



令和6年度大分県中小企業等
デジタルスキル向上支援事業

導入事例集



『令和6年度 中小企業等デジタルスキル向上支援事業』 事例集

はじめに

昨今「DX」というキーワードが飛び交う中、大分県の中小企業は人材不足やデジタルツールの整備不足により、デジタル化に取り組むことが難しい現状があります。本事業では、企業が顧客や市場の変化に対応し、生産性を高めるためのデジタル化を支援しています。具体的には、ITツールの導入支援やOJTを通じてデジタルスキルを持つ人材の育成を行いました。この事例集には、実際にどのようなデジタルスキルが身についたか、今後どのようなデジタル人材を育てたいかがまとめられています。企業が目指す「ありたい姿」やそのための「自社課題の可視化」を行い、単なるツールの導入に終わらず、効果的な支援を用いることで、生産性向上や新たな価値を創造することを目指しています。

皆様の参考になれば幸いです。是非ご覧ください。

INDEX

- 01 ● はじめに INDEX
- 02 ● 事業概要 事業の流れ
- 03 ● 事業説明会及びワークショップ 申請・採択数
- 〈事例〉
- 05-06 ● **《バックオフィスの業務改善》**
CASE01 道路サービス株式会社 [建設業]
 【MakeLeaps 導入】
- 07-08 ● CASE02 九建設株式会社 [土木建築サービス業]
 【PCA Hub 給与明細/PCA Hub 年末調整導入】
- 09-10 ● **《ユーザー対応のデジタル化》**
CASE03 GYM SHERPA [生活関連サービス業 娯楽業]
 【hacomono 導入】
- 11-12 ● CASE04 民宿城山 [宿泊業]
 【QRfood 導入】
- 13-14 ● **《社内業務の効率化》**
CASE05 株式会社ベーシッククリーン [清掃業]
 【kintone 導入】
- 15-16 ● CASE06 日本連合警備株式会社 [警備業]
 【ODIN 動態管理導入】
- 17-18 ● CASE07 大分ビル管理株式会社 [設備管理業]
 【Salesforce 導入】
- 19-20 ● CASE08 株式会社大分中央コンサルタント [建設業]
 【RemoteView 導入】



令和6年度中小企業等デジタルスキル向上支援事業の愛称はデジスキ。
デジタルスキルの略称だけでなく、「デジタルが好き」、「デジタル業務効率化のスキームを考え実行する人」といった解釈も含まれています。

令和6年度中小企業等デジタルスキル向上支援事業概要

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
- ・昨年度同事業で採択された企業でないこと

対象となるクラウドサービス

コミュニケーションツール、顧客管理、給与計算、勤怠管理、テレワークなどのSaaS(ソフトウェア アズ ア サービス)
※詳しくは「SaaSとは？」を参照

支援内容

- クラウドサービス導入に関する費用支援…1社25万円(税込)まで
※採択後の導入から2025年3月末までに発生した費用
- クラウドサービス導入後の伴走支援
全2回(1回約1~2時間)のデジタルスキル伴走支援
※現地もしくはオンラインにてOJT

募集期間

2024年8月20日(火)~2025年1月24日(金) 予定
※申請上限に達したため、2024年11月21日(木)で募集終了

事業期間

2024年8月20日(火)~2025年3月31日(月)



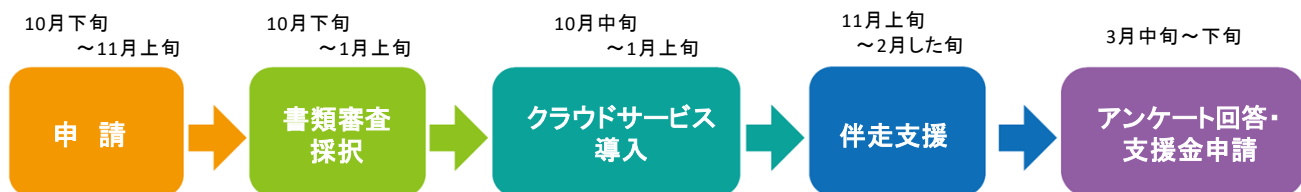
SaaSとは? Software as a Service

SaaS(サーズまたはサーズ)とは、インターネットを通じて使うことができるソフトウェアのことです。従来は、ソフトウェアをパソコンにインストールする必要がありましたが、SaaSではインストール不要で、Webブラウザなどからすぐに使えます。

SaaSを利用すると、最新の機能が自動的に反映され、セキュリティ対策も提供会社が行うため、安全に使えます。また、ソフトウェアを購入するのではなく、月額や年額で利用できるため、初期費用を抑えて導入しやすいのが特徴です。

事業の流れ

今事業の申請時に「自社の思い描く理想の会社や社員の姿(会社のビジョン)」「現状の悩みや課題」「人材育成計画」をお考えいただき、その申請内容を基に事業を進めます。またツールを使いこなすための「伴走支援」の実施が本事業の大きな特徴です。



「伴走支援」とは?

申請内容をもとに、採択された事業者様の環境に合わせて、デジタルスキルの向上を目的としたスキルアップ支援を行います。
※詳細は次ページ「具体的な支援内容について」にて



具体的な支援内容について

1

クラウドサービス導入に関する費用支援

本事業に申請し、採択されたのちにSaaSツールの導入経費及びその他導入のサポート等の費用に対して支援します。

導入ツールがクラウドサービスでSaaSツールであれば指定はございません。

もし導入検討しているものがSaaSか判断できない場合は、メーカーや事務局までお問い合わせいただいたりするケースが多いです。

またパソコンやタブレットなどのハードウェア機器への支援は対象外です。

費用支援の対象範囲及び期間は、採択後の導入～2025年3月末まで利用した費用です。支援費用の算出方法は、導入ツールの料金プランや請求サイクルによって支援範囲が異なります。

(例) 料金プランが月額の場合：導入した月～2025年3月末まで利用した費用

料金プランが年額の場合：年額料金を月単位で按分し、採択ののちに導入した月～2025年3月末までの利用分を換算した費用

2

「伴走支援」について

まず支援内容の一つである「伴走支援」とは、導入したツールを利用するためのサポートや、継続利用に向けたサポート、導入したツールを使いこなす人材育成の支援を行います。

