

補助事業のテーマ
生産性向上型

経理業務のDX化で会社状況の「見える化」「省力化」「属人化の解消」を実現し、経理コストの削減により生産性向上を行う

鹿児島促成青果 株式会社



自社の現状・課題

当社は「本ものの食材を提供します」をスローガンとして、鹿児島市中央卸売市場青果市場の売買参加者資格を保有し、レストラン、結婚式場、学校、量販店、チェーン店といった様々な業種に、新鮮で安心安全な青果を提供しています。また、他の青果店では扱っていない珍しい野菜や

果物も取り扱う強みを活かして、県外の食品卸業者にも視覚や食感でも楽しんでいただける食材を提供しています。

現在、観光に対する補助やインバウンドなどで、取引先である観光・飲食・外食産業が好調ですが、コロナ禍からの急な需要の回復に既存の人員では対応しきれずにいます。

これによる機会損失や経理業務、外注費の増加、他部署へのしわ寄せが課題となっています。

特に経理業務に関しては、取引業者ごとに異なる書式や発注システム、支払い条件、紙とデジタルの混在などにより、経理業務が複雑化しています。独自の管理システムを採用し変更できない仕入れ先もあり、DX化を含む一貫した業務改善の足枷ともなっています。これらの状況により、業務効率の悪化、経理関係業務の属人化、人員補充の障害等の課題が生じています。

経理業務の複雑化や処理能力不足による経理業務の滞りは、キャッシュフロー計画の見通しが不明瞭になり、戦略的な事業投資が困難になるという状況を引き起こします。

取組事業の内容

経理業務の負荷を軽減するために、クラウド型経理ソフトの導入による経理業務のDX化と、それに前置きする経理会計業務の標準化及びデジタル化計画の策定、会計業務に連携する「受発注業務」や「税務申告業務」用のソフトウェアとの接続の検証やルール付けに取り組みました。

取組事業の成果とその工夫

経理会計ソフトの導入により、これまで外注していた経理補助の費用が100%削減されました。また、経理事務のデジタル化により、作業時間が約36%短縮され人件費を削減できました。

さらに、デジタル化に先行して経理に関する個別の作業と業務フローを標準化し、書面化しました。これにより、帳票の保管ルールの設定など、事務所内の整理整頓と業務効率化に大きく寄与しました。また、人力で行うプロセス数の削減及び簿記など専門知識を要する作業のデジタル化、それに伴い作業の標準化を行うことで、属人化の解消が実現し、経理人員の採用や教育が容易になりました。

不明瞭だったキャッシュフロー計画も、経理業務の標準化と会計ソフト導入により、出納計画や予測も見通しが立つようになり、資金移動や資金繰りを行う業務も削減することができました。

今後の取組と課題

経理会計ソフト導入により、経理業務はデジタル化が進んできてはいますが、定めた経理会計ルールの定着とバツ

クオフィス部門の共通認識の浸透には、ある程度の時間が必要です。

現金管理についても厳しくルールを策定しましたが、「規定の強化＝業務量の増加」であるため、管理の強化と同時に業務の省力化(DX等)を進める必要が出てきました。

また、経理会計ソフトの導入により、試算表や分析資料の作成も可能となり、これらの資料を活用し金融機関との関係強化が期待できますが、資料を理解し作成するには中堅クラスのスキルを有する経理パーソンが必要となります。経理会計ソフトとインターネットバンキングを連動させ、支払いを自動化するためには、高いレベルでの資金計画の策定や資金管理が必要です。経理人員の増加も当然ですが、質の確保も今後の課題となっています。

組織データ

- 会社名 鹿児島促成青果 株式会社
- 業種 飲食料品卸売業
- 本社所在地 鹿児島市東開町
- 従業員数 12名
- ホームページ <https://k-sokusei.com>

補助事業のテーマ
生産性向上型

器具洗浄機を導入し業務効率化、菓子製造時間を増加させ生産向上を図る

有限会社 菓匠田中



自社の現状・課題

出水市で菓子の製造小売店「菓匠田中」を運営しています。当社の主力商品「チーズまん」を中心に和洋菓子を60種類ほど製造し、店頭での小売り事業、全国の百貨店やショッピングセンター等で行われる鹿児島展等の催し事業者・通信販売事業者（ふるさと納税返礼品含む）への卸売

事業を行っています。主力商品「チーズまん」は、店頭で平日1200個、土日で1500個を製造していますが、夕方になると売り切れることもある人気商品です。

しかし、物価高騰による原価上昇に伴う収益率の低下や人手不足による従業員の残業の常態化、提供商品数の減少

など課題が山積していました。製造業務が逼迫しているため、新規取引の販売の打診があっても対応できず、また、店頭販売の人気商品「チーズまん」も閉店前の夕方に売り切れることもあり、顧客の要望に応えることができませんでした。

製造数増加を目指し、自動整形機の導入を検討しましたが、手作業での食感は再現できませんでした。他に効率化できる工程はないかと考えた結果、製造作業の中で使用する機器・備品（トレイ・ボールや攪拌機の羽等）の洗浄作業は、器具洗浄機を導入することで効率化でき、手作業での菓子製造に振り分ける時間の増加により製造数の増加が見込まれることがわかりました。

取組事業の内容

手作業で行っていた機器・備品の洗浄作業（約9時間/日）を菓子整形等の時間に充当するため、器具洗浄機を導入しました。時間短縮できた9時間で、従業員の残業をなくし、チーズまん等の製造数の増加が可能になり、店頭顧客をはじめ、取引業者のニーズや販売チャネルの増加にも応えられ売上も上がることが期待されます。

