

しまねデジタル化応援プログラム



「デジタル化」で選ばれる企業へ！ 社員10名の県内企業のデジタル化事例

株式会社えすみ
D c e t 事業推進本部 高倉

企業名	株式会社えすみ D c e t 事業推進本部
氏名	高倉 修治
経歴	1997年 (株)フォーバル入社 IT営業職を経験後に代理店（パートナー）の開拓及びIT営業支援を行う。 2001年からBBコミュニケーションズ出向 孫正義の下 北海道、九州、中四国エリア責任者として活動 2010年から時代の変化で、NWセキュリティのコンサル開始。パートナー支援で全国行脚。 その後、同業社であるIT販売店様向けのコンサルタント活動を経験。
現在	2020年4月 株式会社えすみに出向 ※現在は島根県在住。 地方創生に向け、県内中小企業を元気にする活動を展開。 フォーバルが主業としている、企業経営支援サービス「アイコン事業」 えすみ社ではD c e t サービス（山陰版アイコン）として中小企業を中心に、次世代経営コンサル、GDXアドバイザーとして企業経営者を対象にGDXやESG等のコンサルティングを展開。
資格	個人情報保護士、Webリテラシー、ドットコムマスター、ITパスポート、ファイナンシャルプランニング技能士、ビジネス実務法務検定、ビジネス会計検定、マーケティング検定、マイナンバー検定、働き方マスター検定、ECO検定
専門分野	中小企業のデジタル化による課題改善のご提案 デジタル化推進からDX化のご支援（売上拡大、業務効率改善、リスク回避 等）
支援実績	島根県中小企業におけるデジタル化及びDX化のご支援 ※D c e t サポート 実績業種（精密部品製造、電気部品製造、食品製造販売、教育関係、建設、リフォーム、木材、宗教法人、保険業、自動車、宿泊業、機械、電気工事 等）

「Dcetサービス」

Digital Transformation consulting engage trust

Dcetとは企業のIT環境と経営を
バックアップする「経営支援サービス」です

会社概要

会社名	株式会社えすみ
代表取締役	和田 豊
本社	島根県雲南市木次町下熊谷1545-3
主要拠点	雲南、松江、出雲、大田
営業エリア	島根県内
創業	大正5年10月(2022年で107年)
創立	昭和26年2月
資本金	10,000千円 (株式会社フォーバル子会社)
従業員数	45名(役員除く)
年商	20億5千万円(2021/3)
関連会社	株式会社フォーバル、株式会社テック販売山陰

事業沿革

1916年10月 手漉き和紙販売開始
 1964年01月 オフィス什器販売開始
 1981年05月 松江営業所開設
 1989年04月 IT事業開始
 2006年10月 出雲営業所開設
 2013年10月 楽天通信販売事業開始
 2017年01月 創業100周年記念事業実施
 2020年04月 株式会社フォーバルへ参入
 2021年03月 D c e t サービス開始

事業内容

オフィスサプライ・消耗品



通常文具に加え、名入れや、オリジナル文具などデザイン文具製造、OA機器トナー、PPC用紙・再生紙、お茶やコーヒー等オフィス内多数サプライの提案、販売。

オフィスファニチャー



デスク、チェア、キャビネットなどのオフィス家具の販売。当社主力事業。業務効率向上はもちろんのこと、視覚的要素も重視し、ハイセンスなオフィス設計、提案。

情報システム



文教システム及び公共システムを中心とした提案、設計、構築、保守サービス。(インテグレーション) 自社要員にて実施。

Dcet事業(新規事業)



中小企業を対象としたIT及び経営支援サービス。親会社フォーバルからノウハウ提供を受け、新たに始める事業です。お客様のIT環境、経営のお困りごとをともに解決する地域密着コンサルタントサービスです。

第三者認証 取得の取組 ※DX・GX (GDX) 推進における

DX系

— DXマーク認証制度 認証支援事業者 —

- ・一般社団法人中小企業個人情報セキュリティ推進協会（略称：SP2）



— DXアドバイザー資格 —

- ・国が策定した情報処理促進法及び個人情報保護法、不正競争防止法に則り、中小企業のDX化を推し進めるべく、必要な対応項目を網羅し認証する制度
- ・中小企業のDX化の推進と「DXマーク認証取得」の支援をする資格（＝DXアドバイザー資格）



— 経済産業省認定 Smart SME Supporter —

- ・中小企業の生産性を高めるためのITツール導入支援事業者を「情報処理支援機関」として認定



GX系

— しまねストップ温暖化 宣言事業者 —

- ・2050年カーボンニュートラルに向け、島根県が目指す「地球温暖化防止活動」に賛同し宣言しました。





「新しいあたりまえ」
を創造し続ける



代表取締役 会長 大久保秀夫



代表取締役 社長 中島将典

会長 大久保秀夫 略歴

2008年
公益財団法人CIESF(シーセフ) 理事長
2010年
特定非営利活動法人 元気な日本をつくる会 理事長
2014年
一般社団法人 公益資本主義推進協議会 代表理事(会長)
2015年
国際科学振興財団 評議員
2016年
東京商工会議所 副会頭
東京商工会議所 中小企業委員会 委員長
日本商工会議所 中小企業委員会 共同委員長
第4次産業革命 人材育成推進会議 委員

フォーバルは、「For Social Value」を語源とし
「社会価値創出企業をめざす」という姿勢を表します。

■ 本社	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前五丁目52番2号 青山オーバルビル14階	
■ 電話番号	03-3498-1541	
■ 上場市場	東京証券取引所 プライム市場（証券コード 8275）	
■ 決算期	東京証券取引所 プライム市場（証券コード 8275）	
■ 資本金	41億5千万円（2022年3月期・第42期）	
■ 株主情報	株主情報ページへ（2021年3月末）	
■ 売上高（連結）	515億3千万円（2022年3月期・第42期）	
■ 経常利益（連結）	28億5千5百万円（2022年3月期・第42期）	
■ 親会社株主に帰属する 当期純利益（連結）	18億3千6百万円（2022年3月期・第42期）	
■ 従業員（連結）	2,131人（2022年3月末現在）	
■ 従業員（単体）	684人（2022年3月末現在）	
■ 中途採用者の比率 （単体）	2019年度	39.2%
	2020年度	37.2%
	2021年度	29.8%
■ 事業内容	- 情報通信コンサルティング （IP統合システム、情報セキュリティ、Web構築など） - 経営コンサルティング （総合コンサルティング、海外進出、人材・教育、環境、事業承継など）	
■ 拠点所在地	札幌／仙台／東京／横浜／名古屋／大阪／京都／北九州／福岡／佐賀／鹿児島	
■ URL	https://www.forval.co.jp/	



◆分野別グループ会社 ※フォーバルグループ33社（国内26社、海外7社）

情報通信分野



フォーバル	フォーバルテレコム
ビー・ビー・コミュニケーションズ	フォーバルテクノロジー
フォーキャスト	フォーバル・リアルストレート
ヴァンクール	プロセス・マネジメント
ネットリソースマネジメント	F I Sソリューションズ
コーディネート	第一工芸社
エイエフシー	ビジカ
フォーバルカエルワーク	三好商会
えすみ	テック販売山陰
アベヤス	エルコム

海外分野



フォーバルカンボジア	フォーバルベトナム
フォーバルインドネシア	フォーバルミャンマー
イーセキュリティサービス	ハネルソフトウェア
JAPANESE SMEs DEVELOPMENT JOINT STOCK COMPANY	

環境分野



アップルツリー
フォーバルエコシステム

人材・教育分野



アイテック

起業・事業承継分野



フォーバル

派生領域・総合経営コンサル分野



トライ・エックス
タクトシステム
保険ステーション

「デジタル化」で選ばれる企業へ！

■ デジタル化（DX）取組の背景と考え方

しまねデジタル化応援プログラムイベント第1弾

「デジタル人財」は
今いる社員から育成できる！
～「社長、デジタルで〇〇を
やってみたいです！」～

中小企業の
デジタル化
成功事例
を紹介！

島根*創生
SHIMANE SOUSEI



○内閣府「改革の基本方針2021」

成長を生み出す4つの原動力の推進

●グリーン社会の実現

- ◆グリーン成長戦略による民間投資・イノベーションの喚起
- ◆脱炭素化に向けたエネルギー・資源政策
- ◆成長に資するカーボンプライシングの活用

●官民挙げたデジタル化の加速

- ◆デジタル・ガバメントの確立
- ◆民間部門におけるDXの加速
- ◆デジタル人材の育成、デジタルデバイドの解消、サイバーセキュリティ対策

●日本全体を元気にする活力ある地方創り

- ◆地方への新たな人の流れ、多核連携、分散型国づくり
- ◆活力ある中堅・中小企業・小規模事業者、賃上げ
- ◆観光・インバウンド、農林水産業、スポーツ・文化芸術

●少子化の克服、子供を産み育てやすい社会の実現

- ◆結婚・出産の希望を叶え子育てしやすい社会の実現
- ◆未来を担う子供の安心の確保のための環境づくり・児童虐待対策

① グリーン社会の実現

大手企業はESGの観点やブロードバンドチェーン、サプライチェーン兼ね合いでコストがかかっても進んでいくが中小・小規模事業者はCO2の排出量も少なくコストアップに難色を示す可能性が高いが、中小・小規模事業者が取り組まないとグリーン社会の実現は難しい。

② デジタル化の加速



- ・民間部門におけるDX
- ・デジタル人材の育成

DXとは超情報化社会に対応することだが、中小・小規模事業者にはデジタル人材の採用や育成が厳しく、環境変化への対応が遅い。

③ 地方創生（活力ある地方づくり）



- ・活力ある中小企業

人口流出を防ぐことが必要で、そのために魅力のある地域産業を育てる必要がある。

④ 少子化対策（国土強靱化）



魅力ある産業が軌道に乗ると法人化し雇用が生まれ、地元で根差した人が生んだ事業となる。またどこでも働ける環境（テレワーク）が整備されることにより、女性も自分のスケジュールで家から仕事ができるようになることで、少子化問題を解消。

新しい資本主義に向けた重点投資分野

① 人への投資と分配

- ・スキルアップ、多様な働き方の推進
- ・質の高い教育
- ・賃上げ・最低賃金の引上げ（全国加重平均1,000円以上）
- ・「資産所得倍増プラン」（NISAの抜本的拡充、iDeCo制度の改革等）

② 科学技術・イノベーションへの投資

- ・量子、AI、バイオテクノロジー・医療分野への官民が連携した投資の抜本拡充

③ スタートアップ（新規創業）への投資

- ・スタートアップ育成5か年計画を本年末に策定（5年10倍増）

④ グリーントランスフォーメーション（GX）への投資

- ・150兆円超の官民投資に向けた成長志向型カーボンプライシング構想の具体化やGX経済移行債（仮称）の検討

⑤ デジタルトランスフォーメーション（DX）への投資

- ・テクノロジーマップの整備・実装、マイナンバーカードの普及

新しい資本主義に向けた重点投資分野

① 人への投資と分配

① スキルアップ（人的資本投資）

- ・2024年度までの3年間で4000億円規模の施策パッケージ
- ・今年中に非財務情報の開示ルールの策定、四半期開示の見直し
- ・リカレント教育、円滑な労働移動促進、同一労働同一賃金の徹底

