

まもなく開催しますので 少々お待ちください。

ゼロから応用まで 業務改善のためのDX基礎（中級）

日常の業務でデジタル技術を活用するための基礎から、自社に応用出来るスキルまで、DXに苦手意識がある方でもわかりやすく業務改善のヒントを学びます。

Zoomの氏名はフルネームでご記載ください。
（出席確認に利用します）

#教室の方はPCをインターネットに接続した状態でお待ちください。

米本 利行



米本 利行

Yonemoto Toshiyuki

情報処理技術者

- ・プロジェクトマネージャ ・システムアーキテクト
- ・データベーススペシャリスト ・ソフトウェア開発技術者

中小企業診断士

**主に製造業のお客様に向けてPJ管理経験あり。
ITに精通しない経営者と、事業に精通しないIT技術
者との橋渡し役として、双方にその意図や目的をわかり
やすく伝える仕事をしています。**

本研修の進め方

・教室とオンラインとの同時開催です。

⇒オンラインから参加されている方で、何か困りごとがあった場合はチャット機能も利用出来ます。

⇒オンラインから参加されている方は・ビデオはONで参加下さい。

⇒LMSへのログインをお願いします。

(LMSへのリンクは研修の受講案内に記載されています。)

・疑問点等があれば、その場でご質問ください。

⇒皆さんの理解度に合わせながら研修を進める事が出来ます。

オンラインで参加されている方も発言して頂いて大丈夫です。

・録画を行っています。

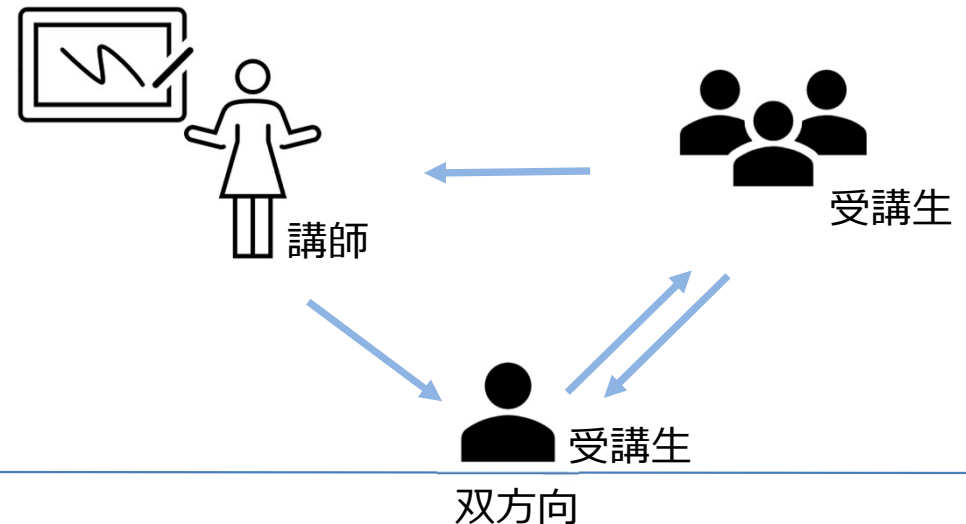
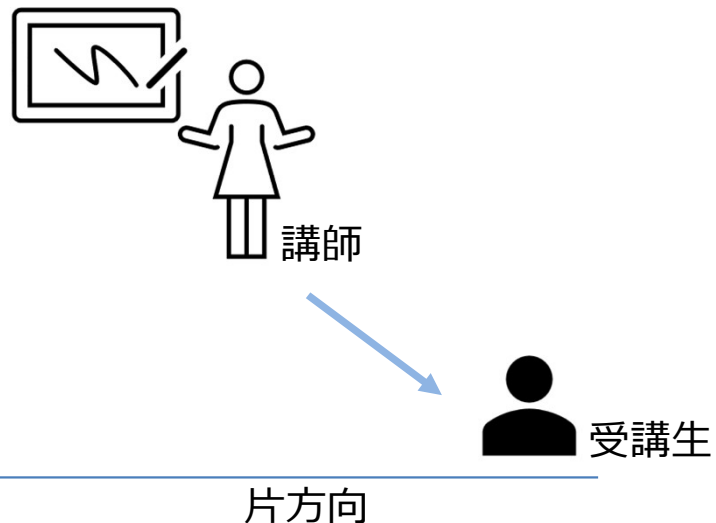
今後の講義品質向上と、当日不参加の方への配布のために録画を予定しています。参加者の画像はカットする等の配慮はしておりますが、不都合のある方は予めご連絡下さい。

