

# 中小企業のデジタル 人材確保・育成について

---

2023年2月17日（金）

中小企業診断士 山浦 直晃

# 目次

---

- I. はじめに
- II. DXとは
- III. 中小企業がDXを推進するべき理由
- IV. 中小企業のDX導入事例
- V. DX人材採用・育成の方向性
- VI. DX人材育成の第一歩

# I. はじめに

---

# 1. 自己紹介

山浦 直晃(やまうら なおあき)

中小企業診断士

認定経営革新等支援機関



## 【経歴】

1996～2000年 大東京信用組合にて渉外(営業)に従事

2000～2022年 SCSK(株) にて、ERPの提案営業・導入コンサルタントに従事  
100社以上の企業にシステムを導入

2019年 中小企業診断士を取得  
システム導入・IT化戦略立案支援・5社(内、顧問契約3社)、  
事業計画策定支援(補助金採択実績・12社、融資による資金調達支援・1社)、  
企業総合診断・5社に従事

2022年～現在 中小企業基盤整備機構、地方銀行にて、コンサルティング業務に従事  
主にIT/DX領域を担当

システムやデジタル技術は、あくまでも経営課題を解決するための「手段」です。

現在の業務プロセスを分析し、問題点を明確にして、最適な改善策を提案することをモットーにしています。

## 2. 開催のきっかけと本日のゴール

---

### ■ きっかけ

- ITの導入・運用をIT事業者に丸投げしてしまい（部分最適は実現したが）結果的に割高で非効率なシステム運用になってしまった中小企業を見てきたから

### ■ 対象者

- 自社のDX推進に課題をお持ちの経営者
- 顧客のDX推進に課題をお持ちの支援機関・支援者

### ■ ゴール

- 中小企業のDXを推進する人材に必要な知識は何かを理解していただく

## II. DXとは

---

# 1. Digital Transformation(DX)の概念

---

- ✓ 「デジタル技術の浸透が人々の生活をあらゆる面で起こる変化」  
**エリック・ストルターマン教授**(スウェーデン)が2004年に提唱
- ✓ 「企業が外部エコシステム(顧客、市場)の破壊的な変化に対応しつつ、内部エコシステム(組織、文化、従業員)の変革を牽引しながら、第3のプラットフォーム(クラウド、モビリティ、ビッグデータ／アナリティクス、ソーシャル技術)を利用して、新しい製品やサービス、新しいビジネス・モデルを通して、ネットとリアルの両面での顧客エクスペリエンスの変革を図ることで価値を創出し、競争上の優位性を確立すること」

**IDC Japan株式会社**(IT専門調査会社)の定義

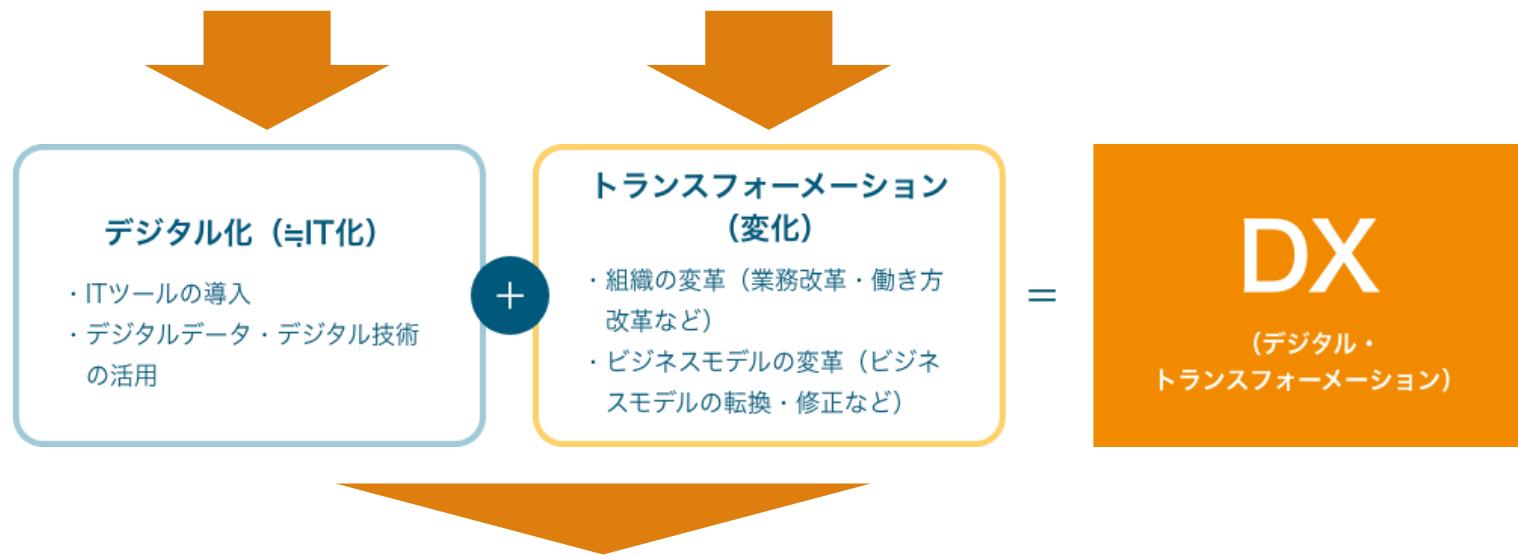
- ✓ 「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企业文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」

**デジタルガバナンス・コード2.0**(経済産業省)の定義

## 2. DXとは？

DXとは何か、もう少しシンプルにご説明すると…

「デジタル技術を活用したビジネスモデルの革新」



DXは、デジタル技術を活用してビジネスモデルを「革新」(イノベーション)すること(=単なる「デジタル化」ではない)

### 3. DXとは？

---

DXとは何か、もう少し具体的にご説明すると…

3C(市場を分析する際に用いられるフレームワーク)  
にてもう少し具体的にご説明します。

1. 「顧客(Customer)」
2. 「競合(Competitor)」
3. 「自社(Company)」

## 3-1. 顧客(Customer)

最も身近なDXは「買い物」ではないでしょうか。

最近では多くの商品が店頭以外にも、スマートフォンから購入できるようになりました。特に音楽や映像は、定額の利用料を支払うことでいつでも好きなコンテンツを再生できるようになりました。



作品が納められた媒体を「所有」



様々なデバイスを通して作品を「体験」

DXはデジタルデータを活用できるビジネスモデルであることが不可欠といえます。

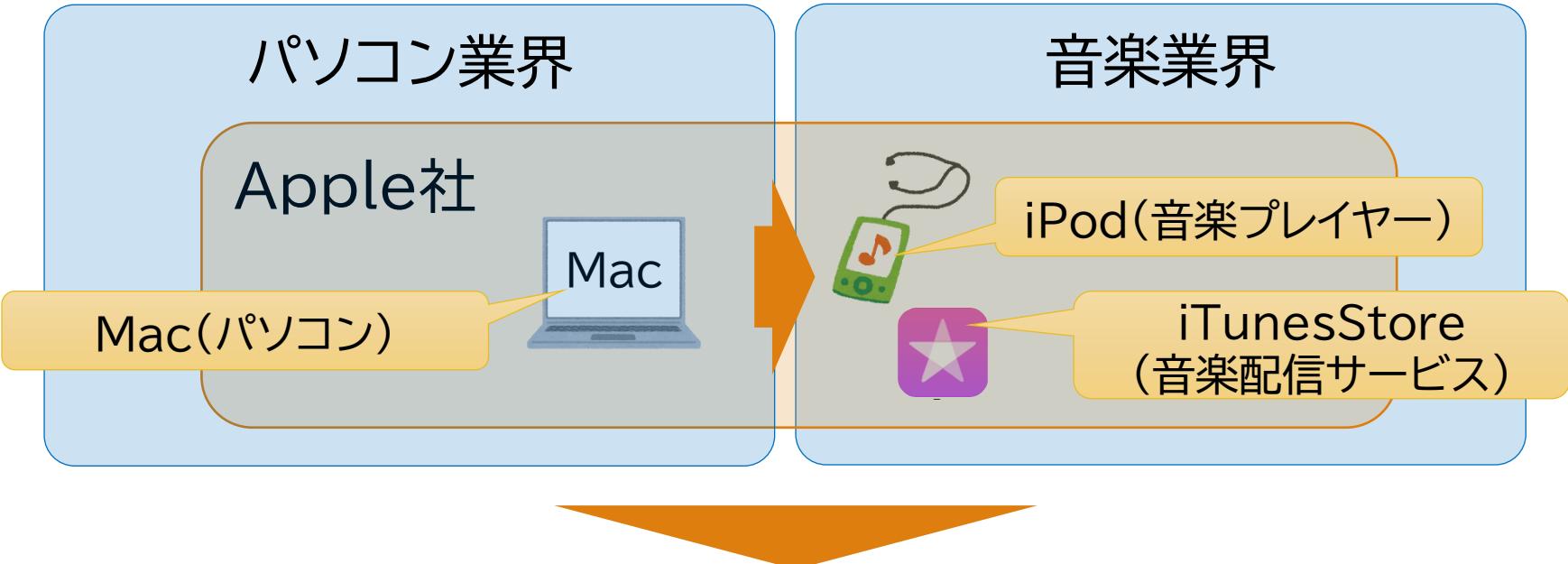


## 3-2. 競合(Competitor)

DXにより、思いもよらない異業種から競合企業が参入するケースが増えています。

<Apple社の例>

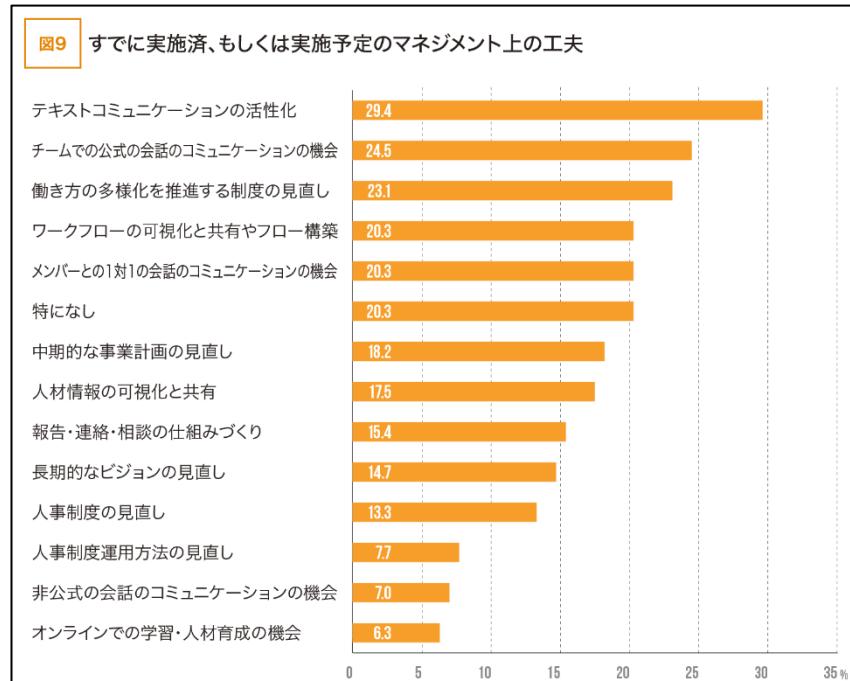
もともとパソコンメーカーであったApple社は、音楽プレイヤーとデジタル音楽配信サービスという新しい組み合わせにより音楽業界の在り方を一変させました。



