

第1回 IT/DX促進セミナー

# 今日から始めるDX ～事例から学ぶ

## 中小企業ならではの進め方 ～

2022.9.26



京都コンピューターシステム事業協同組合  
理事長 桂田 佳代子

## 京都コンピューターシステム事業協同組合（KCA）

設立 1994年2月25日（29期目）  
所在地 京都市下京区柳馬場通松原下ル忠庵町310番地  
理事長 桂田 佳代子（京なか株式会社）  
会員数 40社（賛助会員含む）

KCAのHP



Facebook



MISSION

地場のITは  
地場のIT企業が  
担う。守る。





# 自己紹介① (KCAとは) (2/2)

IT企業とひとことで言っても、分野が幅広いです。それぞれの強みを活かして「ITよろず相談」などに対応させて頂いております。



## ITよろず相談

お悩み状態から一歩  
進むお手伝いを。  
お気軽にご相談を！  
(初回相談：無料)

## 事業者マッチング

御社の課題に合う京都  
IT企業（複数）との  
ご縁をお繋ぎします！  
(相談：無料)

## ITセミナー・研修

Zoom入門セミナーな  
どご要望やレベルに  
合わせた講演対応！

### KCAの会員企業ができること

業務系システム  
の構築・提案

HP・ECサイト  
の構築・提案

組込・制御系システム  
の構築・提案

サーバー・ネットワーク  
の構築・支援

SNS活用  
のアドバイス・支援

I T活用  
の総合アドバイス



しなやかに ともに いきる  
京都商工会議所

専門相談  
(IT活用)

※ビジネスサポートデスク



公益財団法人  
京都産業21

相談・専門家派遣

※お客様相談室



京都府中小企業団体中央会

助け合い隊

異業種連携による  
助け合い

## 京なか株式会社 **Kyonaka**

京なかGOZANのHP



Facebook



- 代表：京なか株式会社 代表取締役 桂田 佳代子
- 事業概要：地域密着型のIT事業
  - ・お客様それぞれの課題をお伺いし、その企業様に合ったシステム、HP、ECサイト、SNSなどのIT利活用を提案・開発・保守まで支援
  - ・中小企業様向けの各種クラウドサービス「GOZANシリーズ」
  - ・観光客と店舗をマッチングする「KoI（こい）サービス」
- 備考
  - ・IT企業グループ「**京なかGOZAN**」の代表
  - ・京都コンピューターシステム事業協同組合（KCA）理事長

### ミッション

**地域密着型**で  
京都のお困りごと（＝課題）を  
**IT**で解決する

facebook



# 本日の内容

## 第1章：DXについて

- 1-1.事業方針における情報化の優先度に変化
- 1-2.本セミナーの主旨
- 1-3.DXの定義
- 1-4.DX推進のステップ
- 1-5.DX（あらたな顧客体験）の事例

## 第2章：DX推進のポイント・注意点

- 2-1.デジタル化のメリット
- 2-2.デジタル化のデメリット
- 2-3.どういった流れでITを導入するか？
- 2-4.なぜ要求定義・要件定義が重要なのか？
- 2-5.「目的」の明確化について
- 2-6.本日の宿題①：DX推進のチェックシート
- 2-7.DX推進のチェックシート（例）
- 2-8.システムリニューアルをご検討中の企業様へ
- 2-9.DX推進：失敗しがちな傾向、成功するためのポイント
- 2-10.DX推進でのおすすめ

## 第3章：DX推進の事例

- 3-1.事例①：Zoomを社内人材育成などに活用
- 3-2.事例②：コミュニケーションツールで情報共有
- 3-3.チャットツール（1/2）：チャットの概要
- 3-4.チャットツール（2/2）：主なツール一覧
- 3-5.事例③：アナログ→デジタル化の事例
- 3-6.事例④：販売情報と顧客情報を連携
- 3-7.事例⑤：作業実績時間の見える化
- 3-8.事例⑥：AI（人工知能）を使った検品業務
- 3-9.事例⑦：顧客に直接アプローチする動線にSNS活用

## 第4章：守りのDX「情報セキュリティ対策」について

- 4-1.最近の情報セキュリティの傾向について
- 4-2.Emotet（エモテット）に注意
- 4-3.当社には漏洩して困る情報は無い？
- 4-4.ゼロトラストという考え方で対策を！
- 4-5.本日の宿題②：5か条チェック
- 4-6.情報セキュリティに関する情報収集
- 4-7.情報セキュリティ対策の補助金について

## 第5章：本日のまとめ

- 5-1.本日のまとめ
- 5-2.本日の宿題（今日から始める最初の一手）

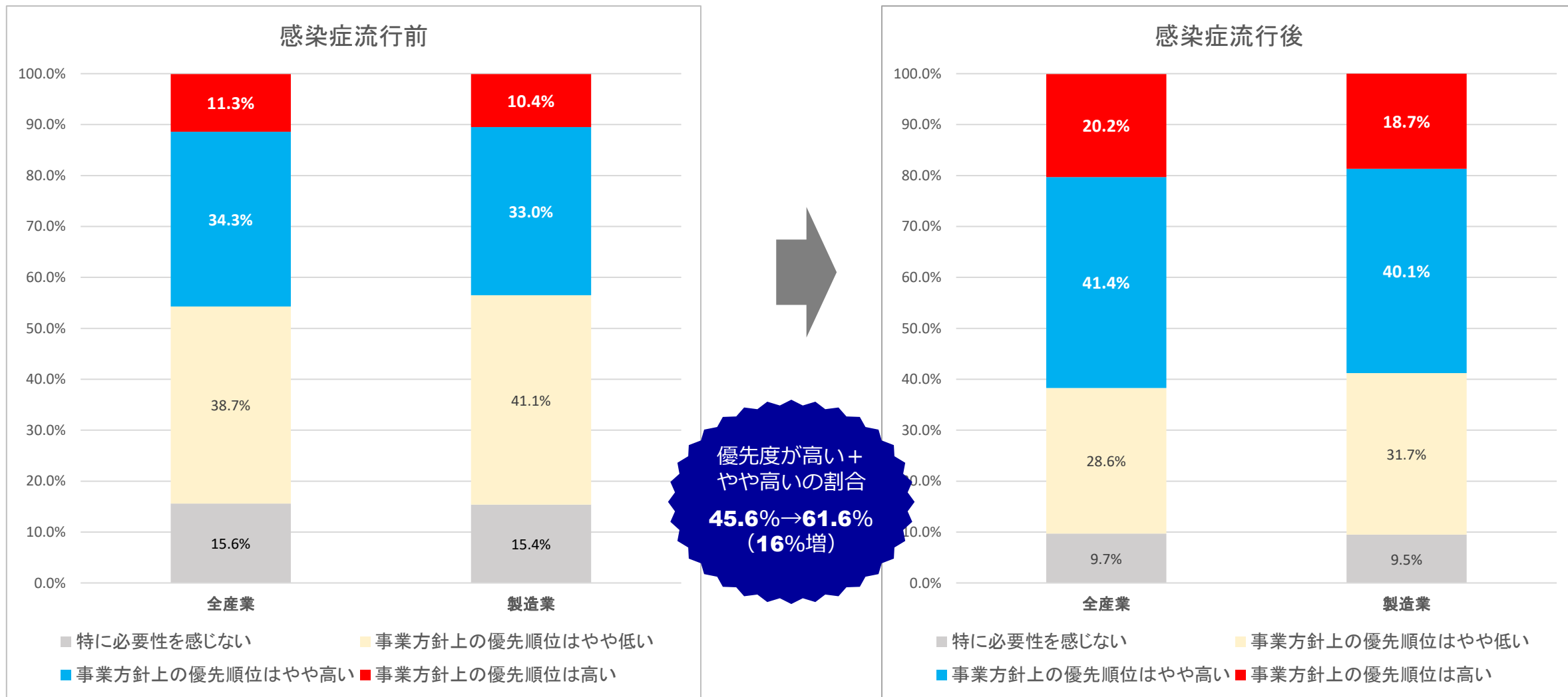
# 第1章

# DXについて

- 1-1.事業方針における情報化の優先度に変化
- 1-2.本セミナーの主旨
- 1-3.DXの定義
- 1-4.DX推進のステップ
- 1-5.DX（あらたな顧客体験）の事例

