

佐賀市DX推進支援事業

事例紹介資料

経済部 経済政策課 経済政策係



令和8年2月

はじめに

デジタル技術の進展と中小企業の課題

近年、AIやIoT、クラウドサービスなどのデジタル技術が急速に進化し、私たちの働き方やビジネスのあり方は大きく変わりつつあります。人手不足や業務の属人化、情報共有の遅れといった課題に直面する中小企業にとっても、こうした技術を活用し、**業務の効率化や働き方の見直しを図る**ことは、避けて通れないテーマとなっています。

DXを手段として働きがいの創出・持続的成長へ

このような時代の変化に柔軟に対応し、企業が持続的に成長していくためには、

DX（デジタルトランスフォーメーション）への取り組みが重要です。

DXとは、単なるIT導入ではなく、デジタルの力を活用して**業務や組織のあり方を見直し、新たな価値を創出していく**取り組みです。

そしてそのプロセスは、経営層・ミドル層・メンバー層**それぞれが自らの課題として向き合い、解決に向けて主体的に取り組む**ことによって、**働きがいのある職場づくり**にもつながっていきます。

佐賀市の支援と事例集の目的

佐賀市では、市内中小企業の皆さまが、より働きやすく、効率的な経営を実現できるよう、DXの導入・推進を支援しています。

本事例集では、**実際にDXに取り組んだ企業の声や、取り組みの内容、得られた成果**などを紹介しています。

「何から始めればよいのか」「どのような効果があるのか」といった疑問に対するヒントをお届けします。

取組事業者一覧

Case1

三福海苔株式会社



食品製造業

Case2

株式会社観光ホテル千代田館



宿泊業

Case3

株式会社ミズマチ



卸売・小売業

Case4

株式会社ミズ



小売業

Case5

株式会社ブラステム



金属表面
処理加工業

Case6

株式会社ビープラス



情報サービス業

Case7

丸秀醤油株式会社



食品製造業

Case8

株式会社サン海苔



食品製造業

Case9

西九州月星株式会社
Nishikyushutsukihoshi Co.,Ltd.

西九州月星株式会社

卸売業



Case1

三福海苔株式会社

URL

<https://www.noridouraku.com/>

事業内容

佐賀海苔の加工販売業



取組前の状態と理想の姿

取組前の状態

強み

- ・長年の経験と知識による、海苔の目利き
- ・顧客ニーズに合わせた商品開発
- ・新たな取り組みに協力してくれる従業員

課題

- 工場内にデジタル機器がない
- ・21種類の紙帳票があり、管理が煩雑
- ・作業量が多く、データを利活用できていない
- 将来の内部環境の変化
- ・新規雇用の難化、ベテラン従業員の引退

理想の姿

ビジョン

デジタルでいち早く課題を解決し、
お客様、従業員、産地の幸せを追求する

あるべき状態

- ・日本一の佐賀海苔をお客様に提供し続ける
- ・お客様のニーズに合わせた商品づくり
- ・時代に合わせた従業員の能力開発
- ・従業員の能力を発揮できる職場環境
- ・自然環境に配慮したモノづくり
- ・佐賀海苔の魅力を世界に発信

主な取り組み内容

■ 紙帳票のデジタル化

複数の紙帳票をスプレッドシートや
ノーコードツールを活用したアプリ
により、デジタル化した。

■ 製造スケジュールの可視化

製造管理アプリを開発し、リアルタイムでの製造計画や製造実績の進捗が確認可能に。

■ 資材在庫管理アプリの開発

資材の入庫、出庫の管理と棚卸管理が可能に。資材の在庫管理の効率化につながった。

効果・成果

■ 資材棚卸作業の効率化

作業日数 **5** 日削減

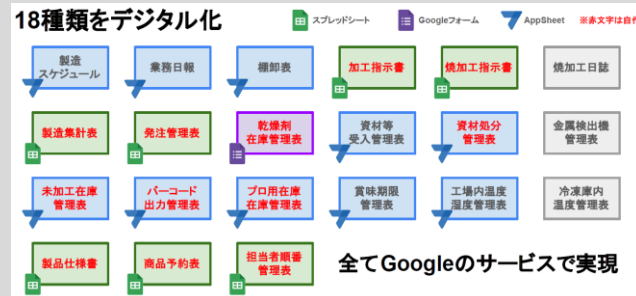
■ 年間休日数

6 日増加

■ 紙媒体のデジタル化

18 の帳票を

紙 → **デジタル** へ



■ 総括

シンプルなアプリであれば自社で作成できるようになり、開発コストを大幅に削減することができた。また、製造状況をリアルタイムで把握できるようになったことで、製造現場に余裕が生まれ、**休日数の増加**にもつながった。**経営者・従業員ともにDXへの意識が大きく変わり**、今では「タブレットがないと仕事にならない」と言われるほど、デジタルツールが日々の業務に欠かせない存在となっている。

