

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

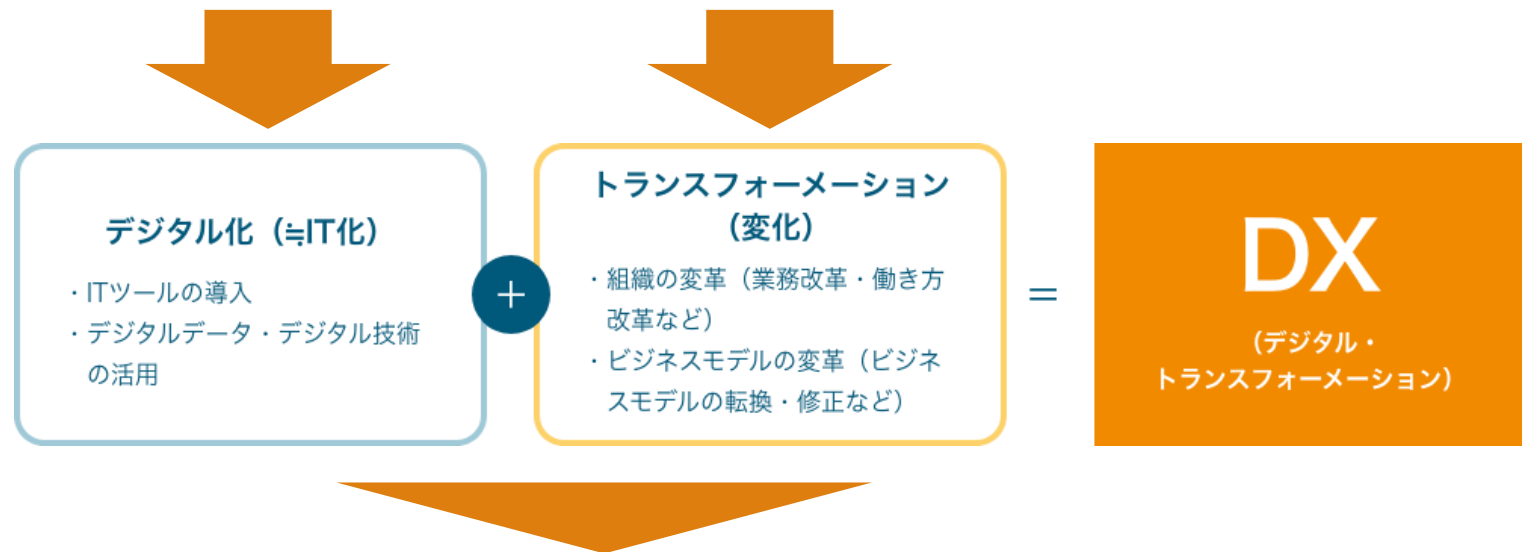
- ✓「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」

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。



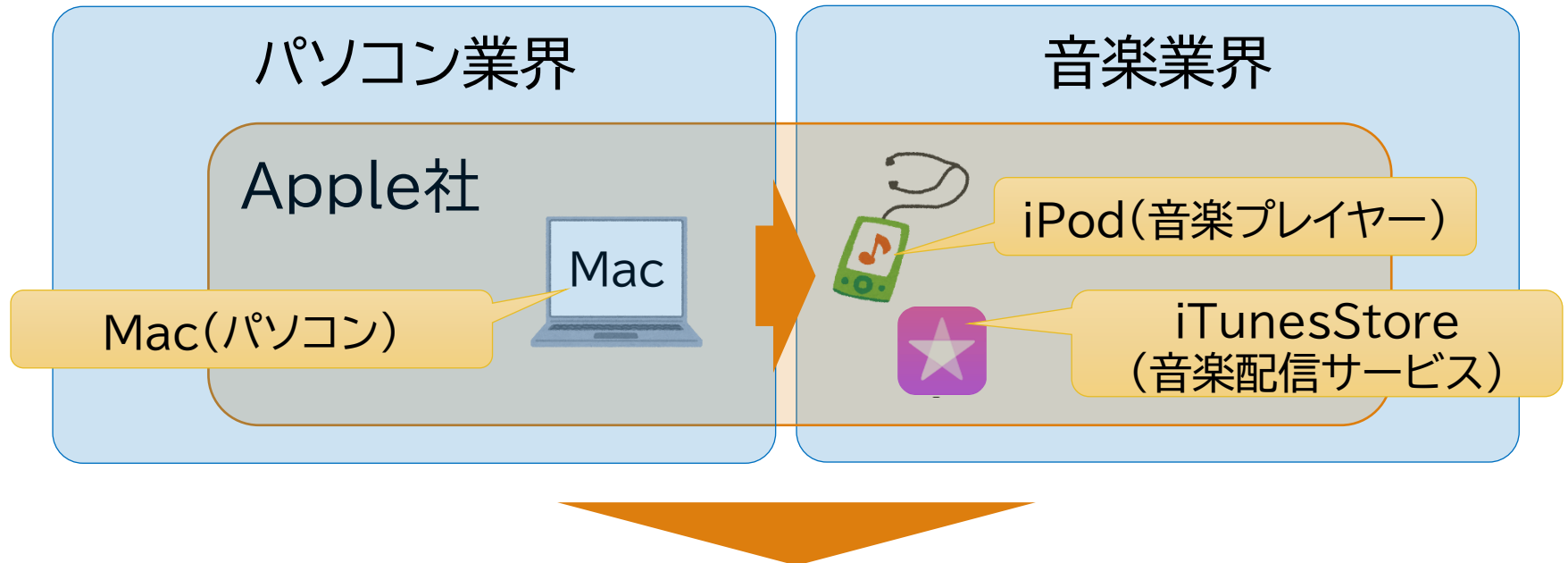
DXはデジタルデータを活用できるビジネスモデルであることが不可欠といえます。

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>

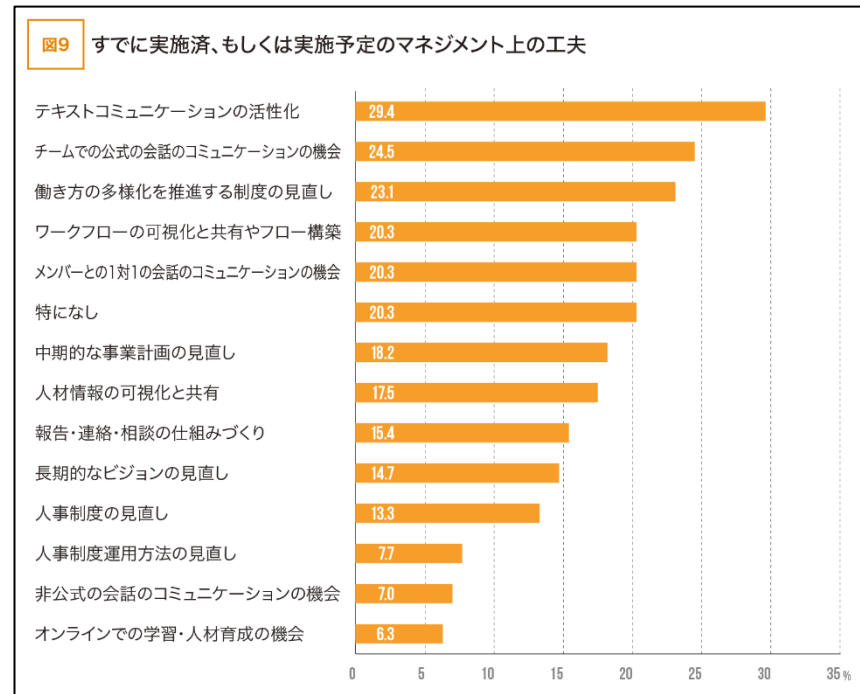
もともとパソコンメーカーであったApple社は、音楽プレイヤーとデジタル音楽配信サービスという新しい組み合わせにより音楽業界の在り方を一変させました。



