

令和7年度 ふくしま
DX チャレンジ
事例集

デジタルマーケティングで競争力強化、成功への第一歩を！

事業概要

本事業は、福島県が県内中小企業のDX推進を後押しするために実施した伴走型支援プログラムです。「DXを進めたいが何から始めればいいかわからない」企業から、「DXの基礎は身につけたが、さらなるビジネスモデルの変革や新規事業開発に挑戦したい」企業まで、成長段階に合わせた2種類の支援コースを用意。課題整理から計画策定、ツール導入、運用支援、自走化の仕組みづくりまでを4か月間・一貫して専門家が伴走し、実践的なDXを実現しました。

支援概要

対象	福島県内の中小企業・小規模事業者
支援期間	令和7年11月～令和8年3月
募集社数	業務効率化DX伴走支援：28社 経営変革DX伴走支援：5社
参加費	無料

業務効率化DX伴走支援 DX初期段階にある企業向け

【支援内容例】
業務効率化DXのアドバイス
デジタルツールの選定支援
補助金活用のアドバイス
マニュアル策定・設定代行

経営変革DX伴走支援 DXの発展・応用段階にある企業向け

【支援内容例】
新規事業開発の支援
マーケティング戦略の刷新
ビジネスモデルの再構築
組織体制・人材育成計画の支援

DX進捗診断

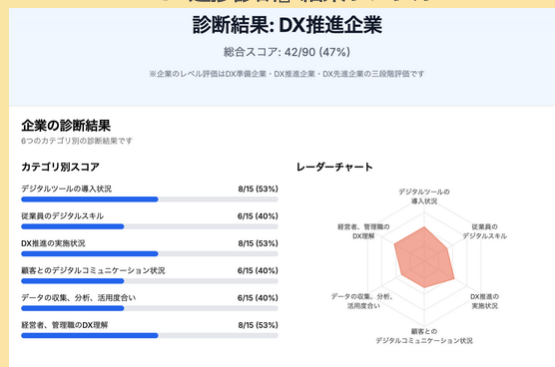
「DX進捗診断」は、自社のDX推進状況を6つの観点から多角的に可視化する診断ツールです。

現在地の把握と「今、取り組むべき具体的な課題」の明確化を目的としており、

- ① デジタルツールの導入状況
- ② 社員のデジタルスキル
- ③ デジタル施策の実施状況
- ④ 顧客対応のデジタル活用度
- ⑤ データの収集と活用
- ⑥ 経営者・管理職のDX理解

の6カテゴリで自社の現在地を総合的に診断します。

『DX進捗診断』結果サンプル



~30%: DX準備企業 ~79%: DX推進企業 ~100%: DX先進企業

事例紹介

1. 福浜大一建設株式会社（総合建設業）

『知恵の結集 DXで切り拓く新たな未来』 1

2. 横田商店（食品小売業）

『AI音声入力を実現する食材配達業務の効率化』 2

3. 株式会社ケイエスエム（プラスチック金型設計・製造業）

『ロコミ頼みの属人販路からの脱却』 3

4. 株式会社原町サイン（総合看板製作業）

『ツール導入の先にある「真の経営変革DX」への挑戦』 4

総合建設業

福浜大一建設株式会社

所在地 福島県いわき市小名浜字中原-16-1



公式サイト

福浜大一建設株式会社
Fukuhamadaichi Kensetsu Co., Ltd.

テーマ

「知恵の結集 DXで切り拓く新たな未来」
DX推進室を「代行屋」から「司令塔」へ再定義し現場自走を実現

支援前の課題

推進室の「代行屋化」

DX推進室が現場の作業を肩代わりする依存構造に陥り、本来の役割である戦略立案・事業化が停滞していた。

現場へのDX浸透不足

DXが推進室任せの状態となり、現場への普及や新規事業への活用が進まず特定人材への属人化が起きていた。

事業化・戦略の停滞

日々の代行業務に追われ、DXを活用した新規事業開発や中長期的な事業構造の変革に着手できていなかった。

支援内容・プロセス

▶推進室の役割再定義

「DX推進の三層構造（戦略・設計・実行）」を整理し、推進室を「代行屋」から「司令塔」へ再定義した。

▶DX方針書・目標設定の策定

全社の意識統一に向けた「DX方針書」と「目標設定シート」を策定。2026年4月開始を目的に導入した。

▶新規事業ロードマップ策定

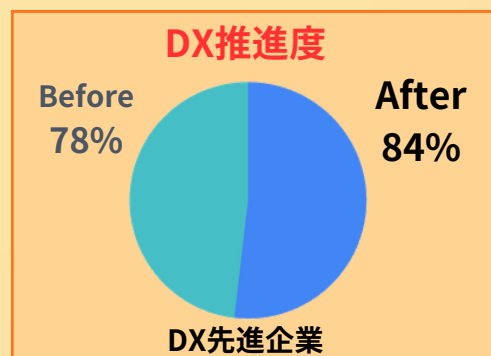
4象限マトリクスで新規事業アイデア20案を整理し、優先順位と具体的な実行ロードマップを策定した。