知識習得・推進マインド醸成

■ 研修・教育

・課題解決ワークショップ

・IT系国家資格の取得支援
参考書の配布、**受験料の支給**、**資格取得手当の支給**

・アプリ開発の内製化
ノーコードツールを活用したアプリ開発

アプリ開発の様子



事業を振り返って（企業の声）

Q1. DXに取り組もうと思ったきっかけは何ですか？

A1. **就業環境の改善**を目的として業務改善に取り組んでいましたが、**アナログ管理では限界**を感じていました。

そこで、今回の伴走支援を通じてDX推進のヒントを得たいと思い、取り組みました。

Q2. 取り組んでみての気づきや今後の展望について教えてください。

A2. 当初は**DXに対して難しそうな印象**を持っていましたが、実際に取り組んでみると、**次々とデジタル化したい業務**が見えてきました。その結果、気づけば**紙での管理はほとんど不要**になっていました。

現在は「商品管理アプリ」と「製造・販売分析アプリ」の開発に取り組んでおり、すでにその**次のアプリ開発構想**も描いています。今後は**生成AIを活用**し、**製造計画の自動化**を中期的な目標とし、DXを推進していきます。

Case2

株式会社観光ホテル千代田館

URL

<https://chiyodakan.jp/>

事業内容

宿泊事業、婚礼・祭事事業、飲食事業



取組前の状態と理想の姿

取組前の状態

強み

- ・おもてなしサービスの充実、常連の顧客多
- ・立地と施設設備の良さ
- ・社員間の協力関係

課題

- 業務システムの業態へのミスマッチ
- ・業務システムが**宿泊業務向けの機能中心**
- ・宴会業務に利用できないことが多い
- 紙書類が多く、情報管理が困難
- ・必要な**情報が効率的に行き渡っていない**

理想の姿

ビジョン

『やっぱり、千代田館がいいね』
千代田館は、お客様の“心地よい”を常に考え、デジタルとデータを有効活用することで従業員が心身ともにゆとりを持ち、いつでも安定したサービス提供ができる環境を創ります。

あるべき状態

- ・宴会業務の効率化と標準化
- ・デジタルツールによる情報の共有
- ・システム、データ利用環境の整備
- ・顧客情報分析環境の構築

主な取り組み内容

■ **予約管理サイトの変更**
宿泊・宴会予約情報を一元管理できるシステムに変更。

■ **顧客管理の一元化**
以前は各担当者が保管していた紙の打ち合わせ書類やPC上のデータを確認していたが、kintoneで過去情報から**データを検索し、履歴を確認**できるように。

■ **営業管理アプリによる営業強化**
顧客の利用状況をデータ管理し、訪問リストとして活用。**効率的な営業活動**に繋がった。

効果・成果

■ 予約システムの活用による業務効率化

約**10**時間／月削減

■ ペーパーレス化

紙の使用量約**3分の1**に

■ 営業・顧客訪問数

約**46**%増加

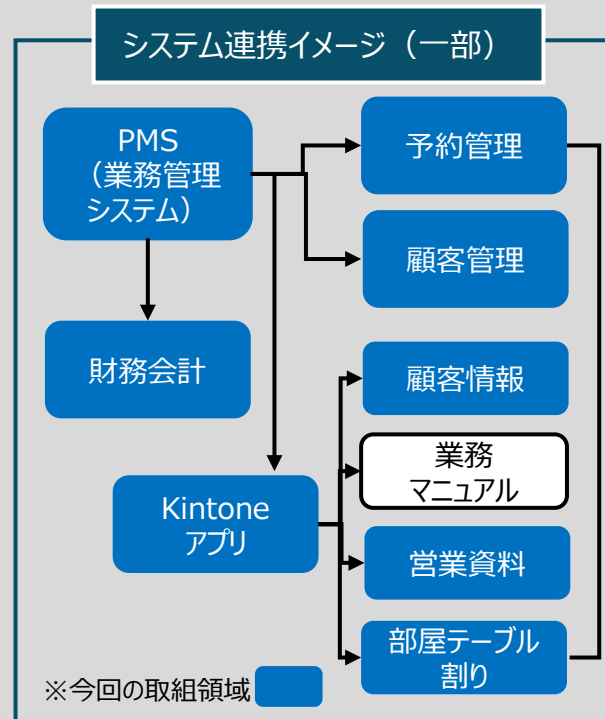
■ 総括

これまで課題だった**宿泊・宴会予約情報の一元管理**を実現

できる環境が整い、手作業で行っていた**情報の集計やシフト作成作業が大幅に効率化**された。

さらに、特定の人材に依存していた業務も、他の従業員へスムーズに引き継げるようになり、業務の分担がより柔軟で合理的に。

従業員一人ひとりのスキルに応じた役割分担が可能になった。



知識習得・推進マインド醸成

■ 研修・教育



事業を振り返って（企業の声）

Q1. DXに取り組もうと思ったきっかけは何ですか？

A1. 人手不足が続く中で、**業務の効率化が急務**だと感じたためです。従業員一人ひとりの負担を軽減し、**より付加価値の高い業務に集中**できる環境を整えたいと考え、取り組み始めました。

