

令和7年度
那覇市産業DX促進支援事業
成果報告書
－概要版－

2026年3月19日

NTTドコモビジネス株式会社

目次

1. 事業概要	p. 3
2. DX講座の開催結果	p. 5
3. 伴走支援の実施	p. 6
4. サークル活動の運営	p.11
5. 成果報告会の実施	p.13

1. 事業概要

1.1. 本事業の実施方針

- 過年度の調査で中小事業者のDXの成熟度には4つの段階があり、市産業の底上げに各段階に応じた支援の必要性が確認された。
- 上記を念頭に置き、段階に応じた支援を提供するとともに、それらを通じて得た知見を他事業者に展開することで市産業のDXの段階を底上げすることを方針として事業を実施した。
 - ①意欲が低い～②関心はあるが進んでいない 事業者：ハンズオン型のDX講座を通じた利用ハードルの低いソリューションの導入の促進
 - ②関心はあるが進んでいない～③単体のシステム利用に留まる 事業者：伴走型支援を通じた業務課題整理及びITベンダーとのマッチング促進
 - ③単体のシステム利用に留まる～④事業変革に進みたい 事業者：サークル型のDX推進を通じた個社ごとの変革・改善活動の後押し

過年度の事業結果を踏まえた業務の全体設計

明らかに 過年度の事業で なったこと ↓ 支援方法 ↓	事業者像 (DXの成熟度別のペルソナ)	①デジタル活用意欲が低い 市内事業者の 27% が該当	②関心はあるが進んでいない 市内事業者の 42% が該当	③単体のシステム利用に留まる 市内事業者の 23% が該当	④DXによる事業変革に進みたい 市内事業者の 8% が該当
	事業者が 取組みたいこと	・デジタルの活用意欲はないが、業務改善はしたい	・間接業務へのシステム導入 ・自社サービスのデジタル化	・既存システム間をつなぐ手作業の削減	・ITを通じたビジネスモデルの変革 ・事業者横断的な問題解決
	取組の 停滞理由	・デジタルに対する心理的抵抗 ・無償/低コストで利用可能なITツールを把握していないため、デジタル活用が進まない	・昨年度の募集実績から、 伴走支援の募集には手挙げがない ・ITツールに対する 不慣れさ、億劫さ により、方法を伝えるだけでは自発的に進まない	・業務プロセス全体を踏まえて、 改善後の全体像をデザインできない ・ITベンダーに 丸投げできるほどの資金的な余裕がない	・個社の取組だけでは、同業他社やサプライチェーン上の取引相手を巻き込むことができない
	支援のポイント	・明らかな情報格差で選択肢が狭まっている状態を打開する ・「ITツールの導入支援」ではなく、「業務の悩みの解決」という切り口で支援対象を募集する	・事業者任せでは取組が進まないことから、比較的利用ハードルの低いツールを実際に利用する段階までフォローする	・業務課題の整理、ソリューションの仕様検討の支援を通じて、中小企業に展開可能な業務の最適化手法を確立する ・小回りの利く支援ができる市内ITベンダーから協力を得る	・商流上で事業者間のハブになる事業者のDXを支援する（その事業者と取引のある企業の業務のあり方も連鎖して変わる）
	期待成果	デジタルツールに対する活用意欲がわく	小さく成果が上がり、DXに対する期待がふくらむ	成功体験を通じて、事業拡大に向けた投資意欲がわく	デジタルを活用して新たな競争優位性が確立される
支援方法	← 伴走型の支援を通じた、業務課題整理及びITベンダーとのマッチング促進 →				
	← ハンズオン型DX講座を通じた「お試し」機会の提供 →	← サークル型のDX推進を通じた個社ごとの変革・改善活動の後押し →			

1. 事業概要

1.2. 事業の全体像

本事業では、市内事業者のDXの取組の段階を底上げすることを目的として、DX入門群に向けたDX講座、比較的独自にもDXの取組を進めてきた事業者を対象とした伴走支援、過年度伴走支援に参画した事業者向けのサークル活動、伴走支援を通じて得た知見を展開するための成果報告会の実施の4つの業務を実施した。

