

**Saitama**  
**ITC**



DXを活用した  
県内中小企業の稼ぐ力の向上

2022年2月

埼玉県DX推進支援ネットワーク  
コンテンツ協力：NPO法人埼玉ITコーディネータ

# 目 次

## 自己紹介

### 1. DXを活用した県内中小企業の稼ぐ力の向上

#### 1) DXとは？

～今さら聞けない「デジタルトランスフォーメーション」について～

#### 2) DXの必要性

#### 3) 金融機関・支援機関が必要最低限抑えておきたいポイント

### 2. 取次ぎ能力向上にむけた「ヒアリング」のポイント

#### 1) トップインタビュー、企業ビジョン

#### 2) 企業から可能な限り情報を引き出すコツ、その企業の状況を見極める

#### 3) 絵に描いた餅でなく実現可能な解決策を目指す

#### 4) 専門家へ引き継ぐ際のポイント

## 自己紹介 長戸 美樹



総合商社・輸入雑貨小売業・アパレルを経て、  
2002年1月に経営コンサルタントとして独立開業。  
2001年中小企業診断士登録、2002年ITコーディネータ登録、  
2022年事業承継士登録。

特非営利活動法人埼玉ITコーディネータ 副理事長

DX推進に関しては、決して技術的な立ち位置にかたよることなく  
利用する企業様の目線にたち、「わかりやすい」説明を心がけている

中小企業診断士・事業承継士として「経営戦略策定・事業計画策定」、  
ITコーディネータとして「IT利活用の実践」をハイブリッドで支援する。

# 1. DXを活用した県内中小企業の稼ぐ力の向上

## 1) DXとは？

～今さら聞けない「デジタルトランスフォーメーション」について～

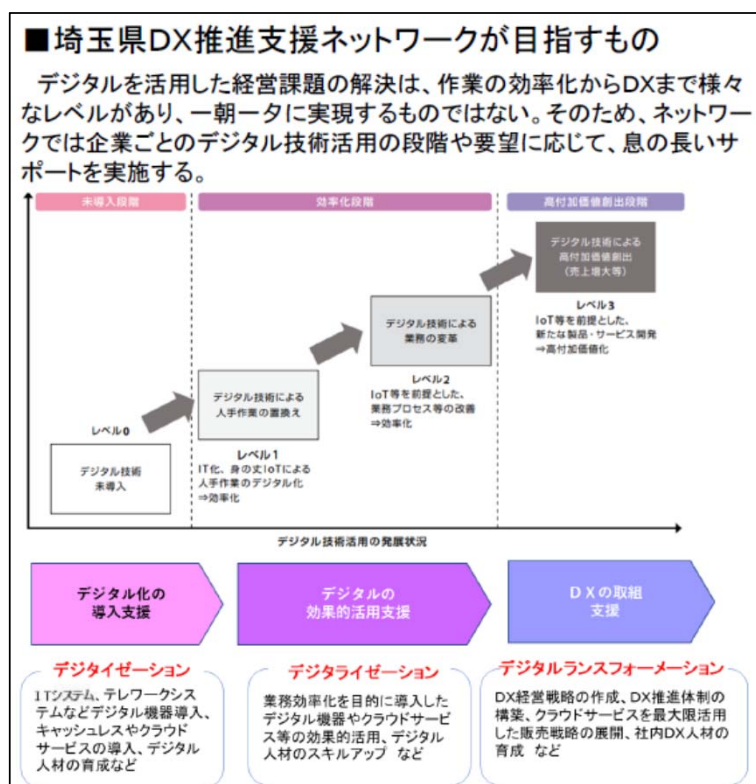
企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

出典：経済産業省平成30年「DX推進ガイドライン」

# 1. DXを活用した県内中小企業の稼ぐ力の向上

## 1) DXとは？

～今さら聞けない「デジタルトランスフォーメーション」について～



出典  
埼玉県DX推進支援ネットワーク資料

# 1. DXを活用した県内中小企業の稼ぐ力の向上

## 1) DXとは？

～今さら聞けない「デジタルトランスフォーメーション」について～

### ①未導入：レベル0

手書きで、カーボン紙で見積書や請求書を書いていた。  
会計も、税理士さんに領収書等を丸投げしていた。

### ②効率化：レベル1

パソコン活用し、エクセルで見積書を作成するようになったが、実際に商談成立した取引のみを納品書・請求書へ転記する作業が負担であった。また、顧客台帳や会計等は別であった。

# 1. DXを活用した県内中小企業の稼ぐ力の向上

## 1) DXとは？

～今さら聞けない「デジタルトランスフォーメーション」について～

### ③効率化：レベル2

販売管理・在庫管理ソフトを導入し、見積・納品・請求や出荷・在庫の自動連動等ができるようになった。しかし、受発注や会計の自動化にはいたっていない。

### ④高付加価値化：レベル3

対顧客：WEB受注システムを導入し、顧客は「在庫の有無・納期」等が即時に把握できる。営業担当は、お客様視点の商談や提案に時間をさける。  
社内業務：顧客の発注データを、その後の在庫管理・販売管理・会計業務につなげ、事務処理の省力化・正確性が向上した。リアルタイムで現状の売掛・入金等が把握でき、正確な資金繰り把握・迅速な営業戦略立案につながった。