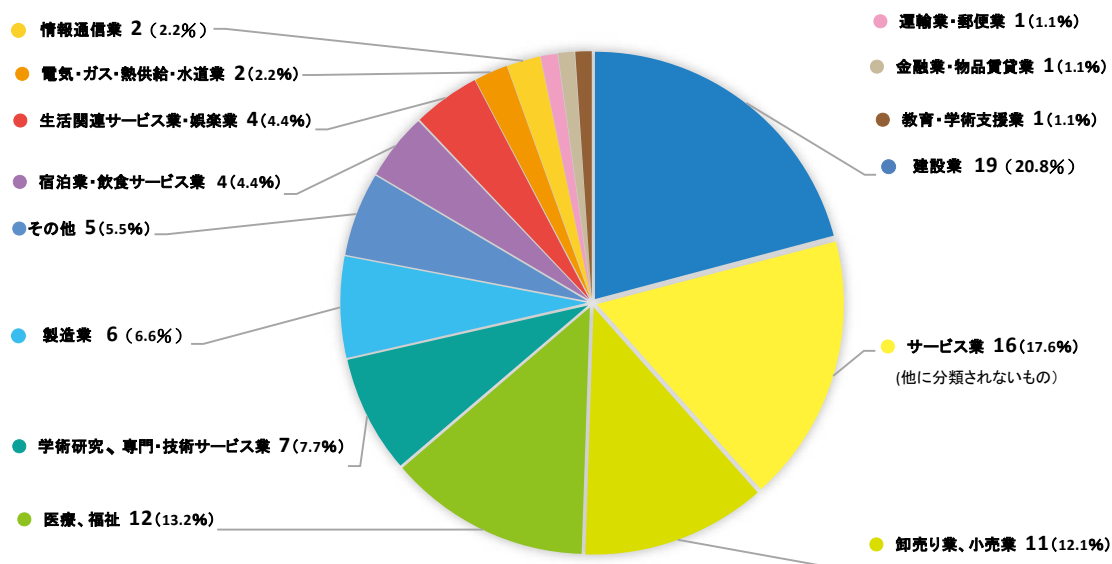
具体的には、

- ・ ツールを利用するために必要な知識や操作を身に付けてもらう
- ・ 操作方法のノウハウを自社内で完結できるようになってもらう
- ・ 導入したツールの理解度を高めてもらう
- ・ 導入したツールで自社内の課題を解決するスキルを身に付けてもらう

等の内容を、事業申請時に考えていただいた「人材育成計画」の内容を基に打ち合わせして伴走支援の内容を決めます。

申請・採択数〈申請 91社 採択 90社（辞退9社）〉

業種別申請数



**デジ
スキ**
DIGI x SUKI

事例紹介

道路サービス株式会社



道路に関するさまざまな工事を担い、大分の人々が暮らしやすい町づくりへの寄与、そして大分県発展に少しでも貢献できるよう、地域に寄り添った工事に全力を注ぐ。また安全管理を徹底し、丁寧な社員教育から事故のない工事に取り組む。

道路サービス株式会社

代 表 藤島 智彦
所在地 大分市曲1130番地の1
社員数 17名
資本金 2000万円
創 業 1986年
U R L <https://douro-s.co.jp/>

Webサイトは
こちら



目指す姿

社内のデジタル化の推進と従業員のスキル向上、業務効率化の第一歩として、請求書の電子化を開始することで、郵送費削減の実現をかなえる。このシステムの導入により、データの即時性と精度が向上し、経費削減に加えて業務効率も大幅に改善するので、これを契機に、さらなるデジタル化の展開を進め、企業の運営コストを削減し、業務プロセスを効率化することで、全体的な生産性向上を目指す。

ビジョンが達成できない要因・課題

- ・ 情報の可視化
- ・ DX に対する情報・意識不足
- ・ 請求書などをはじめ書類の保管方法
- ・ デジタル社会の時代の変化に伴う対応

社内にてデジタル人材をどう育てていくか

- ・ 電子請求書システム導入後、社内のデジタルスキル向上のため、基本的なITトレーニングを3年間で段階的に実施。

成果

- ・ 請求書送付作業のデジタル化による時間とコスト削減、ペーパーレス化
- ・ 社内へのDX の意識向上

導入したツール MakeLeaps

請求書や見積書などの書類作成を簡単に行えるクラウドサービス。電子帳簿保存法やインボイス制度に対応し、外貨やバイリンガル対応も可能。銀行口座の入金情報を自動取込し、入金消込をワンクリックで操作できる。

さらに、Salesforce やkintone などの外部システムとの連携も充実しており、業務の効率化をサポート。

機能一覧

MakeLeaps でできること

帳票作成	承認機能	送付	入金管理	売上レポート
・ 見積書〜請求書 PDF 作成 ・ 請求書作成予約 ・ 外貨対応 ・ 他伝票から変換作成 ・ CSV一括作成 ・ 日本語/英語切り替え	・ グループ承認 ・ 段階承認 ・ メール Slack 通知	・ セキュア送信 (メール) ・ 郵送代行	・ 口座連携 (Moneytree連携) ・ バーチャル口座 (楽天提携ジャストマッチ)	・ 予想売上高 ・ 売上報告 ・ 売掛管理
その他の機能				
カード決済機能 PDF一括送付 Salesforce連携	作業時間管理 会計連携 kintone連携	IPアドレス制限 販売連携 Rest API	Slack通知 口座振替	

背景と課題

毎月の決まった作業が激減

請求書の送付には、請求書の出力、送付状の作成、宛名印字、封入など、毎月の作業に意外と手間がかかるものです。特に系列会社で請求書を発行する量が増え、今まで一つ一つ手作業で郵送の準備をしていましたが、だんだんと追いつかなくなり、また郵便局の土日の配達がなくなってしまったこともあり、速達を利用することもたびたび増えてきました。加えて、先にFAXで送信を求められる取引先もあり、請求書の手配だけで経費と時間がかかるため、まだまだアナログな作業が多い社内業務にDXを取り入れる第一歩として、本事業を活用した請求書の送付の電子化に取り組むことにしました。以前DX関連の展示会でさまざまなサービスや商品を見て、少しでも作業効率化につながればと思い、「MakeLeaps」の導入を決めました。



代表取締役
藤島 智彦氏

人材育成とツールを使用した感想は？

毎月の決まった作業が激減

MakeLeapsを導入して2～3カ月が経ち、毎月末に請求書の発送手配に追われていた慌ただしい時間から解放されました。送付状、宛名印字、封入作業がなくなった今、請求書にかかる時間は大幅に短縮し、ツールの使いやすさも特に問題なく稼働できています。MakeLeapsで電子送信すると先方が開封したかどうかこちらでも確認できるので、お客様がダウンロードできていない場合はすぐに再送することもできます。ただ、スポットで発生する案件については郵送が必要になることもありますので、一部郵送を併用しながら手配しています。

伴走支援では、ツールの使い方や不明な点の相談や、またクラウドやセキュリティについてのレクチャーもしていただきました。



本事業で感じた効果やメリットなど？

勤務時間を有効に使い、
より丁寧な業務を心がけて

一番大きな効果は、大幅な作業時間の削減です。今までは毎月の請求書発送日には、郵便の回収時間までに間に合うよう、ミスなく、かつ迅速に作業をしなければならなかったのが、慌ただしい時間を過ごしていました。MakeLeapsを使うようになってからは、時間に追われるストレスも減り、削減された時間の分、ほかの業務を今まで以上に丁寧に時間をかけることができるようになりました。郵送料についても、これまで負担が大きくなっていた速達代金分が経費削減につながっています。

