

中小企業におけるデジタルの活用と実践 ～IoT、AI、そしてDX～

デジタル化が必要というけれど、アナログ人間だからデジタルについていけないといったお考えはないですか？中小企業のみならずデジタル化を進めるには、カンタンなデジタル（オンライン会議など）から始めて、段階的に整備していく。すぐには結果が伴わないかもしれませんが、小さな成功体験を重ねていくことで、みなさまの会社にあったデジタル化を進めることができると思います。

(2021年8月25日(水) 現場が輝く中小企業のデジタル技術活用セミナーより)

一般社団法人
クラウドサービス推進機構
公益財団法人
ソフトピアジャパン
理事長 けいじゅ
松島 桂樹さん



新型コロナが日本で感染してからもう1年半、対面接触を避けるような仕事の仕方として在宅勤務、テレワーク会議などが実施されるようになりました。この間、中小企業に向けた持続化給付金、個人への特別定額給付金、いずれも何か月もかかり、日本のデジタル化が遅れているといわれています。

しかし、どんな中小企業でもパソコンは持っているでしょうし、インターネットにつないでメールやホームページを活用しています。会社では表計算やワープロを使って書類も作っています。これはデジタル化ではないのでしょうか。

デジタル化が必要というけれど

「私はアナログ人間だからデジタルについていけない」と語る中小企業の経営者や中高年管理者は少なくありません。デジタルってそんなに難しい技術なのでしょう。私たちの生きている世界は間違いなくアナログです。暑い寒い、美味しい、不味い、みんなアナログです。それを数値化することで、扱いやすくなります。我々から見えないところでデジタルがアナログを支援しているのです。

デジタルの良さは正確、迅速、そして多くのデータを取り扱えることです。昔のビデオテープやカセットテープはダビングすればするほど音声や画像が悪くなってきますが、デジタルは元のデータに復元することが比較的容易なので、DVDなら劣化しないのです。正確さが維持されるのです。

ファックスを送るとき、その文章はパソコンで入力していることが多いので、データはあるのですが、それを印刷して確認してファックスで送り、また、入力するということは、デジタルとアナログをアナログでつないでいるのです。デジタルとデジタルをデジタルでつなぐこと、それが今のデジタル化の課題なのです。

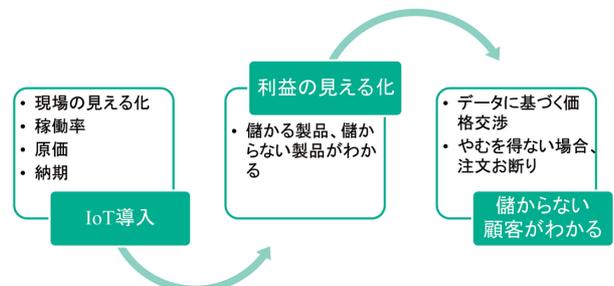
IoTをどこから始めたらよいか

デジタル化の入り口はIoTです。工場だけではなく、店のレジもIoTです。IoTは高価でも難しくもないのです。中小企業の身の丈にあったIoTを導入すればいいのです。IoTを実施しないと、デジタル化も、見える化も、改善も、改革も始まりません。

IoTとは、データの発生場所で1回だけリアルタイムに自動的に集め、情報共有して多目的に活用することです。スマホは十分すぎるほどIoTの機能を実装しています。Webカメラやタイマー、マイク、ICカードリーダー、GPSなど多様な機能が標準装備されていますから、中小企業でも、明日から実施できます。スマホの万歩計（加速度センサー）の機能を使えば、金型が何回使われたかという数をカウン

トしてくれます。アイデア一つで従来の工程管理を低コストで導入できるのです。こうした「身の丈IoT」こそ中小企業に適しています。

IoTの基本は遠隔、自動化、予知です。そして、「現場の見える化」、「原価と利益の把握」による顧客に原価に見合った価格交渉を可能にする、という経営的な効果をもたらします。



- ・ サプライチェーンでの重複業務(検査など)の廃止
- ・ 利益の出ない注文を減らし、人手不足を解消する
- ・ 発注者は別の取引先を探したが、結局？

デジタル化するからこそ、中小企業が利益の高い、より良い発注主を選べるようになる

IoT導入の経営効果

デジタルを中小企業の経営に取り入れる

デジタル化は、バラバラになっている組織や業務を、デジタルデータを使ってつなぐことから始めましょう。その目標は経営の自動化です。社員が働きやすくなり、会社の売り上げと利益を上げ、給料を上げるための自動化です。そのために、会社の業務の流れを見直します。ほとんどの会社はIT化するとき今までの仕事をもとにシステム化しました。デジタルを主体とする業務の流れへと変えるのです。

「オフィスに行かない、工場に行かない、顧客の所に行かない」の3つの「行かない」戦術で、それでも仕事がまわる、経営が成り立つような仕組みを考えなければいけません。自動化の実施には、人がいないのではなく、その仕組みを考えるのは経験者、ベテランの知恵と経験が必要です。

