

無料で始めるDXセミナー

(株)アイサポート

株式会社アイサポート

• <https://www.is1.co.jp/>

- 自社の強みを活かした「ビジネスにつながるホームページ」をモットーに2003年からホームページの戦略立案・構築・販促支援などを行う。
- 現在までに400社以上を新潟県内を中心に中小企業をサポート。
- 製造業・製造メーカーなどBtoBが得意。
- 燕三条駅から歩いて3分、三条燕ICから車で2分
- 現在6名



今回のセミナーの目的とゴール

- 目次
 - DXとは？
 - 代表的な事例
 - 無料で手軽に始めてみる！
 - ツールの紹介
 - 有料ツールだとここまでできる！
 - DXを実現するために
 - 参考書籍など

DX(ディーエックス)とは



- DXとは？

- デジタルトランスフォーメーションと読みます。
 - 2004年に提唱された考え方。「進化し続けるテクノロジーが人々の生活を豊かにしていく」こと
 - グーグルが株式公開。フェイスブックが始まった年
 - このころは、ユーチューブやスマートフォンがまだ無い時代

DX(ディーエックス)とは



- DXとは？

- 現在は、とらえ方にはいくつかあります。

- 団体によりそれぞれ定義は異なりますが、「デジタル技術による変革」

- 情報処理推進機構では、「AI や IoT などの先端的なデジタル技術の活用を通じて、デジタル化が進む 高度な将来市場においても新たな付加価値を生み出せるよう従来のビジネスや組織を変革すること」
 - 経済産業省は「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」

代表的な事例

- 世界的にみればデジタル技術を活用し新たなビジネスモデルを構築した事例
 - Amazon(アマゾン)
 - 世界最大級の小売店
 - 商品の検索が容易
 - おすすめ商品が秀逸
 - サーバー環境は優秀
 - さまざまなネットのインフラ環境を提供



