

協電機工株式会社

- 所在地 熊本県熊本市南区江越1-29-10
- 事業内容 電気設備工事、太陽光発電、空調・冷暖房設備工事、給排水衛生設備工事、消防・防災設備工事
- 従業員数 15名



参加の背景

支援に参加するきっかけとなったのは、セミナーへの関心からでした。熊本県のDX推進構想のポータルサイトを通じて情報を得て、啓発セミナーに参加。その後、伴走支援の紹介を受け、最初は「自社には当てはまらないかもしれない」と感じつつも、「変わるきっかけになれば」という期待から申し込みに至りました。自社ではすでに5年以上DXに関する取り組みを進めていたものの、進捗はゆっくりであり、導入したシステムやデータの活用が成果に結びつかないという課題を抱えていました。特に、営業活動の効率化やデータの活用に課題を感じており、新しい視点や具体的な改善策を求めて参加しました。

テーマ

業務プロセス改善による方向性の確立

伴走支援で取り組んだ内容

1 業務プロセスの見直し

- 現状の業務の整理と可視化を実施。
- KPIやKGIの設定を通じて、営業プロセスを明確化。



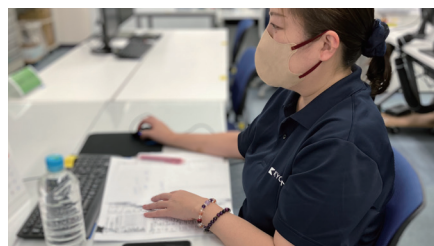
2 課題の抽出と方向性の模索

- 既存の課題を整理し、「AIを活用したいが具体的な方向性が定まらない」といった問題を洗い出し。
- 方向性の変更も検討しながら、DXの推進を試行。
- 現状の業務の整理と可視化実施。



3 DXツールの活用

- 過去に導入していたSalesforceを活用できなかった経験を踏まえ、スプレッドシートやLooker Studioなど、現状の業務に合うツールの活用を模索。



今後の展望

短期的展望 (3ヶ月以内)

- まずは小さな成功事例を作り、営業活動の中でDXの効果を実感できる形にする。
- データ活用の仕組みを確立し、営業の意思決定に役立てる。

中長期的展望

- AIの活用による業務の効率化を進める。
- 零細企業でもDXを実践し、他社との差別化を図る。
- 計画的な営業展開を実現し、属人的な業務からの脱却を目指す。

伴走支援を通しての感想

気づきと整理の機会

- ◎事業の中で課題を整理することができた点は非常に大きい。
- ◎企業によってDXの進捗や課題が異なり、自社の状況を客観的に見直す良い機会となった。

主体性の重要性

- ◎DX推進には目的意識が必要であり、「やりたいけど何をすればよいかわからない」企業には向いている。
- ◎しかし、支援を受けるだけではなく、主体的に取り組まなければ成果は得られない。

今後の企業へのメッセージ

- ◎DXを進めるには、会社の中身を理解し、真剣に取り組むことが必要。
- ◎宿題をこなすだけではなく、実際の業務に活かす姿勢が求められる。
- ◎DX認定の取得など、制度を活用することで企業としての成長にもつながる。

株式会社馬場石油

所在地 熊本油槽所 〒861-4125 熊本県熊本市南区奥古閑町306
 菊池油槽所 〒869-1205 熊本県菊池市旭志川辺1970-1
 玉名油槽所 〒865-0041 熊本県玉名市伊倉北方1839-5
 八代油槽所 〒866-0035 熊本県八代市大島町5063-2

事業内容 石油販売業、軽油引取税特別徴収義務者、一般貨物自動車運送事業、災害対応型中核給油所（小口燃料配送拠点）

従業員数 24名

参加の背景

当社は従業員24名で複数の拠点をもち、事業規模の拡大に伴い業務が複雑化していました。従来からデータの共有は進んでいたものの、スキルの差や運用マニュアルの不足が課題となっていました。特に、昨年7月に導入した配達システムによって業務のデジタル化は進んだものの、データの活用や業務フローの整理が十分にできていないことが問題となっていました。このような背景の中、DX推進のための支援プログラムに参加しました。



