



ResorTech Okinawa

DXの手引

第一部 小規模・中小企業の IT ツール活用編

編 沖縄県 商工労働部 IT イノベーション推進課

一般財団法人 沖縄 IT イノベーション戦略センター(ISCO)



これだけ知っていれば、御社でも DX ができる！

- 業績が思うように伸びていない
- ウチの会社、何かムダが多いのではないか？
- DX はどこから、どのように始めて良いか？

と思ったら読む本

目次

はじめに.....	1
(1) なぜ DX が必要か？	1
(2) 沖縄の産業指標	1
(3) 本書の構成.....	3
(4) 本書の対象.....	3
1. 小規模企業の経営課題	4
(1) 小規模企業の経営課題.....	4
(2) 小規模企業の IT ツール導入事例.....	5
(3) 各事例に共通する傾向.....	7
2. 経営の向上を考えよう	8
(1) 会社の能力向上を考える.....	8
(2) どうやって売上を上げるか考える.....	9
(3) どうやって利益を残すか考える	10
(4) デスクワークのムダを考える.....	11
3. 小規模企業の IT ツール導入.....	12
(1) IT ツール導入の進め方	12
(2) 小規模企業と中堅企業の IT 導入の違い.....	13
(3) 全体イメージをつくる.....	14
(4) 導入に向けた取組.....	15
4. DX に向けて	17
(1) DX とは何か？	17
(2) DX の進め方	18
(3) 社長が考えるべきこと	19
付録: 各種支援・相談先・補助金一覧(2024 年度版).....	20

はじめに

(1) なぜ DX が必要か？

DX とは一言で言えば、「デジタル技術の活用を前提とした経営変革」です。

沖縄県が、企業の皆様に DX を勧める理由は、企業の「稼ぐ力」を上げることにあります。

沖縄県の「新・沖縄21世紀ビジョン 基本計画」では、5つの将来像のうち、「希望と活力にあふれる豊かな島を目指して」において、「県民所得の着実な向上につながる企業の『稼ぐ力』の強化」を基本施策としています。

そのためには、中小企業等の経営基盤を強化して「稼ぐ力」を向上させ、全産業の労働生産性(仕事の価値)を上げることが必要です。DX は、そのための手段として期待されているのです。

将来像3 希望と活力にあふれる豊かな島を目指して

1. 県民所得の着実な向上につながる企業の「稼ぐ力」の強化

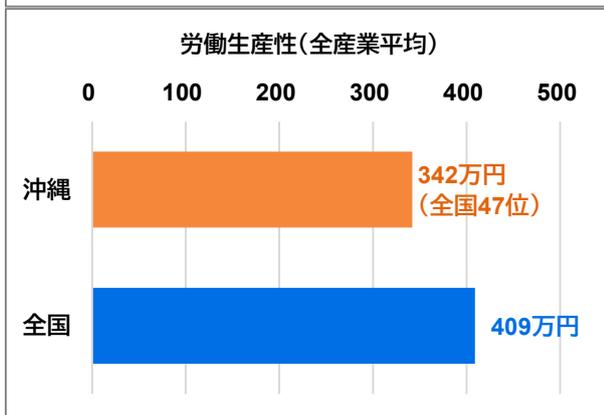
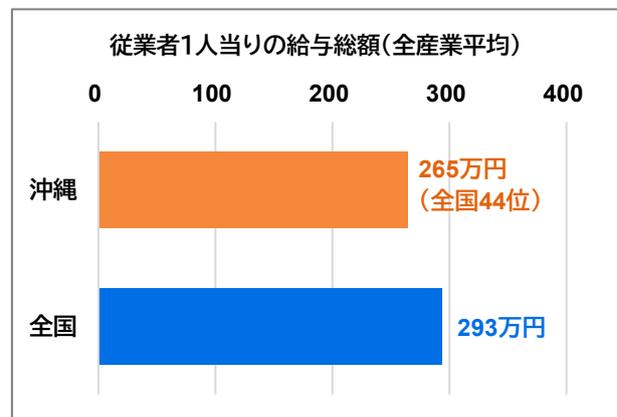
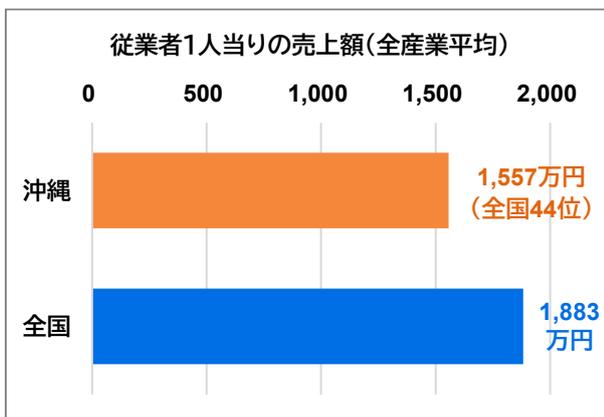
- 全産業における労働生産性の向上
- 地域・産業間連携による「稼ぐ力」と域内自給率の向上
- 中小企業等の経営基盤の強化による「稼ぐ力」の向上

出典:「新・沖縄21世紀ビジョン 基本計画」パンフレット(沖縄県 企画部)