企業間業務のデジタル化

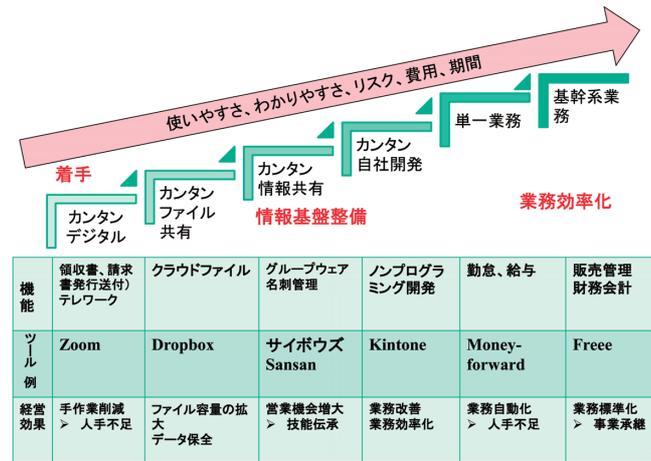
いくら中小企業がデジタル化に取り組んでも、連携企業がファックスで送ってくれば、つながりません。日本全体で企業と企業の間をデジタルでつなげなければいけません。昨年、経団連の「サプライチェーン委員会」が、デジタル革新を活用した将来のサプライチェーンの理想像とい

う報告書を出し、見える化による生産性向上、品質、トレーサビリティ確保等によって従来の系列を超えた、対等のつながりを提言しています。

企業間がつながり自動化されれば、省力化だけでなく、迅速な処理が可能になり、間違いなく中小企業の実産性向上、サプライチェーン、さらに日本全体での大きな生産性向上につながります。発注企業と受注企業とがデジタルでつながらないといけないのは、受発注業務だけではありません。技術・受発注・製造から決済まで、まだ手作業でつないでいます。実は、最近の品質不祥事は、企業内だけでなく、サプライヤーも深くかかわっています。日ごろから検査データをデジタルで収集し、企業間でいつでも見られる状態にしておかなければいけません。問題は弱いところから起こります。中小企業のセキュリティの問題もサプライチェーンで解決しないと行けません。

日本の中小企業の実産性が悪いのは、個別の中小企業が悪いわけではありません。産業構造的に中小企業にシワ寄せされ、中小企業が儲からない仕組みになっています。大企業と中小企業が連携して効率化すること、まさに企業間のデジタル化です。

保存されていれば、会社に行かなくても、いつでも文書を検索し、作成できます。次が「カンタン情報共有」、名刺管理のような、わかりやすいサービスの活用です。そして情報の整理ができたなら、経理のような基幹系業務に進みます。



図：段階的なデジタル化

中小企業をデジタル化する

中小企業をデジタルでつなぐには、まず「カンタンデジタル」、着手です。最初は、Zoomによるオンライン会議、領収書や請求書の写真送付によるデジタル化、です。次が「カンタンファイル共有」、会社の文書も共通のサーバーに

道具だけで経営が改善するわけではありませんし、明日からすぐにできるわけではありません。小さくともうまくいくことを体験して、段階を踏んで会社の業務を変えるのです。それが皆さんの会社にあったデジタル化です。社内の雰囲気づくり、そして何よりデジタル化に前向きな社内人材を育てることです。

オープンイノベーション

2021 10/14(木) 神姫バスグループ 共創パートナー募集説明会

輸送サービス事業をはじめとして、地域のお客様の生活に密着した様々な事業を展開する神姫バスグループの現在オープンイノベーションを模索している協業ニーズを紹介いたします。



～まずは、説明会へ積極的な参加をお待ちしています～

募集イメージ

- | | |
|---------------|--|
| 次世代モビリティ推進室 | <ul style="list-style-type: none"> 先進モビリティのシェアリングシステムや提供アプリ 地方で先進モビリティのシェアリングがビジネスになるようなアイデア 先進モビリティの車両共同開発アイデア |
| 乗合子会社新サービス推進室 | <ul style="list-style-type: none"> 客貨混載で地域と地域をつなぐことを目的とした、バスで運ぶ商品とその先の展開のアイデア バス事業にこだわらず、良い意味でバス事業を脱却できる地方ビジネスの提案 地域課題を共に解決することをビジネスに結び付けられるパートナー |
| 真結 | <ul style="list-style-type: none"> 富裕層をターゲットにした事業者との連携 ITを活用した顧客管理やマーケティングシステム |

他にも、神姫バスグループの事業概要などもご紹介いたします。

- 日時**
2021年10月14日(木)
14:00～16:00
- 会場**
姫路商工会議所
本館2階 大ホール
- 発表者**
神姫バスグループ
各事業ご担当者
- 問合せ先**
産業政策担当
TEL 079-223-6555