最近では取引先の企業からの請求書も、メールで受け取ることが多くなってきました。世の中の流れに合わせて、少しずつデジタル化できる部分は対応していきたいと思っています。



将来の展望について

業務に合うツールがあれば積極的に検討

MakeLeapsに慣れてきたこともあり、その利便性を実感するようになりました。現状では請求書の発送業務に留まっていますが、デジタルツールの活用については社内に取り入れるべき部分はいろいろあると思いますので、業務の実態に合った部分でDXを導入できるところは積極的に取り組んでいきたいと考えています。

システムも新たなものにどんどん進化していくと思いますので、本事業を通じて相談できるきっかけにもつながりました。新商品やサービスなどについて情報を教えていただきながら、弊社の業務の中にマッチするものを検討する機会を今後もつくりたいと思います。



九建設計株式会社



道路や河川、橋梁・トンネルなど、私たちの社会に欠かすことのできないインフラ整備に豊富な実績を持ち、測量・補償・土木設計を通じて地域の活性化に貢献。近年は斜面防災調査・診断、土木構造物の点検・補修設計など、防災や環境保全に関わる業務にも力を注いでいる。

九建設計株式会社

代表 平川昌寛
所在地 佐伯市大字上岡2270番地
社員数 62名
資本金 1000万円
創業 1967年
URL <https://www.q-ken.co.jp>

Webサイトはこちら



目指す姿

給与明細等をデジタルに移行し、ペーパーレス化へ。従業員それぞれが年末調整控除申告書の各種書類のデータ入力することで書類作成の時間削減になり、管理者側は書類回収や確認作業等の時間の削減につなげたい。

またデジタル化による利便性の向上により、リモート勤務など働き方の変化にも対応していける会社を目指し、若い世代の人材確保にもつなげたい。

ビジョンが達成できない要因・課題

様々なデジタルツールがある中で自社業務の効率につながるツールを探すのが難しいと感じる。そもそも業界自体が人材不足であり、弊社にITに詳しい人材がいらないのも現状の課題である。

社内にてデジタル人材をどう育てていくか

- 給与や年末調整控除申告書など、社員個人に身近な書類のデジタル化を進めることで、社員全員が利便性や効率化を考えるきっかけをつくり、他業務でのデジタル化の可能性を考え、働き方や業務効率化に取り組める仕組みづくりを目指したい。
- 担当者が定期的にクラウドサービス等のデジタルの分野について情報収集をしていき、社内で情報発信をして知識を蓄えていくことでデジタル人材を育成していきたい。

成果

- 年末調整控除申告書に関わるアナログな作業を減らし、効率を上げることができた
- 今後の年末調整控除申告書の入力作業が簡略化でき、データも一括管理できるようになった

導入したツール PCA Hub 給与明細/PCA Hub 年末調整

PCA Hub 給与明細は、給与明細書や賞与明細書等給与に関わる書類の電子配信を通じて社内業務の効率化とペーパーレス化を実現するサービスで、印刷・封入・発送の手間を削減し、郵送費などの経費も削減可能。

PCA Hub 年末調整は、年末調整手続きをデジタル化し、業務効率化やヒューマンエラーの減少、書類の紛失リスクの軽減を実現する。

両サービスともに、PCA 給与シリーズと連携することで、シームレスなデータ同期により各作業の効率化を図ることができる。



PCA Hub 給与明細



PCA Hub 年末調整

背景と課題

社会の動きに合わせて

ペーパーレス・作業効率化へ

国税庁への毎年の年末調整控除申告書の提出について、これまでは国税庁から各用紙が社員の数だけ送付されていたのですが、その用紙も近年はWebでダウンロードするようになり、国税庁への提出もデータでできるようになりました。弊社ではダウンロードした申告書を社内で印刷し、封筒に入れてから各社員に配布し、各自手書きで記入後提出するという作業が発生していました。もしそれが各自で入力・提出とデジタルデータに移行できれば、配布・回収までの事務作業が軽減され、データも毎年蓄積できるので社員の書類を記入する手間も省けるのではないかと、この数年で検討していました。今回の本事業の話をお伺いし、導入することになりました。



総務部 係長
局 恵美氏

人材育成とツールを使用した感想は？

ペーパーレスで人的作業が大きく削減

11月にツールを導入し、年末調整控除申告書の提出まで時間がない中ではありましたが、特に大きな問題もなく対応することができました。社員全員が業務上パソコンで仕事をするので、入力作業自体が大変だったという声はほとんどなく、社員の協力もあり、スムーズに完了できました。営業所が多数あり、配付も回収も郵送でしているため、コストと日数がかかっていました。年に一度の業務にはなりますが、用紙の出力や封入、配布、回収の作業が減ったことは大きな変化となりました。

伴走支援では、セキュリティについての昨今の企業に必要となる取り組みやソフトなどをご案内いただきました。弊社にとって何を優先すべきか、今後の課題としてとらえていきたいと思います。



本事業で感じた効果やメリットなど？

申請から交付までがスピーディーな支援金

一番わかりやすいところでは、本事業の活用によりシステム導入のコストを少しでも抑えられたことです。弊社は技術部門の業務で数多くのシステムを使用し、毎年多くの更新料がかかるため、総務での新たなシステムの導入よりも技術部門を優先すべきだと考え、今回のツールの導入を稟議にあげることに躊躇する思いもありました。しかし、会社としての業務の改善・効率化として受け入れられ、ありがたいことにデジスキを活用できたことで導入がかないました。

また、本事業は他の支援金の申請よりも手間がかからず、申し込みから交付まで短期間で進み、事業のフットワークの軽さとサポート力も魅力だったと思います。



将来の展望について

小さな積み重ねが大きな作業効率化に

今回のツールの導入は、年末に近かったこともあり、年末調整控除申告書の提出を優先して稼働させました。年末年始の忙しさも終わりましたので、これからは給与明細の電子化の準備を進める予定です。今後は給与明細もデータ管理に移行できれば、源泉徴収票や年末調整控除申告書も併せて社員それぞれがデータで確認できるようになるので、ペーパーレス化にも大きく寄与でき、書類配布・提出などの手間も省くことができるようになります。弊社は市外・県外の支店もあるので、支店間での書類のやりとりも郵送することもなくなり、便利になっていくと思います。

新しいことを始めるまでの準備は大変ですが、一度データ化できれば今後の作業効率は上がっていくと思いますので、しっかり取り組んでいきたいです。



GYM SHERPA



「リバウンドすることなくキレイになりたい」「引き締まった筋肉を備えたカッコいい体になりたい」など、お客さまそれぞれの目的達成に加えて、フィットネスを通じてその先の人生における「安定した幸せなマインド」の提供・継続を目指してサポートする。

