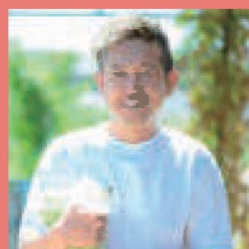
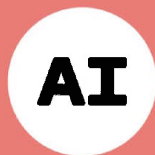
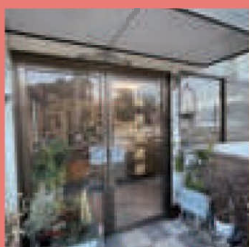
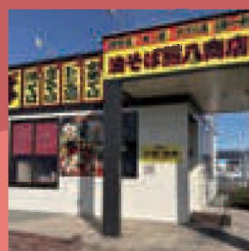




大分県中小企業等省力化・生産性向上支援事業

DXモデル事例集

DX model case collection



大分県中小企業等省力化生産性向上支援事業

DXモデル事例集

DX model case collection

はじめに

人手不足、物価高騰、賃上げなど、中小企業・小規模事業者を取り巻く経済環境は厳しい状況が続いています。また、急速に進化するデジタル時代の中で、持続可能で競争力のある事業運営を目指すためにも、DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進することは有効な手段です。

DX導入は生産性向上や省力化、さらには新たな市場機会の創出に繋がる大きな一歩となります。本事業では、大分県内の中小企業を対象に、生産性向上を目的としたセミナーや助言活動を実施し、国の省力化投資補助金及びIT導入補助金の活用を促進して、DX推進の助言活動を行いました。

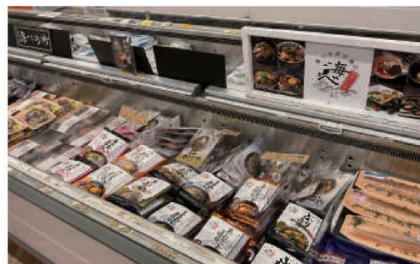
この助言活動により、中小企業が直面する課題やニーズに応じた最適なDXモデルを提案し、具体的な事例を通じてその効果を検証してまいりました。この事例集では、成功事例や学びを共有することで、他の中小企業がDX導入をスムーズに進めるための参考となることを目指して、15社の取り組みをご紹介します。



INDEX

- 01 はじめに／INDEX
- 02 事例01 海べ株式会社 -----【小売業】
- 03 事例02 有限会社遠藤石油 -----【卸売業・小売業】
- 04 事例03 カレーハウスうえの -----【宿泊業・飲食業】
- 05 事例04 有限会社グリーンファーム久住 ---【農業・漁業・林業】
- 06 事例05 株式会社グッドケア大分 -----【医療・福祉】
- 07 事例06 株式会社KENKOH -----【医療・福祉】
- 08 事例07 専用屋内ドッグラン Schatz ----【サービス業】
- 09 事例08 ジョイントビズおおいた -----【小売業】
- 10 事例09 有限会社鶴亀フーズ -----【製造業】
- 11 事例10 野津原環境管理センター -----【サービス業】
- 12 事例11 株式会社藤栄建設 -----【建設業】
- 13 事例12 山城屋 -----【小売業】
- 14 事例13 道の駅のつはる -----【小売業】
- 15 事例14 有限会社四井製麺工場 -----【製造業】
- 16 事例15 株式会社LogStyle -----【宿泊業・飲食業】

明日のためにDXに 積極的に取り組んでいる 海べの会社



海べ株式会社

DATA

—事業者情報—

- 代表者／戸高吾一郎
- 住所／〒876-2404 大分県佐伯市蒲江大字森崎浦142番地16
- TEL 0972-44-5515
- URL <http://kamae-amabe.com/>
- 業種／小売業

2014年5月設立。小売業と飲食業を主な事業とし、地元の生産者が新鮮な海産物や農産物を持ち寄る直売所「海べの市」や、海鮮料理を提供する「海のレストラン笑魚（わらいよ）」、バーベキューが楽しめる「焼き小屋」などの施設を運営している。

直売所「海べの市」は、蒲江ICより800mという好立地にあり、自動車での観光客が海をみながら休憩できる施設。店内には地元の生産者と消費者を直接結びつける場を提供し、地域の活性化にも貢献している。また、大分県経営革新計画の承認により、真空密着包装機やリキッドフリーザーを導入し、鮮度を保ったまま海産物を商品化するなど、新商品の開発にも力を入れている。さらに、オンラインショップでの販売や他店舗への出品にも注力し、蒲江の特産品を広く発信している。

VOICE

—相談者の声—

レジシステム導入に目処が立ったことから、次の課題として顧客への営業ツールとしてコールセンターについて検討していきたい。高齢化、少子化が進む地方で、人手不足という大きな課題の解決に向けて、前向きに取り組んでいきたい。



01 相談のきっかけ

繁忙期に集中する発送業務でのミスや非効率が課題

オープン以来、蒲江を訪れる観光客や地元の顧客に、新鮮な魚介類やお土産を提供してきた信頼や実績から、お中元・お歳暮等の進物にオーダーが増加してきた。従来、手書きやエクセルで発送業務行ってきたが、それが大きなネックとなり、ミスや非効率が問題となってきた。繁忙期に集中する発送業務の効率化や、正確性の向上への対応が必要と考えた。また、レジシステムのインボイス対応も必要となり、佐伯市あまべ商工会蒲江支所を通じて事務局への相談に至った。

02 課題

手書きやエクセルでの管理業務は非効率でミスが発生していた

コーディネーターはまず、現在の業務上の問題点を整理し、具体的に取組みたい事を明確にした。進物商品の発送業務、常連顧客への営業、免税業者である地元生産者への対応等に日常的に人手がかかるなど、深刻な人手不足の状況。インボイス対応に関しては、新札へ対応するハードウェアは導入済みだが、POSシステムの導入が必要。

- ・繁忙期に集中する発送業務の効率化の推進や、正確性の向上のためにノーコード業務アプリ開発プラットフォームを活用
- ・「海のレストラン笑魚」では、配膳ロボットを導入し効率化と人材を再配置
- ・インボイス対応レジシステムの導入に向けた、ベンダー事業者との連携支援等の課題への対応を提案した。

03 支援内容

ノーコード業務アプリ活用とインボイス対応レジシステム導入で人材の効率化が可能に

進物商品の発送業務の効率化のため、「ノーコード業務アプリ開発プラットフォーム（Kintone）」を活用した、DX化の取組みのため支援機関との連携を支援した。

これまでの手書きやエクセル管理によるミスや非効率が改善し、業務負担が解消することで人材の効率化にもつながる。インボイス対応レジシステム導入についてIT導入補助金を活用する事を提案し、申請に向けて情報提供を行った。具体的な申請に関しては、佐伯市あまべ商工会蒲江支所と連携して支援した。

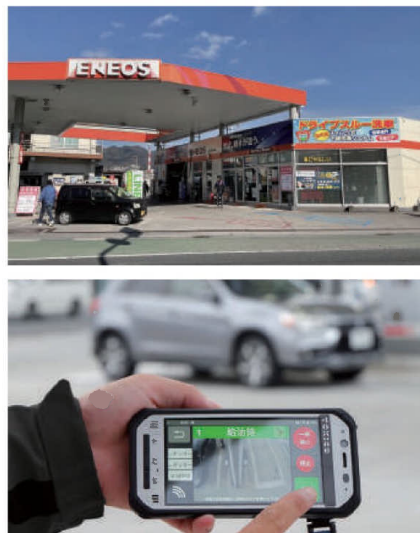
04 支援の成果

ノーコード業務アプリ導入により時間と労力がともに大幅に削減できた

「ノーコード業務アプリ開発プラットフォーム（Kintone）」導入により、時間と労力がともに大幅に削減でき、人材の効率化にもつながった。人手不足という大きな課題の解決に対し、緊急度と優先度を検討することで、具体的な行動につながった。

