

ResorTech Okinawa



令和7年度版 沖縄県内企業の IT導入・DX成功事例集



INDEX（目次）

はじめに	3
事例 1 有限会社仲松ミート（製造・小売・卸売業）	4
創業42年の製造業者。生き残りをかけて踏み出した「全集中のIoT」	
事例 2 琉球警備保障株式会社（警備業）	5
遠隔サポートで新人警備員の不安を軽減。 人流データ活用による「先手を打てる」警備実現も目指す沖縄の創業50年企業	
事例 3 いまいパン合同会社（製造・小売・卸売業）	6
那覇の小さなベーカリーの経営変革。IT・データ活用と相次ぐ試練がその土台に	
事例 4 株式会社かりゆし（観光・宿泊・サービス業）	7
経営層と現場の意識改革がDXの1丁目1番地	
事例 5 二胡姫響（教育・学習支援業）	8
生徒の定着率・満足度向上に大きな効果。小規模音楽教室が運営をIT化、DXへ	
事例 6 体験王国むら咲むら（観光・宿泊・サービス業）	9
独自電子マネーで強みを把握、攻めの本格マーケティングに挑む	
事例 7 おきなわワールド（観光・サービス業）	10
沖縄を代表する観光施設の事例に学ぶ！DXの進め方、壁の乗り越え方	
事例 8 有限会社育陶園（製造・小売・卸売業）	11
伝統工芸×IT 壺屋で7代続く窯元が進めるDX	
事例 9 株式会社ジーゼットメディカル（医療・サービス業）	12
調剤ロボットで薬局はどう変わる？沖縄県内初の導入事例	
事例 10 株式会社屋部土建（建設業）	13
1933年創業の建設企業がDXで新3Kを実現	
ResorTechOkinawa（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、沖縄県内で一步進んだIT化・DXを実現する事業者を取材し、約120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。

「DX」とは？企業の未来を変える経営変革

DXは、変化の時代を乗り越えるための強力な推進力。単なるデジタルツール導入ではなく、デジタル技術を前提に組織、ビジネスモデル、経営全体を変革する活動です。本資料は、その本質と成功の鍵を解説します。

DXの本質：単なるIT化ではない経営変革

デジタル活用 × 経営変革

DX = デジタル活用 × 経営変革
デジタル技術を前提に、組織・ビジネス・経営そのものを革新すること。

企業の競争力と収益力を高める
労働生産性を向上させ、従業員の所得向上にも繋がります。

DXがもたらす具体的なメリット
生産性向上から新しい価値創造、従業員満足度の向上まで多岐にわたります。

DXの構成要素	実現できること
デジタル化・IT化	生産性・業務効率アップ 蓄積されたデータの利活用
経営変革	ビジネスチャンス拡大、リスク低減、 新たな価値（製品・サービス）創造

DX成功の3つの秘訣

①経営者の明確なビジョンと決意

「会社をどう変革したいか」という経営課題に基づいた強い意志が必要です。

②経営がわかるDX推進人材

単なるIT担当者ではなく、事業視点を持つ人材が成功の鍵を握ります。

③未来への「投資」という認識

DXはコストではなく、将来の収益性を高めるための投資活動です。

DXで実現する企業変革の全体像

DXは、デジタル技術の活用をテコに、企業の競争力と収益力を直接高める経営変革です。生産性向上から新たな価値創造まで多岐にわた、メリットをもたらします。

1. 効率化とコスト削減

生産性・業務効率アップ、人や材料など資源のムリ・ムダがなくなる

生産性向上

2. 経営判断の質とスピード向上

デジタルデータが蓄積され宝の山に！
データ分析・予測による迅速・的確な経営判断、リスク低減

予測力強化

3. 新たな収益源の確立

ビジネスチャンス拡大、アナログでは不可能なサービスや製品の提供が可能に

新価値創造

理想的な企業の実現

／競争力と収益力の向上、労働生産性と社員への還元拡大、従業員満足度の向上／

DXを通じてデジタルデータは宝の山となり、経営者はデータ分析・予測に基づく迅速かつ的確な意思決定が可能になります。これらの変革は、最終的に企業の競争力と収益力、そして労働生産性と従業員所得の向上、ひいては理想的な企業の実現へとつながります。



