

ResorTech Okinawa



沖縄県内中小企業の DX 取り組み事例集



沖縄県

令和 5 年度 Resortech Okinawa 推進事業

INDEX (目次)

はじめに	3
事例 1 株式会社上間 (飲食業)	4
デジタル技術で赤字会社を年商 6 億円に！	
事例 2 豊見城中央病院附属健康管理センター (医療・福祉)	5
健診結果はいつでもどこでもスマホで確認！皆が Win-Win になる医療機関 DX の第一歩	
事例 3 RGC 株式会社 (製造業・卸小売業)	6
現場と同じ“目線”と“言葉”で業務の IT 化を自分ごとに！	
事例 4 沖縄ヤマト運輸株式会社 (運輸業)	7
生まれた時間はお客さまへの対応に。沖縄から全国への展開も	
事例 5 神谷荘 (宿泊業)	8
コロナ禍で来島者激減、2 年の休業。画像・動画編集をゼロから学び新たな事業の軸に	
事例 6 イカリ消毒沖縄株式会社 (専門・技術サービス業)	9
二代目の強い意志と丁寧な説明で IT ツールを導入・活用	
事例 7 株式会社 Alpaca.lab (情報通信業)	10
沖縄発スタートアップが目指す業界 DX 運転代行ビジネスモデルの変革と拡大	
事例 8 G-FARM (農業)	11
生育に最適な環境をシステムで保ち収穫量増加・新たな野菜の栽培に踏み出す	
事例 9 株式会社シナジープラス (専門・技術サービス業)	12
属人性を排除し、沖縄から全国へ。システムベンダーへと業容拡大し上場を目指す	
事例 10 社会福祉法人千尋会 (医療・福祉)	13
その他業務はロボットに、入居者へのサービスは温かい人の手で。社会福祉法人の決断と成果	
ResorTech Okinawa (リゾテックおきなわ) ウェブサイトの紹介	14

※事例 1～10 の掲載内容は取材時点のものであり、現在の状況とは異なる場合があります

はじめに

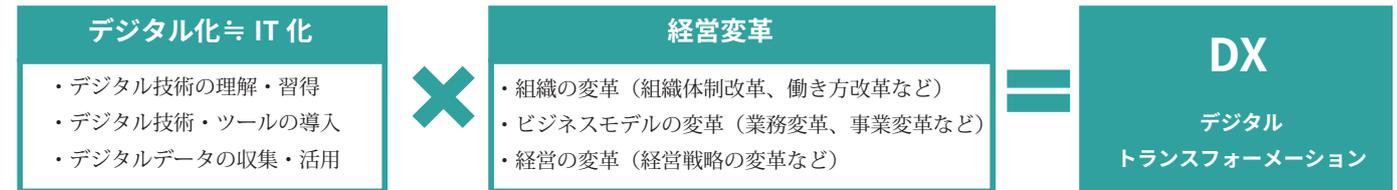
企業経営において、時代の変化に合わせた柔軟な対応が求められている中、DX（デジタルトランスフォーメーション）は企業変革の大きな推進力となります。

リゾテックおきなわウェブサイトでは、沖縄県内で一歩進んだIT化・DXを実現する事業者を取材し、約100件の事例を掲載しています。この事例集では、その一部である10件の事例をまとめました。