取組事業の成果とその工夫

器具洗浄機の導入に関しては、動作テスト期間、従業員への使い方の研修を行い、洗浄機の稼働回数、作業回転率の把握を行いました。慣れてくると、1日の洗浄機の稼働回数も増え、それに比例して、製造数も増加し、従業員へのヒアリングで、負担軽減、製造時間の増加等ができていくことが確認できました。具体的には、時間短縮できた1日9時間のうち3時間で従業員の残業がなくなり、6時間は製造作業に充てることで、製造数の増加が1500個から2000個と約30%増加しました。さらに、人の手では扱えない80度の高温水での洗浄になるため、細菌も死滅、熱湯のためそのまま蒸発し、拭きあげやアルコール消毒が不要になり、使用水量も手作業時と比べて3分の1になりました。

また、卸売販売用の製造数が確保されたことで、自販機事業者への卸販売を開始しました。売上数も順調で、今後、設備も2台目を検討し、卸数の増加打診にも対応できるのではないかと考えているところです。

今後の取組と課題

従業員の給与を維持するという考えから、単に従業員の稼働時間を減らし人件費の減少による生産性向上を図るだけでなく、従業員に残業なく勤務してもらい、売上増加、生産性向上を図っていく事を考えています。今までの稼働時間を短縮し、より製造量を増加させて卸販売分の在庫を確保し、売上の増加を図りながら、人手不足、賃金上昇、物価高騰等の社会変化に対応できる体制を目指していきます。

また、取引先からの数量増加希望に応えるには、今後も製造能力の強化が必要であり、菓子を包む自動包装機の導入も今後、検討しております。これを導入することで、完全な自動包装が可能になると、10時間以上の作業時間が確保でき、取引先から打診されている製造個数3000個に手が届くことになります。

柔らかさなどが命の「チーズまん」の食感を損なうことなく包装できる機器の選定、場所、使い勝手等の検証が必要になるため、機器メーカーの協力を仰ぎ、包装機器導入に効果があるのかをしっかりと検証し製造能力をさらに上げていきたいと思っています。

組織データ

- 会社名 有限会社 菓匠田中
- 業種 飲食料品小売業
- 本社所在地 出水市下鯖町
- 従業員数 20名
- ホームページ <https://www.kasyo-tanaka.com>

補助事業のテーマ
生産性向上型

玄米・白米専用光選別機導入による 生産性向上を目指して

株式会社 グリーンネットワークとどろき



自社の現状・課題

当社は、ホールクroppサイレージ用稲など飼料用作物の受託生産と自社栽培の水稲(主食用)の販売を行っています。

令和4年に全自動餅つき機と小型丸子餅自動整列機を導入し、自社栽培の餅米を使った餅を製造販売しています。

さらに、つきたての餅を焼き餅や揚げ餅などに調理し提供するために、自宅横の倉庫を改装して飲食スペースを作りました。昭和レトロ感のある古民家の作りの飲食スペースは、餅カフェとして近隣住民や観光客の憩いの場となっています。

今後の取組と課題

昨今の物価高騰やエネルギー価格の高騰、気候変動による食材の安定供給の不透明さなどに適応していくことが大きな課題です。

今回の光選別機の導入により、選別作業の大幅短縮と人員の有効活用により、餅製品の生産数量が向上しました。今後は、売上をあげるために、白餅を炭火で焼いたり油で揚げたりするなどの工程により、付加価値を高めるとともに、ジビエの商品開発などによる事業の多角化を検討していきたいと考えています。

これからは、トレーサビリティや品質が確保されていることから、食の安心・安全を自社サイト等で広く訴え、訪れるお客様との交流機会を増やし、地域の活性化にも繋がりたいと思っています。

組織データ

- 会社名 株式会社 グリーンネットワークとどろき
- 業種 飲食店
- 本社所在地 伊佐市菱刈
- 従業員数 5名

販売する自社栽培米は、精米した後に米に混入している異物の除去作業を人による目視と手作業で行っていますが、人手が足りない時は外注をして作業を行っています。外注する場合は、持ち込み時間に往復20分を要し、費用もかかることから、作業効率の改善による生産性向上と確実な異物除去作業による品質の確保を課題としていました。

異物除去作業は工程の中でも最終製品の品質をあげるための重要な工程であるため確実に異物を除去し、かつ生産性を高めるために、玄米・白米専用の光選別機の導入が必要だと考えました。光選別機の導入ができれば、マイクロツールズにより増加傾向にある観光客、比較的安定して堅調に推移している包装餅市場の需要への対応も可能になると考えました。

取組事業の内容

光選別機の導入により、玄米・白米の選別において異物の混入をなくしクレーム化を防ぎ、自動化による大幅な作業効率の向上、不良米を排除することによる品質の向上に取り組みました。

設備の導入により、従業員1名で選別作業が可能になり、作業時間の短縮と選別精度の向上による品質維持が見込まれ、最終製品である餅の品質・安全性が効率的に担保できることとなります。

取組事業の成果とその工夫

光選別機(色彩選別機とエアードライヤー)を導入したことで、従来、2名で1時間手作業で行っていた選別作業が1人で10分程度でできるようになり、大幅な時間短縮とその選別数量も増加することが可能となりました。また、1人は餅パック製造作業に従事できるようになり、餅パックの生産量も比例して増加することができました。これまで外注していた選別作業費も削減でき、選別作業に従事していた人員も餅製造に充てることができたので、餅パック生産量が増加し、結果、売上も増加することができました。

餅米の生産から加工までの一連の工程を自社で行うことによってトレーサビリティ管理ができるので、現在、安心・安全な食品をお客様に提供できることを広く周知するため、自社サイトの構築に取り組んでいます。さらに、多様化するお客様のニーズにあった餅を提供できるよう、バリエーションを増やしたり、地元で生産された苺や栗、金柑、さつまいもなどを使った大福なども考えています。

補助事業のテーマ
生産性向上型

管理事務所と倉庫・車庫・車輦を リモート監視することによる 効率化とデジタル化の確立

株式会社 桜島



自社の現状・課題

当社は、運送業をメインとし、それに伴う倉庫業、自動車整備業、石油部門（ガソリンスタンド）、飼料の解袋業などの事業分野を有し、物流の一貫したサービスを提供しております。また、平成8年に高隈山の麓に温泉を掘削し、名水の里である垂水市にて名水事業部を立ち上げ、天然ア