業務の全体像

業務	ねらい	業務概要	実施結果	実施日／期間
DX講座の開催	DXの取組が進んでいない事業者を対象に継続的にITツールを使う意識を醸成する	廉価もしくは無料で利用可能な生成AIツールの業務における実践的な利用方法を周知するため、解説に重きを置いた基礎編と実践に重きを置いた応用編の2日程の講座を開催した。	<ul style="list-style-type: none">基礎編で90人、応用編で80人、のべ170人が参加した。本講座を通じて、多くの参加者が“便利な検索ツール”として認識していた生成AIへの認識を変え、実際に生成AIツールの利用を開始したり、社内での利用を検討し始めたりといった態度変容を促すことができた。	基礎編：2025年11月19日 応用編：2025年12月3日
伴走支援の実施	市内事業者におけるDX推進のモデルケースを複数パターン創出することを目指して実施	人手不足が顕著であることや知見を横展開しやすいこと、DX推進に対する意欲が高いことを踏まえて、4つの業種を選定。合計8社の事業者に対して伴走支援を実施した。	8社に対する伴走支援の結果、以下の成果を創出するに至った。 <ul style="list-style-type: none">競争優位の確立に資する取組：1件ツール導入により効率化した取組6件既存ツールの効果的な利用方法を検討した取組：1件	2025年7月から 2026年2月まで
サークル活動の運営	過年度に伴走支援した事業者のなかでDXに対して意欲的な事業者の担当者ネットワークを形成・支援することで、自律的にDXが進むための礎を築く	業務受託者であるNTTドコモビジネスがファシリテーター役を務め、月1回程度の定例会を実施し、各社の進捗や相談事項、成功例を共有する	3社がサークルに参画し、そのうち2社が第4回まで継続して参加。同2社はサークル初回～2回目までは情報収集に留まっていたが、第3回目からは自主的に取組みを開始し、第4回までに各自の取組を完遂させるまでに態度変容した。	第1回：2025年9月19日 第2回：2025年10月31日 第3回：2025年12月25日 第4回：2026年2月20日
成果報告会の実施	DX推進事例の横展開による市内事業者のDXの段階を底上げするため実施	本事業で得られた業務課題解決の事例及び知見を周知するため、成果報告会を実施した。	<ul style="list-style-type: none">市内事業者を中心として48人（現地参加17人、オンライン参加31人）が参加した。また、成果報告会で紹介したソリューションを市内事業者に広く周知するため、カタログとしてまとめた。	2026年3月4日

2.DX講座の開催結果

- ・ DXの取組を進められていない事業者が最初の一步目を踏み出す機会として、ITツールの試験利用をサポートするハンズオン型の講座を実施した。
- ・ 2日間でのべ170人が参加し、参加者満足度は4.46点（5点満点）であった。

DX講座の実施結果

項目	内容
ねらい	DXの取組が進んでいない事業者を対象に利用ハードルが低く、改善効果の大きいITツールの活用方法を周知することで、継続的にITツールを使う意識を醸成する。
テーマ	<ul style="list-style-type: none">・ 本講座の参加者にとっては費用面のハードルがなく、すべての参加者がすぐに使いはじめようと思えるツールや題材を選定することが重要。・ 上記と昨今のトレンドを踏まえて、“生成AIを本格的に業務利用すること”をテーマとしてDX講座を設計した。
実施内容	<p>【DX講座】</p> <ul style="list-style-type: none">・ 参加者の習熟度を段階的に引き上げるために、基礎編・応用編の2部構成で実施。・ 基礎編では、生成AIの基本的な使い方や実用的なツール・ユースケースを解説した。・ 応用編では、参加者に実際に生成AIツールを操作してもらいながら、その活用方法を学習した。 <p>【事後対応】</p> <ul style="list-style-type: none">・ DX講座の実施内容は、間接的な展開を見越して、貴市の許諾を得たうえでパッケージ化して琉球銀行・商工会議所などの外部機関に提供した・ 外部機関に対しては、適宜パッケージの解説や事業者からの質問対応などのフォローを実施。
会場	基礎編・応用編ともにIT創造館で実施
日程	基礎編：11月19日 13:00~15:00 応用編：12月3日 13:00~15:00
実施形式	対面・オンラインのハイブリッド形式で実施 ※24年度事業で実施したイベント形式で最も参加率が高い参加形式であったことから、集客効果を最大化するために採用
のべ参加者数	170人（基礎編90人、応用編80人）
参加者満足度	4.46点／5点