有限会社仲松ミート

冷凍食品製造・販売、汁物・BBQ商品の提供

DXに取り組んだきっかけや課題

コロナ禍で汁物やBBQ商品の売上が急落し、既存事業の限界が明確になりました。製造管理は手書き伝票が記録代わりとなり、月間の製造量も把握できない状態。1カ月後の売上予測も立てられず、休日稼働や急な残業が常態化していました。

「生産性を上げなければ会社がもたない」と考えていた仲本さん。内閣府のIoT専門人材育成プログラムのモデル企業に参加したことをきっかけに、根本課題と改善方法をつかみ、DXに踏み出しました。



どのようなDXを行ったか

IoT専門人材育成プログラムでの詳細なヒアリングにより、課題の本質は「仕入れ管理」ではなく「製造管理」という気付きに至ります。プログラムで提案された様々なアイデアから選んだのは、AI音声認識とキントーンを組み合わせ、製造数を声で入力しデータ化できるスモールスタート型の仕組みでした。

費用が抑えられるとともに、パソコン操作が不要で、平均年齢50歳のスタッフの使いやすさがその理由です。商品



執行役員 仲本 和美さん

名をそのまま音声登録することでよりシンプルな設計になりました。わずか3カ月でシステムを構築・稼働させ、アレクサとの会話を楽しむ感覚で、現場への定着もスムーズに進みました。

どのような変化が起きたか

音声入力で製造数を自動記録できるようになり、「何を、どれだけ作ったか」が即時に可視化されました。これにより、原材料の必要量を正確に算出でき、製造スケジュールも明確化。以前は当日調達が必要だった包装資材も計画的に発注できるようになりました。工場稼働は週10時間削減され、人件費の最適化にも貢献。スタッフからは仕込み作業についての提案や段取り改善の声が上がるなど、現場の主体性も向上しました。さらに新商品開発にもつながり、収益改善と意識改革の両面で大きな成果を生んでいます。



今後の展望

音声記録の対象商品を増やし、原材料計算や配送まで含めた一気通貫型の製造管理システムを目指しています。工程動画の蓄積による人材育成、次世代への事業承継も視野に、基盤作りを強化しています。仲本さんは「意思さえあれば中小企業でもDXは実現できる」と語り、持続的成長に向けた取り組みを続けています。





もっと詳しく知りたい方はこちら→

琉球警備保障株式会社

施設警備、交通誘導警備、雑踏警備などの総合警備サービス

DXに取り組んだきっかけや課題

琉球警備保障は、スタッフの高齢化と定着率の低さから慢性的な人手不足を抱え、350名の出退勤を電話で処理するようなアナログ業務に苦しんでいました。属人化していた新人教育や業務引継ぎも課題でした。

2015年に入社した城間さんは、警備員の待遇改善と業務平準化の必要性を痛感します。DX人材養成講座を受講したことを契機に、デジタル化による改革は大きく飛躍しました。



どのような DX を行ったか

最初に着手したのは、出退勤の電話申告をアプリへ移行する取り組みでした。スマホに不慣れな警備員も多く不安の声もありましたが、城間さんは現場に足を運び操作を一緒に確認するなどの丁寧な伴走を提案、スムーズな浸透を後押ししました。

さらにDX人材養成講座で遠隔臨場ツール、シンクリモートを知り、新人教育や業務引継ぎの課題に応用できると確信。小規模事業者等デジタル化支援事業の支援を得て導入しました。