② 多様な働き方の推進

- ・ジョブ型の雇用形態、裁量労働制、副業・兼業、選択的週休3日制度
- ・良質なテレワーク促進、フリーランスが安心して働ける環境の整備

③ 質の高い教育

- ・給付型奨学金等を多子世帯等の中間層へ
- ・大学等の機能強化（成長分野への再編促進、文理の枠を超えた人材育成）

④ 賃上げ、最低賃金の引上げ

- ・賃上げ機運の一層の拡大（事業再構築・
- ・できる限り早期に最低賃金が全国加重平均

⑤ 「資産所得倍増プラン」

- ・NISAの抜本的拡充、iDeCo制度の改革等



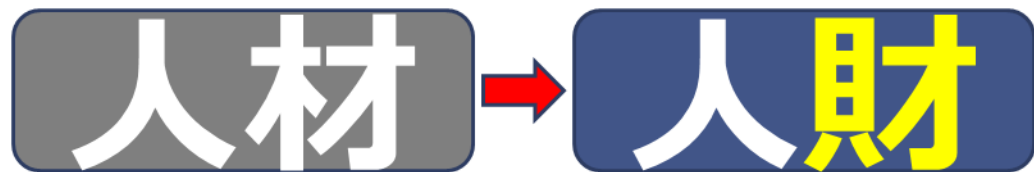
しまねデジタル化応援プログラムイベント第1弾

『デジタル人財』は
今いる社員から育成できる！
～「社長、デジタルで〇〇を
やってみたいです！」～

中小企業の
デジタル化
成功事例
を紹介！

島根創生
SHIMANE SOUSEI

「リカレント（recurrent）」とは、「繰り返す」「循環する」という意味で、リカレント教育とは、学校教育からいったん離れて社会に出た後も、それぞれの人の必要なタイミングで再び教育を受け、仕事と教育を繰り返すこと。



教育への
投資が重要

「中小企業」「DX」「GX」に焦点を当てた内閣府の方針

○内閣府「改革の基本方針2021」

成長を生み出す4つの原動力の推進

◆グリーン社会の実現

- ◆グリーン成長戦略による民間投資・イノベーションの喚起
- ◆脱炭素化に向けたエネルギー・資源政策
- ◆成長に資するカーボンプライシングの活用

◆官民挙げたデジタル化の加速

- ◆デジタル・ガバメントの確立
- ◆民間部門におけるDXの加速
- ◆デジタル人材の育成、デジタルデバイドの解消、サイバーセキュリティ対策

◆日本全体を元気にする活力ある地方創り

- ◆地方への新たな人の流れ、多核連携、分散型国づくり
- ◆活力ある中堅・中小企業・小規模事業者、賃上げ
- ◆観光・インバウンド、農林水産業、スポーツ・文化芸術

◆少子化の克服、子供を産み育てやすい社会の実現

- ◆結婚・出産の希望を叶え子育てしやすい社会の実現
- ◆未来を担う子供の安心の確保のための環境づくり・児童虐待対策



当社が提唱する『F-Japan構想』は、日本の目指す地方創生を実現させるため、政府が掲げる骨太方針を支える4つの原動力「Four driving forces」から由来しており、当社理念である社会貢献企業になる思いを込めた造語です。

○内閣府「改革の基本方針2022」

◆スキルアップ（人的資本投資）

- ・2024年度までの3年間で4000億円規模の施策パッケージ
- ・今年中に非財務情報の開示ルールの策定、四半期開示の見直し
- ・リカレント教育、円滑な労働移動促進、同一労働同一賃金の徹底

◆多様な働き方の推進

- ・ジョブ型の雇用形態、裁量労働制、副業・兼業、選択的週休3日制度
- ・良質なテレワーク促進、フリーランスが安心して働ける環境の整備

・官民連携の下、グリーンエネルギー戦略中間整理に基づき、脱炭素に向けたロードマップを年内に取りまとめる

- ・150兆円超の官民投資を実現ため、「成長志向型カーボンプライシング構想」を具体化する中で、政府資金を将来の財源の裏付けをもった「GX経済移行債（仮称）」で先行調達し、予見可能な形で投資支援に回していくことと一体で検討

・今後3年間で「デジタル原則に照らした規制の一括見直しプラン」に基づく法令等の見直しを行い、デジタル原則への適合を目指す

- ・自動運転車や空飛ぶクルマ、物流・人流分野のDX・標準化、MaaS、テロロジーマップ、バンダーロックイン解消検討、サイバーセキュリティ戦略
- ・行政のデジタル化推進、マイナンバーカードの普及
- ・医療・介護等にかかるデータプラットフォームの整備
- ・「自治体DX推進計画」の改定、地方自治体のデジタル化推進

新しい資本主義に向けた改革

- ◆社会課題の解決に向けた取組と社会価値創造の源泉として成長戦略に位置づけ
- ◆官と民が協力して計画的・重点的な投資と改革を行い、課題解決と経済成長を同時に実現

新しい資本主義に向けた重点投資分野	社会課題の解決に向けた取組
1. 人への投資と分配 ・スキルアップ、多様な働き方の推進 ・質の高い教育 ・賃上げ最低賃金の引上げ（全国1年平均1000円以上） ・「資産所得倍増プラン」（NISAの抜本的拡充、DeCo制度の改訂等）	◆民間による社会的価値の創造 ・PPP/PFIの活用等による官民連携の推進 ・社会的インパクト投資、共創社会づくり ・イノベーションを促す競争環境の整備
2. 科学技術・イノベーションへの投資 ・量子、AI、バイオテクノロジー・医療分野への官民が連携した投資の抜本拡充	◆包摂社会の実現 ・少子化対策、こども政策、女性活躍 ・共生社会づくり、孤独・孤立対策、就職氷河期世代対策
3. スタートアップ（新規創業）への投資 ・スタートアップ育成5か年計画を本年末に策定（5年10倍増）	◆多様化・地域活性化の推進 ・デジタル田園都市国家構想 ・分散型国づくり、地域公共交通ネットワークの再構築 ・多様化された仮想空間へ ・中堅・中小企業の活力向上、僻地等への対応 ・観光立国の復活、文化芸術・スポーツの振興
4. クラウドファンディング（GXへの投資） ・150兆円超の官民投資に向けた成長志向型カーボンプライシング構想の具体化やGX経済移行債（仮称）の検討	◆経済安全保障の徹底 ・デジタル田園都市国家構想 ・分散型国づくり、地域公共交通ネットワークの再構築 ・多様化された仮想空間へ ・中堅・中小企業の活力向上、僻地等への対応 ・観光立国の復活、文化芸術・スポーツの振興
5. デジタルトランスフォーメーション（DX）への投資 ・デジタルロードマップの整備・実装、マイナンバーカードの普及	

◆デジタル田園都市国家構想

- ・スマートシティの実装、5G・光ファイバ等通信インフラの更なる整備、ポスト5G/Beyond5G、2026年度末までにデジタル推進人材230万人育成

◆分散型国づくり・地域公共交通ネットワークの再構築

- ・物流・人流ネットワークの早期整備・活用、リニア中央新幹線の整備促進、港湾におけるAIターミナルの実現、航空ネットワークの維持・活性化
- ・地域公共交通ネットワークの再構築、自動運転等のインフラ整備

◆多様化された仮想空間へ

- ・Web3.0、NFT、メタバースなど分散型デジタル社会の実現に向けて必要な環境整備

◆関係人口の拡大と個性を活かした地域づくり

- ・関係人口の実現・定住、ふるさと納税、サテライトオフィスの整備、沖縄・北海道展開

◆中堅・中小企業の活力向上

- ・事業再構築・生産性向上支援、取引適正化、地域企業でのDX実現

サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会。

DXによる地域社会・経済の変革が地方創生の力

今回のセミナー開催にあたり
県内中小企業のデジタル化推進が遅れている要因を検討した結果
大きく2つの課題があると考えております。

【課題1】

経営者に、自社の「経営課題」がデジタルツール活用によって
解決できることが理解されていない。

【課題2】

デジタルツールの有用性は理解している場合でも
社内に推進できる人材がいないため着手できていない。

都市部ではコロナ禍対策として
勤務形態の変化によるデジタル化が進展！
⇒都市部と地方との
デジタル格差が拡大している



未来（なりたい姿）と
現状とのギャップが経営課題である

未来の
なりたい姿

ギャップ

経営課題

ギャップを埋めるツールが
デジタル・DX

現在

正しい現状認識が
経営課題の本質を捉える

DX (Digital Transformation)

DXの定義：

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。

経済産業省のガイドラインより

データ & デジタル技術

活用

製品・サービス・ビジネスモデル

変革

業務・組織・プロセス・文化風土

確立

競争上の優位性

選ばれる企業

✕

デジタル に 変える。

○

デジタル で 変える。

超情報化社会に対応するためには、もう変わるしかありません。変わることで、ビジネスモデル(商流やマーケット等)にも変革を起こして、時代が求める企業「＝選ばれる企業」に成長をし、利益を上げ続けていくことを目指します。

コトを変える。

Society 5.0

未来投資戦略、ソサエティ5.0で、ビジョンが示され

働き方改革で、法的な整備が進み

「DX」で、具体的推進の段階へ

更に、コロナ禍で急務に

それは、いつもの毎日にやってくる。予想外の未来。

5Gってなに?

改正法 第119条スタート!

あなたの会社の働き方改革!

2019年より順次、改正法が適用されます!

コロナ禍で加速

METI DX

METI: 経済産業省 (Ministry of Economy, Trade and Industry)

D = デジタル化、デジタルに対応する

X = トランスフォーメーション(変わること)

超スマート社会(超情報化社会、超デジタル化社会)の実現は、国民を豊かにするために推進していることです。 伴い、すべての企業に求められている重要なテーマが「DX」なのです。

行政機関が、対応

大手企業が、対応

消費者が敏感に、反応

中小企業の対応は、必須

スマート農業

ドローン宅配

無人走行バス

遠隔医療

AI家電

AIスピーカーから注文 → 会計クラウド

時流と出来事

5G高速通信インフラサービス

テレワーク、リモートワークの浸透

脱! ハンコ文化の定着

6Gでインフラ激変

IoTの発展

新通信端末の普及

BigDATA×AI情報活用サービス

ロボット化・無人化サービス進化

デジタル庁 IT基本法

対応すべき事柄

大容量高速インフラ環境の整備

対応する情報端末の配備

いつでもどこでもオフィスの実現

データマイニングの活用(データ調査分析技術)

攻めのデータ活用で、差別化戦略を実証。利益拡大を実現。

ペーパーレス&デジタル化促進

ICTリテラシーの向上

Copyright © 1999 - 2022, ESUMI Co., Ltd. All Rights Reserved.

