



中小企業向け 『クラウド時代のIT企業との上手な付き合い方』 動画セミナー

情報利活用は打ち出の小槌

ICT経営パートナーズ協会

<https://dreaminstitution.com/>
<https://www.ictm-pa.jp/>



- 弊協会及び講師の紹介
- IT導入の必然性
- IT導入における問題点
- 正しいIT導入手順
- 中小企業がとるべき具体的な方策



弊協会は関隆明(NECソフトウェア元社長・会長、ITコーディネータ協会元会長)により2011年に創設されたITと経営を融合させる実践的支援をおこなう団体として、約50名の高度専門家集団としてスタートしました。



現在はローコード開発企業、ヘルスケア関連企業、IoT関連企業等も企業会員として協会に参画し、以下の領域で活動をしています。



支援事業

無料・有料のコンサルティング活動を提供します。



人材育成事業

企業のIT人材、ビジネス・アナリスト人材の育成にも力を入れています。



啓蒙普及事業

主に最新の手法やIT技術の“考え方”を中心に本質の理解を広める活動



ハブ事業

各種団体・企業との連携を通じて経営における効果的なIT活用を推進しています。



その他

出版など、その他の活動を紹介します。

2022年度より、関隆明は名誉会長となり会長は木村礼壮(本日の講師)の新体制となりました。



現状の職務

平成21年12月9日より 株式会社ドリームIT研究所 オーナー兼CEO
平成24年10月14日より 株式会社ビジネスコンパス 代表取締役社長
平成29年10月1日より 社団法人国際ヘルスケア・マネジメント機構 専務理事
平成29年11月1日より 健康・医療・福祉総合研究所 主任研究員
令和4年4月11日より 一般社団法人ICT経営パートナーズ協会 会長
令和4年10月1日より 国土交通省 デジタル化 アドバイザー



講師

株式会社ドリームIT研究所
代表取締役

木村 礼壮

業績概要

代表的な大手日本企業（TOYOTA、MAZDA、SoftBank、NTT、三菱重工、日立ハイテク、東芝、イオン、官公庁等）のみならず、米国大手グローバル企業に対して業務改革用情報システムを利用した業務の可視化・自動化・分析システムを多数提案、採用されている。導入企業では、全てのケースで大きな業務改革を起こし、導入後も複数年に渡り継続的なシステム強化を実施。目的を明確化し、それを実現するための情報システムの構築メソッド（SUSD）の考案者でもある。近年では、ネット上のビッグデータの利用方法を研究・提案し、様々な分野での応用を提案・導入をおこなっている。特に低コストで、簡単操作でネット上のビッグデータ解析を行える仕組みの構築に力をいれている。2015年4月から2018年3月まで自治医科大学大学院 医学部 地域医療情報管理学にて情報システム関連の教鞭をとる。演習多数実施。

自己の業務革新方法をツール化・テンプレート化・手順化した方法論が国際的権威機関からも高く評価されている。

この方法論の論文も権威機関から年間最優秀論文賞を受賞している。

本方法論が評価され、日本でも一番偏差値のたかい自治医科大学大学院で教鞭をとっていた。その関連で厚生労働省からも調達仕様書の作成支援依頼が相次いでいる。さらに、2022年10月からは国土交通省の政策ロジックモデルの検証、情報システム計画書の検証等の業務も実施している。

この方法論の講習では受講生が修得するまでの過程を分析して研修内容を構成している。

実際の案件をベースにした演習を実施できる。

多くの上級コンサルタントを育成してきた。（その実績により現ICT経営パートナーズ協会：50名の専門性の高いコンサルタントの集まる協会：の会長を務める、現在は霞ヶ関で中央省庁へのコンサルティングも実施している。）

ITを避けて通れない世の中が到来

デジタル化の進展で必要とされる業務内容が劇的に変化しています。新しいスキルの取得が必要です。



米国大手証券会社では500人いたディーラーを3人まで削減したり、建築会社では3Dプリンタで家を作ったりとIT革新は加速度を増しています。

計算力

コンピュータ

量子コンピュータ

コミュニケーション力

インターネット

5G+ (高速移動体通信システム)

時空間超越力

AR/VR (拡張現実/仮想現実)

肉体的労働力

ロボット

知的労働力

人工知能 (AI)

自律分散力

ブロックチェーン

出典: ITソリューション塾資料から抜粋

© Dream IT Research Inc. All rights reserved





「木こりのジレンマ」に陥っている

木こりが木を切っていた。

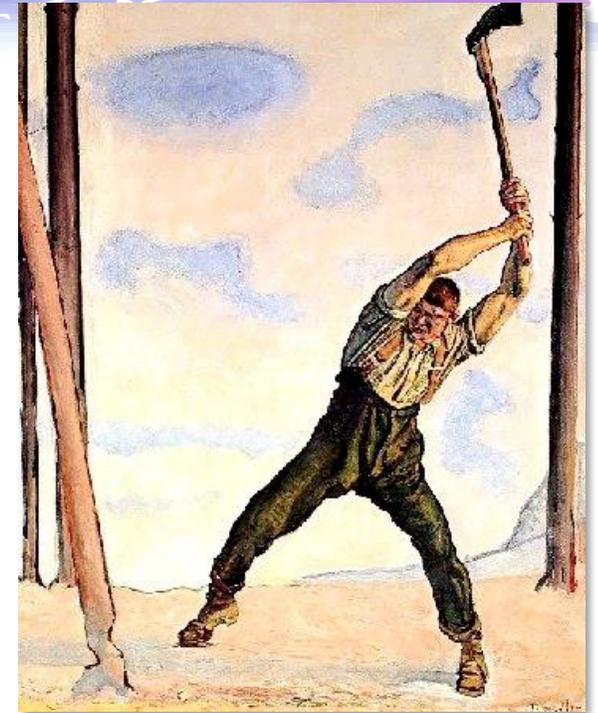
通りがかった旅人がその様子を眺めていると、
斧を振るう勢いの割に、木が切れていないようだった。