# 1-1. 事業方針における情報化の優先度に変化

新型コロナウイルス感染症の流行は、企業を事業継続の危機にさらすとともに、我が国においてデジタル化の重要性を再認識させました。中小企業様では、コロナ前に比べ、事業方針における情報化の優先度高くなっています。



株式会社野村総合研究所「中小企業のデジタル化に関する調査」の第2-2-1図 デジタル化に対する優先度の変化（感染症流行前後）より抜粋  
※2020年12月に中小企業・小規模事業者（23,000件）を対象にアンケート調査を実施（注）1.回答数(n)は以下のとおり。全産業：n=4,329、製造業：n=2,221

ウィズコロナを通して、着目されるようになった  
IT技術やIT活用に目を向け、  
ポストコロナを見据えた  
自社でも出来るIT利活用、DX推進を  
考えるきっかけに  
本セミナーがなれたらと思います！







## DX（デジタルトランスフォーメーション）とは？

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

経済産業省が「デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン（DX推進ガイドライン）」より引用

# 1-4.DX推進のステップ

## DX (デジタルトランスフォーメーション)

### デジタルイゼーション

アナログ情報を  
デジタルデータへ**変換**

### デジタルライゼーション

既存の業務プロセスや  
ワークフローを  
デジタル技術で**効率化**

デジタルデータと  
デジタル技術を用いて  
新たなビジネス価値を  
**創出**

#### デジタル化

一例：

- 紙の帳簿から、情報をExcelやツール・システムで管理。
- それぞれの情報は必ずしも連携している訳ではない。
- 売上や次の発注などは人間が分析し、決定。

など

#### 効率化

一例：

- POSレジなどで、販売～在庫管理、売上分析などまで一元管理。
- RPAを使い、Excelの仕訳情報を会計ソフトに転記。
- 生産性向上のノウハウ蓄積。

など

#### 価値創造

一例：

- ECサイトとリアル店舗を融合させてあらたな顧客体験を創造
- デジタルを活用した戦略で新サービスを立ち上げ

など

RPA (ロボティック・プロセス・オートメーション：ロボットによる業務自動化)

人間がPCを使って行う作業を、ソフトウェアに組み込まれたロボットが代行する仕組みのこと。機械的な繰り返し作業などに導入しやすい。

## オンライン接客

アプリやLINEを活用し、在宅などのお客様に対して、店舗にいるスタッフが商品を映像で見せたり、説明をオンラインで行って接客。お客様はまるでその場に自分がいるかのような接客を受けられる。さらに、店舗にしか在庫がない商品もオンライン上から決済可能。  
（三越伊勢丹）



## 顧客が在庫確認

お客様が、店内の商品検索や在庫確認ができるアプリを提供。「せっかく店舗を訪れたのに商品が品切れだった」というお客様の不満を解消。アプリでの取り置き注文や商品検索、売り場検索などで、店舗内でお客様が目的の商品にたどり着く比率を約40%向上させて、買いやすい売場作りを実現。スタッフの接客時間が約半分に削減。空いた時間をお客さまとのより深いコミュニケーションや売場作り、残業時間の削減につなげるなど業務効率が大幅に改善。（カインズ（ホームセンター））



## 商品確認は店舗、注文はオンライン

- ・ 集客が見込める地域にスモール店舗を出し、店舗にて、顧客に商品を体験。実際の注文は主にオンライン（ECサイト）から行ってもらう。在庫をその場に用意しないため店舗内の保管スペースが必要なく、店舗運営の固定費削減に。  
（IKEA（家具・生活雑貨店））
- ・ カスタムオーダーのスーツの試着は店舗。専門スタッフが試着用のサンプルを使い採寸。注文はオンライン（ECサイトやアプリ）から。専用の倉庫に豊富な在庫を準備しているため、短期間で自宅や近くの店舗に商品が届く。  
（ユニクロ）



大手企業様の事例ではありますが、中小企業様にとっても参考になるかと思います。例えば、ECサイトでは写真や情報が限られるので、お客様は商品が届いてから「思っていたのと違う」と思われるようなことがあるかもしれません。オンライン接客（LINEやZoomなど）によるサポートも取り入れることで、顧客満足度や顧客単価を上げていくことが考えられるかもしれません。  
※ECサイトでお知らせ・受付ボタンを設置など



# 第2章 DX推進 のポイント・注意点

- 2-1. デジタル化のメリット
- 2-2. デジタル化のデメリット
- 2-3. どういった流れでITを導入するか？
- 2-4. なぜ要求定義・要件定義が重要なのか？
- 2-5. 「目的」の明確化について

- 2-6. 本日の宿題①：DX推進のチェックシート
- 2-7. DX推進のチェックシート（例）
- 2-8. システムリニューアルをご検討中の企業様へ
- 2-9. DX推進：失敗しがちな傾向、成功するためのポイント
- 2-10. DX推進でのおすすめ



これからDX推進を検討される企業様の場合、まずは、第1ステップの「デジタル化」を進めていきましょう。

## デジタル化（情報化）のメリット

現場・バック  
オフィスの  
効率化

システムなどの  
ITツール活用

販路拡大・  
販路開拓

ホームページ、  
ECサイト、SNSなど  
の活用

コミュニケー  
ションの促進

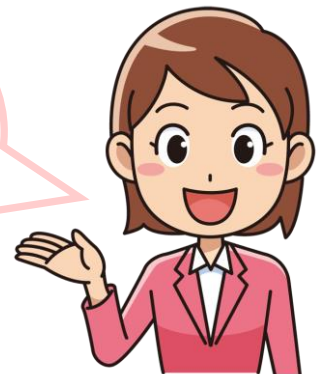
Zoom、グループウェ  
アなどの活用

### デジタル化（情報化）のデメリット

- どのITツールを活用するかといった検討や導入に時間がかかる
- 導入・ランニングの費用がかかる ※ITツールによります
- 守りの対応（情報セキュリティ対策）が必須
- 自社に合った導入方法・ツールでないと、メリットを得られない。