代表的な事例

Uber Eats

- UberEats(ウーバーイーツ)・・・スマートフォン上から食べ物の配達を注文できる「シェアリングエコノミー型」の宅配サービス。

Uber Eats の仕組み

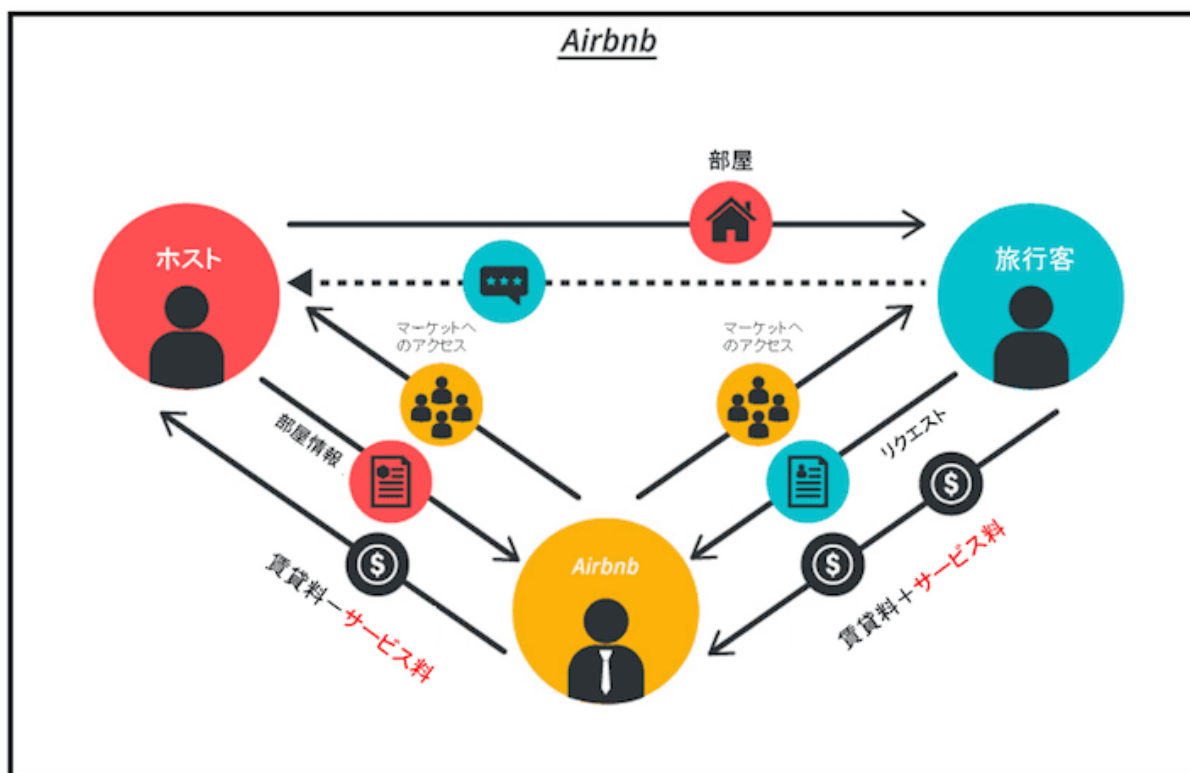
ユーザーとレストランと配達パートナーの3者をつなぐテクノロジー



代表的な事例



- Airbnb(エアビーアンドビー)・・・部屋や家を貸したいと求める人と、部屋や家を借りて滞在したいという人のニーズをマッチングさせるサービス。



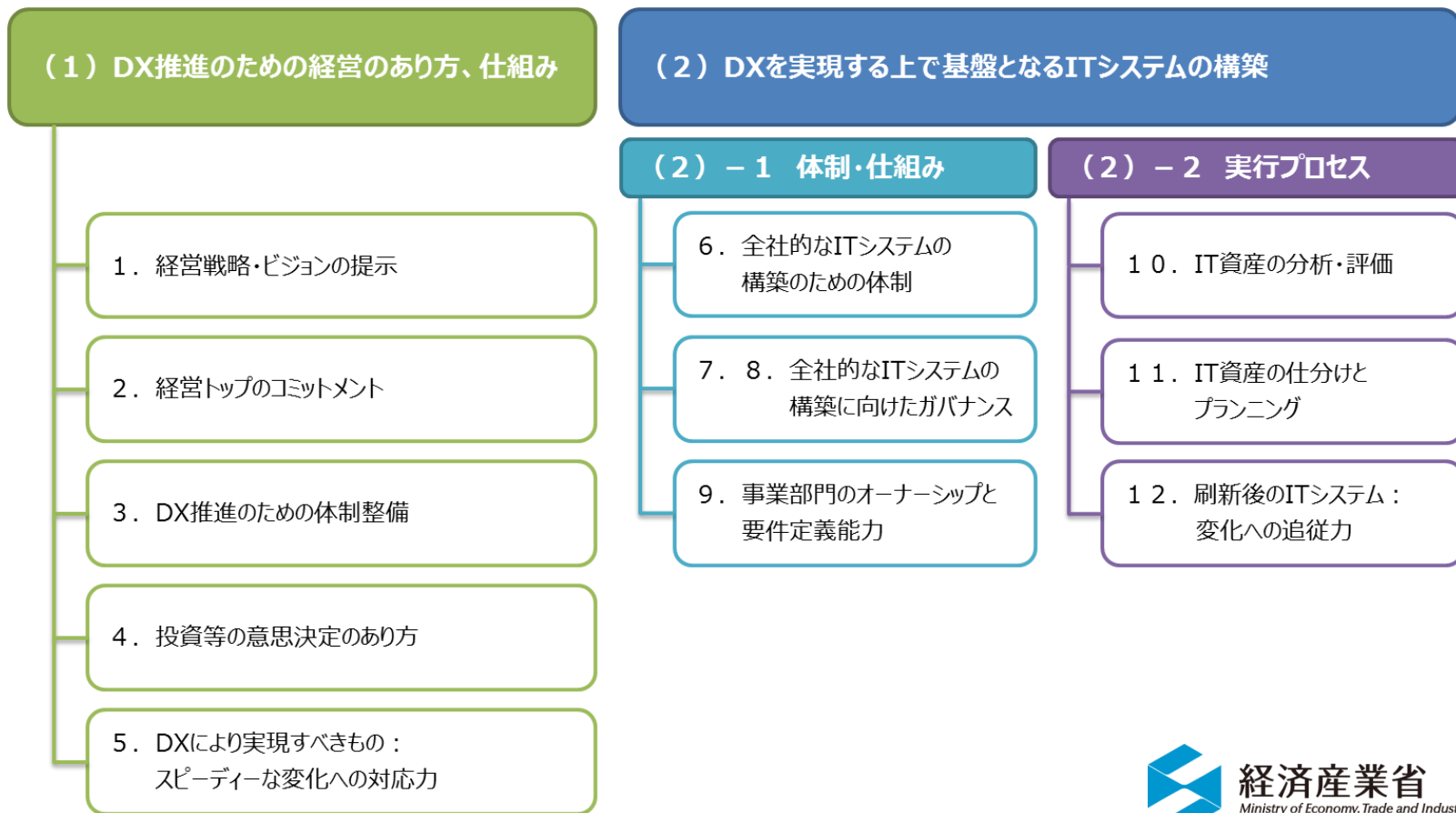
難しい。。。。

中小企業がDXに取り組んだ方がよい理由

- 残業が多い会社は嫌われ、減らさないと新しい人が採用しづらくなってきている
→DXを利用して効率を上げる！
- 中小企業の採用が難しくなっており、人手が不足してきている
→DXを利用して効率を上げる！
- 若い方が古いやり方になじまない
→DXを利用して効率を上げる！
- まわりがITに対応してきている
→やるしかない。。。



理想的な手順はこちらですが難しい。詳細はのちほど



(DX推進ガイドライン)

導入するポイント！

- 少しずつ進める！
トップダウンで少しずつ進める。可能ならば5か年計画などで文書にして理由とともに配布することが理想。
- 使いづらいついても我慢！
最初は何事も使いづらいつと思われる。またいままで違う仕事になるので慣れないのは当たり前。
- 定期的に検証し運用ルールを作り浸透させる！
いままで違うことをやるのでルールを社内的に浸透させる。
- 作業する時間を設ける！
データを移す作業や考える時間などを必ず設けると少しずつ進めていくことができる。当社では毎日30分設けている。

無料でまずは始めてみる！

- 無料で利用できるツールがあるのでまずは利用！
 - 最初は少し動かしてみる。(既存のやり方とDXを使ったやり方)
 - その後広げていく。
 - いろいろなツールが無料で用意しているのはまずは使ってもらい有料版に移行してほしいから。
-
- 有料版になっても便利な場合は利用することをおすすめします。
無料にこだわり過ぎて時間と人件費を無駄にしている企業が多い。



参考的までに

- 1日当たり30分削減できそう！（時給2,000円）

※時給2000円の方は月給200,000円

$$2000円 \times 8時間 \times 25日 = 200,000円$$

- 1日30分×25日の時給を計算すると
 $2000円 \times 0.5H \times 25日(稼働日) = 25,000円/月$

または、5人の方の15分削減するとしたら

1人1日当たり15分削減×5人(時給2,000円)

$$2000円 \times 0.25H \times 5人 \times 25日(稼働日) = 62,500円/月$$

- 上記を目安にしてDXの費用の目安とすることをおススメします。
実際は、空いた時間を本来やるべきことに回せる場合がありますので、上記以上の効果が望める場合もあります。

課題別ツールの紹介 (社内コミュニケーション)

- 課題: 会社に戻らないとメールが送れない! メールが確認できない!