取組コスト

システム導入	200万円
--------	-------



省力化機器導入で 人件費削減と 生産性向上をめざす



有限会社遠藤石油

DATA

事業者情報

- 代表者／遠藤龍也 ●住所／〒879-2442 大分県津久見市港町8-4
- TEL 0972-82-2586 ●業種／卸売業・小売業

昭和39年に遠藤石油としてガソリンスタンドを津久見市に開業して創業58年。現社長である遠藤龍也氏が三代目として地域に密着したガソリンスタンドを経営しながら、まちづくりなど地域の活性化に取り組んでいる。津久見市民の健康促進に向け、新規事業として、24時間フィットネスジム「BESTGYM24」を市内で開業した。津久見市内で初のガソリンのセルフ形式を取り入れるなど、顧客ニーズの把握に努め、常に新しい事業にチャレンジしている。

VOICE

相談者の声

地域住民の高齢化、少子化で将来的に厳しいガソリンスタンド部門だが、自社の現状や事業に捕らわれず顧客ニーズに即した新しい事業や、DXを活用した業務の効率化へ挑戦することで、ネガティブな現状把握から脱却できる自信ができました。「タブレット型給油端末」導入について、価格の面で躊躇していたが、省力化支援補助金カタログ掲載の情報をいただいたことで、積極的に進めていくことができました！



01 相談のきっかけ

人手不足の中、効率性の欠ける業務に 人手を割かれていた

人手不足が深刻な地域のガソリンスタンドにとって、スタッフが店舗内に常駐し、給油許可を手動で行う現状のシステムは、スタッフが他の業務を行うことが難しく、効率の悪さが問題となっていた。同社は津久見市内で初のガソリンのセルフ形式を取り入れるなど、常に新しい事業にチャレンジしている。今回、給油許可の効率化を解決すべく、大分県DXコーディネイト事務局の相談に至った。

02 課題

現状のシステムは給油許可を手動で行う形態 スタッフが他の業務を行うことが難しく非効率な悩み

コーディネーターはまず、現在の業務上の問題点を整理し、具体的にやりたい事を明確にした。現状のシステムは給油許可を手動で行う形態となっており、スタッフが店舗内に常駐する必要がある。給油、洗車、メンテナンスなどの複数業務を行わなければならない同社にとって、スタッフが他の業務を行うことが難しい点が非効率となっていた。そこで、「業務の効率化」を課題として設定し、時間当たりの生産性向上に取り組むことにした。「タブレット型給油端末」の機器選定については、すでに導入済みの機器との整合性を考慮し、同じメーカーとすることにした。当時、省力化支援補助金のカatalogに掲載されていたタブレット型給油端末は、導入したいメーカーの製品ではなかったため一度ペンディングしたが、新たに希望する機器がCatalogに掲載されたため、導入に向けた対応をすることとなった。

03 支援内容

既存システムとの組み合わせた機器の導入で 業務の同時進行が可能になる

「業務の効率化」を主軸においた時間当たりの生産性向上のため、「タブレット型給油端末」の導入を提案した。給油、洗車、メンテナンスなどの複数業務を行いながら、「タブレット型給油端末」によって遠隔操作で給油許可が可能となる。これまで自社の灯油配送管理アプリを独自で作成するなど、同社社長はDXに関して精通しており、導入に関してはスムーズに進行した。導入に当たっては、省力化支援補助金を活用するため、該当する商品がCatalogに掲載されるタイミングに合わせて情報を提供し、業界団体と連携しながら、課題解決の実行支援を行った。

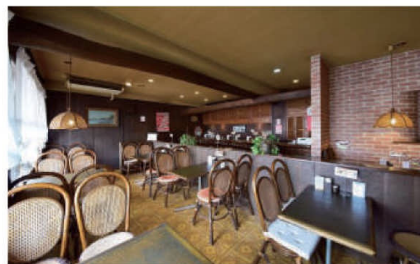
04 支援の成果

機器導入により業務の効率化が図られ 人材不足の解消にも効果があった

「タブレット型給油端末」導入により業務の効率化が図られ、スタッフの負担軽減にも効果があったことから、新たに2人のスタッフを採用できるなど、人材不足の解消にも効果があった。スタッフの負担軽減・業務効率向上・安全管理強化・サービス向上などの面で大きなメリットが期待でき、今後もガソリンスタンド経営に意欲的に取り組む予定。

取組コスト

システム導入	252万円
--------	-------



クラウドツールの活用で
経営状況の可視化を実現！



カレーハウスうえの

DATA
-事業者情報-

●代表者/大賀美奈子 ●住所/〒870-0044 大分市舞鶴町1丁目6-18 大石ビル1階
●TEL 097-574-7207 ●URL <https://www.curryhouse-ueno.com/> ●業種/宿泊業・飲食業

1980年に初代上野二美氏がカレー専門店として創業。以来、地元住民に広く愛される老舗カレー店である。2010年に現代表である大賀美奈子氏が事業を承継。コロナ禍による苦境を経て現在は後継(3代目)予定者である拓海氏も事業に加わり、キッチンカーでの販売や工房の開設等、カレーを軸に事業の多角化を進めている。

VOICE
-相談者の声-

本年導入の受注オーダーのデジタル化から売上管理により販売面でのアナログから脱出でき、それに連動して今回の会計ソフトの入替・導入によりインターネットバンキングも取り入れ販売データとも連動でき、会計・管理面での内製化がスタートできた。Excelからのインポートで様々な手入力業務の省力化が可能となり、今後事業承継する三代目とも数値の共有がクラウド上で出来ることで紙出力後の説明も省ける。リアルタイムに経営数字を見ることができるようになり、今後のビジョン、目標、結果からの対策を練ることもできる段階までこぎつけることができた。



01 相談のきっかけ

作業内容が多様化・複雑化し アナログベースでの管理に限界を感じるように

大分市内で人気のカレー店である当社は、3代目への事業承継に向けて、キッチンカーでの移動販売や工房の開設等、新たな取り組みを行っている。店舗での販売のみの時と比較して作業内容が多様化・複雑化してくる中で、手書き作業や紙中心の管理に限界を感じるようになっていた。経営状況の可視化や迅速な社内情報共有を通じて、経営判断のスピードアップを実現したいと考えた相談者は、知人の勧めもあり当事務局のセミナーに参加した。

02 課題

経理業務の効率化とタイムリーな経営状況の可視化 社内管理に関する情報共有の仕組み作り

コーディネーターは当社のバックエンド業務の状況やこれから目指していく将来像を中心にヒアリングを行った。当社はタブレットPOSシステムを導入していたが、会計事務所が使用する会計システムへデータを自動連携できず、データを再入力することが求められており、余分な作業工数が発生してしまう。また、食材を中心に価格高騰が進む中、相談者の俊郎氏がExcelを使用して原価等の管理を行ってきたが、来るべき事業承継に向け経営状況をタイムリーに可視化できる仕組み構築が求められていた。そこでコーディネーターは課題として、①経理業務の効率化とタイムリーな経営状況の可視化、②社内管理に関する情報共有の仕組み作り、の2点を設定した。