(2) 沖縄の産業指標

沖縄の産業全体を見ると、従業員1人当たりの売上額、給与総額、労働生産性(仕事の価値)、いずれにおいても全国で低い順位にあります。

企業の「稼ぐ力」を強化し、県民所得を向上させるためにも、企業の経営力を強化することが必要です。

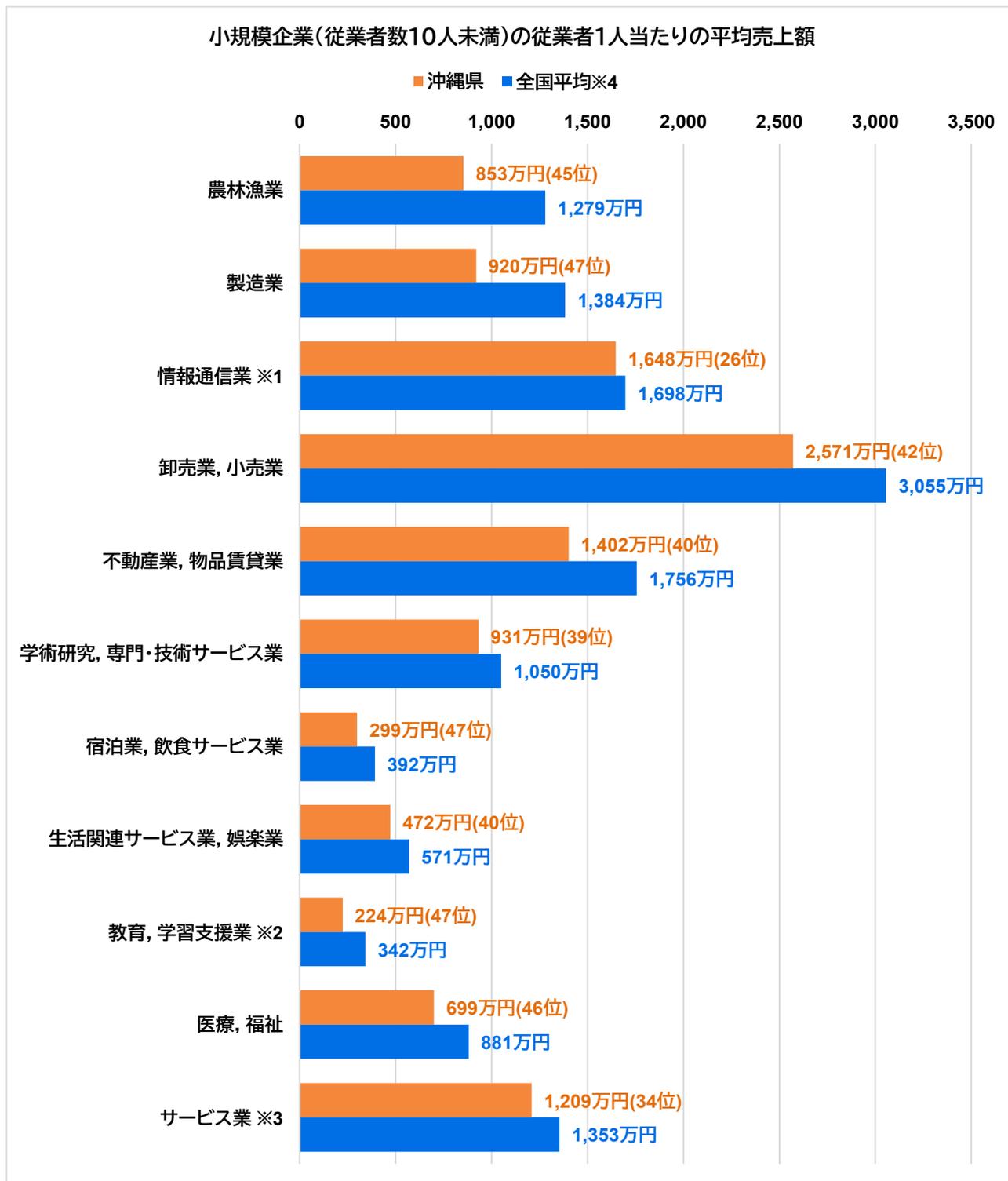


出典:「令和3年 経済センサス」総務省・経済産業省

※「全国」は 47 都道府県の間接値。

※労働生産性は、従業員1人当たりの純付加価値額。

下図は、小規模企業(従業者数10人未満)の従業者1人当たりの平均売上額を産業別に示したものです。全国平均と比べて低い産業が多いことがわかります。



出典:「令和3年 経済センサス」総務省・経済産業省

※1 情報通信業(情報サービス業等)

※2 教育, 学習支援業(その他の教育, 学習支援業)

※3 サービス業(政治・経済・文化団体, 宗教を除く)

※4 「全国平均」は47都道府県の間値。

(3) 本書の構成

本シリーズでは、次のように企業の DX 推進に向けて、段階的に解説します。

- 第一部 小規模企業の IT ツール活用編(本書)…主に DX の初歩と IT ツール導入
- 第二部 中小・中堅企業の DX 取組編(続編)…企業経営を中心に DX の推進について深堀する
- 第三部 中小・中堅企業の経営変革編(続編)…DX の目標である経営変革について説明

厳密に言えば、IT ツール活用だけでは DX とは言えません。しかし、本書では小規模企業の生産性向上を目的として、IT ツール導入と DX の初歩的な説明について述べています。



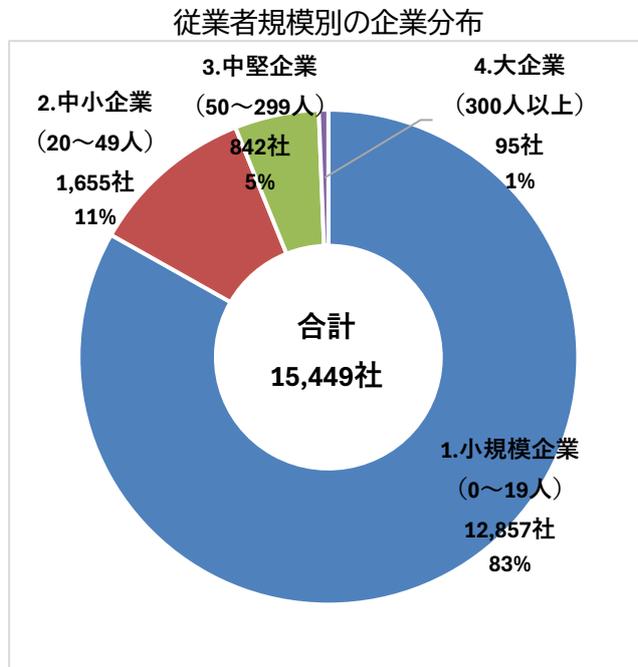
(4) 本書の対象

右のグラフは、沖縄県内に本社がある企業を従業員規模別に示したものです。

沖縄では、従業員規模 20 人未満の小規模企業が全体の約8割を占めています。

本書は、主にこれらの小規模企業を対象としています。

また、中小企業でも IT ツールの導入がまだであれば参考にしてください。



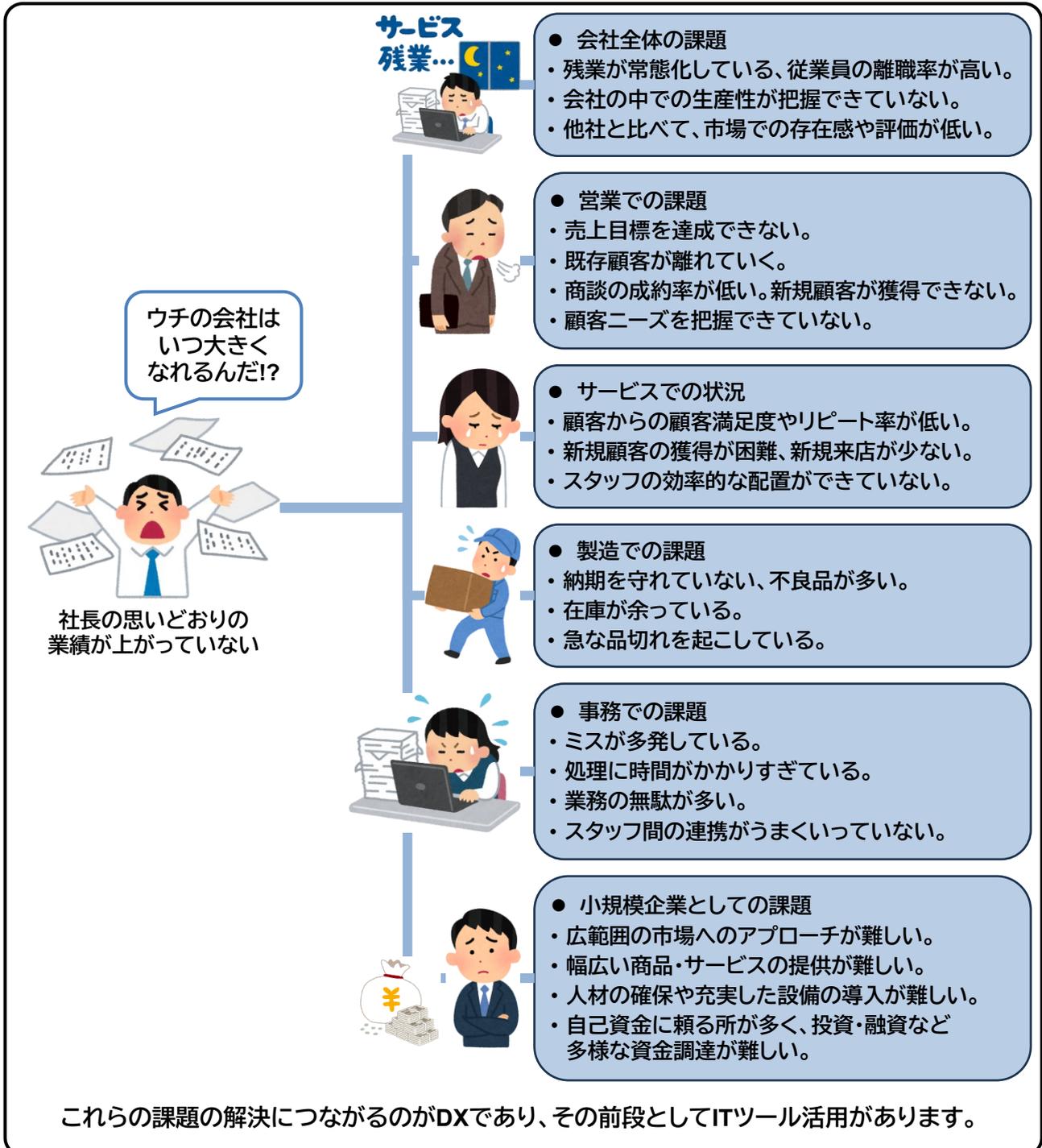
出典:「令和3年 経済センサス」総務省・経済産業省

1. 小規模企業の経営課題

(1) 小規模企業の経営課題

小規模企業を取り巻く経営課題には、売上向上、経費削減、人材確保、能率向上など、様々なものがあります。これらの経営課題の解決につながるのがDXであり、その前段としてITツール活用があります。御社では、これらの課題で困っていませんか？会社は社長の思いどおりの成長を実現していますか？

