

熊本市 中小企業等 DXアクセラレーション事業

MOVING FORWARD, TOGETHER.



DX事例集

一緒に未来へ。



お問い合わせ

[発行]

令和7年度中小企業等DXアクセラレーション事業(運営事務局:株式会社フォーバル)

〒860-8601 熊本市中央区手取本町1番1号
熊本市 経済観光局 産業部 経済政策課

Tel : 096-328-2950
Mail : keizaiseisaku@city.kumamoto.lg.jp

CONTENTS

CHAPTER

01 事業詳細

02

CHAPTER

02 支援事例紹介

有限会社 明星印刷所

新規事業の確立と売上拡大に向けたDX基盤の構築

03

有限会社ルーフクリエイト

自社集客の強化による、売上・利益拡大の実現

04

株式会社馬場石油

顧客接点のデジタル化とAI活用で属人化からの脱却

05

シルバーユニックス株式会社

業務効率化からつなげる売上拡大に向けたDX推進

06

株式会社熊日広告社

販売管理ツール導入に向けた業務整理と運用設計

07

株式会社ラディカ

業務効率化と営業力強化を両立するDX推進

08

春日電気株式会社

バックオフィス業務のデジタル化による業務効率化

09

一般社団法人日本グラン・クール協会

業務のDX化と集客導線の統合による再現性ある運営体制

10

TORUTE株式会社

生成AI活用とデータ標準化による業務効率化

11

熊本イシダ株式会社

既存ツール活用による低コストで最大の成果を生むDX

12

株式会社Hub.craft

制作現場の可視化と属人化脱却による経営基盤構築

13

九州産交ランドマーク株式会社

グループID統合とポイント連携による攻めのDX

14

株式会社尼崎薬品

AED管理のデジタル化と基幹システム刷新の推進

15

CHAPTER

01 事業詳細

熊本市では、自社の経営課題等について、デジタル技術を活用し、業務変革等に取り組む市内中小企業等に対して、セミナーやワークショップの開催、専門コンサルタントによるメンタリング、及び社内におけるDX推進の担い手となる人材育成に係る研修等の伴走支援を実施することにより、DXを促進し、企業の生産性の向上や新たな価値の創出に取り組みました。

STEP
01



現状把握

ヒアリングとDX診断を実施し現状把握を行います。



可視化

業務で扱う情報について流れ・媒体・受け渡し方法などをヒアリングします。その後、一覧表にて可視化(当社作業)いたします。

課題整理

診断結果を元に課題を整理。課題によって「DXによる売上拡大」「DXによる業務改善」「DXによるリスク回避」の3テーマに沿った短期～長期の目標を設定します。

STEP
02



計画書の作成

抽出した課題を解決するための計画書(ロードマップ)を作成し、対象支援企業と課題に対する意識、方向性を共有します。

STEP
03



補助や制度のご案内

ITツールの導入にかかる費用の補助として、公的機関の各種補助や助成制度を支援企業へご案内。また、担当するDXアドバイザーが導入したITツール提供先と連携することでツールをより活用できる環境を整え、課題解決を支援します。

STEP
04



効果測定・新たな課題の抽出

ITツール導入前と導入後について、専門的な観点から効果測定を実施します。STEP2「DX(デジタル化)計画の策定」にて作成したロードマップを元に進捗状況の整理・分析を行うことで、新たな課題への取り組み項目の割り出しを行います。

CASE 01 有限会社 明星印刷所

所在地 熊本県熊本市東区八反田1-17-22

事業内容 印刷業 | 従業員数 4名

参加の経緯

DXアクセラレーション事業のセミナー(AI・データ活用)への参加をきっかけに本事業を認知。当初は知識習得を目的として参加し、アンケートにて新規事業の構想や課題を記載したことから伴走支援に採択され参加。



テーマ 新規事業の確立と売上拡大に向けたDX基盤の構築

伴走支援で取り組んだ内容

1 新規事業の戦略設計と市場適応



取組前

新規事業「ROOTS(ルーツ)動画」の認知拡大について、具体的な市場動向や競合状況、顧客ニーズの把握が不十分であり、感覚的な検討。

取組後

競合他社や価格帯を分析し、市場理解を深化。その上で、自社の強みを活かした独自の価値提供を整理。

2 ペルソナ設計に基づくデジタルマーケティング戦略の構築



ペルソナが未設定で「人は承認欲求を持つ」という抽象的な理解に留まっていた結果、SNS戦略におけるターゲットや訴求内容が曖昧。

実際の人物像を基に、3つの主要ペルソナを設計。

3 Excel関数活用による書類作成の運動化(進捗中)



※所要時間/1か月あたり、
40分→10分(見込み)に業務時間を短縮予定!