テーマ

DX推進における社内全体の意識改革

伴走支援で取り組んだ内容

当初は「一発解決できるツール」を求めて支援を受けましたが、実際にはツールの導入以前に社内業務の整理やマニュアル整備が必要であることが明確になりました。そのため、以下の取り組みを進めました。

1 業務フローの可視化と整理

- これまで明確でなかった業務プロセスをフロー化し、作業の流れを明確化。
- 社内でのルールや手順を整理し、業務効率の向上を目指した。

2 社内のスキル向上の必要性の認識

- DX＝ツール導入ではなく、まずは社内の課題を明確にすることが重要であると再認識。
- 自社に合ったデジタルスキルの向上が今後の課題であると整理。

3 デジタルツールの導入におけるコストと効果の検討

- 既存のGoogle系ツールなどを活用しながら、無駄なコストを抑える方法を検討。

今後の展望

業務のさらなる可視化と効率化

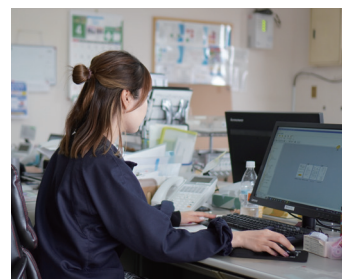
- ◎業務フロー表を活用し、課題の具体化と優先順位付けを行う。
- ◎より明確なルール策定と業務改善を進める。

デジタルスキルの向上

- ◎社内でのプログラミングやデータ分析のスキルを高める取り組みを強化
- ◎ChatGPTなどのAIツールやKintoneなどの業務管理ツールの学習を進め、内製化を目指す。

最適なシステムの導入検討

- ◎業界特有のニーズに合ったシステムを選定し、可能であればカスタマイズも視野に。
- ◎コストを抑えながら、必要な機能を実装できるツールを探す。



伴走支援を通しての感想

課題の可視化が最大の成果

支援を受けたことで、社内の課題が明確になり、次に何をすべきかが整理できた。ツール導入が最優先ではなく、まず業務フローを整えることが重要だと理解できた。

社内全体の意識改革につながった

DX＝大掛かりなシステム導入ではなく、小さな業務改善の積み重ねが重要であることを実感した。特に、DXが特別なものではなく、身近なものとして捉えられるようになったことが大きい。

デジタル活用の可能性を再認識

今後、社内のスキル向上を進めながら、業務をデジタル化し、より効率的な運用を目指していくことの重要性を再認識した。この支援を通じて、自社にとって最適なDXの進め方が見えたことが最大の収穫でした。今後は、自社のスキル向上を図りながら、段階的に業務改善を進めていきます。

株式会社一畳屋

- 所在地 熊本県熊本市中央区坪井5丁目2-27
- 事業内容 畳製造・販売、襖・障子貼替、オーダーカーテン、ブラインド等窓周り製品、クロス張替え
- 従業員数 9名



参加の背景

本事業への参加のきっかけは、熊本市やHPの支援を受けている企業からのご案内がありました。以前商工会の支援を受けてECサイトの構築に取り組んだ経験がありますがDXセミナーの内容が有益だと思い参加しました。

テーマ

Googleworkspace活用によるセキュアな環境作り

伴走支援で取り組んだ内容

事業参加前から、手書きの伝票や受注管理をデジタル化する取り組みを進めていました。これまで、スプレッドシートを活用して業務を管理していましたが、セキュリティ面の課題が残っていました。今回の支援では、安全性向上を目的にGoogle Workspaceを導入し、個人アカウントでのアクセス管理を強化することに取り組みました。また、業界オリジナルの会計・顧客管理システム（コンパス）との役割分担を整理し、効率的な運用を目指しました。



