

COMPASS

中小企業のIT活用情報をわかりやすく紹介

Winter 2020 冬

特集

次の手を素早く打つ！

メールはもう古い？

チーム型の情報共有で



FOCUS キャッシュレス決済2020

トピックス

- 基幹システムのクラウド化
- RPAの導入
- 地域のIT活用支援
— 香川の取り組みと支援事例

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] 2020年冬号
令和元年11月5日発行

株式会社 ブラザーレコム 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。

品質管理の要求は 年々高まる。

会社
印刷
コスト
が
さく
なっ
た。

どうする？ あなたの職場！

会社
の
人
手
が
な
く
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
ラベル発行コストに配慮

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 チーム型の情報共有で
次の手を素早く打つ!

メールはもう古い?

事例

福岡県 総合印刷業 グランド印刷
IT投資が会社に利益をもたらす データー一元化とチャットで働きやすさも

サービス紹介

LINE WORKS
「LINEみたい」だから皆が使いこなせる 社内の情報共有をリアルタイムに、安全に

FOCUS

8 キャッシュレス決済2020

インタビュー ビザ・ワールドワイド・ジャパン 寺尾林人氏
「タッチ決済」の浸透へ 東京五輪は貴重な体験の場になる

事例 群馬県 草津温泉 ホテル望雲

訪日顧客の利便性向上で 人口減に手を打つ



ITツール活用ナビ

RPA活用事例 愛知県 製造業 吉田SKT
システム移行にRPA 圧倒的な省力化基幹業務のクラウド化 会計から人事まで、データがつながり新しい利便性を提供
今こそ導入のタイミング! 「UP to クラウド」

支援情報瓦版 秋田県、香川地域

事例 ①美容材卸 ハナブサ 拠点間在庫の見える化 勝負はデータが整う2年目

②うどんつゆ製造 京兼醸造 「いつもの商品」を簡単に頼めるスマホアプリ
生産性を高め同じ人数で売り上げ2倍以上を20 連載 ネット社会との「お付き合い」術
事業継続力強化計画
申請にあたってのポイント
御田村瑞恵氏21 連載 本音で提言
生産性向上へ地方企業が乗り越える壁
グローバリズムへの幻想
加藤剛氏

23 エッセイ 世中渉「あいていのある職場日記」

IT活用に関する「困った」を解決する専門家がいます。

ITコーディネータに
ご相談くださいITコーディネータとは、経営者と対話しながら、経営戦略のなかで
ITをどのように活用するかを経営者とともに考えるプロフェッショナル。
経済産業省推進資格です。

例えば、こんな相談に対応できます



ホームページ活用

- どうやって作るのがよいのか
- アクセスが増えずに困っている



漠然とした経営の悩み

- 改革したいがどこから手をつけたらよいのだろう
- どこにITを使えば効率化するか知りたい



業務とIT/IoTの問題

- 受発注管理をもっと効率化したい
- リピータを増やす仕組みを作りたい

ITに関する
補助金の活用も
ご相談ください直接のお問い合わせはもちろん、
支援機関にご相談の際に、
「ITコーディネータの方はいますか」と
是非聞いてください。

特集

メールはもう古い? チーム型の情報共有で 次の手を素早く打つ!



IT活用によって蓄積しやすくなった様々な情報。これらを使いこなして行動につなげるためには、円滑な情報共有が欠かせない。注目集まるチャットの活用を整理した。

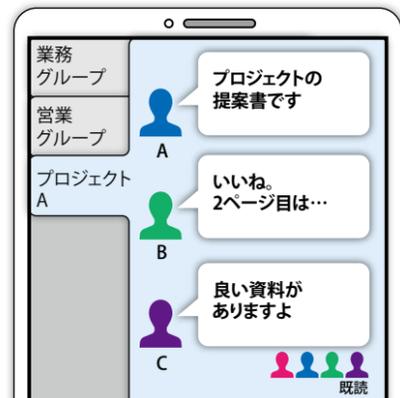


メールはもう古い?

便利なメールにも課題が



SNSのようなコミュニケーションを仕事でも【チャット】



チーム力を上げる
スピードを上げる
経営判断を素早く的確に

若手にとっても スタンダードはこれから

そして、忘れてならないのは若手社員から見たときの敷居の低さだ。オフィスでの先輩世代は、パソコンの利用に慣れているが、入社してくる若手は、スマートフォン世代。メールよりもSNSがデフォルトだ。電話やメールよりチャットのほうが、使い方に慣れているためなじみやすいのだ。

入社前の新入社員にチャットのアカウントを発行し、入社にあたり不安なことなどを質問しやすくして好評価を受けた会社もある。

基幹システム内の日々の取引や業務情報を業務ごとのチャットグループに流すことで、社員

チーム内で簡単に 必要な情報を

感メールやDMが増えて大事なメールが埋もれる点、関係者で情報共有しようとするCCメールが大量に飛び交うことなどで効率を下げってしまう面があった。

そこで、注目されるのが「チャット」なのである。チャットツールは、簡単に言えば、FacebookやLINEなど、広く普及したSNSで使われているような「対話を文字で見えるように進める仕組み」だ。業務やテーマでグループを作り、1対複数、業務グループ

内などで情報共有や書き込みができる。チームで仕事の進捗を共有できるのがポイントだ。例えばイベントのプログラムについてたたき台を出し意見を交わしたり、営業の進捗を関係者で共有したり。報告だけの会議ならチャットで済ませれば時間を有効に使える。

タブレットやスマートフォンなどモバイル機器で利用できる。出張先の上司、外出中の先輩とも情報共有が容易である。本社と離れた現場で起こったことを写真を交えて報告したり、店舗間でディスプレイの成

功事例を共有したり。手軽だからこそ、これまで埋もれたり消

増えるメールは 効率にそろそろ限界?

メールは誰とでも、好きな時間に正確に情報を受受信でき、社外との連絡には欠かせない存在だ。しかし社内では、「受信して開く」「形式的な挨拶用語を書く」といったまどろっこしさや、迷

個々が仕事の動きを把握し、ノウハウを学び個々の成長を促進しているのが、次ページで紹介する福岡県のブランド印刷である。単純作業はITに任せ、人は高度な判断や企画などを担うことからの時代、短期間でのスキルアップやノウハウ共有は競争力強化のカギでもある。適切な情報を手軽に共有できるコミュニケーションツールに目を向けてい

ただし、「適切な情報」が何かは、会社によって異なる。経営者の見極めや優先順位付けが求められる。

リアルタイムの社内コミュニケーションを推進!

チャットが使えるITツールの例

Chatwork	Chatwork	チャット、ファイル共有、タスク管理、ビデオ通話などを使いやすく提供
Microsoft Teams	マイクロソフト	Office365にセットされているチャットツール。ビデオ会議、画面共有なども
LINE WORKS	ワークスモバイルジャパン	LINEの使い勝手の良さを活かしたビジネス向けツール。ファイル共有や既読確認も





グランド印刷は、不動産の販促支援「GOGO不動産」、デジタル壁紙「Arms」、自分で組み立てられる看板「らくらく看板」など続々と新規事業を立ち上げている。一度コンタクトがあった顧客には、定期的にオリジナルの小冊子やカタログを送り、関係を深めている。

途中、システム会社が事業を停止してしまったり、思うよう

失敗もするなかで要件定義のコツをつかむ

皆で効率よく全体感をつかみつつ、改善対応も怠らない。営業日報や受注などシステムにデータが入ると、関係するチャット内の業務グループに自動的に流れていく。そのうち、例えば粗利率が基準値を下回るなど検討すべき案件には担当者がコメントを求められたり、小泊社長が詳細を確認したりして対応・改善する。

なっているという。

こうしたビジネスの「今」を社内リアルタイムに共有するのが、チャットツール「Chatwork」(チャットワーク)である。

営業日報や受注などシステム

にデータが入ると、関係するチャット内の業務グループに自動的に流れていく。そのうち、例えば粗利率が基準値を下回るなど検討すべき案件には担当者がコメントを求められたり、小泊社長が詳細を確認したりして対応・改善する。

皆で効率よく全体感をつかみつつ、改善対応も怠らない。

失敗もするなかで要件定義のコツをつかむ

途中、システム会社が事業を停止してしまったり、思うよう

企業再訪

福岡県北九州市 シルクスクリーン印刷・室内装飾

グランド印刷

IT投資が会社にもたらすデータ一元化とチャットで働きやすさも

「IT化で時間を確保できるようになり、ここで年に3回くらい、ライブを開催します。システムの改修は継続中で、毎月のIT投資額は30万円ほど。やりたいことはたくさんあります」

グランド印刷(福岡県北九州市)の小泊勇志社長は、訪問時に破顔一笑、こう話した。7年前の本誌掲載時は取締役としてすでに経営を任せられ、どこにいても顧客情報や受注・進捗状況がわかる基幹システムをクラウドで構築し、運用を始めたところだった。

その後、シルクスクリーン印刷・ディスプレイに加え、不動産の販促支援、看板・装飾、デジタル壁紙など次々と新規事業を軌道に乗せてきた。現在挑

戦中なのが、ターボリン幕印刷通販の「まくする」だ。5年前に比べ、粗利率は1.4倍に増えた。その要因とは?

