

茨城県認定リスキリング教育プログラム

デジタルリテラシー実践講座

実施レポート

2024

# 1. 本事業の目的

本プログラムは、

県内企業の成長産業・分野への進出や商品・サービスの競争力向上を目指し、

企業人を対象に、**デジタル知識を活用**して

**実際の企業の現場**における**課題の解決策を提案・実行**できる、

**実践力のあるデジタルリテラシー人材の育成**を目的とし、

下記3コースを実施しました。

<p><b>A</b> 生産性向上コース</p>  <p>製造業向け</p> <p>製造業の生産性向上について デジタル化による課題解決方法を学ぶ</p>	<p><b>B</b> デジタル マーケティングコース</p>  <p>業種横断</p> <p>デジタルマーケティングを活用して 業務の課題解決方法を学ぶ</p>	<p><b>C</b> 顧客管理効率化 コース</p>  <p>業種横断</p> <p>顧客管理業務の効率化について デジタル化による課題解決方法を学ぶ</p>
--	---	---

# 1. プログラムの内容・流れ・日程

本プログラムは、各コースともに6日（全6回）、下記の内容で実施いたしました。



回	テーマ	概要	場所	A. 製造業向け生産性向上コース日程	B. 業種横断デジタルマーケティングコース日程	C. 業種横断顧客管理効率化コース日程
1	オリエンテーション座学	講師や受講生同士の自己紹介 Aコース 生産性向上とデジタル化 Bコース デジタルマーケティングの基礎 Cコース 顧客管理とデジタル化 等	会議室(※)	2024年10月2日(水) 13:00~17:00	2024年11月20日(水) 13:00~17:00	2024年12月3日(火) 13:00~17:00
2	事例企業見学	デジタル化事例企業を見学して 企業経営者やIT担当者などから 成功のポイントを学ぶ	事例企業先	2024年10月16日(水) 13:00~17:00	2024年12月4日(水) 13:00~17:00	2024年12月17日(火) 13:00~17:00
3	受講者代表企業見学	課題がある実際の現場や 事務所を見学し以降の検討会の インプットとする	受講者代表 企業先	2024年10月30日(水) 13:00~17:00	2024年12月18日(水) 13:00~17:00	2025年1月14日(火) 13:00~17:00
4	検討会1	デジタル化計画書の検討会 (課題の整理) デジタルツールの紹介	会議室(※)	2024年11月13日(水) 10:00~17:00	2025年1月15日(水) 10:00~17:00	2025年1月28日(火) 10:00~17:00
5	検討会2	デジタル化計画書の検討会 (デジタルツールの検討と 解決策の検討)	会議室(※)	2024年11月27日(水) 10:00~17:00	2025年1月29日(水) 10:00~17:00	2025年2月13日(木) 10:00~17:00
6	発表会	グループ毎にデジタル化 計画書の発表	会議室(※)	2024年12月11日(水) 13:00~17:00	2025年2月12日(水) 13:00~17:00	2025年2月25日(火) 13:00~17:00

### 3. 講座の様子 A.製造業向け 生産性向上コース

テーマ	製造業の生産性向上について デジタル化による課題解決方法を学ぶ
日程	2024年10月～2024年12月まで（全6回）
参加者	6名（1グループ） ※ユーザー企業から4名、IT事業者から1名、金融機関から1名
事例企業見学先	水木木材工業株式会社 様（東海村照沼150）
代表企業	1社 ※グループメンバーが所属する企業のうち、代表企業1社を選定 実際にグループメンバーで代表企業を訪問し、 現場の課題を見学させていただきました
検討会	デジタルツール（kintone）のハンズオン講義を行った後、 グループワークを通じて、代表企業の課題解決に資する デジタル化計画書を作成
発表会	代表企業の幹部の方等をお招きし、発表会を実施しました

