

COMPASS

中小企業のIT活用情報をわかりやすく紹介

Spring 2020 春

私たちのデジタル
トランスフォーメーション

働く人を豊かにしよう！

特集



ITは「本当の道具」
になるね

FOCUS

移転・増床、開業
引越時にできる経営課題解決

トピックス

- RPA活用事例
- 小口現金精算がこんなに簡単に
- 今どきの総務・経理体制

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

IT導入補助金2020

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

COMPASS [コンパス] 2020年春号
令和2年2月5日発行

株式会社 リツテレコム

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

職場の
OAスペースが
不足している。

どうする？
あなたの職場！

会社
印刷
コスト
が
高
な
っ
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
働き方はここまで変わる

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 働く人を豊かにしよう! 私たちの デジタルトランスフォーメーション(DX)

・経済産業省 サービス政策課 課長 浅野大介氏
・wash-plus 代表取締役 高梨健太郎氏

6 **RPA活用事例①** 岡山県岡山市 キミセ醤油
顧客に「御用聞き」して醤油を直販 「全員営業」へデータ抽出を自動化

RPA活用事例② 大阪府大東市 昭和電機
40の業務にRPAを導入 挑戦して見えたものとは?

10 **移転・増床、開業**
引越のタイミングで経営力UP!
今の時代、欠かせないことは?



15 **FOCUS 2020年の総務・経理**
基幹システムのクラウド化 意図しない業務ミスはシステム化で防げる
クラウドによる全自動化でさらに精度向上を

18 **小口現金精算の効率化** 立替払い・現金精算(小口現金・仮払金)はみんなの負担
実は簡単にできる! 法人のキャッシュレス経費精算

21 IT導入補助金2020

14 **連載 本音で提言**
生産性向上へ地方企業が乗り越える壁
独創性を発揮するために
加藤剛氏

22 **連載 ネット社会との「お付き合い」術**
これまで、そしてこれからのIT活用
御田村瑞恵氏

20 **支援情報瓦版(～2020年1月)**
おかやまIT経営力大賞、
MCPC award

23 **エッセイ** 世中渉「あいていのある職場日記」
トピックス

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)

必死で生業をくぐ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/>

IT ベンダー

オービック
ビジネスコンサルタント
マーケティング部
部長
西 英伸氏



「ビジネスプロセスのデジタル化」で
あらゆる業務に変化が起き、仕事の中身が変わります。
さまざまなクラウドサービスがデータ連携し、
もう手作業やチェックは不要に。

IT投資による抜本的な業務改革が必要になりました。
業種ごとに、業務を一気通貫できるITツールを、
ユーザーとITベンダーの「共創」で
作り上げていきます。

行政

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



特集

働く人を豊かにしよう！

私たちのデジタルトランスフォーメーション

経営者

wash-plus
代表取締役
高梨健太郎氏



少人数で、いかに大きい売上を実現するかに
力を注いでいます。
固定概念を排して顧客の利便性を考え、
仕組みとシステムを整えることが大切。

デジタルトランスフォーメーション【Digital Transformation (DX)】
ITの進化、普及により、社会生活がより良い方向に変化すること。企業にとっては、
ITを基盤としたビジネス革新、新たな競争優位性の確立が求められること。

いよいよ、「デジタルトランスフォーメーション(DX)」である。聞きなれない言葉かもしれないが、急速に進化したITを基盤にビジネスを再構築する時期にきたことを意味している。「ITにできること」を理解し、積極的に取り入れて、業務改革や人がすべき仕事の再定義を行い、少ない人数で高い付加価値を生み出す。業界の常識にとられず、新しいビジネスを生み出すチャンスもある。

ここでは、注目したい変化を3点挙げる。

【変化①】
作業的業務は激減
会計や給与、勤怠など、基幹業務においては、データの入力や転記といった作業的な仕事が大大幅に減り、「人」の担う役割が変化する。

システムがクラウド化され、「つながることによる自動化」が図られているからだ。

オービックビジネスコンサルタントマーケティング部・部長の西英伸氏は、「入力やチェック作業がなくなる前提で総務や経

理部門の仕事内容を定義していくこととなります」と説明する。

また、続くページで紹介するように、パソコン上で繰り返し行う作業はRPA(Robotic Process Automation)が代替する。

RPAを導入した岡山県のキミセ醤油では、「捻出した時間で事務部門も営業的な動きができるようシフトしていく」との計画だ。

【変化②】
業種別のITはユーザーが主体
個別の業種・業務に特化したITツールの活用においては、活用効果をより高めるために現場のユーザー(企業、団体・組織)が主体的に動く姿勢が求められる。「合うITツールがない」なら、作っていくのである。

経済産業省サービス政策課・課長の浅野大介氏は「ユーザーが自ら業務改革をしつつITベンダーに要望を出し、ITベンダーは現場をよく知ることにより良いITツールが創造できるはず」と指摘。新年度はこの考えに基づいた事業が展開され



wash-plus
代表取締役
高梨健太郎氏

会社概要

株式会社 wash-plus

- 住所：千葉県浦安市猫実1-9-5
- 設立：2013年
- 従業員数：2名
- 事業内容：コインランドリー事業、システムの企画・開発
- URL：http://wash-plus.co.jp

高梨 特許を取得した、洗剤を使わずアルカリイオン水で汚れを落とす洗濯方法がアトピーなどに悩む方に支

提供している。ただ洗濯機を置いておくのではなく、価値を

高梨 私は商工会議所の経営指導員を務めた後、創業者である父と不動産会社を営んでいました。しかし東日本大震災が発生し、会社のある千葉県浦安市に液状化被害が発生。地価下落や人口減少などで不動産以外の事業も展開する必要に迫られました。そこで着目したのがコインランドリーだったのです。空きスペースを活かす「投資」のイメージがありますが、「事業」として展開してきました。

高梨 私はITの専門家ではないですし、アプリ開発は地元の専門会社に依頼しましたが、業界の固定概念にとらわれず、顧客の目線で発想した結果だと思っています。古くからコインランドリー機械を作っているメーカーには相手にされませんでした。

高梨 私はITの専門家ではないですし、アプリ開発は地元の専門会社に依頼しましたが、業界の固定概念にとらわれず、顧客の目線で発想した結果だと思っています。古くからコインランドリー機械を作っているメーカーには相手にされませんでした。

高梨 サービス業は、事業拡大に伴い必ず「人が足りない」問題が出てきます。仕組みやシステムをつくり、少人数でいかに売上を高めるかが経営者としての仕事だと考えています。

高梨 サービス業は、事業拡大に伴い必ず「人が足りない」問題が出てきます。仕組みやシステムをつくり、少人数でいかに売上を高めるかが経営者としての仕事だと考えています。

企業が進める DX

MCPC award 2019 モバイル中小企業賞・普及促進員会賞受賞

「スマートランドリー」はなぜ生まれたか—

経営者に聞く

IoT を備えたコインランドリーがスマホアプリと連動し、顧客にも事業者にも新しい価値を提供——wash-plus (千葉県浦安市)の「スマートランドリー」は、モバイル／IoT の活用で経営力を高めた企業を表彰する「MCPC award」を受賞した。システムの詳しい内容は、「COMPASS ONLINE」にて紹介するが、同社は、DX が目指す「ユーザー自らが IT を活用して革新を図ること」をなぜ実行できたのか。その背景を高梨健太郎社長にインタビューした。(文中敬称略)

「スマートランドリー」は、「実ビジネスにおいて、IoT のこういう使い方があったのか」と、「MCPC award」の審査員からも称賛の声が上がりました。出発点はどのあたりにあるのでしょうか。

持されています。食料品には原材料が記載されているのに、コインランドリーでは、どんな洗剤を使っているかすら表記されていない状態なのです。



「スマートランドリー」の詳細は「COMPASS ONLINE」にて紹介

行政が目指す DX 支援



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

ユーザー企業自らが、求めるITツールを創り出す

そこで、サービス産業自身が、業務改革と並行してITに求めるものを明確にし、自らITベンダーになるくらいの転換が求められます。実際に、飲食店が自ら構築した経営の見える化や来店予測のシステムが、他社で活用され成果を上げている例もあります。

ユーザー主体のITツールをITベンダーとともに創り出す——令和2年度は、IT導入補助金の実施とともに、「共創型」サービス・IT連携促進事業として、業界のスタンダードになるITツールを生み出す事業も展開します。(談)

