

それではですね始めさせていただきます。

本日はですね、「コロナに負けない店舗づくり ～無料から始めるDX～」のセミナーの方、ご参加いただきましてどうもありがとうございます。

私ども中小機構からは、「手軽なアプリの使い方」としまして、私ども中小機構が行う各種デジタル化支援施策についてのご案内をさせていただきたいと思っております。

途中説明者変わりますけれども、今ご案内させていただいているのは中小機構経営支援部の和田と申します。どうぞよろしく願いいたします。

はい。それではまず最初にですね、私ども中小機構のことはじめましてという方もいらっしゃると思いますので、簡単に中小機構のご紹介をさせていただきたいと思っております。

私ども中小機構は、国の中小企業政策を総合的に実施をする機関としまして、創業期から成長期、成熟期に至る中小企業の皆様の成長のステージに合わせた、幅広い融合支援のメニューを提供しております。

また地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関の皆様との連携、そういったことを通じて中小企業様の成長のサポートをしている、そんな機関ということでご理解をいただければと思います。

日本地図今写っておりますけれども、北はですね北海道から南は沖縄の事務所まで、全国に10ヶ所の拠点と、また人材育成を目的とした研修施設であります中小企業大学校、これを全国で9校展開しております。

スライド下の方にありますけれども、中小企業や地域社会の皆様には多彩なサービスを提供することを通じ、豊かで潤いのある日本を作る。これをですね基本理念に掲げて活動しております。

主な事業の一覧でございます。中小企業の皆様は直面する課題に対して、様々なご支援メニューをサポートをとして用意してございます。

真ん中にありますけれども事業承継・引き継ぎ、生産性の向上、また経営環境変化への対応、創業・新事業展開、このようなテーマを軸にして、各種の支援メニューのご用意をしております。

特にですね皆様、もしかしたら馴染みがあるかなというのが右下にあります共済制度ですね。こちらと比較的メジャーなサービスになっておりますけれども、小規模企業共済制度、こちらが今約153万人のご加入、経営者の方のご加入をいただいている制度であります。

また経営セーフティー共済、こちらは、約54万の企業、或いは事業者の方にご加入をいただいている制度。こういった制度も実は中小機構が運用しているということになります。

本日は特にですね、このいろいろとある支援メニューの中でも、IT化支援のメニューということで、少し特化してお話をさせていただきたいと思います。

時間の都合上ですね、各メニューについての詳細な説明はできないんですけれども、例えば今投影しております左側にあるものですね。例えばIT化を進めるにあたって必要な情報を得たいという段階では「知る」ということで、Jネット21、ITプラットフォームと、いくつかメニューがありますけれども、こういったものを用意してございます。また次のステップとしては、「学ぶ」ですね。こちらでは、研修であったり、セミナーであったりということで、知った次のステップとしてそれをどう定着させていくか、そういったところのサポートのメニューもご用意しております。さらに次のステップ、情報を得て、学びを深めた後には「実行」あるのみです。「実行」の部分をサポートするメニューもご覧の通り、複数用意しておりますので、皆様のお悩み、課題に合わせて、これらを組み合わせてご利用いただければと思っております。

まず一例としましてですね、IT化支援メニューの活用例、例えば、アプリケーションの導入をしていきたいんだという場合の想定になります。

この後また少し詳しくご案内をさせていただきます。

IT戦略ナビというWebのツールがありますので、こういったものを使って、Web上で課題の整理をしましょうと。そしてITソリューションの情報の収集をしてみましょうということをお勧めをしております。

ここで情報を得ることができたら、次のステップとして、ITプラットフォーム・ここからアプリ、ここですね、具体的にどのようなアプリケーションがあるのかなということ、検索をしていただくということができるようになっております。

そこで具体的なアプリケーションが決まってきましたら、ではそれを導入しようという時には、その導入費用の一部を補助する補助金、こういったものもございます。

こういった形ですね、入口から出口のところまで一気通貫でサポートをしていく、そのような形で様々なメニューを用意しております。

またこういった形で、IT導入を進めるにあたって、専門家の方からの助言、アドバイスを受けたいよという場合には、別のメニューとして、経営相談、また、IT経営簡易診断、こういったメニューで専門家を派遣するという制度もございます。