DXはデジタル技術を主体としながら、製品やサービスと組み合わせて、新たな価値へ革新する取り組みが不可欠といえます。

### 3-3. 自社(Company)

2020年以降は、コロナ禍の影響によりテレワークが進展し働き方が多様化しました。



出典: カオナビHRテクノロジー総研調査レポート

確かにテレワークを支えたのは自宅PCとオフィスをつなぐデジタル技術ですが、それだけでは不十分であり、テレワークに合わせた業務や就業ルールの革新こそがテレワーク進展に重要な役割を果たしたといえます。

## 3-4. DXの要件まとめ

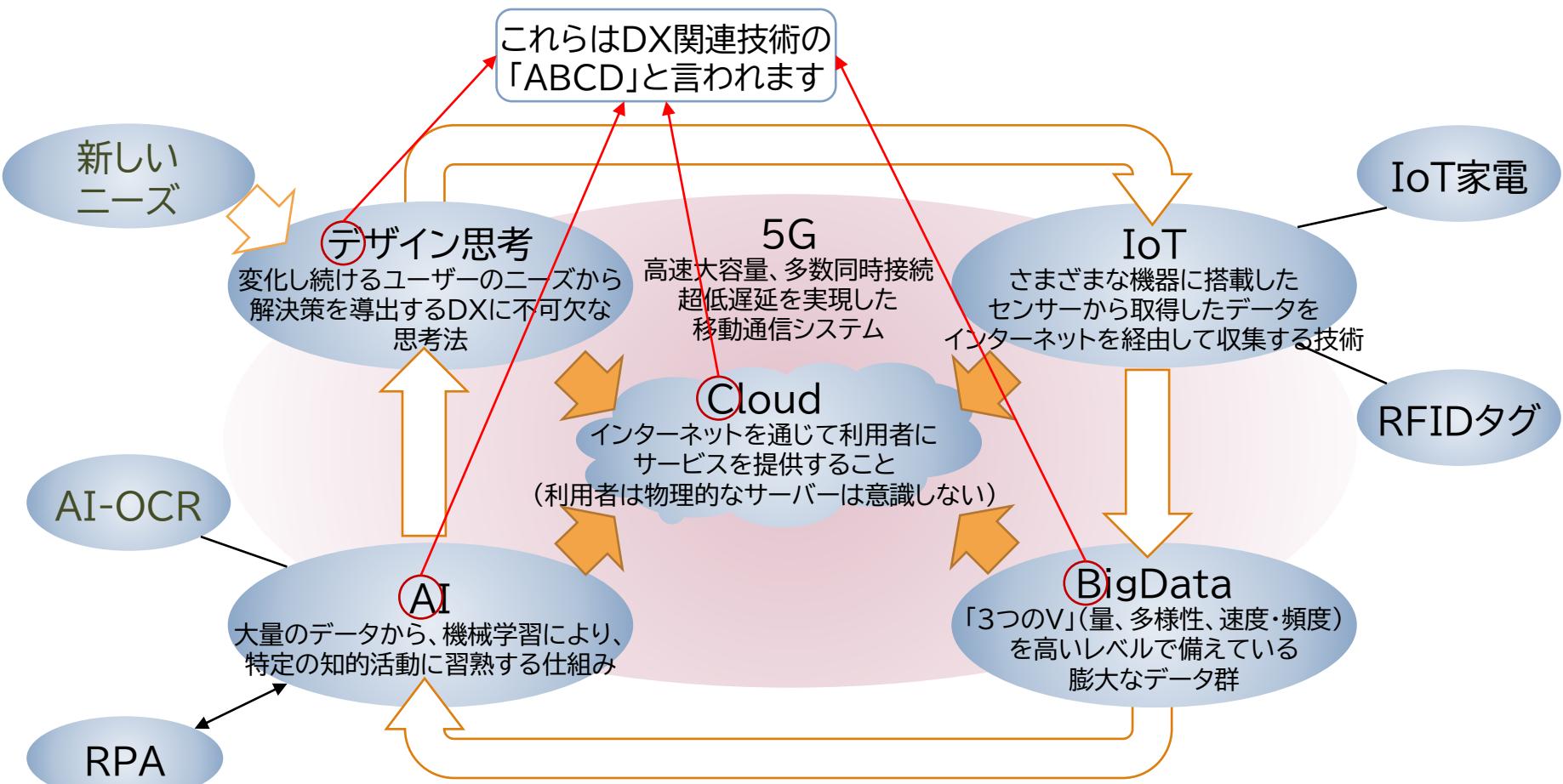
---

DX推進に求められる要件は以下の通りです。

1. デジタル技術を活用できるビジネスモデル
2. 製品やサービスと組み合わせて、革新(新たな価値を生みだす)する取り組み
3. 業務手順や規則・ルール等の革新を伴う取り組み

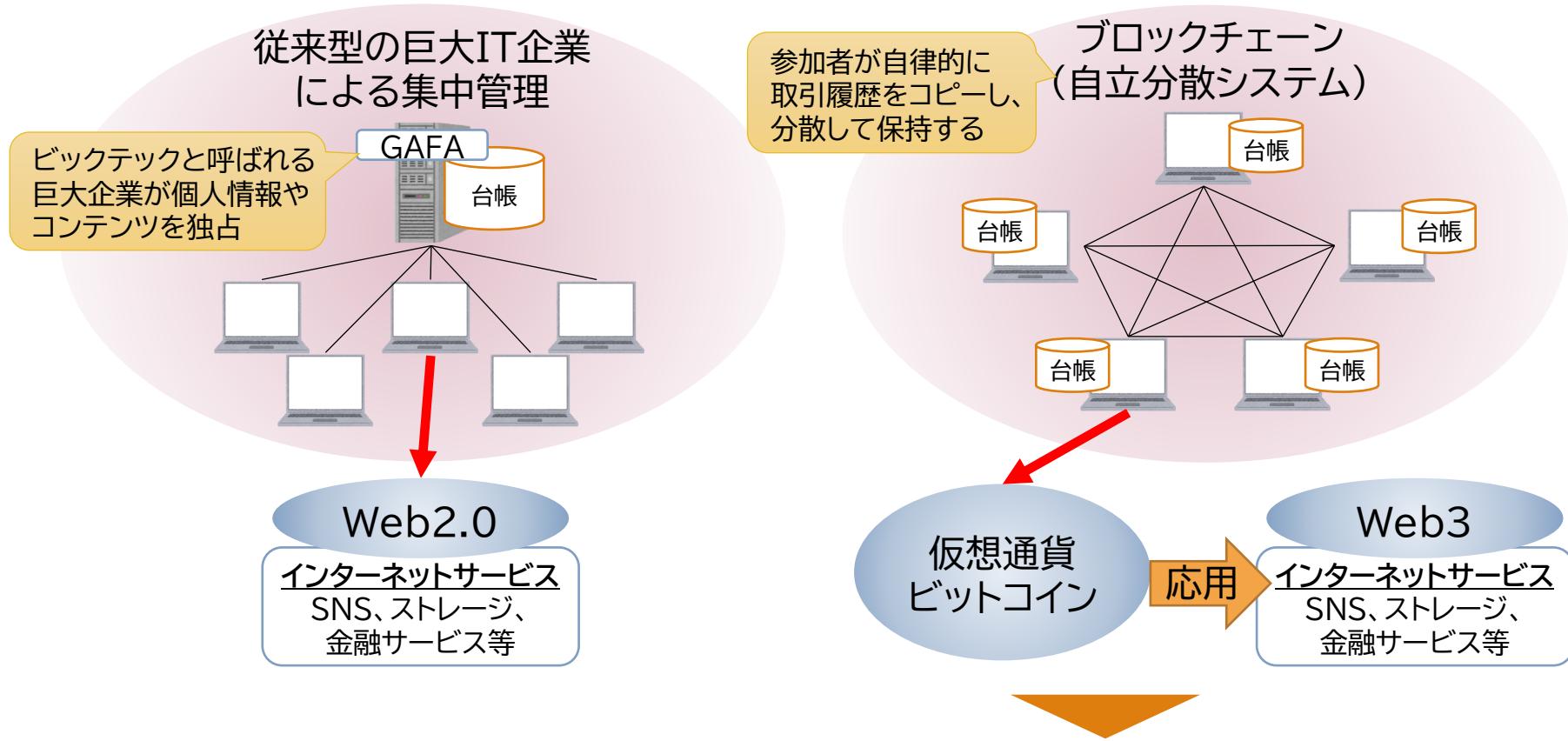
# 4-1. DXと関わりが深いデジタル技術のご紹介

DXを推進するうえで知っておくべきデジタル技術のキーワードをご紹介します。各技術の説明は新聞やインターネットで収集できるため、本セミナーでは、各技術の関連性に焦点を当ててご説明します。これらの技術はあくまで「手段」に過ぎず、ビジネスモデルの革新こそがDXの本質です。



