

令和6年度

みえDX

トライアルサポート

事例集

DXによる変革の一步を今ここから

事業概要

県内中小企業を対象に、企業としてのDXの必要性を理解いただき、課題の分析から目標設定、デジタルツールの活用などを専門家が伴走支援いたします。本事業期間内は、オンライン／対面で月2回の伴走支援や、ビジネスチャットツールを活用して相談対応を実施します。支援開始時と比較した効果測定を実施することで、さらなる改善に向けて支援します。

DX推進度

DXを推進する上での下記4つの観点で、自社の状況を総合的に把握し、DX推進度を可視化します。

- ①DX推進体制の整備
- ②デジタル化デジタル技術の活用
- ③DX人材の育成
- ④ビジネスモデルの改革

そして、自社がすでに取り組んでいる点を評価するとともに、一方で取り組みができていない・遅れている点から今後の課題の抽出を行います。



◀ 診断書のサンプル

CONTENTS

I 事例紹介

専門家の伴走支援を受けてDXに取り組んだ事業者における、DXの課題やデジタルツールの効果についてご紹介します。



有限会社若松屋

『データ活用による売上拡大と業務効率化への挑戦』 1

エミタス株式会社

『情報共有の最適化による業務効率化とDX推進』 2

株式会社マルタシェルサービス

『デジタル化による業務効率向上と意識改革』 3

株式会社鈴工

『データベース化による設計・営業の標準化』 4

伊勢湾マリン開発株式会社

『AI活用による業務効率化とDX率先企業への変革』 5

和広薬品株式会社

『スマートデバイス導入による営業効率の向上』 6

株式会社世古工務店

『100年企業を目指すためのデジタル基盤整備と業務効率化』 7

株式会社整備工場東海

『工程管理、営業管理ツールの導入による業務の可視化と生産性向上』 8

01 有限会社若松屋

- 所在地 三重県伊勢市河崎1丁目9番28
- 事業内容 食料品製造業
- 従業員数 41名

HPは
こちら



テーマ データ活用による売上拡大と業務効率化への挑戦

DXチャレンジの きっかけ

セミナーでDXの支援が無償で受けられることを知ったのがきっかけです。これまで紙ベースの受発注管理に課題を感じており、デジタル化による効率化を模索していました。以前からネット通販も行っており、在庫管理やデータの一元化、工場や店舗ごとにデジタル化の試みを行っていましたが、さらなるコスト削減や働き方改革の観点から今回の支援を活用しました。

具体的な課題

- 紙ベースの受発注管理により業務負担が増大**
- データ活用による売上拡大の可能性を模索**
ネット通販における在庫管理やデータの一元化、工場や店舗ごとにデジタル化の試みを行っていたが、データ分析の方法やツールを決めかねていました。
- 繁忙期の業務がDX推進の障害に**
専任の担当を配置するのは難しく、既存の業務と並行しながら進めているため、繁忙期と重なるとDXに集中して取り組むのが難しかったです。



伴走支援取組内容

Googleアナリティクスを活用し、ECサイトのデータ分析を開始

顧客リサーチ
従来はアナログで行っていた

データ
分析

コーポレートサイトの修正
ECサイトのTOPページから
オンラインショップへの導線
を目立たせました。

今後の
展望

データ活用の意識向上

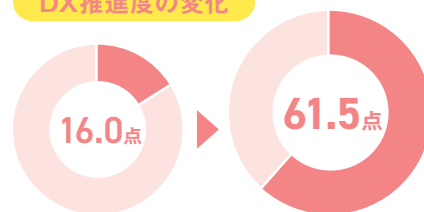
顧客リサーチをデジタル化し、より戦略的なアプローチが可能に

従来はアナログで顧客リサーチを行っていましたが、デジタルデータの活用が重要であると実感しました。

得られる効果(未来予測)

