No	企業名・団体名	従業員数	事業所数	資本金	売上高	経営課題① 売上拡大 （数引増加、単価アップ等）	経営課題① 数値評価 ※最重要5	経営課題② 利益率向上（コストダウン等）	経営課題② 数値評価 ※	経営課題③ 生産性向上 （時間当たり付加価値）	経営課題③ 数値評価 ※最重要5	経営課題④ 品質の向上 （商品や業務当たりの付加価値）	経営課題④ 数値評価 ※最重要5	経営課題⑤ 組織管理体制の強化	経営課題⑤ 数値評価 ※最重要5	経営課題⑥ 人材確保・育成	経営課題⑥ 数値評価 ※最重要5	抱えている課題	IT企業に提案してほしい内容や要望、 その他ご意見等
1	齋藤農園	～5人	1か所	～1000万円未満	～500万円未満	営業・販促活動が足りない 新しいお客様が増えていない 既存顧客がリピートしない 経営で必要な数字が見えていない	5	営業・販促活動が足りない リソース管理（人・物）ができていない 経営で必要な数字が見えていない	5	リソース管理（人・物）ができていない 経営で必要な数字が見えていない データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	5	リソース管理（人・物）ができていない 経営で必要な数字が見えていない データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	5	リソース管理（人・物）ができていない リスクマネジメントができていない	5	人を育てる仕組みがない・時間がない	3	①手作業による業務負荷とヒューマンエラー ②齋藤農園にあっている｡ｴｸｾﾙがわからない 作業日誌（有機jasに必要な記録づくり）、faxのかわりになるもの PR活動に活かせるものの動画制作など、リサーチ、分析など	農業にも当てはまる。 クラウド型販売管理システム会計システムの選定・導入支援。 参考までに聞きたいです。 AI（ChatGPT、Gemini、Copilot）などの社内活用法
2	株式会社高木設計事務所	6～20人	1か所	～1000万円未満	1億～5億円未満	納期の期待に応えられない	3	納期の期待に応えられない	3	データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	3	データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない	2	求人に人が集まらない 離職してしまう・定着しない 従業員のモチベーションが上がらない 従業員の満足度が低い 人を育てる仕組みがない・時間がない	5	私どもは建物の電気・電気・空調設備の設計、計画、監理業務を 主体として営業40年を超えた少人数の設計事務所(デザインではなく ケクニカル設計です)です。 なかなか人材が集まらなく、若いんも集まらない状況です。 世の中はＡＩの活用が盛んに叫ばれる中、我々は何を選択し 何に向かって進んでいけばよいか。 アドバイスをいただければと思います。	AIによる設計の自動化(条件の入力による必要図面の作成。 工事に必要な材料の選択、工事費の概算見積など）
3	匿名企業No.3 ※医療機関	301人～	2～5か所	1000～3000万円未満	10億円～	新しいお客様が増えていない	5	経営で必要な数字が見えていない	5	経営で必要な数字が見えていない	5	経営で必要な数字が見えていない	5	社内の伝達や情報共有ができていない	5	人を育てる仕組みがない・時間がない	5		
4	匿名企業No.4 ※塗料等資材卸売業	21～50人	2～5か所	1000～3000万円未満	1億～5億円未満	営業・販促活動が足りない 新しいお客様が増えていない	4	リソース管理（人・物）ができていない 受発注業務が非効率 社内の伝達や情報共有ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない 受発注業務が非効率 社内の伝達や情報共有ができていない	4	リソース管理（人・物）ができていない 顧客対応が不十分 社内の伝達や情報共有ができていない	4	顧客対応力が弱い リソース管理（人・物）ができていない リスクマネジメントができていない	3	人を育てる仕組みがない・時間がない	3	新規獲得のノウハウやベテランの知識を新人へ伝える方法が 確立されていない中、ベテランの定年が近くなっている	LINEを活用した顧客管理 （販促、請求書など必要書類の送付または通知）
5	匿名企業No.5	21～50人	2～5か所	1000～3000万円未満	5億円～10億円未満	新しいお客様が増えていない	5	営業・販促活動が足りない リソース管理（人・物）ができていない	4	社内の伝達や情報共有ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない リスクマネジメントができていない	5	人を育てる仕組みがない・時間がない	4	業務標準化ができていない	3Dツールを活用したバーチャルサンプルの制作
6	匿名企業No.6 ※鋼材等資材卸売業	6～20人	1か所	3000～5000万円未満	1億～5億円未満	営業・販促活動が足りない 新しいお客様が増えていない 経営で必要な数字が見えていない	5	営業・販促活動が足りない リソース管理（人・物）ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない 社内の伝達や情報共有ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない 社内の伝達や情報共有ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない	3	求人に人が集まらない 人を育てる仕組みがない・時間がない	3		
7	匿名企業No.7 ※産業機械部品製造業	301人～	11か所～	5000万円～	10億円～	営業・販促活動が足りない	4	営業・販促活動が足りない	3	社内の伝達や情報共有ができていない	5	顧客対応が不十分	4	顧客対応力が弱い	4	従業員のモチベーションが上がらない 従業員の満足度が低い	5		
8	匿名企業No.8	6～20人	1か所	1000～3000万円未満	1億～5億円未満	営業・販促活動が足りない 新しいお客様が増えていない	5	営業・販促活動が足りない	5	データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	5	データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	5	顧客対応力が弱い	5	従業員のモチベーションが上がらない 従業員の満足度が低い	5	技術者の後継がいない	