デジタル技術の利便性は、
アナログでは対応でき
なかった**課題解決**
を促進する。



デジタル化は、
「**時短**」を促進し
「**距離**」を無くす
という効果が大い。



デジタル化によって、
生まれた「時間」は、
有益な思考に
充てることができる。



DXを推進する企業は、
選ばれる企業
としてのアドバンテージ
を持つことになる。



DX企業

DXは業務に直結するため
知恵と工夫が生まれ、
リテラシ向上
に繋がる。



デジタル技術＋データ活用は、
既存の顧客や得意先にも
新しい価値を提供し、
満足度向上に。

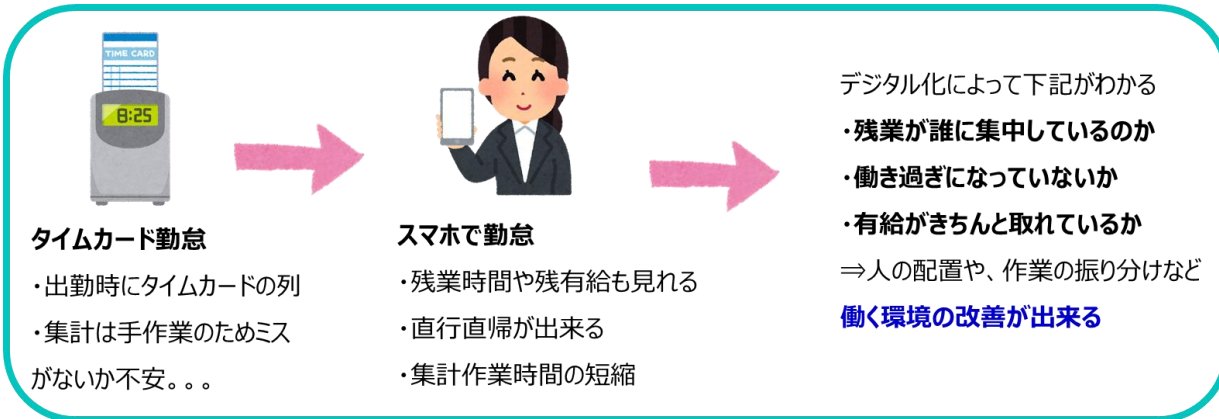
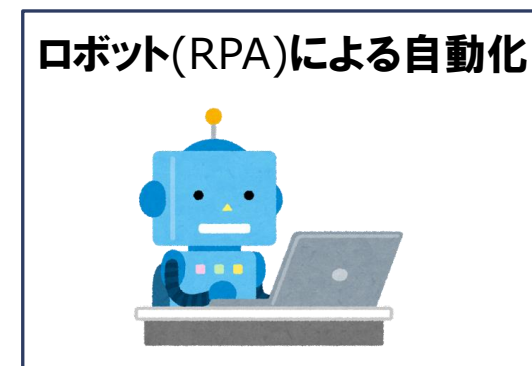
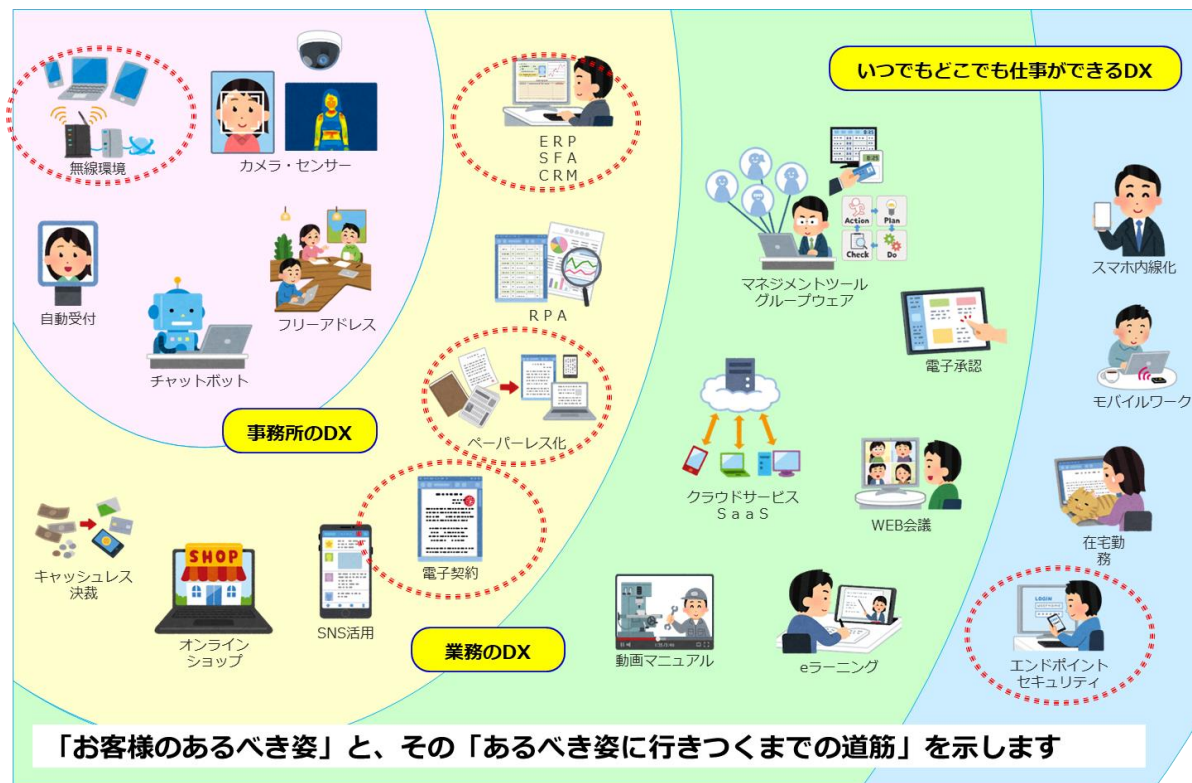


市場分析から、新たな
マーケット開拓
の可能性を広げ、
売上拡大にも繋がる。



情報のデジタル化は、
より多く より早い
データ処理を可能にし、
市場分析に役立つ。





「デジタル化」で選ばれる企業へ！

■ 社員10名の県内企業のデジタル化事例

しまねデジタル化応援プログラムイベント第1弾

「デジタル人財」は
今いる社員から育成できる！
～「社長、デジタルで〇〇を
やってみたいです！」～

中小企業の
デジタル化
成功事例
を紹介！

島根*創生
SHIMANE SOUSEI



経済産業省 「中小企業デジタル化応援隊 事業」 事業者認定を取得。 島根県内中小企業へデジタル化支援を実施開始



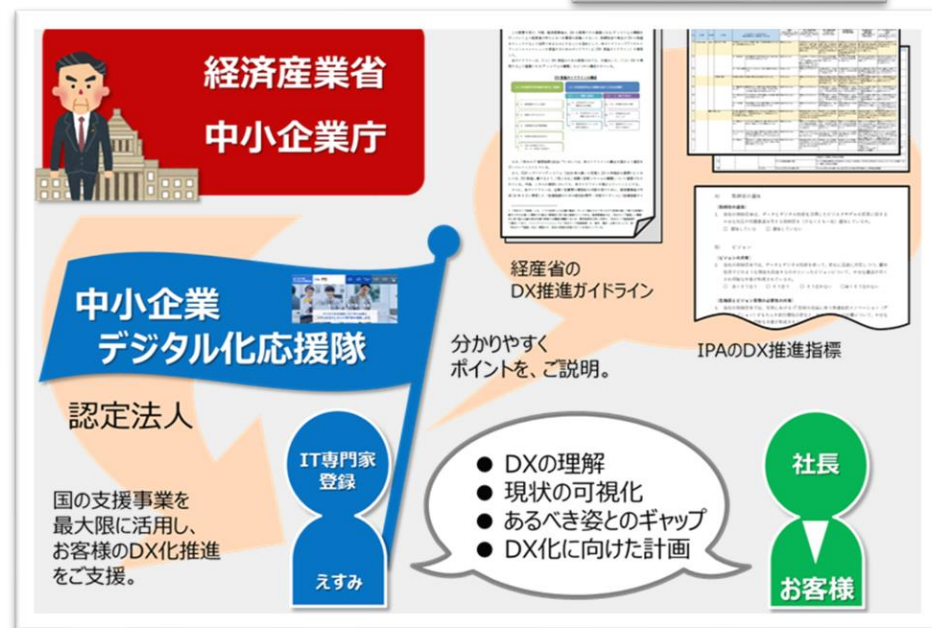
支援させて頂いた“中小企業” 実績：50社

- 島根県中小企業におけるデジタル化及びDX化のご支援実績業種（精密部品製造、電気部品製造、食品製造販売教育、建設、リフォーム、木材、宗教法人、保険業、自動車宿泊業、機械、電気工事、スーパー、小売店、飲食店 等）

■案内する中で課題として感じたこと

- 企業規模の違いはありますが、そもそもデジタル化による可能性を理解されていない（中小企業には関係ないのでは・・・の声も）
- 約30%の企業では、デジタル化⇒DX化はしたいが何から取り組めば良いか分からない。

IT導入補助金“モノ”はとても“ありがたい”ですが
上記「デジタル化応援隊 事業」のような“コト”への補助が推進の近道です。
弊社の伴走型支援での成功事例についてご報告させていただきます。



経営者への提案

DX (デジタルトランスフォーメーション) について

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」
いわば、ITを活用して今までの企業経営の常識を根本から変えていこうという意味になります。

製品サービス、ビジネスモデル
業務・組織・プロセス・文化風土

競争上の優位性
選ばれた企業

データ & デジタル技術
活用
変革
確立

2020 Copyright ESUMI CORPORATION. All Rights Reserved.

企業にとって、DX化は必須の流れ

国の施策
未来投資戦略
閣議決定

Society 5.0
超スマート社会
を加速!

必然的に、
大企業が対応

選ばれた企業である
ために
中小企業も対応

コロナ渦

早期対応を
開始することが、
大事です!!

急がれるDX化
●IT化、デジタル化
●デジタル技術の活用
●情報管理、データ利活用
●企業変革

急がれる対応
●ペーパーレス
●電子マネー
●ネット申請手続
●脱!ハンコ文化

働き方改革
SNS活用
セキュリティ強化
EC活用
リモートワーク
ビッグデータ
AI活用
IoT
ロボット
モバイル環境

2020 Copyright ESUMI CORPORATION. All Rights Reserved.

DXを進める国の動き

未来投資戦略2017 (Society5.0)
超スマート社会の実現により、生産性を高め、多様化するニーズや人手不足などの課題に対応。
第4次産業 (情報社会) 革命の応用、展開 (IoT、ビッグデータ、AI、ロボット) で実現

働き方改革法案の施行
一億総活躍社会に向けた「最大のチャレンジ」。働く人の視点に立った、労働制度の抜本的改革。
「少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少」「育児や介護との両立など、働く力のニーズの多様化」などの課題に対応。
テレワークによる「時間効率」の向上、「生産性」の向上を実現

個人情報保護法の改定
個人情報を活用したビックデータ時代の到来に合わせて、個人の情報を守る法律を強化。
企業の個人データの管理を強化。守らない企業には罰則強化 (1億円以下の罰金)。
自社の情報資産に対するセキュリティ対策が必要

DX時代の到来で個人情報の有効活用は必須、法律を整理し安心して情報が活用される世の中へ

2020 Copyright ESUMI CORPORATION. All Rights Reserved.

政府が掲げている施策の説明を行い、企業として取組が必要なことをまずは、ご理解頂く。

中小企業様へのDX化推進支援アイコンサービス

中小企業のDX化への実現に向けて「コンセプトの設計」から「対象業務の洗い出し」「デジタルツールの利活用のご提案」に至る一連の業務をワンストップでご支援させていただきます。

DX化推進支援アイコンサービス
(コンセプト設計、課題抽出、解決策提示、効果測定、改善提案)

DX化へのコンセプト設計
対象業務の洗い出し
デジタルツールの利活用のご提案

貴社の「あるべき姿」と「あるべき姿に行きつくまでの道筋」までのご支援

2020 Copyright ESUMI CORPORATION. All Rights Reserved.

例) 流通小売飲食業の状況 (課題)

