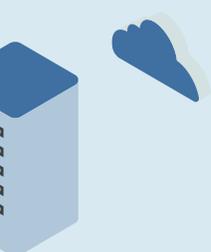


令和7年度

志摩市

市内企業デジタル化 推進事業



お問い合わせ

[発行] 令和7年度 志摩市市内企業デジタル化推進事業

〒517-0592 三重県志摩市阿児町鶴方 3098-22

志摩市観光経済部経済課

TEL 0599-44-0010

Mail keizai@city.shima.lg.jp



CONTENTS



CHAPTER 01

事業詳細

03

CHAPTER 02

支援事業例紹介

CASE - 1

丸文ビル管理株式会社

「属人化からの脱却」と、清掃品質を支える“仕組み”づくり

04

CASE - 2

株式会社廣建設

属人的な工程管理の解消とデジタル活用による採用力強化

05

CASE - 3

丸仙製パン株式会社

「ベーカースパーセント」による原価可視化と製造キャパの数値化

06

CASE - 4

株式会社はんざや

葬儀現場の即時対応と花店在庫の可視化による生産性向上

07

CASE - 5

有限会社花屋敷

手書き提案からの脱却と Excel ツールによる納品・請求業務の効率化

08

CASE - 6

株式会社上田商店

会計データの可視化とターゲット別購入促進施策による売上拡大

09

CASE - 7

有限会社賢島グランドホテル

予約管理システム導入による「おもてなし時間」の創出と月次決算の実現

10

CASE - 8

株式会社モリ京

紙からデジタル管理へ リアルタイムマネジメント体制の構築

11



志摩市では人手不足の解消や新価値創出に向けた DX 推進が急務となっており、本事業では単なるツール導入に留まらない伴走支援を実施しました。直接訪問を通じて「課題の掘り起こし」と「変革意識の醸成」を図り、DX への一歩を後押しすることで、企業が自律的に動ける体制づくりを後押ししました。こうした取り組みを地域全体に波及させ、意識向上を促すことで、商工業の持続的な発展につなげていきます。

STEP
01

現状把握

ヒアリングの実施と直近3ヶ年決算書（最低で直近1ヶ月）を収集。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

DX（デジタル化）計画の策定

抽出した課題を解決するための計画書（ロードマップ）を作成し、対象支援企業と課題に対する意識、方向性を共有します。

STEP
03

補助や制度のご案内

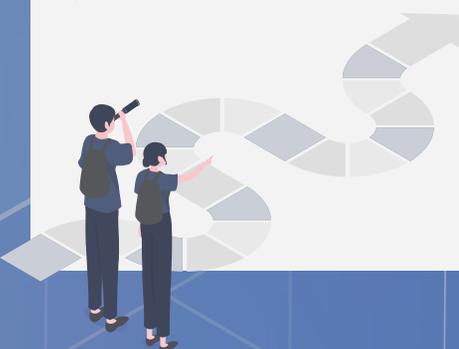
IT ツールの導入にかかる費用の補助として、公的機関の各種補助や助成制度を支援企業へ案内。

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

効果計測・新たな課題の抽出

IT ツール導入前と導入後について、専門的な観点から効果測定を実施します。STEP2「DX（デジタル化）計画の策定」にて作成したロードマップを元に進捗状況の整理・分析を行うことで、新たな課題への取り組み項目の割り出しを行います。



CASE
1

丸文ビル管理株式会社

- 所在地 三重県志摩市阿児町鵜方 1173 番地 1
- 業種 ホテル、保養所清掃／生活関連サービス
- 従業員規模 30 名

事業参加
背景

長年、改善されないままだった属人的な業務体制や慢性的な人手不足という課題を抱えており、アナログな業務をいかに効率化するかが急務となっていた。志摩市の案内をきっかけにセミナーへ参加し、若手スタッフの「デジタル化を進めたい」という意欲にも後押しされ、本事業への挑戦を決めた。

