

県内取組事例

事業者：フェニックスリゾート株式会社（所在地：宮崎市）  
 資本金：9,338万円 業種：外食・ホテル・ゴルフ等 従業員数：786名

事業名：顧客視点の価値向上に向けたホテルDX事業

スマートアプリ

AI



業務プロセスの変革で、バックヤード効率化・フードロス対策・顧客サービスの価値向上にまで繋がるDX

【概要】

- ・ゴルフラウンジ及びパインテラスの2飲食部門の業務フロー変革にて「顧客サービスの価値向上」「バックヤードの効率化」「フードロス削減への寄与」に繋げていく。

【主な取組】

- ゴルフラウンジ：セルフオーダーリングシステム導入＋インフラ整備にて顧客からの発注プロセスを変革。ヒューマンエラーを解消する。
- パインテラス：ビュッフェスタイルで提供する料理残量をAIが判定。必要なタイミングでホール・キッチンスタッフに通知するアラート機能も実装し、フードロスに繋げていく。

【事業の目標】

（定性目標）

- ・デジタル化によりヒューマンエラーに繋がる業務を削減する
- ・スタッフ個人のスキルや感覚に依存しない環境にする
- ・スタッフ本来の目的となる顧客サービスへ充当する時間を捻出する

（定量目標）

- ・SECURITY ACTION宣言を「2024年1月」に取得
- ・労働生産性年1%以上の向上：  
R5年目標 5,466,814（R4実績比較1.69%増）

【取組を行う背景】

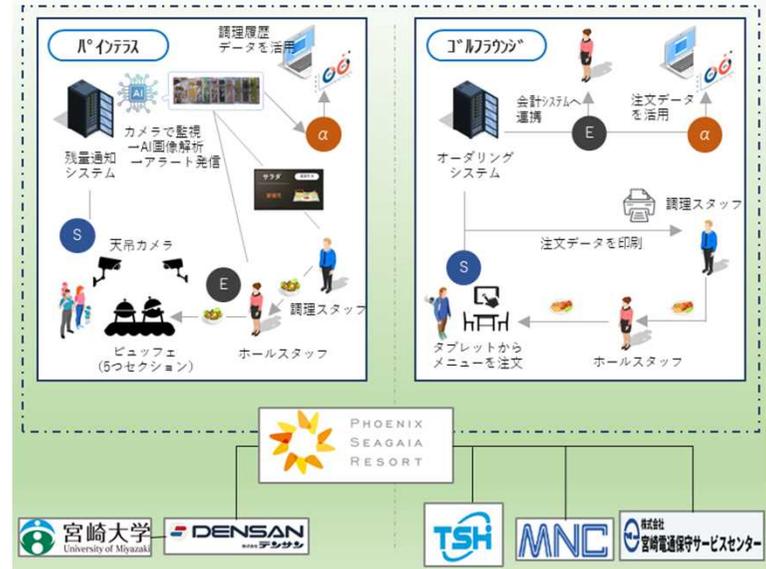
- ・ゴルフラウンジ（アラカルト方式）：「ホールスタッフが顧客卓に行き、口頭でオーダーを聞きとり、何度も確認をしながらスタッフがシステムに入力するプロセスにて運用するなかでの業務負荷がありながらも人為的なミスは発生していた。
- ・パインテラス（ビュッフェ方式）：「ホールスタッフが定期的に料理の残量を見て、交換のタイミングでキッチンスタッフに伝える」という運用をしていたが、スタッフの経験則に依存する事も多く作り過ぎによる食品ロスや交換連絡の通達遅れによる料理提供遅延によって、顧客満足度の低下につながるといった事もあった。

【効果（成果）】

- ・ゴルフラウンジ：スタッフによるオーダー業務廃止により人員調整柔軟化、顧客からのオーダーによる料理間違いの解消、オーダーミスの廃棄量軽減
- ・パインテラス：料理残量確認業務の軽減、AIによる補充判断により標準化、料理提供の適正タイミングによる顧客満足度向上

【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- ・AI測定のセクションを増やし、全体最適化からの更なるフードロス削減へ
- ・今後蓄積していくデータを用いて、曜日や時間帯による料理量の変化・傾向の把握。適切な補充タイミングをメンバーで共有する事で、調理量の最適化を図る。



### 県内取組事例

事業者：株式会社ドリームブロッサム（所在地）宮崎市大字芳士607番地  
 資本金：1,000千万円 業種：卸売業・小売業 従業員数：51人

## 事業名：働き方改革を実現するための社内システムDX化事業

RPA

クラウド



業務拡大、業務の属人化による働き方改革の停滞が課題となっており、必要なシステムを導入しワークライフバランスを推進する。

### 【概要】

ベストなデジタル技術を同時に実装することで、バックオフィス業務の大胆な刷新による働き方「DXナンバーワン企業」を実現する。

### 【主な取組】

- ①Microsoft Dynamics365 Business Central (ERPシステム)
- ②BizRobo!Lite (RPAシステム)
- ③勤怠システム「クロッシオン」(勤怠管理システム)

### 【事業の目標】

#### (定性目標)

- ・ 現行の社内受発注システムと会計ソフトJDL機能の一元化。
- ・ ERPシステムを導入するため業務の棚卸、ルール化の推進。
- ・ RPAシステムは時間を問わず作業が可能のため、通常業務の効率化を推進。
- ・ 社員自ら勤怠法令を意識する土壌作成。

#### (定量目標)

- ・ (情報セキュリティ対策(SEcurity ACTION宣言)について)  
一つ星を令和5年6月に取得済み。
- ・ (労働生産性について)  
毎年1%以上の労働生産性の向上。

### 【取組を行う背景】

- ①現システムでは毎日の売上金額、在庫等をリアルタイムで閲覧できない。
- ②注文作成に膨大な時間が発生し、発送業務にも支障が出ている。そのため残業増加の要因となっている。
- ③勤怠管理をExcelで行っており集計作業に時間を要していることと、作業できる社員が固定され属人化している。

### 【効果(成果)】

- ・ **効果①** Microsoft Dynamics365 Business Central (ERPシステム)  
現行の社内受発注システム内の情報(顧客、商品情報等)入力をルール化でき、自分のエラーが関連部署のエラーに繋がるという意識が共有できた。
- ・ **効果②** BizRobo!Lite (RPAシステム)  
夜間にデータ作成することで入社後すぐに業務に取り組める環境ができた。
- ・ **効果③** 勤怠システム「クロッシオン」(勤怠管理システム)  
勤怠法令を説明することで各自が勤怠状況に責任を持つ意識が生まれた。
- ・ **効果④** 全体的な効果として単月比較で半減以下の残業削減となった。  
2023年1月残業実績：306 時間→2024年1月残業実績：120時間

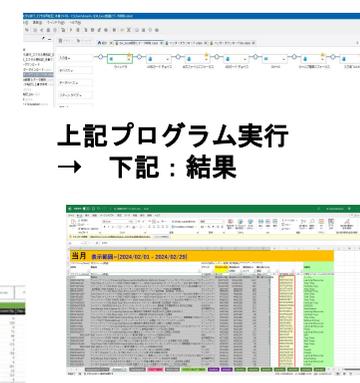
### 【本事業終了後の展開・展望(今後3ヶ年程度の後年度負担等)】

- ・ 今後も社内の業務棚卸を続け、常に社内最適化を目指していく。
- ・ 弊社規模の企業でも宮崎県の支援により、取組み方次第で売上増もちろんだが、属人化を無くしワークライフバランスに取り組める土壌ができることを実証していく。

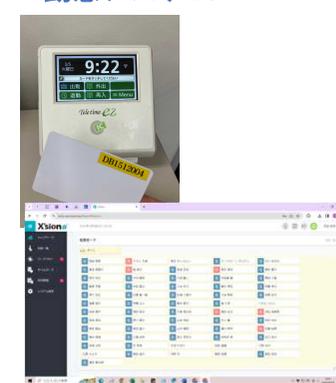
#### ・ ERPシステム

項目	10月	11月	12月	1年
売上	454,800	799,000	627,000	1,880,800
粗利	35,180,880	89,873,200	29,884,910	154,939,000
売上	12,662,000	2,824,000	487,000	16,000,000
粗利	23,541,880	74,100,800	29,100,740	126,743,420
売上	12,662,000	2,824,000	487,000	16,000,000
粗利	341,747	961,000	179,072	1,481,819
売上	38,775,000	85,100,000	23,007,910	146,882,910
粗利	988.9%	109.6%	212.5%	275.3%

#### ・ RPAシステム



#### ・ 勤怠システム



### 県内取組事例

事業者：株式会社教育情報サービス（宮崎市）  
資本金：6,450,000円 業種：情報通信業 従業員数：17人

クラウド

AI

## 事業名：生成AIと動画制作システムを連携した添削動画自動生成システムの開発事業



### AIによる添削結果を自動で動画化するシステムを構築。添削業務の省人化と差別化を実現！

#### 【概要】

- ・自社の添削事業において、外注による「人の添削」から「AIの添削」に順次移行することにより省人化を行い経費を節減する。
- ・AIによるテキストの添削結果を自動で動画生成することにより、他のAI添削サービスとの差別化を図り、サービスの売上向上を目指す。

#### 【主な取組】

- ・英語版のAI添削システムを導入し、APIを開発。AIから排出されるテキストデータを独自のシステムに蓄積する機構を開発した。
- ・蓄積されたテキストデータを用いて動画を自動で生成する機構を開発した。
- ・AIから生成される添削結果が適正なものとなるよう、チューニングを行った。

#### 【事業の目標】

##### （定性目標）

- ・高品質な添削結果を、理解しやすく効果的な動画で提供する。

##### （定量目標）

- ・情報セキュリティ対策：令和5年10月「Security Action」★★二つ星取得
- ・労働生産性の伸び率：1年目 1.1%、2年目：7.5%、3年目：13.1%

#### 【取組を行う背景】

- ・国内の約10万人の高校生を対象に英文添削サービスを行っているが、外部人材による添削のため、経費がかさんでいる。
- ・AIを活用した英文添削は他社がサービス展開を開始しており、低価格化も進んでいる。これに対抗するには新しいコンセプトの添削が必要である。

#### 【効果（成果）】

- ・効果①：添削結果の提供スピードが増した。（一つにつき約3分で提供）
- ・効果②：類題の提示など、人力の添削では提供できないものを実現できた。
- ・効果③：「動画の添削」という新たなサービスで、他社との差別化ができた。
- ・効果④：国内外の協業企業による評価が高く、販路が広がった。

#### 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- ・3年間合計で約1,000万円の添削経費を節減する。（当初の1年間で約200万円の開発費を使用）
- ・学習塾へのサービス構築を行い、完成次第、宣伝・広告を行う。（広告費用は約300万円）
- ・途上国でのサービス構築を行い、2026年1月から現地企業を通して販売を行う。（開発費約200万円、広告費約100万円を使用）

#### ■生徒の英文に対する正しい英文を描画

##### YOUR ANSWER

I love Mr. Hunt. He is an teacher of English. The way he teaches English is very excited. he makes us to do funny movement with everyone in the class. i do not admire him because he do not give us good grsde s instead really bad grades.

