

薩摩川内市 中小企業DX支援事業

DX事例集



薩摩川内市

CONTENTS

03

CHAPTER

01 事業詳細

CHAPTER

02 支援事例紹介

04

栄匠建株式会社

在庫が見える化し、利益を守る。ツール導入で始める業務改善。

05

KODAMA FARMS

頭の中の顧客管理から脱却 LINE導入で新規顧客を短期間で獲得

06

社会福祉法人 薩摩川内市社会福祉協議会

転記とトリプルチェックに、さよなら。忙しい通常業務と両立しながら、DX推進へ

07

株式会社カシヤ

“導入”より“見極め”から 卸売業のDX整理術

08

薩摩中華 こたろう

「行列を作りたい」という情熱をSNSとAIが加速させる

09

株式会社セグチ

薩摩川内の老舗造園業が挑む、身の丈に合ったデジタル化への第一歩

業務効率化や人手不足解消に取り組みませんか？

市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回の伴走支援を無償で受けられます。ビジネスチャットツールも活用できれば随時相談対応可能です。

STEP 01

現状の可視化

現状把握

ヒアリングとDXスタート診断を実施し、現状把握を行います。

可視化

業務で扱う情報について流れ・媒体・受け渡し方法などをヒアリングします。その後、一覧表にて可視化(当社作業)いたします。

課題整理

診断結果を元に課題を整理。課題によって「DXによる売上拡大」「DXによる業務改善」「DXによるリスク回避」の3テーマに沿った短期～長期の目標を設定します。



STEP 02

計画書の作成

STEP1での実施内容に基づき、支援企業ごとに仮説DX推進計画を策定。経営者の意向に基づき、売上拡大、業務効率化、リスク回避の課題解決計画を立案し、KPIを設定します。計画書を作成し、経営者と実務担当にご説明し、合意形成を図ります。

その後、デジタルツールの導入支援を行い、既存ツールがあればベンダーと打ち合わせし、運用・サポート体制を整備。ツールの導入後も、自社で活用できる状態を目指し支援いたします。



STEP 03

補助や制度のご案内

ITツールの導入にかかる費用の補助として、公的機関の各種補助や助成制度を支援企業へご案内。また、担当するDXアドバイザーが導入したITツール提供先と連携することでツールをより活用できる環境を整え、課題解決を支援します。



STEP 04

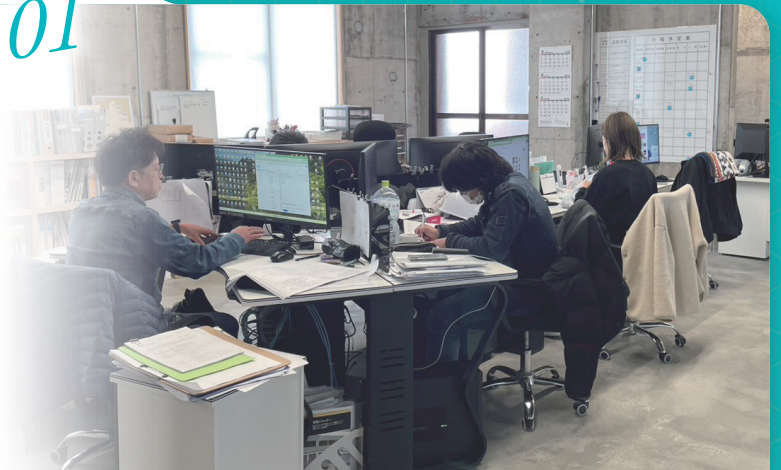
効果測定

2回目のDXスタート診断を実施し、支援開始時との差異を明確にし、さらなる改善に向けたサポートを実施します。初期の可視化結果を再度分析し、実行計画や現状との乖離点など、課題を再度認識・分析し、その後の解決方針を策定。これにより、課題の明確化やDXのモチベーション向上につながります。



栄匠建株式会社

- 所在地 薩摩川内市西向田町11-29-1
- 事業内容 建設業(住宅関連)
- 従業員数 9名(うちパート4名)
- 既存デジタル活用状況 ANDPAD導入により、工務領域のデジタル化を継続推進。
顧客管理から各部門フローまで統合する独自CRMを導入したが、定着せず。



