

COMPASS

DX時代、中小企業に必要な情報を凝縮

Summer 2022 夏

特集

データの活かし方

DX、はじめの一步

集めただけで
終わっていませんか？

FOCUS

- ・IT導入補助金2022
- ・中小企業のAIとは？

連載

Webサイト&ネットショップ
よくある勘違いから脱出する

緊急特集

インボイス制度 これだけは！

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

COMPASS [コンパス] 2022年夏号
令和4年6月30日発行株式会社 リックテック
発行人:土岡正純
編集人:石原由美子
頒布価格:本体396円(税込)

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



社会の変化への対応

- ・改革したいがどこから手をつけたらよいのだろう
- ・テレワークなど新しい取り組みをしたい



業務とIT/IoTの問題

- ・受発注や入出金の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



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

- 直接のお問い合わせは協会の「経営とIT化相談」まで
- 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。

好評
配布中

ITコーディネータの
 実際をわかりやすく
 紹介する小冊子です

経済産業省推進資格



特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会

〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町2-17-8 浜町平和ビル7階

<https://www.itc.or.jp/>

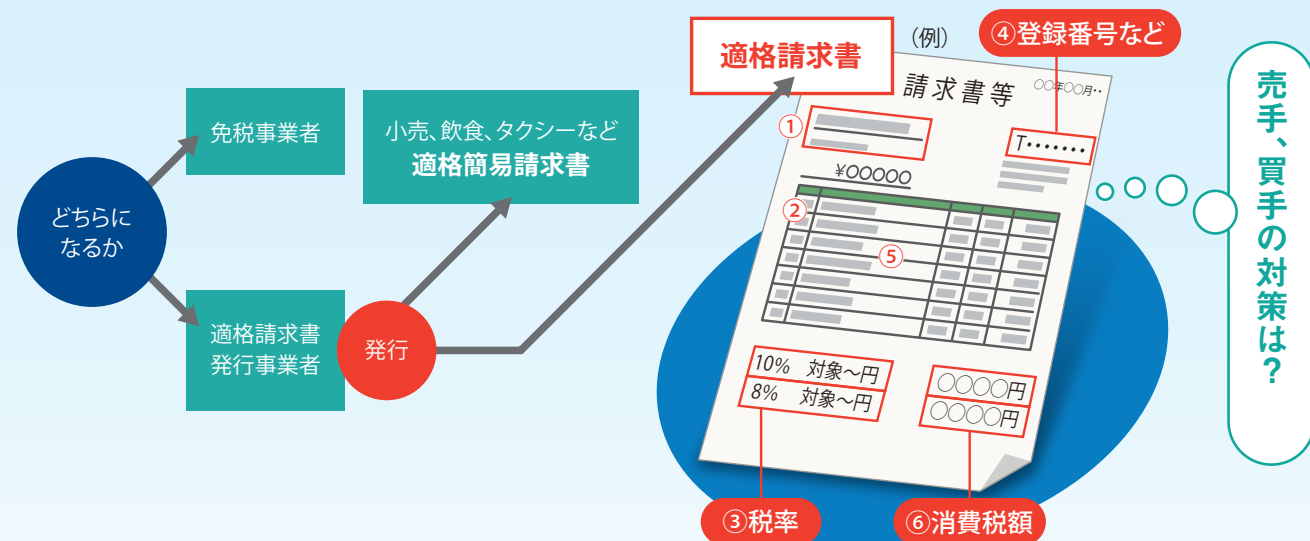
TEL:03-3527-2177

お問い合わせ先

緊急特集

インボイス制度、これだけは！

——どこが大変になるのか？



電子帳簿保存法改正に続き、2023年10月1日からはインボイス制度が始まる。

簡単に言うと、消費税の仕入控除に関して、「適格請求書等保存方式」が導入される。簡易課税制度選択企業、免税事業者、消費者以外の買手企業は、インボイス（適格請求書）の書類があるもののみ、消費税の仕入税額控除を受けられる（6年間は経過措置あり）。

となれば、売手は顧客からインボイスに対応した請求書求められる可能性が高くなる。

*企業は、顧客から受け取った消費税から、原材料を仕入れたとき等に支払った消費税を「仕入税額控除」して、差額の消費税を納付する。

ただ、インボイスを発行するには、登録申請のうえ適格請求書発行事業者となる必要があり、同時に課税事業者になる。売上規模が小さくこれまで免税事業者であった場合は、どうするか選択が求められる。

国税庁の発表に基づくと、インボイスの発行においては、必

買手側も業務処理量がアップ

そして、インボイス制度は請求書を受け取る買手側にも対応

ず記載する項目がある。

① 交付先の相手方（売上先）の氏名または名称

② 取引年月日

③ 税率ごとに区分して合計した対価

④ 売手（当社）の氏名または名称及び登録番号

⑤ 取引内容

⑥ 税率ごとに区分した消費税額

対応について、アルパーコンサルティングの古川忠彦氏は、「適格請求書を手書きで間違はなく作成するのは難しく、システム対応が必要でしょう。また、改正電帳法との関係で作成した請求書を『電子データで送付してください』という取引先も増えてくるでしょう」と解説する。

いよいよデジタル化が必要なのである。

特集

4 集めただけで終わっていませんか？ データの活かし方 ——DX、はじめの一歩

- 6 **IT活用事例① 宿泊業** 福井県あわら市 宿泊業 ホテル八木
予約受付数を絞って利益改善 データに裏付けられた改革とは
- 7 **IT活用事例② 文具販売** 福井県福井市 文具販売 ホリタ
家族皆でワクワクできる文具店に 仮説検証できる人が成長のカギ
- 8 **共創① 健康経営へIoT活用** 東京都江戸川区 運送業 彦新
スマートウォッチで歩数や睡眠を把握 健康維持に前向きな変化が！
- 9 **共創② 工事の実績をAIで見える化** 宮城県石巻市 建設業 丸本組
本日の掘削量はどのくらい？ 映像を自動解析し、工事に活かす
- 11 **ユーザー企業が開発 スマホでAI外観検査** 福岡県北九州市 製造業 リョーワ
業界の現状踏まえた新規事業 ハードル下げ、AIを中小企業の力に
- 12 **サービス紹介 DXの推進—バックオフィス**
人材獲得競争&制度改革で、DXが社会的要請に
まず取りかかるべきはバックオフィス業務！



緊急特集

- 1 **2023年インボイス制度スタート**
インボイス制度 これだけは！
- 3 **どうするインボイス 対応ITツール紹介**
実は増える！仕入の消費税処理 連動による自動化で、IT化の効果を

- 14 **連載 Webサイト&ネットショップ**
“よくある勘違い”から脱出する！
「ホームページのシナリオ」
小笠原富美子氏

インボイス制度、この業務に注力



「インボイス制度に対応するITツール」といえば、適格請求書の発行に関するソフトを思い浮かべるかもしれない。確かに、これも大事だが、仕入時に支払った消費税の処理業務を忘れてはならない。