GYM SHERPA

代 表 梅木 嵩太
所在地 大分市羽屋新町二丁目1番1号
社員数 4 名
創 業 2015年
U R L <https://gym-oita.com/>

Webサイトはこちら



目指す姿

予約システムでは、1店舗あたり月に600件の予約が入ると想定されており、それにすべて対応するとすると、トレーナーには非常に多くの時間と労力が必要になる。スタッフがトレーニング指導業務に注力するためにツール導入を図り、事務作業を削減することで最大のパフォーマンスを発揮できると考える。

今後は、大分・別府地域で既存店含めて4店舗の展開を予定。健康寿命を伸ばすことや運動習慣のきっかけづくりを行い、地域社会への貢献を目指す。

ビジョンが達成できない要因・課題

- ・ 人材不足
- ・ 顧客情報の不足
- ・ スタッフ教育をする時間・制度をつくるのが難しい

社内にてデジタル人材をどう育てていくか

- ・ 新規店舗オープンの入会手続き、予約受付等の事務作業を一連で行うことができるSaaSのツールを入れることにより、業務効率化を図る。
- ・ 150名の目標会員数を掲げているので、オープンの事前入会に関しても人力でなく、ITツールを使うことは必須。
- ・ ツール導入により事務作業の時間が削減できれば時短労働にもつながり、労働環境整備に生かせることを意識づける。

成果

- ・ 作業効率を上げ、トレーナーの指導業務に集中できる環境の構築
- ・ 3～5年の間で新規4店舗を展開し、のちにフランチャイズ化を目指す体制の構築。

導入したツール hacomono

フィットネスやウェルネス業界向けに開発されたクラウドサービスで、会員管理、予約、決済を一元化して効率的な施設運営を支援。オンライン予約や自動決済機能により顧客の利便性が向上し、業務の効率化と顧客満足度の向上を実現。また、柔軟なカスタマイズオプションにより、施設のニーズに応じた最適な運用をサポートが可能となる。

店舗側

- ・ 会員管理
- ・ 予約管理
- ・ メッセージ配信
- ・ データ集計分析



顧客側

- ・ 入会
- ・ 予約
- ・ チェックイン
- ・ 決済



お客様一人ひとりに寄り添ったサービス提供が可能に

背景と課題

トレーナーが事務作業で手を取られないために

新店舗オープンに向けての準備の際、プレオープンの事前予約や体験の受付、キャンペーンが適用できる機能のあるシステムを探していました。補助金についても普段からチェックしており、その中で本事業のサイトに出会いました。

スタッフがトレーナーとしての業務に支障をきたさないための予約システムと、顧客情報のデータ管理・蓄積を重要視し、事務作業の効率化を叶えたいと考えていました。またマーケティングのデータ分析をするためと、セキュリティや情報共有のしやすさの観点から、紙ではなくデータでの管理をしたいと考え、本事業の利用がツール導入の後押しになりました。



代表取締役
梅木 嵩太氏

人材育成とツールを使用した感想は？

生産性の向上を実感

スマホやパソコンからの会員登録や予約、来店時には入口のタブレットでチェックイン・アウトの認証と、スタッフを介さずにスムーズな流れができています。本事業の伴走支援と、システム会社からのカスタマーサービスもあるので、現状で困っていることは特にありません。レクチャーを受けた内容をスタッフにも情報共有し、理解を深めて全員が活用しやすい環境を維持していきたいと思います。

どのようなシステムを導入するにしても、これからはITが使いこなせなければ実働効率を上げることもできませんし、便利さも実感できないと思いますが、若い世代のスタッフばかりなので、抵抗なく活用できていると思います。お客さまの中には50～60代の方も多くいらっしゃいますが、ご説明すれば問題なく利用いただけています。



本事業で感じた効果やメリットなど？

入会までのスマートな流れと 事務作業からの解放

今回ツールを導入して、入会の申し込みは全てネットからご予約いただき、電話や対面での対応に追われることなくオープンの準備に集中できました。

プレオープン中に感じたメリットは、手書きの申込用紙からの入力作業がないことや、キャンセルがあった場合、お客様へのフォロー連絡が自動でLINE送信されていることなど、人的な事務作業がほとんどなく、「hacomono」に助けられていることばかりです。ツールの魅力は、機能の組み合わせの自由度の高さにもあります。キャンペーンや特典など、お客さまによって異なる条件が設定でき、適用期間もそれぞれで対応できるなど、使い勝手の良さを感じています。顧客情報のデータの蓄積も順調に進んでいるので、ツールによる有益性を実感しています。

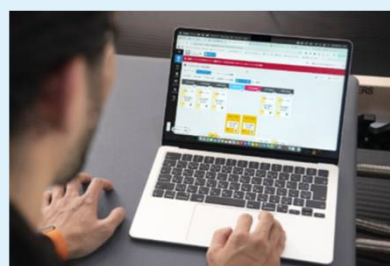


将来の展望について

スムーズな業務運営をモデルケースに 他エリアへの出店も

システムの導入と利用にかかるコストは決して安くはありません。現在2店舗目を立ち上げたタイミングで、本事業の支援金を受けることができたおかげもあり、予約システムの導入に着手することができました。

このシステムが稼働でき、スタッフが本業であるトレーナーとしての仕事に集中できる環境が整備できたので、スマートな集客でお客さまにも満足いただけるサービスの提供につなぎ、このモデルケースを模倣した他エリアでの店舗展開の見通しもできています。目標の実現に向けて進めていきたいと思っています。



民宿城山



長湯温泉と七里田温泉の間の静かな山あいにある一軒宿。自家栽培の新鮮採れたて野菜の料理を提供し、客室は穏やかな景色が見渡せる寛ぎの和室で、ゆっくり体を休めることができる。敷地内にある三船温泉は炭酸水素塩泉と硫酸塩泉の源泉かけ流しで、多くのファンが訪れている。

民宿城山

代表 瀧 正二
所在地 竹田市久住町仏原1066-2
社員数 2名
創業 平成元年8月
URL <http://minshuku-shiroyama.com/>

Webサイトはこちら



目指す姿

従業員の人手不足により、デジタルツールを導入することで省人化し業務の効率化を図りたいと考えている。デジタルツールを使った利便性の向上と、お客さまには「人」でしかできない心のこもったサービスの提供の融合を目指す。今回のツール導入をきっかけに売り上げの増加を目指し、他のデジタルサービスの導入も検討していきたい。

ビジョンが達成できない要因・課題

- デジタルツールではカバーしきれない人材の発掘や育成
- サービス業のどの業務にデジタル化を導入すべきかに悩む
- 費用対効果がわかりにくい

社内にてデジタル人材をどう育てていくか

- デジタルツールを導入して売り上げアップに繋げ、その利益でスタッフ増員を図る。社内の成長の中で信頼できるスタッフの発掘を行う。
- 発掘したスタッフには「お客さまへの利便性」「SNSなどを活用した情報発信」「会計システム等での省人化」などを叶えられる人材の育成に繋げたい。