- 今回の支援で、ECサイト遷移率が **2倍に向上!** (1.4% → 2.8%)
- 今後は、データ分析の基盤を整備し、売上拡大施策を実施

DX推進度の変化



企業担当者の声

まだ大きな成果は出ていませんが、データを分析して戦略を立てる重要性を再認識しました。一方、繁忙期と重なり、集中して取り組むのが難しかったことが課題でした。今後はデジタル化を売上につなげていくことが重要であり、避けては通れないと考えています。年内には新しい動きを始め、人材も増やしていきたいです。

今後DXにチャレンジする企業へのメッセージ

無償の支援を活用し、第三者の意見を取り入れることは非常に重要であり、支援に参加する価値はあると思います。DXは一步步進めていくものなので、まずは挑戦してみることをおすすめします。

02 エミタス株式会社

- 所在地 三重県津市高茶屋小森町5
- 事業内容 介護事業
- 従業員数 80名

HPはこちら



テーマ 情報共有の最適化による業務効率化とDX推進

DXチャレンジの
きっかけ

アナログな業務が多く、DXの必要性は認識していたものの、どこから手をつけていいのかわからず、全社的な取り組みが難しい状況でした。そんな中、商工会からの案内をきっかけにこの支援事業を知り、外部の専門家の支援を受けられることが非常にありがたいと感じて参加を決めました。

具体的な課題

- 1 情報共有の手段が紙や口頭ベースで分散**
各事業所ごとに情報が分散しており、口頭や紙ベースでのやり取りが主流だったため、管理者の負担が大きく、業務効率が低下していました。
- 2 DX推進の方法が不明確で、全社的な取り組みが進まない**
DXの必要性を感じていたが、どこから手をつければよいかわかりませんでした。
- 3 デジタルツールの導入によるコスト対効果の見極めが難しい**
新しいツールを導入する際の費用対効果の測定が難しく、どこまでの投資が適切か判断することが困難でした。

伴走支援取組内容

クラウドサインの導入で契約業務の電子化

契約業務の流れが整理され、ペーパーレス化が進みました。



Googleフォームを活用した在庫管理の可視化

試験的にデジタルツールを用いて業務のスリム化を検討しました。

今後の展望 Slackの試験導入による
情報共有の効率化

各事業所・管理者間での運用を開始

・情報共有がスムーズに
・電話のやり取りが減少

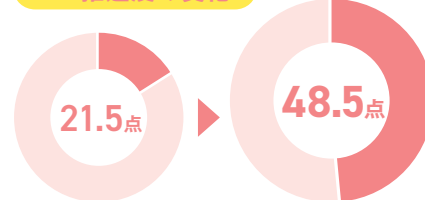
情報共有の効率化



得られる効果(未来予測)

- 社内全体の **情報共有が円滑化**
- DXツール導入による **業務可視化**
- デジタル活用の社内文化が定着

DX推進度の変化



企業担当者の声

経営の可視化を進めることが次のステップです。各事業所の状況をリアルタイムで把握し、経営判断に活かせる仕組みを作りたいと考えています。また、DXの取り組みをさらに進め、業務効率化だけでなく、従業員がより働きやすい環境を整えていきます。

今後DXにチャレンジする企業へのメッセージ

DXは決して難しいものではなく、一歩踏み出すことが大切です。最初は抵抗があるかもしれませんが、小さな改善を積み重ねることで、確実に業務は効率化されます。特に管理者の業務負担が軽減されることで、現場の業務により集中できる環境が整います。DXに挑戦することで、企業全体の成長につながるので、ぜひ積極的に取り組んでほしいです。

03 株式会社マルタシェルサービス

所在地 三重県鈴鹿市一ノ宮町1156-1
 事業内容 鋳造業
 従業員数 44名

HPはこちら



テーマ デジタル化による業務効率向上と意識改革

DXチャレンジのきっかけ

DXに取り組みたいと思っていたものの、なかなか具体的に進めるタイミングがなく、日々の業務に追われていました。ただ、業務の効率化が必要なのはずっと感じていたので、今回の支援事業の話聞いたときに、三重県の方からも情報をいただいていたので、社長とも相談し、ちょうど良い機会だと考えて参加を決めました。