「インボイス制度下では、適切な仕入処理を経て消費税仕入控除の集計を行う必要があります。この作業の煩雑さに気づいた企業の方からのお問い合わせが増えています」

こう話すのは、販売から会計まで、基幹業務を統合するクラウドERPシステム「スマイルワークス」を提供するスマイルワークス社である。

実は増える！仕入の消費税処理 運動による自動化で、IT化の効果を

データは入力せず、次のプロセスへ運動

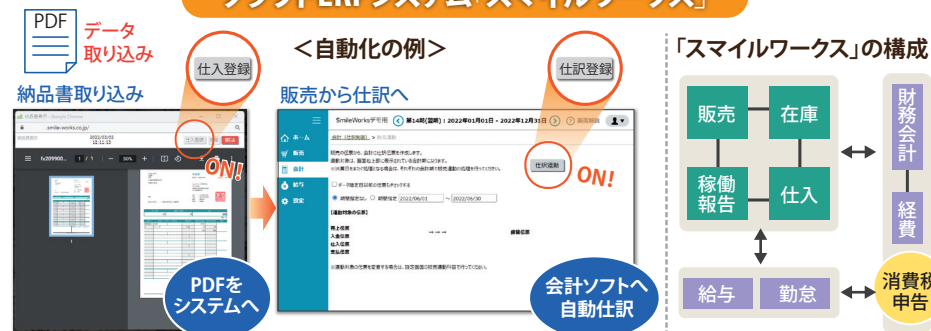
毎月の請求書や経費の領収書はどのくらいあるだろうか。適格請求書の内容は、一つずつ、13桁の事業者番号とともに業務ソフトに入力していくことになる。電子帳簿保存法の改定で請求書をPDFで受け取ったとしても、内容を入力する手間は残ったままなのだ。最大限の自動化・効率化をしたいものだ。

このニーズに正面から応えるのが「スマイルワークス」だ。仕入、会計などの業務分野間で必要なデータを自動的に連動できる。手入力、CSVファイルを作ったのインポート作業もなしで、連動できるのだ。

例えば、PDFの請求書は、ヘッダーのボタンを押すと仕入管理へ反映。仕入取り込みのボタンを押すと、データがすべて会計にコピーされ、自動仕訳もされる（下図参照）。次のプロセスへ

インボイス対応、「シュツと」連動がカギ

クラウドERPシステム「スマイルワークス」



データを「シュツと」連動させる仕組み」が、注目を集めているのだ。もちろん、運動後に元データを修正したら、連動した仕訳もその修正内容に応じて履歴付きで自動

修正される。

データ連動のメリットはインボイス対応に限らない。仕入から会計への連動時は請求書の支払い期日も登録されるので、資金繰りが一目でわかるようになる。

データを連動管理できる「ERP」のシステムは便利な一方高価なのがネックだった。

「スマイルワークス」はクラウド型の月額利用料金制。使いたい機能から導入し、オプションとして後から必要になった機能を追加することができる。

また、「導入支援サービス」（有料）を使って、専門家に相談しながら自社に合わせた導入を進められる。

全国の地域金融機関も高い関心を示しているとのことだ。インボイス制度を、経営力を高める機会にしていこう。

お問い合わせ先

SmileWorks

株式会社
スマイルワークス東京都千代田区神田猿樂町
2-8-16平田ビル7階URL <https://www.smile-works.co.jp/>

取引先の視点で考える デジタル化は経営にメリット大

アルパーコンサルティング株式会社
代表取締役 古川忠彦氏

経営管理修士、経営士
中小企業の経営支援、全国の商工会議所や商工会等で経営セミナー講師として活躍。独立行政法人中小企業基盤整備機構にて中小企業アドバイザー等も務める

企業規模に関わらず、「仕入税額控除できない請求書や領収書を発行する事業者」はお客さまを失うことになりかねません。まずここをしっかりと検討したいものです。対応にはデジタル化も必須でしょう。

同時期に、「電子インボイス」の仕組も開始する予定です。Peppolという国際標準規格を活用して請求・支払・入金消込といったバックヤード業務を自動化しようとするものです。

人手不足に悩む中小・小規模事業者にこそ請求処理・会計処理等の自動化はメリットが大きいと考えています。デジタル化は、「もっと楽に商売ができる環境づくり」なのです。（談）

IT導入補助金も インボイス対応へ

この状況を踏まえ、経済産業省が実施しているIT導入補助金においては、会計、受発注、決済、ECなどの分野を対象に「デジタル化基盤導入類型」を設定している。

通常枠の1/2補助を上回

る、2/3〜3/4と補助率をアップ。パソコンやタブレット、レジなどハードウェアも上限内で1/2以内の金額が補助対象となる。

クラウドサービスは2年分の利用料が補助対象になるので、インボイス対応をきっかけに、基幹業務周りを一気にデジタル化するチャンスでもある。

インボイス
対策に使える！

【IT導入補助金 2022】

「デジタル化基盤導入類型」は補助率アップ

対象	・会計、受発注、決済、ECなどのITツール
補助額 — 補助率	・5万円～50万円部分 — 3/4以内 ・50万円超～350万円部分 — 2/3以内

point1
補助率
アップ

対象	・パソコン・タブレット 等
補助額上限 — 補助率	・～10万円 — 1/2以内

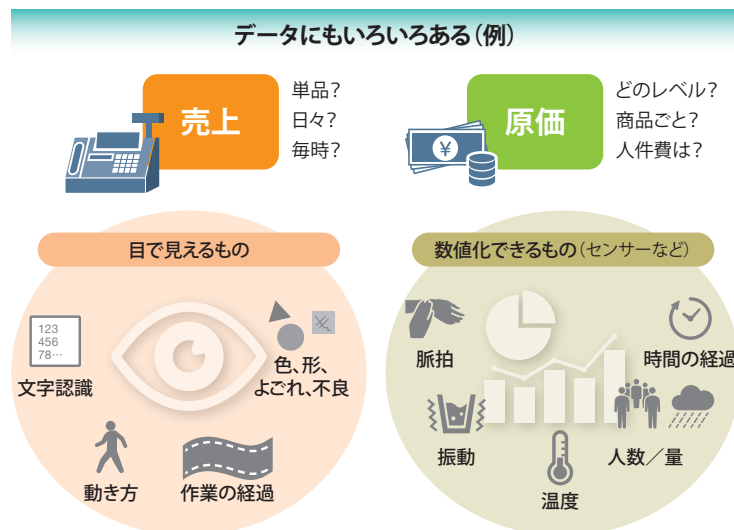
point2
ハード
ウェアも

対象	・レジ・券売機等
補助額上限 — 補助率	・～20万円 — 1/2以内

Point3

クラウドサービスの利用料は、最大2年分を補助

※通常枠については、本誌15ページをご参照ください



して、利益が高まりました」
福井県・芦原温泉のホテル八木では、思い切った経営判断をし、週2回の休館日も設けている。それは「データを見ながら仮説検証した結果です」と言う(詳細は続く事例で紹介)。