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。

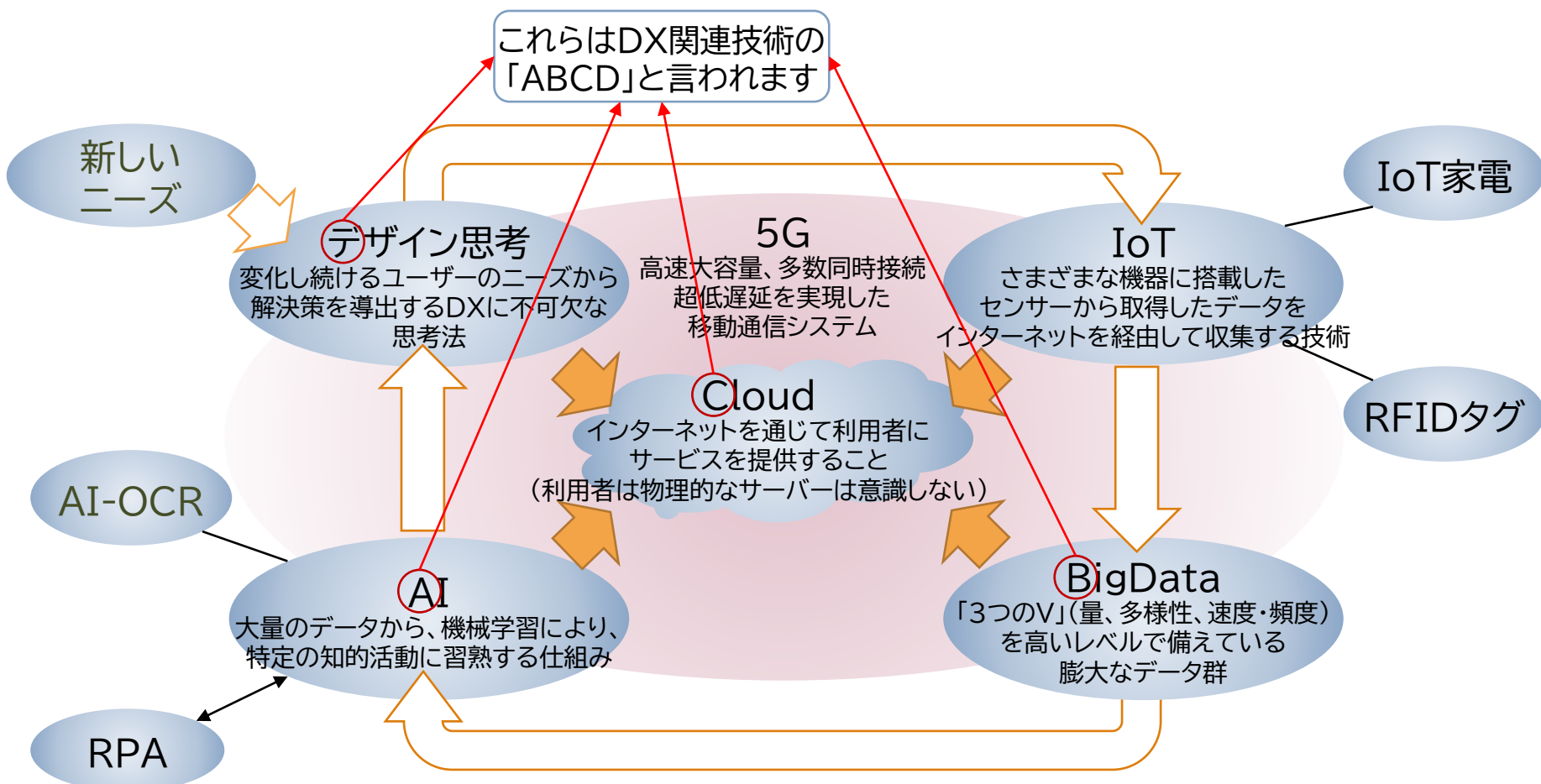
3-4. DXの要件まとめ

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(新たな価値を生み出す)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

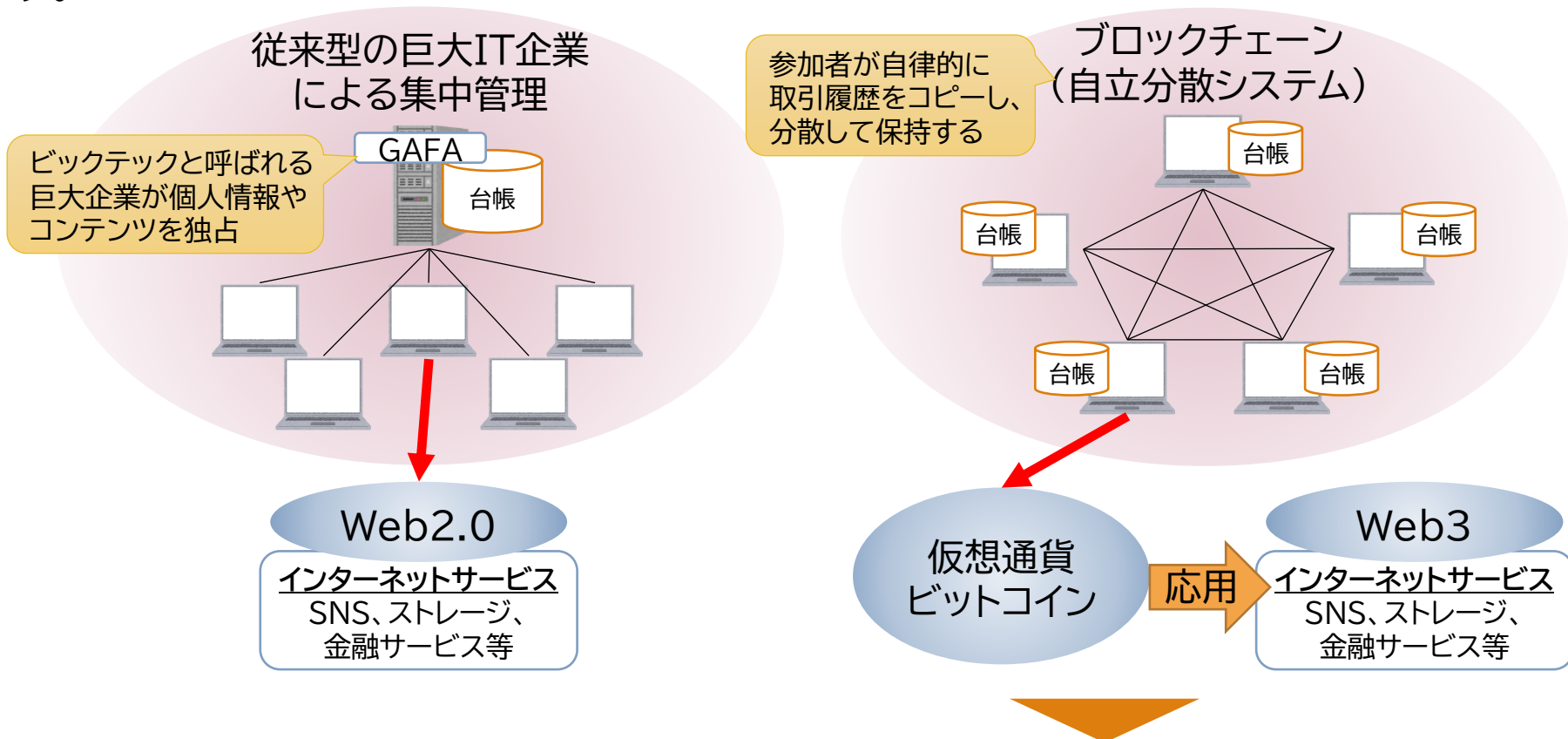
4-1. DXと関わりが深いデジタル技術のご紹介

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)

