス体系がサブスクリプションモデルに移行したことで、導入が急速に進みました。

OneDriveにより社内ファイル共有がクラウドで簡単に行え、複数人によるリアルタイム編集も可能です。これによりファイルの送受信やバージョン管理の手間が軽減され、文書作成はチームでの共同作業へと進化しています。

さらに生成AI「Microsoft Copilot」の搭載により、文章作成や要約、提案が自動化され、生産性向上を支援します。次世代の働き方を支える代表的なデジタル活用ツールです。

Xronos

社外でもスマホで使える 出退勤管理システム「クロノス」

2019年の労働基準法改正で時間外労働の上限が定められ、これまで適用が猶予されていた建設業にも2024年4月から原則適用されました。これにより多くの建設業者が勤怠管理ソフトの導入を進めています。

もともと福祉業界などでは先行導入されており、今回の適用拡大で勤務時間のデジタル管理がさらに加速。外出先での正確な勤怠記録や残業時間のリアルタイム集計・アラート機能を備えたツールが注目され、弊社にも多くの相談が寄せられています。「勤怠管理」は現在もデジタル化における注目テーマの一つとなっています。

Microsoft Teams

「Teams」は、Microsoftが提供する オンライン会議およびチャットツールです

弊社でも日常的に活用しているTeamsは、コロナ禍で急速に普及した代表的なデジタルコミュニケーションツールです。当初はZoomの使用もありましたが、Microsoft 365との連携やチャット機能の利便性から、現在では業種を問わず広く利用されています。コロナ禍では、在宅勤務支援ツールとしての活用が中心でしたが、現在では建設業など本社と現場を行き来する業務にも有効で、日常業務の効率化に貢献しています。

パソコン、スマホ、タブレットなどインターネット環境があればデバイスを問わず利用できる点も特長です。

機器を設置せず情報資産を守る！

新方式のセキュリティ対策

SASEは、ネットワークとセキュリティを統合し、クラウドベースで提供する新しいアーキテクチャです。従来の拠点集中型から脱却し、ユーザーやデバイスがどこにいても安全かつ最適な接続を実現します。ゼロトラストの考え方を基盤に、アクセス制御、脅威防御、データ保護などを一元的に提供。業務の柔軟性と安全性を両立します。

お客様のメリット



トラフィック集中の解消



クラウド上で複数拠点を一元管理

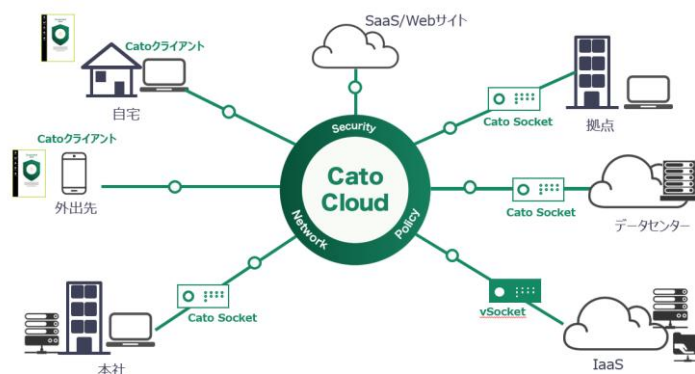


場所問わず高セキュアなリモートアクセス



利用状況によりサービス変更可能
リプレースによる機器の入れ替え不要

社内にいるときも、社外にいるときも守れます！



Cato SASEクラウドにおけるネットワーク環境

異業種交流会 総務系女子ワークショップ

7月4日(金)
14:00 - 16:00

定員 10名 (1社2名まで)

会場 コワーキングスペースかま蔵
横手市四日町6-6 (無料駐車場有)

お気軽に
ご参加ください
参加無料

カップケーキやお飲み物も
ご用意しています！

分かり合える仲間と一緒に解決しましょう

バックオフィス部門は従業員が快適に働ける環境を作り、企業経営を支える重要な役割を担っています。しかし、抱える問題や悩みは他部門の社員には理解されにくいのが現実ではないでしょうか？

