

和歌山県 | 中小事業者 | DXへの歩み

システム導入事例集

令和5年9月

ご挨拶

和歌山では、長年培われてきた「伝統と革新」の技術に基づき、ニットやパイルをはじめとした繊維関連産業、みかんや梅などの特産品をベースとした食品加工産業、家庭用品等の生活関連産業、化学や機械金属などの最先端技術を生かした産業などが集積し、数多くの産地を形成してきました。

一方で、激動の時代にあって、個々の企業 ひいては産地全体が競争力を高め、成長の歩みを進めるためには、デジタル技術を活用し 変革を推し進めることが必要不可欠です。

このような中、和歌山県では、2022年度より 重点政策として「わかやまデジタル革命推進プロジェクト」を スタートさせ、産学官金一丸となって県内産業のDXを強力に推進しており、当財団でもその実現に向けた様々な取組を最重点の施策として事業者の方々を支援して参りました。

現在、県内においてもDX推進による経営変革への意識は浸透し、規模の大小を問わず多くの企業にも先進的事例が見受けられるようになり、着実に実績をあげつつあります。

今回、その裾野を広げるべく、より規模の小さな企業や多様な業種の企業で 着実にDXを実践している代表的な27の事例を、和歌山県商工会議所連合会様のご協力を得てとりまとめました。

この小冊子が、県内の中小・小規模事業者の方々にとって改革への刺激となり、先進的技術の導入がより一層加速し、業務効率向上、経営の革新、雇用の確保へとつながることを期待いたします。

令和5年9月

公益財団法人 わかやま産業振興財団
専務理事

大山 茂

「DX」、よく聞く言葉、やれば便利になりそう、でも、どうしたら「DX」ができるの？何を「DX」すれば儲かるの？そんなお声が多く聞かれます。そこで、今回和歌山県商工会議所連合会では、わかやま産業振興財団と合同で、DX推進に取り組んでおられる企業様の御協力をいただき、事例集を刊行いたしました。大変わかりやすく、皆さんもDXをやってみようと思われる内容になっていると思います。

DX推進に取り組まれる企業様には、わかやま産業振興財団のDX推進員と県内商工会議所の経営指導員が全面的にお手伝いをします。この冊子を読んでいただき、DXを始めませんか。

令和5年9月

和歌山県商工会議所連合会
常任幹事

田中 一壽

掲載事例一覧 (五十音順)

【データドリブン経営】

- | | | |
|----------|-----------------|-----|
| 1 株式会社橋家 | 宿泊業・飲食業 | 有田市 |
| 2 株式会社濱田 | 梅干・梅酒・梅関連製品製造販売 | 田辺市 |

【業務効率化・生産性向上・働き方改革】

- | | | |
|--------------|---------------|-----|
| 3 株式会社亀井 | 建築塗装業 | 有田市 |
| 4 株式会社下田商店 | 建築用金属外装材加工・販売 | 新宮市 |
| 5 株式会社三好漆器 | 漆器卸・小売 | 海南市 |
| 6 リラネイルクチュール | ネイルサロン | 海南市 |

【CX・顧客満足度(CS)向上】

- | | | |
|--------------------|----------------|------|
| 7 有限会社岩倉クリーニング | クリーニング業 | 和歌山市 |
| 8 株式会社尾石 | 内装仕上材卸売 | 和歌山市 |
| 9 有限会社菊井鋏製作所 | 美容鋏製造販売 | 和歌山市 |
| 10 高川・富士尾 行政書士事務所 | 行政書士 | 和歌山市 |
| 11 ビジネスホテル花屋 | 宿泊業 | 田辺市 |
| 12 株式会社パックス | 包装資材卸売 | 新宮市 |
| 13 有限会社日高オート | 中古車・新車販売、修理・車検 | 御坊市 |
| 14 ボイジャーブルーイング株式会社 | ビール醸造業 | 田辺市 |
| 15 山彦工房 | 紀州へら竿釣具製造販売 | 橋本市 |

【プラットフォーム/ネットワーク基盤構築・共創】

- | | | |
|-------------------|---------------|------|
| 16 クロスエス | 壁紙・クロス張り替え | 和歌山市 |
| 17 クロノナイツ | ホームページ制作・映像制作 | 橋本市 |
| 18 有限会社スポーツギア アダチ | スポーツ用品販売 | 新宮市 |
| 19 株式会社BBcompany | 美容室・イヤーステ | 和歌山市 |

【事業再構築・新規事業】

- | | | |
|-------------------|-------------|------|
| 20 株式会社サンクリエーション | 注文住宅・家具製造販売 | 御坊市 |
| 21 有限会社STILL LIFE | 繊維業 | 和歌山市 |
| 22 株式会社ちひろ | 飲食業 | 和歌山市 |
| 23 有限会社nakatx | 食品製造販売 | 御坊市 |
| 24 塗り工房ふじい | 漆器製造販売 | 海南市 |
| 25 Power Surf | サーフィン・スクール | 和歌山市 |

【環境・持続可能型事業】

- | | | |
|-------------|--------------|-----|
| 26 株式会社たがみ | 米の卸売・小売り、稲作業 | 田辺市 |
| 27 株式会社橋本林業 | 林業・木材卸 | 田辺市 |

データドリブン経営による 経営判断の迅速化

～日々の収支の見える化システムの構築～

会社概要

会社名： 株式会社橘家
事業内容： 宿泊業・飲食業
従業員数： 12名
所在地： 有田市宮原町新町17

解決を目指した課題

- ◆ 1903年創業の老舗料理旅館。みかん狩りなど観光資源にも恵まれ、結婚式場、パーティー、仕出し、宿泊を中心として安定して営業を行ってきた。
- ◆ 地元の漁港で、当日朝水揚げされた新鮮な魚介類の提供をはじめとし地域の食材を駆使した料理が顧客に愛され、当館の特色となっていた。
- ◆ コロナの影響により一時売上げが大きく下がったが、その間もネット通販の売上げは堅調に推移した。このためその拡大を図ったが限られた要員の中で充分に対応できなかった。
- ◆ また魚介類など新鮮な食材はスポット価格での購入となるため、原価の変動は避けられず、手作業による会計処理では日々の損益を把握することができず、データに基づくリアルタイムの経営判断は困難であった。



課題解決の内容

- ◆ 「(株)TechnologyDock」(有田川町)の協力を得て、当館独自の会計システム「かんたん伝票入力と自動集計システム」を構築し会計業務の大幅な簡略化を図ると同時に日々の実態の見える化を図った。

成果・効果

- ◆ 会計業務のシステム化により業務の属人化を排除し、経営者をはじめ誰もが食材の在庫状況や原価を随時チェックできるようになったため、リアルタイムのデータドリブン経営による迅速な経営判断ができるようになった。
- ◆ システム化により余力の生じた人員をネット通販業務に配置しこれを強化した。
- ◆ ネット通販に力を入れた結果、「VELTRA STORE」経由で「関西寿司」「はも寿司」「くえ鍋水炊きセット」等の首都圏を含む全国への販売が増加し、経営の安定化に大きく貢献した。

経営指導員コメント

- ◆ データドリブン経営による、データを基にした経営により、業務効率化・適正在庫管理・販路開拓と相乗的に効果が出ていることから、引き続き、前向きに社内のDXが進むと考えられます。
- ◆ 2025大阪・関西万博からのインバウンド誘客に取り組んでいる「ALL ARIDA協議会2025」のメンバーとしても活動しており、今後、DXの取り組みを通じてより一層の販売力強化を図っていただき、多くの外国の方に(株)橘家の料理・商品を食してもらえることを期待しています。(紀州有田商工会議所 児嶋)

2

高品位梅干の安定供給

～原料価格の変動を反映する6次産業総合管理システムの導入～

会社概要

会社名： 株式会社濱田
事業内容： 梅干・梅酒・梅関連製品製造販売
従業員数： 31名
所在地： 田辺市上芳養391

解決を目指した課題

- ◆ 当社の主力商品は紀州完熟南高梅を原料とした贈答用高級梅干で、主要取引先は百貨店や高級スーパーというBtoB取引が主体である。
- ◆ 原料の梅は有機栽培を特徴とする自社農園や30軒の農家から調達しており、いずれも高品質を特徴とする。
- ◆ 然るに、コロナ禍以降贈答品市場は縮小傾向にあり、これに対応するために、EC通販による若年層の開拓、および越境ECを利用した中国・東南アジア・米国等の輸出市場の開拓が必要となっていた。
- ◆ また、原料が農産物であることから年度による原料価格の変動が避けられず、顧客に的確な価格の商品を提供することが困難であるという6次産業固有の問題があった。

課題解決の内容

- ◆ 2023年10月のインボイス制度開始への対応を契機に、経済産業省「IT導入補助金」を活用して、「アラジンオフィス」(株)アイルをフルバージョンアップし事務作業の合理化、およびデータのデジタル化を図った。
- ◆ 若年層を対象とした「リキュール」の製造販売を開始した。

成果・効果

- ◆ データ管理システムの導入により、原料価格の変動に対して顧客に製造年度ごとの適正な価格で商品を提供することが可能となった。
- ◆ デジタル化により、商品のトレーサビリティが確立され、原材料の梅まで遡った品質の紐づけが可能となった。
- ◆ 工程間のデータ連携により、各工程での手計算作業が解消され、受注-製造間の伝達ミスもなくなり、業務効率が大幅に向上した。



経営指導員コメント

- ◆ 梅栽培や加工品開発のほか、首都圏や海外での販路拡大を目指すなど、積極的な経営姿勢です。今回は消費税インボイス制度対応を契機とした情報システムのバージョンアップにより、課題解決やさらなる生産性向上が期待できる取り組みです。
(田辺商工会議所 山田)