「原価計算書」「見積書」「納品書」「請求書」が運動化しておらず、各書類を個別に作成する必要で、手間とミスのリスクが発生。

Excel関数を活用し、入力内容が各書類へ自動反映される仕組みを構築。業務効率化と入力ミス防止を実現し、現在は運用ルールを整備中。

導入成果
成果予測

- ✓ 新規事業「ROOTS(ルーツ)動画」のサービス設計が確立し、販売フェーズへ移行
- ✓ ペルソナ設計および市場理解により、マーケティング方針が明確化
- ✓ Excel運動化により書類作成時間が1か月あたり40分→10分的大幅削減見込み

今後の展望

新規事業拡大

人材強化

SNS開設

伴走支援を通しての感想

マーケティングやデジタル活用について、実際に手を動かしながら取り組むことで理解が深まった。ペルソナ設計やSNS戦略など、実務レベルでの活用イメージを持つことができた点は大きな成果。また、AIツールの活用により業務進行に変化が生まれ、新たな領域へ踏み出すきっかけとなった。一方で、DX推進には時間と継続性が必要であり、自社の規模や体制に応じた無理のない導入が重要であると実感した。

CASE 02 有限会社ルーフクリエイト

所在地 熊本県熊本市東区小山4丁目8-98

事業内容 屋根工事業 | 従業員数 4名

参加の経緯

地域密着の屋根工事業会社として事業を展開してきたが、相見積もりサイトによる価格競争に依存した集客構造となっており、自社の強みが十分に伝わらない状況に課題を感じていた。WEB広告も実施していたものの、問い合わせにつながらず、どこを改善すべきか判断できない状態。この状況を改善するため、ITやデジタルを活用した自社集客の強化を目指し、本事業へ参加した。



テーマ 自社集客の強化による、売上・利益拡大の実現

伴走支援で取り組んだ内容

1 MEO対策の実行

Googleマップからの問い合わせ獲得を目的に、Googleビジネスプロフィール(GBP)の基盤整備と口コミ獲得施策を実施。



【基本情報の整理】
・会社名
・住所
・電話番号
・風景などの写真を追加

施工後アンケートを活用し、QRコードによる口コミ投稿を依頼する仕組みを整備。これにより口コミ数が増加し、地域検索における信頼性と露出向上につながった。



口コミ件数1件→17件

2 検索広告とサイト改善

Google・Yahooの検索広告の運用状況を分析し、問い合わせにつながっていない広告配信を停止。

そのうえで、競合分析やSEOキーワード設計を行い、ホームページの訴求内容や問い合わせ導線を改善した。広告依存の集客から脱却し、自然検索からの流入増加と問い合わせ獲得につながる基盤を整備した。



ターゲット顧客を明確化するペルソナ設計やカスタマージャーニーの整理を行い、ホームページのファーストビュー、実績紹介、保証・資格などの信頼情報の強化、問い合わせ導線の改善などを検討した。



自然検索でのアクセスが2倍以上に

導入成果
成果予測

☑ Googleマップ口コミ数が
1件→17件へ

☑ 指名検索数が 約2.6倍

☑ 自然検索流入が 2倍以上

☑ ホームページおよびGoogleマップ経由で
問い合わせ5件を獲得

今後の
展望

WEB広告の自社運用

ホームページの改善や
コンテンツ強化の継続地域で信頼される企業
として自社集客の拡大

伴走支援を通しての感想

これまで広告を出しても成果が見えず、どこを改善すればよいか分からない状態だったが、伴走支援を通して課題が整理され、具体的な行動につなげることができた。データを見ながら改善を進めることで、集客の仕組みを理解できるようになり、自社でも継続して取り組める基盤が整ったと感じている。今後は今回得た知見を活かし、自社で改善を続けながら事業成長につなげていきたい。

CASE
03

株式会社馬場石油

- 所在地 熊本県熊本市南区奥古閑町306
 事業内容 石油販売、一般貨物自動車運送、 従業員数 28名
 災害対応型中核給油所運営 等

参加の経緯

顧客情報が一元化されておらず、業務全体の効率化や情報活用で課題があった。業務用タブレット導入後は、蓄積されるデータの活用や顧客データの有効活用が新たな課題となっている。これらを踏まえ、「業務の仕組み化と属人化からの脱却」、および蓄積データを経営判断やアウトバウンド営業に活かせる組織の実現を目指し、本事業へ参加した。