小規模企業の経営課題の解決にはDX、ITツール活用が必要



(2) 小規模企業の IT ツール導入事例

それでは、小規模企業の IT ツール導入事例を「小規模事業者等デジタル化支援事業」(沖縄県 商工労働部 中小企業支援課)から見てみましょう。ここでは、小規模企業をはじめとする中小企業の IT ツール導入事例が、令和2年度から令和5年度まで全部で30事例収録されています。



そのうち、労働生産性(仕事の価値)が大幅アップした企業の例を見てみましょう。

藤原亮税理士事務所(専門サービス業)「社内業務を IT 化して『人ができる仕事』を強化」※R02 事例集	
導入の背景	顧客数の増加に伴い、繰り返し作業やヒューマンエラーが課題となっていた。
導入の流れ	IT 専任社員の入社を機に、業務のオートメーション化を推進。
得られた効果	日常業務が効率化され、付加価値の高いサービス提供に注力できるようになった。
導入したツール	winautomation
有限会社 リサイクルセンター沖縄(サービス業)「作業時間月 40 時間削減！」※R03 事例集	
導入の背景	ゴミ回収契約依頼から請求までの処理に時間がかかり、ミスも多かった。
導入の流れ	Web 版データベース「kintone」を導入し、業務を省力化。
得られた効果	業務時間が月 70 時間から 30 時間に短縮。顧客満足度も向上した。
導入したツール	kintone

有限会社 沖縄クリーン工業（サービス業）「勤怠管理時間月 3.5 日減」※R03 事例集	
導入の背景	夜間業務や社員増加により、勤怠管理に多くの時間を要していた。
導入の流れ	QR コードで打刻可能な「就業大臣」を段階的に導入。
得られた効果	勤怠データ入力時間が大幅に短縮。移動時間の削減にもつながった。
導入したツール	就業大臣 NX クラウド、大臣スマート打刻サービス
株式会社 崎浜商店（卸売業）「通信時間が 30 秒から 5 秒に短縮」※R03 事例集	
導入の背景	アナログ回線廃止に伴い、発注方法の変更が必要だった。
導入の流れ	B2B forJX-Client を導入し、インターネット回線での発注に移行。
得られた効果	通信時間が大幅に短縮され、発注作業が効率化。回線契約料も削減できた。
導入したツール	EDI-Master B2B for JX-Client
株式会社 屋我ビーチセンター（生活関連サービス業）「売上集計の時間が約半分に」※R03 事例集	
導入の背景	手計算による受付業務でミスが多く、売上集計に時間がかかっていた。
導入の流れ	POS レジとサイトコントローラーを導入し、在庫管理も効率化。
得られた効果	売上集計時間が半減し、販路拡大にも繋がった。
導入したツール	スマレジ、ねっぱん！サイトコントローラー++
神谷荘（宿泊業）「外注費削減、新規事業のヒントにも」※R03 事例集	
導入の背景	コロナ禍での新規ビジネス展開のため、IT 力が必要だった。
導入の流れ	Adobe Creative Cloud を導入し、独学で使用方法を習得。
得られた効果	外注費がゼロになり、新たな収益源も生まれた。
導入したツール	Adobe Creative Cloud
琉球ワークス株式会社（卸売業）「作業時間短縮とミス削減&売上アップ」※R04 事例集	
導入の背景	受注増加に伴い、伝票入力や確認作業の負担が増大していた。
導入の流れ	専門家の助言を受け、BtoB に特化した「Bcart」を導入。
得られた効果	作業時間が短縮され、ヒューマンエラーも減少。営業活動の時間が増加した。
導入したツール	Bcart

いかがでしょうか？小規模事業者でも IT ツールの導入によって様々な成果を挙げていることがわかります。では、令和2年度から令和5年度までの30事例を通じて共通する傾向を次のページで分析してみましょう。

(3) 各事例に共通する傾向

各事例に共通する傾向は何でしょうか？それは、次の5つの点に見えてきます。

■ 全体的に共通する傾向



- | |
|---------------------------|
| 業務効率化や時間削減に関する事例が多い |
| 情報共有や管理の改善につながっている事例が多い |
| 顧客サービスの向上や満足度アップを目指す事例もある |

■ 導入の背景で共通する傾向



- | |
|----------------------------------|
| 手作業や紙ベースの業務による非効率さが課題となっている事例が多い |
| データ入力や管理に時間がかかり過ぎている問題が多い |
| 人為的ミスやヒューマンエラーの削減を目指す事例が多い |
| 顧客対応や予約管理の改善を目指す企業も複数ある |
| コロナ禍による業務変化への対応を背景とする事例もある |

■ 導入の流れで共通する傾向



- | |
|-------------------------------|
| 多くの企業が専門家や IT 事業者のアドバイスを受けている |
| ツール選定支援を利用する事例が非常に多い |
| 段階的な導入や試行期間を設ける事例が見られる |
| 従業員の意見を取り入れながら導入を進める事例がある |
| 既存の業務フローの見直しと並行して導入を進める事例がある |

■ 得られた効果で共通する傾向



- | |
|-------------------------------------|
| 業務時間の大幅な削減が最も顕著な効果として挙げられている |
| ヒューマンエラーや入力ミスの減少が多く事例で報告されている |
| リアルタイムの情報共有や可視化が実現されたケースが多い |
| 顧客サービスの向上や満足度アップにつながった例が多い |
| 従業員の負担軽減や、より付加価値の高い業務への時間シフトが実現している |
| 新たな事業展開や販路拡大のきっかけになった事例もある |

■ 導入したツールで共通する傾向(ツールのジャンル)



- | |
|--|
| クラウド型の業務管理ツール(kintone など)が多く導入されている |
| POS システムや在庫管理システムの導入が小売・卸売業で多い |
| 予約管理や顧客管理に特化したツールが宿泊業やサービス業で採用されている |
| RPA(業務自動化)ツールの導入例がいくつか見られる |
| 会計・給与管理ソフトの導入も複数ある |
| チャットボットや音声入力システムなど、AI 技術を活用したツールも採用されている |

以上を一言で表せば、「小規模・中小企業の IT ツール導入による業務革新と顧客価値向上の加速」と言えます。

- ・ IT ツールの導入を通じて、従来の業務プロセスをデジタルに移行。
- ・ 既存の業務プロセスを根本的に見直し、業務革新を実現(効率化、時間削減、ミス軽減など)。
- ・ 内部業務の改善だけでなく、顧客サービスの向上や満足度アップにつながり、顧客価値向上を実現。
- ・ コロナ禍などの外部要因も影響し、IT ツール導入が急速に進んでいる。

2. 経営の向上を考えよう

(1) 会社の能力向上を考える

企業経営では、会社の能力を向上させることが最も重要です。それには、次の4つを考える必要があります。

市場	<ul style="list-style-type: none"> お客様のニーズや欲求を深く理解し、競合他社の動向を常に把握することが重要です。 市場調査やお客様の行動分析を通じて、ビジネスチャンスや潜在的な脅威を見極めることが必要です。
商品・サービス	<ul style="list-style-type: none"> 顧客満足度を高めるため、自社の商品やサービスの品質向上に努めましょう。 お客様の期待を超える価値を提供することで、市場での競争優位性を確立できます。
資源	<ul style="list-style-type: none"> 人材と原材料を効率的に活用することが鍵となります。 従業員のスキル向上や適材適所の人員配置、さらに仕入れの最適化などを通じて、生産性を高めることができます。
資金	<ul style="list-style-type: none"> 健全な財務管理は企業の持続可能性に不可欠です。 適切な予算編成、投資判断、そしてキャッシュフロー管理を行うことで、企業の成長と安定性を確保できます。