## 4-2. 近年関心が高まっているデジタル技術のご紹介

近年国内においても関心が高まっているWeb3について簡単にご紹介します。商業的に実用化されるのは、まだ先の話になると考えられますが、Web3は、ビットコインの中核技術であるブロックチェーン技術を応用した新しいインターネットの世界です。



中央に巨大企業のような管理者が不在なため、一部の巨大企業に個人情報やコンテンツが独占されないほか、以下のメリットが期待されています。

1. ネットワーク内に無数のコピーが存在するのでシステムダウンしない
2. データの改ざんが困難（仕組み上、サービス提供者でも改ざんは不可能）

### Ⅲ. 中小企業がDXを 推進するべき理由

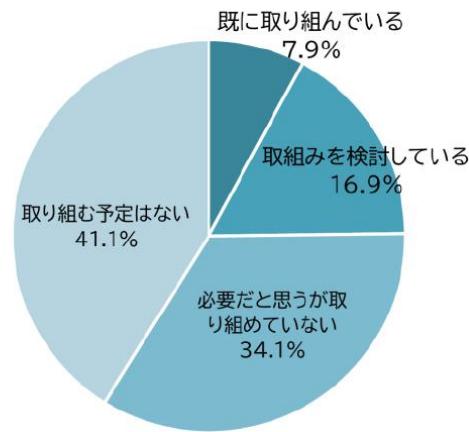
---

# 1. 中小企業におけるDX取り組み状況

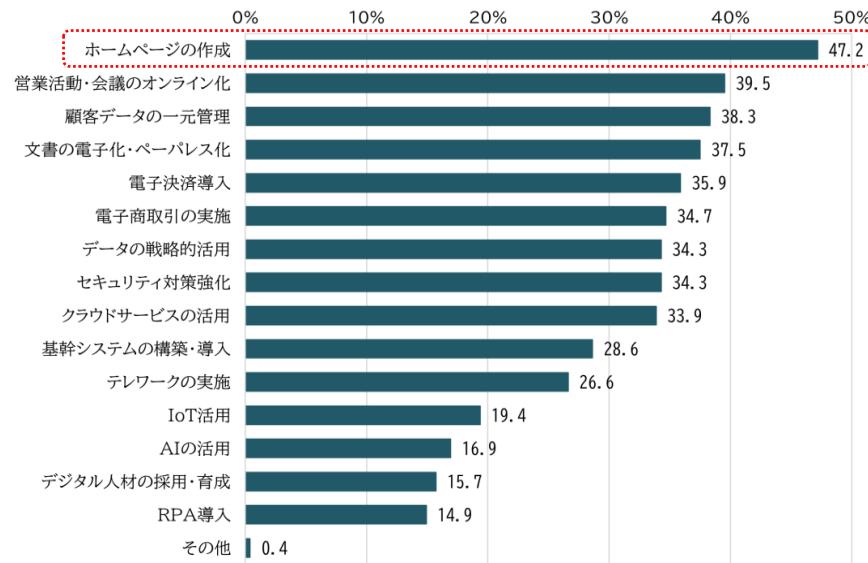
中小企業基盤整備機構(中小機構)が2022年3月に行った、中小企業1,000社を対象としたアンケート調査によると、中小企業のDXの取り組み状況は以下の通りです。

DXに既に取り組んでいる、取組を検討していると回答した企業い24.8%。  
1/4程度しか取り組めていない

図-8 DX の取組状況 (n=1,000)



DXの具体的な取組内容を見てみると、47.2%がホームページの作成と回答



出典:(独)中小企業基盤整備機構「中小企業のDX 推進に関する調査」

△  
中小企業は、ホームページの整備でさえ不十分であり、  
デジタル技術を使って革新する段階には至っていない

## 2. 中小企業がDXを推進するべき理由

---

中小企業がDXを推進するべき理由は4つあります

1. 競争優位の確立
2. 低コストで便利なDXツールの出現
3. DX促進に役立つ補助金・税制の拡充
4. 「2025年の崖問題」への対応

## 2-1. 競争優位の確立

現代社会は同じような商品で溢れています。モノの価値だけでは差別化が困難であり、独自の価値をアピールする必要があります。独自の価値を創造し、競争優位を確立するためにもDXの活用は不可欠です。

ビジネスが多様化している

消費者ニーズが変化している

モノの価値だけでは差別化が困難

独自の価値(価格競争力・差別化)をアピールする必要性

デジタル技術を活用した新しい顧客価値創造の必要性

<DX活用例>

業務プロセスの自動化・一括処理などによる生産性の向上

BigData

データ分析をもとにした顧客一人一人に合わせたマーケティング  
(One To Oneマーケティング)

IoT

5G

リアル店舗とECサイトの顧客・在庫情報を連携することによる顧客体験向上  
(Online Merges with Offline)

AI

Cloud

## 2-2. 低成本で便利なDXツールの出現

近年は、低成本で使い勝手の良いシステム・ツールがあります。

必要な機能を必要な期間だけ利用でき、システム導入のハードルは下がっています。

<DXツールの一例>

用途	DXツール	メーカー	概要
社内コミュニケーション	Slack	Slack Japan(株)	社内コミュニケーションツールです。インターネットを利用してパソコン・スマートフォンを問わず、チャット、ファイル管理、ビデオ通話が利用できます。
電子契約	クラウドサイン	弁護士ドットコム(株)	契約書などの書類の電子署名(データ化した電子文書に対して付与される改ざん不可能な署名)、および電子署名が施された書類をクラウド上で保管、管理できるサービスです。
会計・人事労務管理	Freee	Freee(株)	SaaS型会計システムです。個人事業主から中小企業まで様々な企業の経理状況に合わせて利用できるほか、同じラインナップの人事労務・販売を導入した場合にシームレスにデータ連携が可能です。
業務ツール開発	CELF	SCSK(株)	現在業務で使用しているExcelツールをもとにアプリが開発できるツールです。アプリはクラウド上にあり、これまで使ってきたExcelツールと同様の操作性で、破損や誤削除のリスクを回避し、複数人によるデータ更新が可能になります。
社員の経費精算	楽楽精算	(株)ラクス	SaaS型経費精算システムです。ICカード取り込み機能など手入力の負担軽減が考慮されていること、振込データ(FBデータ)生成機能や会計ソフトへの仕訳連携機能も充実しています。

## 2-3. DX促進に役立つ補助金・税制の拡充

### ✓ 補助金

2022年度第2次補正予算が決定し、2023年度も引き続きさまざまな補助金の拡充が見込まれます（補助対象経費は2022年度の情報です）。

	IT導入補助金	ものづくり補助金	事業再構築補助金
補助上限額	450万円(B類型・通常枠)	1,250万円(デジタル枠)	7,000万円(成長枠)※従業員規模による
補助率	1/2	2/3	1/2or2/3
補助対象経費	<a href="#">ソフトウェア費</a> ・ <a href="#">クラウド利用料(1年分)</a> ・ <a href="#">導入関連費</a>	<a href="#">機械装置</a> ・ <a href="#">システム構築費</a> ・運搬費・技術導入費・知的財産権等関連費・外注費・専門家経費・ <a href="#">クラウドサービス利用費</a> ・原材料費	建物費・ <a href="#">機械装置システム構築費</a> ・技術導入費・専門家経費・運搬費・ <a href="#">クラウドサービス利用費</a> ・外注費・広告宣伝費・販売促進費・研修費

### ✓ デジタルトランスフォーメーション(DX)投資促進税制

国内企業のDX推進を図るための税制優遇策として、2021年度税制改正にて新設。  
事業適応計画の認定要件を満たし、所定の要件について主務大臣から確認を受けることで、税額控除または特別償却を行う措置です。

(国税庁HP)<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/hojin/5924.htm>

対象資産	税額控除	特別償却	投資額上限	適用期限
ソフトウェア 繰延資産 機械装置 器具備品	3% 【他社とのデータ連携に係るもの】 5%	30%	300億円／法人あたり	2023年3月31日までに支出したもの <a href="#">※2025年3月31日まで延期が決定</a>

## 2-4. 「2025年の崖問題」への対応

---

### 「2025年の崖」とは

経済産業省が2018年に「DXレポート」にて提示した、日本の産業界に対する警鐘

- ✓ 日本企業のIT予算のうち8割が現行システムの維持管理費用
- ✓ 既存システムが複雑化・老朽化・ブラックボックス化している

IT人材の引退やサポート終了等によるリスクが高まっている

「このまま複雑化・老朽化・ブラックボックス化した既存システムが残存した場合、2025年以降の5年間で、最大で年間12兆円（現在の3倍）の経済損失にのぼる可能性がある」

## 2. 中小企業がDXを推進するべき理由(まとめ)

---

### 中小企業がDXを推進するべき4つの理由

1. 競争優位の確立
2. 低コストで便利なDXツールの出現
3. DX促進に役立つ補助金・税制の拡充
4. 「2025年の崖問題」への対応

## IV. 中小企業のDX導入事例

---

# 1. DXの3つの定義と導入事例

経済産業省は、「DXレポート2」にてDXを「デジタルトランスフォーメーション」、「デジタライゼーション」、「デジタイゼーション」の3つの段階に分解しました。

企業のデジタル成熟度に合わせたアクションを設計しやすくすることが目的です。  
この定義は、DXを推進するうえで押さえておくことが望ましいです。

DX推進指標における  
"DXの定義"はこの範囲

## デジタルトランスフォーメーション (Digital Transformation)

組織横断/全体の業務・製造プロセスのデジタル化、  
“顧客起点の価値創出”のための事業やビジネスモデルの変革

## デジタライゼーション (Digitalization)

個別の業務・製造プロセスのデジタル化

## デジタイゼーション (Digitization)

アナログ・物理データのデジタルデータ化

出典：経済産業省「DXレポート2」

## 2. デジタイゼーション推進事例

### ■溶接工事業

#### 現状の問題点

- ✓ ITツール・システムの導入が進んでいない
- ✓ 工員の勤務実績は、毎月手書きの「作業日報」にて把握している  
(工員は現場に出ていたため、作業日報の提出が遅い。給与日直前まで出してくれない工員もいる)
- ✓ 社員が少ないため、高額なシステム投資は費用対効果が見込めないうえ、使いこなせる自信がない