▶現場自走環境の整備

社内AI（HIKARI）を活用した「聞けばすぐ分かる」環境を整備し、インセンティブ設計で現場が自発的に動く土台を完成させた。

支援後の成果

- ✓ DXソリューション活用率を現状46%から80%超へのKPI設定と推進体制整備
- ✓ 新規事業20案の整理・体系化および伴走支援等の事業ロードマップを作成
- ✓ インセンティブ設計により現場が自発的に動く自走化の土台を構築



今後の展望

現場自走化を「1階」、培ったノウハウの新規事業展開を「2階」とするDX二階建て構想で地域インフラDXをリードする

食材配達・食品小売業

横田商店

所在地 福島県郡山市



声で届ける、仕事のかたち

テーマ

AI音声入力を実現する食材配達業務の効率化

支援前の課題

手計算に丸1日かかる集計

FAX注文の手書き集計や納品書の転記作業に丸1日を費やし、業務が担当一人に集中していた。

ミスによる再配達が発頻

手入力・転記ミスによる集計エラーや配達チェック漏れが常態化し、再仕入れ・再配達コストが経営を圧迫していた。

「担当者しか分からない」業務構造

注文受付から集計・伝票作成まで全て属人化し、業務の継続性やスケールアップが困難な構造だった。

支援内容・プロセス

▶業務フローの見える化

業務フローを徹底的に可視化し負荷ポイントを特定。音声AIで解決できる範囲と設計方針を明確化した。

▶専用AI音声ツールの開発

専用AI音声入力ツール「ヨコタスピーチオーダー」を開発・実装。音声→AI解析→帳票自動生成の全自動フローを構築した。

▶例外処理への対応設計

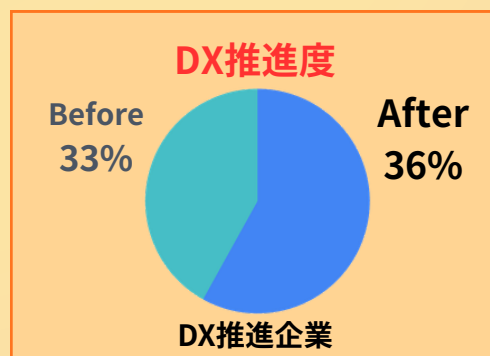
数量訂正・相場変動等の例外処理にも対応可能なデータ管理基盤を整備。「紙の注文書は変えない」取引先配慮の設計を徹底した。

▶ITインフラ整備と習熟

補助金を活用した高性能PC・A3プリンター等を整備。担当者が全てのデジタル操作を完遂できるスキルを習得した。

支援後の成果

- ✓ 手計算で丸1日かかっていた集計作業を、音声入力による **短時間処理へ**
- ✓ AI自動合算により、集計ミスや転記エラーに起因する **再仕入れ・再配達を大幅に削減**
- ✓ 「自分たちにもDXができる」という意識と自信を獲得



今後の展望

紙の文化を維持したまま自社の業務のみをデジタル化する小さな一歩が持続可能な経営基盤を創り出す。**専用AI音声入力ツールの開発・導入**で個人商店でもDXができることを証明した。