3. 伴走支援の実施

3.1. 伴走支援業務概要

- ・ 市内事業者におけるDX推進のモデルケースを複数パターン創出することを目指してDXに対して意欲的かつ波及効果が見込める業種及び事業者を選定して伴走支援を実施した。
- ・ 伴走支援の結果、競争優位の確立に資する取組、ツール導入により効率化した取組、既存ツールの効果的な利用方法を検討した取組におけるモデルケースを創出することができた。

伴走支援業務の概要

項目	内容
目的	市内事業者におけるDX推進のモデルケースを創出することを目指して実施した。 なお、DX推進におけるモデルは単一ではないことから、複数パターンのモデルケースを創出できるよう事業者を選定した。
実施事項	以下のプロセスで業務を実施した。（次頁以降に詳細記載） ① 支援対象とする業種の選定 : 本事業の所与の条件及び過年度事業で得た示唆を踏まえ、対象業種を設定 ② 伴走候補事業者の募集 : 業界団体等を経由して伴走支援候補事業者を募集 ③ 候補事業者に対するヒアリング : 候補に挙がった事業者に対して、事業への参画意向等をヒアリング ④ 支援対象事業者の選定 : 事業への協力意向が得られた4業種、8社を支援対象として選定 ⑤ 伴走支援の実施 : 伴走支援を通じて、業務課題の整理やソリューションの評価・提案を実施
支援対象業種・支援対象事業者	<ul style="list-style-type: none">・ 本業務の所与の条件及び23年度事業で得た示唆を踏まえて、市経済における影響度が大きいこと、DXに対して意欲的であること、波及効果が狙えることを対象業種の条件として、建設業、医療・福祉、不動産業、卸売・小売業を対象業種として設定した。・ 業界団体や地方銀行等からの紹介を募り、ヒアリングを実施したうえで異なる課題を抱える8社の事業者を伴走支援した。
実施方法	<ul style="list-style-type: none">・ 4～7回の打合せを通じて、支援対象事業者の困りごとを分析して、その原因を特定した。・ 困りごとの対策となるデジタルソリューションを比較して、最も適したものを事業者に提案した。
実施結果	<ul style="list-style-type: none">・ 競争優位の確立に資する取組 : 1件・ 新規ツール導入により業務を大幅に効率化した取組 : 6件・ 既存ツールの効果的な利用方法を検討した取組 : 1件

3.2. 支援対象業種の選定

本業務の所与の条件及び過年度事業で得た示唆を踏まえて、建設業、医療・福祉、不動産業、卸売・小売の4業種を伴走支援対象として設定した。

伴走支援業種の選定経緯

本業務の所与の条件

- **本業務の目的**
 - ・ 伴走支援を通じた業種ごとのDX推進ノウハウの確立
 - ・ 支援を通じて得たDX推進ノウハウの同業他社への水平展開による産業全体の底上げ
- **那覇市の産業の現状**
 - ・ 市内総生産の9割を第三次産業が占める。
 - ・ 全国に比して労働生産性が低い。労働生産性が低くなりがちな労働集約型産業（飲食・宿泊、卸売・小売、運輸・倉庫等）が集積していることが原因。
- **類似プロジェクトとの関係**
 - ・ 沖縄県が実施する「産業DX促進事業」では、製造業を中心に支援を実施している。



過年度事業で得た示唆

- **DXに対して意欲的な業種**
 - ・ 23年度の調査事業を通じて、卸売・小売業、医療・福祉業、不動産業などの労働集約型産業においてはDXに対する意欲及びDXによる改善効果が高いことが分かった
 - ・ 過年度の伴走支援を通じて、建設業の事業者は人手不足が特に深刻であり、その解消に向けてDXの意欲が高いことがわかった。
- **業界団体を通じた波及効果への期待**
 - ・ 過年度事業を通じて、業界団体を通じて業務改善事例を共有することで、同業他社に波及効果が及ぶことが明らかになった。
 - ・ そのため、24年度事業にて本事業への関心が確認された、以下2団体を通じて候補事業者を募ることとした。
 - ✓ 沖縄県電気管工事業協会
 - ✓ 沖縄県宅建業組合

「本業務の所与の条件」、「過年度事業で得た示唆」を踏まえて、以下の事業者を支援対象とした。

支援業種

- 建設業 : 業務全体に占める定型作業の比率が大きく、デジタルによる大きな改善効果が見込めるため選定
- 医療・福祉 : 人手不足が激しく、なおかつ業務のデジタル化が進んでおらず支援による改善を見込めるため選定
- 不動産業 : 業界団体が関心を示していること、同業内で共通する業務が多いことを踏まえて選定
- 卸売・小売 : 比較的業務のデジタル化が立ち遅れているとともに市内に多くの同業事業者が存在することから選定