在庫見える化し、利益を守る。ツール導入で始める業務改善。

参加の経緯

《参加のきっかけ》薩摩川内市で開催された前年の成果発表会を聴講し、関心を持った。自社でも進めたい一方で、進め方が分からないタイミングと重なり参加を決めた。

《参加前に抱えていた主な課題》

- ① ツールが社内に定着しにくい ② 在庫・倉庫起因の粗利低迷 ③ 営業の業務負担が過大

伴走支援で取り組んだ内容

1 業務フローの可視化と課題の抽出

- 伴走の中で業務フローを作成し、役割や業務比率を棚卸し。
- 結果として、営業業務の負担過多、業務配分の偏りが明確になった。

2 営業体制の再設計(役割分担の実装)

- 営業が担っていた「対社内」業務を切り出し、営業サポートの立場を設けて業務移管。
- 営業が顧客対応に充てられる時間を増やし、アポ電などの活動量増加につなげた。

3 在庫管理の仕組み化(ツール導入と運用)

- 在庫管理ツールZAICOを導入。
- 選定理由(重要ポイント)
 - ・スマホ一つで現場入力完結
 - ・在庫をリアルタイム可視化
 - ・少人数で使える価格設計
 - ・直感的で迷わない操作性



ZAICOの画面

4 社内浸透(合意形成と推進のやり方)

- 推進は社長主導の指示系統で進めた。
- CRMが定着しなかった過去を踏まえ、今回は「なぜやるのか」「導入でどう楽になるか」を丁寧に説明し、社内の納得感を高めた。
- 社長と従業員のギャップ(手間が増える不安等)を埋める役割として、工事部長のリーダーシップが機能した。

伴走支援を受けての効果

1 在庫確認・探索時間の大幅短縮

[ツール導入前] 在庫確認に60分以上 ▶ [ツール導入後] 2~3分に短縮!

2 残業・休日出勤の抑制

時間短縮の実感が広がり、無駄な残業や休日出勤を減らしながら、与えられた時間内で業務を終える運用へと移行しやすくなった。

3 営業活動時間の創出

営業サポートへ業務を移管したことで、営業担当が顧客との接点づくり(アポ電など)に充てられる時間が増加。

今後の展望

品質基盤から描く成長戦略

棟数を無制限に増やすのではなく、品質を守りながら規模の上限を定めて最大化する方針のもと、前年15棟から今期は20棟、再来年以降は24棟を上限目標として維持することを想定しています。地域で最も支持される会社を目指しつつ、規模拡大に伴う管理負荷を見据え、生産性向上や管理体制強化のためのデジタル化を不可欠と捉え、当面は無理な拡大を避けて基盤整備を優先しています。

伴走支援を通しての感想

取り組みの有無で得られる成果には大きな違いがあり、重要課題の整理と伴走があったことで実行まで踏み出すことができました。さらに、社長の指示に対し社員が前向きに応じる姿勢が見えたことで推進への印象も変わり、会社として次の改善を考える視点が生まれ、方向性も見えやすくなりました。

他の企業へのメッセージ

人手不足が進む中、人が行わなくてもよい業務はデジタル化し、対顧客など人が担うべき仕事に時間を充てるのが大切です。その時間を生み出すためにも、業種を問わずデジタル化を前向きに検討していくことが有効です。

KODAMA FARMS

- 所在地 薩摩川内市久見崎町975-5
- 事業内容 農業・販売・流通
- 従業員数 1人
- 主な商材 米(新品種「あきの舞」を広める意向)
- 生産規模 年間33~34トン程度



頭の中の顧客管理から脱却 LINE導入で新規顧客を短期間で獲得

参加の経緯

《参加のきっかけ》商工会議所からの案内・要請を受けて説明会へ参加。その上で、以前からデジタル活用への関心があり、業務改善の必要性も感じていたため応募。

《参加前に抱えていた主な課題》

- ①顧客管理が最大のボトルネック ②販路開拓の導線が不安定 ③繁忙期に運用が止まりやすい

伴走支援で取り組んだ内容

1 課題の棚卸しと優先順位付け

- 「顧客管理」「在庫管理」など複数の困りごとを整理し、期間内で成果が出やすいテーマとして「顧客管理(販路開拓を含む)」に重点を置いた。

2 公式LINE+Lステップ導入
(顧客獲得・管理の仕組み化)

