

令和7年度

再生医療、化粧品製造販売

株式会社Grancell

〒904-2234 沖縄県うるま市字州崎5-1
TEL 098-989-3950 <https://grancell.co.jp/>



山城 優希 氏

DXで新たなビジネスを世界へ

▶導入の背景

提携クリニックとの培養設備使用状況や予約の確認はメールや電話。技術者が対応するため、多重構成の無菌室からの入退室に伴う滅菌服の着脱負担や消費コストが負担でした。クリニック側でも空き状況の確認に時間がかかり、商機ロスやタイムロスが課題となっていました。

▶導入の流れ

システムを自社で探したものの、不慣れな分野で難航し、資金面の課題もあって本事業の支援に申し込みました。BtoBに特化し柔軟なカスタマイズが可能なECツールとGoogleカレンダーの連携を提案いただき、受注を自動化、空き状況をリアルタイムで確認できる仕組みを構築することができました。

▶得られた効果

技術者がオフィスと無菌室を行き来せずに予約を受付できるようになり、人的ミスや無菌維持リスクの低減も実現。提携クリニックでは診察中にリアルタイムで設備の空き状況確認・リクエストができ、患者様を待たせることなくその場で予約いただけるようになり、喜ばれています。

ツール選定支援を受けての感想

課題の抽出から弊社に寄り添う姿勢で様々な提案・ご協力をいただき、段階的に進めていくことができました。ツール導入をきっかけに、社内でも業務改善への意識が高まっています。



導入したツール：Bcart
<https://bcart.jp/>



令和7年度

高圧ガス販売、設備工事業

株式会社オカノ

〒900-0003 沖縄県那覇市安謝1-23-8
TEL 098-868-0293 <https://okinawa-okano.co.jp/>



総務部 松田 愛理 氏

アナログ受注をクラウドへ仕組化で人的ミスを根本解決

▶導入の背景

高圧ガスの受注は電話やFAX。注文状況を確認できない顧客からの重複発注を招き、配送指示ツールへの記入漏れや誤入力も発生し、担当者は心理的にも大きな負担を抱えていました。顧客・スタッフ双方の課題を根本的に解決し利便性を高めるため、本事業の補助金を活用したデジタル化に踏み切りました。

▶導入の流れ

当社の扱う高圧ガス等は商品仕様が多岐にわたり、対応できる受注システムを見つけられずにいました。専門家派遣により、設定を柔軟に変更できるBcartとRPAの導入を提案いただき、受注から配送までを自動化。現場の声を重視して進められ、最短ルートで業務改善につながったと感じています。

▶得られた効果

注文状況がリアルタイムで可視化され、重複発注が解消。顧客から「こんなサービスが欲しかった」と高い評価もいただき満足度向上を実感しています。自動化で入力ミスはゼロとなり、担当者の心理的負担も軽減。大きな手ごたえがあり、今後もデジタル化によるさらなる業務削減を目指していきます。

ツール選定支援を受けての感想

弊社の事業内容を深く理解し、寄り添った提案をいただきました。社内の人材も時間も不足する中、専門家の介在があってこそできた実効性の高い変革だと感じています。



導入したツール：Bcart
<https://bcart.jp/>
業務自動化RPA(キーエンス)
<https://www.keyence.co.jp/>



令和7年度 小規模事業者等デジタル化支援事業

事業概要

IT 専門家の無料派遣および補助金交付により小規模事業者等のデジタル化を支援

Point 1 従業員20名以下:50万円(3/4)
21名以上:100万円(2/3)

Point 2 **無料!** IT専門家による支援
Point 3 データ連携・AI対応

補助対象経費

- ①IT ツール導入費(ソフト・クラウド等)
- ②導入支援費 ③その他経費

●事業イメージ



●申請から補助金受領までの流れ

- ①アンケート回答 ②補助金応募 ③採択 ④事業実施 ⑤補助金受領



お問い合わせ

●沖縄県商工労働部中小企業支援課
〒900-8570 沖縄県那覇市泉崎1丁目2-2
TEL098-866-2343

●一般財団法人
沖縄ITイノベーション戦略センター
〒900-0029 沖縄県那覇市旭町112番地1 金秀ビル 東館2階



Digital

デジタル化で労働生産性

令和7年度 小規模事業者等デジタル化支援事業 成果事例集

UP!

- データの可視化
- データ連携
- 自動化 & 省力化
- 作業時間短縮

R7年度実績ベース!
デジタル化支援事業で
労働生産性*がアップ
しています!