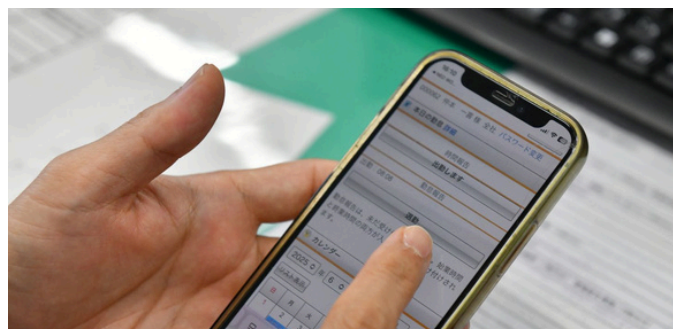
常務取締役 城間 剛さん

同時に、制服在庫管理や法定教育の進捗、公安委員会提出書類など、紙で散在していた情報を一元化するためノーコードアプリ、キントーンによる管理基盤も構築しました。

どのような変化が起きたか

勤怠アプリ導入により、朝夕の電話対応が大幅に減少し、記録ミスや給与トラブルも解消されました。シンクリモート導入後は、本部の熟練者が新人を遠隔支援できるようになり、心理的安全性の向上から定着率が向上。緊急時に駆けつける負担も減り、警備品質の均一化にもつながっています。

さらにキントーンで教育時間や在庫を一元管理し、年間約130万円の残業代と約100時間の残業時間を削減。情報共有も活発になり、社内の連携もより強まりました。



今後の展望

現在、人流データやAIを警備計画に生かす新たな取り組みを進めています。データに基づく混雑の予測をAIで行い、最適な配置の判断を行うことで、警備品質と効率向上を実現しようとしています。将来的には、AI画像認識やドローンからのリアルタイム俯瞰映像を組み合わせた次世代型の警備にも挑戦する方針です。城間さんは「積み重ねた一歩が未来を変える」と語り、さらなる高付加価値化へ向けてデジタル活用を進めています。



DXの一步を踏み出すあなたを応援します！「DXの手引」へ→





もっと詳しく知りたい方はこちら→

いまいパン合同会社

パンの製造・小売販売・卸販売

DXに取り組んだきっかけや課題

パソコンも使っていなかった状態から、支援機関を頼り少しずつITツールを導入。効率化やデータ活用を進め、高騰する原材料費や人件費の上昇に対応、ブランディングにも踏み出します。県外催事への参加や企業とのコラボ商品開発なども実現する中、立て続けにアクシデントが起こり、「もうやめよう」と考えるほどの経営の厳しさに直面しました。今井さんを支えたのは、必死に自分自身と経営に向き合い、継続してきた学び。理想とする労働環境の実現を目指した経営変革の始まりでした。



どのような DX を行ったか

2015年以降、クラウド勤怠管理や会計ソフト、原価計算ツールなどを段階的に導入し、経営の基盤づくりを進めてきたいまいパン。当時から行ってきた売上データ分析、店舗別の販売傾向把握、廃棄率可視化といった取り組みも強化しました。

労働環境をより良くするため、残業時間を可視化して共有し、製造と事務を分離する方向にシフト。DX担当者も1名配置しました。LINEワークスでの情報管理、オンライ



代表 今井 陽介さん

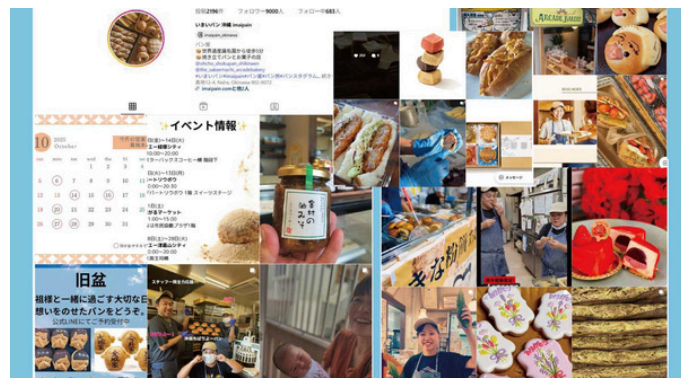
ン化による面談回数確保、判断の精度を高める経営支援ツールの導入、AIでの重要書類確認なども行います。

今井さんは現在、「経営データの活用は自分を守る技術」と感じているそうです。

どのような変化が起きたか

データによる勤怠・原価・販売・廃棄管理の強化により、利益率改善や仕入原価の最適化が実現しました。高騰する原材料費の中でも原価率は昨年比で1%改善し、約28%に抑制できています。

店舗別の売上トップ5の把握から、廃棄や欠品は最小限に抑えられ、売上機会は最大化。また、面談回数の増加によってコミュニケーションが深まり、現場の課題共有がスムーズになりました。経営支援ツールは今井さんの経営判断に確かな裏付けとスピード感をもたらしています。