身近な企業の取り組みを参考にさせていただき、自社の変革を求める強い意志を持つ中小企業の皆さまの一助になれば幸いです。

企業におけるDXとはなにか

企業DXとはデジタル技術の活用を前提とした企業の組織・ビジネス・経営の変革です。



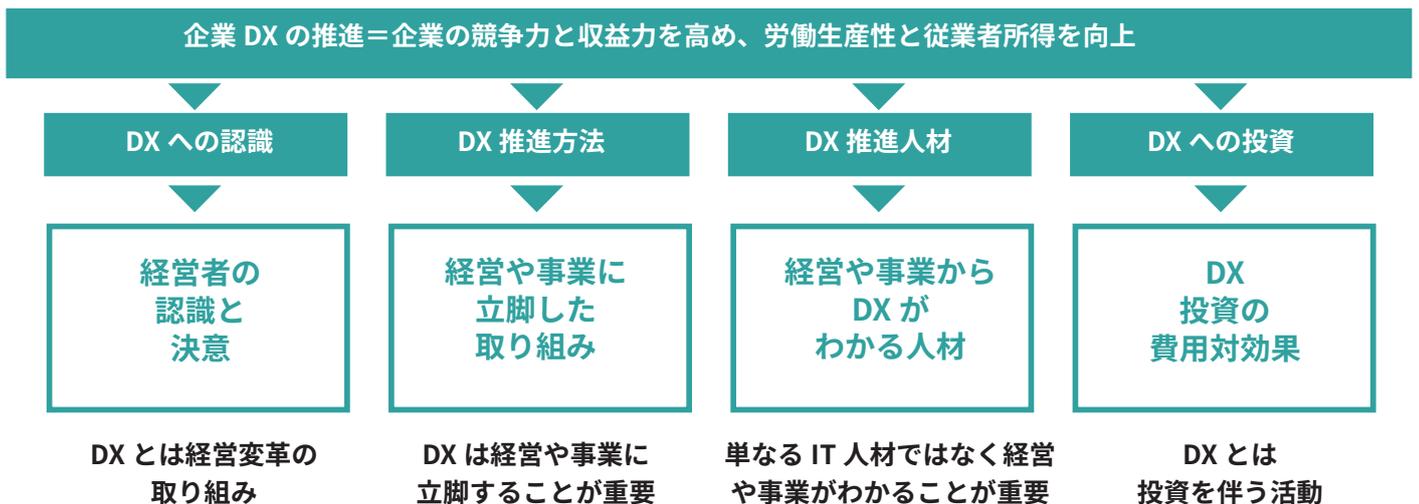
※経済産業省・中小企業庁の見解を基に整理

企業DXのメリット



DX推進のポイント

デジタル技術で会社をどう変革したいのか。経営者が企業の課題に立脚した明確なビジョンを持って進める必要があります。





もっと詳しく知りたい方はこちら→

株式会社上間

お弁当・惣菜販売、沖縄行事商品・仕出し販売

DX に取り組んだきっかけや課題

沖縄本島中部を拠点に 8 店舗を展開する「上間弁当天ぶら店」(株式会社上間)。上間さんが 2009 年に事業を引き継いだ際は、2 億円の負債を抱え、原価、売上、固定費など、経営の基本的な数字を全く把握できない状態でした。「私たちだけでなく、中小企業の経営戦略は、データに基づかない“当てずっぽうの空中戦”が多い印象があります。課題や改善点を見つけるためにも、数字の把握は必要です。課題のある場所を正確に把握できなければ、改善するにもどこから手を付けるべきか、判断が難しくなってしまうからです」



どのような DX を行ったか

数字の把握のため、上間さんが最初に活用したのは Excel。日々の受注量の統計、その日に必要な数量、作業のスケジュールが自動で算出される仕組みを作成したのです。その数年後、ノウハウが蓄積されたデータをリアルタイムで活用できるクラウド会計システム「会計 freee」を導入。また、iPad を使った POS レジを自社開発し、データをつなげることで、定番商品や売れ筋商品、時間帯別、商品別、客層別の売上などをリアルタイムで把握・共有できるようになりました。

「レジや会計システムに投資したのは、どの商品がどの時間帯に売れているのか、店舗ごとにどんな動き方をするのか、



代表取締役 上間喜壽さん

きちんとしたデータを取るため。会計システムを整え、経営上の数字をリアルタイムで把握できる仕組みを作ったからこそ、数字に基づいたアクションを確実に、タイムリーに取れるようになりました」

どのような変化が起きたか

商品ごとの製造原価や粗利をリアルタイムで確認できるようになり、商品価格の変更も、本部のシステムに入力するだけで各店舗のレジに即時反映されます。「多店舗展開されている企業さんにはこの利便性がわかると思います」

レジ開発の次に着手したのが、仕出し弁当への“業務の集中”でした。データ収集・分析を始めたことで、法外用仕出し弁当は単価が高く、競合が少ない市場であることがわかったからです。看板・カタログ・チラシなどの配布に加え、他社にはできない大量生産ができる工場を所有していた強みも生かし、県内全域への配達にも踏み切りました。



今後の展望

上間さんは事業立て直しの経験から得た実践的なノウハウを、セミナー活動やコンサル通じ経営者に伝えています。沖縄の中小企業から大企業まで、経営戦略、マーケティング、会計、財務、IT システム等を用いてクライアントの経営課題を解決し、「沖縄の企業活動を変えていく」というミッションを達成するために日々奮闘中です。



リゾテックおきなわウェブサイト 「はじめての IT 導入」 へ→





もっと詳しく知りたい方はこちら→

社会医療法人友愛会

豊見城中央病院附属 健康管理センター

健康診断、人間ドック、各種検診

DXに取り組んだきっかけや課題

心地良い空間でも知られる友愛会健康管理センター。2023年1月に赴任した鈴木さんは、沖縄の健康寿命の低下、職員がアナログな情報管理に時間を取られ、本来業務に集中できない状況の改善が急務と感じます。

健診データ年間約2万5,000件の郵送に数百万円、120人分の結果の郵送に二人で約3時間を費やしますが、受診者は届いた際に見るだけ。「デジタルデータなら受診者は健康をより意識し、郵送する時間とコスト削減、ミスの予防も可能」。鈴木さんは健診データのデジタル化へ踏み出します。



どのようなDXを行ったか

導入されたのは、スマホで健診結果を管理・閲覧できる医療情報共有アプリ、NOBORI（ノボリ）。医療データを受診者自身が活用することを視野に入れ、コストの低さ、CTなど様々な検査画像を閲覧・共有可能なことから選定しました。職員対象の試験導入、医師へのアンケートなどで改善点の洗い出しやシミュレーションを行い、一般受診者への導入に備えています。

実は、各部署の管理職や担当者約10人からなるチームを中心にDXプロジェクトに取り組んでいる友愛会健康管理センター。目指しているのは医師や看護師が本来力を注ぐべき



健診結果はいつでもどこでもスマホで確認!