- Instagram等から公式LINEへ誘導し、登録者に情報配信を行い、問い合わせ・購入につなげる導線を構築。
- 配信用の画像・文章を作成し、内容確認を経て配信する運用を設計(1人体制でも回る形を意識)。

3 運用の進め方(ツール導入と運用)

- 細かな設定や制作作業を外部支援側が担い、事業者側は確認・判断に集中する形で導入を前に進めた。

現時点の課題・伸びしろ

- ◎運用がまだ作り込み途中 ◎チャンネル運用のバランスが課題 ◎1人体制ゆえの時間制約は継続

今後の展望

5年後を見据えた成長構想

5年後を目安に農業法人化を視野に入れ、面積は現状の2~3倍、売上は10倍を目標に検討中。生産量も年間33~34トンから将来的に100~150トン規模へ拡大を見据える。その段階で販路を「どこに・どう売るか」戦略的に再設計し、企業向けも含めた販売体制を構築したい考え。デジタル活用は圃場・作業管理にも関心を持ちつつ、まずは顧客管理を軸に販売基盤の整備を進める方針。

伴走支援を受けての効果

1 新規顧客の獲得(最重要の定量成果)

- Lステップ導入後、新規顧客が10件以上発生。
- 過去、Instagram中心では半年で約6件の反応(定期契約等)を獲得。LINE導線では短期間で同水準に近い反応が出ている。

2 顧客管理の「見える化」への第一歩

- 顧客情報が頭の中に偏っていた状態から、LINEを起点に情報が集まりやすくなり、顧客接点の整理が進み始めた。
- 従来接点の薄かった層からの反応が生まれ、新規獲得の入口が広がったことが大きい変化。

3 意思決定の前進

- 以前から検討していた仕組みを、伴走の後押しで導入・着手まで進められた。検討止まりから実装へ移った点が成果。

伴走支援を通しての感想

顧客管理の重要性を再認識し、期間内はテーマをそこに絞って推進。以前から関心のあったLステップも導入を決断し、配信素材の制作支援により1人体制でも実行可能に。短期間で新規顧客獲得につながり、これまで接点のなかった層からの反応が大きな手応えとなった。

他の企業へのメッセージ

忙しいからこそ、顧客管理や販路づくりの仕組みを早期に整えることが重要。自社だけで抱え込まず外部の伴走を活用し、優先順位を定めて小さく始め、回しながら改善するのが近道だ。SNSやLINE発信も、外注やテンプレート、予約配信など続けられる形に落とし込めば、新たな顧客層に届く。

社会福祉法人 薩摩川内市 社会福祉協議会

- 所在地 薩摩川内市永利町4107番地1
- 事業内容 社会福祉
- 従業員数 286名

薩摩川内市総合福祉会館

転記とトリプルチェックに、さよなら。忙しい通常業務と両立しながら、DX推進へ

参加の経緯

本組織は民間の社会福祉活動を推進することを目的とした営利を目的としない民間組織である。地域づくり事業、地域包括支援センター事業、介護保険関連事業、権利擁護事業、児童発達支援事業、高齢者施設運営事業、ボランティアセンター事業、赤い羽根共同募金事業、日本赤十字社事業など、多岐にわたる事業を薩摩川内市本土地域及び甑島地域で展開している。この組織において、令和7年度の事業計画に基づき、DX推進に取り組み始めた。直接のきっかけは、薩摩川内市のDX啓蒙セミナーへの参加を機に伴走型支援事業へ申し込んだことだが、令和6年には担当者レベルでの情報収集を実施、令和7年5月には職員研修を行うなど、水面下での準備は進められていた。推進体制としては専門部署を新設せず、総務課総務グループの2名が中心となり、他部署の職員からアドバイスを求める形で進められている。

伴走支援で取り組んだ内容

1 勤怠管理の課題

最大の課題は、約290名の職員の勤怠管理が紙と手計算で行われている点にあった。有給申請や時間外勤務の集計、非常勤職員の労働時間計算など、すべて紙ベースでの集計とシステムへの手入力に膨大な工数がかかり、時間とパフォーマンスを必要としていた。