今後の展望

蓄積した販売データにAI分析を掛け合わせ、気温や天気から最適な製造数を導くなど徹底した効率化は今後も継続。それと同時に、県外催事で培った技術を卸事業にも広げ、収益の柱を多角化する挑戦も進んでいます。地域とともに歩む地元に根差した経営を目指しています。



DXの一步を踏み出すあなたを応援します！「DXの手引」へ→





株式会社かりゆし

ホテル運営、総合リゾート事業

DXに取り組んだきっかけや課題

当時、かりゆしでは、全社的ビジョンや指揮系統が不十分で、各部署が個別に対処的なデジタル化を進めていました。DX推進グループが経営の中核に置かれていることから「この配置には意図がある」と感じてかりゆしに入職した上地さんがDXを本格化させる契機でした。

全社でDXを進める体制が必要と判断した上地さんは、入職後1カ月でDXビジョンを策定。人件費増が課題だった客室清掃に的を絞って経営陣に提起し、組織として本格的にDXを進める流れを加速しました。



どのような DX を行ったか

上地さんが進めたプロジェクトの要となったツールは、紙や電話でのやりとりをデジタルに一元化する客室清掃管理システム ジェイタス、一斉通知やハンズフリーでの指示確認・通話が可能になるコミュニケーションツール チームズ。紙の清掃指示書や電話連絡といったアナログな業務をデジタル化する取組に踏み出します。

「私はホテル業界では何の実績もない、無名の新人。まずは私自身を知ってもらうこと、信頼してもらうことが必



DX推進グループ マネージャー 上地 杏奈さん

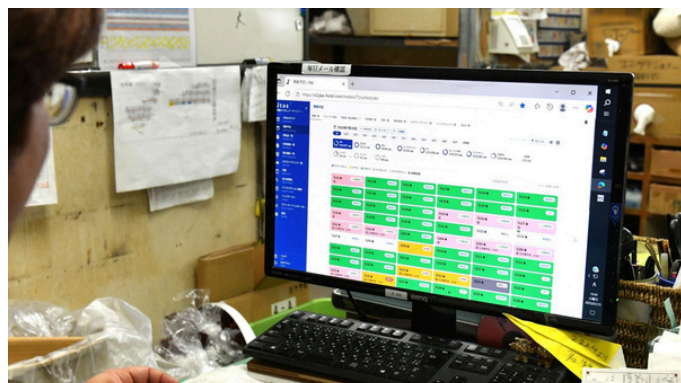
要でした」と職場での信頼関係構築を最優先。ヘルプ業務や積極的なコミュニケーションを通じて、「X（変革）」の土台作りを進めました。

どのような変化が起きたか

客室清掃DXにより、1室あたりの清掃時間は48.5分→37.9分に、クリーナーからの電話は75%減、指示書作成業務は1時間→5分に短縮されました。

経営層と現場の意識や企業風土にも変化が生まれます。現場スタッフには業務を自分たちの手で良くする積極的な姿勢が生まれていったのです。

客室清掃DXが成功体験となり、より質の高いサービスを提供する好循環の起点が生まれました。



今後の展望

上地さんは、業務をより良くするために、今回のDXで生まれた自分自身で考え動く姿勢を他部署に広げていくとともに、経営層の意識改革もさらに進めていきたいと語ります。将来的には、お客様がモバイルでチェックインやチェックアウトを完了できるゲスト向けサービス導入も視野に入れ、企業風土の変革を深化させていくことを目指しています。





[もっと詳しく知りたい方はこちら→](#)

二胡姫響

中国伝統楽器「二胡」の音楽教室運営（那覇・石垣校）



代表 上地 エリサさん

DXに取り組んだきっかけや課題

業務はアナログベース。生徒への連絡やスケジュール調整を手作業・紙ベースで行っており、レッスン料金引落ミスやレッスン時間の重複など、教室の信頼を揺るがしかねないヒューマンエラーが重なっていました。コロナ禍を機に、生徒層が時間に余裕のあるシニア層から仕事や育児に忙しい30代・40代へと変化し、スケジュールミスが大きな影響を与えるようになりました。電話での欠席連絡に引け目を感じて、欠席が続くと退会してしまう生徒が多かったことも、デジタル化を進めるきっかけとなりました。