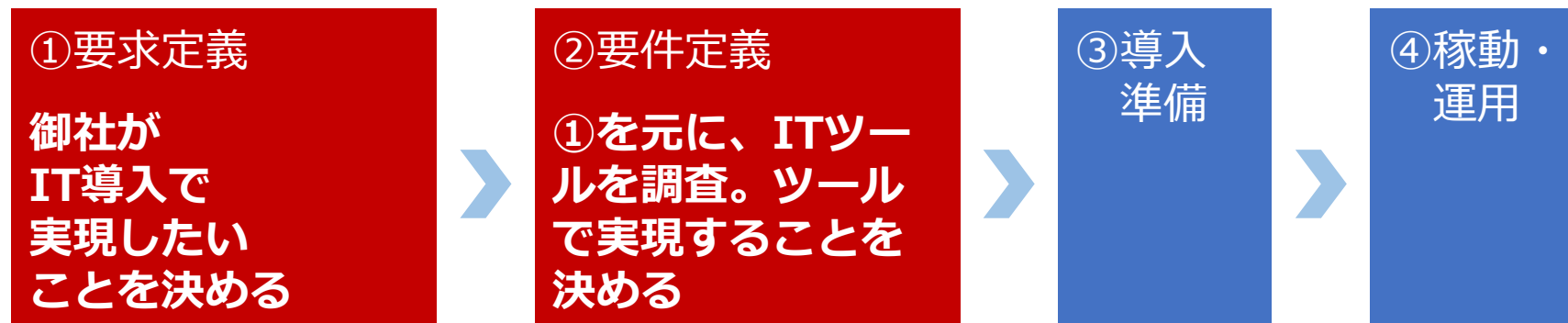
※既存システムのリニューアルを検討される場合も同様です。

ITはあくまで  
手段（ツール）です。  
自社に合う導入方  
法やツールを検討  
していくことがとて  
も大切です！

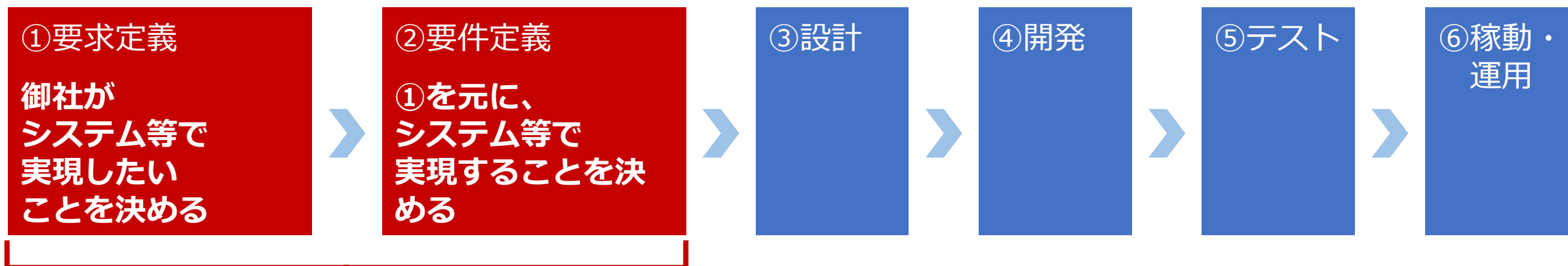


## 2-3. どういった流れでITを導入するか？

### 例1：すでにあるITツール・サービスを導入する場合



### 例2：一から御社向けにシステムを構築して導入する場合 ※HPやECサイトの構築も同様



**①②（特に①）がとても重要です！**

家の建築と同じで、「こんなITツール、システムが欲しい」「こういったことを実現したい」といった要求を明確に（定義）して頂くところから、本来はスタートします。 ※ものづくりにおける試作と同じような取り組み方ではないでしょうか。

## 2-4.なぜ要求定義・要件定義が重要なのか？

システムやサイトは目に見えづらい（＝イメージしづらい）ものです。また  $1 + 1 = 2$  のような「正解」がある訳ではありません。「要求定義」「要件定義」を通して、「導入の目的」「解決できる課題」「活用方針」「IT化できる対象範囲（どの業務・機能が対象／非対象なのか）の確認」「目標（効果）」「どう導入していくか」「スケジュール・納期」などを確定していきますが、ここがしっかり固まっていないと（また、御社とIT企業で認識合わせができていないと）、こんなケースになりがちです。

ITツールを導入したけれど（あるいは、IT企業にシステム開発を発注したけれど）

「すごく使いづらい」

「現場に合っていない」

「途中で、追加費用が必要と言われた」



**システム導入が上手くいかないケースの約4割が「要求定義」「要件定義」に要因があると言われています。**

## 2-5. 「目的」の明確化について

「導入の目的」は、深掘りして明確にしていくことが重要です。

### <例：「工場のシステム化を図りたい」場合の目的は？>

- ・生産実績の見える化をしたいのか？
- ・不良率を下げたいのか？
- ・設備の異常を防ぎたいのか？
- ・省力化をしたいのか？

などによって、それぞれ導入するITツール・システムが変わります

### DX：進め方のポイント

御社が抱える課題の中から、**「これだけは必ずやり遂げたい！」**ことを絞り込んで、**まずはそこから着手**していきましょう。

「あれもやりたい、これもやりたい」と広げれば広げるほど、仕組みは複雑化し、導入が難しくなります。

また、課題が明確でない場合、的外れなIT活用になり、活用しきれなかったり、導入にかけたコスト・労力が無駄な投資になってしまう恐れがあります。

特に小規模・中小企業様の場合は、人と時間・予算が限られています。

『なすべきこと』に集中することで、IT導入が上手くいく確率が高まります。



## 2-6.本日の宿題①：DX推進のチェックシート

以下の項目で課題を整理していきましょう。ExcelやWord（難しければ、手書き）で作成し、枠は適宜、広げてください。導入しやすさの項目で◎、○の多い課題から優先的に取り組むとよいでしょう。

方針	解決したい課題は？	
	どう改善したいか？	
	IT利活用により、期待できる効果は？	
	適用範囲（業務・部署など）	
手段	想定しているITツールは？	
導入しやすさ	導入したら、効果が出やすいか？ （見えやすい・感じやすい）か？	
	導入費用、月々の費用が予算内か （補助金活用など含めて検討）	
	現場の方が利用できそうか？ （操作面や、心理面）	
	技術的に適用・実現可能か？ （AIなどは内容によりハードルが高い）	
一歩進めるために、まず何をするか？		

## 2-7.DX推進のチェックシート（例）

サンプルでは簡単に書いていますが、一つ一つの項目についてアイデア（考えられる案）を列記していきましょう。

方針	解決したい課題は？	現状、紙で管理している勤怠・日報の情報
	どう改善したいか？	デジタル化したい (デジタル化することで、毎月初に確認している情報をタイムリーに把握したい)
	IT利活用により、期待できる効果は？	<ul style="list-style-type: none"><li>・管理時間が減ることによってその分の時間を、接客や、顧客満足度の向上や改善のための時間に当てられる。</li><li>・即時の情報共有により、現場での問題点や労働状況などを早期キャッチできる（社外からでも確認できる）</li></ul>
	適用範囲（業務・部署など）	全社員（最初は、トライアルで営業部～スタート）
手段	想定しているITツールは？	クラウドサービス：●●サービス、■■サービス
導入しやすさ	導入したら、効果が出やすいか？	◎
	導入費用、月々の費用が予算内か	◎
	現場の方が利用できそうか？	○ ※営業は大丈夫そう。総務は少しフォロー要
	技術的に適用・実現可能か？	◎
一歩進めるために、まず何をするか？		<ul style="list-style-type: none"><li>・京都商工会議所の専門相談で相談</li><li>・ネットで使えるようなITツールを検索</li></ul>

すでに顧客管理や販売管理システムなどを導入していらっしゃる場合、システムの契約更新に伴い、リニューアルを検討されることが多いです。

## システムの契約更新で多いお悩み

- ・ 契約更新の見積がきたけれど、「高い」と感じる。パッケージの場合、実際に使っている機能は一部なのに。
- ・ これを機会に別のシステムにしたなら、ランニングコストが下がるのではないかな？

## 今のシステムを契約更新した方がよいか、別のシステムを導入した方がよいか？ ※3つの観点

多くは、「費用を抑えられないか？」ということで検討されますが、慎重に見極めていきましょう！

### ①今のシステムについて、機能や使い勝手についての不満があるか？

- ・ 「無い」 : 別のシステムにすることで、現場が混乱する可能性が高いです。現場にフィットするシステムを慎重に見極めるとともに、今のシステムを契約更新することも選択肢として残しておきましょう。
- ・ 「ある」 : 今のシステムのどこが不満なのかをピックアップして、それを解消出来るシステムを探すとともに、自社向けに構築することも選択肢に含めて考えていきましょう。

### ②今のシステムは、自社向けに構築したシステムか？、あるいは、パッケージを一部カスタマイズしているか？

- ・ 「はい」 : どの程度カスタマイズしているかにもよりますが、パッケージソフトやクラウドサービスでは使いづらいかも知れません。自社向けにカスタマイズ、構築することも考えるとともに、割り切って業務を変えられないかも検討しましょう。
- ・ 「いいえ」 : すでに存在しているパッケージソフトやクラウドサービスで充分かと思えます。