2 新システムの導入

この課題解決のため、複数のツールを検討した結果、「free勤怠管理プラス」と「給与大臣NX」の導入を決定。当初はfreeでの一元管理を想定したが、組織の特殊な要件に対応できない部分があったため、給与計算は既存のやり方を踏襲できる「給与大臣NX」を別途採用した。これにより、職員は自身のスマホやPCで休暇申請などが完結し、集計担当者は転記作業が不要になることで、作業負荷の軽減と入力ミスの削減が期待される。

伴走支援を受けての効果

1 職員の反応と今後の懸念の可視化

一部の庶務担当職員を対象としたトライアルでは、自身の業務改善への期待感や、システム利用経験のある中途採用者の存在から、「便利」「やっと導入される」といった予想以上に前向きな反応が得られそうです。一方で、今後全職員へ展開するにあたり、デジタルツールに不慣れな職員へのサポート体制が新たな課題として懸念されている。

2 次期DX化構想の構築

大前提として現在の勤怠管理プロジェクトを軌道に乗せることがありますが、軌道に乗った後は、次なるステップとしてペーパーレス化、人事評価システムの導入などを検討していく方が良いと専門家からアドバイスを受けています。

今後の展望

可視化と伴走が変革を後押し

伴走型支援事業は、補助金活用や専門家による現状可視化・伴走支援が大きなメリットとなった。ただし、補助金の上限額や期間の短さから、ハードウェアを含めた十分な検証ができなかったという課題を感じています。今後の全職員への展開計画として、研修会形式での直接的な操作説明と、約1ヶ月のトライアル期間を設ける方針が立てられた。伴走支援に関しては、現状の可視化資料を作成していただき、それをデジタルツール導入の必要性説明に活用できたこと、一緒に改善に取り組んでいただけで安心感・心強さもあり、より前向きに改善へ取り組むことができました。企業ドクターの進め方が非常に学びになる点も多く、参加して本当に良かったと感じています。

伴走支援を通しての感想

アナログから脱却しなければならぬと感じつつも、DXに取り組みない状況が続いていました。しかし、本事業に申し込んだことでDX推進のきっかけとなり、デジタルツールを積極的に活用していく意識づけにもつながりました。DXに悩んでいる企業にとって、専門家から話を聞ける貴重な機会になると思います。

他の企業へのメッセージ

デジタルに関する知識に自信がない企業や、DX推進を担う部署がない企業に特におすすめです。

株式会社カシヤ

- 所在地 薩摩川内市向田本町19-7
- 事業内容 お菓子の配達・売店
- 従業員数 20名
- 既存デジタル活用状況 数年前にパソコン導入。納品書・請求書など一部はシステム(日本システム)も活用しているが、紙の伝票・請求書も残り「紙とデジタルの併用」状態。



“導入”より“見極め”から 卸売業のDX整理術

参加の経緯

《参加のきっかけ》業務の大半がアナログであり、デジタル化により経費削減や省力化の可能性があるなら検討したいと考え、事業説明を聞いて参加。

《参加前に抱えていた主な課題》

- ①特殊業務ゆえの一律化困難 ②効率化なきDXは逆効果 ③人手不足・人件費高騰への危機感

伴走支援で取り組んだ内容

1 現状業務の棚卸しと「デジタル化適用領域」の見極め

- 業務を詳細に見ながら、デジタルに寄せられる部分／寄せにくい部分を整理。
- 結論として、商売構造上、無理に全面デジタル化するとかえって業務が増える領域が多いことが明確になった。
- 「できなかった」ではなく、「自社に合うやり方を選んだ」という整理ができる。

2 ツール・仕組みの情報提供

- 勤怠、給与計算、業務管理など、複数の選択肢(仕組み・サービス)の提示を受け、適用可能性を都度検討。
- 最終的に不採用の判断も含め、社内の意思決定材料(知識・選択肢)が増えた。

3 現実解としての改善テーマ設定

- 全体の機械化は難しくも、改善余地が大きい業務「給与明細(手書き)」に焦点。
- Excelでの給与計算フォーマットを作成し、入力方法のレクチャーまで進めた。
- 費用をかけずに始められる改善として、他社にも横展開しやすいテーマ。

伴走支援を受けての効果

1 第三者視点のDX判断

- 最大の成果は「デジタル化すべき領域／しない方が良い領域」が、外部の専門家視点で裏付けられたこと。社内の感覚論ではなく、第三者の目で業務構造を確認した上で、無理な投資や二重管理を避ける判断ができた。