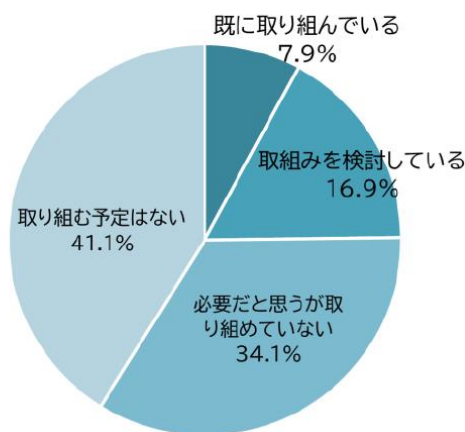
Ⅲ. 中小企業がDXを 推進するべき理由

1. 中小企業におけるDX取り組み状況

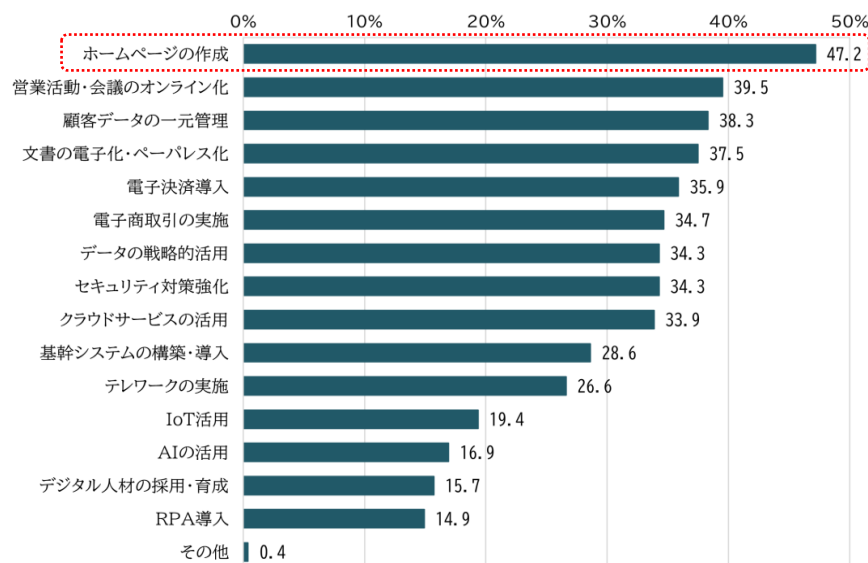
中小企業基盤整備機構(中小機構)が2022年3月に行った、中小企業1,000社を対象としたアンケート調査によると、中小企業のDXの取り組み状況は以下の通りです。

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は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

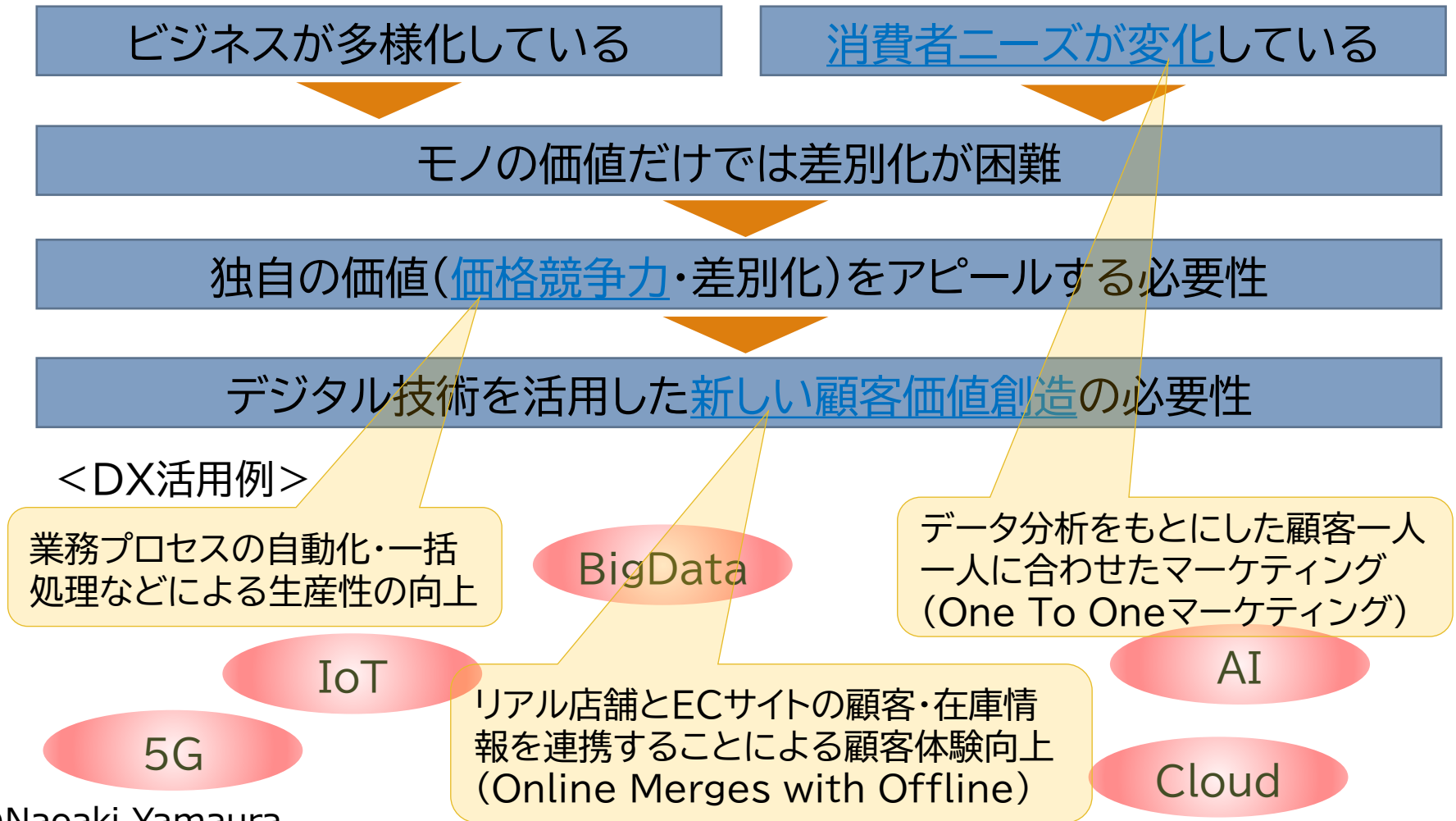
2. 中小企業がDXを推進すべき理由

中小企業がDXを推進すべき理由は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おり、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。



2-2. 低コストで便利なDXツールの出現

近年は、低コスト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・スマホを問わず、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でになります。
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	ソフトウェア費・ クラウド利用料(1年分)・ 導入関連費	機械装置・システム構築費・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・クラウドサービス利用費・原材料費	建物費・機械装置システム構築費・技術導入費・専門家経費・運搬費・クラウドサービス利用費・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%	30%	300億円／ 法人あたり	2023年3月31日までに 支出したもの ※2025年3月31日まで 延期が決定
	【他社とのデータ連携に係るもの】 5%			

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を推進すべき理由(まとめ)