テーマ | 「属人化からの脱却」と、清掃品質を支える“仕組み”づくり

事業参加前の課題

□ アナログ運用の限界

業務の大部分が紙ベースで、作業時間が増大していた。



□ 手順の固定化

前任者から引き継いだままの古い手順が、長年更新されず固定化。

□ リソースの不足

現場と事務の兼務により、問題認識はしていたものの、自社のみで改善策を検討する余裕がない。

支援内容

✓ 現場からスマートフォンで直接入力できる作業報告フォームを導入。



✓ 34 種類存在した請求書様式を統一し、日報から自動反映させる仕組みを構築。

✓ 既存 PC 機能等を活用し、高額ソフトに頼らない「低コストな手法」を提案。

効果想定

作業時間
128時間/年
削減

導入費用
0円



支援を受けた感想

今回の取り組みは、ロボット掃除機の導入といった直接的な現場のデジタル化ではありません。しかし、複雑な請求業務や日報をデジタル化したことで、現場を支えるバックオフィスの負担が劇的に軽減されました。事務の余裕が清掃品質の維持・向上に直結することを実感しており、高額ソフトに頼らない提案により DX への心理的ハードルも下がりました。



今後の未来展望

今後取り組みたいこと

本事業で着手した業務改善を継続し、創出した時間を活用して組織全体の能率向上と収益改善を目指す。

得た視点・考え方

「既存のやり方に固執せず柔軟に考える」という視点を、今後の経営判断やあらゆる工程の改善に活かしていく。

中長期的方向性

今後 3 年程度を目安に従業員教育を進め、デジタルツールを全社で円滑に運用できる体制を構築する

未参加事業者への
メッセージ

外部視点による論理的な分析で、自社では気づけなかった課題が明確になった。DX を難解なものとして捉えて拒絶するのではなく、まずは気軽な気持ちで挑戦してほしい。

自社のみで悩むより、専門家の助言を仰ぐ方が物事は円滑に進行する。本事業は費用負担なく支援を受けられるため、業務に少しでも非効率さを感じているなら迷わず参加を検討してほしい。



CASE
2

株式会社廣建設

所在地 三重県志摩市磯部町山田 12 番地 14

業 種 建設業 / 土木工事

従業員規模 34 名

事業参加
背景

以前から DX の必要性を感じていたが、具体的な一步を踏み出せずにいた。市の経済課の紹介を機に、Excel やホワイトボードに頼っていた現場管理のデジタル化を決意。情報共有の円滑化により、収益改善や経営課題解決の足掛かりにしたという考えがあった。

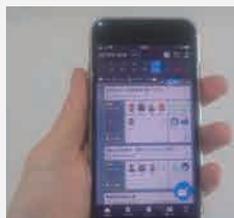
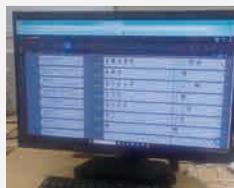
テーマ | 属人的な工程管理の解消とデジタル活用による採用力強化

事業参加前の課題

- アナログ運用の限界**
工程は、代表者が一括管理しており、不在時はスタッフへの予定共有に苦慮していた状況。
- リアルタイムな原価把握の困難さ**
手入力の Excel 管理では、人件費等の間接費を含めた正確な利益算出が困難。
- 深刻な人材不足**
ハローワーク頼みの募集では応募がほとんどなく、採用基盤が整ってなかった。

支援内容

- 「ホワイトボードの操作感」を維持できる工程管理ツールを導入し、現場の予定を全社員で共有。
- 決算分析を通じて削減すべき経費を可視化。原価管理の重要性を再認識し、見積単価の適正化に努め、今後、デジタル化を検討。
- Indeed 等の無料採用媒体を活用。自社の魅力を再定義し、若手人材の確保に向けた基盤を構築。



効果想定

売上
4,800千円/年
増加

年間費用
248,160円
(税込)



今後の未来展望

支援を受けた感想

自社の要望に寄り添い、既存の運用を変えずにデジタル化できるツールを提案されたことを高く評価している。

財務面でも、専門家の分析により「数字の根拠」を持って経営を振り返る貴重な機会となった。人材募集についても新たな手法を知り、実際に運用を開始できた。

今後取り組みたいこと

案件管理の権限を現場責任者へ移譲し、情報の共有を組織全体に浸透させていく。

得た視点・考え方

下請け実績に留まらず、自社が元請けとなる案件でも ICT (ドローン等) を活用できる体制を目指す。

中長期的方向性

資格取得や現場指導を通じた人材育成を強化し、ICT 施工による工事の効率化を加速させる。

未参加事業者への
メッセージ

リソースや知識に限界がある小規模事業者こそ、外部専門家の支援は有効な手段である。自社のみでは挫折しそうな取り組みも、伴走支援があれば確実に一步を踏み出せる。成果が数値化しにくい内容であっても、まずは支援を受けてみることを強く推奨したい。