2 入力から始まる省力化

- 計算式により縦計・横計などの集計が自動化され、作業時間短縮と計算ミス低減が見込まれる。
- 手書き運用に慣れている状態から、まずは一部業務を「入力+自動計算」に置き換えることで、省力化の第一歩となる。
- 人手不足の環境下で、少人数でも回す体制づくりに寄与する可能性がある。

今後の展望

既存事業を磨く成長戦略

新規事業を増やすのではなく、既存事業の幅を広げて売上を積み上げる方針。保育園などの取引先拡大に加え、飛び込みや問い合わせ、紹介も含めて顧客基盤を強化する。大手が対応しにくい細やかな要望に応える柔軟性を強みに差別化を図る考えだ。デジタル化は全面置換ではなく「効くところだけを無理なく」取り入れ、少人数でも回る体制を目指す。

伴走支援を通しての感想

第三者の専門家に業務を見てもらうことで、自社のやり方が理にかなっている点と、無理に変えれば負担が増える点を整理できた。あわせてツールや仕組みに関する知識も得られ、合う・合わないを比較して判断できるように。結果として「何を導入するか」だけでなく「何を導入しないか」も含め、意思決定の質が高まった。

他の企業へのメッセージ

無償で挑戦できるなら、まずは手を挙げて選択肢を広げることが大切だ。忙しい小規模企業ほど時間の確保は難しいが、外部の視点から自社に合う方法を知ることが大きな収穫になる。たとえ合わないと分かることも一つの成果であり、最終的に合うものだけを選び取ればよい。

薩摩中華 こたろう

所在地

薩摩川内市西向田町11-18

事業内容

飲食店

従業員数

16名



「行列を作りたい」という情熱をSNSとAIが加速させる

参加の経緯

店にはまだまだデジタルな要素を取り入れられるんじゃないかという思いがありながら、何をどうすればいいのか分からなかったときに、薩摩川内市主催のDXセミナーがあると知り参加しました。

伴走支援の開始

寄り添う提案が、最初の一步を変えた

まずは現状の可視化からはじめました。現状の可視化が終わると課題が複数個でできたので、取り組む優先順位を立てました。コンサルタントの折内さんからは、「費用がかからないもので、できることから始めましょう」と我々の立場に寄り添った提案をいただきました。多少、何かしらを購入しなければならないのかと思っていたので、正直驚きました。

チームで取り組む重要性

「二人三脚」体制の深化。店長と二人でDXに取り組むにあたり、その協力関係は強力なものになりました。二人ともデジタルに強いというわけではないのですが、店長も私と同じ当事者として意識を持ち、配信内容のアイデア出しをしたり、まかないご飯(日替わりメニュー)のSNS発信を毎日行うようになりました。

今後の展望

「おもてなし」につながるDX

過去にタッチパネル導入も検討していましたが、現在、注文業務については人の手でやった方がいいと思っています。勤怠管理などデジタル化できるところでしっかりと業務改善を実施し、人による心のこもった接客サービスを充実させるという、飲食店としての本質を忘れないDXのあり方を追求していきます。

伴走支援で取り組んだ内容

1 SNSとAIを活用した「攻め」の広報

投稿する写真に統一感を持たせ、店内の様子を動画にすることで、来店しやすい情報を発信しています。今までなんとなく投稿していたものから、戦略を持った投稿へシフトしました。

2 AI(ジェミニ等)によるアイデア出し

私自身もAIを活用しています。店舗情報や顧客層などを読み込ませた上で、ターゲットに合わせた動画コンセプトやPR案をAIに考えてもらい、その案を参考にしながら私と店長で投稿内容などを決めていきます。

3 Instagram・LINE公式アカウントによる「毎日の発信」

これまで情報の発信は少なかったのですが、現在は店長が中心となり、毎日「まかないご飯(日替わりランチ)」の写真をInstagramに投稿しています。

4 Googleビジネスプロフィールの最適化

外部パートナーの協力も得ながら情報を更新し、以前は検索しても出てこなかった店舗情報が、今ではしっかり表示されるようになりました。

伴走支援を通しての感想

今回の事業を振り返り、DXを継続させるための核心でもあり、一番効果的だったのは、「お尻を叩いてくれる人」がいたこと。苦手な分野だからこそ、定期的に進捗を確認し、次の一手を提案してくれる伴走支援者の存在が行動を止めない最大の要因となりました。「自分たちがどうしたいか」という構想を先に伝え、伴走者のプロの視点を加味し一緒に進んでいけることに安心感がありました。