また、東京都の運送業・彦新では、スマートウォッチでドライバーのバイタルデータを取得・活用し始めてから、一人ひとりが自身の健康増進に向けて行

既存ツールがないなら一緒に創りあげる

「どんなデータが欲しいか」は、業種や経営方針、その時の課題等によって幅が広い。システム構築に際して、特にIoTやAIの活用においては、

動を変え始めているようだ。目的に沿ったデータを収集し、実態をつかむことで次の手が見える。

中小企業のIT経営を推進する専門家・ITコーディネーター(ITC)においても、ITツールの導入のみならず、入れたシステムをどう活かすか―仮説を立ててデータを見て検証する―をサポートする活動が見られる。

その一人、栃川昌文氏は、「これからのITCは、企業が自らデータを活用できるよう対話・サポートしていく役割が強くなるでしょう」と指摘する。同県の文具店ホリタのサポートにおいては、スタッフがデータ分析をする会議に同席。社内の人材育成にも寄与している。

ITベンダーとユーザー企業が課題を共有し現場で必要な仕組みを創り上げる「共創」のプロジェクトが推進されている。先に紹介した彦新はトヨタ・コニック・アルファとの共創だ。

屋外で重機を動かす建設業において、稼働率や作業状況を記録するには大きな手間がかかっていた。宮城県の建設業・丸本組は建築現場の映像記録・AIの解析によって、日々の工事の様子を自動的に見える化するシステムに挑戦。構築にあたったトライボッドワークスは現場に入って業務の実態を把握して最適な映像活用のソリューション

を創り出した。

最近増えてきたAIの活用においては、業務シーンを想定して「サービス化」されるものが増えている。

油圧機器製造のリョウワでは、業界の傾向を鑑み、AIによる外観検査サービスを自社開発。多くの企業における「目視」検査をサポートする意気込みだ。

「どんなデータがあれば何ができるか」「これを実行するにはどんな情報があるか」といかにこの問いかけを続け、行動を変えていくことは、「現場」を持つ中小企業にこそ大きなメリットをもたらす。



ITコーディネーター
栃川昌文氏
株式会社ビジネス・アイ
代表取締役
上坂会計グループ 専門家

福井県を中心に広く活動するITコーディネーター。ITを提供する側で勤務していた経験を活かし、独立当初から「データを使って会社を良くすること」を大切にしている。会社ごとの課題に沿って、数値の背景にある現場の姿を理解してアドバイスや場づくりを推進している。

支援先のホテル八木では、データを使った仮説検証をナビゲート。『「こんな発想はできませんか」と他業種の例も踏まえて問いかけをいただき、どの部分が利益の源泉になるか、都度結果を見て検証し、一緒に勉強させてもらいました」という。

同じくサポート中のホリタでは、「スタッフがデータ分析に慣れてきて面白さを感じています」とのことだ。

特集

集めただけで終わっていませんか

データの活かし方

DX、はじめての一步

デジタル化の意義の一つに「様々な情報を蓄積、整理、活用できる」点が挙げられる。業務に関するデータをいかに経営に活かすかで、ITツール導入の結果は変わる。これはDX時代に求められる重要なスキルでもある。

常識にとらわれず
データをとってみる

「予約を受ける部屋数を減ら

「ビッグデータの時代」「データの蓄積を」と言われる。近年はIoTやAIなど、データを自動取得し活かす技術も進歩し、企業規模を問わず活用できる段階にきている。

ただ、一般の企業がデジタル化をする目的は、経営効果を高めるためだ。いくらデータを集めても効果の上がる活用をしなければ宝の持ち腐れ、過剰投資になりかねない。

DX(デジタルトランスフォーメーション)が提唱される今、ITツールを使った圧倒的な自動化や効率化と並行して、得たデータをどう受けとめ活かしていくか、つまり人のスキルや判断力が重要になっているのだ。

自社の事業領域や経営課題に沿って、「知りたい情報はなにか」「どんなデータがわかれば経営の手が打てるのか」が明確になっているだろうか。

会社概要

ホテル八木
福井県あわら市温泉 4-418
代表者：八木一夫 氏
創業：1883年
従業員数：14名（パートアルバイトのぞく）
事業概要：温泉付き宿泊施設

予約受付数を絞って利益改善 データに裏付けられた改革とは

福井県あわら市 宿泊業 **ホテル八木**

デザイン性が高いチェアが置かれたライブラリーゾーンや、庭園に面したくつろぎスペース。そして夕食やスイーツ、お酒も含まれたオールインクルーシブ型のサービス。ここに泊まれば日々の喧騒を忘れてリラクセスできそう。しかし訪問した日は人が見当たらない…。

「今日は休館日なのです」

福井県あわら市のホテル八木・八木司常務は笑顔だ。現在は全73室のうち20室程度を稼働し、月に10日は休館する。にもかかわらず10年前に比べ利益が向上している。

兄弟で経営を引き継いで7年。いち早いネット予約対応、団体から個人客へのシフト。旅館では定番のお出迎えや部屋食

は行わない…と改革を続けている。周囲は唖然とした。

「旅館が選ばれにくくなっており、団体は確実に減少します。つまり、商品を変える必要があります。実行できたのはデータの裏付けがあったからです」

スタッフ何人が適正か 予約数との最適値を探す

ネットからの予約状況と仕入や原価の費用、さらにITコーディネーター栃川昌文氏のアドバースで、「人件費を変動費ととらえて稼働時間を加味」し、日々の利益状況を明らかにした。

一般にはピーク時に合わせてスタッフの人数を決めるが、全体を見ての「最適ライン」はどこにあるのかを探求したのである。

予約数から必要スタッフ数を予測し、実績と比べる仮説検証を3年ほど繰り返し続けた。その結果、休館日をつくることで繁忙日にスタッフを寄せる方式が見出せた。

八木常務は、「お客様にとって価値が低い『旅館の常識』はそぎ落とし、価値の高い部分に力を注いでいます。そして、1人のスタッフがその時間帯に必要な業務をこなすマルチタスク化を進めています」と説明する。