##### CORRECTION

I love Mr. Hunt. He is **an** English teacher. The way he teaches English is very **exciting**. **He** makes us do funny **movements** with everyone in the class. I do not admire him **be**

#### ■最終コメント（励まし）

##### MESSAGE

You're on the right path with your writing. Remember, practice makes perfect. Keep working on your grammar and vocabulary, and you'll see great improvement. Your enthusiasm for learning is your biggest strength!

あなたは正しい道を進んでいます。練習が完璧をもたらすことを忘れず、文法と語彙力を磨き続け、大きな進歩が見られるでしょう。学ぶことへの熱意があなたの最大の強みです！



### 県内取組事例

事業者：米良電機産業株式会社（宮崎市別府町4番33号）  
 資本金：授權資本3億円、払込資本1億円 業種：電機設備資材販売 従業員数：106名

クラウド データ化

### 事業名：ワークフローのデジタル化事業



## 承認プロセスの効率化・時間削減を実現し、有効に活用できる情報のデータベース化を推進

#### 【概要】

- 紙媒体で実施している各申請業務をデジタル化し、データ活用経営にむけたデータベースの構築を行う。（DX推進第1フェーズ）

#### 【主な取組】

- 定型帳票（28帳票）及び不定型帳票のデジタル化
- 独自業務フローにあわせたワークフローシステムの構築による生産性向上

#### 【事業の目標】

##### （定性目標）

- 各報告／申請業務を効率化し、従業員の生産性向上を実現（DX風土醸成）

##### （定量目標）

- （情報セキュリティ対策（SECURITY ACTION宣言）について）  
→SECURITY ACTION宣言を2024年1月に取得
- （労働生産性について）  
→労働生産性年1%以上の向上

#### 【取組を行う背景】

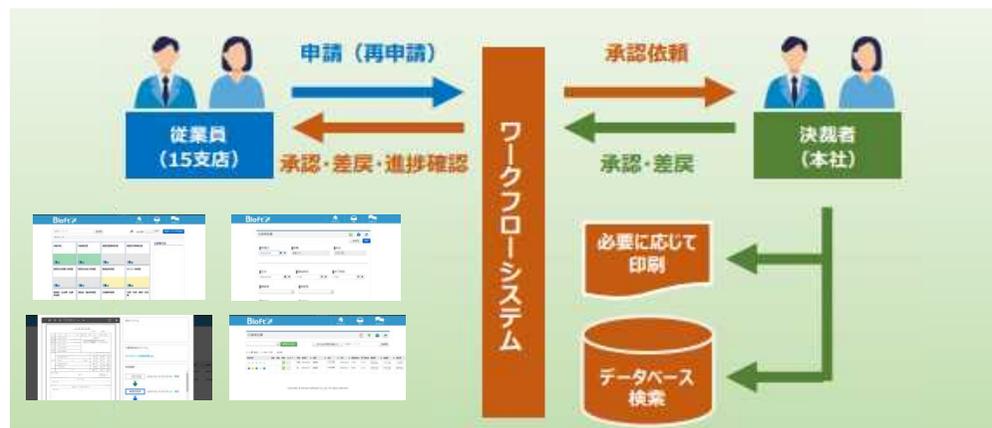
- 日次／週次／月次／随時の頻度で作成する各帳票が、全支店合計で年間6万6千枚以上発生しており、用紙代・印刷代・FAX 通信費・保管廃棄代の削減が求められている。加えて、紙媒体での運用となっており、状況に応じて必要となる統計資料の作成や過去の資料を探す場合に時間が掛かっており、業務負荷が高い状態となっている。

#### 【効果（成果）】

- 申請～承認～承認完了迄に係るリードタイムが 25%以上削減
- 28帳票に関連するアナログ作業時間が 50%以上削減
- 現状の各帳票印刷枚数と比較して 60%以上削減のペーパーレス化

#### 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担 等）】

- 用紙／FAX 送信等のコスト削減、および顧客接点時間の増加による顧客満足度向上を実現し、営業利益増加を推進（1年目）
- 用紙／FAX 送信等の更なるコスト削減、およびデータ活用による営業展開によって顧客単価向上＋新規顧客獲得を実現し、営業利益増加を推進（2年目）
- 物流や配送などのロジスティクスを最適化や、販売データ分析を行い適切な需要予測を行うことで効率的な在庫管理を推進（3年目）



# 福祉分野（DX取組）

## 県内取組事例

事業者：社会福祉法人 宮崎県社会福祉協議会（所在地：宮崎市）  
資本金：193,950円 業種：医療、福祉 従業員数：78名

## 事業名：介護業界のコミュニケーション活性化におけるアプリ事業



スマホアプリ



### 情報伝達手段のデジタル化を第一歩とした、介護業界のDX化先駆け！

#### 【概要】

- ・アプリ基盤は県社協に属する老人福祉サービス協議会（以下、老サ協）にて構築
- ・老サ協に所属する会員施設（申込必須）でも定額で利用できるアプリ
- ・1つのアプリを複数施設が利用できるプラットフォーム型
- ・セキュリティ面を考慮し、施設ごとの情報は分断された設計で運用

#### 【主な取組】

- ・「事務局から会員へ」「会員施設から入居者家族へ」「会員施設から職員へ」など情報の伝達・周知を紙からアプリに変革し、コミュニケーションを円滑・迅速にする。
- ・発送文書やアンケート等をアプリから行えるようにしたことで、文書作成～印刷～郵送までの準備や回収後の集計作業などの事務的作業の負担軽減も図った。

#### 【事業の目標】

##### （定性目標）

- ・コミュニケーション手段をデジタル変革し、早く正確に伝える仕組みとする。
- ・デジタル化による事務局職員・施設職員の事務作業の負担軽減にも繋げる。

##### （定量目標）

- ・SECURITY ACTION宣言を2024年2月に取得
- ・労働生産性年1%以上の向上（以下、事務局の労働生産性を記載）  
（R4実績：2,724,575円 ➡ R5目標：2,753,823円）※R4比較1.07%増
- ・連絡業務における事務作業を年間250時間以上削減する。

#### 【取組を行う背景】

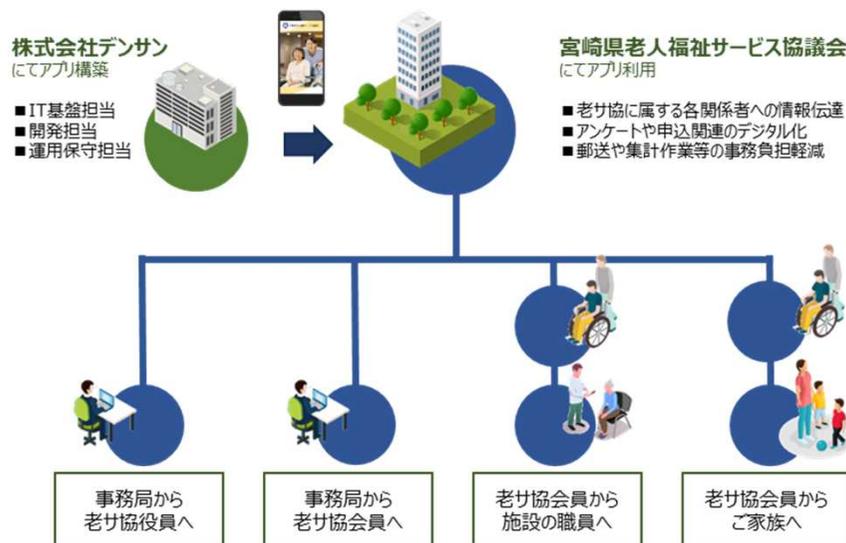
- ・介護施設から利用者・ご家族への情報配信手段がメール・郵送・電話など相手によって異なるため、周知方法が煩雑化していた。また、送付しても見て貰えたかどうかの判断が出来ていなかった。
- ・介護業界における人材不足問題は顕著である。本来行うべき介護サービスへの時間充足を創出するためには、事務作業の負担（時間削減）がポイントであると感じていた。

#### 【効果（成果）】

情報連絡時の文書作成や郵送、その後の集計作業も含め事務作業をデジタル化することで、職員の作業負担の削減に繋がった。また、事務作業時間を本来の介護サービス業務に充てる事も出来た。副産物として、ペーパーレスによる物理コストの削減にも繋がった。今後もアプリを通し、介護サービス・利用者満足度の向上に繋げていきたい。

#### 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- ・面会予約のデジタル化（予約の重複などの人的ミスを削減）
- ・請求書の電子化（アプリから電子明細を配信しペーパーレス化に繋ぐ）
- ・施設内イベントのライブ配信（介護サービスの満足度向上）



### 県内取組事例

事業者：吉玉精鍍株式会社（宮崎県延岡市大武町39番地24） <http://www.yoshitama.co.jp>  
 資本金：7200万円 業種：電気めっき業 従業員数：98名

### 事業名：ロボットアーム型デジタル半自動装置とめっき条件監視IoTシステム導入による省人化めっき処理の実現事業

ロボット IoT



一部の製造業務や間接業務をデジタル技術で自動化。

#### 【概要】

現状のめっき処理は、多品種・小ロット・短受注（期間）の受注が多く、自動化では投資が大きくなると同時に、他のめっき処理に転用できない（専用設備）為、汎用性がある手動（人的処理）でのめっき処理ラインとなり、処理コストが高くなるのが課題です。