同じ人数で14倍の顧客に対応 業務情報はチャットで共有

新しく立ち上げた事業では、訪問営業担当を置かずネットや電話で受注するスタイルとした。「皆で顧客対応すると、スピー

ディにノウハウが共有され個人のスキル差に依存しなくなりま

す」と小泊社長は実感話を話す。これを下支えするのが改修を重ねている基幹システムである。すでに受注管理、顧客管理、原価管理などがデータ連携・一元管理できており、今月の粗利益や顧客別の売上状況などほし

いデータを同一システム上で自在に見ることができる。

同時に、自動化にも力を入れ、例えばWebから注文が入った場合、ボタンを押すだけでシステムに顧客情報や売上情報が反映され、粗利も計算される。

7年前に500社程度だった顧客リストは今や7000社レベルに増大したが、同じ人数で対応できているという。

コンタクトできた顧客には、関係を強化すべく、興味をそそる小冊子やカタログを作り定期的に送付している。商品アイテム数が多いB to Bのビジネスでは、アナログのコミュニケーションは欠かせない。

また顧客リストや購買履歴データが事業企画のヒントに

IT投資・活用と事業意欲が利益を生む!

グランド印刷のIT活用

2012年 — 受注・進捗状況の見える化とリアルタイムコミュニケーション(クラウド運用の基幹システムとチャットシステム) システムの改修を続け、新規事業を立ち上げ!

2019年 現在 業務データの一元化、自動化を推進

データがつながっているからビジネスの動きが一目でわかる!



- 一元化・自動化による効率アップ
- リアルタイムの経営見える化
- データを活用したマーケティング

- データを活かす「チャット」(Chatwork)
 - ・受注、利益、営業日報などを担当部署のグループに自動的に流しリアルタイムの情報共有
 - ・スピードアップ&ノウハウ共有

基幹システムの画面例(2019年8月現在)



5年前比で粗利率40%アップ (スタッフ数はほぼ同じ)

サービス紹介 コミュニケーションツール LINE WORKS

「LINEみたい」だから皆が使いこなせる!
社内の情報共有をリアルタイムに、安全に

「LINE WORKS」は「LINE」と何が違う?

仕事に求められる要件をセット!

組織として管理

- 管理者が登録した社員・対象者のみが利用
- 専用のIDとパスワードを発行

情報セキュリティ

- パスワード必須、遠隔データ削除
- 監査ログ機能を発行

*機種変更時はアプリケーションデータの移行が不要



ワークスモバイルジャパン
法人ビジネス事業部 シニアアカウントマネージャ 一ノ木 健介氏(写真右)

「LINE WORKS」の良さを実感して提供

コネクシオ
ソリューション推進部 モバイルソリューション課 課長代行 山田雄太氏(中央)
モバイルソリューション第二部 営業一課 営業リーダー 田中裕也氏(左)

利用企業の声

東京国際埠頭(東京都、港湾運送事業)の場合

船と陸送をつなぐ——輸出入貨物の物流を支える東京国際埠頭では、1年ほど前にコネクシオの提案を受け「LINE WORKS」を導入した。

以前は、担当から上長、経営者へ報告が届くまで時間がかかり、「報告を受けておらず対応が遅れた」ことも。また、埠頭での作業中に発生した問題をメールと電話で社内に連絡していたため、上長が現場に到着するまで作業がストップし、効率に課題があった。

「LINE WORKS」導入後は、スマホ、PCからリアルタイムに状況を報告・共有。現場の写真もアップできるので、的確な指示を素早く受けられ、業務・経営判断がいずれもスピードアップした。

- ポイント1**
「聞いていない」がなくなり経営判断が迅速に
- ポイント2**
現場の状況がリアルタイムに伝わり、素早い指示で業務効率アップ

お問い合わせ先
「LINE WORKS」販売パートナー
CONEXIO
コネクシオ株式会社
<https://www.conexio.co.jp/>

LINE WORKS
ワークスモバイルジャパン株式会社
<https://line.worksmobile.com/jp/>



「すぐ状況を報告してくれれば、適切な指示ができたのに...」
現場の情報は、できるだけ早く管理者や関係者で共有し、対応を進めたい。
スマートフォンが登場で、どこにいてもチャットや画像共有、スケジュール管理などができるようになったが、「アプリの導入

現在、スマホで多数の人が使っているアプリといえば、国内ユーザー数、約8000万人の「LINE」だ。個人間やグループ間でメッセージを取り取りでき、ユニークな「スタンプ」を送りあえる、手軽で楽しいコミュニケーションが人気の秘密だ。
その「LINE」の使いやすさをそのままに、ビジネスで求められる要件を備えたコミュニ

を決定したものの、あまり利用されずその力が発揮されていない」ということはないだろうか。
コミュニケーションツールは、だれでも簡単に使え、使い続けられてこそ、効果が得られる。
皆が使える「LINE」のビジネス版に

慣れ親しんだ「LINE」の使いやすさで
仕事でのリアルタイムコミュニケーションを
「スマホファースト」で、どこにいても「トーク」はもちろん、テキストや画像を共有!

「LINE WORKS」(ラインワークス)

- トーク**
LINEと同じ使いやすさで無料通話にも対応
- メール**
モバイルでの利用に最適化
- カレンダー**
トークやメールとスムーズに連携
- ホーム**
チーム全体への情報共有や周知に便利
- アドレス帳**
階層型組織表現や兼務など日本の企業文化に対応
- カレンダー**
トークでのファイル共有も簡単・安全

*料金例 「ライト」プラン 300円/1ユーザー(税別)~

ケーションツールが「LINE WORKS」である。
サービスを提供するワークスモバイルジャパンの一ノ木健介氏は、「LINEのチャットをベースに、法人で利用するための管理機能とセキュリティ機能を備えました」とサービスコンセプトを説明する。
「LINE」は電話番号を元だれとでも繋がれるオープンさが特徴だが、仕事で使う「LINE WORKS」は管理者が登録した人のみが、IDとパスワードによる認証で情報共有を行う。

「利用率」の高さに驚き判断、業務が迅速に
「導入後数カ月でアクティブユーザーが8、9割に達しました。また、ヘルプデスクへのお問い合わせが少ないことが使いやすさの証といえます」
携帯電話の販売やコンサルティングを手掛け「LINE WORKS」の販売パートナーを務めるコネクシオの山田雄太氏は現状を話す。自社でも活用し、利便性と効果を実感。自信をもつて提案しているとのことだ。

スマートフォンと同サービスを導入した企業では、社員間での情報共有スピードが上がった結果、間接コストが下がり、導入効果が出ている。その1社が、左のコラムで紹介した港湾運送業の東京国際埠頭である。
同社担当の田中裕也氏は、「迅速な経営判断と業務効率アップが実現しています。提案時も「LINEなら」と使いやすさに期待していただきました」という。「社員に歓迎されるITツール」でコミュニケーションのスピードと質を上げていきたい。

FOCUS
インタビュー

チップを搭載したカードを、対応端末にタッチするだけで安全に決済が完了します。カード会社によって規則は異なりますが、支払いがおおよそ1万円以下の場合、「タッチ決済」が使えます。