具体的な課題

- 1 外国人労働者が多く、紙の業務が言語の壁となっている
- 2 手作業による書類ミスや業務負担が増大
現場では外国人労働者が多く、手書きでの作業はどうしても負担になっていました。例えば、書類の記入ミスが多かったり、読み間違いが発生したりすることもありました。
- 3 業務デジタル化の必要性は感じていたが、進め方が分からなかった
紙の書類が当たり前になっていて、FAXの送信も毎日の業務として定着していました。デジタルツールを導入しようという話は何度か出ましたが、どのツールを選べばいいのかも分からず、結果として何も進まないままになっていました。

伴走支援取組内容

PC-FAXの導入による業務のペーパーレス化

PC-FAX導入

紙の使用量を削減

送信にかかる時間を短縮

試験的にGoogleフォームを活用した業務のデジタル化

Googleフォーム活用

業務のデジタル化
 ・日々の報告
 ・業務記録

・手書きによる記入ミスの削減
 ・リアルタイムでの情報共有が可能に

今後の展望

kintoneを活用し本格的な業務のデジタル化を進める

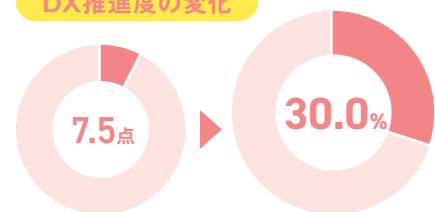
kintone試験導入済み

本格導入でさらなる効率化を期待
 データ管理を一元化し、業務の流れをスムーズに。

得られる効果(未来予測)

- ☑ 社員間のコミュニケーション円滑化
- ☑ ペーパーレス化による作業負担の軽減

DX推進度の変化



企業担当者の声

はじめはDXに対する抵抗感がありましたが、若手社員を中心に意見を出し合う場を設け、少しずつ理解を深めることができました。今後は作業者の可視化から、現場で起きていることを瞬時に把握し、即座に対応していける環境を整えたいと考えております。会社の未来展望として、抱えている仕事の負担を下げることで働きやすい環境を作り、新たな事にチャレンジする時間も確保していきたいです。

今後DXにチャレンジする企業へのメッセージ

DXは業務の効率化だけでなく、企業の成長にもつながると思います。また、小さな改善を積み重ねることで、確実に変化を実感できます。DXを通じて、より働きやすい環境を整えていくことが重要だと思いますので、最初は小さなことから始めても、やがて大きな変革につながると信じて一歩踏み出していただきたいです。

04 株式会社鈴工

- 所在地 三重県伊勢市大湊町656-2
 事業内容 木材加工機械製造業
 従業員数 75名



HPは
こちら



テーマ データベース化による設計・営業の標準化

DXチャレンジの
きっかけ

三重県のDX支援事業(無償)のチラシを見て、みえDXスキルアップアカデミーやみえDXトライアルサポートなど、すべてに申し込もうと決意しました。約3年前からDX推進に興味を持ち始めていましたが、自身の知見が十分ではなく、伴走支援を受ける機会を探していました。

具体的な課題

1 20年以上前の旧来の基幹システムを使用しており、データが分散

2012年に営業管理や経費精算のシステムを導入し使用していたが、基幹システムが20年以上前のアクセスベースであり、各システムが連携されていませんでした。

2 部門ごとに業務プロセスが異なり俗人化しており、標準化が困難

3 DX推進のプロジェクト体制が未整備

社内でDXを推進する明確なリーダーが不在であり、部門ごとに業務のやり方が固定化されていました。DX推進において社内の理解を得ることが難しく、広く展開するための戦略が不足していました。

