

# 自社課題発掘講座

人手不足、原材料高騰、需要変動など、企業を取り巻く課題は複雑化し、相互に影響し合っています。

DXなどデジタル技術の進展とクラウドサービスの普及により、IT活用のハードルは下がりましたが、目先の課題解決が企業の目的に直結するとは限りません。本講座では俯瞰的な視点から、真に解決すべき課題を発掘します。



参加  
無料

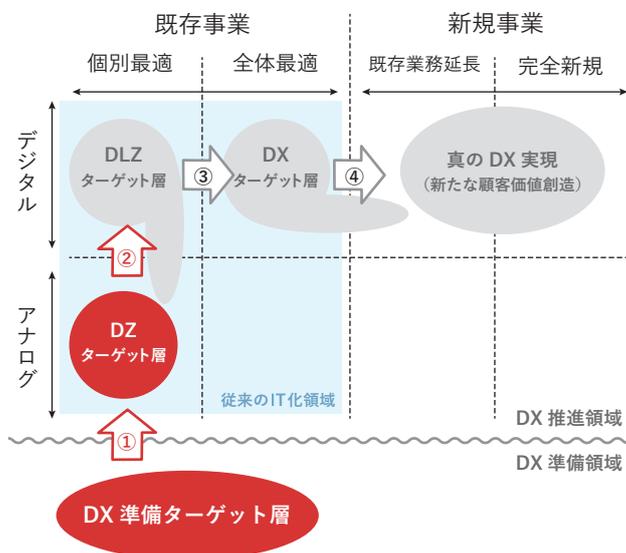
定員 10名程度

2025. 7. 1 **LINE** (全7回) 13:30~17:00 (開場 13:00~)

会場 富山県総合情報センター (富山県富山市高田 527)

自社課題発掘講座では、まず「営業利益の確保」「売上成長」「キャッシュフロー最大化」「自己資本比率向上」「収益構造の多様化」といった財務視点のゴールを叩き台とし、「小ロット受注の利益確保」など自社の業務に応じた具体的なゴールを設定します。その達成に向け、顧客からどう評価されるべきか、どんなプロセスが必要か、どのような教育を展開すべきかを、縦の繋がり（本当にそうか）と横の繋がり（他にないか）から整理。全体像を描いた上で、優先すべき課題の特定と掘り下げを通し、アクションプランの設定を行います。