3

ドローン空撮による 外壁塗装サービスの革新

～ドローン代替による高所点検見積作業の解消～

会社概要

会社名： 株式会社亀井
事業内容： 建築塗装業
従業員数： 5名
所在地： 有田市野419-3

解決を目指した課題

- ◆ 創立以来70年間にわたり地域の住宅の経年劣化した外壁・屋根の塗装を行ってきた。
- ◆ 2018年の台風21号ではこの地域も甚大な被害を受け、多くの屋根の点検作業に追われた。保有していた高所カメラは役に立たず、屋根に登り不安全な状態での点検作業を繰り返す必要があった。
- ◆ 一般に塗装作業は施工時には足場を構築し安全な状態で作業を行うことができるが、これに対し点検作業は不安全作業が多く、問題となっていた。



課題解決の内容

- ◆ 2018年に他に先駆けてドローン (DJI社MAVIC2シリーズ)を購入し2021年より「(株)CLUE」(東京都)の提供する「DroneRoofer」というアプリを使って、屋根や外壁の点検を開始した。
- ◆ このアプリでは屋根や外壁の面積を積算する機能もあり、見積計算も容易となる。また、ドローンの飛行に必要な飛行許可の申請代行もセットとなっている。
- ◆ 同時にショールームに画像モニターを設置し、iPad上のソフトウェア「i-COLOR express」により顧客が塗装色のシミュレーションを体感できるようにした。



成果・効果

- ◆ iPadを用いた簡単な操作で、ドローンを操縦し、不安全作業である点検作業を解消することができた。また施工後の定期点検も容易に実施可能となった。
- ◆ 住宅の外装劣化診断もドローンを用いて容易にしかも確実に実施可能となり、外壁の計画的な保守が可能となった。
- ◆ 一連のシステムの導入により、サービスの充実、顧客満足度の向上、作業の安全性の確保を同時に実現することができた。
- ◆ 今後は、ドローンの空撮技術を活用して、災害時の地域の被災状況把握、市町村による罹災証明書発行のサポート等地域のため貢献していきたい。

経営指導員コメント

- ◆ 災害を通して、県内で取り組まれていないドローン点検を進めるなど事業の効率化に積極的で、社長の奥様は「カメちゃん通信」などお客さんへのニュースレターを送るなど顧客との接点を持つよう取り組まれています。有田市の地域を盛り上げていく一会社として夫婦両輪でさらに有田市を引っ張っていただきたいと思います。
(紀州有田商工会議所 北又)

4

働き方改革につながる 独自基幹システムの導入

～年齢やスキルを問わず使える基幹システムの構築～

会社概要

会社名： 株式会社下田商店
事業内容： 建築用金属外装材加工・販売
従業員数： 10名
所在地： 新宮市新町1-1-4

解決を目指した課題

- ◆ 1947年に創業し、住宅及び非住宅に係る建築資材を地域の施工業者へ販売する卸売業を営んでいたが、現在は金属外装材の成型加工販売を主力とする業態に転換している。
- ◆ ガルバリウム鋼板などの金属原料を調達し、約14種類の金属外装材に成型加工をするに際し、従来のアナログ方式の業務のやり方では業務の流れが見えず、処理に無駄な手間を要し、業務が属人化し、生産性の向上も阻害されていたため、従業員の誰もが受発注・仕入・加工・在庫管理・販売・請求の一連の業務を遂行できる基幹業務システムの導入が必要であった。
- ◆ このため年齢やスキルを問わず、従業員全員が業務フローに関与できるシステムの構築を図った。



課題解決の内容

- ◆ 当業界に経験の深い県外ベンダーと共同で、バーコードを用いた当社独自の基幹システムを構築した。
- ◆ 仕入れ・加工・出荷・棚卸のすべてのプロセスにバーコード方式を導入し、ハンディターミナルで読み取ることで、パソコン入力できない社員も、導入したシステムを自在に使えるようになった。

成果・効果

- ◆ 紙による業務の処理が解消し、処理時間の短縮と共にミスがなくなった。
- ◆ 業務負荷の軽減により生じた時間を活用して、メーカーと共同での販促活動を強化し、売り上げの向上につながった。
- ◆ 勤務時間の短縮により、働き方改革が実現し、休日数を増加することが可能となった。
- ◆ 求人において、若年層も含めた幅広い年齢層の応募があり、2名の新規雇用に繋がった。

経営指導員コメント

- ◆ バーコードを用いた基幹業務システムの導入により、受発注や在庫管理等の一連の業務を誰もが遂行できるだけでなく、勤務時間の短縮・処理ミスの減少・経費削減・売上向上・人材確保など、様々な波及効果が得られた。
(新宮商工会議所 速水)

「漆器っていいね！」 感動を全国に届ける

～倉庫管理システムによる熟練作業の民主化～

会社概要

会社名： 株式会社三好漆器
事業内容： 漆器卸・小売
従業員数： 26名
所在地： 海南市岡田291-1

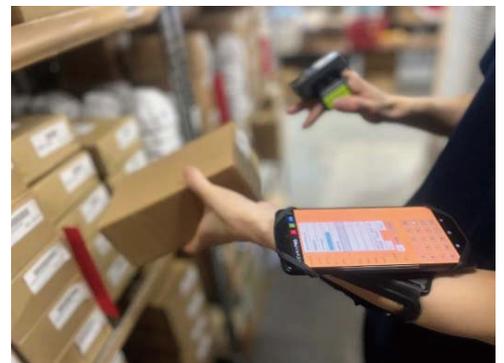
解決を目指した課題

- ◆ 1911年創業以来、漆器の製造卸しを行っていたが、約30年前に製造をアウトソースし販売に特化した。
- ◆ 当初は問屋卸し販売だったが、多くの在庫を抱えての営業は経営効率が悪く、2006年から徐々に小売り業に転換した。楽天、yahooなど多くのサイトに出店。
- ◆ BtoCに転換して、売り上げは増えたが、取り扱い品種が4000種類、常時在庫も2000種類と大幅に増加した。
- ◆ 注文も小口であるため、ピッキング、梱包が煩雑かつ膨大な量になり、誤出荷などのトラブルが頻発し、対応に追われていた。
- ◆ また、多くのサイトから受注が個別に入るため、各サイトごとの対応が必要で労力を割いていた。



課題解決の内容

- ◆ WMS（倉庫管理システム）の「THOMAS」（㈱関通）を導入することで商品のロケーション管理が可能となり、ピッキングも受注伝票をバーコードリーダーで読み込むことにより、携帯端末の指示通り効率よく間違いなくできるようになった。
- ◆ また、ネット一元管理システムの「助ネコ」（㈱アクアリーフ）を導入することにより受注管理の効率も改善された。



成果・効果

- ◆ システム導入前には在庫の場所を覚える必要があり、ピッキング作業は熟練を要する属人的作業であったが、導入後は新人でも30分で熟練者と同様に間違いなく作業できるようになった。
- ◆ 漆器製造の地場での商売は流通の面で有利であり、デザイン品や名入れなどのオーダー注文にも地域連携して迅速に応えることができる。さらにメーカーの抱える在庫も発掘してセールを展開することで地域貢献もしていきたい。
- ◆ 当面の目標は楽天のショップオブザイヤーを受賞することである。

経営指導員コメント

- ◆ 約4000種類ある漆器製品の取り扱いを属人化することなく、受注から発送までをDXにより一元化しております。誤出荷をなくす取り組み、さらには時間効率を図るピッキング作業、包装資材に工夫を凝らしたコスト削減など学ぶべき点が非常に多い事業所です。 (海南商工会議所 林)

6

事務作業のシステム化による 施術への専念・顧客満足度の向上 ～バックオフィスのシステム化による本業集中～

会社概要

会社名： リラネイルクチュール
事業内容： ネイルサロン
従業員数： 5名
所在地： 海南省名高509-5-102



解決を目指した課題

- ◆ 2017年にJR海南駅前に開業。口コミにて顧客数を増やし、主にLINE、電話にて予約受付を行っていた。
- ◆ しかし、施術中は予約受付に手が回らず、また予定表との照合確認も必要となり、対応が遅れると同時に多くの時間を取られていた。
- ◆ また、個人で事業していたため、会計処理も自らが行い、その時間も多くとられていた。



課題解決の内容

- ◆ スマホのアプリ「BeautyMerit Manage」(株)CYND)で専用の予約サイトを構築することで、顧客が予約状況を見ながらアプリ上で予約することができるようになった。
- ◆ 会計システムとして「弥生会計」(弥生株)を導入し、キャッシュレス決済の効率化にはiPadを利用したアプリ「Airレジ」(株)リクルート)も導入した。



成果・効果

- ◆ 施術中の予約の対応が不要となり、開業中は施術に集中できるため、高度な施術を短時間で実施できるようになり、顧客満足度が向上し、顧客数を増やすことができた。
- ◆ このため、新規に従業員を雇用し、さらに顧客数が増えるという好循環となっている。
- ◆ 将来はネイリストの養成スクールを開校し、姉妹店を増やしてネットワークを構築すると同時に、地域の雇用に少しでも貢献していきたい。

経営指導員コメント

- ◆ 開業当初から、会計ソフトの活用等を支援。コロナ禍の中でも事業を堅調に運営され、予約管理アプリの活用や直近では従業員の雇い入れに伴った勤怠管理デジタルライゼーションにむけて支援し着実に取り組んでいるところであり、今後、ビジネスモデルを変革しさらなる競争優位性の確保にむけて支援を継続してまいります。
(海南商工会議所 高野)