伴走支援取組内容

業務フローの可視化

システム導入と改善計画

CADDi Drawerを導入し、設計データの標準化と共有化を進める

CADデータの管理
個人依存で統一
されていなかった

CADDi
Drawer
導入

・設計品質の統一化
・営業の標準化
・コスト試算 など

kintoneを活用した情報一元化と社内DX推進を検討

社内データの一元管理と情報共有を強化しました。

今後の
展望

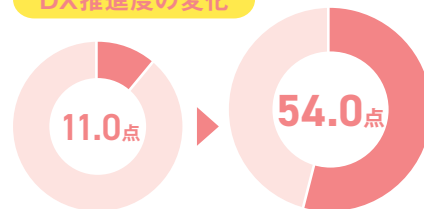
DX推進の専任担当を配置し、更なる業務改革を進める

DX推進専任者の配置や外部リソース活用(副業人材の活用など)を検討します。4月に社内説明会を実施する予定です。

得られる効果(未来予測)

- ✓ 設計・営業のデータ共有による **業務効率向上**
- ✓ 情報一元化による **業務時間短縮**
- ✓ DX推進の体制整備

DX推進度の変化



企業担当者の声

今後はDX推進専任者を増やし、より強固な体制を構築していきたいと思っております。データの蓄積・活用を進め、将来的にはAIを活用した業務改善も視野に入れていきます。また、各部門で人材採用を進めつつ、DXを通じた省人化も達成し、働く社員のストレスを軽減したいと思っています。最終的には100億企業を目指し、新たな社屋を建設し、地域を代表する企業へと成長していきます。

今後DXにチャレンジする企業へのメッセージ

ひとことで言うと「やってよかった」です。支援を受けたことで、やるべきことが明確になり、スピード感を持つ必要性を実感しました。一步踏み出すことで、新たな発想が生まれる環境が整うほか、相談できる相手がいるということが、DX推進の大きな助けになると思います。もし支援がなかったら、何も動けずに不安を抱えたままでしたが、支援を受けることで業務の流れ、課題の洗い出しができ、スタートラインに立つことができました。DXに興味がある企業は、まずは支援を活用してチャレンジしてほしいです。

05 伊勢湾マリン開発株式会社



- | 所在地 三重県津市桜橋3丁目53の1
- | 事業内容 複合サービス業
- | 従業員数 120名

HPは
こちら



テーマ AI活用による業務効率化とDX率先企業への変革

DXチャレンジの きっかけ

DXという概念自体が明確にイメージできていなかったため、支援を通じて理解を深めようと考えました。当社はスイミングクラブ、スポーツクラブ、デイサービスの3事業を運営しており、フランチャイズ部門ではDXの導入が難しいと感じていました。そのため、間接部門のDXに焦点を当て、特に社員との面談業務の効率化を目指して取り組みを開始しました。

具体的な課題

- 1 | DXの具体的な取り組み方法が不明確
- 2 | 社員との面談業務が属人的で非効率
- 3 | AI活用に対する社内の理解が不足

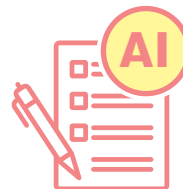
Zoom会議やタブレットを活用した業務改善は行ってきました。例えば、プールコーチの子供のテスト結果を紙ではなくタブレットで管理し、保護者が即時確認できる仕組みを導入しています。しかし、DXの本質的な活用にはまだ課題を感じていました。



伴走支援取組内容

AI議事録アプリ「SACCA」を導入し、面談業務の効率化

社員との面談業務の効率化を目指し、AI議事録アプリ「SACCA」を導入しました。これにより、議事録作成の手間を削減し、記録の正確性を向上させました。



ChatGPTを活用し、販促活動や業務の自動化

ChatGPTの活用方法を学び、販促活動や文章作成に応用することも試みました。評価制度をAIを活用して作成することで、社員へのフィードバックがより具体的になり、モチベーション向上にもつながりました。