今後の展望

今後の課題は、売上の安定化と向上です。現在、季節変動が大きく、最大売上の月と最小売上の月では4倍もの差があります。この変動を抑えるために、集客の安定化が必要不可欠です。地域展開のみならず、全国展開も視野に入れながら、適切な広告戦略を検討していきます。また、既存の従業員の給与向上を実現するためにも、生産性向上と集客アップに取り組んでいきます。

伴走支援を通しての感想

今回の支援を受けたことで、デジタルツールに対する漠然とした不安が解消されました。課題が明確になり、それに対する具体的な解決策を得ることができました。また、運用におけるリスクや、データ管理の安全性について深く理解することができました。特に、課題を自ら認識し、解決に向けて主体的に取り組む姿勢が重要であると実感しました。今後も、継続的に改善を進め、業務効率化と成長につなげていきたいと考えています。

株式会社アパレル福屋

所在地 熊本県熊本市南区流通団地2丁目9番地
事業内容 企業ユニフォームの企画・販売・レンタル
従業員数 60名



参加の背景

本業における重要課題として、モノとお金の流れと伝票を一致させることが困難で、既存のシステムが業務に対応しきれずに紙運用に戻っている為、抜本的な運用改善とシステム改善を本格検討進める必要があると判断した為。

テーマ

基幹システム刷新

伴走支援で取り組んだ内容

- 1 既存システムと実業務の分析を行い、必要な機能の精査を実施。
- 2 実際の業務に基づき、あるべきシステムの姿を描き、設計を行った。
- 3 フルスクラッチ開発によるシステム刷新を決定。
- 4 経営トップ同士のコミットメントにより、単なるITベンダーではなくパートナーとして協力関係を構築。

この取り組みにより、以下の成果を得ました。

処理工数を**40%削減**

在庫・会計データの
アンマッチを解消、品質向上を実現

今後の展望

運用開始フェーズに移行する中で、さらなる業務効率化を推進し、5年後・10年後の大きな環境変化に対応できる企業体制を整えます。生み出された時間を営業活動に注力することで、事業戦略(地域シェアの維持・拡大)を着実に進めていきます。

伴走支援を通しての感想

システム開発を進めるにあたり、システム開発自体が目的化し、開発会社の言いなりにならないようにすることの重要性を実感しました。オペレーション改善や業務の再定義を行うことで、本来の目的に立ち返りながらプロジェクトを進める難しさを学びました。
伴走支援の活用により、大型投資を行う際のハードルを下げることができ、結果としてより良い意思決定ができたと感じています。

DX化を検討中の企業へ

現在、デジタル化が急速に進んでおり、今がDXに取り組む最大のチャンスです。特に、BtoB企業にとって、業務の効率化と品質向上は競争力の強化につながります。伴走支援を活用することで、スムーズにデジタル化を進めることができるため、DXに悩んでいる企業にはぜひおすすめしたいです。

株式会社オフィス未来

所在地 熊本県熊本市中央区保田窪2丁目3-55 柚原第3ビルA-3

事業内容 医療ソフト開発、設計、販売、健康診断データ代行入力
環境対策商品の開発、販売

従業員数 4名



参加の背景

2025年春より案件の増加が見込まれており、処理件数が50%増加すると予測されています。それに伴い、オペレーション工数の増大が懸念されていました。そのため、本事業期間において「作業インプットのデジタル化」をテーマに掲げ、業務効率化に取り組みました。

テーマ

作業インプットのデジタル化

伴走支援で取り組んだ内容

従来、健康診断の問診票は紙(PDF)で受領し、それをAI-OCRと目視確認・手補正を行い最終化していました。今回の取り組みでは、問診票を紙からWeb問診へ移行することで、作業インプットを電子受領に変更し、デジタル化を進めました。解決方法は、下記になります。

**自社で開発・運用が可能なWebアプリを構築し、
フォーム作成サービスを活用して実装。**

この取り組みにより、以下の成果を得ました。

処理工数を**50%削減**

品質向上

バリデーション機能により、不備を実質ゼロに

不備解消工数ほぼ**100%削減**

リードタイム短縮

従来の3~5営業日から1~2営業日へ短縮

今後の展望

問診データのインプットのデジタル化に成功したことで、次のステップとして、患者へのアウトプット(分析結果の返却)のデジタル化を推進したいと考えています。これにより、より迅速かつ精度の高いサービス提供を実現し、業務の更なる効率化と付加価値向上を目指します。