高度な染み抜き技術による 顧客満足度の向上

～ホームページのスマホ対応とメール・電話とのシームレスな連携～

会社概要

会社名： 有限会社岩倉クリーニング
事業内容： クリーニング業
従業員数： 8名
所在地： 和歌山市島崎町7-4

解決を目指した課題

- ◆ 創業1927年、長年培ったプロの技術と最新設備を用いて、素材に適したクリーニング工程、染みの種類に応じた染み抜き処理を得意とする。
- ◆ 着物や革製品など従来では染み抜きが難しいとされるものへの高度な技術と豊富な知識による適切な処理により当店のブランドを確立してきた。
- ◆ コロナ禍で多くのクリーニング店が廃業する一方、大型チェーン店の進出がある中で、当店は顧客に寄り添ったサービスの提供で顧客を拡大してきた。例えば生地穴あき、ボタン外れなどの修繕サービスをはじめアイロンがけも隔々まで手掛けで丁寧に行っている。
- ◆ またJISによる洗濯表示を解説し、自宅で洗えるものを顧客が容易に選別できるように情報提供も行っている。
- ◆ 中でも染み抜きは、希望する顧客と現物を前に、それぞれの状態に応じてその可否、期間、価格等を協議のうえで作業に取り掛かる必要がある。持ち込み品や集配区域の顧客へはこうした対応が可能である一方、遠方や県外の顧客からの要望への対応が困難であるという問題があった。



課題解決の内容

- ◆ 2022年に「システム開発(株)」(大阪市)のシステムを当店の作業内容にカスタマイズのうえ導入し、旧の基幹システムを刷新すると同時にバーコードシステムを導入して、処理効率の向上およびトラッキング、在庫管理システムを確立した。
- ◆ 同時に、遠方の顧客が容易に注文できるように、「(有)デザインキューブ」(和歌山市)に依頼してHPをスマホ対応化し、ワンクリックでメールや電話へのアクセス、写真の送付を可能とした。
- ◆ 現物の確認が必要な場合は宅配便で送っていただき、染み抜きの可否を判断して見積もりを行うシステムも確立した。

成果・効果

- ◆ 顧客の信頼度 (CL)が向上し、大阪や京都を含む県内外からの染み抜きの依頼が増加した。
- ◆ 今後は、HPからLINEに誘導するシステムを導入し、より一層顧客の利便性を向上させ、当社のミッション『顧客にあきらめさせず、お気に入りをおよみかえらせていく』を追求していく。

経営指導員コメント

- ◆ 創業96年という永きに亘り、クリーニング業一筋で経営を続ける中で、あくまで手作業や目利きによる染み抜き技術とサービスを守りつつ、この度、処理効率のデジタル化や県外からもシステム上で発注可能なシステム構築を行なったことは、今後の事業活動にとって非常に大きな意味を持つと考えています。100年企業まであと4年、今後も伴走支援を継続していきます。(和歌山商工会議所 中谷)

CL(顧客信頼度) の向上から CX(顧客体験)の充実へ ～バックオフィスのシステム化による営業支援要員強化～

会社概要

会社名： 株式会社尾石
事業内容： 内装仕上材卸売
従業員数： 14名
所在地： 和歌山市栗栖78-4

解決を目指した課題

- ◆ 1915年創業以来、県内唯一の和歌山資本の内装仕上材卸売として県内および南大阪、三重の施工業者から高い信頼を受けてきた。
- ◆ 近年の人口減少により県内の住宅着工件数も減少しており、業界はRed Oceanの中にいる。
- ◆ 他県の同業者も市場拡大のため和歌山県内の顧客の囲い込みを試みている。
- ◆ こうした状況下で他社との差別化を図り顧客信頼度を高めインスタ・シェアを拡大することが急務である。

課題解決の内容

- ◆ 当社の取り扱う壁紙・クロスは半製品であり、下地に施工して初めて製品となる。従って壁紙・クロスの選択にはデザインに加え下地との相性や接着方法を考慮する必要があるが、当社にはデータベースに蓄積しているノウハウがあるため、これを顧客サービスとして提供することができる。
- ◆ 商品配送も自社の営業が直送しており、顧客への密接なサービス提供が可能である。
- ◆ 当社のこれらの強みを活かし 限られた人材でサービス要員を確保し、顧客満足度を高めるために、以下のシステム強化を図った。
- ◆ 文書管理システム「DocuWorks」(富士フィルムビジネスイノベーション 株) を導入して社内のペーパーレス化を実現した。
- ◆ 「kintone」(サイボウズ 株)を用いて、社内の情報共有システムを内製した。
- ◆ 「(株)アイピークリエイト」(和歌山市)の協力を得て、基幹システムへ「受発注データ取り込み機能」を持たせ、1日約100件の手入力作業を25% (月間47時間)削減した。



図. 尾石ポータル画面。

成果・効果

- ◆ システム化によって生じた余力を利用し、拡販のための営業支援やリスティングのためのセミナー参加の時間を確保することが出来た。
- ◆ 一層の業務改善のために、基幹システムと連携するシステム「楽々明細」(株)ラクス導入を計画している。
- ◆ 将来はHP上での画像によるシミュレーションサービスの提供等、CX (顧客体験)による顧客満足度の向上を図り、市場占有率をさらに高めてゆきたい。

経営指導員コメント

- ◆ 同社の壁紙や床材に関する施工ノウハウは工事業者の強い味方である。今回の基幹システムの変更で出来た余力時間を使い、これまで以上の顧客サービス向上に取り組むことで、新規顧客の獲得やシェア拡大など益々の業績向上を期待している。
(和歌山商工会議所 根木)

全国のプロの美容師に 理想の美容鋏を

～顧客とのコミュニケーションツールとしてLINEアプリを活用～

会社概要

会社名： 有限会社菊井鋏製作所
事業内容： 美容鋏製造販売
従業員数： 12名
所在地： 和歌山市小雑賀2-2-31



解決を目指した課題

- ◆ 当社のミッションは『全国のプロの美容師にそれぞれの技と感性を最大限発揮できるツールとしての美容鋏を提供すること』である。
- ◆ しかし、従来型の問屋・ディーラー経由の注文では自分の手にあった鋏が欲しいという細かなオーダーメイドの希望にすべて応えきるのは困難であった。
- ◆ また電話による口頭での説明だけではコミュニケーションをとることが難しいという問題があった。
- ◆ 更に美容サロンでの業務中に電話でこうした対応をすることが、当社・美容師ともにストレスとなっていた。

課題解決の内容

- ◆ 2021年にECサイトを立ち上げ、同時に決済手段(現金だけでなく、クレジットカードやWebローン)を整備した。
- ◆ ECサイトだけでは顧客が当社へニーズを十分に伝えることは困難であったので、「LINEお問合せ」へと誘導し、相互のコミュニケーション手段を整備した。
- ◆ 定型的な質問については自動応答「リッチメニュー」でのやりとりで十分であるが、顧客の真のニーズを引き出すためにLINEでの直接の対話も残し、あえて「半」自動化とした。

成果・効果

- ◆ LINEでは写真も送ることができ、顧客とのイメージ共有が容易となった。
- ◆ 時間の制約がなくなり、お互い休憩時間や手すきの時間にストレスなく返信できるようになった。
- ◆ LINE上でのやりとりはLINEチャットの履歴として蓄積されるので、大掛かりなシステムを導入することなく、顧客のデータベース化が可能となった。
- ◆ 当システムの導入後、美容師の手に合った鋏のオーダーメイドが円滑にできるようになり、個人客からの直接注文が増加している。
- ◆ 「技と感性を最大限発揮できる道具を提供する」というミッションを実現できた。



図. 顧客とのコミュニケーションツールとしてLINEアプリを活用.

経営指導員コメント

- ◆ ECサイトを運用しながら、さらに、どのようにすれば顧客とのコミュニケーションを密にできるのかを考え改善をされました。ECサイトを作成し満足してしまうのではなく、常に問題意識を持ち改善に取り組まれています。今後もITによる業務改善は続きますので、引き続き支援していきたいと思えます。
(和歌山商工会議所 中浴)

会社設立・許認可取得・事業運営の トータルサポート

～データベースのクラウド化による社外業務の改革～

会社概要

会社名： 高川・富士尾 行政書士事務所
事業内容： 行政書士
従業員数： 7名
所在地： 和歌山市関戸1-1-16

解決を目指した課題

- ◆ 当事務所は県内の建設事業者等を対象に、会社設立・許認可取得・事業運営のトータルサポートを行っている。
- ◆ 建設事業者の許認可にはそれぞれ有効期限があり、300余社の顧客すべての許認可について、その期限を管理し遅滞なく更新する必要がある。許認可の要件には、経営経験年数や有資格者数等があり、事業承継や有資格者の退職の際にはこれらの要件を維持するための方策をアドバイスする必要もある。
- ◆ さらに公共事業への入札参加資格を得るには、毎年経営事項審査を受ける必要があり、年間の業務実績、資格取得従業員数、利益額等により評価点数が決定する。この評価点数が入札のランクに影響するため、公共事業入札希望の顧客約80社に対し、希望するランクに応じた評価点数向上等の方策を的確にアドバイスし支援しなければならない。
- ◆ 地方自治体によっては全国共通の評価点数に加え独自の要件を定めているところもあり、こうした情報も的確に顧客に伝える必要もあった。
- ◆ これらのデータはすべて事務所サーバーに保管されており、事務所内のみ閲覧可能であった。しかし、顧客との打ち合わせは訪問によることが多く、データを参照しながらの効率的な相談・支援の阻害要因となっていた。



課題解決の内容

- ◆ 和歌山商工会議所のエキスパートバンク制度を活用して、システム専門家のアドバイスを受け、2021年に従来のサーバーのデータをすべてクラウドサーバー「OneDrive」(Microsoft(株))に移行した。
- ◆ 全従業員にノートパソコンを配布し、外出時や自宅においてもWi-Fi経由でデータを閲覧可能とした。

成果・効果

- ◆ 顧客との打ち合わせに必要な各種データをその場でデータベースで参照しながら行うことにより、効率良く的確なアドバイスができるようになり、顧客満足度 (CS)が大幅に向上し、顧客信頼度 (CL)の向上につながった。
- ◆ 従業員の自宅でのテレワークが可能となり、フレキシブルな勤務形態をとることができ、書類作成等の業務効率が大きく向上した。
- ◆ 増えたサーバー容量を利用して、顧客データの整理・充実をはかりCRM (顧客関係管理)を整備した結果、顧客ごとの許認可要件、期限管理等の精度が向上した。
- ◆ 今後は、増強したデータ管理体制を活用して、支援の対象を建設業から、産廃運搬業、運送業、介護・福祉事業、クラブ・ラウンジ、麻雀店など、幅広い業種へと拡大していきたい。