511.2
万円

導入前

年間
一人当たり
549.1
万円

導入後

沖縄県

*労働生産性:労働者1人当たり又は単位時間当たりに生み出した成果を金額で示したものです。

令和7年度

運輸業

株式会社沖縄急送

〒901-2123 沖縄県浦添市西洲2-6-4
TEL 098-873-0909 <https://www.o-kyuso.co.jp/>



DX推進課 課長 玉城 盛研 氏

導入したツール：**kintone**
<https://kintone.cybozu.co.jp/>
ASTERIA Warp Core
<https://www.asteria.com/jp/warp/>



脱属人化・意識改革も実現
できた！内製で物流業務改革

▶導入の背景

既存の物流管理サブシステムの一部が古い携帯端末にしか対応できず、最新携帯端末への対応は高額のコストがかかる状況。端末の更新も難しく現場業務の大きな制約となっていました。システム更新の費用を抑えるため、一部のサブシステムは自社で作成・改善する方法を探っていました。

▶導入の流れ

現状の業務課題を整理し、システムの老朽化や現場からの改善要望を洗い出してツール調査を開始。11種類の製品を比較検討し、必要な機能を無理なく内製でき、検証なども可能な製品を組み合わせて使用。長期的な課題改善ロードマップと費用対効果も算定し、IT企業へ開発を依頼しました。

▶得られた効果

可能な限り自社で開発を担い、平行して実施した業務改善の効果で、5年間の費用は当初想定約2,600万円から約1,398万円まで削減を見込んでいます。また、システムの課題をIT企業任せにせず自ら考える姿勢が社内に定着し、費用対効果を意識した判断が可能になりました。

ツール選定支援を受けての感想
自社業務との適合性、広範囲の課題に対応できるものと事前調査しました。専門家による丁寧な支援で「これが最適だ」という確認を得られ、安心して導入に進むことができました。



令和7年度

不動産業

株式会社大央ハウジング

〒900-0012 沖縄県那覇市泊2-16-1
TEL 098-866-8281 <https://www.daio-h.jp/>



代表取締役 前盛 大旗 氏

導入したツール：**SUI-LOG**
<https://service.okicom.co.jp/sui-log/>
DX Suite
<https://inside.ai/dx-suite>



年間660時間の業務削減
属人化も可視化・解消

▶導入の背景

令和4年度にも本事業を活用し、RPAを導入して定型的な入力作業の自動化を進めています。一方で、請求書など紙で受け取るデータには手作業が残り、入力・転記ミスや確認作業の負担が課題でした。OCRや各種アプリ、RPAやVBA(定型業務を効率化)のさらなる活用で改善が可能と考え、取り組みました。

▶導入の流れ

ツール導入を見据え改めて業務全体の棚卸しを行ったところ、明らかになったのが属人化の課題です。そこで、本事業の専門家派遣を活用し、気になるツールやシステムの改善提案についてアドバイスいただきました。当社の事業規模に合ったツール選定を行うことができたと感じています。

▶得られた効果

今回の業務改善で年間約660時間の業務時間削減を見込んでいます。各業務の目的と必要性を改めて整理することで、重複や不要な作業を見直すことができ、業務フローを簡素化することができました。また、属人化していたイレギュラー対応の分類・マニュアル化で、担当者のスキルに依存しない運用も可能になっています。

ツール選定支援を受けての感想
社内の改善要望から優先順位を定め、最適なツールを検討していただき強く感じました。課題に合わせた提案はもちろん、IT企業との打合せにも同席していただき、感謝しています。



令和7年度

観光業

万座毛株式会社

〒904-0411 沖縄県国頭郡恩納村恩納2767
TEL 098-966-8080 <https://www.manzamo.jp/>



取締役(施設長) 池原 文博 氏

導入したツール：**販売管理と会計システムの連携・日次データ取込機能(データ連携オプション)**
<http://reimei.co.jp/>



アナログ管理からの脱却
経営が変わる数字の可視化

▶導入の背景

アナログ管理の限界に直面。POSと会計システムが連動せずすべてが手入力といった状況の中、商品点数の増加で管理負担が増加し、商品補充が追いつかず棚に空白が発生することもありました。月次決算は2カ月遅れで経営指標となる数字をリアルタイムで把握できず、事業の成長が阻害されることも課題でした。

▶導入の流れ

専門家派遣を活用し現場ヒアリングと業務棚卸しを実施。請求・在庫・データ管理の課題の本質を明確にしました。その上でPOSと会計システムの連携を検討し、IT企業との調整やスタッフ研修を経て、売上データを自動・リアルタイムに確認できる体制を整えました。

▶得られた効果

月次決算は翌月に完了、数字に基づく迅速な経営判断が可能になっています。入力作業は月40時間削減、在庫管理の精度向上で販売機会ロスも解消され売上は10%以上増加。現場の課題に寄り添ったデジタル化によって、経営と現場の両面で大きな成果が得られました。

ツール選定支援を受けての感想
細やかなヒアリング、業務の棚卸しによって、課題の本質をつかみ、現場に寄り添ったデジタル化を実現できました。ITを会社の力を高めることに活用し、地域観光を振興していきます。