代表的なソフト Gmail(ジーメール)/無料: ネット上にあるメールソフト。

Google Workspace ソリューション サービス 料金 関連情報

管理コンソール

営業担当へのお問い合わせ

無料試用を開始



Gmail

ビジネス用メールのほか、さまざまな機能をご提供

最新の Gmail では、重要な仕事の状況をより簡単に把握できます。広告のない安全なメールはもちろん、チャット、音声通話、ビデオ通話を利用する、ファイルとタスクを共有してプロジェクトに関する最新情報を常に把握するなど、あらゆる作業を Gmail から直接行うことができます。

無料試用を開始

課題別ツールの紹介

(社内コミュニケーション)

- 課題:会社に帰らないとメールが送れない!メールが確認できない!

代表的なソフト Gmail(ジメール)/無料:ネット上にあるメールソフト。

- パソコン・スマホから閲覧でき、送受信が可能。また、この中にいままでのパソコンのメールも送受信が可能。
- 複数のメールアドレスを設定できる。a@bbb.co.jp、bbb@ocn.ne.jpなど
- 送信もそれぞれのアドレスを利用して送信可能。
- 迷惑メールフィルタが強力なので、迷惑メールの削除する時間が短縮
- 万が一、パソコンが壊れても違う端末から入れてすぐに使える
- 検索機能が優秀、過去のメールを保存しておける(探す時間の短縮)

デメリット

- 無料版だと広告が入る
- 使い勝手がいままでのメールソフトと違う

課題別ツールの紹介 (社内コミュニケーション)

- 課題:会議に集まらない! 忙しくて打ち合わせの時間が取れない!

代表的なソフト zoom(ズーム) /無料・有料:クラウド上で会議ができるソフト。録画・録音が可能。

デモをリクエスト 1.888.799.9666 リソース サポート

zoom ソリューション▼ プランと価格設定 セールスへのお問い合わせ ミーティングに参加する ミーティングを開催する▼ サインイン **サインアップは無料です**

Zoom Meetings & Chats

簡単で高品質なエンタープライズ向けビデオミーティングシステム

サインアップは無料です

▶ ビデオを見る

課題別ツールの紹介 (社内コミュニケーション)

- 課題：会議に集まらない！忙しくて打ち合わせの時間が取れない！

代表的なソフト zoom(ズーム) /無料・有料:クラウド上で会議ができるソフト。録画・録音が可能。

- 移動時間の短縮
- 社内会議、お客さんとの打ち合わせもできます
- パソコンに入っている資料も画面に映すこともできます
- 録画もできますので議事録替わりにも

デメリット

- 2人で使うと時間無制限
- 3人以上の場合、無料版は40分
- ニュアンスが伝わらないときがある
- 無駄話が少ないのでコミュニケーションが取りづらい
- 名刺交換が難しい
- 相談を行える雰囲気が無い

課題別ツールの紹介 (社内コミュニケーション)

- 課題: 社内の回覧に時間がかかる。口頭での伝言がちゃんと伝わっていない場合がある。

→チャットシステム/代表的なソフト グーグルチャット、チャットワーク、スラックなど:

- メールよりも経緯がわかりやすい
- あいさつ文がないため時間がかからない
- 添付ファイルの制限がメールよりも大きい
- 同時に多人数とコミュニケーションがとれる

部署ごとにグループを作ることで、グループのAさんに依頼したことがほかの方に見えるようにできるので、不在時や急ぎの時はフォローができる

- 他のツールと連携できる



デメリット

- チャットが増えすぎる可能性がある
- 利用方法になれが必要
- 運用ルールが必要

課題別ツールの紹介 (社内コミュニケーション)

- 課題: 会社に戻らないとファイルが見れない! 確認できない!

→ オンラインストレージ/代表的なソフト ドロップボックス、
グーグルドライブ、ワンドライブなど

- メールに添付できないファイルを送信できる
- ネット上に保存できるので離れた場所で編集しても反映されている
- パソコンが壊れても影響が無い
- バックアップの手間が不要
- USBなどに入れて持ち歩かなくてもよい



デメリット

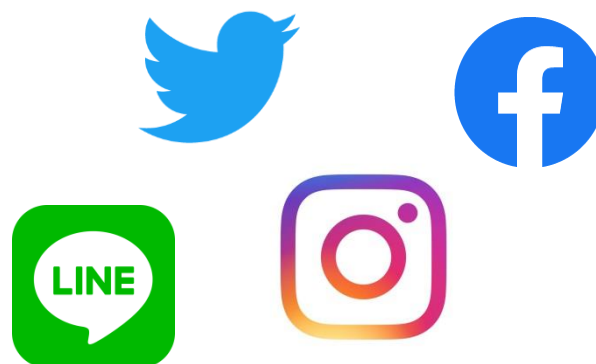
- 同時編集は難しい
- サーバの管理・運用が不要なので人件費の削減

課題別ツールの紹介(営業)

- 課題:新しいお客さんが来ない。

→SNS/代表的なソフト ツイッター、インスタグラム、フェイスブックなど

- 定期的に情報を発信することで興味を持つ人の目に触れることができる。
- 見込客の発掘に繋がる
- エリアを超えて発信ができる



デメリット

- 慣れるまでの教育コストがかかる
- 発信内容によってはリスクが伴う場合もある
- 遠方の場合、来店・来社にはつながりづらい

課題別ツールの紹介(営業)