経営指導員コメント

- ◆ 当所のエキスパートバンク制度をきっかけにデジタル化に取り組みました。
- ◆ 「OneDrive」の活用により、効率よく的確なアドバイスが可能となりました。今後更に業務を効率化し、事業を拡大できるよう支援したいと思います。
(和歌山商工会議所 松尾)

世界遺産熊野古道への拠点として ～ホテル管理システムの導入による顧客の利便性向上～

会社概要

会社名： ビジネスホテル花屋
事業内容： 宿泊業
従業員数： 5名
所在地： 田辺市高雄1-2-53

解決を目指した課題

- ◆ 1935年創業（現在3代目）の紀伊田辺駅前商店街に立地する老舗旅館の伝統を受け継ぐホテル。これまで業務処理は電話やFAXによる予約の受付、紙伝票の発行などアナログ方式で行ってきた。
- ◆ 2023年10月のインボイス制度開始への対応のためデータ化が必要となり、システムの構築が緊急の課題となっていた。
- ◆ 熊野古道が世界遺産となり、訪問の拠点としての外国人観光客の利用が増え、その受け入れのためにもホテル管理システムの整備が必要となっていた。



課題解決の内容

- ◆ 2022年「(株)お宿応援隊」（大阪府交野市）の協力を得て、ホテル管理システム「フロントシステムBIZ」（新日本コンピュータサービス(株)）を導入した（経済産業省「IT導入補助金」活用）。
- ◆ サイトコントローラーを活用し、インターネット予約比率の向上を図った。
- ◆ Instagramを活用し、熊野古道の訪問拠点としての情報発信に努めた。



成果・効果

- ◆ 宿泊予約の電話対応が減り、余裕時間を他業務に活用できるようになった。その一例として、熊野古道を訪問する宿泊客に弁当を提供するサービスを開始できた。
- ◆ 宿泊料と1階レストランとの一括会計、印刷物での領収書・宿泊証明書等の発行等、インバウンド観光客をはじめ顧客の利便性が大きく向上した。
- ◆ システムの充実により、将来の法人化や事業承継の準備を整えることができた。
- ◆ 今後は各部屋のWi-Fiの強化、代々伝わるアンティークによる独自の雰囲気外国人にも好評の1階レストラン「lapine」の一般観光客への開放等、さまざまに工夫を重ね、情報発信を強化し、顧客満足度（CS）の向上に努めたい。

経営指導員コメント

- ◆ 様々な施策を活用頂きながら、着実に事業のデジタル化を進めておられます。今後も、熊野古道の訪問拠点として持続可能な企業へと発展できるよう、ご子息への事業承継も含めて伴走支援していきたいと考えております。
(田辺商工会議所 中本)

スマホを活用し次世代型卸売業へ ～システム導入により生じた余力を使った提案型営業力の強化～

会社概要

会社名： 株式会社パックス
事業内容： 包装資材卸売
従業員数： 20名
所在地： 新宮市緑ヶ丘3-1-32

解決を目指した課題

- ◆ 当社は100社以上の包装資材製造者から合計10万種類の商品の提供を受け、100社を超える個人飲食店に届ける卸売業を営んでいる。
- ◆ 顧客である個人飲食店からの受注の手段は、電話・FAX・口頭とさまざまで、かつ具体的な商品名も示されない場合が多いため、対象の商品の特定に手間もかかり、ミスも多く発生していた。
- ◆ 他方、サプライチェーンのデジタル化、プラットフォーム化が進んでいる中で、卸売業そのものの存在意義も問われているため、生存のためには自社の将来像を構築し、顧客満足度最大化のために大きく業務内容の変革の舵を切っていく必要もあった。



あなただけの Only one をご提案します。



課題解決の内容

- ◆ 「(株)五大オーエー」(田辺市)と共同で、社内のシステムを統合し総合販売管理システムとして、再構築した。
- ◆ 管理職・営業職にスマホを支給し、情報の共有化を図った。
- ◆ これに加えて「TANOMU」(株)インフォーマットを導入し、顧客の発注履歴を顧客のスマホに表示し、リストの中から顧客が必要な品目や数量を選択できるシステムを構築し、受注時の混乱の解消を図った。



成果・効果

- ◆ 「TANOMU」からの受注データは自動的に社内システムに入力されるため、煩雑な受注作業が大幅に軽減され、ミスも解消した。
- ◆ この蓄積された受注データに基づき、顧客管理のデータベースを構築し、顧客ごとの購買行動や嗜好を分析することも可能となった。
- ◆ 顧客のニーズはますます多様化し、環境やECOへの要求も増大している中で、受注作業のデジタル化で得られた社員の余力をもって、蓄積された顧客データベースを分析し、パッケージの提案、サービスの向上、情報発信等、卸売業の今後のあるべき姿を追求していきたい。

経営指導員コメント

- ◆ 社内の総合販売管理システムを再構築するとともに、スマホを活用した受注により業務効率化、生産性向上を図ることができ、顧客満足度に繋がっている。今後、地域の卸売業のモデルケースとなりうる。
(新宮商工会議所 山下)

13

自動車修理・車検時の 受注・部品発注効率の飛躍的な向上 ～多種多様な部品調達業務の効率化～

会社概要

会社名： 有限会社日高オート
事業内容： 中古車・新車販売、修理・車検
従業員数： 7名
所在地： 御坊市湯川町小松原650-8

解決を目指した課題

- ◆ 乗用車の中古車販売および修理・車検を行っているが、国産の全メーカーの車種を取り扱っているため、修理等に必要な部品の種類が膨大となり、部品名や価格のチェックに手間と時間を必要としていた。
- ◆ このため、顧客からの修理の引き合いに際し、見積に時間がかかり、お客様にお待ちいただくことが多く、顧客満足度を下げる一因となっていた。

課題解決の内容

- ◆ 自動車整備業業務支援システムの「ブロードリーフ」(株)ブロードリーフを近畿地区でも率先して導入し、修理に必要な部品の部品番号および価格が迅速にわかるような体制を構築した。
- ◆ 御坊市内の取引部品業者も同じシステムを導入したことから、当社との共通プラットフォームを構築することにより部品の発注遅れの解消を図った。

成果・効果

- ◆ これまで数時間を要していた見積時間が5分にまで短縮できた。また迅速な部品調達が実現し、修理時間も短縮し、顧客満足度が大きく向上した。
- ◆ 部品発注までの時間の短縮により修理効率も飛躍的に向上した。
- ◆ 今後は車検業務のワンストップサービス(OSS)を充実させるとともに、効率向上により修理台数を増やし、売上比率を上げていきたい。



経営指導員コメント

- ◆ 見積り時間および修理時間の大幅な短縮により、スピーディな顧客対応が可能になり、顧客満足度の向上に繋がりました。
(御坊商工会議所 西瀬)

田辺発のクラフトビールを海外へ ～顧客の利便性向上のためのホームページの再構築～

会社概要

会社名： ボイジャーブルーイング株式会社
事業内容： ビール醸造業
従業員数： 3名
所在地： 田辺市上の山1-9-20

解決を目指した課題

- ◆ 2015年にクラフトビールベンチャーとして創業した。命名はNASAの惑星探査機からとった夢の大きな事業所である。
- ◆ 出荷容器は330 mL瓶、10 L樽・20 L樽の3種類で高品質維持に不可欠な樽の洗浄は、約23の洗浄工程を2分で完了する「樽自動洗浄機」を創立時から導入している。
- ◆ 顧客の大半は首都圏を中心とした飲食店・レストラン・バー等のBtoBで、自社HPを通じた受注が多い。一方で、初取引の業者は代引きによる取引が主体で、電話やFAXによる対応が必要となるため、業務効率向上および顧客満足度向上への方策が必要となっていた。



課題解決の内容

- ◆ 県内HP制作会社（和歌山市）の協力を得て自社HPの中に「料飲店専用ページ」を設け、ID、パスワードおよび必要事項を登録すれば、24時間いつでも発注が可能なシステムを制作した。
- ◆ 「料飲店専用ページ」登録企業への新商品紹介、イベント紹介等、情報の発信と共有を強化するネットワークを立ち上げた。



成果・効果

- ◆ 「料飲店専用ページ」を利用することにより、顧客である飲食店も深夜の営業終了後にその場で不足分を発注することが可能となり、その利便性から顧客満足度は大幅に向上した。
- ◆ BtoCの顧客にはYahooおよび楽天を用いた通信販売を行っている一方で、FacebookやInstagramを通じた情報提供により徐々に販路を拡大している。また海外輸出のための米国商標登録もほぼ完了している。



経営指導員コメント

- ◆ 長年のビール製造の経験を活かして創業され、研究熱心な姿勢で、自らの価値観やこだわりを大切に事業をされており、クラフトビールのほか、麦芽かすをアップサイクルしたグラノーラバーも販売しています。地域に与える波及効果も期待でき、今後ますますの飛躍を期待します。

(田辺商工会議所 山田)

15

伝統工芸品の新規販路開拓 企業ブランドを地域のブランドへ ～顧客の生のニーズを捉えるECサイトの構築～

会社概要

会社名： 山彦工房
事業内容： 紀州へら竿釣具製造販売
従業員数： 4名
所在地： 橋本市清水321-1

解決を目指した課題

- ◆ 和歌山の伝統工芸品である紀州へら竿 (竿師の高度な技術をもって作られるへら鮎専用の釣り竿) を製造販売している。竹竿の感性を持ちながら機能性を上げるため新技術 (特許取得)を開発し素材として竹とカーボンを融合させたへら竿を製作して、そのブランド名は広く知られ、顧客は全国に展開している。
- ◆ しかし、全国の市場との距離があるため、顧客の声を直接に聞く機会が少ないという問題があった。