今後の
展望

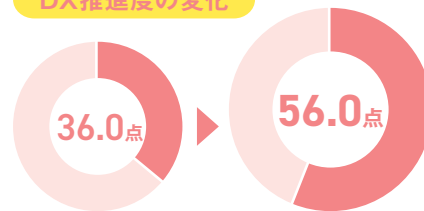
DX研修を実施し、社員の意識改革

今後は社員向けに研修を実施し、全社的にDXを推進する体制を整えていきます。

得られる効果(未来予測)

- ✔ SACCA導入により、**面談時間やまとめ業務が効率化**
- ✔ 今後は、AIを活用した販促活動の強化、社員の**DXに対する意識を向上**
- ✔ 受付業務の**自動化**を目指す

DX推進度の変化



企業担当者の声

AIの活用に対する抵抗感がなくなり、特にChatGPTを業務で活用する習慣ができました。例えば、成長シートの作成時間が大幅に短縮され、社内の情報共有がスムーズになりました。また、販促活動においても、AIを活用した広告文の作成が可能となり、より効果的なマーケティング施策を検討できるようになりました。

今後DXにチャレンジする企業へのメッセージ

DXは一歩ずつ進めていくことが大切です。特に、ChatGPTなどの生成AIは無料で試せるものも多く、まずは実際に触れてみることをおすすめします。若手社員が興味を持てる環境を作ることで、DX推進がスムーズに進むと思います。

06 和広薬品株式会社

- | 所在地 三重県津市下弁財町津興3016番地
- | 事業内容 動物用医薬品卸売業
- | 従業員数 20名

HPはこちら



テーマ スマートデバイス導入による営業効率の向上

DXチャレンジの
きっかけ

DX化は業界全体として避けて通れない課題であると認識していました。しかし、当社のお客様の多くは「まだ必要ない」と考えており、取り組みが遅れている状況でした。私たちはBtoBの卸業として動物薬やペットフードの販売を行っており、業界全体のDX推進に合わせて当社も取り組む必要があると考えていました。また、当社は社員数20名規模の中小企業であり、大手企業のような投資が難しいことも課題でした。費用対効果を考えながら、まず何から始めるべきかを模索している中で、この支援事業の存在を知り、応募しました。

具体的な課題

- 1 DXの必要性は認識しているが、業界全体の遅れがあり、顧客もDXに消極的
- 2 属人的な営業スタイルで業務の標準化が困難
- 3 限られたリソースで費用対効果の高い施策を模索

DX推進に対する社内の理解と意識改革が最も大きな課題でした。特に、40代後半の社員が多く、新しいツールに対する抵抗感がありました。また、ITに対する知識が不足していることもあり、スムーズに導入するのが難しい状況でした。さらに、コストの問題もあり、大規模なシステム導入は現実的ではなかったため、費用対効果を考慮しながら進める必要がありました。

伴走支援取組内容

費用対効果を考慮した段階的なDX推進

コストの問題もあり、大規模なシステム導入は現実的ではなかったため、費用対効果を考慮しながら進める必要がありました。

今後の
展望スマートデバイスを導入し、
営業業務のデジタル化注文段階から
システムに直接入力手作業での打ち込みの
二度手間が廃止。商品コードの
名寄せが可能

検索時間が削減。

取り寄せられなかった
オーダーがデータとして残る
機会損失を把握し、
次の営業戦略が立てやすくなる。注文時点で
業務課に自動連携
営業担当の負担軽減と
効率的な顧客対応が実現。

得られる効果(未来予測)

- ✓ 今後は、顧客情報や取引履歴を **データ化**し、
属人的な営業スタイルから **脱却**

DX推進度の変化



企業担当者の声

これまでDXは自社には関係ないものと思っていましたが、実際に取り組んでみると、身近な業務の中に多くの改善点があることに気づきました。また、第三者の視点でアドバイスを受けることで、社内だけでは気づけなかった課題が明確になりました。

特に、営業の効率化に関する施策は、自社の成長に直結するものであり、今後の業務の在り方を見直す良いきっかけとなりました。支援を受けたことで、DXへのハードルが下がり、これからも少しずつ改善を進めていきたいと考えています。

