

# COMPASS

[コンパス]

中小企業のIT活用情報をわかりやすく紹介

Autumn 2019 秋

特集

## 転機の消費税改正

— 対応ポイントと支援策の活用 —

FOCUS

外出先でもスムーズに仕事を  
働き方改革実行ツール

トピックス

- IT導入補助金活用事例
- IoT活用事例
- 用語解説 5G

寄稿・連載

- ネット社会との「お付き合い」術
- 本音で提言 生産性向上へ地方企業が乗り越える壁



compass: 羅針盤(儀)=指針・方向性  
<https://www.compass-it.jp/>

COMPASS [コンパス] 2019年秋号

株式会社 リツラテコム

TEL: 03-3834-8059

発行人: 土岡正純

編集人: 石原由美子

頒布価格: 本体360円+税

brother  
at your side

最近、提案資料が厚くなっている。  
 職場のOAスペースが不足している。

出カコストって、働く社員のせいですか？  
 品質管理の要求は年々高まる。

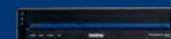
印刷コストが  
 会社の人手が増え、印刷の需要も増えている。  
 印刷のスピードが求められる。

どうする？  
 あなたの職場！

会社の人手が  
 足りなくなってきた。

ブラザーにしません課  
 課長 三浦春馬

ビジネス現場の「お困りごと」、  
 ブラザーにおまかせください。



モバイルプリンター  
 携帯性に優れた設計で見積書や  
 作業報告書などをその場で印刷



ラベルプリンター  
 高速・高解像度印刷で  
 ラベル発行ニーズに応える



A4レーザープリンター  
 卓上型のコンパクトモデルで  
 高速出力・高耐久を低コストで実現



A4インクジェットプリンター  
 高性能でありながらコンパクト  
 コストも抑えてビジネスをより快適に



A3ビジネスインクジェット複合機  
 A3対応×高生産性と低コストで  
 働き方はここで変わる

# それ、ブラザーにしません課！

製品に関する問い合わせ先  
 (ブラザーコールセンター)

050-3786-6013

受付時間 9:00~12:00/13:00~17:00(月~土)  
 ※日曜日・祝日・弊社指定休日を除きます

ビジネスNAVI

ブラザー販売株式会社  
<https://www.brother.co.jp/>

## CONTENTS

## 特集

## 2 転機の消費税改正

——対応ポイントと支援策の活用——

- ・税理士に聞く 菅沼俊広氏
- ・キャッシュレス・消費者還元施策

## 8 直前対策

対応準備はできていますか？ 消費税改正システム化までの最短最速の手立てとは？

## 11 FOCUS

働き方改革への実行ツール

## 12 テレワーク

出先でも、社内同様に仕事をこなし、時間を有効活用！セキュリティに配慮した「VDI」のメリットとは？

## 14 プリンター

「鞆に入れ持ち運べるプリンター」、知っていますか？その場で印刷を完結し、効率アップ！

## 18 IT活用事例① 沖縄県石垣市 窯業 石垣焼窯元

海外展開を現有スタッフで実現する！在庫とレジの改良で正確&amp;スピーディに

## 20 IT活用事例② 静岡県袋井市 農業 古川農園

「IoT水門」で水管理業務を改革 ドローン活用にも積極的に取り組む

## 10 用語解説 「第5世代移動体通信システム 5G」

16 支援情報瓦版  
中小企業強靱化シンポジウム、  
プラスITフェア2019 など21 連載 ネット社会との「お付き合い」術  
事業継続へ、支援体制が強化  
御田村瑞恵氏22 連載 本音で提言  
生産性向上へ地方企業が乗り越える壁  
第2回 国の施策と地方の現状

## 23 トピックス

## エッセイ 世中渉「あいていのある職場日記」



本書刊行後、海外の名だたる企業へ組子を提供  
東京・大手町の経団連会館4Fの大型組子は必見  
経営者は困難に直面し、何を決断したのか

好評  
販売中

谷端信夫 株式会社タニハタ  
代表取締役社長

# 世界に響け 職人の心意気

中小企業の  
生き方が  
ここにある

大きな危機を乗り越え、一度は消えかかった  
伝統工芸「組子欄間」を復活させ  
新たな販路を開いた、  
富山の小さな組子メーカー・タニハタ。

失敗や苦悩、希望と気概を  
経営者が正直に綴った書。

目次	第一章	職人の仕事ぶりは「音」でわかる
	第二章	和から洋へ——組子を残すための決断
	第三章	背水の陣で臨んだインターネット
	第四章	追い詰められたものづくりの現場
	第五章	今こそ「和」を取り戻す
	第六章	ネット時代、中小企業が大切にしたいもの
	第七章	海を越える！ 職人魂

## 読者の感想から

著者の半生を追体験しながら、時代の変化の中で自分は会社とどう関わるか、何を大切にしたいのかを考えさせられた。「生きる力」を底上げしてくれる本。(会社員・女性)

こんなにも赤裸々に、「中小企業経営者の気持ち」を綴ったモノガタリはないと思います。本を読みながら何度もエールを送りました。たくさんの経営者に読んで欲しい。(経営者・男性)

必死で生業をくり抜けてこられた著者の「生存記録」である。小規模企業やホームページで通販をしようとしている経営者に苦しい今を通り抜けるための覚悟の程と、薄明かりの道を示した本である。(専門家・男性)



お求め・ご注文はお近くの書店・  
アマゾン等ネット書店へお願いいたします。

四六判・216ページ  
本体価格：1400円+税 ISBN：978-4-89797-894-9

弊社に直接書籍をお申し込みの場合は、下記へご連絡くださいますようお願い申し上げます。

株式会社 リックテレコム 電話：03-3834-8380 (10時～17時30分)

<http://www.ric.co.jp/>



# 転機の消費税改正

## ——対応ポイントと支援策の活用——

軽減税率が導入される10月1日からの消費税改正。制度への対応と同時に、消費マインド冷え込みへの対策が求められる。消費平準化策として、キャッシュレス決済関連の施策も登場。中小企業・小規模事業者には、「転機の秋」がやってくる。



### 2 019年10月1日から実施される消費税改正では、

これまでの一律税率アップと異なり、税率10%、条件に当てはまる飲食料品と新聞は8%と複数税率になる。

該当商品を販売する企業は、請求書などを税率ごとに区分して記載する必要がある(区分記載請求書等保存方式)、複数税率に対応するレジやシステム改修が必須である。

購入側の企業が、仕入れ品の消費税額控除を受けるには税額区分ごとの合計金額がわかるレシートや請求書が必要になる。

これに対応していないと販売機会を逃してしまう。

支援策として9月30日までの導入・改修、支払い完了を対象に、軽減税率対策補助金が実施されている。税理士の菅沼俊広氏は、「2023年のインボイス制度導入時に補助金があるとは限りません。今、2023年を見越したシステムの導入をお勧めします」と指摘する(4ページに菅沼氏の解説を掲載)。

また、「ごく一部ではありませんが、補助金を理由に高額な見積を出す会社もあるので、注意してほしい」と呼びかける。



### 消費者マインドをどう盛り上げるか

消費者側の立場で単純計算すると、これまで税込10万8000円分(本体10万円+税8000円)の消費をしていたのなら、税率10%で同じ合計金額で買物をする場合、購入できる本体価格は9万8182円に下がる(税額9818円)。この差分の売上をどうするか、である。各社の経営戦略が改めて問われる。

消費税増税も回を重ねており、個人の消費マインドが冷え込まないよう、増税後にセールやポイント還元を行うといった計画を耳にする。

中小企業・小規模事業者の場合、販売商品が  
・日用品か  
・嗜好品か

### 軽減税率 対応レジに 変えました!



中小規模の店舗への支援策として、国は、「キャッシュレス・消費者還元事業」を実施する。この施策は個別企業の取り組みへの補助金とは性質が異なり、直接、消費者の動きに影響を与えるため、どのような状況になるか、戦々恐々といったところだ。



・近隣に競合が多いか少ないかでも変わってくる。いずれにしても、顧客に信頼され、通い続けてもらう付加価値の提供が欠かせない。

例えばPOSレジの導入が、税対応のためだけではもったいない。購買データから顧客の傾向をつかみ、販促の工夫や新商品の開発を行うこと、つまり増税対応のためのITツールを、徹底的に活かすことが大切である。

## 2019年10月1日からの消費税改正

増税 8% → 10%

軽減税率制度 飲食料品、新聞(条件あり)は 8%

### 対象企業の対策

#### 1 自社販売商品の税率区分確認

- ・飲食料品とそれ以外を区分(酒類、外食は対象外)
- ・飲食料品になるものならないものがあるので、事前に確認しておく

\*例) 持ち帰り商品は8%、出張料理は10%  
ペットボトルのミネラルウォーターは8%、水道水は10%

#### 2 レシート・請求書を区分して発行する

10%対象商品と8%対象商品を区分して記載、または税率ごとに作成

購入側の消費税額控除に必要

2023年からは、インボイス(適格請求書等保存方式)が始まり、税率ごとの合計額・消費税額の区分記載が求められる。今から、対応していくほうがよい。

請求書	
〇〇御中	
6月分	20,840円(税込)
6月3日 弁当*	3,240円
6月5日 カップ&ソーサー	16,500円
6月5日 箸	1,100円
合計	20,840円
	(10%対象 17,600円)
	(8%対象 3,240円)