03 支援内容

クラウド会計システムの導入 クラウドデータベースによる情報共有の仕組み作り

顧問の会計事務所が使用する会計システムへのデータ連携が可能なクラウド会計システムを選定。このクラウド会計システムを導入して、金融機関の入出金記録の自動取得・仕訳登録の自動化、タブレットPOSシステムの売上データを連携できる仕組みを作り、経営状況をタイムリーに把握できるようにすることを提案し、初期設定・運用開始にあたっての支援を行った。また、食材の仕入原価や各メニューの製造原価の集計・管理をExcelからクラウドデータベースに移行し、社内でのタイムリーな情報共有ができる仕組み作りを提案し、ツールの初期設定を行った。

04 支援の成果

部門別売上推移や食材等の原価をタイムリーにチェック 業務の改善へ向けた最初の一步となった

今回、タイムリーな情報共有や経営状況の可視化に向けたクラウドツールの選定と導入を行った。これまでに使ってきた会計ソフトとの違い等で戸惑う面もみられたが、積極的に取り組んだことから、早期に運用が定着していくことが期待される。各部門の売上の推移や食材等の原価をタイムリーにチェックし、業務の改善につなげていくための仕組み作りのための最初の一步を踏み出すことができた。

取組コスト

クラウドサービスライセンス料	10万円
クラウドサービス初期設定・導入支援費用	20万円

新規事業展開のDX化と 省力化投資補助金の活用



有限会社グリーンファーム久住

DATA
-事業者情報-

●代表者／荒牧大貴 ●住所／〒878-0201 大分県竹田市久住町大字久住 4066-2
●TEL 0974-76-1411 ●URL <https://kuju-egg.jp/> ●業種／農業・漁業・林業

久住にて平飼養鶏場を経営して高品質な卵を生産している。主な出荷先はグリーンコープである。竹田市内で始めた喫茶店は、順調に営業をしている。喫茶店で販売しているプリンの評判が良く生産が間に合なくなり、近隣に加工場を兼ねた新店舗を 10 月にオープンさせる。

VOICE
-相談者の声-

当初は工場内のDX化を相談していたが、新店舗オープンに関する相談まで対応頂けました。工場や店舗DX以外にも、物流や販路拡大に関する相談まで対応してくれました！設備投資に活用できる補助金も提案頂き感謝しております。



01 相談のきっかけ

**たまごの選別梱包を行う設備があり
受注・出荷指示・トレーサビリティの面でDX化を検討**

たまごの選別梱包を行う、工場のような設備（GPセンター）があり、受注・出荷指示、トレーサビリティ等の面でDX化を検討していた。具体的にDX化を進めるに当たり、大分県DXコーディネート事務局の相談に至った。

02 課題

**複数の受発注の仕組みが混在しており
配達先指定や商品把握に関する指示方法に課題あり**

コーディネーターは現状把握のため、本社の販売管理・会計・仕分け、梱包、出荷管理について現場を視察してヒヤリングを行った。特に出荷には、複数の受発注の仕組みが混在しており、自社でコントロールできるものと、できないものとの整理が必要。個々の状況を把握するための仕組み作りが急務であることが判明した。また配達先の指定や、必要となる商品の把握に関しての指示方法に課題あり、ミスやトラブルを誘発する可能性が潜んでいることが、ヒヤリングを通して明確になった。

取組コスト

スチームコンベクションオープン	100万円
-----------------	-------

03 支援内容

**業務アプリ構築クラウドサービスで受発注を管理
配送指示と梱包の手順も見直し**

出荷管理について、取引先別の受発注を「コントロールできる・できない」で分類し、個々の状況を一元的に把握できるような仕組みづくりを提案した。業務アプリ構築クラウドサービス「キントーン」を使い、まずは自社でコントロールできる受発注の管理から取り組むことにした。配送指示と梱包の手順を見直し、配送先の指示後に梱包を行うように、作業手順を変更する。

また新規事業として、自社生産のたまごを原料にした加工品製造を始めるため、加工場と販売店舗を兼ねた店舗を計画中である。荒牧社長の意向もあり、新店舗の開店準備の支援を優先し、システムについては後日行うことになった。新店舗の設備については省力化投資補助金を提案したが、オープンに間に合わないために断念される。新店舗オープン後は当初想定以上に反響があり、製造が間に合わない事態となった。そこで急遽、スチームコンベクションオープンを2台追加購入することになったため、再度省力化投資補助金を提案した。

04 支援の成果

**新店舗の販売は継続して順調
今後は店舗以外での販路拡大を行いたい**

新規事業の新店舗展開は、予想以上の反響と売上でもとても好調である。レジ周りは「Air レジ」を複数台導入しており、店舗運営のDX化は完了している。

今後の展望として、店内で製造される加工品を、店舗以外で販路拡大を実施していく予定。当初の課題だった、自社管理できる受発注の仕組みづくりは、業務アプリ構築クラウドサービス「キントーン」で進めていく。





現場業務の効率化を図り、
人材不足解消・定着率の
向上を目指す



株式会社グッドケア大分

DATA

—事業者情報—

●代表者／碓氷正治 ●住所／〒870-1119 大分県大分市高江北1丁目17-4
●TEL 097-535-7070 ●URL <https://dainan-no-sato.com/> ●業種／医療・福祉

大分市の株式会社グッドケア大分は、「地域に根差した社会福祉」を法人の理念として、2012年に設立。12年にわたり、地域における福祉の実践を幅広く行ってきた。「ご高齢者様を我々の家族一員として大切に、一人ひとりに寄り添い、日々の生活のサポートを行う。第二の我が家として、安心安全な暮らしの提供を！」をモットーにデイサービスセンター・住宅型有料老人ホーム・ヘルパーステーションの運営を行っている。

VOICE

—相談者の声—

ソフトの導入は弊社の中核への刷新とイコールとなることから、慎重に選定を行いました。導入から数か月経過し、ミスロスの削減や作業効率の良さをあらゆる面で実感しています。今後は経理や労務管理など、ご利用者と直接関わらないバックオフィスでの業務もICT化を加速させていきたいと思っています。DX導入することで生まれた時間は、従業員の専門性がご利用者のケアや福祉活動に注がれる形で表れるよう、引き続き環境を整えたいと思っています。



01 相談のきっかけ

従業員一人に課せられる業務が増え 離職率が高まるという悪循環

慢性的な人材不足から、従業員一人に課せられる業務が増え、離職率が高まるという悪循環が起きている。介護記録や職員間の情報共有を効率的に行い業務負担の軽減ができる方法がないかとの相談。

02 課題

介護記録と介護保険請求システムが別々 データ入力の二度手間は最大の課題

従業員がより介護・福祉活動に専念できる環境を目指すために、幾つかの課題を抱えていた。中でも、介護記録と介護保険請求システムが別々だったために発生していたデータ入力の二度手間は最大の課題だった。業務は非効率で時間がかかっていた。また、施設利用者のバイタルチェックや服薬対策において、職員に負担がかかっていた。介護記録と介護保険請求の一元化及びペーパーレス化の推進も必要と感じ、これらを解決するためのソフトウェアの選定を行った。



03 支援内容

介護記録や介護保険請求業務のICT化が可能となる 「ほのぼのNEXT」の導入を提案

介護記録や介護保険請求業務のICT化が可能となる、「ほのぼのNEXT」の導入を提案した。IT活用を主軸においた生産性向上のため、以下ポイントを絞った対策を提案。

- ①ICT化を見据えて拡張性を重視したシステムを選定
- ②デジタルに苦手意識がある従業員でも使いやすいソフト
- ③バックオフィスの効率化！
- ④記録と請求システムを一元化することによる業務効率
- ⑤将来を見据えた拡張性の高さ

