

NPO法人埼玉ITコーディネータの岡部と申します。よろしくお願いいたします。
早速始めさせていただければと思います。

「変わる会社の『きっかけ』講座」ということで、させていただきたいと思います。

まず最初にですね、ちょっと自己紹介を短めに。

私はNPO法人埼玉ITコーディネータで理事をしております。

で、別途ですね、BPRという業務の再設計の方を専門として、合同会社BPRサービスの代表もさせていただいております。

ITコーディネータという資格があるんですけども、もしかしたらご存知じゃない方が多いかなと思いましたが、まずちょっとITコーディネータのご説明を軽くさせていただきます。ITと企業経営、両方の知識を持ち、経営者の経営戦略を実現するIT化支援サービスを行う専門家です、と。まあ、ウィキペディアに書いてある内容をそのまま読んじやいましたけれども、要はですね、経営者の方が、何かしらITを使って改革したいなあと思った時に、何からやっていいのかわからない、何をやっていいのかわからない、誰に相談していいのかわからないという時に、トータルで支援をしたりですかですね、ベンダーさんの選定をする時に、経営者さんの助言者として横に立ってですね、一緒に選定をお手伝いをしたりですか、そういった仕事をするのがITコーディネータとなっております。

本日の目的、この講座のですね、ゴールみたいなところをちょっとご説明させていただきます。

まずですね、先ほど雪平さんからお話であったとおりですね、DXの正しいとらえ方、それからDXの必要性。そういったところをちょっと感じていただきたいなあと思っています。あと変化のきっかけを感じる意識というところで、今日見ていただいている中でですね、あれならできそうかもとか、これやってみようかなとか、何か自分たちも変わらないと駄目だつていう、まずきっかけになって、さらにいつものお仕事の中で、ここっでもしかしたらつていう、そういったきっかけに気づくような、そういったところが今日のところで、ついたらいいなと思っております。

それでは早速始めたいと思います。

まず最初にですね、DXとはどんなことをするものかというところをちょっと考えていただきたいなと。

リアルセミナーですと、これアイスブレイクで隣の方と意見を交わしていただくところなんですけれども、今日はオンラインですので、ちょっとお手元にメモとかがあれば、DXってどんなことをするものかっていうのを、想像で書いていただいたり、こんなこ

とをしてるよとか、もしくはこんなことしたいなとか、そういったものをちょっと書いていただければなと思います。本当に簡単でいいです。ロボットとかでもいいですし、売上予測のAIとか、そう言った、ちょっと特殊な、なんていうんですかね、今はまだできてないけどでもいいですし、もっと手短なところで、こんなのをやろうと思うとか、こういうのをやり始めたとか、そんなのでも大丈夫です。

はい。じゃあ、書けましたですかね。

そうでしたらですね、答え合わせっていうわけにもいかないの、ちょっとした、実際にあった話をもとに、そういうものかと感じていただければなあと、ちょっと事例を用意しました。

クライアントの担当者様からですね、ご相談があったんですね。社長からですね、DXをしろと言われたんだけど、何から手をつけていいのかわからないと。

私はですね、御社の場合は発注書をFAXで送っているの、それをメールで送ったらどうですかっていうことを言ったんですね。そしたら鼻で笑われまして、「そんなのではDXとは言えないでしょう。」って言われちゃったんですね。

で、ご参加いただいている皆様にも、そういう感じ、感じられた方もおられるんじゃないですかね。DXってもっと、なんて言うんですかね、システムを使うようなもんじゃないのかと。

でもですね、実はDXっていうのは、デジタルトランスフォーメーションの略なので、簡単な部分でいうと、手書きをExcelやWordにしたりですとか、FAXや郵送をメールにしたり、報告書をWordで管理するっていう、データ化するだけでもDXって言えちゃうんですね。

「なんだよ、そんなことかよ」と。そんな感じに感じたんじゃないでしょうか。

で、そういった、「そんなのでいいのかよ」というのは、実は大正解なんですね、今日の目的の一つとして、DXは難しくないよって感じていただきたいなと思ってますので、まず、そんなのもDXなのか、じゃあやってみようかな、って思っただけだと、1つ目の今日の目的としてはクリアしたかなあと感じます。

次にですね、DXにはレベルがありますのでちょっとレベルのところのご説明をします。まず、先ほど言いましたような、手書きをデジタル化したりですとか、FAXや郵送をメールにしたり、そういったところは「単純デジタル化」という、レベル1の段階ですね。

次、レベル2の段階は「システム化」です。これは帳簿を会計ソフトにしたり、受発注の基幹システム入れたりですとか、結構中小企業でもされてるところが多くなってるんじゃないかなと思います。