またちょっとタイミング的には申し込みが難しくなっているんですけれども、中小企業デジタル化応援隊、こういった制度でのサポートというものを用意をしておりました。

こちらご参考までということになりますけれども、目的別に各支援メニューを一覧化した資料になります。無料のものですね、一部自己負担いただくものとありますので、ご参考までにご確認をいただければと思います。

中小機構のIT支援策の総合発信サイトとしまして、今我々が持っている、複数のご支援のメニューですね、IT周りのご支援のメニューありますけれども、これらの支援メニューを束ねて、今、ITプラットフォームという形でですね、情報発信をしております。経営課題をIT導入により解決に導くために、中小機構が一気通貫でサポートをしていくと、こういう体制を我々の方で取っております。支援段階に応じた各種支援ツールをぜひご活用・ご紹介をいただければというふうに思っております。

それではですね、続いて、いくつか具体的な支援ツールのご紹介をさせていただきたいと思えます。

まず最初にIT戦略ナビになります。こちらまた次のスライドでもご説明しますが、IT戦略マップと呼ばれるもの、このIT戦略マップを作成して、IT課題の見える化、自社に合ったITソリューションの導入をご提案する。そういったウェブのツールになります。生産性の向上には、IT化が必要であると。しかし、何から始めればいいのかわからない、そんなお悩みを抱えていらっしゃる事業者様多いのかなというふうに思っております。その時の頭の整理に役立つツールとして、このIT戦略ナビを開発をしました。こちらはですね、昨年12月からサービスとして、一般に公開をしたものになります。自社の課題をですね、課題解決に繋がるITソリューションとの関連性の中で整理をしていただいたIT戦略マップ、これをこのツールを使うと簡単できますよと。こういうサービスになっております。このIT戦略マップですが、今の画面の左側に表示されているもの、これがこのウェブツールを使って作成できるIT戦略マップの例になります。ちょっと文字がですね小さくて、見えづらいかもしれません。申し訳ございません。マップのですね、一番上の段、こちらが戦略の視点ということで左に文字が入ってます。その下に経営の視点、さらにその次に業務の視点と書いてあります。そして一番下の段がIT活用の視点ということになっております。これはですね、戦略を達成するためには、どのような経営課題があるのか、またその経営課題を分解すると、どのような業務プロセスの課題があるのか。さらにはですね、その業務課題を解決・改善するために、打ち手としてどのような、IT活用の視点があるのか。これを具体的なITソリューションとともに、見える化をしていきたいと思います。こういう種類のマップになっております。

どのようにITを活用したら、ビジネスが成功するか、そのストーリーを1枚の絵にまとめたものということでご理解をいただきたいと思います。

ポイントの一つ目、課題の見える化ですね、頭の中でもややもやとしていたものが、経営課題から業務課題、それらの解決策までをですね、このマップという形で、見える化できますということ、これが一つ目のポイントになるかなと思っております。

また、IT導入の意思統一としまして、自社に必要なITソリューションがわかりますので、導入に向けた社内の意思統一を図ることができます。

また三つ目としては社員のモチベーションアップ。何のためにそのIT導入を進めるのかというところを、ご理解をいただいてですね、納得感を持った上で、社員の方には、モチベーションアップをして、取り組んでいただくと。そういった効果もあるのかなというふうに思っております。

ちょっと時間の都合でですね、本当であればデモ画面をご覧いただきたいところなんですけれども、ちょっと簡単に、今日はですね、どういう仕組みなのかというところだけお話させていただきたいと思えます。

IT戦略ナビのコンテンツとしては、3つのステップの質問に対する選択式の回答、これをしていただくと、出来上がりのマップが最後は出てくるということになります。例えば、ステップ1、優先して取り組みたい経営課題、これが画面上に今6項目、最初に出て参りますので、その中で、どれが一番優先的かなというところを選択をしていただきます。例として、売上の拡大を選んだといたします。そうしますとこの売上拡大に紐づいた業務上の課題、これが、また選択肢として提示がされてきます。そこでもですね、関心のあるものについてご選択をいただきます。例えば、新しいお客様が増えていないというところ、これを選択をしたとします。最後、ステップ3として、ではこの業務課題の解決に向けて、どんなことをまず取り組みたいですかということ、これも選択肢としてお示しをいたしますので、関心のあるものについて、選択をいただきます。ここで低コストで手軽に顧客と繋がる、潜在的な顧客に営業したい、こういった2項目を選んだといたします。

