

課題解決の鍵

FFGソリューション活用企業のご紹介

十八親和銀行のデジタル支援チームによる業務効率化アプリの紹介で、業務の大幅な効率化、売上拡大につながった事例をご紹介します。

デジタル化を推進し、業務が効率的に。 月商は最大1,000万円アップ。

—— RISEN株式会社さま



お話を伺った方

代表取締役 末吉智実氏
取締役 末吉菜留巳氏
十八親和銀行 伊万里支店 川口課長代理

企業ホームページは
こちら



抱えていた
課題

デジタル技術活用による売上拡大

佐賀県伊万里市で、外壁の卸・施工・リフォームなどを手掛けているRISENさま。創業時からの慣習で、工程表はExcel、現場の図面は紙で管理し、社員さまへの共有は、スケジュールや場所の連絡と合わせてグループLINEを使用していました。しかし、内容の検索や状況把握がしづらく、スケジュールリングや人員配置も全て末吉社長の役割となっており、さらなる事業拡大のためには効率化が不可欠と考えておられました。

活用した
ソリューション

業務効率化を実現できるクラウドサービスをご紹介します。補助金申請サポートも実施

十八親和銀行のデジタル支援チームと共に、業務効率化アプリを作成できるクラウドサービスをご紹介します。作成方法・運用方法・社員の皆さまへの周知・操作レクチャーまでサポートしました。導入にあたっては、佐賀県の補助金を活用。採択されるよう、申請の際の説明機会に同席するなど、サポートを実施しました。

効果

定性的な効果: アプリ内で工程表や図面が一元管理できるようになったほか、勤怠や領収書もまとめて管理できるようにアレンジ。その結果、業務が大幅に効率化し、受注できる仕事量が増え、売上拡大につながっています。

定量的な効果: 月商が800～1,000万円アップ。



効率化により売上を

拡大できるのではないかと思いました

—— 末吉智実社長

非効率だったために、
かなりの受注を
取り逃がしていました

― 事業内容

末吉智実社長…弊社は2018年に創業し、主軸は外壁の施工、残りの約10%程度が外壁の張り替え、塗装工事といった外部リフォームです。本社は伊万里市内ですが、鳥栖市内にも営業所があり、現在は佐賀県・長崎県・熊本県での施工も行っています。

― 抱える課題内容

末吉智実社長…創業当時から、工程表はExcelでやりくりし、図面は印刷したものをファイルで綴じて必要な人数分をコピーするほか、写真に撮ったものをグループLINEで共有することもありましたが、同時に70現場ほどを回していく中ではかなり非効率で、私の手間もかかっています。全体の状況把握ができないことから受注を

お断りすることもあり、どうにかできないものかと考えていました。

社長や従業員の皆さまの
ご負担を少しでも
減らせたらと考えました

― 課題解決に向けた取り組み

十八親和銀行・川口…2022年の6月頃に前任の担当者と支店長がRISENさまを訪問し、デジタル化のニーズについてヒアリングさせていただきました。そこでニーズがある「ということ」で、弊行のデジタル化支援グループと再訪させていただき、業務のシステム化、効率化を実現するアプリを作ることができ、kintoneというツールをご紹介しました。また、タイミング良く活用していただける補助金もあり、デジタルツールの導入と共にサポートしました。RISENさまは、創業から今日まで、順調に右肩上がりの成長をされている企業さまです。今回も、さらなる成長のためのご支援ができて、嬉しく思っています。



アナログな私たちも

すぐに使いこなせるようになりました

— 末吉菜留巳取締役

業務効率化だけでなく、
新規事業立ち上げの
後押しにもなりました

— 導入後の声

末吉智実社長…社員それぞれのPCやスマートフォンからアクセスできるアプリで図面や工程表はもちろん、その後カスタマイズを加えて日報・勤怠・領収書まで一つのアプリで管理できるようになり、業務の効率は格段に上がりました。これまでも口頭で受け付けていた希望休の申請もここからできるようになったので、社員も気を遣うことなく休みが取得できてくるようです。スケジュールリングや人員の配置がスムーズにできるようになったことから受注できる量が増え、月商は800〜1,000万円アップ。想像以上の効果に驚いています。また以前より、リフォーム事業にも本格的に取り組んでみたいと考えていたのですが、私も動きやすくなりましたので、これから進めていく予定です。