で、3番目が「自動化」というところですね。システム入力などで人手がまだかかっている部分、そういった部分をマクロ、ロボット、API連携などで、人の手を介さずに、実行する部分ですね。で、ここから先にAIであったり、もっと高度な部分があると思うんですけども、一旦まずこのレベル、3段階で。最初からレベル3を目指すっていうのはなかなか難しいので、やれるところからやっていただきたいなあと考えてます。やれるところからやっていただくっていう部分ではですね、レベル1のところ、手書きとか紙、FAX、こういったところが残っている部分があれば、どうやったら無くしていただけるかって考えていただくのがいいのかなと。

ということで、DXの一番最初の取っかかりという部分では、まず紙を無くす。紙を無くすと、保管する場所の削減ができますね。よく書庫とか引き出しとかもうパンパンになって、ファイル入りきらないとかありますよね。あとは経理関係の書類とかで何年も保管しなきゃなんないやつがあって、それがダンボールに入って倉庫に埋め尽くされてるとか、そういった部分を含めて、紙じゃなくデータで残す。紙の場合ですね、残してても、探すの大変なんですね。タイトルが分かればまだ何とかなるんですけど、あれが書いてあった書類どこだっけみたいな、中身だけで言われて探せって言われた人はもう宝探しの世界ですよ。ですのでデータ化しておく、検索とかもすごくしやすくなります。

あと紙の資料って書き間違いとか、計算し直しとかも大変ですよ。もう修正テープだらけだったりとか。あとそれから二次利用ですね、申込書であったり発注書であったり、紙で来たものっていうのは、システムに入れる時に必ず打ち直しますね。で、打ち直した時に間違いがあったりですとか、そういったことも起きちゃいますので、できたらそういうのも、データでもらってるといいんじゃないですかね。

あと次FAXですね、FAXはもうできたら、無くしていきたくて私は思ってます。FAXはですね、まず送信履歴はあったとしても、本当に受け取ったかどうかっていうのは、何の確証も得られないんですよ。こういった複合機のところの受信トレイに、FAXの紙がポツと置いてあって、担当者が持って行くまで放置されちゃうんですよ。そうするとその情報は、もうそこに置いてある間中ずっといろんな人が見れちゃうんですよ。さらに誰かが間違っただけで持ってっちゃうとかね。あとFAXも大分進化したと思うんですけど、FAXの宿命ですよ、文字がガタガタしちゃってて鮮明に見えない。そうすると読み間違いとかで、ミスが起きちゃう。

あとFAXが多い会社さんっていうのは、もう年間すごい量の紙使いますよね。もう今SDGsっていう話がどんどんどんどん進んでる中で、紙資源ガンガン使っちゃうFAXっていうのはこのままでいいのかっていうところありますよね。

あともう一つ、FAX渋滞ですね。FAXが何台も何台もある会社ってそうそうないので、前の人がFAXを送ってたり、あと複合機などでプリントアウトで大量に出力してる時に、FAX使いたいなと思っても、ちょっと待てよって睨まれちゃうんですね。私も企業勤めてた時、このFAX渋滞すごい苦労しました。なので、ちょっとこのあたりもね、数を減らしていけるといいんじゃないかなと思います。

ではDXは何のためにやるのか。ちょっと目的のところに入っていきますね。

1つ目は場所の制約からの解放です。会社以外でもできるし、遠隔地でもできるし、輸送の必要もないと。今Zoomとかのオンライン会議ですとか、あとデータはクラウド上で、とか、そういったところで場所関係なく、すべての情報にアクセスできるっていうのは増えてきてますよね。

次に労働力という概念の変化ですね。これ重要ですね。人手不足の解消であったり、属人化を防いだり、したくない業務からの解放。

あと、時間の跳躍です。処理・計算の時間をなくしたり移動の時間をなくしたり、あとよくあるのは回答待ちをなくすとかですね。例えば、分からないから電話で問い合わせで、そうしたらお調べしますちょっとお待ちくださいとか、担当者に確認しますとか、もうその答えが欲しいだけなのに半日、1日待たされる。でも、例えばECサイトだったら、この商品は何日に到着しますっていうのはその画面ですぐ出ますよね。そういったところができるとお客様にとっても、それから問合せを受ける側にとっても、メリットがあるんじゃないかなと思います。

ここでちょっと、今日は大きな会社さんも参加されてるので、ちょっとターゲットとして、中小企業の皆様であったり、今日DXはまだ始めたばかりだよとかまだやってないよっていうお客様をターゲットにしていますので、ちょっとそういった感じで聞いていただければと思います。

大企業はですね、もう今どんどんどんどんと生産性向上させるために、ITの活用をフルで行ってます。さらにこのコロナの影響で、テレワーク、リモート化もガンガン進めてるんですね。もう両面作戦ですね。で、生産性向上すると競争力が強化されると。これをちょっと分解してみると、まずテレワーク、リモート化で、場所の制約からの解放が進んでるんですね。次にですね、ITやロボットを活用したり、リモート化をすると、人手不足からの解放ができるんですね。例えば、東京に会社がある企業、東京でやる採用の部分での競争ですね、が、もしかしたらフルリモートでOKだったら、日本全国から採用できるんですね。そうすると人手不足も大分解消されるんじゃないですかね。