従来の課題に加え、**コロナの影響でDXによる課題解決は待たなしの状況**

従来の課題
競争激化
価格競争
労働者不足
IT人材不足
購買行動の変化
少子高齢化対策

コロナの影響で消費者のデジタルシフトが急速に進んでいる

消費者の購買行動の変化がコロナによって急速に進んでいる
・三密を避けるための対策の需要が急増 (デリバリー、BOPISの急増)
・ECで買い物をする人が急増 (EC普及率の急増)
・非接触によるキャッシュレス決済の需要が急増

誰も経験したことがない対策を迫られている

2020 Copyright ESUMI CORPORATION. All Rights Reserved.

DX化推進支援 Dcet サポートサービスのご提案

■DXを実現する為の支援サービス
DXを推進する為に、現状の洗い出しを行い正しく分析し、理想を実現する為のロードマップをお客様と一緒に推進します。

①診断
②現状の分析 (レポート)
③改善策の検討 (ロードマップ)
④施策の推進 (PDCA)

DX推進のプロがDX実現で貴社の利益に貢献します。

2020 Copyright ESUMI CORPORATION. All Rights Reserved.

弊社のDX化支援、「あるべき姿」とそこに行き着くまでの道筋をご支援できることを提案

中小企業
デジタル化支援

中小企業デジタル化応援隊
全国の中小企業のIT化を専門家が徹底サポート

デジタル化を促進したい中小企業と
スキルを活かしたいIT専門家を募集します。

「中小企業デジタル化応援隊」いわゆる“コト”補助金を活用し
課題探しから始めてみることにした企業もありました。

中小企業に寄り添ったデジタル化伴走支援を進めてきました。

中小企業の
デジタル化
成功事例
を紹介！

「デジタル化」で選ばれる企業へ！ 社員10名の県内企業のデジタル化事例

特定非営利活動法人 彩
地域生活支援事業 社員：10名

皆さまの笑顔が私たちの喜びです



皆様との出会いを大切にします。
ご家族様、ご利用者の皆様に寄り添います。
まずはご相談ください。



特定非営利活動法人 **彩** いろどり

☎0854-49-6121

〒699-1106 島根県雲南市加茂町加茂中955-1

営業時間 年中無休／24時間対応



こちらの
WEBサイトを
ご覧ください



笑顔で
お迎え
いたします

事業内容

移動支援

個別支援型、グループ支援型
通学・通所支援型



居宅介護

身体介護（入浴・排泄）、家事援助（調理・掃除）
提供地域：奥出雲町・雲南市・飯南町・出雲市・松江市

有償運送

一般乗用旅客自動車運送、自家用自動車有償運送
高齢者・障害がある方など、交通機関を利用することが困難な方
提供地域：島根県

特定非営利活動法人 彩さまの皆様



代表 安達様



熊谷様



森脇様

特定非営利活動法人 彩
地域生活支援事業 社員：10名



■STEP① 課題把握（福祉・介護業界の課題について検討）

1. 採用強化		2. 人材育成・定着		3. デジタル化		4. 新サービス開発	
企画	a. 採用人数・採用形態の見直し	研修・育成	a. 教育・育成体制の整備	効率化・コストカット	a. デジタル化による業務効率化	サービスメニュー追加	a. 福祉・介護サービスを軸にした新サービス開発
	b. アプローチ先・アプローチ方法の見直し		b. 時代潮流にあった労働条件・環境の整備（ソフト面）				
募集	c. 募集要項・条件の見直し	労働条件・環境	c. 時代潮流にあった労働条件・環境の整備（ハード面）	付加価値創造・売上アップ		他業界参入	
選考	d. 面接官側の質・量改善						

まずは、業務全般における課題から確認させて頂きく。
採用、人材育成、業務効率化など課題をピックアップ。 ※“知る活動”の実施

特定非営利活動法人 彩

地域生活支援事業 社員：10名

STEP① 課題把握（福祉・介護業界の課題について検討）

1. 採用関係 目的・方向性 目的 達成目標 課題 対応策	2. 人材育成・定着 目的・方向性 目的 達成目標 課題 対応策	3. デジタル化 目的・方向性 目的 達成目標 課題 対応策	4. サービス開発 目的・方向性 目的 達成目標 課題 対応策
---	--	--	---

抽出された課題

【課題1：採用関係】

採用も重要課題である
ハローワーク、シルバー人材センター ⇒ 厳しい

【課題2：人材育成・定着】

資格取得の推進
⇒ 福祉タクシー 2 種 2 名取得 4 名

【課題3：デジタル化】

- ①ソフト導入も介護比率少なく、活用できていない
- ②記録が手書き タブレット活用できないか？
- ③利用者との連絡 ⇒ 個人のショートメール利用
- ④飲酒チェック（車ごと）にあり、車運行状況管理

【抽出された課題】

「人財採用」、「資格取得の推進」
「ペーパーレス」
「社員間コミュニケーションの取り方」

何から取り組むか優先課題の決定
社員に負担が大きい帳票類を改善したいとの希望

業務効率化を最優先課題として

課題3-②

「記録が手書き タブレット活用できないか」
について取組むことで決定。

※STEP①は、若手2名は同席なし代表の安達様と実施

特定非営利活動法人 彩

地域生活支援事業 社員：10名

STEP② 障害福祉分野の業界動向調査資料から あるべき姿の共有とDX化方向性検討



Copyright © 1999 - 2022 ESIM Co. Ltd. All Rights Reserved

■STEP② 障害福祉分野の業界動向調査資料から、あるべき姿の共有とDX化方向性検討

【まとめ】20年後を見据えて「目指すべき介護DX」の共有

- 科学的エビデンスに基づく介護を目指し、介護のIT化が始まっている。10年後の介護現場では、センサーやロボット、データが活用され、介護負担の軽減が見込まれる。しかし、デジタル化の進展だけでは人間性を低下させ、一部の人だけが良い介護を受けられるような社会の分断を招きかねない
- このことから、日本人が元来大事にしている満足度・生活の質（Well-being）を重視した介護DXを国が先導することが期待されており、心を汲み取る自立支援を目指す介護を、自国だけでなく世界に示すことが望まれる

デジタル化の進展

【当事者不在のDX】

- 高度な機械だけが普及
- 機械のように扱われる当事者

目指すべき介護DX

- 当事者の満足度・生活の質（Well-being）や意欲を最大限尊重
- 全ての国民に心豊かな介護をもれなく提供
- 国として保有すべき介護DXを各国に提示

心を汲み取る日本の
自立支援を目指す
介護を世界に示す

10年後の姿

【介護のIT化】

- センサーやロボット、データを活用することにより生産性が向上
- 介護者の負担の低減が一部実現

【人に頼る介護】

- 人が人を支援
- 裕福な人だけが良い介護を享受

参考：厚生労働省

【望ましい未来】

個人	心配のない、こころ穏やかな老後
家族	こころ豊かに一緒に過ごせる
社会	誰もが十分な介護を受けられる

【やってくる未来】

個人	介護者や介護費を心配する
家族	仕事や家事と介護のバランスに悩む
社会	十分な介護リソースの提供が難しい

ヒューマニティーの拡大

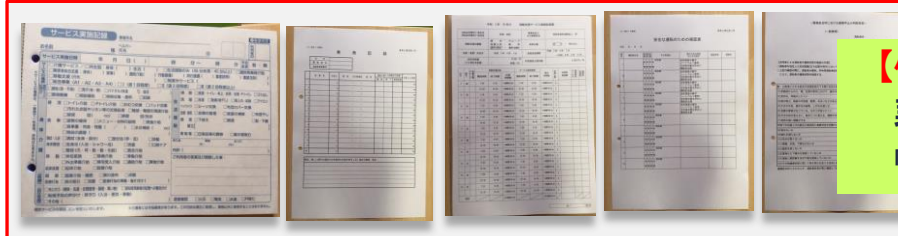
※他人事ではない

STEP③ 前回決定事項等振り返り、帳票類運用についてヒアリング ⇒業務効率化課題を抽出

本日の決定事項とネクストアクション

決定事項(タスク) アクションの項目で確認し、本スライド会議録にMTG後に共有して決定する

項目	決定事項	ネクストアクション
議題	2021年11月18日(木) 15:00-17:00 オンライン	
出席者	特定非営利活動法人 彩 代表 佐藤 太郎氏 1名	
議題	1. 業務効率化の進捗 2. 業務効率化の進捗	1. 本日の決定事項を共有 2. 業務効率化の進捗 3. 業務効率化の進捗
議題	1. 業務効率化の進捗 2. 業務効率化の進捗	1. 本日の決定事項を共有 2. 業務効率化の進捗 3. 業務効率化の進捗
決定事項	1. サービス提供の進捗 2. サービス提供の進捗 3. サービス提供の進捗	1. 本日の決定事項を共有 2. 業務効率化の進捗 3. 業務効率化の進捗
ネクストアクション	1. サービス提供の進捗 2. サービス提供の進捗 3. サービス提供の進捗	1. 本日の決定事項を共有 2. 業務効率化の進捗 3. 業務効率化の進捗



【優先課題】
業務効率化
帳票ペーパーレス化

STEP④ デジタル化（業務効率化への取組）



帳票類の中から「サービス実施記録」はスタッフが介護者に対して行った介護内容について細かく記録する大切な帳票です。スタッフ負担が最も大きい帳票になること合わせてデジタル化によりスタッフ間での共有による利用者様へのサービスの拡充に向けて取組を決定。



※スタッフ負担軽減による人財確保と日報のデジタル化での情報共有による利用者様へのサービスの充実

ここで皆様に質問です

「デジタルデバイド」という言葉をご存じですか？

「デジタルデバイド」とは：**デジタル格差（情報格差）**

⇒ 情報格差により、時代に取り残されていく
企業に置き換えると
「競争上の優位性」を失う可能性大！

“あるある”ですが、ここで問題が浮上！

「紙」での運用に慣れ親しんでおられ
ペーパーレス運用（デジタル化）に進めることへの**抵抗勢力！**
社員全員がデジタル化についていけるのか？ **経営者の不安な思いもチラリ。**

一般的な流れでは、私がデジタル化推進をすれば良いのですが

安達代表に提案 **会社におけるデジタル人財育成の重要性を共有**

若手2名を**デジタル化のリーダーとして育成**していくことを提案！ ⇒了承頂く

より業務を理解されている社員が
「サービス実施記録」のデジタル化を利用することでのメリットandデメリットをプレゼン！

大事なポイントは**初めに全社員へ目的「あるべき姿の共有」を示し理解頂くこと**
⇒デジタル化は解決の手段にすぎません

次回までに、若手2名社員(24才)へデジタルツール資料請求から内容検討を行い。そして
安達代表への**プレゼン資料の作成をすることで決定。**
資料のストーリー作成から伴走型で支援開始です！



■STEP⑤ 若手2名による安達代表への提案資料 「テレッサmobile 実務記録のDX化」



はじめに

現在、サービス実施記録「テレッサ3 万能型」にて記録している。

DXに向けた取り組みのペーパーレス化の事業の一環として、新たに「テレッサmobile」に変更しサービス実施記録を携帯端末から入力することでどのような効果が見込まれるのかを考えていく。