ルカリオン水「樵のわけ前 1117」を製造販売しております。

当社の主力事業部である運輸部は、主に志布志市で展開しており、管理事務所のある「若浜営業所（若浜倉庫併設）」、「安楽定温倉庫（解袋作業所併設）」、「整備場（洗車設備併設）」

があり、いずれも離れた作業所であることから、車輦の入出庫や積み込み状況など、若浜営業所から現場まで運行管理者や責任者が目視確認に赴く必要があります。さらに、長距離輸送部門は垂水市の本社管轄であり、現状では電話での指示、確認となっており、目視や直接の確認ができず、トラブルの際は片道1時間15分ほどかけて対応することになります。また、常温・低温倉庫も5棟、飼料の解袋作業場もあるため、他社のトラックの出入りもあることから、自社・他社のトラックの監視、出入りの記録により安全面の強化を図る必要があります。

しかし、慢性的な人手不足の中、ギリギリの人員で回しているのが現状で、運行管理者や責任者を含む事務職の平均年齢も高く、移動のない遠隔での確認が課題となっていました。

そこで、カメラ導入により「商品の積み卸し」、「積荷の状態」、「車輦の稼働状態」などを事務所から確認できれば、作業効率の向上と省人化に繋がれると考えました。

取組事業の内容

当社の「若浜営業所（若浜倉庫併設）」にカメラ9台、そして「安楽定温倉庫（解袋作業所併設）」にカメラ7台を導入し、それぞれのモニターとレコーダーも設置しました。カメラ画角も調整し、施設内、屋外など必要な場所がモニター上で確認できるようにして稼働を開始しました。

取組事業の成果とその工夫

これまで、運行管理者や責任者の「若浜営業所（若浜倉庫併設）」から「安楽定温倉庫（解袋作業所併設）」、整備場・ガソリンスタンドへの移動確認は1日に約10回程度ありましたが、リモートカメラを設置したことにより、現場に赴かなくても車輦の確認ができるようになりました。実務の確認業務はこれまでの約4分の1に効率化することができ、営業車の燃料費も削減されました。倉庫内の作業風景、保管状況が事務所にいながらリモートで確認できるようになりました。

また、カメラ設置による省人化を図れたので、従業員の再配置を実施し、スタッフの出荷作業や勉強会、社外セミナーへの参加も可能になり、知識や技術の向上に繋がりました。

さらに、カメラに「見られている」ことを意識することで、作業効率が上がり、丁寧な作業による品質向上も期待でき

属人化とブラックボックス化も防ぐことができています。垂水本社で管轄している長距離輸送部門に関しても、各営業所、倉庫をリモートで確認できるようになったので、的確な指示を出し、効率化が図れるようになりました。また、インフルエンザ流行等の状況下においても、事務部門はリモートワークで業務を遂行できるようになりました。

今後の取組と課題

今回の事業で、運行管理者の移動時間の短縮、その移動時の燃料費の抑制、トラックドライバー待機時間の削減などを図ることができましたが、昨今の燃料費等の高騰に対応すべく、さらなる省エネ化、作業効率化を高めていく必要があると考えます。

また、カメラ映像を基に、作業員のミーティングを行い、さらなる作業の効率化とブラックボックス化の防止に取り組んでいきます。この取り組みは、従業員の負担を軽減し、離職率の低下、高齢従業員の延長雇用、従業員の教育・育成にも役立つと考えています。

営業面においては、積荷の品質向上などを武器に新規顧客獲得を目指してまいります。

組織データ

- 会社名 株式会社 桜島
- 業種 道路貨物運送業
- 本社所在地 垂水市海湯
- 従業員数 53名
- ホームページ <https://sakurajima-corp.com>

補助事業のテーマ
生産性向上型

冷凍加工技術により鮮度を維持し 長期保存可能な商品を活用した 生産性向上の実現

有限会社 山口仕出し店



初盆料理



スポーツ弁当



オードブル



自社の現状・課題

当社は法事・法要の席の料理を地域の葬祭場へ提供したり、地域イベントでの行楽・会合・スポーツ弁当やオードブルの提供、弁当・惣菜の店頭販売を営んでいます。

当社の強みとしては、約70年続いている仕出し店として、地域に安定した取引先があること、取引先の要望に応

じたオーダーでの商品製造が可能なおこと、手作りで安心・安全で美味しい商品提供が可能なおこと、南さつま市加世田の中心部に位置しており、配達の流通経路も良好であることなどがあげられます。

地域の高齢化が進んでいることもあり、今後の葬儀等の

需要は安定していると考えられ、また、加世田には大迫勇也スタジアムがあり、スポーツイベントや合宿の誘致に力を入れており、弁当の販売機会にも恵まれています。

しかしながら、手作りであることから製造能力に限界があり、年間で1～2割の受注をお断りしている状況が課題となっています。特に、葬儀の仕出しは受注予測ができず、連絡を受けて特急扱いで対応することを余儀なくされており、食材調達・人員確保の計画が立てにくく、葬儀が重なればお断りせざるを得ない事も多いことから、受注機会損失を解決するための生産性向上が課題となっています。

取組事業の内容

受注機会の損失を防ぐために、ブラストチラー（急速冷凍機）及び真空包装機、フライヤーの導入により、閑散期に煮物や焼き物、揚げ物を調理し、急速冷凍のうえ真空パック保存することで、生産性向上を図り、需要増加や特急受注にも対応できるようにしました。

取組事業の成果とその工夫

設備導入により、昼前の納品後から夕方の回収・翌日の仕込みまでの空き時間や閑散期に調理し、ストックをすることができるようになりました。料理をストックできる事で、急な発注にも対応できるようになり、受注件数は約46%増加しました。空き時間を活用することで、製造に充当できる時間も2倍以上に向上しました。

また、急な依頼にもストックした料理で対応できるようになり、パート雇用従業員の活用を製造以外の業務に充てることで、正社員の労働環境の改善にもつながっています。

新たにフライヤーを導入したことで、一度に多くの食材を揚げムラなく調理できるようになり、時間短縮に繋がりました。また、食用油も少なくて済むことから製造コストも削減できました。