課題解決の内容

- ◆ 新規の販路開拓・販路拡大を目的として、橋本商工会議所の専門家派遣制度を活用して、1990年代に開設していた自社のHPを大幅にリニューアルし、BtoC直接販売の体制を強化した。
- ◆ さらに InstagramやFacebookといったSNSを活用して、顧客を自社HPへと誘導できる仕組みを構築した。

成果・効果

- ◆ 顧客からの自社HPを通じた当社への直接注文数が大幅に増加した。ただし、商品の特性から、ネットだけでは注文が完結できない仕組みとし、顧客の生のニーズを必ずとらえることができるように工夫した。
- ◆ この結果、顧客の生の声を聴く機会が飛躍的に増え、顧客への情報提供や当社の技術の高さへの理解が大きく向上し、相互理解度が高まった。
- ◆ 韓国・台湾・中国・ベトナム・米国等 国外からの問い合わせも増加し、工房見学ツアーも開催するようになった。
- ◆ SNSの活用により、家具メーカーなど他業種とのコラボ商品の開発販売も行うようになった。
- ◆ 今後は、アウトドアレジャーとしての「へら鮎釣り」の魅力を、紀州へら竿とともに国内外に広く発信し、「和歌山橋本」を「へら鮎釣りの聖地」として、地域のブランド力を高めていきたい。



経営指導員コメント

- ◆ 伝統工芸品にDXを掛け合わせる事でこれまでお届けする事が難しかった顧客との繋がりをもつことが可能となった。
- ◆ 全てをデジタル化するのではなくきちんと取舍選択して顧客との関わり方を考えている。
(橋本商工会議所 児玉)

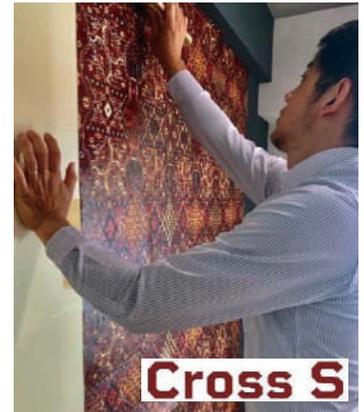
壁紙職人と施主を ダイレクトにつなぐウェブサイトの構築 ～施主の意向を100%反映できる独自システムの構築～

会社概要

会社名： クロスエス (Cross S)
事業内容： 壁紙・クロス張り替え
従業員数： 3名
所在地： 和歌山市新通1-27 シティライフ21 1階

解決を目指した課題

- ◆ 2001年に創業し、和歌山市を中心に住宅内装用壁紙・クロス張り替えを専業としている。
- ◆ 一般に、壁紙張り替えの依頼は、施主から総合リフォーム業者を經由して受け付ける。このため、専門知識のある職人と依頼主である施主とが直接に話し合う機会が殆どなく施主の意向に沿った提案が充分にできないため、顧客満足度が低いこともあるという問題があった。
- ◆ 壁紙の施工工期もリフォーム全体の工期からの制約を受けるため、施工職人としても十分に満足のいく仕事ができない場合が多いという問題もあった。



課題解決の内容

- ◆ 県の「販促ツール作成支援補助金」を活用し、「(株)ASTERWORK」(和歌山市)の協力を得て自社HPを立ち上げ、顧客の施主から直接に依頼を受ける体制を整えた。
- ◆ 顧客がネット検索を行う際に、当社のHPが壁紙張り替えの検索トップとなるように、600文字以上のブログの更新を毎日欠かさない等の努力を行い、ニーズの掘り起こしの最大化を図った。
- ◆ SNSも活用し、Twitter、Instagram、YouTube専門チャンネルによる顧客の拡大を図った。特にYouTubeでの施工動画の提供は、顧客があらかじめ施工業者の顔を見ることによる安心感を与えることができた。
- ◆ このビジネススタイルは壁紙張り替え業としては全国的にも類を見ない独自のものである。



成果・効果

- ◆ 自社HP経由で施主から直接施工依頼を受け、現地調査、見積り、壁紙の提案、施工までの一貫作業が可能となった。この過程で顧客のニーズに合う提案をすることも可能となった。
- ◆ 職人が自分が満足の行く十分な工期を設定することが可能となり、仕事の質が向上し、顧客満足度の向上につながった。また、職人と施主とのつながりも密となり、アフターケアの対応も円滑になった。
- ◆ 今後は、壁紙職人のみならず、専門知識のある職人と連携して「専門職プラットフォーム」を構築し、顧客と電気工事、水道工事、大工、塗装業者等を直接つなぐシステムに拡大し、そのトータルマネジメントも手掛けていきたい。

経営指導員コメント

- ◆ 補助金を活用しながら、自社HPを改良し、BtoCの事業形態を構築することができた。今後は、他業種の職人との連携をシステム化するという新たな事業展開により、更なる顧客サービスの向上に繋がるものと期待しています。
(和歌山商工会議所 山下)

17

専門家ネットワークの構築による 高品位なHP・映像制作サービスの展開

～ビジネスチャットツールを用いた高効率・高品質な共創の実現～

会社概要

会社名： クロノナイト (Chrono Knights)
事業内容： ホームページ制作・映像制作
従業員数： 1名
所在地： 橋本市東家5-4-16



解決を目指した課題

- ◆ 地域密着型で和歌山県内の企業・学校等のHP・ECサイトの制作・運用・効果分析・写真や動画の撮影・ドローンによる空撮を支援するWebサイトおよび映像の制作事業を営んでいる。
- ◆ クライアントの要件を満たす良質なHPや映像の制作には、各工程別にさまざまなスキルを持つ専門家チームが必要となる。私共は、プロジェクトの規模に応じて複数名の個人営業の専門家からなる遠隔ネットワークを構築し、プロジェクトチームの運営・マネジメントを行っている。
- ◆ 映像制作の場合、(ヒアリング)→企画→シナリオ・コンテ作成→撮影→編集→音入れ→試写→(納品)という工程となるが、それぞれの工程のスキルを持つ専門家の緊密なアライアンスによりプロジェクトを進めていく必要がある。
- ◆ HP制作も同様で、デザイナー、コーダーといった専門家が必要となる。
- ◆ プロジェクトの円滑な進行には、ゴールや全体設計の共有をはじめ、制作物の構成、ワイヤフレーム、デザイン、システム設計、プログラムコード等、制作過程における具体的なパーツの進捗状況をチームメンバーが共有しながら作り上げていくことが重要であるが、これまで、遠隔地にいるメンバーの連携作業に適したツールが無く、業務効率の向上を阻害していた。

課題解決の内容

- ◆ 業務効率の向上を目的としてビジネスチャットツール「Slack」(米Slack Technologies)を導入し、すべてのメンバーで共有した。

成果・効果

- ◆ 「Slack」は同時に複数のメンバーと絵コンテや映像、デザイン、プログラム等を共有しながら議論をしプロジェクトを進めることのできるツールであり、HPや映像の制作効率が飛躍的に改善した。
- ◆ 「Slack」は複数のプロジェクトを別個に進める機能もあり、プロジェクトマネジメントの効率も大きく改善した。
- ◆ 今後は「Stable Diffusion」や「ChatGPT」などの生成AIツールを積極的に導入して、個々のプロセスの業務効率の向上を図っていきたい。
- ◆ また今後も次々と登場すると思われるAIツールを使いこなして、高品質の映像やHPを効率よく制作できるよう、専門家同士が協創できるネットワークを拡大・確立し地域の文化や産業の発展に貢献していきたい。



経営指導員コメント

- ◆ 職業柄、様々なツールを使用しており状況に応じて最適なツールを使い分けています。
- ◆ 今後も様々なツールを使いこなし、地域の企業の活性化につなげていくことを期待します。
(橋本商工会議所 児玉)

総合販売プラットフォームの構築・運営

スポーツする人に夢と感動を

～ニーズを共有する顧客を結ぶプラットフォームの構築～

会社概要

会社名： 有限会社スポーツギア アダチ
事業内容： スポーツ用品販売
従業員数： 7名
所在地： 新宮市大橋通4-1-11

解決を目指した課題

- ◆ 少子化に伴い地域のスポーツ人口が減少し、近畿圏内においても近くにスポーツ用品店の無い学校も増えた。
- ◆ しかし一人でも子供がいる限り、学校にとって体育用具専門店は必要である。
- ◆ また地域活性化のためにもスポーツを通じた交流を絶やすことは許されない。

課題解決の内容

- ◆ 「合同会社チップスリーズ」(松阪市)の協力を得て、2022年4月、従来の自社サイトに加え、近畿圏内の学校を対象とした会員制BtoBサイト「KENRO」を開設した(商工会議所「小規模事業者持続化補助金」活用)。
- ◆ 同時に近畿圏内で近隣にスポーツ用品店の無い学校499校にDMを送り、学校に必要な「スポーツ用品供給プラットフォーム」を構築しつつある。



成果・効果

- ◆ すでに奈良県の学校をはじめ、近畿圏内に徐々にその輪が広がり始めている。
- ◆ 先行した経験で得た児童過疎化対応のノウハウを活かし、同様の問題を抱える地域への情報・提案を発信し、スポーツの発展に寄与していきたい。

その他の活動

- ◆ 一般向けの 楽天・ヤフー・アマゾン・自社サイトを通じた販売網のほかに、LINEを活用した顧客ネットワークを構築し、すでに2750のアカウントに対し毎月配信を行っている。
- ◆ 中でも店舗や建築業の作業着にオリジナルデザインのプリントを施す商品が好評で、YouTubeでの配信効果もあり、県内外の顧客からリピートの注文を得ている。
- ◆ こうした様々な媒体を用いた情報発信活動を行い売り上げの向上を図っていく。

