



令和3年度宗像市 事業者デジタル化 事例集



宗像市内事業者のデジタル化取組事例…………… p.1～p.15

- 1 試行錯誤して立ち上げたホームページが、効果的な広報ツールへと成長
LalaSora Music [ピアノ教室]
- 2 長年の人脈が強い味方となり、伝統ある学習塾がオンライン授業を開始
石松塾 [学習塾]
- 3 レジ1つで予約・管理・経理まで対応。効率化と充実のサービス提供を実現
Beauty resort Origem [美容室]
- 4 キャッシュレス決済の導入で、サービス拡大と新規顧客の獲得機会が向上
カラダ生きるカイロプラクティックサロン～るぼぜ～
[カイロプラクティックサロン]
- 5 自席から注文できるタブレットは客単価の向上につながる！
げんこつや [居酒屋]
- 6 勤怠管理システムの導入が、勤務時間の短縮や休日増にも貢献
株式会社Tonkoya Company [居酒屋]
- 7 老舗高級旅館が地元特産の魚介類をEC販売で全国に届ける試み
御宿はなわらび [旅館・料亭]
- 8 デジタル化を営業戦略に結び付けてクライアントとの良好な関係を構築
有限会社水木屋 [建設コンサルティング]
- 9 基幹業務システムを構築し、スピーディなECモール運営を実現
株式会社サードウェイブ [ゴルフ等スポーツ用品のオンライン販売]
- 10 ヨーグルト宅配の注文サイトを構築し、配達エリア外への販路拡大を実現
株式会社エムエム西日本 [乳製品を中心とした宅配事業]
- 11 産直ECモールを活用し、宗像の海の恵み「あかもく」を全国へ販売
株式会社マサエイ水産加工 [海藻加工品の製造、販売]
- 12 市の施策を活用して導入。デジタル技術を活用して新たな木型製作に挑む
有限会社みやばしら製作所 [鋳造用木型製作及びアルミ合金鋳造]
- 13 長年培ってきたデジタル化の取組と自社の強みである技術の融合
株式会社ヒロメンテナンス商会 [金属製品製造]
- 14 コミュニケーション円滑化の秘訣は、SNSや画像作成ツールの活用
とまりガーデン工房 [造園外構工事]
- 15 運転記録のデジタルデータを活用した時間管理、安全教育の実施
宗像貨物運送有限会社 [一般貨物のトラック運送]

支援施策紹介…………… p.16～p.20

相談窓口紹介…………… p.21～p.22



お客様のプロフィール

事業者名
LalaSora Music

事業概要
ピアノ教室の運営

従業員数
1名

試行錯誤して立ち上げたホームページが、効果的な広報ツールへと成長

導入前の問題・課題

従来、ピアノ教室の広報は口コミが中心だったが、時代の変化と新型コロナにより、従来の集客方法に限界があると感じるようになった。

選んだ理由

24時間情報発信ができるホームページを作成することにした。無料の作成ツールは機能的な制限があるためオープンソースのコンテンツ管理システムを導入。

導入の効果

アクセス数の増加による効果を感じている。開設して半年程経った頃から問合せが入るようになり、現在では大半がホームページ経由である。

ピアノ教室は地域に根差しており、長年口コミでの集客が中心でしたが、昨今のインターネットやスマートフォンの普及により、時代の変化を感じていました。そんな中で突然やってきた新型コロナ感染症。緊急事態宣言により教室を休講にせざるをえませんでした。しかし休講によりできた時間を絶対に無駄にしたくなかったので、自分にとってプラスになることに費やそうと決め、思い切ってホームページ作成を始めました。

ホームページ作成は初めてだったので、最初は分からないことばかりでした。書籍を数冊購入して熟読し、それぞれのいいところ取りをしながら作成していきました。一人で作業していたため、本に載っていない問題が発生するとインターネットで調べて自分で解決する必要もありました。途中まで作りかけていたコンテンツが全て消えてしまったことは苦い思い出です。そして着手から半年後、2020年秋にホームページの公開に至りました。

しかし、ホームページを公開しても最初からアクセスしてもらえたわけではありません。開設後しばらくは全く反応がありませんでした。そこで翌年の夏、それまで

文字情報が中心だったサイトを、写真を多用したサイトへリニューアルしました。これが功を奏し、リニューアル後はアクセスが増え始めています。

未経験からのホームページ作成は勇気が必要でしたし失敗もたくさんしましたが、今ではリニューアルや機能追加が自分のできるようになり、失敗を繰り返しながらも時間をかけ、自分で作成した事のメリットは大きかったと感じています。

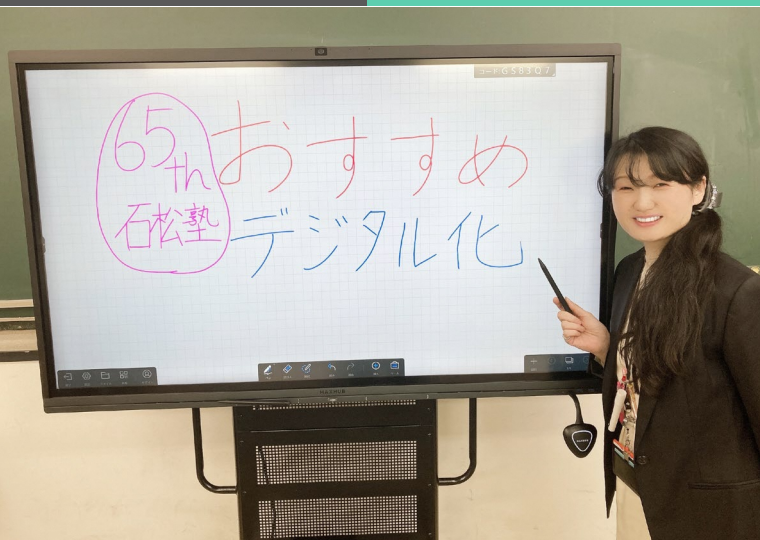
昨年はさらに、教室の空き時間をレンタルスペースとして非対面で貸し出すため、スマートフォンで鍵の開閉ができる「スマートキー」を導入しました。他にも、名刺やチラシを作成できる画像編集ツールなど、個人事業主でも使いやすいツールは多いので有効に活用しています。