新しいことに触れるのは、楽しいこと

首里の音楽教室が軽やかに進めるDXとデータ活用

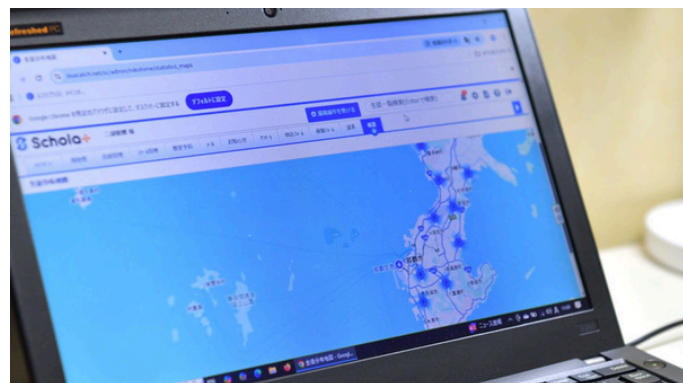
どのような DX を行ったか

上地さんは那覇商工会議所の紹介で補助金の存在を知り、窓口相談して「小規模教室でも無理なく使える仕組み」を探し、スクール管理アプリ スコラプラスを導入。出欠・振替・料金管理・生徒情報を一元化し、紙や電話が中心だった事務作業の手間と時間を大幅に削減しました。導入準備では、散在していた業務を棚卸しし、上地さんや限られたスタッフの頭の中にしかないものも含めて教室や生徒の情報を可視化・整理。ITが苦手なスタッフには無理

をさせず、段階的にサポートしました。専門家の伴走支援も活用しながら運用体制を整えていきました。

どのような変化が起きたか

欠席・振替の連絡がアプリで完結し、生徒・講師・経理の情報共有がスムーズになりました。「振替機能で出席率が平均80%に上がり、退会防止につながっています」と上地さん。レッスン料金の引落ミスもゼロになり、講師は事務作業から解放され、レッスンに集中できる環境が整っています。操作に苦手意識があった経理担当スタッフも「生徒さんが喜んでくれるなら」と前向きに取り組み、組織全体に良い変化が広がっています。



今後の展望

可視化されたデータ活用にも踏み出し、生徒の多い地域への分校開設を検討。SNS連動機能を活かし、体験レッスン申込の導線も改善しました。今後はレッスン内容の体系化やレベル設定を進め、出席率・継続率向上だけでなく、将来的な二胡講師の育成にもつなげる考えです。

「データは勘を裏付けたり思わぬ事実を教えてくれて楽しい」と話す上地さん。攻めの教室運営も実現間近です。



[DXの一步を踏み出すあなたを応援します！「DXの手引」へ→](#)





体験王国むら咲むら (株式会社ククルリゾート沖縄)

観光施設運営、伝統工芸体験、宿泊施設、レストラン運営

DXに取り組んだきっかけや課題

紙クーポン管理に多くの人手とコストがかかり、施設内の体験工房からの回収・発注も負担でした。キャッシュレス対応の遅れも課題で、「外国人観光客や若年層を迎え入れるために必要だと感じていた」と國吉さんは語ります。マーケティング強化のためのデータの取得も急務でした。

コロナ禍による紙からデジタルへの流れ、高齢者にも親しまれた地域通貨よみペイの普及で、「店舗側も利用者側も負担が最も少なく済む仕掛けのタイミングは今」と、電子マネー導入に踏み出しました。



どのような DX を行ったか

工房側の負担が少なく、必要なデータが自動で蓄積されるキャッシュレス決済の仕組みを探し、導入・ランニングコストも踏まえ、ポケペイの採用を決定。工房側はバーコードを掲示するだけで運用でき、現金との併用も維持したため混乱なく導入が進んだそうです。