Q2. 取り組んでみての気づきや今後の展望について教えてください。

A2. 切り口を変えて**データを有効に活用**できるようになりました。顧客の動向を把握し、新たなアプローチができるようになったので、今後はより**的確な提案やサービス向上**につなげていきたいです。

Case3

株式会社ミズマチ

URL

<https://mizumachi.com/>

事業内容

農業・漁業・工場資材の卸売・小売販売、設備・施工事業



取組前の状態と理想の姿

取組前の状態

強み

- ・地域の顧客からの厚い信頼
- ・大規模工場における省人・省力化機器の設計、組み立て、設置工事ノウハウ

課題

- システム間のデータ連携
- ・見積データが販売管理システムに反映できない等、**二重入力作業が発生し非効率**
- 紙媒体の多用
- ・社員間で商談**情報の共有**ができていない

理想の姿

ビジョン

デジタルで繋がりを創造し、
更なる「しなやかさ」を追求

あるべき状態

- ・従業員のデジタル活用による生産性向上
- ・顧客とのデジタル連携
- ・デジタル活用による正確な在庫管理と情報の共有化
- ・共有データを駆使したスピード感と確実性のあるサービスの提供
- ・時代の変化をチャンスと捉え、デジタルを活用しながら新たな発想、創造に挑戦する

主な取り組み内容

■ 販売システム改修

紙媒体だった「受注メモ」を、新たに構築した**データ入力**する「商談メモ」機能に運用変更。

■ 社内のデータ共有

上記システム改修により、これまで担当者しか把握していなかった商談の進捗状況を、**誰もが即座に確認**できるような体制を整備した。

■ 営業事務作業の効率化

外出先（オフライン）で入力した**データをそのまま伝票に活用**できるようなシステムを構築した。

効果・成果

■ 伝票作成時間

約**30%**削減

■ 残業時間

10%／月削減

■ 年間休日数

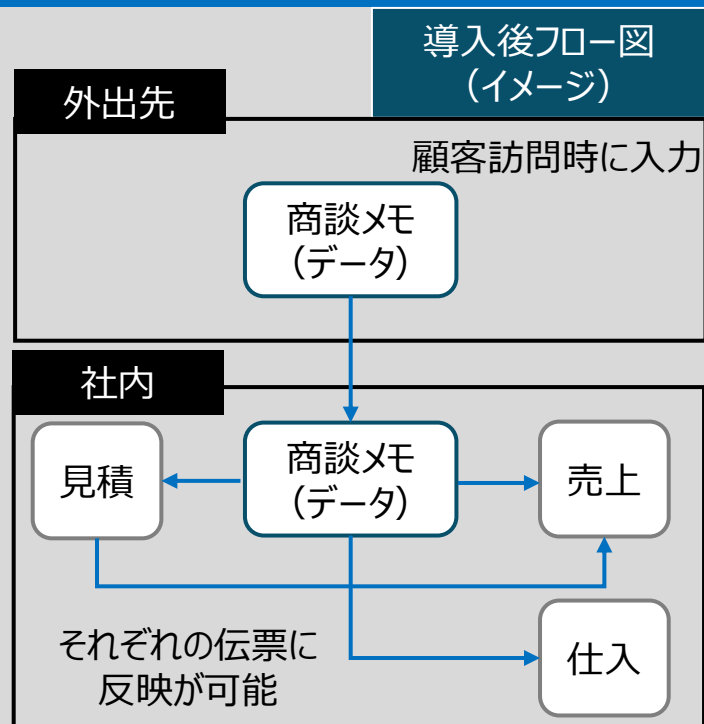
5日増加

■ 総括

以前は、紙の受注メモをもとに、見積書や売上传票などに何度も同じ情報を手入力しており、作業に時間がかかっていた。

しかし、販売システムを改修したことで、**最初にデータを入力**すれば、そのまま**見積書や売上传票にも反映**されるようになり、**再入力の手間や入力ミスが大幅に減った**。

さらに、社員の意識にも変化があった。以前は「今のやり方で十分」といった空気があったが、今では「**もっと便利にできる方法はないか**」と、自ら**改善のアイデアを出す**ようになっている。



知識習得・推進マインド醸成

■ 研修・教育

・課題解決ワークショップ

・「DXリテラシー標準」研修
「データ・技術の利活用」の事例を通じて社内で活用できるアイデアの掘り起こし

ワークショップの様子



事業を振り返って (企業の声)

Q1. DXに取り組もうと思ったきっかけは何ですか？

A1. 営業事務作業のほとんどが紙媒体で、データの共有・可視化が不十分な**アナログで非効率な状態**だったため。社内からも**効率化を求める声**があがったため。