テーマ 顧客接点のデジタル化とAI活用で属人化からの脱却

伴走支援で取り組んだ内容

1 LINE公式
アカウントの構築

取組前

注文の多くが電話で入り、事務員の本来業務が頻繁に中断。不在時の連絡負担も大きかった。

取組後

リッチメニューによる自動受注フローを構築。電話件数が削減され、事務工数の大幅な削減を実現。

2 電子契約ツールの
導入検証

紙の契約書の郵送により、印紙代や郵送費が発生。締結までに数週間を要していた。

電子契約(ベクターサイン)の導入により、印紙代の削減と即日契約が可能になり、業務スピードが向上。

3 生成AI(NotebookLM)の活用



就業規則やマニュアルがPDF等で散在し、必要な情報を探すのに時間がかかっていた。

各種マニュアルをAIに学習させ、社内FAQを構築。管理部門への問い合わせ工数の削減を図った。

導入成果
成果予測

- ☒ 事務・コストの削減
→1件あたり数千円の印紙代を削減。
月間約800件発生していた複雑な単価設定チェックも効率化
- ☒ LINE受注の導入による業務中断の防止
- ☒ 組織的なナレッジ共有

今後の
展望

Kintoneの全社展開

配送レポートの自動化

LINE運用の高度化

セキュリティ体制の公表

伴走支援を通しての感想

伴走支援を通して、自社の課題に対する具体的な解決策を得ながら、ツール選定から実務構築まで着実に進めることができた。定期的な面談による進捗確認があったことで、DXの取り組みを途切れさせることなく継続できた点も大きい。また、DXは特別なものではなく、身近な業務改善の積み重ねであることを実感し、小さな一歩から会社に前向きな変化を生み出せると感じた。

CASE 04 シルバーユニックス株式会社

所在地 熊本県熊本市東区八反田3-23-13
事業内容 介護福祉施設運営 | 従業員数 30名

参加の経緯

紙運用からデジタルアータでの情報共有や申請業務の電子化など、一定の業務効率化は進めていたものの、さらなる生産性向上や売上拡大には課題が残っていた。これらの課題を踏まえ、デジタル活用の深化と業務改善の推進を目的として、本事業へ参加。



テーマ 業務効率化からつなげる売上拡大に向けたDX推進

伴走支援で取り組んだ内容

1 シフト希望収集のデジタル化

■紙で収集していた希望休を、Googleフォームによりデジタル化。従業員は24時間入力可能となり、回収・転記作業が不要に。



2 シフト作成の自動反映による業務効率化

■フォームで収集したデータをスプレッドシートへ自動連携し、即時反映される仕組みを構築。転記作業が無くなり、業務時間短縮とミス防止を実現。



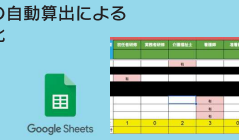
3 シフト管理の可視化と自動計算の導入

■早番・遅番・休暇を色分けし、人員配置を自動で可視化。さらに、自動集計機能を実装し、属人化していたシフト調整業務の標準化を進めた。



4 資格別稼働時間の自動算出による報告業務の効率化

■特定事業所加算に必要な各資格保有者の勤務時間を自動算出する仕組みを構築。手計算で行っていた資料作成を効率化し、業務負担の軽減につなげた。

導入成果
成果予測

☒ 希望休収集の転記作業を削減

☒ シフト作成の自動化により
作業時間・人的ミスを大幅に削減

☒ シフト管理の可視化と自動集計で
調整作業の解消

☒ 報告資料作成業務の効率化により、
管理職の負担軽減

今後の
展望

システム連携による
業務効率化

AI活用による
情報高度化

DX体制構築による
組織強化

伴走支援を通しての感想

実務に直結する形でデジタル化を進めたことで、業務効率化の効果を実感することができた。
特に、現場負担の軽減につながる仕組みを段階的に導入できた点は大きな成果。
また、AI活用やシステム連携、組織的なDX推進体制の必要性が明確となり、効率化にとどまらず、データ活用や組織強化へとつながる次のステップへの方向性を見出すことができた。

CASE
05

株式会社熊日広告社

所在地 熊本県熊本市中央区本山町225-1
事業内容 総合広告代理業
(マスメディア・WEB・イベント等) 従業員数 63名

参加の経緯

社内ではDX推進グループを中心に、資料のデジタル化や社内申請のペーパーレス化などの取り組みを進めていた。しかし、営業案件の管理や収支管理、資料作成などの業務に多くの時間がかかっており、生産性向上に課題を感じていた。自社だけでDXを進めることには限界を感じていたことから、専門家の客観的な視点を取り入れながら業務整理と改善を進めるため、本事業へ参加した。



テーマ 販売管理ツール導入に向けた業務整理と運用設計

伴走支援で取り組んだ内容

1 業務フローの可視化と課題整理

営業案件の流れや見積・発注・請求などの業務プロセスを整理し、業務フローを可視化。その結果、見積書作成や案件管理、収支管理などの業務が分散しており、資料作成や確認作業に多くの時間がかかっていることが明らかになった。