そうしますとこの課題について解決に導くITソリューションを、画面上に提示をして参ります。このパターンでいきますと、SNS、またマーケティングオートメーションツール、MAツール、こういったものが、その課題解決のお役立ちになるんじゃないでしょうかということで、ツールの解説とともにマップ上にご提示をしていくと、こういう作りになっております。

この流れをストーリーとして、IT戦略マップにしていきたいと思います。こういうコンセプトで、サービスのご提供をしております。

戦略マップの活用例です。

ここにその一つ目、「IT導入の理由と期待できる効果を説明」しましょう。出来上がったマップをですね、社内の中で提示をするだとか社員の方と共有をしていただくと。例えば、売上拡大という経営課題を解決するために、営業活動を効率化する。そのための仕組みとして顧客管理システムを導入したい。こういった形ですね、なぜそのITツールを導入したいのかというところ、これをですね、この思いを社員の方と

共有をしていただく、そういった活用をしていただきたいなと思っております。
また、「マップの位置付け、今後の使い方を社内で共有をしていく」と。ご担当の方にですね、なぜこのIT導入を進めていくのかというところ、納得感を持っていただきながら、使っていただくということ。そして三つ目、会社の方向性をマップで理解してもらおう。定期的にマップを見る機会を作ってですね、進捗や問題点を話し合う。例えば3ヶ月毎の会議で、このマップで進捗を確認するだとか、そういった形の一つのIT導入に向けた羅針盤のような使い方をしていただきたいなというふうに思っております。

こちらはですねウェブ上で、気軽に何度でも、どなたでもご利用ができますので、簡単な操作でIT戦略マップを作成していただいて、ぜひ頭の中でもやもやとしているものがありましたら、頭の整理に繋がるツールだと思っておりますので、ぜひ1度お試しをいただきたいと思います。

続いてですね、もう一つのツールでありますけれども、IT経営簡易診断のご案内をさせていただきます。

こちらはですね、自社のIT経営をチェック、そして見える化しましょうと。そして自社の目的・状況にあった、IT化へのきっかけづくり、こういったことを目的とした、専門家の派遣事業になります。

IT経営簡易診断は、専門家との3回の面談を通して、経営課題、業務課題、これを全体最適の視点から整理、見える化をして、会社様に合ったITの活用可能性。これを無料でご提案する事業になります。

生産性向上の一つのですねきっかけづくりということで、お使いいただきたいなというふうに思っております。

診断の概要、ちょっとここはポイントだけご案内させていただきます。

方法・費用については、3回の面談を通じて、IT活用の可能性の提案と助言を行う無料の事業ということになっております。

目的としてはですね、実際のITの実装というところのお手伝いは、ちょっとこの3回の中では難しいんですけども、その前段階として、ITを活用するとどんなことができるのだろうというところ。IT活用の可能性への気づきときっかけづくり、こういったことを目的とした事業となっております。

一番下のところ、対象の方ですね、IT活用の可能性を検討して、生産性向上を目指したい中小企業の方、また小規模事業者の方、こういった方々にぜひお使いをいただきたい診断のメニューとなっております。

この診断事業の流れとしましては、全3回の訪問になりますけれども、1回目、ヒアリングをさせていただいて、2回目はですね、1回目のヒアリングを踏まえた、深掘りのディスカッションをさせていただきます。そしてこの1回目、2回目でのお話の内容を

踏まえてですね、3回目は、こういう形で、IT化を進められるんじゃないでしょうかということでご提案、情報提供をします。こういった形の3回のパッケージのメニューになっております。

大体イメージとしてはそれぞれ各回ごとで、概ね2時間ぐらいいをですね、ご予約をいただいている事業になります。

全体最適の視点から見た自社課題の整理、見える化、そして現状リソースを踏まえた、IT活用に役立つ情報提供を行います。その結果として、自社にあった実現可能なIT活用、こういった方向性、これをですね、お示しをしていくと。これがIT経営簡易診断の概要になります。

ちょっとここからはですねご参考までですけれども、実際に3回の面談を通じて、最後こういった形で提案書をお客様、事業者様にはプレゼントしますということで、参考で載せております。

こちらサンプルとして、ネイルサロンのお店に対してこういったご提案をしましたというサンプルになります。

まずこちらはですね、業務機能体系図という呼び方をしておりますけれども、その会社様、事業者様の中で、どのような業務が行われているか、またその中でどのようなIT活用の可能性がありそうか、というものを整理したシートになります。こういったシートを使いながら、専門家と事業者様とでですね、目線合わせをしながらヒアリングを進めていくと。そのためのシートとなっております。