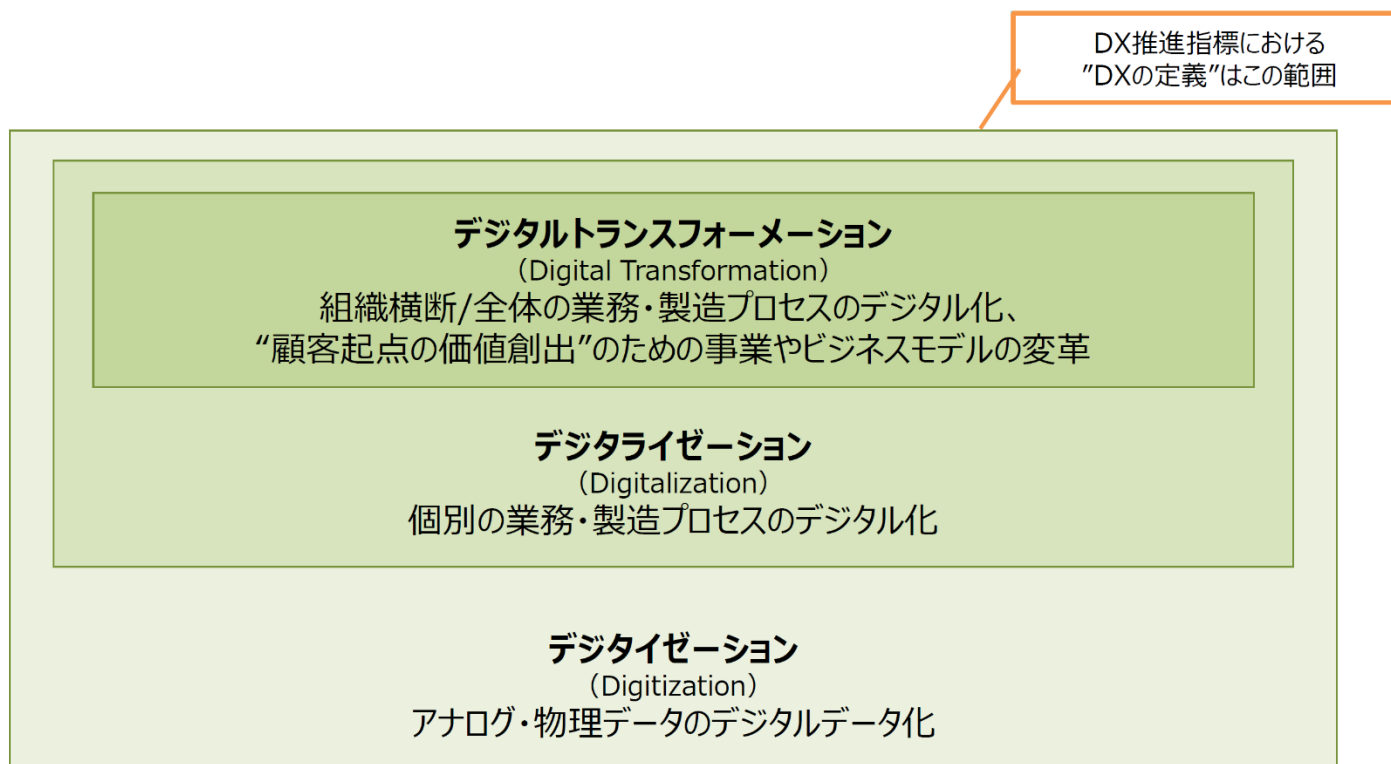
中小企業がDXを推進すべき4つの理由

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。



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るため、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

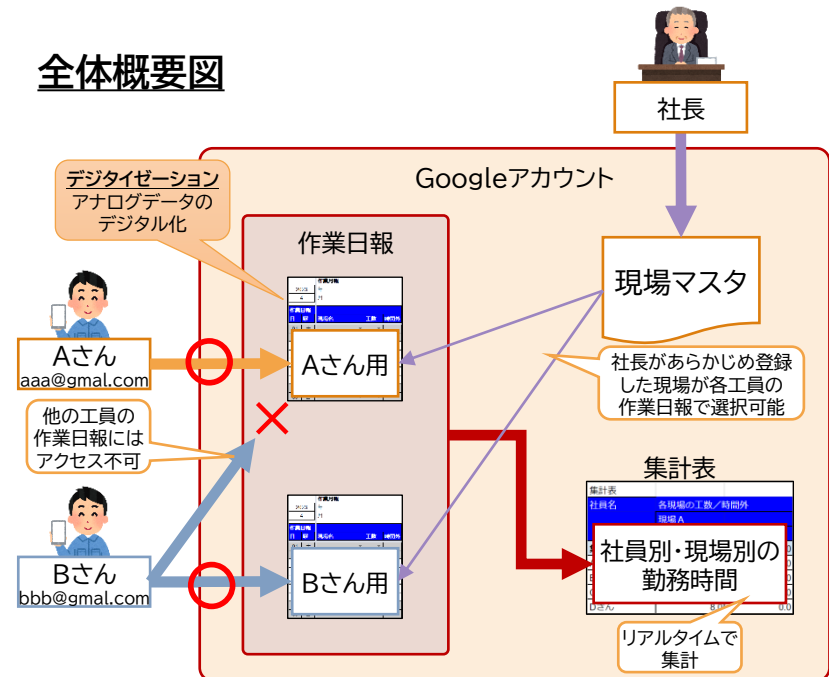
Googleスプレッドシートを活用した作業日報の電子化

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、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

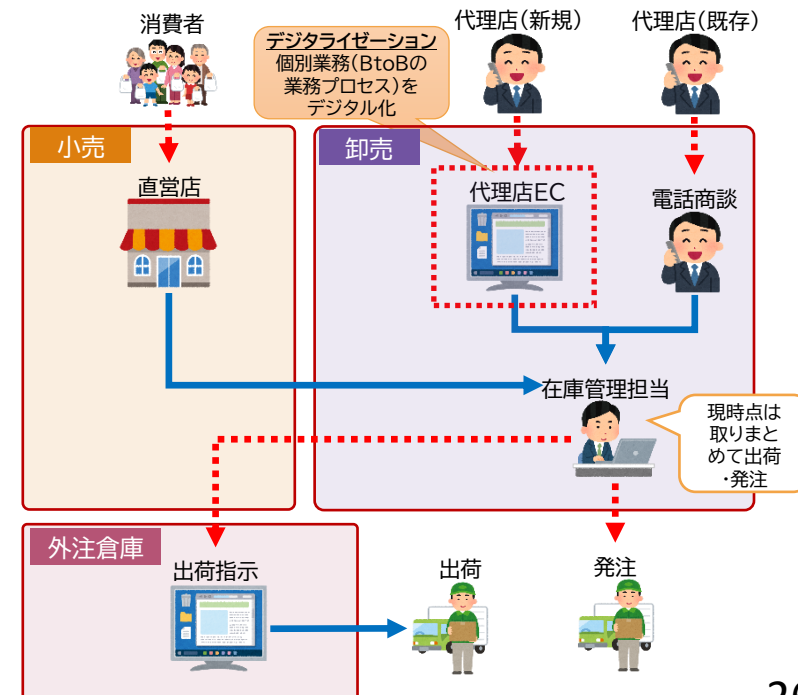
BtoB用のECサイト新規開発により代理店営業の一部自動化を図る

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担を軽減する(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担を軽減する
- ✓ 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

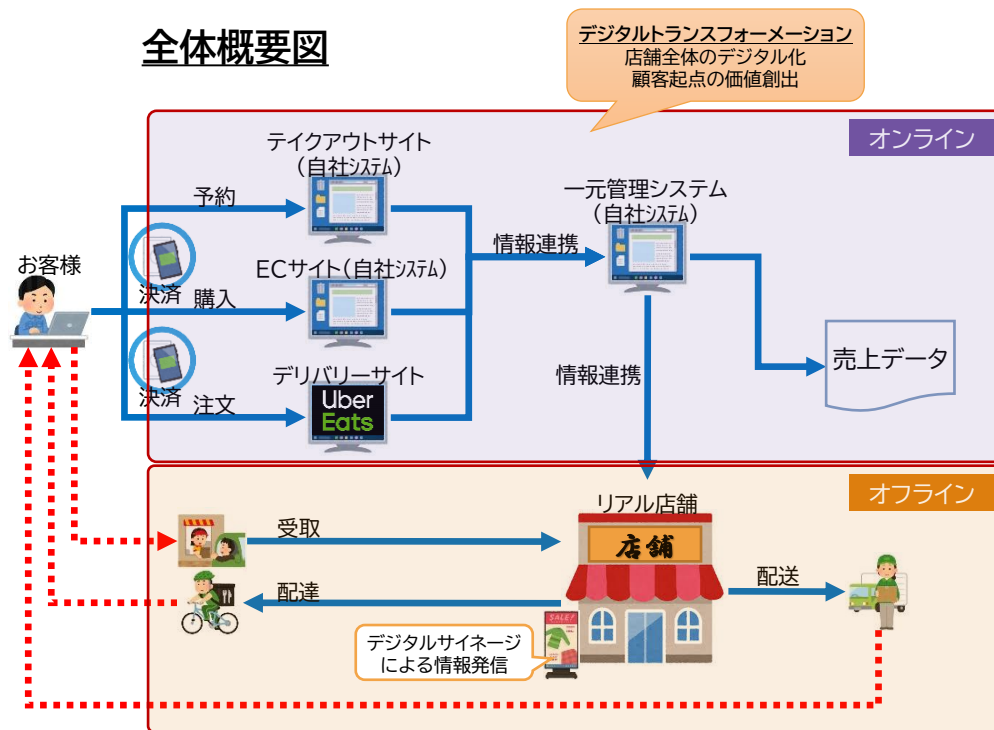
店舗のリニューアル工事と、「EC」「テイクアウト予約」「デリバリー注文」の機能を備えた店舗型Webサイトの構築(右図参照)