#### 解決策

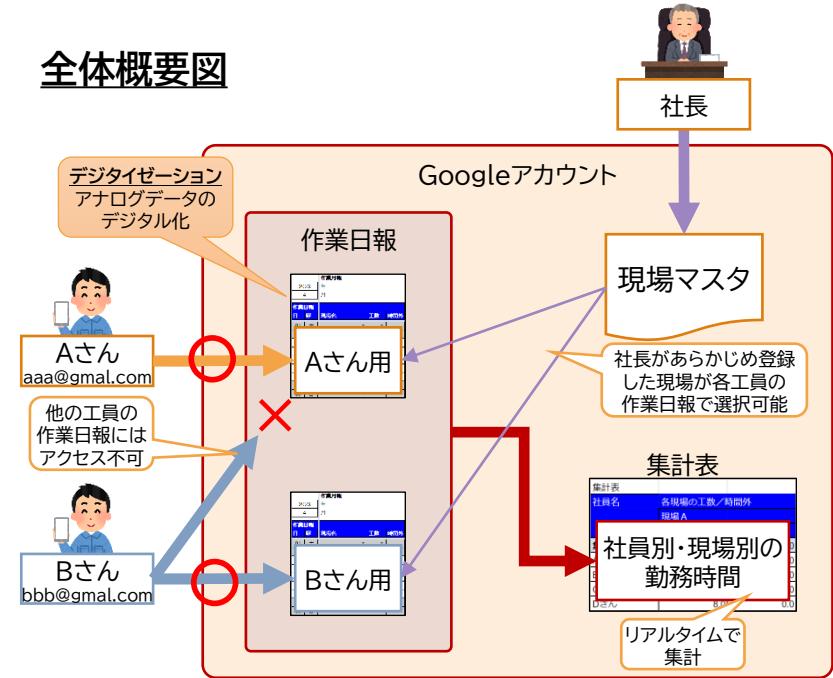
##### Googleスプレッドシートを活用した作業日報の電子化

スマホから簡単に入力できる作業日報を工員に提供しました。スマホに慣れた若い工員が多いいため、すぐ操作に慣れました。工員が入力した勤務時間は、リアルタイムで本社の集計表で参照できるようになりました。

#### 期待効果

- ✓ スマホに慣れた若い工員に抵抗なく作業日報を報告してもらえる
- ✓ これまで作業日報を回収に要した事務方の業務負荷を、別の業務に生かすことができる
- ✓ 今回の成功体験(手作業よりずっと楽!)を生かし、次のIT化につなげる

#### 全体概要図



# 3. デジタライゼーション推進事例

## ■食品卸売・小売業

### 現状の問題点

- ✓ コロナ禍の影響でBtoB事業の新規代理店が増加。従来型の代理店営業は業務効率が悪いため、現在の仕組みでは代理店の増加に対応できない
- ✓ 現在の代理店営業は、代理店ごとの卸価格等の営業情報が共有されていない(営業情報の属人化)
- ✓ 在庫管理が煩雑(①商品仕入リードタイムが長い+②賞味期限を長くするため社内にストックできる時間が極端に短い→需要予測が困難+ロット単位の厳密な先入先出出荷が必要)

### 解決策

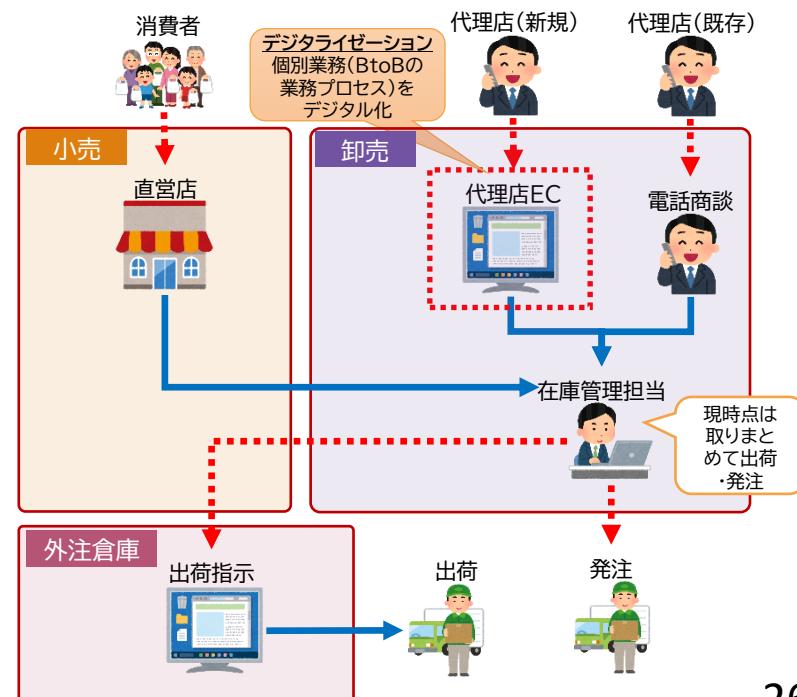
BtoB用のECサイト新規開発により代理店営業の一部自動化を図る

新規代理店向けに、ECサイト経由で販売できる仕組みを新たに構築し、販売代理店の増加による業務負荷を軽減する(既存大口代理店は対面営業を継続)。

### 期待効果

- ✓ 代理店ごとの卸価格をマスタ化することで属人化をなくす、減らす
- ✓ 受注プロセスの自動化により業務負荷を軽減する
- ✓ 倉庫システムとの連携により、本取り組みの在庫管理から段階的に自動化を進め、将来の在庫管理の可視化・自動化の足掛かりにする

### 全体概要図



# 4. デジタルトランスフォーメーション推進事例

## ■駅ビルのお総菜屋

### 現状の問題点

- ✓ コロナの影響により駅ビルの利用者が激減
- ✓ それでも、夕方は混雑によりお客様をお待たせしてしまう
- ✓ 駅ビルの改装により長期間の営業休止がある(10~20年に一度程度)
- ✓ 駅ビルのため賃料負担が大きい

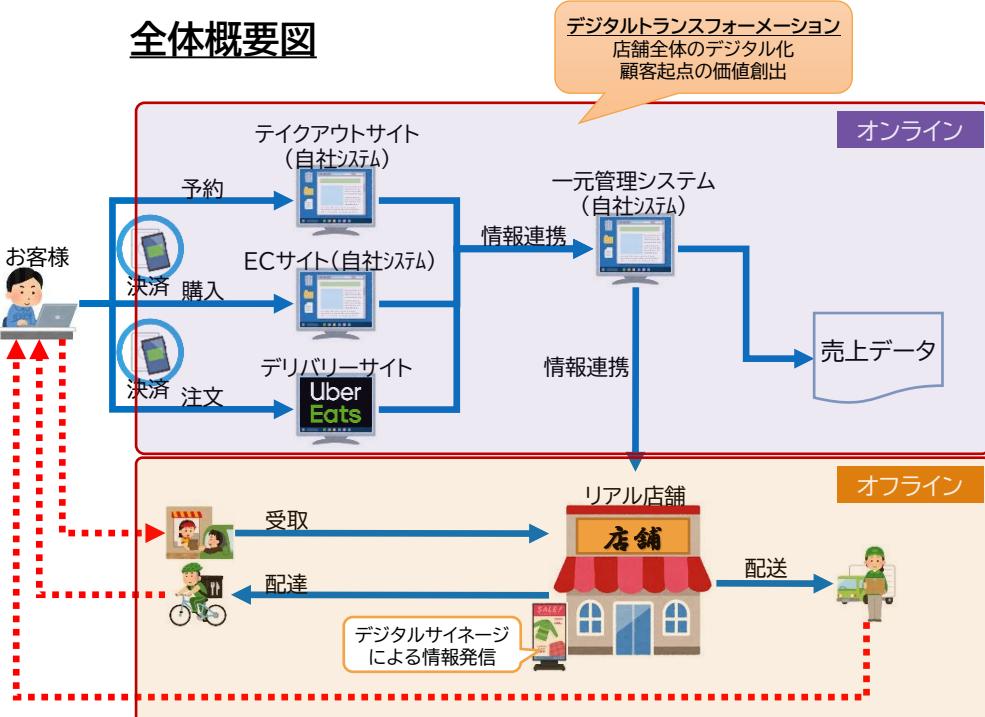
### 解決策

店舗のリニューアル工事と、「EC」「テイクアウト予約」「デリバリー注文」の機能を備えた店舗型Webサイトの構築(右図参照)

リアル店舗と店舗型Webサイトの連携が特徴です。オンラインで決済が完結できるほか、デジタルサイネージを活用した情報発信により、お客様へ体験型の付加価値を提供します。

### 期待効果

- ✓ デリバリーやテイクアウトを開始することによる新規顧客獲得
- ✓ お客様をお待たせしないオペレーションの実現
- ✓ 今後、路面店での展開が可能になり、駅ビル休業の影響を受けない新ビジネスモデル構築に繋がる