さらにですね、時間の概念からの解放もされるんですね。もうこれは効率が良くなって

いくつというのと、作業という部分に関してはロボットやITがやってくれるから、この作業にいつも5時間かかるんですっていうようなのが無くなっちゃう可能性があるんですよ。あと移動時間がないからその部分も削減できます。

そうすると、場所・人手不足・時間から解放された企業は競争力が強化されて、今までの概念とは全く違う、完全に違う生き物に変化するんですよ。

例えば今までは、これを作るのに2週間かかりますと。その2週間の間に、動く人の作業時間であったり、輸送コストであったり、いろんなものを計算して組み立てられた売価が、そういったものをさっぴいていくと、すごく、安く手に入るようになる。なので、完全に違う生き物に変化しちゃいますよと。

じゃあ中小企業はどうなのかと。これあの、皆さんの会社がこうですよっていうわけではなく、こういう会社もありますよねというところで聞いていただければいいんですけども。

中小企業の社長が、「IT?何に使えるの?うちじゃ無理だよ。高いし。」とか、「テレワーク?顔を合わせないと仕事にならないよ。」とか、あと「自動化?うちは同じ仕事なんてないからね。無理だよ無理。」最後に、「うちは大丈夫だよ。困ってないし。」

最初の3つに関しては、知らないから致し方ないかなという部分で、どんどん知っていただいて変革していただきたいんですけども。最後の4つ目ですね。これ言っちゃたらまずいっすね。大丈夫って何を根拠に言ってるのか分かんないですし、「困ってない」、時代の変化に取り残された時初めて困ったことに気づくっていうのじゃ遅いですからね。

よくこういった企業の方々にはできない理由を探されてる方が多いのかなあと思います。以前もですね、今のような話をされる方がおられたんですけど。で、「僕がこういったお話をさせていただいてるのは、できない理由じゃなくてやれることを探してお話させていただいてるんです」という話をすると、急に前のめりになって、あれしたいんだよねとか、これがやりたいんだよねっておっしゃられるんですよ。だから、ちょっと見方を変えるだけで、すぐ前向きになるんじゃないかなあって思います。

例えばですけども、そうやって変化をせずに、あと、例えば5年、10年経って見た時に、さっきのように、どんどんどんどん進化して生産性向上してる大企業が、初任給から年収1,000万以上、年間休日は200日以上、勤務時間は指定なし、残業は拘束時間がないためなし、有給休暇、休日は自由に設定できるため定めなし、勤務地は指定なし、なんていう、もうなしなしづくしで給与状況もすごくいい、休日もいっぱいある、みたいな。そういった求人情報をバンバン出すようになった時に、今と同じ条件の採用条件しか出せない中小企業だと、来る人の差っていうか、もうレベルの差もそうですけど、人数でも顕著に差が出ちゃうんじゃないですかね。

そうなってくると、例えばですけども、営業をしたとしても「うちの人は高い上にミス

があるからいらなくて」って言われちゃうかもしれないですよ。高いのは、作業に、人件費が入っちゃったりですとか、あと人の手でやってるからミスが起きちゃうっていうところで、高い上にミスがあるからって言って失注しちゃう可能性がある。

今話をちょっと裏付ける内容になるかどうかあれなんですけど、僕は裏付ける内容だと思ってるのでちょっとご紹介しますね。

ダイヤモンドオンラインに掲載された記事なんですけれども、2000年から2020年の各国の賃金の推移を出してるんですけれども、赤い線が日本なんです。日本は見ていただいたらわかる通り、2000年から2020年まで、ずっと横ばいなんです。で、他国はみんな大体右肩上がりになってます。

で、お隣の韓国にも抜かれましたっていうのがこの記事には書いてあるんですけど、韓国に抜かれたからどうのこうのって言うつもりは全くなくてですね、例えばアメリカに至っては、日本の年収の倍ぐらいあるんですよ。で、これが他国の問題だからとか、他の国の物価の問題だからって言うので投げ捨てたらちょっと駄目だと思ってます。

日本はですね、今までずっと、これはもう昭和とかそんな時代じゃなくもうずっとですけども、品質を追求し続けてきたんですよ。いいものを作り続けてきて、クレームにならないように、ミスがないように、品質を追求してきた。でも各国はですね、生産性を追求してきたんですよ。その生産性を追求した結果がこの賃金の開きになってます。これが、例えばなんですけど、この各国の内容が、大企業が今、ガンガンやってる生産性の追求。これをやっていくと、中小企業は、この後20年後もやっぱり平均賃金同じまま、でも大企業は、各国と同じように、賃金がどんどん上がっていく。だから先ほど僕が書いた、すごいちょっと、なんていうかね、嘘っぽいような求人票、あれが本当になっちゃうかもしれないですよ。