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

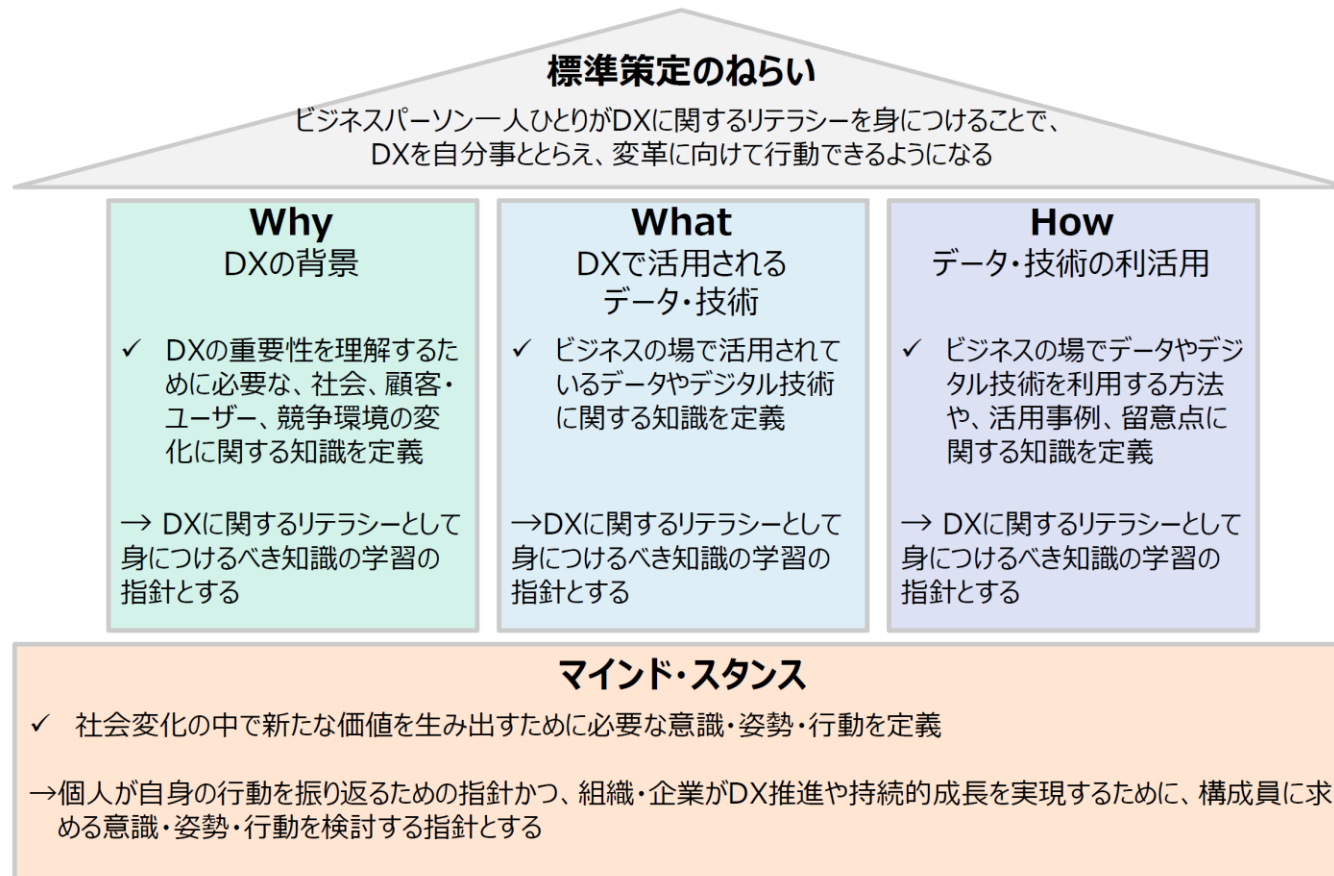
全体概要図



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
デジタル 技術	AI
	クラウド
	ハードウェア・ソフトウェア
	ネットワーク

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

マインド・スタンス

デザイン思考／アジャイルな働き方

新たな価値を生み出す
基礎としてのマインド・スタンス

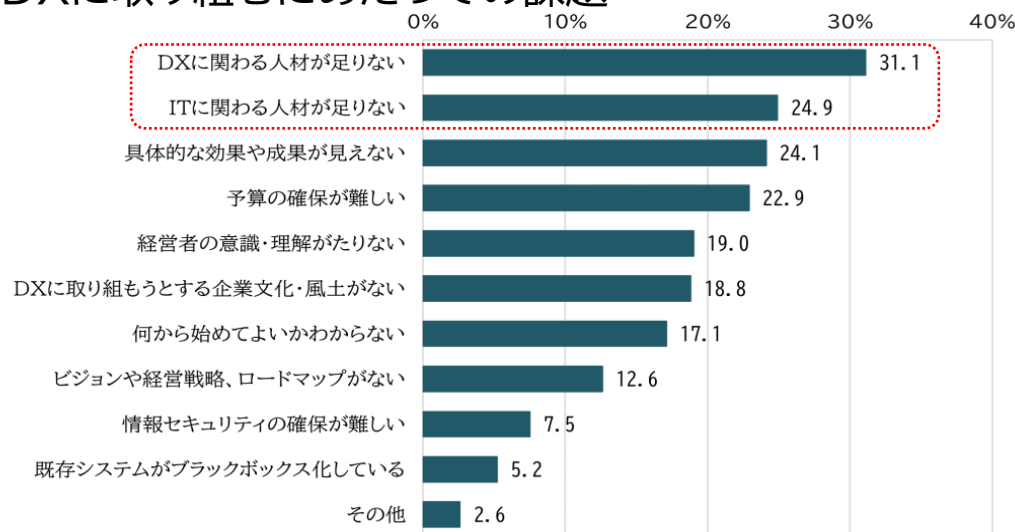
顧客・ユーザーへの共感	常識にとらわれない発想	反復的なアプローチ	
変化への適応	コラボレーション	柔軟な意思決定	事実に基づく判断

出典：(独)情報処理推進機構「デジタルスキル標準」

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」

Why DXの背景

社会の変化
顧客価値の変化
競争環境の変化

マインド・スタンス

デザイン思考／アジャイルな働き方
新たな価値を生み出す
基礎としてのマインド・スタンス

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
デジタル 技術	AI
	クラウド
	ハードウェア・ソフトウェア
	ネットワーク

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

具体的なツール(What)や手段
(How)の知識は、導入段階からで
も習得できる

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

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

なぜDXが必要か、どんなニーズがあるのか？
→「[3Cの視点](#)」と「[課題設定力](#)」が起点

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付けてもらう【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。
解決策を見つけ出す現状分析・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 Japan homepage. At the top, there's a navigation bar with the Indeed logo, a sun icon, and links for '求人検索' (Job Search), '企業クチコミ' (Company Reviews), and '給与調査' (Salary Survey). On the right, there are links for '履歴書・プロフィール' (Resume/Profile), 'ログイン' (Login), and '求人広告掲載' (Job Ad Posting). The main search area is highlighted with a red dashed box. It contains two input fields: 'キーワード 職種、キーワード、会社名など' (Keyword Job type, keyword, company name, etc.) and '勤務地 都道府県、市区町村、駅名' (Work location Prefecture, city/town/village, station name). To the right of these fields is a blue button labeled '求人検索' (Job Search). Below the search fields, there are links for '履歴書・プロフィールを登録 - すぐに登録できます' (Register resume/profile - can register immediately) and '求人掲載をご検討の企業様 - Indeed で始めましょう' (For companies considering job posting - let's start on Indeed). At the bottom, there's a link for '仕事さがしにサーチあれ (CM 特設サイト)' (Search for jobs with Searchare (CM special site)).