代表講師
加来 理美 氏



検討中の方へ
メッセージ

ホームページ作成がデジタル化の第一歩になりました。個人でも簡単に使えるデジタルツールは多いので、ぜひ利用してみてください。



お客様のプロフィール

SINCE 1956

石松塾

ISIMATU GLAM-SCHOOL

事業者名

石松塾

事業概要

学習塾の運営

従業員数

30名（非常任含む）

長年の人脈が強い味方となり、伝統ある学習塾がオンライン授業を開始

導入前の問題・課題

新型コロナウイルスの影響で、休校や個別指導教室の閉鎖などを余儀なくされ、感染対策をしながらの対面授業に苦慮していた。

選んだ理由

感染対策として、対面授業と並行してオンライン配信を行う試みを検討。オンライン会議システムを導入することにした。

導入の効果

在宅で受講でき、生徒はもちろん、送迎の負担が減った保護者からも好評だった。また、県外の受講生獲得にもつながった。

現在、市内2拠点で学習塾を運営しております。新型コロナウイルスの影響を受け、3校のうち1校を閉校することになり、残りの2校も1カ月ほどの休校を余儀なくされました。感染への不安もある一方、成績への影響が気になる生徒、保護者の方々からは「休校中も授業を続けてもらえないか」というご意見も頂きました。

当校はこれまで対面による授業のみで運営していましたが、学習の場を求める生徒や保護者の声を受け、長年培ってきた対面授業の形式や方法の見直しが必至になりました。そこで取り入れることにしたのが、Zoomを活用したオンライン授業とYouTubeを活用した授業の録画配信です。

インターネットを介しての授業は、手探りで慣れないことも多く、講師はもちろん、生徒も大変だったと思います。当校としても、講師と生徒たち全員へのアプリの導入や使い方の指導が必要で、準備段階から大変でした。しかし、塾への移動が不要で非対面で受けられるオンライン授業は、安全も確保され、生徒からも好評でした。保護者からは「送迎の負担が少なくなった」という想定していなかった声も届いており、新たな取り組みに踏み

出すことの大切さを実感しました。

また、これまでは対面授業だけだったため、近隣の生徒ばかりでしたが、オンライン授業を開始したことにより、現在は県外のリモート受講生もいらっやいます。デジタルツール導入は、新規顧客を獲得できるチャンスにもなると考えています。

今年の4月から、より円滑にオンライン授業や個別指導を行えるよう、オンライン事業に特化した本格的なシステムを導入することにしました。デジタルが苦手な社員もおりますが、取り組んでみると思っていたよりも便利で簡単だと思います。

コロナで苦しい状況が続きますが、デジタルツールの導入も含め、前向きに新たな挑戦を続けていきたいです。



小学部長
福永 富実 氏

検討中の方へ
メッセージ

**デジタル化は、思っていたより簡単で、思っていた以上に便利。
みんなで笑顔になれるので、ぜひ活用してほしいです。**



お客様のプロフィール



事業者名
Beauty resort Origem

事業概要
美容室の運営

従業員数
2名

レジ1つで予約・管理・経理まで対応。効率化と充実のサービス提供を実現

導入前の問題・課題

開業前に勤めていた美容室では紙カルテだったため顧客管理が大変だった。保管場所も必要で、カルテを探す時間もかかった。

選んだ理由

電子カルテとWeb予約、お客様が過去のスタイルを確認できるアプリを連動できたことが決め手となり製品を決定した。

導入の効果

会計や顧客管理がレジシステムひとつで簡単に済み、お客様ひとりひとりへ細やかなサービスが提供できるようになった。

3年前に市内に美容室をオープンしました。自分のお店をもつにあたり、お客様の過去のスタイリング履歴や利用されたサービス等、顧客情報をきちんと管理し、お客様ひとりひとりに寄り添ったサービスを提供できるお店にしたいと考えました。

以前勤めていた大手美容室では、紙カルテで顧客管理を行っており、保管場所が必要な上、カルテを探すのにも時間がかかっていました。その経験から、開業当初より電子カルテシステムの導入を検討しました。自分のお店に必要な機能を備えたシステムをインターネットで検索し、システム選定を行いました。オープン前の慌ただしい中での選定だったため、探し始めてから導入まで、時間は多くかけていません。デジタルに詳しい方ではありませんが、案外手軽に始められたと思います。

導入した電子カルテシステムは、顧客データが電子化できるだけでなく、施術したスタイリングの写真を保存することもできるため、過去のスタイリング情報の確認も手軽に行えます。お客様自身もアプリで同様の情報が確認いただけるため、お客様ひとりひとりに細やかなサービスが提供できていると思います。

また、当店ではWeb予約システムやレジシステムと本カルテを連動させており、ご予約から会計まで一括して管理することが可能です。すべての情報をシステムで一括管理することで、カルテの作成や検索の手間、売上集計の時間が大幅に削減できます。また、生産性が上がることで、空いた時間をお客様へのサービス向上に充てることができ、顧客満足度アップにもつながっています。デジタルツールの導入には初期費用や月々の利用料など一定のコストがかかりますが、費用対効果は高いと思っています。

現在では大部分のお客様がWeb予約されていますので、電子カルテが大活躍しています。よりよいサービスの提供のため、デジタルツールをフル活用します！



オーナー
三吉 賀寿美 氏

検討中の方へ
メッセージ

**利便性が高く、経理の手間が省けることがデジタル化のメリット。
気軽に始めてみるといいですね。**



お客様のプロフィール

レディースカイロ
うららむなかた院

事業者名

カラダ生きるカイロプラクティックサロン～るぼぜ～
(レディースカイロうららむなかた院)

事業概要

カイロプラクティックサロン

従業員数

1名

キャッシュレス決済の導入で、サービス拡大と新規顧客の獲得機会が向上

導入前の問題・課題

キャッシュレス決済派のお客様から、キャッシュレス決済を利用したいというお問い合わせを頂く機会が増えてきていた。

選んだ理由

コロナ禍における非接触ニーズの高まりもあり、顧客サービスの向上を目的に導入を決めた。

導入の効果

顧客の取りこぼしがなくなり、支払い手段の幅が広がったことからサービスや顧客の利便性の向上にもつながっている。

市内でカイロプラクティックサロンを経営しています。数年前より、お客様からキャッシュレス決済を利用できないかというお問い合わせを頂く機会が増えており、今後はキャッシュレス決済が当たり前求められる時代がくるかもしれないと感じていました。

新型コロナが蔓延し始めた2年前、キャッシュレス決済の営業電話が頻繁にかかってくるようになったこともあり、導入を決めました。しかし、どのサービスを使えばいいのかわからない、どの業者に頼めばいいのかわからない、取り掛かりの時点で分からないことが多くてとても困りました。商工会に相談したり、決済サービス会社の営業の方に質問したりして、最終的に、CMでよく見かけていたQRコード決済を導入することにしました。慣れない申し込み手続きに戸惑うことはありましたが、導入後は、大きなトラブルはなく、メリットの方が大きいと感じています。

キャッシュレス化の推進は、キャッシュレス決済を導入していないことによる機会損失を減らすだけでなく、顧客の利便性向上や新規顧客の開拓にもつながります。以前、会計時に現金が足りなかった学生の方が、通学用

の交通系電子マネーで残額をお支払いいただいたということがあり、改めてキャッシュレス決済の便利さを感じました。少額決済でも決済手数料がかかるなど店舗の負担になることもあります。顧客サービスの向上のためには、必要なコストだと考えています。