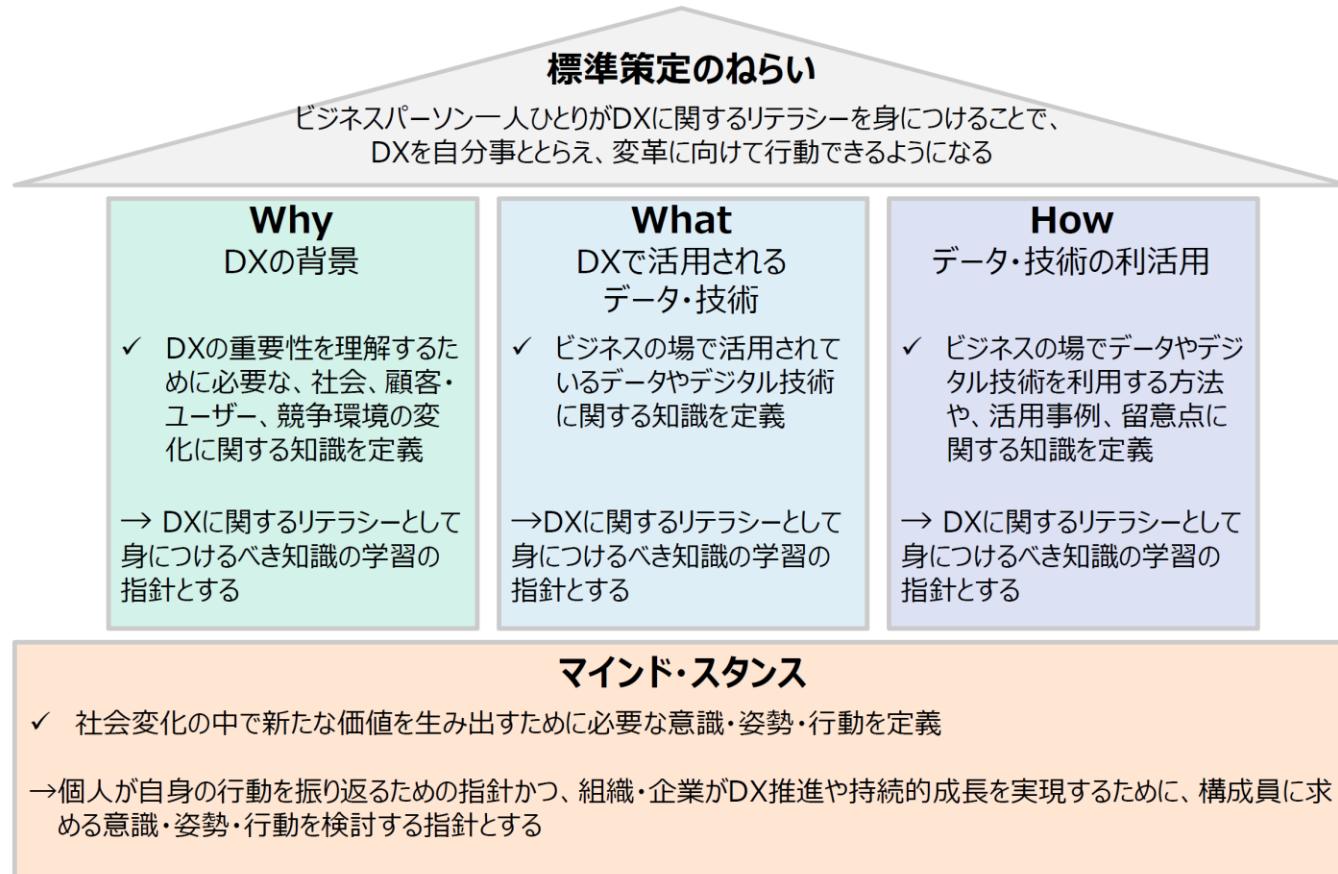


## V. DX人材採用・育成の方向性

---

# 1-1. IPAのDXリテラシー標準

IPA(情報処理推進機構)では、DXを自分事ととらえ、変革に向けて行動できるようになることをねらいとして、ビジネスパーソンが身につけるべき能力・スキルの標準を、「DXリテラシー標準」として定義しています。



出典：(独)情報処理推進機構「デジタルスキル標準」

# 1-2. IPAのDXリテラシー標準

「DXリテラシー標準」でビジネスパーソンが身につけるべきDXに関するリテラシーを、以下のように定義しています。

## Why DXの背景

社会の変化
顧客価値の変化
競争環境の変化

## What DXで活用されるデータ・技術

### データ

社会におけるデータ
データを読む・説明する
データを扱う
データによって判断する
AI
クラウド
ハードウェア・ソフトウェア
ネットワーク

### デジタル技術

## マインド・スタンス

デザイン思考／アジャイルな働き方

顧客・ユーザーへの共感

常識にとらわれない発想

反復的なアプローチ

新たな価値を生み出す  
基礎としてのマインド・スタンス

変化への適応

コラボレーション

柔軟な意思決定

事実に基づく判断

## How データ・技術の利活用

### 活用事例・利用方法

データ・デジタル技術の活用事例

ツール利用

### 留意点

セキュリティ

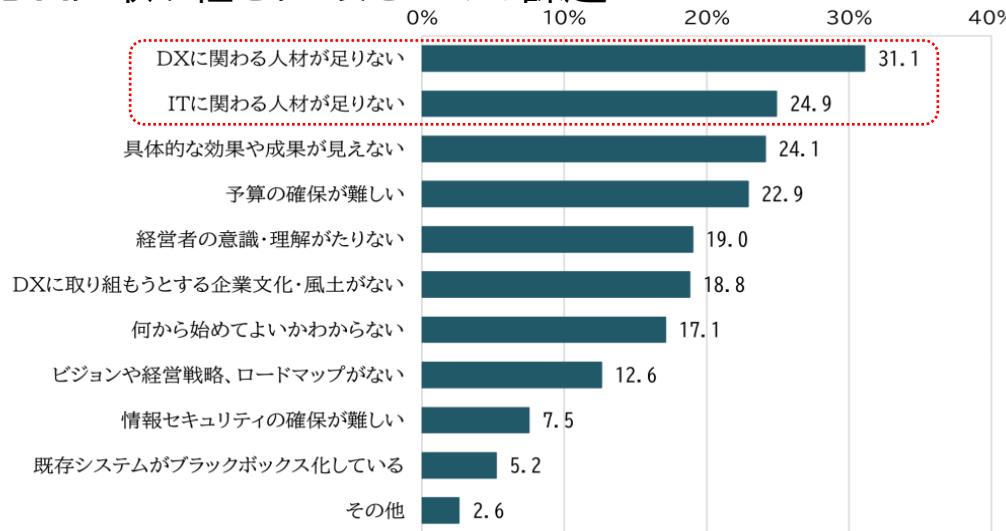
モラル

コンプライアンス

## 2. 中小企業のDX人材育成の現状

中小企業基盤整備機構(中小機構)が2022年3月に行ったアンケート調査によると、DXに取り組むにあたっての課題にDX人材／IT人材の不足を挙げる中小企業が最も多く、全体の55%を占めています。

DXに取り組むにあたっての課題



出典:(独)中小企業基盤整備機構「中小企業のDX 推進に関する調査」

中小企業において、DXに取り組むことができる人材の不足は深刻な状況といえます。

### 3. 中小企業のDX人材育成が進まない理由

---

#### 1. 即戦力DX人材は待遇面のハードルが高い

即戦力DX人材は売り手市場であるため、給与など待遇面のハードルが高い

#### 2. DXに人的資源を投じることが難しい

本業以外に人的資源を投入することが困難な事業者が多い

#### 3. DX人材との接点が少ない

採用チャネルは多い方が採用の機会は増えるが、まだハローワーク主体に求人活動を行っている事業者が多い

#### 4. DX人材を育成する、受け入れるノウハウが少ない

そもそも自社にDXを推進する人材が不足しているため、①採用したDX人材が実力を発揮できる環境を提供できない、②DX人材の育成が困難、といった問題に直面しやすい

## 4-1. 中小企業におけるDX人材育成の方向性

- ✓ DXの技術面は外部IT事業者の支援を受けることも可能
- ✓ 自社の課題・強みを一番理解できるのは、自分たちである  
(課題の設定は、IT事業者に丸投げできない)

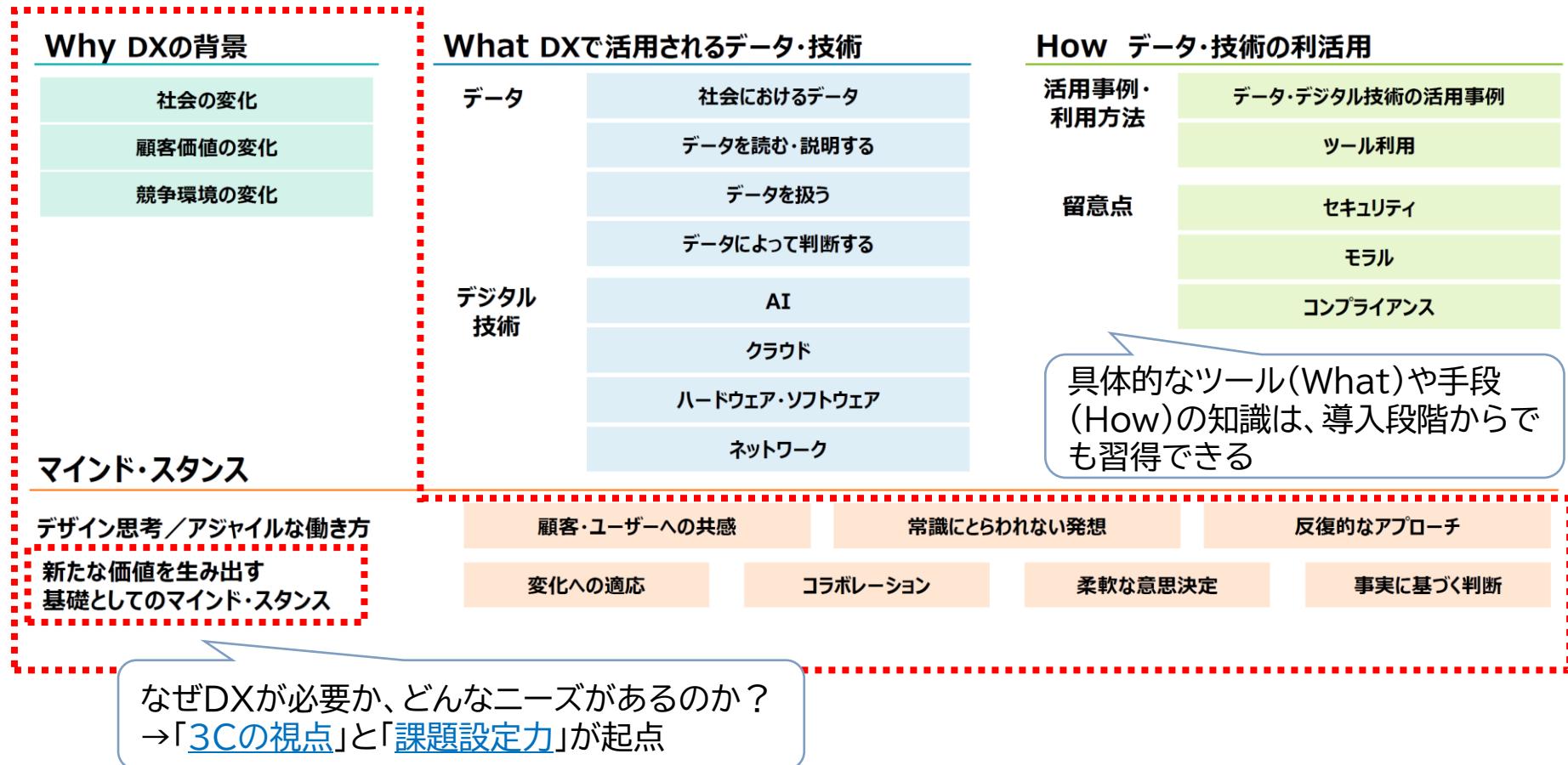


若手人材を確保し課題設定力など、  
「新たな価値を生み出す基礎力」重視して  
育成することがDX人材育成のポイントです。



## 4-2. 中小企業におけるDX人材育成の方向性

### IPA(情報処理推進機構)の「DXリテラシー標準」



出典:(独)情報処理推進機構「デジタルスキル標準」

## 4-3. 中小企業におけるDX人材育成の方向性

DX技術者が力を発揮できる環境が整っている場合を除き、以下の方向性でDX人材を育成することが現実的といえます。

(人材育成・採用戦略は他にも多面的に検討すべき事項がありますが、本セミナーでは割愛いたします)