Q2. 取り組んでみての気づきや今後の展望について教えてください。

A2. **DXは難しいというイメージ**だったが、**課題を明確に**浮き彫りにすれば、**身近なところから取り掛かれる**ものだった。時代の変化とともにDXが必須になってきていると感じるし、それに伴い**新たな課題も続々と出てくる**が、立ち止まることなく**先を見据えた取り組み**を進めていきたい。

Case4

株式会社ミズ

URL

<https://www.miz-pharmacy.co.jp/>

事業内容

化粧品専門店、調剤薬局、ドラッグストア、漢方相談薬局、介護福祉事業



取組前の状態と理想の姿

取組前の状態

強み

- ・専門的な情報提供や提案を行う
- ・ミズならではの新しい価値を創造

課題

- 紙ベースでの業務運用
- ・記入、管理、**データ活用が煩雑**
- 情報、データの分析が困難
- ・必要な情報が必要なときに入手できず、**分析に費やす労力**が大きい

理想の姿

ビジョン

「ミズコスメのファンを増やす」

あるべき状態

- ・顧客満足度の向上、顧客にあわせた情報発信
- ・データ分析による顧客の囲い込み
- ・売場分析と店舗差別化
- ・コスメスタッフの情報・ITリテラシー向上

主な取り組み内容

■ 電子カルテの開発導入

これまで紙で運用していた業務を、電子カルテシステムに移行することで、店舗での**紙台帳管理、売上集計**などに要する時間を**大幅に削減**。

■ 応用検索・便利機能追加

電子カルテシステムにより、**データの検索や分析**が容易に。情報発信や店舗レイアウトなど、**蓄積したデータの活用**方法を検討。

効果・成果

- 業務効率化による残業時間削減

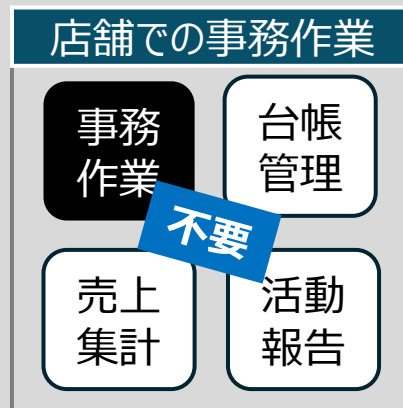
56%削減

- 接客時間確保による接客率の増加

9.4%増加

- 安全性の向上

紙カルテの紛失リスク **ゼロ**



接客時間

増

■ 総括

電子カルテの活用により、店舗での台帳管理や売上集計、活動実績集計などにかかる**作業時間を大幅に削減**できた。**創出した時間は、接客時間に充てる**ことで、**顧客満足度の向上**に繋がった。

また、これまで紙ベースで運用していたため、集計や分析が難しかったデータを活用できるようになり、**顧客ごとの情報発信**や、売上**データに基づいた売場づくり**など、データを活かした戦略立案や提案が可能になった。

知識習得・推進マインド醸成

- 研修・教育

- ・DX入門研修
- ・DXを支援するICT技術についての研修
- ・DXリスキル講座
- ・社内データサイエンスグループの発足

研修の様子



事業を振り返って（企業の声）

Q1. DXに取り組もうと思ったきっかけは何ですか？

A1.

- ・**接客時間の最大化**のため、業務の効率化を図り生産性を上げたい。
- ・顧客台帳の**保管スペースの有効活用**と**徹底した顧客管理**を行い、効率的で効果的な販促を行いたい。

Q2. 取り組んでみての気づきや今後の展望について教えてください。

A2.

- ・データからいろいろな気づきを得ることができ、**スタッフが主体性を発揮**し、業務効率化や**組織力向上**につながっている。
- ・**データを活用した戦略**により、ミズコスメファンを増やしたい。

Case5

株式会社ブラステム

URL

<https://www.blastem.net/>

事業内容

ブラスト加工、金属溶射加工、重防触塗装による鉄鋼物の防錆加工



取組前の状態と理想の姿

取組前の状態

強み

- ・ブラスト、塗装、溶射の実績と技術
- ・公共事業を安心、安全で行ってきた経験

課題

- コスト削減のプレッシャー
 - ・材料費や人件費の上昇
 - ・サプライチェーンの最適化
- 専門技術者の確保
 - ・技能の継承や若手人材の育成と採用

理想の姿

ビジョン

鉄を錆（サビ）から守り
社会に貢献する

あるべき状態

- ・自動化システムによる精度向上、効率改善
- ・長期的なデータ蓄積によるトレンド分析
- ・データ解析を用いたリアルタイムの品質監視
- ・サプライチェーン全体の可視化
- ・リアルタイムでの在庫管理、需要予測

主な取り組み内容

■ 工程管理システムの開発

現行のシステムの業務内容を見直し、必要な基本機能に移行したうえで、**原価管理の強化**を見据えた工程管理システムを開発。

■ クラウド環境の整備

工場へ情報端末とインフラ環境を整備し、クラウドサービスを導入。**現場で入力したデータを蓄積・共有**できる体制を構築した。

効果・成果

■ 国の認定制度

DX認定取得 (※)