例えばそうなっちゃった時に、もうその段階で何をしたいか分からない、予算にも限りがあるし、そもそもすぐには無理、ってもうへこたれちゃって、こんな状態では何もできなくなっちゃうんですよ。

なので、こうなっちゃう前に、一旦止めまして、巻き戻します。そして現代に戻ってきて。

すぐには無理です。もう変化するためには、すぐには無理です。いっぺんにも無理です。やれることを今からやってみましょう。

あれ手間がかかるとか、あれの数値がリアルタイムで分かるとすぐに判断できるんだけどなっていう、そういった、そういうのがしたいとか、あれ何とかしたいなって思ったところから着手していただけるといいなと思ってます。

ここからはですね、DXの事例やサービス紹介をさせていただきたいと思うんですけれ

ども、この資料自体をですね、参加者の皆さんが決まる前から作ってまして、一応ターゲットとしては、DXをこれからするぞっていうような方々を対象に考えてますので、もうそんなのやってるよっていうのも混じってますし、あと今回はですね、メインの業種とか対象業種とかやってますので、対象業種に特化したようなサービスも入ってます。自分のところには関係ないよっていうのもあったり、もうやってるよっていうのもあったりするかもしれないんですけども、参考になるものは参考にさせていただいて、あとは置き換えていただいたりですとか、いろんな形で活用いただけるとありがたいなと思います。

まずですね、オンライン会議。これは Zoom で、もう使ったことがないよっていう方より使ったことがあるよっていう方の方が圧倒的に多くはなってると思います。ですけども、もっと会社の方ですね、社外では言われたら Zoom いいですよっていうんですけど、社内ではあんまり使ってないとかっていうのもあるので、できたら社内のところからガンガン使っていただいて、慣れてきたら社外に使っていただくっていうのが、セオリーですよ。

オンライン会議を使えば全国の営業所メンバーがすぐに集まれるので、交通費もかからないですし移動時間も削減できます。あと営業活動ですね。今までお客様とのアPOINTは1日3件で、決めてた営業マンの方が1日に6件から8件入れられるようになりましたっていうお話も聞きます。なので、こういったところ、活用していただければいいかなと思います。

あとですね、クラウド会計システム。もう大きな会社さんは会計システム入れ替えるのって結構大変かなと思うんですけど、中小企業の方ですね、もし替えられるのであれば、今パソコンの中にインストールして使ってるスタンドアローン型の会計システムを使われていたら、ぜひ、クラウド会計システムに入れ替えられるのをお勧めします。まずですね、インターネットバンキングやクレジット決済と連動すれば支出、入金が自動で処理できます。あとですね、月次とか総勘定元帳とか、これ右上のところはクラウド会計システムの中の freee ですけども、freee のそういったレポートが何が作れるかっていうのを、メニューを貼っつけてるんですけども。そういったものが、瞬時に作成できます。あと決算書類とかも作成できるので、やる気になったら、決算を税理士の先生に頼まずに自分でできちゃう。こういったことができるようになると、経理部門がテレワークが可能になります。連携をするとどんなことができるかという、銀行口座をこうやって選択をするんですね。で、選択をして紐づけをすると、同期がかかります。ここで入出金とか誰から入ったとか日付とか、そういったものが自動で取り込まれます。あとクレジットカードですね、クレジットカードもすごい種類のクレジットカード、商品名というかサービス名というかが登録されてます。なのでそのクレジットカードを選んで、クレジットカードのログイン画面があると思うんですけども、そのログイン画面

のIDパスワードをちゃんと設定すれば、自動で明細を拾いに行ってくれます。あとですね、出金だけではなく入金の部分として、POSレジとかECサイト、決済サービス、そういったところとの連動も可能です。こうなると、入出勤、クレジットの決済、そして売り上げ、この辺りが全部自動になるんですね。あと、常々の記帳するものといえば現金決済だと思うんですけども、現金に関してはこうやって立替のやつ、レシートをもらったそのレシートをアプリで写真撮ると、これ右側のところに載ってる、グレーのちょっと大きめの四角ですね、ここに発生日、勘定科目、金額、取引先っていうのが出てると思うんですけど、この写真からこの情報を拾ってくるんですね。で、万が一間違いがあればこの取引の確認編集というところで書き直しができます。これができれば、例えば立替の申請とかも写真で撮って、登録者、黒塗りにしてますけれどもここにアカウント名が入るので、誰々が立替したっていうのは、一発で分かる。なので経費の精算も経理でも簡単になります。