そこで、現状の手動ラインを活かしつつ、デジタル技術（稼働時間管理・各槽処理時間の記録など）を装備したロボットアーム型半自動装置と工程状態を人的管理からデジタル管理にするIoTモニタリングシステムを導入することで、省人化めっき処理ラインを実現しました。

#### 【主な取組】

- ・ロボットアーム型半自動装置の開発と導入
- ・IoTモニタリングシステムの開発と導入

#### 【事業の目標】

##### （定性目標）

- ・設備汎用性の実現（専用設備にしない）

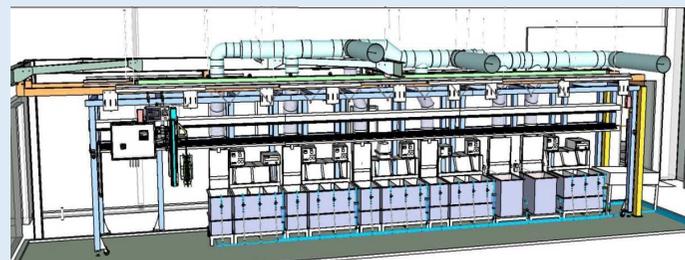
##### （定量目標）

- ・労働生産性 33%UP（1年目）→78%（3年後）

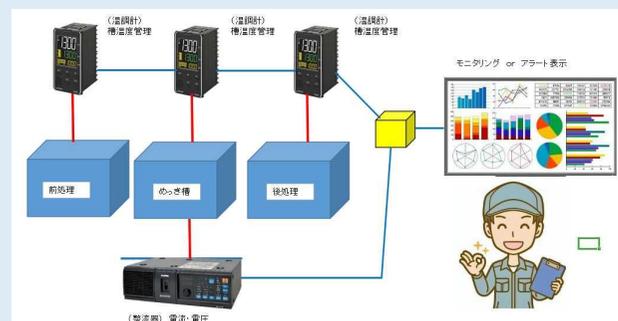
#### 【効果（成果）】

- ・ロボットアーム型デジタル半自動装置の導入による、めっき加工作業工数の削減
- ・めっき処理条件監視IoTシステム導入による、正常異常状態のモニタリング化  
**【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ月程度の後年度負担等）】**
- ・同様の手動めっきラインへの展開
- ・自動・手動ラインへの、めっき条件監視モニタリングシステム展開

（ロボットアーム型デジタル半自動装置）



（めっき処理条件監視IoTシステム）



# 道路旅客運送業、旅行業、保険業、娯楽業、ホテル業、飲食業、販売業、ビル総合管理事業（DX取組）

## 県内取組事例

事業者：宮交ホールディングス株式会社（宮崎市）  
資本金：10,000千円 従業員数：58名

スマホアプリ

## 事業名：宮交グループアプリを活用したDX推進事業



### グループ6社の情報を一つに集約したグループアプリを構築

#### 【概要】

・宮交グループ6社（宮交ホールディングス、宮崎交通、宮交タクシー、宮崎観光ホテル、青島リゾート、宮交ビルマネジメント）の情報が一つになったグループアプリを構築し、令和6年2月14日にリリースした。これによりスマートフォン保有率の高い20～40代の潜在顧客に向けて、宮交グループをアピールできる広告媒体が新たに加わった。

#### 【主な取組】

- ・各社情報を利用シーン別にタブ分けをし一つのアプリにまとめた
- ・タイムリーな情報発信を行えるようになった（プッシュ通知）
- ・紙媒体であった「宮交グループ共通割引クーポン券」をデジタル化

#### 【事業の目標】

##### （定性目標）

- ・お客様が求める情報を数タップで取得可能とする
- ・共通の宣伝ツールを使用し画一的な宣伝仕組が持続的に実施される

##### （定量目標）

- ・情報セキュリティ対策 SECURITY ACTION 一つ星宣言（令和6年1月22日）
- ・デジタル化等ペーパーレスによるコスト削減/業務負担軽減及びグループ間連携強化による営業利益増加をもとに年1%の労働生産性の向上を図る

#### 【取組を行う背景】

- ・クーポン券をご利用いただく顧客の利便性向上（情報の見やすさ）
- ・スマホを活用している若い層へのアプローチを試み、ニーズを取り込んだ商品造成を行う。

#### 【効果（成果）】

- ・効果① 情報にアクセスしやすくなったことで顧客の利便性が向上した
- ・効果② 各事業単位についている顧客に対して、他の事業が実施しているサービスを周知することが出来る
- ・効果③ 印刷や配布作業削減により、経費、人材をより付加価値のある作業へ充て生産性向上を図れる
- ・効果④ クーポンのデジタル化により、広い範囲に配布することができ売上が期待できる

#### 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- ・2年目以降 スタンプラリー機能によるグループ周遊企画やスタンプカード機能による来店頻度アップ企画



左から新着情報、クーポン、実績レポート画面

### 県内取組事例

事業者：有限会社四季亭（所在地：高鍋町）  
 資本金：500万 業種：宿泊業 従業員数：43名

スマホアプリ

## 事業名：スマホアプリを活用した情報共有手段デジタル化推進事業



スマホアプリで情報共有の速度向上・円滑化、事務作業負荷軽減を実現し、DX化推進へ。

### 【概要】

- 四季亭スタッフ向け（社内用）のアプリを構築し、社内間の情報共有に加え、外部関係業者とのコミュニケーションツールとしても利用できるものとする。情報共有の円滑化はもちろん、デジタル変革による業務効率化も図る。

### 【主な取組】

- 社会人チームのキャンプや地元イベントなどの催し等を受け入れる際に発生するタスクに対してタスク毎にチャットでやり取りができる機能を用いる。四季亭スタッフとその関係業者間での情報共有をスムーズかつ記録が残る形とした。
- 会社からスタッフへの情報配信、スタッフ間での連絡手段としてもアプリを活用。
- IoTセンサーを用いた出退勤打刻機能も実装し、デジタルへ変革及び事務作業の効率化を推進。

### 【事業の目標】

#### （定性目標）

- スタッフへの情報配信速度向上 ・ 外部関係者との円滑な情報共有
- アナログ作業の廃止及び事務作業効率化

#### （定量目標）

- SECURITY ACTION宣言を2023年11月までに実施
- 労働生産性年1%以上の向上：  
R5年目標 1,482,989（R4実績比較1.46%増）

### 【取組を行う背景】

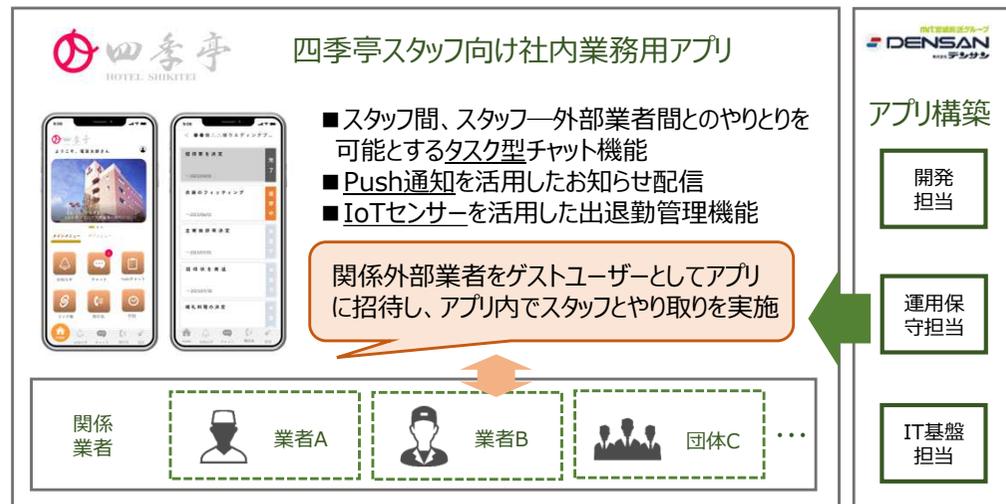
- 会議・宴会、婚礼・法要、スポーツ合宿等のイベント業務において発生するスタッフ間や関係業者間でのやり取りは対面や電話が多く、記録として共有しづらい。
- 会社からスタッフへの通達事項はシフト勤務制の為、伝わったかどうか不明。
- スタッフの出退勤は紙のタイムカードを使用。その後、タイムカードを見ながらExcelにて集計作業を行い、給与反映用シートに転記・修正を行っている。

### 【効果（成果）】

- お知らせ配信を通じて即時での一斉連絡が出来るようになった事で、情報到達時間の削減に繋がった。さらに、Push通知での社員が気付きを得る機会にもなった。
- スタッフおよび関係業者で共有できるタスク型チャット機能にて、打合内容の記録が残るようになり、当日不参加メンバーにも情報が伝わる環境が整備された。
- タイムカードからの転記集計業務が省略され、担当社員の業務負荷の軽減につながった。

### 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- タスク型チャット機能強化（統計項目見直し・人材育成資料としての利活用）
- ナレッジ集としての活用（アプリ内に情報を蓄積・保管し、過去データの閲覧性を強化）
- 宿泊業務への活用（例：チェックアウト後の清掃時に発見した落とし物をリアルタイムにフロントスタッフへ共有する等）



### 県内取組事例

事業者：三桜電設 株式会社（延岡市）  
 資本金：21,000,000円 業種：電気工事・施工管理 従業員数：80名

### 事業名：デジタル技術活用によるバックオフィス業務のプロセス変革事業

クラウド    スマホアプリ



### クラウドシステムで業務リードタイムを削減、電帳法対応を見据えたペーパーレス化を実現

**【概要】**  
 アナログ業務をデジタル化し、ペーパーレス化を図るかつ、社内のDX化の第一歩となる取り組みを実施

- 【主な取組】**
- ① 年末調整の業務効率化
  - ② 社内ワークフローアプリを構築し、承認完了までの時間短縮
  - ③ 電帳法対応に沿った保管プロセスを構築し、ペーパーレス化を実現