そんなバックオフィスで活躍している皆さんの抱えている問題や悩みを同じ悩みを抱える仲間と一緒に解決してみませんか？

お申込みはこちら

こちらのQRコードを読み取り、
フォームからお申し込みください



現場の声が語る、成果の証明 — デジタルツール活用事例4選

実際に弊社からデジタルツールを導入いただいた企業様の、ツール導入前に抱えていた課題や、導入後に実感された変化などについて、お客様に取材を行いました。業務の効率化やミスの削減、働き方の改善など、身近な課題をどう乗り越えたのでしょうか。5社のリアルな声を通して、ツール活用のヒントをお届けします。

手書きからデジタルへ—連絡帳の進化がもたらした“今”をもっと大切にできる時間

社会福祉法人相和会 様

NI Collabo 360

nyoibox

—— 手書きの連絡帳が抱えていた非効率と負担

これまで保護者との連絡は手書きの連絡帳で行っており、子ども一人ひとりの様子を丁寧に記録する反面、毎日の記入作業は大きな負担でした。特に忙しい保育現場では、時間的制約が課題であり、読みやすさや情報共有の効率、保管の手間なども含め、業務の効率化と質の向上が求められていました。

—— 柔軟に連携するデジタルソリューションの活用

「NI Collabo 360」「nyoibox」「YourPage」を連携させたデジタルソリューションを導入しました。

連絡帳のデジタル化はもちろん、情報共有や業務管理、保護者とのコミュニケーションなど、幅広い業務に対応できる拡張性の高さも、導入の大きな決め手となりました。

—— “今”をもっと大切にできるようになった

導入後はパソコンやタブレットで連絡帳の記入・共有が可能となり、記録作業の時間が大幅に短縮されました。その結果、職員は子どもたちと過ごす「今、この瞬間」をより大切にできるようになり、「子どもの表情や行動をしっかり見つめられるようになった」という声も聞かれます。業務の効率化にとどまらず、保育・教育の質向上にもつながっています。

また、保護者との情報共有がリアルタイムで可能となり、双方向のコミュニケーションが円滑になりました。連絡帳以外の場面でも、今後の活用が期待されています。



手書き業務からの脱却—勤怠管理システム導入で実現した業務効率化とミス削減

有限会社泉谷土木 様

Xronos

—— 手作業による非効率と人的ミス

これまで、現場から提出される手書きの日報をもとに、休日出勤・残業・休暇などの勤怠情報を手作業で集計していました。しかし、複数の工程を経て出勤簿や給与明細に反映する必要があり、見落としや入力ミスが発生しやすい状況でした。

また、日報集計から給与計算までのプロセスが煩雑で、業務全体が非常に非効率であることが大きな課題でした。

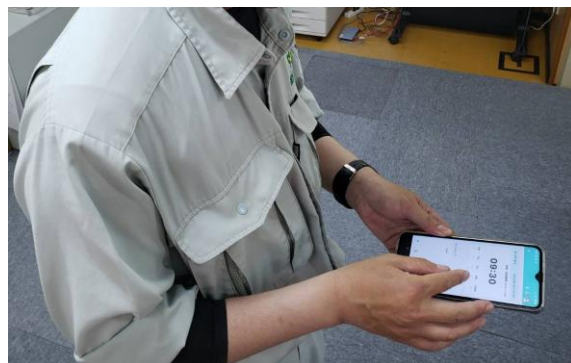
—— 働き方改革と業務効率化を支える、現場に最適な勤怠管理システムの選択

手書き業務の多さが課題だった当社では、働き方改革と業務改善への対応が急務でした。外部からの勤怠管理に関する指導を受けたことをきっかけに、まず何から改善すべきかを社内で検討し、正確な勤怠管理を実現するシステム導入が最適と判断しました。選定にあたっては、実際に操作を体験できたことや、当社の管理体制に合ったシステムであることが決め手となりました。建設業に対応している点も大きな魅力でした。

—— ミスの削減と業務の見える化を実現

導入後、休日出勤や残業、有休管理のミスが大幅に削減されました。労働時間の「見える化」により管理者と従業員の意識が向上につながっています。導入初期は打刻漏れが発生し、周知徹底のための確認作業が必要でしたが、現場の従業員も前向きにシステムを活用してくれています。