よく見ると木こりの使っている斧が刃こぼれしている。

そこで、旅人は言った。

「斧を研いだほうがいいのではないですか？」

すると、木こりはこう答えた。



「そんなことは分かっていますが、木を切るのに忙しくて斧を研ぐ時間がないんですよ。」

あなたがやらなければ、競合が先に実行します。→負のスパイラルに陥る前に行動を





しかし、中小企業はIT導入に多くの問題点を抱えています



- 中小企業では、ヒト・モノ・カネに制限があり、デジタル化までの余裕がありません。特にITに知見のある人材の不足。
- ITベンダは自社の商品を販売することが目的。必要のないIT機能を導入される恐れもあります。導入したIT機能の7割は使われていないという報告もあります。(Stadish Group Report)
- 過去にIT導入で痛い目にあった企業はデジタル化に消極的になっています。
- 情報利活用による波及効果を考えた旗振り役がいません。



📍 恐怖のベンダーロックイン





プロジェクトに対する満足度

Standish Group 2015 Chaos Report



CHAOS RESOLUTION BY PROJECT SIZE

	SUCCESSFUL	CHALLENGED	FAILED
Grand	2%	7%	17%
Large	6%	17%	24%
Medium	9%	26%	31%
Moderate	21%	32%	17%
Small	62%	16%	11%
TOTAL	100%	100%	100%

The resolution of all software projects by size from FY2011-2015 within the new CHAOS database.