あと私、会社員時代にですね、交通費の申請がすごく面倒くさかったんですね。紙にですね、何日にどこどこへ行くために、何に乗ってどこで降りて、みたいな形で時系列で書いていくんですけども、いちいちその電車賃を覚えてないので、路線の、検索のやつですね、交通費を調べるんですけども。今ですね、アプリとかでも便利なものが出てまして、PASMOとかスイカをスマホアプリでかざすだけで、そこでやりとりされた現金の動きが、CSVで生成されます。このCSVファイルを会計ソフトの方に取り込めば、自動で全部入ります。例えば私用分とかは行を削除したりですとか、会計ソフトの方で無視っていう設定ができるので、そういった形で使うと、もうほとんどの記帳業務に関しては、手で1から入力するっていうのはなくなります。

あと経理に関してでいうと、勤怠管理ですね。もし勤怠管理のシステムを入れられてないところがあれば、ぜひ入れられるのをおすすめします。今までタイムカードだったと思うんですけども、タイムカードって毎月毎月、紙のカードを集めて、何時から何時で、遅刻がどうのとか、残業がどうのとか、全部手計算だと思うんですね。で、入力間違いして、アルバイトさんとかで勤務時間数に差が出ちゃうとすごい文句言われちゃう。そういったものがこのシステムを使うとなくなります。

さらにですね、欠勤、遅刻、早退、有給、直行直帰っていう、今まで紙の申請書でやってたものも、ここでアカウント発行しちゃえば、電子化もできちゃいますね。そうすると、総務や経理の間接部門がテレワークができます。

あとちょっと派生しちゃいますけど、電子契約。これも去年だいぶ話題になりましたね。電子契約を使っていれば、ハンコをもらいに行く必要はなくなります。もうクラウド上で判子代わりのサインができます。あと契約書の保管場所も削減になりますね。それからですね、収入印紙代の削減っていうのはでかいですね。いっぱい契約する会社

さんは、これ馬鹿にならないから、こういった電子はいいと思います。あとですね、タイムスタンプで契約をするんですけれども、このタイムスタンプがあると、改ざんとかがなくなるので、紙の契約書よりかは、正確なんじゃないかなというところで、総務省の方でもおすすめてしています。

あとですね、紙を無くしましょうと言ってるんですけれども、紙の手書きのやつを、何らか処理するのを、今すぐはやめられないっていう会社さんには、こういったのもあります。

今までOCRって言ったらほとんど読めないっていうのが多かったと思うんですけど、今はAI-OCRという形で、OCRの機能をAIがフォローして、ちゃんと読んでいるのが出てきてます。これ事例1のところは、住所を走り書きで書いて2行に分かれてるんですけれども、ちゃんと読み取り結果、その下のところに出てますが、ちゃんと読み取れてますね。事例2のところは、「1-3-24」の「4」なんかは、人間が見てもちょっと分かんないんですけれども、これもちゃんと読み取ってますね。事例3の訂正印、これは人の目で見たら訂正印だなって分かるから読み飛ばすんですけど、今までのOCRだったら反応してたと思うんですね。でも今のAI-OCRはこれも読み飛ばします。あと、隣の黒でグチャグチャグチャってやったやつですね、こういったのも読み飛ばしてくれます。あとスマホで撮った書類なんかは斜めになっちゃうんですけど、この傾き補正もシステムの方でやってくれれば。こういうのを活用してるのは、例えば損保、保険会社とかですね。例えば事故の現場なんかは必ず手書きの報告書とか地図書いて出すと思うんですね。そういったものを処理するのって、届いた時にオペレーターの方が読んでそれを手で入力したりとかしてますので、それが無くなるとテレワークができないというところで結構、これは早い段階で、導入運用を進められてますね。

あと今回業種の対象のところていくと、介護というところで、ちょっとご紹介をさせていただこうかなと思うんですけれども。介護の場合ですね、施設が例えば、通所のところもあれば、夜間もやってるところもあっていろいろなんですけれども、夜間もやってる場合に、利用者さんが夜間、勝手に徘徊しちゃったりですとか、ベッドから落ちて怪我してるかもしれないとか、そういうのがあって、職員の方はですね、夜中も1時間に1回以上、巡回とかされるんですね。夜、夜勤っていうだけでも大変なんですけど、1時間に1回以上わざわざひとつひとつ部屋を見て回るって結構大変なんですよね。しかも見てない時に何か起きてるんじゃないかっていう不安感とかがあったりですとか、それでもって巡回以外にもお仕事があるわけなので、その巡回と巡回の間にちょこちょこちょこことしか仕事ができないっていう大変な部分があります。なので、ちょっとそういったところを改善しないと、介護職の方の給与が低いよとかいろいろあると思う