また、給与ソフトと連携することで、勤怠データから給与計算まで一括処理が可能となり、業務のさらなる効率化を実現しています。



現場と事務所を“つなぐ力”——建設業が実感したMicrosoft Teamsの効果

奥山ボーリング株式会社 様



——非効率な連絡手段がもたらす業務の停滞

かつて現場と事務所の連絡は、電話・メール・FAXが中心でした。図面や写真などの資料共有に手間がかかり、確認ミスや手戻りも発生していました。加えて、プロジェクトごとに関係者が入れ替わるため、メールでは情報が錯綜し、必要なデータの検索にも時間がかかるという課題がありました。担当者が不在になると対応が止まるケースもあり、情報共有の属人化が業務の停滞を招いていました。

——既存ツールとの連携が決め手に

もともとMicrosoft 365を導入していたことから、Teamsの導入は自然な流れでした。OutlookやExcel、OneDrive、SharePointといった既存のツールとの連携により、資料の一元管理やスムーズな情報共有が実現しました。企業アカウントによるセキュリティ面の安心感もあり、導入障壁は低く、社内利用に集中した形で活用が進んでいます。今後はゲストユーザー機能を活用し、協力会社との連携も視野に入れています。

——チャットとWeb会議で業務が加速、柔軟な働き方が現場を支える

Teams導入後、社内の情報共有は格段にスピードアップしました。電話やメールに代わりチャットが主流となり、ちょっとした確認も即対応可能に。プロジェクトや部署ごとにチームを作成し、図面や資料を共有することで、情報の整理とアクセスも容易になりました。会議や研修もWebで実施し、アーカイブを共有。現場での指示にビデオ通話を用いるケースは少ないものの、移動の手間を省き、迅速な意思決定が可能になっています。



デジタル化の第一歩、グループウェア導入支援を実施——全3回のワークショップでDX化へ

株式会社佐藤忠蔵商店 様



——ハンズオンで操作体験、導入支援の現場から

今回の訪問では、グループウェア「NI Collabo 360」の初期導入支援として、社員の皆様に実際の操作を体験していただくハンズオン形式の説明を実施しました。

まずはじめに、社員一人ひとりがグループウェアへログインできるよう、システム設定画面から社員情報の登録とパスワードの初期設定を行いました。その後、実際にログインしていただき、スケジュール管理、アクションリスト、文書共有管理、回覧板といった主要機能について操作方法をレクチャー。どの機能がどのような場面で活用でき、どんな効果が期待できるのかを説明しながら、参加者に手を動かしてもらった形で進めました。

——「この機能、こう使えるかも」、利用イメージが膨らむ場面も

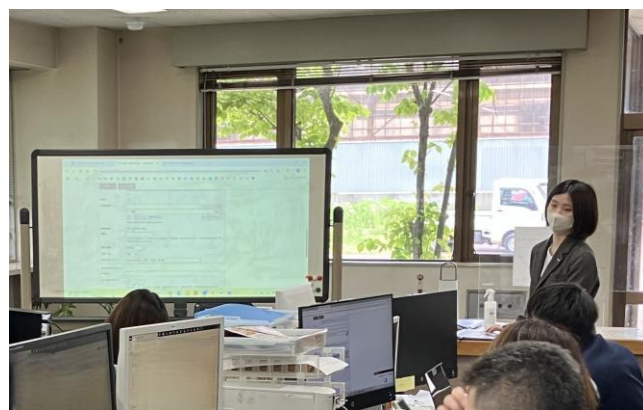
特に「文書共有管理」機能では、操作中に「こんな使い方ができるのでは？」という声もあがるなど、参加者が自ら活用の可能性を考える場面もありました。こうした気づきこそが、現場に根ざしたデジタル活用の第一歩です。

また、導入にあたって社長からは、「社員のITリテラシーにはバラつきがあるため、まずは基本的なツール操作に慣れてもらうところから始めたい」とのお話がありました。中でも、若手社員に対しては、ツールを積極的に使いこなしながら、自ら工夫し効果的な活用法を見出してほしい、という期待が寄せられています。

——「使える」から「活かす」へ、運用とともにDXを見据える

グループウェアの導入はあくまで始まりにすぎません。今後は、ワークフロー機能の活用など、さらに業務に密着した使い方へと発展させていく計画です。今回の支援を通じて、お客様がデジタルツールを「使える」状態から「活かす」状態へと移行し、DX化の土台を築くことが目的です。

