

令和7年度中小企業等の課題解決に向けたDXコーディネーター事業

# 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・小規模事業者をとりまく経済環境は依然として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つな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」等の活用を促進して、DX推進の支援を行いました。

この事例集では、DXコーディネーターによる伴走支援を通じ、各企業が直面する課題やニーズに応じた最適なDXモデルを構築した具体的な取り組みを紹介いたします。「レジシステムの刷新」「バックオフィスのクラウド化」「AI・SNSを活用した販促」など、成功事例やそこからの学びを共有することで、県内中小企業の皆様がDX導入をスムーズに進めるための一助となることを目指しています。

## INDEX

01 はじめに／INDEX

02 事業概要と事業の流れ

03 | 事例01 | 有限会社明石文昭堂

04 | 事例02 | 株式会社あらかね住建

05 | 事例03 | ローカル食堂 アンド・ココチ

06 | 事例04 | 株式会社イグジット

07 | 事例05 | 有限会社ウエノお志ぼり商会

08 | 事例06 | 株式会社おおいだ姫島

09 | 事例07 | 株式会社首藤モータース

10 | 事例08 | 心鍼一如はりきゅう整骨院

11 | 事例09 | TSUDAトレーニングジム

12 | 事例10 | 株式会社藤野屋

# 事業概要と事業の流れ

## 1. 事業概要

- **事業の目的** 県内中小企業のDXに関するあらゆる課題に対応し、解決を支援するため、プッシュ型で企業を訪問し、課題整理や取組方針の策定を支援するほか、DXの理解促進を目的としたセミナーを開催し、中小企業のDX推進を総合的に支援を行います。
- **事業名** 令和7年度中小企業等の課題解決に向けたDXコーディネーター事業
- **対象者** 大分県内に事業所を有する中小企業、小規模事業者
- **事業期間** 2025年05月23日 ~ 2026年02月27日まで
- **主な支援内容**
  - ✓ DX理解促進セミナー：「AI×DX戦略」をテーマに、最新技術と経営への活かし方を学ぶセミナーを県内5会場で開催。
  - ✓ 専門家による伴走支援：専門知識を持つDXコーディネーターが企業を訪問（プッシュ型支援）し、最大4回まで無料で助言・提案を実施。

## 2. 事業の流れ（支援スキーム）

本事業では、以下のステップで企業の課題解決をサポートしました。事例集で紹介する各企業も、このプロセスを経てDX導入を実現しています。

- **STEP 01：相談・現状分析（ヒアリング）** DXコーディネーターが企業を訪問し、経営者や担当者からじっくりとお話を伺います。「何かから手を付ければいいのか分からない」「漠然とした不安がある」といった状態から、業務フローの棚卸しを行い、「真に解決すべき経営課題」を明確化します。
- **STEP 02：課題解決ツールの選定・提案** 整理された課題に対し、最適な解決策を提案します。特定のメーカーに偏ることなく、企業の予算やITリテラシーに合わせて、SaaS（クラウドサービス）や省力化機器、AIツールなど、「身の丈に合った」実現可能なDXプランを提示します。
- **STEP 03：資金調達（補助金活用）の助言** ITツールの導入コストを軽減するため、国や県の補助金制度の中から活用可能なものをピックアップし、申請に向けた助言を行います。主な活用補助金：省力化投資補助金、IT導入補助金、デジタルスキル向上支援事業 など
- **STEP 04：導入・定着支援（フォローアップ）** ツールの導入だけでなく、現場スタッフへの操作説明や運用ルールの策定など、「現場で使いこなせるようになるまで」を視野に入れたフォローアップを実施します。必要に応じてITベンダー等の専門業者とのマッチングも行います。

代表者 代表取締役 明石泰信

所在地 別府市駅前町11-10アークヒルズ

TEL 0977-22-1465

URL <https://akashi-net.co.jp/>

### VOICE

取り組めていないところをわかりやすく解説いただき、今後の課題もスタッフにもわかりやすいようにまとめていただき感謝している。今後はホームページも見やすいように変更していくことが必要だと理解した。