- 課題: 名刺がたまってしまって探せない。役職が変わっているかもしれないがわからない。

→クラウド名刺管理ソフト/代表的なソフト エイト(無料・有料)、サンサン(有料)など

- 名刺を撮るだけでAIと手入力を組み合わせるとテキストにしてくれる。
- 相手が転職や昇進などで名刺を変更した場合に「通知」が届く
- 物理的な保管場所が不要
- ネットを経由し社内での情報共有が可能になる
- さまざまな機器から閲覧できる
- 検索性が向上する

 **Eight**

sansan



デメリット

- 慣れるまでの教育コストがかかる

課題別ツールの紹介(営業)



- 課題:顧客に関する情報がそれぞれの営業が持っているので把握できない。電話が来ても担当に聞かないとわからないことだらけ。商談も進んでいるのかがよくわからない。

→顧客管理ソフト/代表的なソフト ハブスポット(無料・有料)など

- 商談情報を記録することでこの時期にこれくらいの売上が見込めるなどの管理も可能
- さまざまなレポートが出せるので会議などの資料作成が簡単。また、必要な資料がカスタマイズして作成可能
- 顧客の企業情報、担当者情報などを管理できるので1つの画面で複数の情報が得られる
- メールソフトを連携することで顧客と営業担当のやり取りが見える。また課題が見つけやすい
- ホームページと連動すると顧客の閲覧状況も把握できる
(一部有料の機能があります)

デメリット

- 定着までの教育コストがかかる
- 普段の活動を入れる手間がかかる
- 運用ルールを決めるのに手間がかかる

課題別ツールの紹介(営業・総務)

- 課題: 契約書のやり取りに時間がかかる。

→ オンライン契約書/代表的なソフト クラウドサイン

- 作成→回覧→郵送の時間が短縮
- 郵送代・紙代・インク代、印紙代を削減



デメリット

- 契約相手や取引先の同意が必要
 - 日本では長年にわたり印鑑の押印による契約文化が根付いている
- 電子化できない契約書も存在する
 - 特に不動産業界
 - 他の契約と比べて重要性が高いものであり、法整備が追いついていない
- 社内の業務ルールの見直し、教育が必要
- 情報漏えいのリスクはゼロではない

課題別ツールの紹介(販売)

- 課題:一日の集計が大変だし、週間、月間の集計も大変。
→POSレジアプリ/代表的なアプリ エアレジ、スマレジ(無料)
- カンタンな操作の注文・会計
- 日々の売上を自動的に集計、閲覧
- 顧客情報の登録、会計への紐付けも可能
- さまざまな支払い方法に対応



デメリット

■Wi-Fi環境などネットワークの整備が必要

- 導入を考えている店舗などにWi-Fi環境がない場合は、まず、ネットワークの整備をする必要があります。その分、導入が遅れたりコストがかかったりする可能性があります。

■サポート面

- POSレジアプリの場合もサポートはありますし、そもそもサポートを受けなくても使えるように設計されていますが、無料で使えるPOSレジアプリなどでは、手厚いサポートは期待することはできないケースもあるでしょう。

■カスタマイズは不可

- 今までのPOSレジはボタンが多いものもあり独自の計算やカスタマイズが可能でしたがPOSレジはできません。
- また機能も比較的シンプルなものが多いです。

課題別ツールの紹介(経理)

- 課題:銀行口座やカードからの仕訳が面倒。

→クラウド会計ソフト/代表的なソフト freee(無料・有料)、マネーフォワード(無料・有料)など

- 銀行口座やクレジットカードを連携すると、取引明細を自動取得。
- 紙の領収書・レシートも自動で読み取り・データ化
- 見積書の発行から、請求書の発行(郵送・メール)も可能



Money Forward

メリット・デメリット

■メリット

- 常に最新版が利用できる
- 法改正時の対応作業が不要になる
- どの端末からでも利用可能
- 経理業務が時短できる
- 即座に情報分析ができる
- データ漏洩・紛失リスクが軽減される

■デメリット

- ランニングコストがかかる
- インターネット環境が必須
- 画面表示や操作感が変更されることがある
- カスタマイズできない
- 特殊業種や複雑な会計処理に対応していないことがある
- 対応できる税理士が少ない

課題別ツールの紹介(総務)

- 課題:給与の計算が大変

→クラウド勤怠管理ソフト/代表的なソフト タイムカード(無料・有料)、オットメ!(無料)など

- 政府のガイドラインに合った勤怠管理が実現する
- 複数拠点でも勤怠管理が容易になる
- 給与計算システム等との連携により業務効率が上がる
- 法改正に対応しやすい
- 有給休暇の数も自動計算



デメリット

- 不正打刻防止への対応が必要となる
- 独自の運用で、労働基準法違反が生じる可能性がある
- 使用中のシステムとの連携ができないことがある
- 従業員の働き方に合った運用ができないことがある
 - クラウド勤怠管理システムの中には対応可能な労働時間制や就業ルールが限定されているシステムもあります

課題別ツールの紹介(社内全体)

- 課題: データのコピー貼り付け、計算、まとめるなどが大変。いつも同じ作業の繰り返しなんだけど。。。

→RPA/代表的なソフト UiPath(無料・有料)、Power Automate Desktop(無料)など

- 繰り返して行う作業を自動化
- 操作を録画して作業の登録もできる
- ただし途中で条件分岐があると難しい



Power
Automate

課題別ツールの紹介(社内全体)

- 課題: データのコピー貼り付け、計算、まとめるなどが大変。いつも同じ作業の繰り返しなんだけど。。。

→RPA/代表的なソフト UiPath(無料・有料)、Power Automate Desktop(無料)など

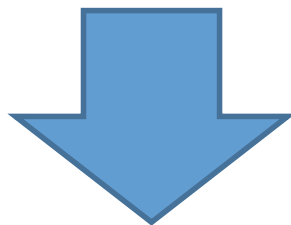
人の代わりにデジタルロボットがPC上の動作を代行



課題別ツールの紹介(社内全体)