——マクドナルドやローソンで試しましたが、数百円の買物も暗証番号の入力なしに簡単にカード決済できるのは驚きでした。

寺尾 現金をお使いの方に新しいキャッシュレスの行動様式に

オリンピックワールドワイドスポンサーであるVisaは、開催のたびに革新的な決済手段で話題を提供してきた。東京五輪を契機に日本のキャッシュレス決済はどう変化していくのか。海外の動向と今後の展開を聞いた。(文中敬称略)

——五輪アスリートが登場する「タッチ」のCMが流れていますね。これが「Suica」のようにかざして決済できる方式ですね。

寺尾 Visaでは日本語でもわかりやすいように「タッチ決済」と呼ぶ非接触型決済です。EMVという偽造を防止する

「タッチ決済」の浸透へ
東京五輪は貴重な体験の場になる



慣れていたただには、インパクトのある利便性が必要です。日本では、交通系ICカードでタッチする決済は当たり前になっていますが、電車に乗らない方もいらっしゃるし、地

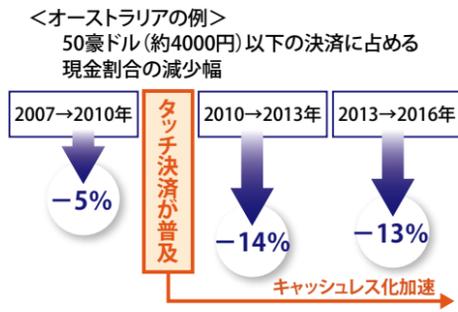
域による違いもあります。皆様です。にお持ちのクレジットカードやデビットカードに「タッチ決済」機能が付くことで、キャッシュレスのハードルがグッと下がると考えています。

豪では対面取引の10回に9回が「タッチ」に

——海外ではあつという間に普及したと聞いていますが…。

寺尾 ヨーロッパでは、英国、

「タッチ決済」のキャッシュレス化への貢献



最後に中小加盟店の方々へのメッセージをお願いします。

寺尾 3年、5年先を見据えた最も効率的・効果的なキャッシュレス決済への投資として、Visaの「タッチ決済」は自信をもってお勧めできます。

皆様の一歩身近にあるカードを便利に使っていただくことは、より広いお客様を対象にする施策として有効と考えています。

海外の交通では、タッチでそのまま電車やバスに乗れる都市が、現在20ほど。プロジェクトは150都市で動いています。

——となると、インバウンド対応としても急務ですね。

寺尾 売上への貢献、インバウンドのおもてなしとして欠かせ

「タッチ決済」の場合、会計に要する時間は現金決済の半分。レジ締めや釣銭準備の仕事も軽減されます。

——東京五輪での決済はどのようになるでしょう。

寺尾 生体認証やモバイル、ウェアラブルなどユニークなベ

スペイン、イタリア、フランスなどはタッチが当たり前状態に。オーストラリア、台湾、そして最近では米国も伸びています。

オーストラリアでは、2011〜2012年に2大スーパーが対応したこと、6年間で現金比率が25%下がりました。現在、Visaを使う対面販売の10回に9回は「タッチ決済」になっています。

日本国内でも対応カードへの置き換えはスピードアップしており、2019年6月時点で国内の対応カードは1000万枚に達しています。

FOCUS

2020
キャッシュレス決済



大々的なポイント還元キャンペーンもあり、注目を浴びているキャッシュレス決済。しかし国内に閉じた仕様では訪日外国人の要望に応えることはできない。今、海外で普及しているキャッシュレスとは何だろうか。その動向から2020年の対応策が見えてくる。



オーストラリア鉄道の改札

カードをかざすだけで改札を通過できる「Suica」を代表とするICカードは、使い方の容易さ、スピードが受け、店舗での電子マネー利用も進んでいる。

日本が先駆けだった「かざす決済」だが、実は今、海外のクレジットカード/デビットカードで急速に普及している。

クレジットカード/デビットカードは偽造防止チップなどセキュリティを高めてIC化され、さらに非接触での利用にも対応。図の左下に示した無線のマークが世界中で共通規格として使われている。

非接触型ICカードによる「かざす決済」は、Visaでは「Visaのタッチ決済」、マスターカードでは「Mastercard

訪日外国人が慣れた決済方法を

一定額を超えるものは暗証番号を求められるが、少額決済はサッと済ませる、これが世界のトレンドなのである。そして、「かざす決済」に慣れた外国人が

さらに電車の改札も、交通用のカードではなく、いつものクレジットカードをかざすことで入場・出場できる都市が増加中だ。

「国際標準規格であるため、指定マークのある世界中の加盟店で、カードをかざすだけで決済ができる。この簡便さが人気の要因だ。」

訪日外国人が慣れた決済方法を

2020年は東京オリンピック・パラリンピックが開催され、対応は急務だ。

オリンピックワールドワイドスポンサーであるVisaでは、「オリンピックの会場では、国内の多くのお客様も新しい決済方法を体験されます。キャッシュレス決済への投資は、3年、5年先を見据えて効果的、効率的な方法を選んでほしい」と呼びかける。

本コーナーでは、「かざす決済」の動向をVisaにインタビュー。さらに、対応サービス、インバウンド受け入れに取り組み宿泊施設の事例を紹介する。

海外動向から見る2020年からのキャッシュレス

クレジットカードの「かざす」決済対応がポイント

- 速い
- わかりやすい
- 安心

買物30ユーロ
 タッチ支払い
 便利!

海外では…
 クレジットカード/デビットカードを日本の交通系ICカードのように「かざす」だけで決済できる!

<非接触型ICカードの普及>

磁気型 → 接触型IC & 非接触型IC

日本はまだ、ほとんどがコ
 海外で普及中

対応カード共通のマーク

「Visaのタッチ決済」「Mastercard Contactless」「JCB Contactless」「American Express Contactless」など

*近距離無線通信規格は、NFC TypeA/B。日本で使われるFeliCaと同じNFCに属するが、種類が異なる。

キャッシュレス決済2020への 具体的な取り組み

Visaのタッチ決済に代表される、かざすだけで支払いできるクレジットカード/デビットカードに、店舗側が対応するにはどうしたらよいか。

まずは、使用している(する)決済端末が「NFC Type A/B」の非接触型決済対応であること。さらに、契約している(する)決済サービス事業者が、国際クレジットカードブランドの非接触型決済サービスを提供していることである。現在は、端



末は対応しているもののサービスは未対応のケースもあるので、決済事業者に時期等を確認したい。

中小企業が導入しやすいクレジットカード決済サービスでは「Square」(スクエア)が挙げられる。

小型のカードリーダー「Square Reader」が非接触のICカード決済に対応しており、「Visaのタッチ決済」や「Mastercard

「かざす」クレジットカードに対応する決済サービス例

「Square」(スクエア)



カードリーダー「Square Reader」をモバイル機器に接続して利用。「Visaのタッチ決済」「Mastercard コンタクトレス」の非接触型決済に対応。

「コンタクトレス」などを使用できる。2ブランドの決済手数料は3・25%。訪日外国人が多い店舗では検討の余地がある。

対応必須の宿泊施設には 専用サービスも

顧客の多くがクレジットカードを使用する宿泊施設では、JTBが提供中の、宿泊施設に特化したキャッシュレスサービスがユニークだ。

フロント向け決済は「C→REX」(シーレックス)。非接触型決済や訪日外国人向け自国通貨建てクレジットカード決済、国内電子マネーに対応しており、VisaとMastercardの決済手数料は宿泊施設専用端末として低く抑えられている。これは大手JTBが取りまとめる形態ならではのメリットだ。

申し込めるのはJTB契約宿泊施設または全国旅館ホテル生活衛生同業組合連合会加入宿泊施設となっている。

もう一つはネット予約をしたが当日現れない「ノーショー」への対策である。自社ホームページで

宿泊業の決済をサポート

JTBのサービス



C→REXの端末

- 「C→REX」(シーレックス)
 - ・クレジットカード、ジェイデビット、電子マネーにマルチ対応
 - ・非接触型決済対応
 - ・Visa、Mastercardの決済手数料は2.48%~2.58%
 - ・自国通貨建て決済に対応
- 「JTB Book&Pay」
 - ・自社ホームページからの予約者に対して、クレジットカードによる前払い、キャンセル時の対応を一式アウトソースできる