本研修の進め方

・本研修はワーク形式で進めます

1. 積極的に参加下さい。講師も皆さんに積極的に話しかけます。
2. セミナーで得た他受講生の情報は、セミナー外の利用を禁止します。
3. 機密情報の公開は控えてください。
4. 講師からだけでなく、チームメンバーからも学びましょう
5. 楽しんでセミナーを受講して下さい。
6. 一緒に楽しいセミナーを作り上げていきましょう。

ワーク形式のイメージ



本研修の目的・ゴール

目的

デジタルツールをビジネスの現場で活用すること

ゴール

1. DXの概念を理解しその効果を説明出来ること
2. デジタルツールを選定し検証できるようになること
3. デジタル化に必要な能力にはどのようなものがあるか知り、不足を補う方法を知ること。

ワーク：自己紹介

本研修を通じて学び、活かしたいことを共有します

ワーク前提の確認

・ワークの背景を確認します。（講師と共に共有）



2分
× 4

自己紹介と
施策の共有

- ・ 3名～4名 1組のチームで行います。
- ・ 以下の項目を1人 1分で共有します。
「現在の業務」「好きなフルーツと理由」
- ・ 他の人はそれぞれ30秒程で質問やコメントをしてください。
- ・ 順番は講師に一番近い方から開始してください。
（オンラインは名前の50順で一番早い方から）