んですよね。なのでそういった部分を経営者さんの方で、うまくシステムを活用してですね、負担を減らしてあげるっていうのがいいんじゃないかなと。これは国の方も考えて、いろんな補助金とかも出てますので、そういったものを活用して、改善できたらいいんじゃないかなと。この見守りサービスは大抵のやつは、ベッドから出ましたとか、例えば夜間、どこどこを徘徊してますとか、ドアを開きましたとか、トイレに入ってますとか、そういったものを全部センサーをつけて、感知するようになってます。これをすることによってですね、右側の方ですけども、夜間巡回作業の軽減というところで、これを入れた事業者さん、平均的に1時間に1回の巡視をしてたんですけども、3時間に1回になりました。負荷として3分の1ですから、相当楽になりますよね。実際にこういった見守りサービスを入れられているところにお話を聞いたら、今まではどれだけ何も起きなくてスムーズに回ったとしても、必ず30分以上の残業になってました。でもこういったものを入れた後はどうなったかっていうと、残業がなくなった上に、翌日の準備をしたりですとか、利用者さんのために何かできないかなっていうことを考える心が余裕が生まれた、というお話を聞いてます。

あとですね、これは卸業さんであったり、メーカーさんで小売店の方に販売されてるところが使うための、B to BのECサイトのサービスなんですけれども、よくですね、ECサイトっていうとAmazonとか楽天とか想像されると思うんですけど、Amazonとか楽天って誰が見てもその商品が一緒だし、金額も一緒なんですよ。でも、B to Bの場合ですね、このお客様にはこの金額だしこのお客様にはこの金額っていう形で、お客様ごとでルールが違ったりすると思うんですね。なのでそういった、お客様ごとで違うっていうものであったり、見積書が必要だよとか、決済がいろんな種類必要だよとか、荷姿も形が違うよとか、そういったものも対応しなきゃならないので、今はB to B専用のECサイトを仕組みとして販売されてるところも多数あります。その中でも「Bcart」さんは、結構機能も充実してて簡単で安いっていうので有名です。で、ここはもう本当に無料期間中に自分でやってみて、使えそうだったらそのまま有料会員になると。で、できなかつたらやめちゃったらいっていう、そんな仕組みですね。

もうちょっとカスタマイズして使いたいなあという場合には、「AladdinEC」さん、まあ他にもいろいろあるんですけども、お付き合いしてた中では、機能としてこの会社がすごくいいなと思ってます。ここはですね、基幹システムがあるのを前提にして、その基幹システムからいろんなデータを読み取りに行って、その内容をお客様に反映し、お客様が購入したら、その購入した内容を、基幹システムに書き込むと。要は真ん中にですね、営業さんや受注担当の人がいた部分を、「AladdinEC」が置き換わるっていうような、そういう仕組みになっています。よくですね、FAXの発注が多くて、受注担当の人はいっぱいいるんだっていう会社さんからのご相談で、こう

いったものを、いかがですかというところでお勧めをしています。機能としてですね、これ「Bcart」さんもそうなんですけども、BtoBの場合ですね、得意先別に商品を、違うものを表示したり、違う商品名で表示したり、あと、決済を請求書だったりとか、クレジットだったりとか、お客様ごとで変えたりですとか、あとお客様ごとで単価を変えたり、さらにはお客様の納品先によって単価を変えたり、こんなのができます。通常のIDって1個なんですけど、BtoBの場合、会社っていうIDと担当者っていうIDを発行します。あと見積りを作ったりいろいろ、BtoBの商習慣に合うような機能が装備されています。あとですね、リードタイムであったり、発注の部分もですね、CSVで発注したりですとか、JANコードで発注したりですとか、そういったこともできます。

大掛かりな在庫管理っていうところでは、「ロジクラ」っていうサービスもいいですね。いろんな倉庫も登録できますし、24時間365日の商品の動きにも対応しています。入荷、在庫、出荷、こういったものが、全部管理ができて、登録の仕方も簡単というような内容になっています。「Shopify」とかですね、販売ソフトであったり、「スマレジ」であったり、そういったものとも連動していますので、ただの荷物の移動だけではなく販売とも連動させられます。

次にですね、運送会社さん向けの商品として、運送会社さんでのご相談っていうのが、点呼であったり、配車であったり、あと日報月報の辺りですかね。そういったところが多いんですけども、一つは点呼の部分をIT活用するとどんなサービスがあるかっていうところで、「まる点呼。」っていうのと、「IT点呼キーパー」っていうのをちょっとお持ちしたんですけど、「まる点呼。」の方が安いので、こっちをメインでご紹介しますね。