協賛団体 恩納村商工会

令和7年度

EC販売業

株式会社くりま

〒901-2103 沖縄県浦添市仲間2-5-3 1F
TEL 098-874-9003 <https://shop.kurima.co.jp/>



店舗運営責任者 玉城 弘也 氏

導入したツール：**Spes**
<https://spe-s.jp/>



在庫の不安をなくす
確かな運用でECが安定

▶導入の背景

ECの入庫情報をExcel手入力で管理。在庫管理の最小識別単位は800以上、入庫日も商品ごとに異なるため、行・列ずれ、誤入力、反映漏れが頻発していました。出入庫情報も自動連携できず、月末棚卸しでは実在庫数との乖離原因特定のため、数時間かけて納品書や伝票を遡るなど負荷がかかっていた。

▶導入の流れ

専門家からのヒアリングで理想の運用状態のイメージを明確にし、想定ツールに関しては導入済事業者を訪問、実際の現場でどのように運用しているか確認。その後も議論や相談を継続し、コストや既存システムとの連携、将来の拡張性までを見据えて提案いただいたSpesの導入を決めました。

▶得られた効果

Excel運用で起きていた行・列ずれなどの入力ミスがほぼなくなり、在庫データの精度が安定。発注データも一元管理でき、入庫時の差分も個人の記憶やメモに頼らず、棚卸しの確認作業時間を削減できています。外部倉庫活用も見据え、EC運営全体の効率化を進められる状態となりました。

ツール選定支援を受けての感想
課題や理想の丁寧なすり合わせ、導入済事業者への訪問の手配など、常に弊社の立場に立ってくださり安心でした。導入ツールも当初予定からより良いものへ変更することができたと感じています。

協賛団体 沖縄産業振興公社



令和7年度

観光業

株式会社東南植物楽園

〒904-2143 沖縄県沖縄市知花2146
TEL 098-939-2555 <https://www.southeast-botanical.jp/>



次長 玉城 常智 氏

導入したツール：**スマレジ QR Order**
<https://apps.smaregi.jp/>



ゲスト端末でセルフオーダー
接客の質も売上も向上

▶導入の背景

レストランでセルフオーダーを使用。POS連携が難しいうえ老朽化やソフト不具合に即時対応できず、ゲストやスタッフのストレス、売上損失につながっていました。26台のタブレットではキャパシティを下回る100名の受入が上限となってしまう、バッテリーも劣化して、売上強化の足枷になっていました。

▶導入の流れ

専門家派遣を受け、スマレジ対応のモバイルオーダーシステムを選定しました。ゲスト自身の端末を使用するためキャパシティの上限まで受入可能になり、売上強化が期待できます。また、スタッフがタブレットの不具合や充電確認などに手間を取られず、業務に専念できる体制が整いました。

▶得られた効果

1シフトでの受入組数が44組から75組へ、170%増加。ご案内までの待ち時間が激減し、スタッフのストレスも軽減されました。タブレットが不要になったことで充電や配置作業にかかっていた時間やスペースも削減。衛生面での安心・安全の確保にもつながっています。

ツール選定支援を受けての感想
補助金利用やIT企業の紹介まで幅広くサポートを受け、解決の道筋が見えました。専門家の力を実感し、リゾテックEXPOでの逆商談にも参加し多くの提案を受け、取り組みが加速しています。



令和7年度

司法書士

司法書士法人やえせ事務所

〒901-0406 沖縄県八重瀬町屋原506-12
TEL 098-851-7993 <https://yaese-jimusho.com/>



代表司法書士 渡口 慎也 氏

導入したツール：**DialPad**
<https://www.dialpad.com/jp/>



電話対応が劇的に改善
業務効率も大幅アップ

▶導入の背景

顧客情報は紙で管理し、スタッフ8名で1日50件以上の電話に対応。電話のたびにファイルを探す非効率さを改善しようと、2022年にkintoneを導入して顧客情報をデータ化しましたが、検索のための入力の手間が課題でした。そこで、電話とのデータ連携(CTI)を検討しましたが、初期費用が高額でした。

▶導入の流れ

中小企業診断士からの情報で本事業を知り申し込みました。専門家派遣を受け、Dialpadとkintone連携プラグインを組み合わせた少額で課題解決が可能とわかり、導入へ。区画整理による地番変更で電話回線にかかる手続きなどに苦労しましたが、得られる効果は大きいと考えました。

▶得られた効果

kintoneの顧客情報からDialpadに架電できるようになり、電話番号入力の手間がなくなりました。電話帳登録もワンクリックで可能になり、通話内容は文字起こしと要約で自動記録され、対応後の記録作業も不要になりました。今後は受電時に顧客情報が起動するよう改善し、さらに効率化を進めます。

ツール選定支援を受けての感想
当社の課題を丁寧に聞いていただき、3パターンのツール組み合わせを提案していただきました。実績なども踏まえた想定以上の内容で、安心して導入を決めることができました。

協賛団体 中小企業診断士協会