皆がWin-Winになる医療機関DXの第一歩

センター長 鈴木真さん

受診者への対応に集中できるよう、業務を2025年4月までに完全電子化することで、その第一歩が今回の取り組みでした。鈴木さんは約100名におよぶ全職員のヒアリングもを行い、課題と改善点を明確にし、チームを発足させています。

どのような変化が起きたか

「皆、課題感や『変えたい』という気持ちはありながら、一歩を踏み出せなかった。必要だったのは、課題を整理し、目的を明らかにし、何が必要かを考えること。その答えがデジタル化の場合もあり、ほかの手段になるものも、そのままの良いものもあります。DXは業務をよりスムーズに、働きやすい環境を作る手段のひとつ。目的ではありません」

健康診断結果120通のデジタル化で一人あたり1.5時間の事務作業時間削減が見込まれ、医療機関だけが保管していた医療データを個人の元に置く環境を作ることで、医療情報リテラシーの向上にもつながると鈴木さんは考えています。



今後の展望

DXプロジェクトチームは現在基幹システムの刷新に向け調整中。「センター内から紙をなくしたい」と、現在はFAXで受け付けている予約のオンライン化などへの準備も進められています。スマホひとつで受付や受診・支払を済ませ、すべての情報を確認できる。そんな未来に向け、友愛会健康管理センターは着々と歩んでいます。



リゾテックおきなわウェブサイト 「はじめてのIT導入」へ→





もっと詳しく知りたい方はこちら→

RGC 株式会社 (琉球ガラス村)

手作りガラスの製造・小売販売・卸販売

DX に取り組んだきっかけや課題

沖縄県糸満市にある琉球ガラス工房兼体験施設「琉球ガラス村」。代表取締役の稲嶺さんは、コロナ禍の中、「工芸とデジタルは相反するもの」という思い込みから脱し、顧客との関係やスタッフの働き方をより良くしようと決意します。

ものづくりの場に寄り添った IT 化には、人間関係も大切な要素。外部委託ではなく「人材を社内に迎えようと決めた」稲嶺さんと、IT 企業出身の當眞さんとの縁につながります。販売傾向や取引先の情報共有も難しい状況から、當眞さんを中心にプロジェクトが動き始めました。



どのような DX を行ったか

ちょうどその頃消費税率が 10% に変更され、レジの対応には高額な費用が必要になることが判明。クラウド POS レジに移行することにより、費用を約 1/5 に抑え、API 連携も可能になりました。

次に、當眞さんは、年間 20 万人の来館者データの活用に取り組めます。どのお客様にどの商品が何個売れたかわからない状態を変えるため、業務改善プラットフォーム「kintone (キントーン)」を導入。4 万点の商品からアクティブな約 1 万をピックアップしてリストを整備、レジとリンクさせます。商品バーコードを読み取れば、売上金額や点数はもちろん、



現場と同じ“目線”と“言葉”で

業務の IT 化を自分ごとに！

當眞大地さん、代表取締役 稲嶺佳乃さん

シリーズ別やカラー別の売上も色付円グラフで表示されるようになりました。IT ツールの使い方ではなく「使った結果どんな景色が見えるのか」を伝える工夫も功を奏し、現場の納得感も得ながら改革が進みました。

どのような変化が起きたか

どの商品がどれだけ売れているかを全員が客観的に把握。売れ筋分析の会議資料も従来の 1/10 の時間で作成できるようになりました。二重だった商品リストの登録フロー見直しにより、入力担当スタッフの月 7.5 時間～10 時間の作業時間がゼロになるなど大幅な効率化を実現しています。

販売実績に基づいて売れ筋を判断するため、売上予測や生産方針決定もスムーズに。製造や営業スタッフが気付きを得、中でも、作家たちが売れ筋を意識することで、作家の感性を生かした“プロダクトアウト”に加えて、市場に合わせた“マーケットイン”の商品づくりも可能になりました。



今後の展望

IT による効率化はもちろん、可視化などでスタッフのモチベーションを高める工夫も継続。SNS を活用して顧客と密につながるコミュニティー作りも目指し、「琉球ガラス＝お土産品」というイメージを「生活の中で楽しむもの」へ変え、新たな価値を生み出し、より多くの人に琉球ガラスの魅力を届けられる未来へと進んでいます。