現在は、クレジットカードや交通系IC決済等も導入し、ほぼすべてのキャッシュレス決済に対応しています。最近では、宗像市商工会の電子商品券「むなかたPay」も導入しました。地域の電子マネーは利用できる店舗が市内店舗に限られることから、新規顧客獲得に直結し、とても助かっています。

デジタル化は難しいと感じることも多いですが、周囲の人に相談しながら、前向きに取り組んでいけたらいいなと思っています。



カイロプラクター
三木 るみ 氏

検討中の方へ
メッセージ

導入するにあたって分からないことも多いですが、
まずは誰かに聞いてみるのが一番だと思います。

カラダ生きるカイロプラクティックサロン
～るぼぜ～
(レディースカイロうららむなかた院)

mail uraramuna@gmail.com
電話 090-4582-0684
〒811-4153 宗像市吉留1818
http://www.urara-munakata.com



お客様のプロフィール

焼鳥処 げんこつや

こだわりの地どり料理と
地焼酎の店

事業者名
げんこつや

事業概要
居酒屋の運営

従業員数
3名

自席から注文できるタブレットは客単価の向上につながる！

導入前の問題・課題

少人数での運営のため、忙しい時間にお客様が注文しづらく、従業員も注文を受けることが難しかった。

選んだ理由

業者からの紹介と宗像市の補助金を活用できるタイミングが合い、全体的な導入コストが抑えられた。

導入の効果

お客様の注文控えがなくなり客単価向上。また、従業員の作業効率化、ミス防止にもつながった。

飲食店を経営しており、昨年度、自席から注文できるタブレット（セルフオーダーシステム）を導入しました。導入のきっかけは、厨房機器の業者さんからの紹介と宗像市の補助金でした。

実際に導入して実感していることは、客単価が上がったということです。この理由としては、当店は少人数経営のため、厨房が忙しくしている時は、お客様も注文を遠慮しがちになりますが、タブレットであればスタッフに気を使うことなく注文することができるからだと考えています。

さらに、これまでの紙で注文を取る形式だと、少なからず伝票への書き忘れ等があったので、そういったことも未然に防止することができます。

今回、業者さんからの紹介でタブレット機器を安く購入することができ、システム導入についても、宗像市の補助金を活用することで、全体的な導入コストも抑えることができました。またメーカーさんによるアフターフォローがあったことも安心でした。

導入に際して、常連のお客様などが使っただけか、という懸念もありましたが、多くのお客様は特に問題なく使っていただいていますし、高齢の方などデジタルが不得手の方に対しては、これまで通り口頭で注文を受け付けて、我々の方で注文を登録するなど、状況によって柔軟に対応しています。また、注文システム自体も難しいものを作り込まずに、まずは自分たちでできる範囲でやり始めています。

注文を取る時のお客様とのコミュニケーションが大事という考えもありますが、そこはお食事を届ける時など、他の部分でコミュニケーションをとるようにしています。

大手チェーン店のように客数が多くなくても、ぜひおすすめしたいツールです。さらに導入するならば、今のコロナ禍の状況のタイミングが良いと思います。

代表
古田 政博 氏

検討中の方へ
メッセージ

作業の効率化だけでなく、客単価の向上も見込めますので、導入をおすすめいたします。



お客様のプロフィール



事業者名

株式会社Tonkoya Company

事業概要

居酒屋の経営（県内4店舗）

従業員数

65名

勤怠管理システムの導入が、勤務時間の短縮や休日増にも貢献

導入前の問題・課題

勤怠は月末に各店舗のタイムカードを集めて手作業で集計していた。そのため毎月手間がかかり、人件費も月末締のタイミングでしか把握できなかった。

選んだ理由

店舗が増え管理の手間が増したこと、また、各店舗間の物理的な距離もあることから勤怠システムを導入した。

導入の効果

業務量の削減により働き方改革が実現できた。また、人件費を日単位で把握できるようになり、リアルタイムな営業分析が可能になった。

飲食店を経営しており、宗像市を中心に県内に4店舗を構えています。当社では数年前より、従業員の働き方改革への取組を課題としていました。飲食業は一般的に休みが少ないという認識が定着していて、その意識を変えたいと考えていたのです。

そこでまず目を付けたのが勤怠システムの導入でした。以前は、各店舗の勤怠管理にタイムカードを利用していました。月末になると各店舗のタイムカードを管理部門に集めてきて手作業で集計する必要があり、大きな負担になっていました。また、月末に締めるまでその月の人件費の見込みを把握できないという悩みもありました。

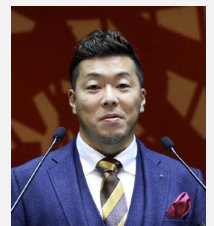
このような背景の中、店舗数が増え作業を効率化する必要性が大きくなったことをきっかけに、3~4年前に勤怠管理システムを導入しました。従業員は出退勤時に店舗に設置したパソコン画面で「出勤」「退勤」の操作をします。データはすぐにシステムに反映されるため、管理部門ではタイムカードから集計する必要がなくなり、作業時間の短縮につながりました。また、勤怠システム

を仕入や営業のシステムと連携させたことにより、毎日の売上と月末の着地予想をリアルタイムに把握できるようになりました。今では店長やマネージャーには、入力作業ではなく営業の分析作業に集中してもらっています。

導入当初は慣れない操作に戸惑いの声もありましたが、管理職の集合研修や店舗研修を行い、今ではすっかり浸透しています。システム導入をきっかけに従業員の意識も変わり、退勤時間が早くなるという副次的な効果もありました。結果として休日も増えましたし、求人広告で年間休日をアピールできることもメリットです。

今後もデジタル化のメリット・デメリットを見極めながら、便利なツールは積極的に活用していきたいです。

専務取締役
魚住 徹氏



検討中の方へ
メッセージ

システム化をきっかけにスタッフの意識にも変化が見られます。
飲食業界のイメージを刷新する働き方改革が実現できました。



お客様のプロフィール

福岡 宗像市

御宿はなわらび

事業者名

御宿はなわらび

事業概要

旅館・料亭の運営

従業員数

28名

老舗高級旅館が地元特産の魚介類をEC販売で全国に届ける試み

導入前の問題・課題

新型コロナの影響で休館を余儀なくされたことで、従業員の業務が激減し、食材の在庫が発生するなどの問題が発生した。

選んだ理由

旅館休業が余儀なくされた場合にも、事業を継続していける新規事業（ECビジネス）に取り組みたいと考えた。

導入の効果

テスト販売は好評で、コロナ禍でも実施できる事業としての手ごたえがあった。また、旅館への将来的な集客にもつながった。

昭和45年に開業し、宗像市で旅館と料亭を営んでいます。当館の経営者と女将は、前向きな投資に積極的で、早期から全客室にWi-Fiを整備し、最近ではワーケーションが話題になり始めていたことから、一部客室にアンドロイドTVを導入するなど、時代のニーズを先読みした『選ばれる旅館づくり』を意識しています。