■ 新規顧客開拓金額増加率

150%増加

■ システム移行・導入

3システム移行 / **1**システム導入

(※) 参考：経済産業省 DX認定制度

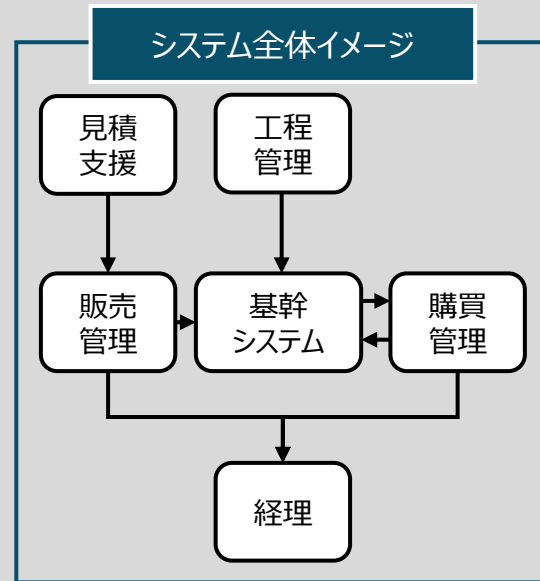
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-nintei/dx-nintei.html

■ 総括

今回の事業を通じて、DXに関する知識や進め方を習得でき、**企業としての経営力を高める**ことができた。

経営課題を分析する中で、経営方針や進むべき方向性が明確になり、事業を通じて**整理・分析した情報を活用**して、**DX認定を取得**することができた。

導入したシステムの効果が本格的に現れるのはこれからだが、原価管理が可能な体制を整え、**利益率の向上**に取り組んでいく。



データ活用・利益率向上へ

知識習得・推進マインド醸成

■ 研修・教育



事業を振り返って（企業の声）

Q1. DXに取り組もうと思ったきっかけは何ですか？

A1. 弊社は多様な製品・仕様に対応しており、**工程管理が複雑で属人化**していました。その結果、品質管理や在庫管理に課題を抱えていました。本事業にて伴走支援事業者の支援を受けて**業務全体を整理・可視化**でき、**段階的に改善を進める**ためDXに取り組みました。

Q2. 取り組んでみての気づきや今後の展望について教えてください。

A2. まず、DX認定の過程で**経営ビジョンを明確**にし、**経営計画を立案する重要性**に気づきました。今後はデジタル技術を活用し、**生産性向上**や**品質安定**、**新規顧客の開拓**に取り組んでいきます。

Case6

株式会社ビープラス

URL

<http://bplust.jp/>

事業内容

映像企画・制作、WEBサイト企画・制作、グラフィックデザイン、広告プランニング



取組前の状態と理想の姿

取組前の状態

強み

- ・多岐にわたる事業を展開
- ・顧客のニーズに合わせたカスタマイズサービス

課題

- 業務プロセスのデジタル化による効率化
- ・導入済のITツールが**個別最適**となっている
- 経営計画実行の役割明確化
- ・特定のグループへの実行計画集中
- ・**定量的**な目標設定

理想の姿

ビジョン

DXにより業務効率化と
環境改善を図る

あるべき状態

- ・部署・個人目標の進捗確認の仕組みづくり
- ・全社最適を考慮したシステム管理、活用
- ・社内情報共有の基盤や仕組みづくり
- ・デジタルツールの活用による人的リソースの最適配置

主な取り組み内容

■ 生成AIツールの導入

生成AIを推進する部署横断的なプロジェクトチームを結成し、AI研修を実施。

コンテンツ制作時間の削減に繋がった。

■ Teams電話による業務効率化

ノンコア業務の中で、**電話取次にかかる時間**が問題視されていたため、担当者へ直接連絡が届くよう改善。業務の生産性向上に寄与した。

効果・成果

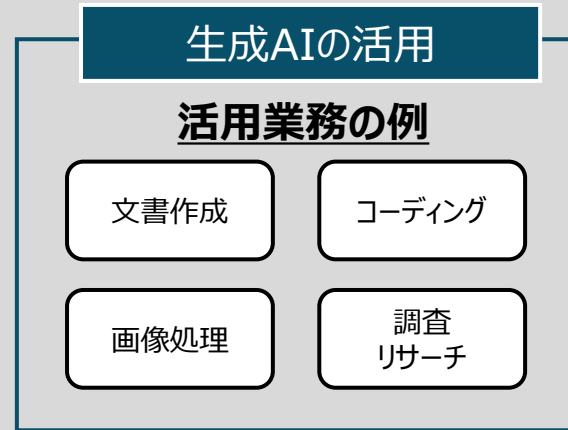
■コンテンツ制作時間の削減

約**60%**削減

■電話取次にかかる時間の削減

約**90%**削減

■生成AI研修受講率

全社員の**70%**受講

コンテンツ制作部門での
AI活用率 **100%**

■総括

生成AIを導入したことで、業務の効率が上がっただけでなく、**会社全体でDXへの意識**も高まった。

さらに、Teams電話を活用することで、担当者に直接電話がつながるようになり、業務の生産性が向上した。

また、**グループ全体でワークショップ**を行い、導入したツールの**活用方法を共有・検討**したことで、生成AIやTeams電話が個々の業務だけでなく、**グループ全体の課題解決**に役立つ共通のツールとして認識されるようになった。