リゾテックおきなわウェブサイト 「はじめての IT 導入」へ→





もっと詳しく知りたい方はこちら→

沖縄ヤマト運輸 株式会社

貨物自動車運送事業、貨物利用運送事業、荷造梱包業他

DX に取り組んだきっかけや課題

沖縄ヤマトでは、残業時間の多さや日々の事務作業に追われ顧客への対応が不十分な状況が課題でした。企業向けの営業を担う営業推進課も本来の業務に集中できず、業務の属人化も起きていたそうです。

代表取締役社長の赤嶺さんはこうした状況を鑑み、同年の経営スローガンを「すべてはお客様のために」と定め、ヒトづくり（社員の思考・行動）とモノづくり（業務の構造改革）に着手。RPA（PC 上の単純作業や定型業務をロボット活用で自動化・効率化するツール）導入も行います。



代表取締役社長 赤嶺真一さん

どのような DX を行ったか

IT 専門人材も部署もない沖縄ヤマトは、高機能でも操作が難しければ RPA 導入・浸透は厳しいと判断。難易度の低さ、操作性の良さを基準に選定を行い、トライアル利用で作業時間短縮の効果を確認します。正式な社内展開の際には赤嶺社長が「お客様のために考える仕事、価値を生み出す仕事に重点を置いてほしい」と、本気で取り組む意思を伝えました。

導入開始後、各部署で顕在化したハードルに対応するために専門部隊を組織。各課のヒアリングと業務の棚卸も行いつつ、大きな効率化が見込める業務から優先的に自動化に着手。すべてを自動化するのではなく、業務やプロセスの見直しに



生まれた時間はお客さまへの対応に。

沖縄から全国事業所への展開も

DX を進めた金城さん、玉城さん、喜納さん、永山さん

よる廃止や簡素化、標準化なども同時並行で進めたということです。RPA 作成・定着のための資格取得支援も行われ、社内での RPA 活用をさらに促進する環境も土台から整えられました。

どのような変化が起きたか

導入初年度の 2020 年 3 月に RPA で自動化された業務は 93 業務、8,249 時間の削減。以降、2021 年 3 月には 301 業務、14,600 時間の削減、2022 年 3 月時点では 340 業務、19,551 時間の削減を実現しています。

この成果を支えたのは、経営トップの赤嶺社長による RPA 導入の強い意志と長期計画、目的の全社共有や各課の管理職を巻き込む工夫、雇用維持保証です。赤嶺さんは「削減できた時間はすべて顧客接点の強化にあてる」と、人員削減を行わないことを明言し、独自の正社員登用制度も創設。業務効率化の心理的ハードルを取り払いました。



今後の展望

「業務は可能な限り機械に任せ、省人化や自動化を図ることは『企業が競争に勝ち抜く』という観点からも『働く人たちから選ばれ続ける』という観点からも非常に重要」と語る赤嶺さん。優れた RPA を標準化してグループ会社全体に水平展開していく未来も描き、現在北海道営業所との連携を進め、その一歩を踏み出しています。



リゾテックおきなわウェブサイト 「はじめての IT 導入」 へ→



宿泊業



もっと詳しく知りたい方はこちら→

神谷荘

食堂・民宿経営

DX に取り組んだきっかけや課題

「キャロットアイランド」の名で親しまれる津堅島（つげんじま）で40年以上食堂・民宿を営む「神谷荘」はコロナ禍により約2年休業、我慢の期間が続きました。

神谷さんは、この時間を生かし、以前は外注していた印刷物の作成にチャレンジ。SNSに触れる時間が増えたことで、デザインの重要性も痛感したそうです。

「あふれる情報の中、興味を持ってもらうためには目を引くデザインが必要です。SNSとデザインの切っても切れない関係を実感し、力を入れなければ、と感じました」



どのようなDXを行ったか

神谷さんは『小規模事業者等IT導入支援事業（令和4年度より小規模事業者等デジタル化支援事業）』を利用し、2021年に画像編集・デザインソフト Adobe Creative Cloud（アドビクリエイティブクラウド）を導入。デザインの知識や経験はゼロでしたが、1日1時間ほどの時間を確保し、作りたいものを形にするために必要な操作を覚える方法で地道にスキルアップに取り組みました。覚えなければならぬ操作は膨大で、中でも動画編集は本当に難しく、時にはあきらめたくなるようなこともあったそうです。