**【事業の目標】**

- （定性目標）**
- ・ 年末調整システム活用により、総務担当者業務の省力化
  - ・ スマートフォンアプリの活用により申請・決裁スピードの向上

**（定量目標）**

- ・ SECURITY ACTION宣言を2022年8月に取得
- ・ 労働生産性年1%以上の向上（以下、労働生産性を記載）  
 （R4実績：2,321,532 ➔ R5目標：2,344,783）※R4比較1.00%増
- ・ ペーパーレス化により、印刷コストを約50%削減

**【取組を行う背景】**

- ・ 年末調整の業務が、紙によるアナログ処理になっている。
- ・ 決裁ワークフローについて紙媒体で回覧、回覧後原本ファイリングしている。
- ・ 紙文書が多く保管プロセスが構築されていない。

**【効果（成果）】**  
 Web上で年末調整の手続きができるため、記入漏れや入力ミス削減でき、担当者・従業員双方の業務負担を軽減する。さらに、社内アプリで申請書類をデジタル化することで、業務の効率化、紙の使用量の削減に繋がる。また、文書管理システムを導入することで、文書のデータは一元管理され、情報の携帯性や検索性が向上するかつ、電帳法に対応した形で保管が可能。

**【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】**

- ・ AI-OCRを活用した請求業務の更なる効率化アップ
- ・ 勤怠システムを導入し、給与システムと連携と効率化
- ・ 電子入札、電子契約書への対応

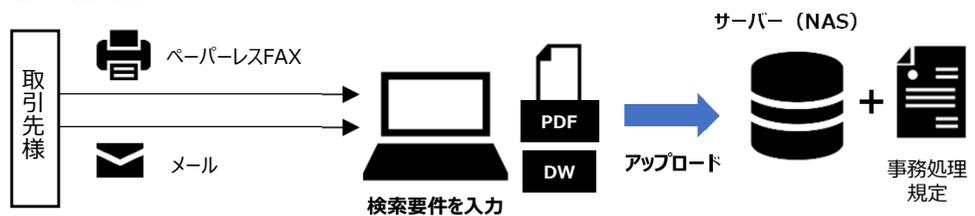
■ オフィスステーション年末調整



■ 社内アプリ



■ Docuworks



### 県内取組事例

事業者：株式会社キング（宮崎市）  
 資本金：800,000,000円 業種：建設機械器具の賃貸・販売・修理・運搬 従業員数：94名

### 事業名：機械レンタル点検表電子化および決裁電子化事業

クラウド    スマホアプリ



## クラウドを活用したシステム構築で業務リードタイムの削減

#### 【概要】

レンタル受付時からクラウドに入力することで転記作業を削減。手間・時間・ミス削減。正確な情報を事前登録することで、入庫点検時の確認項目（管理番号等）の確認が不要となる。スマートフォンで運用することで、現地での直接入力とカメラ機能の活用を可能とし、出入庫時点検作業の効率化と写真撮影後の顧客合意を得る事での顧客とトラブル未然防止＝顧客満足度向上も実現する。

#### 【主な取組】

- クラウド製品活用によるレンタル機器の『点検』『業務』の効率化
- 社内決裁ワークフローの電子化

#### 【取組を行う背景】

##### 現在の業務内容

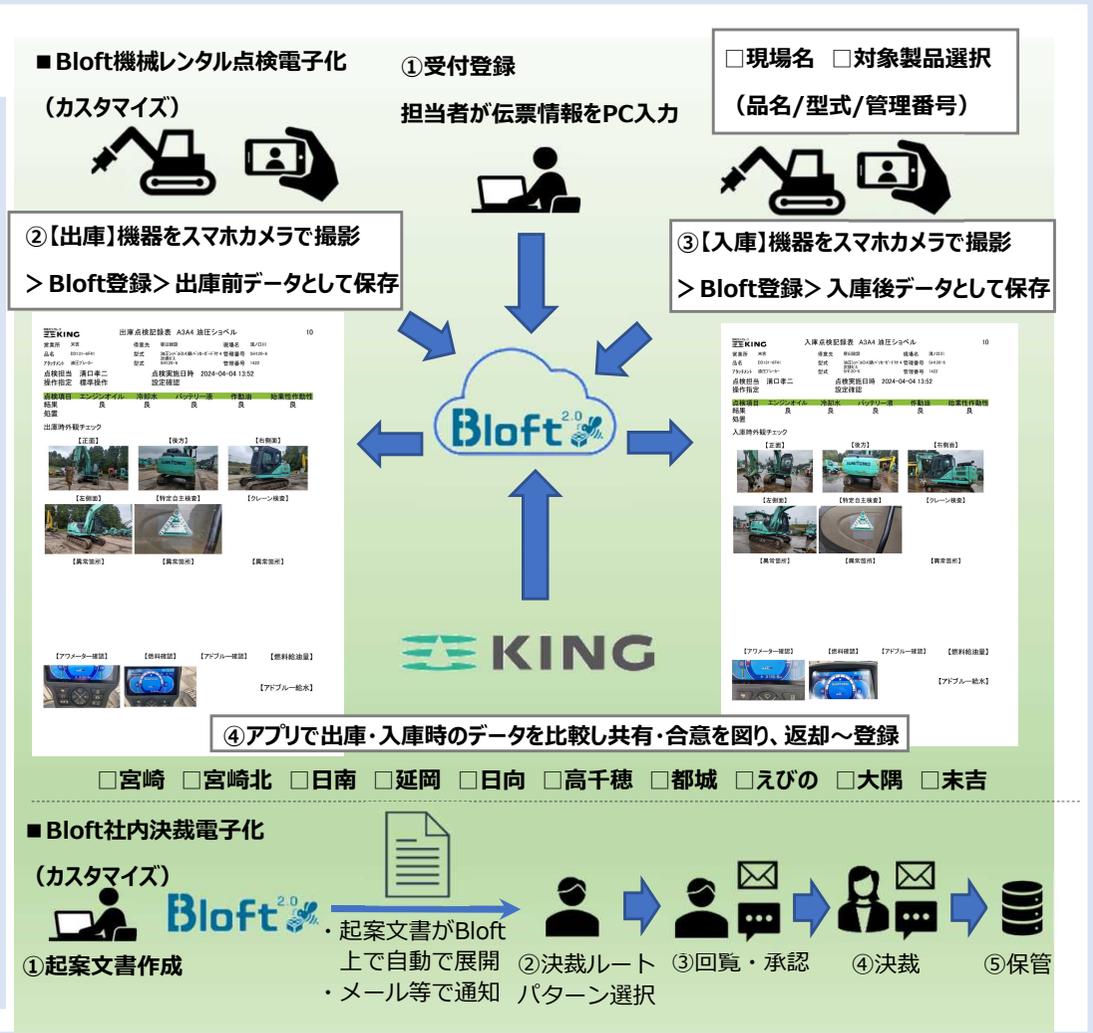
- 機械レンタル点検表を各営業所ごとに紙運用で記録・管理を実施
- 決裁ワークフローについて紙媒体で回覧し、回覧後原本ファイリング

##### 導入後の業務内容

- 紙運用の点検記録表を電子化、カメラ機能活用で出入庫前後の状況をクラウド保管
- 決裁ワークフローについてシステム上で回覧・審査し、決裁後電子データで保管

#### 【効果（成果）と今後の課題】

今回のペーパーレスとアプリを活用したDXの取り組みで、点検業務の精度向上、社内決裁の迅速化を図り、現場の運用に合わせながらバージョンアップを継続的に行い、「無理ムラ無駄」を排除し、業務の効率化・省力化を推進する。現場と経営で連携しながら、更なる業務DX推進に取り組み、長期的に業務変革を支援していく。



# 測量業（取組事例）

## 県内取組事例

事業者：株式会社F・C（所在地）宮崎県宮崎市  
資本金：1,000万円 業種：測量業 従業員数：45名

## 事業名：ハンディプロファイラ事業

IoT



### 工期の短縮化および省力化を実現

#### 【概要】

・着工前測量において、わだち掘れ・平坦性の計測は、従来通りの方法では多くの時間と人力・工数を費やし非効率なため、ハンディプロファイラ事業の推進により、工期の短縮化および省力化を図る。

#### 【主な取組】

・低コスト、作業時間短縮により短納期対応を実現

#### 【取組を行う背景】

わだち掘れ、平坦性の計測は大掛かりな器具や記録紙を用いていたため、技術者の技量により作業時間や納期にバラつきが生じる課題があった。

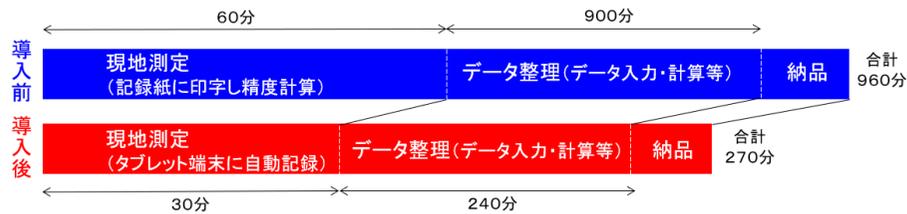
#### 【効果（成果）】

・大幅な作業時間短縮により早期納品が可能となった  
・繁忙期になると労働時間増加していたが、工程の分散化と作業効率アップにより労働時間を低く抑えることができた

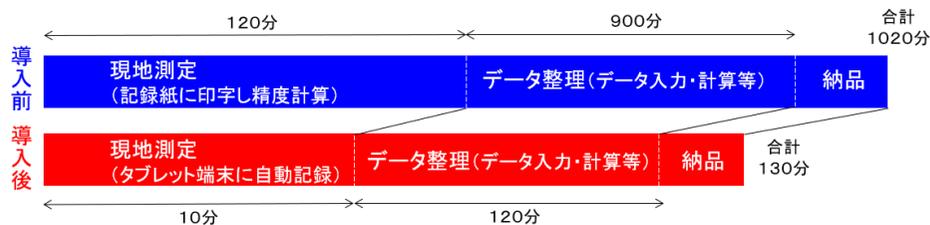
#### 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