### 01 相談のきっかけ

- 他県の文房具店がInstagramを活用してオリジナル商品を販売していることを知った。同様の販売を行いたいやり方が分からなかったため、別府商工会議所に相談したところ、DXコーディネーターを紹介され支援を受ける。

### 02 課題

- 購買動線の不備：Instagramで記事を作成しても、顧客がそのまま手軽に購入できる仕組み（ワンアクションでの購入）が整っておらず、販売機会を逃していた。
- 商品ストーリーの伝達と購買の直結：景色をイメージしたインクなど、ストーリー性が重要なオリジナル商品を扱っているため、「素敵だ」と共感した熱量のまますぐに購入ボタンを押せるような動線を求めている。
- SNS投稿が売上に直結しない：記事を投稿しても、そこから直接的な売上や販売につながっていない。
- 個人向けEC売上の低迷：BASE（ECサイト）経由での直接的な個人買いは少なく、売上が伸びていない。

### 03 支援内容

- InstagramとECの直結（BASE連携）：「景色をイメージしたインク」など、視覚的の魅力の高い商品を持つ同社の強みを活かすため、BASEの「Instagram販売アプリ」を導入支援。
- ストーリーを伝える情報発信：単なる商品紹介にとどまらず、商品開発の背景にある「別府の風景」や「想い」を伝えるブランディングを実施。
- Webサイトの課題可視化：SNSからの受け皿となるWebサイト・ECサイトについても診断を実施。現状の課題と改善の方向性を明確化し、将来的なサイトリニューアルに向けた指針を策定した。

取組コスト：0円

### 04 支援の成果

- SNS連携による販売フローの確立と売上への波及：InstagramからBASEへと繋がる販売の流れ・導線が確立された。
- オリジナル商品の納品先から、年末年始売上が前年より向上したとの報告を受けた。

00%UP  
オリジナル商品売上

代表者 代表取締役 三浦啓暢

所在地 大分市賀来新川1-1-52

TEL 097-549-6996

URL <https://arakane.co.jp/>

### VOICE

支援を受けて一番感じたのは「楽ができた」ということ。補助金申請にあたり、ヒアリングを通じて必要な書類を指導いただけたため、ハードルが非常に低く、スムーズに導入まで進むことができた。



### 01 相談のきっかけ

- 代表者が交代したことを機に、社内体制の整備を進めていた。その際、補助金や助成金を活用しながら、旧態依然とした管理体制を刷新できないかと考え、DXコーディネーターの支援を受ける。

### 02 課題

- 電子帳簿保存法対応が「おざなり」：法改正への対応が必要な電子帳簿保存について、対応が後回しになっており、コンプライアンス上のリスクを抱えている。
- 過去データの欠損：過去の取引履歴や請求データが適切に保管されておらず、経営状態を正確に把握するための情報資産が不足していた。
- 時代にそぐわない経営体質：先代までのやり方がアナログ偏重であり、「今の時代にそぐわない会社経営をしてきていた」ため、事業承継を機に抜本的な刷新が必要である。

### 03 支援内容

- 「何から手をつけていいかわからない」という状態に対し、まずは「複合機+電子帳簿」という、会社の基礎体力をつけるための現実的なパッケージを提案。
- 「デジタルスキル向上支援事業」を活用し、デジタル化の基礎インフラをセットで導入した。
- 電子帳簿保存サービス：社内で発生する書類や、下請け業者から紙で届いた請求書等をスキャンし、電子データとしてクラウド上に一元保存する体制を構築。
- 法改正に対応した保存形式（改ざん防止など）を、システム側で自動的に担保できる仕組みを支援した。

取組コスト  
総額300,000円

### 04 支援の成果

- 検索性の向上：紙のファイルをめくって探す手間がなくなり、必要なデータをすぐに引っ張り出せるようになった。
- データの一元管理：下請け業者からの紙書類もデジタル化して保存することで、電子帳簿保存法に対応しながら紛失リスクを低減し、社内保管の電子化が進行した。