私たちのデジタルトランスフォーメーション

変わる・変える

デジタルを基盤にした社会への転換
人口減少・少子高齢化社会でのモデルづくり

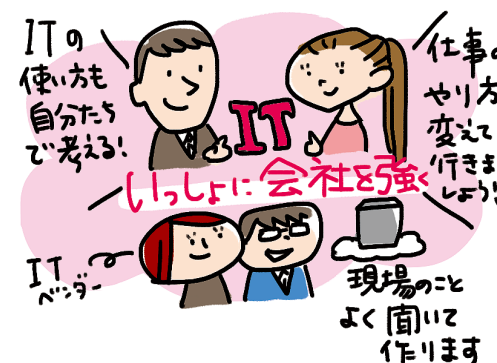
業界の常識、仕事のやり方を見直す

顧客の利便性やニーズをもっと知る

ビジネスの主体者がITの使い方を考える

「人」が受け持つべき仕事の再定義

【変化③】
新規事業の大半は、ITと不可分な関係になる。
一例がコインランドリーに革新を起こしたwash-plusの「スマートランドリー」である。本誌2019年春号にて、連携先の山本製作所の事例を通じて紹介したが、スマートフォンのアプリを通じてコインランドリーの空き状況把握やキャッシュレス決済、ポイント制度などを実現している。
IoT、アプリ、ビッグデータ



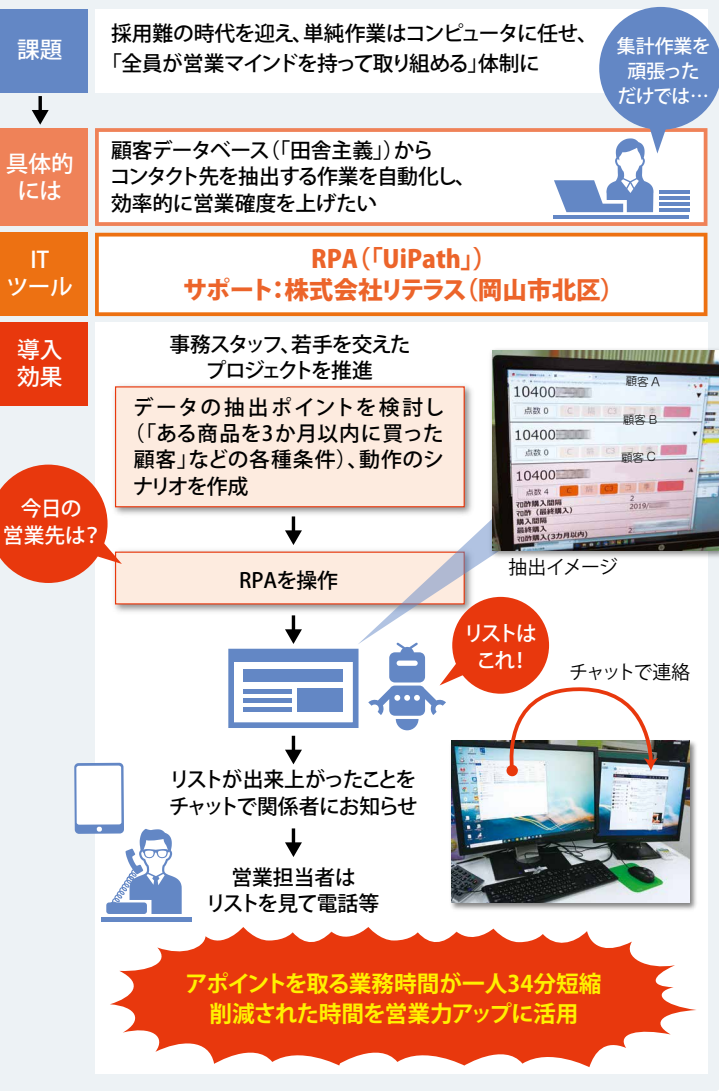
と最新のITを取り入れているとはいえ、経営者はITの専門家ではないし、従業員2名の会社である。提供したいサービスが明確であれば、専門技術を持つ会社との連携で、革新的なサービスを提供できるのである。ITを基盤に業務プロセスをどのように改革し、事業を再構築できるだろうか。
そしていくらか自動化が進んでも、ITを使いこなすのは人である。生産性が向上した後には、その一部を働く人に還元し、人口減ながらも豊かさが増す社会を構築していきたい。

キミセ醤油の取り組み

事業の特徴

- ・醤油の製造直販（一部法人対象も）
- ・営業担当者が個人宅を訪問して販売するため、顧客を知り、一人ひとりに沿った営業を心掛けている

営業1名あたり約2000件を担当、400地区で35名が営業活動を展開



国産大豆を使い、独自の「備前焼大甕調熟」で製造。紙パック商品を年間200万本生産する



ネット通販では、同社の商品を贈答品として受け取った「顧客の顧客」からというケースも多い



代表取締役社長 永原琢朗氏

営業担当者が電話や訪問で「御用聞き」をして販売する。

顧客情報は財産 一元管理して対応

醤油を買う場所はどこか。スーパーマーケット？ コンビニエンスストア？

岡山県のキミセ醤油では、昔ながらの醤油の製造直販を行っている。県内には「縄張り争い」が起きるほど多数の醤油会社が存在したが、60年ほどで10分の1に減るといいう市場変化の中、存在感を強めている。

同社は、「備前焼大甕調法」による独自の手法で自社製造し、

20年ほど前、東京の金融機関に勤めていた永原琢朗社長は、会社を継ぐために岡山に戻り、ホームページの立ち上げや顧客情報・コンタクト情報のシステム化などを進めてきた。

消費者への直販は、顧客の特性を理解したうえで、コミュニケーションをとることが大切だ。営業の一言で、商品に興味を持ち購入してくれることも多々ある。そこで、同社は直販ビジネス向けシステム「田舎主義」を導入して、訪問、電話それぞれで顧客

顧客に「御用聞き」して醤油を直販 「全員営業」へデータ抽出を自動化

岡山県岡山市 醤油製造販売・キミセ醤油

会社概要

キミセ醤油株式会社

- 岡山県岡山市南区妹尾217（営業拠点5か所）
- 設立：1955年（創業は慶應2年）
- 従業員数：約70名
- 事業内容：醤油の製造、販売
- URL：https://www.kimise.co.jp//

からデータを参照し、直接の営業担当でなくても相手の状況を理解して対応や商品案内ができるようにしている。

各家庭を訪問する32名の営業担当者は、ハンディ端末で情報の参照、訪問時の販売情報や顧客から得た情報の入力を行う。事務所に戻るとデータは自動的にシステムに同期される。

採用難の時代 単純作業はコンピュータに

顧客との関係を深め販売力を上げてきた同社は、2019年秋にRPA（パソコン上の作業を自動化するロボットシステム）を導入した。その背景を永原社長は次のように打ち明ける。

「IT活用には積極的に取り組み、新卒者の採用などでも古

くて新しい会社社々と思ってもらえるようになりました。ただ、人口構造の変化で採用難時代を迎え、単純作業はコンピュータに任せて効率化し、より営業にシフトしたいと考えたのです」

一人で2000件を超える顧客を持つ営業担当者は、最適なタイミングで顧客に働きかけた。しかし、ランダムに電話をしては効率が悪く、今、コンタクトするとよさそうな顧客、例えば

ちょうど醤油が切れそうな顧客を探して電話をかけるためには、膨大なデータからのリスト抽出作業が必要だった。

この「営業リスト抽出」を自動化するのが今回の取り組みだ。

RPAはいくつかの候補から「UiPath」を選定。導入に際しては、初期段階でのシナリオ作成、また後半での内製化について、リテラス社からサポートを受けた。

アポイント時間が30分減 若手が覚え、さらに活用

IT導入補助金の採択も受け、2019年秋にはRPAが稼働。販売データの中からのような条件（例えばある商品を3か月以内に買った実績がある顧客など）を抽出ポイントとするかは営業部門の幹部と検討し、RPAの操作方法の習得

は、主に事務部門の若手が担当。ベテランと若手が共に携わるプロジェクトとなった。

現在は、システムから条件に合うデータを探し、Excelファイルに落とす作業が自動で行われる。さらに、社内で行っているチャットシステムにお知らせが流れる。一連の作業を省力化できた。