CASE
3

丸仙製パン株式会社

- 所在地 三重県志摩市阿児町甲賀 4106 番地
- 業種 製造業 / パン・米飯の製造販売
- 従業員規模 25 名

事業参加
背景

DXという言葉は認識していたものの、具体的な内容は未把握の状態だった。市役所の紹介を機に「DXとは何か」を学び、業務改善の足掛かりにしたいと考え参加を決意。製造現場のアナログな手法を打破し、代表者自らが抱いていた現状への課題意識を解消することが目的であった。

テーマ | 「ベーカーズパーセント」による原価可視化と製造キャパの数値化

事業参加前の課題

- 紙ベースの業務過多
製造現場を中心にアナログな手法が多く、情報の集約に手間を要していたこと。
- 既存システムの活用不足
経理システムを導入済みだが、アナログなフローが残り十分に機能していなかったこと。
- 原価・採算性の不透明さ
複雑な工程により、商品や取引先ごとの正確な採算性が把握できていなかったこと。

支援内容

- パン製造特有の「ベーカーズパーセント」を用い、原価を自動計算する Excel ツールを開発。
- スマホフォームによる製造時間の記録を開始。商品・取引先別の採算性を可視化。
- リモート会議の活用やデータベース化の助言を通じ、紙依存からの脱却に向けた意識を醸成。

効果想定

粗利改善
7,699千円/年
増加

導入費用
0円



支援を受けた感想

支援を通じて代表者自身の知識が向上し、管理業務の電子化に対する意識が大きく変化した。現在は事務所内での周知段階だが、これまで漠然としていた原価やキャパシティが数値化されたことで、経営判断の根拠を得ることができた。Zoom 活用などの実体験も、デジタルへの心理的ハードルを下げる一因となった。



今後の未来展望

今後取り組みたいこと

現在の紙ベース業務を段階的に電子化し、現場の業務効率化を加速させる。

得た視点・考え方

効率化で創出された時間を新商品の企画や思考に充て、商品力のさらなる強化を図る。

中長期的方向性

収益向上と並行し、労働時間の短縮や休日確保など、従業員の労働環境整備を推進する。

未参加事業者へのメッセージ この支援は業種を問わず、あらゆる事業の学習機会になると実感している。自分自身も「もっと早く取り組むべきだった」と感じており、少しでも現状に課題があるのなら、一日も早く支援を受けることを強く推奨したい。

CASE
4

株式会社はんざや

- 所在地 三重県志摩市浜島町浜島 2745 番地
- 業種 サービス業 / 葬祭業（葬儀全般） 花屋（小売り・冠婚葬祭用の花）
- 従業員規模 1 名

事業参加
背景

当初は DX という言葉すら知らず、具体的なイメージも持っていない状態だった。実態調査の訪問や商工会で開催された説明会をきっかけに、専門家の支援を受けられる本事業への参加を決定。手書きに頼り切っていた業務フローを見直し、現代のニーズに合わせた体制構築への第一歩を踏み出した。

テーマ | 葬儀現場の即時対応と花店在庫の可視化による生産性向上

事業参加前の課題

 完全アナログな事務作業

予約管理や請求書作成の多くを手書きで行い、デジタル活用の土壌がなかったこと。

 現場対応のロス

葬儀現場でのヒアリング内容を事務所に戻ってから整理するため、情報の伝達に時間差が生じていたこと。

 デジタル活用の知見不足

効率的な情報管理や外部への発信（ウェブ等）ができていなかったこと。

支援内容

- 葬儀現場でのヒアリングをその場でデータ化し、小型プリンタで即時出力する仕組みを構築。
- 手書きだった請求書・見積書を Excel へ移行。テンプレート化により事務の「ロス」を大幅に軽減。
- Google 検索等を通じた自社情報の管理について助言を受け、IT 活用の重要性を認識。