04 支援の成果

バックオフィス業務が大幅軽減になり 情報の一元化でヒューマンエラーやミスロスの削減

「ほのぼのNEXT」の導入により、簡単に記録を取ってデータ化することで、バックオフィス業務が大幅軽減になり、情報共有がスムーズになり業務が効率化された。また情報の一元化により、ヒューマンエラーやミスロスの削減にもつながった。

取組コスト

システム導入

約700万円「ほのぼのNEXT」

令和5年度補正サービス等生産向上IT導入支援事業費補助金

長期的な視点でDXの活用と運用のポイントを再確認



株式会社KENKOH

DATA
-事業者情報-

●代表者/羽田野美和子 ●住所/〒879-7305 大分県豊後大野市犬飼町田原 77-7 ●業種/医療・福祉
●TEL 097-578-1177 ●URL <https://www.kenkoh-home.net>

有料老人ホーム・デイサービスセンター「ケンコー」を、平成19年10月にオープン。施設の裏手には「犬江釜峡（けんこうふきょう）」があり、川魚釣りやカヌーの大会が開催されるなど、豊かな自然に囲まれている。積極的に地域と利用者を結びつける行事を行っており、地域に密着した運営を行っている。人手不足が大きな課題となっており、職場環境や待遇の向上、業務の効率化やDXの導入などに積極的に取り組んでいる。

VOICE
-相談者の声-

これまで業者と直接交渉することが多かったが、第三者の視点から客観的にアドバイスを貰えたことで、疑問点も明確にした上で、IT導入補助金の申請に取り組むことができました。結果は残念でしたが、再度挑戦したいと考えています。また、導入後の運用とそのコスト、機器の継続的な更新の必要性などを加味した上で、計画的なDX運用の重要性を再認識できました。

01 相談のきっかけ

地元商工会からの紹介で DXコーディネーターへ相談

地域密着型の施設を目指し、積極的に地域や現場にも参加している創業者。地元商工会職員の協力のもと、補助・助成事業にも積極的に取り組んでおり、DXの導入に力を入れるため、DXコーディネーターへの相談を、地元商工会職員より紹介された。

02 課題

DX活用の長期的な目的や 導入手順が明確ではなかった

補助・助成事業を積極的に活用しているが、目指す事業全体の方向性や、DXを活用した取り組みの長期的な目的が整理できていない状況。またDX機器やサービスの導入を進めるにあたり、どのような手順で進めれば良いかが明確になっていない。既に導入事業者と交渉を進めているが、導入を検討しているシステムの費用対効果の判断で迷っている。

03 支援内容

システムや機器の導入を踏まえ 事業全体の方向性・課題の抽出を行うよう提案

システムや機器の導入が、短期的な課題の解決には繋がる可能性が高いが、事業全体の方向性を明確にした上で、課題の抽出を行うように提案した。その課題を解決することに、システムが必要なのかを検討するように薦めた。DX機器の多くが、安定したインターネット環境や、基準を満たした性能の機器も必須となるので、計画的に機器の更新を進める重要性などについても説明する。

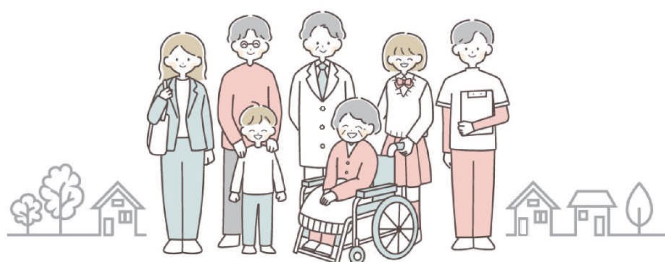
04 支援の成果

直接経営に関連する重要性を再確認できた 機器の更新も計画的に実施するようになった

今回のDX機器の導入は、直接経営に関連する重要性を再確認できた。長期的な視点で、経営の指針を確認しながら設備の拡充に取り組むこととし、機器の更新も計画的に実施するようになった。

取組コスト

システム導入	50万円（予定）
--------	----------





業務効率化とリピーター育成 に向けた顧客管理ツールの活用



小型犬専用屋内ドッグラン Schatz

DATA ～事業者情報～

●代表者/清水理江子 ●住所/〒870-0916 大分県大分市高松東3丁目6-31
●TEL 097-511-6862 ●URL https://www.instagram.com/schatz_oita ●業種/サービス業

令和5年11月に大分県内初の屋内型ドッグランとして開業。
雨天や猛暑等の天候やコンディションに関係なく犬を遊ばせることができるドッグランとして、大分県内外の多くの愛犬家から人気を博している。

VOICE ～相談者の声～

顧客管理システムを導入することで購入履歴や利用頻度が確認でき、よりきめ細かい接客ができるようになるため、リピーター育成～売上の増加につなげていきます。



01 相談のきっかけ

タブレット POS システムでの顧客管理では 十分な情報管理ができず

大分県内初の屋内型ドッグランとして令和5年11月に開業した当社は、地元テレビ局の番組にも取り上げられる等して順調なスタートを切った。インスタグラムでの情報発信を通じて約1,500名のフォロワーを獲得、利用客数も500名を超えてくる中で、タブレット POS システムでの顧客管理では十分な情報管理ができず、利用客をターゲットとした情報発信も難しくなっていた。そこで、ITツールの導入に向けて当事務局に相談することとなった。

02 課題

軽減税率対象商品の処理は手作業修正 在庫管理では品切れや過剰在庫のリスクを抱えていた

コーディネーターはまずオープンからの集客状況や、独自の強みについて分析を実施。集客のための情報発信はインスタグラムが中心。地元テレビ局の番組に取り上げられたことも追い風となり、順調にフォロワー数、顧客数は増加している。当社は、大分県内では他にはない「屋内型」で、悪天候や悪コンディションの影響を受けずに犬が遊べる環境を提供できていること、オーナーの犬に関する知識の豊富さやペットケアに関する資格を有していること等が強みとなっている。
増加するフォロワー数や顧客数に対して、タブレット POS システムの顧客管理機能では入力項目を柔軟に設定できない等の機能面の制約があり、十分な管理ができていないこと、利用回数が一度だけという顧客に対してアプローチできていないことを課題として設定した。

03 支援内容

新税制・軽減税率対応で在庫管理機能も 兼ねた POS システムの刷新を提案

①顧客管理(CRM)システムの導入による情報管理強化
②顧客管理(CRM)システムからメルマガ配信を行いリピート客の育成
③今後導入予定のECサイトとの連携・Web接客
機能面で制約のあるタブレット POS システムの顧客管理機能を使った顧客情報管理ではなく、柔軟に入力項目を追加できる顧客管理(CRM)システムの導入を提案し、※「デジスキ」事業を活用した導入の支援を行った。この顧客管理(CRM)システムを活用してメルマガを顧客・見込客に対して情報発信を行うことにより顧客との関係性を強化し、イベント開催やクーポン配信等を通じてリピート客として育成していく体制を構築する。

※県が実施するクラウドサービスの導入経費の負担や人材育成を支援する事業

04 支援の成果

日常業務の負担軽減が見込まれ 商品登録や精算作業の正確性と速度向上に期待

顧客管理(CRM)システムの導入により、当社の運営にあった顧客情報を管理できるようになり、よりきめ細かい顧客対応が可能となった。今後、ECサイトにWeb接客機能を設置し、リアルタイムにサイトへのアクセス状況を確認できるようにする予定である。
これらの取り組みを通じて顧客対応の質をさらに向上し、売上の増加につなげていく。