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	https://jp.indeed.com/
Googleしごと検索	Google	https://www.google.co.jp/
求人ボックス	Kakaku.com	https://xn--pckua2a7gp15o89zb.com/
スタンバイ	株式会社スタンバイ	https://jp.stanby.com/
Careerjet	Careerjet	https://www.careerjet.jp/

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	https://en-gage.net/company/logout/
AirWORK	リクルート	https://ats.joboplite.jp/
トルー	株式会社ダトラ	https://toroo.jp/
採用係長	株式会社ネットオン	https://saiyo-kakaricho.com/

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からない



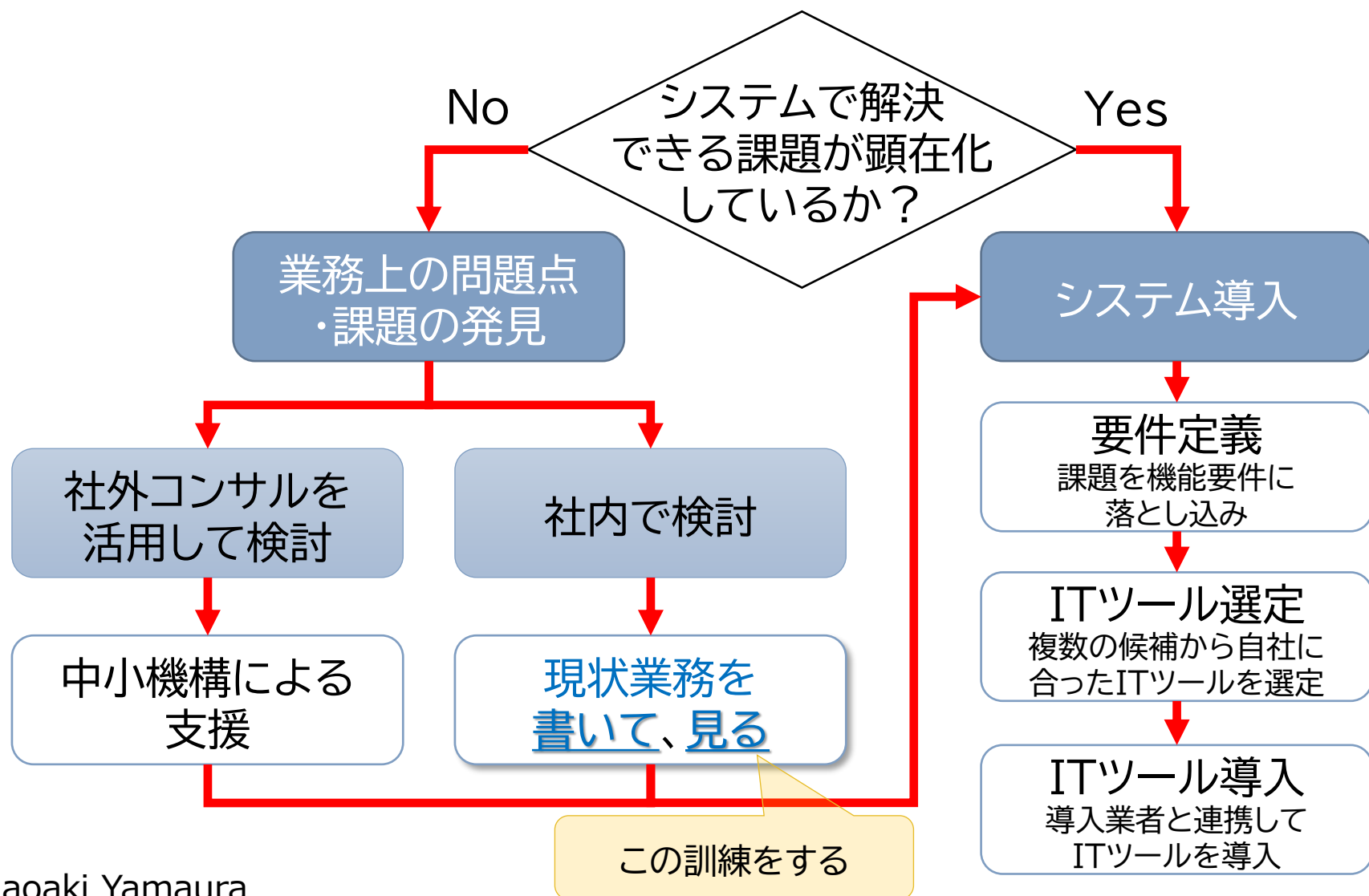
まずは、現状の業務機能を書いて、それをじっくり見る訓練を積むことをおすすめします