即時  
書類検索時間

代表者 中島摩理奈

所在地 中津市上宮永940-3

TEL 0979-64-7565

URL <https://www.cocochi-product.com/>

## VOICE

これまでの経験を生かし、人が穏やかに集う場所を作りたいと考えていた。DX支援を通じて調理工程を効率化する機器を導入できたことで、少人数でも質の高い料理を提供する体制が整った。



## 01 相談のきっかけ

- 新たに築約100年の古民家を改修し、レストランを開業する計画があった。開業準備にあたり、設備導入や資金面についてDXコーディネーターの支援を受ける。

## 02 課題

- 新たに築約100年の古民家を改装し、レストランを開業する計画を進めていた。
- オーナーシェフの経験を活かした本格的な料理提供を目指していたが、地方における深刻な人材不足により、求人を出しても必要なスタッフが確保できない状況が続いていた。
- 限られた人人体制のままでは、店舗規模に見合った生産能力を確保できず、開業後のオペレーション破綻が懸念されていた。

## 03 支援内容

- 人材不足を補い、生産性を向上させるための切り札として「スチームコンベクションオープン」の導入を支援した。
- 機器選定と活用提案：経験豊富なシェフの調理工程の一部をデジタル制御可能な機器に置き換えることで、味のクオリティを維持したまま、少人数でも大量調理が可能になる体制を提案。
- 補助金活用支援：導入コストの負担を軽減するため、補助金申請の事業計画策定をサポートし、スムーズな導入決定を後押しした。

取組コスト  
総額2,000,000円

## 04 支援の成果

- 少人数運営体制の確立：高機能な調理機器（スチームコンベクションオープン）の導入により、調理工程の効率化・自動化が図られ、人材不足の中でも運営可能な目処が立った。

50%  
コスト自己負担

代表者 代表取締役 吉岡隆治

所在地 大分市高松1丁目 9-16-2F

TEL 097-585-5690

URL <https://exit-style.com/>

### VOICE

一番良かったのは、キャッシュに対する安心感と明確な指標ができたこと。今後はツールの未活用機能を使いこなし、さらに細かい経営管理や中長期計画の策定にも取り組みたい！



### 01 相談のきっかけ

- 決算において、PL（損益計算書）上は黒字であるにもかかわらず、キャッシュ（現金）が減少しているという「勘定合って銭足らず」の状態に直面していた。毎月のキャッシュを可視化したいと考え、DXコーディネーターの支援を受ける。

### 02 課題

- 黒字倒産リスクへの懸念：利益は出ているのに手元資金が減る現象の原因特定と対策ができていなかった。
- 財務分析の属人化と工数：部門別管理などでExcelを駆使していたが、キャッシュフローやBS（貸借対照表）の分析・データ落とし込みにも多大な手間と時間がかかっていた。
- 将来予測の不透明さ：会社にどれくらい現金を残すべきか、あと何ヶ月持ちこたえられるかといった安全性の指標が見えていなかった。

### 03 支援内容

- 経営管理クラウドツールの導入：会計ソフトと連携し、財務データを自動で可視化・分析する体制を構築。
- KPI設定と予実管理：「売上ゼロ寿命（売上がゼロでも会社が存続できる期間）」などの独自KPIを設定し、財務安全性を常時監視。
- データに基づくマーケティング支援：新規事業（建築設備検査）におけるDM・訪問営業の成果分析と、既存顧客（消防点検）へのリピート戦略の提案とアドバイスを実施。

**取組コスト**  
初期費用44,000円/月額費用33,000円

### 04 支援の成果

- キャッシュの残存月数が明確になったことで、漠然とした不安が解消された。PL偏重の管理から脱却し、BSやキャッシュフローを含めた全体的な経営判断ができるようになった。

**150%UP**  
財務安全性の確保

代表者 代表取締役 宮本令子

所在地 大分市牧1丁目7-23

TEL 097-558-3992

URL <https://ueno-oshibori.co.jp/>

### VOICE

アナログ中心だった弊社にとって、LINE公式アカウントの活用は不安もありましたが、現場に無理なく定着できた。大きな投資をせず、身近なツールから始められたことで、DXへの確かな第一歩になったと感じている。