昨今の新型コロナウイルス感染症の流行により、国内の旅館・ホテル業は規模の大小を問わず、苦境に直面しています。当館も例外ではなく、2020年4月には休館せざるを得ない状況となりました。

突然の休館による影響は大きく、仕事が減少した従業員の新たな業務確保と、休業により発生した余剰食材の「クエ」の活用が課題になりました。そんな折、テレビ番組でクラウドファンディング型のECモールの存在を知り、試験的に調理済のクエを真空パックのチルド商品としてお届けすることを思いつきました。

鮮魚販売の経験はあったものの、調理品の真空チルド販売は初めての取り組みで、思っていた以上に食品製造の許可や検査等のハードルが高く、苦労もありました。クラウドファンディングでは、チルド商品で2回のテスト

販売を実施しました。1回目は在庫があったクエ、2回目は地元漁師の売上に還元すべく特産であるイカを選びました。2回とも全国からたくさんの支援を頂き、EC通販の本格実施へ手ごたえを感じる結果となりました。支援者の中には、「コロナが落ち着いたら旅館に泊まりにいきたい」というメッセージを下された方もいて、厳しい状況にある旅館業にとっては励みにもなりました。一步を踏み出してよかったと思います。

今回の経験を活かし、今後は、自社のECサイトを立ち上げることを考えています。EC通販をしっかりとビジネス化していくことは、今回のように休業を余儀なくされても、事業を継続していける経営基盤づくりにつながるため、前向きに挑戦していきたいです。



長野 誠之 氏

検討中の方へ
メッセージ

デジタルと聞くと二の足を踏みそうになりますが、
前向きに取り組むことが大事だと思います。



過去の現場写真：砂防調査業務

お客様のプロフィール



事業者名
有限会社水木屋

事業概要
建設コンサルティング

従業員数
5名

デジタル化を営業戦略に結び付けてクライアントとの良好な関係を構築

導入前の問題・課題

時代の流れによってデジタル化が求められていた。



選んだ理由

常にクライアントよりも一歩先を行くように最新機種などを導入した。



導入の効果

クライアントである大手企業との良好な関係性の構築に繋がっている。

業務内容は公共事業で、元受けも大手企業ばかりですが、その中で当社がただの下請けにならないように営業戦略的に常にクライアントの一歩先を進むようにしています。そうすることで、クライアントから頼ってもらえるような立ち位置を形成してきました。

デジタル化については、デジタル化をしようと思ってやってきたわけではなく、時代の流れでデジタル化を進めてきました。今では業務のペーパーレス化も進んでいますが、これも結果としてペーパーレスになったと感じています。

以前は紙の資料が社内に山のようにありましたが、今はデータ化しているため、これまで資料のために占有していたスペースコストが軽減されたメリットがあります。また、以前の図面を確認する時にも、データを検索してすぐに確認できるようになったことで、クライアントから求められた時に素早く対応できるようになりました。

他方、新たなソフトの導入やソフトを常に最新のものにする必要があるため、そのバージョンアップ費用は負

担と感じます。

また、デジタル化に伴い作業が平準化されたことによって、ある種の専門的技術や知識が失われていると感じています。そのため、現場写真の撮影や図面の作成などにおいても、その背景、理由を理解していることが重要で、そこまで理解した上でないと本当の効率化とは言えないと思います。

大手企業では中々導入できなかったり、取り組んだりすることが難しいことなどを当社が率先して進めることで、クライアントからの相談の受け口となり、業務拡大を図っていきたくと考えています。



代表
盛崎 哲朗 氏

検討中の方へ
メッセージ

デジタル化が目的になりがちですが、自社（自分）の仕事の中で、何をどこまでデジタル化するかの見極めが重要だと思います。



お客様のプロフィール



事業者名
株式会社サードウェイブ

事業概要
ゴルフ等スポーツ用品の
オンライン販売

従業員数
11名

基幹業務システムを構築し、スピーディなECモール運営を実現

導入前の問題・課題

従来、ECと経理システム以外の業務のほとんどをエクセル管理していたため、システムの連携ができず、在庫の確認やピッキングに時間と手間を要していた。

選んだ理由

システム構築にあたり、利用を予定していたFileMakerというデータベースを扱えるベンダーが国内に少ないため、自社で開発することにした。

導入の効果

リードタイムが短くなり、お客様を待たせることなく商品を送送できるようになった。また、作業時間の短縮により社員のノー残業100%も達成。

当社は創業時よりEコマースを中心に事業を展開しています。複数のECモールを利用しており、当初より各店の受注データを一括管理するシステムを利用していました。しかし、受注から先の在庫確認、発注・入荷管理、売上処理等はExcelで作業していたため、システム間の連携を取ることができず、処理が煩雑で、作業量は現在の何倍もありました。そこで、これらの業務を自動化するため、全ての業務を相互に連携した基幹業務システムを構築することにしたのです。

外部ベンダーへの発注も考えましたが、当社が受注・顧客対応にもともと使っていたデータベース（FileMaker）向けのシステムを組める会社が少ない上に、当社がシステムで実現したい業務を理解してもらう事も困難を極めました。そこで、社内にSE経験者がいることもあり、自社で開発を進めることになりました。

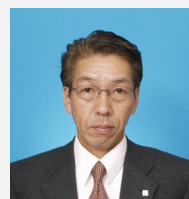
システム化により、売上・在庫・入出荷のデータがシステム上にリアルタイムに反映されるためリードタイムが飛躍的に短くなり、お客様にスピーディーに商品をお届けすることが可能になりました。また、手作業の削減

につながり時間に余裕が生まれたことで、確度の高い商品登録や商品開発など生産性の高い仕事に時間を割けるようにもなりました。こうして作業の効率化を進めた結果、昨年はずいぶんノー残業100%を達成しました。

さらに昨年、ゴルフのスイングデータのデジタル測定器と、データに基づいてクラブを製作する工具を市の補助金を活用して導入しました。飛距離やヘッドスピードといったお客様のスイングデータを正確に測定し、オーダーメイドのクラブを製作するためのデジタル機器です。これまでは職人の勘に頼り製作していたため、お客様の要望内容とのミスマッチが生じることがあったのですが、測定器のおかげで精度の高いクラブを提供できるようになりました。お客様からも高い評価をいただいています。