成果

- デジタルツール導入による人手不足の解消と利益増
- 作業の効率化につなげながら、お客さまには「人」にしかできない温かいサービスを継続

導入したツール QRfood

QRfoodJAPAN が提供する多言語対応のモバイルオーダーサービスで、飲食店の顧客がスマートフォンを使ってメニュー閲覧、注文、決済までをスムーズに行うことが可能。利便性を高めるだけでなく、オペレーションの効率化やインバウンド需要の取り込みにも貢献し、飲食店の運営を総合的にサポートする。

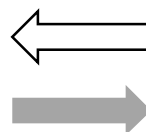
店舗側

- メニュー管理
- メニュー多言語対応
- 注文管理
- レシート領収書発行



顧客側

- QRコード注文
- アプリ内決済



背景と課題

夫婦二人のマンパワーの限界から打破するために

当宿では宿泊のお客さまへの食事提供を夫婦2人で分担しています。6つある個室のオーダー対応と調理、配膳作業で手一杯となり、お客様とゆっくりとコミュニケーションが取れないことと、2人での売り上げに限界も感じていました。

普段から九州アルプス商工会様と経営課題などについてお話しをすることがあるのですが、その際に本事業について情報をいただき、デジスキを活用して現状の課題が少しでも解決できる方法があるのではないかと考え、業務の効率化と売り上げアップのために二次元バーコードを使ったオーダーシステムを導入することを決めました。



代表
澁 哲也氏

人材育成とツールを使用した感想は？

直感で使いやすく、タイパ向上を実感

各個室に設置した二次元バーコードから料理を注文していただくと、厨房で印字した紙と、タブレットでオーダーを受け取ることができます。オーダーを受けにいくたびに調理の手を止めることや、個室と厨房の往復していた回数が格段に減りました。また以前は新しいメニューが出る際はメニュー表を作り替えていましたが、システムを変更すれば済むようになりました。お客様自身が選んで注文するので、こちらのミスありません。私たち裏方のほうも、直感的にタッチできるように設計されており、タブレットで簡単に操作できています。

さらに多言語対応もできるため、日本語のメニューさえあれば、インバウンドのお客さまにも何の問題もなくご利用いただけることも大きなポイントだと思います。



本事業で感じた効果やメリットなど？

お客様にも利便性を感じていただける

win-win なツール

業務効率化に繋がっていることが大きなメリットではありますが、オーダーのしやすさのおかげもあって、ドリンクの注文が1杯だったのが2杯に増え、料理も1品加わるなど、追加注文が増えたり、飲み放題が対応できるようになったり、今まで難しいと思っていたことも可能になりました。

デジタルの力に頼りすぎてしまうとお客さまとのコミュニケーションが減ってしまうことや、接客の温かさが魅力の民宿のイメージが変わってしまうのではないかと懸念していたのですが、効率が上がることでお客さまへのメリットも生まれていると感じています。小規模事業や地方の宿泊・接客業にはまだまだデジタル化が浸透していない点もありますが、この事業の伴走支援で世の中の動きや情報をいろいろと教えていただけたきっかけにもなり、DXに対する心構えも整いました。



将来の展望について

新しい事業につなげる一歩に

デジスキを通じてさまざまな事例なども紹介していただき、難しいと思っていたDXも、自分たちが取り入れられることから始められるということもわかりました。大手飲食店では一般的になってきた配膳ロボットの設置も将来的には見据えていけるのではないかと考えています。

また、竹田市で多くなっている空き家を活用し、リノベーションして一棟貸しの宿泊施設もいつかやりたいという夢があるので、そこでチェックイン・チェックアウトが遠隔で操作できる機能を取り入れることも可能だと思いました。DXと人の手と、役割分担をうまく取り入れることで、業態として新しいチャレンジができそうだなと、これからが楽しい未来が広がっています。



株式会社ベーシッククリーン



女性スタッフがメインになって、ハウスクリーニングと家事代行サービスを行う。汚染問題等さまざまなことが環境課題となり懸念されている中、“体と環境にやさしいお掃除屋さん”を目指している。また地域密着の料金体系や独自のサービス方針で、他社との差別化を図りながら、掃除を通じてお客さまに驚きと感動を提供する。

株式会社ベーシッククリーン

代 表 郷原真衣
所在地 大分市古国府2-2-1
創業 2015年
U R L <https://www.basic-clean.com/>

Webサイトはこちら



目指す姿

10年近い間、紙に記録してファイリングしてきた顧客情報を、kintoneを活用してお客様へのサービスの履歴情報の一元化を図る。業務報告書(日報)の作成において、担当スタッフが記入する内容を統一化することで請求漏れなどの対応の遅れを防ぎ、データ管理ができるようにする。また顧客管理が整理できることで、リピーターへの積極的な販促活動ができ、更なるリピーターの獲得が期待できる。

ビジョンが達成できない要因・課題

- 顧客の利用履歴や探したい情報がすぐに見つからないため、その作業には、現場スタッフや事務員など、複数の人が関与する場合がある
- 顧客情報がスタッフごとに属人化している

社内にてデジタル人材をどう育てていくか

- スマホでの簡単な操作から徐々に慣らし、スタッフ全員がツールで作業・閲覧できるようになり、情報の共有化が当たり前の状況をつくる
- 日報や業務報告書を徹底し、業務の状況把握・振り分けを行うことで適材適所の人材を配置していく。
- 煩雑な業務を見直し、効率化してできた時間を充てて、作業手順動画などを作成し、マニュアル動画として人材育成に活用する

成果

- スタッフ教育や人材の育成、人材確保などの時間をつくることのできた
- 県外への事業展開の手助け
- スタッフの仕事量の可視化により迅速な対応につなげ、顧客の獲得へつなげることができた

導入したツール

kintone

kintone はサイボウズのクラウドサービスで、プログラミングの知識がなくても、ノーコードでアナログ業務のシステム化や効率化を実現するアプリを作ることができる。散在する帳票やExcelデータ、紙の書類の山、バラバラなシステムなど、業務を非効率にしている困りごとを解決。事業や業種に合わせて自由に設計ができるので、状況に応じて改善を繰り返すことができるのも魅力の一つ。

kintone

作成可能なアプリの一例



日報管理



交通費申請



Q&A



顧客名簿



備品在庫管理



ファイル管理

背景と課題

分散した情報をまとめて作業効率化を進めたい

お客さまの顧客情報は紙をファイリング、日報や報告はグループLINE、スケジュールは予定共有アプリで把握するなど、確認をする際もそれぞれをさかのぼらなければならないため、情報を探す作業に手間がかかっていました。これから先、スタッフの増員も見越して今のタイミングでアナログな管理からデジタルツールに移行して効率化を図りたいと、この2、3年ほど考えあぐねていたところ、本事業にめぐり合いました。