刺身の余った分など、通常の冷凍では品質が下がり廃棄となっていたものも、設備導入後は廃棄ゼロになりました。

当社で大きな課題だった、受注機会損失は機械導入による時間短縮、生産性の向上、労働環境の改善等により、大きく改善されました。今後はストックする料理を増やし、作業効率を上げることにより、さらに売上を増加させることができると考えています。

今後の取組と課題

ブラストチラーは菌の繁殖しやすい温度帯を一気に通過して食品の安全性を守ることを目的としていますが、急速冷凍に向かない食品もあります。また、真空包装機により少量のタレで味を染み込ませることなどにも成功しましたが、食感の悪くなる食材に関してはしっかり調べて知識としておくことが必要だと感じました。

葬儀や法事・法要の仕出しに関しては設備導入により、さらに受注件数を増やし、売上を増加できる見込みがあります。しかし、受注予測がつかず不安定な注文であることには変わりないため、別の部門での売上が必要と考えます。

設備導入によって短縮できた待機時間を調理のストック対応だけでなく、商品開発にも取り組み、全体の売上高を伸ばしていくことを目指します。

組織データ

- 会社名 有限会社 山口仕出し店
- 業種 持ち帰り・配達飲食サービス業
- 本社所在地 南さつま市加世田
- 従業員数 3名
- ホームページ <https://www.big-advance.site/c/196/1309>

補助事業のテーマ
生産性向上型

環境に配慮した水溶性塗料とデジタルスキャンを活用した塗装技術の導入による钣金塗装のDX化計画

Keeper.Stick



自社の現状・課題

当社は自動車のカーコーティングと钣金塗装を主なサービスとして平成28年から事業を営んでいます。

現場作業員の活躍によりサービスの質が向上しており、売上は増加傾向となっています。

当社の塗装業務で現在使用している有機溶剤は耐久性、

密着性、作業性に優れており開業時から使用しています。色の調合も5万色に対応しており、使いやすさと比較的仕入れやすい価格が特徴となっています。しかし、臭気や引火性、環境負荷（VOC排出による大気汚染）がデメリットとなっています。

少数で運営しているため、社員の欠員がでると在庫車両を制限する必要があり売上の低下を招いてしまいます。また健康被害が発生すると従業員の持続的なスキルの成長と労働の提供を阻害してしまうため労働環境面で改善の順位が高いと考えています。女性スタッフが働きやすい環境の整備にも高い意識を持っており、当社も積極的に環境改善を行っていく決意をしています。

さらに、大きな時流として大手メーカーが有機溶剤から水溶性塗料に100%移行すると発表しているように持続可能な選択肢が積極的に選ばれています。当社も大手メーカーの車種を多く塗装するため、いち早く設備投資を行いシフトチェンジに対応する必要があると考えています。

また、車両には様々な塗料が複数配合されているため、基準色の選定や色調調整においては、熟練スタッフの経験を頼りに行っており、属人的な作業となっております。

取組事業の内容

有機溶剤から水溶性塗料に変更するにあたり、最先端の水溶性塗料を調合する機械一式を導入して業務効率化と塗装技術のシフトチェンジを図りました。最先端のデジタルスキャン機能を有する多角型分光測色機を導入し、塗料の基準色の選定・色調調整の自動化に取り組みました。また、重要な課題でもあった健康被害を軽減させ、女性を含む従業員が安心して長期間就労できる環境の整備などにも取り組みました。

<取組事業概要>

- ・700万色のバリエーションを一瞬で判断する多角型分光測色機とそれに伴う設備の導入
- ・水溶性塗料を効率的に吹付作業ができるプロアーガンシステムに伴う設備の導入
- ・環境に優しい機械の洗浄機の導入

取組事業の成果とその工夫

塗装業務の調色作業、吹付作業は設備導入前と比べると以下のとおり大きく業務効率化を図ることができました。

[調色作業] 設備導入前 設備導入後
作業時間 3時間～6時間 → 30分

[吹付作業] 設備導入前 設備導入後
作業時間 2時間20分 → 1時間20分

多角型分光測色機の識別カメラの車両スキャン機能により、自動的に塗料の種類・配合等のデータを分析表示する

ことができ、作業時間が大幅に短縮されました。

また作業精度も飛躍的に高まり、課題であった属人的作業についても、改善が図れました。

洗浄作業については、化学薬品を使用しないことから身体にやさしく、健康被害を懸念することなく業務に従事できる環境を整えられました。女性活躍にも効果があると考えています。

水溶性塗料を導入したことで、钣金塗装の業務の量や質が変わりつつあり、今までのサイズや価格規模よりも大きな取引が可能となってきました。今後の取引内容や利益率の改善が期待できる良い取り組みとなったと思います。

今後の取組と課題

現状、スムーズに作業を進めることができているのですが、水溶性塗料の導入後の技術的な課題が出てきています。水溶性塗料での吹付から乾燥までの見極めが重要で、特に湿度管理が課題となると考えています。現状は、業者とスタッフ間で数回の研修を実施し、ハロゲンを使用して乾燥を促したり、湿度計を設置して湿度管理を行ってみるなど試行錯誤をしていますが、抜本的な改善には塗り方を変更する必要性があり、作業の属人化も防ぐために、新しい設備投資が必要であると考えています。できるだけ早い段階で実施できるように検討を進めていきます。

今後は水溶性塗料の商圏を広げ、地域シェアの確保に努めながら、施工単価や取引内容を充実させて多くの利益が残る契約を増やし、会社を強く成長させていきたいと考えています。