経営指導員コメント

- ◆ 近くにスポーツ用品店がないという問題を抱える学校や地域が増えている中、会員制BtoBサイトは同社のノウハウを活かしてスポーツの発展に寄与できる取り組みである。今後の営業活動により売上向上にも期待できる。
(新宮商工会議所 速水)

和歌山の美容室から 「Ear Esthetic」を全国展開へ ～新たな事業基盤の構築・展開・運営～

会社概要

会社名：株式会社BBcompany
事業内容：美容室・イヤーエステ
従業員数：15名
所在地：和歌山市秋葉町4-4

解決を目指した課題

- ◆ 当店は美容室として1997年に和歌山市で創業した。
- ◆ 2008年イヤーエステサロン「Bonita Bonito」をスタートし、2014年には和歌山に続き、東京、大阪に支店を開設した。
- ◆ イヤーエステを効果的にかつ安全に施術するための技能習得を希望する人のため、イヤーセラピスト資格を設定し、専門学校「(一社)JEBジャパンイヤービューティ協会」を設立した。
- ◆ これまでに資格を取得したインストラクター10名を含む卒業生は約700名にのぼっている。卒業生が開設したJEB認定サロンは全国26店に増え、各店舗への材料提供や、情報共有といった、効率的な運営管理のためのネットワーク構築が課題となっていた。



課題解決の内容

- ◆ Zoomを利用して、「インストラクター会議」、「卒業生の情報交換会議」をそれぞれ毎月1回定期開催し、会員間の情報共有を行う体制を確立した。
- ◆ 2020年イヤーエステのためのアロマジェルを商品化した。これを全国で外販するためにECショップを開設し、全国各店舗のHPからショップに誘導するシステムを構築した。
- ◆ サロン向け予約システム「coming-soon」(株カミングスーン)を導入し、顧客の利便性の向上を図りつつ施術の空き時間を極限まで減らし、業務効率の向上を図った。
- ◆ ノーコードのカスタマーサポートツール「TAYORI」(株PRTIMES)を導入し、Googleスプレッドシートと連携させて顧客管理(CRM)の充実を図った。
- ◆ YouTubeで「Bonita Bonito耳かきチャンネル」を開設し、「耳掃除」と「耳たぶリフレ®」の情報を国内外に発信した。

成果・効果

- ◆ 雑誌記事やSNSによる集客効果により、広告費ゼロにもかかわらず来店数は増加している。
- ◆ 特にYouTubeによる海外への発信効果は大きく、東京・大阪店のインバウンド外国人旅行者の来店者数は全体の20%を占めるまで増加した。
- ◆ アプリの導入により、顧客の利便性と業務の効率化を同時に実現し、顧客満足度が増大した。
- ◆ 「耳たぶリフレ®」は迷走神経を刺激し、短時間でリフレッシュできるため、多忙な経営者や著名人をはじめとしてCS(顧客満足度)が高く、固定客が増えている。「耳つぼ」も肩こり、首こり、頭痛、眼精疲労、不眠等の症状緩和の効果が実感され、これもリピーターの増加に寄与している。
- ◆ 今後はイヤーセラピストの養成を加速し、全国47都道府県に認定サロンを展開したい。

経営指導員コメント

- ◆ 200以上あると言われる耳のつぼと首・肩・頭をときほぐす独自のマッサージ方法を開発し、耳に特化した専門性の高いサービスを提供する事業内容は唯一無二のもの。今や有名ユーチューバーや著名人が通う店として知られていますが、社長自身の探求心に加え全国・海外展開に向けた夢、そしてセラピスト育成のため、効果的にデジタル化を実践されています。新感覚のイヤーエステを多くの方に知っていただけるよう、今後も伴走支援を継続していきます。(和歌山商工会議所 中谷)

注文住宅の建築から 家具製造販売への事業展開

～新規事業のブランド化とECサイトの構築・運営～

会社概要

会社名：株式会社サンクリエーション
事業内容：注文住宅・家具製造販売
従業員数：48名(新規事業従事4名)
所在地：御坊市藪350-13

解決を目指した課題

- ◆ 創業以来30年にわたり累計700棟以上の注文住宅を和歌山県全域に提供してきた。
- ◆ しかしながら少子化等の影響により、注文住宅は今後の大幅な需要増は見込めない。
- ◆ 注文住宅に欠かせない造作家具の製作を依頼していた熟練職人の引退が迫ってきた。

課題解決の内容

- ◆ そこで、住宅の付属物である家具類の製造技術を活用して、家具の製造販売事業の拡張を図り、2020年に中小企業庁「事業再構築補助金」を活用して、家具の精密加工機械を購入し、新規に家具事業部「DECOLA」を立ち上げて家具の内製化をはじめるとともに、専用ECサイトを立ち上げて広くBtoC販売を開始した。
- ◆ 熟練の家具職人が、新規に雇用した若手社員への技術指導を行うことにより、職人不足と技術承継が可能になった。
- ◆ 事業部名のDECOLAは「飾る(=decorate)と方言の「～しよら(しよう)」を掛け合わせた造語。
Design Communication Landmark
=デザインを通じて人と人が繋がる場でありたいという熱意も込められている。



成果・効果

- ◆ 造作家具の受注が大幅に増加(対前年比150%)、作業効率・納品速度も向上した。
- ◆ 現在3人の職人見習いが修行中(0人→3人：+3人の成果)。
- ◆ 生産能力の向上を受け、今後はDECOLAオリジナルの家具・商品の開発を進め、専用ECサイトを活用した全国への販路拡大や、対企業向けの多量生産にも挑戦していきたい。

経営指導員コメント

- ◆ 家具製造販売事業は、自社の注文住宅ブランドに更なる価値を創出することに繋がりました。
(御坊商工会議所 西瀬)

国産生地の卸から BtoCによる自社ブランド販売へ ～独自サプライチェーンの構築とブランドの確立～

会社概要

会社名： 有限会社STILL LIFE（スティルライフ）
事業内容： 繊維業
従業員数： 4名
所在地： 和歌山市杭ノ瀬64-12

解決を目指した課題

- ◆ 2000年に大手商事会社の生地開発ODM業として創業し、当初7年間、通常の委託生産ではなく和歌山産のオリジナル素材を用いた綿づくり、糸づくり、ニッチングからオリジナル生地の提案を行う企画提案力を磨いてきた。
- ◆ オリジナル生地はパリ・コレクションにも採用され、展示会でも上位を独占するまで品質が向上したため、提案力を活かし事業を拡大して自社ブランド製造販売への事業展開を目指した。
- ◆ そのためには、自社ブランド生地製造のための拠点確保、および販売体制の構築が課題であった。



課題解決の内容

- ◆ 2016年徳島の縫製工場と業務提携し、オリジナル商品の生産拠点を確保した。
- ◆ 2018年秋冬期より自社ブランド「SIORA yatsu-sue」、「SBTRACT」を次々と立ち上げ、自社ECサイトを構築して、特注の和歌山素材によるカットソーのネット販売を開始した。
- ◆ カットソーはその肌触りを重視するため、量産機械ではなく旧型の機械でゆっくりと独自の手法を凝らして編む方式を採用したが、その手触りはネットではわかってもらえないため、東京の代官山で年2回展示会を開催し、顧客に実感していただき、デジタルとアナログを併用するハイブリッドな販売体制を確立した。

成果・効果

- ◆ 「SIORA」は高品質なブランドとして市場における一定の地位は確立し、自社ECサイトでの販売に加え、大手の百貨店をはじめアパレル各社に納品口座の開設ができた。
- ◆ 当社のオリジナル生地の良さは触ってはじめてわかっていただけるので、今後は、東京の展示会だけでなく、各都道府県すべてに常設の販売拠点を設けて、ネットで関心をもっていただいた顧客が実際に触感を確認できるシステムを構築したい。
- ◆ ネットでの販売方法も、SNSを活用したダイナミックな拡販を目標に、社内で製販分離体制を構築し、ECサイトでの一層の販売強化を図っていきたい。
- ◆ また、製造に関しても、「糸ー染色ー生地ー縫製ー商品」の一貫システムを構築し、自社のブランドを和歌山ブランドとして高めていきたい。

経営指導員コメント

- ◆ 生地の知識やそれを活かした新製品の創造力が非常に優れており、独自の魅力ある商品を創り出す類稀なる才能を有する代表者。見た目はシンプルで手に取って触って着てみないと、その圧倒的な商品の魅力がユーザーに伝わりにくいことが非常に悩ましい。SNSと販売拠点展開の戦略的融合が今後の最大のポイント。
(和歌山商工会議所 畑)

和歌山市観光DMOのハブを目指して ～地域起こしのための事業の多角化～

会社概要

会社名：株式会社ちひろ
事業内容：飲食業
従業員数：35名
所在地：和歌山市吉田801



解決を目指した課題

- ◆ 和歌山市の繁華街で創業50年を迎えた老舗の日本料理店。法人客の会食や個人客の法事や慶事に加え、海外からの客を含む観光団体旅行客に利用されている。冬の「くえ鍋」をはじめ、大自然溢れる食材の宝庫和歌山の素晴らしい四季の味を一流の調理人が調理し、提供している。
- ◆ しかし会食や観光には繁忙期・閑散期の波があるうえ、コロナ禍により一時会食の機会や旅行客が激減したため、新規に巣籠り需要のある仕出し弁当の拡販に注力した。
- ◆ 幸い仕出し弁当の需要はコロナ禍が終息しても増加傾向にあり、また季節変動も少なく安定しているため、今後、ビジネスの1本の柱としてより拡大していきたい。
- ◆ 仕出し弁当の注文は、電話、FAX およびネットの3つの媒体で受けており、手書き伝票で調理場等に連絡していたため、手間と時間を要し、ミスも多かった。
- ◆ この点が、仕出し弁当の受注を増やし売り上げ目標を達成することの阻害要因として問題になっており、システム導入による解決が必要となっていた。