「テレッサmobile」とは？

「テレッサmobile」とは、スマートフォンアプリ「LINE」からサービス実施記録を行うことができるサービス。



「テレッサmobile」導入の利点

- ・実施記録用紙の購入費用の削減
⇒ 購入費用とテレッサmobile導入費用の比較
- ・人件費の削減
⇒ 場所を選ばずに実施記録記入可能
- ・実施記録時間の短縮（業務効率化）
⇒ 誤字脱字による書き直しの減少etc..
- ・管理・保管の簡易化
⇒ 保管スペースの削減、記録のデータベース化

テレッサmobile導入費用

初期費用 ¥110,000を半額の¥55,000

月額 ¥2,178/月を年一括払いで¥1,960/月で¥23,520/年

合計 ¥78,520

記録に関連する費用

▶ 記録用紙購入費用(利用者6人)

6人 × 4枚(午前2枚午後2枚) = 24枚/日
24枚 × 20日(1か月の登日数) = 480枚/月
480枚 × 10か月(年間の長期休みを除いた月数) = 4800枚
4800枚 ÷ 100枚(1冊の枚数) = 48冊
48冊 × 396円(1冊の値段) = 19,008円

合計 ¥19,008

記録に関連する費用

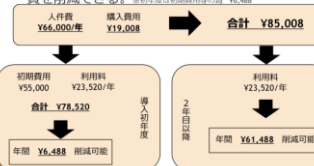
▶ 人件費(記録用紙記入時間)

パート職員が時給¥1000で記録にかかる時間が10分
1000円 ÷ 60分 × 10分 = 165円(10分間の時給)
165円 × 2回/日 = 330円(記録関連時給/日)
330円 × 20日/月 = 6600円(記録関連時給/月)
6600円 × 10か月 = 66000円(記録関連時給/年)

合計 ¥66,000/年

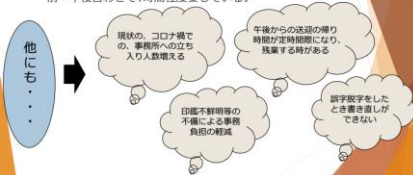
記録に関連する費用～まとめ～

▶ テレッサmobileにすることで、年間¥61,488の経費を削減できる。(※初期費用は初期費用として¥55,000)



実施記録時間の短縮(業務の効率化)

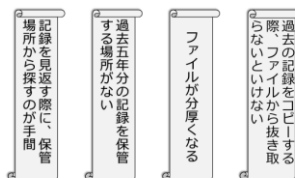
▶ 現在の実施記録記入と整理・保管・内容確認における作業時間は、午前・午後合わせて1時間程度要している。



実施記録時間の短縮(業務の効率化)

- ▶ 入力後「報告」ボタンを押すことで、事務所のパソコンに送信でき、記録入力時間のみの保管まで完了する。
- ▶ 誤字脱字をした際に、すぐに修正できる。
- ▶ 事務所に入ることなく、車内の空き時間で入力できる。
- ▶ 事務所内の「密」を避けることができる。
- ▶ 業務の効率化に伴い、他事業に割く時間の増加と残業時間の減少が見込める。

管理・保管の簡易化



管理・保管の簡易化

- ▶ 過去の記録を探す際に、簡単にできる。
- ▶ 必要な時にすぐに記録をPDF・CSVファイルから出力でき、探す手間や印刷する手間を省くことができる。
- ▶ 記録を保管するスペースを確保することがなくなる。

まとめ

- ▶ 今回検討しているテレッサmobileに関して、費用、記録用紙の管理・保管、時間短縮の様々な観点から検討した結果、導入することで得られるメリットが大きいことが分かった。
- ▶ コロナ対策という意味でも、事務所に入出入りする人数を最小限に抑えることができることから、有効であると考えます。

今後の課題

- ▶ 導入において、携帯端末からの操作方法を従業員全体に周知する。
⇒ 対応できない従業員は、紙への記入との併用も検討
- ▶ テレッサmobileが件数により月額が変動する為、利用人数が増えた際に費用に関する試算も変動してくるから、定期的に再検討を実施していく必要がある。
- ▶ 今後の事業展開の内容によっては、ストレージ版からベシック版に変更し、より効率的にテレッサmobileを利用できるように検討していく。

サービス利用について理解納得の上で
若手2名へプレゼン資料作成の指導を実施。

資料の出来栄えに代表もビックリ！
当日はプレゼンもしてもらい
代表はとっても喜ばれ（目には感動の涙も・・・）
※2月からデモ期間を活用し4月に社内リリース
従業員様への落とし込みもこの若手2名で実施。

■STEP6 効果検証「テレッサmobile 実務記録のDX化」 えすみD c e t サポートにて伴走支援を継続実施

彩さんからの報告（抜粋）

テレッサmobile
～導入後の状況～

特定非営利活動法人 彩



人件費の削減

記録作成に要する時間を時給換算。
開始前のシミュレーションでは

40,800円/月

開始月の4月からは利用者増となったため

74,800円/月

移動の合間等の利用で上記時間を削減
その余った時間を、他の業務にシフトできた。

記録用紙購入費用の削減

令和4年度4月8日～現在の記録総数（1学期間）

1049件⇒記録用紙購入額・・・約9,231円※2別紙計算式

テレッサmobileの利用料

年間23,520円⇒月額1,960円

4月～7月(4か月間)⇒7,840円

1,391円の削減



管理・保管の簡易化～保管～

保管に使用していたファイル

記録用紙使用時 2冊 ⇒ 事務所保管分のファイルが必要なくなった
テレッサmobile 1冊

今まで管理していた記録用紙の枚数が半減した

・整理時間
・保管スペース ⇒ 大幅に削減することができた

実施記録時間の短縮（業務効率化）

記録時間の短縮のために取り入れたのに記録時間伸びてるけど大丈夫なのか？



記録用紙に記入している時よりも記録の文字数が増えて、時間が伸びている。詳しく書けている。

⇒サービスの向上につながる

記録を車で記入できるため、事務所に帰ってからは他の業務が可能になり、記録時間は伸びても、実質無くなっている

=業務の効率化が実現している

まとめ

- ・デジタル化により限られたリソースを効率的に運用できた
- ・記録用紙購入代金と導入費を比較して経費削減できた
- ・空き時間を利用し入力することで時間の有効活用 ※コスト削減
- ・タイムリーに介護記録報告でき実績確定作業が当日可能になった
- ・記録が細かく記述できるようになり、サービス向上に繋がった
- ・事務所に戻る必要性がなくなり、事務所内でのコロナ蔓延防止！

D c e t サポートで伴走継続支援



計画、実行は元より
チェック（効果検証）
がポイント

セミナー時間に限りもあるために
かなり抜粋させて頂きました。

彩さまのデジタル化推進は

その後もペーパーレスや「地球にやさしいでんき」を推進され
地球規模で進めている、**G X推進「カーボンニュートラル」**
にも取り組まれておられます。

また社内のコミュニケーションツールとして
「**LINE WORKS**」を導入されました。※好評です！
直近で、利用者様とのコミュニケーションツール
として利用の検討を始められました！

※社内デジタル化リーダー若手2名が主体となり進めています。

更なる、**DX推進**により「**あるべき姿**」を追い求め
「**選ばれる企業**」を目指しておられます。



はたらく現場の即戦力
現場の即戦力 W 成

導入も定着もしやすい。DX、はじめての一步。

今すぐはじめる → 資料ダウンロード



「デジタル化」で選ばれる企業へ！

■ 残念な事例のご紹介

職人気質の強い A社様 社員5名

STEP① 課題把握

[illegible][illegible]

キャンパス
の発展
MDの強化

4. MDの強化

強化方向性	打ち手	代表的な得意店／業務サポート系
商品の企画・仕入れ	a. 時代感・新機・新素材・多様化に対応した商品仕入れ	商品企画 ・ トレンド分析、競合調査、市場調査など 仕入れ ・ 仕入れ手帳、注文入力など PR ・ 内容共有など企画力・営業力向上
	b. 商品目録(カタログ)の見直し	見直し ・ 商品・価格に合わせた商品仕入れ、定期的に見直し 追加 ・ 新商品追加などとは異なる？
	c. 価格の見直し（短期）	見直し ・ タイムリーなタイミング（日次、頻発）の更新
	d. 価格の見直し（中長期）	値上げ・値下げ ・ 値上げ＝利益の確保、値下げ＝客への優待
店舗の体制向上・顧客意識の強化	e. リアル店舗の体制強化向上	研修・研修 ・ 商品に関する研修は定期的に行われる？ 追加・追加 ・ 商品に関する研修は必要とされている？
	f. オンライン店舗の体制強化	コンテンツ ・ 商品紹介や価格のわかりやすさなど EC ・ 商品紹介、価格のわかりやすさなど サポート ・ デバイスや価格、商品のわかりやすさなど
	g. 顧客意識の強化	接客 ・ 接客の質・接客の量 接客の質 ・ 接客の質・接客の量

課題を把握すべくヒアリング開始

課題：壳上低迷

製造・販売で長らく業績好調でしたが
数年前から売上低迷にお悩み。
商品には自信をお持ちだが、従来から
待ちの営業スタイル
営業は苦手で新たな販路開拓もできてない

更に追い打ち、コロナ禍！！！！

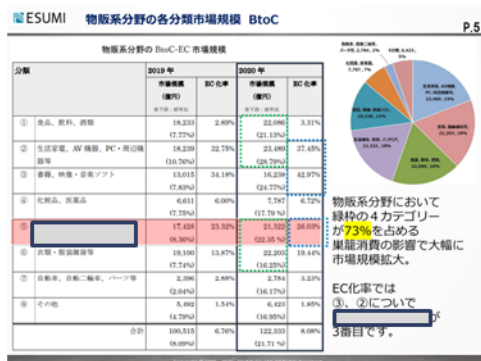


STEP② 業界市場動向からの課題深堀

A社の業種や商品等の市場動向の調査報告

A社様 同業他社のデジタル化への取組事例など調査報告

STEP③ EC市場動向



ESUMI 1世帯あたりのカテゴリー毎の年間平均支出金額 P.10

図表 3-6 1世帯あたりのカテゴリー毎の年間平均支出金額
(単位: 円)

カテゴリー	2019年	2020年	増減率
財(食品)	649,172	679,550	4.5%
食品、飲料、酒類	649,172	679,550	4.5%
生活家電、AV機器、PC・周辺機器等	57,304	63,710	11.2%
化粧品、医薬品	113,302	117,568	3.9%
衣類・服飾雑貨	76,894	83,136	8.2%
サービス	141,058	116,008	▲18.1%
外食	162,000	115,321	▲29.1%
交通費	70,131	35,099	▲49.1%
宿泊費・レジャー旅行費	62,303	20,941	▲66.4%
娯楽・運動・スポーツ観戦	7,930	2,964	▲62.6%

出所: 総務省統計局「家計調査」家計収支編/総世帯をもとに作成

EC市場の成長スピードすさまじく A社商品群EC化率: **26%**

STEP④ ECサイト取組への説明

[illegible]

P.16



インターネットの成長とスマートフォン等の普及により、消費者の買い物行動が変化しています。オンライン上で購入できる「ECサイト」からの購入が増えています。商品の種類・価格・口コミなど他のサイトやSNS等から得た情報を基に、購入する商品が主流となってきました。企業価値を上げていくために自社サイトへの導線は有効な手段と見なされます。