チェックインが終わったら調理場の洗い物を手伝うことで、レストランが閉店する1時間後には帰宅することができるようだ。清掃はすべて内製化し、外注費を0円にできた。

スタッフの納得性を導いたのもデータだったという。

「日次のデータを提示し、こうすれば黒字になる、と説明すれば、行動の意味がわかってもらえます。この点でもデータの役割は大きいです」（八木常務）

次は客室のインフォメーションをIT化し、地域のお勧め情報を配信したいとのことだ。



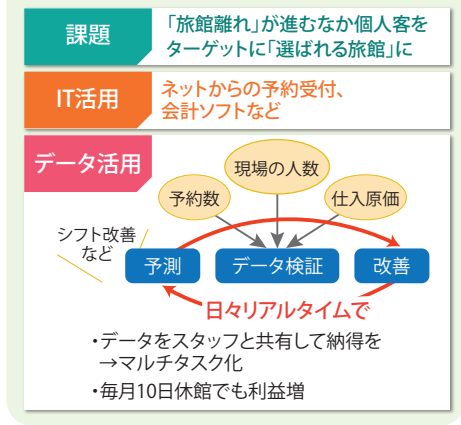
常務取締役 八木司氏



庭園を見ながらゆったりくつろぐことができる。夜間はライトアップされ、日本酒を楽しめる



ホテル八木の改革



会社概要

株式会社ホリタ
福井県福井市大願寺 3-9-1
県内6店舗
設立：1994年（創業：1950年）
従業員数：60名（パート・アルバイト含む）
事業内容：わくわくする空間の提供、文具の販売
URL：http://horita-bungu.jp/

家族皆でワクワクできる文具店に 仮説検証できる人が成長のカギ

福井県福井市 文具販売 **ホリタ**

心落ち着き、そして心躍る空間——2022年4月、福井県越前市にオープンした文具店「HORITA LIFE CANNAS 武生中央公園店」は県内6店目。

「いわば、田舎のデイズニード。誰にも親しみがある文具で、家族皆がワクワクする空間を提供しています」

エネルギーシユに事業コンセプトを説明するのは、ホリタの代表取締役社長・堀田敏史氏である。9年前に事業を受け継ぎ、文具小売店の役割を再定義した。

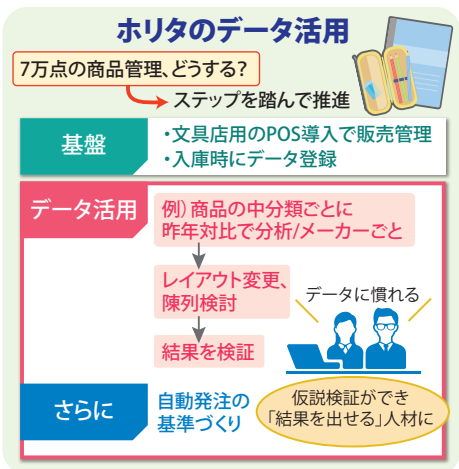
ネット販売の攻勢で町の文具店は打撃を受ける。「でも、それは経営をしていなかったから。生き残るにはデジタル化も必須でした」と堀田社長は振り返る。

データ分析は必須業務 自動発注の基準づくりも

どっぷり勘定からの脱出と、7万アイテムに上る商品データ



代表取締役社長 堀田敏史氏



し、結果を出せる人になってほしい」と堀田社長。データ活用の習慣は人材育成につながるのだ。

今、取り組んでいるのは自動発注への基準作りだ。POS導入時からサポート受けているITC 栃川昌文氏がクルーの会議に同席し、発注点の見極めについて、顧客の目線を重視してアドバイスを行っている。バランスを見定めているとのことだ。

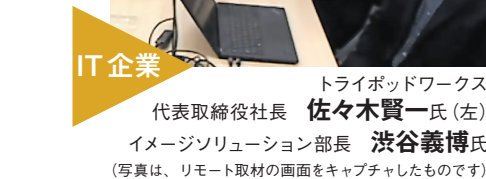
コロナ禍ではWeb会議やチャット、Googleのアプリケーションを利用し、遠隔での情報共有を推進した。

ITで業務連絡を効率化したぶん、堀田社長はクルーとのコミュニケーションを心掛けていく。その成長が店舗の力になると考えているのだ。

「デジタル化は人間らしくあるためのツールです。店舗でも、作業的な業務が減るほどに、お客様に接する役割が増えていくでしょう。五感に訴える販売は店舗だからできること。その価値をさらに高めていきます」



建設業
丸本組
技術支援部 部長
山岸邦亘氏



IT 企業
トライポッドワークス
代表取締役社長 佐々木賢一氏(左)
イメージソリューション部長 渋谷義博氏
(写真は、リモート取材の画面をキャプチャしたものです)

特集：データの活かし方

共創②

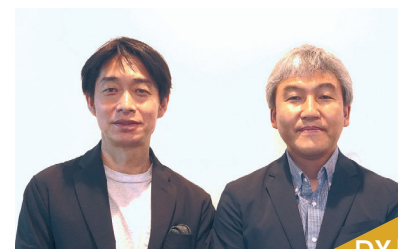
工事の実績をAIで見える化

本日の掘削量はどのくらい？ 映像を自動解析し、工事に活かす

宮城県石巻市 建設業 **丸本組**

運送業

彦新
代表取締役社長
彦田敬輔氏



トヨタ・コニック・アルファ
神野恭光氏(左)
石崎直哉氏(右)

DX 開発

特集：データの活かし方

共創①

健康経営へIoT活用

スマートウォッチで歩数や睡眠を把握 健康増進に前向きな変化が！

東京都江戸川区 運送業 **彦新**

建設工事現場で重機が土を掘削(掘って土を処理する)。その様子をカメラ(一部ドローン)が捉える。これはただの「撮影」ではない。

建設会社側のパソコンやタブレットでは、重機の稼働時間、掘削した土の量、日ごと/週ごとの変化、目標との乖離等、工事の判断に必要な情報が、見やすく表示される。

これは宮城県石巻市に本社を置く丸本組(まるほんぐみ)と同県のIT企業・トライポッドワークスの共創にて開発した、AIを活用した工事進捗の見える化ソリューションである。

「工事の進捗確認は現場を見て手書きで行うのが一般的でしたが、建設業ではカメラ等を使って遠隔で把握できる仕組みが求められるようになりました。取引のあったトライポッドワークス社が基盤となる映像解析サービスを持っていると聞き、掘削工事はどう使えるか挑戦することにしました」

丸本組の山岸邦亘氏は背景をこう説明する。

「ドライバーにとって、健康は自身の生活にも、仕事上の安全にも直結するテーマです。ただ、健康経営は制度を作るだけでなく、一人ひとりが主体的に取り組めることが大切です。その仕組みが動き出しました」

本誌2022年冬号で「楽しみながら健康・安全運転をサポートするアプリを開発予定」と紹介した東京都の運送業・彦新。彦田敬輔社長は、2022年5月に本稼働を開始したと、笑顔で報告する。

アプリはトヨタ・コニック・アルファとの共創にて開発。社名から「HIKO Vital」と命名した。

ドライバにスマートウォッチ、車両に挙動を示すセンサを装着し、心拍・運動量・睡眠・車両挙動をクラウドに記録し各自が確認できる、IoTシステムだ。

押し付けずやりたい人から同時に健康情報も提供

社内からの抵抗はなかったのか。彦田社長は、「受けとめ方は様々ですので、まず、興味があ

掘削量などを判断に役立つ形で見える化

(トライポッドワークスの資料より)