まだ導入して間もないが、アポイントを取る業務時間は一人30分以上短縮できているという。

「営業担当者はより営業に集中し、事務部門は捻出した時間で電話対応力を高めるなど、営業面もカバーしてもらおう予定です。RPAはまだまだいろいろな業務に使えますし、1年経つと季節商品の販売状況などもわかり効果が高まるでしょう」と永原社長は今後の展望を語る。

RPAで自動化できる部分を任せて効率化し、営業に投下できる時間を増加。売上を高め、生産性を上げる——これを社員が生き生きと実行していくのが、キミセ醤油の目指す姿である。

キミセ醤油は「令和元年度おやかまIT経営力大賞」にて優秀賞を受賞しました。

「皆に理解してもらったために、RPAが動いているパソコンを見やすい場所に置いておくなど工夫もしました。最近、『この業務に使えないか』と具体的なリクエストが来ます」と春山氏。基幹システムデータの分析などは、システム側を改変する方法もある。この点について栗山氏は、「欲しいデータ項目は変化しますし、基幹システムの改変に時間とお金がかかることを考えると、RPAで柔軟に対応する利点は大きい」と言う。社内で作るロボットだからこそ、変化に合わせてやすいのだ。

人に優しいインターフェースが逆にRPAでは扱いにくいなど、使って初めてわかることも多々あったという。

今後は、ネットからの受注↓手配を自動化するなど、新しい取り組みに挑戦したいとのことだ。

経営管理室 ICTシステムグループの皆さん
写真左から、春山国彦氏、柴田梓氏、山田恵梨華氏、栗山隆史氏



代表的な製品の
一つである送風機（左）、
ミストレーサ（右）

本誌創刊時から、IT経営を積極的に推進する企業として連載や事例紹介をしてきた昭和電機。今回は、3年前から進めてきたRPA（パソコン上の操作を自動化するロボット）の導入について、現場のリアルな実感と成果をレポートする。
（編集部）

「現在40の業務にRPAを適用し、月間350時間の作業時間を削減しました。空いた時間で仕事の高度化を行い競争力を確保したいと考えています」

昭和電機・経営管理部のICTシステムグループチーフ・春山国彦氏は、RPAの浸透と成果をこのように説明する。2017年、経営管理部長の鶴の一声で検討を始め、お試し利用や、RPAが適用できそうな業務の洗い出し、RPAツールの比較検討を行ってきた。

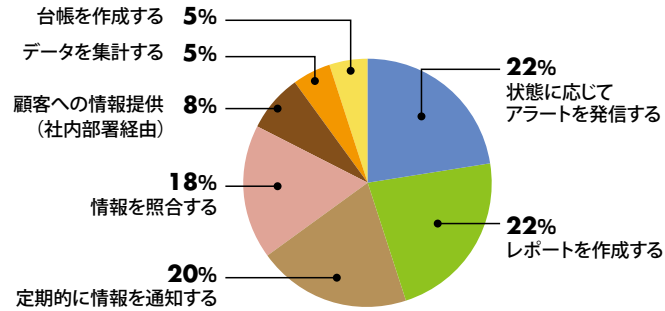
最終的には、「WinActor or」「AUTOジョブ名人」「AUTOMAIL名人」を導入し、組み合わせ利用とした。使い方を習い、モデルを参考にしながら、順次、業務ごとに

昭和電機のRPA導入

- スタート**
 - ・管理部長の「RPAを使ってみよう」が発端
 - ・RPAで効率化できる業務の洗い出しとRPAツール調べ&お試し
- 2017年9月**
 - ・「WinActor」「AUTOジョブ名人」「AUTOメール名人」を組み合わせ利用
- 2019年末**
 - ・40業務をロボット化
月間約350時間の削減

RPAを適用した業務の内訳

(2019年末現在)



RPA導入のリアル【昭和電機へのQ&A】

Q1 RPAを選定した際のポイントは？

A ブラウザーベースの基幹システムやExcel、Accessが操作できること、効果との見合いで高額すぎないことなどを条件としました。一度決めかかったものの契約書に書かれている条件が合わず見送った製品もあります。

Q2 RPAは導入前に業務改革が必要といわれます。その点は？

A 会社ごとに異なる点はあると思いますが、当社では「現状のまま」で導入しました。仕事の進め方をヒヤリングするだけなので、現場に負担はかかりません。改革が終わるまで待つよりも、早くRPAを導入して効率化できれば、より良い方法に変える時間も生まれメリットがあります。

Q3 「RPAでロボットを作る」とは実際にどんな感じなのか。

A 今利用しているRPAの操作では、例えば、「二つのファイルにある数値を照合する」など動作にはある程度型があるので、最終到達点を見ながら、同じ動作を参考に組み合わせていく感覚です。ITベンダーに作ってもらった見本がとても役立っています。

RPAは何か一つエラーが起きるとそこで動作が止まります（ファイルが開ける前にタイムアウトして、次の動作に行けないなど）。きちんと動いているか管理し、対応する仕事は欠かせません。



RPAが稼働しているパソコン

40の業務にRPAを導入 挑戦して見えたものとは？

大阪府大東市 製造業・昭和電機

会社概要

昭和電機株式会社

大阪府大東市新田北町1-25
●代表：代表取締役社長CEO 柏木健作氏

●創業：1950年
●従業員数：248名
●事業内容：電動送風機をはじめとする「流れ」や「回転」技術を生かした製品の製造

●URL：www.showadenki.co.jp/

作成に携わっている。

使える業務を洗い出し「ロボット」を作成

最初に手掛けたのは、管理職の会議用に週報を集めてまとめる作業だった。

「参加者からレポートを送っていただき、一つのPDFファイルに編集しますが、ファイル形式をそろえたり、締め切りを過ぎた場合の督促など、細かい作業が発生していました」と同チームの栗山隆史氏は振り返る。

RPA活用後は、「締切が近づくと未提出者にメールを配信。週報が届くと、1つのファイルに編集し、関係者に送付」——これがすべて自動化された。

洗い出したRPAが適用可能な業務例には、「タイムカード

開業



国内では年間13万社が開業。
雇用環境の変化で増加する可能性も

START

ポイント

少人数で多様な仕事
まずは取引先の信頼獲得

ここに注力

- ・本業(強み)にできるだけ時間を投下できる体制づくり
- ・自社の特徴をPRし、ファンを増やす取り組み

新しい仕組みの導入にICTを忘れずに

こうした経営課題の解決には、ICTの活用が有効である。オフィス内の家具レイアウトや座席が変わるタイミングなら、新しい仕事の進め方やICTの新規導入もしやすいといえる。引越の時は、絶好のチャンスなのである。

デジタルトランスフォーメーション(デジタルを前提にしたビジネスの推進)が叫ばれる今、経

新しい仕組みの導入にICTを忘れずに

が生まれやすいオフィスか、自宅等でも柔軟に仕事ができるかなどは、伸びる企業には欠かせない要件となる。

営とICTは密接に結びついていて、事業を伸ばすために実行したい「宣伝・PR」「業務効率化・自動化」「社内コミュニケーション」「人材育成・活用」「働き方改革」「セキュリティ」など多くのテーマに効果が見込めるのだ。

移転・開業時のICTといえは、まずは電話とインターネット回線が思い浮かぶが、基本のみではもったいない。

例えば多様な働き方の実現では、情報セキュリティを保ちながら在宅勤務を実現するモバイルワーク環境の構築を行い、同時に就業規則を整備するなどが考えられる。

実は開業のタイミングもICTの検討にピッタリ

もう一つ、引越や新しい職場・店舗づくりが始まるのが開業である。

国内では毎年13万社が開業し、市場に新たな息吹を吹き込んでいる。そして地域経済の担い手を創出するべく、支援機関による創業サポートも力が入っている。同じ会社で定年まで勤めるモデルにこだわらず多様な働き方が推奨される今、「実は起業を考え準備している」という人も多いようだ。

開業は、まさに真っ白な状態からのスタートだ。開業資金は準備済みとしても、会社設立の手続きや届出に始まり、オフィスや店舗の選定、設備準備等、やるべきことは多々ある。

あれもこれも...と気がはやるが、大事なものは「事業を軌道に乗せること」。限られた資金を有効に使うためにも、自分の強み(顧客にどのような価値を提供できるのか)を明確にし、それを引き出すICTを検討しよう。

例えば本業により多くの時間を投下するには、事務処理や会計業務をできるだけ効率化するツールが有効だ。これからの起業は「パソコンは苦手...」とは言ってられない。むしろ、ICTにできることは任せる姿勢が求められるのだ。

では、移転や開業のタイミングで具体的にどのような分野のICTに着目すると良いのか。次ページで詳しく紹介する。

ICTの準備は電話とインターネット回線だけではない!