### 01 相談のきっかけ

- 長年、電話・FAXを中心とした完全アナログの受発注体制で事業を行ってきたが、今後の事業継続における課題が顕在化していた。「大掛かりなシステム導入は難しいが、今のやり方を少しでも改善できないか」という思いから、DXコーディネーターの支援を受ける。

### 02 課題

- 電話・FAX中心の受注によるミス：聞き間違いや伝達漏れが起こりやすい状態である。
- 履歴の不在：注文履歴が蓄積されず、過去の対応を振り返りにくい状況である。
- 業務の属人化：スタッフごとに対応方法にばらつきがある。
- デジタルへの不安：デジタルツールに不慣れなスタッフも多く、導入時の混乱が懸念されていた。

### 03 支援内容

- 受発注フローの設計：顧客とのやり取りをLINE公式アカウント上に集約し、注文内容をテキストで可視化する仕組みを構築。
- ルールの整備：注文対応時の基本ルールや注意点を整理した。
- スタッフ向けセミナーの実施：導入にあたり、スタッフ向けにセミナーを実施した。LINE対応時の留意点や言葉遣い、確認のポイントを指導。
- デジタルツールを「業務効率化の味方」として捉える意識づくりを行い、「現場が無理なく使い続けられること」を重視した伴走支援を実施した。

取組コスト  
初期費用0円/月額費用5,500円

### 04 支援の成果

- ミスの減少：受発注内容が文字情報として残ることで、確認ミスが減少した。
- 属人化の緩和：注文履歴の蓄積により、対応の属人化が緩和された。
- 業務時間短縮：電話対応に追われる時間が減り、現場作業に集中できる環境が整う。

00%UP  
ミス削減数

代表者 代表取締役 小岩直和

所在地 東国東郡姫島村南2051

TEL 0978-87-2067

URL <https://oita-himeshima.jp/>

### VOICE

一番の成果は、月次の試算表が「翌月10日」までに見えるようになったこと。来期の予算作成や戦略的な意思決定が非常にやりやすくなり、経営のスピード感が劇的に変わったと実感している。



## 01 相談のきっかけ

- 人手不足の中で経理業務の負担が大きく、アウトソーシングすべきか悩んでいた。また、決算に向けた数値の整理ができず、月次試算表が3~4ヶ月遅れる状況が続いていたことから、DXコーディネーターの支援を受ける。

## 02 課題

- 月次決算の遅延：経理担当者のスキル不足や業務フローの未整備により、数字の把握が数ヶ月遅れ、経営判断が「勘」頼りになっていた。
- システムの老朽化と高コスト：販売管理システムの更新に約60万円、遠隔地（大分営業所）との連携機器に約120万円という高額な見積もりが出ており、費用対効果に疑問があった。
- 在庫・原価管理の曖昧さ：棚卸しが正確に行われておらず、月ごとの粗利が正確に把握できていない状況となっている。

## 03 支援内容

- 販売管理への移行：高額な専用システムを廃止し、安価で高機能な「弥生販売」へ移行。大分営業所ともりアルタイムでデータを共有できる環境を構築した。
- 経営管理クラウドツールの導入：会計データと連動し、経営状況を可視化。未来の資金繰りや決算予測をシミュレーションできる体制を整えた。
- 経理フローの抜本的見直し：「小口現金」の廃止、クレジットカード/電子マネーデータの自動連携、百貨店売上の概算計上による早期締め切りなど、アナログ業務をデジタルへ置き換える指導を行った。

**取組コスト**  
初期費用140,800円/月額費用33,000円

## 04 支援の成果

- 正確な数字が早期に見えるようになったことで、利益が出ている部門への投資など、戦略的な意思決定が可能になった。
- 経理担当者のスキルが向上し、単なる入力作業から「数字のチェック・分析」へと役割が変化した。