# 1. DXを活用した県内中小企業の稼ぐ力の向上

## 2) DXの必要性

コロナ禍で待ったなしの経済状況の今、生き残りをかけた取組である。

### ① 生産性向上

アナログ作業からデジタル化への脱却による、作業効率の向上

クラウド利用によるアクセス向上

生産現場・小売現場さらにバックオフィス業務での人材有効活用

### ② 高付加価値化

①により生じた時間的・精神的余裕を、新商品開発や顧客対応に振り向ける  
利益に直結する仕事に労力をかける



# 1. DXを活用した県内中小企業の稼ぐ力の向上

## 3) 金融機関・支援機関が必要最低限抑えておきたいポイント

本セミナーの受講者

埼玉県DX推進支援ネットワークの構成機関である  
経済団体・地域金融機関・支援機関 = 支援者



# 1. DXを活用した県内中小企業の稼ぐ力の向上

## 3) 金融機関・支援機関が必要最低限抑えておきたいポイント

- ① DX支援の必要性
- ② 業務効率化のDX活用：主にバックオフィス業務の改革
- ③ 売上向上のDX活用：主に販売促進業務の改革
- ④ DX推進に関するキーワード
- ⑤ 業種業態別、業務別の事例研究

これらの内容を4回のセミナーでお伝えします。

## 2. 取次ぎ能力向上にむけた「ヒアリング」のポイント

### 1) トップインタビュアー、企業ビジョン

- ① ヒアリングは、社内の複数の人を対象にする  
その際、経営者と実務担当者が望ましい

**経営者**：中小企業経営のかじ取り役、意思決定者

**実務担当者**：現場の実務担当者、会社の将来を担う人材

- ② 「企業ビジョン」を浮かびあがらせる

**会社のあるべき姿**と現状を把握する。

あるべき姿：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できている姿

## 2. 取次ぎ能力向上にむけた「ヒアリング」のポイント

### 2) 企業から可能な限り情報を引き出すコツ、その企業の状況を見極める

#### ① 情報を聞き出すコツ

- ・ まずは現状を**ありのままに聞き出す**  
困りごと、やりたいけれどできていないこと 等
- ・ 自己診断ツールの活用も有効である  
例) 中小企業基盤整備機構「経営自己診断システム」  
<https://k-sindan.smrj.go.jp/>
- ・ **現状の業務フロー**を簡単でよいので作成する  
**デジタル化**できている仕事、**アナログ作業**が残っている仕事を整理する

## 2. 取次ぎ能力向上にむけた「ヒアリング」のポイント

2) 企業から可能な限り情報を引き出すコツ、その企業の状況を見極める

### ② 企業の状況を見極める

- 企業の**人員構成や財務状況**を確認する  
例) 後継者がいて、業務改革の担い手となる  
債務超過に陥っており、会社の存続自体が難しい 等
- **安価で手軽なDXツール**を活用可能かを確認する  
例) クラウド会計の導入で、ステージ0から1にステップアップできる
- 抜本的な改革が必要な場合は、**経営者の意思**を改めて確認する  
例) 業界での生き残りをかけて、新規事業に取り組む 等

## 2. 取次ぎ能力向上にむけた「ヒアリング」のポイント

### 3) 絵に描いた餅でなく実現可能な解決策を目指す

- ・ 描いた企業ビジョンが**実現可能かどうか**を検討する
  - ー **企業の本気度**を諮る
  - ー 企業の**人員構成や財務状況**を鑑みて、強化が可能かどうかを検討する
  - ー 取引先や仕入先から、その企業が**重要取引先として認識されているか**を確認する

「ヒト・モノ・カネ・情報」の視点で考える

## 2. 取次ぎ能力向上にむけた「ヒアリング」のポイント

### 4) 専門家に引き継ぐ際のポイント

- これまでのヒアリング結果は、**専門家に伝える**  
各支援機関がこれまで利用していた**ヒアリングシート**を活用するなど、  
形にまとめる
- 専門家からの要望
  - DXに**熱心に取り組む姿勢**がある企業を優先する  
特に**経営者の姿勢**が重要となる
  - **現状の問題点を整理**したうえで、**あるべき姿**に近づく可能性を示す  
何から始めてよいかわからない場合でも、現状をまとめる
  - **ヒアリングの精度**は100%である必要はない

## 2. 取次ぎ能力向上にむけた「ヒアリング」のポイント

### 4) 専門家に引き継ぐ際のポイント

- ・ 本セミナーを通じて「**取次能力**」の向上を図りたい
  - ① 基礎知識
  - ② 業務効率化のDX活用
  - ③ 売上向上のDX活用
  - ④ DX推進に関するキーワード
  - ⑤ 事例紹介

これらのテーマを通じて「取次能力」の土台を強化していただくことを狙いとしている。

専門家も皆様の期待に沿えるよう努めていく。



ご視聴頂きありがとうございました。