9	エノ産業株式会社	51人～100人	1か所	1000～3000万円未満	10億円～	納期の期待に応えられない	3	リソース管理（人・物）ができていない	3	社内の伝達や情報共有ができていない	4	リソース管理（人・物）ができていない	5	リソース管理（人・物）ができていない	4	人を育てる仕組みがない・時間がない	3		工程管理、在庫管理、ワークフロー（経費精算など）
10	匿名企業No.10 ※食品卸・小売業、建設設備業等	21～50人	2～5か所	3000～5000万円未満	10億円～	経営で必要な数字が見えていない	2	リソース管理（人・物）ができていない 経営で必要な数字が見えていない	3	リソース管理（人・物）ができていない 経営で必要な数字が見えていない データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない 経営で必要な数字が見えていない データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない リスクマネジメントができていない	4	人を育てる仕組みがない・時間がない	2		AI（ChatGPT、Gemini、Copilot）などの社内活用法
11	北海道サンプラス株式会社	51人～100人	2～5か所	5000万円～	10億円～	営業・販促活動が足りない 納期の期待に応えられない	4	営業・販促活動が足りない 受発注業務が非効率	4	受発注業務が非効率 データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	3	顧客対応が不十分	2	リスクマネジメントができていない	3	求人に人が集まらない 離職してしまう・定着しない 従業員のモチベーションが上がらない 従業員の満足度が低い 人を育てる仕組みがない・時間がない	5	マーケティング戦略がない	他社事例などをもとにどこから手を付けるのか、 何を導入したのかなどが知りたい
12	匿名企業No.12 ※福祉サービス業	6～20人	2～5か所	～1000万円未満	3000～1億円未満	経営で必要な数字が見えていない	2	リソース管理（人・物）ができていない 経営で必要な数字が見えていない	3	リソース管理（人・物）ができていない 社内の伝達や情報共有ができていない 経営で必要な数字が見えていない データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	4	データ入力や定型作業の負担が大きい・データ収集・整理ができていない	1	リソース管理（人・物）ができていない リスクマネジメントができていない	5	離職してしまう・定着しない 従業員のモチベーションが上がらない 従業員の満足度が低い	4	会計システム導入や業務日報などはソフト導入しているが、 従業員のpcスキルの差があり、 操作出来る人が慢性に手こずる人へのサポートに時間を取られている。 あとは属人化している業務、マニュアルの条件統など。 AIを使い、業務のスリム化をしたいと考えています。	職員同士の連絡ツールの導入など。
13	匿名企業No.13 ※機械器具卸売業	301人～	11か所～	5000万円～	10億円～	営業・販促活動が足りない 新しいお客様が増えていない 経営で必要な数字が見えていない	3	営業・販促活動が足りない リソース管理（人・物）ができていない 受発注業務が非効率･経営で必要な数字が見えていない	3	リソース管理（人・物）ができていない 受発注業務が非効率 社内の伝達や情報共有ができていない 経営で必要な数字が見えていない データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない 顧客対応が不十分 社内の伝達や情報共有ができていない 経営で必要な数字が見えていない データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない 社内の伝達や情報共有ができていない リスクマネジメントができていない	3	求人に人が集まらない 離職してしまう・定着しない 従業員のモチベーションが上がらない 従業員の満足度が低い 人を育てる仕組みがない・時間がない	3		
14	匿名企業No.14	21～50人	2～5か所	～1000万円未満	1億～5億円未満														障害ディサービス事業所のため受注等には問題なく 受け入れを断っている状態です。 AI研修も外部企業に依頼して定期的に行っています。 人材確保に向けてもSNS採用を外部企業と打合せをしています
15	匿名企業No.15 ※飲料・食品卸売業	6～20人	2～5か所	3000～5000万円未満	10億円～	新しいお客様が増えていない	4	リソース管理（人・物）ができていない 受発注業務が非効率	4	リソース管理（人・物）ができていない 受発注業務が非効率･社内の伝達や情報共有ができていない データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	5	データ入力や定型作業の負担が大きい データ収集・整理ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない リスクマネジメントができていない	4	求人に人が集まらない 離職してしまう・定着しない 従業員のモチベーションが上がらない 従業員の満足度が低い 人を育てる仕組みがない・時間がない	4	デジタル化推進において社内教育と知識の定着。 取引先の環境がデジタル未対応。	導入済みの会計・基幹システムを核にした連携アプリやその開発。 予算作成や管理、与信管理、経費精算等。 またAI-OCRを活用した業務効率化。
16	匿名企業No.16	301人～	2～5か所	5000万円～	10億円～	営業・販促活動が足りない	4	リソース管理（人・物）ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない	3	リソース管理（人・物）ができていない	4	顧客対応力が弱い	3	人を育てる仕組みがない・時間がない	4		
17	匿名企業No.17 ※建築資材卸売業	6～20人	1か所	1000～3000万円未満	5億円～10億円未満	営業・販促活動が足りない	3	営業・販促活動が足りない リソース管理（人・物）ができていない	5	リソース管理（人・物）ができていない	5	リソース管理（人・物）ができていない 顧客対応が不十分	3	顧客対応力が弱い リソース管理（人・物）ができていない	3	人を育てる仕組みがない・時間がない	5	見積や受発注の業務で、多品種かつ多顧客への生産性アップ、 社内ナレッジをベースにAIの活用ができないか？ (安価なRAG&LLMの組合せシステムとか)	左記に同じ