渡敬グループは、これからも現場に寄り添った支援で、お客様のデジタル化とDX推進を全力でサポートしてまいります。





- 他の人が担当の顧客情報が見れなくて、引き継ぎが大変…
- 対応履歴を残したいけど、Excelじゃ限界…
- 名刺、確か展示会でもらったけど…誰が管理してたっけ？

属人的な管理に頼る限界と情報共有の課題

以前の私たちの営業活動では、「情報は個人が持っているもの」でした。顧客情報は各営業担当がExcelで個別に管理し、フォーマットも内容もバラバラ。名刺も紙での個人管理だったため、「あの取引先の電話番号がわからない」と探し回ることも珍しくありませんでした。また、日報は口頭や手書きでの報告が中心で、誰がどんな活動をしているのか把握するのも困難でした。こうした「個人に依存した情報管理」の限界を感じていたのが、デジタル化を考え始めたきっかけです。

営業の“見える化”へ

—— 情報の全社共有を目指してSFAを導入

全社的な営業情報の可視化と共有を目指し、SFA（営業支援システム）の導入を決断しました。私たちが選んだのは、使いやすさと拡張性を兼ね備えた「Sales Force Assistant」。顧客情報や商談履歴、クレーム対応状況などを一元管理でき、入力・検索も直感的に行えます。また、日報機能とも連携しており、担当が日々の活動を記録することで、その内容が顧客情報と自動で紐づき、誰がいつどのような対応をしたのかが一目でわかるようになりました。顧客ごとの対応履歴が可視化されたことで、次の提案や対応も的確かつ迅速になり、営業現場全体の対応力が向上しました。

The screenshot displays the SFA interface for a customer named '株式会社赤木電機' (Kabushiki Kaisha Akagi Denki). The interface is organized into several sections:

- 顧客プロフィール (Customer Profile):** Displays basic information such as company name, address (東京都新宿区新宿1丁目2-3), phone number (03-0120-0120), and contact person (相川 弘).
- 企業情報 (Company Information):** Shows industry (電気業), capital (100,000千円), and employee count (120名).
- 取引情報 (Transaction Information):** Lists account opening date (2005年5月2日), credit limit (10,000千円), and payment terms (毎月/翌々月末支払).
- 連絡項目 (Contact Items):** Shows communication history with dates and subjects.
- 関連顧客 (Related Customers):** Lists other companies associated with the main customer.
- 顧客の声 (Customer Voice):** A log of customer interactions, including a complaint on 8/20 and a resolution on 8/19.
- 商談情報 (Sales Conversation Information):** Details sales activities, such as a meeting on 8/22 at 15:00.