<https://www.infoq.com/articles/standish-chaos-2015/>

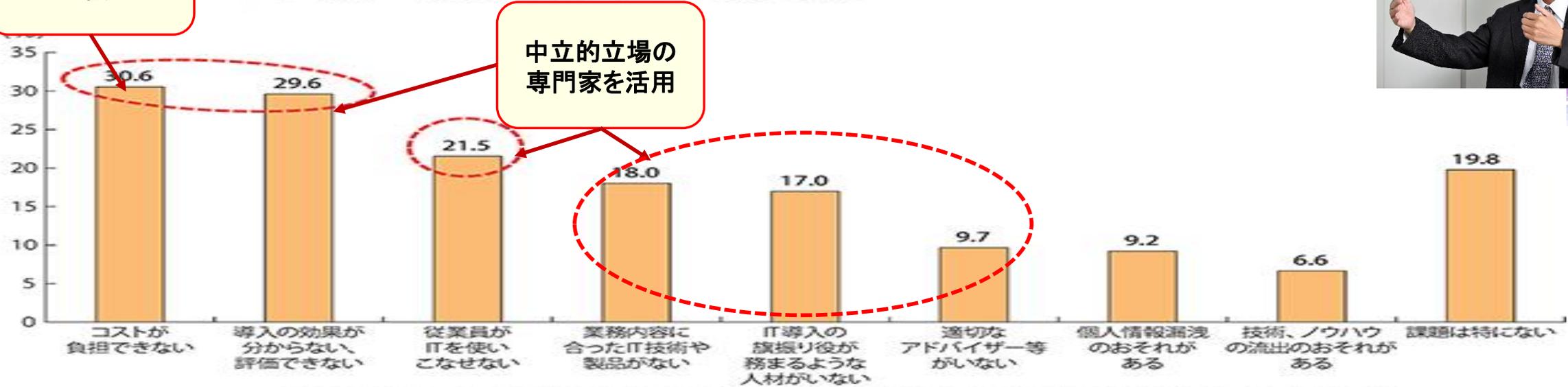


中小企業での問題の根源



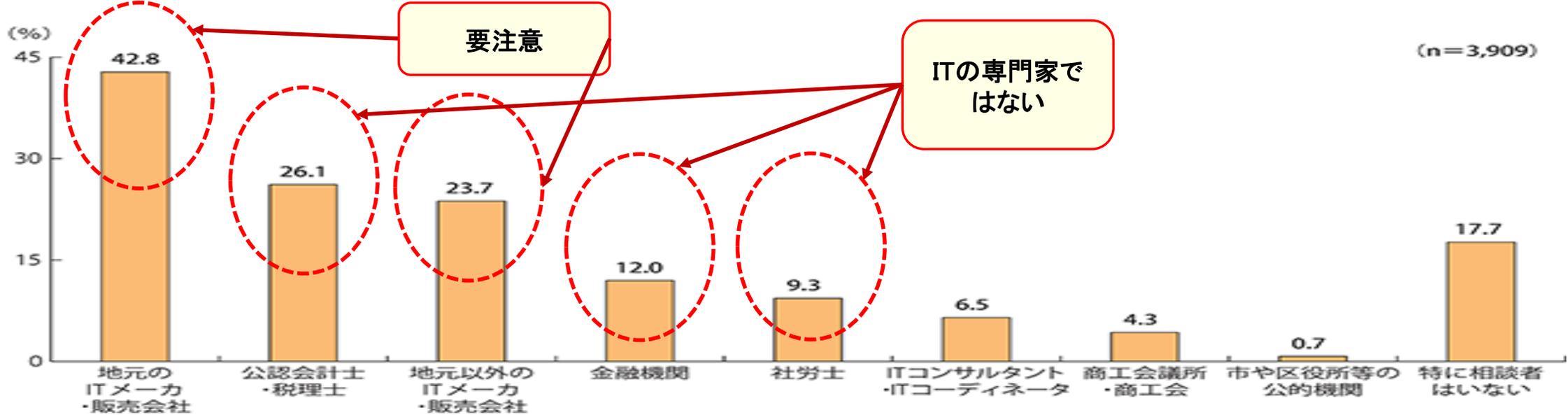
助成金・補助金の活用

ITの導入・利用を進めようとする際の課題



中立的立場の専門家を活用

社外におけるITに関する事柄の日頃の相談相手



要注意

ITの専門家ではない

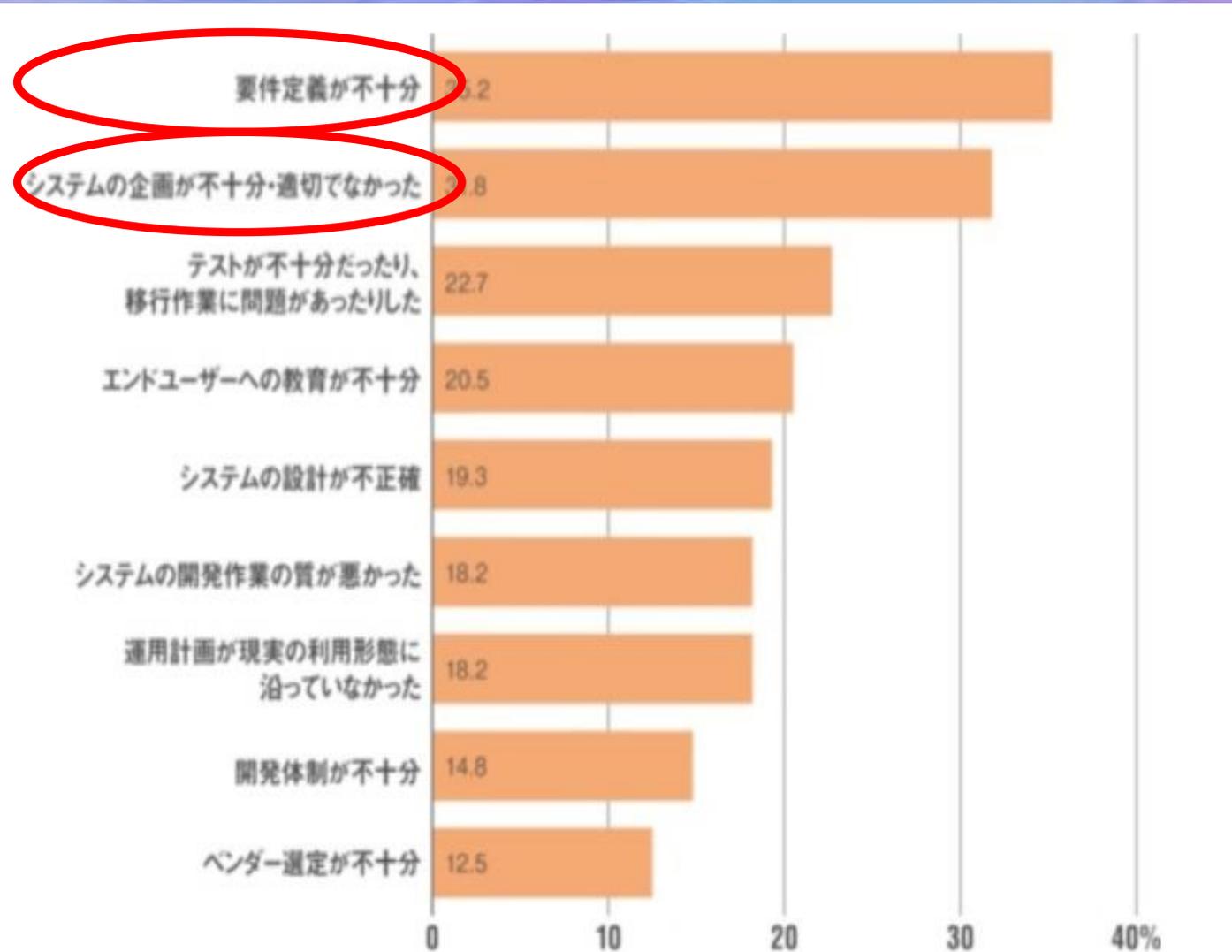
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「人手不足対応に向けた生産性向上の取組に関する調査」（2017年12月）