3.3. 伴走支援対象事業者の選定

DX推進におけるモデルケースを複数パターン創出することを目指し、伴走支援対象業種の事業者に対してヒアリングを実施した。その結果、3つの異なる種別（競争優位の確立、ツールの導入による効率化、既存ツールの効果的な利用方法の確立）の課題をもつ8事業者を伴走支援対象として選定した。

伴走支援対象企業の一覧

業種	企業名	応募経緯	抱えていた課題の種別
建設業	三栄工業株式会社	沖縄県電気管工事協会経由	新規ツール導入による業務の大幅な効率化
	光電気工事株式会社	沖縄県電気管工事協会経由	新規ツール導入による業務の大幅な効率化
医療・福祉	株式会社BIM	事業者からの応募	新規ツール導入による業務の大幅な効率化
	医療法人城南会	事業者からの応募	新規ツール導入による業務の大幅な効率化
不動産業	株式会社不動産ステーション沖縄	沖縄県宅建業組合からの推薦	新規ツール導入による業務の大幅な効率化
卸売・小売	有限会社オペレーションシステムズ	23年度事業内の成果報告会経由で応募	既存ツールの効果的な利用方法の確立
	株式会社志良堂電気商会	24年度事業内のDX講座経由で応募	新規ツール導入による業務の大幅な効率化
	株式会社クラシコ	24年度事業内のDX講座経由で応募	新たな競争優位の確立

3.4. 伴走支援の実施結果 1/2

8社の事業者が抱える問題に対して、ヒアリングや業務観察などの調査を通じてその原因を分析・特定し、解決策となるデジタルツールや新たな業務体制、運用方法を提案した。

伴走支援実施結果の一覧

業種	事業者名	事業者が抱えていた問題	問題の原因	解決方針	解決策
建設業	三栄工業株式会社	請求書処理等のルーティン業務の負荷が過剰で、新規の取組に手が付けられない。	法改正に伴って発生した新たな定型作業が現場の負担を避けるために管理部へ業務が集中したため。	予算を現行の人件費（180万円/年）以内とし、汎用的な自動化手法を探索・検証する。	安定性と保守性の高いRPA「WinActor」を導入し、請求書データのアップロード工程等を自動化した。
	光電気工事株式会社	大量の小口契約管理が担当者に属人化しており、領収書発行業務も紙ベースで非効率である。	小口工事の契約が個人裁量に委ねられ、組織としての承認フローが未整備な「ブラックボックス状態」であったため。	ワークフロー機能と改ざん防止機能を有する電子契約システムを導入し、ガバナンスを強化する。	「GMOサイン」を採用し、契約承認の電子化と領収書の電子発行体制を構築した。
医療・福祉	株式会社BIM	看護報告書の作成作業が深刻な業務負担となり、スタッフの満足度低下や利用者拡大の妨げとなっている。	看護記録の入力形式がスタッフごとにバラバラであり、報告書作成時に情報の読み解きとサマリの整形に多大な時間を要していた。	看護記録をソースとして、生成AIを活用した報告書作成の「半自動化」を推進する。	ベンダーと連携してセキュアな環境内で、看護記録をもとにワンクリックで看護報告書を生成するツールを開発・検証した。
	医療法人城南会	バイタルチェック作業がアナログで、看護師2人が毎日計3時間を費やしている。	測定結果を「一度メモして後に転記する」という構造的な二重作業と、利用者の着席場所が不規則なことによる非効率な動線。	転記作業をゼロにするため、測定データを自動で取り込める仕組みを確立する。	Bluetooth連動型の測定機器と介護記録ソフト「バイタルファーマ」を導入し、自動記録を実現した。

3.4. 伴走支援の実施結果 2/2

(前ページのつづき)