また、事業者側にとっては来店客を増えるだけでなく、世界中のユーザーをも容易に商品に誘導できるため、ECに参入する事業者は増加しています。オンラインショッピングを可能にするのが「ECサイト」です。今回はサイトの構築方法や運用の方、売上アップの方法などについて御紹介します。

[illegible]

ESUMI

P.17

ECサイトとは？

『ECサイトとは「Electronic commerce」の英訳で「電子取引サイト」です。インターネット上に開設したことを指します。

ほかには「ユース」や「ネットショップ」などにも使用し「インターネット」で商品を販売することを利用するユーザーはインターネットに接続されたブラウザプラットフォームでECサイトをアクセスし、欲しい商品を購入できます。

さまざまなECサイトがありますが、ECサイトで販売する商品と「有価サイト」の2つの方法が主

販売低迷 販路を広 ECへの取 ECマ



ESUMI

■EC出せばOKではないです・



を合意

【ポイント】

ECサイトの運営・販売には必ず「アフィリエイト」と「バックエンド提携」の2つ。
 「アフィリエイト」はポイント・現金・商品・クーポン・商品券といった特典に付与する販売。
 「バックエンド提携」は顧客満足度を高め、販売額を増やす加算に連動するポイント。

※弊社のDcetサポートでご支援させて頂きます

販売低迷からの脱出
販路を広げる為に
ECへの取組をご説明
ECマーケットへの取組
を合意

STEP⑤ クラウドファンディング Makuakeの提案



ESUMI

P.22

Makuakeの利用資格



クラウドファンディングサービスには、それぞれ利用資格が存在しており、それを満たさないアカウントを開通することはできません。

Makuakeは、日本における団体会社等を所有する人であれば誰でも利用できます。年齢制限もないため、国内に居住している人であれば利用を断られることはほとんどありません。

ただし、プロジェクトに対する審査が行われるので理解が必要です。

プロジェクトの実行者はMakuakeのスタッフと連絡をとり、詳細な内容を説明しなければなりません。

プロジェクトの完成段階で、成果の読みみかんと報酬された者は登録が完了されることでもあるので、利用の成功は企画はもちろん、プレゼンテーションも重要なようになります。

ESUMI (ご紹介) Makuakeについて

P.23

Makuake

Makuakeとは？

Makuakeは、
まだ世の中にもないものやストーリーあふれるチャレンジが集まる
「ア克拉シイものや体験の応援購入サービス」です。

応援購入する

モノや体験のお届け

サポーター

まだ世の中にもない
ア克拉シイものや体験

■ESUMI **(ご紹介) Makuakeについて**

 **Makuake**

完成された商品やサービスを通じて一般的なショッピングから生まれ、世の中に広がり続ける商品やサービスをプロジェクトページをよく読み実行者の思いや背景をたずねる。新しいチャレンジだからこそ、予定通り行くが、ポスターの隅に描かれたようにして成功か失敗へ。

Makuake.

Makuakeが目指すビジョンである「**生まれてはじめて見るべきものが残る世界**」を実現するため、ご理解をいたします。

応援購入とは?

作り手や販路元（Makuake）ではプロジェクトの実行者といえます。の思いやこだわりにより、応援し、応援の気持ちをおいて購入する経路のことをいいます。

クラウドファンディングにチャレンジすることで**決定**

Mission

マクアケの使命

世界をつなぎ、
アタラシイを創る

③Makuake 登録支援 説明

3. デジタル化

項目	内容
1. 登録支援	1. 登録支援の目的 2. 登録支援の対象 3. 登録支援の期間 4. 登録支援の回数 5. 登録支援の費用 6. 登録支援の申請方法 7. 登録支援の審査方法 8. 登録支援の承認方法 9. 登録支援の取消方法 10. 登録支援の異議申し立て方法 11. 登録支援の不服申立て方法 12. 登録支援の争議解決方法
2. デジタル化	1. デジタル化の目的 2. デジタル化の対象 3. デジタル化の期間 4. デジタル化の回数 5. デジタル化の費用 6. デジタル化の申請方法 7. デジタル化の審査方法 8. デジタル化の承認方法 9. デジタル化の取消方法 10. デジタル化の異議申し立て方法 11. デジタル化の不服申立て方法 12. デジタル化の争議解決方法

クラウドファンディング 取組に向けて

Makuake 参考事例1

Makuake

登録申請支援

Makuake 参考事例2

Makuake

他社取組
事例紹介

Makuake 参考事例3

Makuake

ストーリー作成

Makuake 参考事例4

Makuake

出品内容協議

プロジェクト実施の一連の流れ1

Makuake



プロジェクト作成～公開までのステップ1

Makuake

■プロジェクト作成～公開までのステップ



まとめ 取組内容について



最終、登録内容詳細を支援後に登録予定。
売上シミュレーション作成し目標決定し
定例会議にて進捗確認を計画！

EC販売で必須となる、メール対応について担当者から不安の声がでて
今回のECの計画は、取りやめとなる。 残念な結果に・・・。
いい商品があるにも関わらずECの流通に乗せることができなかった事例です。

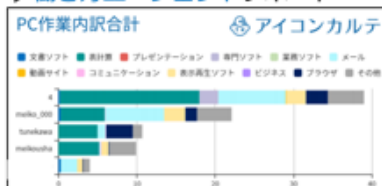
【課題】 島根県の企業は、ECマーケットへの参入が遅れている？

「デジタル化」で選ばれる企業へ！

その他 デジタル化参考事例

◆事例①：【運送業】DX化（RPA化）による無駄工数の削減

▷働き方エージェントレポート



icon

※働き方エージェントとは、社員全員のパソコンの使用アプリ・稼働時間などのログを収集しレポートを自動で生成するDXツール。

▷取引先から送られてくる配送依頼明細

取引先	品名	数量	単位	備考
取引先A	品名A	100	個	
取引先B	品名B	200	個	
取引先C	品名C	300	個	
取引先D	品名D	400	個	
取引先E	品名E	500	個	
取引先F	品名F	600	個	
取引先G	品名G	700	個	
取引先H	品名H	800	個	
取引先I	品名I	900	個	
取引先J	品名J	1000	個	

▷レポートから見た課題

- ・社長のPC稼働時間が長い
- ・エクセル利用が多い

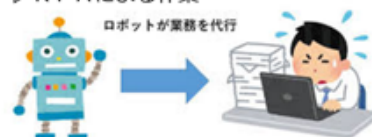
配達依頼明細が1日4回送られてきて社長が別シートに貼付け。送られてくるたびに前回と被る案件も記載されている場合があるのでダブりのチェックが必須

課題

配達依頼明細が4回/日あり、まとめるのに**3時間**を要す。

RPA化

▷RPAによる作業



配送されたエクセルデータを指定フォルダに保存するだけで、ダブリ案件が精査された一覧を自動的に作成

配送依頼明細をまとめる
時間が**10分**
年間**85日分削減**

1日170分削減

可視化ツール（働き方エージェント）により課題を顕在化

DX化により新たに生まれた**年間85日**を、取引先1社依存体質の脱却のため、新規営業活動の時間に費やし売上増にチャレンジ

◆事例②：【建築業】DX化（可視化データの利活用）による生産性向上

今まで予算計画

セグメントごとのみ

セグメント別粗利予算比率

① 見込み案件管理（社長の頭の中）
② 一人当たりの生産性が不明
③ 時間あたりの生産性が不明



案件管理表×Googleカレンダーによる
工数の可視化を実施（RPA自動集計）

人と案件ごとの生産性の可視化により、
データを基にした組織オペレーションが可能に！

これからの予算計画

セグメントごと
人ごと

↓

人・セグメントごとに
時間当たりの
モノサシを設定

課題を解決

① 案件ごとに適任者アサイン
② 無駄工数の削減
③ 生産性の高い施工の増加

案件とスケジュールのアナログ管理をDX化

小規模事業者で初めて時間当たりの**施工生産性の可視化**実現により

売上（117%）と営業利益（127%）前年対比伸長

◆事例③：【設備工事業】DX化（システム導入）による効率化

▷IEYASUpowerdbvFORVAL 勤怠レポート



勤怠を可視化



Icon

※IEYASUとは、モバイル端末でも打刻が
出来、どこでも勤怠入力が可能。
勤怠データは自動で時間外アラートなど
のレポートを生成。

▷STEP① 業務フロー図作成 施工管理者の工数過多



**業務が一人に集中
残業80時間/月**

課題

施工管理職の工数過多
案件漏れ
クレーム起因が不明確

▷STEP② 課題洗い出しからシステム導入までの流れ

[illegible]

勤怠管理システムにより社員の勤務状況を可視化。同時に業務フロー可視化により工数の偏りが顕在化。工数負荷が他の課題の要因に繋がっている事も把握できたため、業務管理システムを導入し運用を開始。

システム導入

システム導入後

工数適正化により残業削減
案件漏れ撲滅
クレームが減り起因も明確化

フェーズ1：自社でシステム運用⇒施工管理者の残業時間が20時間へ

フェーズ2：下請業者システム運用⇒施工管理者の残業時間を0時間へ

自社のDX化だけでなく、下請業者も巻き込むことで更なる効率化を図る

◆事例④：【WEB制作業】DX体制の整備により「選ばれる企業へ」

▷情報管理リスク診断書



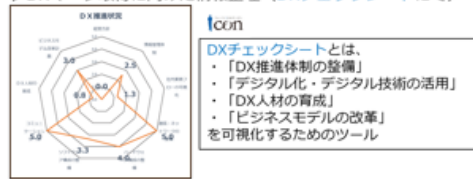
▷PC個別診断情報



アイコンカルテ

アイコンカルテとはネットワーク内の接続機器の種類や状態、利用状況等の情報を自動収集し、可視化するツール。

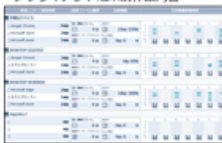
▷DXマーク取得に向けた情報整理（DXチェックシートにて）



▷重要ファイル運用状況診断



▷クライアント端末別作業内容



市場における差別化戦略としてDX認証取得を目標とした「DX管理体制整備」の支援を実施。

可視化ツール、チェックシートで課題を洗い出して改善計画に落とし込み。

▷情報資産台帳

▷情報管理規定

アイコンカルテにより情報資産台帳の作成や更新の手間が大幅に減少。

改善ノウハウ提供によりDXマーク申請に必要な情報資産台帳や各管理規程の整備が効率的に進む。

DXマーク申請準備中に元請（上場企業）から取引条件として
情報資産台帳及び情報管理規定の提出を求められるも、

DXマークを申請するために準備した資料を提出し取引拡大へ





DX推進に成功した中小企業の経営者 アンケート調査をまとめました

報道関係者各位
プレスリリース



中小企業個人情報セキュリティ推進協会
2022年7月15日

【DX推進に成功した企業の経営者300名超に聞いた】
DX推進における成功要因、第2位「ペーパーレスの推奨」
第1位となったのは？

～DXを継続的に推進するためには「人材の育成・確保」がカギに～

中小企業のDX化を推進するための「DXマーク認証制度」を運営する一般社団法人中小企業個人情報セキュリティ推進協会（所在地：東京都新宿区）が、DX推進に成功している企業の経営者314名を対象に実態調査を実施いたしました