知識習得・推進マインド醸成

■研修・教育

・生成AI勉強会
入門編＋プロンプトに関する研修

・課題解決ワークショップ
各部署の課題整理・ツール活用方法検討

ワークショップの様子



事業を振り返って（企業の声）

Q1. DXに取り組もうと思ったきっかけは何ですか？

A1. リモートワーク推進をきっかけに**デジタル化を進めてきました**が、紙業務や人手作業が残り、**十分に定着していない**ことに課題を感じたためです。外部支援を活用し、効果的なDXを進める必要があると考えました。

Q2. 取り組んでみての気づきや今後の展望について教えてください。

A2. DXに取り組む中で、ツール導入だけではなく、**業務整理や従業員の理解促進が重要**であることに気づきました。今後は業務の可視化と標準化を進め、**従業員の負担軽減と生産性向上**につなげ、**持続的な競争力強化**を目指していきます。



Case7

丸秀醤油株式会社

URL

<https://shizen1.com/>

事業内容

天然醸造醤油の製造・販売



取組前の状態と理想の姿

取組前の状態

強み

- ・100年以上続く天然醸造技術
- ・他社が真似できない雑穀麹づくり技術
- ・食育活動や体験型イベントを多数開催
- ・小ロットでも対応できる融通性

課題

- 情報発信力、新たなファンづくり
- ・製品の良さを**広く伝える**
- 業務の属人化
- ・**管理体制の強化**による生産性の向上

理想の姿

ビジョン

醸造食の文化を破精込む。
日本の食文化の伝統を守り、人々に
健康と幸せを届ける。

あるべき状態

- ・伝統技術を堅持し既存市場での業容確保
- ・新規市場、顧客に対する新製品開発・投入
- ・営業・出荷体制の強化
- ・醸造食の良さを伝え続ける

主な取り組み内容

- 給与システム導入
税金や保険料の計算を自動化し、業務時間を削減。
- 社内書類の電子化
「kintone」を導入し、社内で運用されている紙＋口頭の情報伝達を**アプリ運用**へ変更。
- 販売管理システム改修
販売管理システムと送り状発行機能を連携し、都度発生していた**送り状発行業務を削減**。

効果・成果

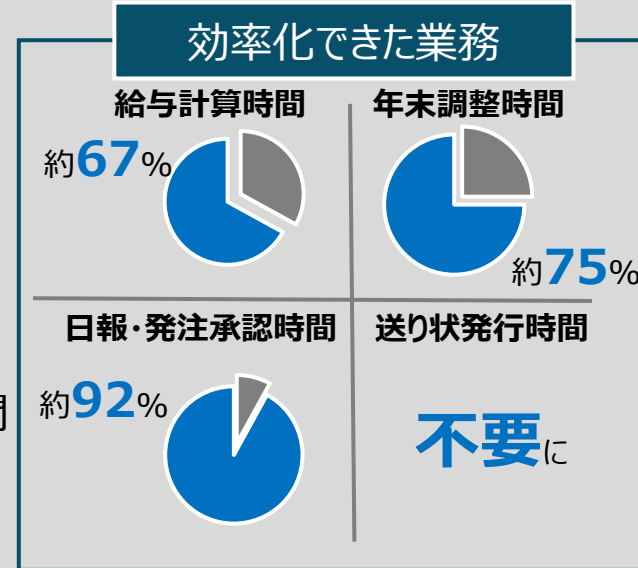
■ 給与計算にかかる時間

約**67%** 削減

■ 年末調整にかかる時間

約**75%** 削減

■ 日報・発注承認の確認時間

約**92%** 削減

販路開拓／新商品開発時間

増

■ 総括

給与計算や年末調整などの**事務作業**にかかる時間を大幅に削減することができた。また、これまで紙や口頭で行っていた日報・発注承認などの業務が**アプリで管理**できるようになり、作業の効率化が進んでいる。

これにより、特定の人に集中していた業務や管理の負担が分散され、**属人化の解消**が進んでいる。削減できた時間やリソースを**販路開拓**などに**充てる**ことが可能となってきている。