### ③ 将来的に、事業構想（業務改革）に合わせて、システムも変えていきたいか？

- ・ 「はい」 : どの程度カスタマイズできるかにもよりますが、パッケージソフトやクラウドサービスでは対応出来ない可能性が高いです。将来、改めて考えるか、今から自社向けに構築していく方が良いかと思います。
- ・ 「いいえ」 : 今の業務にフィットするかどうかで判断して頂けたらと思います。

### いずれにしろ、早い段階から検討・情報収集の着手を！

導入しているシステムがストップしてしまうと基幹業務に差し障りがある場合は、早い段階から検討をはじめられることをおすすめ致します。

#### ・ 遅くとも、契約切れの1年前には、リニューアルの方針を確定

- ・ 2年前～1年半前 : 検討を開始。ネットで情報収集したり、見積を取る
- ・ 遅くとも1年前 : 契約更新するのか、刷新するのか。  
刷新するとしたら、パッケージソフトか、クラウドサービスか、自社向けに構築するか。  
刷新に伴い、業務が変わる部分（影響範囲）などがあるかの整理。

#### ・ 複数の選択肢を検討するために、複数のITサービス・事業者から見積を取り、比較。

- ・ 1社だけでは比較しづらいため、複数のITサービス・事業者から見積を取りましょう。
- ・ 費用だけでなく、対応機能やサポート、ランニングコストなどを含めて、総合的に判断しましょう。

着目点	失敗しがちな傾向	成功するためのポイント
課題と目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 解決したい課題・目的が明確でないため「アレもコレも」と欲張ったITを導入</li> <li>・ IT導入が目的になっていた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 解決すべき課題が明確</li> <li>・ 現場の従業員にも伝えやすく分かりやすい目的を設定</li> </ul>
経営層の方の姿勢	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 無関心</li> <li>・ 担当者任せ</li> <li>・ IT事業者に丸投げ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 陣頭指揮を取って、IT導入の必要性（課題と目的）を社内に周知</li> <li>・ IT企業と十分なコミュニケーション</li> </ul>
現場の声	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ITを使う現場の状況を考えず導入 →導入後、現場からの反発でとん挫</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現場の声を十分に聴き、現場が使いやすいよう、導入後も改善を重ねる</li> </ul>
予算	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 導入や保守に必要な予算を確保できない →導入を断念</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 価格と性能のバランスを把握する</li> <li>・ 補助金などの活用で自己負担を減らす</li> <li>・ 継続的にIT投資の予算を確保</li> </ul>
進め方	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 見切り発車</li> <li>・ いきなり全社に導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 導入前の計画は慎重かつ冷静に実施</li> <li>・ スモールスタートで、効果や導入時の課題を早期に見極め</li> </ul>
導入後	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 導入がゴール。会社の成長や変更に伴い、ツール・システムが合わなくなり、段々と活用しきれなくなる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 導入がスタート。想定と異なった点や会社の成長や変化に伴い、ツール・システムも成長させている</li> </ul>





### DX推進でのおすすめ

失敗しがちな傾向、成功しやすいポイントを押さえおくとともに、DX推進を進めていきやすくするために、**専門相談（IT活用）のご活用**や、**DX推進人材の育成・雇用**も検討していかれることをおすすめいたします。



# 第3章

# DX推進の事例

～家族経営の企業様から社員数が10名程度くらいまでの企業様を想定～  
それぞれレベル、段階は異なります。

- 3-1.事例①：Zoomを社内人材育成などに活用
- 3-2.事例②：コミュニケーションツールで情報共有
- 3-3.チャットツール（1/2）：チャットの概要
- 3-4.チャットツール（2/2）：主なツール一覧
- 3-5.事例③：アナログ→デジタル化の事例

- 3-6.事例④：販売情報と顧客情報を連携
- 3-7.事例⑤：作業実績時間の見える化
- 3-8.事例⑥：AI（人工知能）を使った検品業務
- 3-9.事例⑦：顧客に直接アプローチする動線にSNS活用

## Zoomの概要

- Zoomは、オンライン会議ツールの一つ。社内ミーティングや商談、採用で使われたりしています。
- レコーディング機能があります。
  - 有料会員の場合は、レコーディングしたデータをクラウド上に保存するか、PCに保存するかの選択が可能。
  - 無料で利用する場合は、レコーディングしたデータはPCに保存。40分の利用時間の時間制限あり。  
※2022年5月から、1対1のミーティングに対しても時間制限がかかるように。
- 一人Zoomができます。（一人でZoomを立ち上げて、画面の共有や、レコーディングが可能。）

## Zoomで録画した動画を、共有フォルダに保存 又は YouTubeの限定公開

- パソコンを使う作業（画面上での操作）を録画したい場合は、パソコンでZoomを立ち上げ、画面共有。現場作業を録画したい場合は、タブレットやスマートフォンでZoomを立ち上げ。カメラをイン→アウトに。
- レコーディング機能を使って、作業を録画。注意点などを解説。
- Zoom終了後、録画した動画を、社内の共有フォルダやクラウド上の共有領域（Googleドライブや、One Driveなど）に保存。あるいは、YouTubeに上げて限定公開に。
- ベテランの方の作業の手順やノウハウを動画にして、人材育成や業務のスムーズな引き継ぎに活用。スタッフの入れ替わりが多い職場で新人を受け入れる際の教育ツールとして活用。

Zoom、YouTubeは無料でも使えます。

Googleドライブは15GBまで無料。OneDriveは5GBまで無料。

## チャットとは？

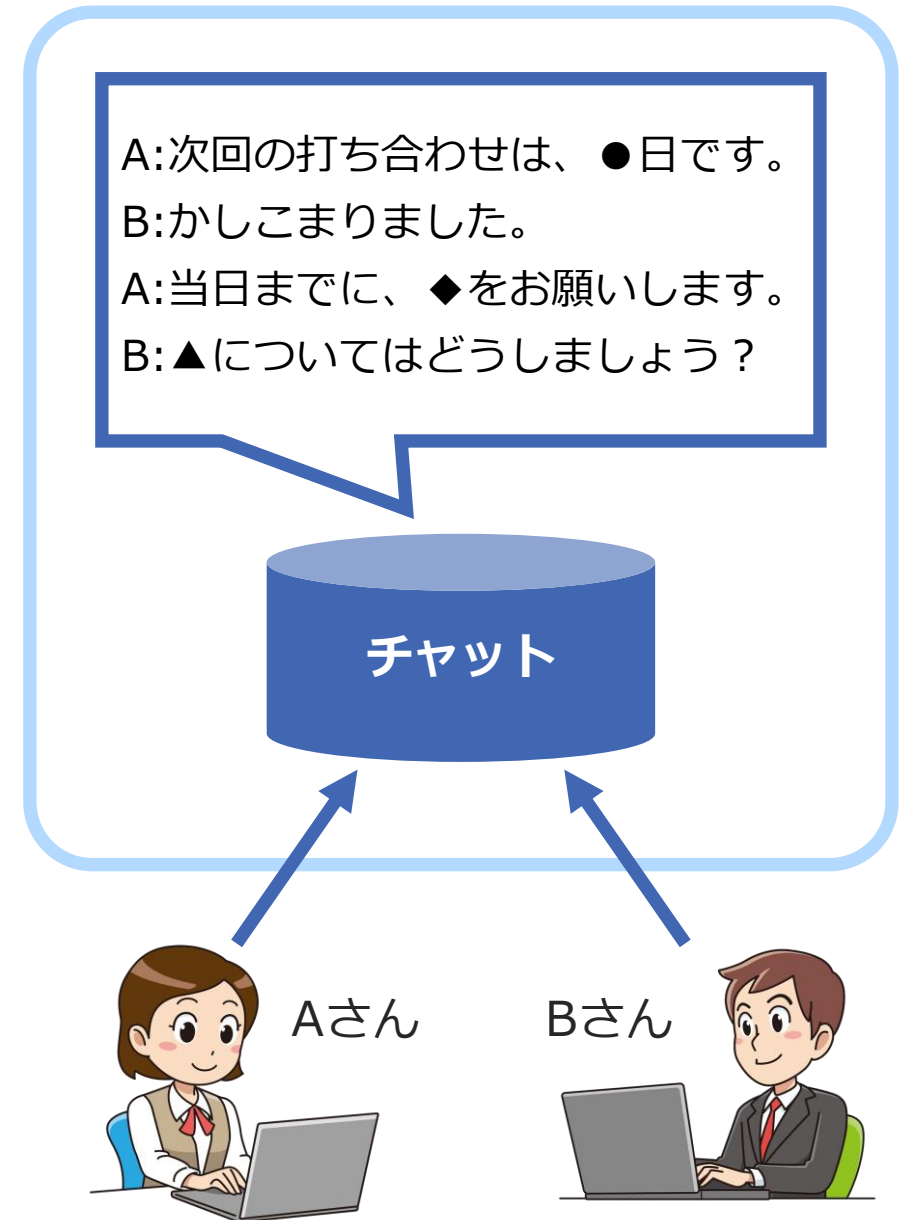
チャット (chat) は、インターネットでよく利用されるコミュニケーションツールのひとつ。