取組コスト

顧客管理システムライセンス料	7万円
システム導入(初期費用)	23万円





IT活用により客単価アップ・
省力化を目指す！



株式会社ジョイントビズおおいた

DATA
—事業者情報—

●代表者/田村将治 ●住所/〒870-0905 大分県大分市向原西1丁目1-27 トラック会館4F
●TEL 097-574-7207 ●URL <https://michi-notsuharu.com/> ●業種/小売業

人材派遣会社ジョイントビズおおいたを経営。人材派遣業をしつつラーメン好きが高じて大分ラーメン's 倶楽部事務局を運営。自らも横浜家系ラーメン、ラーメンバリ豚、油そば熊八商店、朝ラーメンらいおん食堂の4店舗を経営。

VOICE
—相談者の声—

居酒屋的なスタイルで営業している油そば熊八商店に導入予定ですが、オーダーの簡略化で客単価が上がる事を期待しています。いろいろと相談にのっていただきありがとうございました。



01 相談のきっかけ

人材派遣会社を営んでいても
慢性的な人手不足の解消は容易ではなかった

飲食店の人員の確保が難しく、慢性的な人手不足に陥りがちな昨今、田村氏の率いるラーメン店でも同様の問題を抱えていた。人材派遣会社を営んでいる彼でさえ、4店舗の人員を確保するのは容易ではなかった。IT導入でこれらの問題を解決したい。

02 課題

会計業務にスタッフがとられてしまい
作業効率やサービス提供に影響が出ている

コーディネーターは、店内業務上の問題点を整理する。人員不足の状況で、食べ物や飲み物を注文するオーダー業務や、会計業務にスタッフが1～2人とられてしまい、作業効率やサービス提供に影響が出ている。そこで現在の作業プロセスの見直しや、機械化や自動化の導入で、人手を減らしながら、業務を効率化することを課題として設定した。



03 支援内容

券売機やタブレットオーダー端末
セルフモバイルオーダーの導入を提案

人手を減らしながら業務を効率化するために、オーダーと会計業務部分の自動化を検討する。具体的には、券売機やタブレットオーダー端末、セルフモバイルオーダーの導入を提案した。予算等を考慮して検討した結果、セルフモバイルオーダーの導入を決定される。導入に当たりIT導入補助金を活用するため、ベンダー事業者とも連携し、課題解決の実行支援を行った。

04 支援の成果

オーダーと会計業務で人手を減らすことができ
メニュー設定により顧客単価アップにつながった

「セルフモバイルオーダー」の導入により、オーダーと会計業務で人手を減らすことができた。またメニュー設定により、顧客単価アップにつながった。

今後については、導入店でデータ分析や様子を見ながら、系列3店舗や新店舗の導入を検討していく。

取組コスト

システム導入（初期費用）	50万円
--------------	------



要件を明確に整理し 販売・仕入れ管理ソフト をアップデート



有限会社鶴亀フーズ

DATA

—事業者情報—

●代表者／幸野剛士 ●住所／〒870-0303 大分県大分市大字里 2422 番地の1
●TEL 097-524-2265 ●URL <https://www.tsurukamefoods.com> ●業種／製造業

平成 10 年より大分市坂ノ市にて、大分県産海苔やくろめ等の海藻の加工販売、関あじのアラを使用した“関あじだし塩”や“焼関あじだしパック”の販売、レーザーカッターを使用し様々な絵柄に海苔をカットする“きりえ海苔”などの加工販売を手掛けている。得意先の多くは、県外からの観光客が集まるお土産店などで、商品を購入した個人客のリピーターも多い。

VOICE

—相談者の声—

数年前からシステムの更新を検討していましたが、通常業務の合間に取り組みには時間が掛かり、細かな事を相談できる業者もおらず、進んでいませんでした。DX コーディネーターと相談する事で、客観的な視点からのシステム選定等が可能となり、たいへん助かりました。



01 相談のきっかけ

仕入れ管理ソフトが Windows11 で動作しない クラウドを活用など業務効率を上げる方法を検討

先代から事業を引き継ぎ、代表取締役社長に就任し、業務内容の見直しや効率化、販路の拡大などに積極的に取り組んでいる。
現在使用している販売・仕入れ管理ソフトが、Windows11 で動作しないため、アップデートを検討しているが、クラウドを活用して複数の PC 等での操作など、業務効率を上げる方法も含めて検討しているが、その要件の整理や製品の選定が進まずに導入に踏み切れていない。

02 課題

販売・仕入れ管理は事務所の PC 1 台のみ 出先ですぐに確認できず成約のチャンスを逃すことも

事務所に設置している 1 台の PC でのみ、販売・仕入れ管理ソフトが利用できる状況であるため、出先等で状況を確認するためには、電話で事務所にいる職員に尋ねるか、帰社する必要があるために、成約のチャンスを逃す事があった。また、既存のシステムをアップデートするにしても、料金体系や利用できる機能の内容の理解が進まずに躊躇している状況。

03 支援内容

まずは現状の運用に欠かせない機能をピックアップ アフターフォローに期待出来る業者を選定

現在の業務を確認し、現状の運用に欠かせない機能をピックアップし、相談者の要望する機能をヒアリングし、その優先順位を明確にする事を提案。また、業者の選定にも悩んでいた為、アフターフォローが期待出来る規模の業者の中から、選定を行う基準等を再確認。
予算等も確認した上で、「IT 導入補助金（インボイス枠）」並びに「大分県中小企業等省力化・生産性向上支援補助金」に該当する内容の為、補助金申請を提案し、利用方法を説明。相談者の要望を整理し、優先順位を明確にした後に、相談者が選定した業者への引き継ぎを行った。

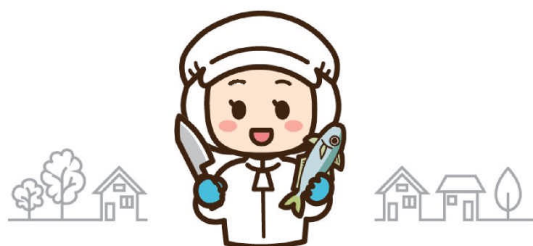
04 支援の成果

複数台の端末から作業が可能となり 取引の機会損失やミス軽減ができた

アップデートした販売・仕入れ管理ソフトの導入により、複数台の端末から作業が可能となり、取引の機会損失やミス軽減ができた。今後は削減した時間を有効活用して、よりきめ細かな原価管理など、これまで手が回らなかった管理業務にも取り組む予定。

取組コスト

システム導入（初期費用 + 2 年間の運用費用）	150 万円
--------------------------	--------





浄化槽管理専用アプリの導入
により業務効率向上とサービス
品質アップの両立を目指す



有限会社野津原環境管理センター

DATA
-事業者情報-

●代表者/田浦ゆかり ●住所/〒870-1211 大分県大分市大字竹矢字山ノ迫1580-1
●TEL 097-588-1701 ●業種/サービス業

県及び市の許可を得て浄化槽維持管理業務を行っている。一般家庭を中心として、浄化槽の維持管理を行い、生活排水の浄化により地球環境を守り、SDGsの精神で、社会に貢献する仕事を行っておられる。