・低コスト・短納期対応を行うことで、年間受注工事件数アップ  
・技量不問の求人にすることで、応募可能な範囲拡大で応募率アップ

条件例：平坦性測定50mを作業員2名で行った場合



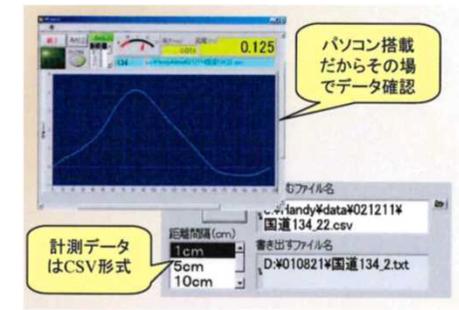
条件例：わだち掘れ測定50mを作業員2名で行った場合



・作業工程を分けることが可能になり、作業効率がアップ



現場での測定



現場で即時データ確認が可能

# 製造業（DX取組）

## 県内取組事例

事業者：株式会社中園工業所（所在地：延岡市高野町2番地1）  
資本金：5000万円 業種：製造業 従業員数：125名

動画コンテンツ

## 事業名：デジタル技術を導入した動画マニュアル作成による増産体制構築事業



属人化している仕事の手順化やマニュアル化を通じて、製造業における職人技の技術継承がなされ、人材育成や仕組みで組織を動かす体制づくりが実現

### 【概要】

- ・組立工程における属人化した作業を細分化し、生産ラインを確立、さらにデジタル技術を導入した動画マニュアルを作成する事で、増産体制の構築を図る。
- ・動画マニュアルを確認しながら作業する事により、属人化されていた作業が複数人で対応できる事、紙面では伝わらない「動き」が加わるため、熟練工と同等の作業技術が均一化され、技術継承に繋がる事で、生産性が向上し増産体制が構築する。

### 【主な取組】

- ・組立工程における属人化した作業を細分化し生産ラインを確立する。
- ・熟練工をモデルにデジタル技術を導入した動画マニュアルを作成。作業の均一化・複数人での作業を可能とする仕組みを作る。
- ・技術指導の時間短縮を図り、生産性の向上、増産体制の構築を図る。

### 【事業の目標】

#### （定性目標）

属人化した作業を、デジタル技術を駆使した動画マニュアルによって、作業の均一化・複数人で作業できるようになり増産体制の構築を図る。

#### （定量目標）

- ・令和3年5月「SecurityAction」1つ星宣言
- ・1年目 101.3%、2年目：103.1%、3年目：105.8%

### 【取組を行う背景】

- ・組立工程においてはAI化が困難である。
- ・作業内容が細分化できていないため、複数人で対応できない。
- ・工程を熟練工のみが把握している部分が多く属人化している。
- ・属人化した作業内容によって新人教育できる人材が乏しく、増産体制が整っていない。

### 【効果（成果）】

- ①作業の手順化が図られ、均一化された作業により増産体制が構築。
- ②OJT教育のストレスが軽減され作業効率が良くなったと感じる社員が増加。
- ③動画を通し熟練工の作業を繰り返し確認することで技術継承につながった。

### 【本事業終了後の展開・展望】

- ・未経験でもある程度の作業において、熟練工と同等の技術が習得でき、短時間・短期間雇用や、高齢者・障害者雇用の枠の拡大など、「ものづくり」に対して、誰もが身近な職業として捉えていける環境を整えていきたい。
- ・属人化している仕事の手順化やマニュアル化を通じて、製造業における職人技の技術継承がなされ、人材育成や仕組みで組織を動かす体制づくりが構築できるのではないかと考える。



- ・工程を細分化し工程別で動画撮影。
- ・動画マニュアルから対応した図面が確認できる
- ・図面からも工程の動画マニュアルが確認できる。
- ・常に動画マニュアルを確認しながら作業できる設備整備。
- ・生産管理システムとも連動させる。



生産性アップ・増産体制の構築



# 製造業（DX取組）

## 県内取組事例

事業者：有限会社ボールパークドットコム（所在地：宮崎市）  
資本金：3300万円 業種：スポーツ用品製造販売 従業員数：31名

HPリニューアル

## 事業名：宮崎県産和牛グラブをECサイトで世界市場に展開



## 海外D2Cで商圈の拡大

### 【概要】

#### ◎宮崎県産和牛の革を使ったグラブをECサイトで世界市場に展開

海外のグラブメーカーや、日本国内他社が使用しているECを比較研究し、宮崎県産和牛の革で製作したグラブの販売において、魅力的で最適な、英語版カラーオーダーシステムの受注システムを再構築する。日本一のブランドである宮崎県産和牛の革を使用したグラブであること、そして地元宮崎に自社工場を持ちオーダーグラブを製作できるという強みを生かしたD2C販売を国内はもとより海外市場でも確立させたい。

### 【主な取組】

野球用品の販売チャンネルは、店舗、インターネットでの直販の他、現在全国131店舗のスポーツ店に「JBブランド」野球用品を卸販売している。特に2018年から正式販売開始した、宮崎県産和牛の革を使った産地特定の「和牛JBグラブ」は、一流のプロ野球選手も愛用しており現在売り出し中の商品である。



### 【事業の目標】

日本国内の少子高齢化による野球人口の減少を想定し、国内はもとよりアメリカ、台湾を中心とした海外市場に積極的なアプローチを実施し海外D2Cを確立させる。

### 【取組を行う背景】

新規顧客の拡大戦略においては、日本国内の野球人口の減少を想定し、国内のみならず海外市場も視野に入れている。海外でのブランド力強化のため、2019年には、台湾プロ野球球団を介しプロ選手と和牛JBグラブ使用の契約を締結した。さらに、2023年にはアメリカ、2024年には、国内プロ野球選手とも契約を締結している。

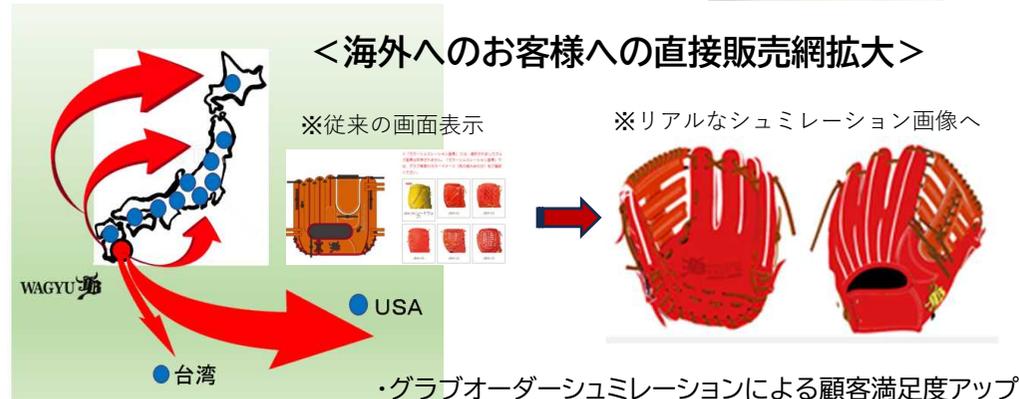
### 【効果（成果）】

- ・ユーザーが製作したカラーオーダーシュミレーション画像の保存と、その保存したシュミレーション画像を後で呼び出せるという機能が追加。
- ・以前のシュミレーションシステムでは選択しても画像表示できていないパーツが多くあったが、その不安が解消される。
- ・オーダーシステムのリニューアルでは、まずもって顧客満足度の向上を図り、そしてスタッフの生産性の向上を妨げていた問い合わせ（電話・メール）が減少しスタッフの作業効率の向上も見込まれる。

### 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- ・現在約3000個販売個数が、3年後には2.5倍の7500個に増大。
- ・現在のネット販売の占める割合15%が3年後には35%に増大。
- ・現在の労働生産性3075615が、3年後には3%増3168809に増大。

## 宮崎から世界へ！ D2C



### 県内取組事例

事業者：株式会社ニチワ（宮崎県日南市大字上方1765番地）  
 資本金：3,000万円 業種：製造業 従業員数：150人

## 事業名：ドライブレコーダーとIoT技術で安全管理のデジタル化を実現する事業

クラウド

AI

IoT



ドライブレコーダーの動画データをSDカードを抜き差しすることなく閲覧でき、しかも事故・危険運転箇所に絞って分析することができる

### 【概要】

- フォークリフトにドライブレコーダーを設置し、映像データをクラウド管理しドライブレコーダー情報を迅速に管理分析する。

### 【主な取組】

- 危険運転や事故映像をタイムリーに確認し事故原因の効率的特定と対策により再発防止を図る
- フォークリフトの稼働状況の見える化により現場改善を図る
- 安全運転状況を自動集計により見える化し安全教育を図る

### 【事業の目標】

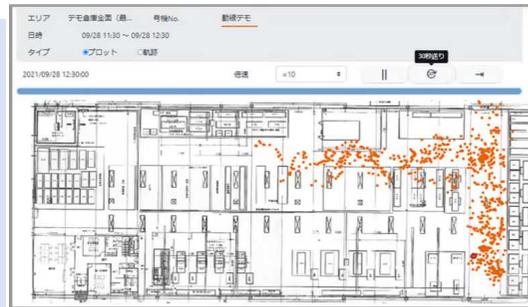
- フォークリフト事故を撲滅する
- フォークリフトの稼働状況の見える化による職場改善により、フォークリフトの稼働時間を10%削減する

### 【取組を行う背景】

- フォークリフトの稼働状況（運行経路、運行時間等）が把握できていない。そのため、下記のような課題がある。
  - 工場内の狭い通路をフォークリフトが行き交い、離合に際しての通過待ち状態が頻発している。
  - フォークリフトが通る通路の広さの妥当性
  - フォークリフトの必要台数
- 過去10年間の物損事故、人身事故の発生原因を集計したところ、物損事故91件のうち44件(48%)がフォークリフトに由来する。