伴走支援実施結果の一覧

業種	事業者名	事業者が抱えていた問題	問題の原因	解決方針	解決策
不動産業	株式会社不動産ステーション沖縄	毎月の水道検針作業によって営業担当者4人の顧客対応機会が損失している。	物理的な移動と多重転記を伴う手作業及び「毎月検針」という業界慣習によって固定化されていたこと。	検針頻度の見直し（月次から隔月）と転記作業を削除する検針アプリの導入により、検針にかかる稼働を大幅に削減する。	検針補助アプリ「Patom 検針」を導入。あわせて那覇市水道局に確認のうえ検針頻度削減を検討した。
卸売・小売	有限会社オペレーションシステムズ	受発注や在庫管理がアナログで、転記や目視確認の事務負担が経営者に集中している。	ほぼ全ての業務に「転記」と「比較」が含まれるデータの二重・三重管理により、目視による再確認が不可避となっていたこと。	入口の情報をデジタル入力し、転記・比較作業を排除したうえでデータを自動処理する仕組みを築く。	Googleフォームとスプレッドシートの関数を活用し、勤怠管理や電話注文受付業務を自動化した。
	株式会社志良堂電気商会	取引履歴や商品の検索性の低さとエクセルの動作不備により、見積作成に過大な時間を要している。	基幹システムとエクセルが分断されていることによる膨大な情報の「探索コスト」と、エクセルの挙動の重さという技術的限界。	過去の履歴を即座に参照・引用できる統合的な見積作成環境を構築する。	NotionおよびNotion AIを活用し、商品・案件・金額を一元管理できるデータベースを構築した。
	株式会社クラシコ	接客が個人の記憶頼みで、約1,000人分の紙の顧客情報を接客に活かしていない。	顧客情報がデジタル化されず紙に埋没しており、POSの会計履歴とも紐づいていないため、データに基づく提案が困難。	Airレジの顧客管理機能を活用し、来店時に顧客の嗜好に合わせた提案ができる体制を作る。	NotebookLMを活用して紙帳票から顧客一覧データを作成。そのデータに会計履歴を紐づけることで、履歴を参照しながら接客可能な体制を構築。

4.1. サークル活動の実施要領

DXに対して意欲的な事業者同士がつながることができる場づくりを目指して、過年度に伴走支援に参画した事業者が参加して各自の取組を相談しあう“サークル活動”を実施した。

サークル活動の実施要領

項目	内容								
目的	DXに対して意欲的な事業者同士が情報共有や相談しあえる場をつくることで、行政の介入がなくとも自律的にDXの取組が推進される基盤をつくる								
実施日	第1回：2025年9月19日 第2回：2025年10月31日 第3回：2025年12月25日 第4回：2026年2月20日								
実施形式	オンライン形式								
参加者	2024年度的那覇市DX促進支援事業において、伴走支援を受けた3社が参加 <ul style="list-style-type: none"> 株式会社碧 有限会社あらがき（新垣貸衣裳） マエダ電気工事株式会社 ※第3回、第4回不参加 								
内容	<table border="0"> <tr> <td>第1回 参加者の相互理解</td> <td>：昨年度～現在にかけて実施してきたDXの取組を共有しあい理解を深めた</td> </tr> <tr> <td>第2回 課題の深堀と解決策の議論</td> <td>：お互いの悩みを共有し、質問を投げかけあいながら、原因を深堀りした</td> </tr> <tr> <td>第3回 実践経過の共有と軌道修正</td> <td>：取組の経過を共有しあい、新たに見つかった壁とその原因を深堀りした</td> </tr> <tr> <td>第4回 実践結果の共有と振り返り</td> <td>：これまでの取組の結果、乗り越えた壁、その壁の乗り越え方、残課題を整理した</td> </tr> </table>	第1回 参加者の相互理解	：昨年度～現在にかけて実施してきたDXの取組を共有しあい理解を深めた	第2回 課題の深堀と解決策の議論	：お互いの悩みを共有し、質問を投げかけあいながら、原因を深堀りした	第3回 実践経過の共有と軌道修正	：取組の経過を共有しあい、新たに見つかった壁とその原因を深堀りした	第4回 実践結果の共有と振り返り	：これまでの取組の結果、乗り越えた壁、その壁の乗り越え方、残課題を整理した
第1回 参加者の相互理解	：昨年度～現在にかけて実施してきたDXの取組を共有しあい理解を深めた								
第2回 課題の深堀と解決策の議論	：お互いの悩みを共有し、質問を投げかけあいながら、原因を深堀りした								
第3回 実践経過の共有と軌道修正	：取組の経過を共有しあい、新たに見つかった壁とその原因を深堀りした								
第4回 実践結果の共有と振り返り	：これまでの取組の結果、乗り越えた壁、その壁の乗り越え方、残課題を整理した								