これらの4つの要素をバランス良く管理し、継続的に改善することで、企業の総合的な能力向上につながります。また、これらの要素は相互に関連しているため、一体的に考えることが重要です。

会社の能力向上は、市場、商品・サービス、資源、資金の4つで考える！



(2) どうやって売上を上げるか考える

売上を上げることは、企業経営の第一歩であり、最も重要な課題です。

売上を上げるには、「お客様を増やす」か「客単価を上げる」しかありません。しかし、沖縄は他県のように県境を越えて市場を拡大することが難しい上に、観光産業など地域密着型のサービス業が多い特徴があります。

そのため、沖縄の市場で売上を増やすためには、お客様のニーズや動向を正確に把握し、チャンスを逃さないことが極めて重要です。

売上を上げるには「お客様を増やす」か「客単価を上げる」しかない！

お客様を増やす



新規客を増やす
(顧客数を増やす)

and
or



リピート客を増やす
(延べ客数を増やす)



そこで、ITツールも使って
お客様の認知を高め、
リピートを促す方策を進める
必要があります

客単価を上げる



たくさん買って頂く
(購買数を上げる)

and
or



高い物を買って頂く
(購買額を上げる)



そこで、ITツールも使って
お客様の購買意欲を刺激したり、
ニーズに合ったアプローチを
進める必要があります

- 沖縄は他県のように県境を越えて市場を広げることが難しい地域です。
- また、観光産業のような地域密着型のサービス業が多い地域です。
- したがって、沖縄の市場で売上を増やすためには、お客様のニーズや動向を把握することが大切なのです。

このような IT ツールが効果的です

MA ツール	EC ツール	SNS ツール
HubSpot CRM 営業・マーケティング・カスタマーサービスを統合した CRM ツール https://www.hubspot.jp/	Amazon 世界最大の EC プラットフォーム https://sell.amazon.co.jp/	Instagram 写真や動画を中心としたビジュアル重視の SNS https://www.instagram.com/
BowNow 顧客開拓や商談創出などマーケティング活動の自動化ツール https://bow-now.jp/	BASE 簡単にネットショップを開設できる日本の EC プラットフォーム https://thebase.com/	X(旧 Twitter) リアルタイムの短文コミュニケーションに特化した SNS https://x.com/
	STORES SNS 連携が容易な EC サイト構築サービス https://stores.jp/	LINE おなじみのコミュニケーションアプリ。企業の顧客コミュニケーションにも https://www.lycbiz.com/jp/
メールマーケティングツール	受発注支援ツール	アンケートツール
SendGrid 高い配信性能と API 連携が特徴のメール配信サービス https://sendgrid.kke.co.jp/	Bcart BtoB の受発注業務を EC 化するクラウドサービス https://bcart.jp/	Google Forms 無料で利用可能なシンプルなアンケート作成ツール https://www.google.com/forms/about/
SMSLINK 携帯電話の SMS への配信ツール SMS は開封率が高い https://smslink.nexway.co.jp/	BtoB プラットフォーム受発注 Web 上で発注・受注ができるツール https://www.infomart.co.jp/asp/index.asp	SurveyMonkey 豊富な質問タイプと高度な分析機能を持つアンケートツール https://jp.surveymonkey.com/
	LOGILESS EC の受注出荷・在庫管理を自動化 https://www.logiless.com/	

(3) どうやって利益を残すか考える

経営では、売上を上げると同時に、利益を残すことを考えなければなりません。

利益を残すには「仕入を抑える」か「出費を抑える」しかありません。しかし、沖縄は離島県であるため材料・商材の輸送費がかかる上、昨今の物価高騰で仕入を安くすることは難しい状況です。

したがって、いかにムダを減らし、利益を確保するかが非常に重要になります。IT ツールを活用することで、業務の効率化や経費削減が可能になります。

利益を残すには「仕入を抑える」か「出費を抑える」しかない！

仕入を抑える



仕入を安くする
(原価を下げる)

and
or



使う分だけ仕入れる
(仕入を適正化する)



そこで、ITツールも使って
仕入の適正化を進める
必要があります。

出費を抑える



材料費を抑える

and
or



人員を適正配置する



そこで、ITツールも使って
材料費のムダを減らし、
人員も適正配置して、
効率化を進める必要があります。

- 沖縄は材料・商材の輸送費がかかる上、昨今の物価高騰で仕入を安くすることは難しいです。
- したがって、どうやってムダを減らし、利益を確保するかが、とても大事なのです。

**利益経営が
大切な理由**



少ない手持ちで
大きな実りを



明日の仕入れも安心



息の長い商売の秘訣



お客様に選ばれ
続ける強み

このような IT ツールが効果的です

プロジェクト管理ツール	シフト管理ツール	在庫管理ツール
<p>Trello ボード形式で、タスクを可視化し効率的に管理できるツール https://trello.com/</p> <p>Asana チームの作業を一元管理し、進捗状況を簡単に把握できる多機能プロジェクト管理ツール https://asana.com/ja/</p> <p>Joto 日本製の使いやすいプロジェクト管理ツールで、タスク管理からガントチャートまで対応 https://www.joto.com/</p>	<p>シフトボード シンプルで使いやすいシフト作成・管理ツール https://shiftboard.jp/</p> <p>TimeTree カレンダー共有機能を持つツールで、シフト管理にも活用可能 https://timetreeapp.com/intl/ja/</p> <p>AirShift シフト作成から勤怠管理まで一括で行える総合的なシフト管理ツール https://airregi.jp/shift/</p>	<p>Zaico スマホでバーコードを読み取り、簡単に在庫管理ができるクラウドツール https://www.zaico.co.jp/</p>
		POS レジ
		<p>スマレジ POS 機能と在庫管理を統合した、小売・飲食店向けの総合的なツール https://smaregi.jp/</p> <p>エアレジ 0円でカンタンに使える POS レジアプリ https://airregi.jp/</p> <p>エアレジオーダー お客様が席からスマホでカンタン注文 https://airregi.jp/order/selforder/</p>

(4) デスクワークのムダを考える

すべての業種に共通して見逃せないのが、デスクワークのムダです。

一見、一生懸命仕事をしているように見えても、実は膨大なムダが発生しているおそれがあるのです。

IT ツールを活用することで、このようなデスクワークのムダを大幅に削減することができます。

すべての業種に共通して、見逃せないのがデスクワークのムダ！

	<p>時給2千円の社員が1日2時間 この作業に充てているとすれば... 2千円×480時間＝年間96万円のムダ</p>		<p>時給2千円の社員が1日1時間 この作業に充てているとすれば... 2千円×240時間＝年間48万円のムダ</p>
<p>1. 転記作業のムダ</p> <ul style="list-style-type: none"> 紙の伝票などから入力する作業が非効率的。 同じ情報を複数の書類やシステムに転記している。 	<p>2. コミュニケーションのムダ</p> <ul style="list-style-type: none"> 会議が長時間に及び生産性が低い。 電話や対面、メールでの連絡に時間を取られる。 		
	<p>時給2千円の社員が1日1時間 この作業に充てているとすれば... 2千円×240時間＝年間48万円のムダ</p>		<p>時給2千円の社員が1日1時間 この作業に充てているとすれば... 2千円×240時間＝年間48万円のムダ</p>
<p>3. 情報共有と活用のムダ</p> <ul style="list-style-type: none"> 情報共有がなされていない。 必要な情報を探すのに時間がかかる。 <ul style="list-style-type: none"> これらの合計は、年間240万円。これだけのお金があれば何ができますか？ 一見、一生懸命仕事をしているように見えて、実はとんでもないムダをしているのです。 	<p>4. 業務プロセスのムダ</p> <ul style="list-style-type: none"> 決裁プロセスが煩雑、手戻りが多発。 残業や機会損失、対応の遅れにつながる。 		