### 【効果（成果）】

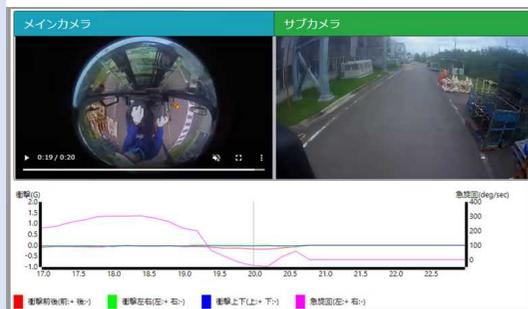
#### ・効果①車両位置、導線を把握



#### ・効果②稼働台数把握・稼働状況把握



#### ・効果③事故や危険運転の検知と通知



#### ・効果④安全運転成績表の集計



### 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- フォークリフトの稼働状況の見える化による職場改善により、自動運転化・自動搬送化が可能なルートについては無人搬送システムの導入を検討することで、更に生産性を向上させる
- 安全運転評価アプリや3次元のバーチャルリアリティを活用してフォークリフトの安全教育を実施する

## 卸売業（DX取組）

## 県内取組事例

事業者：有限会社都城医科機器（所在地：都城市）

業種：卸売り業 従業員数：12名

事業名：統合販売管理システム“Nine”導入によるDX推進事業

スキャナ

IoT

クラウド



## 【仕入れから売上・請求までの流れを一気通貫に】 当社、生産性向上・働き方改革への取組み

## 本事業で実施する事業の目的・概要

▼ 目的：「①生産性向上」「②ヒューマンエラーの削減」「③属人化している業務の標準化」に向けデジタル化を推進し、働きやすい職場環境を実現するとともに、事業継続にもつなげていくことが本事業の目的。

## ▼デジタル化推進の大前提

急激な、ドラスティックな変化は、現場の負荷を大きく高め、変化についていけない社員（脱落者）を生むため3つのフェーズに分け段階的にデジタル化を推進する

## ▼現状・課題

- ✓ 受発注管理における紙での転記作業やそれに起因する誤発注
- ✓ 商品・在庫管理における正確な管理ができていない
- ✓ 売上げ管理における得意先・商品別での売上げ・利益管理ができていない

課題を整理し  
priorityを決め  
対策を検討

商品・在庫管理

当社が扱う商品の特性もあり、現状は入荷後・目視確認・管理台帳への記入等により在庫管理している。また、取引先である医療機関にどの程度の在庫があるのか、厳密に把握できていない。商品マスタに同じ商品が重複して登録されている状況で、商品や在庫の正確なカウントができていない。

Priority ①

受発注管理

仕入れから納品までの流れを部分的にデジタル化しているが、現状では別システムへの情報の受け渡しの際、紙に印刷後の入力や転記作業が発生しており、一気通貫での管理ができていない。毎年一定の割合で誤発注が発生しており、廃業費用も含めると膨大なコストが発生している。

Priority ②

売上管理

得意先別、商品別の売上、利益が正確に把握できておらず、月末の締め処理後に手作業で修正しており、売上の見通しがたてにくい。

Priority ③

## ▼対策

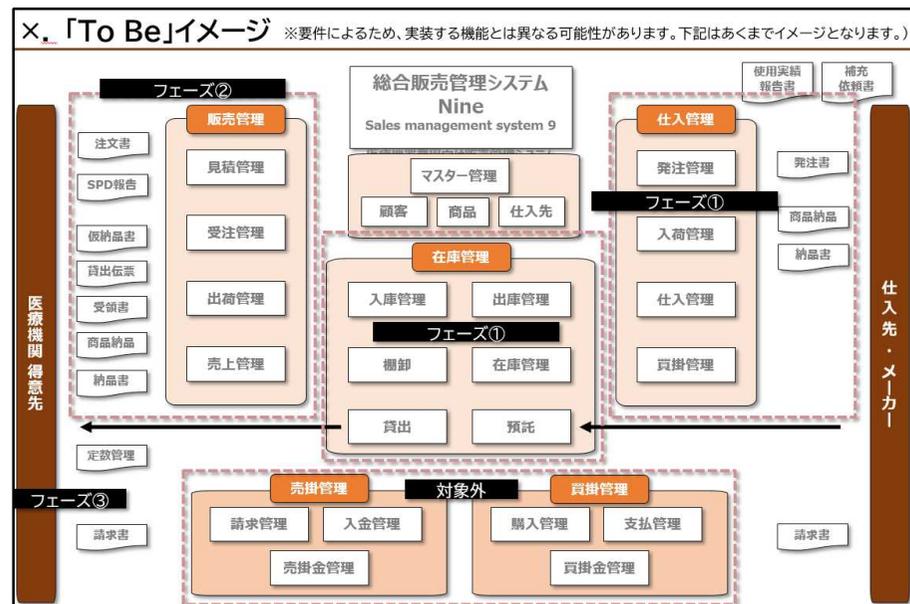
- ✓ 仕入れから売上・請求までの流れを一気通貫で管理できる統合型販売管理システム『Nine』を導入し既存業務フローをデジタル化、生産性の向上を実現する。
- ✓ また、将来的には自社だけでなくIoTの活用により病院の在庫を管理し、AI在庫予測サービスの導入+受発注業務の自動化も検討していく想定
- ✓ 来年以降「攻めのDX」として、顧客接点の抜本的改革や既存サービスの価値向上へつなげていくフェーズへと移行していきたい

## 【効果（成果）】

- ✓ 労働生産性33.3%の向上とともに下記を実現
- ✓ ①生産性向上、②ヒューマンエラーの削減、③属人化している業務の標準化

## 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担 等）】

- ① 1年目：売上管理・買掛管理システムの構築
- ② 2年目：クラウド在庫管理（院内）システムの構築
- ③ 3年目：AIによる適正在庫管理システム構築



### 県内取組事例

事業者：株式会社中央運送（都城市）  
資本金：20,000,000円 業種：一般区域貨物自動車運送業 従業員数：130名

### 事業名：車両管理デジタル化事業

アプリ



## 車両情報（修理・点検予実）を一元管理し、車両リスクの回避で営業生産性を向上

#### 【概要と目的】

・車両情報の一元管理による点検に関わる業務の効率化

- ①点検整備履歴…「いつ」「だれが」「なにを」「いくらで」整備を実施したのかを共有でコスト削減
- ②スケジュール管理…期日前アラートを活用し定期点検や部品交換漏れによるリスク回避で営業生産性の向上を実現

#### 【事業の目標】

##### （定性目標）

車両管理システムを構築し、業務作業効率化と履歴管理による法令遵守の徹底

- ①車両管理システム（Bloft）活用により、管理業務の30%省力化目標
- ②スケジュール機能（期日前アラート）で部品交換や定期点検漏れ『0』目標
- ③ペーパーレス化により、印刷コストを約30%削減目標
- ④ノーコードツールの利点を活かし、その他業務ツールとしても活用し、全社的な業務効率化を実現

#### 【効果（成果）と取り組みの課題】

運送業の2024年問題に対してDX推進は不可欠であり、継続的なパートナーシップを築き、様々な業務の効率化が必要。関係者を巻き込み、基幹システムである配送管理システムとの連携含め、長期的に顧客の業務変革を支援していく。

#### ■ Bloft車両管理

##### ① Bloft親アプリに情報登録



担当者が基本情報を入力

##### □ 車両マスタ登録

- 車番
- 定期点検日
- 保険/車検期日
- 証書

##### ② 親に紐づく子アプリに担当者が都度追記



ドライバーおよび車両担当者

- 走行距離
- 事故履歴
- 乗車担当



整備担当者

- 作業者
- 委託先
- 作業代
- 作業実績
- 次回交換日

アプリに登録している上記■の情報がアラート通知で事前に関係者にメール通知



## 製造業（DX取組）

## 県内取組事例

事業者：株式会社プティパ（所在地：宮崎市）  
資本金：2億1,500万円 業種：製造業 従業員数：40名

## 事業名：在庫管理システム導入によるDX推進事業

OCR



## 在庫管理システムによる作業時間短縮、ヒューマンエラーの削減

## 【概要】

・既存の基幹システムへハンディターミナルを使用し保管場所をシステム管理できる在庫管理システムを導入する

## 【主な取組】

・棚から製品・原料を出し入れする際にハンディターミナルを使用し、棚情報をリアルタイムに取得する

## 【事業の目標】

## （定性目標）

・棚情報を作業員の感覚によるものから機械化し、作業時間短縮、ヒューマンエラーの削減を実現する

## （定量目標）

・（情報セキュリティ対策（SECURITY ACTION宣言）について）

「SECURITY ACTION」の取得

・（労働生産性について）

作業効率の向上（年720時間の作業時間削減）、ヒューマンエラーの削減

## 【取組を行う背景】

・製品・原料を作業員の感覚で移動ラックに保管しており、原料準備・出荷準備をする際には、作業員の記憶を頼りに探し出していた。

・探し出すにはかなりの時間を要しており、また、似ている商品の取り違い、数量の間違い等ヒューマンエラーが発生していた。

## 【効果（成果）】

・効果① ハンディターミナルにより商品検索が可能となり、商品を探す時間が短縮された。毎日3時間程の効率化がはかれ、年720時間の労働力の削減が見込まれる。

・効果② ハンディターミナルで商品コードをスキャンすることにより、似ている商品の取り違いがなくなった。数量の確認も同時にできるので、ヒューマンエラーを削減できた。

## 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

・削減できた労働力を商品開発、製造現場へ移行し、売上拡大へつなげる  
・既存システムとの連携を検討し、更なるDX推進へつなげる



←導入前は作業員がラックの中から商品を探し出していた



ハンディでスキャンし棚管理→



←棚それぞれをバーコードで管理

製品がどこにあるかシステム管理できるようになった

## 包装資材業（DX取組）

## 県内取組事例

事業者：有限会社 前田包装容器（所在地）宮崎市神宮東2丁目3-10  
 資本金：300万円 業種：包装資材卸売業 従業員数：20名

事業名：①RPA、②イラストAI、ChatGPT導入、③SNS活用・自動化推進事業

RPA

AI



## RPA導入によるリピート業務の自動化と属人化回避、AI活用による時短と品質アップ、SNSの活用

## 【概要】



①スキャンングと  
ロボットによる  
伝票チェック

②Midjourney、ChatGPT Plusを活用したデザイン作成時間の短縮とクオリティアップ。ChatGPT Plus を活用することによるデザインのたたき台作成とイメージ作成。Midjourney活用によるクオリティの高い画像の生成、デザインのブラッシュアップ。