課題解決の内容

- ◆ 「(株)システムキューブ」(和歌山市)の協力を得て、「kintone」(サイボウズ(株))を用いた当店独自の「お弁当注文状況アプリ」「食材必要数算出アプリ」「在庫入力アプリ」「顧客管理アプリ」を作成し、それらのアプリが連携したシステムを構築した(県の「システムカイゼン補助金」を活用)。
- ◆ 同時に各職場にタブレットを導入して社員誰もが入出力を行うことができるようにした。

成果・効果

- ◆ 一連のシステムの導入により、受注時の入力作業が大幅に軽減したうえ、受注数、調理数、在庫数等のさまざまな数値の、日次、月次の集計がシステムにおいて自動的に行われるため、これまで多くの人数と時間を費やしていた月次集計作業が解消するとともに、仕出し弁当の一層の売り上げ増加にも対応できるようになり、経営の安定化に役立った。
- ◆ 業務の自動化によって生じた余力を用いて、「健康」「食」「癒し」をキーワードに、地域の観光ハブとしての今後の体制整備に着手できた(中小企業庁「事業再構築補助金」を一部利用)。
 - 1) 隣接して所有するマンションビルを海外旅行客の中期・長期滞在用民宿に改造する。
 - 2) リラクゼーション効果を楽しむために、同ビルにスマートサウナ室を設ける。
 - 3) 滞在客が「ちひろ」の茶室を用いて茶道体験を楽しめるように整備する。
 - 4) 社有のボートで和歌山港のクルージングや船釣りを楽しむプランを設ける。
 - 5) 自然色豊かで健康に良い和食文化を提供する。
 - 6) 一般社団法人「和歌山新城下町DMC」の一員として観光資源の開発を行っていく。

経営指導員コメント

- ◆ 同社はコロナ禍の逆境のなか、自社の特徴を活かした仕出し弁当事業で他社と差別化を図り乗り越えたことで、企業としての力強さが増している。また、経営者は地域発展への熱い思いから、地域課題解決へのアイデアが豊富であり、経営者の行動力や求心力にDXが加わることで思い描く事業展開や運営が可能になり更なる成長が期待できる。
(和歌山商工会議所 大河内)

鶏肉店から多角経営の実践へ ～SNSをフル活用したビジネスモデルの構築～

会社概要

会社名： 有限会社nakatx (ナカタクス)
事業内容： 食品製造販売
従業員数： 7名
所在地： 御坊市名屋町1-7-4

解決を目指した課題

- ◆ 有限会社nakatx (ナカタクス：旧中田鶏肉店)は、2018年の大型台風による養鶏場の被災、2019年の紀州うめどりの生産停止、2020年の新型コロナウイルスによる影響、さらには2021年の鳥インフルエンザの問題など、数々の経営ピンチに直面し、一時は、社員数が3分の1になるほどの危機的な状況となった。
- ◆ このため父の代から続いた社名を一新し、専務取締役の持つWEBデザイン、映像制作等 IT業界での豊富な経験を活かして、鶏肉販売以外のビジネスモデルへの大胆なシフトを図った。



課題解決の内容

- ◆ まず、品質は高いが知名度のやや劣る「御坊・日高産みかん」の販売に挑戦した。商品として“猫ちゃん専用のこたつ付き”というユニークなコンセプトのみかん「猫と、こたつと、思い出みかん」を自社ECサイトで販売開始したが、初めの一週間で売れたのはわずかの3箱。そこで、発売から1週間後に国内最大手のワイヤーサービス「PR TIMES」経由でプレスリリースを配信したところ、その記事を見た一人の女性がTwitterで拡散。ネット記事だけでなく、大手新聞社、テレビ、猫専門メディアで紹介されたことから、「猫と、こたつと、思い出みかん」の名は猫好きの顧客を中心にTwitter経由で全国に一気に広まり、自社ECサイトへのアクセスが急増した。

成果・効果

- ◆ このアイデアとPRによって生まれた「猫と、こたつと、思い出みかん」は、2018年度に目標の1000箱を完売。その後も「欲しい！」という声が後を絶たず、2019年度は前年を超える3200箱を完売。さらに、2022年11月までに、累計6000箱を販売しヒット商品とすることができた。多額の広告費を使うことなく、プレスリリースの効果を利用して多大な売り上げをあげることができた。
- ◆ 2022年には、業界最大手のPRメディアから「PR TIMES・プレスリリースアワード2022」を受賞するに至った。
- ◆ 今後は、鶏肉の製造販売、御坊・日高産みかんの販売に加え、WEB制作、映像制作、自治体様向けのシティープロモーション、地域の飲食店と共同での商品企画・ネット販売など業務の幅を広げ、経営を拡大していきたい。

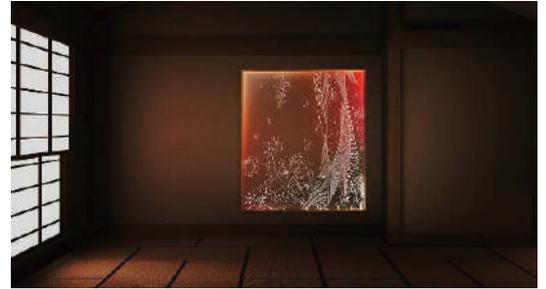
経営指導員コメント

- ◆ DXを活用し、多角的なビジネス展開で、市場の多様なニーズに応える柔軟さを見せています。積極的な取り組みで未来に向けた成長が期待できます！
(御坊商工会議所 佐藤)

ガラスと漆塗りの融合漆器 食器から装飾品・建築資材へ用途開拓 ～ECサイトと専用展示場の併用による新規市場の開拓～

会社概要

会社名： 塗り工房ふじい
事業内容： 漆器製造販売
従業員数： 9名
所在地： 海南市名高532-4



解決を目指した課題

- ◆ 400年以上の歴史を持つ黒江の伝統技術漆塗りと新しいアイデアによって生まれた「GLASS JAPAN」。「GLASS JAPAN」は、ガラスの透明性に漆の豊かな表現力を融合させることにより、今までの漆器のイメージを変え、新しい洋食器を生み出した。
- ◆ すなわち、ガラス食器の裏面にレーザー加工で蒔絵の絵柄を彫り、漆を上塗りし、最終保護加工を行うことにより、食洗機にも耐える ONLY ONEのガラス漆器が誕生した。
- ◆ 洋食器の販売のため「自社ECサイト」を開設した。
- ◆ 次の目標として本技術の洋食器以外への用途開発、すなわち大型商品への挑戦が課題となった。



課題解決の内容

- ◆ 本技術を大型のガラス板やアクリル板に展開する目的で、2022年中小企業庁「事業再構築補助金」を活用して、大型高速レーザー刻印機およびアクリル板カット機を導入し、デジタル技術で蒔絵を彩る大型漆器の量産体制を確立した。



成果・効果

- ◆ 大型漆器は、壁やショーケースをはじめ、高級感のある装飾品・建築材料として、高級ホテル、レストランからの需要が多く、海外出展においても高い評価を得た。
- ◆ しかし、洋食器販売とは異なり、大型漆器はECサイトのみではその良さが充分には伝わらないため、専用の常設ショールームも併用した販売方法が必要であると考え、2025大阪・関西万博やその後のIRでのインバウンド需要を狙ったホテル・レストランの新改装をターゲットに、2023年8月「神戸ファッションマート」(六甲アイランド)内に専用ショールームを常設し、大型漆器の展示を開始した。
- ◆ 他方、自社HPをより充実させるとともに、Instagramを活用して、工房での漆塗り作業を顧客が疑似体験し、漆塗り職人の漆への思いへの理解を深め、「YOSHIHIKO FUJII」のブランド力を高める(CX)体制も整えた。



DX推進員コメント

- ◆ 伝統工芸の漆塗りを洋食器に応用し、ECサイトを通じて販路を拡大された。また、レーザーマーカを用いて蒔絵を工芸から工業に発展させ、さらに大型レーザーマーカの導入により食器から室内装飾の分野に進出される様は正にDXで次は何が出てくるのかワクワクさせられます。
(わかやま産業振興財団 田中)

サーフィンスクールからリゾート拠点へ ～自動予約システム開設により生じた余力を活用しリゾート事業を展開～

会社概要

会社名： Power Surf (パワー・サーフ)
事業内容： サーフィン・スクール
従業員数： 5名
所在地： 和歌山市磯ノ浦373-5

解決を目指した課題

- ◆ 和歌山市の磯ノ浦海水浴場は関西屈指のサーフポイントとして全国に知られている。当社は25年前、磯ノ浦でサーフィン・スクール専門ショップとしてスタートした。
- ◆ 年間1500人の受講者の9割がサーフィン初心者であり、丁寧な指導が好評である。
- ◆ 講習の申し込み受け付けは電話・FAXであったため、サーフボード・ウエットスーツのレンタル予約をはじめ、初心者との対応は時間がかかり、人手がかかるうえ潜在顧客を逃がす原因ともなっていた。



課題解決の内容

- ◆ 「MNフリーデザイン」(和歌山市)の協力で、自社ECサイトを刷新し、サーフボードやウエットスーツのオンラインショップ、およびスクールの自動予約窓口を開設した。
- ◆ 顧客がECサイト上でスクールの予約状況、価格やグッズのレンタル価格を確認しながら顧客自ら予約を行うことが可能となった。
- ◆ グッズについては「FULGOR」(輝き：スペイン語)というオリジナルブランドを立ち上げた。
- ◆ 同時に英文ECサイトも設け、海外からのアクセスおよびスクールの申し込みを可能とした。