VOICE
-相談者の声-

システムの入替をどうしようか迷っていた所に、丁度良いタイミングで、自社の業務改善につながるアドバイスが聞けて良かったです。



01 相談のきっかけ

業務ソフトが最新OS対応しなければ使えなくなる
ソフトやハードの古さからデータ消失などの不安あり

設立当初に、地場のソフトハウスに依頼して作成した業務ソフトが、最新OS対応を行わないと使えなくなると言われたこと。またソフトやハードの古さから、データ消失などの不安もあり、大分県DXコーディネーター事務局の相談に至った。

02 課題

紙の契約書のため顧客対応に手間が生じている
メンテナンス履歴等も担当者のみが把握している状況

コーディネーターがヒアリングした結果、紙の契約書を綴って保管している状況だった。顧客によって契約内容やメンテナンス状況は異なるが、問い合わせがある度に、紙の契約書を都度探して対応しており手間が生じていた。また浄化槽の設置状況や、過去のメンテナンス履歴等も、担当者のみが把握している状況で、情報共有ができていない。そのため、担当者がいないと答えられない状況で、問い合わせ返答に顧客を待たせることが多くあった。

そこで、「顧客契約情報のデータベース管理」を課題として設定し、生産性向上に取り組むことにした。

03 支援内容

顧客契約情報のデータベース管理アプリと
浄化槽維持管理に特化した業務アプリ導入を提案

「顧客契約情報のデータベース管理」を主軸においた、業務アプリの導入を提案した。業務アプリにより、顧客契約情報のデータベース管理や、今後の作業予定や作業実施状況等の一元管理が可能となる。

また請求業務に必要な、銀行口座引き落としデータの自動処理も可能となる仕組み。浄化槽維持管理に特化した業務アプリがあるため、自社の業務に合致するか、資料請求やデモンストレーションを受けて、導入を検討した。

導入に当たりIT導入補助金を活用するため、ベンダー事業者とも連携し、課題解決の実行支援を行った。

04 支援の成果

アプリ導入により業務効率化が大幅に向上
顧客満足度の向上も期待できる

浄化槽維持管理の業務アプリ導入により、顧客管理やメンテナンス履歴、スケジュール管理が可能となり、業務効率化が大幅に向上した。これまでと違い、迅速な問い合わせ対応も可能になるため、顧客満足度の向上も期待できる。

取組コスト

システム導入	初期費用 約300万円【IT導入補助金活用】
年間保守料金	約16万円【2年目以降】





株式会社藤栄建設

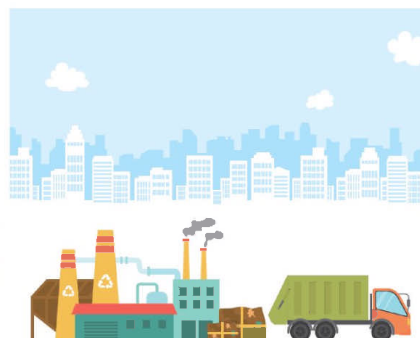
DATA
—事業者情報—

●代表者／藤原邦広 ●住所／〒877-0112 大分県日田市天瀬町本城 505-1
●TEL 0973-57-9636 ●業種／建設業

大分県日田市天瀬町で建設業と産業廃棄物収集運搬業を行っている事業者。

VOICE
—相談者の声—

今までは時間をかけていた見積や請求に関する書類作成も、会計ソフトを導入することにより大幅に時間を削減できた。クラウドソフトなので、出先でもチェックできるようになったので、確認作業もスムーズに行えるようになりました。



**クラウド会計ソフトを導入し
作業時間が約70%以上削減し
生産性が向上!**



01 相談のきっかけ

見積・請求書作成は社長がExcelで スピード感に問題が生じていた

産業廃棄物にまつわる見積・請求書作成は、これまで社長だけがExcelペースで行っていた。そのため、作成・修正・確認できるパソコンが限定されてしまい、作業が属人化し、スピード感にも欠けるという問題が生じていた。これらのことを総合的に見た時、ネット環境の見直しを含めたアドバイスを実施。

02 課題

脱Excelによりどこからでも書類作成をしたい 社員も資料作成できる環境がほしい

まず、業務の流れや、現場で起きがちなことをヒアリング。Excelで見積書や請求書を作成するのは社長自身であった。また他にもパソコンはあるものの、Excelでの作業であったことから特定のパソコン1台でしか作業できなかった。取引先ごとにデータをフォルダ管理しており、社長以外の人にはわからない状態だった。

このことについて同社の社長は、どこからでも書類作成をしたい、できれば他の社員にも資料作成してほしいという希望をもっていた。ただし、慣れない人材が触れることでフォーマットや数値などのデータが崩れてしまう問題は回避しなければならず、この点からも脱Excelは不可欠と認識した。

03 支援内容

ネットワーク環境の改善 見積書や請求書を作成するクラウドサービス導入

バックオフィス業務の効率化を目指すため、以下に着目し提案。

- ・ネットワーク環境の改善 (Wi-Fi化)
 - ・見積書や請求書を作成するクラウドサービスの導入
- スピード感を持って書類作成をするため、どこからでも活用できる「freee」を提案。クラウドサービスならではの利点を活かして、場所に縛られないようタブレットの利用も促した。

04 支援の成果

クラウドサービスへのシフトにより書類作成時間短縮 タブレット導入でアクセスしやすくなった

Excel利用からクラウドサービスへのシフトにより、書類作成時間が大幅に短縮となった。また、脱Excelを図った結果、社長以外の社員でも見積書を請求書に変換できるようになり、事務処理がスムーズに運ぶようになった。

見積書は、Excelの場合過去の実績の確認から新規作成すると1時間以上かかっていたが、freeeなら実績を確認しそのまま見積書作成に移れるため、20分で済むようになった。

また、事業所内のどこにいてもタブレットでアクセスできるため、資料作成のためだけの敷地内移動が不要となり、それも効率化に資するものとなっている。

取組コスト

会計ソフト	Freee 会計 35,760 円 (年間) / 初期設定費 220,000 円 / 導入支援 110,000 円
タブレット	110,000 円





老舗酒販店がインボイス制度 完全対応の新POSシステムで 業務改革を実現！



山城屋酒類販売有限公司

DATA
—事業者情報—

●代表者／廣田しのぶ ●住所／〒879-0619 大分県豊後高田市浜町 646 番地
●TEL 0978-22-3150 ●URL <https://yamashiroya.biz/> ●業種／小売業

豊後高田市に本拠を置く山城屋酒類販売有限公司は、160年余の歴史を誇る老舗企業である。酒類の小売り
と通販サイトの運営を主軸に展開し、大分県の隠れた逸品にこだわり続けている。近年は豊後高田市の旬そ
ばを使用した「だったんそば茶」を開発販売するなど、伝統を守りながらも時代のニーズに応える新商品開
発に積極的に取り組む、地元密着型企业である。

VOICE
—相談者の声—

20年近く使用してきた古いPOSレジの更新に悩んでいた中、補助金活用の提案をいただき、適切なタイミングで更
新することができました。新しいシステムは操作もスムーズで、特に軽減税率への対応機能は、日々の業務の大き
な助けになると期待しています。まずは基本的な機能を着実に使いこなしていきたいと考えています。



01 相談のきっかけ

POSレジシステムの老朽化 軽減税率制度やインボイス制度への対応が困難

豊後高田市で160年の歴史を持つ老舗酒販店である山城屋酒類販売は、
「九州大分県の逸品専門」通販サイトの運営や地元特産品・日本酒の販売
を手がけている。近年はだったんそば茶など健康志向の商品開発にも
注力し、伝統と革新のバランスを取りながら事業を展開している。しか
し、約20年前に導入したPOSレジシステムの老朽化が深刻な課題となり、
特に軽減税率制度やインボイス制度への対応が困難であることから、
DXコーディネイト事務局への相談に至った。