株式会社セグチ

- 所在地 【本社】鹿児島市川田町1196-1
【川内本店】薩摩川内市中郷町6314-1
- 事業内容 建設業
- 従業員数 20名



薩摩川内の老舗造園業が挑む、身の丈に合ったデジタル化への第一歩

企業概要

今回の事例で取り上げるのは、鹿児島県薩摩川内市で公共工事や大手企業の案件(準公共)を専門とする総合建設業(造園・土木・建築)を主たる事業としてスポーツ用品の販売、バッティングセンターも多角的に経営されている株式会社セグチです。同社は薩摩川内市内でも造園業者としてトップクラスの評価点数を維持しており、職人の技術力には定評があります。一方で、個人宅向けの業務は行わず、大規模なインフラ維持や公共空間の整備に特化しているのが特徴です。

DX化の動機

日々の「無駄な時間」を削減し、現場を楽にしたい

DXに取り組んだきっかけは、「少しでも仕事量を減らし、仕事を楽にしたい」という経営層の切実な思いでした。

同社の業務は、これまで「完全な手書き文化」に支えられてきました。現場管理や経理に一部ソフトは導入しているものの、日々の業務はアナログなままです。特に大きな課題となっていたのが日報業務です。

■現場で手書きし、帰社後に再度誰かが集計し直すという二重の手間が発生している。

■スケジュール確認のために、わざわざ事務所に戻ってホワイトボードを見る必要がある。

このような「無駄な時間」をデジタル化によって解消することが、今回のプロジェクトの核心でした。

今後の展望

品質基盤から描く成長戦略

同社のDXは、まだ始まったばかりです。まずは副社長自身が体感し「社員にとってもよいものだ」と実感できることから始め、徐々に社員へ波及させていく方針です。将来的には、キーボード入力が苦手なベテラン社員でも使いやすい「音声入力による書類作成」など、現場の負担を最小限にするデジタル活用を目指しています。目先の目標としては、今回導入しようとしているAruneの活用を推進していくところです。

伴走支援で取り組んだ内容

現場が使えるツールの選定と「可視化」

推進役を担う副社長と伴走支援を行った株式会社フォーバルの専門家は、以下のステップでデジタル化を模索していきました。

■日報アプリの導入検討

当初は「LINE WORKS」を検討しましたが、自由度が高すぎて様式が決まっていないことが懸念されました。そこで、建設業特有の様式が備わっている「Arune」というアプリに注目し、現場での入力しやすさを重視した選定を行っています。

■ハードウェアによる意識改革

事務所内のホワイトボードをモニターに置き換える計画を立てています。物理的な掲示板をデジタル化することで、社員のデジタルに対する意識を自然に変えていく狙いがあります。また、同時に外出先でもスケジュールが確認できるため、移動時間を別の業務にあて生産性を上げることを目的としています。

■バックオフィスの連携

将来的には勤怠管理(ハーモス)と会計ソフト(マネーフォワード等)を連携させ、事務負担を劇的に軽減させる構想も持っています。

伴走支援を通しての感想

伴走支援を通して、漠然と考えていた課題の整理がされました。ただし、取り組みたい改善を抽出したときに予算感の兼ね合いで導入することが出来ないこともありました。伴走支援を通じて、「自分自身が楽になる」ためのツール(日報ソフト等)の導入検討が進んだことは、一つの収穫として捉えています。

他の企業へのメッセージ

「仕事が楽になること」を最初の目的に据えることでまずは自身が体験することが重要でした。汎用性よりも「業界特有の様式」を重視することも併せて重要と感じました。業界内の事業者の動向もチェックすることで、自社にあった取り組みを選択できると思います。

お問い合わせ

[発行]

薩摩川内市経済シティセールス部経済政策課(運営事務局:株式会社フォーバル)

〒895-8650 鹿児島県薩摩川内市神田町3番22号

Tel : 0996-23-5111