DX概論



DX

Digital Transformation

デジタル

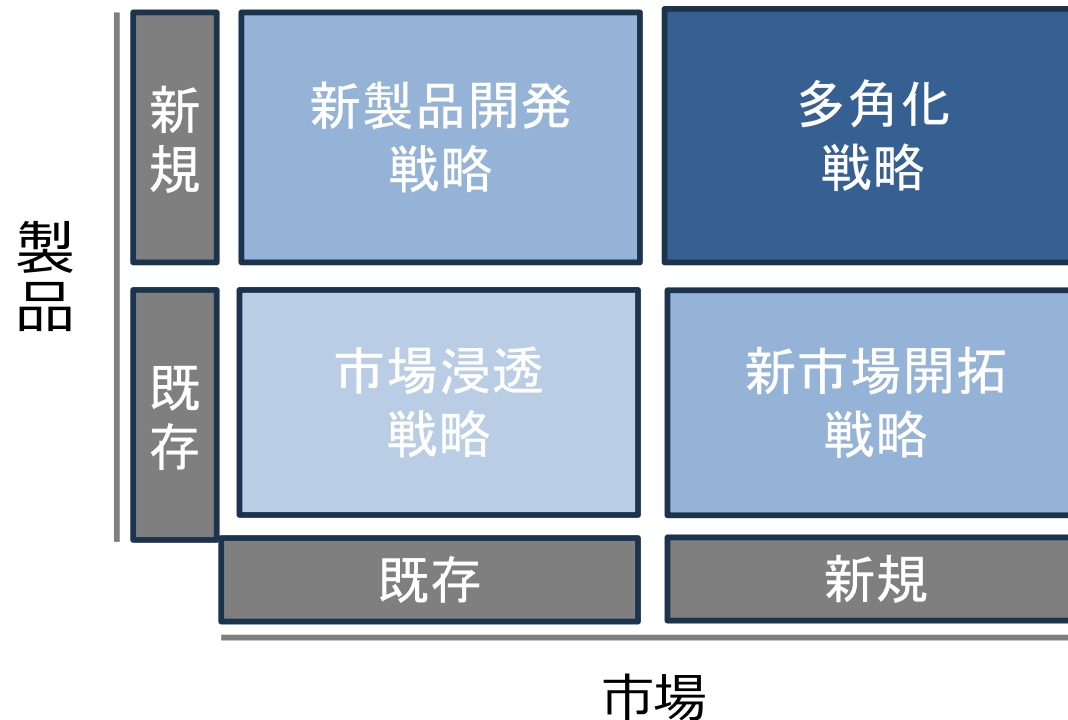
変わる

「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（デジタルガバナンスコード2.0）

経営戦略：アンゾフの成長マトリクス

企業の成長戦略を4つのカテゴリに分類するフレームワーク



市場や製品の新しい機会を探索し、競争力を高めるための方向性を検討できる

ワーク：DX推進状況

現状のDXの推進状況を確認します。

ワーク前提の確認

・ワークの背景を確認します。（講師と共に共有）



3分
× 4

自己紹介と
施策の共有

- ・ 3名～4名1組のチームで行います。
- ・ 以下の項目を1人1分で共有します。
 1. 会社ではDXを「誰が」「どう開拓」しているか
 2. その際にどのようなデジタル技術を活用しているか
- ・ 他の人はそれぞれ1分程で質問やコメントをしてください。