今後DXにチャレンジする企業へのメッセージ

DXは一步步進めていくことが大切です。IT導入だけでなく、経営戦略の一環としてDXを捉えることが重要となります。経営者自身が率先して学び、実践することが成功の鍵となるでしょう。

07 株式会社世古工務店

- 所在地 三重県鈴鹿市磯山4丁目8番22号
- 事業内容 総合建設業/地盤補強事業
- 従業員数 27名(グループ会社全体44名)

HPはこちら



テーマ 100年企業を目指すためのデジタル基盤整備と業務効率化

DXチャレンジの
きっかけ

当社では2019年からIoTやICTの導入に取り組んできましたが、2024年を機にさらに加速させたいと考えていました。その中で、県のホームページを通じてこの支援事業の存在を知り、参加を決めました。また、デジタル化は進めていたものの、各ツールがバラバラで連携が取れておらず、一元管理が課題となっていました。そのため、今回の支援を通じて、現状の整理と最適なシステムの選定を行いたいと考えました。

具体的な課題

- DXツールを導入していたが、各ツールがバラバラで連携されていない
- データが分散し、業務の一元管理ができていない
- DXに対する社内の理解が不十分

社内では経理清算や勤怠管理のクラウド、スケジュール管理ツールなどを導入し、デジタル化を進めていました。しかし、各ツールが独立しており、連携が取れていないため、業務効率化の面で課題がありました。

伴走支援取組内容

業務フローを整理し、デジタルツールを統合

まず、現在使用しているツールを洗い出し、それぞれの費用対効果を検証しました。その結果、一部のツールを統合することで業務の効率化が図れる可能性があることがわかりました。

今後の展望 kintoneの導入による
業務の一元管理を進める

今後は「kintone」を中心としたシステム統合を進めます。これにより、バラバラだったデジタルツールを統合し、業務のスリム化を図ることが期待できます。



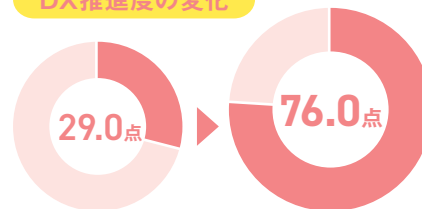
今後の展望 課題や費用対効果を可視化し、意識改革を推進

総務・経理部門の役割を強化し、DXの推進を担う人材を育成していきたいと考えています。将来的には、DXの推進を通じてペーパーレス化を加速させるとともに、社員の働きやすさ向上にもつなげていきます。

得られる効果(未来予測)

- ✓ 今後は、DXツールの統合による **業務スリム化**
- ✓ 業務の可視化と今後はデータ活用の促進
- ✓ 働く社員の方の意識が変革

DX推進度の変化



企業担当者の声

これまで使っていたツールの整理が進み、費用対効果を明確に把握することができました。また、「kintone」を活用することで業務の統合管理が可能になり、スリム化の方向性が見えてきました。特に、デジタルツールの導入に対する考え方が変わり、単なるシステム導入ではなく、「業務の本質的な改善」として捉えられるようになったことが大きな収穫です。

今後DXにチャレンジする企業へのメッセージ

DXは一步踏み出すことが重要です。新しい技術を導入することで、新たな課題が見えてきますが、それこそが改善のチャンスだと思います。また、中小企業であってもDXは避けて通れない道です。特に、三重県のように中小企業の多い地域では、大手企業との取引の中でDX対応が求められる場面が増えてきています。そのため、今から少しずつでもDXに取り組むことが、将来の成長につながると考えています。

08 株式会社整備工場東海

- | 所在地 三重県桑名市大字小泉365番地
- | 事業内容 車両、建設・産業機械の整備
- | 従業員数 101名



HPは
こちら



テーマ 工程管理、営業管理ツールの導入による業務の可視化と生産性向上

DXチャレンジの
きっかけ

以前から、DXに取り組みたいと真剣に考えており、DX セミナーや勉強会へ参加していました。会社の成長のためには、DX化は不可欠と感じており、伴走支援を行っている企業に相談をしていました。ちょうどその折に、支援事業の案内が公表されましたので、すぐに応募しました。