トラックに乗車する前に点呼っていう業務があるんですけども、その点呼っていう業務で、運行管理者が確認をします。その運行管理者が確認をする時に、対面でやるんですけども、この機能を使えば、顔認証で本人確認、免許証をカードリーダーで読み取り、そしてアルコールチェックの機械を使ってアルコールチェック、そして運行指示であったり、いろんな必要書類とかも全部ここから自動で出力がされる。で、「IT点呼」の方にも、対応はしています。一応国土交通省さんの方でも、過労運転防止のための機器の導入に関して補助制度がありますので、一応今年の11月末までいけますので、こういったものを活用されてもいいのかなあとと思います。80万まで出ますかね。

あと配車の方では、こういった配車ソフトみたいなのも結構種類が出てます。普通に今まで配車手配をされてた管理者が、1号車は今日はここに何時でここに何時で、みたい

な形でルートを計算したりですとか、計画を立ててられたと思うんですけども、そういったものが、このアプリの方で自動で作成されます。ここにはですね、車であったり、ドライバーさんであったり、さらにはドライバーさんの技術力まで登録ができて、ドライバーさんの負荷を均等にするように、計画を立てたりすることができます。あとですね、これ別のサービスですけども、こちらのサービスだと、リアルタイムで進捗が分かります。今どこ走ってるっていうのが分かるのと、当然、今どこ走ってるが計画通りかどうかっていうのも分かるので、遅延なんかも分かった段階ですぐ通知が出ます。いつ来るんだって、来る時間になってイライラしながら荷受が待ってるっていう感じではなく、もう30分ぐらい前からもう遅れるっていうのが分かれば、そういった準備もできるかもしれないですよ。で、さらにですね、今どこにいるっていうところから、さらにいつ到着するっていうのも見れるだけではなく、どのお客様のところに荷卸しかで何時間いるとか、今いるっていうのも全部記録で出ます。そういった記録が全部取られるので、運転日報とか月報とかそういったものも自動で作成されるので、ドライバーさんは、もう本当に車を動かす、荷卸しする、そういった作業に集中ができます。

今までいろいろDXに関してはご説明をしたんですけども、DXに関して、よくある勘違いの部分をちょっとご説明したいなと思います。

本業のシステムや機器はたくさん入ってる。だからDXしてるんだっていうお客様もおられます。ですが、会社にとって間接業務や社内業務、事務作業なども、その会社の一員の方ですので、そういったところもDXどんどん進めていただければなあとと思います。製造業で、製造システムや機械にすごいお金使われるんですけども、結構事務作業みたいなところは、手書きの日報であったり、会計ソフトもスタンドアローンのやつを経理の方が1個ずつ手入力をされて、データをUSBだったらいいですけど、昔なんかフロッピーとかに入れて、持ち歩かれたり、そういった間接業務や社内業務とかも、DXをどんどん進められればいいのかと思います。

自社の業務は特殊だから無理だと思ってる。中小企業はですね、結構思ってる以上にどの会社も独自ルールで進化してきました。なので、パッケージがそのまま当てはまるっていうことはほぼないです。なので、ちゃんと自分のところで合うものであったり、カスタマイズしたり、もしくは部分的にとかでもいいんじゃないですかね。無理って最初から撥ね退けるよりかは、やれるところからやっていくと。

あとこれもよくあるんですけども、今まで入れたシステムが無駄になったものがすごい多いから、入れても無駄と。もうあれ入れたくないよとか。これ何で失敗するかっていうと、計画ちゃんとしてないからなんですよ。営業さんに「これを入れたらこんなに便利になりますよ」って言われて、「そうか」って言って入れちゃうと。でも従業員さ

んにちゃんと説明してなかったり、目的を明確にしてなかったり、システムの設定とかも現場の意見を聞かずに進めちゃったりとか。ちゃんと目的を明確にして現場主導で進めると、ちゃんと使ってもらえるものになると思います。これは、現場が求めている部分に関してっていうところは、絶対条件になりますので、しっかりと現場の方との意見っていうか、気持ちの統合が必要かなというところですよ。

あとですね、DXすると社員の業務がなくなる。そういったことをおっしゃられる経営者さんもおられるんですけども、手が空いた部分に関しては付加価値の高い業務を増やす。これがいいのかなと思ってます。っていう話をするとですね、「付加価値の高い業務ってなんだよ」となるんですけども、業務の優先度っていうのがあって、今すぐやらなきゃならない業務っていうのがあるんですけども、電話対応とかクレーム対応とか、予定が入ってるっていうのもそれ、動かさないですから。で、今日やらなきゃならないっていう、見積もりとか入力業務とか報告書とか、こういうのは大体優先度高いんですよ。で、こういうのがいっぱいあると、1日これで終わっちゃうんですけど。じゃなくって、例えばですけど、最近連絡してないお客様への連絡とか、新しい知識の習得とか、資格を取るための勉強であったり、業界の動向、自社の置かれてる業界の動向は大体調べられてる方多いんですけど、お客様の業界動向調べてる方ってすごく少ないんですよ。あと異業種との交流、それから新商品や新事業を考えている。こういったことをするための時間を作るためにDXをするっていう考え方がいいのかなと。