DX推進に成功している経営者の実態調査

IC 01

DX推進の成功要因、
「経営陣の知見や理解」「ペーパーレス推奨」がそれぞれ**3割以上**

IC 02

DX推進の際の障壁、
「投資するための予算確保が少ない」が**25.8%**で最多

IC 03

DX推進において、**82.1%**が人材の確保・育成の重要性を認識、
約6割が今後「社員がITやDXを学ぶ教育環境を整える」と回答

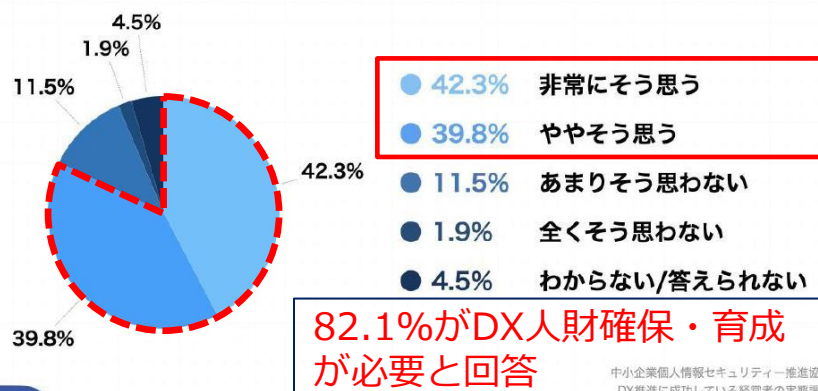
本日セミナー タイトル

「デジタル人財」

にフォーカスしたデータを
ご紹介いたします。

Q7

DXを推進する上で、
DX人材の確保・育成は重要だと思いますか。



リサピー

Q8

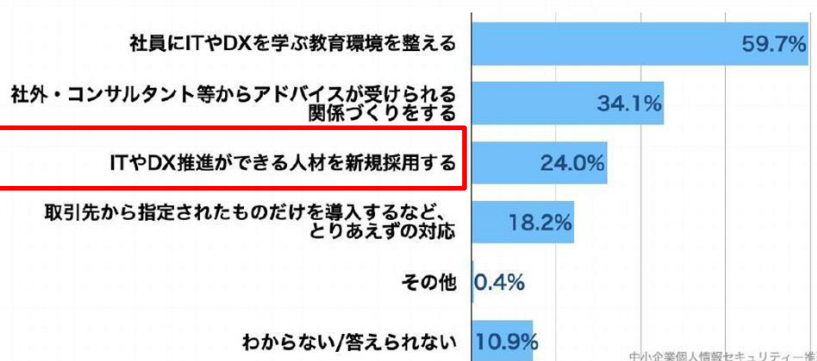
Q7で「非常にそう思う」「ややそう思う」と回答した方にお聞きします。DXを推進する上で、DX人材の確保・育成が重要だと思う理由を教えてください。（複数回答）



リサピー

Q9

Q7で「非常にそう思う」「ややそう思う」と回答した方にお聞きします。今後、DX人材の確保・育成をどのように行っていく予定ですか。（複数回答）



リサピー

本日参加の皆様にご質問です。

Q9で「ITやDX推進ができる人材を新規採用する」と回答の方に

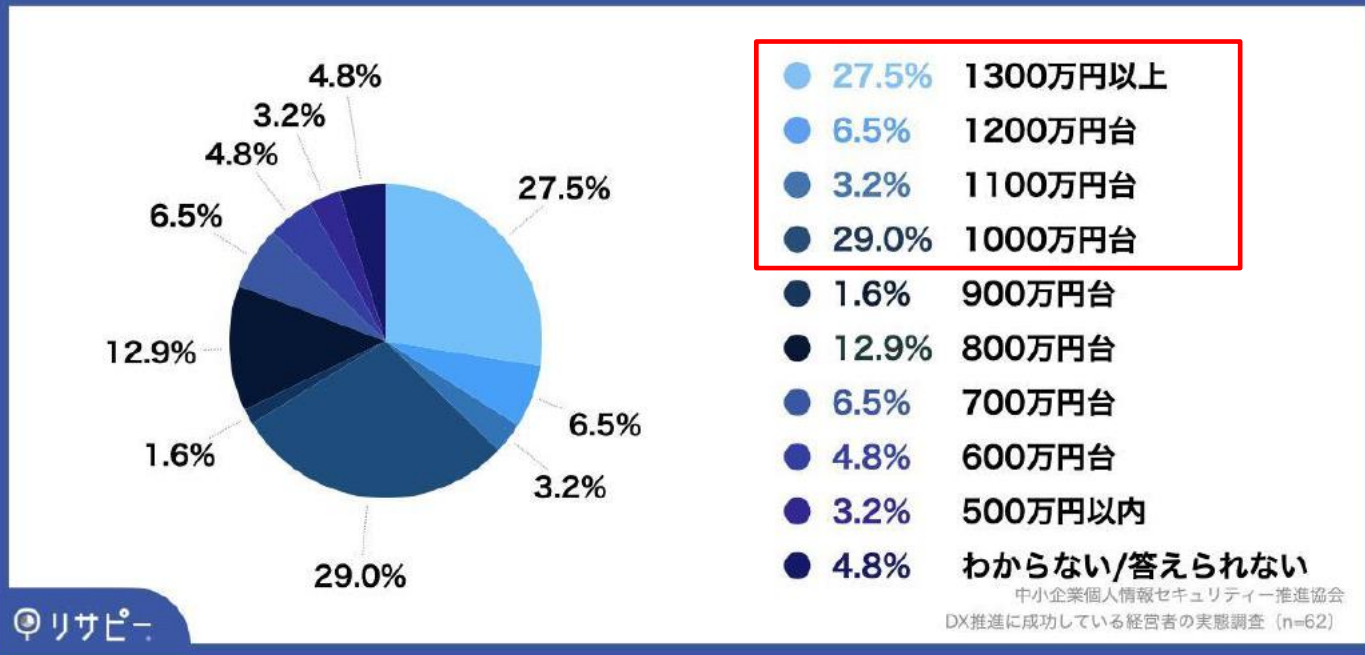
ITやDX推進ができる人材の年収相場はいくらだと思われますか？

皆様、お考え下さい！

ITやDX推進ができる人財の年収相場は？いくらだと思われますか。

Q10

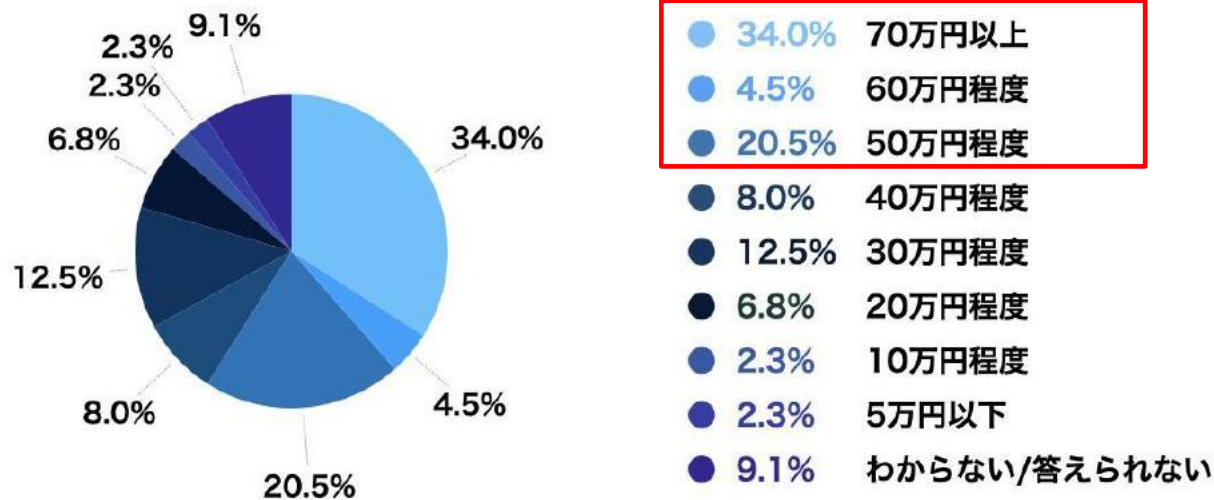
Q9で「ITやDX推進ができる人材を新規採用する」と回答した方にお聞きします。ITやDX推進ができる人材の年収相場は、いくらくらいだと思われますか。



採用する場合には、**約7割**が「**1000万円台以上**」と回答

Q11

Q9で「社外・コンサルタント等からアドバイスが受けられる関係づくりをする」と回答した方にお聞きします。自社内の状況を分析・把握したうえで、適切なアドバイスをしてくれるIT・DXコンサルタントの協力を得る場合、報酬は月額いくらくらいだと思いますか。



リサピー

中小企業個人情報セキュリティ推進協会
DX推進に成功している経営者の実態調査 (n=88)

毎月のコンサルを依頼する場合には**約6割**が「**月額50万円以上**」を想定していることから、多くの経営者がコストをかけてでもDX人財を入れたいとお考えです。

DX推進においては、経営者の理解は当然、「**予算**」と「**人財**」が成功のカギ！

■ 調査概要 調査概要：「大手企業におけるDX推進」の実態調査

調査方法：インターネット調査

調査期間：2021年9月27日～同年9月29日

有効回答：中小企業との受発注業務に携わっており、かつ直近2年以内に企業に300万円以上の発注経験がある、大手企業（従業員数300名以上）の管理職216名

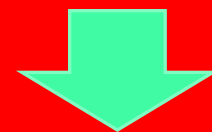
「大手企業におけるDX推進」の実態調査

TOPIC 01 大手企業の82.9%が「社内でDXに取り組んでいる」と回答

TOPIC 02 大手企業の94.4%から
「取引（受発注）先となる中小企業もDXを推進すべき」の声

TOPIC 03 大企業の7割以上が、
DXを全く推進するつもりがない企業との取引（発注）を「躊躇」

大手企業の7割以上が、DXを全く推進するつもりがない企業との取引（発注）を「躊躇」していることが判明！



市場ニーズは確実に高まっている

(参照：一般社団法人中小企業個人情報セキュリティ推進協会) <https://www.sp2.or.jp/information/detail/21>

DX推進に取り組んでいる企業は

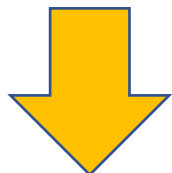
- ✓ 今回のコロナのような有事の際にも、業務を止めずに済む
- ✓ 未来を見据えて変化に対応できる会社
- ✓ 企業の生産性向上により、従業員の働く環境も改善



取引先として、就業先として、投資先として安心できる

⇒人もお金も集まるようになり、さらなる業績アップが見込める

DX推進を進める人財が必要



- ・ 社外DX人財を活用
- ・ 並行して社内DX人財育成をすべし！



DX人財のシェア

「IT人財」 or 「DX人財」

最後までとめの前に

対応が急がれる「課題」！
電子帳簿保存法/インボイス制度

デジタル化の波はこんなところにも・・・

電子帳簿保存法とは？

電子帳簿保存法とは、国税に関する帳簿や書類（国税関連帳簿書類）を電磁的記録（電子データ）等により、保存する時の方法について定めた法律です。

令和3年度税制改正では、電子帳簿保存法の大規模見直しが行われました。事前申請の廃止やタイムスタンプ要件の見直し等の要件緩和が実施されるだけでなく、令和4年1月1日以後、電子取引は電子による保存が義務化となりました。これは、事業規模に係わらず企業・個人事業主が対象となります。対応すべき範囲は想像以上に広く、早急な対策が必要です。