そしてこちらがですね、IT戦略マップになります。こちらが3層に分けておりますけれども、一番上が経営の視点、続いて真ん中が組織・業務の視点。一番下が情報化の視点となっております。参考までにちょっとこのマップ上の左側のラインだけ見ていきますと、まず一番上に経営の視点ということで、店舗数拡大による収益力の向上があります。これを実現するためにですね、左側見ていきますと、人材採用維持力の強化をする必要があるねと。ではそのを人材採用維持力を強化するために何が必要か、それを組織・業務の視点で見ていくと、一つには、人材教育プログラムの作成である。そしてもう一つには人事評価管理制度の整備である。これが業務上の課題ということで見える化がされております。さらに、それぞれその課題をクリアするために、どのような情報化の視点があるだろうということ。それは人材教育プログラムの作成であれば、教育用動画コンテンツ管理システムの導入が有効である。また人事評価管理制度に関しては、人事管理システムの導入が有効であると。こういった形で、何をすることによって、経営に生きてくるのかということ、情報化の視点からご提案をして参ります。

先ほどのIT戦略ナビでご紹介したものとですね、機能としては同じになります。逆に言いますと、このマップ作成に特化して、ウェブ上で手軽に作成できるツールがIT戦

略ナビ、このような形で、関係性をご理解いただければと思います。

また今ちょっとこの提案書の例の他にですね、実際これまでの実績の中で、飲食店だとか、小売業の方、こういった方々へのご提案も多く行っております。例えば飲食店の方の支援事例では、お客様とのコミュニケーションの促進として、Googleマイビジネス、トリップアドバイザーといったものを活用しましょうだとか、業績に繋がる営業支援に向けて、POSレジ、キャッシュレス決済を導入しましょう、これによって売れ筋ランキングの確認ですとか、顧客の購入情報を把握しましょうといったご提案、こういったことをですね、ご提案したという実績もございます。

このマップのですね一番下、情報化の視点と書いておりますけれども、このいくつかのソリューションを掲載しておりますけれども、これらを優先順位に応じて、例えば向こう2年間ぐらいのスケジュール軸で整理した資料として、こちらですね、こういったスケジュール表、こういったものをですね参考として、事業者様にはお渡しをしております。

こちらもご参考までですけれども、例えばこの例でいきますと、ウェブ予約、顧客情報の一元管理、こういったことをしたいよということでしたので、それにまつわるサービスを専門家の方にお調べをいただいて、比較表ですね、こういったそれぞれのツールは特徴があるよだとか、初期費用はこれぐらいですよということを情報提供いたします。同じくですねシフト管理、出退勤の打刻システム、こういったものについてもこれだけのサービスがあるよということと比較表を作ってお示しをする。同じくQRコード決済、こういったものについても、いろんなサービスあるので、どれがいいか、よく検討してねと。こういった形で、会社様のお悩みに合わせて、情報提供をすると、ここまでが一つのパッケージとして、このIT経営簡易診断の中では、お客様に情報提供していると。こういう事業になります。

こちらですね、特に小売業だとか、飲食業、こういった方々にもですね、非常に多くお使いいただけますし、実際には製造業よりはそういった事業者様の方がですね、向いているサービスということで我々の商品設計、サービス設計をしておりますので、ぜひ、こういったものも関心がありましたら、お問い合わせをちょうだいできればというふうに思います。

それでは続きまして、もう一つのサービスで、E-SODANというサービスです。こちらはですね、AIを活用した経営相談のチャットサービスになります。いつでもどこでも気軽に相談というコンセプトで開発をしたものです。もともと我々中小機構での経営相談というのが、事務所の方までお越しいたいて、窓口で相談を受けるというものが中心だったんですけれども、もう少し利便性をやはり高めないといけないよねということで、開発したシステムになります。こちら2019年8月から本格運用を開始したシステムになっております。AIを活用した自動応答であるAIチャットボット、こ