効果想定

作業時間
540時間/年
削減

年間費用
50,000円



支援を受けた感想

パソコンへの移行により業務効率が向上する見込みとなり、IT 活用の全体像を認識する貴重な機会となった。操作に慣れるまでには少し時間が必要だと感じており、将来的な運用を継続できるかという不安も正直なところあるが、専門家が寄り添ってくれることでその心細さが和らいでいる。伴走支援を通じて得た知識を、これからの組織づくりや新たな人材との橋渡しに活かしていきたい。



今後の未来展望

今後取り組みたいこと

請求書テンプレート等を自ら修正・運用できるよう、着実なスキルの習得を目指す。

得た視点・考え方

デジタル業務を特定の個人に依存している現状を脱し、将来を見据えた IT スキルを持つ人材の確保を検討する。

中長期的方向性

デジタル化で創出された時間を活用し、状況に応じた売上拡大策を柔軟に模索していく。

未参加事業者への
メッセージ

DX の内容が不明瞭であっても、まずは一步踏み出すことに大きな意義がある。実施することによる不利益はなく、無料で専門的な支援を受けられるのであれば、迷わず試してみるべきである。若い人材がいる事業者であれば、より大きな効果を実感できるはずだ。

CASE
5

有限会社花屋敷

所在地 三重県志摩市阿児町鵜方 5017 番地

業種 卸売業、小売業

従業員規模 4 名



事業参加背景

デジタル化への取り組みが全く進んでおらず、全ての工程がアナログな現状に課題を感じていた。市役所の紹介や調査事業の訪問を機に、DX による業務時間の短縮と、企画作成などの創造的な時間を創出したいという願いから本事業への参加を決定した。ホテルでのメンテナンスなど現場作業が中心の業態において、効率化の糸口を模索することが目的であった。

テーマ | 手書き提案からの脱却と Excel ツールによる納品・請求業務の効率化

事業参加前の課題

❑ 膨大な手書き業務

見積書や請求書、ホテル向けの企画書までもが全て手書きであり、作成に多大な時間を要していたこと。

❑ 情報の検索・管理コスト

物品や資料を探す作業に追われ、少人数のスタッフが日々の現場業務で忙殺されていたこと。

❑ デジタル人材の不在

スタッフの平均年齢が約 50 歳と高く、身近に相談できる専門知識を持った人材がいなかったこと。

支援内容

✓ 納品・請求業務を Excel ツールへ移行。複雑な掛け率計算などを自動化し、電卓による集計作業を廃止。

✓ PowerPoint を活用し、ホテルの担当者が販売しやすい視覚的な提案資料の作成手法を導入。

✓ 現場中心の特殊な業務フローを可視化。自社に適合するデジタルツールの選定と調整を継続実施。



効果想定

作業時間
103.2時間/年
削減

導入費用
0円



支援を受けた感想

手書きからパソコン入力へ切り替えたことで、月末の集計時間短縮と計算ミスの防止に対する確かな手応えを感じている。

現場の動きが激しい自社の業態にデジタルをどう馴染ませるかという課題はあるが、専門家との対話を通じて「自社に合うもの・合わないもの」が明確になり、DX への理解が深まった。



今後の未来展望

今後取り組みたいこと

事務作業の効率化で創出した時間を活用し、積極的な営業提案を行える体制を構築する。

得た視点・考え方

受け身の受注から脱却し、自社の強みであるデザイン力や企画力を視覚的にアピールする視点を持つ。

中長期的方向性

3年後を目処に業務の電子化を定着させ、ホテル側へ付加価値の高い提案ができるクリエイティブな組織を目指す。

未参加事業者へのメッセージ

本事業への参加は、自社の業務がいかにアナログであったかを再認識する重要なきっかけとなった。現状を「当たり前」と捉えず、まずは情報を得て、多様な解決策を知ることには大きな意義がある。自社の業態に適合するかどうかを判断するためにも、まずは一歩踏み出し、変化の可能性に触れてみるべきである。