「制作物のクオリティー＝発信力と感じていて、これをお



コロナ禍で来島者激減、2年の休業。

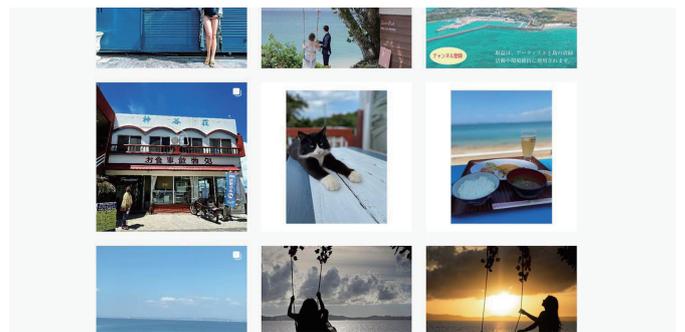
画像・動画編集をゼロから学び新たな事業の軸に
代表代行 神谷恭平さん

ろそかにしてはいけなかったと思います。津堅島はあまりにも知られていない。たくさんの方にこの島の美しさ、魅力をわかかってほしいという思いが強かったんです。そのために必要不可欠だったからこそ続けて来られたと思います」

どのような変化が起きたか

創業時からほとんどそのままだった施設内の看板や案内表示、食堂のメニューなどをアップグレード。印刷物の外注費はゼロになり、浮いた資金でレーザー彫刻機も購入、オリジナルデザインを木材などに彫刻できるようになりました。HPの大幅リニューアルと情報発信の質を高めたことで、宿泊予約の1/3がHP経由になり、問い合わせも月間30件ほどに。電話対応にかかる時間も削減されました。

魅力的な写真や動画のデジタルコンテンツは、TikTok開始1カ月でフォロワーが3000人に達するなど、SNSでも大きな効果をもたらしました。



今後の展望

神谷さんは、オフシーズンの来島者を増やすため、「島丸ごとスタジオに」をテーマにした写真撮影サービスも考案。「とても贅沢な時間を過ごせた」と好評を博しています。

離島という地理的不利は、美しい景色や独特な文化を発信する力次第で強みに変わるもの。島おこしプロジェクト「津堅島ミュージックアイランド計画」推進構想も進行中です。



リゾテックおきなわウェブサイト 「はじめてのIT導入」へ→





もっと詳しく知りたい方はこちら→

イカリ消毒沖縄株式会社

衛生管理・害虫駆除・感染症対策

DX に取り組んだきっかけや課題

沖縄県内の衛生管理を担う専門家集団、イカリ消毒沖縄株式会社。父親にあたる前社長から事業を承継した二代目・仲本さんは、県内 IT 企業で働いた経験の持ち主です。管理に手間がかかり、必要な資料を探すのも大変な紙の書類、カレンダーに手書きで管理し、最新情報を知る手立てが事務所への電話しかなかった社員スケジュール。アナログな業務の効率化・生産性向上の必要性をひしひしと感じ、経理・労務で会社を支える妹の米嶋結子さんとともに、まずは紙の書類や FAX のデジタル化から、その取り組みの一步を始めました。



どのような DX を行ったか

最初に導入したのは、紙や FAX の情報をサーバーに格納して管理するツール DocuWorks (ドキュワークス)。付箋を付けたりページをめくったり、実際の紙を扱うように直感的に操作できることからスムーズに受け入れられたそうです。

また、従業員に iPad を配布してカレンダー機能と連携。確認や連絡のために事務所へ電話をかける必要のないよう、いつでも、どこからでも、リアルタイムのスケジュールを記入・確認・共有できる環境を整えました。商品カタログもデジタル化して格納し、持ち運べるような工夫も加えます。

国や県の補助事業も活用し、タイムカードと手集計だった



代表取締役 仲本明さん、経理の米嶋結子さん

勤怠管理をクラウド型システムへ。実に業務時間の約 40% を占める車での移動時の事故を未然に防ぐべく、脇見運転や一時不停止などのリスク行動を自動的に検知して映像・音声を記録する AI 搭載ドライブレコーダーも導入しました。

どのような変化が起きたか

DocuWorks により回覧書類がどこにあるのか可視化され、書類管理の課題は大きく改善。カレンダー共有で、確認や連絡のために事務所へ電話をかける必要もなくなり、取引先とのやりとりもスムーズになりました。AI 搭載ドライブレコーダーで運転データが可視化されることで、運転に向かう意識も大きく変化しています。

勤怠管理システムと同時に給与形態も変更したため、不安や反発もありましたが、仲本さんはきちんと耳を傾けて対話。目指すものを共有して納得してもらえるよう努めました。柔軟な姿勢が、様々なツールの導入・浸透を後押ししています。



今後の展望

今後は本社とも連携を強めながら、ノーコード開発などのための IT 人材の雇用も進め、業務日報、社内申請、作業報告書の自動化などにも取り組みたいと語る仲本さん。さらに、「資格取得や人材雇用により、現在委託している修繕や滅菌処理なども自社で提供できる体制を整えていきたい」と、新規事業の創出にも意欲を燃やしています。



リゾテックおきなわウェブサイト 「はじめての IT 導入」 へ→





もっと詳しく知りたい方はこちら→

株式会社 Alpaca.lab (アルパカラボ)