移転・開業時は、経営課題解決に有効なICT導入のチャンス



※2017年「全国新設法人動向」調査による

移転・増床

オフィス・店舗

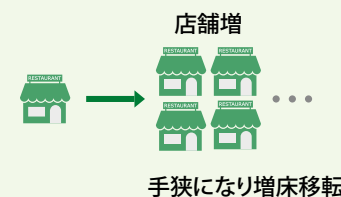
開業



引越のタイミングで経営力UP! 今の時代、欠かせないことは?

オフィス・店舗の移転や増床を行う際、気をつけるべき点はどこか。また、経営に不可欠となったICTはこのタイミングで何を整備すればよいのか。あわせて、新規開業におけるポイントも紹介する。

移転・増床



売上増や事業拡大
立地戦略等...

ポイント

さらなる売上増・事業拡大へ

移転とともにさらに

- ・人材が集まる会社へ
- ・人材育成、コミュニケーション
- ・営業力強化への仕組みづくり

「従業員が増えて手狭になったので、新しいオフィスを探しています」

「人材が集まりやすいよう、交通の便が良い場所に移転する予定です」

「人気も定着してきたのでいよいよ東京に進出します。まず5店舗が目標です」

手狭になったオフィスの移転・増床や新店舗の開店は成長の証。経営者にとっても従業員にとっても大きな喜びだ。また、市場や環境、事業内容の転換に応じて、最適な場所を求めて移転することもあるだろう。

移転・増床にあたっては物件情報の収集や契約、新しいオ

オフィスのレイアウトづくりや内装工事依頼、引越の段取り・手続きなどやるべきことは多い。

大きなプロジェクトであるがゆえ「無事に移転すること」だけに目が行きがちだが、移転の真の目的は「事業拡大や売上増」にある。このタイミングで、より飛躍できるよう、自社の経営課題を整理し、対策を取りたい。

例えば、人員増に伴う移転・拠点の開設や店舗を増やすケースでは、新たに人材募集をするだろう。その際、応募者から見て、より魅力的な会社、長く働きたいと思える会社でありたい。

近年は、給与の高さよりも残業が少ない会社を好む若者も増えており、価値観は多様化している。また仕事と家事や育児・介護を両立させている人も増えている。

働きやすく自由な発想

START 新規開業とICT

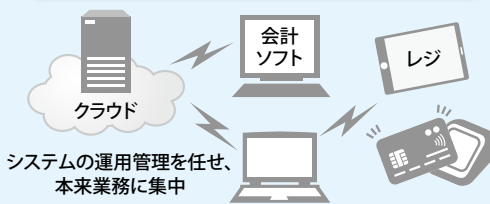
NTT東日本の提供例

- ポイント**
- 少人数で多くの業務をこなすなら、クラウドでICTの面倒を回避
 - 事業者としての自覚は情報セキュリティ対策から

例

業務ツールのクラウド化

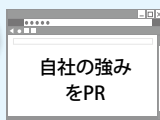
Wi-Fi



モバイルネットワークセキュリティ



ホームページ制作



投資額が限られているので、
優先順位を決め開業後も少しずつICTを整備

信用を失わないよう、
情報セキュリティ対策は必ず!

お問い合わせ先



URL <https://business.ntt-east.co.jp/solution/kaigyau/>

NTT東日本 移転開業 検索

K19-02888 [2002-2102]

<PR>

引越に伴うICTの相談は、NTT東日本に

- ・開業・移転の計画を立てたら、まず相談
- ・電話やネットワーク周りはもちろん、店舗やオフィスに必要なICTをワンストップで提供
- ・開業・移転後も相談相手に!



「開業・移転お役立ちマニュアル」を提供

0120-009-070 ※画像はイメージです

ICTの導入にあたり、忙しい引越前に、一つずつサービス会社を探して申し込むのは負担が大きいと違い、電話からインターネット回線、業務に関する情報を失ってしまうからだ。

そして、事業者としての信用を守る情報セキュリティ対応も忘れずに行いたい。例えば不用意にフリーWi-Fiを使ったり、仕事をし、情報漏えいを招けば、信用を失ってしまうからだ。

ICTの導入にあたり、忙しい引越前に、一つずつサービス会社を探して申し込むのは負担が大きいと違い、電話からインターネット回線、業務に関する情報を失ってしまうからだ。

多店舗展開とICT

NTT東日本の提供例

- ポイント**
- レジ周りは時代に即したものに
 - スタッフの管理をスムーズに (毎日顔を出せなくても状況把握)

例

クラウドサービス

キャッシュレス対応



ネットワークカメラ

クラウド勤怠管理



映像でレジや店舗状況を把握

各店舗の勤怠をリアルタイムに

移転・増床

オフィス・店舗

開業

電話とインターネット回線にプラス

移転、開業 それぞれで押さえない ICTの中身とは?



移転 オフィス移転では ネットワーク周りを整備

移転・増床や開業時にどのようなICT活用を検討すると良いのか。中小企業向けのICTを幅広く取り扱うNTT東日本のサポート例をもとに紹介しよう。

新オフィスへの移転では、固定席に縛られず仕事ができるWi-Fiの導入や、自宅や外出先でも情報セキュリティを保持しつつ仕事をこなせるモバイルワーク環境の整備を検討したい。クラウド上に会社のパソコンのデータを預け、ここにアクセスして仕事を進める「仮想デスクトップ」もお勧めだ。

そして、正確な勤怠管理が求められる今、勤怠管理システムはぜひ導入したい。タイムカードの集計処理が自動化され、管理業務の効率化も図れる。

また、スピード対応力が求められる会社なら、会社にかかってきた電話を担当者のスマートフォンで受けられるクラウドPBXが営業力強化に有効だ。

オフィス移転とICT

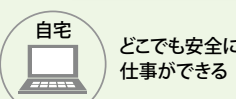
NTT東日本の提供例

- ポイント**
- 働きやすさ向上
 - 管理業務を効率化
 - 顧客対応力を強化

例

Wi-Fi

モバイルワーク環境



クラウドPBX

クラウド勤怠管理

担当者の電話をスマホで受け、スピード対応

法令に合わせた勤怠管理
タイムカード集計は自動で効率化



店舗増 店舗ではレジ周りから 管理を効率化

多店舗展開においては、店舗ごとの運営管理が大きな課題となるため、インターネットにつながれば管理者がどこにいても状況を把握できるクラウドサービスの活用が有効である。多くのスタッフを雇用する場合は、勤怠管理システムは必須だ。

レジでは、キャッシュレス対応をしておきたい。クレジットカード決済に加えてICカードやQRコード決済など、顧客が求める方式を簡単な操作で切り替えて使えると便利だ。

また、レジ周りにネットワークカメラを設置すると、万が一の時の映像確認はもちろんのこと、犯罪の抑止力にもなる。

開業 開業時に忘れてならない 情報セキュリティ対策

開業時は少人数で仕事を回すゆえ、ICTの運用管理まで手が回りにくい。そこで「持たず」に使うクラウド化するのがお勧めだ。専門会社にデータやソフトウェアの管理を任せれば、本業

2020年の総務・経理

法令改正が続く今、総務・経理部門には何が求められるのだろうか。対応が必要な項目を整理し、活用したいサービスを紹介する。

対応が求められる事項

●働き方改革関連法

<すでに適用>

年次有給休暇の取得義務化

<2020年4月から>

長時間労働の是正、残業は原則、月45時間・年360時間以内に(特例あり)

<2023年4月から>

時間外労働の割増賃金率が50%以上に

●消費税関連

<2020年3月>

申請書新様式への対応

<2023年10月>

適格請求書等保存方式(インボイス方式)導入

システムに求められること

・制度に沿って運用でき、適宜アップデートされるシステムを選ぶ(自動的に法令改正に対応できるものが望ましい)