2 販売管理ツール「board」の導入検討

案件管理・収支管理を効率化するツールとして、販売管理システム「board」の導入を検討。Excelで作成している見積書や既存システムの発注書と比較しながら、ツールでどこまで業務を再現できるか検証を行った。

3 現行業務とのギャップ整理



Excel見積書

board見積書

現行のExcel運用とboardの機能を比較し、運用上の差を整理。

【主な検討項目】

- ・見積書の備考欄の扱い
- ・帳票レイアウトの調整方法
- ・税別／税込表示の扱い
- ・原価、マージンを考慮した単価設定
- ・案件別の集計方法

4 見積品質とガバナンス強化の検討

ツール導入を単なる効率化にとどめず、見積品質や収益管理の精度向上にもつなげるための運用設計を検討。

【主な検討項目】

- ・見積金額の正確性を担保する仕組み
- ・承認プロセスの整備

導入成果
成果予測

- ✓ 営業案件や業務フローの整理による課題の可視化
- ✓ 販売管理ツール導入に向けた運用方針の明確化
- ✓ DX推進体制の理解深化と社内基盤の整備

今後の
展望販売管理ツールによる
案件管理の効率化営業、経理業務の
デジタル化推進生産性向上による
組織力強化

伴走支援を通しての感想

自社だけでDXを進めるには限界を感じていたが、伴走支援を通じて業務フローや課題を整理できたことで、自社の現状を客観的に見直す機会となった。専門家の視点から具体的なアドバイスを受けることで、DX推進グループメンバーの知識や視野も広がり、社内でDXを進めるための理解が向上。ツール導入ありきではなく、業務全体を整理した上でデジタル化を進める重要性を実感することができた。

CASE
06

株式会社ラディカ

所在地 熊本県熊本市南区出仲間1-1-21
事業内容 介護福祉施設 | 従業員数 150名

参加の経緯

これまでDXに関する取り組みを進めていたものの、課題整理や具体的な推進には至っていなかった。全社的な最適化や課題整理が不十分であったため外部支援を求めており、人材不足の中で生産性向上と業務効率化をより具体的に進める必要性を感じ本事業へ参加。



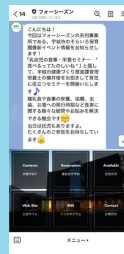
テーマ 業務効率化と営業力強化を両立するDX推進

伴走支援で取り組んだ内容

【導入ツール】公式LINE、Googleスプレッドシート、ChatGPTs

1 公式LINEの立ち上げによる
営業・集客のデジタル化

FAXや口頭を中心とした情報提供から、公式LINEでの発信へ転換。空室情報やセミナー情報をリアルタイム配信できる仕組みを構築し、運用体制も内製化。これにより、新たな営業・集客チャネルを確立し、継続的な情報接点の創出が可能となった。



取組前

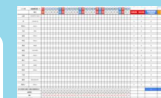
口頭での集客業務がメイン。
空室状況もFAX送信による案内。

取組後

集客活動のデジタル化に成功。
空室状況の配信も、公式LINEの
リッチメニューから閲覧可能へ。

2 シフト作成業務の効率化
(AI×スプレッドシート)

複雑なシフト作成業務に対し、ChatGPTsとスプレッドシートを組み合わせた仕組みを構築。作業時間の大幅な削減を目指し取り組みを推進した。現場では時間削減が期待され、管理者負担軽減への重要な施策となっている。



取組前

シフト組みが複雑なため、月30時間の
時間を所要。
施設長の負担大。

取組後

AIとスプレッドシートを掛け合わせた
手法により大幅削減見込み。
月1時間ほどで実現できる見込み。

導入成果
成果予測

✓ 公式LINEの導入により、新たな
営業・情報発信チャネルを確立

- ✓ 空室情報のリアルタイム配信が可能となり、
集客手法をデジタル化
- ✓ シフト作成業務の大幅な時間削減見込み
(約30時間 → 約1時間)
- ✓ 課題の言語化により、
DX推進の方向性と優先順位が明確化
- ✓ デジタル活用に対する社内理解と
前向きな意識が醸成された

今後の
展望

AI活用の社内浸透

営業活動のDX化

バックオフィスの
デジタル化

伴走支援を通しての感想

自社の課題を明確に言語化し、整理できたことが最大の成果。感覚的な課題に対し、デジタルを活用した具体的な解決手段が見え実行できた。また、公式LINEやAI活用の実践を通じて、心理的ハードルが下がり、現場での活用イメージを持つことができた。伴走支援での取り組みで、より広く・深く・具体的にDXを捉えることができ、今後の継続的な改善につながる基盤が構築された。