**116%UP**  
売上成長前年対比

代表者 代表取締役 首藤雄三

所在地 豊後大野市朝地町朝地2386

TEL 0974-72-0074

URL <https://shuto-motors.com/>

### VOICE

以前は目の前の仕事に追われ、漠然とした将来への不安で夜も眠れないことがあったが、数値で未来が見えるようになり、やるべきことが明確になった。



### 01 相談のきっかけ

- 売上は立っているものの手元に現金が残らず、毎月の支払いに追われる「どんぶり勘定」の状態が続いていた。資金繰りの悪化と将来への不安を改善したいと思い、DXコーディネーターの支援を受ける。

### 02 課題

- 利益構造の不透明さ：車両販売（新車・中古車）や整備（車検・一般整備）ごとの正確な原価や利益率を把握できておらず、忙しいのに利益が出ていない原因が特定できていなかった。
- アナログなデータ管理：請求書、領収書、車両管理台帳などが紙ベースや頭の中での管理になっており、経営数値が即座に可視化されていなかった。
- 将来予測の欠如：「今月の支払いをどう乗り切るか」に終始し、数ヶ月先、数年先の資金繰り見通しや経営計画が立てられていなかった。

### 03 支援内容

- 経営管理クラウドツールの導入：会計ソフトと連携し、財務データを自動で可視化・分析する体制を構築。
- 基幹システム（一新多助）のデータ分析活用：単なる伝票発行だけでなく、車両ごとの「仕入れ・売上・粗利」を紐付ける案件管理を徹底。
- 「新車販売」「中古車販売」「車検」「一般整備」の部門別利益率を分析し、高収益な部門（中古車・車検付帯サービス）へリソースを集中させる戦略を立案。
- AIを活用して、複雑な数値計画やアクションプランを可視化し、経営者の理解と実行スピードを向上させた。

**取組コスト**  
初期費用44,000円/月額費用33,000円

### 04 支援の成果

- 「どんぶり勘定」からの脱却：通帳残高を見て一喜一憂する状態から、半年～1年先の資金推移を予測できるようになり、経営者の精神的な不安が大幅に解消された。
- データに基づく意思決定：「売上規模」ではなく「利益とキャッシュフロー」を重視する意識改革が進み、利益の出ない無理な販売を停止する決断ができた。

**160%UP**  
粗利益率

代表者 野田健太

所在地 白杵市戸室1135番地の1

TEL 080-1761-5792

URL <https://shin-shin-ichinyo.studio.site/>

## VOICE

相談をすることで、移転に伴う集客への不安や、予約の手間やミス・ロスの原因や解決方法が明確になり、安心して事業に集中することができた。



## 01 相談のきっかけ

- ・ 店舗移転に合わせて、ホットペッパーに頼った集客方法や予約等の運用を見直し、コストの面や効率化などを踏まえて、新たな手段を模索していたところで、DXコーディネーターの支援を受ける。

## 02 課題

- ・ 新規顧客の獲得をホットペッパーに頼り、他の自社運営媒体での集客活動が計画的に行われていなかった。
- ・ 複数の予約方法を準備していたが、一元管理ができておらず、予約に関するトラブルや手間がかかっていた。
- ・ リピート顧客に対しての働きかけが弱く、登録しているLINE公式アカウントでの一斉送信が効果的に運用されていなかった。

## 03 支援内容

- ・ ホットペッパーの解約に伴う予約システムの選定と、リピート顧客への働きかけをステップ配信を使うことで効率的に行うことを提案した。
- ・ LINE公式アカウントの機能を拡張し効率化するためのツールとしてLステップ導入支援を実施する。
- ・ 「ステップ配信」機能を活用することで、リピート顧客に対して計画的かつ効率的にメッセージを配信し、来店の働きかけを行う。
- ・ 予約と顧客管理の効率化：ホットペッパー等の外部媒体に依存していた予約管理を、自社のLINE公式アカウントを活用した運用に切り替えた。

取組コスト  
初期費用0円/月額費用5,500円

## 04 支援の成果

- ・ LINE公式アカウントでの情報発信にかかる時間がおよそ2割減少し、コストはおよそ1/8へと減少した。
- ・ 予約にかかる事務処理時間とミスの減少もできた。