4.2. サークル活動の実施結果

活動は4回にわたって実施。

前半は各社の取組や相談事項を開示して相互理解を深めることに注力し、後半は参加者同士で質問や助言を交し合えるような関係性になった。

サークル活動の実施結果概要

回	活動テーマ	アジェンダ	活動内容	活動結果	実施時期
1	各社の相互理解	1. サークル活動方針の共有 2. 各社の取組共有 3. 講義「変化を嫌う人を動かす」+ワーク 4. クロージング	<ul style="list-style-type: none"> 昨年度～現在にかけて実施してきたDXの取組を共有しあうことで相互に強みや悩みを理解する 	<ul style="list-style-type: none"> 3社の担当者、計5人が参加。 会社間の質問が活発に交わされただけでなく、情報提供や自分の経験を踏まえた助言があり、想定以上に議論が活性化した。 	9月19日 11:00～12:30
2	課題の深掘りと解決策の議論	1. 活動方針の確認 2. アイスブレイク 3. 各社の取組共有と相談会 4. 次回活動の予告	<ul style="list-style-type: none"> お互いの悩みを共有し、質問を投げかけあいながら、原因を深掘りする 具体的な解決策を考え、実践に向けた見通しを立てる 	<ul style="list-style-type: none"> 碧、新垣貸衣裳の担当が参加。 碧では決済のペーパーレス化に向けた取組を行うこと、新垣貸衣裳では顧客台帳の電子化に向けた取組を行うことが共有された。 各自の意見及びファシリテーターからの助言を踏まえて、次回までに各自取組を進めてもらう予定。 	10月31日11:00～12:30
3	実践経過の共有と軌道修正	1. 取組の進捗確認 2. 進めるうえでの課題整理 3. ネクストアクションの整理	<ul style="list-style-type: none"> 取組の経過を共有しあい、新たに見つけた壁とその原因を深掘りする どのように立て直すか、あるいはどのように発展させるか、見通しを立てる 	<ul style="list-style-type: none"> 新垣貸衣裳はCRMの構築に向けて、NotebookLMを活用した紙の取引履歴のデータ化の方法をすり合わせした。 碧については、ワークフローシステム導入に際してその使い方を周知するマニュアル作成をAIで代替する方法を周知した。 	12月25日、26日に実施 ※マエダ電気工事不参加
4	実践結果の共有と振り返り	1. これまでの取組経緯の確認 2. 各社の進捗確認 3. 今後の実施方針の整理	<ul style="list-style-type: none"> これまでの取組の結果、乗り越えた壁、その壁の乗り越え方、残課題を整理する 	<ul style="list-style-type: none"> 新垣貸衣裳はNotebookLM×NotionでCRMを開発。2月中に運用開始見込み。 碧は、生成AIを使ってマニュアル作成作業を自動化する方法を検証し、効率的な手法を確立した。今後は、この方法を社内に周知し、紙ベース・手作業が主となっている社内の“非効率を許容する風潮”を払拭していくのが活動方針。 相互に助言、質問を交わせる関係性が確認された。 	2月20日 10:30～12:00 ※マエダ電気工事不参加

5. 成果報告会の実施

本事業の伴走支援業務で得られた課題解決事例・デジタルを活用した知見を周知する成果報告会を実施した。対面とWEBのハイブリッド形式で開催し、市内事業者を中心として合計48人が参加した。

成果報告会の実施要領

項目	内容
目的	伴走支援事例及び伴走支援を通じて得たDX推進ナレッジの普及
実施日	2026年3月4日（水）
実施会場	IT創造館（Teamsで現地映像を配信するハイブリッド形式）
参加者	参加者合計 : 48人 現地参加 : 17人 オンライン参加 : 31人
内容	1. 事業の概要説明 : 本事業の実施意図・期待する効果を説明 2. 伴走支援事業の成果報告 : 8社の伴走支援の事例、活用したデジタルツールを解説 3. デジタル化ナレッジの共有 : 伴走支援を通じて得た汎用性の高い生成AIツールの使い方の解説（NotebookLMを活用した顧客データベース作成、geminiを活用したスプレッドシートの業務アプリ化）
満足度	4.05（5段階中）

noteやフライヤーによる事前周知



当日の会場の様子



あなたと世界を変えていく。