運転代行配車プラットフォーム「AIRCLE」開発・運営

DX に取り組んだきっかけや課題

棚原さんは、「沖縄の抱える様々な社会課題の解決を解決したい」「応用可能な共通のメソッドを見つけたい」と考え、運転代行に注目します。運転代行は、アナログで非効率な業務に加え、激しい価格競争にさらされ、安全への備えやサービスの質が低下。車社会の沖縄に必須のサービスでありながら、業界イメージもネガティブに傾き、多くの課題を抱えていました。「業界の方々が主体的・創造的になってこうした状況から脱却する手助けをするための仕組みを」と、運転代行アプリ AIRCLE (エアクル) を開発します。



どのような DX を行ったか

エアクルは、登録済の運転代行業者とユーザーを結ぶアプリ。人流データ、天気データをもとに、AIによる需要予測、客層分析を行い、電話受注のみだったマッチングを自動化し、位置情報の表示やキャッシュレス決済なども実現しています。ユーザーの操作性にもこだわりつつ、既存サービスを組み合わせることで開発の手間とコストを抑えました。

また、運転代行業者がエアクルに登録する必須条件として、公安委員会の自動車運転代行業認定と運転代行保険加入を設定し安心・安全面を担保。事故やトラブルを未然に防ぐための接客や運転に関する研修も定期的に行っています。



沖縄発スタートアップが目指す業界DX

運転代行ビジネスモデルの変革と拡大

代表取締役 棚原生磨さん

さらなるコスト削減や二種免許保持者の急減に対応する新たな試みとして、「普通免許で他の人の車を運転する」仕組みも考案。夜間、飲酒したユーザーに限られていた運転代行のビジネスモデルを拡大・発展させていこうとしています。

どのような変化が起きたか

従来30分以上だったマッチングは自動で数秒から数分に、到着までの平均時間30分～1時間は平均9分にまで短縮。アプリ上ですべてが見える設計で、ユーザーと代行業者が従来のプロセスで感じていたストレスも解消されています。

料金設定は若干割高ですが、安心、安全ですぐ来るという価値が高く評価され、エアクルは順調にダウンロード数を伸ばしています。代行業者側にも大きな変化が現れ、効率は30%、利益は20%ほどアップ。コロナ禍でもエアクルトップの10社は業績を伸ばし、タブレットの導入がタイムロスやミスの減少、業務効率化にもつながっています。



今後の展望

「運転代行が他の社会課題を解決する、地域のためにコミットする図を作れば、業界が変わったと言える」。棚原さんは、行政や保険会社と連携して運転代行業者の管理に関するDXも実現したいと考え、「運転の代行」を通じてモビリティの可能性を切り開き、社会課題を解決する”というビジョンに向け、着実に歩みを進めています。



リゾテックおきなわウェブサイト 「はじめてのIT導入」へ→





もっと詳しく知りたい方はこちら→

G FARM (ジーファーム)

きゅうり・キャベツ栽培

DX に取り組んだきっかけや課題

糸満市に5カ所の圃場を持つきゅうり農家、山城豪さん。夏場は1日で5cmほども成長するきゅうりは、朝晩2回の収穫が必要な時期もあり、早朝からの水・肥料やり、ハウスの開閉、余分な葉や芽を摘む作業などに日々追われていました。与える水・肥料は多すぎても少なすぎても収穫量ダウンに直結し、経験の浅い従業員には任せられない作業。JAの栽培指導員の紹介でAI自動灌水(かんすい/水やり)施肥(せひ/肥料やり)システム「ZeRo.agri(ゼロアグリ)」を知った山城さんは、半信半疑ながら導入を決意します。



どのようなDXを行ったか

ゼロアグリは位置情報からの予報日射量に加え、センサーを通して土壌の水分量、地温、イオン濃度を表すEC値を計測。目標土壌水分量や施肥調整設定に合わせ、AIが予測・計算を行って最適な灌水施肥を行うハウス向けシステムです。

データはリアルタイムにスマホやパソコンに送信・蓄積され、いつでも、どこでも閲覧でき、遠隔操作も可能です。LINEでのアラート機能もあり、水や肥料が出ていない、または出すぎているといった緊急の場合はもちろん、電源が落ちてシステムが作動しなくなってしまう雷の予報の際や、液肥切れのタイミング予測も送られます。



生育に最適な環境をシステムで保ち
収穫量増加・新たな野菜の栽培に踏み出す
代表 山城豪さん

管理画面はメーカー担当者も閲覧できるため、チャットや電話でのやりとりもスムーズに進みました。訪問での導入・運用サポートも活用しつつ、山城さんは段階的にシステムで管理するハウスを増やし、4棟まで拡大します。