重機の動きをAIが把握 掘削量はドローンが撮影

映像を元に重機の動きをトラッキングして、AIが稼働/非稼働を判断したり、ドローンが撮影した画像から、掘削した土の量をはじき出し、データを整理して表示する。

IoT/AI技術でデータ取得は容易になりつつあるが、「活かし方」は様々だ。トライポッドワークスは現場に足を運び、どんなデータがわかると業務改善に役立つか、どのような分析画面であれば使いやすさを理解

し、構築に至った。

気になったことがあれば映像に戻って確認できるので、感覚的にもわかりやすく、ノウハウを蓄積できる。センサー付きの重機に変えるなど現場に影響を与えないのが、スタートしやすいのも特徴だ。

山岸氏は、「工事を行う側からすれば、監視されている感じもあるかもしれませんが、状況が見えれば動き方を変えたり、計画を練り直したり、生産性を上げることができます。使いながらさらに考えていきたい」と、今後の活用に意欲を見せた。

る人に試してもらいました。使っていると周りも関心を持つてくれる。トヨタ・コニック・アルファの担当者が二つの営業所に足を運び、現場の要望を聞きながら、仕組みやデータの扱いなどを丁寧に説明してくれたことも大きかった」と振り返る。

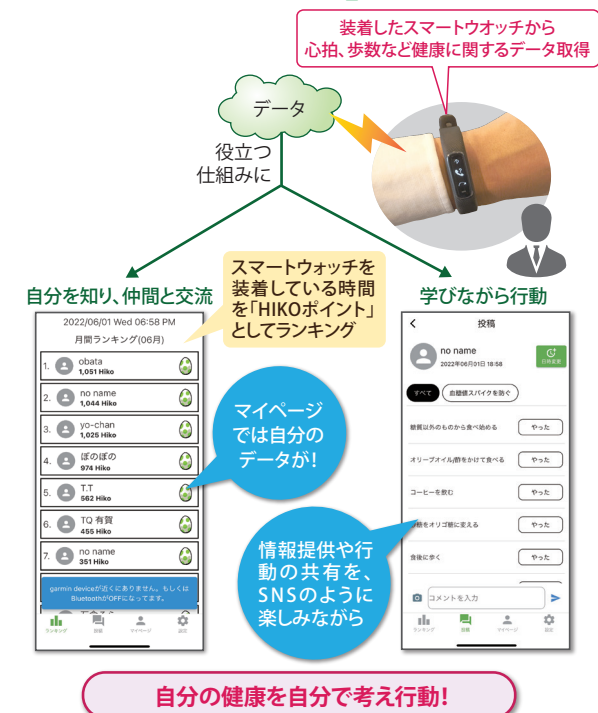
専門家による「太らない食事の仕方講座」など、健康に関する知識も提供。同時にSNS的な機能を設けて、スマートウォッチの装着時間を「HIKOポイント」としてランキングしたり、食事の様子を投稿し合ったりと、楽しみながら、主体的

に健康増進に取り組めるようにした。早くも、肥満気味だったが体重を戻したドライバーがいるそうだ。

「今後半年間、順次機能追加やデータ分析などを進めていく」(トヨタ・コニック・アルファ 石崎氏)とのことなので、ドライバーの睡眠の質や疲労度と安全運転の関係性など、より安心・安全な勤務をサポートするデータ活用や効果が見られそうだ。

彦田社長の頭の中には、アプリ活用の先に運送業界の「ありがたい姿」が描かれている。半年後のさらなる変化が楽しみである。

「HIKO Vital」のイメージ





代表取締役 田中裕弓氏

会社概要

株式会社リョーワ
[R-Vision開発センター]:
福岡県北九州市小倉北区浅野1丁目
1-1ピエラ小倉1F
事業内容: 油圧装置関連事業、外観
検査システム設計・製造・
販売等
URL: <https://e-ryowa.com/>

特集: データの活かし方 ユーザー企業が開発 スマホでAI外観検査

業界の現状踏まえた新規事業 ハードル下げ、AIを中小企業の力に

福岡県北九州市 製造業 **リョーワ**

案内された場所は、「製造業だから工場」ではなく、JR小倉駅直結の5G対応・コワーキングスペース内オフィスだった。

2022年5月、中小企業が活用しやすいクラウド型のAI外観検査システム「CLAVIアドヴァンス」をサービス化したリョーワは、福岡県北九州市の企業。油圧装置の工事・メンテナンスのプロである。

「油圧事業がなくなることはないものの、電気に置き換わり縮小するのは自明です。新事業への挑戦を続けており、画像処理、さらにAIに焦点を当てたのが当サービスです」

代表取締役の田中裕弓氏は、「ピンと来たことは試す」をモットーにしており、「経営課題の解決には、人のマインドイノベーションが必要」と言う。

今回の新事業では、同業である顧客のことは熟知していても、開発にあたっての人材はどうしたのか。

電気、画像処理、インターネットと先端技術分野を意識的に経験していた津田貴史氏を採用で

「CLAVIは中小企業が無理なくAIを使える月額利用料金設定や使い勝手を目指しました。クラウド型で、スマートフォンやスマートグラスでも動きます。既存の設備を使って、不良品の検出などに簡単にAIを導入できるのが特徴です」

津田氏はサービスコンセプトをこのように語る。

操作性には特に注力しており、スマートフォンで手軽にトライできるので、「AIに何がで

きるのか」を体感しやすい。AIが学習を終え、現場に導入する際は、エッジPC（通信せずに使用できるPC）とカメラ等を設置すれば、ネット接続なしで利用できる。

「検査やカウントなど人の目に当たる部分の仕事は代替させられます。新入社員が熟練工の技を学ぶときにも使えるでしょう」と田中社長は指摘する。

経営者のイノベーションマインド、広く連携して吸収する姿勢、多様な分野を統合して利用者のニーズを形にする人材の活躍が、中小企業による中小企業のためのAIサービスを生み出した。

AIによる外観検査の ハードルを下げる！ 新規事業に挑戦

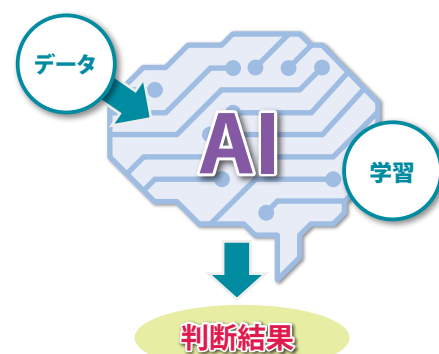


R-Vision 事業部
事業部長 津田貴史氏

AI外観検査システム「CLAVI」



スマートフォンのカメラをかざして、不良の有無をチェックする様子（赤いところは問題あり）
ARグラスにも対応できる



中小企業のAI活用

- 特定業務にフォーカスしたソリューションが増加中（一から構築せず導入しやすい）
- 学習させるためのデータ収集が必須（なければ準備する。その後も、「育てて」いく）