注) \*印は軽減税率(8%)適用商品

区分記載ができないレジシステム → 請求書管理システム 入れ替えを

#### すべての企業に求められること

- ・利益を維持・高めるため、価格や販促などの検討を

作成協力: 税理士 菅沼俊広氏

消費増税後の消費平準化策として、中小企業を対象に実施される「キャッシュレス・消費者還元事業」。「繰り返し使えるキャッシュレス手段」により中小店舗で購入した場合、2019年10月1日から2020年6月までの9か月間、ポイント等による5%の還元が行われる(後日ポイントが付与されたり、決済時にポイント分が差し引かれたり、決済手段により還元方法は異なる)。端末導入費用や決済手数料への補助もある。

本事業の「加盟店」になるには、店舗側から利用するキャッシュレス決済事業者に、申請登録を行う必要がある。

複数の決済手段がある場合は、最初の1社で発行される「加盟店ID」を2社目以降に伝える。「加盟店」はネット上でも告知され店頭用ポスターも配布され

## 「キャッシュレス・消費者還元事業」(ポイント還元事業)

るので、集客効果が期待される。ただ、注意したいのは、日本には大半の人が使っているキャッシュレス決済手段がなく、種類が多すぎる点だ。

自社で導入した決済方式と顧客が持っているものが異なれば、お互い「キャッシュレス」であっても適用されない。逆にたくさんある決済方式を入れるとレジ業務が複雑になってしまう。

また、店にとっては「すべてのお客様が大切なお客様」である。引き続き現金で支払いたい顧客、キャッシュレス決済手段を持ちにくい顧客が不公平感や疎外感を覚えることがないよう、店舗としてどう対応するかあらかじめ考えておきたい。

そして、決済手数料を支払っても、この事業が終了しても、利益が確保できるよう対策が求められる。

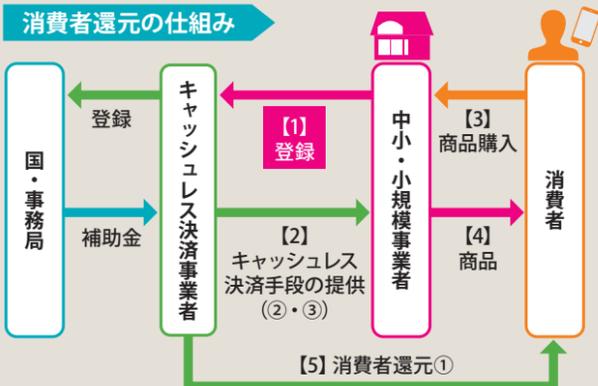
### ■ キャッシュレス・消費者還元事業

- 実施期間：2019年10月～2020年6月(9か月間)
- 支援内容：●一般の中小・小規模事業者については、
  - ①消費者還元5%
  - ②加盟店手数料率約2%台以下(決済事業者へ3.25%以下への引下げを条件。さらに国がその1/3を補助)
  - ③中小企業の負担ゼロで端末導入(1/3を決済事業者、残り2/3を国が補助)

\*フランチャイズ等の場合は消費者還元2%(端末費用及び加盟店手数料の補助はなし)



#### 消費者還元の仕組み



#### メリット

- 増税による消費マインドの冷え込みを緩和できる
- 消費者に「お得感」が生まれ、集客増が期待できる(大企業は適用されない)
- 消費者側がキャッシュレス決済に興味を持つ
- 決済端末の導入費用が補助され、決済手数料も安くなる

#### 課題

- 圧倒的に普及している決済方式がないため、顧客が持つ決済方式とマッチしない可能性あり
- 現金で買物したい人に割高感を与える可能性あり
- 利益率が低い商売の場合、決済手数料がネックに(それを上回る売上をたてる、価格設定を見直すなど)

複数税率対応が必要な企業への支援

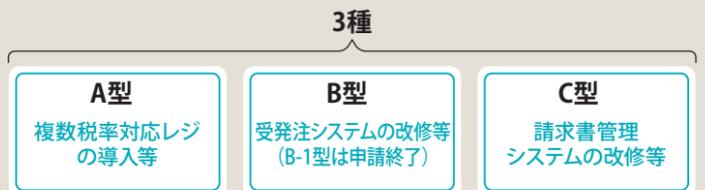
### 「軽減税率対策補助金」

2019年9月30日までに導入または改修し、支払いが完了しているもの

#### 対応レジ等の導入・改修費用

原則  
**3/4** 補助

レジ1台あたり  
**20**万円まで



URL ▶▶▶ <http://kzt-hojo.jp/>



- レジ・券売機、受発注システム、請求書管理システムを使用して日頃から軽減税率対象商品を販売・取引しており、将来にわたり継続的に販売や請求書の発行を行う事業者が対象
- 事後申請(B-1除く)
- 申請期限は、2019年12月16日

### 税理士に聞く

## 税率区分ごとの集計が必須に レジや請求システムは今、入れ替えを

### 消費税改正 対策のポイント



税理士法人あすなる 代表社員  
税理士 ITコーディネータ  
菅沼俊広氏

軽減税率制度の実施にあたり、まず、取扱商品は10%なのか、8%なのかの区分を行いましょ

顧客からはあえて8%しか受け取らないという経営判断も時にはあるかもしれません。

食料品を扱う会社でも、食品と別に販売する容器や食品以外の販売物は10%になります。

一方、飲食店は10%税率が適用されますが、持ち帰りの場合8%になり、また飲食設備ではない映画館で売るポップコーンは8%でよいなど、細かな確認が必要です。

### 税率ごとに区分表示を

レジのレシートや請求書の発行時は、税率ごとに区分けします。区分された請求書がないと、購入企業側では仕入れ時に消費税上の仕入税額控除ができなくなります。

現状は、レシートの商品名にマークを付けて合計額の内訳を記載する方法も認められていますが、2023年のインボイス制度からは、税率ごとに合計額、税額の区分記載となりますので、今のタイミングで対応できるレジや請求書発行システム等、ITツールの導入

を推奨します。

レジの買い替えや改修にあたり、2019年9月30日までに支払いを完了すれば軽減税率対策補助金が適用され、導入費用が最大4分の3補助されます。請求書管理システムも対象になりました。いずれにしても期限が迫っていますので、すぐに動いてください。

その際、「補助金が出るから」と高い見積を出す会社もあるので、十分注意してください。

### 増税後は価格設定に留意を

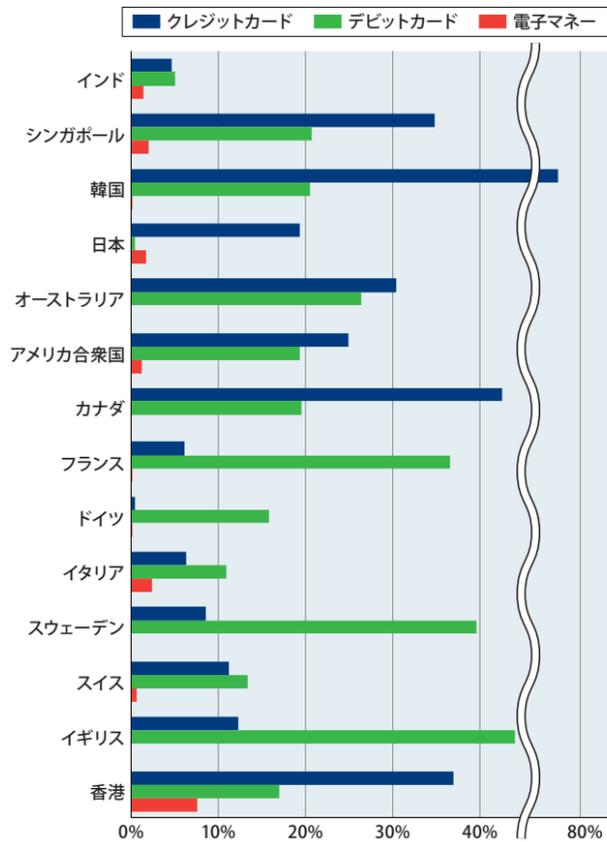
増税後は、景気が悪くなるのは否めないでしょう。商品の値付けが重要になってきます。

また、店舗では、顧客側が8%と10%を勘違いするケースも想定されます。説明ができるよう、事前の準備が必要です。

10月1日からは中小企業を対象に、「キャッシュレス・消費者還元事業」が始まります。これもうまく活用し売上を確保していきたいものです。(談)