コロナ禍で日々の業務を支える事務・経理のデジタル化を行っていたむら咲むら。その経験から得た、

①全員が関わる部分から始めること



代表取締役社長 國吉 真吾さん

②段階的に進めていくこと

③導入に当たって無理をしない・させないこと

という教訓を生かし、スムーズな定着を実現しました。

どのような変化が起きたか

導入後は、売上データが即時に可視化され、工房とむら咲むらの双方で確認できるようになりました。紙クーポンの回収・集計の手間や紛失などのトラブルもなくなり、作業時間は大幅に減少。むらさきPay導入により、利用者の平均単価も1人500円程度アップしています。

さらに、デジタル化の成功体験からスタッフの意識も変わり、事前決済やロボット導入など、新たな提案が現場から次々に上がるようになりました。



今後の展望

國吉さんは「地元客に喜ばれるコンテンツで愛されてにぎわい、県外観光客が集まる。それが私たちが目指すあり方ではないか」と、コンテンツ強化にも意欲を示します。今後はむらさきPayの利用率をさらに高め、誕生日特典やポイント還元など、ファンづくりにつながる施策を進めていく予定です。





[もっと詳しく知りたい方はこちら→](#)

おきなわワールド (株式会社南都)

観光施設運営、鍾乳洞管理、酒類製造販売

DXに取り組んだきっかけや課題

おきなわワールドでは、団体予約の情報共有が紙と電話中心で行われ、営業時間・移動ルート・席割りなど膨大な情報を各台帳で突き合わせる必要があり、予約確定に30～60分を要していましたが、好調な観光需要のもと、抜本的な改革に向き合う時間はありませんでした。

コロナ禍で観光客が激減し、退職者も多く出ました。「このままでは生き残れない。活路はデジタルにしかないと思った」と大城さんは振り返ります。危機感と“今できることを”という思いが、DXの原動力となりました。



どのような DX を行ったか

おきなわワールドは団体予約を一元管理するシステム導入を決断。資金面の課題は、「筋が通っていれば承認する」という経営陣の理解のもと、沖縄DX促進支援事業を活用しクリアしました。施設内コンテンツの魅力を高め、複数あったチケットを一本化する取り組みも併せて行います。

県内観光施設にヒアリングし、多くの実績を持つ県内IT企業をパートナーに選定。「わからない言葉をそのままにしない」ことを徹底し、スラックや定例会議で密に連携。



業務部課長 糸数 浩司さん、総務部部長 大城 宗久さん

以前“現場の声を聞かずシステムに合わせる”IT導入で失敗した経験を生かし、現場の課題を深掘りして最適な業務フローへ再構築しました。

どのような変化が起きたか

導入後は、団体予約の確認・調整作業が最大1時間から、わずか5分へ短縮されました。予約状況はPCやタブレットで即時確認でき、旅行会社との調整も大幅に効率化。人員が減っても残業は80%削減され、省人化・省力化が実現しました。部署間の会話が増え、互いの業務への理解も深まっていると感じている大城さん。業務整理を通じて部門の垣根が低くなり、おきなわワールド全体で連携が強化され、組織としての一体感が高まっています。



今後の展望

属性分析に着手し、客層に合わせたプロモーションやコンテンツの企画・提供で満足度を高めることを目指しています。「あの人の残業を少なくしてあげたい、現場を楽にしたい」。そんな“誰かの役に立ちたいという思いで変えられるものを探す”ことから始まるのがDXと考える、大城さんの取り組みは続いています。



[DXの一步を踏み出すあなたを応援します！「DXの手引」へ→](#)





有限会社 育陶園

沖縄伝統の陶器『やちむん』の製造・販売、陶芸教室の運営、カフェ運営

DXに取り組んだきっかけや課題

2022年、クラウドPOSレジ導入で実現した業務効率化とスタッフの意識変革を土台に、着実に成長を続けてきた育陶園。高江洲さんは「ものづくりに興味を持って就職しても、他業種に就いた同級生との給与や勤務体制の大きな差にショックを受けて辞めてしまう若い人たちの姿を見てきた」と語ります。

時代が変わり、働き方改革にも迫られる中、伝統工芸としての価値を守りながら、持続可能な経営に踏み出す必要性も強く感じていたことが取り組みを後押ししました。



どのような DX を行ったか

育陶園は、クラウドPOSレジで蓄積した売上・在庫データをExcelに落とし込み、外部専門家による月1回のコンサルティングで本格的な分析に踏み出しました。店舗ごとの販売傾向や上位100商品の抽出を行い、製造数や季節商品の企画に反映しています。