・会計と給与、経費精算と会計などデータ連携できるシステムを選び、徹底的に効率化する

・社員自身の情報などは、直接システムに入力してもらう(紙を廃止)



働く人を取り巻く環境が大きく変わった。たくさん残業して頑張るのが美德ではなく、限られた時間で効率よく成果を上げる仕組みづくりや働き方が求められている。

法令の改正に関しては、すでに実施されている年次有給休暇の計画的な取得では、年5日は時季を指定しての取得が義務付けられている。2020年4月からは、長時間労働の是正として、残業時間上限の原則が規定される。

「忙しくなったら人海戦術で」

とはいかなくなっている。

また、2023年にはインボイス制度の実施が決まっており、総務・経理業務はITシステムなしでは立ち行かなくなる。

データ連携できるか 事前に確認を

最近では、基幹業務システムのクラウド化に伴い、関連システム間でデータ連携が可能になってきた。給与システムの結果が会計システムに反映されれば、転記やチェックの業務が不要になる。

また、社内の届け出書類などはできるだけ廃止して、本人から直接システムに入力してもらえば、書類を見て入力する作業およびミスが発生しなくなる。

こうした点に留意しながら基幹システムを選び、うっかりミスを発生させない仕組みで、総務・経理部門の仕事の効率化していきたい。

小口現金精算も いよいよキャッシュレス

業務の情報がデジタル化される中で、アナログ処理が残っている

いるのが、立替払いや仮払いなど、小口現金精算である。法人クレジットカードもあるが、万が一の使いすぎなどが懸念される。

こうした小口現金精算の分野でも、キャッシュレス化できるサービスが登場した。社員の負担も経理の負担も軽減できる。この場合も、決済情報を会計システムに連携できると、さらに便利だ。

続くページでは、今取り入れたい総務・経理向けのITツールを紹介する。



株式会社パッチワーク 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。

地域の支援を通じて見えたことを本音で提言していただく連載。最終回のテーマは、地域が伸びるにはどうすればよいか。都市部の模倣から脱し、独自性を活かす方について語っていただく。(編集部)

本音で提言



独創性を発揮するために

今年から、秋田県内の事業者支援として「0(ゼロ)円店舗改善」を進めている。これは先進的な店舗への改善支援を無料で行うというスキームであり、商工会等県内の支援機関において専門家派遣事業で進められている。支援成果を地域内で見える化させることを目的とした地域活性化策である。

独自の面白さを活かす

地方では商店街の疲弊が進み、個店の競争力が低下しているが、顧客離れの要因は実はその店舗そのものにあるという仮説に基づいている。

「0(ゼロ)円店舗改善」は、無料であるために、あくまで既存の設備や什器を活用して、商品構成や品揃えの革新、レジ位置変更、通路や空間スペース拡大などを行うと同時に、無駄な什器の排除、店内整理、不要な在庫削減など店舗全体の改革と再活性化を目指している。

効果はすぐ現れ、事業者の改革意識とモチベーションが大きく向上する。

地方では、薬局が調剤のほか健康食品、化粧品や服、アクセサリ、エステサロン、ヨガスタジオ等を展開するなど、地域事情に応じて多様化しており、面白い店を生み出している。

小売業は品揃えやサービスの差別化がしやすいので、独自性を尊重し、顧客から見て買いやすい空間を創り出せば、蘇っていくと実感した。

地方に必要なのは、都市部の模倣ではなく独創性である。

「一村一品」を生み出せるか

中国では都市から地方へ経済成長を転換させる「一村一品」が進められている。一村とはローカル都市のこと、一品は世界に通用するグローバルな生産品のことである。

日本では地域内で相互経済を補完しながら「ムラ」を完結させる考えが根付いているが、グローバルに通用する独創性が欲しい。そして、地域を支え、海外に出ていくこともできる強い産業構造の確立には、「ムラ」で完結せず、広域な規模拡大が必要

である。

地方行政関係者の奮起を

行政や支援機関、事業者と関わる仕事をしていると、独創性の発揮には、地方行政の果たす役割がとても重要であると思う。

国の政策では、事業承継、生産性向上など、政策に紐づいた施策が実施される。

地域展開においては、これをそのまま伝える、概念的な啓発ではなく、どうやって事業承継させ、何のために生産性を向上させるのか、地域ごとに明確化する必要がある。地方行政関係者こそが、独創性を加味した革新を支援できるのだ。

その土地ならではの面白さはたくさんある。都市部の真似からは卒業し、自らの価値観に基づき新しいあり方を目指すべきではないか。

そのために自分も独創的な視点とアイデアを持ち込み続けたい。

四回にわたる連載、ありがとうございました。

意図しない業務ミスはシステム化で防げる クラウドによる全自動化でさらに精度向上を

2019年末に大手企業の「過去の残業代未払い」事案がニュースになったが、今年4月の民法改正では、一般債権の消滅時効を長期化する見直しが行われる。となれば、今後は数年後に残業代請求を受ける可能性も出てくる。

残業代未払いのようなトラブルは得てして、「うっかりミス」が元になっている。「法改正に合わせた給与計算式の変更を忘れた」「労働時間にカウントすべき時間を入れていなかった」など、そもそも誤りに気づいていないことも少なくない。

これでは従業員との信頼関係を崩しかねず、もちろん法的な側面でも大きなリスクがある。

勤怠から明細書配付まで データ連携で自動化推進

法令の解釈ミスに加え、通常の給与処理などでも紙への記載

や転記といった手作業時にミスを誘発しやすい。
こうした状況を打破する方法

は「基幹業務システム」奉行シリーズ」で累計約63万社の納入実績をあげるオービックビジネスコンサルタント(OBC)は、「業務の未システム化領域を

2020年の総務・経理は？



システム化し、紙からデジタルにシフトすること。さらにクラウドでシステム同士を連携させ、ワークフローの全自動化を図ることが最良の手立てです」とアドバイスする。

例えば、同社の「給与奉行クラウド」を導入すれば、給与・賞与の処理における所得税や社会保険料の計算、管理帳票の作成など一連の作業が自動化され、業務の精度向上と効率化を実現できる。しかも、社内担当者用ライセンストとは別に、顧問の社会保険労務士などに付与できる「専門家ライセンス」が標準添付されているため、社外の専門家とリアルタイムに情報を共有し、作業結果のチェックもすぐに受けることができる。

給与を計算するには従業員の勤怠データを取り込む必要がある。そして計算後には明細書の配付や振込処理を行わなければ

ならない。実はこれらの作業も、OBCの「奉行クラウドEdge」シリーズで大幅な効率化が図れる。

「奉行Edge 勤怠管理クラウド」は、多様な打刻方法に対応し、勤怠集計や残業計算、休日・休暇管理などを自動化。集計データはそのまま「給与奉行クラウド」に連携できるので、データ入力作業が不要となる。作業自体がなければミスが起こることもないのだ。

また、「奉行Edge 給与明細電子化クラウド」は、給与明細のメール配信もしくはWeb上での閲覧を可能にし、紙での配付にかかる印刷や封入・封かんといった作業負担を解消できる。