CASE 07 春日電気株式会社

所在地 熊本県熊本市東区画図町下無田1432番地
事業内容 電気工事、電気通信工事 | 従業員数 47名

参加の経緯

社内でDXへの関心が高まる中、「自社の業務でもデジタル化による改善ができるのではないか」という問題意識が生まれた。特に、紙中心の業務や手作業による事務処理が多く残っていたことから、業務効率化の可能性を探るため本事業へ参加。社内ではDXに関するプロジェクトチームも立ち上げており、外部支援を受けながら具体的な改善テーマを検討することを目的とした。



テーマ バックオフィス業務のデジタル化による業務効率化

伴走支援で取り組んだ内容

1 業務フローの可視化と課題整理

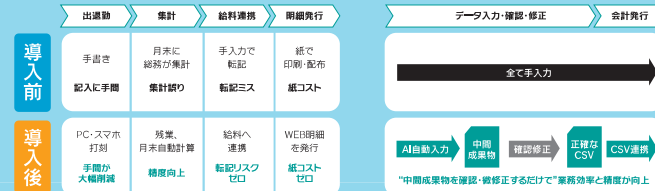
まず、勤怠管理や帳票処理などバックオフィス業務の流れを整理し、紙中心の運用や手入力作業が多く、月末の集計・確認作業に大きな工数がかかっていることを確認した。

2 勤怠管理 SaaS導入の検討

手書き出勤簿や紙申請で管理していた勤怠業務について、クラウド型勤怠管理システムの導入を検討。スマートフォンやPCで打刻できる仕組みにより、勤怠集計の自動化や給与システムとの連携を可能にする運用を設計した。月末の手作業による集計や転記作業を削減する仕組みを整備。

3 AI-OCRによる帳票入力業務の効率化検討

紙の納品書や請求書を見ながら手入力していた業務について、AI-OCRの活用を検討。帳票をスキャンまたは撮影することで、明細データを自動で読み取りデータ化し、確認・修正のみで処理できる仕組みの導入。これにより、入力作業の時間削減と入力ミス防止の両立を目指した。

導入成果
成果予測

- ✓ バックオフィス業務の課題整理と改善ポイントの明確化
- ✓ 勤怠管理、帳票処理のデジタル化方針を策定
- ✓ DX推進に向けた社内理解と基盤づくりを推進

今後の
展望

勤怠管理のデジタル化

帳票入力の自動化

DX推進体制の強化

伴走支援を通しての感想

DXという言葉は知っていたものの、具体的にどの業務をどのように改善すればよいのか明確ではなかった。今回の伴走支援を通じて、自社の業務を整理しながらデジタル化の可能性を具体的に検討できたことは大きな成果。また、AIやDXツールを実際に試すことで、業務改善につながる可能性を実感し、今後は社内のITリテラシー向上を進めながら、DXを推進できる人材を育成し、継続的な業務改善につなげていきたいと考えている。

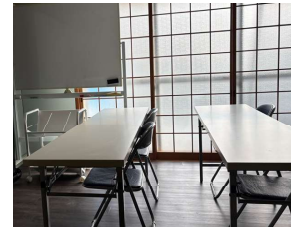
CASE
08

一般社団法人日本グラン・ワール協会

所在地 熊本県熊本市中央区上林町3-34-304
事業内容 事業所とタイアップした
講座・セミナー・研修運営

参加の経緯

業務でPCを使う中で「何が正解かわからない」「情報が多すぎて取捨選択できない」という課題感があり、思考整理とデジタル活用の底上げを目的に本事業に参加。外部の伴走支援があれば実行に移せなかった取り組みも多く、学びと実践の機会として参加した。



テーマ 業務のDX化と集客導線の統合による再現性ある運営体制

伴走支援で取り組んだ内容

【導入ツール】Googleビジネスプロフィール、Wix、ChatGPTs

1 集客ツールの導入・運用

アナログな集客導線を見直し、Web集客の仕組みへ段階的に移行。具体的には、ジモティー、ココナース、プレスウォーカー等のアカウント開設と投稿最適化を行い、講座情報の届け先を拡大。また「銀のかわら版」を起点とした問い合わせ実績も踏まえ、アナログ施策とデジタル施策を連動させた集客サイクルを確立。



2 デジタル拠点の構築と整理

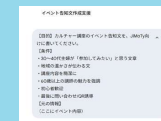
自社ドメインやGBP、SNSの活用不足により分散していたWeb導線を整理。Wixによる専用サイトの構築とサブドメインを整理し、情報を一本化。さらに、GBPの権限整備と新規アカウント開設、YouTubeチャンネル新設により、情報発信基盤を整備。