このような IT ツールが効果的です

経理・会計ソフト	経費精算ツール	勤怠管理ツール
<p>Freee クラウド型の会計ソフトで、自動仕訳機能や銀行連携が特徴 https://www.freee.co.jp/</p> <p>Money Forward 個人・法人向け財務管理サービスで、多彩な連携機能を提供 https://biz.moneyforward.com/</p>	<p>Staple 領収書のスキャンから申請・承認までをデジタル化する経費精算ツール https://app.staple.jp/</p> <p>楽楽精算 経費精算業務の時間を大幅に削減できる経費精算ツール https://www.rakurakuseisan.jp/</p>	<p>King of Time クラウド型の勤怠管理システムで、様々な勤務形態に対応 https://www.kingoftime.jp/</p> <p>ジョブカン 勤怠管理から給与計算まで一括管理できる統合型人事労務システム https://jobcan.ne.jp/</p>
オートメーションツール	リモート会議ツール	クラウドストレージツール
<p>Power Automate ローコードと AI による自動化ツール https://www.microsoft.com/ja-jp/power-platform/products/power-automate</p> <p>DX Suite(AI OCR) 入力作業が最大 99%削減 https://dx-suite.com/</p>	<p>Zoom 高品質のビデオ会議サービスで、大規模な会議にも対応 https://zoom.us/</p> <p>Microsoft Teams チャット、ビデオ会議、ファイル共有を統合したコラボレーションツール https://www.microsoft.com/ja-jp/microsoft-teams/group-chat-software/</p>	<p>Google Drive ドキュメント共同編集機能も充実 https://www.google.com/drive/</p> <p>Dropbox ファイル同期と共有に特化したクラウドストレージサービス https://www.dropbox.com/</p>
ワークフロー支援ツール	グループウェア	生成 AI ツール
<p>サイボウズ Office 日本製のグループウェアで、ワークフローや掲示板機能を提供 https://cybozu-office.com/</p> <p>Questetra BPM Suite ビジネスプロセス管理(BPM)に特化したクラウドサービス https://questetra.com/ja/</p>	<p>Google Workspace 統合型オフィススイートで、メールやドキュメント作成ツールを含む https://www.g-workspace.jp/</p> <p>Microsoft 365 Office アプリケーションやクラウドサービスを提供 https://www.office.com/</p>	<p>ChatGPT OpenAI が開発した対話型 AI。自然言語処理と生成に優れている https://chatgpt.com/</p> <p>Claude 多様なタスクに対応し、倫理的考慮も組み込まれている https://claude.ai/</p>

3. 小規模企業のITツール導入

(1) IT ツール導入の進め方

小規模企業がITを導入する際には、「4つの優先順位」と「4つのプロセス」が重要です。

■ 4つの優先順位

- ① 売上の向上: お客様のニーズと行動を把握することに重点を置きます。
- ② 利益の確保: 商品の製造やサービス提供のムダを省き、業務効率化を図ります。
- ③ デスクワークの効率化: デスクワークのムダを省き、本業に集中できるようにします。
- ④ 経営判断の改善: 意思決定をより速く、正確に行えるようにします。

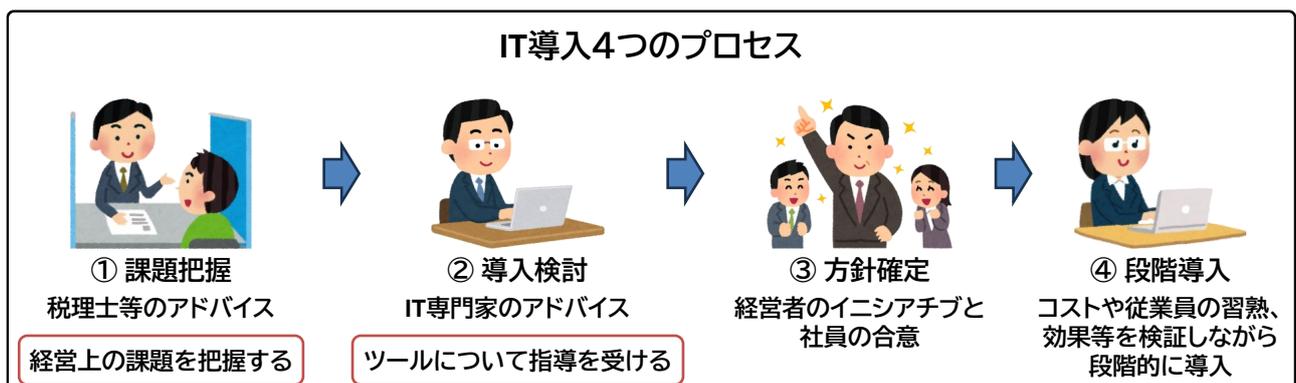
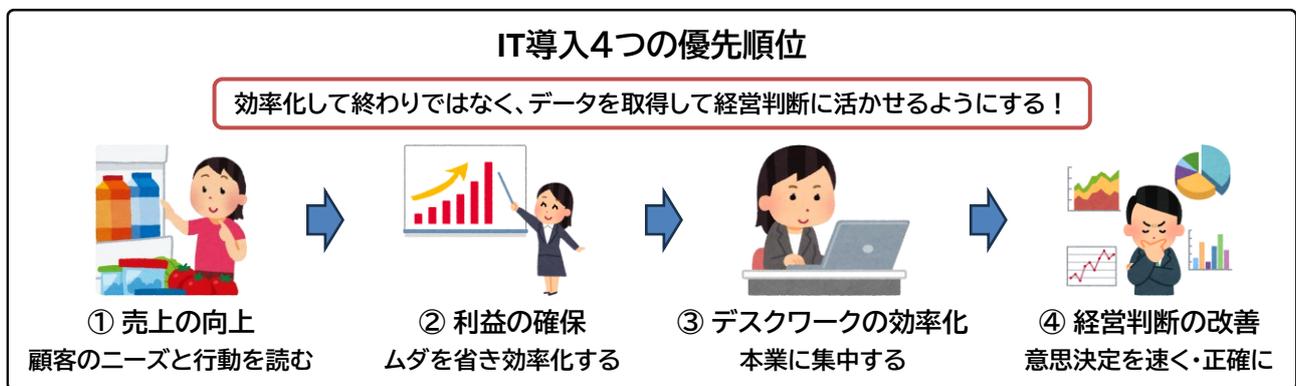
これらの優先順位は、単に効率化を図るだけでなく、データを取得して経営判断に活かすことが必要です。

■ 4つのプロセス

- ① 課題把握: 税理士などの専門家のアドバイスを受けながら、貴社の経営上の課題を特定します。
- ② 導入検討: IT 専門家からアドバイスを受け、適切なツールの選定について指導を受けます。
- ③ 方針確定: 経営者がイニシアチブを取り、社員の合意を得ます。社長の決意が大事です。
- ④ 段階導入: コスト、従業員の習熟度、効果などを検証しながら、段階的にITツールを導入します。

優先順位を決めることで、会社にとって一番大切なことから順番に取り組みます。また、段階を踏んで少しずつITを導入していくことで、費用の負担や失敗のリスクを減らしながら、確実に会社の仕組みを改善できます。

基本は4つの優先順位と4つの導入プロセス！



(2) 小規模企業と中堅企業の IT 導入の違い

ITツールの導入にあたり、何から始めれば良いのか？どれくらいのコストや時間をかければ良いのか？という質問があります。また、事例を見ても「こんな規模の投資はとてできない」という声も聞かれます。

それもそのはず、小規模企業と中堅企業の IT 投資は異なります。小規模企業と中堅企業の IT 導入の違いを見てみましょう。

小規模企業の IT 導入は、現在ニーズ、既製、低予算、短期間！

項目	小規模企業(従業員規模 20 人未満)	中堅企業(従業員規模 50 人以上)
① 目的	小規模企業では、 現在のニーズに焦点を当てた導入 から始めましょう。	将来の成長を見据えた拡張が可能。
② 導入範囲	本書で紹介する 基本的な業務管理ツールに焦点を当てて導入 しましょう。	部門横断的な統合システムを導入することが多い。
③ 予算規模	限られた予算で 低コストのソリューションを選ぶ ことから始めましょう。 もちろん、 無料版から始めてみる こともおすすめします。	より高額で包括的な IT システムに投資できる。
④ 導入プロセス	基本的な業務管理ツール に焦点を当てて導入しましょう。	計画から実装まで長期的なプロセスを要することが多い。
⑤ セキュリティ対策	基本的なセキュリティ対策 を実施しましょう。	より高度なセキュリティシステムを導入する傾向がある。
⑥ データ活用	基本的なデータ管理や簡単な分析 から始めましょう。	ビッグデータ分析や AI を活用した予測分析などを行うことがある。
⑦ IT 専門スタッフ	小規模企業では、専任の IT 担当者を持たないことが多いです。 そのため、 新たに育成するか、外部専門家の力を借りる 必要があります。	IT 部門や専門スタッフを持っている。
⑧ カスタマイズ	まずは、 既製のソフトウェア(特にクラウドサービス) を使用することから始めましょう。	自社のニーズに合わせてカスタマイズできる。