# 3. 講座の様子 A.製造業向け 生産性向上コース



1日目 オリエンテーション・座学



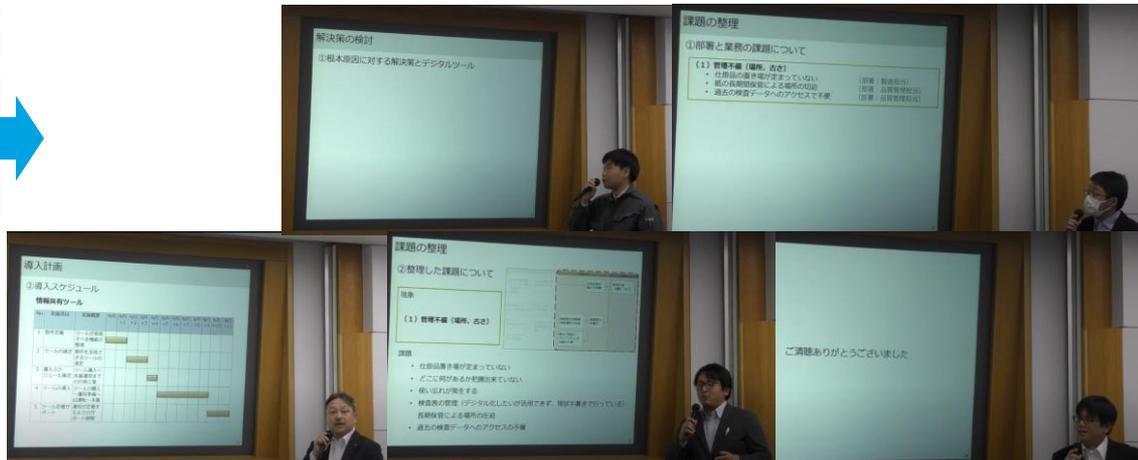
2日目 事例企業見学



3日目 受講者代表企業見学



4日目、5日目 検討会1, 2



6日目 発表会

### 3. 講座の様子 B.業種横断 デジタルマーケティングコース

テーマ	デジタルマーケティングを活用して業務の課題解決方法を学ぶ
日程	2024年11月～2025年2月まで（全6回）
参加者	10名（2グループ） ※ユーザー企業から7名、IT事業者から1名、金融機関から2名
事例企業見学先	株式会社茨城ロボッツ・スポーツエンターテインメント 様
代表企業	2社 ※グループメンバーが所属する企業のうち、代表企業1社を選定 グループメンバーによる代表企業を訪問、または資料発表により、 現状の課題を見学、拝聴しました
検討会	デジタルツール（GoogleAnalytics,LookerStudio）のハンズオン講義の後、 グループワークを通じて、代表企業の課題解決に資する デジタル化計画書を作成
発表会	代表企業の幹部の方等に向けて、発表会を実施しました

# 3. 講座の様子 B.業種横断 デジタルマーケティングコース



1日目 オリエンテーション・座学



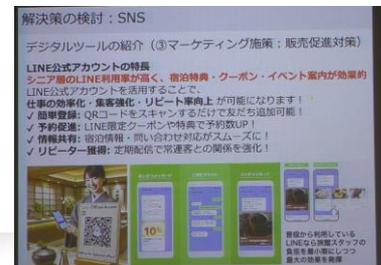
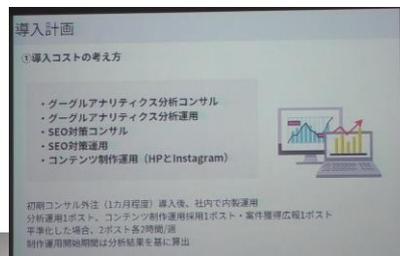
2日目 事例企業見学



3日目 受講者代表企業見学・来訪



4日目、5日目 検討会 1, 2



6日目 発表会

### 3. 講座の様子 C.業種横断 顧客管理効率化コース

テーマ	顧客管理業務の効率化についてデジタル化による課題解決方法を学ぶ
日程	2024年12月～2025年2月まで（全6回）
参加者	4名（1グループ） ※ユーザー企業から3名、金融機関から1名
事例企業見学先	水木木材工業株式会社 様（東海村照沼150）
代表企業	1社 ※グループメンバーが所属する企業のうち、代表企業1社を選定 グループメンバーで代表企業から取り組みや課題を拝聴しました
検討会	デジタルツール（kintone）のハンズオン講義を行った後、 グループワークを通じて、代表企業の課題解決に資する デジタル化計画書を作成
発表会	代表企業の幹部の方やメンバーの方等に向けて、発表会を実施しました