(注) 1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

2. 「その他の相談者」の回答は表示していない。



専門家の支援が必要な理由 その1 IT導入の失敗原因



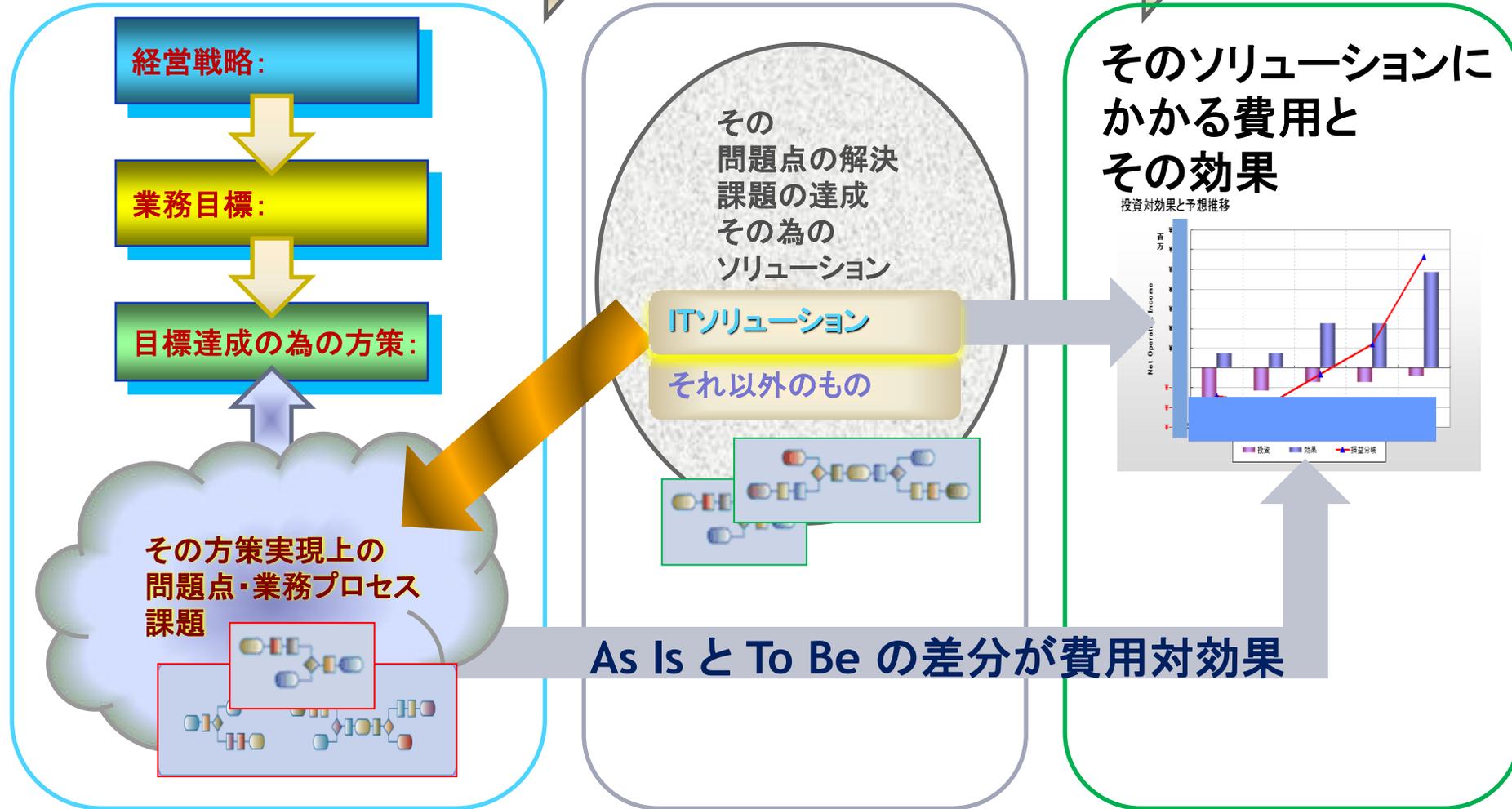
ITプロジェクト実態調査 2018
日経コンピュータ

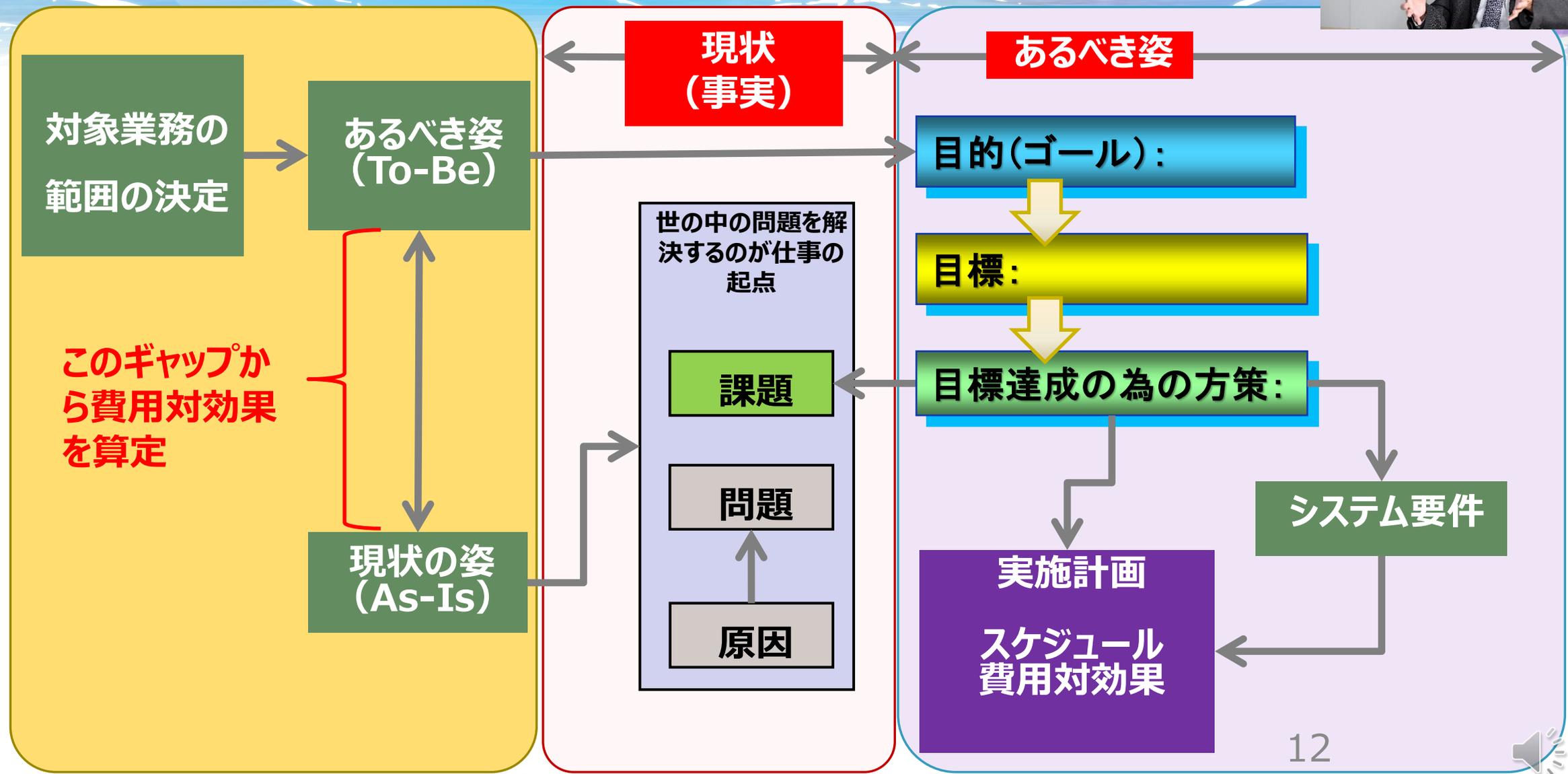


戦略と業務上の課題

課題に対するソリューション

費用対効果

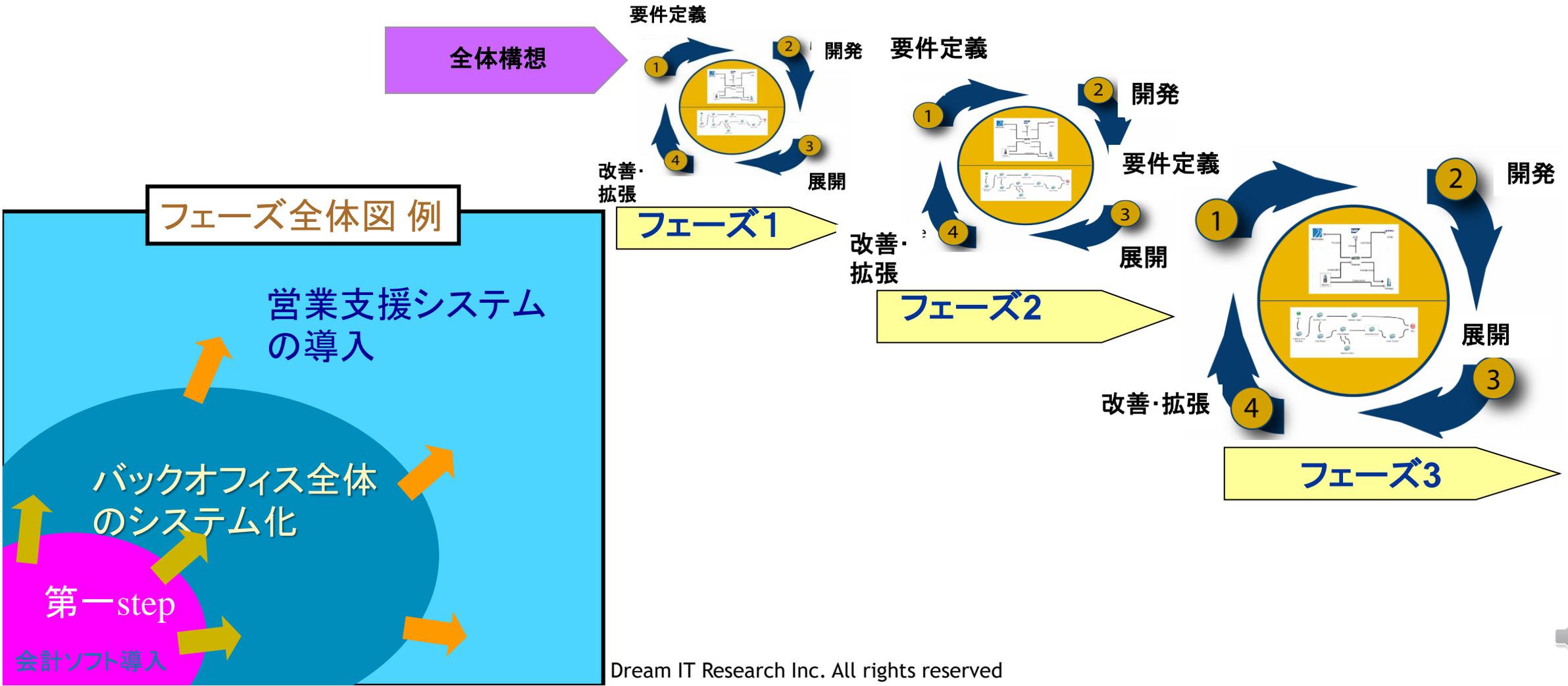




一遍に大きな変化をさせずに 徐々に改革を進める



急激な変化は全てを破壊するリスクがあります。いくつかの段階に分けて徐々に改善・改革をすすめつつPDCAを回していきます。これにより、**より確実に・より早く効果を享受**することにもなります。





あなたの常識は、IT企業の常識と違う
あなたのゴールとIT企業のゴールを一致させる
目的と手段の混同

例えば、保険の例で考えてみましょう。
あなたが保険の検討をしているとき、保険会社の営業は自分の保険を買って欲しいので、あなたの要望に合っていないでも手持ちの保険を売り込むかもしれません。

