

令和6年度

# 京都市中小企業 デジタル化・DX推進事業 成果事例集



京都市



## < 成果事例集のはじめに >

物価高騰や人材不足等、中小企業・小規模事業者の経営環境が厳しい状況の中、AI・IoT技術等が急速に発展しており、持続可能な経営に向けては、生産性の向上やビジネス拡大のために行うデジタル化に加え、新たなビジネスモデルを創出するDX（デジタルトランスフォーメーション）が必要不可欠な取組となっています。

そこで、京都市では、令和2年度から市内の中小企業・小規模事業者等を対象として、IT専門家の派遣とIT導入に係る経費の助成を組み合わせた支援を実施することで、デジタル化・DXの推進を図っています。具体的には、経験豊富なIT専門家を派遣し、経営や業務課題を分析したうえで、課題解決に向けたデジタル化やDXの計画を策定した後、その計画の実現に必要なシステム導入を助成することで、各事業者のデジタル化・DXを効果的かつ実効性あるものとなるよう支援しています。

本事例集は、令和6年度の「京都市中小企業デジタル化・DX推進事業」で支援した事業者の皆様へ、デジタル化・DXに取り組む経緯、内容や成果等をお聞きし、20の好事例を取りまとめしています。掲載事例は、様々な業種において、生産性向上による担い手不足、働き方改革、販路開拓等の経営課題の解決や、製品・サービスの高付加価値化によるビジネスの拡大につながったものです。

デジタル化やDXに取り組むためには、ITリテラシー（ITや情報を適切に扱える知識や能力）の向上と社内全体の意識改革が重要であり、本事例集が、デジタル化・DXに取り組もうとする中小企業・小規模事業者の皆様にとって、デジタル化・DXを身近に感じ、取組を始めるきっかけや、今後の取組みの一助となれば幸いです。

最後に、本事業に多大な御指導・御協力をいただきました、特定非営利活動法人ITコーディネータ京都、公益財団法人京都高度技術研究所、並びに事例集の作成に御協力いただきました事業者の皆様、関係者各位に深く感謝申し上げます。

令和7年9月  
京都市

「京都市中小企業デジタル化・DX推進事業」とは	03
<b>成果事例</b>	
<b>運輸業</b>	
01 株式会社カンポホールディングス	04
02 株式会社デリバリーサービス	06
<b>建設業</b>	
03 ヨシザワ想造建築株式会社	08
<b>小売業</b>	
04 合同会社Kurasu	10
<b>サービス業</b>	
05 株式会社AZOO	12
06 合同会社京都Visitors	14
07 株式会社ジェイ・リンクス	16
08 株式会社テクノヒューマンキャピタルラボ	18
09 株式会社山口西光堂	20
<b>製造業</b>	
10 株式会社イクスフォレストセラピューティクス	22
11 FES株式会社	24
12 大本染工株式会社	26
13 川十株式会社	28
14 大光印刷株式会社	30
15 高木金属株式会社	32
16 日本クリニック株式会社	34
17 株式会社便利堂	36
<b>旅館業</b>	
18 柊家株式会社	38
<b>農業</b>	
19 株式会社中嶋農園	40
<b>中小企業団体</b>	
20 一般社団法人京都府トラック協会	42



令和6年度

# 「京都市中小企業デジタル化・DX推進事業」とは

京都市内の中小企業等を対象に、持続可能な経営に向けた生産性の向上や新たな事業展開を支援するため、これまで実施してきたデジタル化の支援（デジタル化枠）に加えて、令和6年度から新たに、業務や組織を変革し競争力の確保を目的としたDXの取組を支援する補助金（DX枠）を新設しました。

いずれの枠においても、経験豊富なIT専門家による、経営や業務課題の分析、課題解決に向けたデジタル化・DXの方針の検討からITツール等導入までをサポートしました。

令和6年度には、148社（デジタル化枠117社・DX枠31社）に対して専門家派遣を行い、うち、133社（デジタル化枠104社・DX枠29社）に対して補助金を交付いたしました。

## ■支援内容

### デジタル化枠（デジタル化に対する支援）

対象 デジタル化を推進する中小企業等

支援内容  
①

#### 専門家派遣

回数 **最大5回** 費用 **無料**

専門家を派遣し、経営や業務に関する課題の分析を行い、課題解決のためのデジタル化計画を事業者と共に検討します。

支援内容  
②

#### 補助金

補助率 **2/3以内**  
補助上限額 **100万円**

対象経費 ITシステム導入にかかる費用等

### DX枠（業務・組織を変革するDXの取組への支援）

対象 デジタル化に取り組んでおり、さらに業務・組織を変革するDXに向けてDX推進計画を策定している中小企業等

支援内容  
①

#### 専門家派遣

回数 **最大5回** 費用 **無料**

専門家を派遣し、経営や業務に関する課題の分析を行い、事業者が策定したDX推進計画をブラッシュアップします。

支援内容  
②

#### 補助金

補助率 **1/2以内**  
補助上限額 **200万円**

対象経費 ITシステム導入にかかる費用等

## ■支援対象者 ①②のいずれかに該当する者

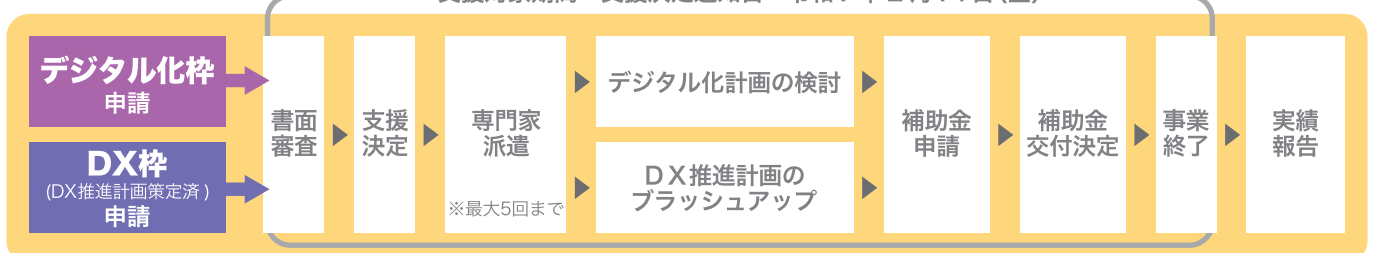
①京都市内に主たる事業所又は事業拠点を有する中小企業等

②主たる事業所を京都市内に設けている中小企業等で構成する団体

※京都市内で本事業を行う者 ※令和6年2月27日現在において、開業又は設立後1年未満の者は対象外

## ■支援の流れ

支援対象期間：支援決定通知日～令和7年2月14日（金）





## 株式会社カンポホールディングス

代表取締役	山田 実
会社住所	〒612-8486 京都市伏見区羽束師古川町233番地
業種	BtoB／環境ソリューション事業
事業内容	廃棄物収集運搬・処理事業 RPF固形燃料製造事業 新エネルギー事業
URL	<a href="https://www.campo.co.jp/">https://www.campo.co.jp/</a>



カンポグループは、環境事業を軸に、新エネルギー開発や資源循環型社会の構築に貢献することを目指しています。

柔軟性と発展性を軸に、環境事業で持続可能な社会に貢献  
DXで働きやすい職場環境を整備し、定着率の向上を推進  
次世代人材の育成を通じて、地域とともに未来を築く

## 事業への思い

### 変化に寄り添う、持続可能な廃棄物収集

当社は、1968年に山田清掃として創業し、1975年に法人化。以来、地域の環境衛生を支える担い手として、多様化する廃棄物処理のニーズに応え続けてきました。1995年には、廃棄物を固形燃料（RPF）として再利用する仕組みを業界に先駆けて導入。廃プラスチック類や畳を原料としたRPFの製造を軸に、焼却処理やマテリアルリサイクルにも幅広く対応し、循環型社会の実現を目指しています。

2007年には持株会社「株式会社カンポホールディングス」を設立し、グループ経営体制へと移行。中核である株式会社カンポでは中間処理・収集運搬を、テックス・カンポ株式会社では京都・大津エリアでの事業系一般廃棄物の収集を、アシストカンポ株式会社では排出事業者への環境支援を担い、専門性を活かした高度な処理体制を構築しています。

また、当社は早期からデジタル技術の導入にも積極的に取り組んできました。1980年代には社内業務の電子化を開始し、1990年代には電子マネフェストを導入。2006年には「WebGPSを活用したトータルマネジメントシステム」を構築し、経済産業省の『IT活用型革新モデル事業』に採択されました。現在では、Web上の顧客専用ページを通じて収集予約や契約情報、法令対応に必要な各種書類の確認が可能となり、業界内でも先進的な取組として評価されています。

当社は、すべての事業者が法令に則った適正な廃棄物処理を行える社会の実現を使命としています。サービス品質の維持、環境負荷の低減、そして持続可能な処理体制の確立を目指します。今後もDXを推進し、現場従業員を含む全社員がより本質的な業務に集中できる環境を整えることで、さらなる業務効率と顧客満足の向上を図ってまいります。

## 事業の課題

### 属人化からの脱却と、現場の声に応えるために

当社では、長年にわたり経験豊富なドライバーの記憶や判断に依存した運用体制が続いてきました。一人ひとりの経験に頼った収集業務は、緊密な顧客対応を実現してきた反面、属人的な仕組みは事業継続におけるリスクを内包していました。感染症の流行により、ドライバーが集団で欠勤を余儀なくされた際には、収集ルートや業務引き継ぎに混乱が生じ、現場の対応力に限界があることを痛感しました。

また、紙のルート表や手書きの伝票、電話でのやり取りといったアナログ業務が煩雑さを増し、日々の運行业務に集中

したいドライバーにとっては大きな負荷でした。

さらに、収集対象エリアではインバウンドの増加に伴う交通量の増加が、収集作業の妨げとなるケースも見られ、収集ルートや管理業務は一層複雑化しています。働き方改革関連法の施行により、ドライバーの時間外労働に対する制限も強まり、これまでのやり方では対応しきれないという切実な課題が表面化しました。

物流業界全体における人手不足の深刻化は、当社も例外ではありません。経験者の退職や若年層の採用難により、ノウ

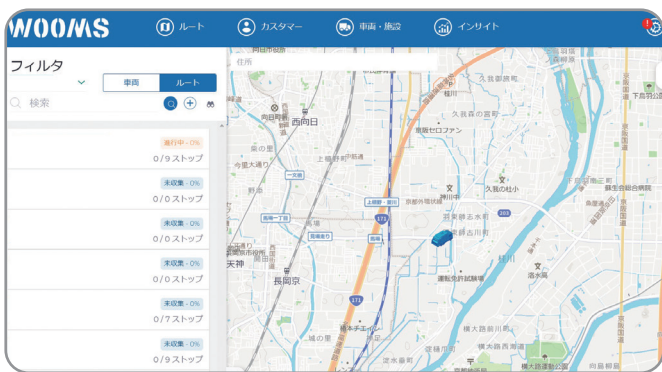
ハウの継承や人材定着に苦慮しており、「業務の属人化を脱しなければ、将来にわたる安定経営が難しい」との危機感が、社内で共有されるようになりました。

そうした背景の中、「業務の可視化・標準化」「柔軟な人員配置」「情報共有の効率化」を目的とした業務改革の議論

が本格化。ちょうどその頃、補助金事業の存在を知り、現実的な投資によってDX推進に踏み出すこととなりました。このような経緯から、人材の定着と効率的な運営体制の構築に向け、具体的なシステム導入の検討段階へと進むことになりました。

## デジタル化による解決

### 現場に寄り添うDX、業務の質と柔軟性を高めた仕組みづくり



収集の進捗等をもとに各車の収集ルートを変え、連携強化を実現

ITコーディネータの支援のもと、現場で実際に何が求められているのかを詳しく分析することから始めました。システムの導入ありきではなく、運用を見据えた設計を行い、単なる業務のデジタル化ではなく、実効性ある改善を目指しました。

具体的には、ドライバーの業務負担を軽減しつつ、収集サービスの安定性と正確性を確保するために、小田急電鉄が提供する業界特化型収集・管理サポートシステム「WOOMS App&Portal」を導入。これにより、ルートマップや点検票を紙で確認していた従来の方法から一転し、ルート案内・収集記録・点検管理といった日々の業務をタブレット端末上で一元管理できるようになりました。

## 成果と展開

### 働く人にやさしいかたちで還元する、未来志向の業務改革

「WOOMS App&Portal」の導入によって、業務の見える化と平準化が進み、属人性に依存しない柔軟な運用体制が整いました。業務知識や経験にかかわらず、新人や代替要員が一定の水準で収集作業に従事できる仕組みが構築され、即戦力として稼働可能な環境が実現しています。

この変化は、労働負荷の偏りを軽減するだけでなく、長時間労働の是正や作業の安全性向上にも寄与しています。加えて、収集・記録・報告といった一連の作業の効率化によって生まれたゆとりは、従業員一人ひとりの働きやすさに還元するため、

収集車に搭載したタブレットで、収集状況やルート上における運転注意箇所を可視化

ナビゲーション機能により、初めてのルートでもスムーズに走行でき、突発的なルート変更にも即時対応が可能になりました。収集量の記録もデジタル化され、ドライバーの事務処理が大幅に短縮されたことで、運転に集中しやすい環境を実現することができました。そして、代替要員や新人ドライバーでも安定した品質のサービスが提供できる柔軟な体制を整備しました。

また、点検記録や車両の運行情報をデジタルで可視化することで、整備部門との連携も強化され、安全性の向上にも寄与しています。業務フローの一部をリアルタイムで把握できるようになったことは、管理部門や顧客対応においても大きな効果を生み出しています。

賃金水準の改善や福利厚生充実の充実、有給休暇取得の推進など、より良い職場環境づくりへとつながっています。

例えば、職場環境の改善で、従業員の満足度やエンゲージメントの向上を図ります。定着率と業界の魅力向上といったポジティブなイメージを醸成する取組は、次代を担う若手人材の採用にも好影響をもたらすことが期待されています。

将来的には、配車の自動化や人員配置の最適化といった次のフェーズにも着手し、従業員一人ひとりが自律かつ安心して働ける職場の実現に向けて、歩みを進めてまいります。



代表取締役 山田 直樹 氏

## 株式会社デリバリーサービス

代表取締役	山田 直樹
会社住所	〒604-0907 京都市中京区河原町通竹屋町上ル 大文字町238番地
業種	BtoB／BtoC／運送業
事業内容	旅行カバン配送・メール便配達 折込チラシ配送・機密文書処理 など
URL	<a href="https://delivery-service.jp/">https://delivery-service.jp/</a>



お預かりした大切な手荷物は、スタッフの手によって一つひとつ丁寧に、目的地まで確実にお届けいたします。

観光都市・京都を、手ぶらで歩くために  
ホテルや駅をつなぐ、当日配送ネットワークのデジタル化へ  
観光の裏側を支える、配送の未来へ

## 事業への思い

### 京都観光を快適で安心にする旅行カバン配送

当社は20年以上にわたり、「荷物を気にせず京都観光を楽しみたい」という旅行者の声に応え、旅行カバンの配送サービスを提供してまいりました。旅の拠点となる京都駅やホテル間でのスムーズな手荷物移動を支援することで、観光の快適性向上と、観光受け入れ環境の整備に寄与しています。サービスの内容は、①京都駅から宿泊先ホテルへ、②ホテルから京都駅へ、③宿泊先ホテルから次の宿泊先ホテルへといった配送形態に対応。特に①に関しては、午前9時から午後2時までの幅広い受付時間により、旅のスケジュールに合わせた柔軟な対応を行い、配送の確実性と丁寧なお取り扱いによる安心感を提供しています。

京都市内には500以上のホテルが点在しており、多様なニーズに即応する柔軟な配送体制が求められています。こうした背景のもと、当社では従来の大規模な物流システムでは難しい“当日受注・当日配送”にも、小回りの利く独自のネットワークを活かして対応。旅行者一人ひとりに寄り添ったサービスを実現してきました。

さらに当社では、旅行カバン配送に加え、折込チラシの配送、ダイレクトメールの配達・封入作業、機密文書処理や引越便など、多岐にわたる配送サービスを展開し、多様なニーズにお応えしています。

配送業務においてはスタッフ一人ひとりの教育にも注力することで、お預かりした荷物を丁寧かつ確実に、心を込めてお届けしています。

京都観光をもっとラクに楽しんでいただきたい——この想いを胸に、当社は物流業務を超えた「観光支援のパートナー」として、これからも高品質な配送サービスの提供を通じて貢献してまいります。

## 事業の課題

### 京都観光の変化による課題の顕在化

当社の旅行カバン配送事業は、長年にわたり京都市内の観光インフラの一端を担ってまいりました。しかし、日々の業務では、属人的な対応やアナログな運用に起因する課題が積み重なり、改善の必要性が明らかになっていました。

具体的には、ホテルからの配送依頼を電話受付する従来の業務フローにおいて、繁忙期には依頼が集中し、電話が繋がりにくくなるなどのボトルネックが発生。認識違いや、確認不足、また、ホテル側のフロント業務の引き継ぎ時に起こる伝達ミス発生の可能性もありました。さらに、京都市内のホテル

は名称変更や新規開業による増加が見られ、配送依頼の電話受付や配送現場で混乱を招いたり、ホテルのフロントスタッフにおいては外国人従業員の増加も重なって、言語の壁によるコミュニケーションの難しさも課題になってまいりました。

また、配車業務やルート選定がベテラン社員の経験に依存していたことから、業務の属人化も進行。例えば、1日100件以上の電話依頼に対応するため、オペレーターを常時2名以上配置する必要があり、年末年始や繁忙期の人員確保やシフト管理の面でも大きな負担が生じていました。

加えて、「2024年問題」を契機とする働き方改革の流れの中、ドライバーを含めた職場全体での業務環境の見直しも急務となっていました。

このような多層的な課題を受け、社内では以前から業務フローの見直しやシステム導入の必要性が議論されていましたが、導入コストや既存の運用に慣れたベテラン社員の理解を

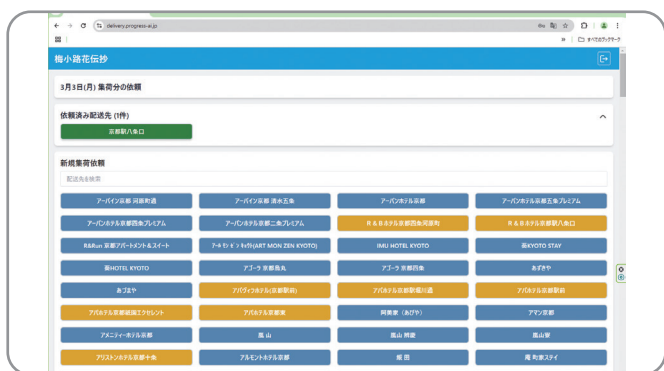
得ることが課題となり、実現には至っていませんでした。

そうした中、デジタル化推進に関する本補助金事業の存在を知り、外部のITコーディネータと連携することで、長年の構想を整理し、具体化する道筋が見えました。

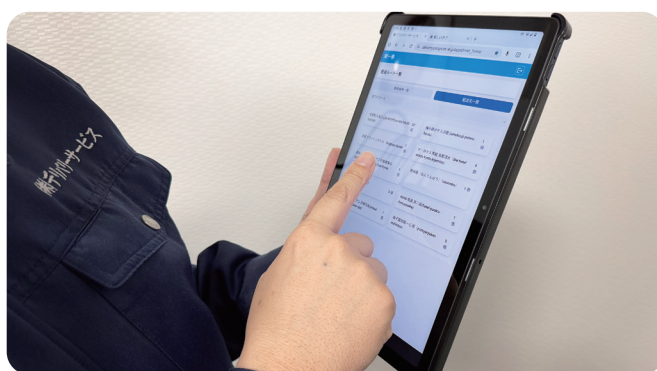
この制度の活用が、当社にとって課題解決に向けた大きな後押しとなり、デジタル化推進の第一歩を踏み出す契機となりました。

## デジタル化による解決

### 多様な現場に根差した「使えるデジタル化」の推進へ



ホテル側の集荷依頼画面。ホテル側からどこへ配送するかが一目でわかる仕組み



ドライバーは配送先を随時タブレットで確認できることで、集荷予定が立てやすくなった

システム導入に向けた一連の取り組みにおいて、大きな支えとなったのが、ITコーディネータの存在でした。業務の実態や課題を丁寧にすくい上げ、専門的な視点からの助言を受けることで、単なるシステム導入にとどまらず、現場に根差した最適なデジタル化のかたちを模索することができました。