③SNS活用

①RPA（ROBOTANGO）を稼働させ、伝票のスキャンを行い電子化した数値データをもとに、基幹システム内の数字とのチェック、集計をRPAにより行う。現在の事務員の行っている目視、電卓によるチェック時間を大幅に短縮する機能を実装。



②デザインの  
AI化

③求人サイト「じよぶる宮崎」の情報発信、情報収集にSNSを活用。公式ラインを作成し、Lステップを導入。カスタマイズを行う。アンケート機能等を利用し現在のニーズ把握を行っていく。Instagramを導入。若者求職者の掘り起こしを行い地域一番の発信求人サイトを目指す。LINEへの導線、HPへの導線を作ることにより閲覧数アップや企業と求職者のマッチング率をアップすることによる早い収益化を目指す。

## 【主な取組】

- ・RPA（ROBOTANGO）の導入・運用
- ・Midjourney、ChatGPT導入によるデザイン業務のブラッシュアップ
- ・LSTEP・Instagram導入・運用

## 【事業の目標】

## 【定性目標】

- ① 現在の販売管理基幹システムの売り上げデータと各営業の伝票との集計・チェック業務を行うRPAシステムの構築をする。RPAシステムを構築するにあたりリモートでレクチャーを行い早急に活用できる体制をつくる。属人的作業の洗い出しと、次なる自動化の種探し。
- ② Midjourney、ChatGPT Plus導入によるデザイン作業の短縮化と高度化。プロンプト作成のスキルアップ。
- ③ LINEとInstagramを導入してSNSを活用する。Instagram広告のノウハウの蓄積をしていく。LINEを活用した求職者ニーズの分析、求職者への情報発信を行う。

## 【定量目標】

- ・情報セキュリティ対策（SECURITY ACTION宣言）☆☆取得済み
- ・（労働生産性について）作業効率が上がり、実働4時間→1時間75%の時間が削減された。

## 【取組を行う背景】

属人化している業務の可視化をして、担当者に何かあっても業務がストップすることのない体制を構築していきたくかった。

## 【効果（成果）】

- ・効果① 属人化し他社行をRPA活用により業務をストップしない体制を構築
- ・効果② アイデア出しやデザインのたたき台制作にとっても有効
- ・効果③ 確実に視聴者が増えてみてもらえる回数が増えている。運用知識も増化。

## 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- ・今回取り組んだ内容を県内の企業にお伝えしていく事により、宮崎全体のDX化を支援していけるようにしたい。
- ・さらなる効率化や自動化の機会を見つけ出し、事業発展に繋げることを目指していく。

### 県内取組事例

事業者：株式会社ラディッシュ（所在地）宮崎市中心通1-1  
 資本金：¥6,000,000業種：食品製造販売 従業員数：80

### 事業名：ネットで注文事業

アプリ

ネット決済



## ホームページから弁当の閲覧、注文、決済までを手軽で簡単に

### 【概要】

#### 【注文業務のDX化】

紙や電話で行っている注文業務をネットで行えるように改善し事務作業負担の軽減を図る。集計作業にかけていた時間も削減する。

#### 【決済機能】

現在は事前に来店での支払いが必要であり、非対面での注文完結が出来ない。ネット上で事前決済をしてもらうことで業務改善、効率化にもつながる。

#### 【タブレットで全スタッフが情報を共有】

受発注担当者と調理担当者が同一データをクラウドで共有することで、業務改善を行う。

### 【事業の目標】

1. 予約注文業務の自動化により、事務負担の軽減と売上向上(24時間受注)。
2. クラウドでデータを全社共有、伝達業務が削減され生産性の向上、社内コミュニケーションの改善。

### 【取組を行う背景】

- ・ コロナ禍以前から需要が高かったケータリング事業であるが、受注は毎回電話か来店いただいたの聞き取り受注だったので聞き取りミスや伝達ミス、受注するスタッフの練度の差がありお客様にご迷惑をおかけすることがあった。
- ・ 営業時間内にしか受注できないためお店が閉店してからの需要には応えることが出来ず、チャンスロスが発生していた。
- ・ 受注表を関係部門に回す際、受注するたび事務員さんが作業部屋やレジに添付して回っていたので相当な負担になっていた。
- ・ 情報が紙ベースだったので確認が会社でしか出来ず突発的な受注には答えられないことがあった。

### 【効果（成果）】

- ・ 効果①予想外に夜間の受注が多く新規開拓のお客様が増えた
- ・ 効果②タブレットやスマートフォンを介して誰でも最新データにアクセス可能となり、現場に確認せずとも受注状況がわかるようになったので受注許容度が広がった。
- ・ 効果③転記ミスが起こらなくなった。
- ・ 効果④タブレットで一元管理できるので紙がだいぶ少なくなってきた。

### 【本事業終了後の展開・展望】

- ・ 紙を使った受発注は3年以内には廃止
- ・ ケータリング受注は今年度中にネットを介する受注に集約する。
- ・ 今年度は発注業務をIT化して経理と現場の負担を削減する
- ・ 温度管理をDX化して美味しく食べられる温度でお客様に提供できるようにする。



**Point** ~ここがポイント~  
 これまで電話やレジ窓口で行っていた注文業務をネットで24時間対応にし、業務を改善。おせちなどの大量注文も自動集計。  
 またクラウド上のデータをタブレットを利用して全店（レジ、調理）で共有。リアルタイムに注文状況が把握できるので仕入れ、製造体制の効率アップに！



### 県内取組事例

事業者：(有)高千穂地区農協葬祭センター（プリエール高千穂）（所在地：高千穂町）  
 資本金：500万円 業種：サービス業 従業員数：12名

### 事業名：デジタルサイネージ・タブレット活用によるDX推進事業

IoT



### 葬祭場での人時生産性向上

#### 【概要】

・葬儀場の属人化した業務や、中山間地ならではの時間を要する業務を対象にDX化を図りました。

#### 【主な取組】

- ①葬儀施行時に社員が行っていた、館内案内等をデジタルサイネージ用ディスプレイを一元管理で活用し、人員削減と業務の効率化。
- ②タブレットを活用し葬儀打合時に概算見積の提示や写真等編集提案を喪家宅で行い、確認の為の再訪問を省略化。

#### 【取組を行う背景】

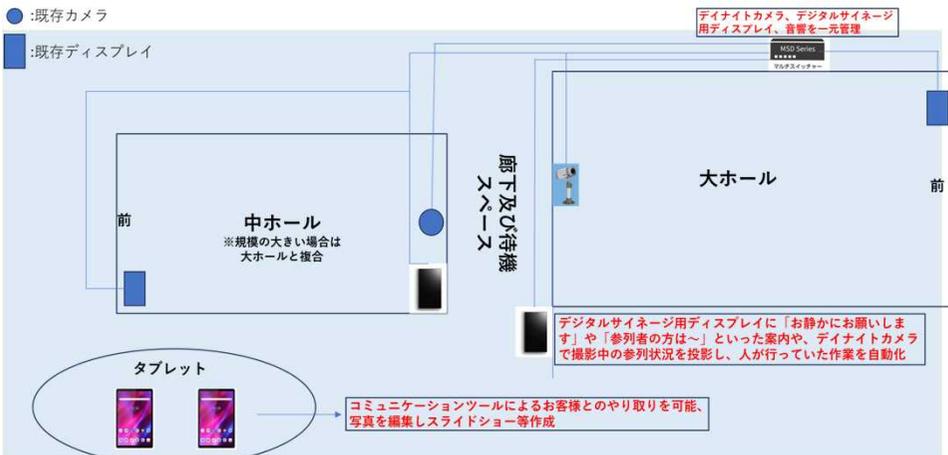
全国的には『家族葬』等の小規模葬儀が主流となっていますが、当地区では依然として『一般葬』が主流であり不特定多数の会葬者対応が必要となっています。当社は、労働力不足に加え、不規則（＝計画的な就業が困難）な労働環境となっているので、その改善が課題となっています。また、利用者（喪家）は非日常的な状況となっていますので、精神的負担軽減が必要であり、加えて高度化する喪家・会葬者ニーズに対応したサービスも求められてます。

#### 【事業の目標】

労務時間の短縮と業務量の削減を図ることが最終的な目標ですが、対面案内の削減による精神的負担の軽減、交通事故等のリスク削減も期待出来ます。

#### 【本事業終了後の展開・展望】

本事業により業務時間と業務負担の削減が期待出来ますので、その削減分を葬儀社としてのサービス向上や社員の休暇取得に充て、当社が働きやすい職場として捉えて頂ける環境整備を行いたいと考えています。



### 県内取組事例

事業者：旭建設 株式会社（所在地：日向市）  
 資本金：8,000万円 業種：建設業 従業員数：73名

### 事業名：DXルームによる情報共有事業

IoT



**大型ビジョンモニター・IWBを活用することで、現場との情報共有改革による生産性向上を図る。  
 また、全現場監視による安全性向上・進捗状況確認や、技術的指導を行う。**

#### 【概要】

- ・ 県内初！DXルームによる情報共有システムの構築。
- ・ 全工事を一つの工事として一元管理することにより生産性を向上。
- ・ 安全管理体制の拡充による安全性の向上。

#### 【主な取組】

- ・ 本社DXルームに大型ビジョンモニターとIWBを設置。
- ・ 各現場のIWBや360°高感度カメラにより現場情報を全社で共有する。

#### 【事業の目標】

##### （定量目標）

- ・ (情報セキュリティ対策(SEcurity ACTION宣言)について)  
 「SECURITY ACTION」二つ星を取得済 (2022年1月)
- ・ (労働生産性について)※前年度比  
 1年目102.4%、2年目101.1%、3年目102%

#### 【取組を行う背景】

- ・ 本社と各現場の距離が遠く、情報共有に時間がかかっている。
- ・ 進捗状況においてもタイムリーな現場状況の詳細把握ができない。

#### 【効果（成果）】

- ・ 効果① DXルーム活用による情報共有の効率化（30%の削減）
- ・ 効果② 本社監視体制により安全性が向上。
- ・ 効果③ 遠隔現場でも視覚的判断により技術的指導が可能となった。