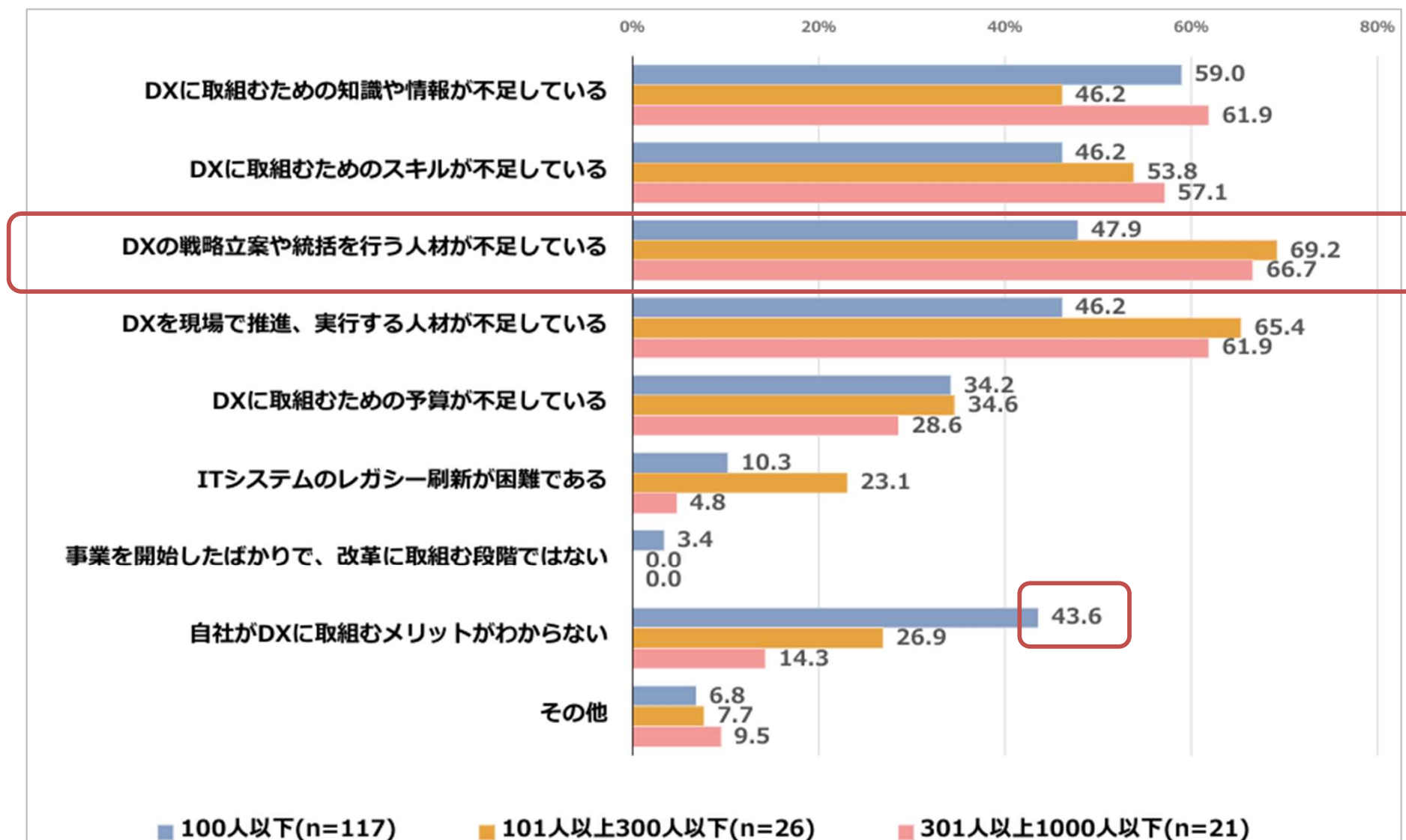


全体共有

・チームで挙がった内容を共有します。

DXに取組まない理由

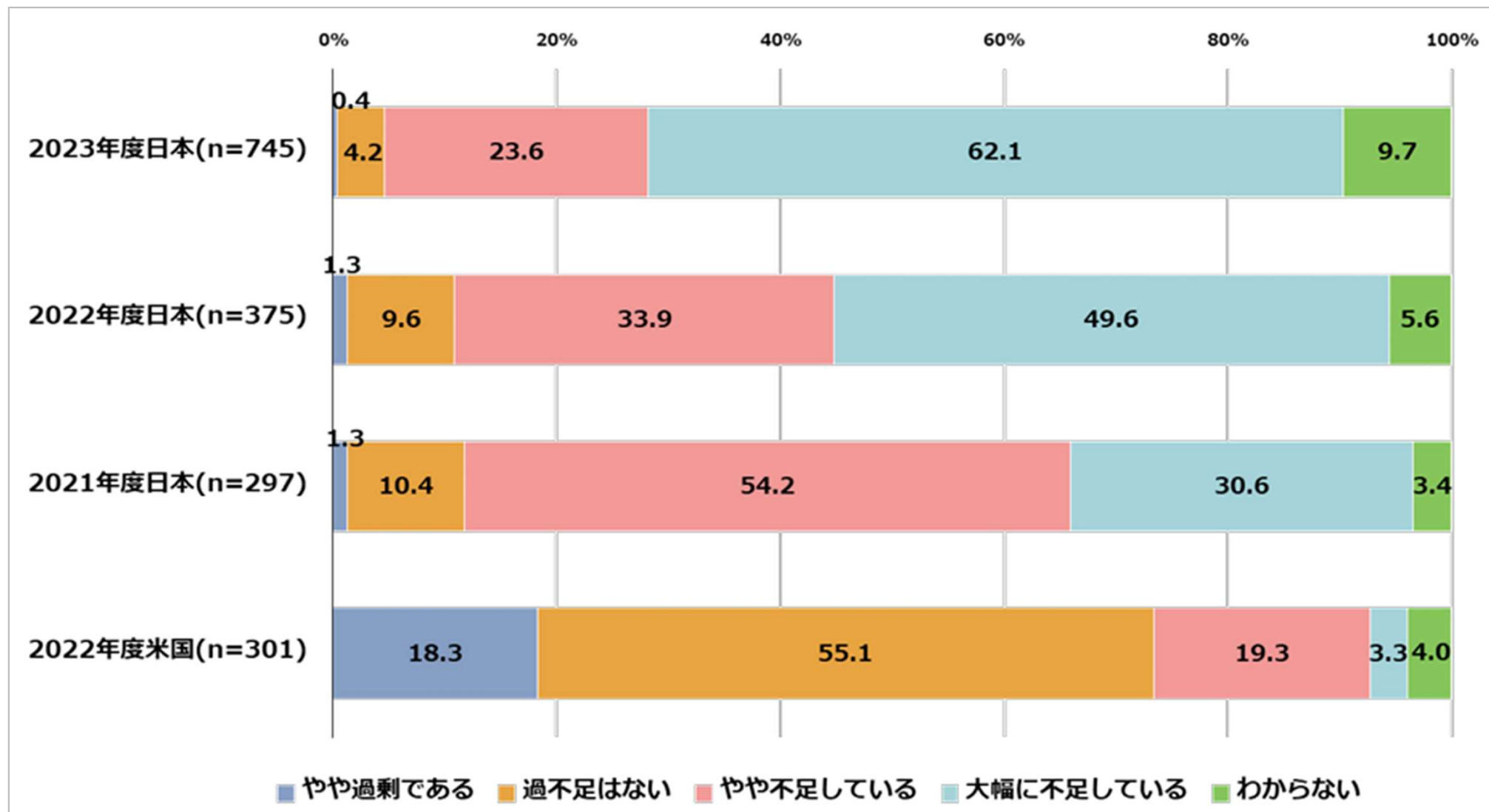
■ DXに取組まない理由（従業員規模別）