お客様のニーズを常に把握できるよう

努めています

— 十八親和銀行 川口

末吉菜留巳取締役：導入を検討していた時、「何かデモのようなものがあれば…」と伝えていたところ、十八親和銀行さんが一生懸命作ってきてくださったことも導入の決め手となりました。導入後も、操作の仕方や新しい機能の設定方法のレクチャー、社員を対象とした勉強会の開催まで本当に丁寧にフォローしていただき、感謝しています。

**十八親和銀行さんだから、
「話を聞いてみよう」と思えました**

— 提案を振り返って

末吉智実社長：今回は補助金も活用しました。弊社は伊万里市の商工会に入っているので、メインは商工会さんとのやりとりだったのですが、商工会さん、行政書士さんと申請の打ち合わせをする際、私たちだけでは導入予定のデジタルツールについて説明するのが難しく、十八親和銀行さんに相談したところ快く同席していただき、スムーズに申請を進めることができました。実は今、十八親和銀行さんには長崎営業所開設のための土地探しにも





力を貸していただいています。今後も様々な面で頼りにさせていただきます。

末吉菜留巳取締役：会社にはホームページの作成やデジタル導入などについて、日々様々な営業の電話がかかってくるのですが、よくわからないためにこれまでは全てお断りしてきました。今回は、いつも顔を合わせている十八親和銀行さんのご提案ということで安心して話を伺うことができ、さらに弊社にとって有益なツールを導入できたことを嬉しく思っています。2018年に創業してから7年が経ちますが、会社の運営はまだまだ手探り状態です。今後も様々なサポートをどうぞよろしくお願いいたします。

※本記事の内容は2025年3月時点の情報です

今回ご紹介した事例のようにFFGのソリューションを導入し、
課題解決した事例を「BIZSHIP」に多数掲載しています。

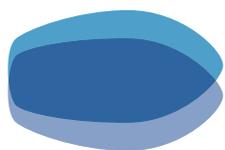
「BIZSHIP」は事業者さまの業務効率化や
事業成長を支援するサービスです。

ご利用はすべて**無料**。ぜひお申込みください!

詳細は左ページをご覧ください。

※BIZSHIPは福岡銀行・熊本銀行・十八親和銀行の普通預金口座もしくは当座預金口座をご利用いただいている、法人・個人事業主のお客さまのみご利用可能です。(2025年8月現在)

法人・個人事業主のお客さま向け オンラインサービス



BIZSHIP

利用料
無料

ビジネスを加速させる2つのサポート

01 業務効率化 来店不要で手間いらず!

入出金が手元でわかる
デジタル通帳

他行含め、
取引口座をまとめてPC・
スマートフォンで確認。



手軽に書類発行できる
オンライン手続

残高証明書、
手数料取引明細(インボイス)を
0円でいつでも取得。



02 事業成長 多方面から成長を応援!

自社課題がクリアになる
経営診断

財務情報を基に、
お客さまが抱える課題や
解決策まで確認。



活用可能な制度が見つかる
補助金・助成金診断

かんたんな質問に
答えるだけで
自社に見合った制度を確認。



NEW

2025年5月リリース!
WEB会議・チャット

オンラインで行員と面談が可能。
忙しい方でも日程調整がしやすく、
気軽に行員に相談可能。



2分でわかる!
BIZSHIP紹介動画

BIZSHIPの3つの特徴を
簡単にご紹介しています。
ぜひご覧ください!



お問い合わせ

BIZSHIP事務局

0120 - 000 - 727

[受付時間] 平日 9:00~17:00 但し、銀行休業日は除きます。

詳しくはホームページ、BIZSHIP事務局、またはお近くの
福岡銀行・熊本銀行・十八親和銀行の店舗にお問合せください。

ビズシップ

検索