予約を受け付けた際にクレジットカードで事前決済することにより、キャンセルがあった場合に宿泊約款に沿ってキャンセルチャージを受け取る業務を代行するシステムとして「JTB Book & Pay」が提供されている。

宿泊施設は、クレジットカードの事前決済により安心して販売やサービス提供に専念できる。

次のページでは、当サービスも利用しつつ、訪日外国人の宿泊を増やしている草津温泉の旅館の事例を紹介する。

事例

インバウンドへの 取り組みと キャッシュレス

群馬県 草津温泉 ホテル望雲

日本三名泉の一つである群馬県の草津温泉。湯畑から坂を上った一角に堂々としたたたずまいを見せるのが温泉旅館・望雲である。黒岩裕喜男社長は15代目と、長い歴史を持つ。敷地の広さに比して部屋数は42室と抑え気味。3つの温泉浴場を広々と利用できるのも特徴だ。

チェックインの時間となり、まず到着したのは香港からの顧客だった。

「町の統計では、宿泊者のうち海

海外顧客の利便性向上で 人口減に手を打つ

外からの方は5%ですが、当館は19%。特に冬場に東南アジアのお客さまが多く、リピーターの方もいらつしゃいます」

会社概要

草津温泉 望雲

- 群馬県吾妻郡草津町433
- 創業：1599年
- 従業員数：約60名
- 事業内容：旅館(42室)
- URL：https://www.hotelboun.com/



Webサイトの英語版。外国語版サイトからの予約は、事前にカード決済を行う

訪日客にはクレジットカード 顧客の求めに応じるのは当然

人口65000人の草津町には年間340万人の観光客が訪れる。インバウンド対策にも一丸となって取り組んでいる。

海外へのPRには大手旅行代理店やネットエージェントとの連携が欠かせない。同時に、自社Webサイトの情報発信や予約機能を充実させ、自社サイトからの予約増にも力を入れている。

望雲では、以前から「C→REX」で、キャッシュレス決済を導入している。クレジットカードでは「かざす決済」にも対応。利用はまだ月に数件程度だが、「本当に使えるの?」と驚かれるケースもあるようだ。

黒岩社長は、「自分が海外旅行に行けばほとんどカード支払い。両替には手間も手数料もかかりますから。海外のお客様の求めに応じて利便性を向上させるのは当然のことです」と言い切る。

そして、「町内の観光産業におけるキャッシュレス対応は7割程度。C→REXが使えない飲食店や土産物店では決済手数料の高さがネックになっています。

今回のキャッシュレス・消費者還元事業で40社ほど新規導入されましたが、商工会議所などが窓口となり手数料を下げられないか働きかけもしています」と、町全体の課題を指摘する。

一方、自社サイトからの予約受付では、外国語版のサイトにおいて「JTB Book & Pay」を使って事前決済を行っている。前金の管理やキャンセル料受け取りなどを代行してくれるので、便利だという。またこの仕組みによって、予約したのに連絡なしでキャンセルする「ノーショー」の率が減った。

業務面では、予約一部屋割一顧客管理のITツールや顧客からよくある質問に自動で回答する「チャットボット」も活用して効率化を図っている。

黒岩社長は今後の展望を次のように語った。

「団塊の世代の方がリタイアするにつれ、国内需要は15%減ります。その分インバウンド率を高め、まず現状を維持すること。そしてきちんと利益を出し還元して、働く方からも選ばれる魅力ある町にしていきたい」



代表取締役 黒岩裕喜男氏

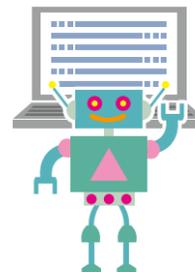


草津温泉の湯畑。国内からの20代旅行者も増えている

RPA

省力化したい業務を見つけ、ルール化
身近なところから、まず効果を体感してみよう

「人手不足対策や働き方改革にRPAを」との声がよく聞かれるようになった。RPAはパソコンで行っている作業のうち、定型業務をパソコン内の「ロボット」が代行するものである。その分、人の手が空き、同じ時間で多くの仕事ができる。残業を減らすことができたりする。



RPAとは

Robotic Process Automation
パソコンなどを使って行うデスクワークの定型作業を、パソコンの中のロボットが担い自動化すること。その技術を指す。
一定のルールに沿って繰り返す作業が向いている。工場で作業するロボットのような物理的な形はない。

大企業ではかなりの率で導入されているといわれるが、中小企業にも利用が広がりつつある。価格も、月額10万円を切るツールが出てきている。

周辺ソリューションとの組み合わせも効果的

RPAの啓発活動・活用推進に力を入れてきた広島県のエネルギー・コミュニケーションズRPAサービス部部長の梶川祐朗氏は、「RPA単体での効率化はもちろんのこと、最近では、AIを搭載したOCRを組み合わせて入力作業から自動化するなど、トータル業務効率を上げる取り組みが広がっています」と指摘する。

同社が提供するRPA「EneRobo」をはじめ数種のRPAを取り扱う愛知県の中部テレコミュニケーションでは、「RPAを使いこなすために」

RPAを使いこなすために

現状把握

- ・人手を取られてしまうパソコン上の定型業務はないか(ネットやシステムから毎日データを取り出して表にまとめ、条件を満たしたデータを取り出し別のシステムに入力するなど)
- ・働き方改革の実行にあたり、省力化・自動化したい業務はないか
- ・どのくらいの時間がかかっているか

業務の標準化

- ・業務手順を標準化する(重複作業は除く)
- ・人によって判断結果が変わっていたものは、ルールを決める

RPAの選択

- ・サービスの特徴(得意なこと)
- ・価格
- ・導入サポートの内容
- ・提供形態(パソコンにインストール、クラウド)
- ・関連サービスの有無

ロボットを作る

- ・ルールに沿ってロボットを作成

ポイント

簡単な作業から始めて、RPAの実際と効果を体験してみる

情報システム担当者や現場との意思疎通や活用意欲も大切

必要に応じて、導入・運用支援ができるITベンダーのサポートも

RPAの導入に関しては、経営者―情報システム担当者―現場の意識の共有が大事なポイントだ。
そして、作業フローの整理やルール化も不可欠である。RPAはあくまでもロボットをつくらせて実行するツール。「従来の

システムはITベンダーが開発すれば終わりでしたが、徹底活用すれば、少ない投資でいろいろな作業を任せることができ、す」このことだ。
次ページでは、RPA活用を始めた製造業の事例を紹介する。

会社概要

株式会社吉田 SKT

- 名古屋市西区花の木一丁目12番20号(事業所、営業所あり)
- 代表取締役社長：加藤 裕世氏
 - 創立：1950年
 - 従業員数：175名
 - 事業内容：フッ素樹脂加工をはじめとした表面処理の企画・研究・開発・加工
 - URL：http://www.y-skt.co.jp/



システム移行にRPA 圧倒的な省力化

愛知県 製造業
吉田SKTの取り組み

「製造業の縁の下の力持ち」―金属の表面加工で製造業の生産性向上に寄与しているのが愛知県の吉田SKTである。技術に精通した担当者が各社の課題にマッチした加工を提案する。売上増とともに従業員数も増加(現在175名)。直近の3年間で30名が入社し、組織の在り方を変革する時期にきた。

「総務・経理・人事を受け持つ管理部に情報システム業務が加わるなど対象範囲が広がり、規模の拡大とともに新たなシステムを導入することになりました」管理部・係長の土田光範氏は状況をこのように説明する。

4か月で本稼働開始
他の業務にも展開予定

新しい生産管理システムの構築において課題となったのが、過去数十年分のデータ移行である。情報システム担当の管理部・宮田一美氏は、「これまでの資料が文書管理システムに保管されており、ITベンダーに移行を依頼すると高額な費用がかかるかわかったのです」と振り返る。ネットワークまわりを任せて

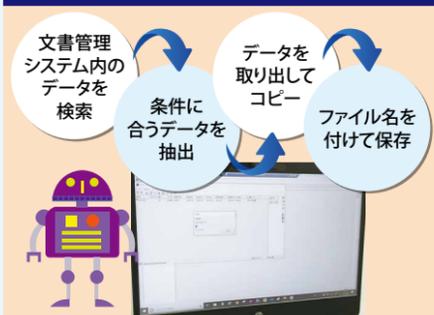
いる中部テレコミュニケーションがRPAを扱っていると聞き、2019年4月から検討を開始。同社が販売する「EneRobo」の導入を決め、8月には稼働を開始した。省力化へのRPA導入には加藤裕世社長も積極的だったという。