まずは、既存業務の全体像を可視化することからスタート。電話や紙ベースで運用されていた受注・配車のフローを細かく分析し、属人化していた工程や、ミス・混乱の温床となっていた箇所を丁寧に抽出。どの部分にシステム導入の効果が期待できるかを見極めていきました。

打ち合わせでは、現場の声を積極的に反映させ、社内運用に即したシステム設計を進行。こうして、宿泊施設からの配送依頼をWEB上で受付できる新システムが構築されました。

初期導入段階では、市内中心部の主要配送ルート（清水・嵐山エリア）に所在する数軒のホテルと連携し、試験運用を開始。各施設ごとにID・パスワードを付与し、ホテル側が簡単に集荷依頼ができる体制を整えました。これにより、双方の電話対応の負担を軽減し、依頼内容の見える化と配車情報の一元管理を可能にする、効率的かつ安定したオペレーション基盤が整いつつあります。

## 成果と展開

### デジタル化による「見える化」で変わった、確かな手応え

新システム導入に際しては、「従来のやり方で問題ない」とするベテラン社員の声や、慣れ親しんだ業務の変化への戸惑いもありました。そこで、既存の運用と新システムを並行させる段階的なアプローチを採用。現場に無理なく移行を進めることで、徐々に理解と協力を得られるようになりました。

導入後、まず顕著に改善されたのが、情報伝達の正確性と業務の効率性です。ホテル側がWEB上で集荷依頼を行えるようになったことで、電話によるトラブルや依頼漏れが激減、フロントの業務負荷も大幅に軽減されました。また、集荷依

頼システムの多言語対応の基盤づくりも着実に進んでいます。

依頼状況の可視化により、ドライバーは事前にスケジュールを把握でき、ルート選定も標準化。属人化の解消とともに、サービス全体の品質向上につながり、社内では労働環境の改善も進み出しています。

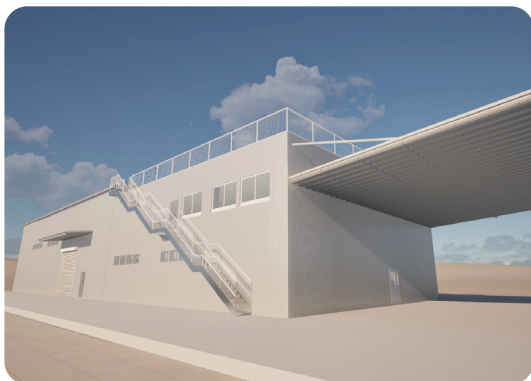
現在は一部ホテルでの限定運用ですが、今後はさらなる機能強化と拡大を見据え、地域観光インフラの一翼を担う存在として、より一層の貢献を目指し、旅の心地よさと街の魅力をつなぐサービスづくりをこれからも追求してまいります。



代表取締役 高野 武雄 氏

## ヨシザワ想造建築株式会社

代表取締役	高野 武雄
会社住所	〒604-0857 京都市中京区烏丸通二条上ル 時絵屋町280 ヤサカ烏丸御所南ビル3F
業種	BtoB／建設業
事業内容	建築物の設計・構造計算・施工・改修 耐震診断/補強・リノベーション事業
URL	<a href="https://www.y-sozo.co.jp">https://www.y-sozo.co.jp</a>



建材パーツに幅や奥行き・高さに加え、素材や組み立て工程（時間）なども盛り込めるため、お客様とのゴールが共有しやすく予測もしやすい。

想造の現場から、未来への挑戦を  
建築の知恵と技術を、デジタルで次世代へつなぎ  
建築を通し、日本のモノづくりを支え続ける

## 事業への思い

### 持続可能な現場づくりを支える建築力

当社は工場・倉庫の建替・改修建築、耐震診断・耐震補強工事専門の総合建築会社です。新築や移転ではなく、いかにしてお客様の操業を止めず今ある建物や土地を有効活用し、持続可能で安全で使いやすくしていくかといったお客様の課題に真正面から向き合い、現場ごとに最適な解決策を提案し、施行させていただいております。

私たちが手がける多くの建物は、稼働を止めることが難しい中小企業の工場です。そこで働く従業員の方々にとって、工場の移転や新築は、通勤や業務環境の大きな変化、雇用への不安にもつながりかねません。だからこそ、操業を止めずに建物を補強や改修することは、事業と雇用、安心安全を守る、未来へつなぐ建築だと私たちは考えています。

構造設計の知見と現場対応力を融合し、耐震診断から補強設計、施工、法的検討までを一気通貫でサポート。事前のヒアリングから工程设计、作業エリアの区分までを丁寧に組み立てることで、操業への影響を最小限に抑えながら、安全かつ効率的に工事を進めます。

京都を拠点とし、西日本エリアを中心に、業種・規模を問わず多様なニーズにお応えしてきました。複雑で繊細な条件に対しても柔軟に対応できる高い施工技術と機動力が、当社が選ばれている理由です。

私たちは、ただ「直す」だけではなく、リノベーションによって建物に新たな機能や価値をもたらす設計的視点も大切にしています。限られた空間や資源を最大限に活かしながら、事業の未来を支える空間へと再構築する——それが、私たちの考える建築のあり方です。

## 事業の課題

### 建設業の構造的な課題とプロゆえの属人化が建築現場の大きな壁

慢性的な人手不足やノウハウの属人化といった、構造的な課題が建設業界でも深刻化しています。当社でも、ベテラン社員の知識や経験が若手に継承ができておらず、業務の効率化や技術伝承が難しい状況にありました。特に、建築関連法規や設計図書から必要な資料を検索する作業が属人化しており、知識共有の妨げになっていました。

当社は、工場・倉庫の改修建築や耐震診断・耐震補強工事に特化した事業を展開しており、業務内容は高度な専門性が求められます。さらに、自治体ごとに建築に関する規制や条例

が異なり、案件ごとに条件が複雑なため、正確な情報収集と判断が求められます。こうした背景が、DX化やデジタル化の導入において高いハードルとなっていました。また、従来は発注者様から既存図面を受け取り紙で出力、現場での打ち合わせや調査に活用していましたが、資源の浪費、作業時間のロスが発生。図面が雨で濡れるなど物理的な不便さ、機密文書の管理や回収、廃棄にもコストがかかるなど、アナログな手法が業務効率を妨げていました。

そうした課題意識の元、当社社長が最新のシステムに着目

する機会があり「建築に特化した仕組みを導入すれば、業務が円滑になるのではないか」との思いから社内検討が始まりました。特に、紙図面のデジタル化による省力化、資料検索の自動化、専門的なナレッジの見える化・共有といった点に期待が寄せられました。さらに、具体的な導入を検討するフェーズで補助金事業の活用ができることが後押しとなりま

した。属人化していたノウハウを建築に特化した生成AIによりデータベース化し、社内の誰でもアクセスができる環境を整備することで、若手でもベテランの知見を活かしながら判断・対応ができる体制を構築し、業務効率化だけでなく、持続的な成長と共に技術継承を両立させる新たなビジネススキームの構築ができると考えて取り組むこととしました。

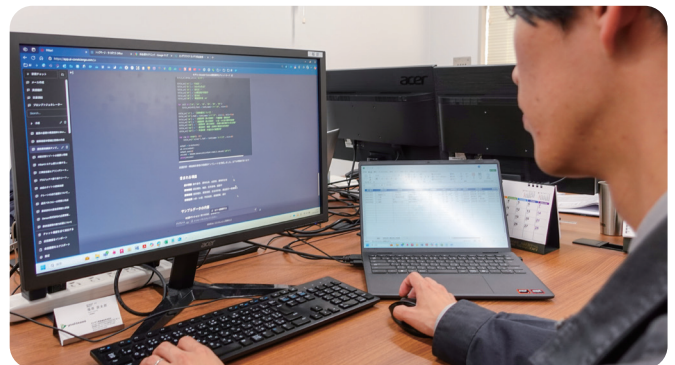
## Ⅰ デジタル化による解決

### 建設業に特化した生成AI導入と建築DX推進への取り組み



図面に必要なデータや画像を随時追加更新、共有することで業務を効率化。

ITコーディネータの支援により、当社では漠然としていた業務課題が明確になりました。最初は議事録の自動化など小規模な効率化を検討していましたが、丁寧なヒアリングと5回にわたる相談を経て、属人化していた設計ノウハウの共有という本質的な課題に絞り込むことができました。特に、建設業に特化した生成AIの導入は、ITコーディネータの的確な助言と全体設計による後押しがあってこそ実現した大きな一歩です。この生成AIは、建設業に最適化された回答に加え、社内データの要約・応答が可能であり、セキュリティ面でも社外への機密情報漏洩のリスクがない構造となっています。



建設に特化した生成AIに対し、チューニングを行い、日々生成精度を高めている。

建設業に特化した生成AI導入にあたり、この分野を得意とする燈株式会社と週1回のミーティングを重ねながら構築を進め、同社の開発者とも月1回のすりあわせを行い、より当社が使いやすいようにパーソナライズされた生成AI「光／Hikari」が構築されました。

社内では試験導入に合わせて全社員向けのDXセミナーと操作研修を実施。これにより、人手不足が加速する中でDXによる業務効率化の重要性や、各自の中にあった課題意識が再確認されました。ITコーディネータは、単なるアドバイザーではなく、当社の変革を共に推進する「伴走者」として大きな役割を果たしていただきました。

## Ⅰ 成果と展開

### 専門性を活かして日本のモノづくりを支え続けていくために

「構造建築の現場にこそDXが必要」だと考え、生成AIとiPadの導入を段階的に進めてきました。現場の紙図面をデジタル化することで、省力化やペーパーレス化を実現し図面修正や紙出力の手間が減り、現場の効率化と省力化を実現。続いて燈株式会社の協力のもと、建築に特化した生成AI「光／Hikari」の試験運用を重ねました。設計や資料作成、外国語対応など業務の様々な場面で手応えを得て、時間的な効率化が日々蓄積されています。生成AI導入後、若手社員を中心に活用が進み、資料作成や専門用語の理解支援、外国語対応など

で着実に業務効率が向上しています。開発者とは毎月のミーティングを続け、生成AIが学習と進化を重ねてきた結果、今では新入社員や外国人技術者の即戦力化にも貢献しています。2ヶ月に1度の社内研修を通じてDXの浸透も進みつつあります。これからも業界のパイオニアとして、建築知識と技術継承と現場力の強化を両立させ、次世代が建築を担うベースをDXで築き、今後はさらに「攻めの活用」例えばプレゼン資料生成や知識の可視化、AI見積り自動作成にも取り組み、社内全体の成長と建築を通じた社会への貢献につなげていきたいと考えています。



最高執行責任者 杉浦 大貴 氏

## 合同会社Kurasu

代表社員	大槻 洋三
会社住所	〒604-0854 京都市中京区仁王門町5番地
業種	BtoB/BtoC/小売業・サービス業
事業内容	コーヒー豆・器具のEC運営、カフェ事業 コーヒー器具の輸入代理店業務 など
URL	<a href="https://jp.kurasu.kyoto/">https://jp.kurasu.kyoto/</a>



店舗では、高品質なコーヒー豆を使用したコーヒーを提供し、自社焙煎のコーヒー豆や、全国のロースターと提携したコーヒー豆を販売しています。日本の優れたコーヒー器具を海外に紹介・販売するだけでなく、海外のコーヒー器具を日本に輸入し、販売する事業なども行っています。

人と社会に豊かさをコーヒーで繋げる  
事業の進化とともに、経営の透明化を実現  
自由な未来を、自分たちの手でデザインする

## I 事業への思い

### コーヒーを通じて人々の暮らしを豊かにする

当社は、スペシャルティコーヒーを核として、古くから喫茶店文化が根付く京都を拠点とし、シンガポール、バンコク、ジャカルタ、香港、ドバイに店舗を構え、国内外でのコーヒー器具・コーヒー豆のEC運営、カフェ事業、コーヒー器具の輸入代理店業務などを展開しております。

2018年の法人化以降、外部資本に依存することなく、自律的な成長を続け、コーヒーを軸とした事業を拡大してまいりました。

当社のビジョンは、「コーヒーを通じて人々の暮らしを豊かにすること」です。一杯のコーヒーには、日々の生活に小さな喜びとつながりを生む力があります。ただ味わいの優れたコーヒーを届けるだけでなく、その背景にある様々な作り手の想いや文化を丁寧に伝えることで、コーヒーを起点とした新たなライフスタイルの提案を目指しています。豆や器具など選び抜かれた商品をどの家庭でも楽しめるように、日本から海外へ、また、海外から日本へと、双方向にお届けしています。

そして、日本のコーヒー文化の多様性と、奥深さを広く世界に発信するため、全国各地のロースターの哲学やストーリーを紹介し、個性豊かな味わいをサブスクリプションサービスとして展開しています。

サステナビリティの観点からは、コーヒー生産者と直接的かつ継続的な関係性を構築する持続可能な仕組みの創出に力を入れ、透明性のある取引と、生産現場との相互理解を重視し、当社の社員・スタッフを含め、コーヒー産業にまつわるあらゆる人、団体が主体的に関わり、好循環をもたらすことを目的として取り組んでいます。

今後も、京都の喫茶店文化に根ざした企業として、伝統と革新を両立させながら、世界に誇る日本のコーヒー文化を発信し、コーヒーを通じて人々の暮らしを豊かにし、より良い社会への実現を目指してまいります。

## I 事業の課題

### 事業拡大の中で、見えない「数字」が発展の壁に

事業の多角化が進む中で、当社では複数の部門・業態・販売チャネルが並走するようになりました。国内外の直営・FC店舗、卸・OEM事業、自社ECや複数のモールEC、越境EC、自社内で行う焙煎や製菓製造など、業態も収益構造も異なる事業が並走し、すべてが一つのブランドのもとで動いているため、社内組織の境界もまた曖昧でした。

その結果、会計や管理の仕組みも複雑化。各部門の数字が、一元的に把握できませんでした。各事業のコスト構造や利益率は本来異なるにもかかわらず、管理会計の視点から見ると、

それらがひと括りに処理されている印象がありました。「どの部門がいくら利益を産出したか」、「赤字がある部門はあるのか」をリアルタイムで把握するのは難しく、数字が意思決定の基盤として機能しづらい状態でした。

さらに、会計データや販売実績は、事業ごとに異なるプラットフォームに分散しており、それを、手作業で集計している場面も少なくありませんでした。こうしたアナログなやり方は、事業の成長初期には機動力につながっていた反面、事業が複雑になるほど「情報の不均衡」や「数字の曖昧さ」と

いったりリスクにも直結し、社内で不満になる可能性もありました。

自己資本で成長を続けてきたため、外部からの監査や投資家のチェックが入りづらく、財務の透明性やキャッシュフローの見通しが十分でなかった可能性もありました。投資案件に対して、数値的根拠をもって答えるのが難しく、決断に時間がかかったり、直感頼みになることもありました。

## Ⅰ デジタル化による解決

### 「数字」を見える化し、経営の透明化と強固な基盤作りへ



社内ポータルを通じて、部門を横断して売り上げ速報値のデータが確認可能に

DXプロジェクトは、部門を越えた多様な業態とチャネルを一つの仕組みで見える化することを目指して進めました。

直営・FC店舗、国内ECサイト、越境ECサイト、業務用卸、輸入器具販売など、それぞれ異なる販売チャネルと収益構造を持つ事業に対し、Shopify、Square、フランチャイズ会計、Notion、freeeなど多様なサービスを情報源として統合。そこからGoogle BigQueryをDWH（データウェアハウス）として活用し、dataformによりETL（抽出・変換・ロード）処理を設計、Looker Studioで可視化・分析を行い、それぞれが連携されたデータをGoogle Site上の社内ポータルで共有するという、一連の情報基盤を構築することを目指しました。

## Ⅰ 成果と展開

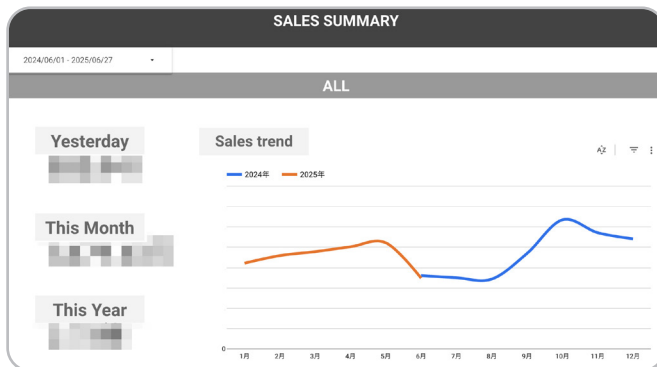
### 自由で豊かな未来を「コーヒー」を通じてつくるために

データ連携で経営の透明化が図れたことで、事務的作業が減り、モチベーションと組織内の信頼感も上がりました。

各部門の売上・限界利益・固定費の数字が、速報値として見える化されたことで、各部門の投資判断などの意思決定が迅速化しました。また、「数字を起点とした議論」が活発化し、社内全体に経営意識が広がりつつあります。

今後は、チーム単位による給与配分・人員管理・KPI設定への自走化を目指しており、社員一人ひとりが自律的に経営視点を持ち、経営課題の発見・解決を担う有機的な組織づく

そこで、経営と現場の間にある“数字の壁”を取り除き、月次決算を待たずに速報値を算出できる仕組みを構築することで、社内の誰もが数字を見て、同じ視点で思考できるようにし、迅速な経営判断と誰もが能動的に動けるようにしたいとの思いがありました。よって、今回の補助金事業により、DXプロジェクトを本格的に推進することとなりました。



データは自動連携するため、スタッフが本来の業務に集中しやすい環境が整備された

当初の理想が補助金事業のスコアを超える可能性も踏まえ、ITコーディネータからは、現実的なゴールを設定するために、成果物の定義方法や段階的な目標の立て方、社内ポータル開発計画の設計・実行に向けた進め方に至るまで、的確な助言をいただくことができました。

また、今回はアジャイル開発の手法を用いたため、補助金の枠組みに照らしてどう適応させるかといった点でも、実際に根ざしたサポートを受けることができ、経営を支える上で大きな基盤となるシステムを構築することができました。

今後もこのシステムをより良くしていくために、社内でも開発・改良を行い、DXを浸透させてまいります。

りを行って、事業展開をしていきたいです。

一方で、当社のビジョンや理念などの、文化的な価値観を失わないことも大切な軸です。

今後は、その価値観を数字で支えられるように、将来的な独立や、多様なキャリアの選択肢にもつながるような人材育成にも力を入れていきます。当社の価値観に共感するメンバーが活躍し、関わるすべての人々が自由で豊かに暮らせることを目指し、コーヒーを通じて新しいスタンダードを作っていきたいと考えています。



代表取締役 横田 裕子 氏

## 株式会社AZOO(アズー)

代表取締役 横田 裕子  
 会社住所 〒600-8413 京都市下京区大政所町680番地の1  
 業種 BtoB/ソフトウェア業  
 事業内容 宿泊業者向け業務管理システムの『WASIMIL』開発・提供及び観光支援、地域活性化支援 宿泊業向けコンサルティング  
 URL <https://www.wasimil.com/>

客室タイプ	5/1 23日(木)	5/2 24日(金)	5/3 25日(土)	5/4 26日(日)	5/5 27日(月)	5/6 28日(火)	5/7 29日(水)	5/8 30日(木)	5/9 31日(金)
デラックスルーム	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
朝食	4	4	4	4	4	4	4	4	4
基本料金プラン									
特別料金プラン									
シーブリーズデー									
プランの可変性	ON	ON	ON	ON	ON	ON	ON	ON	ON
シーブリーズデー	1,800円	1,800円	1,800円	1,800円	1,800円	1,800円	1,800円	1,800円	1,800円
大人1名あたりの宿泊料金	5	5	10	10	10	10	10	10	10