れと専門家とのチャット、これを融合したシステムとして、いつでもどなたでもお使いいただけるWeb上の相談サービスということでご提供しております。

こちらです。実際にお時間ある方は触っていただければと思うんですけども、簡単に使い方のご案内だけさせていただきます。

パターンとしてですね、二つございます。

まずはですねこのAIを使って、いくつかシナリオを事前にセットしてありますので、シナリオから辿っていただくというお使いの仕方もございます。まず最初の画面で、このAIをですね、我々「こーめい1号」というネームで呼んでおります。この「こーめい1号」に相談をするということで、押していただくと、いくつかトピックが出て参りますので、この中で関心のある項目を選択をしていただきます。今日はですね、例として、ITの活用や生産性を上げる取り組みを選択したといたします。ここを選択するとまたそこに紐づいていくつか選択肢が出て参ります。ITの活用について知りたいよと。SNSで認知度や集客力を上げたい。そして、SNSを効果的に活用したい。そのために、SNSの投稿テーマや投稿内容はどのように作り出せば良いでしょうか。こういったことですね、「こーめい1号」に相談をしたといたします。そうしますと、シナリオから関心のある項目を選択を続けることで、最後の回答が出て参ります。「SNSでの情報発信のゴールは、自社の商品理解や購入に繋がることですが…」ということでですね、回答をお示しをして参ります。このように、事前にいくつかシナリオを用意しておりますので、そこから辿っていただくというお使いの仕方が一つになります。

またもう一つにはですね、このチャットボットサービスの最初の画面で、フリーワード検索ができるようになっております。検索ボックスのところで、関心のあるテーマをご入力いただくことで、関連する回答が出てくると、こういう仕組みになっております。例えばここで接客ということで入れていただいたとします。そうするとそこでまたそこに紐づいた項目が幾つか出て参ります。ここでは接客スキルを上げる管理体制や育成方法を教えてくださいと、こういったものを選択したとしますと、これにまつわる回答を表示をするという仕組みになっております。「会社の経営目標を社員アルバイトと共有しましょう」ということで、回答をご提示をして参ります。併せてですね、この回答情報と、関連する参考の情報がある場合は回答とあわせてご提示をいたします。この場合ですと、Jネット21、こちら我々中小企業が提供している情報提供のサイトになりますけれども、ここのビジネスQ&Aというところで、同様の回答しておりますよということで、参考情報、リンクをご提示をして参ります。

今回ご参加の方は小売業の方、飲食業の方が多いと思います。ご参考としましてですね、QA関係でいきますと、例えば外国人労働者とフリーワードで入れていただくと、雇用する上での留意点、こういったものも表示するということができます。また新型コロナウイルス関連の補助金情報をお調べいただくということもできます。さらに

「飲食店」とフリーワードで入れると、地下の階の飲食店の集客方法、また、お客様が入りやすい飲食店のレイアウトに関するQA、こういったものを表示するというシナリオも用意してございます。

また使い勝手関係としましては、チャットボットだけではなかなかピンとくる回答にならないなということがもしありましたら、専門家とチャットという機能もございませう。こちらは平日の9時から5時までとなりますけれども、申し込み等一切不要ですので、思い立った時に、ぜひご利用いただければと思います。

このAIの方のチャットボットは24時間365日対応しておりますので、特に平日、日中に相談を受けにくい飲食店の方、小売業の方、こういった方々にぜひお使いいただきたいツールだと思っております。

また中小企業の経営者、従業員の方はもちろんのこと、その支援者の方々、例えばその支援機関の方ですとか、金融機関のご担当の方だとか、そういった方々にもちょっと手軽に良い情報を整理したい、調べたいということがあった時などに、ぜひご利用をいただきたいというふうに思っております。

それではですねちょっとここまでで、一旦区切りとしまして説明者代わらせていただいて、ここからアプリのご説明をさせていただきます。

引き続き、説明者変わりますけれども、中小機構のご支援のメニュー、ご提示しているこれは情報発信サイトになるんですけれども、そちら、私佐本と申しますけれども、説明させていただきます。

ここまでちょっと資料の説明ばかりというところもありますので、なかなかお聞きいただいている皆様、クエスチョンマークを持ちながら、説明お聞きいただいているかと思っております。

でですね、冒頭、埼玉県の雪平様から、そのIT化、DX化というようなところをですね、噛み砕いてお話いただきましたけれども、今一度、ちょっと私どものこの支援メニューのご活用というところとですね、IT、DXというようなところについて、若干ちょっと個人的な意見も含めてなんですけれども、皆さんにご披露させていただきたいと思っております。