プラスチック金型設計・製造業

株式会社ケイエスエム

所在地 福島県郡山市横塚2丁目2-303-1



公式サイト



テーマ

口コミ頼みの属人販路からの脱却 「6マス・マーケティング」で金型事業部の顧客開拓を仕組み化

支援前の課題

属人的なアナログ販路

金型事業においてデジタル活用のイメージが持たず、新規顧客開拓を半ば諦め、人づての手法に依存していた。

Web経由の問い合わせ導線ゼロ

若手層が成形トラブル時に行う「Web検索」に対応した情報発信が皆無で、デジタル経由の接点が全くなかった。

「県内に取引先はいない」バイアス

地元での新規開拓を積極的に行えておらず、身近な見込み顧客の存在に気づけていなかった。

支援内容・プロセス

▶6マス営業導線の設計

認知→初回接触→信頼→再接触→成約→リピートの6段階フローを設計し、待ち型から仕組み化した回転型の営業モデルへ移行した。

▶SEO・LPの構築

「成形不良対策」等の困りごと起点のキーワードを設定したHPのSEO対策とランディングページを構築し、検索流入の受け皿を整備した。

▶SNS情報発信の開始

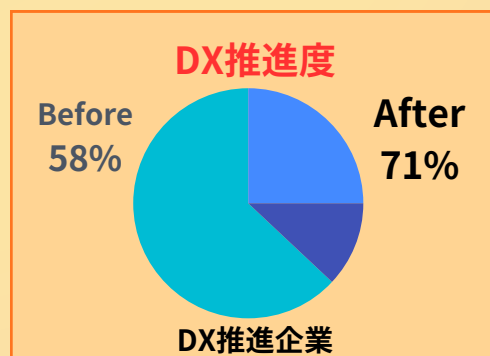
note・Xを活用した技術情報の発信を開始。「現場の技術パートナー」としての認知拡大を図り、デジタルでの接点を創出した。

▶追客体制の構築

休眠顧客へのアプローチとデジタル・アナログを組み合わせた追客体制を整備。問い合わせ対応を翌日から3時間以内に短縮した。

支援後の成果

- ✓ 新規顧客からの受注により、**新規受注額**を達成
- ✓ 問い合わせへのアクションスピードが**翌日対応から3時間以内**に大幅に短縮
- ✓ 「県内には取引先がない」というバイアスを打破し、**新規顧客の開拓**に成功



今後の展望

デジタル基盤の整備と分析スキルの習得により、**Webを起点としたBtoB集客の自走体制の確立**。今後は名刺データの徹底活用により、月1回の定期的なメールマーケティング運用を目指す。

総合看板製作業

株式会社原町サイン

所在地 福島県南相馬市原町区北原字巢掛場56-1



公式サイト



株式会社 原町サイン

「指示待ち組織」からの脱却！

テーマ

ツール導入の先にある「真の経営変革DX」への挑戦

支援前の課題

トップダウンの弊害

過去の経営危機を乗り越えたトップダウン体制が、現場の疲弊・幹部間のサイロ化・指示待ち組織の蔓延を招いていた。

次世代リーダーの不在

経営層の高齢化に伴う次世代リーダーの不在と属人化による労務の偏りが深刻化し、自走できる組織体制が整っていなかった。

中長期ビジョンの欠如

日々の業務に追われる中、中長期的な経営ビジョンが定まっておらず、将来に向けた構造改革に踏み出せていなかった。

支援内容・プロセス

▶ 自社分析と課題の可視化

企業概要調査シートを用いた自社分析を実施し、組織の構造課題と経営ボトルネックを客観的に可視化した。

▶ チームワーク研修の実施

幹部社員12名を対象にチームワークトレーニング研修を実施。組織の壁と向き合い、自走の文化的土台を醸成した。

▶ 権限移譲と役割整備

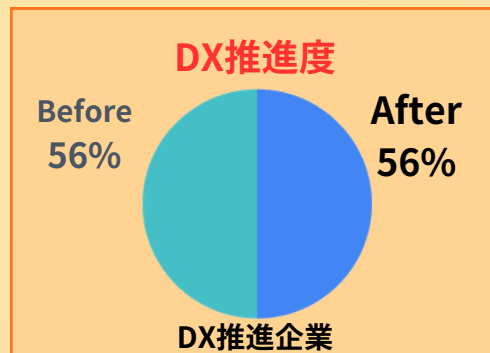
現場課題の抽出・改善提案書の作成と職務権限規程の整備により、意思決定スピードの向上を図った。

▶ 経営改善ロードマップ策定

フロント・ミドル・バックを繋ぐ経営改善ロードマップを策定し、スキル見える化と人材育成計画も合わせて合意した。

支援後の成果

- ✓ 工場内管理職の残業時間を月間10時間削減
- ✓ 進捗確認のための電話・移動が不要となり進捗確認コストが大幅に減少
- ✓ 指示待ち体制からデータドリブな自走組織へのシフトが具体的に始動



今後の展望

伝統の技術とデジタルを融合させ、個の技術から組織の力へ変革。「地域No.1の集客サインパートナー」を目指す。ITツール導入の前に人と組織の壁に向き合ったことが真の変革につながった。

お問い合わせ

[発行]

福島県 商工労働部 経営金融課

住所：福島県福島市杉妻町2-16西庁舎

[TEL] 024-521-7288

[委託事業者]

FunTre株式会社