今後も、他社に先駆けて新しいツールを活用し、魅力的なショップ運営を行っていきたいと考えています。

代表取締役社長
曾川 祐児 氏



検討中の方へ
メッセージ

業務を自動化すると、店舗の付加価値を高めるための仕事に注力できます。モール運営にもデジタルを利用した情報発信が欠かせません。



お客様のプロフィール



事業者名

株式会社エムエム西日本

事業概要

乳製品を中心とした宅配事業

従業員数

約50名（宗像市本社:約25名）

ヨーグルト宅配の注文サイトを構築し、配達エリア外への販路拡大を実現

導入前の問題・課題

エリア外への販売を目指し、ゆうパックを利用したヨーグルトの配送事業を検討。しかし、配達員が訪問しないため代金の回収が難しいという問題があった。

選んだ理由

ECサイトのプラットフォームを利用した注文サイトを新たに構築。定期購入の設定ができること、代金支払の仕組みが備わっていることが決め手になった。

導入の効果

オートロックのマンションや狭隘地など、宅配が難しかった地域への配送が可能となり、牛乳宅配エリア外の顧客にアプローチする新しい販路ができた。

当社は宗像市で牛乳の宅配を始めて40年以上になります。近年は牛乳の需要が減っており、牛乳以外の商品やエリア外への販売にも力を入れる必要性を感じていました。また、これまで配達に難しかったオートロックのマンションに届けることも課題でした。そこで検討したのが、オンラインで注文を受けてゆうパックで配送する事業です。しかしこの仕組みには、宅配事業とは異なり販売員が直接訪問しないため、代金を確実に回収することが難しいという問題がありました。

これらの問題をクリアするため、ECサイトを利用した宅配サイトを構築することにしました。ECサイトには定期購入と支払の機能が備わっていることから、その仕組みを活用することにしました。ECでは注文時に決済まで完了しているため、当社は商品を発送するだけでよいですし、商品の変更や休みの設定はお客様自身が行うため、電話を受ける必要がありません。従来の配達に比べ効率的である点はECのメリットだと思います。

当社ではヨーグルト宅配以前から「まん福モール」というECサイトも運営しています。地域の魅力的な食品を牛乳と一緒にお届けすることで、牛乳宅配そのものの価値を高めることと、コロナ禍の飲食店への貢献を目指して立ち上げたものです。このまん福モールの経験が、ヨーグルト宅配のアイデアにつながりました。

当社ではサイトの基本となる構築やデザイン部分は外注しました。はじめは専門業者に依頼する方がスピーディで出来栄が良いと考えるためです。一方、日々の運用は社員が対応するなど、社内と社外のリソースをうまく使い分けています。

今後も既存の宅配事業に加え、ECにも力を入れ、デジタルを活用した新たな事業展開に取り組んでいきます。

宅配事業部

課長 北城戸 祥一 氏

検討中の方へ
メッセージ

配達エリア外のお客様にもお届けできるようになり、販路の拡大につながりました。長年の課題だったオートロック宅への配達も実現しました。



お客様のプロフィール



事業者名

株式会社マサエイ水産加工

事業概要

海藻加工品（あかもく）の製造、販売

従業員数

4名

産直ECモールを活用し、宗像の海の恵み「あかもく」を全国へ販売

導入前の問題・課題

2019年よりあかもくの加工販売を開始。発売当初は直売所やスーパーを中心に展開していたが、営業活動に時間と労力を要していた。

選んだ理由

オンラインによる販売を検討。生産者から消費者へ直接届ける仕組みに関心があったこと、手軽に始められることから、産直ECモールを選択した。

導入の効果

営業活動の労力が省け、スピーディーに販売に結び付いた。またコロナ禍では以前よりECモールでの売上比率が伸び、売上への貢献が大きかった。

当社はあかもくをはじめとした水産加工品を、産直ECを中心としたオンラインショップで販売しています。販売を始めた当初は、県内の直売所やスーパーに営業に行き、店舗で取り扱ってもらえるよう地道に交渉をしていました。しかし取引を成立させるのは容易ではなく、時間も労力もかかり大変でした。

そんな時、テレビで産直ECモールが紹介されているのを見てこれだと直感し、その日のうちに早速登録しました。店舗ページは10分程で作成でき、とても手軽でした。実店舗への営業交渉には時間がかかりますが、産直ECでは登録から販売まで短時間で実現できるのが魅力です。

またこのコロナ禍では、ECモールを運営していたおかげで安定的な販売を続けることができました。スタッフの生活を保障できただけでなく、仕入値を下げることなくあかもくの買い取りを続けることもできました。私自身が漁業者でもあるため、これまでと同じ値段で買い取ることにはこだわりがありましたが、地域の漁業へも貢献することができたのではないかと思います。

また、購入した方から直接届く応援の声は、生産者にとって大きな励みになります。お客様からの感想はスタッフ全員に共有するようにしていますが、スタッフにとっても、より良いものを作ろうというモチベーションにつながっています。

一方で、魅力的なショップになるよう常にアップデートを続けることも大切です。私たちは常に、サイトを訪れるお客様の属性や利用状況を分析し、ページ構成から商品画像、商品タイトル、文章表現に至るまで工夫を凝らしています。これからもお客様に生産者をより身近に感じてもらえるショップづくりを心掛けていきたいと思っています。



代表取締役
正好 輝旭 氏

検討中の方へ
メッセージ

産直ECは初心者でも手軽に始められます。コロナ禍でも商品を安定的に販売することができ、社員のモチベーションも高まりました。



お客様のプロフィール

(有) みやばしら製作所

事業者名

有限会社みやばしら製作所

事業概要

鋳造用木型製作及びアルミ合金鋳造

従業員数

6名

市の施策を活用して導入。デジタル技術を活用して新たな木型製作に挑む

導入前の問題・課題

3Dプリンターの購入費用が高額だった。また、クライアントからの3次元図面による仕様書に対応できなかった。

選んだ理由

業者さんの丁寧な対応も好印象で、性能と価格などを総合的にみて判断した。

導入の効果

新たな鋳物製作の手法に取り組むことで、他社にはない自社の強みを生み出す取り組みを推進している。

当社は創業時より鋳造用木型の製作を行ってきました。木型製作というのは職人の手による技術が必要なものですが、最近では他社の木型屋さんでも機械加工で木型を作成する方法が浸透している状況でした。当社においても以前から機械の導入を検討していましたが、コスト面などから中々導入に踏み切れませんでした。

ところが、とある展示会で現在の3Dプリンターを拝見したところ、以前は性能が高い製品は安くても数千万円していたものが、今では数十万円で購入できることを知り、購入に際し前向きに検討を始めました。

また、3DCADについても、最近ではクライアントからの見積依頼の際に、仕様が3次元の図面で提供されることもあり、当社ではそれに対応できないため「何とかしないとイケない」と切に感じているところでした。