中部テレコミュニケーションのソリューション営業統括部主任・小石裕也氏は、当時の様子を次のように話す。

「SEとともにヒヤリングし、サーバー上で運用できるEneRoboが合う」と提案しました。早速、無償のトライアルで好感触を得ていただけました」取材訪問した時は、RPAが「CSVファイルから条件にあったデータを検索して取り出し、PDFを作成して名前を付けて保存する」という作業を行っていた。自動的に進むので、手作業に比べ圧倒的な効率化だ。

「RPAは朝の8時から夜10

吉田SKTがRPAで作成したロボットの例



時までずっと走らせており、コストを抑えられます。これからは、人は創造性の高い仕事を担う時代だと思います」と宮田氏。今後、社内教育を進め様々な業務にも活用していく計画だ。
その際に注意すべき点があると土田氏は打ち明ける。
「社内に順次周知していくにあたり、業務の棚卸が必要になります。当社も暗黙知が多くありますので、形式知に変え、処理の分岐ルートを書く作業を進めていきます。自社業務の洗い出しができるのは、RPA導入の副次的効果ですね」
一つのRPAが徹底的に活用されれば、費用対効果はさらに大きなものになる。

管理部 係長
土田光範氏



中部テレコミュニケーション株式会社
ソリューション営業統括部主任 小石裕也氏

基幹業務のクラウド化

今こそ導入のタイミング！「UP to クラウド」

少 子高齢化に伴って深刻化する人手不足にどう対処するか。働き方改革で求められる長時間労働の是正・生産性向上をどう実現するか……。企業が直面する2つの課題に有効な手立てとなるのがIT活用であるが、財務会計や総務・人事、販売・在庫管理などの基幹業務システムのクラウド化が進み、将来を見据えた業務改善・経営改革も実現しやすくなった。

IT管理者も利用者もクラウド化で大きな恩恵

一般的に、クラウドサービス利用のメリットは、まずシステム運用の面でサーバー機器やアプリケーションソフトの保守・管理が不要になること。利用においては、ネット環境さえあれば外出先や自宅などでも使えることだ。

では、会社の基幹業務システムをクラウド化するとどのような効果が得られるだろうか。

出揃った「奉行クラウド」外部システム連携も拡充

基幹業務システムのクラウド化を推し進めているのが、オービックビジネスコンサルタント（OBC）が提供する「奉行クラウド」である。OBCでは、累計63万社の導入実績を誇る基幹業務システム「奉行」シリーズにおいて、「UP to クラウド」のキーワードを掲げてクラウド型サービスへの移行を強力に推進中だ。

2019年10月末には、「奉行クラウド」として全10種でフルラインナップ化を実現。加えて、マイナンバー管理をはじめ従業員が行う申請などの定型業務のプロセス改善にフォーカス



した「奉行クラウドEdge」シリーズも拡充し、これまでに10種類を増やしている。

「奉行クラウド」の特徴の1つが「つながる・ひろがる」。「奉行シリーズ」各サービス同士の連携で二重入力が必要なくなったことに加え、他社のシステムとデータ連携するAPI（Application Programming Interface）の仕組みにより、自動化を促進する。

例えば経費精算システムから

の仕訳表作成、CRM（顧客関係強化）システムにある顧客情報との連携など、販売パートナーと協力しながら連携先を拡大する予定だ。

また、顧問の税理士や会計士などに付与できる業務ライセンスを標準提供し、専門家とのつながりリアルタイムな情報共有も可能にした。

「奉行クラウド」は、世界トップレベルの安全性・信頼性を有するクラウド基盤「Microsoft Azure」をはじめマイクロソフトの技術を全面的に採用。データの暗号化保管やバックアップの三重化など、データ保護と安定運用に万全の策を施しているのでセキュリティ面も心強い。

クラウド業務スタイルをセミナー&展示で体感

OBCでは、「奉行クラウドを活用した『クラウド業務スタイル』によって、①コストダウン②アップできないことができるようになる、の両面で確かな成果が得られる」と強調する。この業務スタイル改革に成功したユーザーも増えており、動画コンテンツやリーフレットなどでカスタマーサクセス（CS）事例を積極的に紹介している。

2019年11月には名古屋、大阪、東京で開催する「奉行クラウドフォーラム」を筆頭に、セミナー、展示会、相談会にて、クラウドを活用した具体的業務改善策を提示する。

昨今、基幹業務システムの更新を迎えた企業では、「自社設備かクラウドか」の比較をすることなく、クラウドファーストで検討するケースが増えているという。これは、クラウドを利用することによる多面的な効果が

「奉行クラウドフォーラム2019」の開催概要

事前登録制 参加費無料

【名古屋】 11/13 名古屋東急ホテル
 【大阪】 11/19 帝国ホテル 大阪
 【東京】 11/26 ザ・プリンス パークタワー東京

【開催時間】 9:30~17:30

※その他地域での「奉行クラウドフォーラムキャラバン2019」については、<https://www.obc.co.jp/caravan-f2019/>にて確認してください。

着実に認知されてきている証しともいえる。

次の世代につながる経営基盤を整備するという観点からも、OBCのイベントで「奉行クラウド」による新しい業務スタイルを体感してほしい。

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

OBCの「奉行クラウド」活用メリット

つながる

システム間が連携し二重入力が不要に

例1 奉行同士がつながる

売上、給与、納税... 入力せず取り込み 自動化で生産性アップ

例2 専門家とつながる

税理士、経理 経費精算 原価管理... 多くのソフト

ひろがる

パートナー企業のシステムとAPI連携でさらに便利

例

助定奉行クラウド

多様なソフト間で二重入力をなくし、自動化が実現

APIでカンタンにつながる仕組みを用意

増加中

経費精算 原価管理... 多くのソフト

パートナー企業と連携

コストダウン 今までより楽に

バリューアップ できないことができるように

「奉行クラウドEdge」も含めオールクラウドに!



地域のIT活用支援

【香川での取り組み】

金融機関×専門家
コンソーシアム

2018年のIT導入補助金にて、県内企業数あたりの採択率トップは香川県だった。

原動力の一つが、金融機関と専門家、IT企業による自律的な連携プロジェクト「うどん県IT活用推進コンソーシアム」である(香川県は、特産品であるうどんをPRするため、「うどん県」の通称を使っている)。

全国各地で中小企業のIT活用を支援する様々なプロジェクトが実施されているが、本コンソーシアムは、関係者それぞれがIT活用支援の必要性を感じ、互いのビジネスが成り立つことを意識しているのが特徴だ。

百十四銀行、高松信用金庫、ITコーディネータ(ITC)組織の

支援情報 瓦版

2019
11

・秋田県のIT活用支援 ・香川県における地域支援活動 IT導入補助金活用事例

デジタルイノベーションを宣言 支援者研修も 秋田県

2019年7月、秋田県の研修会場では、商工会議所、商工会、金融機関などから集まった企業支援者が、経営課題に即したICT活用の提案を議論していた。講師は、地元のITコーディネータ大澤昌氏である。

これは、秋田県が佐竹敬久知事のリーダーシップのもと2018年に「秋田デジタルイノベーション宣言」を行い、取り組みの一つとなる中小企業・小規模事業者情報化促進事業にて実施された研修である。



2019年7月に開催された、支援機関職員向けのスキルアップ研修風景

秋田県産業労働部産業政策課デジタルイノベーション戦略室の副主幹・大西勝氏は、次のように説明する。

「2018年からAIやIoTなど先端技術の活用について普及啓発事業を進めています。しかし地域で小規模事業者の方とお話して、基本のICT活用が進んでいないという実態がわかり、ICT活用の底上げにも取り組むことになりました」