アナログな管理に慣れてしまったスタッフが多いので、新たなシステムを導入することに少し抵抗もありましたが、情報を一元化したかったので、これを機に「kintone」でのデータ管理をすることを決めました。

人材育成とツールを使用した感想は？

スムーズな情報把握と蓄積で

営業促進のきっかけに

現在稼働を始めた機能は、見積と日報、顧客情報の整理をメインに進めています。使いながらよりベストな形を探っている状況です。たくさんの項目を詰め込みすぎると入力に時間がかかったりやりづらい点も出てきたりすると思いますが、使いながら内容をアップデートしています。

業務報告は、これまでスタッフそれぞれの書き方に委ねていたものが、きちんとフォーマット化され、報告内容の質も上がったことが大きな進歩になりました。

また弊社が展開するサービスはリピーターのお客さまがとて多いので、利用履歴などがすぐに把握できる点にも高い利便性を感じています。次の利用の営業促進にも積極的に動けるようになりそうです。

ゆくゆくは現場に出ているスタッフも、外出先から情報を確認し、日報入力もできるようになればと検討しています。



本事業で感じた効果やメリットなど？

コミュニケーションツールとしての役割も

創業当時はスタッフ全員が現場での作業に追われ、事務的な業務についてはしっかりとルールが設定できていませんでした。今回kintoneの立ち上げで、ゼロからイチにすることの大変さを実感していますが、メインに使うスタッフに協力してもらいながら、弊社にベストなツールとなるように、これから育てていきたいと思っています。

kintoneがどこからでも使えるようになったことで、日報の内容に対するスタッフへの返信やアドバイスといったスタッフのフォローをこまめにできるようになったことも、本事業を活用した成果と実感しています。業務の効率化が今回のシステム導入の目的でしたが、社内のコミュニケーションツールとしても力を発揮する大事なものになりました。



将来の展望について

社内の情報を一括管理するシステムに

今後は、請求書の発行や勤怠管理なども取り入れられたら、一番の理想形となりそうです。まずはハウスクリーニングやメンテナンス部門の情報管理を整えて、グループ店であるサロンの方も併用してくださるお客さまも多いので、ゆくゆくはそちらも一貫してデータ管理ができるように連携を図っていきます。

弊社は、女性が社会で活躍するためにサポートをする事業としてハウスクリーニングの業務からスタートしましたが、近年では企業さま向けのサービスのご利用も増えてきました。よりよいサービスの提供のために、DXを活用してお客さまの問い合わせへ迅速に対応できる仕組みづくりを徹底し、今まで以上に信頼される存在となっていけたらと思います。



日本連合警備株式会社



創業から55年以上にわたって警備業界での豊富な実績と経験を誇り、「安心に、品質を。」をスローガンに掲げ、常に社会への新たな価値の提供を目指す。先端技術を積極的に取り入れ、伝統的な警備サービスに革新をもたらすことで、顧客の安全と安心を最高の品質で保証する。

日本連合警備株式会社

代表 代表取締役社長 馬場ヒロ子
所在地 大分市上宗方124番地の1
社員数 389名
資本金 4,500万円 創業 1969年
URL <http://www.renkei-oita.co.jp/>

Webサイトは
こちら



目指す姿

現金輸送車両の管理ソフトを導入することで、業務効率の向上とリアルタイムでの車両管理を実現。このソフト導入を機に、各部門にDX推進者を配置し、ツールを活用して業務改善を自主的に進められる体制を整備する。これにより、部門ごとにデジタル化が浸透し、DXを活用した業務改善の文化が育成されることを目指す。

ビジョンが達成できない要因・課題

- ・ デジタルリテラシーの不足
- ・ DX推進者となる人材の育成が十分に行われておらず、各部門での自立したデジタル化が進んでいない
- ・ 現在の業務が紙ベースや手作業に依存しており、デジタル化の進展を妨げている

社内にてデジタル人材をどう育てていくか

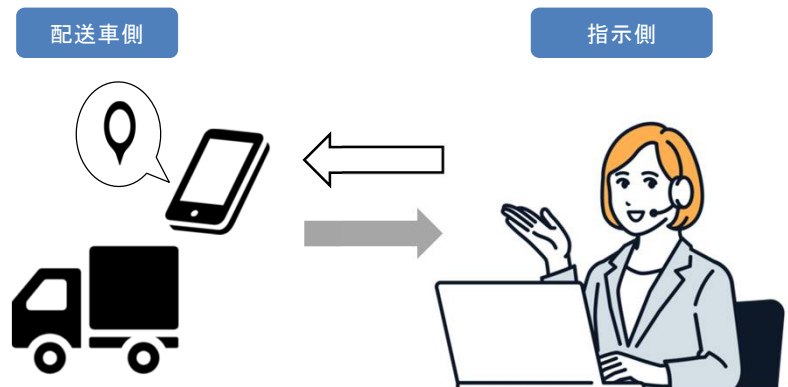
- ・ DX推進者を各部門に任命し、全社的なデジタルリテラシー向上のための研修や事例共有を実施。また、DX部門がサポート役として機能し、各部門が自立してデジタル化を推進できる体制を確立する。これにより、全社的なデジタル化を加速し、対外的な提案においても今までの警備業にない新たな価値提案のできる企業を目指す。

成果

- ・ 輸送ルートの最適化と動態管理の徹底による社内作業の効率化
- ・ サービスのさらなるクオリティ向上

導入したツール ODIN動態管理

オンラインコンサルタントが提供する動態管理システム。スマートフォンのGPSを追跡し、リアルタイムの位置情報が記録でき日報データの取り出しや進捗管理が可能。配送業の業務を劇的に効率化し、コストを削減、利益アップを図ることができる。今いる場所を共有するだけでなく、リアルタイムな位置情報を使って業務をどう効率化するかにフォーカス。



背景と課題

自社の業務にフィットするシステムの必要性

今回導入した「ODIN動態管理」と類似機能を持つシステムを以前使っていたのですが、オーバースペックで持て余していました。予算面も合わず、そのシステムは弊社にはフィットしていなかったため、システムを見直すタイミングがきていました。また、弊社の業務拡大に伴って輸送ルートが増え、コースが効率的に運用できていないという課題も浮き上がってきていました。

そこで、ルート管理と動態管理ができ、また配送ミスが絶対に起きない仕組みをつくり、現場に出るどの世代のスタッフも扱うことができるように、スマートフォンでの操作ができるシステムを導入することになりました。



専務取締役
平 皓己氏

人材育成とツールを使用した感想は？

ルートの可視化で業務改善につなげる

最大のメリットは、ルートが可視化できるようになったことです。ルートがその都度確認ができ、輸送する荷物についても、これまではメモやスタッフの記憶に頼ることが多かったことを、荷物の数など端末からの指示で間違いなく業務を遂行できるようになりました。初めて現場に行く人も、新入社員も、安心して現場に出ることができるサポート体制が整ったと思います。