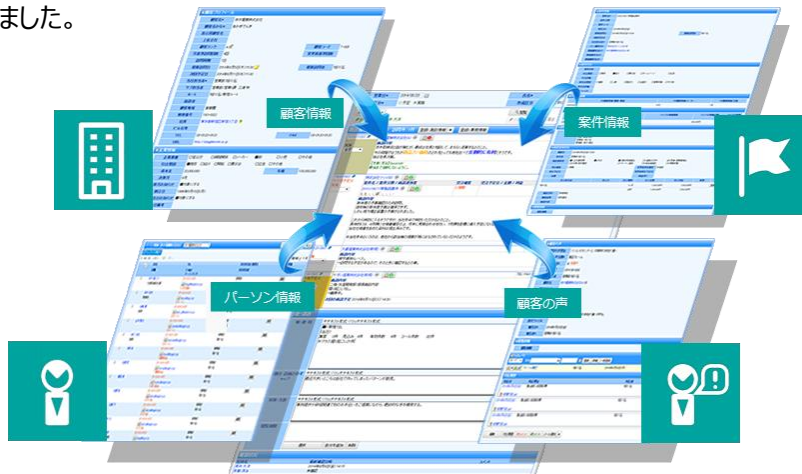
渡敬グループはこの仕組みで、お客様管理をしています。

- 日報提出しても記録が残らず、何度も同じ説明を求められる…
- 紙の日報だと検索も共有もできなくて、活用しきれない…
- 同じようなクレームが何度も起きる…



顧客情報の一元管理が生んだ 行動変化と組織の活性化

SFAの導入により、営業活動が「見える化」され、社員同士が互いの活動を確認できるようになりました。その結果、社内に健全な競争意識が生まれ、社員のモチベーションが向上。また、クレーム情報や案件の進捗もリアルタイムで把握できるため、上司の指示やアドバイスも的確かつスピーディーになりました。顧客対応力が全体として底上げされ、「あの担当じゃないとわからない」という属人化から脱却。担当者が変わっても情報は引き継がれ、顧客との関係が途切れることがなくなりました。



Sales Force Assistant : 月額3,500円~/名(税込:3,850円~/)

SFAがつなぐ、顧客との信頼関係

SFAの導入は、単なる業務効率化にとどまらず、私たちの「お客様との向き合い方」そのものを変えました。共有された情報をもとに、お客様の過去の要望や課題をすぐに把握できるため、よりの確でスピーディーな対応が可能に。結果として、お客様の満足度も高まりました。「デジタル化」と聞くと大掛かりな変革に感じられるかもしれませんが、実際には“情報の整理と共有”から始まる、地に足のついた改善でした。今ではSFAが、営業と顧客をつなぐ信頼

の架け橋となっています。顧客情報は、会社にとって大切な“情報資産”です。担当者ごとの個人管理では埋もれてしまいがちな情報も、社内で共有されることで新しい気づきや次の提案につながります。情報をみんなで活かすことで、よりよい顧客対応が生まれ、ビジネスチャンスも広がります。まずは、小さな一歩としてSFA導入を検討してみたいかがでしょうか。

編集後記

渡敬DX通信4号をご覧いただき、誠にありがとうございます。今号では、実際にお客様にご利用いただいているデジタルツールのランキングや活用事例をご紹介しました。導入後の「その後」が見えることで、読者の皆さまのヒントや気づきにつながれば幸いです。これからも、みなさまの身近な「DXのヒント」になる情報をわかりやすく発信していきます。

今後ともDX通信をよろしく願っています。

渡敬伴走支援サービス

社内業務のデジタル化・DX化にお悩みの方へ

デジタル化の必要性を感じつつも、導入方法から活用、費用対効果など、お悩みではありませんか？
渡敬伴走支援サービスは、お客様の社内業務のデジタル化、各種ツールをお客様自身が活用しているように支援を行います。

01 デジタル化経営伴走支援

全4回のワークショップを基本として、お客様の社内業務におけるデジタル化を進めていくための支援を行います。

02 kintone活用伴走支援

kintoneでのアプリの作成方法や設定方法、他アプリとの連携やプラグインの導入などの支援を行います。

03 社内情報ツール活用伴走支援

社内情報ツールをお客様が活用していけるよう支援を行います。

04 社内生成AI活用伴走支援

社内生成AI（社内のデータをAIに学習させ必要な情報をAIが自動で探し出すサービス）を活用してお客様の業務を改善する支援を行います。

05 Microsoft365活用伴走支援

Microsoft365の各ツール（Word, Excel, Teams, SharePointなど）をお客様が使いこなしていけるように経験豊富な社員が支援を行います。

06 DX認定伴走支援 DX認定

国が定める法律に基づいた「DX認定」を取得できるよう、弊社の経験を活かした支援を行います。

今年も開催します！

第20回

来場
無料

渡敬大館ソリューションフェア

働き方DX ~ もっと便利に、もっと働きやすく ~

📍 株式会社渡敬 大館支店 🕒 7月10日(木) 9:00~17:00

7月のイベント情報 (お申込みは下部QRから)

総務系女子ワークショップ

🕒 7月4日(金)
14:00~16:00
📍 コワーキングスペースかま蔵

デジタル経営勉強会 in 大館ソリューションフェア

🕒 7月10日(木)
13:30~15:30
📍 株式会社渡敬 大館支店



株式会社渡敬 DX推進グループ / 渡敬情報システム株式会社 DX推進グループ

渡敬DX通信に関するお問い合わせ、ご意見は右のQRコードを読み取り、フォームからご入力ください。

2025年6月号