そういった時に、タイミングよく市が行っている「がんばる補助金」を知り、補助金を活用して導入することを決めました。

現在は、商品を作る目的としてではなく、まずは機器

を使っている段階です。実際に使ってみると、手で作れば感覚的に作れるものでも、3DCADを使うと複雑なものはエラーが出るなど、むしろ作業の手間がかかることもわかってきました。また、3Dプリンターで使用する素材の強度との兼ね合いもあるようです。今後は木型を作らなくても直接鋳型を製作できるように3Dプリンターを活用していきたいと思っています。

デジタル化については、市のデジタル化相談窓口も積極的に活用してもらい、現状の当社の課題を洗い出をしたところでした。その中で、将来的なデジタルデータ活用に向けて、社内に現存する木型管理のデジタル化に取り組んでいます。



代表取締役社長
宮柱 圭介氏

検討中の方へ
メッセージ

市や商工会などから多くの情報を収集しつつ、それらの機関をうまく活用して、まずは第一歩を踏み出していくことが大事だと思います。



お客様のプロフィール



事業者名

株式会社ヒロメンテナンス商会

事業概要

金属製品の製造

従業員数

30名

長年培ってきたデジタル化の取組と自社の強みである技術の融合

導入前の問題・課題

図面見間違いのミスが多く、ロスが大きかった。

選んだ理由

社員からの提案もあり、タブレットを導入した。

導入の効果

タブレット上で図面を拡大して見ることができ、効率化とミスの防止に大いに役立った。

今から10数年前に導入したタブレットが当社のデジタル化の最初の取組でした。当時社内にはプログラマーがシステムを作り、その後改良を重ねることで、自社独自の生産管理システムを構築していきました。

当社で取り扱う製品は、多品種小ロットなので、決まった工程、作り方で製作するものは少なく、それぞれの製品に応じた作り方が必要で、それゆえに製作時に図面の読み間違い等によるミスが多数発生してしまい、大きなロスとなっていました。また、納期管理の面でも見える化ができていませんでした。

そこでタブレットを各作業場に設置して、常に作業の進捗状況を確認できるようにしました。生産管理システムには図面も紐づけられて、タブレット上で拡大して確認することができるようになったことで、図面の読み間違いによるミスも軽減されました。

タブレット（生産管理システム）には、作業の効率化とミス防止という観点がありますが、これまでの注

文履歴がデータに残っているので、新たな製品を作る時にも、過去に製作した図面を参考にしたりしています。

他には、3Dプリンターやデジタル溶接機、レーザー切断機といった機器を導入していますが、これは弊社社長が柔軟な考え方を持っていて、ミス防止や効率化に向けた導入であれば積極的に設備投資を行ってきたからだと思います。

他方で、手板金といった職人の五感を使った作業はデジタル化には不向きであり、デジタル化できるものとデジタル化できないものを分けて考えています。

このたび選定いただきました「はばたく中小企業・小規模事業者300社」の反響も大きく、今後も多様な顧客ニーズに対応し、さらなる技術の追求・調整を続けていきたいと思っています。

渉外マネージャー
河村 宏幸 氏

検討中の方へ
メッセージ

ひとつのデジタル化がきっかけとなり、その経験が蓄積されることで、さらなる業務改善や事業拡大にも繋がっていきます。



お客様のプロフィール



事業者名
とまりガーデン工房

事業概要
造園外構工事

従業員数
2名

コミュニケーション円滑化の秘訣は、SNSや画像作成ツールの活用

導入前の問題・課題

お客様とのコミュニケーションや施工イメージの共有を行うのに電話や直接訪問が必要で、時間がかかってしまっていた。



選んだ理由

お客様の満足度をさらに向上させるため、時短を実現させるためのツール（SNSや画像作成ソフト）を導入。



導入の効果

お客様とのイメージの共有にかかる時間が短縮できた。コミュニケーションの円滑化も図れ、顧客満足度の向上につながった。

平成10年に創業した当時は庭園管理が主事業でしたが、現在は住宅・店舗の外部空間提案とデザイン施工を行っております。

当社では、「自分たちが楽しんで造る」をモットーに、お客様から「頼んでよかった」と思ってもらえるような顧客サービスの提供を意識しています。そのため数年前から、顧客の利便性や満足度の向上のため、一般的に利用されているLINE、Zoom、SNSのほか、イラストアプリや3D-CAD等の画像作成系のデジタルツールを接客ツールとして利用しています。

お客様からご依頼があった場合、これまでであれば、現地を訪問してお話を伺っていましたが、最近はZoomを活用し、訪問前にオンライン面談で、イメージやご希望、お好み、条件等をお伺いすることもあります。事前にZoomでお話を伺うことで、現地を訪問した際、より具体的な提案をすることが可能となります。

また、デザインを提案していく段階では、イラストアプリや3D-CADを活用し、お客様と完成後のイメージを共有ことにしています。手描きでデザインしていた頃に比べ、修正が簡単に行えるため、短期間でお客様と

のイメージ共有が可能になりました。

施工に入った後も、LINEで進捗状況や施工途中の写真や動画を送るなど、お客様とのこまめなコミュニケーションにもデジタルツールは欠かせない存在です。

さらに、遠方のお客様の場合、直接お会いできる機会が限られますが、デジタルツールを活用することで、これまで以上に短期間で、ご満足いただける提案が実現できていると感じています。

デジタルツールの導入には不安があるかもしれませんが、使いこなしていけば、生産性向上、顧客満足向上に必ずつながります。私もデジタルツールは得意ではありませんが、お客様に頂いた時間を大切にして、完成した時に「イメージ通り！」と喜んでいただけるようなサービスを提供していきたいと思えます。



代表
泊 義哉 氏

検討中の方へ
メッセージ

申請方法や使い方など、今は何でも動画で見ることができます。
情報は色々なところがあるので、まずは調べてみるといいですね。

とまりガーデン工房

mail tomarigarden@yahoo.co.jp

電話 0940-62-2125

〒811-3515 宗像市池田718-1

<https://tomarigarden.com>



お客様のプロフィール

事業者名
宗像貨物運送有限公司

事業概要
一般貨物のトラック運送

従業員数
10名

運転記録のデジタルデータを活用した時間管理、安全教育の実施

導入前の問題・課題

アナログタコグラフは運転状況として回転数しか分からなく、別途手で記録する必要があったため手間と時間がかかった。



選んだ理由

デジタルタコグラフの導入に国から補助金が出る案内があり、導入に踏み切った。



導入の効果

記録の手間が省けて時短になった。また、様々な運行状況が把握できるので、安全運転や省エネ運転の指導にも繋がっている。

創業60年以上の運送会社です。トラックで物資を運ぶという業務はアナログな仕事ではありますが、業務の一部にデジタルを導入している部分もありますよ。たとえば、トラック運送事業者向けの総合管理システムや会計システム、あとはデジタコを使用しています。