- エクセルにまとまっているものをシステムに入力

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	社員番号	氏名	発生日	案件No.	カテゴリ	行き	⇄	帰り	①内容(用途)	②場所(目的地、支払先)	金額
2	244	鈴木■■■	2020/5/11	500310	【交通費】業務移動	恵比寿	⇄	品川	打ち合わせ	●●株式会社	¥314
3	244	鈴木■■■	2020/5/12	501167	【交通費】業務移動	池袋	→	恵比寿	社内イベントのため帰社	恵比寿本社	¥168
4	203	田中▲▲▲	2020/5/25	501166	【交通費】業務移動	銀座	→	恵比寿	タスクチーム参加のため	本社	¥199
5	203	田中▲▲▲	2020/5/25	501166	【交通費】業務移動	恵比寿	→	渋谷	帰宅のため	自宅	¥136
6			①	②	③	⑤	⑤	⑤	⑥	⑥	④



■立替精算 [精算合計 0円/未精算] 精算申請 履歴を引用

発生日	種別	JOBNo	集計コード	売上項目	費目	金額	税区分
①年①月①日	JOB	②			③	④	税込
明細No	交通機関	乗車区間(駅名・地名) ⑤		訪問先(会社名)・目的地 ⑥			
新規							明細登録
明細No	発生日	JOBNo(種別)	売上項目	費目	金額		
			支払先	区間・品名・内容	行先・用途・目的・出席者等		

- ファックスを取り込んでシステムに入力なども可能

メリット・デメリット

■メリット

- 繰り返して行う作業を自動化
- 操作を録画して作業の登録もできる
- 異なるソフト間の作業を一連の動作で行える
 - 例: ブラウザに閲覧されたデータをエクセルにまとめる。そのエクセルをメールで送信するなど

■デメリット

- 自動化のプログラムを覚える時間が必要
- 途中で条件分岐があると難しい
- 間違った作業であっても続けてしまう

課題別ツールの紹介(社内全体)

- 課題: Aサービスに入ったデータをBサービスにも入れてほしい! または、Aの条件になったらBを実行してほしい

→IFTTTは、異なるSNSやプラットフォームを連携させるWebサービス(無料)



メリット

■ できること(例として)

- ツイッターで自社製品に関する投稿を見つけたらエクセルに保存
- インスタグラムに投稿した写真をドロップボックスへ保存
- Gmailに重要なメールが来たら返信タスクを自動的に作る
- アマゾンアレクサと「おはよう」と声をかけると社内チャットに「おはよう！」と自動投稿しGoogleカレンダーのスケジュールを読み上げる

■ メリット

- 2つのプラットフォームを連携可能
- 無料から使える
- 連携できるサービスは180種類以上
- テンプレートが用意されておりプログラムすることなく、順番に設定していくことで自動化の設定ができる

■ デメリット

- 説明資料などに英語が多い
- 社外に影響があるものだと不安が残る

有料ツールでここまでできる！

- 機器製造メーカーでの活用例

燕三条地区の機器製造メーカー。
販売する機器にIoT機器を付けて
販売。

電源状況・稼働状況などを定期的
にネットで収集。

稼働状況に応じてサポート部隊が
適宜連絡。

またタイミングをみて消耗品の販
売や故障前のサポート体制を構
築。

オリジナル開発

有料ツールでここまでできる！

- メール配信システム・商談管理・顧客管理ツールを利用すると！
 - 新商品や新サービスを案内をメールで送付すると相手がメールを開いたり興味あるホームページを見たという情報がポイント化されて興味度合いがわかる！
 - 顧客管理することで、新規の商談管理から契約後の管理。また、そこまでのやり取りが把握できる。どのような問合せが来たのか。など取引全体を把握できる。
 - 様々なソフトと連携できるので、1つのデータをさまざまなシステムと連携でき、さまざまな分析が可能。
- ソフト名：セールスフォース(有料)