事例を見て「できない！」と考える前に、企業の規模による違いを理解しましょう！

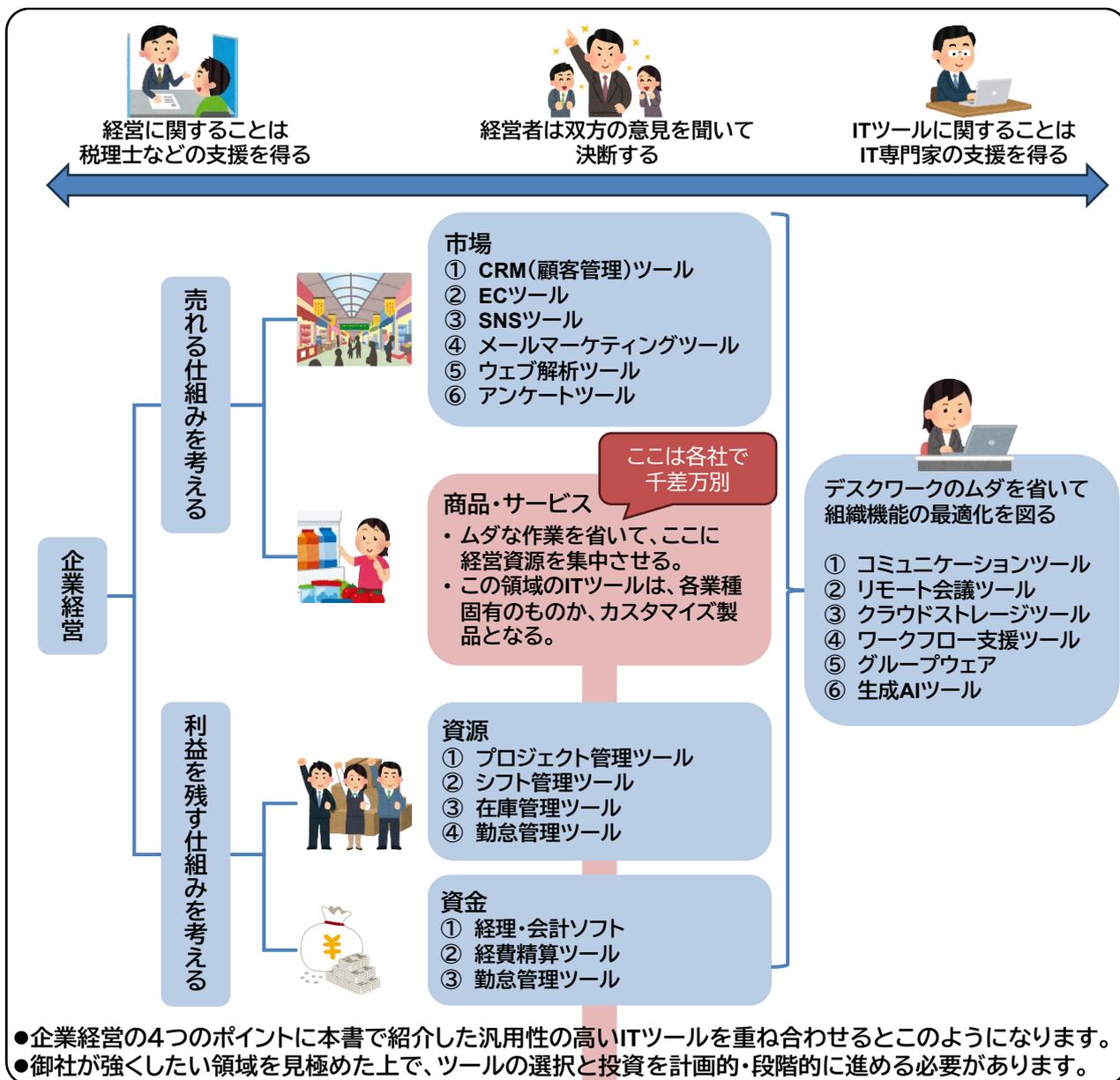


(3) 全体イメージをつくる

ITツールの導入について、全体イメージを作ってみましょう。

企業経営の4つのポイントに、いままで紹介したITツールを当てはめると、下図のようになります。

市場、資源、資金、デスクワークの部分は汎用性が高いですが、商品・サービスの部分は、各業種や企業で千差万別であることがわかります。商品・サービスに直結するツールは、専門業者との相談となります。



●商品・サービスの部分は、各業種や企業で千差万別となります。



(4) 導入に向けた取組

■ 無料版を使ってみる

無料プランから有料プランへの移行は、以下の4つのポイントを考えます。

有料プランにするかどうかは、社内での必要性和事業の状況をよく見ながら、費用と効果のバランスを考えて決めましょう。外部専門家やサービス提供会社にも相談して、自社に合ったプランを選ぶことが大切です。

無料版を使ってみて、有料版に賢く移行！

- ツールが必要な社員全員が常時使えるか？
- 無料版では、ツールを使える人数が限定されている場合があります。
- 一つのアカウントを使いまわしすることは絶対に止めましょう。

- 無料プランで十分か？
- ツールを使いこなしてくると、無料プランでは機能が足りなくなるかもしれません。
- 無料期間が限定されている場合があります
- もっと便利な機能を使いたいなら、有料プランを検討しましょう。

- 大切なデータを守れるか？
- お客様の情報など、大切なデータを扱うなら、セキュリティがしっかりしている有料プランが良い。
- 無料プランでは、トラブル時にすぐ対応してくれるサポートが無い場合もあります。

- 費用対効果は大丈夫か？
- 無料プランでも十分な場合は、無理に有料プランにする必要はありません。
- 必要になった場合に有料プランに移行すればよいのです。

■ 現場の不安や抵抗に対処する

ITツールの導入にあたり、現場では様々な不安や抵抗があることも考えられます。

新しいものを導入する際には、このような不安や抵抗は当然のことなので、このような現場の懸念を社長の声かけと外部専門家の指導で解決する必要があります。

現場の不安や抵抗には、社長のイニシアチブと専門家指導で対応！

現場の不安や抵抗の原因

1. ITツールが使いこなせない
2. 仕事の変化への不安や抵抗
3. 自分の仕事への影響への懸念



それはこういう声で表れます

- わからないんですけど
- やりにくいんですけど
- 今までどおりでいいんですけど



このように説得しましょう(例)

- 「わからないんですけど」
→ 私も最初はわからなかったよ。少しずつ学んでいこう。わからないところは遠慮なく聞いてくれ。
- 「やりにくいんですけど」
→ 慣れるまでは大変だが、慣れれば仕事が楽になるはずだ。まずは簡単な作業から始めてみよう。
- 「今までどおりでいいんですけど」
→ 今のやり方では、時代についていけなくなる。あなたのスキルアップにもなるから、変わっていこう。



もちろん、外部専門家の支援・指導も受けましょう

社長のおっしゃるとおりですよ！皆さん頑張りましょう！

■ セキュリティを考える

IT ツール導入にはセキュリティ対策が必須です。セキュリティは「面倒なもの」ではなく、「ビジネスを守る投資」という意識を持つことが大切です。この観点から、ソフトウェアの選択や更新、データ管理、従業員教育などを一貫して行うことが重要です。IT ツール導入時に、専門家の支援・指導も受けましょう。

適切なセキュリティ対策は、単にリスクを軽減するだけでなく、顧客からの信頼向上や、ビジネスの継続性確保にもつながります。

IT ツール導入にはセキュリティ対策が必須！

● セキュリティソフトの使用

- ・ 有料版のセキュリティソフトを使用する
- ・ 全てのパソコンに導入する

● パスワード管理

- ・ 他人に推測されにくいパスワードを使用し、定期的に変更する

● ソフトウェア更新

- ・ OSやアプリを最新の状態に保つ
- ・ セキュリティやプログラムの更新作業を行う

● データバックアップ

- ・ 重要なデータを定期的にバックアップする
- ・ 万が一のことがあっても復旧できるようにする

● アクセス管理

- ・ 従業員のアクセス権限を適切に設定する
- ・ 例えば、許可された者しかアクセスできないなど

● セキュリティ教育

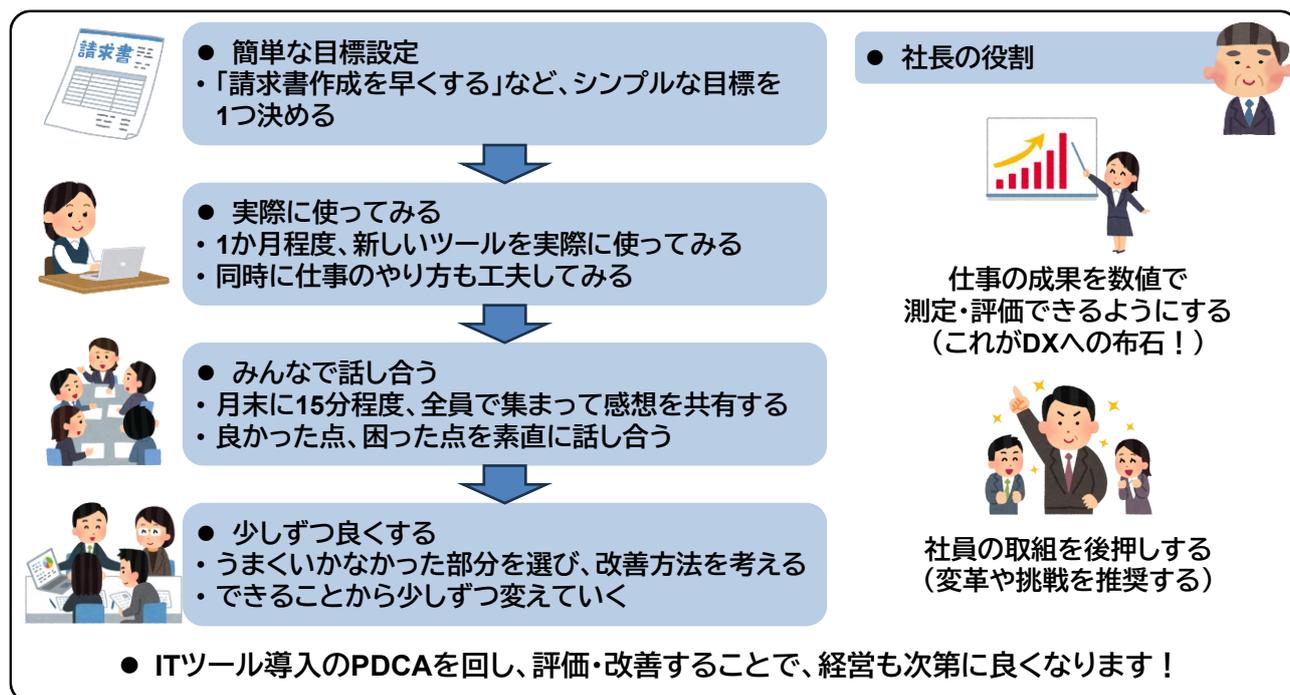
- ・ 従業員にセキュリティの基本を教育する
- ・ 例えば、データをUSBに入れて持ち歩かないなど

■ PDCA を回して評価する

IT ツール導入の PDCA を回すことで、単にツールの効果を高めるだけでなく、組織の問題発見能力や解決力も向上し、会社全体の成長につながります。

特に重要なのは、社長自身が変革と挑戦を支援する姿勢を示すことです。PDCA サイクルの中で新しい試みや改善案が出た際、それを積極的に評価し、実行を後押しすることで、組織全体の革新的な文化が醸成されます。

IT ツール導入の PDCA を回すことで経営も良くなる！



4. DX に向けて

(1) DX とは何か？

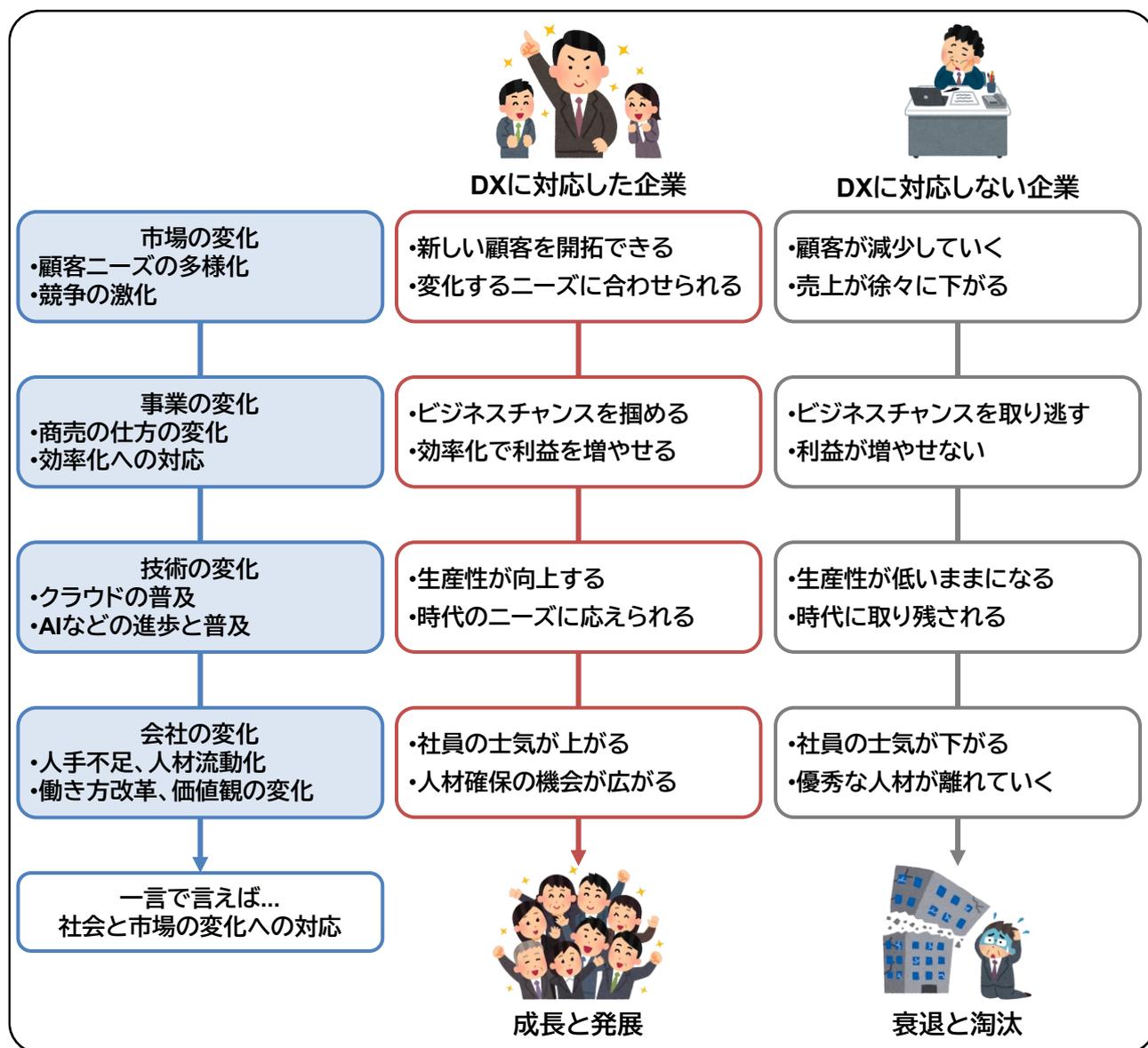
DX の根底にある考え方は、単なる IT 化ではなく、企業経営の変革と進化です。