02 課題

軽減税率対象商品の処理は手作業修正 在庫管理では品切れや過剰在庫のリスクを抱えていた

現状分析の結果、三つの重要な課題が明確になった。第一にPOSレジの
老朽化による業務効率の低下である。約20年前に導入したシステムは処
理速度が遅く、特に混雑時の対応に支障をきたしていた。また、軽減税
率対象商品の処理には手作業での修正が必要で、レジ締め作業にも時間
を要していた。第二に在庫管理の基本的な問題である。商品の入出庫管
理が十分でなく、実地棚卸に時間がかかるとともに、品切れや過剰在庫
のリスクを抱えていた。第三に新税制への対応の限界があり、今後のイン
ボイス制度への対応も困難な状況であった。

03 支援内容

新税制・軽減税率対応で在庫管理機能も 兼ねたPOSシステムの刷新を提案

課題解決のため、老朽化したPOSシステムの刷新を提案した。まず、新
税制に対応した最新のPOSレジを選定し、軽減税率対応での販売管理を
可能とした。このシステムはインボイス制度への対応や、将来的な拡張
性を考慮して選定している。また、バーコード読取機能を強化すること
で、商品の入出庫や販売時の処理速度を向上させた。基本的な在庫管理
機能も備えており、今後の活用が期待できる。日々の営業において最も
重要となる基本的なPOS機能を中心に、使いやすさと安定性を重視した
システム構築を行った。

04 支援の成果

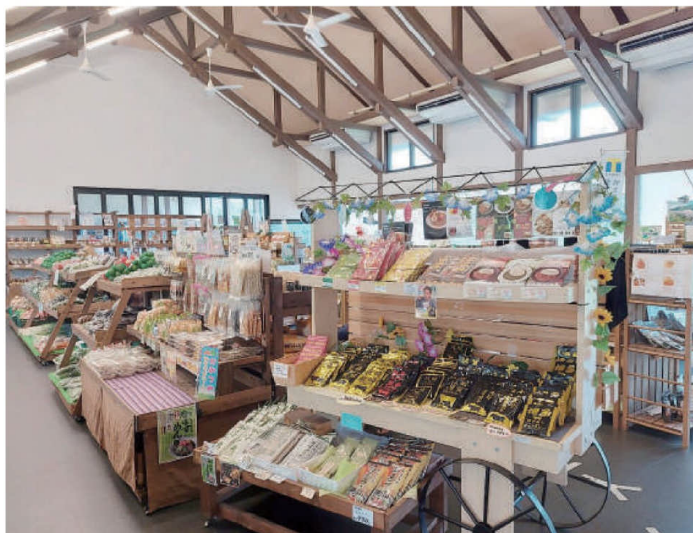
日常業務の負担軽減が見込まれ 商品登録や精算作業の正確性と速度向上に期待

新POSシステムは現在導入段階にあり、基本的な販売管理機能の運用を
開始している。レジ操作の効率化や軽減税率への自動対応により、日常
業務の負担軽減が見込まれる。特にバーコード読取の活用で、商品登録
や精算作業の正確性と速度が向上すると期待される。基本的な在庫デー
タの把握も容易になり、品切れ防止にも効果が期待できる。今後は、シ
ステムの基本機能の定着を図りながら、段階的な機能拡張も検討してい
る。

取組コスト

システム導入	初期費用 150万円【IT導入補助金活用】
年間保守料金	約4万円【2年目以降】





**クラウド請求管理サービス
導入で精算業務が
1/4まで大幅削減！**



一般社団法人夢あふれる野津原振興会

DATA
-事業者情報-

●代表者/吉野正則 ●住所/〒870-1213 大分県大分市大字下原 1717 番地の 1
●TEL 097-574-7207 ●URL <https://michi-notsuharu.com/> ●業種/小売業

令和元年 11 月 30 日にオープンした「道の駅のつまる」の運営事業者として設立される。大自然に囲まれた大分市の野津原地区で、地元農産物を取り揃えた直売所、大分県の食材を使った多彩なランチ・デザートなどをご提供するカフェレストランを併設している。建物は国指定重要文化財「後藤家住宅」の茅葺寄棟造りの屋根をモチーフに造られており、ダム側の壁は全面ガラス張り、ダム湖が一望できるロケーションが自慢の道の駅。

VOICE
-相談者の声-

毎月月初に、約 130 者に及ぶ生産者別に精算書を作成し、手渡しや郵送、メール送信するのはとても大変な作業でした。しかし今では、精算書をワンクリックで郵送とメール送信できるので、とても助かってます。またベンダー事業者から、「IT 導入補助金を使わない方が費用負担少ない」とアドバイス頂き、事業者目線の支援に感動しました。



01 相談のきっかけ

毎月発生する「精算処理」業務が一部の人手に依存しており効率性に欠けていた

大分県内 25ヶ所目となる「道の駅のつまる」の運営事業者の同社。通常道の駅の管理業務の多くは、アナログで行われており効率性に欠けているが、同社は比較的デジタル活用が進んでおり、業務は効率化されている。しかし毎月発生する「精算処理」業務が、一部の人手に依存している点で効率性に欠けていた。この課題を解決すべく、大分県 DX コーディネート事務局の相談に至った。

02 課題

既存 POS システムでは生産者へ発行する精算書が手渡し・郵送など複数あり非効率となっていた

コーディネーターはまず、現在の経営課題と業務上の問題点を分けて整理し、具体的に取り組みたい事を明確にした。道の駅は、生産者から商品を委託されて販売するという、通常の POS レジとは異なる考え方の管理が必要なシステムである。既存 POS システムでは、生産者別に精算金額を自動算出して精算処理までは可能である。しかし生産者へ発行する精算書が手渡しや郵送・メールと複数あり、またミスを防止しながら実施するため、とても手間がかかり非効率となっていた。そこで、「精算業務の効率化」を課題として設定し、時間当りの生産性向上に取り組むことにした。

取組コスト

システム導入	初期費用 0 円
法人プラン	月額 7,750 円(税抜) / 1 アカウント

03 支援内容

既存 POS システムとクラウドサービスの合せ技で安全 & スピーディーに精算書送付が可能となる

「精算業務の効率化」を主軸においた時間当りの生産性向上のため、「クラウド請求管理サービス(メイクリープス)」の導入を提案した。精算書発行までの処理は、従来通り既存 POS システムで行う。システムで作成した PDF 精算書を、メイクリープスに一括で取り込み、郵送やメール送信が可能となる仕組み。郵送の場合は代行となり、書類の印刷→封入→切手貼付→ポスト投函まで、ワンクリックで書類郵送が可能となる。これまで大幅にかかっていた作業の手間を省いて、担当者の負荷軽減に繋がる。メール送信の場合は、セキュア送信で、受取り側の参照ステータスの確認ができ、ファイル添付ではなく書類の参照 URL(リンク)の記載により、高いセキュリティを担保。ダウンロード期限が設定できるため安全 & スピーディーに精算書送付が可能となる。導入に当たり IT 導入補助金を活用するため、ベンダー事業者とも連携し、課題解決の実行支援を行った。