WEB露出の拡大
GBPの活用により、月間約60ユーザーへの露出を確認。検索上位表示(SEO)に向けたキーワード対策も実装済み。

3 生成AIの活用

告知文・セミナー紹介文の作成に生成AI(Gemini等)を導入し、プロンプトのテンプレート化を実施。これまで時間がかかっていた文章作成を短縮し代表者の負担軽減につなげた。実際に触れる機会が伴走の中で生まれたことで、AIへの苦手意識が低減し、企画書作成や文章作成のスピード向上を実感。

導入成果
成果予測✓ 業務フロー整理による
運営プロセスの可視化

- ✓ Wixによる専用サイト制作と導線一本化の方針確立により、分散していた情報の整理
- ✓ GBP活用により月間約60ユーザーへの露出を確認し、SEOに向けたキーワード対策も実装
- ✓ 生成AI活用により告知文作成が効率化し、代表者の作業負担が軽減
- ✓ Web集客ツールの導入により、講座情報の発信チャンネルが拡大し、Web上の導線を整備

今後の
展望優先順位整理と
実行力向上生成AI活用による
業務効率化運営体制構築と
人材巻き込み

伴走支援を通しての感想

情報が多く判断できない状態から、伴走支援での整理と優先順位付けで「やってみればできる」という実感が大きい。特に生成AIの活用は、触れる機会がなかった領域だったが、実際に試すことで苦手意識が解消され、負担軽減につながった。また、業務フローの整理やデジタル基盤の整備を通じて、代表に依存していた業務の見える化が進み、今後の運営体制づくりに向けた土台を構築できた。

CASE
09

TORUTE株式会社

所在地 熊本県熊本市東区桜木3-1-30-102
 事業内容 事業承継・M&A、経営財務・管理コンサルティング等
 従業員数 3名

参加の経緯

自社でAIプロダクト(パラリーガルAIなど)の開発に取り組み事業化を主眼に置いていた一方で、実務面では業務の属人化・情報の散逸・管理漏れのリスク等の課題があった。こうした中、本事業に関する案内を受け「AIを使ったDXをやりたい」という想いとタイミングが合致し参加。



テーマ 生成AI活用とデータ標準化による業務効率化

伴走支援で取り組んだ内容

1 生成AI(PLAUD AI / NotebookLM)の導入による業務



議事録作成や要点抽出作業を、AIを活用することでわずか数分に短縮。

取組前

打ち合わせごとに議事録作成や要点抽出作業で1~2時間を要し、質問などは記憶やメモを頼りに手入力でExcel等に集約し整理。

取組後

PLAUD AI等の録音データをNotebookLMに投入し要約する運用や、買い手の質問事項をAIで集約しリスト化する体制を構築。

2 データ管理ルールの標準化と情報の集約



情報の散逸を防ぐため、相談受付から成約に至るまでの業務フローを可視化。

ASANA、スプレッドシート、サイボウズOffice、LINEなどが併用され、情報の分散と管理漏れが生じるリスク。

サイボウズ Office内に案件ごとのフォルダ階層を定義し、重要書類の格納先を明確化。第三者へのスムーズな共有や引き継ぎが可能に。

3 「Big Advance」等を活用した攻めの集客施策



銀行ネットワークを活用し新規リード獲得に着手。

自社に資産が残りにくい従来のアナログなテレアポに多額のコストを投資。

導入後1ヶ月足らずで3件の返信を獲得し、実際の面談に繋がるなど、コストパフォーマンスの高い具体的な成果を発揮。

導入成果
成果予測

☑ AIの活用による業務効率の劇的向上

☑ 短期間で新規案件獲得を実現

☑ 社内のデジタル活用に対する意識の変化

☑ 3年後に売上1億円、利益5,000万円の達成を目指す

今後の展望

売上・利益目標の達成

事業展開

デジタル活用の定着

伴走支援を通しての感想

DXは経営において重要である一方、自分一人で取り組もうとすると後回しにしがちだったが、パーソナルトレーナーのように丁寧に寄り添った姿勢のおかげで、スピード感を保って改革を進めることができた。支援を通じて、中小企業こそ外部の目を入れるべきであると痛感。もし一歩踏み出すことを迷っている企業の方がいたら、専門家による伴走型支援を強くお勧めしたい。

CASE 10 熊本インダ株式会社

所在地 熊本県熊本市中央区琴平1丁目11-1

事業内容 計量器の販売・メンテナンス | 従業員数 7名

参加の経緯

以前から社員の働きやすさ向上や、社長自ら進捗・納期を確認できる仕組み作りを模索。独学でDXに関心を持ちつつも、高額なシステム費用が障壁となり断念した経緯があったが、その後人事再編と増員により、取締役が実務を離れ改革に注力できる体制が整った絶好のタイミングで支援の案内を受け、参加を決意。