現在、多くの企業が直面している課題は、市場、事業(ビジネス)、技術、会社(組織)などの急激な変化への対応です。DX はこれらの変化に柔軟かつ迅速に適應するための手段として重視されています。

また、DX は技術導入だけでなく組織文化や働き方の変革も含む、企業の経営変革の包括的な取組であることを理解する必要があります。

このような変化に対応できないと、企業は衰退し、最終的には淘汰されてしまいます。これに対して、変革を目指す企業は成長と発展が期待できるのです。

DX とは社会と市場の変化に対応した経営変革！



(2) DX の進め方

DX を成功させるためには、以下の 4 つのポイントが重要です。

これらのポイントを押さえながら、自社の状況に合わせて DX を進めていくことが大切です。

DX は一朝一夕には達成できません。長期的な視点を持ちつつ、短期的な成果も出しながら、継続的に取り組むことが成功への近道となります。

また、失敗を恐れず、試行錯誤を重ねながら学んでいく姿勢も重要です。

小規模企業であっても、これらのポイントを意識しながら、自社のペースで DX に取り組むことで、着実な変革と進化を遂げることができるでしょう。

DX は、社長の旗振り、全社的な実施体制、外部専門家の活用、段階的な取組



社長のイニシアチブでやるべきこと

1.改善の目的を決めて、みんなで共有する

- ① 自社の状況を把握する。
- ② 改善すべき課題をピックアップする。
- ③ 改善の目的と目標を明確に決める。
- ④ 社員全員で目的を共有し、意志統一する。



社長と社員みんなでやるべきこと

2.今の状況を見直して、できることから始める

- ① 今の仕事の進め方を見直す
- ② ITツールが使える部分を探す
- ③ 小さくてもいいから、できることから始める
- ④ 社員のスキルアップを応援する



外部専門家を活用するべきこと

3.外部の力を借りる

- ① DXに詳しい人や会社を探す
- ② 行政の支援の活用も考える
- ③ 必要なお金を工面する
- ④ 外部の知恵を借りて、効率的に進める



社長と社員みんなでやるべきこと

4.会社の仕組みを少しずつ変えていく

- ① IT活用に合わせて、仕事の手順を改善する
- ② 同時に無駄な作業を減らし、効率化を図る
- ③ 効果を見た上で新しいツールを導入する
- ④ 社員の意見を聞きながら、柔軟に変化する

(3) 社長が考えるべきこと

DXの推進にあたり、社長が考えるべき重要な点は以下の4つです。

- 自社の現状と課題の把握
- 経営ビジョンの明確化と共有
- 変革に対する柔軟な考え方と姿勢
- リーダーシップと社員の巻き込み

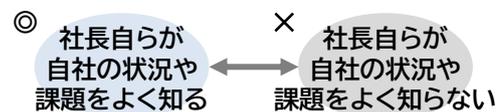
社長自らが自社の状況や課題をよく知り、会社の目指す未来を決め、変革や挑戦に対してオープンな姿勢を持ち、旗を振って社員を巻き込んでいくことが、DX成功の鍵となります

DXは単なる技術導入ではなく、組織全体の変革を伴うため、トップの強力なリーダーシップが不可欠です。社長自身が変革の象徴となり、組織全体を導くことの重要性が強調されています。

社長が考えることは次の4つ！

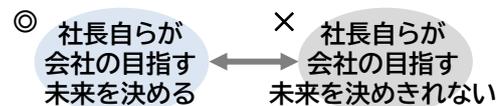
1. 自社の現状と課題の把握

- 自社の強みや弱み、機会や脅威を正しく理解する。
- 業務の非効率な部分や改善すべき点を洗い出す。
- 顧客のニーズや市場の動向を踏まえ、経営課題を明確にする。



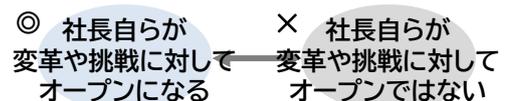
2. 経営ビジョンの明確化と共有

- 自社の目指す方向性や将来像を明確に決める。
- 経営ビジョンを社員全員で共有し、浸透させる。
- ビジョン実現に向けた具体的な目標を設定する。



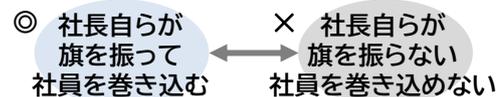
3. 変革に対する柔軟な考え方と姿勢

- 今までのやり方に固執せず、新しい発想を取り入れる。
- 失敗を恐れずに、チャレンジと試行錯誤を繰り返す姿勢を持つ。
- 社員の提案や意見に耳を傾け、柔軟に方針を修正する。



4. リーダーシップと社員の巻き込み

- 社長自らが変革の必要性を発信し、リーダーシップを発揮する。
- 社員の意見に耳を傾け、双方向のコミュニケーションを重視する。
- 社員のスキルアップや意識改革を支援し、変革への参画を促す。



いかがでしょうか？ DXを進めて経営の高度化を目指しましょう。

続編「第二部 中小・中堅企業のDX取組編(続編)」も、ぜひお読み下さい。

付録：各種支援・相談先・補助金一覧(2024 年度版)

■ 各種支援のガイドブック

- 中小企業100の支援
[【沖縄県】中小企業 100 の支援 -支援策・補助金ガイド沖縄- \(100support.okinawa\)](#)

■ 相談窓口

- Industlink(インダストリンク)
[沖縄イノベーションマッチングサイト | インダストリンク \(industlink.jp\)](#)
- 沖縄県産業振興公社 経営相談
[経営相談窓口 | 沖縄県産業振興公社 \(okinawa-ric.jp\)](#)
- 沖縄県よろず支援拠点
[沖縄県よろず支援拠点 | 経営上のどんなお悩みも無料で何度でも相談・解決！ \(yorozu-okinawa.go.jp\)](#)
- IT 経営サポートセンター(独立法人 中小企業基盤整備機構)
[IT 経営サポートセンター \(smrj.go.jp\)](#)
- オンライン経営相談「E-SODAN」(独立法人 中小企業基盤整備機構)
[ハンズオン支援\(専門家派遣\) | 経営にお悩みの方へ | 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 \(smrj.go.jp\)](#)

■ 補助・助成金

- 小規模事業者等デジタル化支援事業(沖縄県)
[小規模事業者等デジタル化支援事業 | ISCO \(isc-okinawa.org\)](#)
- 沖縄 DX 促進支援事業(沖縄県)
[令和 6 年度「沖縄 DX 促進支援事業」がスタートしました！ | 運営からのお知らせ | 沖縄イノベーション マッチングサイト | インダストリンク \(industlink.jp\)](#)
- 沖縄県観光事業者収益力向上サポート事業(沖縄県)
[【補助金申請受付中】令和 6 年度 沖縄県観光事業者収益力向上サポート事業のお知らせ | ISCO \(isc-okinawa.org\)](#)
- IT 導入補助金(国)
[IT 導入補助金とは | IT 導入補助金 2024 \(smrj.go.jp\)](#)
- ものづくり補助金総合サイト
[公募要領について | ものづくり補助事業公式ホームページ ものづくり補助金総合サイト \(monodukuri-hojo.jp\)](#)

ResorTech Okinawa サイトの支援情報もご覧ください！

- 沖縄県内の IT 導入や DX に取り組む企業の事例を記事や動画でわかりやすく紹介しています。DX 手引の解説動画も掲載中です。
- DX の知識やノウハウが学べるセミナーやイベント情報、補助金などの支援情報が満載です。

<https://www.resortech.okinawa/support/>



 ResorTech Okinawa DXの手引

第一部 小規模企業のITツール活用編

編 沖縄県 商工労働部 ITイノベーション推進課
一般財団法人 沖縄 ITイノベーション戦略センター

2024年9月