※AIは「100%」ではない。その前提で業務に組み込む

「MCPC award2021」にみる AI関連サービス例

優秀賞

「OCR式LPWA自動検針サービス」

アシオット株式会社
メーターに装着したAI入りカメラから検針を自動化。
データをもとに、請求まで業務をサポート

AIロボット委員会特別賞

「スマート道路モニタリングシステム」

KYB株式会社
車を走らせるだけで、収集したデータから
道路の状況を自動診断



AIは人が主体的に 使いこなすもの

とはいえ、AIは学習させたデータが人が用意しなければ使えないし、100%の正解が出せるわけでもない。AIに頼れば良いと思わされたり、スキル磨きを怠った本末転倒だ。AIを育て、制御して業務に取り込むのは人の側であることを忘れずに、発想を広げていきたいものである。

コラム 中小企業のAI活用

IoTのデータ収集力を AIで活かす

モノとモノがネットを介して情報を送りあうIoTの普及により、様々なデータを手間をかけずに習得しやすくなった。同時に、取得したデータをより便利に活かす方法の一つが、AI（人工知能）である。

AIは、「ある数値になったらXという動きをする」というように、あらかじめ条件設定をするタイプとは異なり、人の脳が行う推論や判断を、コンピュータ

特定業務に合わせた AIソリューション

上に作られた「知能」が学習し、代替する。

経験やノウハウの蓄積によって識別や判断を下す業務、たくさんあるデータから推論する場面などにAIを用いると、効果的といわれる。

一から自社用のAIを作るのは金額面でもまだハードルが高いが、最近はニーズが高い業務などに特化した「パッケージソフト風」なAIサービス、さらにソ

リューションの中にAIが組み込まれたサービスが出てきている。

前ページで紹介した掘削工事の見える化システムは、重機のカウントやトラッキングにAIが使われているが、ユーザー企業側はほとんどAIを意識する必要はない。

また次ページで紹介する「AI画像検査システム」は、判断したいデータを覚えこませる作業は発生するものの、用途に合わせたAIモデルがクラウド上に用意されているので、導入のハードルが低めである。

モバイルコンピューティング推進コンソーシアム(MCPC)が行っている「MCPC award2021」では、水道などのメーター検針を、メーターに取り付けたカメラ画像から判断して数値を記録するサービスや、パトロールする車から画像や振動等のデータを自動収集し、道路の状況をAI診断するサービスなど、オフィスや工場を飛び出した活用もみられた。

とくに人の「眼」にあたる画像や映像でのAI活用は、今後多数のソリューションが登場すると思われる。

DXの推進 バックオフィス

人材獲得競争&制度改革で、DXが社会的要請に
まず取りかかるべきはバックオフィス業務！

「DX」という言葉を聞かない日はないくらい浸透してきた、「デジタルトランスフォーメーション」。

「大企業のものだから自分たちには関係ないのでは？」と思われがちだが、環境は変化している。

行政や税務関係の手続きにおいては、いよいよデジタル化が

前提になる。さらに超高齢化社会の到来により人材不足が迫っており、DXによる経営力強化や職場環境の改善は急務である。

規模を問わず、企業にとってもはや「当たり前」の取り組みであり、「このままでいいや」との現状維持思考は、社会に取り残される結果を招くだろう。

ビジネスプロセスをいかにデジタルでつなぐか

DXは、デジタル技術を用いて新しい価値提供や革新的なサービス提供を実現することを目指す。ただ、ビジネスモデルを一気にデジタルベースに創りかえるのは現実的ではないだろう。ステップに分けて整理するとわかりやすい。

現在提唱されているのは、次

の3つの観点である。

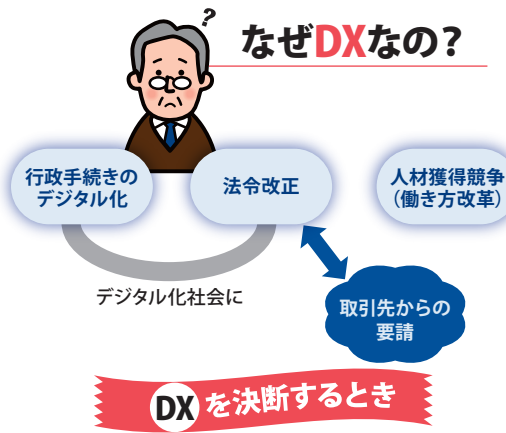
- ① 特定業務のデジタル化（デジタルイニシアティブ）
- ② ビジネスプロセスのデジタル化（デジタルイニシアティブ）、
- ③ DX（製品・サービスのデジタル化による価値向上）

最も注目すべき、そして多くの企業が今、実行すべきは、②のビジネスプロセスのデジタル化である。

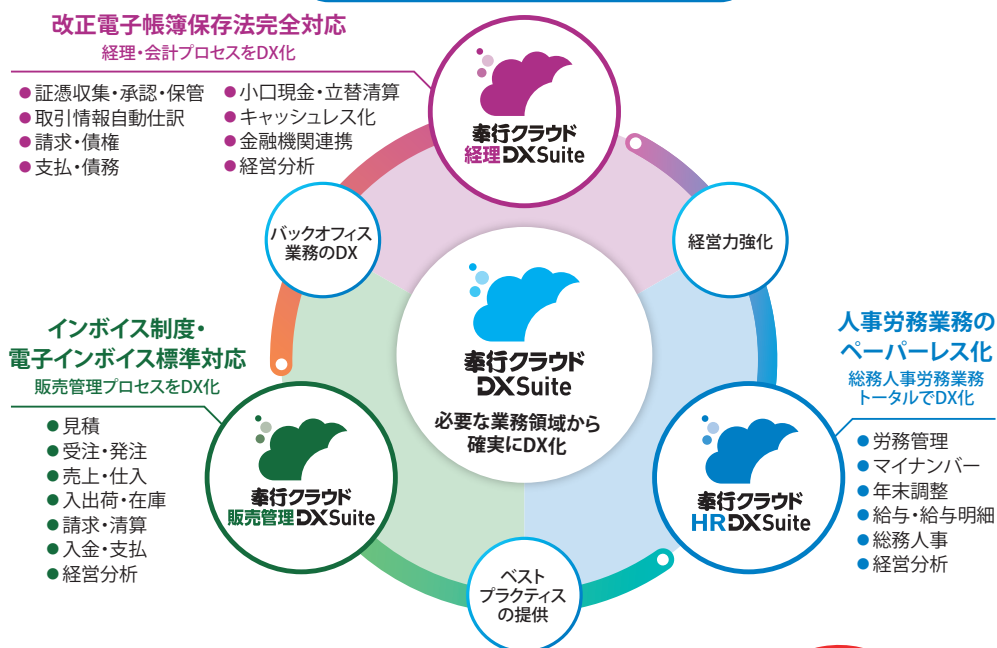
単に手書きやアナログの情報をデジタルに置き換えるだけでなく、業務プロセスをデジタルデータでつなぎ、手入力やくり返し作業、業務負担を削減するものだ。