事業の柱は、

- ① 地域企業のICT活用を推進する関係機関のネットワーク構築
- ② 支援機関等のICTスキルアップ支援
- ③ 小規模事業者ICT活用補助金

であり、同時に県内中小企業・小規模事業者の情報化に関する実態調査も進めている。



秋田県 産業労働部産業政策課 デジタルイノベーション戦略室 デジタルイノベーション戦略班 副主幹兼班長 大西勝氏

「ICT関係の研修は増えている。冒頭に挙げた研修は②の事業だ。」

ものの、県内経営指導員の相談対応機能の強化は重要であるとの認識で、知識習得研修3日、実践研修3日のプログラムとしました」とのことだ。

③の補助金は、上限50万円です。ICT投資の2分の1を補助するもので、グループ導入の場合、補助率・金額ともアップする。支援機関と地域ベンダーの伴走を要件とするのが特徴で、国のIT導入補助金下限以下の投資も対象。小規模事業者にとってハードルが低く、ICTを有効に活用しやすくなった。

県庁内でも旅費計算業務へのRPA導入を検討するなど自らICTの活用を進める一方、部署を越えて地域企業にICTの活用を働きかけ、サポートしていくという。

**秋田県が実施している
小規模事業者ICT活用補助金**

小規模事業者のうち、支援機関等の伴走型支援によるICT活用計画を策定する者を対象に、生産性向上や新サービス創出等、経営改善に向けたICT活用の取り組みの費用を補助

- 補助率 1/2 (グループ導入は2/3)
- 補助金額 上限50万円 (グループ導入は全体で300万円)

経営課題に合うITツールを 専門家がアドバイス

ITCかがわ(中庭正人会長、水本規代事務局長)を幹事メンバーとし、2018年春から試行錯誤しながら形を作ってきた。金融機関がIT活用のニーズを持つ企業を発掘し、自前融資先でのマッチングまたは、ITCへの支援依頼を行う。ITツールの導入に進んだ際、ITベンダーから紹介料を受け取るという流れだ。

本活動の根底には、金融機関の課題意識があった。百十四銀行地域創生部の片山将光調査役は、次のように話す。

「IT導入補助金に呼応してIT関連のセミナーを開催し、ITツールを紹介しましたが、なかなかマッチングしませんでした。企業にはそれぞれ事情があり、私たちがそれぞれITを知っているわけではないので、「金融機関だけではどうにもならない」と

同じ頃、高松信用金庫では、「IT面も何とかしなければと思うものの、どう手を付けてよいかかわからずいました」と、業務推進部次長の小川

敦史氏は振り返る。

その後、四国経済産業局の仲立ちで、金融機関と地元のITCかがわとのつながりができ、「ITで何ができるか」「この企業の場合、どんなITを活用すればよいか」の部分について、バトンを渡せるようになった。

「2018年のIT導入補助金では44社の導入が実現しました。これまでITベンダーと若干距離がありました。この取り組みで様々なソリューションを持つ企業の実態がわかったのも大きい」と中庭氏は話す。

さらに、水本氏が香川県よろず支

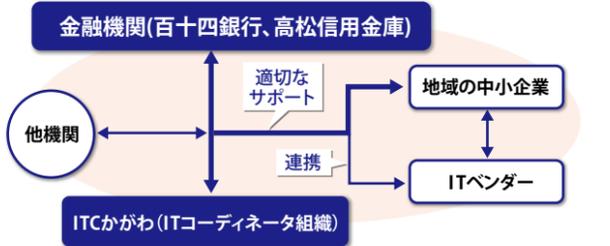
援拠点、高松信用金庫共催のミニITセミナーで講師を務めるなど、継続的な情報提供活動も進み始めた。

IT活用支援への手ごたえ——両金融機関の担当者からは、そうした実感と活力が感じられた。地域活動は、キーパーソンの課題意識、意欲、行動力に依るところが大きい。この部分は、同じ組織図を書いただけでは真似できないが、だからこそ個性が出てくる。

続くページでは、本コンソーシアムがサポートした企業のIT活用事例を紹介する(次ページに続く)。

うどん県IT活用推進コンソーシアム幹事

- 百十四銀行**
地域創生部 地域創生グループ
調査役 片山将光氏(写真左から二人目)
- 高松信用金庫**
業務推進部次長 事業支援担当
小川敦史氏(右から二人目)
- NPO法人ITCかがわ** 事務局長
水本規代氏(左)
(コンソーシアム事務局長)
- NPO法人ITCかがわ** 会長
中庭正人氏(右)
(コンソーシアム委員長)





ホームページ

代表取締役 社長
大北裕士氏

会社概要

株式会社ハナブサ

香川県高松市成合町1577-1
他に四国・岡山に事業所あり

- 設立：1984年
- 従業員数：30名
- 事業内容：美容材料・器具の卸販売／美容室支援
- URL：http://www.e-hanabusu.com/



推進コンソーシアム事例

美容材料卸売 ハナブサ

「うどん店で有名な香川県ですが、美容室はうどん店の3倍以上あります。競争が激しく人材不足が課題です」美容材料卸のハナブサ・大北裕士社長は業界の現状をこう指摘する。同社は、商品の卸売にとどまらず、美容室の経営支援をミッションとし、経営数字の見方についてのアドバイスや人材教育なども手がける。シャンプーやカラーリング材といった消耗品は、使用することに注文が入り商品が動く。本社および3つの営業所にそれぞれ在庫を持って、在庫削減をたくても難しかった。パソコンの入れ替え時期も重なった2018年春、高松信用金庫の案内で、大北社長はIT導入補助金のセミナーに参加。8月の補助金第二次申請に向け、信金経由で中庭・水本両ITCのサポートを受けることとなった。

水本氏はその時の様子を次のように説明する。「業務の状況をお伺いして整理した結果、拠点間の利用があるためク

ラウド型を、データ移行が容易な点でこれまで使っていた商魂シリーズがよいと考え、ITベンダーさんに提案していただきました」訪問時以外にも電話やメールでサポートを行った。同社を担当する高松信用金庫・一宮支店の喜田慎一郎係長は、「決算などの数値は拝見していたもののITまでは踏み込めていませんでしたが、専門家との支援体制ができてよかったです」と感想を話す。

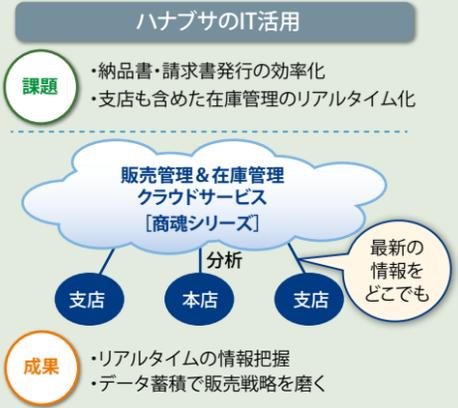
**クラウドで在庫状況を把握
次は商品構成の最適化へ**

拠点間通信については、以前他のベンダーから提案もあったが、大変高額で、「導入費用をペイできるものではなかった」（大北社長）という。今回は富士ゼロックス四国をIT導入支援事業者として、クラウドの販売・在庫管理システムを月額4万円弱のランニングコストで導入（初期費用は別）。各営業所から、販売・在庫データへのアクセスが可能となった。導入から約半年を経て、大北社長は変化を次のように語る。

拠点間の販売・在庫を見える化 勝負はデータが整った2年目に



新システム導入後の様子。入力作業は事務部門で一括して行っている



うどん県IT活用支援事例

うどんつゆ製造・販売 京兼醸造



代表取締役社長
京兼慎太郎氏

会社概要

京兼醸造有限会社

- 香川県仲多度郡琴平町榎井162-3
- 設立：1953年
 - 従業員数：13名
 - 事業内容：うどんつゆの製造・販売
 - URL：https://kyokane.asia/



うどん店の発注をスマホで正しくスムーズに



「香川のうどんが全国に広がり」近くで食べるもの」が変わると、県内需要はピーク時の3分の1ほどに減りました。ならば当社も全国、そして海外へと方向転換をしました」金刀比羅宮で有名な琴平町に本社を構える京兼醸造は、醤油醸造から始まり、現在は全国・海外のうどん店に出汁・つゆを製造販売している。三代目社長の京兼慎太郎氏は、事業方針を次のように語る。