で、実は今日のこのセミナーなんですけれども、ウェビナーといいますか、皆様すでにこのZoomというアプリケーションを使って、ご参加いただいている方がほとんどかというふうに理解しておりますけれども、そういう意味では皆様こういったいわゆるアプリケーションですね、ご活用されている、され始めているというところについては、皆様共通なのかなと思うんですね。

で、私ども中小機構、冒頭全国地図をお示ししまして、全国に拠点があり、そういっ

た組織体制を申し上げましたけれども、私どももですね、やはり昨年度からコロナのこういった状況の中で、このようなりモートのアプリケーションを活用し、いろんな事業を業務の中でこういったものを活用していくってところを、もう1年半以上やっているわけですね。

で、従来ですと、例えば全体、全国の人間が集まった会議というのは、やはりすべてリアルで行っていたんです。従いまして、皆様容易にご想像つくかもしれないんですが、北海道から東京に、沖縄から東京にというふうに人の移動だけでも、やはり費用がかかります。そして時間もかかります。そういったところをですね、こういった新しいアプリケーション、IT技術を活用することによって、業務を、例えば北海道から沖縄からですね、2時間のミーティングに対して、2時間だけ、自分のオフィスで席からですね、会議に参加するということで、そういう意味では費用的にも、それから時間的コスト的にも、非常にいわば安く、従来やっていた会議が行えるような環境というのを手に入れたわけです。

そうすると、我々の業務でいきますとですね、やはり今日こういったセミナーに参加されていらっしゃるような事業者の皆様からいろいろとご相談を受けたりとか、またそういったところに足を運ばせていただいて、いろいろとご相談に乗らせていただくということが、より多くできるとかですね。やはり我々このような会社、企業、組織であってもですね、こういった一つのアプリケーションを活用することによって、非常にその、事業のあり方、そういったものが大きく変わろうとしているというような状況でございます。

で、まさしくですねここはあくまで私の私見になりますけれども、こういったIT技術、Zoomというアプリケーションを一つ使うことによって、我々の業務のあり方だったりとか今後のやり方が大幅に変わってくる。そしてそれを次どう生かして、我々としては皆様にお応えできるような業務を展開していくのかというところが、考え、それが実現できれば、そこがまさにDXと呼べるようなところなんじゃないかなというふうに思ってるんですね。

ですので、ちょっと我々の業務で、例えを出しましたけれども、皆様の特に飲食業、それから小売業の中でも、今のような私どもの組織に当てはまる部分とかがっているのはあると思ひまして、DXというような、ちょっと誰もが共通の認識を持てるような言葉を、イメージしてしまうとですね、なかなか何から手をつけていいのか、始めればいいのかっていうのが分からないっていうような状況が、多分皆様も同様かと思うんですね。そういう意味では、少なくとも今もインフラのように世間で活用されているいろんなアプリケーションなのかもしれないですし、その他のツールというものもあるかもしれませんけれども、ご自身の業務をより簡易にしたりとかですね、より売り上げを上げるために、こういったことが考えられるのではないかっていうような、そのお考えの一步というところに、今いろんなアプリケーションが使われ始めている。

というような、そういった状況にあるというところをちょっとご理解いただければな
と思っております。

前置きが本当に非常に長くなりましたが、今お見せしているスライドというのが、ご
覧いただいているスライドというのは、いろんな業種だったりとか規模の企業さんがお
ありかとは思いますが、一つの事業者さん企業様の業務というのを、例え
ば、顧客管理、受発注、在庫業務管理、会計、人事労務、ITインフラというような切
り口で、比較的最大の公約数に近いようなワード、業務のものでですね、分けてみて、
分けて整理して、見るということを私どもの会社の方でちょっとさせていただきました
た。

そんな中では、今日お集まりの飲食業の方々、小売業の方々、皆様にも当てはまるよ
うな部分っていうのは当然あるかと思うんですけども、後でちょっと詳しく説明
しますが、例えばお客様にご自身の店舗だったりとかご商売を発信していくホームペ
ージみたいなのところだったりとか、あとは当然お客様あってのご商売ということであ
ると、予約管理だったりとか、あとはその決済で行うPOS、レジとかですね、それから
業務によっては個人のお客様を相手にされてるご商売もあれば、小売業の方々、業務
の形態によっては、そういう直接の個人のお客様を相手にしないご商売っていうのも
当然ありますし、そういった塊の中でのいろんな業務の形態っていうのがあると思
います。また、等しく共通するところといたしましては、会計であるとか経費の精算で
あるとかですね、そういった部分っていうのも、各事業者様に当てはまるどころかと
思います。