CASE
6

株式会社上田商店

- 所在地 三重県志摩市阿児町安乗 1076 番地 2
- 業種 製造業 / 食品製造業 (干し芋)、カフェ
- 従業員規模 7 名

事業参加
背景

DXを「業務効率化のための手段」と捉え、以前から強い関心を抱いていた。商工会で開催された説明会を機に、無料で専門的な支援が受けられる本事業への参加を決意。代表者自らが加工現場の多くを担う多忙な状況下で、デジタル活用による経営改善の糸口を掴むことが目的であった。

テーマ | 会計データの可視化とターゲット別購入促進施策による売上拡大

事業参加前の課題

- レジ業務の負担軽減
レジの自動化・無人化によるコスト削減が経営改善の直結路であると考えていたこと。
- 具体的な改善手法の不足
効率化の必要性は感じていたものの、自社に適した具体的な手法やツールの選定に至っていなかったこと。
- 情報発信の指針欠如
SNS等のデジタル活用が、販路拡大や商品開発にどう結びつくのか明確なイメージを持てていなかったこと。

支援内容

- 財務分析に基づき、レジの自動化より「客単価向上・売上拡大」を優先する戦略ヘシフト。
- 高額な設備投資を必要としない「低コストな売上向上施策」を立案し、物販の購入促進を強化。
- ターゲット（ペルソナ）を再定義し、目的を持った Instagram 運用と店頭 POP を連動させる手法を導入。



効果想定

売上
4,764 千円/年
増加

年間費用
11,800 円



支援を受けた感想

「DX＝機械化・効率化」という先入観が、支援を通じて「販路拡大・売上向上」へと大きく塗り替えられた。

自社の情報が数字として可視化されたことで客観的な強みを把握でき、高額投資なしでも打てる手があることに驚いている。ペルソナ設定を学んだことで、目的を持った発信ができるようになり、今後の経営に対する意識が劇的に変化した。

未参加事業者への
メッセージ

ITに強くないと取り組めないという高いハードルを感じる必要はない。本事業は無料で参加でき、自分自身も「想定していたDXとは良い意味で違うもの」と認識を改める機会になった。特に自社製品を販売する小売・飲食業には非常に適した支援内容であり、まずは積極的に一歩踏み出すことを推奨したい。

今後の未来展望

今後取り組みたいこと

習得したペルソナ設定の手法を、新商品開発や販路拡大といった事業全体の改善に活用する。

得た視点・考え方

製造現場の負担を軽減して時間を創出し、代表者自身がデジタル知識を深め、効果的に運用できる体制を整える。

中長期的方向性

外部委託に頼り切るのではなく、自社内で内容を理解し、主体的にデジタルツールを使いこなせる組織を目指す。



CASE
7

有限会社賢島グランドホテル

- 所在地 三重県志摩市阿児町神明 699 番地 18
- 業種 宿泊業、飲食サービス業 / 旅館業
- 従業員規模 7 名



事業参加背景

予約管理や資金管理など、膨大な事務作業のほとんどを代表者が一人で担っていた。以前からデジタル化の必要性は感じていたものの、従来の手法でも業務が回っていたため、具体的な着手には至っていなかった。商工会青年部での案内を機に、代表者の業務負担を軽減し、経営に余裕を創出するため本事業への参加を決意した。

テーマ | 予約管理システム導入による「おもてなし時間」の創出と月次決算の実現

事業参加前の課題

- 事務業務全般のアナログ化**
予約や見積、資金管理が「オレンジノート」等による手書き中心で、効率化が急務であったこと。
- 代表者への業務集中**
事務工程の多くが特定個人に依存しており、本来注力すべきサービス向上に時間を割けていなかったこと。
- 導入の優先順位と後押し不足**
関心はあるものの、自社に最適なシステム選定や導入の判断を下す決定打を欠いていたこと。

支援内容

- 手書き管理から、旅館業務への適合性が高いクラウド型宿泊管理システム (MACRA) への移行を決定。
- クラウド会計との連携により、事務作業の大幅削減と月次でのリアルタイムな収支把握を目指す体制を構築。
- システム導入のみならず、新事業展開や販促分野の調査など、経営全般にわたる幅広い助言を実施。