1人総務時代に備え 総務人事業務もクラウドで

業務システムをクラウド上で連携させることによる自動化の

「総務人事奉行クラウド」 の導入効果

非定型業務の定型化で
生産性向上

情報管理業務

- 入社
- 免許・資格情報管理
- 退職者管理
- 定年後再雇用者の管理
- 退職者管理

コミュニケーション業務

- 在職証明書の発行
- 退職証明書の発行
- 労働者名簿の調製
- 住所録・社員名簿の作成
- 緊急連絡先一覧の作成・配信

定例業務

- 労働契約更新
- 組織改編
- 教育・研修
- 人事異動
- 定期健康診断

「給与奉行クラウド」の導入効果

業務の自動化により手作業を削減 → ミスがなくなり作業効率もアップ

勤怠・手当データの 入力と計算を自動化



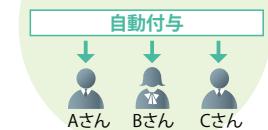
保険料率・税率を 自動更新



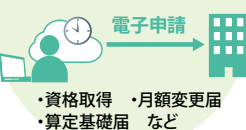
明細書配付の 完全自動化



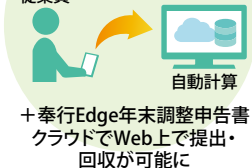
有給休暇管理を 自動化



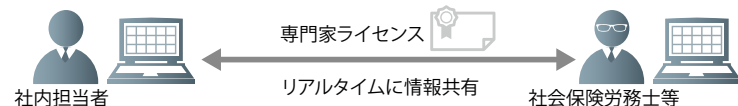
社会保険の 届出を電子化



年末調整業務の 自動化



給与計算システム 給与奉行クラウド



効果は、従業員とのやり取りが発生する総務人事業務について
も当てはまる。

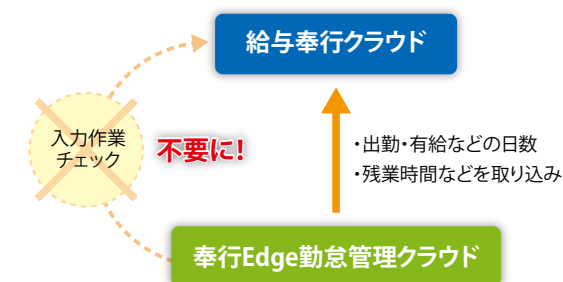
OBCが提供する「総務人事奉行クラウド」は、組織・社員の情報管理、雇用に関する各種規定文書の管理などに関して、紙やExcelなどで行われていた約120にも及ぶ非定型業務(OBC調べ)をシステムによって定型化し、簡単に業務を遂行できる環境を提供する。

従業員の結婚や出産、転居といった身上異動、部署の異動や役職変更などの情報は、社員自らが入力することで、転記ミスを抑え、給与処理の手当計算に直接反映させることもできる。

多岐にわたる業務を限られた人員で正確かつ効率的にこなすには、紙や手作業による属人的な方法から早く脱却し、誰が担当してもミスなくスムーズに作業を遂行できる仕組みを整えることが、有効な策だ。中小企業における「一人総務時代」が迫っている今、システムの準備は競争力強化に欠かせない。

勤怠管理や給与処理、総務人

連携により自動化入力をなくしミスをゼロに



事はもとより社内のさまざまな部門、業務、データを容易に連携できる「奉行クラウド」で、将来に備えたプラットフォームを整備しよう。

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

現金小口精算の
効率化

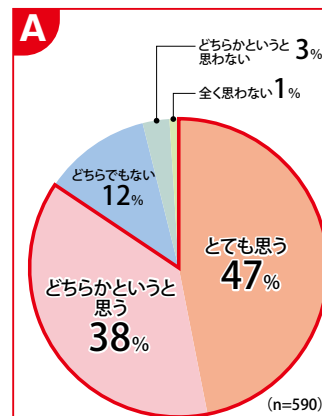
立替払い・現金精算(小口現金・仮払金)はみんなの負担
実は簡単にできる! 法人のキャッシュレス経費精算

急な備品購入や外出先で発生する費用は、社員が立て替え、後で精算するケースが多いのではないだろうか。

担当者は、領収書を忘れず持ち帰り、社内で精算するまで気が抜けない。仮払いがなければ一時的とはいえ自分のお金を持ち出さねばならず、特に給料日近くは痛い。現金持ち出しが嫌で自分のクレジットカードで支払うと、「会社の備品購入でカードのポイントをとめている。ずるい」など、別の従業員が不満を持ちかねない。



アンケート調査
Q 小口現金(仮払金)での精算処理はなるべくなら減らしたいと思いますか?



調査: インターネットによるアンケート
調査全体の有効サンプル数1000
(年齢20歳以上の男女)
調査機関: 2019年11月12日
～2019年11月15日

小口現金決済は
皆、減らしたい...

多店舗展開する企業などでは、本部から予算化された店舗ごとの経費を、月末に管理者が精算回収してまわり、負担になっているという話も耳にする。

一方、総務・経理では、現金の準備・管理や精算業務、残金の照合といった緊張を強いられる業務が未だ続いている。働き方改革の推進で業務効率を上げようとしても、小口現金決済業務の時間は短縮できないのである。一般のアンケート調査においても、「小口現金の精算処理をなるべく減らしたいですか」との質問に約85%が「そう思う」と回答している(上のグラフ参照)。

キャッシュレス化には法人用クレジットカードを使う手もあるが、経費使い込みなどのリスクもあり、躊躇してしまう。

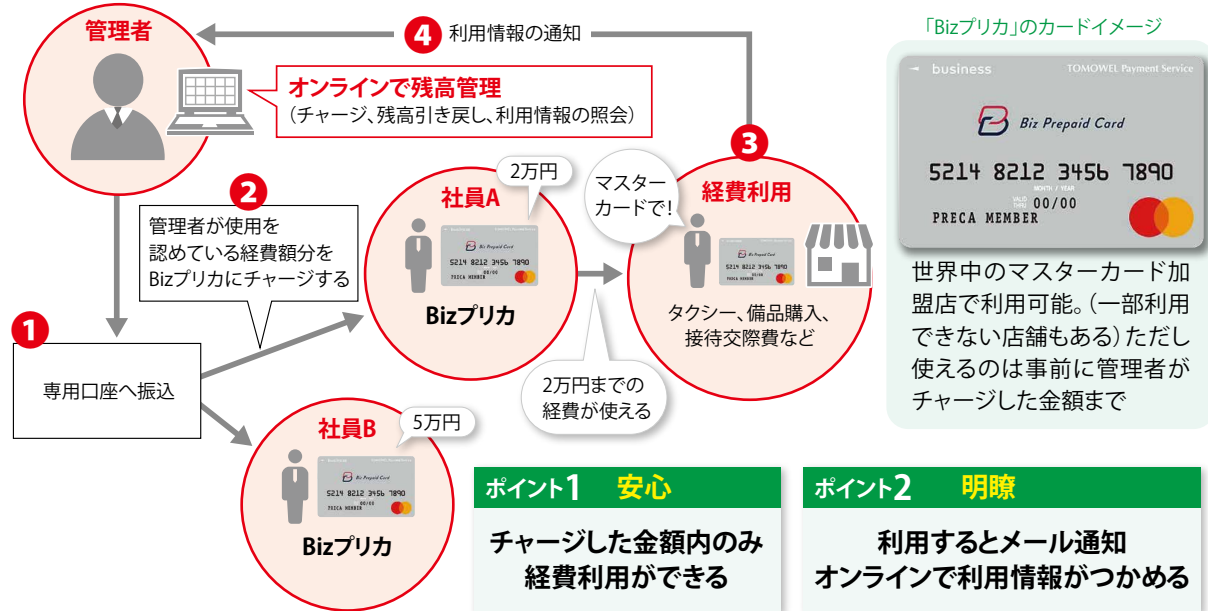
ここに一石を投じたのが、法人向けキャッシュレス経費決済サービス「Bizプリカ」である。サービスを提供するTOMOWEL Payment Service(トモウェルペイメントサービス)は、ICカードの製造も手掛ける共同印刷が出資した企業だ。

「Bizプリカ」はどのような小口現金決済を変えるのか。

プリペイドの安心感と
クレジットカードの使い勝手

用いるのはマスターカードのマークがついた「Bizプリカ」。これは、クレジットカードのような利便性を持つプリペイドカードである。クレジットカードにあるような利用限度額ではなく、管理者がチャージした金額内で決済できるのが特徴だ。利用にあたり、まず管理者が「Bizプリカ」ごとに利用可能

小口現金精算をキャッシュレス化! Bizプリカ の仕組み (イメージ)



利用料 月額100円(税別)/1枚

●1枚から申し込み可 ●申し込みはオンラインにて

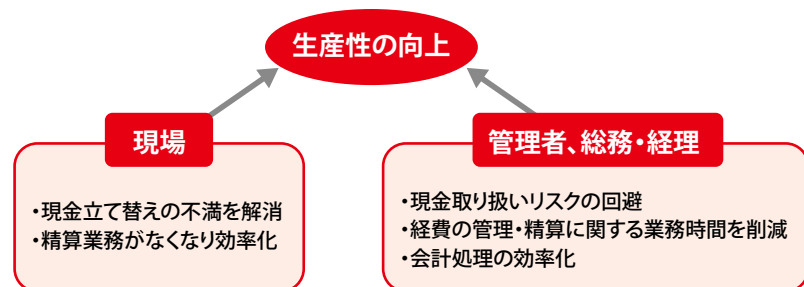
6か月無料トライアル実施中

金額(予算額)をチャージ。現金は不要で、オンラインの管理画面から金額を設定する。担当者は、「Bizプリカ」で備品の購入等を行う。(マスターカード加盟店)。店頭での使い方は通常のクレジットカードと基本的に同じ。ただし利用可能額はチャージ残額分までとなる。これで、立て替えや現金精算(小口現金や仮払金)が不要になる。さらに、総務・経理担当者や管理者は管理ページから利用状況をリアルタイムに把握できるので安心である。

また、同社は「経費精算ソフトや会計ソフトとの連携を強化する予定」と話している。システム連携が実現すれば、「Bizプリカ」で払った経費分は入力が必要になり、総務・経理部門の省力化は加速する。

個人生活に浸透しつつあるキャッシュレス。会社でも、残っていた小口現金精算をキャッシュレス化し生産性を向上させよう。現金取り扱いのリスクを減らせば、従業員満足度も上がるはずだ。

「Bizプリカ」で経費精算をキャッシュレス化すると...