20%Down  
業務時間の削減

代表者 津田貴之

所在地 由布市湯布院町川上3735-1

TEL 0977-84-3611

URL <https://tsudagym.jimdosite.com/>

### VOICE

当初、高単価なマンツーマン指導の提案に不安があったが、データを信じて踏み切った結果、すぐに定員が埋まり驚いた。感覚ではなくデータに基づいて経営判断することの重要性を痛感している。



### 01 相談のきっかけ

- 「売り上げを採算ラインに戻したい」という焦りから、現状の会員数でも収益を確保できる体質改善と、新たな集客戦略を模索していたときに、DXコーディネーターの支援を受ける。

### 02 課題

- 「どんぶり勘定」からの脱却：会員の利用状況や売上管理は表計算ソフトでの簡易な記録にとどまり、「年齢層ごとの時間帯別利用傾向」や「商品ごとの売上傾向」、「顧客個人の好み」といった詳細な分析ができていなかった。
- データ不在による機会損失：顧客データが活用されていないため、誰にどのタイミングで何を提案すべきかという販売戦略が立てられず、経験や感覚に頼った運営になっていた。

### 03 支援内容

- 顧客管理クラウドアプリの導入とデータ分析：簡易な表計算ソフトからクラウド型の顧客管理アプリへ移行。会員属性、来店履歴、購買データを一元管理し、リアルタイムでの分析環境を構築した。
- データに基づく「高付加価値サービス」の開発：分析に基づき、既存会員の潜在ニーズが高いと予測された「マンツーマン指導（個別トレーニング）」を新設。高単価設定ながら、大手ジムがない地域性や過去の実績データを根拠に勝算を見出した。
- 設備投資を伴わないサービス設計により、リスクを最小限に抑えつつ客単価の向上を図った。

**取組コスト**  
初期費用200,000円/月額費用4,620円

### 04 支援の成果

- 低コストでの実現：高額な専用システム開発ではなく、汎用的なクラウドアプリの導入と既存設備の活用により、最小限の投資で最大の効果（利益率向上）を生み出した。

**167%UP**  
付加価値労働生産性

代表者 代表取締役 甲斐昇一郎  
所在地 竹田市大字菅生953  
TEL 0974-65-2321  
URL <https://www.fujinoyaweb.co.jp/>

### VOICE

「ITやDXは永遠にやっつけていかなければいけないもの」と考えている。BixidはUIが優れており、非常によくできたシステムだと評価している。連結会計分析し、経営に役立てていきたい。



### 01 相談のきっかけ

- DXやIT化は毎年継続的に取り組むべきテーマであると考えていた。他社の取り組み状況を把握していないため、自社の取り組みに不足がないかという向上心から、大分県DXコーディネート事務局のセミナー参加に至った。

### 02 課題

- これまでのIT化・DXは各部署や部門に特化した部分最適化に留まっていた。部分最適化された取り組みを包含する全体最適なもの、特に財務面での全体像を把握したいと考えていた。
- 資金繰りの管理や借入金の繰り上げ償還のシミュレーションを頭の中で完結させており、可視化されたツール（キャッシュフロー機能など）がなかった。
- 卸売業を行う「藤野屋」と製造業を行う「ファーム」の二社会計を一体で見えて、全体の財務状況を把握したいという強いニーズがあった。

### 03 支援内容

- 経営管理クラウドツールの導入：会計ソフトと連携し、財務データを自動で可視化・分析する体制を構築。
- 単なるツール導入だけでなく、金融機関の目線や経営戦略も踏まえた多角的な視点から伴走支援を行った。
- Windows PCでしか動かない会計ソフトを使用していたが、bixidはSaaSサービスであるため、iPadなどのOSに依存しない環境で利用できるようになった。

**取組コスト**  
初期費用44,000円/月額費用33,000円

### 04 支援の成果

- これまで頭の中や償還表のみで行っていた借入金などのキャッシュフローへの影響が、シミュレーションによって可視化できるようになった。会計ソフト以外の視点から財務状況を分析できるようになり、納税や資金調達の経営判断が容易になった。

**リアルタイム化**  
財務シミュレーション