また、より効率的なルート構築ができるようになりました。例えば、今まで8時間かかっていたところが7時間半になるといった、ルートの効率化ができると、それによって脱炭素に向けて社会的な貢献にもつながり、社員も長時間労働の防止や残業が減ります、社内全体の業務改善に焦点を合わせて進めているところです。



本事業で感じた効果やメリットなど？

業務の負担にならず、

自然に受け入れられる受動的な機能を

スタッフには高齢の方もいますので、負担にならないよう、スマホを持っていくだけで機能するシステムを念頭に置いて構築しました。

工夫した点では、機能を段階的にオープンしました。まず扱える人からスタートして、機能を把握したメンバーが次の人たちに教えていくやり方で、少しずつ使える機能を増やすなど、無理のない流れをつくりました。

新たなツールを導入する際、自社だけでは時間やコストがかかりすぎてしまうという問題にぶつかります。丁寧にスタートを切るためのスタートダッシュの役割として今回のデジスキがあったことがとてもありがたかったですし、失敗しづらく、焦らずに取り組めたことを有意義に感じています。



将来の展望について

チームでアイデアを出し合い課題解決を

今後は、ルートの最適化により業務を効率化してできた時間と予算を、社員教育のための研修や品質向上に当てていくことがまさに目指すべき方向だと考えます。

また、オリジナルアプリ開発ができる「kintone(キントーン)」をすでに社内で使用しているので、そちらとの連携も視野にいれて改善していきたいと思います。

コストをかければ解決できる問題はいくらでもありますが、それをいかに省コストで解決していくのか、チームのメンバーが考えてくれている状況なので、現状の取り組みとしてできることから少しずつ改善を進めていきます。



大分ビル管理株式会社



建物の清掃管理を行う企業として創業して以来、ビルや施設などの建物の設備や保安警備、営繕管理などのビルメンテナンス業務を核に事業を展開。現在まで培ってきたものを基盤に多様なサービスを提供するため、さらなる技術向上・ノウハウを習得し、より良いサービスや価値を既存領域にとらわれることなくご提案し、提供することが私たちの役割である。

大分ビル管理株式会社

代表 代表取締役社長 藤原忠和

所在地 大分市中春日町13-29

社員数 141名 資本金 1,000万円

創業 1962年 URL <https://www.obk-bm.co.jp/>

Webサイトはこちら



目指す姿

デジタル技術を駆使して見える化を推進し、業務の効率化、生産性の向上を図り、収益を向上させ社員の待遇改善を行いたい。そのために、業務を整理して見える化を図り、属人化した業務の標準化、データ集計を活用した営業活動や改善活動に取り組む。

ビジョンが達成できない要因・課題

- ・ 紙やエクセル、システムなど、異なる媒体に情報が点在している
- ・ 社員の共通のプラットフォームがない

社内にてデジタル人材をどう育てていくか

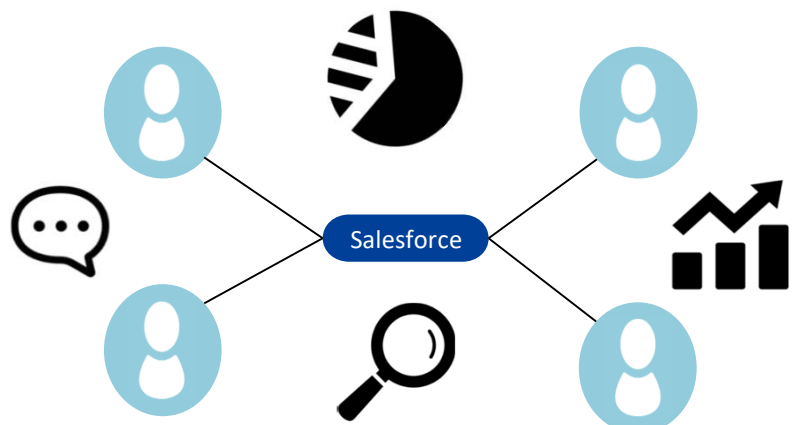
- ・ 短期的には、紙で行っていた情報共有やワークフローをデジタルに置き換えることで、ログイン率向上とツール利用に慣れる。
- ・ 中長期的にはSalesforceの利用により常に可視化したデータを見ることで、デジタルデータを分析活用のできる人材育成につなげていきたい。

成果

- ・ 営業の記録を集積・可視化し、情報共有ができる体制づくり
- ・ 経営分析・戦略の基盤を固める

導入したツール Salesforce

Salesforce が提供するクラウドベースのCRMプラットフォームです。マーケティング、営業、カスタマーサポートなど自社の多くの部署にまたがる顧客情報を一元的に共有できることが大きな特徴。またサービスの一つである「SalesCloud」は、AIを活用した先進的なCRMプラットフォームで、リード管理、営業予測、顧客データの一元化を通じて営業プロセスを効率化し、顧客との関係性を深めるためのツールを提供。



背景と課題

DXを取り入れた業務効率化と情報共有

社内にDXの必要性を感じ、営業ツールだけでなく、労務管理など、何かの形で取り入れていきたいと画策していました。今すぐに取りかかれる現実味のあるものが、salesforceだと思い、導入する流れになりました。その際、デジスキのことを知り、せっかく導入するのであれば支援金も活用したいと思い、申請しました。

それまでに抱えていた課題として、業務に関する情報のストック方法がバラバラで、一元化された情報ではありませんでした。また業務に関わった社員の記憶の中にだけ残っている情報や、属人化してしまうことも多く、社内全体で情報共有ができていないことによってお客さまにご迷惑をかけることにもなってしまうので、管理方法を整理し直す必要性を感じていました。



専務取締役
藤原 公氏

人材育成とツールを使用した感想は？

クライアントの情報の積み重ねが会社の財産に

稼働し始めて1週間ほどなので、社員への教育までたどり着いていませんが、ツールの入力画面に慣れるところからスタートしています。頻繁に使用する項目が入力しやすい配置になるよう変更するなど、レイアウトもカスタマイズもできるので、より使い勝手のよい形にベースを整え、実際に使いながら改善を繰り返しています。

お客様からの問い合わせ内容や提出した御見積、進行中の作業状況、過去の作業内容など、クライアントのデータベースが少しずつ蓄積されていけば、ゆくゆくはその情報が会社の大きな財産になっていくと思います。最初から完璧にはできないと思いますが、どんな小さなことでも、こまめに入力する習慣をつけていくことが第一歩になると思います。



本事業で感じた効果やメリットなど？

県のバックアップがツール導入の大きな後押しに

DXの推進は、企業にも必要不可欠なことです。県の事業としてサポートする体制があるのはとてもありがたいことです。機材やシステムの導入は初期コストがかかりますが、その一部を支援していただくと導入の促進になりますし、どんな分野の企業も、事業の底上げになり、県内企業も活性化され、業績にも反映されていくと思います。