効果想定



作業時間
360時間/年
削減

月額費用
30,000円

※初期費用 :1,600 千円

支援を受けた感想

自治体が関与する事業であることから、提案に対する高い信頼感を持って取り組むことができた。デジタル化によって手作業に伴うミスの抑制が期待できるとの認識を得られ、IT 活用の有用性を再確認する機会となった。操作の習熟というステップはあるが、それ以上に得られる効率化のメリットは大きいと感じている。



今後の未来展望

今後取り組みたいこと

デジタル化で創出した時間を活用し、既存客への還元や満足度向上、リピーター確保のための施策に注力する。

得た視点・考え方

代表者がシステムに習熟した後、段階的に従業員へ業務を委譲し、組織全体で高付加価値なサービスを提供できる体制を整える。

中長期的方向性

効率化を足掛かりとして、伝統を守りながらもデジタルを武器にした「新事業への挑戦」を加速させる。

未参加事業者へのメッセージ

従来の手法をデジタル化する意義について、組織内の理解を得ることが円滑な導入への近道となる。実際の成果は取り組んでみなければ判然としない面もあるが、まずは試行してみることが重要である。不利益はなく、自社の利点と欠点を客観的に見つめ直す絶好の機会になるはずだ。

CASE 8

株式会社モリ京

- 所在地 三重県志摩市阿児町鵜方 2009 番地 1
- 業種 卸売業、小売業 / 建築金物、家庭用品の販売、燃料 (LP ガス、灯油) の販売、福祉用具 介護用品の販売及びレンタル、住宅改修、水道・ガス・エクステリア工事
- 従業員規模 32 名



事業参加背景 郵便料金の値上げに伴う経費削減が喫緊の課題となっていた。本事業の案内を機に説明会へ参加し、代表取締役の決断により本事業への参画を決定。自社のみでは導入が難しいと考えていたデジタル化を、専門家の知見を借りることで、社内全体の事務効率向上と働き方改革に繋げたいという狙いがあった。

テーマ | 紙からデジタル管理へ リアルタイムマネジメント体制の構築

事業参加前の課題

- 郵便コスト増と請求業務の負担**
紙の請求書発送に伴う経費が増加し、電子化への対応が個別対応に留まっていたこと。
- 情報共有のタイムラグ**
日報などの書類が紙ベースであり、多岐にわたる現場の予定や動きをリアルタイムで把握できていなかったこと。
- 現場確認の非効率**
修理受付時の状況把握が電話頼りであり、現場へ足を運ばなければ正確な状況が分からず二度手間が生じていたこと。

支援内容

- 請求書管理システム (楽楽明細) を導入し、電子化を一気に推進。郵送コストと事務工数を大幅に削減。
- Google カレンダーによる全社的な予定共有を導入。多角的な事業展開における「人の動き」を可視化。
- LINE 公式アカウントを修理受付に活用。画像共有による事前状況把握を仕組み化し、現場確認の無駄を排除。



効果想定

作業時間
1,120時間/年
削減

初期費用
450,000円



支援を受けた感想

以前は他社への問い合わせでも専門用語に阻まれ進まなかった取り組みが、専門家の介入により円滑に前進した。
DX への関心が飛躍的に高まり、自ら展示会へ足を運び最新技術を確認するまでに意識が変化。事務効率の向上が仕事の能率を高め、給与引き上げや休日増加といった「従業員還元」への確かな一歩となった。



今後の未来展望

今後取り組みたいこと

完全週休 2 日制を維持しつつ、さらなる効率化で「業務の濃度」を上げ、以前以上の成果を出せる体制を構築する。

得た視点・考え方

日々の業務に潜む「もったいない」や「面倒」を全社で解決し続ける姿勢を、組織の文化として定着させる。

中長期的方向性

本事業での改善を全社へ波及させ、将来的な「ホールディングス化」を見据えた強固な経営基盤を確立する。

未参加事業者へのメッセージ

DX は一つの施策で劇的に変わる魔法ではなく、0.1% の小さな改善を積み重ねて数パーセントの効率化を掴むものである。特に紙ベースの業務や人の管理が多い事業者にとって、この支援は極めて有効です。自社内だけで悩まず、専門家と共に一歩を踏み出すことで、確実に組織は変わり始めると考えます。