### 3. 講座の様子 C.業種横断 顧客管理効率化コース



1日目 オリエンテーション・座学



2日目 事例企業見学



3日目 受講者代表企業来訪



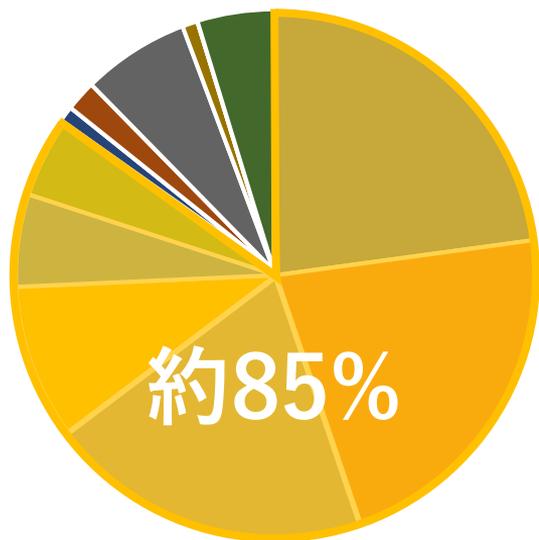
4日目、5日目 検討会 1, 2



6日目 発表会

## 4. 受講者からの体験報告

受講者コメントの約85%で高評価コメントをいただいております



コメント種別	%
新たな気づきや自己認識の変化、 今後の課題意識の向上につながった	24%
専門用語やコンセプトに対する理解が深まった	23%
業務や日常生活で活かせる内容だった	20%
自己成長や今後の学習意欲が高まった	10%
モチベーションの向上や興味醸成につながった	6%
講師の説明や進行などで内容の理解が高まった	5%

受講  
おススメ度

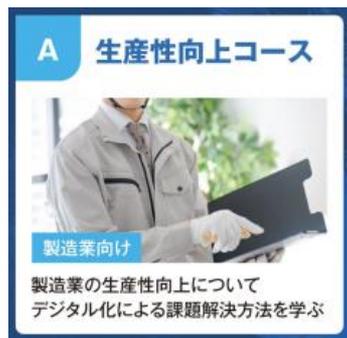
94%

受講満足度  
(4点満点中)

3.47

※2024年デジタルリテラシー実践講座 受講後アンケート調べ

## 4. 受講者からの体験報告（コース別）



コメント	業種
製造現場における課題やその課題に対してどのようなアプローチをしていくのかを整理することで課題の本質をとらえることができました。	製造業
これまでは課題を解決するためにデジタルツールを選定していたが、課題解決のための解決策を実現するためにデジタルツールを選定という目的を変えることで、課題の根本的な原因を把握することができる点を知ることができました。今後の業務に活かせると考えます。	製造業
デジタル化導入時においてITアレルギーを持つ方や継続して使用できない方へのアプローチ方法が一番の課題と考えおり、実際弊社でのデジタル化推進が遅れている原因の一つでもあります。そうした課題を解決するためのヒントを本講義で知ることができました。	製造業
課題への着目点やデジタル化への考え方などとても参考になりました。	製造業
IoTを利用して課題解決を行う際のプロセスがわかりやすく記載されていました。	IT事業

## 4. 受講者からの体験報告（コース別）

**B** デジタルマーケティングコース



業種横断

デジタルマーケティングを活用して業務の課題解決方法を学ぶ

コメント	業種
自分自身（弊社）の課題を明確にし、デジタルツールを選択べきだということがわかりました。	教育事業
計画書の作成は勿論ですが、様々な立場の方との意見交換ができたことはためになりました。	教育事業
デジタルマーケティングの基礎概念を学べた事。まず何をどのように考えていくのか、指標となるものを学びました。	情報通信業
デジタルマーケティングの基本的な用語が理解できました。座学とグループワーク両方ともコマがありバランスが良かったです。	金融事業

**C** 顧客管理効率化コース

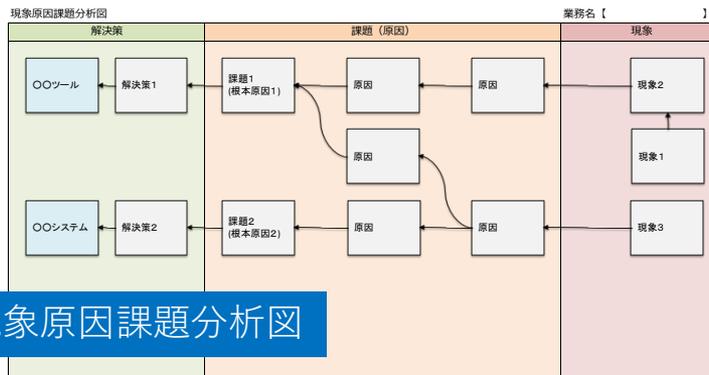


業種横断

顧客管理業務の効率化についてデジタル化による課題解決方法を学ぶ

コメント	業種
SFA、CRMを社内で活用してく為に今後の参考になりました。	卸売業
ITパスポートの勉強中のため、言葉の意味が理解できました。	金融事業
現場の生きた情報を体感できた。事業内容も興味深かったです。	金融事業