「指導を受けて初めて、なぜこの月にこの商品が売れるのかを考える視点が持てた」。さらに、成形から線彫り・絵付け・窯詰めまで作業時間を細かく計測し、原価計算を



販売部部长兼ブランドマネージャー 高江洲 光さん

一から見直して価格改定を実施。加えて、長文の文面には生成AIを活用し、取引先や顧客とのコミュニケーションも効率化しています。

どのような変化が起きたか

データ分析と原価の見直しにより、売れ筋商品の把握や無理のない製造計画が可能になり、収益性の改善につながりました。

高江洲さんは「『こんなに時間をかけて作っていたんだ』『原価割れした価格で販売していた』という驚きの連続だった」と振り返ります。適正価格での販売にシフトできたことで、給与ベースアップやボーナス支給、有給休暇の消化率100%も実現。EC売上も大きく伸び、数字と実感の両面でDXの効果が現れています。



今後の展望

工房では3D CADや3Dプリンターを使った石膏型づくりや、釉薬レシピのデータ化にも挑戦し、新しい技術や表現を模索しています。「新しい取り組みに挑戦しなければやちむんを次世代に残せない」と高江洲さん。壺屋の景色と伝統技術を守りつつ、「他業種に見劣りしない給与を目指したい」と語り、働きやすさと高付加価値化を両立するDXを進めています。





もっと詳しく知りたい方はこちら→

株式会社 ジーセットメディカル

調剤薬局運営、一般医薬品・医療機器販売、通所介助事業所運営

DXに取り組んだきっかけや課題

沖縄は人口当たりの薬剤師数が全国で最も少なく、調剤薬局では効率化が急務でした。コロナ禍では負担がより大きくなり、薬剤師に求められる役割の変化を実感します。

薬剤師でなくとも可能な業務は他に任せ、患者対応に集中できる体制作りが必要になるとともに、過剰在庫や供給不安定といった課題も顕在化。それらの状況は、これまでに進めてきた機械化・デジタル活用を一段深め、業務全体を見直すDXへ本格的に踏み出すきっかけとなりました。



取締役事業本部長 根岸 康雄さん(左)

どのような DX を行ったか

ジーセットメディカルは「薬剤師が患者対応に集中できる薬局」を掲げ、LINE処方箋受付、オンライン服薬指導、在庫管理システム統一、勤怠管理クラウド化など幅広くデジタル化を推進しました。

SEとやりとりを重ねて開発したオリジナルLINE処方箋受付は、写真を送るだけのシンプルさにこだわり、登録5,000名超・月の利用件数は1,000件にまで成長。2023年には県内初の調剤ロボットを導入します。候補機種の現地



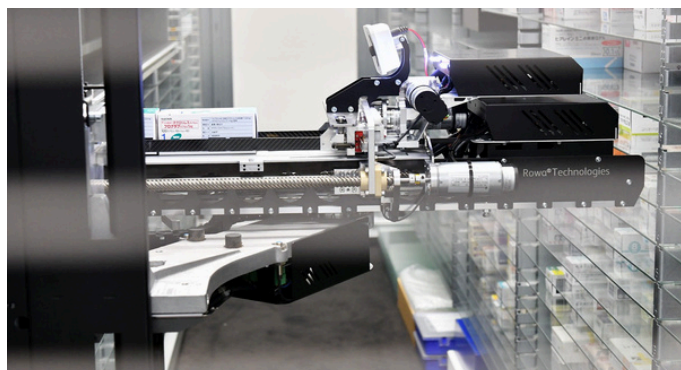
薬事IT部長 長谷川 幸司さん

視察やスタッフの意見収集など綿密な事前準備を重ねた結果、全員が問題なく操作できるまでに要した時間は1日半程度だったそうです。

どのような変化が起きたか

調剤ロボット導入により、薬剤師0.5人分+調剤事務1名分に相当する業務負荷の軽減が実現。待ち時間の短縮、監査作業の効率化、使用期限管理の精度向上など成果が広がりました。取締役事業本部長の根岸さんは「工程一つひとつのシステム化が効率化や正確性の向上につながる」と話します。