「実際にうどん店で働いてみたところ、人手不足が課題でした。そこで簡単に作れて味のブレが少ないつゆ

「いつもの商品」を簡単に頼めるスマホアプリ 生産性を高め同じ人数で売上2倍以上を

と出汁を販売し、お店の事業計画や店舗設計もサポートしています」Webから問い合わせを受け、提供したいうどんのイメージを聞いてつゆと出汁の組み合わせから最適なものを勧める。かけつゆだけでも33種類あり組み合わせは多数。要望に応じて新たに開発することもある。

県内で販売をしていたころに比べて顧客は10倍以上に。すると、発送ミスが起きたり、「いつもの」という注文を理解できないなどのトラブルも発生した。

「年間の人的ミスは20件ほど。少ないと感じるかもしれませんが、お客様の営業に支障が出たら大問題です。これをなくす仕組みが必要でした」

京兼社長はこのように振り返る。百十四銀行にアプリ開発企業の紹介を受け、2018年のIT導入補助金を活用した。

いつでも発注できるシステムだ。顧客ごとに購買実績のある商品を表示し、アイテムを探しやすくしている。京兼醸造側はデータが自動的に入るので聞き間違いや勘違いがなくなる。現在はAndroid版を提供中だがiPhone利用者も多いため、対応を進めている。

しかしこれはまだ序の口に過ぎない。現在はITC中庭氏のアドバイザーも受けつつ、ピッキングミスをなくすシステムの構築に取りかかっている。また、同社の成長は、京兼社長の深い見識に負うところも大きい。そのため、ノウハウをデータ化し共有していくことも考えているという。

**ミスでお店を困らせない
まずは発注アプリから**

導入したのは、うどん店側のスマートフォンに専用アプリを提供し、

「かつて父に『体を動かさずパソコンの前に座っている人にお金は稼げない』と言われましたが、今は人材育成も動画を活用したり、ITが必要で、労働生産性を高めて同じ人数で売上を2倍以上にし、給料を上げ、お客様にも還元していきたい」京兼社長が目指すのは、人口減・本格IT時代の新しい経営の姿である。



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。

急速に高齢化が進む日本。とくに地方では廃業を食い止めるための支援や事業承継が課題である。未来をあきらめた地域には若者も夢を抱かない。

人口減少分を埋めるものと期待されるのが外国人の財布だ。グローバル視点で高い付加価値を提供するために何をすればよいのだろうか。

東京一極集中の課題

中国は都市部集中から地方活

一方、創業支援が促進されているが、その先の夢は見えていないだろうか。人口が減少する地域でローカルビジネスを創業するのは、人がいない場所で店を開けるのと同じだ。安定した会社を辞めた後、想像以上に(蒞いばら)の道だと気づいたりする。

サービス産業こそ挑戦を

地方の価値を活かした挑戦が期待されるのは、サービス業である。海外で成功している日本資本のラーメン店が多い。

新興国が成熟へ向かうほど、製品は低価格に、商品やサービスは高価格にシフトしていく。

価格競争力が低下している製造業に多くを依存する日本経済から、高付加価値化が見込めるサービス業の強化への転換こそ

本音で提言



グローバルizmへの幻想

海外進出や創業の実際

人口減の地方で産業活性化として期待されるのが海外進出と創業である。

海外に商品を売る際に認識したいことがある。海外の企業は自ら製造した商品は自ら販売するが、日本企業は製造した商品は誰かに売ってもらおう。どちらの収益性が高いかは明白である。業界の役割分担を奨励し、相互の領域を侵食させない保護経済が、結果として日本の経済活動を弱くしてしまった。その恩恵を受けてきた多くの地方企業が、いまグローバルな自由競争の環境下で苦しんでいる。

性化の段階へ突入した。都市部の発展は抑えられ、地方部の発展が進んでいる。都市に集まっていた人口が地方へと再還流し、地方はその特性を生かした産業構造をダイナミックに再構築し、地方ドリームを生み出すうとしている。

日本はまだ、その資源を都市部に集中し、世界での存在感を高めることに積極的であるが、地方の価値を犠牲にしたグローバル化では、長続きしないのではないだろうか。一極集中なら、すでにシンガポールという例がある。

が日本のグローバル対応といえる。そして東京依存ではなく、地方からグローバルへの挑戦をすべきなのだ。

グローバルとは世界をリードする産業がスタンダードを作り出していくプロセスである。今ある価値をもとに、事業を再構築するには、その種はたくさんある。インバウンド対応も同様だ。自分たちのローカルに眠る価値を再認識しよう。

例えば海の近くのとある民宿では、体験を観光資源にと、魚のつかみ取りや近くの神社巡り、星空体験、五右衛門風呂などを、都会の子ども向けにPRした。しかし実際は、こうした体験型観光を評価して楽しんでくれたのは海外からの旅行者だった。そこに気づき、海外旅行者の視点でPRを行ったところ、今は海外からの顧客が7割を占めるまでになった。

漠然とした受け身の期待II幻想としてのグローバルを乗り越え、グローバル視点での事業再構築が求められているのである。

No.42

事業継続力強化計画 申請にあたってのポイント

前号では事業継続への支援策を紹介しました。今回は、事業継続力強化計画の立て方や申請における目的の検討および災害リスクの確認・認識について、詳しく紹介します。

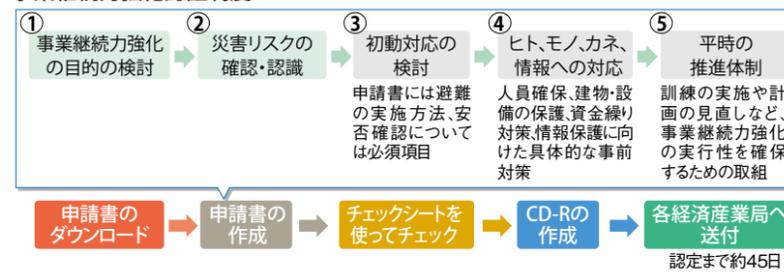


有限会社ビジネス・サポートエム
(法人番号 700002013072)

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」対応、一般ユーザー向けのPCスクール経営を行っている。

事業継続力強化認証制度



● 制度の概要と申請

事業継続力強化計画については、中小企業が単独で行うものも複数ありますが、ここでは単独型の「事業継続力強化計画」の申請時にあたり、「事業継続力強化の目標」面を取り上げます。

「事業継続力強化計画」の認定制度により、適切な評価が得られると、信用力向上が期待できます。取得後は認定ロゴマークが使用でき、事業者名、主たる事務所が所在する都道府県、URLを中小企業庁のサイトなどで公表でき

申請は様式に従って計画を作成し、電子データのCD-Rを管轄の経済産業局(または内閣府沖縄総合事務局)へ提出します。すでにBCPを策定済み場合は、それがわかる書類を添付します。

この制度には「補助金採択に当たっての優遇」や「税制優遇」がありますが、補助金の加点ありき、税制優遇ありき、で作るのではなく、「事業継続力強化に取り組み目的」をはっきりさせておきましょう。

① 自社の目的を整理する

図のようなステップで申請書を策定します。自社が担う役割を踏まえつつ、事業者として、売手人として、災害から何を守り、何を維持するか、という社長の思いを反映して記載するとよいでしょう。

まず、「自社の事業活動の概要」として、業種だけではなく、早期復旧しないことのような影響を及ぼすのか、を記載します(図の①)。自らの事業活動が担う役割や、サプライチェーンにおける役割、または地域経済などにおける役割の

記載がない場合、計画書の不備として認定の対象になりません。

② 災害リスクの確認・認識

次に、災害リスクを確認して整理します(図の②)。国土交通省や自治体が提供しているハザードマップ、全国地震動予測地図等を確認し、自社の事業活動に甚大な影響を与える可能性が高い自然災害を想定します。

予想震度や予想される津波の高さ、あるいは水害で予想される浸水の高さを確認しておく、事業活動に影響を与える自然災害等の想定を記載できます。

想定される自然災害が、どのような影響を与えるのか、「人」「物」「金」「情報」「その他」の5つに整理します。項目によって影響がほとんどない場合は、影響を受けない背景を記載します。また、「その他」では、電気、ガス、水道、通信等、外部のインフラや取引先の被災、風評被害による影響などが考えられます。