## 4. 受講者からの体験報告（ツール習得）



現象原因課題分析図



### コメント

### 業種

当社でもkintoneの導入検討を進めようと考えている中で、今回のように活用している企業を実際に見学することができ、イメージを明確にすることができました。

製造業

実際にデジタルツールに触れられたことがよかったです。

教育事業

フレームワークに沿って検討会を行うことは、社内でも導入していきたいと思えてよかったです。

不動産業

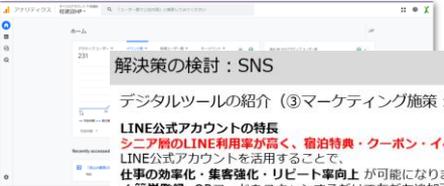
今まで社内ではシステム導入特に計画書の作成をしてこなかったのが今後の参考になりました。

卸売業

# 4. 受講者からの体験報告（グループワーク）

解決策の検討

デジタルツールの紹介（HP）



解決策の検討：SNS

デジタルツールの紹介（③マーケティング施策：販売促進対策）

LINE公式アカウントの特長  
 シニア層のLINE利用率が高く、宿泊特典・クーポン・イベント案内が効果的  
 LINE公式アカウントを活用することで、  
 仕事の効率化・集客強化・リピー率向上が可能になります！  
 ✓ 簡単登録：QRコードをスキャンするだけで友だち追加可能！  
 ✓ 予約促進：LINE限定クーポンや特典で予約数UP！  
 ✓ 情報共有：宿泊情報・問い合わせ対応がスムーズに！  
 ✓ リピーター獲得：定期配信で常連客との関係を強化！

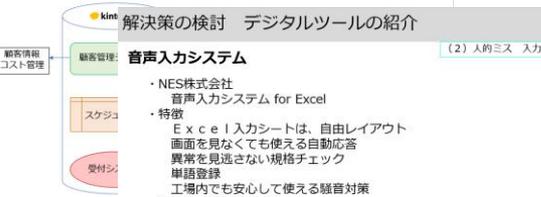
Google アナリティクス：  
 Webサイトやアプリ  
 につなげることができ




普段から利用しているLINEなら無難なスタッフの負担を最小限にすつ最大の効果を発揮

解決策の検討

導入イメージ



解決策の検討 デジタルツールの紹介

顧客管理：音声入力システム

・NES株式会社  
 音声入力システム for Excel

・特徴  
 Excel入力シートは、自由レイアウト画面を見なくても使える自動応答異常を見逃さない規格チェック  
 単語登録  
 工場内でも安心して使える騒音対策  
 ・想定される利用シーン  
 製品出来高、仕掛品数等の登録

検査成績書




感想	業種
発表の場の空気感はなかなか経験できないので貴重でした。	サービス業
グループで行うプレゼンの機会が今までなかったので、準備から発表も踏まえて、良かった点、改善点が分かったので、今後に活かしたいです。	情報通信業
グループワークでは良いディスカッションができたと思います。受講生だけでは気付けなかった点や深掘りが講師の方の的確なアドバイスによって、全員の理解が深まったと思います。	情報通信業
他の受講生の話を聞いて、同じ悩みや課題を聞くことが出来ました。	介護事業
ワークで自社について発表した後、先生からのフォローのコメントがありがたかったです。	サービス業
整理するとみえてくることがある。整理しないと考えたこともなかったし、いろんな視点からアイデアをいただけるのがありがたかったです。	サービス業
事例企業さんの事例を、自社における気づきに転換するような講義をして下さった点、実感が沸きました。	金融事業
見学企業様のデジタルマーケティングの事例に関して、目的、戦略など考え方や手法を聞いた。またデータの活用方法や重要性が理解できました。	不動産業
デジタル化に関して具体的に何をどのように行って変革されたというお話があり分かりやすかったです。	卸売業

## 5. 修了者の認定



- 長いプログラムでしたが、全コース修了することができました。
- 修了者には、修了証に併せて、茨城県からオープンバッジを発行しております。



事業主催者

茨城県産業戦略部産業人材育成課



業務委託先

エッジテクノロジー株式会社