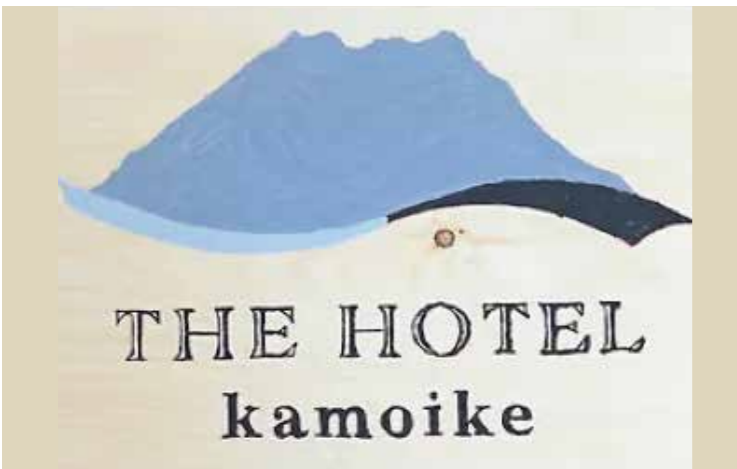
組織データ

- 会社名 Keeper.Stick
- 業種 自動車整備業
- 本社所在地 薩摩川内市勝目町
- 従業員数 3名

補助事業のテーマ
生産性向上型

AIチャットボットを用いて 顧客対応業務の生産性向上を図る

Residence Hotel Kamoike



自社の現状・課題

当社は、マンションやアパートの空き室を活用した宿泊事業を行っています。具体的には、建物オーナー様から空き部屋を賃借した上でリノベーションを行い、旅館業の許可を取得してホテルとして営業をしています。コロナ禍を経て宿泊需要は増加傾向にあるものの「宿泊・飲食サービ

ス業」の雇用人員の不足率は他産業を大きく上回り、最も不足感が高い結果となっています。今後も人手不足は続くことが予想され、当社もスタッフの確保が困難な状況です。この人手不足を解消するためにAIチャットボットを既存のホームページ上に導入し、顧客対応業務、予約管理業務

の省力化を図ろうと考えました。

AIチャットボットは24時間365日稼働できるため、深夜や早朝といった時間帯でも顧客の問い合わせに対応できます。これにより、スタッフを管理事務所に待機させておく必要性がなくなり業務の効率化につながります。

また、AIチャットボットは複数の言語をサポートできるほか、予約管理や空室確認、キャンセル対応などを自動で行えます。そのため、多言語に対応できるスタッフの確保が不要になり、予約プロセス業務の効率化等が可能となります。

取組事業の内容

既存のホームページにAIチャットボットのシステムを導入し、業務の効率化を図りました。具体的には、お客様から頻繁にある問い合わせ（「駐車場の位置」「宿泊料金」「アメニティの内容」「チェックイン・チェックアウトの時間」等）とそれに対するホテル側の返答をAIに学習させました。

また、お客様からの空き室に関する問い合わせを検知した場合は、予約を一元管理しているカレンダーとデータを連携し、AIチャットが返答するという仕組みを構築しました。

取組事業の成果とその工夫

AIチャットボットの導入によって、顧客対応業務である宿泊予約の受付・変更業務、チェックインの方法の案内・応答業務、館内設備・サービスに関する応答業務、お部屋への駆けつけ業務の合計時間において、約47%の時間を削減することができました。個別に見ると、最も人為的な作業が必要となるお部屋への駆けつけ業務（電子家電等の不具合や備品の補充等）については時間削減されませんでした。顧客対応業務全体で見ると大きな業務時間削減となりました。削減できた時間を、より細やかな清掃やSNSでのマーケティングを行う時間に充てることができ、顧客満足度の増加に繋げることができました。

今後の取組と課題

自社ホームページまでのお客様の閲覧導線の確保が課題です。客室でのQRコードの表示、お客様が予約した直後にお礼のメッセージと共に案内URLを送るなどの施策を考えています。

また、AIチャットボットであるがゆえに複雑な対応やお客様に寄り添った対応が難しいなどの課題もあります。これに関しては、定期的にFAQデータを更新し、回答精度を向上させる、チャットボットの会話表現を工夫し丁寧で自然な言葉遣いを設定すること等で対応し、重要な問い合わせは必要に応じてスタッフが引き継ぐ機能を実装するという施策を行う予定です。

今後は、高品質な翻訳エンジンと連携させ、よくある質問を多言語対応にできるように、事前にデータを整備することも検討しています。また、部屋での家電の使い方の説明は説明書をQRコード化し、家電のそばに表示したり、宿泊施設の案内パンフレットを作成し、お客様のチェックイン前に事前メッセージで送っておく等、お客様からの質問やお申し出がないようにする施策を並行して行っています。

これらの施策を行いながら、従業員や取り扱う部屋数を積極的に増やしていく予定です。

組織データ

- 会社名 Residence Hotel Kamoike
- 業種 宿泊業
- 本社所在地 鹿児島市鴨池新町
- 従業員数 4名
- ホームページ <https://thehotelkamoike.com>

補助事業のテーマ

販路開拓型

「パイヤ漬け」製造により 販路開拓を進める経営基盤強化事業

居酒屋 ひょうきん



自社の現状・課題

当店は飲食店として、与論島で長年営業しています。与論島内の新鮮な食材を使用した郷土料理や活気ある接客から、地元客・観光客に関わらず、多くのお客様にご利用いただいております。また、観光協会のホームページやJAL機内誌でも取り上げられる等、知名度も抜群にある店舗で

あると自負しております。

しかし、新型コロナウイルス感染症の影響は大きく、営業できない期間もあり、厳しい状況を経験しました。この経験から、飲食店一本ではいけないと考えるようになりました。その当時当店従業員が作るパイヤ漬けが好評で、

問い合わせも数多くいただいております。新メニューの「パイヤ漬けの天ぷら」も好評を得ていたことから、この人気のパイヤ漬けを製造販売することで、販路拡大ができるのではないかと考えました。パイヤ漬けの製造者から、「もっと多くの方にご賞味いただきたいが、自分の持っている設備では数が限られており、安定供給ができない。できれば、ひょうきんで製造販売してもらえないか」という相談を受けたこともあり、パイヤ漬け製造に本格的に取り組むことにしました。