ここまでは「事業継続力強化計画」のうち、「事業継続力強化の目標」にあたります。

※申請書の様式・策定の手引き

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/keizokuryoku.htm>

施策

キャッシュレス・ポイント還元事業

2020年6月まで実施される「キャッシュレス・ポイント還元事業」では、中小企業加盟店の申請を、随時受け付けている。決済用端末費用が補助されるので、見直しや新規導入の機会ともなる。10日おきに締切があり、約1か月後に還元開始を予定している。



お問い合わせ先
https://cashless.go.jp/

セミナー

IT経営カンファレンス 2019開催予定

兵庫	11月29日
新潟	12月12日
大阪	2020年1月22日
沖縄	2020年2月6日
長野	2020年2月19日
宮城	2020年2月20日



福岡開催で講演する
グランド印刷の小泊勇志社長

お問合せ ITコーディネータ協会
https://www.itc.or.jp/

サービス

経費の立て替えをなくし
キャッシュレスで精算

社員が立て替え払いした経費の精算業務は事務工数がかかり、社員側の負担も大きい。解決策として作られたのが、法人プリペイドカード「Bizプリカ」である。指定チャージ額内のみ利用できるクレジットカードを配布し、社員側はこのカードで経費を支払う。支払い状況は社内一括管理できるので、現金の出納やチェック作業が不要になる。業務システムとのデータ連携も進めており、本誌14ページで紹介したOBCの会計システムとも連携が可能である。



クレジットカードのイメージ
(マスターブランドつき)

お問い合わせ先
トモウェルペイメントサービス
https://bizpreca.jp/#service

情報セキュリティ

「情報セキュリティ10大脅威2019」発表

情報処理推進機構(IPA)は、「情報セキュリティ10大脅威2019」を発表した。「組織編」の第1位〜3位は昨年と大きな変化はないが、第4位に「サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃の高まり」がランクインした。業務委託先がセキュリティ対策を適切に実施していない場合に、そこを入口に関連組織への攻撃の足がかりを作るものだ。また、内部不正や不注意など、人の行動に起因する情報漏洩が2つランクインしている。

情報セキュリティ10大脅威2019 組織編

1位	標的型攻撃による被害
2位	ビジネスメール詐欺による被害
3位	ランサムウェアによる被害
4位	サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃の高まり
5位	内部不正による情報漏えい
6位	サービス妨害攻撃によるサービスの停止
7位	インターネットサービスからの個人情報の窃取
8位	IoT機器の脆弱性の顕在化
9位	脆弱性対策情報の公開に伴う悪用増加
10位	不注意による情報漏えい

お問い合わせ IPA
https://www.ipa.go.jp/

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。

「5Gで変わる未来」

今さらではあるが「あいていのある職場日記」の「あいてい」とはITのことである。

にもかかわらず酒の話やスポーツの話ばかり書いているので実態としては「あいていのある職場日記」になっていない。だが、そんな状況でも連載を続けさせてくれている編集部にとふと申し訳ない気がしてきたので、たまにはITについて書いてみようと思う。



我が家に4Kテレビは来ていないが2020年には5Gの時代が来るらしい。

具体的にどんな時代が来るのかは想像もつかないが、チケットが外れた東京オリンピックも自宅にいながら疑似体験できるらしい。もし仮に選手として出れるのであれば金づちと高所恐怖症を克服して高板飛び込みに出場してみたい。

疑似体験できる5Gの時代…。

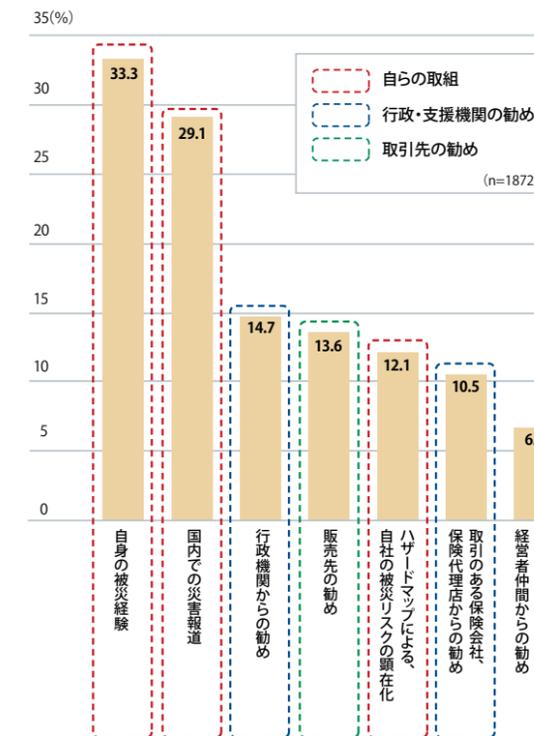
当時は金がなくて行けなかった新婚旅行に豪華客船での世界一周プランで行ってみようか。勇気がなくて足を踏み入れられなかったあのディスクにも行って扇子を振りながら踊りまくる女性たちとご一緒しようか。あんなことやこんなこと…。

疑似体験にとどまらない5Gの時代。あんなこともできる、こんなに便利に、変わる未来…。うーん、こりゃITの原稿なんて書いてる場合じゃないな。

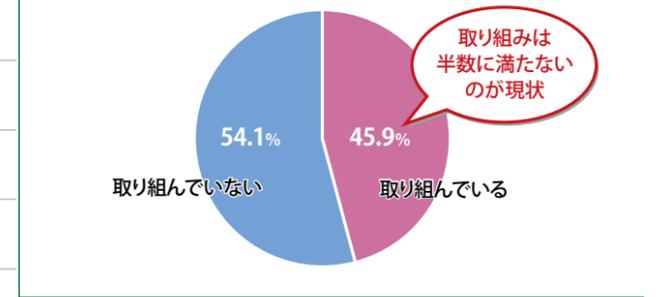
DATA

自然災害に対する中小企業の対応状況(「中小企業白書2019」より)

②自然災害への備えに取り組んだ理由



①自然災害への備えに具体的に取り組んでいる割合



*自然災害への備えについて、「具体的に取り組んでいる」との回答者に関する調査 *複数回答可

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!

資料請求者には図書カードプレゼント

2020年1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/

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年冬号
第17巻4号
2019年11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ティブ 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

20年近く前、モバイル系の雑誌で「モバイルコマース」の連載を担当していました。クレジットカードが磁気カードからICカードに変わり、同時に携帯電話が普及。欧米では根気よく、セキュリティを意識した近距離通信技術の標準化が進められていました。

連載では「ケータイは財布になる」と語られつつ、「新しい文化が根付くには時間がかかる」とも。いざいざ、日本は「おサイフケータイ」で先陣を切ったものの、スマホ時代にプレイヤーが変わり残念な事態に...

しかし、今では、スマートフォンに国際標準の近距離通信規格・NFCが搭載。私もiPhone 8にクレジットカードを登録して「Quick pay」を試したり、「モバイルSuica」でスマホを改札にかざして駅に入場したり。海外に行けばこのままスマホでカード決済ができるはず。「やっとここまで来た。20年かかったね」と感慨深いものがありました(書いていて泣けてきました)。涙。Bluetoothもそうでしたが、互換性と自由度を追求した標準化には本当に頭が下がります。たくさんの方々の想いと汗と歴史が詰まった「かさず」決済は、世界各国でカードでもスマホでも便利さ抜群。ポイントが還元されても使われなくても、是非試してくださいね。(石原)

自宅近辺の店舗でちょっと驚いたことがあります。地場でチェーン展開する人気のスーパが、2019年10月1日に全店を休業にしたのです。実は、このスーパは毎年秋ごろに「システムメンテナンスのため」に店休日を設定していて、今年はその消費税改正の初日に合わせてきたのです。おそらく従業員の方々は店内で新しいレジシステムのチェックなどを入念に行っていたでしょうが、ぶっつけ本番でお客様に待たされるプレッシャーからは解放されたのでは。顧客ファーストのために、業務現場が混乱しないようにする手立ても大事ですね。(大谷)

編集後記

「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

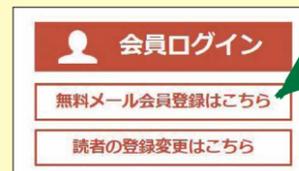
COMPASSの読者会員の種別には、

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/>