また、少なからず従業員様を抱えてらっしゃる事業者様におかれましては、こうい
った人の給料であったりとか、その支払い、それから教育訓練であるとか、こういった
部分っていうのも当てはまると思うんですけども。総じてですけども、すべての事
業者様に当てはまる部分がある場合ない場合っていうのはあるんですけども、大き
く分けるとこのような切り口で、事業というのを整理させていただけることができ
るんじゃないかなというところがございます。

それで一つ飛ばしますけれども、本題に入らせていただきます。

私どもが実は昨年度から運営している「ここからアプリ」という無料でご覧いただけ
るサイトがございます。

で、こちらのサイトというのは、ちょっと冒頭前置きでお話しした内容とここで繋が
るんですけども、いろんな事業者様に、各事業者様が抱えてらっしゃるお悩み、課
題だったりとか、これを目的というふうにこのサイトでは称しておりますが、それ
に応じた、民間さんが開発し、リリースなさっているアプリケーション、Zoomのような

ものとかですね、そういったものが、各業種ごとに、課題ごとに選択いただける、見ていただく。こういったサイトを昨年度から情報発信サイトとして立ち上げ、今皆様にご活用いただけるような状況になってございます。

で、「ここからアプリ」というサイトの大きな特徴といたしましては、今申し上げたような、アプリケーションを絞り込むというところの機能が一つ。それからちょっと先に飛ばしますが、こちらにありますとおり、ITの導入事例ですね、例えば小売業の方で、経営やお金の把握をしたいというような、こういった検索の中で使われているアプリケーションというのが表示されますけれども、そういったアプリケーションを入れられた、導入された事例なんかもですね、掲載しております。

繰り返しますと一つは、市中で民間さんがすでにリリースなさっている、皆様が手軽に使えるアプリケーション、これを、業種だったりとか目的というような検索項目から絞り込んで、ご覧いただけるっていう機能が一つ。それから同様に、それらのアプリケーションを導入された事業者様の事例、それを掲載させていただいているというのが特徴の二つ目。そして三つ目は今日のこの資料の中では詳しくは述べてませんが、いろんなテレワークの、こういったところから始め、導入し、検討し、導入していけばいいのかというような特集とかですね、そういったいろんな皆様に役立つような情報というのを、情報発信させていただいている。これが、ここからアプリというサイトになります。

ちょっともう一度、前の方のスライドに戻りますけれども、先ほど申し上げましたとおり、この後、二部の方でもご登壇される予定の企業様のアプリケーションなんかもご紹介させていただいておりますけれども、業種、それから目的に応じて、市中でご活用されている、そういったアプリケーションを表示する機能がございまして、全て簡単にクリックしていただいてそこで絞り込んでいただければ、皆様の目的に達するというような、そういった形になってございます。

それから同様にですね、事業者様の導入事例というのも、今申し上げた業種だったりとか、その課題、目的から絞り込んでいただくと、こういう目的をもとに、こういうアプリケーションを入れられて、今事業を行われている事業者様のそういった事例が出て参ります。現状ですと200弱の事例が掲載されていますけれども、そういったものを皆様お手軽にご覧いただける、無料でいただける、そういった機能を持っているのがここからアプリという、情報発信のサイトになります。

この部分が導入事例というところですが、今ちょっと企業様のご了解を得られていませので、このようにマスクをさせていただいておりますけれども、事例の中にはですね、こういった動画マークがついているものもございまして、この事業者様がこのアプリケーションを導入されるにあたってご支援なされた支援者の方々の声な

んかも一緒に取材させていただいて、皆様にご覧いただけるような、そのようなコンテンツの作りをさせていただいております。

で、今日はですね、せっかく皆様いらっしゃるのと、この後2部というところもございますので、私どもで情報発信させていただいている、先ほどの約200ある事例の中から、2つの事例をちょっと抜き出して、簡単にご紹介させていただければと思っております。