どのような変化が起きたか

導入から約1年、土壌水分を常に適切に保てることに加え、10アール(1000㎡)あたり通常年間約30.5時間だった水やり・肥料やりの時間は1.8時間と、約96%短縮。ばらつきが多い苗の生育が、システムで管理するハウスではほぼ均一に状態良く育ち、収穫量の増加も感じているそうです。

「自分がやってきたことをシステムが再現できるのか」「きちんと水や肥料が流れているか」と不安で、何度も管理画面を開いていた山城さんも、今ではざっと目を通すのみになったと話します。台風時にも水と液肥の自動供給は威力を発揮し、被害が少なく済んだということです。



今後の展望

山城さんはシステムの導入によって生まれた時間と体力的・精神的な余裕を使い、露地でのキャベツ栽培も開始しました。メインの圃場すべてにゼロアグリを導入を予定していて、水と肥料の供給はシステムに任せ、品質管理に力を注ぎ、収穫量増を目指します。ハウスの自動巻き上げや光合成促進など、様々なシステム導入にも前向きです。



リゾテックおきなわウェブサイト「はじめてのIT導入」へ→





もっと詳しく知りたい方はこちら→

株式会社 シナジープラス

相続計画・相続コンサルティング支援クラウドサービス



代表取締役 亀島淳一さん

属人性を排除し、沖縄から全国へ。

システムベンダーへと業容拡大し上場を目指す

DX に取り組んだきっかけや課題

株式会社シナジープラスは、「相続で家族をもめさせない」「相続で優良財産を減らさない」「子や孫を将来お金で困らせない」をビジョンに、不動産を含む遺産相続のコンサルティングを行っています。創業者の亀島さんは、自身の家族の相続トラブルから、「分け方」に着眼し、相談先としての役割を担ってきました。「相続税対策」や「節税」を謳う不動産投資や金融商品は数あれど、「もめないこと」を目指すサービスはなく、依頼を受ける土業や不動産会社も苦慮しており、需要にサービスが追いついていない状況でした。



どのような DX を行ったか

コロナ禍の2020年、需要に対しサービスを十分に提供できるよう、相続シミュレーションソフトなどの導入を検討します。しかし、不動産価値に加え、金融資産の状態や相続税額、各相続人の子どもの数や将来にわたる経済状況等の数字を算出できるものではありません。そこで、独自システム「SIPS（シップス）」の開発に乗り出します。

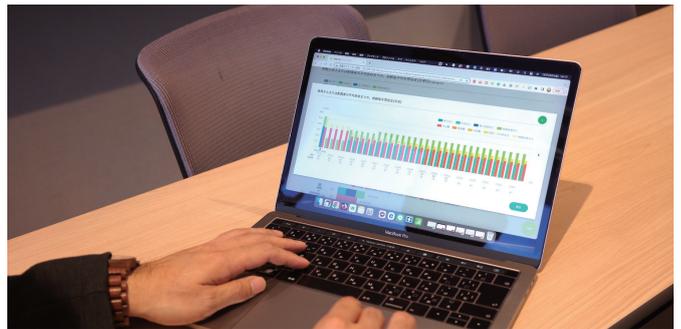
見かけの平等ではなく公平かつ納得できる分け方を提案するため、直感的な理解を助けるビジュアル、説明の論理展開に沿った情報の表示も反映。もめる原因になりやすい将来不安を根拠の可視化で取り除き、目先の相続税に意識が行きか

ちな顧客を「納得解」に導くロジックを、誰でも自動的に組み立てられるよう設計しました。財産の額を増減させる、別の資産に組み替えるといった入力操作で、複数の分け方のパターンを提示し比較検討できるようになっています。

どのような変化が起きたか

「親子三代の幸せをサポートする」という理念にこだわり、開発したことで唯一無二のシステムが生まれ、ビジネス上の差別化にもつながりました。「SIPS」は『もめない相続』を広げるため、特定の金融商品や不動産商品の販売を行う会社を除いた日本全国の土業や不動産会社に向け販売を開始。IT導入補助金の対象にも認定されました。

「DX や IT 化とは、知識・スキルの平準化で誰もができるようになること。誰のため、何のために IT ツールを使い、どんな独自性やアイデアを加えるか。課題にフォーカスして解決策を編み出す創造性がますます重要になると思います」



今後の展望

今後は、コンサルタントに加えてエンジニアも採用し、機能のアップデートも内製化する計画。コンサルティング会社からシステムベンダーへと変貌を遂げ、株式市場への上場を視野に資金調達にも取り組んでいます。徹底した顧客目線で作り上げた強みに IT をかけ合わせ、さらなる顧客価値と自社の企業価値の向上に向かっていきます。