出典：IPA情報処理推進機構「DX動向2024」（2024年6月）

人材の過不足状況

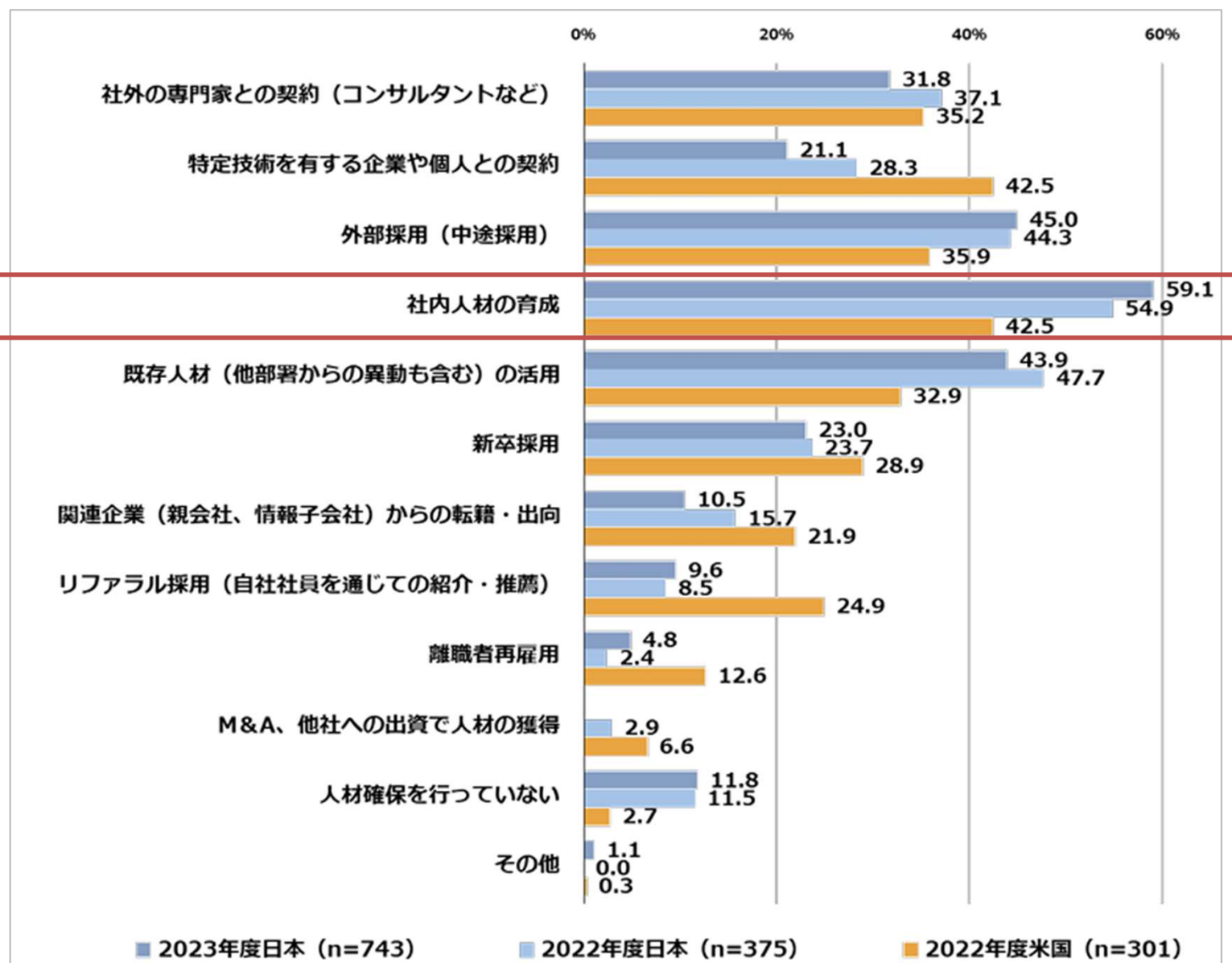
■ DXを推進する人材の「量」の確保（経年変化及び米国との比較）



出典：IPA情報処理推進機構「DX動向2024」（2024年6月）

人材の獲得方法