参考資料

■ 諸外国におけるクレジットカード、デビットカード、電子マネー別の民間最終消費支出に占める割合(2017年)



一般社団法人日本クレジット協会「日本のクレジット統計2018年版」より

■ 地方別電子マネーの所持率(総世帯)「電子マネーを持っている世帯員がいる」



総務省家計消費状況調査 2019年1月~3月

トピックス②

訪日外国人向けの「Welcome Suica」 「PASMO PASSPORT」9月1日から

首都圏の交通系ICカードを、訪日外国人向けにデポジットなし・28日間有効で、9月1日から提供予定。JR東日本は「Welcome Suica」、首都圏私鉄・地下鉄系のパスモは「PASMO PASSPORT」。「Welcome Suica」の場合、成田空港や羽田空港駅等で販売(チャージ額は選択できる)。電車バス以外に対象店での買物や観光施設で利用でき、カードはお土産として持ち帰ることができる。



トピックス③

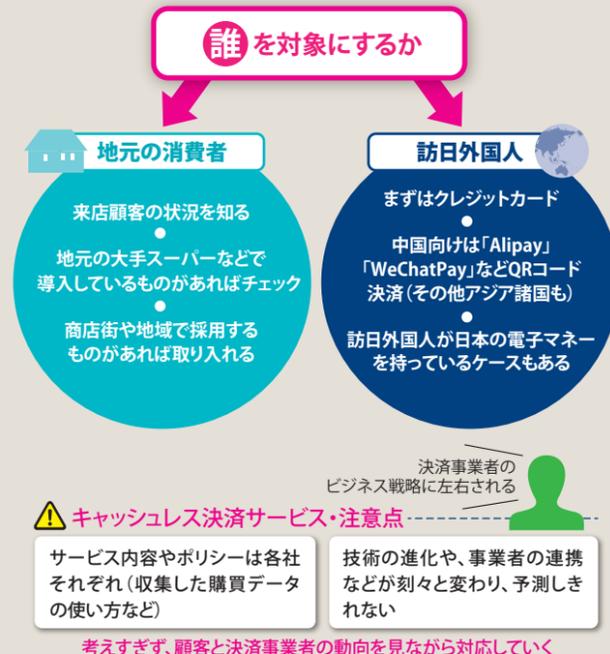
クレジットカードのタッチ決済「VISAタッチ」

クレジットカード決済を日本の電子マネーのように非接触型で行う方法が海外で普及してきている。VISAカードの「VISAタッチ」は、一定金額内の決済に限り、カードをサインレスで端末にタッチするだけで行うことができる。約200の国と地域で利用でき、国内対面取引に占める割合が2/3を超えている国は10カ国、さらに1/3を超えている国も30カ国に上る。クレジットカードなので、電子マネーのようにチャージする必要がない。対象カードには、無線のようなマークがついている。NFC「タイプA/タイプB」方式を採用し、同じNFCでも日本の電子マネーのFeliCaとは、規格が異なる。



関西空港では、VISAタッチに対応

■ キャッシュレス決済への対応姿勢



消費が対象であり、「お金の動きのデジタル化」を目指したものである。検討にあたっては、自社の顧客は「誰」なのかを定義したい。そして、

- 一人当たりの購買金額はどのくらいか
- 地域で普及している(しようとしている)キャッシュレス決済手段は何か
- そのキャッシュレス決済事業者は信頼できるかなどを整理しよう。

決済サービスは刻々と変化するうえ、事業者が大々的なキャンペーンを打って顧客を動かすこともあり、我々が予測できる範囲には限界がある。

トピックス①

QRコード決済事業者の連携 「LINE Pay」

日本、台湾、タイでの登録者数が、計約4,800万人以上(2019年6月時点 同社発表)となった「LINE Pay」は、メルペイ、NTTドコモとの3社連携により、「Mobile Payment Alliance」にてより一層の、QRコード決済の普及と利便性向上を図る。また、コード決済にて標準化された仕様「JPQR」へ、2019年8月1日からLINE Payはじめ数社の決済サービスが移行する(消費者がコードを決済アプリなどで表示させる「利用者提示型・バーコード」決済にて)。

キャッシュレス決済の推進は、もともとは訪日外国人に現金以外の決済手段を提供しきれないことによる不便の解消から始まった。この目的からすれば、クレジットカード決済がまず第一。続いて、中国で普及しているQRコード決済のように、特定

の国をターゲットにしたもの、そして個人旅行者に少額決済として認知が高まりつつある電子マネーである。

**ターゲット顧客が使っている決済手段は?**

しかしながら、「キャッシュレス・消費者還元事業」は、国内

キャッシュレス決済を検討するにあたって



たい焼き店でのキャッシュレス対応

動向をウォッチしつつも、決済手段ばかりに目を奪われることなく、商売の本質である「付加価値の高い商品・サービスの提供」を忘れずに競争力を高めたい。

クレジットカード  
毎月の購買額を後日まとめて請求。一定額以上の買物に。長年にわたり、世界中で多くの人々が利用

デビットカード  
銀行口座から該当金額を即時引き落とし。日本でも以前からあるが、使用頻度は少ない

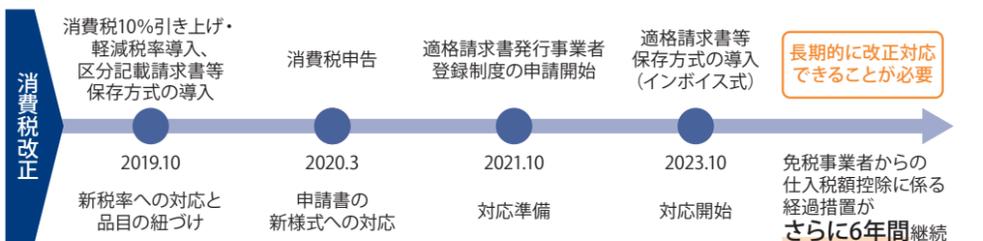
電子マネー(ICカード)  
ワンタッチで最もスピーディー。少額決済向き。現金からチャージができるので、子ども、高齢者にも安心感。交通系は、スピーディに改札口を通過でき、乗り越し自動精算も。通勤通学でICカード定期券を持っている人は利用に慣れている。その他、店舗・グループ系列など

QRコード決済  
スマートフォンのアプリを使ってQRコードで決済。スマホを使うため双方向のコミュニケーションが取りやすく、キャンペーン等をしやすい。店側の設備が簡易で済む。現在、サービス事業者が多いのが課題だが方式の統一も進みつつある。決済サービスを通じて他の事業領域に集客したり、購買データを活用するなど事業目的は様々

消費税改正直前対策

対応準備はできていますか？ 消費税改正システム化までの最短最速の手立てとは？

消費税10%引き上げからの流れ



IT化は必須

- 継続する消費税改正に先々まで対応できるシステム
- 対応業務が発生しても業務効率を落とさないシステム



消費税改正・軽減税率導入が実施される2019年10月1日が迫ってきた。準備は進んでいるだろうか。

レジ、販売管理、そして会計処理の対応を

標準税率10%と軽減税率8%の商品に分かれる小売業や飲食業などでは、レジを対応させ明細表示が必須となる。他業種でも軽減税率対象商品の取り扱いがあれば、販売管理システムの見直しに取り組まなければならない。  
 意外に見落とされているのが、経理業務、会計システムにも軽減税率対応が必要になること。例えば中元・歳暮の食品、会議用の茶菓子、残業時の夜食用弁当、来訪者向けの手土産など、経費や接待費の中で軽減税率対

象商品を購入すれば、税率ごとに区分した記帳が必要だ。つまり、ほぼすべての企業が、消費税増税・軽減税率制度への対応策を求められているのである。

取引ごとに税率を自動判定 4年後のインボイス対応も

今年度の消費税は、従来の8%（消費税6・3%、地方消費税1・7%）、改正後の標準税率10%（消費税7・8%、地方消費税2・2%）と軽減税率8%（消費税6・24%、地方消費税1・76%）の3つが混在することになる。同じ8%でも、従来税率と軽減税率では中身が異なる。また、経過措置によって10月1日以降でも旧税率が適用されるケースもある。

「2019 法改正直前対策セミナー」を全国各地で開催してきた。参加者の関心は、3月までは働き方改革のほうに圧倒的に高かったものの、6月ごろからは消費税改正が上回るようになったという。

伝票はこれらを区分して起こさなければならぬ。消費税の申告書も改正に合わせて様式が変わり、軽減税率の対象品目や

税率ごとの合計額を明記した「区分記載請求書」の発行・受領側の保存も義務化された。さらに、2023年10月から、企業ごとの登録番号の記載も義務づける「適格請求書（インボイス）」の導入が予定されており、ここまでの対応を目指し

たシステム更改が求められる。また手書きや表計算ソフトなどを使って作業をしている企業は、消費税改正によって伝票作成やデータ入力・集計など日々の業務の負荷も重くなり、ミスが起こる可能性も高くなるのでIT化は必須だ。