有料ツールでここまでできる！



・アイサポートでの活用例

名刺交換から成約までの期間が長く属人的な情報管理がだったため、情報の引継ぎが難しかった。

成約後も納品までの時間が長くタスク管理や進捗管理に時間がかかっていた。

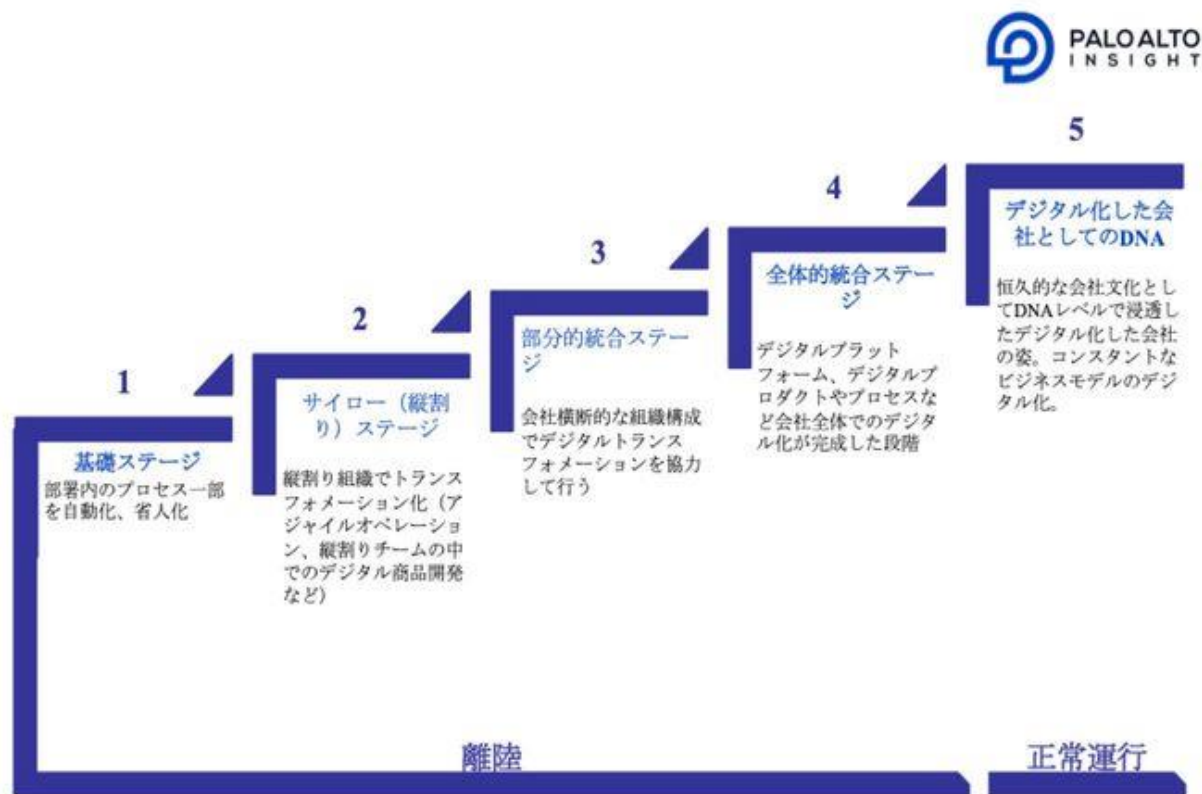
現在は個人別のタスク管理、原価管理、プロジェクト管理も行っている。

The screenshot displays the Salesforce Pardot interface. At the top, there's a navigation bar with tabs for 'ホーム', 'Pardot', 'キャンペーン', 'リード', 'お問い合わせ', 'お問い合わせ履歴', '開封', '契約', 'ケース', '報告', 'レポート', 'ダッシュボード', and 'さらに表示'. Below this is a 'ケース' (Cases) section titled 'すべての進行中ケース' (All Active Cases). It features a table with columns for 'ケース番号' (Case Number), '取引先名' (Account Name), '取引先' (Account), '件名' (Subject), and '最終更新日' (Last Modified). Three cases are listed with details like '00002047', '00002048', and '00002049'. Below the table is a '今日の To Do' (Today's To Do) section with a message: '今日が開始の日はありません。しばらくしてから再度確認してください。' (There are no start dates for today. Please check back later). This is followed by two bar charts: 'todo忘れ7日間' (7-day forgotten tasks) and 'todo忘れ14日間 (取引先)' (14-day forgotten tasks by account). The right sidebar contains an 'アシスタント' (Assistant) section with a list of tasks and a '主要な開封 - 最近読んだ開封' (Key Opened - Recently Read Opened) section with a list of opened cases.

DXの5つのステージ

デジタル化されたデータを使用して作業の進め方やビジネスモデルを変革すること

図表1 デジタルトランスフォーメーション5ステージ



Source: Why Digital Transformation Fail by Tony Saldanha

DXを実現するために

(1) DX推進のための経営のあり方、仕組み

1. 経営戦略・ビジョンの提示
2. 経営トップのコミットメント
3. DX推進のための体制整備
4. 投資等の意思決定のあり方
5. DXにより実現すべきもの：
スピーディーな変化への対応力

(2) DXを実現する上で基盤となるITシステムの構築

(2) - 1 体制・仕組み

6. 全社的なITシステムの構築のための体制
7. 8. 全社的なITシステムの構築に向けたガバナンス
9. 事業部門のオーナーシップと要件定義能力

(2) - 2 実行プロセス

10. IT資産の分析・評価
11. IT資産の仕分けとプランニング
12. 刷新後のITシステム：
変化への追従力

(DX推進ガイドライン)

具体的な進め方

1. 3年・5年後などのビジョンを描く
 - もっと顧客を増やしたい。エリアを拡大したい
 - 残業を減らしたい
2. 課題を洗い出し
 - トップが抱える課題、判断
 - 現場へのアンケート、ヒアリング(トップとのずれがある場合も)
3. 進める人材の選出、担当
 - 少人数の場合、社長
 - 若手を含めたチーム
4. 業者選定&ツール選定
5. 稼働
6. チェック
 - 特に定着させることが大事

具体的な進め方(当社の場合)

1. 5年後のビジョン
 - もっと顧客を増やしたい
 - 残業を減らしたい
 - 採用したい
2. 課題を洗い出し
 - トップが抱える課題→進捗管理、工程管理が個人任せ→残業増、教育が難しい→顧客を増やせない
 - 現場へヒアリング→面倒くさい→いままで通りでいいのでは？(トップとのずれ)
3. 進める人材の選出、担当
 - 社長(私自身)
4. 業者選定&ツール選定
5. 稼働
6. チェック
 - 不満しか出てこない
 - 質問と運用ルールを定期的に打ち合わせを行い、決めていく
 - 現在も定期的に見直し

同時に進めたこと(当社の場合)

- 整理整頓
 - いらないものを捨てる
 - ものの位置を決める
 - 掃除の時間を多めにとる
 - 書類の整理
 - 情報の整理
- 作業の見える化
 - どのくらい仕事が溜まっているのか
 - どの作業がおわったのか
- 標準工程の見直し
 - 標準作業を決める。フォーマットを揃える。→業務効率化と標準の作業時間が決まる

これらを同時に進めることで、管理しやすい体制をつくることができた！

おすすめサービス！

IPAは、2019年7月に経済産業省が公開した「[DX推進指標](#)」に対し、各企業の自己診断結果を収集・分析することを目的に「DX推進指標自己診断結果入力サイト」を公開しました。