取組事業の内容

パイヤ漬けの製造販売は、当店のさらなる認知度向上と利用客獲得、売上拡大に必要な取り組みとなります。そこで、たくさんの商品を安定供給できるよう、真空包装機を導入することにしました。

設備を導入することで製造数を増加でき、商品が安定供給できることから、「居酒屋ひょうきんのパイヤ漬け」として当店の定番商品とすることができます。また、与論のお土産物として委託販売先の開拓も可能となります。そして、パイヤ漬けを通して、「与論島の居酒屋ひょうきん」も宣伝することになり、与論島に來られたことのない方にも当店のことを知っていただくことが可能となります。

取組事業の成果とその工夫

真空包装機の導入により、製造数が約6割アップし、大幅な増加となり、安定した商品の供給が可能となりました。当店としてはこのパイヤ漬けが初めて自社で製造・販売を手がける商品となり、居酒屋ひょうきんの飲食業以外での売上獲得手段となりました。

当店のパイヤ漬けは与論島民が利用する一般店舗のほか、多くの観光客向けの店舗で扱っていただいております。ご家庭用、贈答品やお土産物品としてご購入いただけるので、島内外の方への当店の宣伝ツールにもなっています。

今後の取組と課題

設備導入前からパイヤ漬けを取り扱っていた店舗での販売の他、店頭での販売も行う予定でしたが、来客数が多く、その対応に追われ、店頭販売を行うことができませんでした。現在、当店のパイヤ漬けの取り扱い店舗は3店舗で

すが、引き続き島内小売店やお土産物店に声掛けを行い、取扱店増加による販売数増加を目指します。

現在、一度に真空包装できるのは2個となっていますが、取引先が増加すれば製造数を増やし、安定供給しなければなりません。そのために、包装材のサイズや形式を見直し、一度に真空包装できる個数を増やしていきます。

パイヤの仕入れも生産者との契約等により、安定した仕入れができるようにつとめ、天候や栽培コストの影響をできるだけ軽減し、安定した商品提供を行ってまいります。

さらに、来店客への宣伝やSNSを活用したパイヤ漬けの認知度向上を図り、店舗でもパイヤ漬けを使用した料理提供を積極的に行い、実際に召し上がっていただくことで、さらにご購入へ繋げていきます。

組織データ

- 会社名 居酒屋 ひょうきん
- 業種 飲食店
- 本社所在地 大島郡与論町
- 従業員数 9名

補助事業のテーマ

販路開拓型

有機茶の欧州市場への輸出促進と 鹿児島茶の魅力発信による販路拡大

霧島製茶株式会社



自社の現状・課題

霧島製茶株式会社は、霧島で有機茶の生産・加工・卸販売を行っています。当社は1900年頃に創業し、約120年以上の歴史を持ち、霧島地区で手揉み製茶技術の普及、機械式製茶工場の開設などを行ってきました。1953年には霧島製茶株式会社を設立し、人手不足に対応するため乗用

型茶摘み機を開発し、1993年には有機栽培を開始、2001年にはJAS有機認証を取得しました。

農薬や化学肥料を使用しない有機茶は、環境への配慮や消費者の健康志向に配慮する一方で、生産には多くの手間とコストがかかります。また、農業従事者の不足により、作

業者の確保が難しい状況です。

市場動向として、国内では有機茶の需要が緩やかに増加していますが、国内では評価がまだ十分でなく、慣行農法のお茶との価格差はあまりありません。一方、海外では日本産有機茶の評価が高く、高価格で取引される傾向があるため、輸出市場の拡大を進め、競争力を高める必要があります。

取組事業の内容

ヨーロッパ商談会への出展

品質で高い評価を受けている日本の有機茶を、ヨーロッパ商談会に参加し、ブランド認知度を高め、現地のバイヤーや業界関係者と直接商談を行い、輸出による販路拡大を図りました。欧州では、健康志向と環境意識の高まりにより、有機農産物への需要が増加しており、日本の有機茶も大きな成長が期待されています。日本産有機茶の国際的なブランド価値を高め、欧州市場のニーズを把握し、販売パートナーや流通チャネルの確保に向けた取り組みを行いました。

SNSによるマーケティング

SNS (Instagram や Facebook) を活用し、鹿児島有機茶の優れた品質を、世界に発信しました。SNSの構築と立ち上げ直後のコンテンツ制作と投稿及び分析は、専門事業者に依頼することで効率化を図り、商品の特長や栽培方法、健康効果などのコンテンツを発信し、インフルエンサーとも連携して、魅力を広めました。

取組事業の成果とその工夫

ヨーロッパ商談会

① ティーセミナー

茶販売業者向けのセミナーではヨーロッパ各国の45名の茶販売業者に、弊社の歴史、どのような事を行っているか、製品の詳細な情報を知ってもらうことで、当社の製品を強く勧めてもらえる関係を構築することができました。

② プラハティーフェスティバル

チェコの参加者は問屋・販売店・消費者で、2,000名以上の参加がありました。お茶専門の催事なので来場者全てがお茶に興味があり効率よく宣伝でき、多くのお茶取扱業者と商談を行いました。

今後の取組と課題

ヨーロッパの茶販売業者は全ての年齢層でSNS (Instagram や Facebook) 等を使い情報発信していて当社の製品を取り扱うにあたり生産現場や製品の情報、生産者の近状などを宣伝したいと言う事で、それがブランド確立と販売促進につながると思います。

SNSの反応をリアルタイムで把握し、消費者のニーズに合わせて戦略を柔軟に調整しながら、頻りに更新し、定期的に効果を測定し、事業の成果を具体的に評価していきます。

組織データ

- 会社名 霧島製茶株式会社
- 業種 各種商品卸売業
- 本社所在地 霧島市国分中央
- 従業員数 3名
- ホームページ <http://kirishimacha.web.fc2.com/>