(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

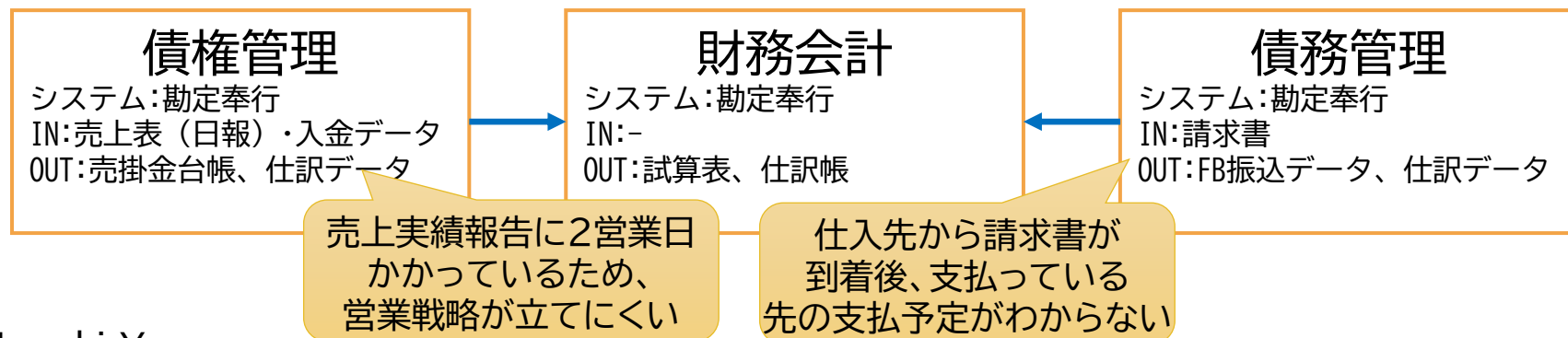
② IN

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

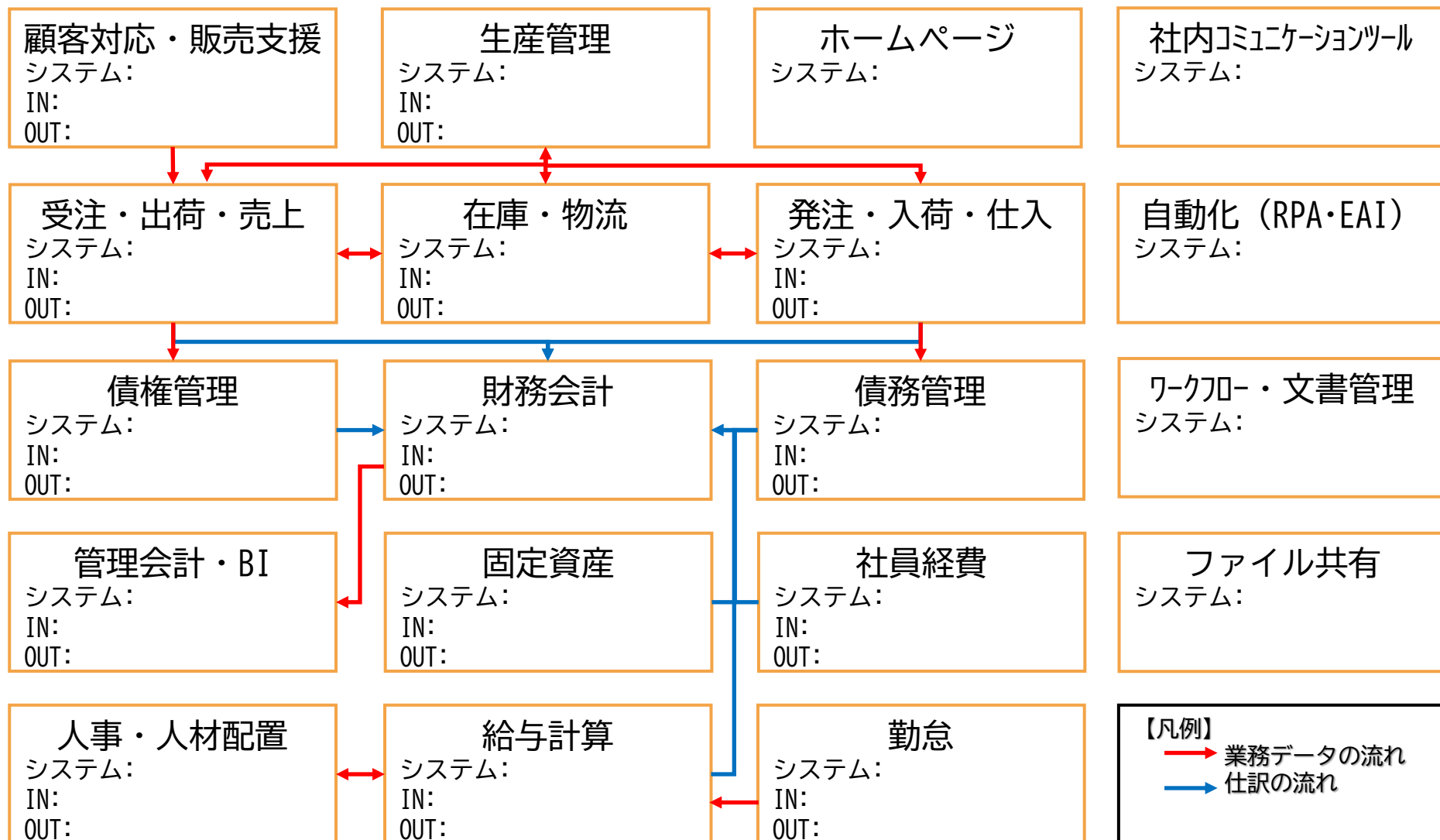
本業務が完了した際の成果物(帳票・データ・情報)を記載

記入例



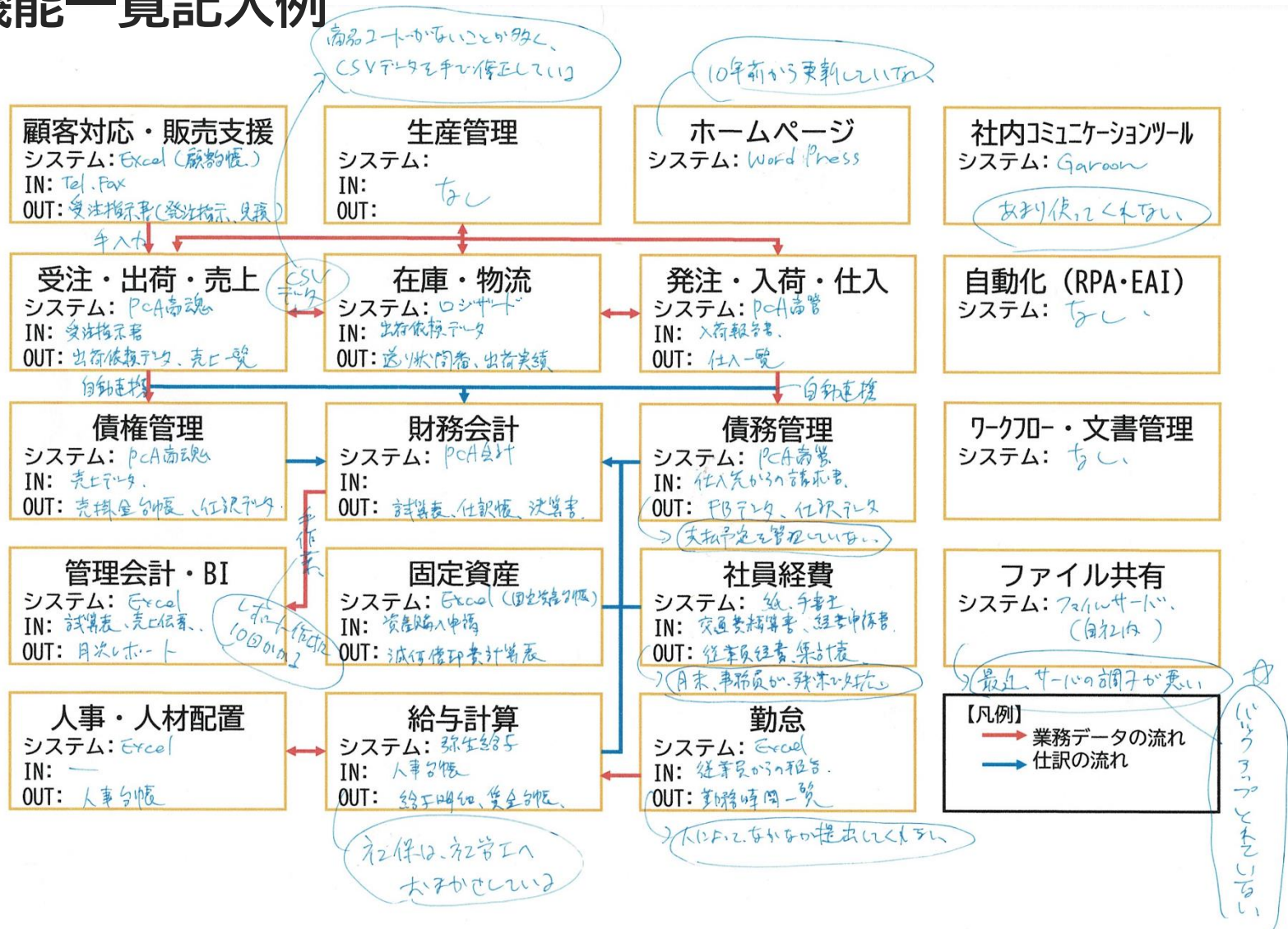
2-2. 現状把握(業務機能一覧)②

■ 業務機能一覧



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

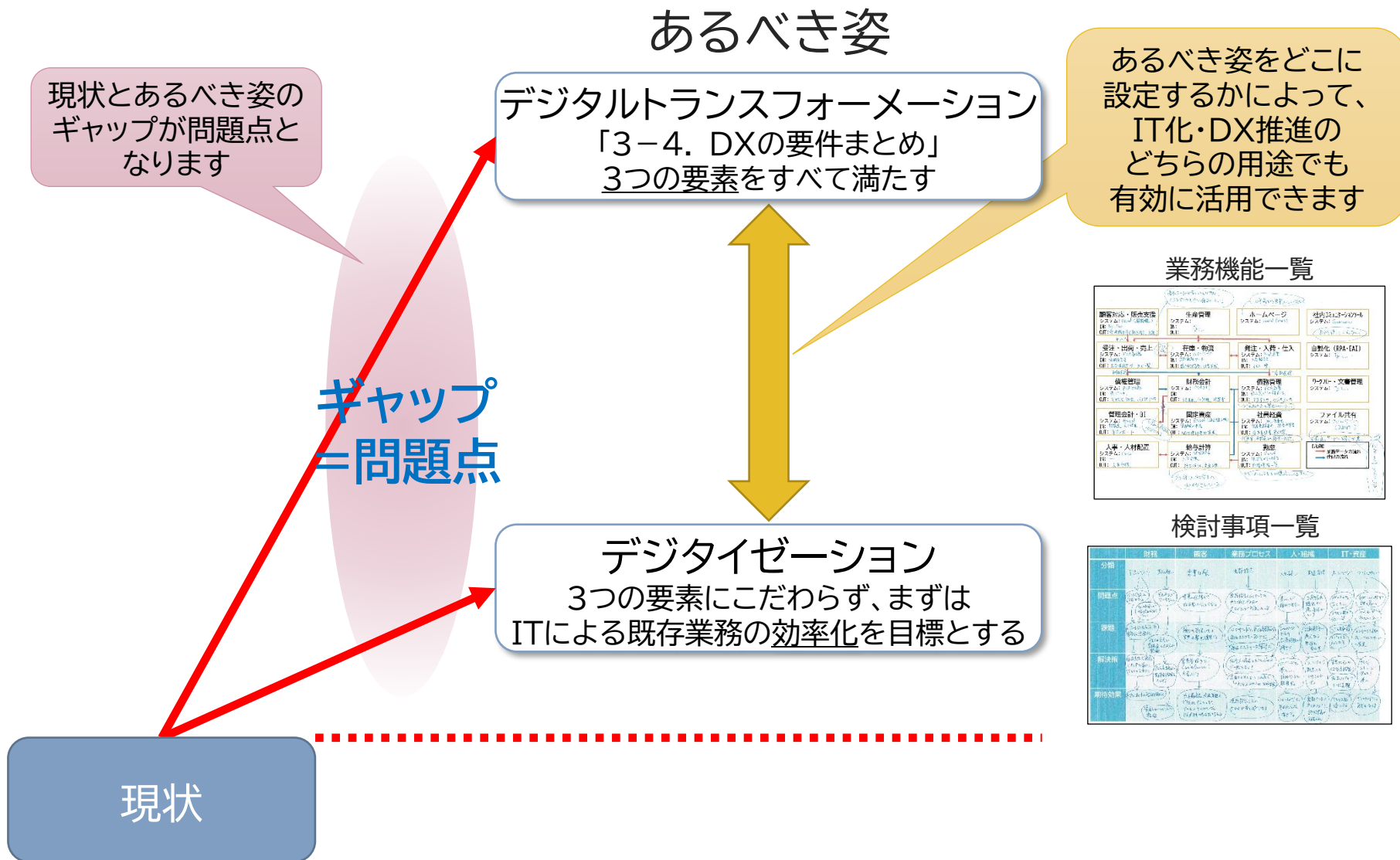
	財務	顧客	業務プロセス	人・組織	IT・資産
分類					
問題点					
課題					
解決策					
期待効果					