電子帳簿保存法の電子保存の対象となる帳簿・書類

電子帳簿保存法は大きく3つに分類できます。



**1.自社で作成する
国税関係帳簿書類**

システムで一貫して作成・保存



**2.取引先から
紙で受け取る書類**

スキャナで電子化して保存



**3.自社および取引先で
電子的に授受する書類**

電子取引として電子保存
(令和4年1月1日より義務化)

国税関係 帳簿	国税関係書類		
	決算関係書類	取引関係書類	電子取引
仕訳帳 総勘定元帳 出納帳 補助簿 その他必要な書類	貸借対照表 損益計算書 欄卸表 その他決算書類	請求書(控) 領収書(控) 契約書(控) 注文書(控) など	請求書 領収書 契約書 注文書 など
			メール添付 Web 送受信 インターネット FAX EDI 電子契約 など

システムで一貫して作成して電子保存

紙はスキャンして保存

電子授受したものは電子保存が義務

電子帳簿保存法4つの改正ポイント

- 承認制度の廃止**
3ヵ月前の事前申請が廃止となり、電子帳簿保存法に対応した機能を備えている会計システムやスキャナ等が準備でき次第、速やかに電子保存が可能。
- タイムスタンプ要件の緩和**
スキャン時の受領者の署名が不要に。タイムスタンプの付与期間が3日→約2ヶ月以内不正防止の策として電子データの修正・削除をしたことをログに残せるシステムであれば、タイムスタンプ付与が不要。
- 検索要件の緩和**
検索要件が「取引年月日・取引金額・取引先」のみに。国税庁などの要求によって電子データのダウンロードに応じることとする場合は、範囲指定や項目を組み合わせて設定する機能の確保が不要。
- 電子取引の電子データ保存義務化**
電子取引データについては書面で保存することが容認されていましたが、令和4年1月1日以降行う電子取引データから書面に出力し保存することが廃止され電子保存が義務化。

令和4年1月1日までにすべきこと 「電子取引の電子データ保存義務化への対応」

令和4年1月1日より電子取引で行われる国税関係書類の保存は「電子保存」が義務化となります。これは、法人企業・個人事業主すべてが対象となります。保存要件に沿った電子保存が行われていない場合は、青色申告の承認取り消しの可能性もあるため、早急に対応について検討が必要となります。

- ・電子取引→電子による保存 ※紙保存はNG
- ・紙書類→電子による保存が可能



国として、完全ペーパーレス化を進めようとしている

■（消費税の）インボイス制度

【適格請求書等保存方式】とは

- ・消費税課税事業者を対象とし、買い手が消費税の**仕入税額控除の適用**を受けるための制度です。そのため、買い手はほとんどインボイスを求めてくると思われます。
- ・買い手は、売り手である登録事業者から**交付を受けたインボイスの保存**が必要となります。
- ・売り手は、買い手から求められればインボイスを交付する必要がある、交付した**インボイスの写しを保存**しておく必要があります。

インボイス制度の登録事業者申請

制度導入の2023年10月1日から登録を受けたい場合は、受付開始である2021年10月1日から、**2023年3月31日までの1年半の間での提出**となります。

日付	品名	金額
11/1	魚 *	5,000円
11/1	豚肉 *	10,000円
11/2	タオルセット	2,000円
...	...	...
合計	120,000円	消費税 11,200円
8%対象	40,000円	消費税 3,200円
10%対象	80,000円	消費税 8,000円

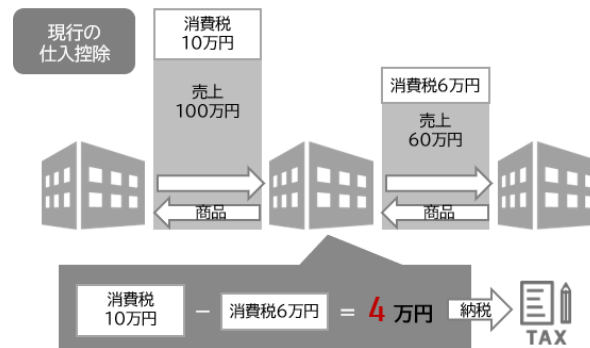
請求書 ① ② ③ ④ ⑤ ⑥

△△商事 登録番号 T012345... ××年11月30日

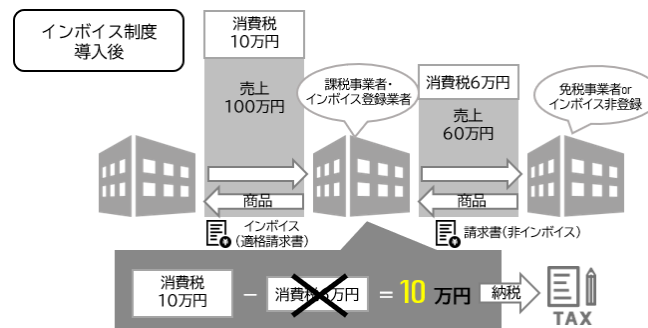
③ → * 軽減税率対象

- ① 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号
- ② 取引年月日
- ③ 取引内容（軽減税率の対象品目である旨）
- ④ 税率ごとに区分して合計した対価の額（税抜き又は税込み）及び適用税率
- ⑤ 税率ごとに区分した消費税額等
- ⑥ 書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称

仕入税額控除⇒消費税課税売上に係る消費税から消費税課税仕入に係る消費税を控除して、納付消費税額を計算する仕組み



上の図の通り、売上として支払うべき消費税から、仕入として既に支払った消費税を差し引いた分を納税すればよい。その際にマイナスになった場合は、還付を受ける、というものです。



「登録事業者」が発行した、「適格請求書」でないと、控除が認められず、これまで認められていた仕入で仕入れ業者に支払っているはずの消費税についても、再度納税が必要となります。

電子インボイスの普及に向けて、国際規格「Peppol（ペポル）」に準拠した「日本標準仕様」策定を決定

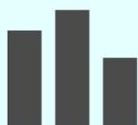
今回の法改正を「デジタル化 推進」のチャンス捉えて頂きたい

旧態依然のアナログな仕事のやり方を変え、
デジタルを最大限活用できている状態こそ、中小企業のDX化における健全経営モデルです。



情報共有がデジタル化されている

企業内における情報管理のルールが適切に定められ、運用ができている状態が好ましい。紙の情報は電子化され、電子化された情報はいつでも、どこでも、簡単に参照することが可能な状態である。



経営成績をスピーディに振り返り、その改善が毎月行われている

経営成績の算定に必要な書類・データの運用ルールが定められており、クラウド会計をはじめとしたデジタル技術を活用した月次決算の早期化が行われている状態が好ましい。先月の経営成績を元に改善事項が明確化され、改善事項にもとづいて当月の事業活動が行われている状態である。



業務効率改善により、売上を拡大するために必要な「時間・金」が有効活用されている

デジタル技術の活用によって、企業の成長に必要な時間を生み出し、可視化された経営成績を元に売上拡大に必要な投資が行われている状態こそ、成長する企業の健全経営モデルと言える。

本日、ご参加頂きました経営者様

このセミナーを機に健全経営モデル（デジタル経営）に舵を切られることを願います。

DX推進 = 経営者 + 社内DX人材育成 + GDXアドバイザー

中小企業が元気になることが「**地方創生の活力**」になります！

企業のITと経営をバックアップする「経営支援サービス」 “D c e t サービス”



「Dcetサービス」

Digital Transformation consulting engage trust

DCET

Dcetとは企業のIT環境と経営をバックアップする「経営支援サービス」です

「新しいあたりまえ」を創造し続ける社会価値創出企業

「次世代経営コンサルタント」として企業経営を支援する集団となり、中小・中堅企業の利益に必ず貢献する

5分野に特化したコンサルティング



情報通信分野
情報通信の知識・技術を駆使した経営コンサルティング



海外分野
海外マーケットを独自ノウハウで取り込む経営コンサルティング



環境分野
環境に配慮した最先端の経営コンサルティング



人材・教育分野
次世代経営に必要な人材を育てる経営コンサルティング



起業・事業承継分野
企業のライフサイクルに対応した経営コンサルティング

契約数



約43,000社

3つの利益貢献

売上拡大

業務効率改善

リスク回避

中小企業経営者は多岐に渡る経営課題に悩んでいる。

◆全国の中小企業約43,000社への定期訪問から見た事（相談内容）

当社は、全国に約43,000社の中小企業様より経営の課題について相談を受けており、その課題の内容は多岐に渡ります。またその内容の量と質が大きく変化、複雑化しています。

個人情報保護法対策

PマークとかISMSとか色々あるけど、
当社には何がマッチしているだろう？



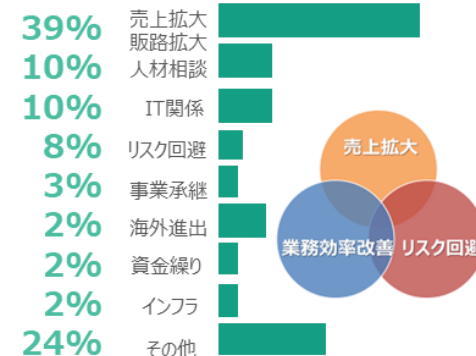
インターネット利活用

ネットを情報収集に活用したいが、
情報が多すぎて上手く活用できない…



コロナ対策

コロナ感染症の影響で売上が激減し
てしまった、市場が変わっている今
どう動けばいいだろうか…



営業戦略

最近、思ったように営業成果がでない
マネジメントに間違いはないだろうか…



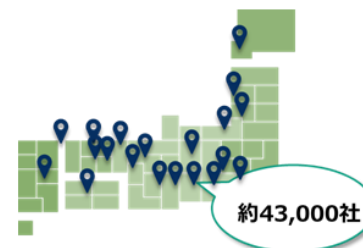
事業承継

私もそろそろ引退を考えなくては…
事業は息子に譲るか、
それとも売却すべきだろうか…

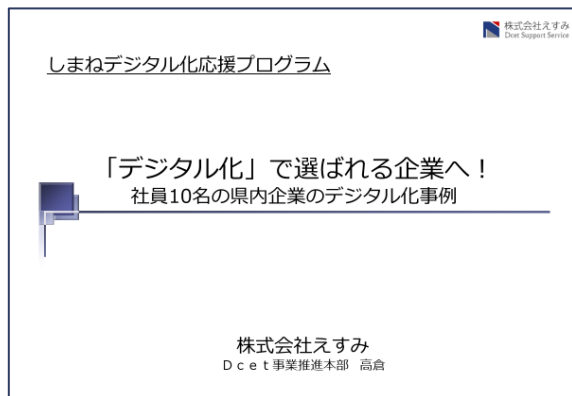


人材確保

来年は新卒採用したいけど、
大手就職サイトに掲載するほどの
投資は負担が大きい…



課題解決に向けて経営の5大リソース（ヒト、モノ、カネ、時間、情報）
の活用は避けて通れません。



ご清聴頂きまして
ありがとうございました！



国も推進し、選ばれる企業を目指すために急務とされているDX化

山陰の中小企業のDX化を全力支援

えすみはDX推進のワンストップソリューションをご提供いたします。

お客様に最適なDX化のお手伝いからアフターフォローまで
えすみDcetサポートにお任せください。

Digital Transformation consulting engage trust