知識習得・推進マインド醸成

■ 研修・教育



事業を振り返って（企業の声）

Q. DXの取り組みを振り返って一言感想をお願いします。

A. バックオフィス業務の負担が軽減されたことで、**日々の事務作業に割く時間が大幅に減りました。**
その結果、これまで十分に時間を割けなかった**新規事業の取り組みに、より集中して向き合える**ようになりました。



Case8

株式会社サン海苔

URL

<https://sannori.com/>

事業内容

佐賀海苔の卸売・加工・販売



取組前の状態と理想の姿

取組前の状態

強み

- ・50年以上の販売実績と信頼
- ・品質の追求と徹底した衛生管理

課題

- 帳票のデジタル化・データ蓄積
- ・紙媒体が多く、**情報の参照**が困難
- ITリテラシーの向上
- ・**デジタルツールの活用機会**の創出
- ITインフラ環境の充実
- ・タブレットなどのモバイル端末の活用

理想の姿

ビジョン

生産性向上・原価削減・収益向上
デジタル化の成功体験により積み上げる

あるべき状態

- ・必要な時に必要な人員を投入可能な体制
- ・効率的かつ円滑に業務遂行できるスキル
- ・日常的なナレッジ共有（ITツール活用）
- ・リアルタイムに売上等の分析ができる
- ・衛生的で安心・安全な工場設備

主な取り組み内容

■ **製造現場の帳票デジタル化**
工場内で紙帳票に手書きで書いていた記録を、**タブレット上のアプリへ集約**したことで、業務の効率化とデータの蓄積、活用方法の検討を行った。

■ **ITインフラ環境構築**
インフラ環境を整備したことで、社内のどこでも基幹システムを利用することが可能になった。

効果・成果

■ 実績集計・チェック作業時間

約**47%**削減

■ 製造部門管理の帳票

80枚／日削減

■ 安全性の向上

異物混入**リスク**の**低減**※工場内への筆記具
持ち込み不要に

■ 総括

帳票のデジタル化による
作業時間の削減や
現場メンバーの意識改善の

点において大きな変化があった。

取組前までは、デジタル化を観点とした
運用改善という視点での打ち合わせは行われていなかったが、
現在は、「**データを駆使するとどうなるか？**」という意見も出るように
なった。

Before



紙管理

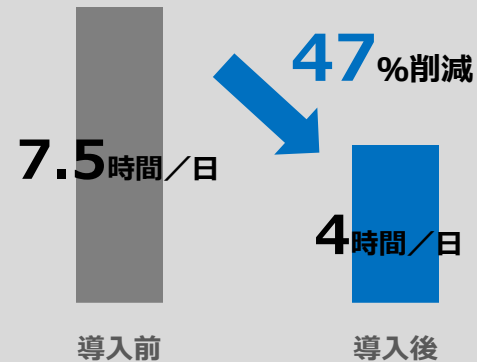
After



アプリ+タブレット

作業時間短縮／情報管理が容易に

実績集計・チェック時間



知識習得・推進マインド醸成

■ 研修・教育

・課題解決ワークショップ

・「DXリテラシー標準」研修
「データ・技術の利活用」の事例を
通じて社内で活用できるアイデアの
掘り起こし

ワークショップの様子



事業を振り返って（企業の声）

Q1. DXに取り組もうと思ったきっかけは何ですか？

A1. 他社企業見学の際、工場内に紙が無く全てタブレットでデータとして記録を残していた。紙媒体での記録はペンを使うため、異物混入に繋がりがやういので早期に止めたかった。
また、紙媒体での記入に費やす時間が多かったため、**デジタル化できれば時間が短縮され、その分生産に繋がられる**と考えたため。

Q2. 取り組んでみての気づきや今後の展望について教えてください。

A2. タブレットを触ることが不安の一つであり、デジタル化を浸透させるのはさらに大変。今まで紙に記入してきたことを同じようにデジタル化できるのかが不安があった。デジタル化して使用していけばいろんな課題が出てくるので**常に改善が必要**。今後は**デジタルデータ化した情報を社内で共有し、活用**していきたい。

Case9

西九州月星株式会社

URL

<https://nishikyuth.co.jp/>

事業内容

フットウェア、ゴム製品、バッグ、雑貨の卸売販売・企画製造

西九州月星株式会社
Nishikyushutsukihoshi Co.,Ltd.



取組前の状態と理想の姿

取組前の状態

強み

- ・ムーンスター代理店としての信頼感
- ・幅広い商品の取り扱いによる商品供給力
- ・得意先からのさまざまな要望への対応力
- ・社内の団結力

課題

- 適正在庫の管理と確保
- ・発注作業が属人化している
- 情報共有の不足
- ・口頭や紙によるアナログ手法中心

理想の姿

ビジョン

デジタル×データにより、社員にも
取引先にも愛される「5つ星企業」へ

あるべき状態

- ・得意先や商品、現場などの情報を社内共有、活用する
- ・複数の担当が関わる業務をスムーズに実行する
- ・得意先からの問合せや依頼に迅速に対応する
- ・得意先に最適な情報、商品、サービスを提供する
- ・社員がデジタルツールを有効活用できるようになる
- ・環境の変化に対応し、持続可能な仕組みをつくる