補助事業のテーマ
販路開拓型

ポスト投函型焼き菓子セットのパッケージと 自社ECサイトをリニューアルし ギフト需要と新規顧客を獲得する

有限会社 SWEET LABEL



自社の現状・課題

当社は、平成17年に創業し、モダンにアレンジしたふくれ菓子や、芋飴、桜島小みかんなど鹿児島の素材を使った焼き菓子の製造販売を行っています。直営店舗のほか、自社ECサイトを運営し、県外への販路を年々拡充し、売り上げを伸ばしています。

売上の80%以上がECサイト経由で、利用者には全国一律の送料を負担してもらい、それ以上の料金は当社が負担しているが、物流費は年々上昇傾向にあります。そこで、送料の負担が少ないポスト投函型で送料込みの「焼き菓子試食セット」を令和2年から販売を開始しました。2年間

で3,000個近く販売しましたが、ギフトにも使いたい、プレゼントして喜ばれたという声をよくいただくようになりました。

しかしながら、ギフト選びで重視する項目のTOP3は、品質、見た目(包装、パッケージ)、評判・口コミとなっています。現状、ポスト投函に対応したオリジナルパッケージがなく、市販の段ボール箱を使っているため、見た目ギフト需要を取りこぼしていると考えました。そこで、ポスト投函型のギフトパッケージをオリジナルで製作し、ギフト需要に対応することとしました。

また、ECサイトでもギフト選びの重視項目を訴求する必要がありますが、社内制作の商品ページであったため、商品写真や情報など最小限の情報にとどまっておき、デザインも簡素でした。購入者の増加を図るためには、もっと商品の魅力が伝わるサイトにする必要があると考えました。

取組事業の内容

宅急便会社のゆうパケットに対応する厚さ3cmのパッケージをオリジナルで製作し、自宅用だけでなく、ギフト需要にも対応できる商品にしました。

自社サイトの商品ページについては、鹿児島の素材の魅力やそれを使った自社商品の魅力が伝わるサイトにリニューアルしました。それに伴い、お客様が気軽に口コミ投稿できるように、投票型の仕組みを導入し、より多くの口コミを集め、人気商品がランキングとして視覚的にもわかりやすくなる演出をしました。

また、ギフトを受け取られた方にも商品の特徴やウリを訴求できるように、商品と同梱するチラシを製作しました。投票サイトの二次元バーコードも入れてお菓子を手に取りながら簡単に投票できるように、さらにECサイトへの来店促進にも繋がるようにしました。

取組事業の成果とその工夫

年末にかけては試食セット以外のギフト商材の露出を優先させたため、試食セットへのアクセス数が少なかつたにも関わらず、販売数は伸びました。導入前と比較すると、約2倍となった月もあり、新しくなったパッケージの写真やリニューアルしたサイト、商品へのチラシ同梱などの総合的な効果で成約率が上がったのではないかと考えています。お一人で、複数セット購入されるお客様も散見され、

購買目的が、自宅での試食だけではなく、プチギフト目的にも拡充されてきていると実感しています。

今後の取組と課題

パッケージや自社サイトの商品ページのリニューアルについて、メールマガジンやSNSで告知ができておらず、周知が不十分であると感じています。

新規顧客の獲得に関しては、Google広告やInstagram、facebookなどのSNS広告の出稿に着手できていないためアクセスも少なく、またサイト内でのリンクが少ないこともあり、試食セットの商品ページへの回遊性がないことも課題となっています。既存顧客に関しても、メールマガジンでのパッケージやサイトリニューアル、投票ページ等の情報が告知できておらず、しっかりと周知を図っていきたいと考えています。

今後は、集客に注力し、解析ツールでサイトへのアクセスの経路等の分析を行い、投票ページでの人気商品の把握から、商品開発の参考にもしたいと考えています。

組織データ

- 会社名 有限会社 SWEET LABEL
- 業種 食品製造小売業
- 本社所在地 鹿児島市名山町
- 従業員数 9名
- ホームページ <https://www.fukure.com>

補助事業のテーマ

混合型

「G-BRIDGE」の導入による、 AIを活用したWEBマーケティング業務の 自動化と販路拡大

ニノミヤモータース

クルマのコトなら
ニノミヤモータース
シャケン・ハンバイ・シュウリ



自社の現状・課題

令和元年に「カーショップ ニノミヤ」を創業し「あなただけの特別な一台を作ります」をモットーにスズキジムニー等の小型4WDのカスタムや提案を強みに管理台数として約350台を保持し新車中古車販売や車両カスタム、車検代行やタイヤ・オイル交換を行っています。コロナ禍で

従業員が退職したこともあり、現状すべての業務を一人で行っており、店舗運営業務で手一杯で広報や業務改善や販路拡大に取り組めない状況となっています。またSNSや口コミサイトの活用方法など基本的なノウハウがなく、若者層向けのマーケティングの主流であるWEBからの誘客

に対応できないことも課題となっています。特に他店との優位性として認識している小型4WDは市場ニーズが特殊であるために特定の属性の客層へ訴求できるWEBマーケティングの重要性が高く、注力すべき点であると認識しています。

取組事業の内容

SNS関連業務を効率的に行うために、文章生成AIによるSNS投稿の記事作成業務やME O(地図サービス上での優位性の構築)・SEO(検索サービス上での優位性の構築)などともに、業務を1/10に省力化するといわれる「G-BRIDGE」システムを導入し、SNS業務の簡易化、集計と分析などの自動化を図りました。

取組事業の成果とその工夫

「G-BRIDGE」システムの導入により、SNS投稿用記事を短時間で作成できるようになりました。記事作成に要した時間が25分から5分に短縮でき、Instagramに投稿した情報をGoogleマップにミラーリングする機能を用いることで、Googleマップ上の情報更新に要していた時間(5分)もなくなりました。また、投稿用の文章作成が簡略化されたことでSNS投稿の回数も増やすことができました。事業実施直後は特に意識して投稿していたこともあり、年末年始は5つの記事を配信し、その結果Instagramのフォロワーなども徐々に増加傾向となりました。さらに売上についてもSNS投稿の効果もあり令和6年10月~12月の期間累計売上については昨年対比が大幅に増加しています。Instagramのリーチ数やGoogleマップ上のレスポンスに伴うSNSからの誘客率もますますの数値がでており手応えを感じているところです。