また、DXIについて何から取り掛かればいいのか悩んでいる企業もあると思いますので、まず興味を持つこと、そして何か始めてみようという動機付けにもなります。失敗を恐れていても、動いてみなければ何も変わらないと思いますので、相談をするだけでも会社としての変革につながるのではないのでしょうか。弊社もデジスキのおかげで進化するきっかけをいただくことができました。



将来の展望について

部署に合ったDXの使い方 パフォーマンスを発揮

顧客情報を一元化することを目的にツールの運用を始めましたが、機能としては営業案件やスケジュール管理、各データの保存などでもできますので、現場の担当者のスケジュールが連動できるようになるとよりよくなると思います。

また総務や事務関係で別のソフトを検討していますので、そういったものも含め、将来的にはトータルで管理していくことも視野に入れて進めていく予定です。現状は、総務関係は請求書などのペーパーレス化などを進めていきたいと考えています。

内勤・現場担当とでDXの使い方はそれぞれの役割に合わせてよりよいパフォーマンスが発揮できるよう、活用していきたいと思っています。



株式会社大分中央コンサルタント



臼杵市野津町で地場企業として官公庁をはじめ、民間企業などの社会資本インフラの測量・調査・設計を行う。「融和」「研鑽」「誠実」の社会の福祉と発展、自己の能力の向上、規律を守り真摯な態度を理念とし、地域社会に貢献し信頼される企業を目指す。

株式会社大分中央コンサルタント

代 表 代表取締役 姫野桂一
所在地 臼杵市野津町野津市大字野津市497番地
社員数 16名
資本金 1,500万円
創 業 2006年
U R L <https://oita-occ.com/>

Webサイトは
こちら



目指す姿

働きがいのある人間らしい仕事を意味する「ディーセント・ワーク」を目指し、社員にとって働きやすい環境を整え、やりがいを持って仕事をしてもらえ環境づくりに取り組んでいきたい。
そのための方法としてアナログ体系からデジタル体系へ移行し、従業員の残業時間や休日出勤の削減に努め、ワークライフバランスや働きがいのある会社を目指す。

ビジョンが達成できない要因・課題

- ・ 建設業全体として、就業者の高齢化、若者の持つイメージによる人材不足
- ・ 労働環境の急激な改善が難しく、現場で働きたいという女性の雇用に躊躇
- ・ 業務の情報共有不足により、工程管理、業務管理がうまくできていない

社内にてデジタル人材をどう育てていくか

- ・ デジタル人材育成の担当者を総務部で決め、アナログの業務をデジタル化し業務の効率化を図りたい
- ・ 総務部から他部署へ、高齢の方やデジタルに抵抗のある従業員などにレクチャーし、デジタル化に取り組んでいきたい
- ・ 会社全体のデジタルスキル向上と理解の為に講習会を定期的に行っていききたい

成果

- ・ 従業員のワークライフバランスの促進
- ・ 各支店から作業データを共有できるようになり、作業効率が向上した

導入したツール

RemoteView

RSUPPORT の提供するリモートアクセスツールで、ブラウザから直接別拠点のパソコンなどにアクセスが可能。スムーズな操作感と安心のロック機能が特徴で、まるで直接PC を操作しているかのような体験を提供する。通信の暗号化やアクセス制限などのセキュリティ機能も充実しており、プライバシー保護体制も充実している。



RemoteView 利用イメージ

背景と課題

設計データの移動にかかる手間と 時間が作業の妨げに

臼杵市にある本社には営業部と総務部、測量の部門を置き、設計部のみ大分市にある大分支店、そして杵築支店があり、そのスタイルで長年業務をこなしてきました。ただこの数年で本社でも設計の作業をするようになり、設計データが大分支店にあることが作業上ネックに感じるが増えてきました。これまでは本社で作業をする際、大分支店にあるデータをUSBにコピーし、本社に持ち帰って作業をしていたので、時間的にも効率が悪く不便さを感じていました。そこで、作業効率改善のために、ネットを介してデータが共有できる流れをつくることを決め、「RemoteView」を導入することにしました。



代表取締役
姫野 桂一氏

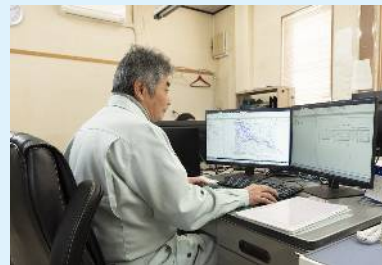
人材育成とツールを使用した感想は？

データを運ぶ時間がなくなり 作業効率が大幅アップ

RemoteViewを導入して間もないので、これから本格始動していく予定です。現状の体感では使い勝手もよく、これまで膨大な量のデータを大変な思いをして持ち運んで作業をしていたことに比べると、格段に時間効率が上がりました。また設置後すぐにデータを使えるようになったことが一番大きな進歩です。

現在、社内でツールを利用している社員は設計担当者がメインです。広く社員へ使い方をレクチャーするのはこれからになります。伴走支援では、事務の担当者がツールの使い方に加え、セキュリティ対策やクラウドのストレージの知識についてもご指導いただいています。

同業他社の方も、設計担当が別の営業所にいる場合は、おそらく同じ問題を抱えていると思いますので、ぜひおすすめしたいです。



本事業で感じた効果やメリットなど？

人材確保・戦力強化のための一つのツールに

業務効率化のメリットに加え、社員の求人募集にも今後効果が出てくると感じています。地方に本社を構える企業は、特に若者は市外・県外に流出してしまうので、人材が集まりにくいのが現状です。ただ、大分市など人口の多い地域に営業所があれば、求人の問い合わせの数が変わってきます。営業所ごとの部門や作業が分かれてしまっても、遠隔で仕事ができる体制があれば、人材確保にもつながっていきます。弊社の場合は大分市内で勤務できるということがPRでき、採用の可能性を広げることができるわけです。今回のツール導入は戦力強化の面にも大きな役割を担っています。



将来の展望について

まずは実働の業務効率の地ならしから

今は大分支店の一カ所に設計の全てのデータが集約できている形がベストだと考えているのですが、各支店から遠隔でつながる際に、データを共有する速度が次の課題になっています。今回の本事業の支援のおかげで十分便利になりましたが、一つかなうと、またその先の便利さを求めてしまいます。まだまだ改良の余地があると思いますので、将来的にはもっとうまくいくように改善するためのご相談ができるといいと思います。

このように、運用する中で弊社にとってのデメリットが今後も出てくると感じますので、使いながらよりよい方向に進むように整えていきたいです。そのほか、クラウドやデータ容量の問題についても検討事項になると思います。





大分県 商工労働観光部 先端技術挑戦課