### 1. 比較的IT感度が高く、若い人材を採用する【人材採用】

技術力にはこだわらず、比較的IT感度が高い若手人材の採用を検討することが、人件費や入社後の受け入れ体制の面で現実的といえます。

### 2. DXに必要な課題設定力を身に着けてもらう【人材育成】

DXは顧客ニーズや自社の問題を解決するための手段です。  
解決策を見つける現状分析・課題設定力こそが重要です。



## 5. IT感度が高く、若い人材を採用するためのヒント

---

求人する企業が低コストで利用でき、IT感度が高くて若い求職者もよく利用している、便利な求人ツールがあります。

(求職者の応募率を高めるためには他にも多面的に検討すべき事項がありますが、本セミナーでは割愛いたします)

求人検索エンジンの活用

+

採用サイト作成ツールの活用

# 5-1. 求人検索エンジン

求人検索エンジンとは、求人情報に特化した検索エンジンのことです。  
掲載基準をクリアしている採用サイトを自動的に収集し、表示する仕組みです。  
リクナビなどの従来の求人サイトのように会員登録をする必要がないため、利便性の良さから利用者が増加しています。

## 求人検索エンジンの画面イメージ

The screenshot shows the Indeed search interface. A red dotted rectangle highlights the search bar labeled 'キーワード 職種、キーワード、会社名など' and the location input field '勤務地 都道府県、市区町村、駅名'. A blue rectangular callout box points to the '求人検索' button, which is highlighted with a red dashed border. Another blue callout box points to the '履歴書・プロフィールを登録' link at the bottom left.

Indeed インディード 求人検索 企業クチコミ 給与調査 履歴書・プロフィール ログイン 求人広告掲載

キーワード 職種、キーワード、会社名など  勤務地 都道府県、市区町村、駅名  求人検索

履歴書・プロフィールを登録 - すぐに登録できます

求人掲載をご検討の企業様 - Indeed で始めましょう

仕事さがしにサーチあれ (CM 特設サイト)

キーワード(職種等)×場所  
2つの軸で希望の求人を検索

## 主な求人検索エンジン

システム名	提供企業	URL
Indeed	Indeed	<a href="https://jp.indeed.com/">https://jp.indeed.com/</a>
Googleしごと検索	Google	<a href="https://www.google.co.jp/">https://www.google.co.jp/</a>
求人ボックス	Kakaku.com	<a href="https://xn--pckua2a7gp15o89zb.com/">https://xn--pckua2a7gp15o89zb.com/</a>
スタンバイ	株式会社スタンバイ	<a href="https://jp.stanby.com/">https://jp.stanby.com/</a>
Careerjet	Careerjet	<a href="https://www.careerjet.jp/">https://www.careerjet.jp/</a>

## 5-2. 採用サイト作成ツール

採用サイト作成ツールとは、求人情報サービス会社が提供するサービスです。このツールを利用することで、自社採用ホームページを安価・簡単に作成できます。



### 主な採用サイト作成ツール

システム名	提供企業	URL
engage	エン・ジャパン株式会社	<a href="https://en-gage.net/company/logout/">https://en-gage.net/company/logout/</a>
AirWORK	リクルート	<a href="https://ats.joboplite.jp/">https://ats.joboplite.jp/</a>
トルー	株式会社ダトラ	<a href="https://toroo.jp/">https://toroo.jp/</a>
採用係長	株式会社ネットオン	<a href="https://saiyo-kakaricho.com/">https://saiyo-kakaricho.com/</a>

## VI. DX人材育成の第一歩

---

# 1. DX人材育成の第一歩

---

DXを推進するための課題設定力をどうやって  
身に付ければよいのかかわらない

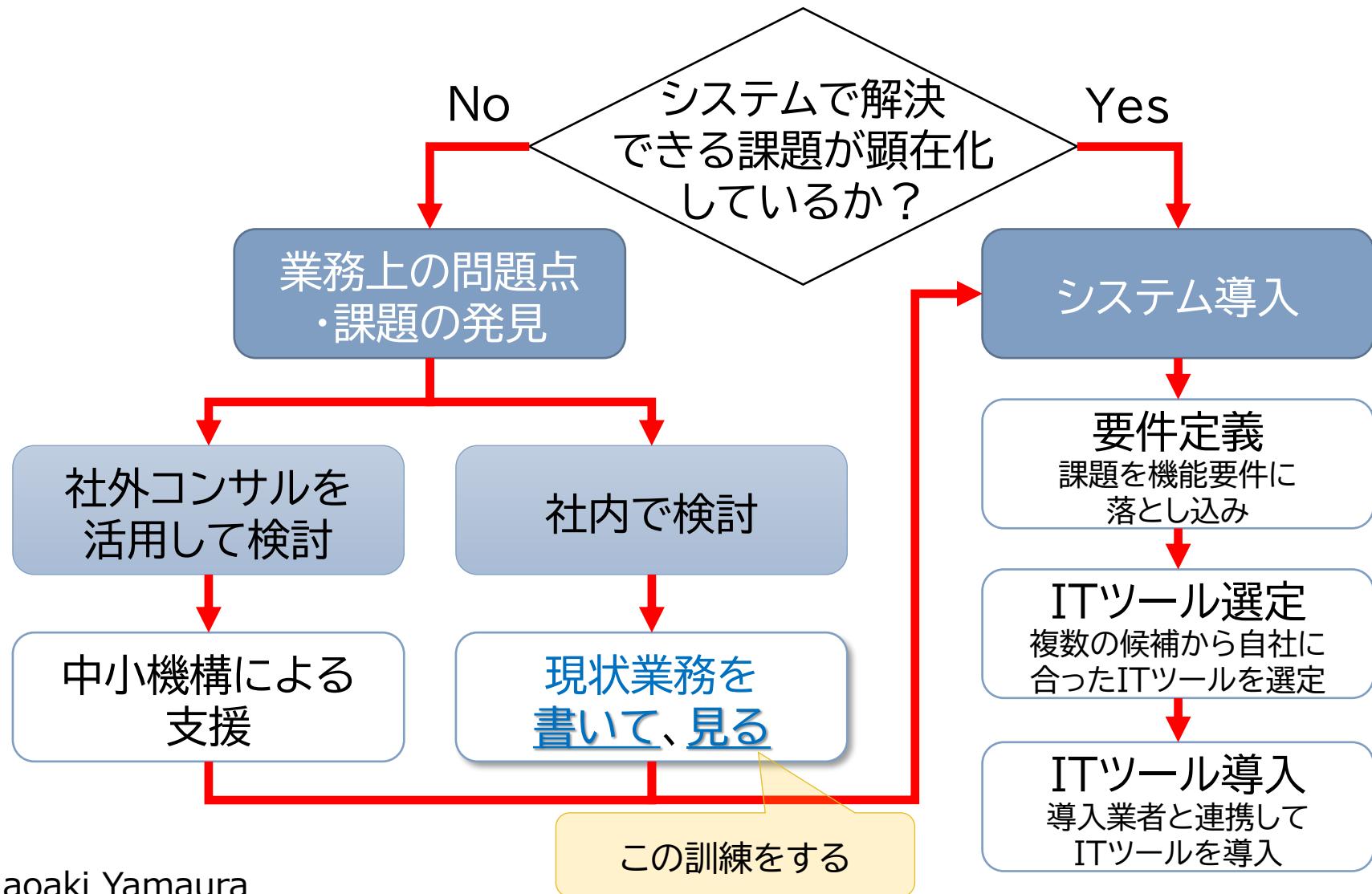


まずは、現状の業務機能を書いて、  
それをじっくり見る訓練を積むことをおすすめします  
(人材育成は他にも多面的に検討すべき事項がありますが、本セミナーでは割愛いたします)



本日は、現状の業務機能を書いて、見るのに  
役立つツールを2つご紹介します

## 2. DXの取り組みフローチャート



## 2-1. 現状業務を書いて、見るための手順

---

手順1  
現状把握  
ツール①「業務機能一覧」



手順2  
問題点抽出と対応策検討  
ツール②「検討事項一覧」

## 2-2. 現状把握(業務機能一覧)①

### ■ 作成手順

業務機能一覧に現状を記入します。

以下のような情報を記載し、気づいた事項を追記します。

#### ① システム

どのようなシステムか記載

システム化していない場合は、紙(又はExcel)、手作業を記載

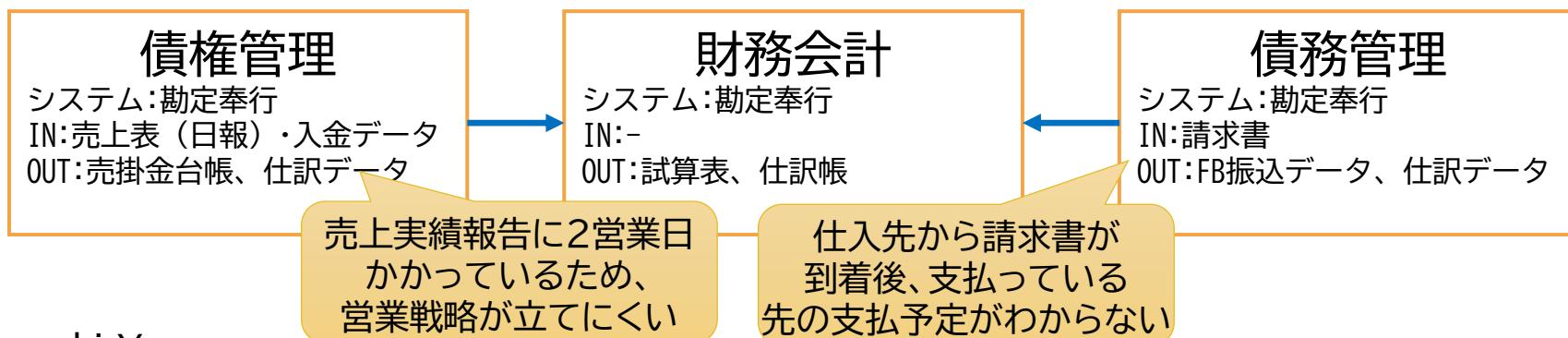
#### ② IN

本業務に着手する時に参照・使用する帳票・データ・情報を記載

#### ③ OUT

本業務が完了した際の成果物(帳票・データ・情報)を記載

### 記入例



## 2-2. 現状把握(業務機能一覧)②

### ■ 業務機能一覧

顧客対応・販売支援  
システム:

IN:

OUT:

生産管理  
システム:

IN:

OUT:

ホームページ  
システム:

社内コミュニケーションツール  
システム:

受注・出荷・売上  
システム:

IN:

OUT:

在庫・物流  
システム:

IN:

OUT:

発注・入荷・仕入  
システム:

IN:

OUT:

自動化(RPA・EAI)  
システム:

債権管理  
システム:

IN:

OUT:

財務会計  
システム:

IN:

OUT:

債務管理  
システム:

IN:

OUT:

ワークフロー・文書管理  
システム:

管理会計・BI  
システム:

IN:

OUT:

固定資産  
システム:

IN:

OUT:

社員経費  
システム:

IN:

OUT:

ファイル共有  
システム:

人事・人材配置  
システム:

IN:

OUT:

給与計算  
システム:

IN:

OUT:

勤怠  
システム:

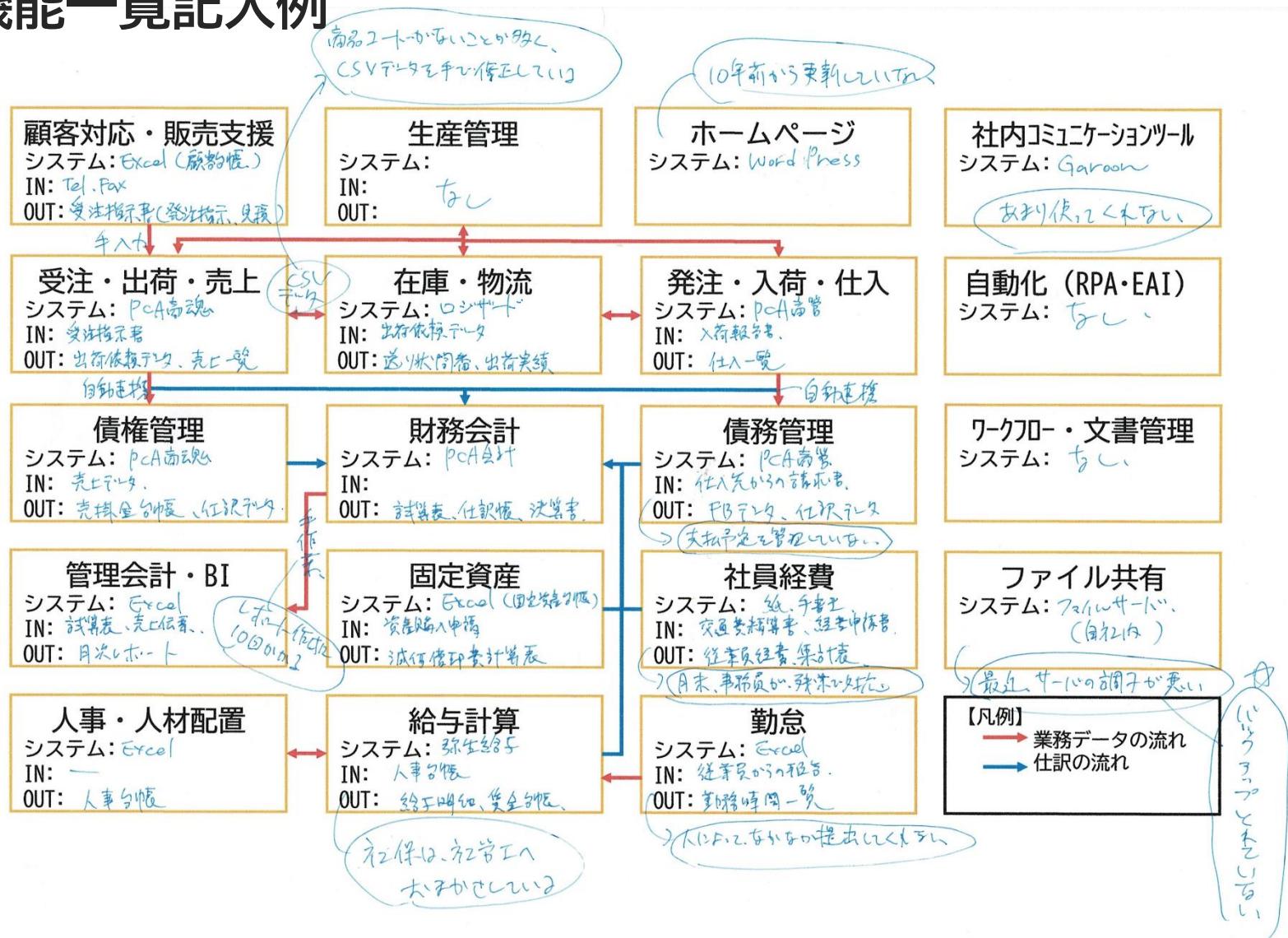
IN:

OUT:

【凡例】  
→ 業務データの流れ  
→ 仕訳の流れ

## 2-2. 現状把握(業務機能一覧)③

### ■ 業務機能一覧記入例



## 2-3. 問題点抽出と対応策検討(検討事項一覧)①

### ■ 作成手順

検討事項一覧に現状を記入します。

以下のような情報を記載し、気づいた事項を追記します。

#### ① 漏れのない切り口で検討する

バランススコアカードの切り口「財務」「顧客」「業務プロセス」「人・組織」「IT・資産」で検討することがおすすめです

#### ② 問題点から解決策までを可視化する

業務機能一覧で発見した問題点から出発し、課題→解決策を整理します

#### 記入例

	財務	業務プロセス
問題点	仕入先から請求書が到着後、支払っている先の支払予定がわからない	売上実績報告に2営業日かかっているため、営業戦略が立てにくい
課題	仕入したタイミングから買掛金残を把握できるようにする	リアルタイムに売上状況が把握できるようにする
解決策	現在使っていない、買掛金機能を活用する	営業管理システムを導入する

## 2-3. 問題点抽出と対応策検討(検討事項一覧)②

### ■ 検討事項一覧

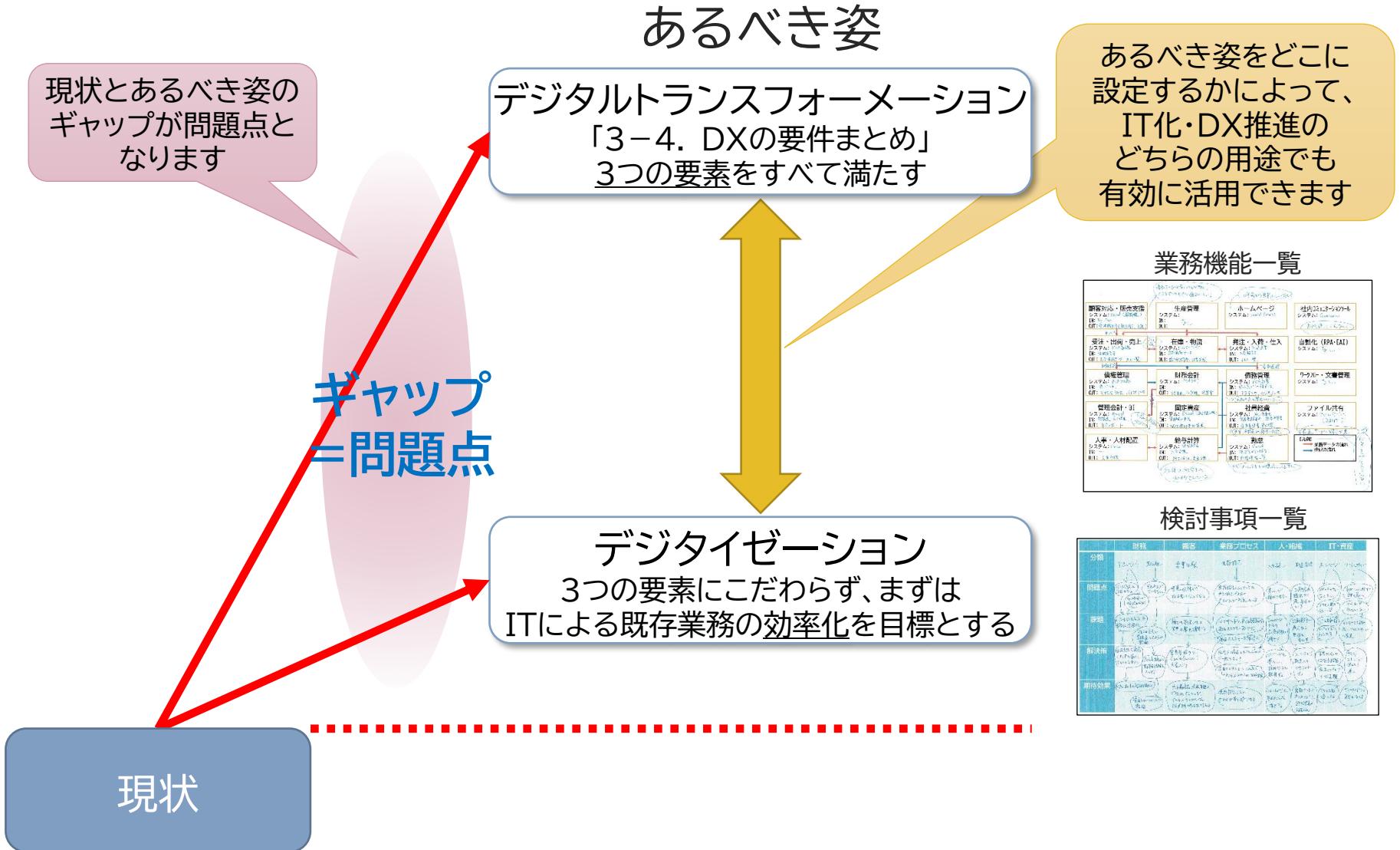
	財務	顧客	業務プロセス	人・組織	IT・資産
分類					
問題点					
課題					
解決策					
期待効果					