## 本講座対象者



### ① 【Lv.0】DX準備 (DX準備領域⇒DX推進領域)

DXが推進できる体制や基礎的なリテラシーを学ぶ段階。データリテラシー、論理思考、DXビジョン策定などが代表的。

### ② 【Lv.1】デジタイゼーション (アナログ⇒デジタル)

既存ビジネスの特定業務においてITによる効率化・生産性向上・コスト削減段階などを目指す段階。所謂、部分最適。ペーパーレス化やチェックシート導入が代表的。

### ③ 【Lv.2】デジタルライゼーション (部分最適⇒全体最適)

収益に大きく直結する既存ビジネス全体の業務改革や付加価値向上。所謂、全体最適。ERP導入や全社BI、IoTによる全体業務連携が代表的。

### ④ 【Lv.3】デジタルトランスフォーメーション (価値創造)

本来の目的である「新たな顧客価値創出」を実現する段階。仮想上での業務シミュレーションや、異業種への仕事の展開などが代表的。

【本講座】自社課題発掘講座

自社課題解決講座

※自社課題解決講座は、2025年10月より実施予定です。

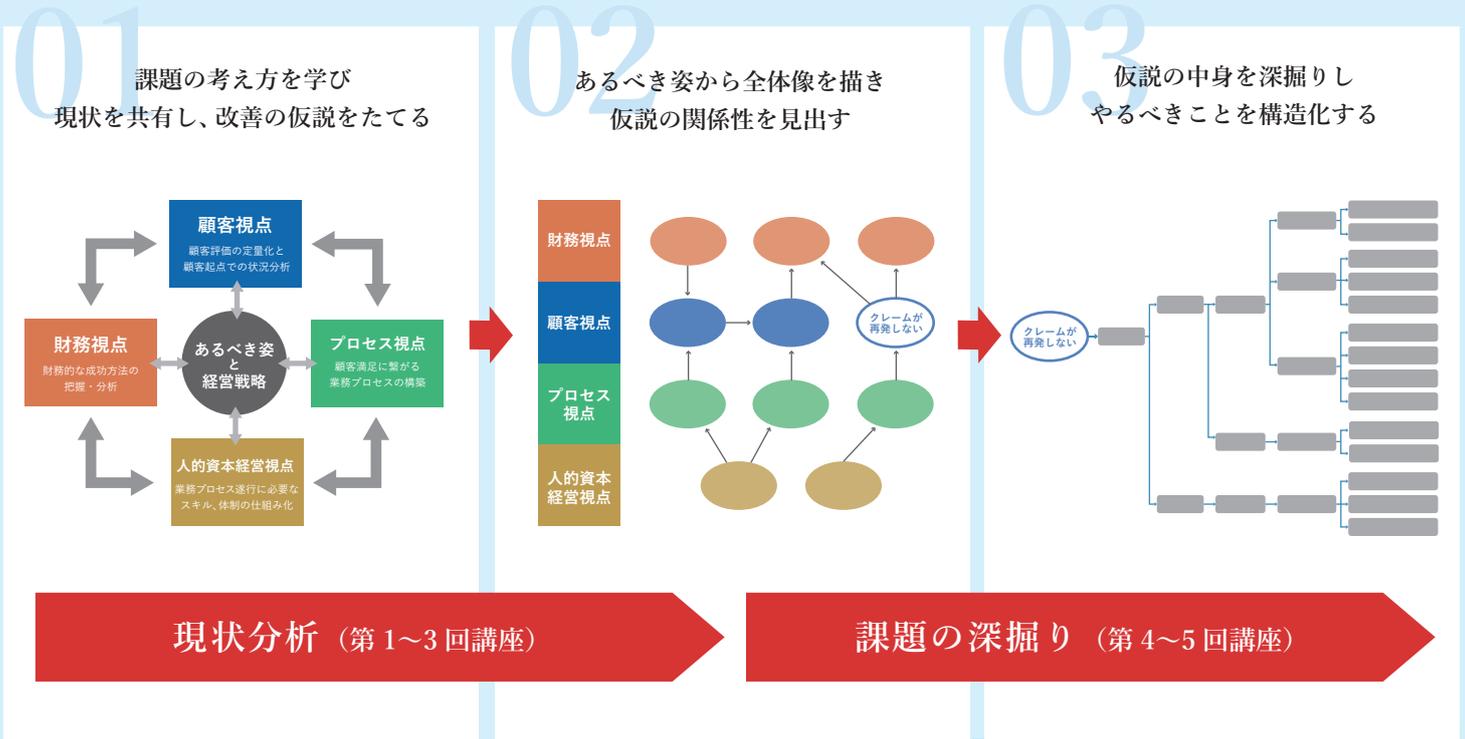
お申し込み・概要は裏面へ▶

# スケジュール

プレワークショップ	第1回講座	第2回講座	第3回講座	第4回講座	第5回講座	ビジネスマッチング
7/1(火) 13:30~17:00 セミナー室 D	7/8(火) 13:30~17:00 第1・第2会議室	7/22(火) 13:30~17:00 セミナー室 AB	8/5(火) 13:30~17:00 セミナー室 AB	8/19(火) 13:30~17:00 セミナー室 AB	9/2(火) 13:30~17:00 第1・第2会議室	9/16(火) 13:30~17:00 セミナー室 AB

※第1回からビジネスマッチングまで通してのご参加を想定しております。

## 講座内容



SHOEIgroup コンサルティング事業部  
林崎 弘

### 講師紹介

富山県出身。独立系 IT 企業（受注側）、メーカー系 IT 企業（発注側）にてシステム設計・開発に従事。その後、マネジメント専門のコンサルファーム（中立側）にてプロジェクトマネジメント業に勤しむ。2014年に富山にUターン。北陸コカ・コーラボトリング(株)のシステム子会社である(株)ヒスコムに入社後、2021年に同グループ内のGRN(株)内にコンサルティング部門が新設され、立上げメンバーとして同部門へ転籍。県内企業に対してDXの考えをベースとした組織づくりやプロセスづくりのコンサルティングを行う。その後、2024年に更なるシナジーを求め、正栄産業(株)に転職し現在に至る。

## お申し込み方法

専用フォームからのお申し込み

こちらの QR コードよりお申し込みください。

お電話でのお問合せ・お申し込み

**080-8699-8495** / **076-461-3196**

正栄産業株式会社 担当: 林崎 / 株式会社北陸銀行 担当: 早本、福井