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 支払遅	営業日報	出荷指示	人手不足 勤怠管理	ホームページ ファイルサーバ
問題点	レポート作成に10日かかる 1人の社員しか作れない	営業の進捗が担当者の手から伝わりづらい	出荷指示CSVデータを手で修正する作業が多い またミスが多い	若い人が採用されていない 出勤表の提出が遅い	HPのデザインが古い アクセス数が低い サーバの容量がいっぱい
課題	レポート作成方法を可視化・定型化 仕入時点で買付金システムに登録	進捗管理ツールで営業日報を構築する	ロジックとPC画面の商品マスタを一致させる 商品マスタ一元管理	ホームページのアクセス数を増やす 出勤報告が遅くなる原因をなくする	HPを刷新する コンテンツを増やす 良いファイルサーバへ変更
解決策	作成方法を可視化 CELPを導入し70%を自動化 PC画面に買付金情報を入力可能	営業管理ツール(Salesforce)を導入する	現時点の商品マスタをcheck 品目マスタ入力作業を PC画面に同時登録	エンジニアを導入し採用ページを構築する スプレッドシートから勤怠入力作業を自動化	集客コンテンツ(求職者情報) 動画コンテンツ SNS連携 クラウドストレージ(Box)を導入
期待効果	月次レポートの短縮・自動化 資金の透明化・軽減	売上の商品・失注原因を可視化することで、データにもとづいた販促戦略がとれるようになる	出荷指示ミスの50%削減 50%の削減	20~30代を年内に2名採用する 出勤遅れが早くなり、給与計算の短期化	アクセス数倍になる 新しいコンテンツの更新

3. 業務機能一覧と検討事項一覧を使いこなす



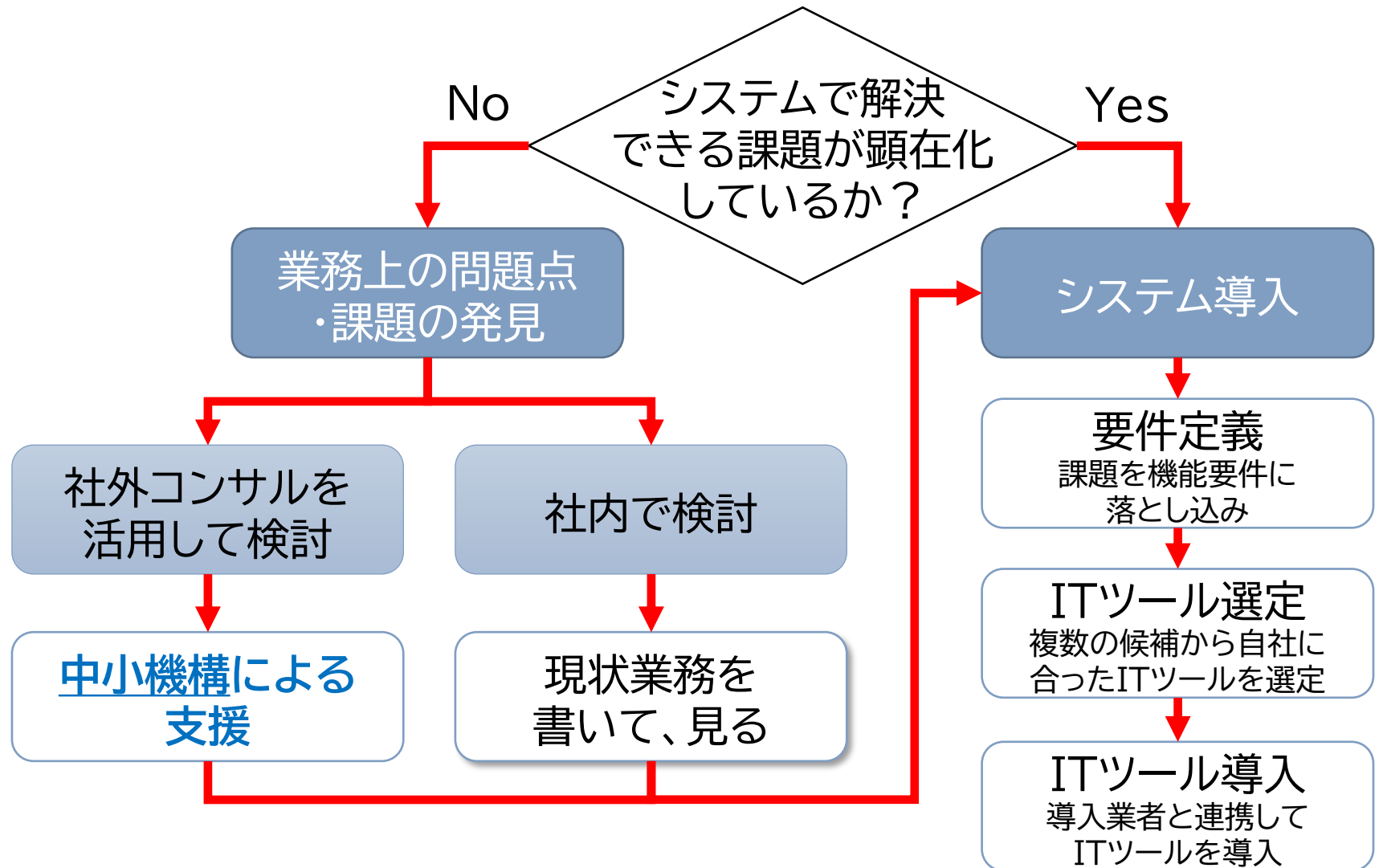
業務機能一覧

業務機能	システム	システム	システム
顧客管理	顧客管理システム	顧客管理システム	顧客管理システム
商品管理	商品管理システム	商品管理システム	商品管理システム
販売管理	販売管理システム	販売管理システム	販売管理システム
財務会計	財務会計システム	財務会計システム	財務会計システム
人事管理	人事管理システム	人事管理システム	人事管理システム
その他	その他システム	その他システム	その他システム

検討事項一覧

検討事項	検討事項	検討事項	検討事項
顧客管理	顧客管理システム	顧客管理システム	顧客管理システム
商品管理	商品管理システム	商品管理システム	商品管理システム
販売管理	販売管理システム	販売管理システム	販売管理システム
財務会計	財務会計システム	財務会計システム	財務会計システム
人事管理	人事管理システム	人事管理システム	人事管理システム
その他	その他システム	その他システム	その他システム

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付けてもらう

■ 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