伴走支援を通しての感想

今回の伴走支援を活用することで、従来のAI-OCR処理からWeb問診へのゲームチェンジ(プレイクスルー)を実現することができました。この方向性を具体的に進めることができた点が非常に有意義でした。本事業に参加したことで、従来の方法に囚われることなく、より効率的な解決策を模索し、実現することができました。もし本事業に参加していなかった場合、このような抜本的な変革には至らなかった可能性があります。DXの伴走支援を活用することで、コア業務に集中できる環境を整えることができます。特に、デジタル化からDXへと移行し、データ解析による付加価値提供を目指す企業(ヘルスケア事業など)にとって、有益な支援となるはずです。DXの推進を検討している企業は、ぜひこの機会を活用してみてください。



株式会社熊本放送

所在地 熊本県熊本市中央区山崎町30

事業内容 ラジオ・テレビ放送業

従業員数 116名

参加の背景

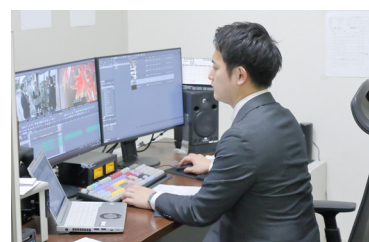
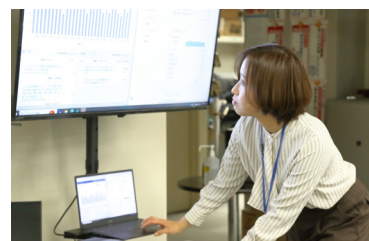
DX推進部は数年前に設置されていたものの、DXの知識を深める必要があった。外部の伴走支援を受けることで、新たな学びや気づきを得られると考え、今回の支援を活用することを決定。社内ではDX推進の動きはあったものの、実際に手を動かせる人材が不足しており、DXの理解も十分に浸透していなかった。従来は受動的なDX(社内の困りごとを解決するデジタル総務的な役割)が中心だったが、より能動的に推進する必要性を認識し、体系的に進めるために今回の支援を活用した。



テーマ | 地域のDXを牽引! 放送局が取り組む業務改革の挑戦

伴走支援で取り組んだ内容

- 1 社内アンケートを2回実施し、お困りごとを整理。業務の可視化を進めた。
- 2 課題をジャンルごとに整理し、DX推進部が各部署へ積極的に関与する形へ変更。
- 3 DX推進部が各部署の会議に参加し、DXの浸透を図る。
- 4 Google Workspaceの導入により、スケジュール管理やデータ共有がスムーズになり、年間1,400時間の業務削減効果を見込む。
- 5 DX認定を取得し、企業の信頼性向上や営業活動、補助金申請の面で利点を得た。



今後の展望

- 削減した業務時間をクリエイティブな業務に活用し、アウトプットの質を向上させる。
- 報道部門、営業部門、バックオフィスの3領域で優先順位をつけ、段階的にDXを進める。
- 社員全員がデジタルツールを自然に活用できる環境を整え、DXを業務の一環として定着させる。
- 他の市内企業との情報交換を通じ、地域全体のDX推進を促進。

伴走支援を通しての感想

伴走支援を受けることで、DXの取り組みを体系的に進めることができ、社内のDX推進体制を強化する大きな助けとなった。また、外部の視点を取り入れることで、課題の可視化が進み、具体的な施策を打ち出すことができた。今後も社内のデジタルスキル向上を図りながら、持続的なDX推進を目指すとともに、他企業との連携を深め、より広い視点でDXの可能性を模索していく。