デジタル・タコグラフ（通称：デジタコ。運転記録計）を導入したのは、2009年ごろでしょうか。世間で環境問題の意識が高まっていたころです。営業の方が、国から補助金が出るのでデジタル化にしませんかと案内してくれたことがきっかけでした。

かつてのタコグラフは回転数、車速の変動、時間等がわかりますが、別途運行日報を記載する必要があり、手間や時間が掛かることが問題でしたので、デジタル化のメリットはイメージできました。ただ同時期に燃料価格の上昇があり、導入時に不安があったことも事実です。

環境意識の高まりや燃料の高騰などは現代も似た状況です。最終的には、補助金が出ることや、エコ運転で燃費が下がればという思いで導入を決心しました。

期待どおり、デジタル化で運行日報を記載する手間が省けて、従業員の時短に繋がりました。また、速度、急発進、急加速、急減速、燃費など運行状況をより細かく把握することができ、ドライバーの安全運転や省エネ運転の指導にも繋がったことの意義は大きいです。運送業は昨今、時間管理も厳しくなってきましたし、無駄なく日々の運行をしていくためにはどうすればいいか、デジタコのデータも活用しながら模索中です。

また、機器を使用するにも費用はかかります。デジタコをフル活用し、省エネ運転の実施でコスト削減につながるよう指導しながら、現在利用しているツール以外のデジタル化も含めて、前向きに取り組んでいきたいと思っています。

代表取締役
伊規須 美津子氏

検討中の方へ メッセージ

**デジタル化はまずは出来ることからやってみる、
ということが大事な第一歩です。**

宗像市がんばる中小企業者応援補助金

市内商工業者の活性化を図り、宗像市の稼ぐ力を強化するため、市内事業者が行う販路開拓・生産性向上を目的とした新たなデジタル技術導入や新たな事業活動に係る経費の一部を補助します。

対象者

中小企業者及び特定非営利活動法人であって、以下の要件をすべて満たす者。

- (1) 宗像市内に事業所又は店舗を有すること
- (2) 個人事業者については、市内居住者であること
- (3) 事業を開始した日以後、1年を経過していること
- (4) 市税等に滞納がないこと

※一部、政治団体、宗教法人、暴力団等と関連する者、風営法第2条第5項、13項に該当する者など、補助対象外となる場合があります。

▼中小企業者

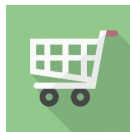
| 業種 | 資本金 | 従業員 |
|-------------------|--------|--------|
| 製造業、建設業、運輸業、その他業種 | 3億円以下 | 300人以下 |
| 卸売業 | 1億円以下 | 100人以下 |
| サービス業 | 5千万円以下 | 100人以下 |
| 小売業 | 5千万円以下 | 50人以下 |

補助対象事業



デジタル化による 生産性向上

デジタル技術を取り入れることで業務効率化、人的コスト削減生産量の増大など、生産性向上に取り組む事業。



デジタル化による 販路拡大

デジタル技術を取り入れることで効果的な販路開拓に取り組み、売上増大を目指す事業。



新たな 事業活動

新たな商品開発、商品提供方式の導入などに取り組む事業。



福岡県の承認を受けた経営革新計画に従って行われる経営革新のための事業

補助額

補助上限額 **50**万円 (補助率 1 / 2、または 2 / 3)

補助対象事業 (例) ※以下は、補助事業の一例となります。

補助率・上限額

(1) 販路開拓や生産性向上につながる新たなデジタル技術導入事業

- テイクアウト注文システム、オンライン予約システム、テレワークの導入
- マーケティング支援ツールを導入した営業の高度化
- ECサイト構築による店頭販売からネット販売事業への転換
- オンライン展示会等の出展 (デジタルコンテンツ作成含む)

補助率 1 / 2
上限50万円

(2) 「新事業活動」に該当する事業

- 喫茶店を経営 ⇒ 新たにテイクアウト事業を開始
- 運送業 ⇒ 食料品の宅配サービスを開始
- 菓子製造 ⇒ 菓子製造過程で生成される成分を活用し化粧品の製造を開始

(3) 福岡県の承認を受けた経営革新計画に従って行われる 経営革新のための事業

補助率 2 / 3
上限50万円

補助対象経費

※交付決定後～事業完了までに発生した経費のみが対象となります。

| 経費項目 | 補助上限額 | 具体例 |
|----------------|-------|---|
| 広報費 | | 広告印刷費、広告掲載費、オンライン展示会出展料 等 |
| 工事請負費 | | 看板設置、店舗改装 等 |
| 委託費 | 30万円 | マーケティング調査、F/S調査、システム構築委託、試作品製造委託、広告デザイン委託 等 |
| 備品購入費 | | 機械設備導入費 等 (※) PC、タブレット、PC周辺機器については下記参照 |
| ソフトウェア等 利用料 | 20万円 | 特定業務用ソフトウェア、情報システム等に係る利用料 |

(※) 有料のデジタルツールを導入し利用するにあたり、付随して専用端末（PC、タブレット、PC周辺機器等）や機器が必要な場合は、端末にかかる費用も補助対象とします。（有料デジタルツールの利用料を補助申請することが要件となります。）
端末への補助上限は、ソフトウェア利用料とあわせて上限額（20万円）までとします。PC・タブレット端末のみを申請することはできません。

活用事例

建設業A社（法人）

造園、外構の設計・管理を実施。

【新たに取り組んだ事業】

- 生産性向上を目的に、「ICT施行現場端末アプリ」を導入。アプリを導入することにより、これまで2名で実施していた作業が1名で実施できるようになる。

【補助金の活用方法】

- アプリ導入に係る費用
- 専用端末（タブレット）の導入費用

【補助事業の実績】

- アプリ導入により、2名で実施していた作業を1名でできるようになったため、浮いた時間を活用し、1名は営業活動に注力。結果的に新たな受注獲得にもつながっている。



サービス業B社（個人事業者）

市内を中心に、ヨガインストラクター業を実施。

【新たに取り組んだ事業】

- 市内から全国に販路を拡大していくために、オンラインレッスン、デジタルコンテンツの販売を新たに開始する。

【補助金の活用方法】

- ホームページ構築費用
- オンラインレッスン配信ツールのシステム利用料

【補助事業の実績】

- ホームページの構築により、毎月数名の新規顧客を獲得に繋がっている。
- オンラインレッスン、デジタルコンテンツ販売についても、新規顧客獲得に繋がっており、市内外に販路が拡大している。



補助事業の内容は令和3年度の概要となります。令和4年度以降は、変更になることがあります。詳しくは、宗像市商工観光課までお問合せ下さい。

宗像市商工観光課商工係

Mail syoukou@city.munakata.lg.jp

電話 0940-36-0037

〒811-3492 宗像市東郷1丁目1番1号

<https://www.city.munakata.lg.jp/>

宗像市デジタル化相談窓口

市内事業者が、経営課題の解決に最適なITツールの選定やデジタル化をサポートする相談窓口です。

対応可能なご相談

- デジタル化に関する基礎的なちょっとした疑問にお答えします。
- デジタル化で活用可能な目的別のITツールやシステムを紹介します。
- デジタル化に向けた社内規則・制度の整備を支援します。
- その他、ITを活用した事業実施に関するアドバイスをいたします。

相談までの流れ

STEP1

電話予約

宗像市商工観光課
0940-36-0037まで
お電話でご予約ください。

STEP2

相談票の送付

指定の様式に必要な
事項を記入し、FAX
またはメールでお送りく
ださい。

講師選定

相談票を元に、専門家
を選定し、対応する講師
を決定します。

STEP3

専門家面談

ご予約の日時に、
宗像市役所商工観光
課までお越しください。

活用方法

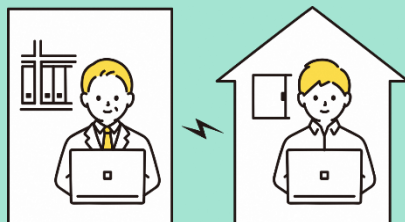
デジタル技術導入初心者から
専門技術まで、
レベルに応じた相談に
対応可能！



相談内容に応じて講師を選定

事前相談シートを確認後、窓口
対応の講師を選定します。

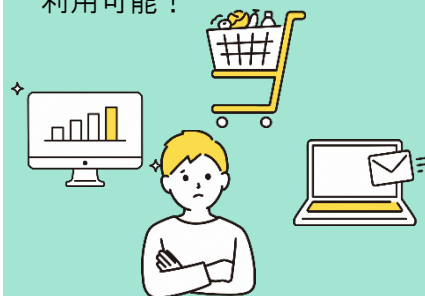
月1回の相談会に参加
される他、
オンライン相談にも対応！



お好きな時間に相談を！

相談窓口と時間があわない場合、
オンライン相談の場を設定しま
す。

相談内容に応じて、
何度でも、相談窓口を
利用可能！



何回でも相談可能！

相談が複数ある場合は、何度も
相談窓口をご予約いただけます。

窓口活用事例

デジタル機器導入による生産性向上

【悩み事】

- 取引先のデジタル化が進み、打ち合わせがオンライン会議に変わってきた。データを受け取るためにソフトが必要・・・。

【相談事項】

- オンライン会議システムにはどのようなものがあるか。
- デジタル機器導入にあたっての、注意事項があれば教えてほしい。



受注管理システム導入による生産性向上

【悩み事】

- 事業の取引量増加により、社員への負担が増加。電子システム等を導入することにより生産性向上を図り、社員の負担を軽減したい。

【相談事項】

- どのようなシステムがあるのか、どのようなシステム・ツールが使いやすいかなどを総合的にアドバイスしてほしい。



公共工事受注のための電子システム導入

【悩み事】

- 公共工事受注にあたり、資料の電子化が進んでおり、対応しなければ公共工事の受注ができなくなる可能性がある。

【相談事項】

- どのようなシステムがあるのか、どのようなシステム・ツールが使いやすいかなどを総合的にアドバイスしてほしい。



ECサイトでの販売に新規参入

【悩み事】

- コロナ禍において、来店客が減少している。インターネット販売により、少しでも売上を伸ばしたい。

【相談事項】

- インターネット販売を開始する際の注意事項を教えてください。
- ECサイトがいくつもあるが、メリット、デメリットを説明してもらいたい。



窓口を活用された方の声



営業に来られる方からの提案で、高額なデジタルツールの導入を検討していましたが、デジタル化窓口で相談したところ、自社の課題解決にはそこまで高額なツールは必要がないことがわかりました。営業ではない、一般的なアドバイスはありがたいです。

当社の現状をお話することで、専門家の方と一緒に課題を洗い出すことができました。その結果、課題解決には、当初導入を想定していたデジタルツールだけでなく、様々な解決方法があることがわかりました。



記載内容は令和3年度の概要となり、令和4年度は変更になることがあります。
詳しくは、宗像市商工観光課までお問合せ下さい。

| | |
|--|--|
| <p>宗像市（デジタル化相談窓口）</p> <p>福岡県宗像市東郷1-1-1 TEL : 0940-36-0037 https://www.city.munakata.lg.jp/</p> | <p>【宗像市デジタル化相談窓口】</p> <p>(令和4年度実施予定)</p> <p>新型コロナウイルス感染症の長期化により変化するビジネススタイルに対応するため、経営課題の解決に最適なITツールの選定やデジタル化をサポートする相談窓口を設置。導入方法が分からない、デジタル化を行うための機器導入のアドバイスなど、専門家が様々な状況に応じた相談に対応。</p> |
| <p>宗像市商工会</p> <p>福岡県宗像市東郷1丁目3-10 TEL : 0940-36-2268 http://www.munakata.or.jp/syokou/</p> | <p>【経営改善普及事業】</p> <p>小規模企業の経営や技術の改善発達を図るための事業で、経営指導員などが、金融・税務・経営・労務などの相談や指導に従事。</p> |
| <p>宗像よろず創業・経営相談窓口</p> <p>宗像市東郷1-3-10 TEL : 092-622-7809 (申込は福岡県よろず支援拠点) https://yorozu-fukuoka.go.jp/munakata-sci/</p> | <p>宗像市役所・宗像市商工会・福岡県よろず支援拠点が連携して開設する無料の創業・経営相談窓口。</p> |
| <p>福岡県中小企業生産性向上支援センター</p> <p>福岡市博多区吉塚本町13-50 福岡県吉塚合同庁舎 1階 TEL : 092-292-8890 https://www.f-seisanseikojo.jp/</p> | <p>大企業の生産現場で生産性向上に長年取り組んできた経験豊富な生産性アドバイザーが所属。中小企業の皆様からの要請に基づき、企業の改善段階に応じた専門のアドバイザーを派遣し、アドバイザーが現場の実態とニーズを踏まえてきめ細かく支援します。</p> |
| <p>中小機構 九州本部</p> <p>福岡県福岡市博多区祇園町4-2 サムティ博多祇園BLDG. TEL : 092-263-1500 https://www.smrj.go.jp/regional_hq/kyushu/index.html</p> | <p>【IT経営簡易診断】</p> <p>専門家との3回の面談を通して経営課題・業務課題を全体最適の視点から整理・見える化し、IT活用可能性を提案。</p> |

※掲載されている相談窓口等については、現時点（令和4年3月）の情報で今後変更される場合がございます。詳しい情報等は、各窓口等にご相談ください。

令和3年度宗像市
事業者デジタル化事例集

令和4年3月発行

発行者：宗像市商工観光課
〒811-3492 福岡県宗像市東郷一丁目1番1号
電話：0940-36-0037（直通）

制作：株式会社リベルタス・コンサルティング