宿泊業に必要なシステムがオールインワンで連携するプラットフォームの『WASIMIL(ワシミル)』のインターフェース

販売管理ソフト導入で受発注をデータ管理  
 受注から下請け発注までのプロセス管理をシステムに移行  
 案件ごとの進捗状況を「見える化」し、業務効率を向上

## 「事業への思い

### 宿泊業を、もっとスマート、もっと元気に!

当社は、ホテルや旅館などの宿泊施設向けに、予約管理や在庫調整、チェックイン・清掃、マーケティング支援、そして経営分析までを一つの仕組みでまると支える“オールインワン型”の宿泊業務支援システム『WASIMIL(ワシミル)』を開発・提供しています。

宿泊業界の多くの現場は「古い仕組み」や「連携しないシステム」に悩まされ、人手不足などの課題もあります。宿泊業の力になれるシステムを届けたいという思いからこのサービスがスタートいたしました。

『WASIMIL』は、単なる宿泊業務支援システムではありません。施設の売上をどう伸ばすか、リピーターをどう増やすか、データに基づいた分析や販促をどう仕掛けるか。経営者の視点に立った機能を備えていることが、大きな特徴です。従来、個別に運用されていたPMS、CRM、BI分析などをワンプラットフォームに統合し、宿泊業を「攻め」のフェーズに引き上げる仕組みを実現しました。

当社が目指しているのは、ただの“IT会社”ではなく、宿泊業を基軸に、観光業全体を支援し、地域を活性化していくこと。京都府南丹市美山町や若狹町などの自治体と連携し、宿泊施設から始まる地域の知られざる魅力を発信し、人を呼び込む仕組みづくりにも取り組んで参りました。さらに、宿泊業向けの経営・販促コンサルティングもおこない、システムの枠に留まらない支援体制を整えています。宿泊業は、観光業の玄関口です。そこが元気になれば、地域も日本全体も元気になる。そんな信念のもと、「現場の声に耳を傾け、課題をともに解決するパートナー」であり続けたいと考えています。

## 「事業の課題

### 経営と営業を加速させるためのDX

当社は、ITを主軸にしたサービス提供を行っており、宿泊業務支援システム『WASIMIL』自体も、デジタルの力で業界の課題を解決することを目的に開発してきました。

社内においても、サービス開発やカスタマーサポートといった領域では、比較的早い段階からデジタル活用が進んでいました。しかしながら、営業活動やマーケティング、バックオフィスといった“対社外の動き”に関しては、日々の業務が多忙を極める中で、つい後回しになってしまっていたのが実情です。問い合わせから契約に至るまでの顧客の動きが十分に

把握できず、見込み客の管理や社内共有の仕組みが不十分であることが徐々に課題として浮き彫りとなってきました。

とくに営業プロセスにおける「フェーズの分類」や「フォロー体制の明確化」は、成長企業としての次のステージに進むために避けては通れない課題でした。営業データの可視化と蓄積は、単なる効率化に留まらず、キャッシュフローの予測精度や経営判断そのものの質を高める上で極めて重要で取り組まなければいけない課題でした。

さらに、社内外の打ち合わせ記録やナレッジ共有、マーケ

ティング用のコンテンツ制作といった分野でも、情報の分散や非効率が目立ち始めていました。チームは業務委託も含め多様な働き方で構成されており、円滑な連携・共有のためには組織横断で情報集約・活用できるシステムが必要でした。

こうした課題を解決し、事業の基盤をもう一段階強くするために、今回の補助金事業を活用し、営業・マーケティング

領域のデジタル化に本格的に取り組むことを決めました。

当社のITノウハウをベースにし、持続可能で展開力のある経営体制に取り組むこととし、お客様のためにさらに充実した良いサービスを提供し、観光業がさらに発展できるよう、これまで手が届かなかった営業と経営のDX推進に取り組むことといたしました。

## デジタル化による解決

### ノートからデジタルへ移行し、進捗状況を「見える化」



「HubSpot」で顧客や見込み客とのつながりをリマインダー管理と社内共有

営業と経営のDX推進にあたり、ITコーディネータの方には客観的な視点からのアシスト役として伴走いただきました。現状の業務や営業プロセスをともに棚卸し、どう可視化・整理すれば経営課題の解決に繋がるかを俯瞰的に検討。当社のビジョンを構造化し、問い合わせから面談、商談、見積もり、成約までのプロセスを段階的に定義し、CRMツール「HubSpot」のセールスハブを拡張。お客様ごとの進捗状況をパイプライン機能で一元管理。各担当者の対応状況や次のアクションが明確になり、スムーズに情報共有できる環境を整えました。

## 成果と展開

### 請求業務などの大幅な効率アップを実現

今回の取り組みを通じて、営業活動のプロセスを可視化・整理し、ツールと仕組みを活用した自動化・省力化が着実に進みました。「HubSpot」による案件の進捗管理と「TimeOS」による議事録の自動化は、対応の質とスピードの向上につながり、営業フロー全体に好循環が生まれつつあります。実際に、WEBサイト経由の問い合わせ数にも増加傾向が見られ、DXによる成果が少しずつ表面化しています。

導入を進める中で浮かび上がった課題に対しても、柔軟に対応を検討中です。たとえば、見積もりの自動化や、複数



自社メディアの『Local+EYES』にて宿泊業向けの情報発信を充実化

さらに、AI生産性ツール「TimeOS」によって議事録作成を自動化。商談内容や報告・連絡・相談をリアルタイムで共有できる体制が整い、業務集中と効率化を実現しました。

マーケティング面では、『WASIMIL』導入事例や運用方法を紹介する動画コンテンツをAIアバターで制作。構成やナレーションをAIが補助することで、スピードとコストを両立した新たな広報手法に挑戦しました。

また、補助金申請に必要な書類作成等もITコーディネータの支援によりスムーズに対応。客観的な目線が加わることで、構想の整理や精度向上にもつながりました。

ツールとのシームレスな連携によって、さらなる業務のスピードアップと顧客満足度の向上を目指しています。

今後は、AIを活用した動画コンテンツ発信など、自社独自のクリエイティブを強みに、さらに質の高いマーケティング活動へと発展させていきます。こうした取組を通じ、観光業や地域社会にも還元できる価値を創出し、日本全体に活気を与えるひとつの力になればと取り組んでいます。

今回得た知見を力に、よりよい未来と社会のため、当社は宿泊業を支えるITの歩みをこれからも進めてまいります。



代表社員 服部 均 氏

## 合同会社京都Visitors

代表社員	服部 均
会社住所	〒604-8861 京都市中京区壬生神明町1-135
業種	BtoB/BtoC/宿泊業・サービス業
事業内容	民泊・シェアハウス運営・管理 宿泊事業者総合支援サービス、 住宅設備メンテナンス シェアリングエコノミーを活用したヒト、 モノ、コトを紡ぐ事業展開をしております
URL	<a href="https://kyotosouji.com/">https://kyotosouji.com/</a>



民泊清掃などのノウハウを通じて民泊施設の持続可能な運営にもむけて、サポートしております。また、民泊コンシェルジュとして、民泊運営のサポート、民泊やゲストハウスの運営のアドバイスなども行っています。

## 事業の課題

### 民泊現場の非効率な構造とその改善に向けた取組

近年、京都では、インバウンド需要の増加により、小規模事業者や個人ホストによる民泊運営が急増。それに伴って、ルールやマナーの周知徹底、また、清掃スケジュール・情報共有、チェックインなどの課題が顕著になっていました。

まず、清掃業務の効率化と人員配置の最適化が難しく、施設ごとに異なる清掃内容や時間帯、予約変更などでスケジュールが変動し、急な対応が求められるケースも多く、現場の調整業務に大きな負担が生じていた点があります。

また、チェックイン業務にも負担がありました。本人確認

「民泊を文化に」実現への挑戦  
持続可能な宿泊運営を目指して  
デジタルとDXで現場から未来をひらく

## 事業への思い

### 地域とともに築く、文化としての民泊へ

当社は、2010年に地域密着型の清掃サービス「京都おそうじサービス新洗」として創業し、現在は観光都市「京都」を拠点に、主に民泊清掃+リネンリース、民泊運営・民泊コンサルティングの3つの事業を展開しています。

2015年に、Airbnbホストとして民泊事業に参入し、自宅の一室を活用した“居住型民泊”をいち早く導入。観光と生活が隣り合う京都という都市の特性を活かしながら、新たな民泊のあり方を追求してまいりました。

2017年には民泊運営の支援サービス「民泊コンシェルジュ」をスタート。翌年には、京都初となるシェアハウスと民泊を融合させたハイブリッド型宿泊施設「AvocadoVillage」を開業し、これまでに20か国以上の留学生を受け入れるなど、多文化交流の拠点としても注目を集めています。

さらに、空き家を活用した民泊施設運営を通じて京丹後市の間人町にある空き家を間人町、初の民泊施設として開業支援等の地方創生に貢献しました。市街地では車中泊スポット※にも取り組み、未活用スペース、空き地などに新たな価値を見出す、柔軟で持続可能な観光モデルを構築しています。

こうした多角的な取組の背景には、「民泊は単なる宿泊事業ではなく、文化と暮らしを伝えるライフスタイルの発信地である」という当社の信念があります。当社のミッションは、「民泊を文化に」。ビジョンは、「One Love, One Heart」の心で、人と人、地域と世界を結ぶOnenessの世界を実現すること。バリューは、「安心・安全・地域を元気にする持続可能な民泊運営を支援すること」。これらを実現することが、当社の事業活動の根幹であり、使命と考えています。

今後も、京都の【はんなりと】した魅力を世界中から訪れるゲストたちに伝え、人と地域のつながりを大切に育み、豊かな地域社会づくり、教育的・文化的価値を持つ民泊のあり方を広げながら、宿泊業を通じて持続可能な未来の実現に貢献してまいります。

(※) 車中泊スポットとは、ホテルや旅館に泊まらず、自動車(キャンピングカー、バンタイプ的車両など)の中で寝泊まりしながら旅をすることです。宿泊費を抑えられ、時間の制約なく自由に旅を楽しめるのが魅力です。





代表取締役 金馬 あゆみ 氏

## 株式会社ジェイ・リンクス

代表取締役 **金馬 あゆみ**  
 会社住所 〒107-0051 東京都港区元赤坂1-7-18 元赤坂イースト WHCH TOKYO BASE 204号室 (京都市内は移転準備中)  
 業種 **BtoB／BtoC／観光業**  
 事業内容 **インバウンド事業、市場調査・分析 観光コンテンツ・タリフ作成支援**  
 URL **https://www.jlinksjapan.com/**



「デジタルタリフ」は観光コンテンツの説明者（タリフ）をデジタル化することで、検索性や集客性を向上させより良いツアー構築体験を提供します

## 事業の課題

### 観光の現場が抱える構造的な壁と、見えなかった課題

当社が観光業界に携わる中で、特に強く感じていたのは、現場レベルでの「情報と流通の断絶」でした。日本全国各地の観光コンテンツ事業者は、それぞれに魅力あるコンテンツを保有しているが、情報を旅行会社や訪日客に的確に届けるための“仕組み”が存在していませんでした。

たとえば、現場でよく聞かれた声に、「海外の旅行会社への営業の仕方がわからない」「価格や条件を整理した営業資料が用意できない」「外国人向けに案内する自信がない」などがあります。さらに、宿泊施設や体験型観光事業者、飲食事

業者、自治体からも、「集客や販売に繋がりたいが旅行博でどうPRしたらいいかわからない」という相談がありました。

また、業界の問題として、商談時に必要な料金表や条件表などの「タリフ（料金・企画書）」がないため、バイヤー側との交渉が不十分となり、せっかくの商機を逃してしまうケースが多く見受けられました。

他にも、ガイドの急な欠勤により、代替ガイドが確保できずに現場が混乱する、というような属人的でアナログな運営体制も根深い課題です。

日本の観光資源を、世界の旅人へつなぐために  
 観光業界の構造課題に挑む、観光コンテンツ事業支援プラットフォーム  
 「デジタルタリフ」で世界とむすぶ、新しい観光流通のかたち

## 事業への思い

### 観光流通の未来を創る挑戦

当社は、2008年の設立以来、湾岸諸国を中心とする中東地域を主軸に、訪日インバウンド事業、越境ECや輸出支援、観光プロモーション、イベント運営、現地ツアー造成、視察手配、調査業務など、日本と世界をつなぐ多角的な国際ビジネスの支援を行ってきました。特に、外国人向けコンテンツ造成やアドバイザー、現地パートナーとのネットワークを活用した訪日観光推進には定評があり、官民連携を含む幅広いプロジェクトで実績を重ねています。

近年、日本の観光地や地域資源に対する海外からの注目は高まっている一方、観光事業者側には様々な課題が山積しています。そこで、現場の声と業界の構造課題を踏まえ、「観光コンテンツの販売支援」に特化した仕組みづくりに着目して取り組んできました。その一環として進めたのが、観光コンテンツの事業者自身がサービスの詳細（概要・価格・取引条件・対応人数、所要時間、支払い方法、手数料、キャンセルポリシー等）を明確に記述した営業資料である「タリフ（TARIF）」の作成支援です。

これは、国内外の旅行会社が安心して取り扱える旅行商品情報を標準フォーマット化する取り組みであり、観光コンテンツの流通において欠かせないピースでもあります。

今回の補助金事業で開発した観光コンテンツ事業支援プラットフォーム「デジタルタリフ」はまだスタート地点に立ったばかりですが、本事業を通じて蓄積した知見を活かし、今後は全国への展開や多言語対応、レポート分析機能の強化、AIによるマッチング支援などを通じて、日本の観光業全体に新たな流通基盤を提供できる存在へと育ててまいります。

こうした状況の結果、海外の旅行会社からは「日本側のレスポンスが遅い」「積極的に売りたいという意思が感じられない」と受け取られてしまい、観光客が他国に流れてしまう要因にもなっています。日本が持つ観光資源は世界トップクラスであるにもかかわらず、その魅力が伝わりきれていない。これは観光立国として致命的な機会損失です。

## デジタル化による解決

### 観光コンテンツ事業支援プラットフォーム構想の言語化と設計の明確化



「デジタルリフ」は、旅行事業者が必要とする情報をデジタル化して検索可能

「デジタルリフ」にアカウントを作成したら、属性にあったスペースを作成し、タリフ登録ができます。

今回、補助金事業を通じてITコーディネータの支援を受けたことで、観光業界の現場で漠然と感じ、内在していた課題が明確化しました。また、丁寧な伴走支援によって構想の核となる部分が言語化され、観光業界特有の慣習やオペレーションも踏まえながら、課題の構造と整理すべき情報の体系化が進みました。これにより、プラットフォーム開発に向けた全体像が可視化され、着実に開発を前進させることができました。

ITコーディネータからは、観光コンテンツ事業者が業務の中で自然に扱えるようなインターフェース設計の考え方、情報の入力支援機能のあり方、コンテンツ情報の標準的な整理・出力の方法など、実務に即した具体的な視点で助言を得ることもできました。また、Woolletを応用し、開発元のDataGateway社

観光コンテンツの販売を円滑にするため、正確で信頼性のある情報を標準化し、いつでも誰でも検索・確認・取引ができる仕組みが必要です。宿泊・体験・ガイド・食・自治体など、あらゆるプレイヤーがバイヤーとつながれる新たな観光流通インフラとして、当社はプラットフォーム「デジタルリフ」の開発に着手することを決意しました。

(シンガポール)と連携することで、単なるマッチングサイトを越えた「観光コンテンツ事業支援ツール」が実現しました。

「デジタルリフ」には、「タリフ」作成機能を搭載。さらに、FAQやHOWTO動画、専門用語の補足といった導入支援機能も盛り込み、ITに不慣れな事業者でも情報を迷わず整備できる仕組みづくりを目指した開発が進行中です。

また、情報の信頼性確保にも力を入れており、ブロックチェーン技術を活用した登録事業者の身元保証や、掲載情報の鮮度管理を実装予定です。具体的には、一定期間情報の更新が行われない場合は、情報を非表示にする仕組みを導入し、常に最新の情報提供を徹底します。これにより、旅行会社やガイド、利用者が安心して商談に臨める環境づくりを進めています。

## 成果と展開

### 観光の「見える化」によって変わる、日本旅行の未来図

今回の補助金事業で観光コンテンツ事業支援プラットフォーム「デジタルリフ」をベータ版にてローンチしました。次は、関係自治体や地域事業者との連携を深めながら、国内での活用実績を重ね、認知度と利便性の向上に注力していきます。

その後、多言語対応やAIによるコンテンツ推薦・バイヤーマッチングの実装や相互評価を視野に入れ、将来的には海外の旅行会社・ランドオペレーターとの直接的な取引支援までをカバーする、観光商談の「基幹インフラ」へと進化させていく構想です。蓄積される観光コンテンツデータを活用し、各地域

でどんなニーズがあり、商談が成立しているのかといった、分析レポート機能の拡充も見込んでいます。これにより、観光コンテンツ事業者や自治体のマーケティング、商品造成にもフィードバック可能な仕組みを構築していきます。「デジタルリフ」は、観光の商流の新たな仕組みとして、世界の旅行者や業界プレイヤーに日本各地の魅力を実感に伝える流通の要となることを目指します。また、ガイドや観光コンテンツのギグワークのプラットフォームとしても発展させ、誰もが訪日観光客にサービスが提供できる仕組みも目指します。



代表取締役 相河 健志 氏

## 株式会社デクノヒューマンキャピタルラボ

代表取締役	相河 健志
会社住所	〒604-8244 京都市中京区小川通蛸薬師上ル 元本能寺町382 MBビル4階
業種	BtoB／障害福祉サービス業
事業内容	生産活動や就労訓練の機会の提供 利用者の就職支援
URL	<a href="https://dechno.jp/dhclab/">https://dechno.jp/dhclab/</a>



利用者の皆さんが協力して、時間をかけながら取材、ライティング、編集デザインまで一貫して広報誌を作成し、情報を発信しています

さまざまな背景をもつ人たちに、多様な働き方を  
デジタルの力でコミュニケーションの壁を超える  
さらに新しい障害者福祉のかたちをつくるために

## 事業への思い

### 可能性を広げる新しい就労支援のかたちを

当社は、障害者福祉サービス事業（就労継続支援B型事業所）を運営しております。障害のある方々が自分らしく働きながら、社会とのつながりが築けるような支援を目指しています。B型事業所では、雇用契約を結ばず、利用者のペースに合わせて「はたらく」ことを支援するかたちとなっており、その対価として工賃をお渡ししています。現在は約30名の利用者が通所しており、この場をきっかけに就職に繋がる方もいらっしゃいます。相談支援専門員や医療関係者、他の支援施設などからの紹介を通じて特色のある本事業所を知り、京都市内を中心に宇治市・滋賀県大津市・岡山県など、広い地域からご利用いただいています。また、グループホームで生活を送る方の通所もあり、利用者の方の生活環境に合わせた柔軟な支援体制を整えています。

本事業所では、日々の業務を通して、利用者の方が実際に事務作業に触れられる機会を提供しています。給与計算や社会保険手続きといった、一般的には専門性が高いとされる分野にも段階的に取り組んでいただき、必要に応じて資格取得の支援も行っています。なかには、給与計算実務検定の合格者もあり、それぞれが持つ可能性を引き出す取組を進めています。

代表自身の社会保険労務士の経験の中で、障害のある方々の働き方がどうしても限定的になってしまうという現状に対し、「もっと選べる・関われる」といった多様性のある働き方があるのではないかという想いが原点です。

本事業所が目指すのは、「福祉のなかの福祉」ではなく「社会のなかで共に生きる福祉」です。急がずに、できることを少しずつ広げながら前へと進むことで、はたらく時間が幸せな時間になればと考えています。

## 事業の課題

### 利用者に寄り添う中で見えてきた現場の課題

福祉の現場では、携わる作業が限られやすく、それに伴い工賃も低く設定されてしまうこともあります。こうした現実の中で「もっと利用者の可能性を広げられるのではないか」という想いが、本事業所の原点となりました。

軽作業が主となるB型事業所において、本事業所では「できること」に焦点を当て、母体となる社会保険労務士事務所の専門性を活かして、事務系業務に挑戦できる就労支援に取り組んでいます。実務を通じてスキルを高め、働く誇りとやりがいを実感してもらいたいという願いが込められています。

一方で、実践の中では幾つか課題が浮かび上がりました。例えば、聴覚に障害のある利用者とのやりとりでは、筆談では伝えきれない微妙な表情や意図の共有が難しく、時間もかかってしまい、専門用語を伴う指示では誤解が生じる場面もありました。また、外国籍の利用者への支援では、言語の壁が業務の進行を妨げることもあります。

さらに、給与計算の面でも複雑な課題がありました。介護・福祉分野特有の「処遇改善加算」などの項目は、従来の給与ソフトでは適切に管理しきれず、誤解を招く表示になって

しまう懸念がありました。例えば、基本給に含まれる処遇改善分の表示が分かれてしまい、「自分の基本給は最低賃金以下ではないか」といった誤解が生まれる可能性があったのです。適切な管理と、利用者・スタッフに安心感をもたらす表示方法が求められていました。

課題を一つひとつ丁寧に見つめ直し、「情報の見える化」や

「業務の効率化」を図る手段として、デジタル技術の導入を検討しました。本補助金事業を活用し、多様な個性が活かされる職場づくりと支援の質の向上、さらに利用者・スタッフ双方が安心して働ける環境づくりに向けて、整備に着手しています。こうして、デジタルの力を活かした課題解決に向け、具体的なシステムの導入に踏み出しました。

## Ⅰ デジタル化による解決

### 伝わる・つながる支援へ、デジタルがひらく対話のかたち



「Cotopat」の導入により、垣根を超えたコミュニケーションが円滑になりました

当社の業務や、支援内容をITコーディネータと共有する中で、課題の整理や導入可能なデジタル技術の方向性が明確化しました。そこで取り組んだのは、聴覚に障害のある方や、外国籍の利用者とのコミュニケーションをデジタル化によって解決することでした。多言語対応の音声認識・翻訳機能を備えた字幕表示システム「Cotopat」を導入したことで、会話がリアルタイムでスクリーンに表示され、言葉の壁や意思疎通が円滑になりました。これにより、専門用語や業務の指示もより正確に共有できるようになり、支援の質はもちろん、利用者のモチベーションや事業所の活気にも大きく寄与しました。



「給与大臣」の効果を検証し、さらに活用できる方法を探っています

さらに、処遇改善分を内部管理できる体制へ新たに整備するため、給与計算ソフトの「給与大臣」を導入しました。ITコーディネータには、補助金申請に関わる書類作成のほか、「給与大臣」の操作や設定などの面でも支援いただいたおかげで、円滑に業務を進めることができました。

このような環境整備を通じて、利用者の事業所への一層の安心感や、スタッフの負担軽減といった効果が現れ、事業所全体に落ち着きと信頼、絆が生まれました。デジタルの力が、多様な働き方をやさしく支えた結果だと思えます。

## Ⅰ 成果と展開

### はたらく時間が誰もが幸せと感じられる未来へ

デジタルツールの導入を経て、利用者スタッフの間にあった「コミュニケーションの壁」が、少しずつ解消されてきました。筆談だけでは難しかった表情やニュアンスの補完、多言語対応の翻訳機能による外国人利用者との意思疎通の改善など、日常の支援が滑らかに進むようになりました。また、こうした環境が整ったことで、利用者の取り組む意欲にも変化が見られ、資格取得に挑戦・取得する方も増えています。日々の業務の中で自信や達成感を得られることが、利用者一人ひとりの成長につながっているように感じます。

もちろん、「Cotopat」導入後も新たな課題は出てきています。機器の扱いに慣れるまで時間がかかる方もいらっしゃいますし、すべての課題が一度で解決するわけではありませんが、それら一つひとつに向き合いながら、着実に前進することが、何より大切だと考えています。

今後は、こうした取組をさらに充実させながら、他の施設との連携や、さまざまな背景を持つ誰もが、自分らしく安心して働ける社会の実現に向けて、取組を続けていきます。



専務取締役 山口 昌邦 氏

## 株式会社山口西光堂

代表取締役 山口 敦子  
 会社住所 〒615-8165  
 京都市西京区榎原盆山18-1  
 ダイヤモンドヒルズ1F  
 業種 BtoB／クリーニング業  
 事業内容 法衣・和服のクリーニング  
 修繕・縫製・しみ抜き・染色加工  
 URL <https://saikoudou.net/>



法衣専門のクリーニングは希少で、全国の寺社仏閣に重宝されています。

受注、生産工程管理システムを導入  
 各工程での進捗状況を一元管理し、「見える化」  
 社内情報の共有化で業務効率を向上

## 事業への思い

### 法衣専門、お手入れのプロフェッショナル

当社は「法衣」を中心としたクリーニングと修繕・縫製・しみ抜き・染色加工などの補修を行なっている法衣専門のクリーニング会社です。お取引先は全国の寺社仏閣になり、年間延べ約5000ヶ寺様にご利用いただいております。法衣は一点物が多く、宗派によって形が違うということもあるため特別な知識が必要なこともあり、多くの職人が在籍しています。以前は外注の割合が多かったのですが、高齢化や職人不足の問題があり、現在はこの事業を継続していくために自社で人材を育成しています。新卒で入社頂いた方にもじっくりと職人の技術や経験を習得できる環境を用意することで今では社内に職人の数も増え、内製化が進んでいます。私たちの仕事は、お客様が長く大切に使用されているお品物を綺麗に蘇らせ長持ちさせることで、多くのお客様に感謝され喜ばれています。

この先10年、20年と事業を継続させていくためには人材の育成が大切だと考えています。法衣専門、お手入れのプロ集団として、職人たちが働きやすく、喜びを感じられる職場環境づくりを進めています。

当社では営業担当が、東北から九州までお客様のもとに直接出向き、ご要望やお困りごとなどを細かくヒアリングさせていただきます。

貴重なお品物をお預かりしてお手入れを行うため、基本的に対面でのお打ち合わせを重視しています。ネット時代に逆行するようでもあり、コスト的にも大変ではありますが、丁寧な仕事を行うことでお客様から信頼が得られ、この事業を通じて日本の伝統を守ることができるとも思っています。

## 事業の課題

### 全体の工程管理と進捗管理が複雑化

洗い、シミ落とし、修繕、縫製など、仕上がりまでに複数の工程を要するため、お客様には3ヶ月～半年の納期を頂戴しています。ご依頼が多い時期になるとお客様からお預かりしたお品物が2000点から3000点にもなります。作業点数は多い場合、1日に50点から100点になります。工程ごとに1日の作業実績を担当者がノートに記載し、一つの工程が完了したら次の工程の担当者へ引き継ぎをしていく方法で、管理をおこなってきました。お品物には伝票をつけていますが、伝票は工程が進むとお品物と共に次の作業場へと移動していきます。

また、社員の他に内職の方を含めると常時合計40名程度が稼働し、各々で各作業の進捗状況を記載していくやり方のため、納期の予測が立てにくく全体の工程と進捗具合の把握が社内の課題としてありました。

お客様から「急ぎでお品物が必要になったので仕上がり予定を早くして欲しい」、「また納期の予定も知りたい」というご依頼があった場合は、どこまで作業が進んでいてどこまで完了しているのかを確認するために工程毎のノートを一つずつ順番に確認し、該当のお品物が記載されている箇所を見つけ

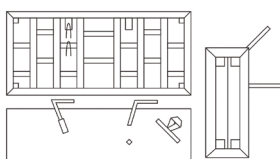
出す必要がありました。そして最新の作業状況の確認ができたところで、残りの工程から作業時間を見積もって納期の予定をお伝えします。また、お急ぎのお品物の作業を優先的にこなうためには膨大なお預かり品の中から該当のお品物を探し出す作業にも大変な手間と労力を要していました。

そこでデジタル化によって社員や職人がこれらの作業から

解放され、業務が効率化されることで生産性も向上し、全体の工程、進捗状況の見える化ができたら納期の予測も立てやすくなります。さらに、お客様に対するサービスの質も高まります。そして、職人が持っているスキルを十分に発揮し集中できる環境を整えたい！——そういう思いで今回この事業に取り組むことにいたしました。

## デジタル化による解決

### ノートからデジタルへ移行し、進捗状況を「見える化」

商品カルテ		寺院名:	寺	3/15	数中	QR
通常	通常					
預り日	2025/5/19		品名		量	方
商品コード	201508-3	タグ	色	生地	素材	
県		担当	付属品			
TEL			預り			
宇派			作業内容			
染み						

二次元コードが発行された商品カルテ

デジタル化に取り組むことで漠然と業務効率化や生産性が向上するイメージは以前より持っていました。過去にも2~3社に相談したことはありますが、複雑な工程を要する特殊なサービスのためオリジナルでシステム開発する必要があると言われ、予算の問題もあり踏み出せずにいました。

今回この事業と出会って、ITコーディネータの方に伴走支援をして頂いたことで諦めかけていたデジタル化への道を開くことができました。どのように解決していくのが最適なのか？という当社の課題を親身になって聞いてくださったの



進捗状況を読み取り確認

で、本当に必要なシステムを導入することができました。IT・デジタルに関する専門的なことに不安はあったのですが、ITコーディネータの方にはデジタル化の計画から導入の検討、業者の選定、導入後の保守などに関する事まで幅広く支援をして頂きました。

具体的にはkintoneによるクラウドを環境構築のうえ、商品コードを発行し、受注登録を行いました。また工程ごとの業務状況を入力し二次元コードで各工程での作業情報と共に進捗状況を一元管理できるようになりました。これによって以前より格段に工程管理や追跡が容易になりました。

## 成果と展開

### 雑務からの解放で大幅な効率アップと質の高いサービスを実現

各工程ごとの進捗状況が見える化され、大幅に円滑化できました。また副次的な効果としては細かいデータが取得・抽出できることによって品目ごとや作業者ごとの生産能力やペースがわかるようになりました。それらのデータを活かして適切な人員配置やスケジュールの最適化も追求できることで、顧客満足度の高いサービスを安定して提供できることが期待できるようになりました。

ペーパーレス化も進み、今まで手書きで複数回行っていたチェック業務や管理帳票の作成等がデジタル化により効率化

されることで、職人が雑務から解放され、集中し働きやすい環境へとさらに発展させていきます。

社内の見える化は進みましたが、今後はお客様からも当社が見えるような取組をしていきたいです。お客様の喜びの声が直接職人のもとに届けられたり、お客様が進捗状況や担当者を確認できる仕組みを目指していきます。

法衣専門、お手入れのプロ集団としてのブランドを職人、営業、お客様という関係を大切にしながら、デジタルの力を取り入れ、伝統を支え続けていけたらと取り組んでいます。



最高執行責任者 田尻 健 氏

## 株式会社イクスフォレストセラピューティクス

代表取締役	櫻田 俊一
会社住所	〒602-0841 京都市上京区御車道通清和院口上ル 東側梶井町448番地の5 クリエイションコア京都御車214
業種	BtoB / 医薬品製造業
事業内容	RNAを標的とする低分子創薬研究 創薬研究開発・創薬支援事業
URL	<a href="https://www.xforestx.com/">https://www.xforestx.com/</a>



RNA構造を創薬ターゲットとする独自技術「FOREST」は、1000種類以上のRNA構造を網羅的に解析可能な、生化学実験とin silico解析を統合したプラットフォームです。RNA構造を標的とした医薬品の迅速かつ効率的な開発を支援します。

## 事業の課題

### 解析工程を加速化させ、創薬研究を次のフェーズへ

RNAを標的とする創薬の実現には、標的RNA領域の精密な構造解析と、モチーフデザインにおける高い再現性・選択性が不可欠です。しかし、従来の研究アプローチでは、これらのプロセスの多くが属人的かつアナログな作業に依存しており、研究効率やスループットの面で大きな制約がありました。

RNAは、一次配列（塩基配列）だけを見ると単純に思われがちですが、実際には高度に折りたたまれた立体構造を形成しており、その構造的複雑性が生物学的機能と密接に結びついています。これまでの創薬研では、比較的短く単純なRNA

RNAを標的とする創薬研究に、独自の解析技術で挑む  
クラウドとデータベースで、創薬プラットフォームを革新  
世界を見据え、創薬研究の高度化へと進化させる

## 事業への思い

### 独自解析技術で創薬研究に変革とスピードを

当社は、京都大学iPS細胞研究所の研究をもとに起業したベンチャー企業です。2020年に創業し、京都市内に2拠点、約30名体制で研究開発を推進しています。

これまで、創薬は主にタンパク質を標的とする手法が主流でした。しかし当社では、その設計図にあたるRNA構造そのものに注目し、独自の技術基盤「FOREST(Folded RNA Element Profiling with Structure Library) technologies」を用いて、RNAを標的とした医薬品開発に取り組んでいます。

これまでRNAを狙った医薬品は、注射によって投与される薬が中心でしたが、近年では経口投与可能なRNA標的薬の実用化が進みつつあり、Evrysdi（エブリスディ）などが承認されはじめています。こうした動向を背景に、当社は「RNA構造と低分子化合物の結合性（Ligandability）と生物学的機能性（Functionality）」を包括的に評価し、RNAに結合する機能性化合物の発見と最適化を支援し、高効率に推進しています。

このアプローチの大きな利点は、従来のタンパク質標的では届かなかった疾患領域にもアプローチできることにあります。すなわち、治療可能な疾患の幅が広がり、患者の新たな選択肢が増えるという可能性が拓かれるのです。また、経口薬による治療が可能になることで、注射による身体的・精神的な負担を大きく軽減できる点も、患者にとって極めて大きなメリットとなります。

当社は創業時より、大手製薬企業をローンチカスタマーとし、共同研究を通じて創薬初期フェーズにおけるRNAモチーフの選定・評価技術の確立を進めてまいりました。RNA標的創薬の実用化が進む中、「標的探索からスクリーニングまで」を網羅的に支援できる体制を整え、より高精度かつ迅速な創薬支援を使命としています。

領域を対象とすることが一般的でしたが、当社では、より長大で複雑なRNA構造を解析対象とし、数万単位の候補構造を一括で処理する網羅的なアプローチに取り組んでいます。このような大規模・高精度な解析によって、標的の選択性と構造特異性をより高いレベルで担保できる点が、当社の研究上の優位性となっています。ですが、このような高度な構造解析を実現するには、各領域ごとの構造的複雑性を逐次評価する必要があります。従来は、研究者が構造データベースを参照しながら手作業で解析を進めるという、いわば職人的手法が主流で、

対象となるRNAモチーフ選定に数日～数週間を要することも  
あるため、解析処理にローカルPCのリソースが占有され、  
その間の研究が滞るという実務的な課題も生じていました。

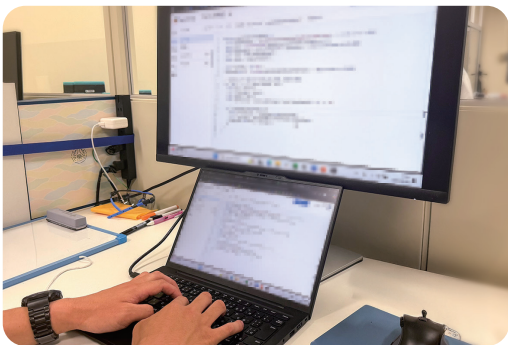
特に課題となっていたのは、RNAと化合物の結合性の評価  
と、実際の機能性との間にギャップがある点でした。1回の  
スクリーニングでは、1億通りを超えるRNAと化合物の組合

せを対象に結合性を評価しますが、結合が確認されたペアで  
も、細胞試験で機能を示さないケースが多く、機能性の検証  
に多くのリソースを費やす必要がありました。

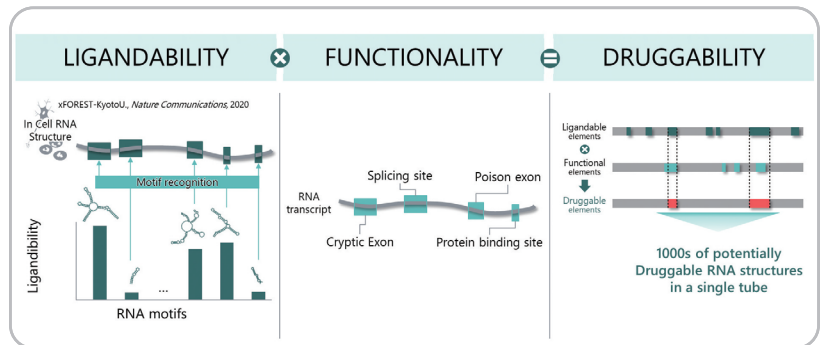
そこで、当社はRNA設計と構造解析の初期フェーズにおける  
属人性・非効率性を改善するために自動化に着手しました。

## デジタル化による解決

### クラウドとデータベースの融合で、解析精度とスピードの革新へ



RNAモチーフ作成に関する編集ソフトウェアのGGGenomeをAWS上  
で操作できるように処理しました



AWS上のデータベースと既存システムの連携により、LigandabilityとFunctionalityを同時に評価する創薬プロセスが、格段にスピードアップしました

RNAモチーフの網羅的な設計を可能にするため、当社は高  
速塩基配列検索システムGGGenomeをはじめとする構造データ  
ベースをクラウド環境に実装し、自社のRNAモチーフ作成  
システムと連携させる開発に着手しました。従来は、構造  
情報の取得・加工・転用がローカルPC上で属人的に行われ  
ており、解析処理に多くの時間と知見を要していました。

今回のシステム構築で、GGGenomeをアマゾン・ウェブ・  
サービス（AWS）上で稼働できるよう最適化し、自社システム  
と連携するように設計・解析のパイプラインを統合。検索から  
モチーフ候補の抽出、構造評価、設計情報の付加に至るまでが  
一元化され、計算速度と作業効率が飛躍的に向上しました。

特に、クラウド上で並列処理によって短時間で多数の構造  
を一括処理できるようになり、RNA設計の初期フェーズにか  
かる時間が大幅に短縮されました。また、検索結果の形式を  
自社仕様に整え、操作性やユーザーインターフェースも調  
整。研究者ごとに異なっていた使い方を標準化し、社内全体  
での情報共有と再現性の向上にも寄与しました。

また、ITコーディネータの支援は、補助事業において重要  
な橋渡し役となりました。当社は研究者集団なので、事業内  
容を申請書類へと言語化・構造化するプロセスにおいて技術  
と社会・制度の間を翻訳する存在として機能していただき、  
構想が形になる過程を大きく後押ししていただきました。

## 成果と展開

### 進化する創薬プラットフォームでより速く、より確実に

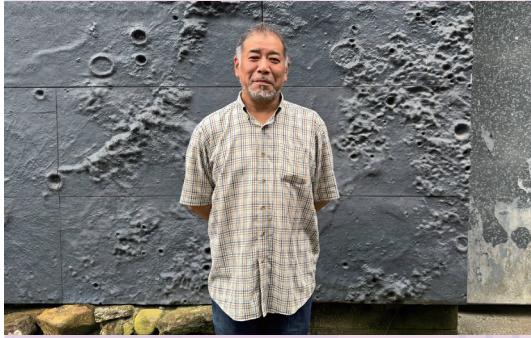
今回の補助金事業によって構築されたクラウドベースの解析  
環境は、当社の創薬プロセスに大きな変化をもたらしました。  
膨大なRNA構造データを迅速に解析できるようになり、研究  
者の手作業に依存していた工程が大幅に省力化・標準化され  
ました。RNA標的薬の開発において、「どこを狙うべきか」  
という根本的な問いへの回答速度が格段に上がりました。

今後は、標的RNAの探索に加え、それに結合する「化合物  
側」の選定精度を高める課題に着手していきたいです。RNA  
に結合しやすい化合物構造の傾向を2次元・3次元でマッピン

グする手法や、結合性・機能性を統合的に評価するアルゴリ  
ズムの精度向上が、次なる課題となっています。

医薬品開発は、早くも5年、通常10年以上の歳月を要する  
長い道のりです。その中で、標的選定とスクリーニングの上流  
工程を効率化することは、創薬プロセス全体のスピードアッ  
プにつながる極めて重要な要素です。

当社は、今後も製薬企業との共同研究を推進し、より競争  
力の高いサービス提供と新しい医薬品の創出を目指し、創薬  
の未来を形にする挑戦を世界に向けて続けてまいります。



代表取締役 木村 真束 氏

## FES株式会社

代表取締役 木村 真束

会社住所 〒606-8453  
京都市左京区北白川南ヶ原町1番地の388

業種 BtoB／BtoC／立体造形物制作業

事業内容 3Dモデリング、3Dスキャン  
CNC大型切削、発泡成型  
FRP造形などの立体造形物の制作URL <https://fes.kyoto.jp/>

様々な造形に必要な工程を幅広くサポートしています。お客様の要望に基づいてまずは3Dデータを作ります。展示期間や用途に応じて発泡スチロールやFRP、砂を含む樹脂3Dプリント等、あらゆる素材を利用して手では作れないような大型立体造形物を制作しています。

現場を可視化し、有機的に動くためのDX化  
人と機械がつながる、新しい制作現場のカタチ  
立体造形物の未来を、関西から世界へ

## 事業への思い

### アイデアを「カタチ」にする造形ソリューション

当社では、創業当初は主に手作業中心だった制作現場において、2008年頃からCNC切削機（コンピュータ数値制御）の自作機を導入し、原型製作工程の一部を機械化。その後、3Dプリンターを導入することで、立体造形物制作の分野ではいち早くデジタル制御による高精度化と生産性向上を実現しました。3Dスキャンやモデリング、3Dプリント、CNC切削、FRP（繊維強化プラスチック）成形といった技術を活用し、多種多様な立体造形物の企画・設計・制作を一貫体制で対応しています。

当社の立体造形物は、大型テーマパークや商業施設、博物館などの公共空間において、大小様々なオブジェや造形物として展開されています。使用素材も発泡スチロールや樹脂、FRPなど多岐にわたり、用途や構造に応じて最適な制作手法を選定しています。近年では、環境配慮型の製造方法にも取り組んでおり、その一環としてセルロースナノファイバー（CNF）に着目し、新たな材料開発も開始しました。Go-Tech事業\*では、難燃性と軽量を兼ね備えた新素材の活用を通じて、3Dプリントによる難燃造形物の実用化を目指しています。

また、関西圏の同業者とのネットワーク構築を進め、こうした取組や素材研究の成果を業界全体に発信・共有する活動にも注力しています。

当社の強みである職人の繊細な感性と、デジタル技術を融合した高い再現力により、日本が誇るコンテンツ文化と連携した唯一無二の立体造形物を創出し、知的財産や製品価値の保護にも取り組んでいます。環境配慮型素材の導入や、リサイクル可能な材料選定など、持続可能なものづくりを推進し、造形という手段を通じて社会と文化の未来に貢献し、「立体造形物といえば関西」と言われるよう、業界の確立をさらに発展させていきたいと考えています。

\*中小企業が大学や公的な研究機関などと連携し、事業化につながる可能性の高い研究開発、試作品開発、および販路開拓への取り組みを最大3年間支援する経済産業省の事業です。

## 事業の課題

### 制作現場における情報共有の課題と業務の属人化

従来、当社では生産工程の管理を各部署が紙の予定表やExcelで個別に行っていたため、機械の稼働実績を正確かつ簡便に残す仕組みが機能しておらず、稼働状況の把握は属人的かつ断片的なものに留まっていました。そのため、終業後に終了するような切削案件では機械が空運転し続けていることがあったり、切削終了と同時に止まってほしい周辺機器の電源が入ったままになるようなこともあり、無駄な電力コストの発生が課題となっていました。

また、工数や原価などの管理においても、同一データを複

数部署で二重・三重に手作業で集計していたことから作業負担が大きく、データの不一致も頻発していました。特に、受注案件や機械ごとの工数算出が案件単位で手作業で行われており、効率性・正確性の両面で課題がありました。

さらに、機械の稼働データが取得・蓄積されていなかったため、稼働状況や維持管理の実態を把握できず、生産計画や保守計画の策定にも支障が生じ、現場で混乱を招くことがありました。

このような背景のもと、見積もりや納期回答、受注判断、

製作計画、工程計画といった重要な意思決定に時間を要し、円滑な業務運営を妨げる要因となっていました。迅速かつ正確な判断が求められる局面において、こうした遅れは業務全体のパフォーマンスに影響を及ぼしていました。

これらの課題の根本には、データ活用の基盤整備が不十分

であったことや、工数管理が手作業かつ属人的な運用に依存していたことがあり、効率的な業務運営を阻害していました。そのため、デジタル化による抜本的な改善が強く求められていました。

## Ⅰ デジタル化による解決

### 全体を最適化する俯瞰した視点で生産管理体制を再構築



生産管理システムで案件毎の稼働時間、工数管理を社内全体で共有化



生産管理システムと連携し、終業時にIoTで電源制御を行い、「Arduino」から電源管理を間接制御

まず、課題を機能別に整理・分類するために、ITコーディネータの協力を得て、業務改善の優先順位や課題間の関連性を可視化し、該当する補助金や助成制度の整理を行いました。

例えば、IoTを活用した新たな業務構築や、データに基づく生産体制の再設計には、厚生労働省の「リスクリング支援制度」を活用し、従業員のITリテラシー向上を図ることが検討されました。

今回、課題解決の一環として、完全オリジナルで構築した既存の生産管理システムソフトに、工数をデジタルで一元管理する機能を追加導入しました。このシステムにより、業務および生産の進捗がガントチャート形式で可視化され、全社員がリアルタイムで

スケジュールや工程の全体像を把握できるようになりました。

見積もりと実作業コストとの比較や、機械稼働時間に基づく費用把握、さらに各機械の稼働スケジュールの管理が可能となり、生産スケジュールの有機的な編成が実現しました。

また、工数にはコメント機能を備え、引き継ぎや注意事項の共有を円滑化。さらに、工作機械と生産管理システムの連携には「Arduino」というIoT制御機器を用い、稼働ログを自動収集し、案件と結びつけることで原価の算出に役立てています。

機械の稼働時や終業時に必要のないコンプレッサーは適宜遠隔で電源をOFFにし、不要なオーバータイム稼働を抑制、電力コストの削減にも一定の効果が見られるようになってきました。

## Ⅰ 成果と展開

### 将来を見据えた人材育成とWeb3への挑戦

こうした中、当社では生産管理体制の刷新にあたり、システムの導入・活用にとどまらず、今後の運用や機能拡張を社内で行う体制構築にも力を入れてきました。今後は、IoT分野のリスクリング研修を受けた社員が、システムの保守・運用・改良を自社内で対応していくことが期待されています。これにより、社員一人ひとりのスキル向上と、企業としての持続的な自走力の醸成を目指します。

さらに中長期的なビジョンとして、当社の強みである一品一様のものづくりと親和性の高いWeb3技術の活用構想もあります。

立体造形物において、図面段階からパーツ単位でNFT（非

代替性トークン）を活用したトレーサビリティを付与することで、真正性の証明や偽造品対策、サプライチェーンの可視化が可能となります。これにより、顧客にとっては信頼性と付加価値が高まり、当社としても販売管理情報の詳細な追跡が実現可能となります。

今後、当社はこのWeb3技術への本格的な参入を進め、従来の造形産業の枠を超え、「立体造形物とデータを融合させる知的資産型企業」として、環境に配慮した新たな価値を創出し、世界市場に挑戦し続けてまいります。



代表取締役 濱野 公達 氏

## 大本染工株式会社

代表取締役	濱野 公達
会社住所	〒612-8244 京都市伏見区横大路千両松町201番地
業種	BtoB／捺染（染色加工）業
事業内容	服地・スポーツ衣料・ 産業資材などの捺染
URL	<a href="https://omotosenko.com/">https://omotosenko.com/</a>



スクリーン加工とインクジェットプリンター、それぞれの染色加工技術のよさを融合するために染色加工技術の蓄積を行い、お客さまのご注文に応じた最適な染色加工方法をご提案しています

未来を染める、技術継承者たちの挑戦  
共に歩む、伝統と革新のフロンティア  
業界を結ぶ、新たなポータル創造へ

## 事業への思い

### 伝統を守り、技術をつなぎ、未来へ染める

当社は京都市内に拠点を構え、アパレル業界を中心に、生地への捺染（染色加工）という専門的工程を担う染色加工業を営んでおります。

変化する時代と顧客ニーズに応えるため、早くからデジタル化を視野に入れ、社内外の業務改革に取り組んできました。

かつては、手作業による型染やスクリーン製版が主流であった中、当社は早くからデジタル技術を導入し、オートスクリーン加工やインクジェットプリンターによるデジタル捺染技術も導入。多品種小ロット化するアパレルの発注構造に対応すべく、生産設備以外にも基幹システムや受注管理システムの導入や、従業員教育を通じて、生産の効率化と精度の向上を図ると同時に、時代の変化に対応する柔軟な仕組みづくりを進めてきました。

当社の事業は、分業体制が根づく京都の染色文化そのものの一翼を担っており、協力工場や生地商社、アパレルOEM企業など、地域内外の多様なプレイヤーとの信頼関係に基づいて成り立っています。その中で、当社は一貫して「染める」工程に特化しつつ、業界全体の未来像を見据えています。DXによる生産・流通・情報共有の最適化を通じて、伝統産業を牽引する立場としての責任を自覚してきました。

伝統と技術を守りながらも、次代を担う染色業界全体を巻き込み、ステークホルダーと共に進化を遂げる。我々を取り巻く繊維業界は、大きな変革の中にあります。競争の激化や価格競争の波が押し寄せる一方で、日本の染色・繊維業界にはまだまだ発信しうる価値が眠っています。だからこそ、京都から業界全体を巻き込み、新たなブランド力を形成し、世界へと発信する——その志のもと、これからも「文化を届ける技術者集団」として、価値ある未来を共に染め上げていく所存です。

## 事業の課題

### 分業体制のもとで生まれる、連携の難しさとデジタル化の限界

当社が属する染色・繊維業界は、長い歴史の中で確立されてきた分業体制によって支えられています。意匠、織り、染め、整理加工といった各工程は、それぞれの高度な専門性と経験によって担われており、「分業による品質の維持」は、京都のものづくりの特徴でもあります。

しかし、この分業体制は、現代の小ロット多品種が求められるアパレルにおいては、柔軟な対応を難しくする要因にもなっています。各工程を担う企業の多くが中小規模であり、経営リソースやIT人材、投資余力にも限りがあるため、デジ

タル化の足並みが揃いません。紙ベースの管理やクラウドシステムが混在し、異なる環境が隣接し合う中、同じシステム上で業務連携することは容易ではなく、業界全体の効率化を妨げています。

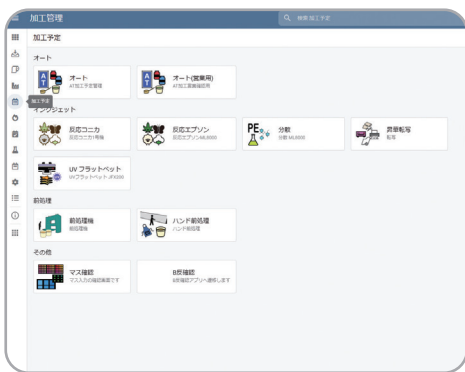
また、発注や受注が電話やFAXを通じて行われている場面も依然多く、属人的な判断に依存し、曖昧なやりとりがビジネス上のリスクを内包しています。これらの慣習は、信頼関係の積み重ねによって成り立っている反面、変革に対して慎重になっている原因でもあります。

当社としては、社内業務の効率化と品質管理を目的に、可能な限りデジタル化を進めてきました。受注・生産管理・請求業務などにおいては、自社で構築した仕組みによって一定の成果を上げています。デジタル化・DXや業務効率化への投資は、即時の売上に直結しにくく、成果が見えにくいという難しさを実感しながらも、段階的に取組を進めてきました。

しかし、分業体制が残っている業界では、取引先や周囲との連携が伴わなければ、真のDX化は成立しないという現実には直面していました。コロナ禍を経て、デジタル化の波が急拡大し、変化の必要性が業界内でも少しずつ言われはじめた中、他社に先駆けて、業界の変革に向けた次のステップとして業界のDX化へと踏み出すこととしました。

## デジタル化による解決

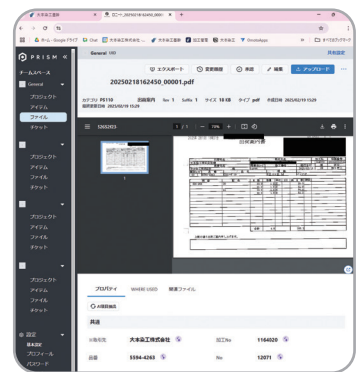
### 課題の言語化と、期間内での実装戦略と計画推進で着実な運用へ



配色管理も「AppSheet」で基幹システムと連携

注文No.	加工番号(レイアウト)	受注日	納期	生産品名	生産機	ステータス
12314	大木オートスクリーン	2025/03/20	2025/03/24	6607-4266	SH41004H	受注
12313		2025/03/20	2025/03/24			受注
12312		2025/03/18	2025/03/19	STG307-PW-PT		受注
12311		2025/03/18	2025/03/21	STG307-PW-PT		受注
12310		2025/03/18	2025/03/21			受注
12309	大木製機組立	2025/03/18	2025/03/05	1143007-07916	マイムデータシステム組	受注
12308	大木製機組立	2025/03/18	2025/03/05	1143007-G&P	マイムデータシステム組	受注
12307	大木オートスクリーン	2025/03/18	2025/03/03	ANR3388E	TE730W	受注
12306		2025/03/18	2025/03/26		CN-3D	受注
12305	大木オートスクリーン	2025/03/18	2025/03/03	ANR3391E	70543	受注
12304		2025/03/18	2025/03/26		CN304B	受注
12303	大木オートスクリーン	2025/03/18	2025/03/12	1236-70940	WV1123AP	受注
12302	大木製機組立	2025/03/18	2025/03/21	786-LDVLS30-305	78600W	受注

基幹システムと「PRISM」が連携し、ドキュメント検索も容易に。顧客からも閲覧範囲を指定して共有が可能になった



基幹システムとノーコードツール「AppSheet」とのデータ連携機能を外部ベンダーに開発委託しました。これにより、受注・生産に関する情報や、生地・原料などの在庫データが連携し、業務の可視化と管理の効率化を図っています。連携されたデータは「AppSheet」上で活用され、生産計画や在庫管理ツールとして運用が始まっています。

また、業界内では依然としてFAX運用が多い中で、帳票類のデジタル化にも取り組みました。ドキュメント管理アプリ「PRISM」を導入し、書類のやり取りの効率化と検索性の向上を図るとともに、基幹システムと「PRISM」を連携する仕組みも外部ベンダーに依頼して構築しました。

システム選定に際し、社内でも導入を決定していたのですが、導入するにあたってITコーディネータの助言が大きな支えとなりました。補助金事業の期間内で、内在する課題を明確に言語化。スケジュールとプロットを設計し、段階的に準備と判断を進め、最終目標に向かって着実に計画を推進できたのはITコーディネータのおかげです。さらに、自社の方向性に対して客観的な視点が得られたことも、最終的な意思決定につながりました。今回の取組で、社内外から必要なデータにアクセスできる仕組みと基幹システムが連携できたことは大きな一歩です。また、社内でもノーコードでアプリ開発できるようなITリテラシーが高まったことも大きな成果です。

## 成果と展開

### 業務改革から文化継承へ。持続可能な成長の礎として

今後、さらなるデータ連携の高度化を図り、紙の帳票をテキストデータ化するAI OCRの活用で見積もり・帳票作成の完全無人化を目指して、機械学習への取組を進めてまいります。これにより、日常業務の自動化と精度向上を実現し、取引先向けのWebポータルを開放することで、業界全体のDX推進に主体的に貢献します。

また、アパレル事業を志向する潜在顧客のニーズを掘り起こし、自社商品・サービスへの興味を喚起する情報発信を強化。利便性の向上と顧客接点の質の革新を通じて、より豊かな顧客体験を提供していきます。

そして、アパレル新興ブランドとのダイレクトな取引機会も積極的に創出し、柔軟かつスピーディな商流を構築します。地域の技術と感性を新たな市場へと橋渡しする、未来志向のエコシステムを築いていきます。

さらに、生地や染色を通じて、日本独自の「コンテンツ力」を世界に向けて発信していきます。京都が育んできた歴史・技術・文化を多角的に伝承しながら、新たな魅力や可能性を発信することで、技術と美意識を次世代につなぎ、揺るぎないブランドとして成長させていきたいと考えています。



DX推進部 三木 浩揮 氏

## 川十株式会社

代表取締役 亥子 勝高

会社住所 〒612-8388  
京都市伏見区北寝小屋町49

業種 BtoB／製造業

事業内容 あらゆる金属材料の精密切断及び加工、在庫販売

URL <https://www.kawajyu.jp/>

あらゆる金属材料の精密切断・加工を「超短納期」で納品対応しております

「超短納期」から始まる、スマートファクトリーの未来像  
AI起点の業務連携が、製造プロセスを再設計  
モノ作りを支える持続可能な供給モデルへアップデート

## 事業への思い

### 京都の製造業を支える、縁の下の力持ちとして

当社は、金属材料の切断・加工を専門とする卸商社で、ステンレス、アルミ、鉄、銅、チタン、黄銅など、多岐にわたる金属材料を常時5,000種を超えるアイテムを保有し、多品種・小ロットでの対応を強みとしています。お取引先は300社を超え、迅速かつ柔軟にお応えしております。

最大の特長は「超短納期」対応にあります。午前中のご注文には当日午後の納品、午後のご注文には翌日午前の納品を実現する体制を整えており、最短で確実にお届けする信頼の供給網を築いています。

社内に備えた約40台におよぶ切断加工機がその体制を支え、高速切断を可能とする設備や多様な寸法・形状に対応できる切断技術を保持しており、用途や材質に応じた最適な加工を一貫して行える点も、大きな強みです。さらに、原材料の生産地や仕入、鋼材の製造、納品に至るまでのトレーサビリティ（流通履歴管理）も導入。ロットごとの品質情報をデジタルで一元管理し、安定した品質保証と信頼向上を得ています。

当社が掲げるスローガンは「モノ作りの縁の下の力持ち」。目立つ存在ではなくとも、お客様の製造現場を確かに支える存在でありたいと考えています。たとえ難易度の高いご依頼や自社対応が困難な案件であっても、協力企業との連携を通じて、お客様の課題解決に対して最適な解決策を提案してまいりました。

モノ作りの精神を大切にしながら、デジタル技術やAIの活用といった新たな挑戦を積極的に取り入れ、より高品質・高効率なサービスを追求しています。変化の時代においても、確かな信頼と機動力をもって、お客様の未来を支え続けてまいります。

## 事業の課題

### 属人化からの脱却へ、“見積もりの見える化”という次なる挑戦

「超短納期」の実現を使命とし、社内の業務効率化や省力化、トレーサビリティの整備など、これまで当社はDXの導入を段階的かつ着実に進め、独自の販売管理システムを軸に、在庫・受発注・出荷に至るまでをデジタルで一元管理し、納品までのスピードと品質の両立を可能にしています。

しかし、社内の生産体制や業務管理などのデジタル化が進む一方で、顕在化してきたのが「見積もり対応の属人化」とその遅延という課題でした。300社を超えるお取引先様から寄せられる見積もり依頼に対し、その対応が一部の営業

担当に集中し、社内でも「時間がかかっている」という声が多く上がるようになっていました。

ミーティングの場で「見積もりの返答スピード」が共通の課題として浮かび、「見積もりの遅さ」が機会損失に直結しているという認識が、全社に共有されました。納品体制のDXが進み、モノを届けるスピードは加速したにも関わらず、その入口の段階である「見積もり」が足を引っ張っている——。それが、当社が次に取り組むべき本質的な課題でした。

まずは、人員を拡充し、営業担当とのOJTを通じてノウハウを

共有して見積もり対応の迅速化を解決しようとしたのですが、営業担当は社外業務で不在が多く、解決は困難であると判断しました。そして、5,000種を超えるアイテムと、顧客ごとの注文数や仕様に応じた変数も膨大で、手入力によるデータ蓄積にも限界がありました。そこで方向性を転換し、「AIによる見積もり自動化」こそが、最も効果的な突破口であると判断しました。

## デジタル化による解決

### AI導入の難しさと実現化への道のり

見積No	見積単価予測(仕入単価予測)	仕入単価	MAPE(見積)	MAPE(仕入)			
0 03-019337	147.62	1039.03	1424.08	180	600	18.0	73.2
1 03-019337	190.51	1162.22	1424.08	210	800	23.6	63.7
2 03-019337	125.3	986.35	990.82	140	800	10.5	64.4
3 03-019337	135.38	975.72	808.29	165	856.25	18.0	14.0
4 03-019337	170.9	1137.27	915.37	270	1285.63	36.7	10.1
5 03-019308	682.83	890.57	690	962.5	1.1	7.5	
6 15-021790	426.17	1246.41	690	1350	37.8	6.3	
7 15-021790	1028.9	1272.8	2126.49	1130	950	9.2	36.8
8 15-021790	434.3	220.24	470	185	7.6	19.0	
9 02-011023	1243.1	2537.33	2083.72	3070	3750	69.5	32.3
10 03-019281	7477.24	806.26	659.7	7345	993.85	1.8	18.9
11 15-021792	2342.59	1633.29	inf	3000	1000	21.9	53.3
12 07-004180	555.46	503.45	698.09	850	990	1.0	14.7
13 03-019278	2626.33	564.61	2495	675	5.3	16.4	
14 03-019295	172.49	1058.15	64.38	200	1200	13.8	11.8
15 03-019268	1712.73	4208.28	1680	1310	1.9	N/A	
16 03-019248	733.56	946.62	614.58	810	960	9.4	3.4
17 03-019240	2293.37	928.11	616.89	2140	930	7.2	0.2
18 15-021770	450.6	874.27	380	735	18.6	18.9	
19 15-021770	868.47	863.04	960	800	9.5	7.9	
20 15-021770	253.36	854.93	250	781.9	1.3	10.6	

現在は、簡単な見積もり作成はAI見積システムによって簡単に

「超短納期」を掲げる当社にとって、見積もりの属人化と遅延という課題は重要なボトルネックでした。そこで、AIの活用によって業務の一部を自動化し、誰もが対応できる仕組みの構築を目指すことにしました。

見積もり業務におけるAI活用の可能性を模索する中、例えば、市場動向や競合価格を含めた外部要因をどの程度まで予測に反映できるのか、また、受注実績を基に適正な見積もり額をどのように定義・算出するのかといった課題に直面しました。

そこで、ITコーディネータによる専門的支援を受けたことで、方向性と具体的な対応策を見出すことができました。

## 成果と展開

### 全てのプロセスが連携した運用に向けて

当社では、属人化していた見積もり業務の課題に、AI見積システムの導入で解決へと進み出しました。現在は、過去の見積もり実績データを元にAIへ継続的に情報を注入し、見積もり金額の精度向上と再現性のある判断基準の構築を進めている段階にあります。実務においてもサンプル検証を重ねながら、AIが営業担当者のノウハウに近い判断を行えるよう、AIのチューニングと学習を繰り返しています。将来的には、AIが仕入れコストや経済動向なども考慮した上で、利益性と受注率の両立を図りながら、最適な見積もりを自動算出できる

また、規格品については当社のオンラインオーダーシステム「KAWAYU-NET」上で迅速な注文が可能となっています。特注品や複雑な加工品については見積もりが属人化しやすく、対応に時間を要するという構造的な課題が残っていました。

お客様に対しても「見積もり」というフェーズでスピードと透明性を届けるために、本事業に取り組むことにしました。



見積もり精度の向上のためにAIへデータを注入し、学習を繰り返しています

AIで自動化すべき業務範囲の特定や、優先順位の整理、実行可能な計画への落とし込みにおいて、専門的な知見による後押しは大きな意味がありました。

さらに、補助金事業に向けた計画書・申請書の作成では、技術面だけでなく制度活用の観点からもサポートいただき、開発会社との交渉や費用感の検討などでも、客観的なアドバイスを受けることができました。AI導入という新たな一歩を踏み出し、見積もり業務の属人性からの脱却に向け、取組を始めました。「超短納期」に求められるスピードと柔軟性を備えた業務体制に向けて、さらなる歩みを進めていきます。

仕組みの確立を目指しています。

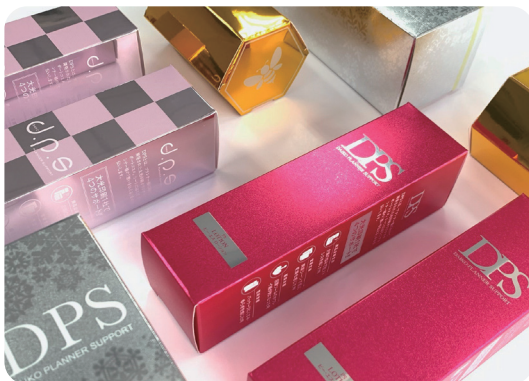
AI見積システムを起点に、仕入れの最適化、在庫管理の高度化、切断工程の所要時間予測による納期精度の向上など、各プロセスを横断的に連携させた統合的な運用モデルを構築中です。問合せから納品までの一連の流れを、より精緻かつ俊敏にマネジメントできる体制を整えることで、当社の強みである「超短納期」は、より高い競争力を備えた供給モデルへと進化していきます。持続可能なモノ作りを支える新たな基盤づくりに、これからも取り組んでまいります。



代表取締役 中村 一紀 氏

## 大光印刷株式会社

代表取締役	中村 一紀
会社住所	〒604-8481 京都市中京区西ノ京冷泉町22番地
業種	BtoB／印刷業、化粧品製造業
事業内容	化粧品パッケージ・ラベルの印刷 化粧品・医薬部外品の受託製造など
URL	<a href="https://www.daik.co.jp/">https://www.daik.co.jp/</a>



化粧品会社様のシビアな色味のご希望にお応えし、多種多様な形状、紙の厚み、表面加工、形状、製函の方法からニーズにあった加飾・印刷仕様をご提案しています

## 事業の課題

### 属人的な判断から、誰もが共有できる品質基準へ

化粧品パッケージ分野への本格参入に際し、私たちが直面した最大の壁は色の再現性でした。商品特性を表現する色味や、ブランドの印象を大きく左右するパッケージの色彩は、製品の価値や世界観を伝える重要な要素で、企業ごとに理想とする“色の定義”が異なるという難しさがありました。

特に問題は、その判断が主観的な「感覚」に委ねられていたことでした。色覚には個人差があり、絶対的な基準が存在しないため、お客様との間で色の確認、擦り合わせ作業で、本機校正を何度も繰り返さざるを得ませんでした。

感覚的な色彩の世界をデータによって見える化  
色校正のプロセスを属人化から脱却  
お客様のゴールに対して最適化した印刷パッケージへ

## 事業への思い

### 色に対する「表現力」と「品質」への誇り

1947年の創業以来、当社は医薬品関連の印刷を基盤に、正確さと信頼性が求められる業界で事業を築いてきました。病院や薬局で処方される医療用医薬品に同封される「添付文書」の印刷では、法的要件を満たす専門性と品質が認められ、国内シェア約3割を誇るまでに成長しました。

しかし、2021年の薬機法改正により、添付文書の電子化が義務化され、主力分野であった医薬品紙媒体の需要は激減し危機に見舞われました。

そこで、長年培ってきた高度な品質管理力と複雑な要求への対応力を活かし「化粧品パッケージ印刷」という新たな領域へ挑戦しました。

化粧品パッケージは、単なる包装資材ではなく、ブランド価値を体現する重要なコミュニケーションツールです。美しい色彩、繊細な質感、独自の形状表現には、従来以上に高い表現力と精度が求められます。

当社はこのに応えるべく、亀岡工場を中心に生産設備を強化。パッケージ加工工程の内製化をすすめました。さらには大山崎工場ではOEMによる化粧品製造体制を構築するなど、全社的な体制再編を進め、お客様が求める理想の色や仕上がりを、技術と経験、そして数値により安定して実現できるよう努めてまいりました。

京都本社を中心に、東京・大阪・名古屋・富山・長野の営業所、大山崎・京都・亀岡の各工場を擁する当社は、用途別に専門化された一貫体制のもとで、化粧品・医薬品など多様な分野の製品づくりを支えています。これからも、変化を恐れず、技術と誠実さで市場の信頼に応え、ものづくりの未来に貢献してまいります。

実際の用紙・機械での印刷確認には、印刷機を止める必要があり、その都度工場稼働に影響を与え、生産効率やコスト面でも影響を与えていました。

また、この「感覚の擦り合わせ」は、営業・製版・工場の各部門にわたり、現場対応を強いる属人的な業務にも発展。情報伝達や判断基準の曖昧さから、社内外のコミュニケーションにも摩擦が生じていました。特に東京など遠方の顧客にとって、京都での立ち会いは大きな負担であり、双方にとって持続可能とは言えない状況が存在していました。

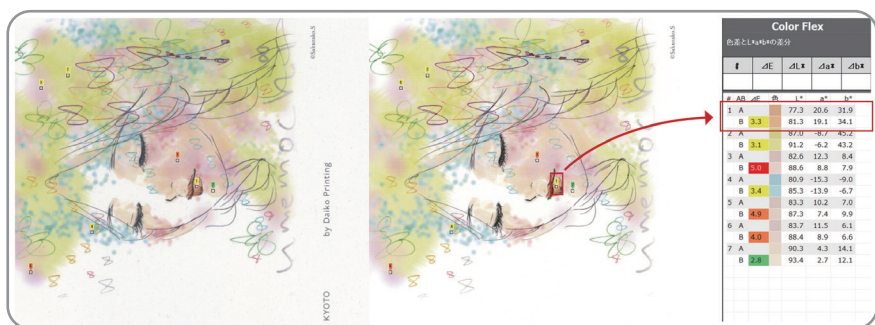
そこで、根本的な課題を抽出し、「感覚に頼りすぎている色味の認識」を科学的なアプローチにより、解決策を見出すことにしました。「色彩を数値化し、共通言語に置換する」ことで、感覚に頼らずに、誰もが同じ基準で話し合える環境を整える。その実現が、お客様の満足度向上と社内の業務効率化、双方に資するものであると確信しました。

本補助金事業の活用を契機に、DX導入への第一歩として「色彩の見える化」プロジェクトを始動しました。これは、単なるシステム導入ではなく、お客様とより良い関係を築くための「共創の仕組みづくり」でもあります。

社内では数値基準の整備や意識改革を段階的に進め、色彩を数値化できる測色機の導入を推進いたしました。

## デジタル化による解決

### 色彩の感覚を「見える化」し、数値がつなぐ信頼の色再現



「カラー・フレックス」ではスキャンされた2つの画像を自動で重ねることで、測色やごく細かい比較も可能に



色修正後の画像をシミュレーション機能でモニタ上に表示

本補助金事業の活用の際に、課題の核心である「色彩の数値化と共有化」を軸に、測色機「カラー・フレックス」を導入しました。導入に際しては、社内の印刷設備とのカラーマッチングに多大な調整が必要となりました。当社が扱う化粧品パッケージには、紙以外にも蒸着素材やクリアケースなど特殊素材も多く、印刷環境に応じたプロファイル設定を一つひとつ構築する必要があります。また、補助金申請の締切内に事業が完結できるよう、ITコーディネータからは書類作成や実績報告の作成サポート、技術的な導入段階での専門的アドバイスなど、継続的な支援を受けました。

色修正が必要な案件では、測色機の活用で修正作業が大幅

に効率化。従来は、経験や感覚に依存していた色彩の判断を、数値という客観的な基準に置換したことで、属人性を排除。再現性の高い、品質管理体制へ移行できました。また、数値化によって、色の精度に厳格なポリシーをお持ちのお客様との擦り合わせも円滑化しました。

さらに、東京のお客様に対しては、東京営業所と亀岡工場をネットワークで結び、専用モニタなどによる環境下で「カラー・フレックス」による測色データに基づいたリモート校正・立ち会いを実現。この取組は、ステークホルダーの期待に応えるためのもので、透明性の高い業務進行・情報開示が可能となりました。

## 成果と展開

### 測色機の導入がもたらした、品質と組織のさらなる進化

測色機の導入からまだ間もないですが、本機校正の回数削減が実現できました。従来、3~4回の本機校正を要していたところ、現在では2回以内を目標とし、ほぼ達成を実現しています。工場の稼働停止時間が削減され、生産性の向上につながったことは、営業・製造・製版のすべての部門にポジティブな波及をもたらし、社内の雰囲気も良くなりました。

属人的だった色判定作業も、数値基準に基づいた判断へと変化。社内の連携がスムーズになり、かつて繰り返されていた「感覚のずれ違い」による業務の停滞やトラブルも、減少

しました。営業部門では、色彩の数値を根拠にお客様に説明が行えることで説得力が増し、顧客満足度も向上。刷り直し回数も減り、業務の好循環が生まれはじめました。

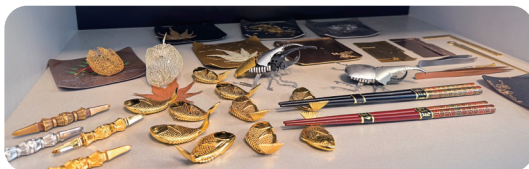
今後は、各営業所にもリモート色校正の環境を整備して、品質の見える化を目指します。また、社内では営業部門へのDX浸透をさらに推進し、継続的な改善と運用強化を図ってまいります。お客様と同じゴールを見据えるものづくりで、「化粧品パッケージ印刷といえば、大光印刷」と呼ばれるよう、次の時代にも求められるよう取り組んでいます。



代表取締役 高木 正司 氏

## 高木金属株式会社

代表取締役 高木 正司  
 会社住所 〒612-8486 京都市伏見区羽束師古川町246番地の1  
 業種 BtoC／貴金属めっき業  
 事業内容 金・銀・銅・Ni・Rh・Sn などの装飾用及び工業系・機能系めっき  
 URL <https://takagilabo.jp/>



神仏具や美術工芸品などの装飾金属めっきで培った技術を活かし、工業製品向けの金属めっきにも取り組んでいます

伝統の技術で人と未来、ものづくりを輝かせる  
 継承と進化を織り交ぜた確かな歩み  
 動画で繋ぎ、残していく確かな実績と経験

## 事業への思い

### 伝統の輝きを持続させる、めっき加工の挑戦

1966年創業の当社は、装飾めっきと工業めっきの両分野で確かな実績を持つ、金属めっき加工のスペシャリストです。

伝統工芸品のような繊細な仕上がりから、工業部品に求められる高い精度と機能性まで、幅広いニーズに応える高い技術力と柔軟な対応力を強みに、試作から量産まで多様なスケールに対応しています。中でも、装飾と機能という一見異なる性質を併せ持つ「めっき加工」の融合技術により、装飾性の高い光沢や質感を実現しながら、耐久性や導電性といった工業的性能も両立させることで、新たな製品価値を創出しています。

当社の強みは、単なる技術の蓄積にとどまらず、「人と組織の力」を最大限に活かす製造体制にあります。特に、全従業員が複数の工程を経験しながら技術を習得するジョブローテーション制度を導入。特定の個人のスキルに依存せず、生産の質を保ちながらも、急な生産変更や多様な注文に柔軟に対応できる安定した生産体制を築き上げました。

これは、人材育成にも効果的で、社員一人ひとりの成長と職場全体の活性化を促進。加えて、業務の平準化が働きやすさにもつながり、有給休暇や育児休業などの取得もしやすい環境を生み出しています。

また、当社は、時代の変化に合わせて挑戦を続けています。社内には少量生産や試作品対応に特化しためっきラボを設け、製品開発の初期段階から技術的な支援を行っています。単なる加工受託に留まらず、顧客のパートナーとして価値を創造しています。こうした取組は、新しい素材や形状といった性能要求に応えるための重要な基盤となっており、今後も多様化する市場ニーズに応え続ける原動力となります。

当社は、伝統に根ざした確かな技術を基盤に進化し、これからもお客様に信頼され、持続可能かつ創造的なものづくりを追求していきます。

## 事業の課題

### 見えざる技術をどう繋ぎ、残していけるか

当社が抱えていた最大の課題は、“技術の属人化”でした。貴金属メッキ加工は、見た目には同じように見える工程でも、素材の状態や気温、溶液の濃度など、目に見えない変化を職人が瞬時に感じ取り、繊細な調整を行う必要があります。この「さじ加減」は、紙のマニュアルでは表現できず、また数値化も困難な職人技です。

そして、経験と実績を持つベテラン社員の退職が視野に入る中で、その技術とノウハウを次世代へどのように受け継いでいくかが切実な課題でした。また、個々の社員が特定工程に偏って

担当してしまうと、欠員が出た際の対応力が乏しく、業務の停滞や品質の不安定化を招きかねません。

このような背景から、当社では早くからジョブローテーション制度を採用。各工程を横断的に学び、誰もが複数の加工技術を体験することで、多能工が進み、業務の属人化を防ぎつつ、高い品質と安定した生産を実現してきました。

特に、女性社員の活躍が顕著です。検査での細やかな目配りや、営業現場で得た顧客の声を自ら製造加工にフィードバックするなど、複数の加工技術で培った経験が実を結びつつあります。

しかし、ローテーションによって人材の柔軟性は高まったものの、依然として「勘や感覚」に頼る技術の伝承には限界がありました。技術や経験を言語化・可視化していく必要性が高まる中で、当社がたどり着いた結論は、「動画による技術アーカイブ」でした。

テキストや写真のマニュアルでは伝わらない“動き”や“間”、

そして工程ごとのポイントを視覚的に捉え、いつでも誰でも、同じ品質を再現できる環境を整えたい—そういった声が社内から挙がりました。経験、知識、ノウハウは実績と共に築きあげた財産です。それを残す仕組みづくりとともに、次世代の人材育成と企業の持続可能性に直結するという強い思いが、今回の取組を推進する原動力となりました。

## Ⅰ デジタル化による解決

### 動画によってアーカイブ化、「目で盗む」職人の世界をデジタル化



仏具などの装飾金属めっき加工を行う前段階としても様々な技術的な工程が必要です



各工程は動画で確認でき、テロップやナレーション、BGMによる演出で見やすさも追求

動画によるアーカイブ化を進めるにあたり、ITコーディネータとどのように技術を動画で伝えるか、という検討を重ねました。工程ごとのポイントを絞った短尺動画の活用、テロップ挿入による補足説明、社内限定公開の仕組みなど、実用性と理解度を両立する具体的な手法が明確になりました。

また、動画制作の内製化と外注化のバランス、撮影手順の整理、編集方針の確立などについても、ITコーディネータから多角的な指導を受けることで、社内の負担を抑えながら、補助金事業の期間内で着実に制作進行。動画編集が未経験の社員も、ナレーション挿入やサムネイルの作成など、段階的にスキルを身につけることができました。

特に印象的だったのは、女性社員2名がこの動画制作プロジェクトを主体的に推進した点です。技術伝承という硬質なテーマに、柔軟な視点とデジタルリテラシーを持ち込んだことで、現場に新たな風が吹き込まれました。

タブレット端末などによる動画閲覧は、工程ごとで作成した動画を二次元コードで呼び出せる仕組みで、各部署、各工程に設置され、教育と品質管理の双方向で効果を発揮しています。こうした成果は、現場の創意工夫と自発的に取り組む社風、そしてデジタル技術が結びついて実現できたものです。

また、今回の補助金事業とITコーディネータの後押しもあって成功できた事業だと考えています。

## Ⅰ 成果と展開

### 技術を伝え、未来を輝かせるために

技術や知識・ノウハウの動画をアーカイブ化することは、熟練技術を社内で共有できる環境を実現し、属人化の解消と現場の安定化に大きく貢献しています。これを基軸に、今後はジョブローテーション制度と連携させ、さまざまな加工技術を体験しながら、柔軟かつ安定的に業務を遂行できる体制の強化を図ってまいります。この仕組みで、有給休暇や育児休業取得もさらにサポート。誰もが安心して能力を発揮できる、働きやすさと、生産性の両立を可能にした環境づくりで会社全体の成長を目指します。

さらに、動画編集のノウハウが得られたことにより、技術の可視化だけでなく、広報や採用活動にも積極的に動画を活用していく計画です。当社の技術力やものづくりの魅力、社内の雰囲気や働きやすさをリアルに伝える情報発信を通じて、社外への理解と共感を深め、人材の獲得・定着を目指します。

伝統的な技術を未来へ継承するとともに、動画を活用して社内外のコミュニケーションを活発にしたいと考えています。

確かな技術と人の力を土台として、変化に柔軟に対応し、持続可能な製造現場の構築と企業価値の向上を追求してまいります。



常務取締役 加来 真佐志 氏

## 日本クリニック株式会社

代表取締役 根岸 豊

会社住所 〒603-8331  
京都市北区大将軍西町1番地

業種 BtoB/BtoC/製造,卸売,小売

事業内容 かき肉エキス栄養補助食品の  
製造・販売URL <https://www.japanclinic.co.jp/>

かき肉エキスに関する研究や製法で様々な特許を取得。独自の技術を確認して栄養補助食品を製造・販売しています

培われた信頼と技術を次の時代へ  
生成AIが導く、業務革新と知の継承  
変化を恐れず、未来に開く健やかな挑戦

## 事業への思い

### 一粒の牡蠣に、健やかな未来を託して

1974年の創業以来、当社は牡蠣を原料とした栄養補助食品（かき肉エキス）の製造・販売を主な事業としてまいりました。瀬戸内海産の新鮮な生牡蠣から熱水抽出によって得られる「かき肉エキス」に特化した製品開発を行い、その製法や成分において多くの特許を取得。健康食品がまだ世間で認知されていない時代に、「栄養補助食品」として販売したパイオニア的な存在で、1983年には中央研究所を設立し、科学的根拠にもとづいた栄養学的視点から牡蠣の持つ可能性を追求し続けています。

主力製品「バランスターWZ」は、独自の研究会である「JCOE（Japan Creative Oyster Extract）研究会」に加盟する全国の相談薬局・薬店を通じて、対面によるカウンセリング販売のみ行っています。製品の特徴を正しく理解し、お客様一人ひとりに合わせたアドバイスができる販売体制を大切にしており、このネットワークは1000店を超える加盟店に広がっています。

当社は、単なる健康食品の提供にとどまらず、お客様の健やかな日常と長期的な健康維持を支えることを使命としています。口コミやリピーターを中心に、三世代にわたってご愛用いただくご家庭や、ペットの健康を気遣われるお客様もおられます。また、「食養相談室」では、専任の管理栄養士が常駐しています。製品全般に関するご質問や飲用に関するご相談には、お客様から寄せられるお書葉やお電話を通じて丁寧にお応えしております。

高品質と認められるような安全な製品づくりには妥協せず、「安心」と「信頼」をお届けしています。

今後は、アスリート向け新商品のさらなる展開、新ブランドの開発やそれらの認知度の向上を通じて、若年層にも牡蠣の栄養価値を届けることを目指します。同時に、SDGsにも取り組みながら挑戦を続けてまいります。

## 事業の課題

### 業界のパイオニアが抱える課題と商習慣

当社の製品は、長年にわたり全国の相談薬局・薬店を通じて販売されてきました。こうした販売店では、対面によるカウンセリング販売が基本であり、インターネット販売は行っておらず、メーカーである当社も積極的にEC展開は行っていない状況です。しかし近年、販売店の減少や高齢化が進み、このままでは販売の現場、顧客層ともに縮小することが見込まれます。

また、情報伝達の手段もアナログなままの部分が多く、FAXや電話による受発注、問合せが主流です。営業担当が各販売店を訪問し、販促提案を行うという形も続いています。

人手・時間・コストの面で大きな負担となっていました。

社内でも勤怠管理や給与明細など一部はデジタル化が進んだものの、部門間の情報共有、問合せ対応などは依然として紙や人手に頼る部分が多く、業務の非効率さが課題となりました。特に、研究部門の人員が販売店からの問合せ対応に時間を取られ、肝心の研究業務に集中できない状況が慢性的に続いていました。

こうした中で、社内から「何とかデジタル化で改善できないか」という声徐々に高まり、営業活動や社内問合せの効率

化、データ活用による業務負担の軽減など、改善すべき具体的な課題が浮き彫りとなりました。

電話中心の商習慣に対して、「履歴が残らず、責任の所在が不明確で不安になる」と若年層からの声も上がり、デジタル化への要請を高める契機となりました。

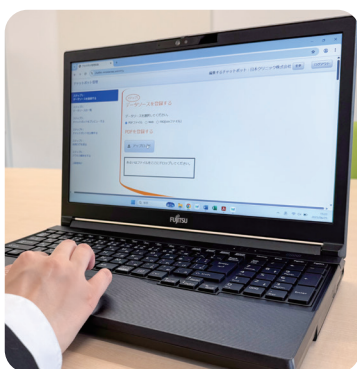
さらに、営業活動の効率化だけでなく商品の認知度向上も

大きな課題です。オンラインでの啓発手段を模索しつつ、認知活動をいかに構築するかがテーマとして浮上しました。

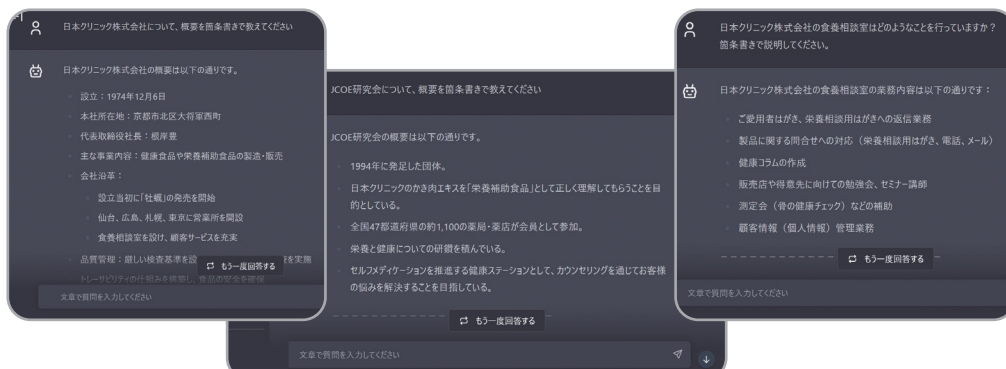
このように、業務面・営業面・認知面の三点での課題が重なり合い、課題が社内全体で共有されるようになりました。そして、補助金活用によるDX推進が見えたことで、生成AIを活用した社内向けチャットボットの導入を検討し始めました。

## デジタル化による解決

### ITコーディネータとの共創が導いた確かな一歩



「たよれーる生成AIチャット」にPDFをアップロード



社内のデータに関する質問に「たよれーる生成AIチャット」が瞬時に回答を出してくれる

今回の取組では、ITコーディネータの助言が大きな推進力となり、「問合せ対応の効率化」や「食養相談室における事例集の検索性向上」に向けて、最適なソリューションの選定支援を受けました。特に、生成AIを活用した社内向けチャットボットの導入検討においては、機能要件や運用リスクの丁寧な洗い出しを行いました。多くの研究データがPDF形式で保存されている現状を踏まえ、PDF対応型AIの導入が必須であるという状況のもと、複数候補から最適なシステムを選定することができました。

AIへの指示文であるプロンプト設計の工夫や情報管理レベルの分類、情報漏洩のリスクへの対応といった実務面でも、

的確な助言を得ながら導入を進めることができました。あわせて、機密性の高い研究情報と公開可能なFAQを分別し、AIが学習する情報を適切に管理するためのファイル分解・CSV管理手法も新たに取り入れています。現在は、AIへの学習対象となる研究データの精査を進めている段階です。

また、チャットボットの応用として、就業規則や休暇申請方法など、社員向けの社内規定も簡単に参照できるようにすることで総務業務の省力化にもつながるよう取り組んでいます。こうした取組を通じて、ITリテラシー向上の風土が社内醸成され始めており、従来は属人的だった対応も、再現性ある「仕組み」へと再構築されつつあります。

## 成果と展開

### 小さな変革が、未来への大きな布石に

今回の取組によって、社内に点在していた資料や申請様式、業務ノウハウなどを整理・集約し、誰もがアクセスしやすい形で一元的に管理する基盤が準備できました。とりわけ、検索性を重視した構造を目指したことで、必要な情報にたどり着くまでの時間が大幅に短縮され、若手社員を中心に自己解決の割合が高まり、日常業務における小さな負担の削減につながり始めています。運用の中で寄せられたフィードバックをもとに情報の更新を重ねることで、全社的に部門を越えた業務の連携や引継ぎの円滑化の貢献にも期待しています。

さらに、情報資産を可視化・共有するという価値観が社内に浸透し始めたことは、今後のデジタル活用の土壌づくりとしても意義深い成果となりました。営業部門と販売店の連携強化だけでなく、研究開発部門との情報共有化など、より実務に即した展開を視野に入れて推進していきたいです。

今後は、「かき肉エキス」の認知活動を拡大し、若年層向けのブランド展開を推進、また、抽出後の牡蠣残渣の再利用促進をはじめとしたSDGs活動を通じて、持続可能な健康社会に貢献したいと考えています。



主任 中嶋 直子 氏

## 株式会社便利堂

代表取締役	鈴木 巧
会社住所	〒604-0093 京都市中京区新町通竹屋町下ル 弁財天町302番地
業種	BtoB・BtoC／出版・印刷業
事業内容	文化財アーカイブ・美術印刷／出版 商品企画／制作・各種商品販売／卸 コロナタイプによる作品制作 など
URL	<a href="https://www.benrido.co.jp/">https://www.benrido.co.jp/</a>



膨大なラインナップから季節やテーマごとに様々な作家、作品の絵葉書をセレクト。また、創業以来のコロナタイプ技術を用いた美術品複製や美術商品を展示販売。

AIで需要予測し、ものづくりの未来を見通す  
手しごとの背景に、そっとデジタルの光を添えて  
文化の価値を、情報発信で広く深く届けていく

## 事業への思い

### 時を刷り、日本文化を継承するお手伝い

明治20年創業。元々京都御所へ錫を納める仕事を営んでいましたが、明治維新後に、書籍が貴重だった時代背景の中で貸本屋を開業。新聞取次や書籍販売などへ事業を広げ、早くから文化流通の担い手として歩みを進めてきました。その後、官製はがきがコミュニケーション手段として広く普及し、メディアとしても重要な役割を担うようになると絵葉書ブームが到来しました。当社はこれにいち早く対応し、自社に\*コロナタイプ工房（※写真製版の中でも最も古い手法の一つ）を立ち上げ、写真撮影から印刷までを内製化し、仏像や寺院建築など、日本の文化財をモチーフとした絵葉書の制作を本格化させました。清水寺、法隆寺などの名刹との繋がりも深まり、絵葉書は当時最先端の「お土産」として大きな人気を集めました。その領域は絵葉書にとどまらず、文化財や絵画作品の撮影・印刷・出版へと拡大し、「美術印刷といえば便利堂」と広く知られるようになりました。現在も、創業以来のコロナタイプ技術を継承し、官公庁、美術館、博物館、社寺関係者から信頼を得ながら、文化財撮影や美術印刷・出版を通じて、日本文化の継承に貢献し続けています。

また、美術愛好家向けには、1500種以上の絵葉書と500種以上のミュージアムグッズを常時展開。屏風や掛け軸の複製商品など、本物の職人技を活かした丁寧な手仕事の品々も、協力会社様と連携して製作しています。京都国立博物館の直営ミュージアムショップ「京都便利堂」をはじめ、東京国立博物館や国内外の博物館とも連携し、多様な展開を行っています。文化と美術を未来へつなぐ企業として、私たちはこれからも進化を続けてまいります。

## 事業の課題

### 伝統の現場にデジタルの光を、手しごとにそっとDXの力を添えたい

当社は、美術品や文化財をモチーフにした「美術商品」の企画・制作・販売において国内で長い歴史を持つ企業です。永年にわたる事業の積み重ねにより、約2,000点に及ぶ商品ラインナップを有し、その規模と専門性は他社に類を見ない強みとなっています。

一方で、「美術商品」という特性上、対象とする顧客層が限定されており、多種多様な商品を少量ずつ生産・販売する少量多品種のビジネスモデルを取らざるを得ない構造的な要因があり、商品ごとの需要予測や在庫管理が難しく、生産

効率の面では非効率が生じやすい状況も内在していました。

また、滞留在庫や不動在庫の把握が難しく経営的にもそれを解消しなければならない課題も抱えていました。

取り扱う商品は、伝統技法を用いた手作業の工程が多いのですが、生産体制の縮小や熟練職人のリタイアなどが、コロナ禍を経て増えていき、安定的な供給体制の維持がますます困難になってきたという課題も顕在化してきました。

商品仕入（再版）に関しては、売上や在庫状況をExcelで管理し、前年の実績と照合し再版の判断を行っていますが、

根拠となる資料の作成、上席による最終的な判断まで時間と労力がかかりすぎている現状がありました。

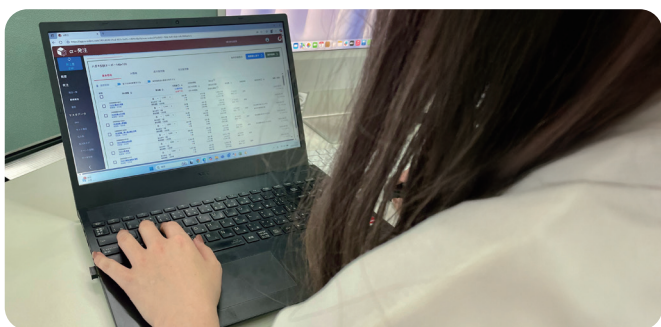
課題を解消していくためには、まず社内のDX化を進め、これまで属人的だった管理体制からの脱却が必要でした。なかでも、自社商品の生産管理をデジタル化し、売上データや受注データを活用しながら、生産や在庫の管理をより最適

なカタチへと整えていくことが重要でした。

こうした取組により、効率的で柔軟な生産体制を築き生産性の向上と持続可能なビジネスモデルの実現につなげていけたらと考え、生産管理、在庫管理、需要予測が連携されたデジタル化の推進を進めるために、今回の事業に応募することにいたしました。

## Ⅰ デジタル化による解決

### 在庫管理から始まる、便利堂DXへの一歩



AI需要予測システム【 $\alpha$ -発注】を活用

課題解決に向けて、経営陣の2名、商品販売・在庫管理をおこなう商品センターの2名、生産・物流管理の1名、それらの業務に携わってきた私により社内プロジェクトチームを編成し「DX推進計画書」を作成しました。計画に沿ってDX化を推進し、社内の様々な課題の解決に取り組む中、まずはAIによる需要予測システム「 $\alpha$ -発注」の導入を検討しました。AIが高精度データを生成することで生産計画が円滑になり、生産判断に要する時間の短縮化によって業務効率化が進み、在庫コントロールを最適化させ、在庫削減目標を達成できると判断したからです。

ITコーディネータの方から支援を受け、システムの適合性



バーコードのスクリーンで在庫管理を効率化

や見積りへの妥当性についても助言を得ながら導入を進めました。また、システム導入やデジタル化を進めていっても、最終的には「数字の整理整頓を徹底することが大事」という助言も頂きました。2018年より販売管理・仕入・在庫管理はPCA商魂商管で行っていて、過去の実績データを抽出し「 $\alpha$ -発注」にアップロードをすることで、AIが需要予測を出力します。本格的な運用を目指し、生成データの精度向上を目指して、AIに学習させています。当社の特殊なビジネスモデルやプロセスに対応できるようにカスタマイズを加え、独自のアルゴリズムでトレンドなどの不確定要素が生じてもAIの力で高精度な需要予測ができるよう取り組んでいます。

## Ⅰ 成果と展開

### 文化とテクノロジーが紡ぐ、新たな展開を目指して

属人的な管理から脱却するため、社内のDX化を推進し、自社商品の生産管理のデジタル化が進み始めています。現在はAI需要予測システム「 $\alpha$ -発注」の本格運用に向けた準備を進めており、今後はデータに基づく合理的な判断によって、在庫資産の適正化やキャッシュフローの改善、欠品・過剰在庫リスクの軽減が期待できるようになります。

また、見積りや集計といった業務効率化が進むことで、商品企画やマーケティング、分析など「価値を生み出す仕事」に注力できる環境が整いつつあります。単なる効率化にと

どまらず、事業全体の質的な向上にもつなげていきます。

さらに、これまで美術館・博物館内や一部店舗に限られていた商品流通も、SNSやECの発展を背景に、一般市場への展開がしやすくなり、国内外の美術愛好家や若い世代に向けての認知拡大にも努めてまいります。当社は、こうしたデジタル変革を活かしながら、伝統的な産業や日本文化の価値を守りつつ、次世代へ、そして世界へと発信していきます。

テクノロジーと文化の両輪を軸に、学び、変革を重ねることで持続可能なビジネスモデルの実現を目指しています。



フロント営業企画部 部長 林 克義 氏

## 柊家株式会社

代表取締役 城島 舞

会社住所 〒604-8094  
京都市中京区麩屋町通  
姉小路の中白山町277

業種 BtoC／宿泊業、飲食業

事業内容 旅館 柊家の運営

URL <https://www.hiiragiya.co.jp/>



約200年の歴史を持ち、文化人や文豪、海外の著名人など多くの皆様に寛ぎをご提供してまいりました

二百余年の歴史が育んだ、変わらぬ心とおもてなし  
伝統を守りながら、変化にしなやかに寄り添う挑戦  
静かに進化を重ね、息づく文化を未来へとつなぐ

## 「事業への思い」

### 「来者如帰」の心を宿す

文政元年（1818年）創業の当館は、200年以上にわたり、京都の風土に根ざした日本文化とおもてなしの心を守り伝えてまいりました。自然豊かな地で育まれた京野菜、近海で水揚げされる海産物など、旬の地産食材を用いた京懐石を提供し、四季の移ろいを五感で味わっていただいております。

京都は、建物や景観のみならず、人の所作や心配りまでもが文化として息づく町。私どもでは、客室係がチェックインから翌朝のご出発まで一貫して担当し、小さな変化に気づき、言葉の奥にある思いを汲み取ることで、心に残る丁寧なおもてなしを提供しています。これは“人による文化の継承”であり、京都という土地が育んだ上質な体験であると自負しております。

近年、日本料理や接客、旅館という独自の文化に魅力を感じ、誇りを持って働く若い世代も増えており、調理場や客室係といった現場で、それぞれが伝統を次代へと受け継ぐ力となっています。

また、日本の伝統文化を深く体験したいと訪れる海外のお客様も増加傾向にあります。利便性が求められる今だからこそ、私どもはあえて夕食の提供を続け、ご滞在中には四季や人とのつながりを感じていただける、豊かな時間を大切にしています。形式ではなく、そこに宿る“意味”や“心”を丁寧に受け継ぎ、価値あるおもてなしを届けることが私どもの使命です。旅館業が減少するなかでも、私どもは非効率とされる建物や運営を守り続けています。それは、空間や営みに宿る歴史と文化、そして人の手による心配りこそが、他では得がたい質の高い体験を生むと信じているからです。「来者如帰（らいしゃによき）」の心を胸に、これからも世界中のお客様に愛される京都の宿を目指してまいります。

## 「事業の課題」

### 変化と調和、伝統と革新を結ぶしなやかな歩み

長年にわたり日本の文化とおもてなしの心を大切に伝えてきた私どもにとって、伝統と変革の見極めは非常に重要です。

近年、海外からのお客様が急増し、文化的背景や食の多様性への配慮をはじめとするご要望が多様化する中、サービスの質を守りながら、品質を向上し続けるために業務の見直しが急務となってまいりました。

私どもは、チェックインからチェックアウトまで同じ客室係が一貫してお客様を担当させていただく体制を大切にしております。これは、お客様の細かなご要望を聞き漏らすこと

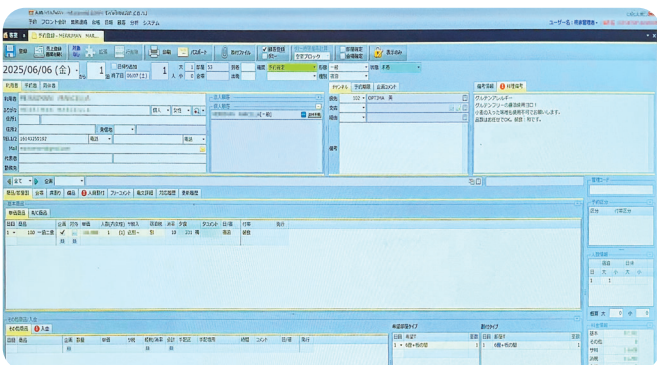
なく、ひとつひとつ丁寧に応えるための「おもてなしの本質」であり、業務上は非効率とされるかもしれませんが、あえて変えないと決めている部分です。だからこそ、お客様からは見えない業務はできる限り効率化・省力化し、スタッフが「お客様に向き合う時間」を最大化する。この考えが、私どものDX推進の原点にあります。

課題としては、実務レベルでのデジタル化の遅れがあり、紙ベースでの情報管理、口頭での伝達、部署間の手動による連携などの仕組みは日々の業務において非効率を生み出し、

結果としてお客様へのサービスの質にも影響を及ぼしかねませんでした。こうした状況を改善するため、まず取り組んだのが自社ウェブサイトのリニューアルでした。外国語対応と予約機能を強化、アレルギーや食事制限といった個別のご要望を事前に伺える仕組みを整備。これにより、チェックイン時の業務が大幅に軽減、情報の精度とスピードが向上しました。

## デジタル化による解決

### 匠の技に寄り添う、おもてなしを深めるデジタルとの調和



「支配人くんNEXT」が、N-Toolsと連携し、追記やオプション事項を共有化

元々「支配人くんNEXT」というシステムの存在は知っていましたが、自社に合っているのか確信が持てず、導入には踏み切れずにいたところ、ITコーディネータのサポートが大きな転機となり、自社に適したPMS導入に至りました。他にも旅館業に特化した複数のシステムを中立的な立場から紹介していただき、それぞれの特徴や向き不向きを当館の業務と照らし合わせながら丁寧に説明していただけたので、最終的に納得したうえで導入を決定することができました。導入に際しては、従来の運用を大切にすべしベテランスタッフにも考慮し、いきなり全てを切り替えるのではなく、既存のシ

## 成果と展開

### 歴史と信頼が紡いだ価値を、未来へと磨き続けて

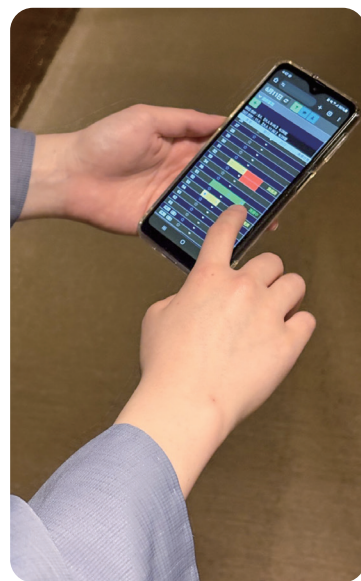
今回の補助金事業で導入したPMS「支配人くんNEXT」は、情報の共有精度を大きく向上させました。現場で必要な予約情報や追加注文、予定変更などがリアルタイムで各部署に伝達されるようになり、業務の効率化・省力化が導入以前と比較し、一気に進展。現場では「接客に集中できる時間が増えた」と実感し、その先に期待する声も上がっています。

例えば、お客様への細やかな対応や、飲物や料理にまつわる背景知識を深めたサービス提供など、文化的価値を伝える“知の接客”への時間が確保できるようになったのも大きな

DXやデジタル化の目的は、単なる機械化や省人化といった自動化ではなく、人の手でしか届けられない価値を守ることにあります。何をデジタルで変え、どこを人の手で磨き続けるべきかを見極めながら段階的に取組を進めてきました。そしてWebで得た情報を現場で活かす次のステップとして、PMS（ホテル管理システム）「支配人くんNEXT」の導入を検討しました。

テムと並行しながら段階的に移行しました。システム会社やITコーディネータのサポートを受けながら勉強会を繰り返し、少しずつ現場の理解と習熟を深めていきました。

新システムの導入により予約や料理情報の変更がフロントのPC上で即時に反映され、各部署の端末でリアルタイムに確認できるようになったことで、連携ミスや確認修正の手間が大幅に削減しました。特にアレルギーなどの重要情報について、これまでは直前まで調理場で把握できなかった点も、事前確認・準備が可能となり、お客様の様々なご要望や手配などサービス品質の向上にもつながっていて、今後さらなる業務効率化が期待できます。



進捗状況などが見える化され、対応がスムーズに

成果で前進させていきたいところです。日本文化を肌で感じられるような体験を、今以上に質高く提供できる体制が整いつつありますので、新システムに不慣れな従業員をフォローするため講習会を重ね、段階的な定着を目指し、全社的にDX化を浸透させる取組を継続しています。

今後は、勤怠やシフト管理のDXも視野に入れ、さらなる業務改善でおもてなしの質向上を図ります。導入して終わりではなく、常に改善を重ね、次の1年、さらにその先へと持続的に進化し、未来へ価値を繋げていく所存です。



ワデカラ ハヌマント バブラオ 氏(左) / 沖 蒼月 氏(中)  
代表取締役 中嶋 直己 氏(右)

## 株式会社中嶋農園

代表取締役 **中嶋 直己**  
 会社住所 〒612-8133  
 京都市伏見区向島鷹場町3番地の2  
 業種 **BtoB / BtoC / 農業**  
 事業内容 **契約栽培による野菜の生産・販売  
 米や酒米の栽培、地域連携を通じた  
 持続可能な農業の実践**  
 URL <https://nakajima-nougyou.com/>



野菜や米、酒米などを契約栽培により生産・販売。組織経営による持続可能な農業の実現を目指しています

### 効率的で持続可能な農業経営へ

### スマート農業システムで農業の輪を広げたい

### 「食」の未来を耕す、新しいビジネスモデルへの挑戦

## 事業への思い

### 農業の可能性を広げる一循環型経営の実践

1926年創業の中嶋農園は、4代にわたって農業に携わってきました。農業の将来性に課題を感じる中で、従来型の農業経営から脱却し、雇用と人材育成を軸とした事業運営へ舵を切りました。また、若者を積極的に雇用・育成し、将来的な担い手づくりにも注力していくために法人化しました。

当社は、小人数体制ながら組織的な経営により、高付加価値の農業を実現しています。都市近郊で持続可能な農業のあり方を模索し、伝統と革新を融合させた新たなビジネスモデルを構築しています。

耕作面積の大半を水稲が占める一方、売上の約9割を占めるのは野菜の生産・販売です。特に、京都市内の飲食業（居酒屋・レストラン等）を中心とした業務用野菜の直販に力を入れており、営業活動により販路を開拓してきました。加えて、飲食店から排出される生ゴミを回収し、堆肥として再利用する循環型モデルを実現。環境負荷の低減と地産地消の推進に寄与しています。

さらに、飲食店経営者が自ら畑のオーナーとして農作物の栽培に携わる仕組みも展開しており、料理人のニーズに応じた作物を共同で育てるといった都市農業の新しい形を提示しています。これらの取組は、農業と飲食業界の連携を深めるとともに、農産物の価値を様々な角度から再発見する場となり、農業の魅力発信にもつながっています。

スマート農業システムを通じて省力化や効率化を推進し、「効率」と「感性」の両立を図りながら、次世代が誇りをもって働ける、持続可能な農業の未来を目指します。また、作付面積や収量を拡大し、品質向上に努めながら、地域社会と共に発展する農業経営の実現に邁進しております。

## 事業の課題

### 組織的農業への移行と課題認識

当社は、人材の拡充や業務の分担、作業マニュアルの整備といった業務改善に取り組んできましたが、事業の拡大に伴い、農業特有の構造的課題に直面しました。また、担い手不足は年々深刻さを増しています。限られた人手で多品種の作物を育てる現場において、属人化しやすい作業構造や、繁忙期の業務集中が課題として浮き彫りになりました。

特に、水田の水管理や温室の温度調整など、日常的な作業は個人の判断や経験に頼る面が多く、担当者の不在や交代によって、連携不足による軋轢が生じやすい場面もありました。

このようなことから、連携不足による判断ミスで作物の品質や収量に影響を及ぼす可能性も予想されました。

例えば、引き継ぎの不備があると、水の管理が滞ってしまいます。水の管理は農業の生命線です。水の管理業務全体の「見える化」と水田と圃場情報の管理が不可欠であるとの課題認識が社内にはありました。特定の個人に依存しない業務体制と生産管理システムを構築することで、属人性を排除し、組織としての安定性を高めることが、持続可能な農業経営に直結すると思われました。

一方で、農業の大規模生産地ではないことから、デジタル技術の導入経験が少なく、地域的に農業のデジタル化が進んでいないという背景もありました。また、社内でITに精通した人材が不在であったことも、導入を見送ってきた一因です。しかしながら、担い手不足が深刻化する中で、従来の方法では限界があるという危機感が高まりました。いかに少人数で

安定した生産体制を築けるか、といった課題を解決するために、業務の標準化と情報の可視化を軸としたデジタル化に取り組むことを決断しました。

省力化と栽培技術のデジタル的蓄積を行い、効率化だけでなく、働きがいのある環境づくりやチームの協働力の向上を図り、新たな経営ステージを目指しました。

## Ⅰ デジタル化による解決

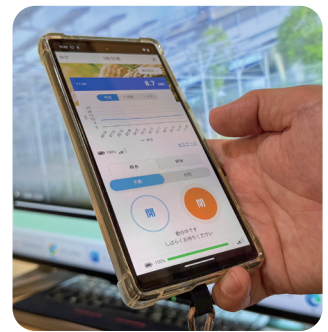
### スマート農業システムを導入し、農作業や水田、圃場の状態を「見える化」



自家発電機付きカメラで水田の様子をリモート監視し、遠隔で水門を開閉する



「水田ファーム」は遠隔で水を管理することができ、毎日の作業時間が大幅に短縮



スマート農業システム導入にあたり、ITコーディネータとのヒアリングを重ね、現場の課題を可視化。コストをかけるべき優先順位を明確化したことで、無駄のない導入計画が策定できました。大手メーカーの一元的で高額な業務用システムではなく、民生用の汎用機器などもうまく組み合わせて応用しました。自ら理解・運用できる構成を選択し、農業用に適用した点が特長です。これにより、トラブル時も社内ですら柔軟に対応できる仕組みを構築しました。コストを抑えながら、補助金事業の範囲内でスマート農業システムが運用をできることについて助言いただいたことは大きな成果です。

具体的には、水田に水位センサーと水門ゲートを設置し、スマートフォン上の遠隔操作可能な「水田ファーム」を導入。

自動で給水・止水を行うことで、省力化と水の管理の精度向上を同時に達成しました。また、自家発電機付きのカメラを設置し、定期的な静止画の遠隔送信により、現地に行かずとも作物の状況を把握できるようになりました。

温室では、「SwitchBot」や「カンキット」といった民生の汎用機器を活用し、温度・湿度・地温を感知して自動で換気・加温する仕組みを構築。小規模ながら実用性を兼ね備えたシステムであり、導入コストも抑制されました。

効率化だけでなく、「自ら運用できること」に重きを置いたスマート農業システムのモデルを形づくっていくことができ、農業の未来を感じる取組ができました。

## Ⅰ 成果と展開

### 農業の未来を耕す—DXで描く成長、ブランド価値創造と持続可能な農業へ

スマート農業システムの導入によって、水田を訪れる頻度が大きく減少し、労働時間の削減に直結しています。また、適切な水の管理によって稲の収量も向上し、これまでに比べ約1.1倍の反収を得ることができました。こうした省力化の成果は、栽培計画にも好影響をもたらし、水田に費やしていた作業時間が削減されたことで、野菜栽培の作付面積や収量の拡大にもつながっています。また、導入した機器から得られるデジタルデータの蓄積も進み、気温・水位・地温といった情報を把握・管理できる体制づくりへの取組を始めました。

これにより、経験に頼らず品質を安定的に確保できる栽培ノウハウの構築が可能となり、人材育成への展開も期待しています。

今後は、全圃場への自動化技術の拡張や、各導入機器の連携による管理の効率化を進めます。これを機に、農業の魅力や背景を伝え、「ストーリーのある商品づくり」にも力を注いでいきます。例えば、合鴨農法による環境配慮型の米づくりから、鴨肉・野菜・自社栽培の酒米由来の日本酒を組み合わせたセット商品の開発などです。農産物の“物語性”を磨くことで、ブランド価値を高め、持続可能な農業の実現を目指します。



総務部総務課 課長 北村 昌史 氏

## 一般社団法人京都府トラック協会

会長	平島 竜二
会社住所	〒612-8418 京都市伏見区竹田向代町48-3
業種	BtoB／協会事業運営
事業内容	交通安全対策、環境対策、適正化事業 経営改善支援、会員向けサービス
URL	<a href="https://www.kyotruck.or.jp/">https://www.kyotruck.or.jp/</a>



トラックフェスタでは、交通安全啓発等の様々なイベントや展示を通じて、トラック輸送の重要性などを知ってもらう機会を提供しています

協会費請求管理システムが会員情報とシームレスに連携  
情報登録・更新のプロセス管理を一元化  
請求業務が飛躍的に効率化し、事業者支援により注力

## 事業への思い

### 運送を支え、暮らしを守る基盤づくり

一般社団法人京都府トラック協会は、京都府内で営業用トラック（緑ナンバー）を運行する貨物自動車運送事業者、約1,086社が加盟する団体です。宅配や引越し、食料品・日用品から工業製品・精密機器に至るまで、人々の暮らしと経済を支えるあらゆる物資を、京都府内約22,200台のトラックと2万人を超えるドライバーが日々、安全・確実に輸送しています。

国内物流の9割以上を担うトラック輸送。その最前線を支える事業者の健全な発展と、ドライバーの社会的・経済的地位の向上を図ることは、持続可能な輸送体制の確立に直結します。近年では、いわゆる「2024年問題」に象徴される働き方改革や人手不足、運賃の適正化など、業界を取り巻く課題が顕在化しており、協会としても労働環境や待遇の改善、賃金ベースの底上げに向けた提言・支援に注力しています。

具体的には、Gマーク（安全性優良事業所）の認定取得支援、ドライバーの健康管理、安全運転指導やエコドライブ講習会の実施、安全機器導入への助成など、現場に即した取組を展開。また、標準的な運賃制度の活用促進などを通じて、経営の安定と業界全体の持続性向上に努めています。

さらに、物流の重要性や運送業の社会的意義を広く発信するため、府民向けイベント「トラックフェスタ」、地域子どもたちと行う植樹活動「トラックの森」、小学校と連携した環境学習などの取組を実施。輸送の現場と地域社会をつなぎ、次世代育成と地域貢献の両面で意義ある活動を進めています。私たちは、トラック輸送が暮らしと産業をつなぐライフラインであることを胸に、誇りある産業として未来へと継承していくため、今後も地域と共に歩み、社会全体の発展に寄与してまいります。

## 事業の課題

### 非効率な業務が事業者支援の壁に

当協会には、京都府内で営業用トラック（緑ナンバー）を運行する約1,086社の会員事業者が加盟し、約22,200台の車両が登録されています。これらに関わる協会費請求業務は、事業者ごとの登録車両台数や、2t以上、2t以下、けん引車など車種によって単価が異なり、さらに各事業者の保有台数が常に変動するため、毎回最新の情報を台帳で確認しながら請求額を算出する必要がありました。

請求は四半期ごとに実施されており、事業者名や住所、台数などの情報をシステムに手入力、確認と修正を繰り返す作業は

2名体制で約10日間を要する大きな負担となっていました。

請求処理期間中にも車両数の変更が発生することもあり、その都度、情報を手作業で更新する必要があり、業務の煩雑化と非効率性が顕著となっていました。

こうした状況に対し、協会内では早くから課題意識が共有されており、業務の効率化と精度向上が求められていました。事業者管理システムと請求システムが連動しておらず、同一の情報を複数のシステムに重複して入力しなければならない点も、大きな改善ポイントとして浮上していました。

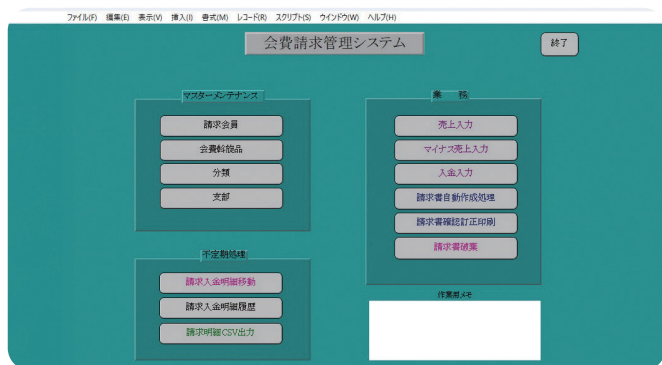
その頃、会費体系の見直しに伴い、車両区分による単価の一元化が進められており、それを契機として本格的な業務改革への機運が高まりました。また、補助金事業を活用できることが判明し、デジタル化による課題解決の具体的な方向性が見えてきたことは、大きな後押しとなりました。

事業者が「常に安全で安心な輸送サービスを提供し続ける

ことができる環境を整える」という社会的使命と責任を担う団体として、トラック運送事業者および貨物自動車運送事業者全体に対し、安定的な支援とサービスの質を維持・向上させるためには、持続可能な業務体制への転換が不可欠です。そこで業務課題の抽出や改善に向けた準備を進め、具体的な取組の検討へ歩みを進めました。

## デジタル化による解決

### つながるシステムで業務を一新、働き方が変わる



協会費請求管理システムが事業者管理システムと連携し、最新データで即時発行が可能に

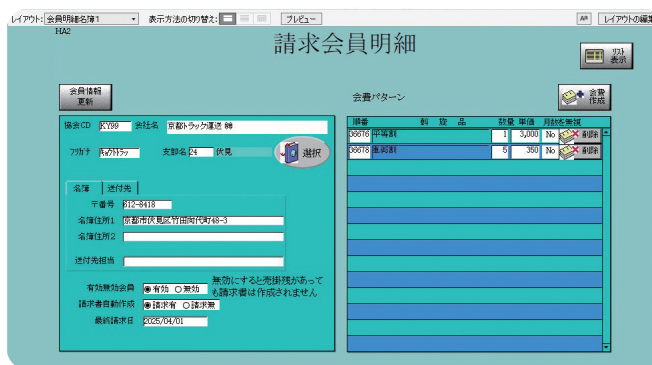
具体的な改善への一歩として、ITコーディネータとの相談を開始しました。まずは事業者管理システムと請求システムとの連携を図るべきとの助言を受け、本格的にデジタル化への取組を進めることとなりました。

当協会では、会員事業者の車両情報を管理する「事業者台帳」は内部で開発されたシステムである一方、協会費請求業務は入金処理や繰越処理など複雑な要件があるため、外部で構築されたシステムで運用してきました。しかし、両システムは連携しておらず、車両の増減に応じて手動で情報を照合・入力する手間が発生していました。

## 成果と展開

### 効率化のその先へ、運送業界の未来のために

デジタル化の取組により、業務の効率化と省力化という当初の課題は着実に改善することができました。こうした変化は、単なる作業の簡略化にとどまらず、今後の協会運営のあり方を見直す貴重なきっかけとなっています。今後はこの取組を礎に、より柔軟で持続可能な運営体制を整え、会員事業者の皆さまへ、より一層質の高いサービスを提供できるよう取り組んでまいります。また、DXの実践経験を活かし、会員各社にも業務改善や働き方改革のヒントとなるような支援やアドバイスを展開していきたいと考えています。とりわけ、若



請求会員明細では会員情報と車両数が確認できる

そこで、業務フローの可視化と整理を行い、どの機能をどう連携すべきかを段階的に明確化。開発会社との調整や機能仕様の検討にも伴走していただき、最適なシステム連携が実現。

さらに補助金事業の実施にあたっては、限られた期間の中でスケジュール管理や必要書類の整備など、多方面で支援を受けることで円滑にプロジェクトを進行することができました。

結果として、以前は2名で約10日かかっていた協会費請求業務が、1名でわずか1日で完了するまでに改善。シームレスな連携が図れたことで、業務の精度とスピードが飛躍的に向上。これにより安定的な支援体制への基盤が築かれました。

い世代や女性を含む多様な人材が安心して働ける職場環境の実現は、業界全体の持続可能性を高める上でも重要な課題です。女性部会などの活動を通じて現場の声を反映させながら、設備や制度面での配慮はもちろん、業界全体の魅力向上にもつなげていきます。

協会としては、これからも一歩ずつ着実に、より親しみやすく開かれた運送業界を目指し、歩んでまいります。誰もが希望を持って安心して働ける未来を見据え、業界全体の発展と地域社会への貢献に向け、挑戦を続けていきます。

令和 6 年度  
京都市中小企業デジタル化・DX 推進事業  
成果事例集

---



〒604-8571 京都市中京区寺町通御池上る上本能寺前町488番地  
産業観光局地域企業振興室  
TEL : 075-222-3329 FAX : 075-222-3331