テーマ 既存ツール活用による低コストで最大の成果を生むDX

伴走支援で取り組んだ内容

1 営業からの注文受けの効率化と受注帳簿の電子化

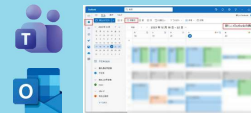
取組前

受発注方法が紙、FAX、メール、電話等、様々で、業務に慣れるまで時間がかかりミスに繋がっていた。

取組後

注文依頼をMicrosoft Formsに集約し自動的にExcelに集計される仕組みを構築。受注帳簿をデジタル化することで、転記ミスや無駄を排除。

2 スケジュール・日報の電子化と社内共有



取組前

「誰がどこで何をしているか」「商品の納期はいつか」を常に把握できる仕組みの必要性を感じていた。

取組後

Outlookカレンダーの共有で行動を可視化。また、Teamsスレッド機能での日報報告で、1日の振り返りと情報共有、リアクション機能によるエンゲージメントが向上。

3 事務・技術部門のデジタル化

郵送費用の削減 / (毎月2万7000円)

※請求書作成～発行/1件あたり、20分→10分(見込み)に業務時間を短縮予定!

※納品書作成～発行/1件あたり、10分→5分(見込み)に業務時間を短縮予定!

販売管理ソフト(販売王)から、請求書・納品書を作成し印刷したものを毎日郵便局へ行き郵送していた。

販売王の既存機能を活用し、電子発行を実現。技術部署においても、FormsとExcelを組み合わせ、個人任せだった修理進捗の組織的なステータス管理を可能に。

導入成果
成果予測

✓ 行動の可視化による安心感と信頼の向上

✓ 大幅な工数削減とミス防止

✓ 社員の前向きな意識変化

今後の
展望デジタル基盤の
習慣化と定着AI活用による
更なる効率化オフィス環境の
アップデート

伴走支援を通しての感想

費用面で断念していたDXだが今回支援に出会えたのが好機だった。既存契約ツールの活用で十分にDXが実現でき「費用をかけないDX」の可能性を実感。また社員の行動をリアルタイムで把握でき、管理者の不安解消とともに社内の信頼感が向上。支援を通じて運用ルールが明確・定着し、小規模企業でも工夫次第でデジタル化できるといふ確かな手応えを得た。

CASE 11 株式会社 Hub.craft

所在地 熊本県熊本市中央区新町4-1-18 新町コーポニータウン901
事業内容 映像関連事業、ライブ配信事業、ロケーション事業

参加の経緯

コロナ禍を経て事業が急成長を遂げた一方で、社内のデジタル化が追いついていない課題を抱えていた。しかし社員はDX意識がなく、情報管理はブラックボックス化、複数のツールへの散逸に危機感を抱いていた中で案内をもらい、持続可能な経営基盤を構築すべく本事業への応募を決めた。



テーマ 制作現場の可視化と属人化脱却による経営基盤構築

伴走支援で取り組んだ内容

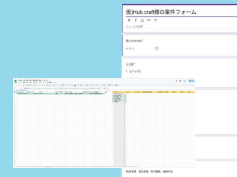
1 CRUNCHの導入準備

社内の情報基盤の整備として、システムの導入準備に着手。以前は担当者が案件進行しブラックボックス化していたため、レポートライン(報告経路)を明確化し、社員が案件管理に参加するルールを定めた。代表の管理負担を組織として分散する準備が整った。



2 案件管理フォームの構築

案件管理が担当者に委ねられ、属人化し情報の検索や集約が困難だったが、入力ハードルを下げたGoogleフォームとスプレッドシートの連携仕組みを構築。全案件の進捗や入金状況を一目で把握可能にし、事務処理の抜け漏れが大幅に軽減。



3 情報セキュリティ体制の整備

セキュリティ方針が未整備で、対外的な信用材料が不足していたが、「SECURITY ACTION(二つ星)」を宣言し、基本方針を策定。行政や大手企業との取引における信頼性を強化した。

SECURITY ACTION
セキュリティ対策自己宣言

導入成果
成果予測

- ☒ 管理負担の分散
- ☒ 事務処理の精度向上
- ☒ 現場のマインド変化

効果
予測

今後はAIやシステムに管理を任せることで、本来の役割である「戦略・企画」に集中できる組織体制へ

今後の
展望

運用のルーチン化

ITツールの用途統一

事務フローの
完全電子化

クリエイティブへの集中

伴走支援を通しての感想

自社事情をさらけ出し第三者の視点を取り入れることの重要性を痛感。支援担当者は非常に丁寧で、複雑な社内事情を汲み取りながら一緒に課題を整理してくれた。特に、外部パートナーとの協業による組織的な悩みに対しても工夫により道筋がついた。これからDXに取り組む企業様は、専門家の視点を入れることが重要。そうすることでチームにとって最適なツールが作れると確信している。