一つは、飲食業の方、イタリアンレストランを営まれてる方ですけども、自身でその情報発信をするホームページを作ろうということをお考えになられたんですけども、いろいろと費用がかかる部分とか、あとは自分で使ってみないとどういものを導入していけばいいのか、どういったホームページをつくれればいいのかわからない、みたいな課題をお持ちの飲食業の方が、Jimdoという、アプリケーションサービスを⁶活用されて、ご自身でも手軽にホームページの更新が可能ですね、簡単に操作できるような、そういった機能を使われて、ホームページを制作された。そしてその効果として、お客様が増えたとか、あとは食材を卸すその農家の方から連絡が来るようになったとかですね、あとは意図していなかったんですけども、働けないでしょうかというような求人に関わるようなものとかですね、そういったいろんな情報が、こういったその一つのアプリケーションを使って情報発信することによって、そういう効果が出てきたというような事例を、今日ご紹介させていただきました。

それからもう一つ、こちらはですね、やはり今皆様、特に小売業の皆様ですね、あっごめんなさいそういう意味ではもう皆さん、すべての事業者さんが非常にご苦労なさっている状況ではあるんですけども、小売業の皆様におかれては、やはりどういふうに商品売っていくのか、今までは対面で、例えば店舗のお客様が直接お越しただいて、そこで商品売っていたところが、やはり遠隔でも、いわばネットショッピングができるような環境っていうのを整えていきたいというようなご要望、課題をお持ちだった小売業の方がですね、ネットショップを始められるBASEというアプリケーションを使って、直接販売からネット販売もできるような、そういった業務形態に切り換えられたというような、そういった事例を掲載させていただいております。

今のが、二つ事例をちょっと抜き出して紹介いたしましたけれども、このような事例というの、私どもの「ここからアプリ」というサイトの中から、ご覧いただくことができます。

またですね、この「ここからアプリ」というサイトなんですが、皆様のような事業者様にご覧いただくという目的のほかに、そういったご支援をなさっている方々にも、いろいろご支援に使える、活用できるツールというのを、いろいろご紹介させていただいております。

で、こちらはですね、ミニ講座と称してですね、5分から10分程度の動画で、例えばホ

ホームページを作りたいというふうに事業者様から相談された時に、こういったそのご相談に対するご対応、お答え方があるのかというようなところで、例えばここまたJimdoさんのお名前入れさせていただきましたけれども、こういったツールを実際を使って、ホームページを作る方法というのを簡単に動画にまとめて、これも無料でどなたでもご覧いただくことが可能ということで、今、もうちょっとラインナップ増えているんですけれども、ここにあるようなものも含めて、動画を発信させていただいております。で、申し上げました通り、支援者の方向けにお作りしている動画ではあるんですが、一方で事業者の皆様もですね、見ていただければ、模擬的に支援者の方にご相談された時にこういうふうにアドバイスいただけるんだなということで、直接的なアドバイスを受けるというようなことで、これをご覧いただくことも可能ですので、ぜひ、こういった動画っていうのもお時間ある時に見ていただきながら、自社に導入するそのアプリケーション、その使い方だったりとか、そういった部分というのをイメージしていただければ大変ありがたいなというふうに感じているところでございます。

で、今日ちょっとお時間の関係でですね、実際の動画ご覧いただけるようなことは考えていたんですけれども、ぜひ皆様の方でご覧いただければと思っております。またホームページの方でですね、いろんな私どものツールについてもダウンロードできるような形をとっておりますので、ぜひサイトの方覗いていただければなというふうに思っております。

で、ちょっと用意していた資料はまだあるんですけれども、説明としては以上、ここまでとさせていただきますけれども、ぜひですね、やはりコロナがこれだけ影響を及ぼして、長い期間、多くの事業者様がやはり非常に苦しい状況にいらっしゃる中ですね、今後この後ですね、事業をより正常に戻していただき、またこれが以前の状況を超えてですね、新しい展開をなさるという意味では、冒頭申し上げましたようにやはり今当たり前のように使われているこういったIT技術、デジタル技術っていうのを、皆様の業務の中に取り入れていただくということは、やはり必須になってくるのかなと思います。

そういった意味では、今日冒頭、和田、それから私佐本が申し上げたような、中小機構が展開させていただくような施策というのをご利用いただくという方法も一つございますし、また、皆様の身近なところでは埼玉県さんですね、そういったご支援、皆様のご相談に応じていただけるような、そういった体制、ご支援の体制というのも持ってらっしゃいますので、ぜひ、いろんなところでですね、ご相談いただきながら、皆様の業務が発展することをご祈念いたしまして、中小機構からのご説明を終わらせていただきます。

貴重なお時間いただきまして、どうもありがとうございました。