本来は、“おしゃべり”という意味の言葉です。インターネットを使って、複数の利用者がリアルタイムにメッセージを送信するためのツールです。友達や家族とのコミュニケーション手段は、LINEなどのチャットツールが一般的です。

## ビジネスチャットの概要

ビジネスの場面では、まだまだメールでのやりとりが多い印象ですが、最近、ビジネスシーンでもチャットツールを使う企業が増えています。

個別にメッセージを送れる他、複数のメンバーでコミュニケーションがとれるグループを作成すると、グループ内での情報やデータの共有を気軽に、効率よく行うことができます。



## ビジネスチャットでの活用事例

- 部署ごとに作成
- 部署を横断したグループを作成
- お客様とのやりとりグループも作成

## ビジネスチャットで気を付けること

- 情報漏洩のリスクがあるため、機密情報などの情報は扱わない (パスワードやIDの情報など)
- 気軽にコミュニケーションが取れる反面、通知機能のせいで、作業に集中できない場合がある。

### <対処法>

- 本当に必要な人のみでグループを作る
- 集中したい時は「一時的に通知をオフ」にする。

## Slackの画面イメージ



# 3-4. チャットツール (2/2) : 主なツール一覧

従業員のITリテラシーが高くなくシンプルな操作性と機能性を重視するならば「Chatwork」、本格的に使う場合は「Slack」、幅広い年齢層で簡単に使いたい場合は「LINE Works」、チャット機能だけでなく総合的な社内ツールを検討する場合は「Google Workspace」「Microsoft Teams」あたりを検討するとよいでしょう。まずは無料版で試して、相性が良いツールを見つけましょう。

下記は変更になる可能性があります。

ツール名	概要	無料プランの有無※制限あり	有料の費用 ※年額契約の場合あり
Chatwork (チャットワーク)	<ul style="list-style-type: none"><li>シンプルかつ使いやすい設計の国産ソフト</li><li>操作性と機能のバランスが取れている。充実したタスク管理機能</li></ul>	あり 100人まで	1ユーザー 500円/月額～
Slack (スラック)	<ul style="list-style-type: none"><li>世界中で使われているビジネスチャット</li><li>機能が充実、連携ツールの種類が圧倒的でカスタマイズ性が高い</li></ul>	あり データ 保存90日間	1ユーザー 850円/月額～
Google Workspace (グーグル ワークスペース)	<ul style="list-style-type: none"><li>Google社が提供するビジネスチャットツール。</li><li>検索機能が充実。過去のやり取りの内容からチャットを検索できる。</li><li>Google製品との連携も容易で、Gmail内でメッセージ確認も可能</li></ul>	無料トライアルあり 14日間	1ユーザー 680円/月額～
LINE WORKS (ラインワークス)	<ul style="list-style-type: none"><li>なじみのあるLINEのUIで、ITに強くない人でも使いやすい。</li><li>チームの予定やファイルを共有できる。既読機能が最大の特徴。</li></ul>	あり 100人まで	1ユーザー 450円/月額～
Microsoft Teams (マイクロソフト チームス)	<ul style="list-style-type: none"><li>法人向けOffice 365ユーザーには無償提供</li><li>チャット、音声通信、会議機能の他、WordやExcelの共同編集が容易で、チーム作業に向いている</li></ul>	あり 100人まで	1ユーザー 430円/月額～
Wow Talk (ワウトーク)	<ul style="list-style-type: none"><li>社内コミュニケーションに特化したビジネスチャット</li><li>直感的な操作性</li></ul>	無料トライアルあり	1ユーザー 300円/月額～
direct (ダイレクト)	<ul style="list-style-type: none"><li>建設業向けに特化した機能が豊富なビジネスチャット</li><li>無料で利用できるチャットボットで業務を効率化</li></ul>	あり 10名まで	ユーザー数10名迄で 6,000円/月額



豆腐屋「両国屋豆腐店」様 （長野県富士見町。70年の歴史）

## Beofre（デジタル化の前）※2017年頃

- ・ 壁一面に貼られた30枚もの発注書を見ながら、毎朝メモを片手に、商品の必要数を数えていく。「何をいくつ作るのか」と「正」の字を書きながら、仕込み数量と生産量を決めていた。
- ・ 毎日、アナログ作業のくり返し。
- ・ お店の経理は高齢のお母様が一手に引き受けて、毎日、1枚ずつレシートを打ち込む作業を繰り返す。

家業を継いだ息子さん：

帰ったら事務作業しなくちゃ、在庫は足りるかどうか、仕入れは大丈夫か、豆腐以外のことが8割、頭の中を埋め尽くしていた

**「豆腐のことを2割しか考えられない」**



このままではだめだということで、ITコンサルタントに相談。アナログからの脱却を図られました。

## デジタル化の内容

- ・受注から製造、納品まで「kintone」というクラウドサービスで管理。
- ・会計処理はクラウド会計「freee」を利用。ネットで完結、自動化したことで銀行へ記帳に行くこともなくなり、経理のお母様も引退できた。

※受注管理、販売管理、会計、給与計算などをクラウドサービスを組み合わせて使用

kintone（キントーン）とは？

サイボウズの業務改善プラットフォーム。  
開発の知識がなくても自社の業務に合わせたシステムをかんたんに作成できるクラウドサービス。

## After（デジタル化した後）

**最終的には事務作業を年間600時間削減することに成功。**

**生産計画の時間を大幅に短縮でき、考える時間ができた。**

**全体を俯瞰できるようになり、お客さまとコミュニケーションできる時間も増えた。**



引用元：

富岡商工会議所「デジタル活用による儲かる経営づくり」<https://www.tomiokacci.or.jp/news/2234/>

さくらインターネット「豆腐店のDX 生産量が3割減っても利益は確保。薄利多売のスパイラルから脱出した両国屋豆腐店」

<https://sakumaga.sakura.ad.jp/entry/ryogokuya>

- 単に安いものを求めているお客さまだけでないことに気づく。  
原料や加工の仕方を工夫して提供すると『それであれば高くてもかまわない』というニーズがあった。これがわかったことは大きかった。
- 客単価も上がり、価値が高いものを売れるという別の世界に進めた。  
量販店に追われていた時と比べて、1日の生産量は3割以上減ったが、売上は落ちず。  
付加価値やサービスをプラスすることで1つひとつの単価は上がり、きちんと粗利が確保できる商売になり、良い循環になっている。