04 支援の成果

クラウド請求管理サービス導入により精算業務が時間と労力ともに大幅削減できた

「クラウド請求管理サービス(メイクリープス)」の導入により、毎月 1 日に 4 時間かかっていた精算業務が 1 時間で終わり、時間と労力ともに大幅削減できた。今後はさらなるバックオフィス効率化を図り、高収益体制の企業となり、野津原地域の拠点として親しまれる道の駅を目指していく予定。



親が作ったアナログな事務から
事業を承継した息子夫婦が
挑戦するITを活用した事務へ



有限会社四井製麺工場

DATA
-事業者情報-

●代表者／四井孝憲 ●住所／〒872-0001 大分県宇佐市大字長洲 3729 番地の 2
●TEL 0978-38-0008 ●URL <https://www.facebook.com/yotsuiseimen/> ●業種／製造業

1919年(大正8年)創業の老舗製麺業。土地、水、気候に恵まれた宇佐平野を背景に、大分県宇佐市長洲地方は古くから麺の産地として有名。天日干しそうめん・冷麦は大分の夏の風物詩としてテレビ、雑誌等で取り上げられ、大分の郷土料理「やせうま」をはじめとして、各種乾麺、なま、ゆで、冷凍とこだわり麺を取り揃える四井製麺工場は、年間を通して昔からの顧客に愛用されている。また、地場産小麦を使った“長洲麺”の復刻に取り組むなど、新製品への取り組みにも熱心。

VOICE
-相談者の声-

自社の仕様に合わせた様式の設定などに時間がかかるため、ベンダーからの支援があつてよかったと思う。ITツール導入後、基礎データ入力作業、アフターフォローのため専門家の派遣や作業委託、専従者の求人などに支援が欲しい。



01 相談のきっかけ

増え続ける販売先に対応する管理業務が高齢者夫妻にのしかかっていた

大正8年創業の老舗製麺業を3代目と4代目の二世代夫婦で切り盛りしている。以前から高齢の3代目夫婦が販売管理、請求業務を担当している。4代目がコツコツと営業努力を重ねた結果、量販店、道の駅など顧客数が格段に増え、毎月の請求書発行が大変になってきた。テレビCMで知った販売管理アプリの導入を検討したが、月額金額が高く、また自社に適合するか不明な点があり、導入について躊躇していた。今回、販売管理アプリによる請求業務の効率化を解決するため、大分県DXコーディネーター事務所の相談に至った。

02 課題

多様な顧客ニーズに対応したOEM製品の増加による管理業務も負担になっていた

コーディネーターはまず、現在の業務上の問題点を整理し、具体的に組みたい事を明確にした。

①主力商品である麺類の規格やアイテム数が多い。②OEM製品も増加しており、このままでは管理が行き届かない恐れがある。③会計を高齢の3代目夫婦が担当しているが、高齢のため継続は困難な状況。売上は好調に推移しており、販路も県内はいうまでもなく、県外、海外へ拡大している。3代目の引退と、その後の引き継ぎなどの将来を考えた場合、今後のDX化は必須の状況。販売管理アプリを導入し、販売管理業務の効率化を最優先に取り組むことにした。

03 支援内容

クラウド会計システムの導入で請求書発行もスムーズに

3代目夫婦の引退による会計業務を引き継ぐ4代目の奥様の負担を軽減、ランニングコストの低いツールを希望しているといった、IT導入補助金のITツール選定に関する方針を明確化。今後のスケジュールとして、以下を提案。

①IT導入補助金ベンダー事業者と連携し、希望する販売管理アプリほかITツールの操作方法等の詳細説明。②体験サンプルを使用し、不明な点をベンダー事業者がフォローする体制づくり。③新規導入するPCの選定について詳細説明。導入にあたり、IT導入補助金を活用するためベンダー事業者と連携し、課題解決の実行支援を行った。

04 支援の成果

毎月の生産業務が大幅に改善
製品の品質向上に時間をあてられるようになった

クラウド会計システム(PCAクラウド会計)の導入により、毎月の生産業務が大幅に改善。3代目夫妻の負担軽減ができるとともに、製品の品質向上に時間をあてられるようになった。

今後、毎月の事務処理にかかる時間が短縮されると、製品企画などの創造的な活動や営業活動にあてる時間が取れるようになる。

取組コスト

システム導入	初期費用 80 万円
PC導入	約 30 万円



現場の人手不足解消と
作業効率の向上を目指したい



株式会社 LogStyle

DATA

～事業者情報～

●代表者/時松 秀豊史 ●住所/〒870-0913 大分県大分市松原町1丁目3-11-102
●TEL 097-578-7309 ●URL <https://logstyle-oita.com/> ●業種/宿泊業・飲食業

2013年5月に『元祖辛麺屋 栞元』とFC契約を結び、同年の8月7日に1号店をオープン。さらに2016年には2号店となる光吉店、2018年には別府店をオープン。2024年には道の駅たのうらら店、中判田店とオープンし、現在は大分県下に5店舗を展開し、漬物製造業の許可を取得した2019年からは「必然のニラ醤油」をはじめとする自社商品の開発にも本格的に着手している。

VOICE

～相談者の声～

人材不足解消及び生産性向上のため企業全体でDX推進に取り組んでいます。自動精算機やオーダーシステムの導入、オートラベラーの活用など広範囲においてDX化を図っていき「人がやるべきことを人がする」を徹底していきます。



01 相談のきっかけ

飲食事業部フロアでの人手不足 作業効率を上げていく必要が急務

飲食事業及び加工食品事業共に堅調な業績だが、飲食事業部フロアでの人手不足は否めない。また、加工食品事業部においては注文数も増加してきたため、作業効率を上げていく必要が急務である。この課題を解決すべく、大分県DXコーディネート事務局の相談に至った。

02 課題

DX化による安定した労働力確保と 最少人数の店舗運営ができる環境整備が課題

コーディネーターはまず、各店舗や加工工場の現状を把握し、DXによって省力化、効率化できそうなコトモノをピックアップする。また、時松代表取締役からのヒヤリングを重ねた。

飲食事業部門では、DX化による安定した労働力確保と、最少人数の店舗運営ができる環境整備を課題とした。加工食品事業部門においては、大量注文の対応や、人と時間も取られてしまうラベル貼りの改善を視野に入れ、人手を減らしながら生産性を向上させる、ミスロス軽減を課題として設定した。



03 支援内容

自動精算機・オーダーシステムや清掃・配膳ロボット オートラベラー等機器の導入を提案

「人」は「人がやるべきこと」に、注力できる環境整備を主軸におき、各事業部門別に提案を行った。

飲食事業部門は、DX化による安定した労働力確保と、最少人数の店舗運営ができる環境整備のため、自動精算機とオーダーシステム、清掃・配膳ロボットの導入を提案した。加工食品事業部門においては、大量注文にも対応できるように、大型のスチームコンベクションオープンと、手貼り作業をなくせるオートラベラー導入を提案した。導入については、これまで什器担当をしているベンダーと連携し、省力化投資補助金の製品カタログから最適な物を選出する実行支援を行った。

04 支援の成果

お客様・スタッフともに作業にかかる負担を軽減 スピーディなオーダーと会計を実現することができた

飲食事業部門のDX化により、お客様・スタッフともに作業にかかる負担を軽減でき、スピーディなオーダーと会計を実現することができた。今後は、実施した店舗以外にも導入を検討していく。加工食品事業部門のDX化は、投資計画に沿って導入を検討していくが、清掃・配膳ロボットやオートラベラー導入など、生産性向上に向けたDX化は、企業全体で積極的に取り組んでいく。

取組コスト

自動精算機	900万円 (450万円×2台)	合計
オーダーシステム	300万円	1,200万円