#### 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- ・ 情報共有活性化による業務効率化を優先。
- ・ 安全管理体制の拡充による安全性の向上。
- ・ DXルームから遠隔現場を監視し、技術的指導を視覚的判断にて行い、工期短縮と品質強化を図る。
- ・ 次のフェーズでは自然災害等の緊急事態における対応体制の向上、各現場交流・勉強会、顧客接点の抜本的改革を目指す



本社 大型ビジョンモニター



本社 IWB（インタラクティブホワイトボード）

### 県内取組事例

事業者：もりしげ塗料株式会社（所在地）  
資本金：1000万 業種：卸売 従業員数：5名

クラウド

RPA

### 事業名：発注システムと経理処理の自動化推進事業



### 効率的な業務管理を実現するためのデジタル化施策

#### 【概要】

- ・発注管理・在庫表示システムの導入
- ・社員間の情報共有システムの導入
- ・デジタルFAXの導入

#### 【主な取組】

- ・外出先からの発注管理システムの導入
- ・社内サイネージの導入
- ・デジタルFAXの導入

#### 【事業の目標】

##### （定性目標）

- ・社内間の情報共有・情報認知ミスの削減

##### （定量目標）

- ・OS・ソフトウェアの最新版への自動更新
- ・発注時間の短縮・外出先からの発注入力による作業効率向上

導入前 1日50分×2回（午前・午後）

導入後 1日20分×2回（午前・午後） 1日約60分の時間短縮目標

#### 【取組を行う背景】

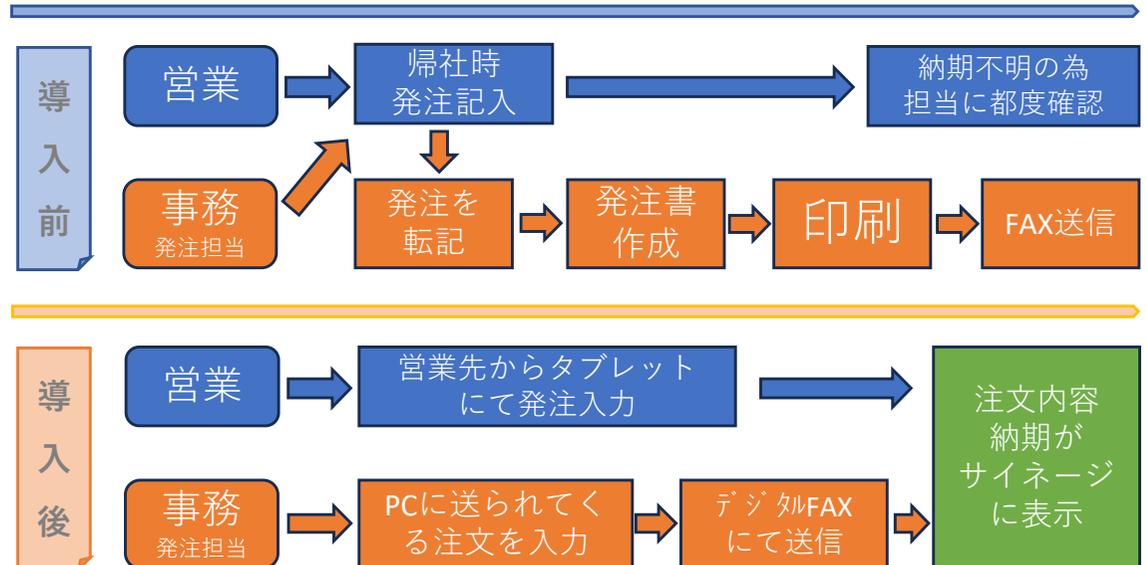
- ・発注をホワイトボードへ手書き・発注担当が確認していたため発注ミスが目立っていた
- ・発注担当のみが納期把握していたため、情報共有ができておらず納品の遅れや手配ミスが起っていた

#### 【効果（成果）】

- ・効果①転記ミス発注漏れが減り、効率よく業務が行える
- ・効果②サイネージの設置により発注や予定が把握可能になった
- ・効果③FAXのデジタル化により送信ミスが減った

#### 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- ・顧客からの注文～お届けまでをスムーズに行い、顧客満足度の向上
- ・社員間同士のコミュニケーション向上により円滑に営業活動を行えるようにする



## 酒販売卸売業（DX取組）

## 県内取組事例

事業者：株式会社吉野酒店（所在地：宮崎県宮崎市）  
 資本金：1000万 業種：酒販売卸売業 従業員数：70名

## 事業名：受発注業務EDI化によるDX推進事業

クラウド スマホアプリ



## EDI化による発注・入荷検品、仕入・支払の一元管理を実現

## 【概要】

- ・ベンダー発注EDI化による仕入業務の効率化
- ・ベンダーから請求データを受け取り、システムでチェック出来る機能を強化
- ・iPhoneを活用した現場検品処理による入荷処理。商品在庫の正確性とリアル化の実現
- ・見積データ取り込みからの新商品登録機能

## 【主な取組】

- ・仕入業者への商品発注を紙の注文から、発注データの送信に変更（デジタル化）
- ・仕入業者から納品されてくる商品の納入場所での入荷検品作業
- ・納品書を確認しながらの仕入入力作業から、発注番号を利用した入荷検品データと売上データの突合チェックと仕入のデータ自動作成
- ・新商品の見積データの取り込みにより商品マスタへの登録処理

## 【取組を行う背景】

- ・仕入業者から送られてくる納品書を正として仕入入力を行い、支払計算を行っていたが、チェック作業に多大な労力を費やしており、数量や単価の間違いを見逃してしまうことがあった。

ペーパーレス化の実現と、EDI化に変革していくことで、人的な労力を

省力化し、仕入データの正確性と仕入業者との支払管理を構築する必要があった。

## 【効果（成果）】

- ・効果① 仕入業者からの発注内容の問い合わせ回数の減少
- ・効果② iPhoneによる入荷検品により、納品書を確認しながらの仕入入力作業が不要 ※正確で、より迅速な在庫管理に繋がった
- ・効果③ 納品書及び請求書のチェック作業の自社データと受取データとの突合チェックにより、正確な仕入データの管理が可能になった
- ・効果④ 仕入業者からの見積データの取込機能により新商品登録の簡素化

## 【本事業終了後の展開・展望】

- ・データ連携を行える仕入業者を拡張し、紙ベースでのやりとりを削減
- ・在庫現場でのiPhoneを活用した発注業務
- ・iPhoneを活用した外出先での各種問合せ業務

## 【入荷検品処理】



発注番号	発注先	納品予定日	発注入荷件数
26	A高島屋	2024/01/12	1 0
28	A高島屋(株)宮崎支店	2024/01/14 PM	2 0
29	A高島屋(株)宮崎支店	2024/01/19 PM	2 0
31	A高島屋(株)宮崎支店	2024/01/31 AM	5 0

入荷予定日、入荷場所単位に発注情報を呼び出して入荷検品を実施

## 【今後の展開】



作業場所に捉われない情報参照及び各処理の実現



# 産業廃棄物処分量（DX取組）

## 県内取組事例

事業者：九州北清株式会社（所在地：小林市）  
資本金：5,000万円 業種：産業廃棄物処分量 従業員数：80名

## 事業名：データ収集基盤構築事業

Excel VBA・マクロ



## データドリブンな経営と戦略的な事業展開への基盤構築

### 【概要】

普段の業務を行っているだけで自然とデータが収集される効率的な仕組みを作り、分析を行うことが可能な環境を構築し、データドリブンな経営を行うために不可欠なデータの整理や課題の把握を行うデータ収集基盤を構築する。

### 【主な取組】

- ・データ整理および把握  
現状業務と取り扱われているデータについての情報整理を行い、データ体系図を作成する。
- ・データ収集を行う基盤構築  
各プロセスから見えた課題に対して、実装と効果が見込める業務の見直しを行う。
- ・導入ツールの定着を図る  
ツール（VBA）での改善を行ううえで、扱う職員向けに操作マニュアルを作成し、ITリテラシー向上とツール利用の定着を図る。
- ・分析内容の検討  
将来的にデータを活用した取り組みが実現できるよう、検討案を作成する。

### 【取組を行う背景】

産業廃棄物業界の動向として、資源の効率的、循環的活用による廃棄物ゼロを目指す「サーキュラーエコノミー」へと変化が進んでおり、当社としても変化を求められております。しかしながら、当社の課題として、適切な人員数と作業分配で稼働ができているのか判断ができない状態であるため、組織の変革に踏み出せないのが現状であります。

そこで、まずは社内のデータを整理、収集し、ヒト、モノ、カネを「見える化」させ、ムリ・ムダをなくし、更にそれらのデータを活用しデータドリブンな経営にシフトさせていきたいと考えております。

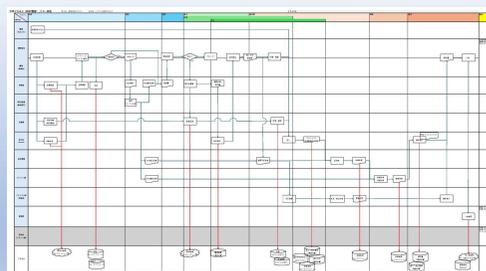
### 【効果（成果）】

- ・効果①手で行っていた集計作業、情報加工等がなくなった。
- ・効果②作成したVBAを用いることで、属人化していた報告書作成業務が標準的なものになった。
- ・効果③データの整理や課題の把握を行うために、データ収集基盤が構築でき、データドリブンな経営を行う為の礎ができた。

### 【本事業終了後の展開・展望（今後3ヶ年程度の後年度負担等）】

- ①構築したデータ収集基盤に集まったデータを基に、BIツールを構築見える化を行う。
- ②見える化された内容を基に経営を行い、事業見直しやBIツールの評価、再構築を行う。
- ③再構築したBIツールを基にデータドリブンな経営を実現する。

### 【データ体系図】



### 【報告書作成業務】