**生産量が3割減っても利益は確保。  
薄利多売のスパイラルから脱出！**



## 事例その1： ※補助金活用事例 POSレジ・ECサイトの販売情報と顧客情報と連携 (全体で販売管理+顧客管理)



## 事例その2： ※IT利活用アドバイス DM発送に活用している「筆まめ」とECサイトから 出力できる顧客情報をExcelで管理

※バラバラで管理。システム活用を考えておられたが、顧客管理のイメージがつかないため、まずは、それぞれの出力機能を使い、まずはExcelでこういった顧客情報の管理がしたいのか試行。

### POSレジとは ( Point Of Sales の頭文字)

商品についているバーコードを読み取るなどして、「何を・いつ・いくらで・何個販売したのか」といった販売情報をリアルタイムで集積するシステム。

旧来のレジとの大きな違いは、売上の分析ができること。

タブレットで使用するタイプのPOSレジは持ち運びも可能。



# 3-7.事例⑤：作業実績時間の見える化

伝票ごと、作業者ごと、工程ごとの  
作業実績時間をデータ化

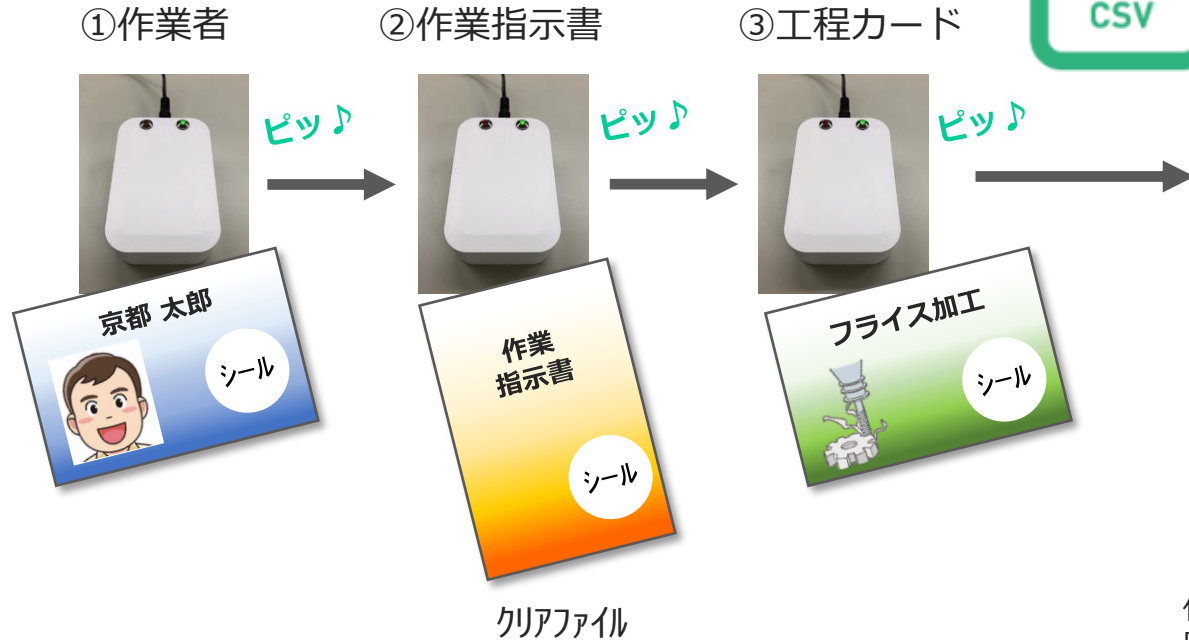
作業実績管理システム  
(オンプレミス型。クラウド上にサーバー)

作業指示番号を一括出力

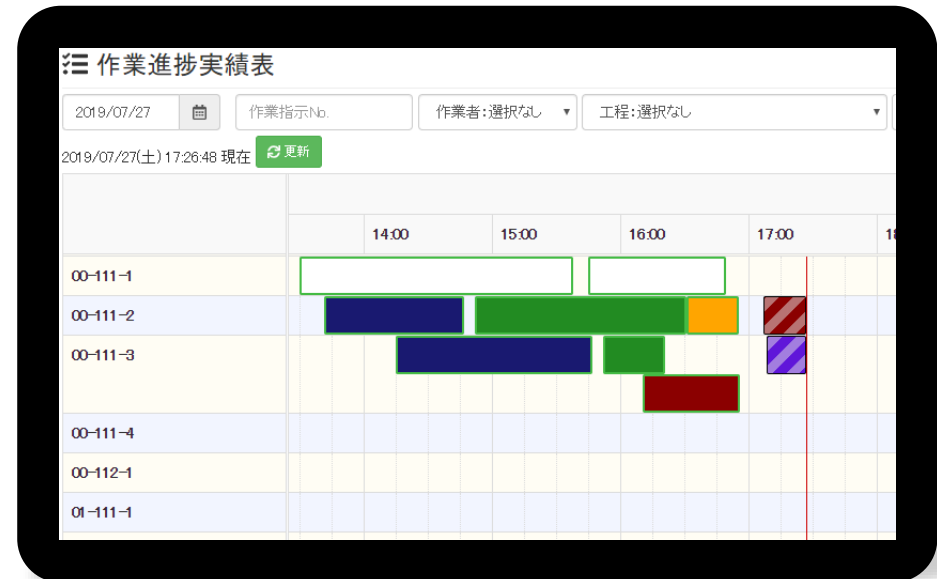


販売・生産管理システム  
(オンプレミス型。社内にサーバー)  
※Accessで構築

作業実績データを収集 (適宜)



④日別・人別・作業別の実績がリアルタイムで



休憩、同じ指示書を複数工程で並行作業する場合、複数の指示書を同時作業する場合、一作業者が複数作業を並行で行う場合にも対応。



## AI（人工知能）を使った外観検査で、製造した製品の検品業務の時間と品質を向上

### 注意点：

- ・ AIは得意・不得意があります。  
(学習次第ですが、大量品で、リピートがあり、小型で、形状が複雑でないものが向いています。形状が複雑、大型は不向き)
- ・ 良品と不良品の画像をたくさん用意し、学習させます。光の加減や反射を一定にすることがポイントです。

### 実証実験企業概要

株式会社ヨシズミプレス（東京都墨田区）

- ・ 従業員18名
- ・ 業種 製造業素材型 プレス
- ・ AIを適用した製品: 直径5mm程度のレーザーダイオード部品

### 吉住研専務取締役



“” 町工場がAIを活用するなんて遠い先のことだと思っていました。モデル構築のプロセスも理解しやすく、知識がなくても挑戦できました

### 導入前

月当たり50万個の製品を目視検査  
検査員6名で約10日間かかっていた



### 業務の変化

“” 品質が厳しい製品なので小さな傷や変形を見落とさないよう神経を使っていました。顕微鏡を覗きながらの検品は心身ともに負担が大きいです



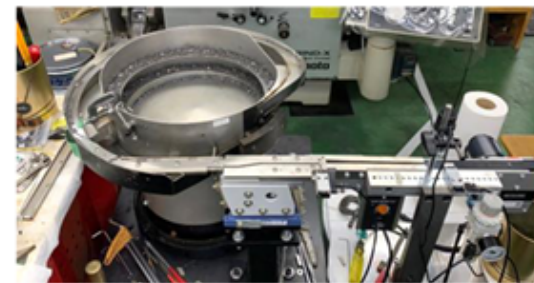
検査担当者

### 導入後

検査に要する総時間1が約40%削減  
検査員が目視で検査する製品数が95%削減(月50万個 → 2万個)

製品をベルトコンベアにつながる整列機に投入

整列した製品をAIが判定し、不良品は自動でベルトコンベア上から除外



AIが良品と判定した製品(約48万個)は良品としてそのまま出荷



AIが不良品と判定した製品(約2万個)には不良品と良品が含まれるため、再度検査員が目視検査



## 3-9.事例⑦：顧客に直接アプローチする動線にSNS活用

ウェディングドレスの製造卸販売会社様（BtoBビジネス）が、広報戦略を立案し、直接、購入者（個人）にアプローチできるSNSを活用し、Instagramのフォロワー数を10ヶ月間で約9倍に増やされた。



