

業務課題の整理・見える化からはじめるDX・IT活用

今日からはじめるDX・IT活用の進め方

研修のねらい

企業の成長や競争力を強化していくためには、DX (DigitalTransformation) について理解を深めた上で、企業に求められるビジネスモデルや業務プロセスを変革していくことが求められています。

本研修では、自社の経営課題を俯瞰的に業務課題として整理・見える化し、自社のDX・IT活用の進め方について演習を交えながら学びます。

研修のポイント

- ☑ DXについて理解し、DX・IT活用が進まない原因を確認します
- ☑ 業務課題の見える化と整理する手法を学びます
- ☑ DX活用の第一歩としての自社のIT活用プランを作成します
- ☑ **研修終了後は中小機構東北本部のIT支援メニューが活用できます**

研修期間

2026年10/1(木)～2(金)
全2日間 (12時間)

対象者

管理者、新任管理者、管理者候補、リーダークラス等

- ・DX・IT活用が必要なのはわかるが具体的にどうすればいいのかわからない方
- ・システム導入やITツールを活用しているが定着や運用に課題を感じている方
- ・業務課題の整理・見える化を行いたい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

※宿泊費は含まれません。
※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

会場

フォレスト仙台

宮城県仙台市青葉区柏木1-2-45

月日	時間	科目	内容
10/1 (木)	9:30～12:30	DXと企業経営	DX推進が必要な背景や中小企業のDX・IT活用上の問題や課題を確認し、課題解決に当たってのポイントを学びます。 ・DX・IT活用について ・守りのDXと攻めのDX ・業務課題の整理・見える化について
	13:30～16:30	守りのDXと具体的活用事例	主にバックオフィス分野で、生産性向上という観点から活用事例を通して学びます。 ・業務効率化のためのDXと身近な具体例 ・社内交流用のチャットツール、オンライン会議ツール ・ChatGPT等生成AIを活用した業務効率化
10/2 (金)	9:30～12:30	攻めのDXとデジタル販促	集客強化、売上アップに向けて、マーケティング・営業活動領域のデジタル化についての全体像と具体的な事例から学びます。 ・消費者を取り巻くデジタルの全体像(消費者の行動と顧客との関係性の強化) ・無料で使えるオンラインツールやSNSを活用した売上向上を図る方法 ・WEBを使った売れる仕組みづくりの実践手法
	13:30～16:30	自社のIT活用プランの作成(演習)	研修のまとめとして、自社にあったIT活用プランを検討します。 ・自社の現状分析と課題 ・業務課題の整理方法、IT活用可能性の検討方法 ・「デジwith」を活用した支援について(IT戦略ナビwith、ここからアプリ、IT経営サポートセンター等の支援ツールを紹介しします。)

※カリキュラムは一部変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介 (敬称略)



グローバルマーケティング株式会社 代表取締役
今井 進太郎 (いまい しんたろう)

慶應義塾大学経済学部を卒業後、マーケティング・コンサルティング会社の勤務を経て、販売・営業支援会社グローバルマーケティング(株)を設立。マーケティングやネットビジネスの企画・プロデュースを専門分野とし、豊富で実践的なノウハウで「売れる仕組み」を構築し、売上増大に導くことを得意としている。
現在、中小企業の経営サポートを行うほか、セミナー・研修の講師としても活躍している。(公財)にいがた産業創造機構の外部専門家、新潟県商工会連合会エキスパートバンク等、公的機関の専門家を兼務する。中小企業診断士、1級販売士。