特に、経理、人事、販売管理などバックオフィス業務は、標準化・最適化されたベストプラクティスのサービスを活用し、自動化を進めたい。

同時に、2大制度改革と言われるインボイス制度と改正電子帳簿保存法により、今後は取引先から請求書発行プロセスのデジタル対応を求められ、請求書や領収書のデジタル化が進むと予測される。



DXはバックオフィス業務から始めよう！
「奉行クラウド DX Suite」

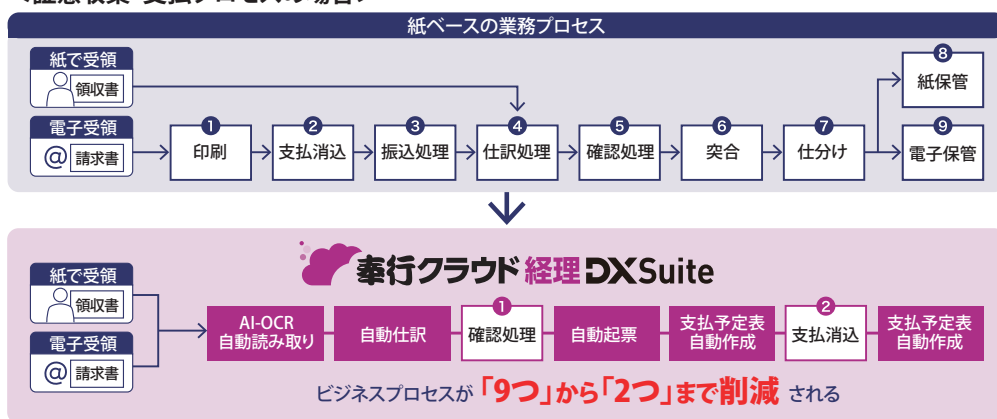


<請求書発行プロセスの場合>



請求書発行	発行枚数	業務時間
紙	50件	2.5時間
DX化	50件	0.25時間

<証憑収集・支払プロセスの場合>



バックオフィス業務をDX化し、経営力強化

同サービスは「奉行クラウド 経理DX Suite」「奉行クラウド HRDX Suite」「奉行クラウド 販売管理DX Suite」の3分野に分かれて

いるので、自社にとって優先順位の高い分野から導入できる。例えば、「奉行クラウド 販売管理DX Suite」では、イ

ンボイス制度に標準対応しつつ、見積、受注、売上管理、入出庫・在庫、請求、入金において、一度入力したデータを次のプロセスに渡し、業務処理を行う。

紙の請求書発行は印刷から封入・投函まで人手を必要としたが、作成した請求書データが電子発行されれば、発行枚数50枚の試算で作業時間は1/10に短縮できるといふ。

また、経営層は企業の現状をリアルタイムに把握し、データを活用して多角的な視点で判断を下すことが可能となる。

今こそバックオフィスからDXを進める時期だ。「奉行クラウドDX Suite」で経営力を強化しよう。

お問い合わせ先

**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

補助金

IT導入補助金2022
第四次は8月締め切り

中小企業のITツール導入を支援する「IT導入補助金」2022年の通常枠（A、B類型）は、2022年8月8日に第四次の締め切りを予定している（交付決定までは約1か月）。

当補助金は、事務局に登録されているパッケージソフトやクラウドサービスを導入する際の費用を補助するものである。

補助額は、A類型の場合、30万円～150万円未満であり、補助率は1／2以内となっている。

ソフトウェア本体に加え、オプション品や、導入サポート費も補助対象となる。

顧客対応、会計などいくつかの業務プロセス（分野）が指定されており、A類型は1つ以上、B類型は4つ以上該当することが求められる。つまりB類型は広い業務分野でデータを有効活用したり自動化を推進することが想定されている。

インボイス制度・改正電子帳簿保存法などを意識した「デジタル化基盤導入類型」については、本誌2ページを参照のこと。その他、「複数社連携IT導入類型」もある。

●IT導入補助金（通常枠）

種類	通常枠	
	A類型	B類型
補助額	30万～150万円未満	150万～450万円以下
補助率	1/2 以内	
プロセス数※	1以上	4以上
ITツール要件（目的）	類型ごとのプロセス要件を満たすものであり、労働生産性の向上に資するITツールであること	
質上げ目標	加点	必須
補助対象	ソフトウェア費・クラウド利用料（最大1年分補助）・導入関連費等	

※「プロセス」とは、業務工程や業務種別のことで、募集要項で指定されている。

IT 導入補助金 <https://www.it-hojo.jp/>

調査

中小企業のデジタル化についての意識調査

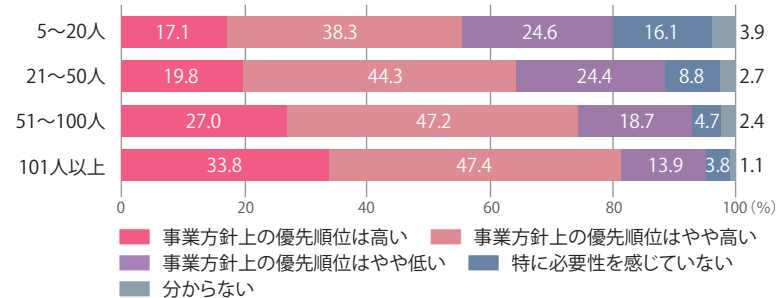
「令和3年度 中小企業の経営戦略及びデジタル化の動向に関する調査」より

（東京商工リサーチ）

調査期間 2021年11月24日～12月13日 20000件に依頼し、4877件が回答

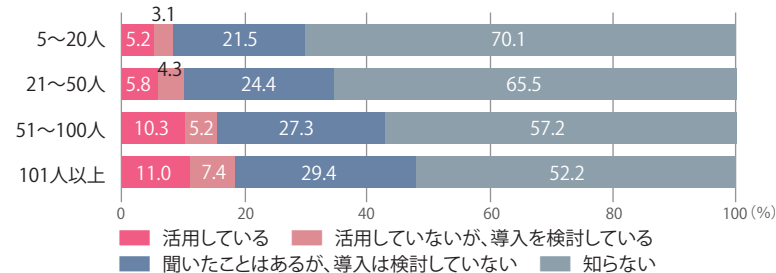
●デジタル化の優先順位について

Q 2021年現在、デジタル化に対する考えは？（従業員数別）



●外部との連携について

Q 中小企業共通EDIを活用していますか（従業員数別）



中小企業庁では、2021年冬に中小企業のデジタル化に関する意識・実態調査を行った。回答数は5000件程度であり、実際の数値より高めに出現している可能性はあるが、20％程度の企業が「事業方針上、デジタル化の優先順