SNS（Instagram）で直接、購入者にアプローチすることで、認知度を向上。  
直接、購入してもらえないため、月の問い合わせ件数を目標に設定。  
購入から直接、販売先などの問い合わせをメッセージや電話で受け、卸先を紹介。

# 第4章

## 守りのDX

# 「情報セキュリティ対策」 について

4-1.最近の情報セキュリティの傾向について

4-2.Emotet（エモテット）に注意

4-3.当社には漏洩して困る情報は無い？

4-4.ゼロトラストという考え方で対策を！

4-5.本日の宿題②：5か条チェック

4-6.情報セキュリティに関する情報収集

4-7.情報セキュリティ対策の補助金について

日常的な営業活動の中で、パソコン・タブレット・スマホでメールを使われる方が殆どかと思えます。2022年2月頃から「Emotet（エモテット）」による被害相談が急増しています。

急増中！

## Emotet（エモテット）とは？

- ・ 2019年頃に猛威を振ったマルウェア（不正かつ有害な動作を行う悪意のあるソフトウェア）です。
- ・ 感染すると、その端末を利用しているユーザーのアカウント情報やパスワード、アドレス帳の情報、メール履歴などが盗まれるだけでなく、それらを悪用して攻撃者が「なりすましメール」を生成し、これまでメールのやり取りがあった取引先や社員などに送信する、といった形で際限なく拡散を広げていきます。
- ・ メールに記載されたURLをクリックしたり、添付ファイルを開くことで感染します。
- ・ これまでに実際にやりとりしたメールに対して返信・転送するような形で攻撃メールを送信しますので、受信者によっては気がつきにくいです。

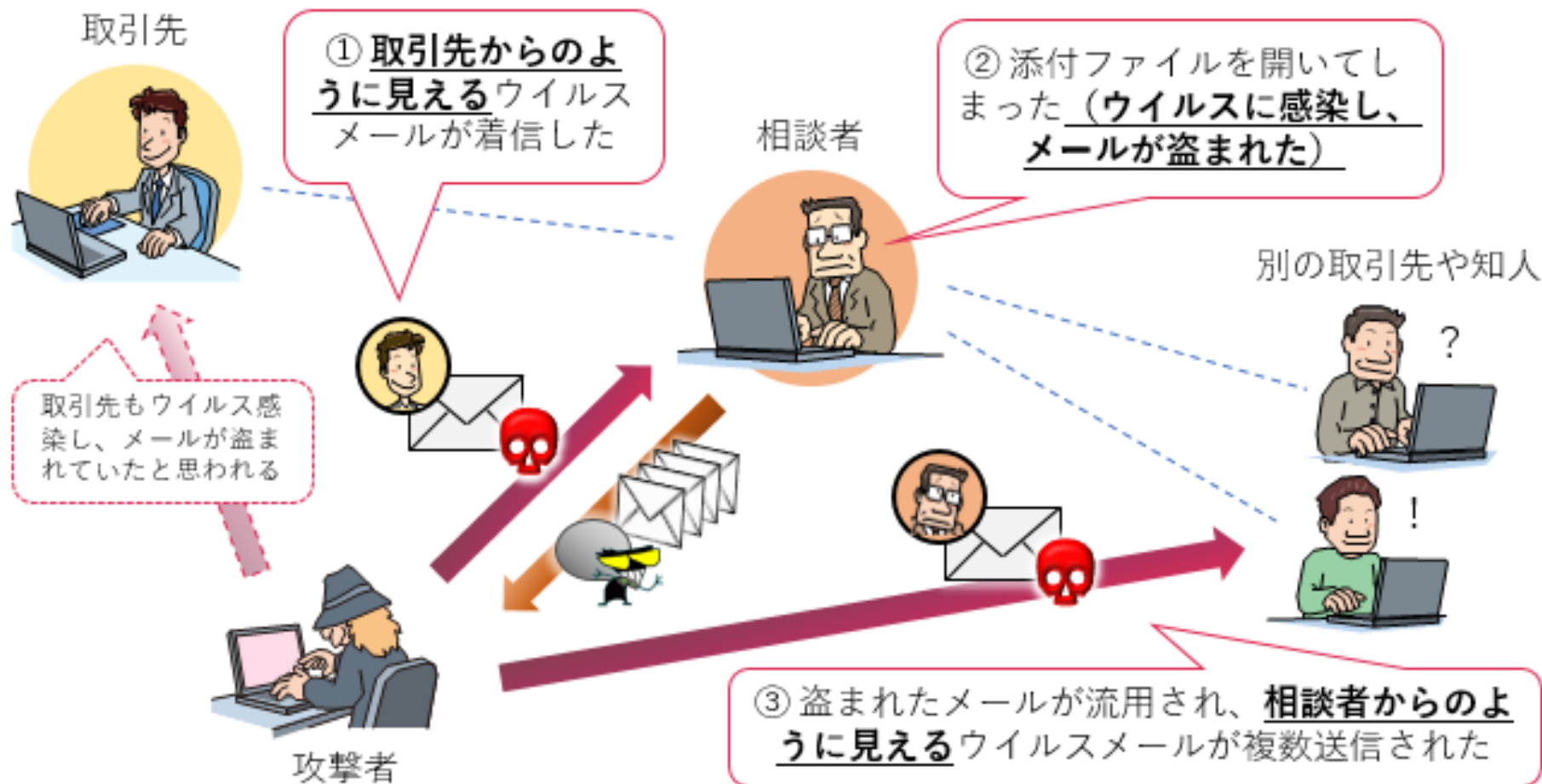
（例）

- ・ 新型コロナウイルスに関する情報を含んだメールや、ボーナスや賞与などの記述を含んだメールなどの事例が確認されております。



# 4-2. Emotet (エモテット) に注意

Emotet (エモテット) に感染する流れ



ひとたび感染すると、取引先にも迷惑がかかったり、業務が一時的にストップしてしまいますので、充分にご注意ください。

## 4-3.当社には漏洩して困る情報は無い？

**会社として、次のような情報が漏れたら大変です。**

- ・従業員のマイナンバー、住所、給与明細
- ・お客様や取引先の連絡先一覧
- ・取引先ごとの取引実績
- ・新製品の設計図などの開発情報
- ・取引先から"取扱注意"として預かった情報

**情報が漏洩したら、こんなダメージの恐れがあります。**

- ・ **被害者への損害賠償などの支払い**
- ・ **取引停止、顧客流出**
- ・ **対応などに時間や人手を取られ、業務が一時的にストップ**
- ・ **ネットの遮断などによる業務効率のダウン**
- ・ **従業員の士気低下**

もしかしたら、「当社には漏洩して困る情報が無い」と思っている方もいるかも知れませんが、BtoB、BtoCで何らかの取引を行っていらっしゃる企業様は、お客様・取引先への影響・責任を鑑みると、決して無関係ではございません。

## 4-4. ゼロトラストという考え方で対策を！

### ゼロトラストとは？

- ・トラストとは、「信頼」という意味です。ゼロトラストは「信頼ゼロ（全く信用しない）」という意味になります。
- ・2010年に米国の調査会社であるForrester Research社によって提唱。
- ・クラウドサービスの利用や、テレワーク／ハイブリッドワークの利用が増えたこと、また、内部不正による情報漏えいが多発していることから、**情報セキュリティ対策においては、ゼロトラストの考えで検討していくことが重要です。**