で、ここだけではなく、もうちょっと踏み込んでいただきたいなと。

問題が起こる箇所の根本改善であったり、ボトルネック改善っていう、マイナスの部分、今までこういうのが起きるけれども、そんなの直したり原因を解明してる時間がないよっていうところが、社内の人間全員にあったから、誰もこれをやろうなんていうところはなかったんですけど、心に余裕が、時間に余裕が出てきたらこういうものもやれるようになりますね。あと、お客様が喜んでくれることを考える。顧客のニーズ評価の調査っていうところであったり、今までやっていなかった企画。例えばですね、製造業なんですけども、今まですごい仕事に追われてました。これをAIを使って自動化して、いくらかの部分の工程がすごく生産性が上がりましたと。で、ちょっと時間に余裕が出てきました。そうするとですね、その会社では若い女の子がですね、せつかくのこの商品、いつも味気ないダンボールで送ってたら、届いたお客様はあんまり気分よくないんじゃないですかと。なので、お客様が届いた時にわあ何届いたんだろうって思えるような仕掛けを、箱とか中のものとかに仕掛けたいんです、っていうのを提案して、そういうことをやられてる会社もありました。あとはですね、介護の会社さんは先ほども言っていたとおり、残業なくなりましたっていうところもあるんですけど、利用者さんがどうやったら喜んでくれるだろうとか。あとは利用者さんの家族にどんな対応したら、例えば早めに連絡をしたりですとか、いつもこうされてるんですけどもこれしてみたい

ですかとかっていう相談であったりとか、それは時間がないと絶対できないと思うんですけども、そういったのもできるようになったと。

いろんなところでですね、DXを推進するサービスを売られてる会社さんは、大体、今までこの業務に2,000時間かかってましたが1,000時間に改善できましたっていう、費用対効果が分かるような、そういう表現多いんですけども、それって時間が削減された時に人もいらなくなるのか、そういうちょっと負の要素も絡んじやうんですよね。なので、いやもうその削減した1,000時間はこういうことに使えたところがありますよとか、こんな進化をしたお客様がありますよっていう表現があると、すごくいいなと思うんですけど。実際ですね、いろいろな企業さんの商品を見てきましたが、あんまりそのあたりを深掘りして説明されてるところはないんですよ。でも僕はどちらかというと、業務改善効率化をして、やっていただきたいのは、今までの会社の形じゃ駄目なので、進化するために、その空いた時間を使っていただきたいなと思います。

じゃあ、続き行きます。

DXすると社員が楽をするんじゃないかっていう経営者さんもおられますね。楽しんでもらってもいいんじゃないかと僕は思います。待遇改善ですよ。楽な仕事は辞めません。時間の余裕、心の余裕は、仲間やお客様へのサービスが増えるんで、会社としてはすごくいいと思います。

あと全社に適用しないといけないと思われてるところ、1部署でも全然問題ないですよ。会計とか、勤怠とかなんていうのは1部署にしか関係ないですから。改善できるところからやっていただくのでOKなんですけども、これもっとミニマムで、1部署じゃなくて個人単位でもいいと思ってます。例えばですけども、個人で工夫する人がいたら、その人がこんなのをやってみたいって言ったら、もうそれ許可与えてあげたらいいと思います。で、その人がやったやり方と効果をレポートで出してもらって社内で共有したり利活用すると、それは会社として何人もが集まってプロジェクト化してっていうのよりスピード感もあって、人件費もかからないですよ。で、これがどんどん浸透していくと、社内に工夫する文化が醸成されます。これは本業にもかなり有効になると思いますので、こういったやり方はいいんじゃないかなと思います。

最後まとめですね。

すぐには無理です。もうこれは最初にも言いました。一遍にも無理です。で、やってみたっていうのがどんどん積み重なると、あれもできるかも、になるんですね。1個も簡単なやつもやったことがないと、ITは難しい、で終わっちゃうんですね。なので、簡単なやつでいいですから、やってみましょう。そのやってみたが積み重なると、リテラシーとデータが揃います。そのリテラシーとデータが揃うと、それを活用して独自システムを作って差別化ができる。企業としても、価値がぐっと上がるんじゃないですか

ね。

はい。ありがとうございました。

自社で何を換えられる？何が変わる？と考えて、変化のために一歩踏み出していただければ、このセミナーをやってよかったなと思います。

本日はご紹介したサービスを導入したいなとか、同じような変革をご検討している場合はですね、雪平さんの方にご連絡いただいてもいいですし、私どもNPO法人埼玉ITコーディネータの方にご相談いただいてもご対応させていただきますので、どうかよろしくをお願いします。

今日はありがとうございました。