## 2-3. 問題点抽出と対応策検討(検討事項一覧)③

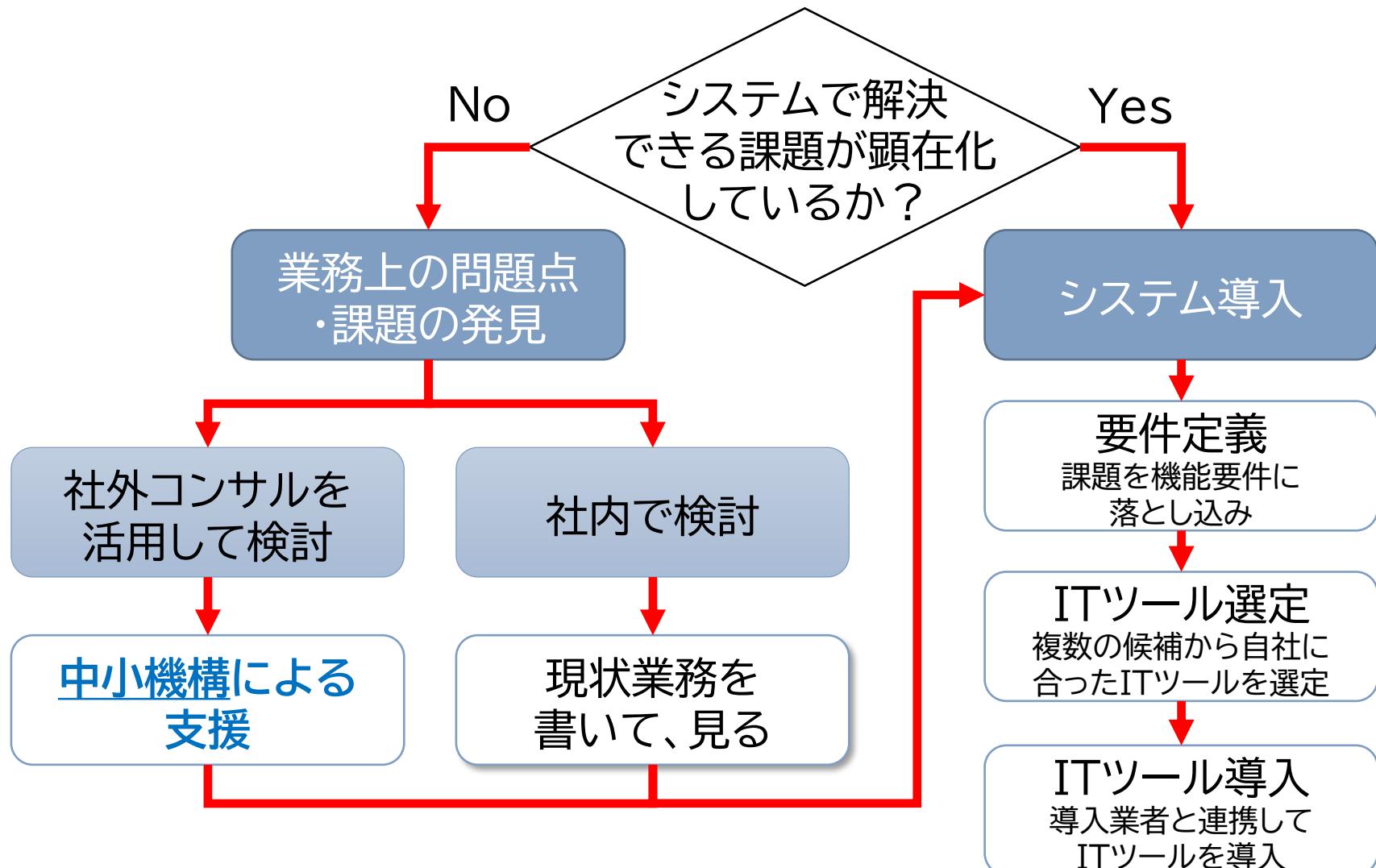
### ■ 検討事項一覧記入例

	財務	顧客	業務プロセス	人・組織	IT・資産
分類	月次レポート 支払強制	営業日報、 営業の進捗が 担当者に分かりづらい	文庫指示、 出荷指示CSVデータ 手配確認不足。 またがり問い合わせが多い	人手不足 勤怠管理	ホームページ フォームサイン HPのナビゲーション わかりづらい 操作性の低さ HP更新頻度 コンテキスト失 失なさ クライアントとの 良いつながりへ 変更
問題点	月次レポート 10日かかる 1人の担当は 作成できない 月次作成を 可視化、定期化 仕入原点で 販売金額システム 登録	複数も参照でき 営業日報を構築す る	ロジセントとPCA商魂との 商品リストを一致させ 商品リストと元管理DB 増やす	若いいい 採用できない 勤怠表の 提出が一 連的でない HPのナビゲ 古くさい アクセス数が 低すぎ HP更新頻度 コンテキスト失 失なさ クライアントとの 良いつながりへ 変更	HPナビゲ 古くさい アクセス数が 低すぎ HP更新頻度 コンテキスト失 失なさ クライアントとの 良いつながりへ 変更
課題	作成方法可視化 CELP導入 70%を自動化 PCA商魂API 販売金額履歴 入力可	営業管理ツール (Salesforce) を導入する	現時点の商品リストCheck 不一致を防ぐ 品目リスト入力と導入、 PCAのシートと同時に実行	エンケージを 導入し、 採用ベースで 構築する	スコットル 勤怠入力 モード変 更
解決策	月次レポートの短納期化 資金ショートペリオド 軽減	売上筋別品、失注原因を 可視化する データもつづいて 販売実績を追跡する	出荷指示システム 50%の削減	20~30代を 年内に2名 採用する	勤怠システム 早めの出し、 給与計算の 短納期化 アクセス数 倍にする 販売立ち上げ
期待効果					データ入力 負荷を軽減

### 3. 業務機能一覧と検討事項一覧を使いこなす



## 4. DXの取り組みフローチャート



# 4-1. 中小機構のハンズオン支援事業

中小機構のハンズオン支援(専門家派遣)には4つの支援メニューがあり、企業の実情にあわせて最適なものをご提案します。

## 中小機構のハンズオン支援 4 事業

### 専門家継続派遣事業

長期的課題に取り組む社内プロジェクトに専門家を派遣し、成長・発展の土台作りを支援。

《標準支援期間・回数》  
10ヶ月 20回程度 …テーマを組み合わせた二期にわたる支援も実施

《企業負担費用》  
派遣アドバイザー1人につき、1回（1日）あたり17,500円（税込）

### 経営実務支援事業

特定課題に取り組む短期プロジェクトに実務経験豊富な専門家を派遣し、課題解決と社内人材育成を支援。

《標準支援期間・回数》  
5ヶ月 10回程度

《企業負担費用》  
派遣アドバイザー1人につき、1回（1日）あたり8,400円（税込）

### 戦略的CIO育成支援事業

ITシステム導入・再構築に取り組む社内プロジェクトに専門家を派遣し、プロジェクト推進を通して企業内のCIO（最高情報責任者）の育成を支援。

《標準支援期間・回数》  
情報化推進構想（CIO-B） 4ヶ月 8回程度、  
業務分析・導入計画（CIO-A①） 10ヶ月 20回程度、  
導入・評価修正対応（CIO-A②） 10ヶ月 20回程度

《企業負担費用》  
派遣アドバイザー1人につき、1回（1日）あたり17,500円（税込）

### 販路開拓コーディネート事業

生産財等の新市場進出に向けた「テストマーケティング」に専門家を派遣し、販路開拓力の強化を支援。

《標準支援期間・回数》  
事前ブラッシュアップ支援（M-A） 4ヶ月 8日以内  
テストマーケティング支援（M-B） 5ヶ月 15回以内 ※同行回数  
フォローアップ支援（M-C） 5ヶ月 10日以内

《企業負担費用》  
M-A, M-C 派遣アドバイザー1人につき、1日あたり8,400円（税込）  
M-B 派遣アドバイザー1人につき、1回あたり4,200円（税込）

生産性向上のための無料診断  
(派遣3回。企業負担費用なし)

#### 生産工程スマート化診断

工程、作業、情報の観点で課題を整理・可視化し、ロボットやデジタル技術の活用可能性をご提案

#### IT経営簡易診断

経営・業務の課題を整理・可視化し、全社最適の視点でIT活用を提案

事業再構築のための無料アドバイス  
(派遣1~3回。企業負担費用なし)

2022年度～

#### 事業再構築相談・助言

新事業展開や事業転換への挑戦に専門家が無料でアドバイス

【お問い合わせ先】  
中小機構 関東本部 企業支援課  
電話：[03-5470-1637](tel:03-5470-1637)

# まとめ

---

- DXの人材育成の方向性
  - 1. 比較的IT感度が高く、若い人材を採用する
  - 2. DXに必要な課題設定力を身に着けてもらう
  
- DX推進に必要な課題設定力を身に着けるためのツール
  - 1. 現状把握のための「業務機能一覧」
  - 2. 問題点抽出と対応策検討のための「検討事項一覧」

# ご清聴ありがとうございました。

本日の内容についてご質問がございましたら、お問い合わせください。



経済産業大臣登録 中小企業診断士  
認定経営革新等支援機関

山浦 直晃

Yamaura Naoaki

神奈川県横浜市神奈川区  
TEL: 090-3479-7267  
E-mail: nayama02@outlook.com