RITAグループ ホールディングス株式会社

所在地 熊本県熊本市中央区坪井2丁目1-42 SDK熊本ビル5階

事業内容 グループ会社の経営管理

従業員数 62名



参加の 背景

新規事業展開に伴い、販売先別のアクションを検討する上で、売上実績をタイムリーに把握することが課題となっていました。そのため本事業では、データ管理の効率化と経営判断の迅速化を目的に応募しました。

テーマ

予実管理の仕組み構築

伴走支援で取り組んだ内容

1 売上管理の 自動集計化

- 受注データ(CSV)を活用し、従来手作業で行っていた売上集計を自動化。
- データの正確性向上および作業時間の削減を実現。

2 営業戦略の可視化

- 必要なKPIを再定義し、店舗別に売上状況を可視化。
- 販売先別のパフォーマンス分析が可能となり、効果的な販売促進施策を実施できるようになった。

3 ツール選定と導入

- 既存のSaaSでは自社の要件を満たせなかったため、Googleスプレッドシートを活用したツールを構築。
- 初期投資費用の回収状況の可視化も可能に。

この取り組みにより、以下の成果を得ました。

工数削減

1日あたり20分の作業時間を削減

品質向上

自動集計によりヒューマンエラーを撲滅

KPIの可視化

売上データを日次で把握できるようになり、販売促進施策の精度が向上

伴走支援を通しての感想

- これまでの業務は属人的であり、デジタル化による業務の標準化には一定の困難があった。しかし、短期プロジェクトとして明確なゴールを設定したことで、組織全体でデジタル化の効果を実感。
- これまでは、DX化の必要性を感じながらも、日々の業務に追われ、また従来の業務方法を優先するあまり、DX化が遅れていました。しかし、このプロジェクトを通じて潜在的な課題を洗い出し、本質的な改善に取り組むことができました。特に、社内だけでは発想が偏りがちなところ、外部の専門家と意見交換することで、革新的な解決策を見出せたのは大きな成果です。その結果、毎日20分かかっていたデータ入力作業が1分で完了するようになり、他の重要な業務に時間を割けるようになりました。

今後の展望

- 現在は新規事業のみに導入したが、他の事業にも展開し、経営状況の把握スピードを向上していきたい。
- PDCAサイクルを高速化し、より迅速な意思決定が可能な体制を構築していきたい。

株式会社熊本シティエフエム

所在地 熊本県熊本市中央区辛島町8番23号 桜ビル2階
事業内容 ラジオ放送業
従業員数 22名



参加の背景

昨年の取り組みでデジタル化は進んだが、総務部門のDXが道半ばであり、営業部門の強化が必要だったため、引き続き伴走支援に参加となりました。また、2年目としてより本格的なDXを推進するために参加を決意しました。

テーマ

攻めの営業DX戦略

伴走支援で取り組んだ内容

1 営業の標準化とデータ管理

- 営業活動が個人ごとに属人化しており、ドキュメント化されていなかった問題を解決。
- 名刺管理ツール(Sansan)を導入し、営業情報の蓄積と共有を開始。
- 営業フローを確立し、DXの実践を進めた。



2 業務効率化の推進

- 契約管理を手書きからMicrosoft Formsへ移行し、データ管理を強化。
- 郵送で行っていた業務をデジタル化し、コスト削減を検討。

3 営業スタイルの変革

- 対面営業中心から、デジタルを活用した営業(メールマーケティング等)へ移行。
- 顧客情報を活用し、一斉メール送信などの新たな営業手法を模索。

今後の展望

- 現在進めているDXを売上向上につなげる。
- 全国のコミュニティ放送局に対し、成功事例を共有し、システムを提供することで新たなビジネス機会を創出。
- 低コストで導入可能な放送支援システムを開発し、全国展開を目指す。
- 既存のDX推進をさらに強化し、営業のKPI設定や営業支援ツールの活用も検討。

伴走支援を通しての感想

- DXの重要性を改めて実感し、変革しない企業は今後生き残れないと認識。
- デジタル化だけでなく、組織の営業スタイルや業務フローの見直しはDXの鍵になると実感。
- 伴走支援により、実際の課題を整理し、解決に向けた具体的なアクションを進められたことが有意義だった。