DX推進指標の自己診断結果を入力いただいた企業には、後日、自己診断結果と全体データとの比較を可能にするベンチマークなどによる分析結果を提供します。この分析結果を活用することにより、各企業が全体との差を把握し、次のアクションを検討することなどができます。自己診断結果の入力へのご理解とご協力をお願いします。

経済産業省 IPA 独立行政法人 情報処理推進機構

経産省のDX推進指標で簡易なDX判断を

9-10月はDX推進指標をもとにした自己診断の集中実施期間です **10月31日締め切り*1**

提出企業にはベンチマークを提供（無償）

✓ 自己診断を実施し、診断結果をIPA*2に提出いただいた企業には、他の提出企業のDX取組状況と自社の取組状況を比較できる「ベンチマーク」を提供しています

自己診断結果入力サイト

ベンチマーク

IPA 独立行政法人 情報処理推進機構

HOME | 情報システム | 企業システム | 経営戦略センター

社会風評センター 新たな雇用の推進

全体の傾向

全体概要	業種別
定性指標	売上規模別
	従業員数規模別

全国での位置付けがわかる！

手順

- <https://www.ipa.go.jp/ikc/info/dxpi.html>

自己診断結果の入力手順



STEP1 DX推進指標による自己診断

DX推進指標は、経営者や社内の関係者がデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進に向けた現状や課題に対する認識を共有し、アクションにつなげるための気付きの機会を提供するものです。

本指標は、各企業が簡易な自己診断を行うことを可能とするものであり、各項目について、経営幹部、事業部門、DX部門、IT部門などが議論をしながら回答することを想定しています。



自己診断は、以下の「DX推進指標とそのガイダンス」をご確認の上、「自己診断フォーマットver2.1」をご利用ください。

以前のフォーマットでは自己診断結果を提出できませんので、必ず「自己診断フォーマットver2.1」に自己診断結果を記載してください。

- [DX推進指標とそのガイダンス【経済産業省】](#) 
- [DX推進指標自己診断フォーマットver2.1](#) 

STEP2 自己診断結果の入力

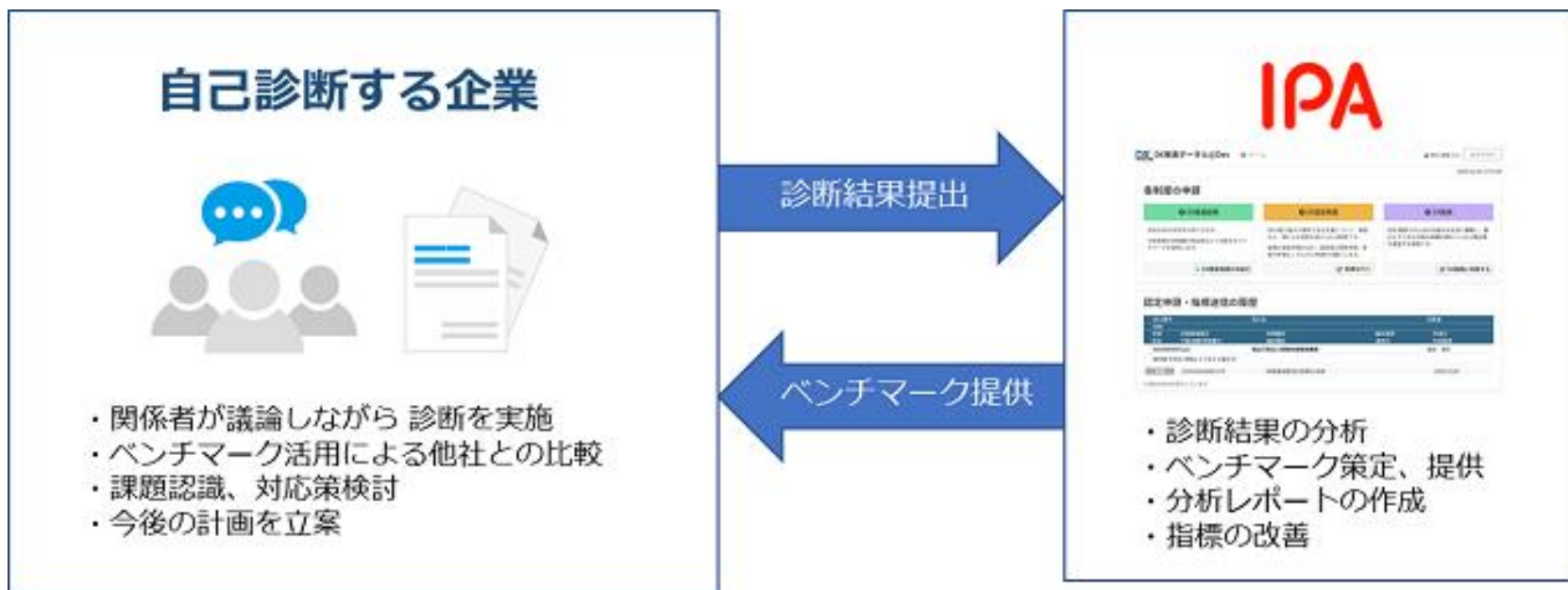
2021年1月22日より、Web申請システム「DX推進ポータル」にてDX推進指標の自己診断結果の提出受付を開始いたしましたので、以下のURLよりDX推進指標自己診断フォーマットver2.1でのご提出をお願いいたします。

- [DX推進ポータル](#) 
- [DX推進ポータル 利用マニュアル](#) 