今後の取組と課題

国際情勢や円安を背景とした原材料や燃料代の値上げにより車両本体価格、車両部品・塗料など様々なものが値上がりしています。またこの業界は参入障壁が低い事から競合他社も多く、一般的なサービスについても低価格競争となっており、中核人材についても定着が難しく人材不足による売り逃しや事業拡大への取組が容易でない状況が続いていると感じています。

現在、下請けや繁忙期の短期間の外注での人員を除いて、業務のほぼ全てが代表者が一人で行っているため、広報や業

務改善など次の事業戦略や販路拡大の施策にも人的余力が限られていますが、店舗についても立地が良い状況とは言えないため、さらに認知を高めるために積極的な情報発信を行う必要があると考えています。また既存の設備の陳腐化、技術革新による機械化・自動化や嗜好性の多様化、カメラ・センサーと連動した車両のコンピューター管理の普及などにより、整備・点検、カスタマイズなどもコンピューターの調整のための特別な機器(診断機)などが必要になるためさらなる投資も課題となってきます。高付加価値な技術サービスを提供するためさらなる設備投資を検討していきます。

組織データ

- 会社名 ニノミヤモータース
- 業種 機械器具小売業
- 本社所在地 鹿児島市山田町

補助事業のテーマ
混合型

機械導入により生産性を向上させ 「麴」の活用法および健康感を分かりやすく 消費者に伝え、収益化を目指す

発酵食 Lab 株式会社



自社の現状・課題

平成28年に発酵食に特化した料理教室や食育講座の運営をスタートし、令和3年には発酵食の製造場と直売所をオープンしました。事業主自身が長期間の食生活の乱れから癌を患った経験があることから、実体験をもとに「食の大切さ」を伝えています。

令和6年で直売所オープンから3年経ち、お客様が求めるものが、オープン前に予想していた「おいしい発酵食品を購入するお店」としての需要よりも、「安全安心を自分の手で作りたい」というニーズの方が伸びが大きく、「発酵食の手作り材料である麴を安心して購入できるお店」と

取組事業の成果とその工夫

現在需要が伸び続けている麴の生産能力を高めることで、既存の従業員数でお客様のニーズに対応することが可能となりました。これまで品薄状態でお断りしていたデパートや商業施設での催事の出店依頼にも応えることができ、顧客層も広がりました。

また、地域の契約農家さんからの仕入れを安定的に行うことで、農家さんの安定した収入に繋がり、地域を盛り上げ、win-winの関係を築けそうです。農業高校や地域の契約農家さんとコラボ甘酒の販売も実施しており、こうした活動がお客様の安心感に繋がっていることを実感しています。

さらに、年々増えてきている体験学習の依頼も積極的に受け、食育貢献としてはもちろん、保護者である子育て世代への情報拡散が期待できると考えています。

今後の取組と課題

売上見込みの高い商品のサービスを拡大するには、生産量増加に対応できるスタッフ体制が必要です。現在、製造担当1名、アルバイト2名(補助)という体制ですが、徐々に製造に関わるようアルバイトを育成し、また、予約限定、期間限定で販売する麴の種類を増やし、商品ラインナップの拡充をはかる予定です。

地域の契約農家さんとの連携も強化し、原料の品質管理や天候不順などによる影響への対策も考慮していくことが必要と考えます。また、新しいレシピの開発や効果的なプロモーションもさらに進めていきたいと考えています。

未来の顧客獲得のためには、学校や地域団体と連携し、継続的な体験学習や講座の開催などを積極的に行っていくことも大切です。より良い関係を築きながら、地域全体で事業を盛り上げていくことを目指していきます。

組織データ

- 会社名 発酵食 Lab 株式会社
- 業種 飲食料点小売業
- 本社所在地 いちき串木野市旭町
- 従業員数 2名
- ホームページ <https://www.hakkolab.shop>

いう立ち位置が求められるようになってきました。

一方、既存の機械設備では生産性が乏しく、麴の需要に応えることが困難でした。今回、新しい麴製造機を導入することで、これまで以上の麴を製造することができれば、この需要に対応できると見込んでいます。また、今より大きな冷凍ストッカーがあれば、製造した麴を冷凍保存可能となり、常に製造工場を稼働させられます。店頭にも冷凍ショーケースを設置し、加工工場にいちいち取りに行かなくても、店頭で実物を見て購入していただくことが可能になります。

また、生活スタイルの変化による影響を受けにくいECサイトを充実させ、売上を増加させることも目指していきたいと考えています。

これらの事業環境の整備により、「食の大切さ」を広く伝え、健やかで豊かな家庭を増やしていくことが使命と考えています。

取組事業の内容

まず、麴製造機の増設を検討しました。現在使用している機械では、ひと月に200kgしか製造できないことから、品切れになることも多く、需要に応えられない状況でした。継続的、かつ安定的に提供できるよう、効率性を高めるために麴製造機を増設し、これまでの2倍量の製造が可能になりました。

次に冷凍ストッカーの増設です。現在のストッカーでは容量が小さく、大量にストックすることができないので、400Lのストッカーを設置することで、常に工場を稼働させることが可能となりました。

さらに、直売所店頭で冷凍ショーケースを設置しました。現在、店頭で冷凍ショーケースがないため、冷凍販売の麴や調味料は注文を受けてから、加工場内の冷凍ストッカーに取りに行行って販売しており、実物を見てすぐに購入してもらえない状況でしたが、より手軽に商品を購入していただけるようになりました。

また、全国的にも珍しい安全安心な麴をどんな人がどこでどんな思いをこめて作っているのかを広く認知してもらうために、ECサイトを構築し、販路拡大を図りました。新しい麴製造機により麴の生産量が増えると、昨年製造が追いつかなかった味噌も増産可能となりECサイトでの売上増加も見込んでいます。