ライン処方箋やオンライン服薬指導の普及により、患者の利便性も向上しました。スタッフのITに関する知識の深まりやコミュニケーション活性化など、想定外のメリットも得られているということです。



今後の展望

マイナ保険証や電子処方箋の普及で薬局のオンライン化はさらに加速します。立地だけでは選ばれなくなる時代を見据え、差別化は必須と考えています。薬学生のUターン・Iターン促進や、沖縄の薬剤師不足解消に貢献することも目標に掲げ、サービスの向上と業務効率化を両立した次世代型薬局の実現を目指しています。



DXの一步を踏み出すあなたを応援します！「DXの手引」へ→





🔗 もっと詳しく知りたい方はこちら→

株式会社屋部土建

道路・橋梁、上下水道、公共施設など総合建設業

DXに取り組んだきっかけや課題

建設業を取り巻く人手不足や長時間労働の是正、国が進めるデジタル化への対応が求められていましたが、当初は手探りの状態だったといいます。

比嘉さんは「県内だけでは情報が少なく、本当に必要な取り組みが見えなかった」と話します。状況を変えるために行ったのは、県外へと目を向け、様々な新しい技術や情報に積極的に触れること。法令や外部環境の変化に遅れず応えるため、DXに本格的に取り組む転機となりました。



ゆがふホールディングス情報企画部上席部長 上原 康貴さん
屋部土建 DX推進部上席部長 比嘉 忍さん
総合企画本部常務取締役 入佐 学さん（左から）

どのような DX を行ったか

首都圏の見本市に継続的に参加し、建設ICTやクラウドサービスの情報を収集しながら、現場で役立つツールを見極めて導入していききました。施工管理アプリやUAVレーザー測量、BIM／CIM、Googleワークスペース、キントーン、タブローなどを段階的に展開し、まず小さな部署で試行してから全社へ横展開しています。

「タイミングとチャンスを逃さないことが大事です」と



上原さんが語るように、「とりあえずやってみる」姿勢とDX推進部の伴走で、現場とバックオフィスの両面からデジタル化を進めています。

どのような変化が起きたか

施工管理アプリやドローン測量、3Dモデル活用により、図面確認や測量、工程調整の手間が大幅に削減され、1週間かかっていた作業が1日で済むケースも生まれました。週休は1日から2日へ増え、残業も繁忙期以外ほぼゼロを実現しています。

「生産性が確実に上がっていると感じられる指標も作っていききたい」と入佐さん。Web会議やリモートワーク、BIツールによるリアルタイムの経営把握も進み、働き方と経営の両面で変化が現れています。



今後の展望

DX推進部の拠点施設YLAB（ワイラボ）を中心に、工事写真管理のバックオフィス分業など新たな取り組みも進み、現場から改善提案が生まれる土壌が育っています。入佐さんは「DXで新3Kに“カッコいい”を足したい」と語り、建設DXを志す人材の採用も拡大。今後はデータ分析を深め、生産性向上を示す指標づくりやインセンティブ設計に取組み、魅力ある建設業のモデル企業を目指します。



🔗 DXの一步を踏み出すあなたを応援します！「DXの手引」へ→



DX
成功事例が満載



沖縄県内企業のIT導入・DX情報サイト

ResorTech Okinawa

リゾテックおきなわ

リゾテックおきなわとは：

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。

企業がIT導入やDXを進める際に直面する課題や
悩みの解決策を、実例から学べる事例記事を掲載。
業務効率化や売上向上、新規事業創出のヒント多数！

事例記事が110件以上！

経営に必要なDXの
知識を取得する！！



リゾテックおきなわ

[公式サイト] <https://www.resortech.okinawa/>

SNS



Instagram



Facebook



YouTube



X

各種 SNS でも県内 DX 推進事例やイベント情報、
補助金情報などを発信中です！
見逃さないようぜひフォローを！

DXの手引

- 第1部：ITツール活用
- 第2部：DXの取り組み
- 第3部：経営変革

PDFで印刷OK！

100件を超える事例から導き出した、沖縄企業のDXの進め方の最適解「DXの手引」。やさしい解説とスモールステップで「DX、どう始めれば...」とお悩みの方を後押しします！



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。