実際に、簡保でそんな事例が多発していたこともありましたね。

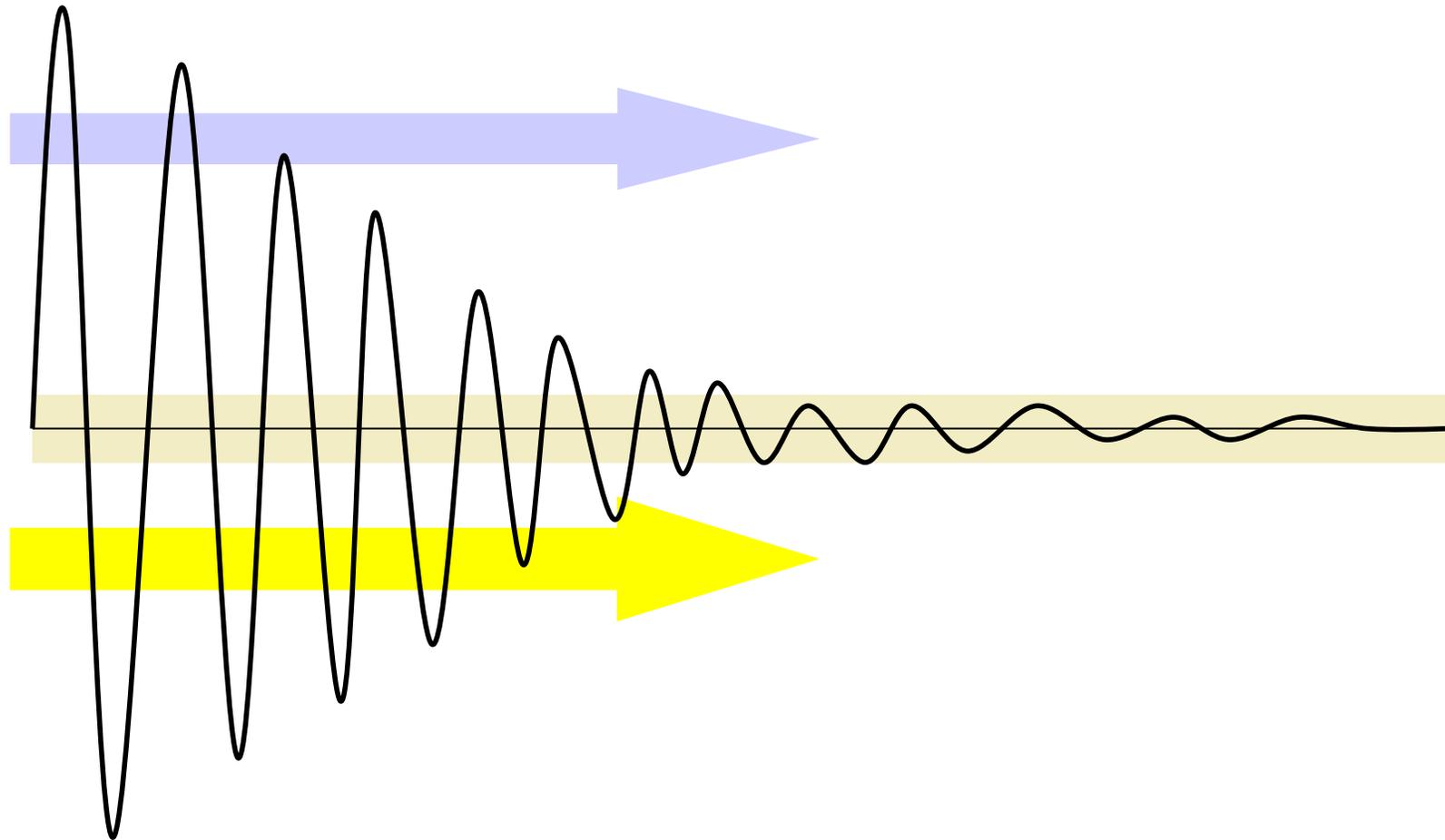


そんな時にはFPのような中立的立場の専門家に選んでもらうと間違いがありません。





最初から1つのベンダーに依存しない 最初に検討ありき！





中立的コンサルタント：あなたのゴールとIT企業のゴールを一致させる



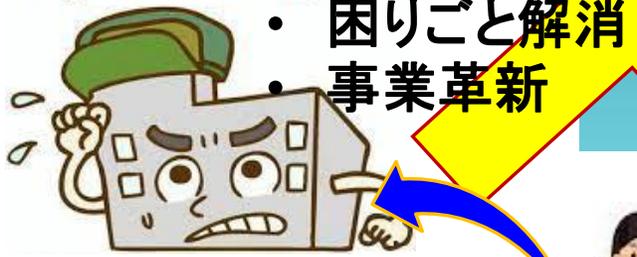
中立的な立場で伴走支援してくれる専門家に相談：
中小企業に対してDX診断を経て、適切なコンサルティングと補助金を利用したDX導入を支援します。