奉行クラウドなら先々も安心 セミナー・HPで多彩な情報

今からでも間に合う手立てとして活用したいのが、OBCの「勘定奉行クラウド（財務会計）」「商奉行クラウド（販売管理）」である。

消費税改正への対応としては次の3つが大きなポイントとなっている。

1. 税率自動判定
2. 軽減税率対応
3. 帳票出力・インボイス対応

また、ホームページ上で消費税改正の制度・業務対策・システム対応に関するポイント解説や対策ガイドブックの無料ダウンロードサービスなど、さまざまな情報提供も行っているの活用したい。

こちらはまだ間に合う！ 「軽減税率対策補助金」

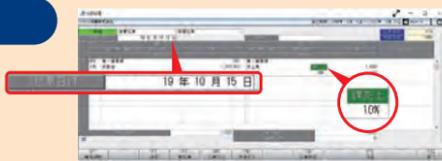
軽減税率制度への対応が必要な中小企業・小規模事業者に対して、複数税率対応レジや券売機の導入、受発注システム・請求書管理システムの改修などにかかる費用の一部を補助する「軽減税率対策補助金」制度が施行されている。  
 導入期限は9月30日である。  
 OBCの製品では「商奉行」が請求書管理システムの対象になっており、最大で150万円の補助金が適用される。

「先々も安心」な対策を！

「奉行シリーズ」における長期的な消費税改正対応のポイント

1 税率自動判定

日付から消費税率を自動判定し、入力ミスを防止



2 軽減税率対応

補助科目や取引を行う商品ごとに税率種別を判断してくれるため、軽減税率の適用に迷わない



3 帳票出力・インボイス対応

帳票の税率表示で効率的なチェックが可能。さらにインボイスへの対応も安心



オススメは…

会計：「勘定奉行クラウド」

販売：「商奉行クラウド」

OBBCでは、前述した法改正対策セミナーも、パートナー企業とも連携して継続的に開催する予定だ。

お問い合わせ先  
**OBC**  
 株式会社オービック  
 ビジネスコンサルタント  
 ●ご相談窓口  
 ☎ 0120-121-250  
 奉行クラウド 検索

# 働き方改革への実行ツール

—出先で安全便利に仕事を  
完結するために—



「働き方改革と呼ばれるけど、自社では残業が常態化。どこから手を付ければよいのだろう」  
労働時間を短縮し過度の残業を削減したり、個々人の事情に即した柔軟な勤務体制など、働きやすい職場づくりを目指す働き方改革。  
改革の前提は、生産性の向上である。

これまでも同等以上の利益を、これまでより少ない時間で出すために、まず考えたいのは勤務時間の有効活用である。

**現場で業務を完結  
ITでできることは何か**

社内では、無駄をなくす仕組みづくりや、ITによる自動化・省力化などが求められる。最近では、パソコンでの同じ作業の繰り返しをロボットに任せるとRP Aも普及しつつある。

一方、営業や保守メンテナンス等、外で仕事をする従業員には、ノートPCやモバイル機器などを用いて直行直帰をしやすいシステムを提供したい。移動時間の短縮や、同じ時間で訪問先を増やすなどの効果が見込めるからだ。

顧客と日々接している業務においては、営業見積書や在庫確認、メンテナンス報告など、都度、業務のメインとなる情報をやり取りする。商談や訪問現場でこれらの仕事を完結できると効率も上がる。

メールやグループウェアと

活用用途として遠隔医療が例に上がります。鮮明な医療用画像や様々な医療用データなどをリアルタイムに共有することが可能となります。

また、スマートシティ化や農業に代表される、多数のセンサーから情報を取得するIoT活用においても、5Gは強みを持っています。

当社では、お客様とともにすでに170件ほどの実証実験を行ってきました。その中には、「人型ロボットの遠隔操作」もあります。人型ロボットから、広い視野での

「使いたい」要望に沿って  
提供エリアについては、「使いたい」というご要望が顕在化した場所から展開する方針です。

例えば農業では、遠隔地にいる専門家に、5Gを使って作物の映像を送り、専門的な判断を仰ぐというナレッジ共有の取り組みがなされました。このような具体的な案件があるところにエリアを広げていきたいと考えています。また、NTTドコモではクラウド基盤を用意し、より低遅延で確かな5G活用が進むようサポートしていきます。

高速・大容量で低遅延の新しいモバイルネットワークを皆様のビジネスに、ぜひご活用いただきたいと思えます。

器は会社の情報を見る「データを入力する」だけに使い、データやアプリケーションはサーバーの中で運用する方法である。端末にデータを残さないで、「うっかり」の紛失や盗難でもデータを守れる。出張が多い経営者や営業担当者には大変便利だ。

後者は、「持ち運べるプリンター」である。鞆に入れて持ち歩き、スピーディな対応により顧客満足も高められるはずだ。

こうしたITツールをうまく活用し、「場所を問わずにどんな仕事を進める」「顧客の要望に応える」場で完結する等、自社の業務を効率化する新しいスタイルを作っていきたい。

**出先で仕事を完結！  
働き方改革実行ツール**

出先でも安全にメイン業務を

**P12 仮想デスクトップ**

その場でプリント、仕事を完結

**P14 モバイルプリンター**

## 用語解説

### 第5世代移动通信システム **5G** (ファイブジー)

新しい通信方式「5G」は世の中をどう変えていくのか。  
NTTドコモの5G 担当者に解説していただいた。  
(編集部)



解説：大西智之氏  
株式会社NTTドコモ 法人ビジネス本部  
5G・IoTソリューション推進室

5Gとは「ファイブジー」。Gはジェネレーション、つまり第五世代の移动通信方式を意味します。

**26年で54万倍の通信速度に**

NTTドコモでは、2019年9月20日からプレサービスを実施（ラグビーワールドカップで試して

いただけるタイミング）、2020年春には商用サービスを開始する予定です。端末も新方式に対応したものを発売します。

5Gの標準化仕様では発展の方向性が2つ定義されており、新しい周波数帯を使用するものと、現在の4Gで展開しているLTEを発展させるものがあります。

2019年度冬には現在の第四世代(LTE)において、受信時最大1576Mbpsを提供開始予定です。

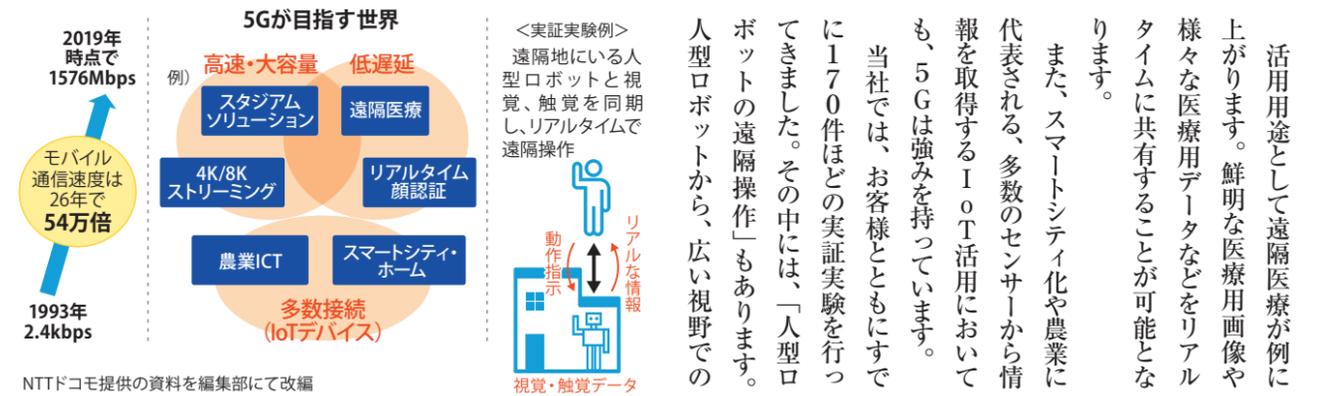
第一世代における携帯電話では1993年時点での通信速度は2.4kbpsでしたので、通信技術の発展的な進化により、通信速度は26年間で54万倍と、飛躍的に高速化しています。

**高速、低遅延、多数接続**

5Gの特徴は、次の3点です。

- ① 高速・大容量
- ② 低遅延
- ③ 多数端末接続

5Gは、通信の上り・下りともに現LTEよりさらに高速通信が可能にし、低遅延も実現できます。



視覚・触覚データをリアルタイムに取得し、遠隔地にいる人が判断して動作。それをロボットが再現します。人が入れない危険な場所でもモノをつかむ・動かすなどの動作をロボットに行わせることができます。5Gの高速・大容量、低遅延の特徴を生かした活用方法の一つです。

# 出先でも、社内同様に仕事をこなし、時間を有効活用！ セキュリティに配慮した「VDI」のメリットとは？

「この業務のためにオフィスに戻らなければいけない」「テレワーク」ができないゆえに、大切な時間を無駄にしないだろうか。

取引先に積極的に足を運ぶ経営者や営業担当、育児や介護で出社が難しい社員などに対し移動中やホテル、自宅などオフィス



ス以外で仕事ができる環境を構築すれば、業務効率の向上が図れ、またプライベートと仕事のバランスも取りやすくなる。

最近では、インターネットからソフトウェアを利用するクラウドサービスも普及してきたが、例えば社内サーバーで運用している受発注管理など独自のシステムやクラウド化できないものもある。

さらに社外での業務は、情報漏洩のリスクなどセキュリティ面での不安もまじる。

「いつもの業務」を社外でも安全に行えるテレワーク環境はどうすれば実現できるか――。

有効な手立ての一つが「クラウド型VDI」である。

**デスクトップの情報を呼び出して見る・操作する**

VDIとは「仮想デスクトップ」のこと(Virtual Desktop Infrastructure)のこと。

**社外で仕事をする際の困りごと**

- クラウド化しないシステムも使いたい
  - 例)メール、業務ソフト
  - 例)受発注在庫管理
- 端末をなくした時が心配

どうする？

独自システム、クラウド化できないシステム、社内サーバーにあるファイル等

どう対処？

「おまかせクラウドVDI」で安心!