主な取り組み内容

- 販売管理システムの改修
受注から在庫までの業務をデジタル化し、作業の効率化とデータ管理体制を構築。
売上傳票やピッキングリストの自動作成、検品や受注残の管理をスムーズに。
- グループウェアの導入
スケジュールやメール、回覧機能を活用。
朝礼や紙の掲示・回覧で行っていた情報共有を電子化。業務の見える化と連携強化を実現。

効果・成果

■ 紙使用コスト

約**54%** 削減

■ 営業訪問数

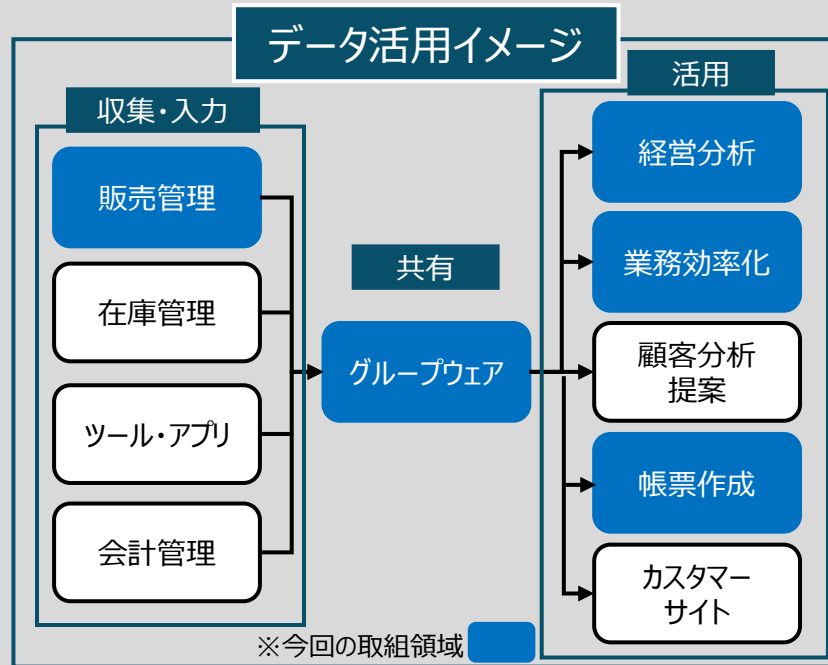
約**16%** 増加

■ 残業時間削減

約**42%** 削減

■ 総括

事業拡大を行っているタイミングでの取り組みとなったが、大きな混乱なく、**取引先と取引商材の拡大に対応**する基盤を整えることができた。在庫の問い合わせについては、従来より販売管理システムで確認が可能だったが、得意先ごとの受注状況や未納商品の管理については十分に可視化されていなかった。今回のシステム改修により、**顧客からの受注内容を一元管理し、どの商品が納品済みで、どの商品が未納であるかを即時に把握できる体制**を構築した。これにより、**問い合わせ対応の迅速化と社内の情報共有**が進み、**顧客対応力の向上および信頼関係の強化**につながっている。



知識習得・推進マインド醸成

■ 研修・教育



事業を振り返って（企業の声）

Q. DXの取り組みを振り返って一言感想をお願いします。

A. 事業拡大が進む中でのDX推進には不安もありましたが、業務のデジタル化によって作業が効率化され、大きな混乱なく移行を進めることができました。これまで当たり前だったアナログ作業が見直され、**受注状況の把握を即時に行えるようになったこと**で、顧客対応のスピードが向上し、**信頼感の強化**にもつながっています。

おわりに

DX（デジタルトランスフォーメーション）は、企業の成長と持続的な発展に欠かせない取り組みです。経済産業省が示す（※）ように、DXを進めるうえでは以下のような視点が重要です。

- ① 経営者がリーダーシップを取ってDXを推進すること
- ② 中長期的な視点を持って取り組むこと
- ③ まずは身近なところから始め、成功体験を重ねること
- ④ データを分析・活用し、新たな価値を創出すること
- ⑤ DX推進過程の中で人材を育成すること
- ⑥ 継続的に変革を続け、DXの取組を拡大すること
- ⑦ 支援機関等による伴走支援を活用すること

※参考：経済産業省「中堅・中小企業向けDX推進の手引き2025_P8」

(https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/dx-chukenchushotebiki/dx-chukenchushotebiki_2025.pdf)

本事例集でご紹介した企業の多くも、こうした考え方のもと、まずはできることから一歩を踏み出し、着実に成果を上げてこられました。

DXは特別なことではなく、日々の業務改善の延長線上にあります。この事例集が、皆さまの取り組みのヒントとなれば幸いです。

お問い合わせ

佐賀市役所 経済部 経済政策課 経済政策係

☎ 0952-40-7101 ✉ keizai@city.saga.lg.jp

動きまわ
佐賀市。