DXチェックシートで自己診断。



中小企業



- ・ 困りごと解消
- ・ 事業革新



- ・ 生産性向上
- ・ 売上向上

DXコンサルタントが補助金・最適なIT企業をご紹介します。



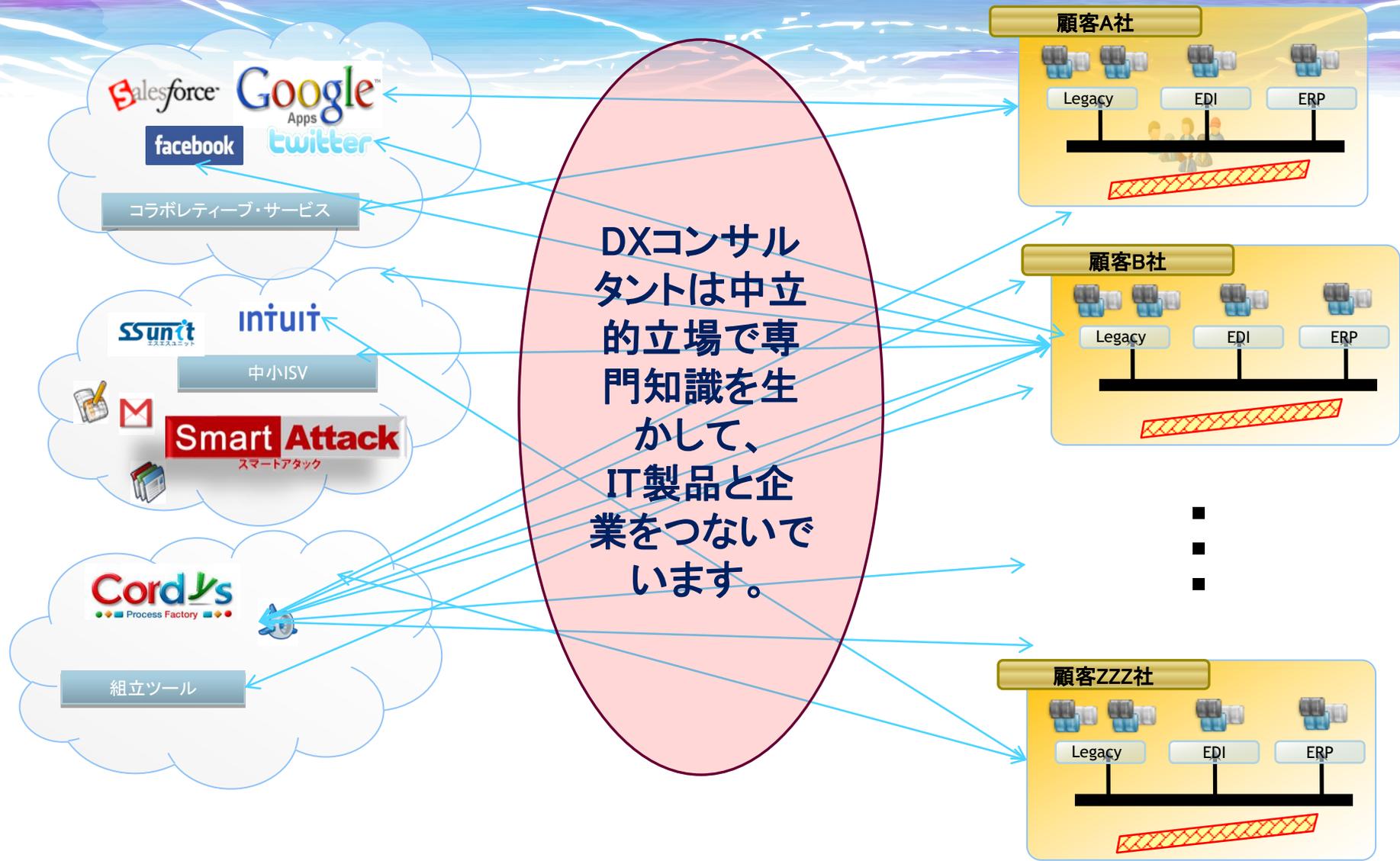
DXコンサルタントが伴走支援



最適なITソリューションを紹介



専門家はITベンダーの枠を超えて提案できる専門家（中立的立場）を選ぶ





導入費用も大きな問題です。
中小企業には国や自治体でのIT導入に関する支援があります。
種類が多いので、どれが自社に向いているかは専門家に相談、または、診断システムを利用しましょう。



自動診断

Dream IT Research

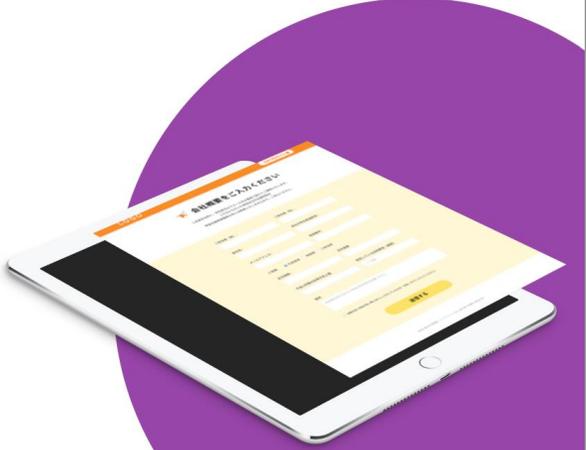
あなたへの補助金・助成金
診断

5分ほどで結構です。一緒に、いくら受給できるか
診断してみませんか。

社員数3名のサービス業の会社様は先日360万円を、社員数10名の建設業の会社様は550万円を、社員数1名の飲食店様は280万円を受給されました。業務のIT化や社員研修など様々な用途にご活用いただけます（しかも返済不要です）。

受給診断スタート >

受給診断スタート >





中小企業を支援する公的機関、金融機関等の準公的機関から派遣されるケース、民間の中小企業支援機関等にいる専門家は初回の相談は無料で実施しているケースが殆どです。以下例です。

よろず支援拠点：国が設置しています！

<https://yorozu.smrj.go.jp/>

みらデジ：中小企業庁が設置しています！

<https://www.miradigi.go.jp/consultation/>

地域DX促進活動支援コミュニティ：経済産業省が設置しています！

https://www.meti.go.jp/policy/sme_chiiki/dxcommunity/dxcommunity.html

東京商工会議所

<https://www.tokyo-cci.or.jp/digital-support/>

ICT経営パートナーズ協会

<https://www.ictm-pa.jp/%E5%95%8F%E5%90%88%E3%81%9B/>



チェックシートで自社のITリテラシーの診断を行ってみましょう。

DX導入チェックシート

次ページ以降にチェックシートの説明があります。
アンケートに回答して頂いた方にはチェックシートを送付させていただきます。

DX導入チェックシート その1

ITは目的達成の手段であり、目的ではありません。例えば、「売上向上のために競合他社の半分の期間で見積書を提出できるようにシステム連携機能を導入する」、とか、「コスト削減のために単純事務業務の自動化ソフトを導入する」、とかです。目的が明確であればIT導入後にどのような成果がでたかも実測し易くなります。

IT導入をしたが、効果を実感できていない企業で最もよく見られるケースは導入目的が明確でないことです。何を達成するためにどのような手段をえらんで、どのような効果を得たいかを分かっていないと必要のない高価なシステムを購入したり、機能不足なソフトウェアを導入することになります。結果として何の前進もないままお金と時間を費やすことになるケースは多々あります。

以下のチェックシートでは、確認項目を3種類に分けて示しています。各確認項目の頭に簡単な対処方法を記載しています。

必須確認項目：

DX導入前に必ず確認が必要な事項です。点数が0の場合は、点数が2になるようにコンサルタントの支援を仰ぎましょう。

確認内容	点数：0	点数：1	点数：2
競合他社とどのように差別化するか明確になっている。	なっていない	考えている	文書化されている。
何のためにITを導入するかが明確になっている。（導入目的が明確）	なっていない	考えている	文書化されている。
DX化の目的が利害関係者に周知されている。	されていない	一部伝えている	持続的に周知徹底している