#### Before (境界型で守る)

社内のネットワーク：**安全**  
社外のネットワーク：**安全でない**



社内と社外の境界線に、ファイアーウォールなどの機器を設置して「対策」。



#### After (ゼロトラストの考えで守る)

社内のネットワーク：**安全でない**  
社外のネットワーク：**安全でない**



社内外を問わず、全ての通信は信用できないと考え、ネットワーク全体を管理・監視し「対策」



中小企業として  
最低限、注意・対応  
すべきことは？



情報セキュリティ対策と言っても、何からやればよいのか分からない企業様は次の5か条を守るところから始めてみましょう。独立行政法人情報処理推進機構(IPA)が提供する「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」では、次の5つの取り組みを提言しています。

## 1 OSやソフトウェアは常に最新の状態にしよう！

OS やソフトウェアを古いまま放置していると、セキュリティ上の問題点が解決されず、それを悪用したウイルスに感染してしまう危険性があります。お使いの OS やソフトウェアには、修正プログラムを適用する、もしくは最新版を利用するようにしましょう。

### 対策例

- Windows Update(Windows OS の場合) /ソフトウェア・アップデート (Mac OS の場合)/OSバージョンアップ(Android の場合)
- Adobe Flash Player/Adobe Reader/Java 実行環境 (JRE) など利用中のソフトウェアを最新版にする

## 2 ウイルス対策ソフトを導入しよう！

ID・パスワードを盗んだり、遠隔操作を行ったり、ファイルを勝手に暗号化するウイルスが増えています。ウイルス対策ソフトを導入し、ウイルス定義ファイル(パターンファイル)は常に最新の状態になるようにしましょう。

### 対策例

- ウイルス定義ファイルが自動更新されるように設定する
- 統合型のセキュリティ対策ソフト(ファイアウォールや脆弱性対策など統合的な機能を搭載したソフト)の導入を検討する

## 3 パスワードを強化しよう！

パスワードが推測や解析されたり、ウェブサービスから流出したID・パスワードが悪用されたりすることで、不正にログインされる被害が増えています。パスワードは「長く」、「複雑に」、「使い回さない」ようにして強化しましょう。

### 対策例

- パスワードは英数字記号含めて10文字以上にする
- 名前、電話番号、誕生日、簡単な英単語などはパスワードに使わない
- 同じID・パスワードをいろいろなウェブサービスで使い回さない

## 4 共有設定を見直そう！

データ保管などのウェブサービスやネットワーク接続した複合機の設定を間違ったために、無関係な人に情報を覗き見られるトラブルが増えています。無関係な人が、ウェブサービスや機器を使うことができるような設定になっていないことを確認しましょう。

### 対策例

- ウェブサービスの共有範囲を限定する
- ネットワーク接続の複合機やカメラ、ハードディスク(NAS)などの共有範囲を限定する
- 従業員の異動や退職時に設定の変更(削除)漏れがないように注意する



## 5 脅威や攻撃の手口を知ろう！

取引先や関係者と偽ってウイルス付のメールを送ってきたり、正規のウェブサイトにした偽サイトを立ち上げてID・パスワードを盗もうとする巧妙な手口が増えています。脅威や攻撃の手口を知って対策をとりましょう。

### 対策例

- IPAなどのセキュリティ専門機関のウェブサイトやメールマガジンで最新の脅威や攻撃の手口を知る
- 利用中のインターネットバンキングやクラウドサービスなどが提供する注意喚起を確認する

独立行政法人情報処理推進機構(IPA)が提供する「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」より引用

上記のような取り組みをしても、漏洩の危機や感染の危機を100%防ぐことは正直、出来ません。ただし、そうしたインシデント（事故）が発生した際に、「会社としてこういった対策を施していたのか？」といった説明が求められます。

その際、「何もしていませんでした」といった回答は、会社の信頼を著しく失墜させてしまいます。会社を守るために、**自社（の体制・予算・運用）で可能な範囲の情報セキュリティ対策を実施**されることを強くおすすめいたします！

まずは現状確認のために、この5か条ができているか早速チェックしてみてくださいませ。

情報セキュリティ対策としては、定期的に社内で教育・チェックを行っていくことが大切ですが、現実的には重要性を理解していても、定期的な教育が難しいと感じていらっしゃる中小企業様が多いです。そうした企業様は、「Ksisnetだより」を社内で回覧することから始められてはいかがでしょうか？

## Ksisnetのメルマガ登録 <https://www.ksisnet.kyoto/>



- Ksisnet（ケーシスネット）とは？
  - 京都中小企業情報セキュリティ支援ネットワークの略称。
  - 京都府様、京都市様、京都府中小企業団体中央会様をはじめとする産学公連携組織です。
- Ksisnetにメルマガ登録すると、定期的に情報セキュリティ関連の情報がメールされます。
- Ksisnetだより（直近）
  - 2022.8.24：第109号（VPN機器を悪用した不正アクセスに注意）
  - 2022.8. 4：第108号（ランサムウェアによる被害について）
  - 2022.6.28：第107号（Emotetにクレジットカード情報を盗み取る新機能が確認されています！）
  - 2022.5.24：第106号（Emotetの感染拡大および新たな攻撃手法について）

## 京都府様 | 情報セキュリティあんしん対策事業



対象：京都府内に事業活動を遂行する拠点を有する中小企業及び組合

<https://www.pref.kyoto.jp/sangyo-sien/news/zyouhousecurity2022.html>

### 情報セキュリティ専門家派遣事業

申込期間：令和4年8月1日～令和5年2月21日

相談回数：**1社5回まで**

相談費用：**無料**

申込方法：下記URLからお申し込み

URL：<https://www.kca.or.jp/security-experts/>

Ksisnet加盟の一般社団法人京都府情報産業協会、京都コンピューターシステム事業協同組合に参画する企業から経験豊富な専門技術者が相談対応。

### 情報セキュリティあんしん対策事業補助金

募集期間：令和4年8月1日～令和4年12月27日

補助対象期間：令和4年8月1日～令和5年1月31日

応募方法：期限までに事前相談が必要

採択について：随時受付・審査・交付決定。

補助金交付総額が当事業の予算額（30件程度）に達した時点で終了。

対象製品など：情報セキュリティ対策に資する製品、サービスなど。

補助率など：**補助対象経費の2分の1以内**

補助限度額：**20万円～100万円以下（税別）**

お問合せ先（事前相談はこちら）：

京都府商工労働観光部ものづくり振興課



# 第5章

# 本日のまとめ

5-1.本日のまとめ

5-2.本日の宿題（今日から始める最初の一歩）

IT利活用の導入方法も、それぞれの企業が抱える課題の内容や目的、事業戦略や業務などによって異なります。

世の中にはさまざまなシステム・ITツール、情報があふれています。

**他者様の事例が、そのまま御社に合うとは限りません。**

**また、ITは魔法の杖ではありませんので、PDCAのサイクルで長期的に、柔軟に対応していく考えも大切です。**

だからこそ、本日お伝えした、**「課題の明確化」がとても重要**です。

また、IT利活用は「攻め」の対策だけでなく、「守り」の対策（情報セキュリティ対策）も大切です。

ぜひ、両輪で取り組んでいってくださいませ。

### 今日から始める最初の一歩

早速、下記の2つを御社の中で実施してくださいませ。

- ・ **「2-6.本日の宿題①：DX推進のチェックシート」**で課題整理

どの課題から着手したらよいかを整理していくのにご活用下さい。

- ・ **「4-5.本日の宿題②：5か条チェック」**

「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」の5か条ができているかを確認しましょう。ご自身が出来ていても、会社として（全員が）出来ていない場合もあります。全社で共有して、確認しましょう。

いろいろ課題はあるかと思いますが、  
一歩ずつ取り組んで下さると嬉しく思います！

悩んで前に進めない時は、支援機関様やKCAのITよろず相談にご相談くださいませ。



第1回 IT/DX促進セミナー

今日から始めるDX

～事例から学ぶ

中小企業ならではの進め方～



2022.9.26



京都コンピューターシステム事業協同組合

理事長 桂田 佳代子