Virtual Desktop Infrastructure「仮想デスクトップ」。ソフトウェア、データをサーバー上に集約して、処理を行う。手元の端末ではその画面を「見る」「操作する」のみで、端末側にはソフトウェアやデータは残らない。

デスクトップ Infrastructure)を使用するOS、アプリケーション、データなどこれまで個人のパソコンで使っていたものをすべてサーバー上に集約し、一人ひとりのデスクトップ環境を仮想で作る仕組みだ。これがクラウド上に構築され、サービスとして提供されているものが仮想デスクトップサービス(Desktop as a Service)となる。

手元のパソコンからインターネット経由で仮想デスクトップにアクセスすれば、その間だけ社内システムを利用できる。パソコンは画面の表示と入力操作のみに使用し、データの保管は一切行わないので、万が一、端末の紛失や盗難が起きても、情報漏えいのリスクを低減できる。ソフトウェアのバージョンアップ等を端末1台ごとでなく一括

管理できるメリットもある。

ただ、VDIの利用にあたっては、環境の構築や運用管理の手間がかかり、情報システム業務に人手をさきにくい中小企業にはハードルが高かった。また費用面も気になる…。

しかし、NTT東日本の「おま

かせクラウドVDI」の登場で、仮想デスクトップはいよいよ身近になる。

**デスクトップのサービス利用を導入から運用までサポート**

「おまかせクラウドVDI」は、アマゾン ウェブ サービス

(以下AWS)が提供している仮想デスクトップサービス「Amazon WorkSpaces」の利用に際し、NTT東日本が、導入・設定から運用保守までをトータルにサポートするものだ。

AWSのアカウント発行や設定、クラウドVDIのシステム設定、24時間365日のサービス監視保守、さらにアカウント管理やアクセス権管理、利用社員からの問い合わせ対応など、本来なら情報システム担当者が担う業務の一部も代行する。

「Amazon WorkSpaces」の特徴である利用期間や端末台数の制約がないことは、中小企業には大きなメリットだ。パソコン1台で「まずは使ってみよう」という試験的な導入もOKである。

端末はパソコンやタブレット端末などを利用可能である。毎月のサービス利用料は端末1台(1アカウント)につき基本料が3000円(税抜)、「WorkSpaces」利用料7000円(税抜)程度(スペック

**NTT東日本**

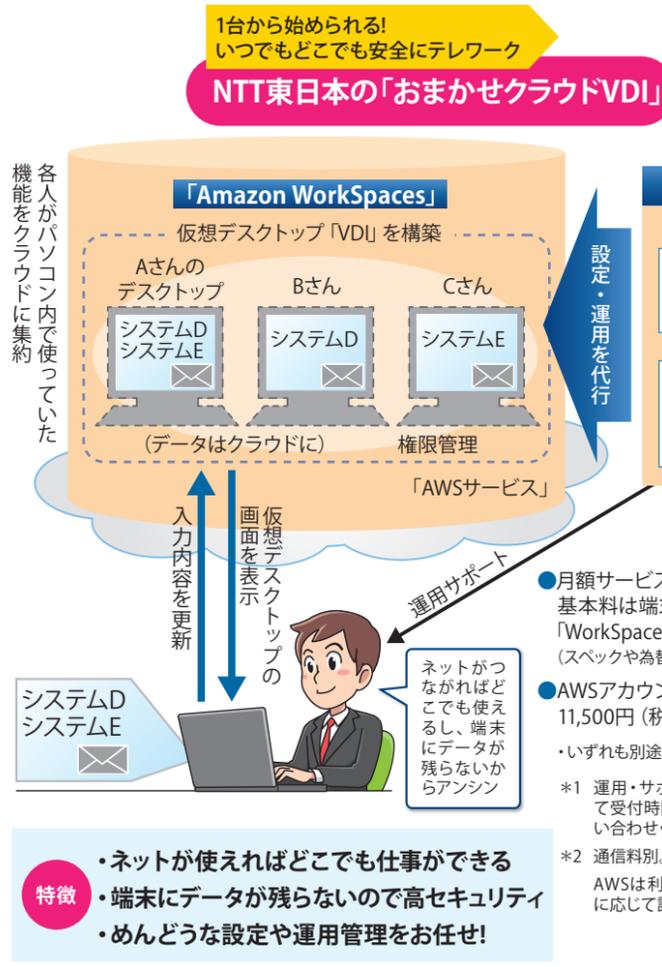
初期設定

- ・AWSクラウドの設定
- ・VDIの新設

運用・サポート\*

- ・監視・保守
- ・問合せ対応
- ・運用代行

- 月額サービス利用料金  
基本料は端末1台あたり3000円(税抜)「WorkSpaces」利用料7000円程度(税抜)(スペックや為替により変動)
  - AWSアカウント月額運用管理費  
11,500円(税抜)〜\*2
- ・いずれも別途初期費用が必要です。
- \*1 運用・サポートについては各種内容によって受付時間等が異なります。詳しくはお問い合わせください。
- \*2 通信料別。  
AWSは利用状況(性能、台数、データ量)に応じて課金されます。



お問い合わせ先

**NTT東日本**

URL <https://business.ntt-east.co.jp/service/vdi/>

NTT東日本 VDI 検索

K19-00992[1908-2007]

2020年1月14日には「Windows 7」がサポート終了を迎える。

端末の管理が最小限ですみ、OSのバージョンアップをクラウドにて一括で行える「おまかせクラウドVDI」は、置き換えの有力な選択肢になるといえる。

人手不足の昨今、情報システム担当者に運用管理の負担をかけず、今ある端末で導入できるテレワークの仕組みはメリットが大きい。自社に合った働き方改革を安全に実行するために「おまかせクラウドVDI」を検討してみたい。

\*アマゾン ウェブ サービス、AWS、Amazon WorkSpacesは、米国その他の諸国における、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

# 「鞆に入れ持ち運べるプリンター」、知っていますか？ その場で印刷を完結し、時間を有効活用

I Tの普及で仕事のスタイルが変化し、現場や顧客先で、モバイル機器を用いて連絡や報告、営業がスマート&スムーズに進められるようになった。例えば、保守点検の記録は書きからスマートフォンやタブレットへの記入になり、営業資料は膨大な量を持ち歩くことなく、パソコンやタブレットの画面を見せながら説明するスタイルに変化した。

ただ、デジタル化が進んでも紙がなくなることはない。

作業報告書、預り書、納品書、領収書、見積書、顧客が求める営業資料：などなど、ビジネスにおいては、その場で用紙の提出が必要なことが多々ある。

## 鞆に入れて持ち運べるモバイルプリンターの存在

こんな時、書類を手書きしたり、一度社に戻り、パソコンで



→ブラザーのモバイルプリンターならできます!

ル機器で入力したデータをその場でプリントできるモバイルプリンターだ。「プリントはオフィスで行うもの」と思い込んでいないだろうか。実はプリンターも持ち運べるのである。多彩な複合機やプリンターで業務効率化をサポートするブラザーでは、モバイルプリンターも多数ラインナップしている。いずれも鞆に入れられる小型サイズだ。

## モバイル機器で作成したA4書類を印刷できる

見積書などで頻繁に利用されるA4サイズに対応した感熱モバイルプリンター・ポケットジェットシリーズの「PJ-773」を例にとってみよう。

A4サイズ対応というプリンターもA4用紙以上の大

きさを想像するかもしれない。「PJ-773」はA4感熱紙（カット紙・ロール紙対応）を印刷ヘッド部分に通してプリントするので、「超小型」である。ポケットジェットシリーズはモバイル機器との接続方式を端末側の環境に合わせて、WiFi、Bluetooth、USBから選べる。印刷方法は、オフィス内のごときほぼ同様で、利用している業務システム内で印刷設定をしておけば、OK。

モバイルプリント用の各種ソフトウェアにも対応しており、PDF文書やWebサイト、クラウド上に保管している書類などもプリントできる。

満充電状態から約600枚の印刷に対応。感熱式であるため、電池が有効な間は「インク切れ」の心配がないのも心強い。

営業訪問先で、顧客が見積書

訪問先で即プリントして効率アップ

### ブラザーのモバイルプリンター

- 見積書、預り書、作業報告書...をその場でプリント
- 鞆に入れて持ち歩けるサイズ!