成果・効果

- ◆ 顧客によるスクール予約申し込みが容易となり、受講者の利便性が大幅に向上すると同時に、潜在顧客を取り逃がすこともなくなり、顧客信頼度が向上、スクールのリピート率が増加した。
- ◆ ECサイトによる国内外からのグッズの注文も増え、ショップの売り上げも増大した。
- ◆ 海外からのスクール受講者(カナダ、ロシア、インドネシア、台湾、ベトナム等)が増加した。
- ◆ 受付業務の簡素化により生じた従業員の余力を利用して、中小企業庁「事業再構築補助金」を活用した新規事業「種子島グランピングリゾート」の開設に着手した(法人化後2024年開業予定)。当地磯ノ浦には大手資本のリゾートホテル建設が計画されており、共同してサーフィン・スクールを一層充実させるとともに、種子島に開設するサーフィン・スクール(姉妹店)との連携も図る。
- ◆ またリゾート事業の一環としてかねてから実施中のガルーダ・インドネシア航空と共同でのバリ島アイランドウェディング事業も一層強化する。
- ◆ 今後ともサーフィン・スクールをベースに、ECサイト販売、リゾート事業を拡大・充実していきたい。

経営指導員コメント

- ◆ 自社の経営課題の解決に際し、各種施策を上手く活用されています。開業予定のグランピング施設など、積極的な事業展開もなされており、今後も伴走支援してまいります。

(和歌山商工会議所 中辻)

街のお米屋さんから大規模デジタル稲作へ 「熊野米プロジェクト」への挑戦 ～大規模スマート農業の実践～

会社概要

会社名：株式会社たがみ
事業内容：米の卸売・小売り、稲作業
従業員数：7名
所在地：田辺市湊5-9



解決を目指した課題

- ◆ 1995年の食糧法施行後、消費者が米穀店を利用する比率は93.5%から14%(2014年)まで激減した。
- ◆ BtoBへの転換で生き残りを図ったが、人口減、少子高齢化による消費量の減少もあり米穀店の存続危機という事態となった。
- ◆ 「熊野」地域のコメの食文化であるめはり寿司、茶粥、さんま寿司、さば寿司も県外ブランドに押され、米の作付面積が減少し、耕作放棄地が増えた。
- ◆ 地域の「食文化」と「農業」の両方を守る方策が求められていた。



課題解決の内容

- ◆ 地元産の米を「熊野米」としてブランド化することで地域の「食文化」と「農業」を守る目的で、2010年農商工連携事業「熊野米プロジェクト」を始動し、デジタル技術をフル活用したスマート農業を開始した。
- ◆ 2013年農業法人化し、全国に先駆けて「商から農への転換」に踏み切った。
- ◆ 休耕田を活用し、賛同農家も増え、作付け面積は35ha(うち15haは自社栽培)まで増加し、「熊野米」の売上比率も3割まで上昇した。
- ◆ 2020年にはECサイトも開設し、新規にBtoCの全国市場開拓を開始した。サイトでは「茶粥の作り方」コーナー等を設け、和歌山の食文化の全国への普及も図っている。



成果・効果

- ◆ 2020年和歌山県「先駆的産業技術研究開発支援事業」に採択され、大規模スマート農業の実現に取り組んでいる。
- ◆ 今後は作付面積を50haに拡大し、自動センサー付きコンバインの活用等、生産性向上・品質向上の両立を図り、スマート農業への一層の取り組みを加速したい。

経営指導員コメント

- ◆ 同社の取り組みは、耕作放棄地解消や地元農家の所得向上など地域課題の解決にもつながっています。課題であった農業生産性もようやく改善してきました。今後も周囲を巻き込み、地域課題解決で中心的役割を担うことを期待します。
(田辺商工会議所 山田)

豊かな山林を次の世代へ ～三次元地図を用いた所有山林への愛着感の醸成～

会社概要

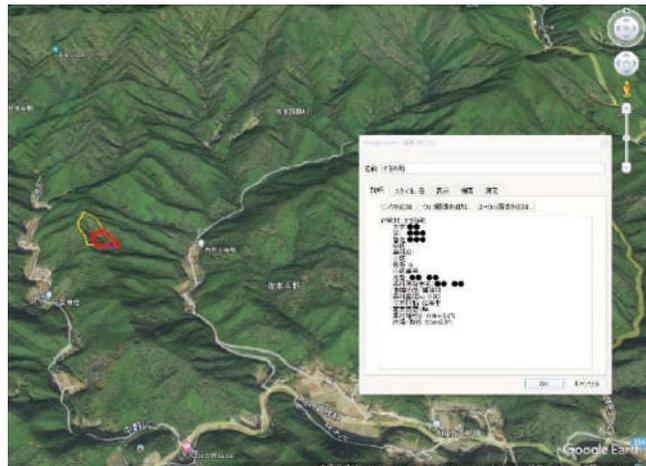
会社名：株式会社橋本林業
事業内容：林業・木材卸
従業員数：12名
所在地：田辺市芳養松原2-28-6

解決を目指した課題

- ◆ 相続に伴う所有者の山林放棄や所有権不明森林の発生による荒廃林の増加が、土砂災害のリスクを高め、社会・環境問題となっている。
- ◆ 従来の2次元地図上の線引きによる区割りだけでは、遠隔地居住の森林所有者が資産価値を実感できず、山林資産への無関心の原因となっていた。
- ◆ こうした山林所有者の無関心が、さらに荒廃林を生み山林の資産価値が下がるという悪循環を産み出していた。

課題解決の内容

- ◆ 3次元地図「Google Earth」(米Google)上に、区割りを明示し、山林所有者が所有山林の立体画像をPCやスマートフォンで常時見ることができる当社独自のシステムを「株式会社佐々木」(京都)と共同開発した。
- ◆ さらに当社の専門家が同地図上に、山林所有者名、樹木の種類、面積を書き込み、所有者が所有山林の状態を随時チェックできるようにした。
- ◆ 「Google Earth」はほぼ半年ごとに画像が更新されるため、万一土砂災害の発生、盗伐等で所有山林の状態が変化した場合にも、山林所有者がそれを把握できるようになった。



成果・効果

- ◆ 山林所有者の所有山林への愛着感が増し、林業者との連携で豊かな山林の維持および資産の管理ができるようになった。
- ◆ 「Google Earth」のNavigation機能を利用して所有山林への訪問が容易となった。
- ◆ 今後はこのシステムを拡張して、二次元ではなく三次元の地図上で専門知識の無い人にも山林の状態が判るようにして林業に興味を持っていただき、山林の活性化、国土保全に資するよう山をコーディネートしていきたい。

経営指導員コメント

- ◆ 同社のシステムでは山林の場所や現状を、パソコンで手軽に現実感をもって確認することができます。森林環境保護・保全が大きな社会課題となる中で、ITを活用し山林所有者の山林への関心や所有意識を効果的に高め、新たな事業機会の創出が期待できます。

(田辺商工会議所 中山)

用語集 (五十音順)

- ・ **BtoB** (Business to Business) : 企業間取引
- ・ **BtoC** (Business to Consumer) : 対消費者の取引
- ・ **CL** (Customer Loyalty) : 企業が提供する商品やサービスに対して感じる信頼や愛着
- ・ **CRM** (Customer Relationship Management) : 顧客関係管理・顧客管理
- ・ **CS** (Customer Satisfaction) : 顧客満足度
- ・ **CX** (Customer Experience) : 顧客経験価値・顧客体験価値
- ・ **ECサイト** (Electric Commerce Site) : 電子商取引サイト(サイトはWebページのまとまりのこと)
- ・ **HP** (Home Page) : 個人や企業が自分の情報やサービスを紹介するために作るWebサイト
- ・ **ODM** (Original Design Manufacturing) : 委託者のブランドで製品を設計・生産すること
⇔ OEMは製造のみの委託
- ・ **Red Ocean** : 競争の激しい既存市場 ⇔ **Blue Ocean** : 競争のない未開拓市場
- ・ **WMS** (Warehouse Management System) : 倉庫管理システム
- ・ **インストアシェア** (in-store share) : 特定の取引先における売上高や販売数量のうち、
自社商品が占める割合
- ・ **コーダー**(corder) : WebデザイナーがデザインしたWebサイトを 実際にインターネット上で見ることが
できるように、HTMLやCSS、JavaScriptといった言語を使用してコーディングする人
- ・ **サイトコントローラ** : 複数の宿泊予約サイトとホームページの予約システムを一元管理するシステム
- ・ **サプライチェーン** : 商品や製品が消費者の手元に届くまでの、調達、製造、在庫管理、配送、販売、
消費といった一連の流れを表した経営用語
- ・ **チャットツール** : LINEなどのように文字によってリアルタイムでのコミュニケーションができるツール
- ・ **データドリブン経営** : データを活用してビジネス上の意思決定を行う経営手法
- ・ **トラッキング** : 追跡。ユーザーの行動を追跡する行為のこと
- ・ **トレーサビリティ** : 「その製品がいつ、どこで、だれによって作られたのか」を明らかにすべく、
原材料の調達から生産、そして消費または廃棄まで追跡可能な状態にすること
- ・ **ノーコード**(no code) : プログラミング不要で非エンジニアでも特定のことができるようになるツールのこと
- ・ **プラットフォーム** : サービスやシステムを動かすための土台や基盤
- ・ **ベンダー** (vendor) : 製品やサービスなどを販売したり納入したりする事業者
- ・ **リスキリング** : 技術革新やビジネスモデルの変化に対応するために、業務上で必要とされる
新しい知識やスキルを学ぶこと

発行

令和5年9月
公益財団法人 わかやま産業振興財団
〒640-8033
和歌山市本町二丁目1番地 フォルテワジマ6階
TEL：073-433-8556
FAX：073-433-8557
E-mail：chi-pro@yarukiouendan.jp
担当：井上真里 田中雅史 田辺浩史 加藤木健

協力

和歌山県商工会議所連合会
 和歌山商工会議所 海南商工会議所
 橋本商工会議所 紀州有田商工会議所
 御坊商工会議所 田辺商工会議所
 新宮商工会議所

禁無断複製・転載



この印刷物は地球環境に優しい
植物油インキを使用しています。