手順

- <https://www.ipa.go.jp/ikc/info/dxpi.html>

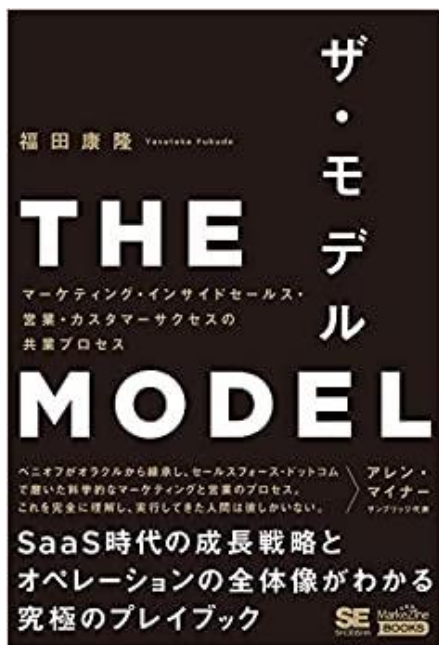
DX推進指標の自己診断結果をご提出いただくと、IPAが各企業の自己診断結果を集計し作成したベンチマークを入手することができます。



クラウドの危険性について

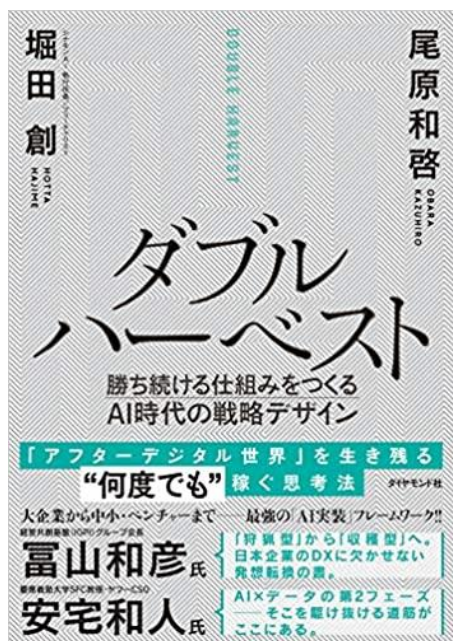
- 社内のセキュリティ意識を上げる
 - 安全なパスワード設定、パスワードの管理方法
- 不正アクセスや不正ログイン対策を行う
 - ワンタイムパスワードや強固なユーザ認証により、厳格なアクセス制御の実施
- データ消失リスクを想定する
 - サービスの提供元が障害や不具合が発生した場合、保存したデータが消失してしまう、従業員の操作ミスによってデータが消失してしまう
 - 万が一データを誤って削除した時に復旧できるのかといった点でサービスを選ぶことも大切

参考



ザ・モデル

「インサイドセールス」「カスタマーサクセス」という新たな組織も、各論ではなく、マーケティングや営業を含めた全体像を踏まえて、その機能とオペレーションのポイントを説明紹介。



ダブルハーベスト

AIが気になるがどのようにすればいいのだろうかという方にお勧めします。



中小企業のDXは会計事務所に頼め!

中小企業にこそ薦めたい手軽なDX(デジタルトランスフォーメーション)手法を、初心者向けに紹介。話題のツールの導入事例が満載



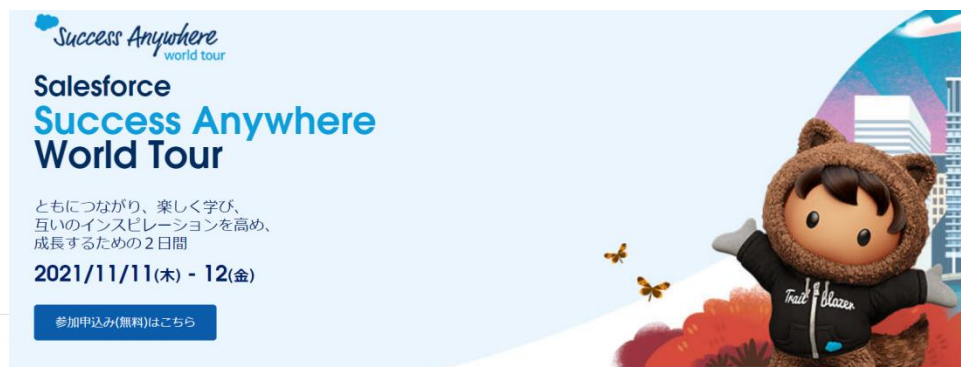
いまこそ知りたいDX戦略 自社のコアを再定義し、デジタル化する

なぜ、あなたの会社のDXはうまくいかないのか?シリコンバレーに学ぶDX戦略の最先端
自社のDXを成功させたい経営者とリーダー必読の一冊!

参考

- さまざまなメーカーが動画を用意しているので参考に
- また、展示会がなくなったことでオンラインイベントも増加

<https://www.salesforce.com/jp/>



Success Anywhere world tour
Salesforce
Success Anywhere World Tour

ともしつながら、楽しく学び、互いのインスピレーションを高め、成長するための2日間

2021/11/11(木) - 12(金)

参加申込み(無料)はこちら



最新情報 先進活用事例 豪華ゲスト登壇

2021年11月5日(金) 10:00~

働く人たちを笑顔にする 年間最大イベント ZOHOLICS 開催

紹介トピック CX DX 業務効率 業績アップ

元日本マイクロソフト 業務執行役員 澤円氏も登壇

詳細はこちら

<https://www.zoho.com/jp/>



UiPath™

製品 ソリューション RPAについて リソース 会社について サポートとサービス Q

日本語 お問い合わせ トライアル開始

経理業務事例

UIPath RPA Platform 導入事例 - あいおいエッセイ

あいおいエッセイ 和信書保株式会社

見る YouTube

<https://www.uipath.com/ja/>