お問い合わせ先

TOMOWEL
共同印刷グループ

TOMOWEL Payment Service 株式会社

東京都文京区小石川4-14-12
03-3817-2422 (平日10時～17時)

URL <https://bizpreca.jp/>

Bizプリカ 検索



経済産業省
商務・サービスグループ
サービス政策課
課長補佐 鶴悠太郎氏

生産性の向上をIT活用で後押し
——経済産業省が2017年から実施しているIT導入補助金は、業務を支援する市販のパッケージソフトやクラウドサービスを対象とする新しいタイプの補助金として、多くの中小企業のIT活用をサポートしてきた。

初めての試みであるがゆえ、毎年内容を改訂し、最適なラインが見出されてきた。

2020年は、昨年同様にA類型、B類型(A類型より対象となる業務プロセスが広い)に分け、導入費の1/2を上限に補助する。補助額は30万円から450万円。下限額は40万円から30万円に下がり、この新たな価格のクラウドサービス等にも適

IT導入補助金2020はどうなる——経済産業省に聞く

用しやすくなった。

最終目標を賃金アップに 通年でさらに使いやすく

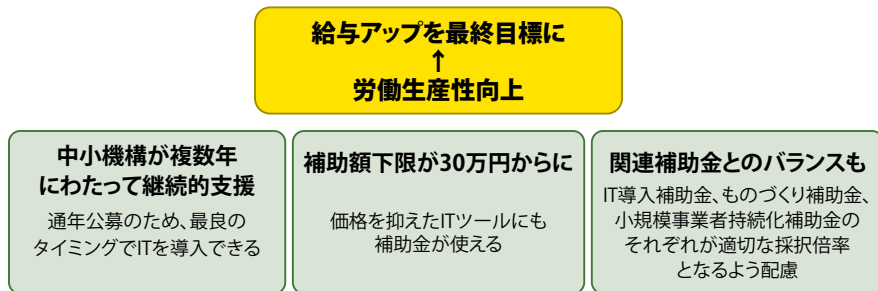
形はおおむね昨年を踏襲しているが、政策意図がより明確に打ち出されている。経済産業省サービス政策課・課長補佐の鶴悠太郎氏は次のように説明する。

「働き方改革、インボイス制度の実施、賃上げなど社会・制度への対応が求められる中、ITを活用した業務プロセスの改善は生産性の向上に寄与します。そして、成果の一部を従業員の皆さまに還元していただきたいと考えています。このようなことを踏まえて、中小企業基盤整備機構が複数年にわたって中小企業の生産性向上を継続的に支援する「生産性革命推進事業」を創設し、設備投資、IT導入、販路開拓等の支援を一体的かつ機動的に実施することとしています」

生産性を向上させた後、どうするか。ここは日本経済の今後に大事なポイントだが、「賃金上昇」を見据え

図 IT導入補助金 2020年のポイント

- ・ITツールの導入費用における1/2を補助 補助額30万円～450万円(A類型、B類型あり)
- ・事業後3年以内に労働生産性9%以上の向上を目指す



ていることが特徴である。

IT導入補助金では、事業終了後3年間で9%以上の労働生産性向上を目標とし、2020年はあらたに「給与支給総額の年率平均1.5%以上の向上」「事業場内最低賃金が地域別最低賃金+30円以上」の実現を申請要件としている。ただし、A

類型申請事業者、小規模事業者や特定業種等は加点要素とし、必須要件としない予定とのことだ。

「生産性革命推進事業」は、「ものづくり補助金」「小規模事業者持続化補助金」やその他の事業と合わせて、より一体的かつ機動的に支援することを目的とした事業である。3補助金の最適な使い分けも期待される。

「これまでは、『募集のタイミングが合わない』『来年IT投資を考えているが事業が実施されるか』など、補正予算の性質上、次がどうなるかについてご質問いただいた際、回答ができないという課題がありました。今回は、『生産性革命推進事業』の中でIT導入補助金を措置し、通年での公募も可能とする予定ですので、じっくりと事業計画を検討し、最適なタイミングでIT導入を進めていただけるはずです」と鶴氏は力を込める。

また、3補助金間で、それぞれが適切な採択倍率となるよう柔軟に調整していくとのことだ。

初回募集の時期は昨年より少々遅めの春以降と予想されるが、IT投資を考えている企業は、今から戦略を練り、準備をしておきたい。

支援情報 瓦版

2020

1

おかやまIT経営力大賞、MCPC award2019 IT導入補助金2020

2019年11月開催された「おかやまIT経営力大賞」表彰式の様子(写真提供、事務局)



「おかやまIT経営力大賞」実行委員会(中島博会長)は、今年度の「おかやまIT経営力大賞」を発表、11月21日に記念フォーラムを開催した。同賞は、すぐれたIT経営を実践した県内の企業を表彰する年次の取り組み。12回目となる今年は、13社の応募のなかから受賞企業を決定した。大賞の丸五ゴム工業は、自動車用ゴム部品・樹脂部品の製造販売を手掛ける。IoTを用いた生産状況の見える化で、マシントラブルに起因する生産ストップによる生産数量の減少、製品の品質不良の発生を最小限に食い止め、製品の品質及び生産数量の安定化を図った。

優秀賞のキミセ醤油については、本誌6・7ページを参照のこと。

各賞は以下の通り。

■大賞

おかやまIT経営力大賞

丸五ゴム工業

■優秀賞

加茂繊維

キミセ醤油

■先進技術特別賞

岡山大学病院 薬剤部

■チャレンジ特別賞

化繊ノズル製作所

ユアサシステム機器

WORKSMILEL

ABO

■地域貢献賞

クラカアグリ

MCPC award 2019

モバイル/IoTの推進により企業・社会の発展を目指すモバイルコンピューティング推進コンソーシアム(MCPC)ではモバイル/IoTの優れた活用により成果を出した企業を表彰する「MCPC award」を開催している。

2019年の受賞企業が発表され、2019年11月28日に表彰式が行われた。

ユーザー部門の各賞は次の通り。

●グランプリ・総務大臣賞・モバイルテクノロジー賞

国立大学法人 福井大学 医学



最優秀賞の福井大学医学部附属病院(上)および、中小企業賞のwash-plus(下)

部附属病院 滅菌管理部
「総合滅菌管理システム」
審査委員会特別賞・モバイルパブリック賞
石川県
「匠の技」を活用したIoT技術指導モデル」
●モバイルビジネス賞
幸満つる郷 KDDIエボルバ野蒜「AI灌漑施肥システム」
普及促進委員会賞・モバイル中小企業賞
wash-plus
「Smart Laundry」
●奨励賞
・観光施設連絡協議会
「ご当地プリントシール機」
・パーソルワークスデザイン
「AIの有効性を最大限引き出すKCSとの融合」
・みずほ銀行
「AI×有人チャットボット」

お問い合わせ先 モバイルコンピューティング推進コンソーシアム <http://www.mcpc-jp.org/>

No.43

これまで、そしてこれからのIT活用

12年にわたり続けていただいた好評連載は今回で一区切り。最終回にあたり、これまでのITの進化の振り返り、そして、今後に向けての指針を整理していただいた。(編集部)



有限会社ビジネス・サポートエム
(法人番号 700002013072)
代表取締役 御田村 瑞恵
www.e-bsm.jp

地銀のオンライン開発プロジェクト終了後、市町村・団体職員等の研修に携わり、アプリケーションやグループウェアの使い方、データ交換、ネットワーク管理などの研修講師を務める。
2003年からの国や地方公共団体等の電子化に伴い、国が定める特定認証局の電子認証セミナー講師、その傍ら、利用マニュアル等の作成や小規模経営者の「IT活用」の困ったな」対応、一般ユーザー向けのPCスクール経営を行っている。

本連載がスタートした2008年は、iPhoneが発売され、TwitterやFacebookのサービスが始まりました。いつでもどこでもインターネット接続が可能となり、人々は情報を発信する喜びを感じたWeb 2.0^{*}時代でした。Webサイトの開設数は企業全体の8割ながら、更新されていなかったり、小規模企業は開設することも難しいという状況でした。そこで、2009年〜2010年の前半にかけてWebサイトの開設から運営について紹介しました。2018年末には、開設率は91.8%になりましたが、ウェブコンテンツのアクセシビリティに関する規格を満たしていたり、取り組みをしたりしている企業はわずか20%に留まっています。

本連載では2012年の後半までSNSを紹介してきました。現在の個人利用は「従来からの知人とのコミュニケーションのため」「知りたい情報を探すため」「ひまつぶしのため」が上位を占めています。一方で、災害発生時の情報収集・発信に利用する個人も増加しています。このような生活者に向けてSNSを利用している企業の割合は36%(2018年末)で年々増加し、ここ3年は、会社案内、人材募集での利用が増えています。ただ、期待されていたマーケティングや消費者の評価・意見の収集で利用する企業は減少しています。

呼ばれるY世代(1975〜1990年代前半生まれ)が、スマートフォン以外の携帯電話を使ったことがなく、ターゲットイングされた広告が当たり前のZ世代(1990年代後半〜2000年生まれ)をけん引し、新たなビジネスモデルにチャレンジしています。社会問題に強い関心を持ち、自身の信条のためにボランティアや寄付に参加する人が多く、「社会貢献や環境にやさしいこと」を優先するイミ消費を考える、サービスを提供する側でもあり、消費する側でもあるでしょう。2019年は「SDGs経営元年」ともいわれ、イミ消費につながっています。「近江商人の三方よし」の精神や前号までに紹介してきた事業継続計画もSDGs達成の活動に活かせるでしょう。政府でも動画にて、ドローンを活用した農業や、遠隔医療の時代になったことなどを紹介しています。2020年は、いよいよSociety 5.0を実現する技術でもある5Gがやってきます。

※1 Web1.0時代は、電話回線のダイヤルアップ接続で画像の読み込みに時間がかかっていたが、人々はパソコンでインターネットに触れる喜びを感じていた。
※2 高齢者や障害のある人を含む全ての利用者が、使用している端末、ウェブブラウザ、支援技術などに関係なく、ウェブコンテンツを利用することができるようにするための基準。(JIS X 8341-3:2016)
※3 トキ消費：同じ志向を持つ人々と一緒に、その時、その場でしか味わえない盛り上がり共有することを楽しむ消費行動。
イミ消費：商品そのものの価値に加え、それに付随する価値に注目する消費者行動。
※4 参考動画の例 <https://www.youtube.com/watch?v=ArRWXopUHAQ>

補助金申請

補助金申請システム「Jグランツ」

経済産業省は、事業者の補助金申請手続きを効率化するため、補助金申請システム「Jグランツ」をスタートした。インターネットを介しての申請が実現し、書類への押印が不要になるため、申請における手間やコストを削減。過去に補助金申請した際の情報が自動転記される機能により、入力負担も軽減される。「Jグランツ」には国及び自治体の補助事業が掲載されるため、ワンストップで補助金情報を収集することもできる。



JグランツWebサイト <https://jgrants.go.jp/>

セミナー

IT経営カンファレンス各地で開催

- 地域のITコーディネータ組織が主催し、ITコーディネータ協会が共催する「IT経営カンファレンス」が年度末まで各地で開催されている。
- ・長野 2月19日
「AI・IoT活用による付加価値の創造」
 - ・宮城 2月20日
「ICT活用による経営のヒント(仮)」
 - ・富山 2月21日
「2030年の経営」
 - ・愛知 3月4日
「クラウド・ファースト&グローバル化 待ったなし! ICTを活用し会社を成長させる」

お問い合わせは各組織へ

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。



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

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!

2020年4月6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/>

資料請求者には図書カードプレゼント

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。

「大義名分」

ラグビーワールドカップに沸いた2019年も終わり、待ちに待った東京オリンピック・パラリンピックイヤーがやってきた。親しみのあった体育の日がなくなってしまうのは何となく切ないものがあるが、生きている間にサッカーとラグビーのワールドカップ、そしてオリンピックをこんなに間近で感じられるというのはほんとうに幸せなことだと思う。ゴルフやテニス、バスケット、サッカーのあの世界的プレーヤーはほんとうにやってくるのか? 日本勢のメダルラッシュなるか? 一体いつになったらチケットが手に入るのか?...etc.

あの選考会はなんだったんだ? と感じる競技もあるにはあるが、参加されるすべての選手には参加できない選手の方まで精一杯頑張っていたきたいと思うし、私も精一杯応援しようと思う。

とはいえ、われわれ会社員は学生のように長々と夏休みがあるわけでは



ないので期間中も会社に行って仕事をせねばならない。

っと、せねばならないんだが競技会場や選手村に近い「重点取組地域」にある企業は端的に言うところ「会社に来ないでくれ」と言われており、「在宅勤務や地域外のサテライトオフィスで働いてくれ」ということになっているようである。

かく言う私のオフィスも重点取組地域内にあり、会社で仕事をするなどということになるようであり...

出社されるすべての社員には出社できない社員の方まで精一杯頑張っていたきたいし、私も精一杯仕事しようと思う。

在宅で、テレビつけながら。

奉行クラウド FULL LINE UP

さあ、クラウドに上がろう。



IT経営マガジン **COMPASS**

2020年春号
第18巻1号
2020年2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/>

「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

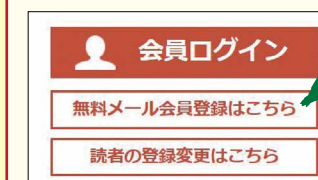
COMPASSの読者会員の種別には、

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/>

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
指針としてご活用いただけることを目指しています

編集後記

先日、街角で前から来た知らない人が突然話しかけてきたので、びっくりして立ち止まってしまいました。実は私の勘違いで、訝しげな顔をして通り過ぎたその人はBluetooth対応ヘッドセットを付けて電話をしていたのでした。

ハンズフリー通話は両手を使えるというだけでなく、話しながらスマホ画面を見れる(データを確認したりアプリを使ったり)ので便利な仕組みですが、歩きながらの通話はいかかなものかと思っっています。画面に目を落としていたわけではないにしても、ながらスマホはやはり何らかの事故に結びつく可能性があるように思います。車や自転車のような規制は無理でしょうから、個人の意識向上に期待したいです。

(大谷)

長いこと続けていただいた御田村瑞恵さんの連載「ネット社会との「お付き合い」術」が今号で一区切りとなります。お礼の気持ちを込めて改めて振り返ると、10年間で急速にITが進化してきたことがわかります。その時々のおきたいタイムリーな情報、ありがとうございました。

先日、ある町へ高速バスで向かいました。予想外に外国人旅行者の方が多く、荷物もいっぱい。売上への貢献度がすごいんですね。ただ日本語が通じない人が多いため、運転手さんが座席を案内しても別の席に座り、予約をしていた日本人は空いた席に座るなど、混乱。出発も15分ほど遅れました。顧客が変わった今、運転手さんは英語の習得が必須に。バス会社は多言語対応の定型アナウンスに加え、バス位置情報の活用、緊急時に備えた翻訳サービスの契約など、外国人旅行者を意識したサービス強化が欠かせなくなりました。

変化に合わせてITを基盤に改革。どの業種もデジタルトランスフォーメーションが求められています。COMPASSも同じく、変化していきます。

(石原)