リゾテックおきなわウェブサイト 「はじめての IT 導入」 へ→





もっと詳しく知りたい方はこちら→

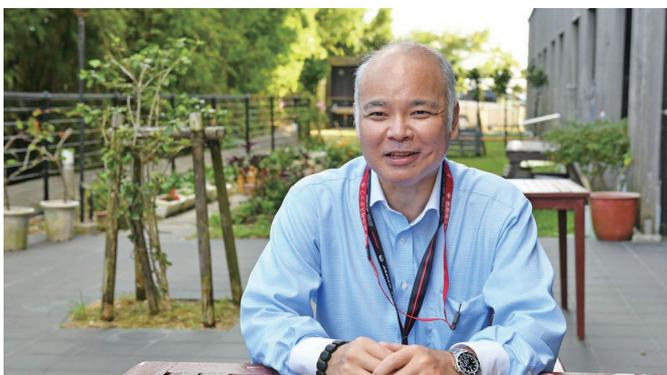
社会福祉法人 千尋会

老人福祉施設・通所介護事業他

DX に取り組んだきっかけや課題

社会福祉法人千尋会は、30年以上南風原町の介護・福祉を支えてきました。少子高齢化や人の命を預かる業務の重さから、介護の人材不足は深刻さを増しています。

事務長の嘉手苅さんは、真摯に利用者向き合うスタッフの精神的疲労を軽くしたい、と感じ、任せられる部分は機械化・自動化し、短時間勤務など多様な働き方にも対応できる体制を整えることを決意。ある程度進んでいた機械化とシステム導入でしたが、より利用者の状況が「見える」ツールが必要だと、新たなシステム導入に向けて動き始めます。



どのような DX を行ったか

リサーチやデモ使用を行い、補助金も利用して介護現場に導入されたのは、ベッド下のセンサーで呼吸数・心拍数データを把握、カメラとの連動でアラート時映像も送られる「眠りSCAN（スキャン）」。

導入に先立ち、嘉手苅さんは全部署の代表者からなる「テクノロジー委員会」を組織します。これは現場主体で話し合い、解決策を探り、経験を積む場とするため、現場への浸透促進に大きな役割を果たしました。



総務の金城秀和さん、事務長の嘉手苅一さん

せるために1日25～26のシフト組みを手作業で行っていた状況を効率化し、様々な書類の集計作業でミスも多く時間がかかっていた給与計算のフローを変えることが目的でした。

どのような変化が起きたか

眠りスキャンを2021年に6台を導入したむつみ寮では、訪室回数は1日平均260回から230回へ、10%減。残業時間は月平均2時間削減。同じく2021年に2台を導入した嬉の里の短期入所生活介護施設では、訪室回数は1日平均105回から90回へ、25%減。残業時間は月平均3時間削減。スタッフの心身両面の負担を大きく減らし、利用者に合わせて個別ケアも実現しています。

シフトは自動生成パターンを微調整する形になり、最大3日かかっていたものを1日へと短縮。3～4人で7日必要だった給与計算は、2人で3～4日の作業量になりました。



今後の展望

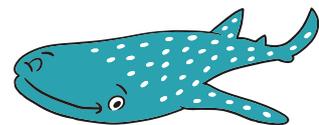
少なくとも1日3回実施し、メモ書きしたものを入力するため時間と手間がかかっている介護記録を自動化する仕組みも構築中だという千尋会。事務の面でも、点在するソフトをつなげ、一度の処理ですべてが終わるような仕組みを整えていきたいと、今後もシステム導入による省力化・効率化・人的ミスの削減を進めていこうとしています。



リゾテックおきなわウェブサイト 「はじめてのIT導入」へ→



「ResorTech Okinawa」とは、
 沖縄において、デジタル社会を実現していく中で、
 社会・経済DXを推進する取組の総称です。



DXの理解を
深めたい

行動に移す
ヒントが
欲しい

DX人材を
育てたい

課題解決の
方法が知りたい



ウェブサイトでは、
 皆さまの様々なニーズや疑問にお答えする
 IT・DX情報を紹介しています。



平日
ほぼ毎日
更新中!

- IT・DX 取組事例
- セミナー・イベント情報
- 人材育成情報
- 相談・問合せ窓口
- 補助金・助成金
- スタートアップ・実証実験

お問い合わせ：resortech_okinawa_web@isc-okinawa.org

リゾテック おきなわ



導入費用の
支援が欲しい

導入費用や
費用対効果を見極めたい

DXに関する最新の
ニュースが欲しい



新着記事

沖縄県内企業のIT導入・DX事例を
記事や動画でわかりやすく紹介



県内企業のIT導入
プロセスやDX向け
取組事例を紹介。業務
効率化や売上向上、新
規事業創出などのヒント
がいっぱい!

支援情報

IT導入に関する費用試算や計画作り、
マッチング、補助金や相談窓口を紹介





Resortech Okinawa 推進事業は、一般財団法人 沖縄 IT イノベーション戦略センター (ISCO) が、沖縄県商工労働部 IT イノベーション推進課の委託を受け、実施している事業です。