モバイル機器 商談中にその場で見積書をプリント!

プリント指示 その場でプリント

鞆に入れて持ち歩ける

用紙を通してプリントするので本体はコンパクト

Wi-Fi Bluetooth USB

A4文書対応 <ポケットジェットシリーズ> 「PJ-773」

「AirPrint」「Googleクラウドプリント」などに対応

感熱式なので、インク不要

A4対応で超小型

満充電から600枚プリント

A6,A7のカット紙対応 <Mプリントシリーズ>

A6対応 「MW-260MFi」

A7対応 「MW-145MFi」

ロール紙タイプ <RJシリーズ>

ロール紙 2インチ幅 「RJ-2150」

その他にも多数のラインナップ

入力し、「PJ-773」でプリントして印鑑を押せば、その場で見積書の提出が完了する。顧客側の気持ちもホットなうちに、間をあげることなく商談を進められるだろう。

自社の効率アップはもちろんのこと、顧客側の満足度向上も期待できる。

## 作業報告や預り書にはよりコンパクトなものも

一方、保守点検の報告書や預り書などの用途なら、A6やA7サイズの帳票を印刷できるMプリントシリーズがお勧めだ。用紙を入れたまま持ち運べる紙カセット方式で、業種ごとのニーズに即したバーコードや二次元コードの印刷にも対応している。

現場での作業終了後、モバイル端末から業務システムに結果を入力し、報告書をプリントして渡せば、手書き作業や、帰社後の作業が発生せず、その場で業務が完結する。

ブラザーではこの他にも、レシートロール紙タイプやラベル

### モバイルプリンター活用で期待される効果

#### <その場で完結! 効率アップ>

- 現場での手書き書類が不要に
- 会社に戻り、データ入力する作業が不要に
- 後日書類を郵送する作業が不要に  
→直行直帰が可能に

#### <営業強化>

- 素早い報告書で満足度向上
- 商談の場で見積書を発行し、スピード対応

ロール紙タイプなど、業務のニーズに応じたモバイルプリンターをそろえている。

プリンターは「持ち運び、その場で印刷する」時代になった。IT化しても必ず必要となる紙を上手に扱い、時間を有効に活用して働き方改革を進めていきたい。

お問い合わせ先

**brother**

ブラザー販売株式会社  
コールセンター

TEL : 0570-061016

URL <https://www.brother.co.jp/>

# 支援情報 瓦版

## 2019 8 中小企業強靱化法関連、サイバーセキュリティお助け隊 プラスITフェア2019

### 中小企業強靱化対策シンポジウム

自然災害の頻発化や経営者の高齢化によって、多くの中小企業は、事業活動の継続が危ぶまれている。こうした状況を踏まえ、中小企業の事業活動の継続に資するべく、災害対応力を高めるとともに、円滑な事業承継を促進するため「中小企業の事業活動の継続に資するための中小企業等経営強化法等の一部を改正する法律」(中小企業強靱化法)が7月16日に施行された。

中小企業者が防災・減災に向けた取り組みを明記した「事業継続力強化計画」の認定制度を創設。認定を受けた中小企業に、信用保証枠の追加、低利融資、防災・減災設備への税制優遇、補助金の優先採択などの支援措置を講じ、防災・減災に向けて取り組む上でのハードルの解消を図る。



中小企業強靱化対策シンポジウム開催予定		
	日程	会場
札幌	8月21日(水)	札幌コンベンションセンター
大阪	8月28日(水)	大阪ビジネスパーク 円形ホール
仙台	9月 9日(月)	仙台国際センター 大会議室「秋」
名古屋	9月25日(水)	ナディアパーク デザインホール
広島	9月30日(月)	広島国際会議場 ダリア
福岡	10月 4日(金)	電気ビルみらいホール
那覇	10月 9日(水)	沖縄産業支援センター
高松	10月24日(木)	かがわ国際会議場

東京は終了

### サイバーセキュリティお助け隊

経済産業省とIPA(情報処理推進機構)は、地域の団体・企業等と連携した中小企業のサイバーセキュリティ対策支援「サイバーセキュリティお助け隊」を実施。

セキュリティに対する悩みを聞くなど、活動を通じて、中小企業が利用しやすい支援体制の構築へ実証事業を展開している。

採択された8事業者が、15府県8地域の中小企業を対象として、4つの事業を行っている。

1. 参加企業へのセキュリティ機器の配布・設置
2. サイバー攻撃の実態や対策状況といった情報の収集
3. サイバーセキュリティに関する相談受付および対応窓口の設置、事後対応支援
4. 中小企業に適したサイバー保険のあり方の検討

中小企業向けの事業参加説明会のうち、8月5日以降に実施見込みであるのは、岩手県・宮城県・福島県・石川県が対象。

お問い合わせ先 IPA <https://www.ipa.go.jp/security/keihatsu/sme/otasuketai/index.html>

## 「プラスITフェア2019」東京・大阪

2019年5月24日、東京・西新宿にて、「プラスITフェア2019東京」が開催された。

中小企業・小規模事業者の活性化支援を目的とする同イベントも今年で3回目を数える。

今回は、上限額が大幅にアップしたIT導入補助金をはじめとした各種の補助金制度に関する詳細説明、これまでに制度を利用した企業の事

例紹介など充実したセミナー、参加ベンダーによる製品・サービス展示やプレゼン形式での目的別ITツール紹介、ITコーディネータによる個別相談会などが用意された。

◆◆◆◆◆

メインセミナー会場では、冒頭に経済産業省 商務サービスグループ サービス政策課課長の浅野大介氏が挨拶。

中小企業において生産性の底上げが重要課題であるとの認識のもと、「部局内で、3兄弟」と呼んでいるIT導入補助金、ものづくり補助金、小規模事業者持続化補助金を引き続き実施するとともに、金融機関や各支援機関、支援者、ITベンダーなどがもつと連携して、手厚い人的サポート体制を各地域で形成していく動きも推進していきます。1社でも多くの経営改善に補助金を役立てていただきたい」と述べた。

2つのゾーンを設けたテーマ別セミナー会場では、IT導入補助金の

活用事例を紹介するプログラムを中心に、中小企業支援策も紹介された。「テーマ別IT導入補助金活用事例セミナー」では、①予約・販売・仕入・データ活用、②介護・保育、③リピーター/顧客管理、④働き方改革(勤怠管理)の4つをテーマに掲げ、それぞれに補助金活用企業——ユーザー企業が登壇し、実体験に基づいたポイントを紹介したうえで、実際の活用プロセスについて対談を行った。

また、5月20日には、大阪にて、「プラスITフェア2019 大阪」が開催された。



東京会場  
補助金の説明会では一斉にスマートフォンで写真を撮る光景も



経済産業省 商務サービスグループ サービス政策課 課長 浅野大介氏



特別講演ゲスト ITコーディネータ 川野太氏  
「予約・販売・仕入れ」セッション KIMONOdressjapan 代表取締役 光村幸子氏(写真右) ナビゲータ: ITコーディネータ 小笠原富美子氏(左)



「働き方改革・勤怠」セッション 彦新 彦田佳子氏(写真右) ナビゲータ: ITコーディネータ 用松節子氏(左)



ナビゲータ・相談員を務めたITコーディネータが特別講演に登壇 左から、和田喜充氏、藤岡秀和氏、児玉学氏、荒添美穂氏

### 大阪会場

IT導入補助金活用事例

製造(窯業)・販売

販売・在庫

海外展開を現有スタッフで実現する！  
在庫とレジの改良で正確&スピーディに

沖縄県石垣市・窯業 石垣焼窯元の場合



本社店舗で販売されている石垣焼の品々

沖縄県石垣島、ブルーとエメラルドグリーンが美しい海岸近くに建つのが石垣焼窯元である。人気が高い陶芸体験の教室、その奥では、琉球の海を彷彿させるブルーが際立つ石垣焼の品々が販売されている。

石垣焼は、当主・金子晴彦氏の父が生み出したよろん焼をルーツとし、粉末にした鉱石と透明のガラスを使用した焼き物である。油滴天目茶碗を代表に、日常使いの食器、アクセサリーなど種類も豊富だ。

アート分野で海外強化  
既存業務が課題に

海外からの注目も高まり、イギリスの大英博物館に常設展示され、パリのサロンレベラッシュンでは金子氏が世界のベストアーティスト300人の一人に

選出された。近隣の香港・台湾からの来客も多いという。

現在、Webサイトは英語、フランス語に対応しているが、このほど、アート分野に焦点を当てたWebサイトを立ち上げ、海外への積極的な発信を行うこととなった。

「海外展開を現在のスタッフで実現するため、機械に任せられるところは任せよう。販売管理や在庫管理をすっきりしたいと思っていました」

業務管理を担当する工藤晴美氏は状況をこのように説明する。店内は観光バスが到着すると一気に顧客数が増える。この時にも販売をスムーズに進めたい。また、自社店舗のほかにホテルなどへの卸販売があり、販売・在庫管理が複雑だった。表計算ソフトExcelでマクロを組

むなど工夫をしていたものの、慣れないスタッフのうっかりでマクロが崩れてしまうなど、悩みがあった。

POSレジと在庫が連動  
使いやすくカスタマイズ

この課題を聞いた、地元でITサポートを行うアイテック(当時はシーシール)の仲村恒氏は、2018年秋、沖縄のITベンダーであるK.J.S.社の「結シリーズ」の活用を提案した。ちょうどIT導入補助金が申請できる時期でありタイミングもよかった。

レジ連動自動釣銭機で  
現金処理もスピードアップ

POSレジの刷新と同時に、クレジットカード決済をレジと連動、さらに自動釣銭機も導入した。金額決定後、現金を投入するとおつりが自動的に出てくる。

「最初は大きな機械に少し違和感もありましたが、送料や割引対応の説明書類を入れたファイルが不要になったため、カウンター周りはすっきりしました。また、自動釣銭機によって、レジ締めが簡単になり、中締めは不要に。何より、現金の差異が出ないので、再確認作業等にかかる時間が圧倒的に少なくなりました」と工藤氏。

キャッシュレス化が進んでもなくなるのではない現金管理が、スムーズになった。

「今後は、顧客管理もしっかり行い、ピーターの方を増やしたい」と工藤氏は意気込みを語る。

IT活用によって海外への展開を支え、同時に、既存店舗の売上増への広がりも期待できそうです。

石垣焼窯元の取り組み

背景

本格的な海外展開へ、既存業務(特に在庫・販売管理)を効率化したい

IT

POSレジ、在庫、会計をデータ連携できるITツール「結シリーズ」+カスタマイズ



レジと連動する自動釣銭機



入庫時に在庫データを登録し、バーコードつき値札シールを出力



新しいレジと自動釣銭機



工藤晴美氏(写真右)、幸田七生氏(左)

勤怠・給与などをデータ連携できる基幹システムだ。

成果

- 正確な販売管理(表計算ソフト管理からの脱却)
- 在庫・販売データの連動による精度アップ&効率化
- ツアー、クーポン持参など多様な顧客へのレジ対応が実現
- レジ締め作業の効率化

時間を捻出



株式会社K.J.S. 八鍬祐紀氏(写真左)  
株式会社アイテック 仲村 恒氏(右)

仲村氏は、「POSレジサイードも増えてきましたが、地元でしっかりサポートしてくれること、クーポンの有無、ツアー顧客など多様な会計処理をこなすにはカスタマイズが欠かせないことから推薦しました」と話す。具体的には、POSレジシステムを入れ替え、在庫管理、会計を連動できるようにした。

商品が焼き上がると在庫データを登録し、バーコードつきの値札シールを出力して商品に貼り付ける。レジの際は、バーコードを読み取る。ツアー顧客やクーポン持参者のケースもレジに登録してあるので正しく対応できる。

販売データは、在庫の引き落としと会計処理に自動連携する。データを移す作業がなくなり、かつ正確さが保たれる。

K.J.S.の営業事業開発発部・八鍬祐紀氏はサービス方針を次のように説明する。

「当社は、沖縄県内を営業範囲とし、結シリーズを様々なビジネス形態に応じてカスタマイズ対応するのを特徴としています。沖縄では台風により通信障害が起きることもあるので、運用はサーバー型とし、レジの集計はクラウドで見られるなど利便性に配慮しています」

工藤氏は「メインのボタンを使いやすいところに配置してもらったり、相談しながら進められるので助かります」という。

同システムを今後、委託販売先への請求業務にも利用していく予定だ。

会社概要  
石垣焼窯元

- 沖縄県石垣市名蔵1356-71
- 設立: 2007年(創業は1999年)
- 従業員数: 5名
- 事業内容: 窯業(石垣焼) 陶器、陶器ペンダント・アクセサリ製造、卸、販売並びに体験陶芸教室
- URL: <http://ishigaki-yaki.com/>



本音で提言

生産性向上へ  
地方企業が乗り越える  
第2回

国の施策と地方の現状

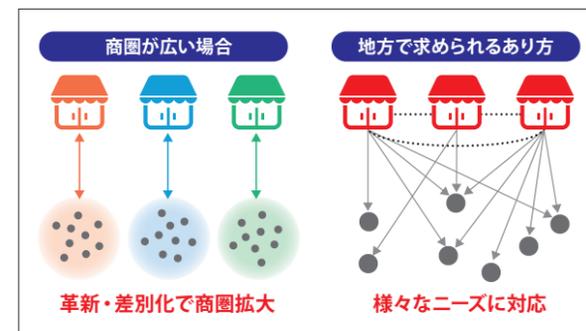


株式会社バッチワーク 代表取締役

加藤剛氏

家電量販店で経営企画・マーケティング・海外展開等を担当し、2009年独立。中小企業の経営改革・販路開拓・国際化支援に携わる。中小企業基盤整備機構やよろず支援拠点の専門家としても活躍。グローバル、都心、地方それぞれの経営支援に精通。

人口の多い大都市圏とは少々事情が異なる地方都市。そこで地域が乗り越えるべき課題とは？  
第2回は、地域ニーズに即した革新を取り上げる。



商圏が広い場合  
地方で求められるあり方

革新・差別化で商圏拡大  
様々なニーズに対応

補助金活用の本質とは？

ここ数年、補助金や助成金が活発だ。補助金申請においては、経営革新計画や先端設備導入計画などの認定を受けると加えられることがある。「革新的な事業計画」策定が、補助金の交付に直結し、経営改善や生産性の向上につながるという考え方が多い。

差別化より小さな多事業化

こうした流れから、中小企業の支援者は、国の定めた認定や補助金を獲得させることこそが効果的な支援であるとの信じ、革新や差別化が必要であるという考えが口にする。また、もうお金の損得計算が先行して、この取り組みで「生産性は向上するのか」「経営はよくなるのか」の検討が後回しになっていることもある。本質的な経営改善につながらない

現在の補助金や認定制度などを軸とした中小企業支援の多くは、大企業の組織的な経営モデルを小さくしたものである。大企業では差別化と優位性の確保により、商圏とシェアの拡大を目指している。市場競争下で勝ち組を育てる競争優位の戦略が原点である。

地方の中小企業は商圏を守ることが第一であり、差別化と優位性の確保による競争より、集約化と協調性が大切だ。同業者とは協調し、直面している顧客のことを考え、負け組をつくらない戦略である。

消費が限られる地方では、一つの企業が小さな事業を多種類持ち、地域ニーズにこたえるのが有効だ。例えばあるスポーツ店では、地域の高齢者向けの健康食品を扱いながら学校の部活向けにユニフォームを販売するが、本業は接客業であったりする。ある弁当製造業は、お昼には役所に移動販売を行うが、夕方から本業の居酒屋を開店。日曜日には自店製造の食品を抱えて地域のイベントに出店する、など。

様々な業種や顧客と少しずつ取引し、地域内の存在価値を高め収益を積み上げるのだ。

一つのビジネスに資源を集中しないのは働き方改革や生産性向上の観点からは非効率であり、事業領域をあいまいにする。しかし、これをそのまま認めて魅力とし、時代に適応させていく支援が行われれば、企業価値を高めることができる。

国の施策を正しく推進しつつ、地域の多様なニーズに対応する事業の創造こそが地方の革新であると、自信を持ちたい。

調査

暮らしを変えたICT  
日本経済新聞調査

日本経済新聞「NIKKEIプラス」では、「21世紀 これが暮らしを変えた」と題したアンケート調査を実施。専門家の協力を得たテーマ（部）は2000年の調査と同じテーマ（部）に対し、関東、関西の20〜60代の男女が回答。有効回答数は10000。上位はすべてICT関連だった。ICT技術の高度化・多彩なサービス・商品の提供により、生活の利便性が高まり、新しいコミュニケーションが生まれたことがわかる。

NIKKEIプラス1 21世紀 これが暮らしを変えた

(2019年7月27日 日本経済新聞掲載)

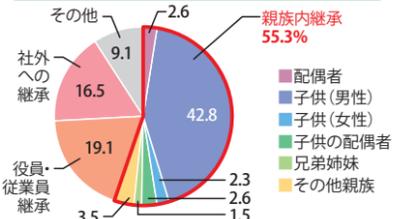
- 1位 高速ネット通信
- 2位 LINE
- 3位 ネット・テレビ通販
- 4位 iPhone
- 5位 電子マネー

データ

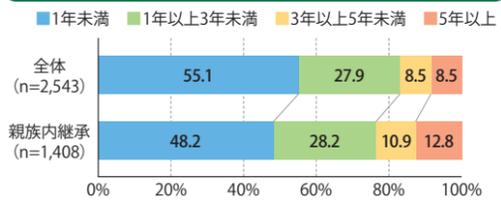
「中小企業白書2019」公開  
経営者世代交代に力点

中小企業白書の2019年版が公開されている。今年も論点を「経営者の世代交代」「経営者に期待される自己変革」に置いている。事業承継に係る統計データから2点紹介する。事業承継を終えた経営者と、後継者との関係では、親族内承継が過半数だが、親族外の承継も3割を超えている。また、要した期間は1年が最も多く、おおよそ3年以内には終えていることがわかる。

事業承継した経営者と後継者との関係



事業承継の形態別、後継者決定後、実際に引き継ぐまでの期間



資料: いずれも、みずほ情報総研「中小企業・小規模事業者の次世代への継承及び経営者の引退に関する調査」(2018年12月)

中小企業庁 <https://www.chusho.meti.go.jp>

COMPASSのWebサイトをご活用ください!

「COMPASS ONLINE」では、本誌情報はもちろん、電子ブック版やWebオリジナル記事、最新の情報をお届けします。  
パスワードの登録にて、読者メール会員の方のみが見られるオリジナルコンテンツもスタートしています。



読者アンケート、資料請求された方からのご連絡をWebサイトで受付中!  
資料請求者には図書カードプレゼント  
2019年10月5日まで  
COMPASSサイトのトップページボタンからどうぞ  
<https://www.compass-it.jp/questionnaires/>

エッセイ あいていのある職場日記

世中 渉(よのなか・わたる)

著者プロフィール: メーカーに入社31年目の元営業職。出世はおまけと割り切りつつも、上司と部下に挟まれて迷い多き日々を送っている中年風中間管理職。

「Road to TOKYO2020」

使い始めて5年目を迎えるわがスマホに、メールが来ることはほとんどない。もちろんSNSの類も一切やっていないので、用途的には「目覚まし時計兼スポーツニュース表示端末」ということになる。

そんなスマホに久々に届いたのは東京オリンピックのチケット抽選結果を知らせるメールだった。



自称プロスポーツ観戦家としては、世界の超一流選手が日本で本気で戦うところを見たいのでバスケットボールとテニスとゴルフを申し込みたかったが、当然ながら払えるわけもないのでゴルフだけ見に行こうと決めた。

ほかにもいくつか申し込んだが普段あまり見る機会のない飛び込みとスポーツライミングの計3種目を現場で見て、そのほかはテレビ観戦することにした。

違う競技が当たったらどうしようか、

とか、間違っぜんぶ当たっちゃったら支払えるのか、とか、心配はつきなかつたが、たまにしか来ない一通のメールによって私のゲームプランはすべて崩壊した…。

そう。東京オリンピックに向けて戦っているのは選手たちだけじゃない。今このコラムを読んでいるあなたも私にとってはライバルなのだ。

この熱い戦いを勝ち抜くために、まずは一杯やって景気づけするでしょう。

基幹業務  
クラウドの  
大本命!



## 世界トップレベルの セキュリティで安心

Microsoft Azureを採用し、マイクロソフトの国内データセンターのみで厳重に管理され、安心・安全に運用可能。24時間365日の運用監視、定期的な脆弱診断で万全の対策を実現。

## つながり、ひろがる クラウドで生産性を向上

会計士・税理士、社労士等の専門家と一緒に利用できる「専門家ライセン」を標準提供。さらに、APIで様々なシステムやデータと連携することで業務生産性を向上。

## 圧倒的な 操作性とスピード

高速処理を実現する「Azure SQL Database (Premium)」と業務の操作性と運用性を飛躍的に高めるマイクロソフトの最新テクノロジーにより、クラウドにおける操作性と使いやすさを高いスピードで実現。

奉行シリーズが  
SaaSモデルで  
登場

# すべての業務とつながるひろがる 奉行クラウド

株式会社 オービックビジネスコンサルタント(OBC)  
ご検討の  
お客様  
専用窓口  
0120-121-250  
10:00~12:00 / 13:00~17:00 (土曜・日曜・祝日・当社休業日を除く)

https://www.obc.co.jp/  
奉行クラウド

累計  
導入実績  
56万社  
顧客  
満足度  
No.1



## IT経営マガジン COMPASS

2019年秋号  
第17巻3号  
2019年8月5日発行(非売品)

◆発行人  
土岡正純

◆編集人  
石原由美子

◆企画・編集  
大谷聖治  
松森陽子

◆イラスト  
朝倉千夏  
金巻龍平

◆デザイン・制作  
株式会社リッククリエイト  
小幡一之

◆本文DTP制作・印刷・製本  
社光舎印刷株式会社

◆発行所  
株式会社リックテレコム  
〒113-0034  
東京都文京区湯島3-7-7

◆お問い合わせ、読者登録先  
COMPASS編集企画室  
TEL : 03-3834-8059  
URL : https://www.compass-it.jp/

本誌記事の無断転用・転載を  
禁じます。

[COMPASS] コンパスは羅針盤・指針を意味しています。本誌をIT導入の指針としてご利用いただけることを目指しています

### 「COMPASS」について

「COMPASS」は中堅・中小企業向けに使いやすい  
製品・サービスを提供している企業のご協力により  
発行しております。

- 中小企業の方、1社1冊までは、無料でお読みいただけます(お手もとまでお届けします)。
- 発行は年4回(2月、5月、8月、11月)の5日です(都合により若干変動します)。  
※セミナー利用等におけるまとまった部数(有料)にも対応させていただきます。

- 読者登録のお申し込みは、下記Webサイトで受け付けております。  
送付先変更、送付中止はEメール(compass@ric.co.jp)までどうぞ

### 冊子「COMPASS」と「COMPASS ONLINE」について

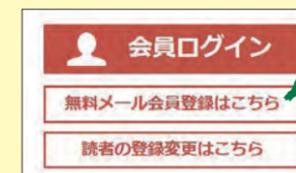
COMPASSの読者会員の種別には、

メール会員  
(ONLINE版の情報をメールでお知らせ)

冊子読者会員

の2種類があります。冊子読者の皆様は自動的にメール会員になります。

<https://www.compass-it.jp/>



Webサイト右上にある、このボタンから  
ご登録をお願いいたします。  
まず初めにメール会員登録の画面が出ます。  
中小企業の方は、その次の画面で  
冊子版のご登録ができます。

Webから読者登録を!

COMPASSのFacebookページで情報発信中。  
「いいね!」をどうぞ!

<https://www.facebook.com/compassnetwork/>

## 編集後記

先日、家の近くの公園を通りかかったとき、緑の  
公衆電話の前には小学生くらいの子3人の  
会話が偶然耳に入ってきました。真ん中の子が電  
話をおおうとしているようで、右側の子が「へえ、  
これが公衆電話なんだ」、左側の子は「どうやって  
かけるの」と、まさに興味津々の声でした。

一瞬、世代のギャップを感じたのですが、そう  
ではなく「生きてる年数」経験の差だな」と思い直  
し、むしろ初めての経験に前のめりになる子どもた  
ちの感性、姿勢がうらやましくなりました。すっか  
りおじさんになった私もがんばります! (大谷)

スマホケース、ヘアアイロン、音楽用語辞典、プ  
リタラインク、等々：私がネット通販で購入し  
た雑多な品々です。店舗よりもあれこれ比較しな  
がら選べるうえに即日届くので便利に使っていま  
すが、その後に届く購入品と同種の商品案内メー  
ルに少々困惑しています。買ったばかりですから、  
同種のものはどう考えても不要ですよ。自分の  
購入品が一方的に先方のデータに取り込まれてい  
て案内に使われるというのも、あまり気持ちのよい  
ものではありません。便利の裏側にはこういうおま  
けがもれなく付いてくるものだ、半ばあきらめて  
はいるのですが…。(松森)

今年の梅雨は、東京の場合雨よりも曇り空の多  
さが特徴的でした。朝起きて窓を開け、本当に何日  
ぶりか忘れるくらい久しぶりの青空を見たときの  
さわやかさといったら。太陽のありがたさに思いつ  
きり深呼吸したのでした。でも、晴れが続くと今度  
は雨を求める。人は何かに満たされると…とお説  
教っぽいことではなく、コントロールできないバラ  
ンスのなかで生きているのだなど。晴れもあって雨  
もあって、時には逃げねばならない大雨もあり。身  
の安全を第一にしつつ、うまく、自然に左右されて  
いきたいものです。(石原)