具体的な課題

- 1 どこからデジタル化できるのか判断できない
- 2 情報は口頭伝達が中心のため全体の状況が見えにくい。
- 3 既存の業務フローを変えることへの不安や抵抗

整備工場の現場、バックオフィスの各々で、課題の洗い出しができていました。職員が多い時代の昔ながらの慣習が多々残っており、少ない人数で稼働率を上げるために、デジタル化が必要なものが見えていましたが、部分部分ではなく、全体をトータルとしてデジタル化できる、ある程度の専門知識がなければ、効率よくDXはできない、と悩ましく思っていました。

伴走支援取組内容

【Jooto】による工程（納期）管理のDX化

クラウドシステム「Jooto」を導入。営業担当者が、納期を管理しながら進捗情報を確認しつつデータの格納を行うことで、リアルタイムで確認ができるようになりました。アナログではありますが、誰もが確認でき、変更を入れられるホワイトボードを利用することで現場との情報のやり取りは残しつつ、低コストでの運用を確立いたしました。

【Google マイマップ】と【エクセル】による営業管理の仕組み作り

Google マイマップとエクセルに営業活動の情報を都度入力し、そのデータを基に、過去の売上データを比較分析しました。顧客の受注における平均値を出すことで、営業戦略を立てることができるようになりました。

AIを活用した調査・分析

国が公開しているサービス産業動態統計の長期データを基に、AIに、業界における10年後の売上予測値を計算させ、営業戦略をたてることができました。

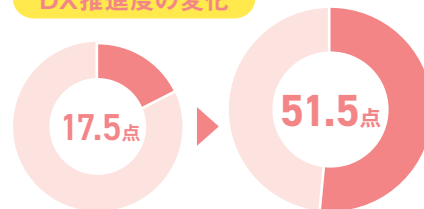
職員のスキルマップ作成

「いつまでにどんなスキルを身につけなければいけないのか」「現状何ができていたのか」を明確にすることでモチベーション維持や教育カリキュラムとして活用できるよう作成をいたしました。

得られる効果（未来予測）

- ✔ 課題を **データ化＋分析** で解決できるように
- ✔ コストをかけない **新しいツールや手法** が、中期的DX化の礎に
- ✔ **データやAI** を使った市場分析で、**新たなマーケット開拓** が可能に

DX推進度の変化



企業担当者の声

情報のデータ化をすすめたことで、業務のプロセスや数値がストックされ、その分析から、リアルタイムで見えるものが増えました。そのデータをもとに、将来予測ができるようになり、経験や勘、思い込みといった、属人的な判断に左右されることのない「データ基準の判断」が可能になりました。

また、単純にデジタル化を進めるのではなく、常に「その先で、どう経営環境を整えてゆけるのか?」という視点から、アドバイス、支援して頂いたことで、今後の展望を、人材育成、業務の標準化、システム統括等、しっかりと定めることができました。

今後DXにチャレンジする企業へのメッセージ

DXは業務効率化だけでなく、企業の成長につながり、小さな改善から始めることで、大きな変革につながります。

業務プロセスの見直しは、デジタルツールを導入する前の重要なステップ。DXは単なるIT導入ではなく、働き方そのものを変革するものです。デジタルだけみずみるのではなく、会社の事業や経営の視点から見て取り組むべきであり、分かりやすく効果を、本気で取り組む姿勢も重要です。今取り組まないと、更に差が広がってしまうため、ITツールをいれるのではなく、チャレンジしてほしいです。

お問い合わせ

[発行]

三重県雇用経済部産業イノベーション推進課

〒514-8570 三重県津市広明町13番地

[TEL] 059-224-2318

[Mail] sougyo@pref.mie.lg.jp