CASE
12

九州産交ランドマーク株式会社

所在地 熊本県熊本市中央区桜町3番10号 SAKURA MACHI Kumamoto B1F
事業内容 不動産賃貸業、駐車場業、ターミナル事業、クレジットカード・電子マネー・ポイントプログラムに関する事業 | 従業員数 34名

参加の経緯



グループ全体として業務効率化を進め、各社が自走できる状態にはあったものの、新たなビジネスモデルの創出や顧客体験の向上を目指す『攻めのDX』をどう具体化し、上層部への提案に繋げるかがグループ共通の課題となっていた。こうした背景のもと、グループ横断での取組として、11社にまたがる膨大な顧客情報を有効活用するため、外部の専門的な知見を取り入れた変革を決意。

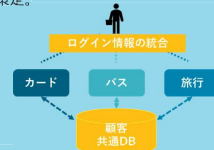
テーマ グループID統合とポイント連携による攻めのDX

伴走支援で取り組んだ内容

1 グループ顧客情報統合に向けた共通ポイントアプリ構想の策定

グループ各社の顧客情報が不完全な状態で分散。個社ごとの部分最適に留まっていた。

↓
11社のIDを繋ぎバス移動で貯めたポイントを商業施設(サクラマチ)で使う、グループ横断の「共通ポイント基盤」を構想。熊本全体を一つの顧客体験の場に変貌させるビジョンを策定。



2 顧客ID・ポイント連携によるグループ横断デジタル基盤の設計

開発コストや時間、運用ルール(ポイント原資等)の壁があり、何から手をつけるべきか不明確。

↓
最初から完全統合を目指すのではなく、既存システムを活かした「スモールスタート(共通DB構築)」という現実的な手法を決定。3段階(Wave)のロードマップを設計。

導入成果
成果予測

- ☒ 段階的導入計画(Wave構想)の確立
- ☒ 戦略的KPIの設定
- ☒ プロジェクトチームの自律性向上

今後の
展望

実行フェーズへの移行

Wave 1の完遂

地域オープン
経済圏の構築

顧客体験(CX)の最大化

伴走支援を通しての感想

今回の支援はグループ全体で「未来の熊本をどう動かすか」という攻めの姿勢にシフトできた。経験や知識を補いながらの伴走型支援は投資シミュレーションなど具体的な数字を示してもらえたことで確かな計画へと昇華。月1回の頻度も、モチベーションを維持しつつステップアップしていく上で絶妙だった。今後取り組む企業の方には、外部の目を入れてみることをお勧めしたい。

CASE
13

株式会社尼崎薬品

所在地 熊本県熊本市中央区平成三丁目13-18
事業内容 水処理薬品、AED販売、感染症対策、防災用品など 従業員数 8名

参加の経緯

主力事業の一つであるAED販売において、顧客管理が担当者の「属人化」の状態にあり、情報のブラックボックス化が大きな課題であった。また、長年利用してきた基幹システムのサポート終了が迫っており、刷新を検討する重要な時期に差し掛かっていた。こうした中、属人化の解消と、将来の成長を見据えた強固な業務基盤の再構築を目指して参加を決意した。



テーマ AED管理のデジタル化と基幹システム刷新の推進

伴走支援で取り組んだ内容

1 AED保守管理
業務のDX化

属人化していた管理工程を分解し、業務フロー図を作成して課題を可視化。計4回の詳細なレビューを通して、「MSフォーム」「管理画面」「データベース」等を備えたAED管理システムの要件定義を行い、誰が担当しても正確かつ漏れない管理ができる新運用の素案を構築。

2 受注～入出金プロセス改善に向けた
基幹システム刷新検討

サポート終了に伴う入れ替えを機に、二重入力の排除やプロセス全体の効率化を目指した。2026年6月以降の本格的な検討開始を見据え、自社の業務に最適なソリューションの選定基準や、補助金活用を視野に入れた費用感の整理を行い、DX推進ロードマップを策定した。

導入成果
成果予測

- ☒ 管理プロセスの可視化と標準化
- ☒ 経営判断に必要な具体的データの獲得
- ☒ 2026年5月の本格運用に向けた確実な一歩

今後の
展望AED管理システムの
開発と本運用補助金を活用した
基幹システムの刷新「仕組み」による
自走体制の定着B2C領域への
デジタル展開

伴走支援を通しての感想

変革への漠然とした思いはあったが、今回の支援で方向性や費用感を把握でき、経営への判断材料を揃えられたことは大きな収穫。地方の中小企業はDXの知見や人員が不足しがちだが、深く一緒に考える伴走型支援だったからこそ、実効性のある計画ができた。専門家の客観的視点で業務を整理し優先順位を明確にすることは、自社の「あるべき姿」を見出す有効な機会だと実感した。