本チェックシートは各種専門誌でも紹介されています。→

取引先のITレベルのチェックシート

ITを導入するには準備が必要です。例えば、インターネットを介して情報共有する機能を導入するためには、共有する情報が電子化されていることが前提となります。経費精算業務を自動化する場合でも経費申請書の書式がバラバラでは自動化できません。以下の項目を参考に点数をつけてみましょう。点数が低いほど取引先のITレベルは高くないといえます

確認内容	点数：0	点数：1	点数：2
業務に必要な情報が電子化されている。	されていない	一部されている	ほぼされている
情報が標準化されている。（例：報告書や経理関連情報の形式が統一されている。）	されていない	一部されている	ほぼされている
情報システム要員がいる。	いない	兼任者がいる	専任者がいる
情報システム担当役員がいる。	いない	兼任者がいる	専任者がいる
IT導入のリーダーがいる。	いない	たまに	常に任命している
今まで導入されたITを積極的に活用している。	利用していない	部分的な利用	充分活用している
現システムの改善・推進の対応。	行っている	行っているが不満足	行っている



IT導入準備項目：

IT機能を導入するためには準備項目があります。例えば、インターネットを介して情報共有する機能を導入するためには、共有する情報が電子化されていることが前提となります。経費精算業務を自動化する場合でも経費申請書の書式がバラバラでは自動化できません。

以下の項目で0点の場合は、ほぼ確実に日常的な困りごとが発生しています。困りごとの内容を確認して、専門家に伝えましょう。

1点及び2点の場合は情報共有または自動化の機能を導入すると効果が出てくる可能性がありますので、ページ下の「困りごと一覧表」に✓を入れましょう。

確認内容	点数：0	点数：1	点数：2
業務に必要な情報が電子化されている。	されてい ない	一部され ている	ほぼされ ている
情報が標準化されている。（例：報告書や経理関連情報の形式が統一されている。）	されてい ない	一部され ている	ほぼされ ている

**継続的改善項目：**

ITは一度導入して終わりではありません。

IT導入により新たに出てきた問題点の改善・ビジネスの変容に対応した改善等継続的改善が必要です。ITを導入して効果がでてきた企業はその適用範囲を広げたり、機能を深掘したり、新たなIT導入を継続的に実施することにより効果を上げ続けることができます。

0点の項目は1点へ、1点の項目は2点に移行できるように努力しましょう。

確認内容	点数：0	点数：1	点数：2
情報システム要員がいる。	いない	兼任者がいる	専任者がいる
情報システム担当役員がいる。	いない	兼任者がいる	専任者がいる
IT導入のリーダーがいる。（DX化リーダーは社長）	いない	たまに	常に任命している
今まで導入されたITを積極的に活用している。	利用していない	部分的な利用	充分活用している
現システムの改善・推進の対応	おこなってない	行っているが不満足	行っている

注意すべきITベンダー・SI事業者の行動特性	このような行動特性を示す理由
自分たちの「できること」でしか解決策を示そうとしない。	<ul style="list-style-type: none">● 自分たちの収益を優先して考えている。● 新しいコトへのリスクを嫌っている。● 経営やリソースに余裕がない。
機能や性能については説明できるが経営や事業の成果にどのような貢献ができるのか説明できない。	<ul style="list-style-type: none">● お客様の立場で考える習慣がない。● 経営や業務に関心や知識がない。● お客様の成果より自分たちの成果を優先している。
これからのテクノロジーやその可能性について分かりやすく説明できない。	<ul style="list-style-type: none">● 勉強していない。あるいはその習慣がない。● 分かってもらおうという意欲が欠如している。● 自分たちのできないことに関心がない。
新しい方法論や見積を求めても旧来のやり方で提案しようとする。	<ul style="list-style-type: none">● 仕事のやり方を変えたくない。● 読めないリスクはできるだけ避けたい。● 自分たちの業績評価基準に反する。
新しい方法論やテクノロジーの適用を求めると保証できない、実績がない、時期尚早などのネガティブ・ワードで翻意を迫る。	<ul style="list-style-type: none">● 相手の想いを理解しようという意欲がない。● そもそも知識がなく、学ぶ意欲も乏しい。● 新しいコトへチャレンジする意欲がない。



自分たちの事業や経営の価値を意識しているか

- ✓ ITが自分たちの事業や経営にどのような価値を提供してくれるのかを具体的に説明してくれる
- ✓ 売上増やコスト削減とIT活用をロジカルに分かりやすく結びつけて説明してくれる
- ✓ 自分たちにできることだけではなく、他社も含めた「世の中常識」を客観的に説明してくれる

自分たちの個別の事情に配慮してくれているか

- ✓ 自社の業種や規模などの個別事情を考慮した説明をしてくれる
- ✓ 自社の個別の事情や課題、要件について理解し、営業やエンジニアの誰もが共有できている
- ✓ 自社の業種や業態に関連した専門的知識やスキルを持った人が担当してくれる

一緒になって成功しようという意欲を持っているか

- ✓ 専門用語を乱発することなく、難しいことでも理解できるようにわかりやすく説明してくれる
- ✓ ヒアリングシートなどが体系化されており、人に依存しない品質維持が確保されている
- ✓ 標準の提案書を手直しするのではなく、自社向けに作る提案書を提示してくれる
- ✓ 初期段階から技術や業務のわかるエンジニアが同席し、生産性の高い議論ができる
- ✓ 自らのリスク・テイクする覚悟でコミットしてくれる
- ✓ 「教師」あるいは「良き相談相手」となれるひとが、参加してくれている



ご清聴頂きまして、どうもありがとうございます。

アンケートはこちらから

URL: <https://qr.paps.jp/gp701>

QRコード:

