株式会社ありたや

住宅設備機器の総合商社
株式会社 ありたや
Aritaya Co.,Ltd.

株式会社ありたや
取締役
野口　高志 氏

大分を日本で一番住みやすい街にする

今年で創業107年を迎える住設商社、株式会社ありたや。
長い歴史の中で磨いてきたお客様のニーズに寄り添い、複数の商品を組み合わせた空間デザインを提案できるのが、当社最大の強み。
蓄積されたノウハウを持つ社員の提案力を最大限発揮し、お客様に最上のサービスを提供することを通じて、大分を日本で一番住みやすい街にするため当社は進化を続ける。

業種	卸売・小売業（住宅設備機器）
カテゴリー	業務効率化
ソリューション	RPA
コンサルティングパートナー	株式会社SFPコンサルティング
ソリューションパートナー	株式会社else if、合同会社緩

ビジョン　全てのお客様に想像を超える住環境を提供し続ける

- ありたやの強みは、歴史に裏付けられた「提案力」と「人」
- あらゆるメーカーの豊富な商品知識をベースに、魅力的な提案ができる営業マンが数多く在籍する
- さらに磨きをかけて、お客様も気づいていない潜在的ニーズにまで対応する提案を行う

ハードル　提案力の強化と比例して複雑化する業務

- お客様の期待に応えようとするほど、取扱商品やメーカーが多様化し、業務も煩雑化する
- 蓄積してきたノウハウが、一方では、アナログな仕組みや非効率な業務を温存する一因に
- それが営業マンの時間を圧迫し、魅力的な提案を考える時間を奪い、業務の属人化を招いていた

ソリューション　受注から販売までの業務プロセスのオートメーション化

- 受発注・納期管理・在庫管理などの業務を一元管理することで全社業務を効率化
- 商品の受注から納品までのプロセスをRPAで自動化
- 生まれた時間で提案力を活かしたサービスを提供、ノウハウを全社共有し「人」の価値を最大化する

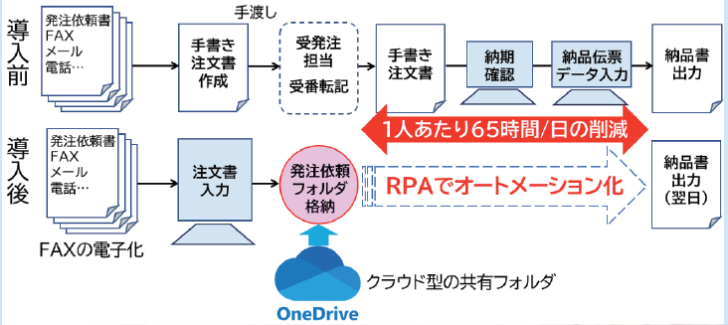
今後の展望

- 納期管理、在庫管理など引き続き業務フローを変革し、年商50億円を目指す

成果

- 月350時間の業務削減
（営業1人あたり65分/日）

業務フローの変革



株式会社いろは建築技巧

IROHA

株式会社いろは建築技巧
代表取締役社長
植山　拓也 氏

大工技術を伝承するDX ～受け継いだ技術のバトンを次の世代へ～

中津市を中心に木造住宅の新築やリフォームを手掛ける、いろは建築技巧。
社長自身が９年間の大工修行時代に感じた「早く一人前になりたい」という思いや不安から、デジタルを活用した職人技術の見える化と習得期間の短縮を目指す。
「伝えた技術は使いこなすだけでなく、次の世代にも伝えていけ」
師匠の言葉を胸に、受け継いだバトンを次世代へつなげるべく、小規模工務店が技術伝承のDXに挑戦する。

業種	建設業（建築工事業）
カテゴリー	技術伝承
ソリューション	ウェアラブルカメラ
コンサルティングパートナー	（公財）大分県産業創造機構
ソリューションパートナー	アイモット株式会社

ビジョン　次代を担う若手の職人たちが、安心して一流の大工になれる環境をつくる

- 大工職人の経験や勘をデジタル活用により可視化し、若手職人が学べる環境を整備
- 早く一人前になり安定した収入や仕事を得られるような教育の仕組みをつくる
- 若手職人が安心して大工職人を目指せる環境をつくるとともに、担い手不足という業界構造を変革する

ハードル　師匠の仕事を「見て、やって、覚える」

- 大工の世界では、弟子が師匠の仕事を「見て、やって、覚える」という考え方が根強い
- 一人前になるまでの10年程の見習い期間中に、収入や将来に見通しがつかないと業界から若手が去る状況
- 技術やノウハウが可視化・言語化がされていないため、教える側の職人も適切に指導できない

ソリューション　デジタルを活用した職人技術の可視化

- ウェアラブルカメラで職人の作業を撮影し、ノウハウを視覚化
- 金づちを使うときに手に伝わる感触の言語化や、カンナの刃を調整するときの音の違いをデータで見える化
- 職人技術を様々な角度から分析し、体系的に習得できるような教育制度を構築する

今後の展望

- 動画を活用した研修の改善
- ノウハウを他の業界にも公開し、若者が活躍できる社会を実現

成果

- 技術伝承のための社内教育制度構築（研修プラン、研修動画）
- 育成に対する職人の主体性向上

技術伝承のための研修動画

ENOKIYA

有限会社榎屋

有限会社榎屋
取締役社長
太田　慎太郎 氏

小規模旅館の魅力と地域性が織りなす由布院の魅力を満喫していただく

由布院の情緒あふれる街並みに溶け込むように佇む榎屋旅館。
周りにも風情ある小規模旅館が軒を連ね、それぞれの宿で長年受け継がれた文化やおもてなしが由布院らしさを形づくり、訪れる人々を魅了する。
宿泊する宿にとどまらず、由布院全体を満喫できる新たな「おもてなし」の価値を提供するため、榎屋旅館は、自由度の高い宿泊スタイルの確立を目指す。

業種	宿泊業（旅館）
カテゴリー	サービス変革
ソリューション	施設情報管理システム
コンサルティングパートナー	株式会社ASO
ソリューションパートナー	株式会社ルーツ

ビジョン　「おもてなし」と「自由な滞在」の両立　～新たな「おもてなし」を提供する～

- 食事、温泉、観光など旅の楽しみが、好きなときに、好きなところでできる
- お客様が自由に選べるようになれば、宿だけでなく地域全体を思い思いに楽しめる
- 「丁寧なおもてなし」に「滞在の自由度」を加え、小規模旅館ならではの新たな「おもてなし」を提供する

ハードル　１泊２食の最上のおもてなし

- これまで、チェックインから食事、お風呂、睡眠、チェックアウトまで、最上のおもてなしを提供
- 豪華な食事とおもてなしだけではバリエーションに欠け、必ずしも長期滞在との相性はよいとは言えない
- 滞在の自由度を高め、宿泊している宿に限らず、地域を周遊できるスタイルの確立が必要

ソリューション　誰もが「感覚的に」「自由に」施設や地域を楽しめる

- お客様が旅館内の施設の混雑情報をタブレットで常時確認できるシステムを導入し、食事や温泉など気が向いたときにすぐに行動できる自由度を高めるとともに、運営を効率化
- 感覚的に使いこなせる操作性と、由布院らしい見た目に徹底的にこだわり、柔らかく温もりのあるDXを実現

今後の展望

- システムを他の旅館にも展開し、地域全体で取り組みを加速

成果

- 1時間に1回の確認作業がゼロに
- 新コンセプトの旅館オープンへ

お風呂、食事処の空き状況を可視化

柔らかく温もりのある見た目に

協栄工業株式会社

協栄工業株式会社
代表取締役
大賀　豊文 氏

協栄工業株式会社
工事部
林田　郁己 氏

協栄工業株式会社
工事部
小平　俊哉 氏

社員満足第一！ 社員を幸せにするDX

空気調和設備、給排水衛生設備などの設計施工と保守管理を通じて、50年以上に渡って大分県のまちづくりと発展に貢献してきた協栄工業。
今や管工事分野で県内シェアNo.1を誇るまでに成長した当社を支えてきたのは「社員」の力。顧客満足の実現を社員満足につなげることを経営理念に掲げる。
今回の取り組みは、アナログ業務からの脱却を図り、働きやすい環境を整備する「社員を幸せにするDX」。DXの挑戦を通して社員の成長を促すため、会社一丸となって取り組みを進める。

業種	建設業（総合設備業）
カテゴリー	業務効率化
ソリューション	施工管理アプリ
コンサルティングパートナー	イジゲングループ株式会社
ソリューションパートナー	イジゲングループ株式会社

ビジョン　社員と家族が幸せになる会社を目指す

- 業界内で常態化している長時間労働を抜本的に解決し、社員が幸せに働ける会社にする
- 当社は、「社員」を従業員とその家族と定義
- 社員とその家族が、仕事に誇りを感じ、心が豊かになる。幸せに働ける環境を持続的に実現する

ハードル　アナログな業務管理による長時間労働

- 紙ベースの工程管理などアナログな管理から、現場作業の前後の出社が必要となり、長時間労働が常態化
- 業務の全体像が見えないことや長時間労働の疲労から、作業漏れやミスが多発
- 経験の浅い社員の現場における判断ミスにより対応に遅れが生じるなど、情報共有の脆弱さも露呈

ソリューション　業務管理システムをクラウド化。現場ごとの情報をリアルタイムで共有

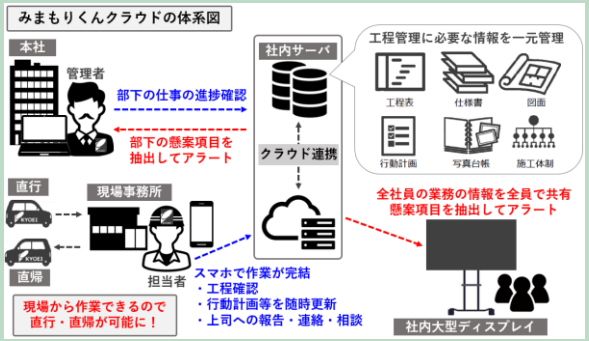
- 施工計画、作業工程、図面、工事写真などの情報が一元管理された自社開発システムをクラウド化
- 現場からスマホでデータ入力・工程確認・報告等をできるようにし、リアルタイムで上司と進捗共有
- 工程の懸案事項等に自動でアラートを出す機能も追加し、作業漏れやミスを大幅に改善する

今後の展望

- システムを改善、他社にも提供し、業界の働き方を変革

成果

- 現場作業前後の本社への立ち寄り時間がゼロに（直行・直帰）
- 作業漏れ・ミスがゼロに



「みまもりくん」クラウドの体系図

SUPER HOSOKAWA

株式会社スーパー細川

Fresh Foods スーパー細川

株式会社スーパー細川
代表取締役
細川　唯 氏

日常の買い物を健康増進につなげるDX

中津市を中心にスーパーマーケットを4店舗展開するスーパー細川。
レシートデータと健康アプリをデータ連携させ、AI解析でその人に適した「健康に資する食事・運動」を推奨し、お客様の健康的な生活習慣を支援する。日常の買い物を健康増進につなげるDXに取り組む。
国主催のデジタル田園都市国家構想「冬のDigi田甲子園」で審査員から高い評価を得たこの取り組みで、「食」を通じてお客様一人ひとりの健康的な生活を支え、地域全体を元気にしていく。

業種	小売業（総合スーパー）
カテゴリー	顧客体験変革
ソリューション	データ連携、AI
コンサルティングパートナー	東芝データ株式会社
ソリューションパートナー	株式会社リンクアンドコミュニケーション

ビジョン　「食」を通じて、地域を元気にする

- 日本で一番美味しい食材を販売するスーパーにしたいとの思いで、全国の産地へ直接出向いて商品を選定
- 「食」を通じて、地域住民の健康増進をさらに支えるため、DXで「健康を提供するスーパー」へ進化する

ハードル　品質や健康より低価格を優先する購買行動

- 長引く地域経済の低迷などから、お客様の「安さ」を求める傾向が目立つように
- 価格ばかりに注目し、食材や食生活そのものに目を向けられていない状況の中で、栄養の偏りから健康を損ねたり、安さゆえの必要以上の購入による食材廃棄などの問題が生じている

ソリューション　AI提案型健康増進アプリとのデータ連携

- 電子レシートサービス「スマートレシート®」 と、購買データや健康データをAIが分析し、おすすめレシピの提案や運動のアドバイスをする健康アプリ「カロママ プラス」の機能を連携
- お客様一人ひとりに合わせて、栄養バランスを配慮したレシピや運動メニューをAIが自動で提案することで、健康意識の向上や日々の生活習慣の改善などの行動変容を促す

今後の展望

- サービス利用者を増やし、地域住民の健康寿命の延伸を目指す
- 他のスーパーへサービスを横展開

成果

- 売上昨年比 約20％増（実証参加者）
- デジタル田園都市国家構想「冬のDigi田甲子園」審査委員評価 9位

サービスの流れ

TAKAYAMA KAPPAN 高山活版社

株式会社高山活版社

株式会社高山活版社
代表取締役社長
高山　英一郎 氏

大分で最も古くてあたらしい印刷会社の挑戦

今年で創業113年を迎える高山活版社。印刷は情報伝達の手段として発展してきたが、インターネットの登場により「速く、多く、安く」情報を伝える役割は低下。「印刷とは何か」を問い直す中で、「活版印刷」の価値を再認識。凹凸による印圧や独特な色合いが出せる活版印刷が、強みになると確信した。
活版印刷というアナログの魅力を、モノづくりにこだわるデザイナーに、デジタルで届ける。
ここを起点に「デザインをするように印刷する」という新しいビジネスモデルへの変革に当社は挑戦する。

業種	印刷業
カテゴリー	ビジネスモデル変革
ソリューション	デジタルマーケティング
コンサルティングパートナー	株式会社いくつものかたち
ソリューションパートナー	長尾美術

ビジョン　印刷を通じてデザイナーと「ともにつくる」会社

- 活版だからこそ生み出せる表現の繊細さは、デザイナーを魅了する
- 情報だけでなく、作り手の想いも伝えられる印刷物をつくりたい
- デザイナーと一緒に考え、熟練の技で、こだわり抜いて、一つの作品をつくり上げる

ハードル　デザイナーへの訴求力

- いかにしてデザイナーに魅力を伝え、当社の工場に足を運んでもらうか
- 実際に作業現場を体感してもらうと、活版印刷のよさや魅力が伝わり、仕事へとつながることが多い
- デザイナーに魅力を届け、関心を持ってもらい、工場見学までつながるような仕組みづくりが課題

ソリューション　デザイナーと当社をつなぐプラットフォームの構築

- 活版印刷の魅力と当社のモノづくりへの姿勢を知ってもらい、関心を持ったデザイナーが工場見学の申し込みや直接当社と交流できる「ストーリーサイト」を構築
- 想いと物語を込めた作品の世界観にオンラインで触れ、オフラインで実際に見て触れて発注につなげる

今後の展望

- 印刷を通じてコミュニティの中心になり、自社を「モノづくりをしたい人が集まる場所」にする

成果

- サイト訪問者数　約500名（既存サイト比 50%増）
- サイト平均滞在時間　1分30秒（既存サイト比 20%増）
- 工場見学申込み、問合せ　10件

デザイナーとともにつくる

ストーリーサイト

NAKATSU KYUKO

株式会社中津急行

株式会社中津急行
物流業務部 業務１課 主任
森山　信 氏

株式会社中津急行
安全品質管理部 管理課 班長
福島　優 氏

事故ゼロの中津急行。ドライバーを幸せにする働きやすい環境をつくるDX

創業73年を迎えた中津急行。「安全かつ迅速に」をモットーに、地域の物流を支えている。
当社は、若手メンバーによるDX推進チームを立ち上げ、「事故ゼロの実現」を目指す。
スマホアプリの安全ポイントインセンティブ制度と、視線計測機器を用いた安全教育動画を制作。
「事故ゼロ」へ大きな一歩を踏み出したが、DX推進チームの歩みは止まらない。
「アプリや動画を業界各社に広めていき、業界全体の安全意識を向上させたい。最終的には業界の変革や物流業のイメージアップへとつなげたい」と、さらに大きな夢を描いている。

業種	運輸業（道路貨物運送業）
カテゴリー	安全意識向上
ソリューション	コミュニケーションアプリ
コンサルティングパートナー	株式会社オーイーシー
ソリューションパートナー	株式会社オーイーシー

ビジョン　労働環境を改善し、ドライバーを幸せにする

- 運送業の主役であるドライバーと対話を重ねた結果、「ドライバーを幸せにしたい」との意を強くする
- 「ドライバーが働きやすい環境づくり」の手段として、事故ゼロの安全な職場を目指す

ハードル　賃金の安さと事故に伴う経費

- 意見交換の中で、最も多かったのが「賃金をもっと上げてほしい」という声
- しかし、原資の問題から賃金を簡単に上げることはできない。売上を一気に伸ばすのも現実的でない
- 過去データを調べ、年間売上の約４分の１を占めていた事故関連費を賃金に還元する方向性にたどり着いた

ソリューション　ポイント制度を起点とした安全意識向上サイクル

- 新たに開発した「NKアプリ」を活用した安全ポイントインセンティブ制度。日常点検や安全行動等に対してポイントを付与、インセンティブを与え、ドライバーの自主的・継続的な安全意識向上を図る
- 視線計測機器により、技術の高い運転手の視線をデータ化した動画教材を制作し、安全運転の極意を伝承

今後の展望

- 全ドライバーに制度を浸透させる
- 他社に横展開し、業界全体で安全意識の向上を図る

成果

- ドライバーの安全運転の自己評価 7.7点/10点（実証前 6.7点）
- 社内コミュニケーションの変革

NKアプリ

視線の動きをデータ化

NAGAYOSHI

株式会社ナガヨシ

株式会社ナガヨシ
代表取締役社長
長吉　友博 氏

大分から10年後の未来にあかりを灯す

福祉・介護用品のレンタル・販売・住宅改修など、福祉住環境整備を営むナガヨシ。
長年暮らしてきた家や地域で自立した生活を送りたいという願いを実現するために、高齢化率が全国平均より10年早く進む大分県から高齢者支援のモデルケース創出を目指す。
将来に明るい展望が持てるよう、10年後の未来にあかりを灯す。

業種	介護事業（福祉用具貸与・販売）
カテゴリー	新事業創出
ソリューション	IoT
コンサルティングパートナー	（公財）大分県産業創造機構
ソリューションパートナー	株式会社Seamth

ビジョン　高齢者が住み慣れた地域で笑顔で生活し続けられる社会をつくる

- 老後もできる限り住み慣れた家や地域で自立して生活したいと願う人は多い
- 高齢者の思いに寄り添い、暮らしを見守る環境を整備することで、安心して生活できる社会を実現する

ハードル　一人暮らしをどうやって見守っていくか

- 日常生活を無事に送れているか、薬を適切に飲めているかなど安否確認や健康管理の心配は尽きない
- 賃貸住宅の場合は、孤独死による事故物件化のリスクがあり、貸し渋りから高齢者向け賃貸住宅が不足する
- 高齢者が一人でも地域で暮らし続けられるよう、周りの人が見守る仕組みが必要

ソリューション　IoT機器によるみまもりサービス

- トイレの電球のオンオフ情報を遠隔で家族に知らせる「みまもるライト」と、薬の摂取状況を通知する「くすりコール」を導入
- 安否確認だけでなく排泄回数や服薬状況のデータを分析し、家族や関係者と共有することで介護の質を向上
- 賃貸住宅を借り上げて上記サービスを完備し提供することで、家族や関係者が見守る仕組みを構築

今後の展望

- 遠隔カメラやベッドでの睡眠、脈拍、体温データを収集できるソリューションの導入
- IoTによる服薬指導、調剤指導

成果

- みまもるライト　6件導入
- くすりコール　4件導入

みまもるライト

くすりコール

NAMI MARUTEN

浪井丸天水産

養殖業を元気にするため、豊後ハマチ「若武者」が海を渡る

浪井丸天水産は、大分県の最南端、佐伯市蒲江で1978年に養殖業を創業。3代目となる代表が平均年齢30歳の若い従業員を率いて、水産業界に新風を吹き込んでいる。自社ブランド「豊後ハマチ若武者」を、モジャコ漁に始まり、ビール酵母を餌に、稚魚から成魚になるまで1年半から2年かけて大切に、健康的に、そして愛情を込めて育てる。
さっぱりとした上品な味わいや旨味の強さ、鮮度が長続きすることから、関係者からの高い評価を獲得。
この「若武者」ブランドを、日本だけでなく海外にも広く周知し、養殖魚を食べるお客様を増やしていく。

浪井丸天水産
代表
浪井　大喜 氏

業種	水産養殖業
カテゴリー	販路拡大、業務効率化
ソリューション	デジタルマーケティング 業務効率化ツール
コンサルティングパートナー	（公財）大分県産業創造機構
ソリューションパートナー	株式会社インプレス

ビジョン　養殖業の付加価値を高め、元気な産業にする

- 「価格決定権がない」「人手不足」「後継者不足」などの課題を抱える養殖業を元気な産業に変革する
- 目標の一つは、4年後の本格的な海外進出。福岡―東京―海外と「若武者が海を渡る」プロセスを描く
- 海外向けの比率を上げ国内の供給量を調整し、養殖業者が価格決定の主導権を握ることを目指す

ハードル　「美味しければ食べてくれる」という生産者目線

- どんなに美味しいハマチを生産しても、その価値を消費者に届けることができなければ意味がない
- 味だけでなく「若武者」の育成方法や品質についても発信、「選ばれる食材」に昇華させることが必要

ソリューション　出荷体制のデジタル化と、デジタルマーケティングで魅力発信

- 出荷体制は、船上で使用するデジタル秤とタブレットの導入で、自動記録化、受発注や在庫管理、情報共有やデータ分析など大幅な効率化を実現
- デジタルマーケティングは、インスタグラムでお客様をホームページに引き込み、より詳細な魅力を知ってもらいECサイトへ誘導、受注につなげるという導線を設計

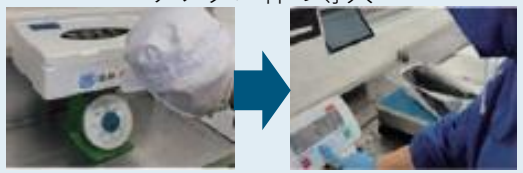
今後の展望

- 台湾や東京の料理店を起点にさらなる販路を拡大

成果

- 新規取扱件数　4件
- 1人あたり40分/日の業務量削減

デジタル秤の導入



豊後ハマチ若武者

魅力紹介動画

YASEUMA HONPO

有限会社やせうま本舗 田口菓子舗

郷土料理から生まれた大分の伝統菓子「豊後銘菓やせうま」を未来につなぐ

64年の歴史を持つ「豊後銘菓やせうま」。
大分県のお土産品としての認知度は高かったが、コロナ禍で需要が激減し、存続の危機に。
お土産品だけでなく日用品としての需要も高めるため、商品そのものの価値を見直すブランディングを実施。先代の想いと味を守り抜き、老舗企業として大分の伝統を未来につなげるため、
デジタルにとらわれないDXに挑戦する。

有限会社やせうま本舗 田口菓子舗
専務取締役
田口 永依子 氏

業種	菓子製造業
カテゴリー	商品価値変革
ソリューション	デジタルマーケティング 異業種コラボレーション
コンサルティングパートナー	株式会社ASO
ソリューションパートナー	株式会社mode

ビジョン　大分の文化「豊後銘菓やせうま」を日常に

- 先代の想いと味を守り抜き、唯一無二の「豊後銘菓やせうま」を後世に絶対に残したい
- 将来的には、きなこ好きの人なら誰もが食べたことがあると言われるくらい日本中の人に愛されるお菓子に
- 保存料・着色料不使用で「からだにやさしい」という強みを再認識し、商品そのものの価値を変革する

ハードル　お土産品としての需要が限界に

- 商品は「豊後銘菓やせうま」１種類のみで、土産品・贈答品としての購入がほとんど
- コロナ禍により人の動きが減り、売上が前年度比９割減に
- 今後は日常的なおやつなど、「日用品」として購入してもらう新たなスタイルの確立が必要

ソリューション　日用品への変革

- リスティング広告によるECサイトへの流入促進、顧客属性を分析した魅力発信
- 有名シェフなど異業種とのコラボレーションによりアレンジレシピを開発。県内の家庭でも日常的に食べてもらうためバリエーションを増やし、商品の価値に磨きをかける

今後の展望

- 市場を分析しながら、自社でデジタルマーケティングを継続
- 新たなコラボ企画の実施

成果

- 月別売上昨年比　2倍～5倍
- Instagramのフォロワー数　2倍（844人 → 1,682人）
- 料理人とのコラボレーション 3件

アレンジレシピ開発