位は高い」と回答しており、規模に応じて数字が高まっている。EDIについては、半数以上が「知らない」と回答。取引先から求められる場合、また、EDIの概念が伝わっていない状況があると思われる。

連載

Webサイト&ネットショップ “よくある勘違い”から脱出する！

第5回
ホームページのシナリオ

合同会社サクセシオ 代表
小笠原富美子氏

中小企業診断士、ITコーディネータ



<プロフィール>
IT企業でコンサルSE分野に携わり、1995年、ITコンサルタントとして独立。ホームページなどWeb集客の相談が増え、延べ6000件を支援。経営視点を重視したWeb集客に取り組んでいる。公的機関における支援実績は2年間で1300件・220事業所を数える。

Webサイトを持つのが当たり前といわれつつも、「サイトはあるのに役に立たない…」という悩みも増えている。中小企業のWeb集客支援を多数行っている小笠原富美子氏に、失敗しないポイントを解説いただく。

（編集部）

ホームページでは、掲載する内容のシナリオが重要です。問い合わせ、購入、資料請求など、顧客にとってもらいたい「ゴール」に導くステップを考えます。

●トップページのシナリオ

トップページのシナリオは、以下の流れが一般的です。

- ①「興味」…キャッチコピー…自分の「ニーズ」に添えてくれるそうと、興味を持ってもらう領域
 - ②「関心」…ボディコピー…キャッチコピーの説明を具体的ににする領域
 - ③「理解」…事業内容を理解してもらうために説明する領域
 - ④「目的（ゴール）」…ホームページの目的への誘導
- 当社のホームページ <https://successio.co.jp/> を例にします。
- ターゲットは「ホームページの集客に悩んでいる企業様」ですので、
- ①興味の領域…「Web集客×Web制作」
 - ②関心の領域…興味の領域を深掘りし、「ホームページで集客できない、よくあるお悩み」を列記
 - ③理解の領域…具体的な内容を

理解いただくために、業務内容の説明を記載
ここでは記載していませんが、「比較」または「説得」を追加するのも効果があります。

「比較」では、市場・業界での比較、第三者の評価結果、「説得」では、お客様の声、メディア掲載実績、よくある質問などを追加すると次の目的（ゴール）へ促しやすくなります。

また、理解の領域に「実績」を記載するのもよくある例です。「実績」が見られると、仕事を依頼されやすくなります。

④目的（ゴール）の領域…弊社は問い合わせ、特に公式LINEでお問い合わせをしてほしいの



で、LINEへの問い合わせを目的（ゴール）にしています。リニューアルして以降、順調にお仕事のご依頼やお問い合わせをいただいています。

●キャッチコピーの3秒ルール

シナリオ作りにはいくつかのポイントがあります。今回はそのうちの「3秒ルール」をご紹介します。「キャッチコピー」は、ホームページを見進めてもらえるかどうかを左右します。最初の3秒で自分の興味に合うか判断する「3秒ルール」という表現もあります。

- ・ターゲットはだれか
 - ・ターゲットのニーズはなにか
 - ・自社の強み・メリットはなにか
- を端的な言葉で表現します。

顧客満足度
調査
2021-2022
B経コンピュータ
ERP部門
日経コンピュータ
2021年9月2日号
顧客満足度調査 2021-2022
ERP部門 1位

パートナー
満足度調査
2022
B経コンピュータ
基幹系ソフト サービス
日経コンピュータ
2022年2月17日号
パートナー満足度調査 2022
基幹系ソフト/サービス部門 1位

業務のDX化は 奉行クラウドに おまかせあれ!

すべての業務とつながるひろがる
奉行クラウド バックオフィス向けシェア No.1 業務クラウド

財務会計システム 勘定奉行クラウド	財務会計システム 勘定奉行クラウド 税引原価管理編	財務会計システム 勘定奉行クラウド 建設業編
固定資産管理システム 固定資産奉行クラウド	申告業務システム 申告奉行クラウド 法人税・地方税編	申告業務システム 申告奉行クラウド 内訳書・低減書編
総務・人事・労務業務システム 総務人事奉行クラウド	給与計算システム 給与奉行クラウド	年末調整・法定調書作成システム 法定調書奉行クラウド
販売管理システム 商奉行クラウド	仕入・在庫管理システム 蔵奉行クラウド	債権管理システム 債権奉行クラウド
債務管理システム 債務奉行クラウド		

奉行クラウド 経理DXSuite **奉行クラウド HRDXSuite**

奉行クラウド 販売管理DXSuite

奉行クラウド Edge 従業員向け働き方改革ソリューション

Edge 奉行 勤怠管理クラウド	Edge 奉行 給与明細電子化クラウド	Edge 奉行 年末調整申告書クラウド
Edge 奉行 労務管理電子化クラウド	Edge 奉行 請求管理電子化クラウド	Edge 奉行 キャッシュレスクラウド
Edge 奉行 マイナンバークラウド	Edge 奉行 メンタルヘルスケアクラウド	

株式会社 **オービックビジネスコンサルタント**
(首都圏) 〒163-6030 東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー30F TEL.03(3342) 1870(代) FAX.03(3342) 1874

〈札幌〉TEL.011(221) 8850(代) 〈静岡〉TEL.054(254) 5966(代) 〈広島〉TEL.082(544) 2430(代)
〈仙台〉TEL.022(215) 7550(代) 〈金沢〉TEL.076(265) 5411(代) 〈福岡〉TEL.092(263) 6091(代)
〈関東〉TEL.048(657) 3426(代) 〈名古屋〉TEL.052(589) 8930(代) 〈大阪〉TEL.06(6367) 1101(代)
〈横浜〉TEL.045(227) 6470(代) 〈大分〉TEL.097(333) 1101(代)

IT経営マガジン COMPASS

2022年夏号
第20巻2号
2022年6月30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
- ◆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
壮光舎印刷株式会社
- ◆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活用いただけ
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回の予定です(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

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

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

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

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
提供しています。



<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!

2022年8月30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/>

図書カード
プレゼント

編集後記

66歳の同級生ミュージシャンが、立ち上がる――5月に急遽配信され、6月にはミュージックビデオが公開された、桑田佳祐さんfeat.佐野元春さん、世良公則さん、Charさん、野口五郎さんの平和を願うプロジェクトが話題となっています。

本当に楽しそうに歌っている様子や歌詞に励まされ、「こういうおやじは歓迎!」という若者のコメントも。スピード感あふれる展開はネット技術のおかげですね。

道によると、桑田さんがメンバーに声をかけるとき、「手紙を送った」のだそう。心のこもった手紙だからこそプロジェクトがスピードに進んだのかもしれない。デジタルか、アナログかの議論はもはや超越。

メンバーの一人、野口五郎さんは、実はIT社長(?)でもあります。スマートフォンへのライブ配信サービス「デイクアウトライブ」を開発、技術の特許を所有している「DXの人」です。(石原)