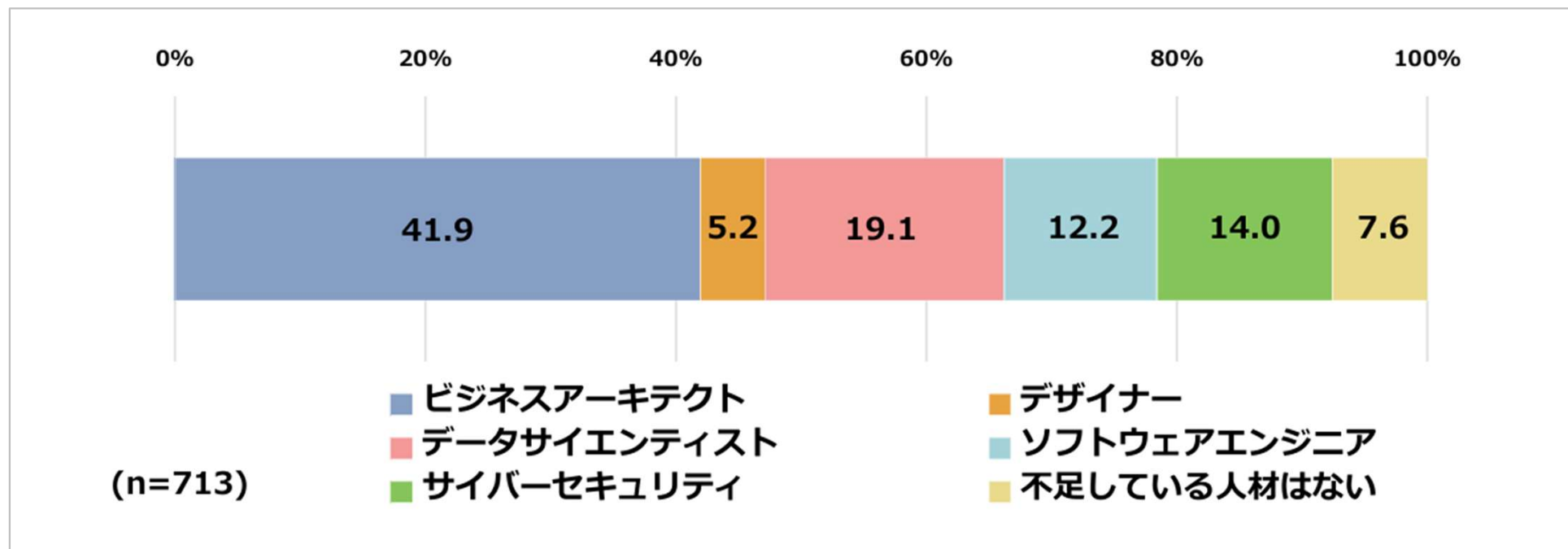
■ DXを推進する人材の獲得・確保の方法（経年変化及び米国との比較）



出典：IPA情報処理推進機構「DX動向2024」（2024年6月）

人材の獲得方法

■最も不足する人材（人材類型別）



出典：IPA情報処理推進機構「DX動向2024」（2024年6月）

新製品を開発する



前提（ワーク共通）：スイーツ店の運営

概要

- ・親戚が運営していた洋菓子／和菓子店が受け継ぎ先を検討中。
- ・後継の店主にはあなたに白羽の矢が立ち、店舗の運営方針全般に関わる事になった。
- ・既存の従業員には洋菓子／和菓子共に熟練の職人が在籍している。

事業状況

- ・店舗のリニューアルを検討中。時代に即したお店にしたい。
- ・新しい顧客の獲得方法として名物メニューを模索中。



ワーク：今までにない新メニューの作成

- ・「フルーツ」と「お菓子」を組み合わせた名物となるような新メニューを設定してください。
内容は思い付きで結構です。楽しくてお客様が喜びそうなものを。

フルーツ

あなたが好きなフルーツ（先ほど皆で共有したもの）

お菓子

あなたが好きなお菓子（例：かき氷、パフェ等）

新メニュー

自由に設定する（例：イチゴヨーグルトパフェ）

[参考]顧客セグメンテーション

顧客をセグメンテーションに分ける方法として以下のように分類する観点がある

人口統計的基準

デモグラフィック基準

年齢、性別、所得、職業、などの属性に基づいて分類する

地理的基準

ジオグラフィック基準

地域、都市、地区に基づいて分類する

心理的基準

サイコグラフィック基準

ライフスタイル、価値観、性格、興味に基づいて分類する

顧客の特性を理解しターゲットを絞る事で
より適切な製品開発、価格設定、プロモーションが可能となる

ワーク：DALL-Eで写真／イラストを作成する

画像生成AI（DALL-E3）を利用して新メニューの写真／イラストを作成します

ワーク前提の確認

・ワークの背景を確認します。（講師と共に共有）

5分

Microsoftアカウント
に登録する

・Microsoftアカウントに登録します。
（既にWindowsを利用している方は不要。）

10分

DALL-Eを試す

・「ImageCreator」からDALL-E3を使ってみます

ワーク：DALL-Eで写真／イラストを作成する

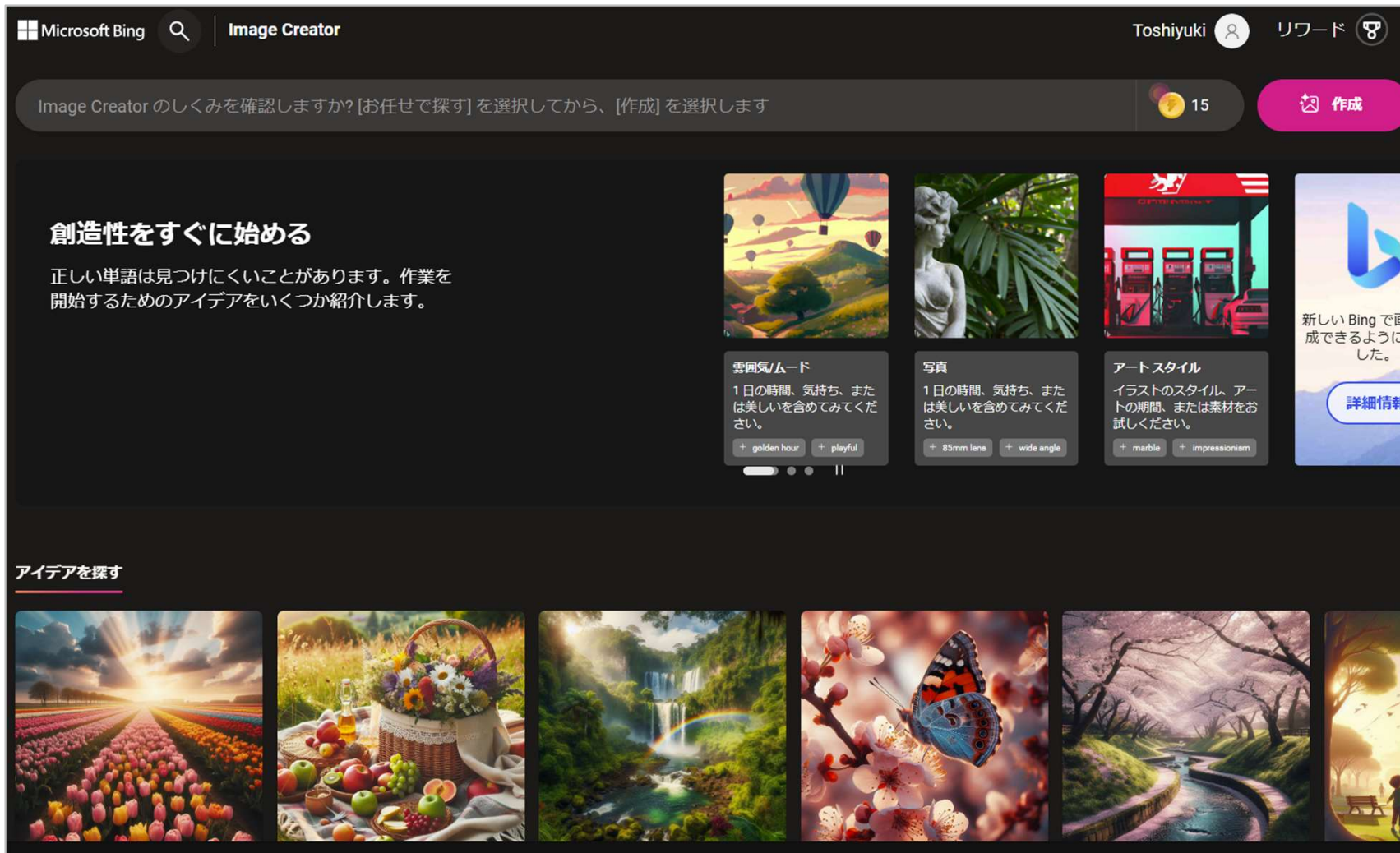
手順1

Microsoftアカウントに登録する。（既にWindowsを利用している方は不要。）

ワーク：DALL-Eで写真／イラストを作成する

手順 2

「Bing ImageCreator」で検索。トップページに遷移します。



ワーク：DALL-Eで写真／イラストを作成する

手順 3

検索ワード（プロンプト）に生成したい写真／イラストを記述し「作成」します。



プロンプトの書き方

より具体的な記述をする事でイメージに近い写真／イラストが生成されます。
「場所」「形容詞」「連体詞（名刺を修飾する）」「コンセプト（～風の）」など

悪い例

イチゴパフェ

良い例

フランスにある洋菓子店で、クリームとイチゴが3段の層になっているイチゴパフェ。映画のような質感が特徴の写真。

ワーク：フィードバックを得る

作成した新メニューの写真／イラストを共有します

ワーク前提の確認

・ワークの背景を確認します。（講師と共に共有）



4分
×4

新メニューを共有する

- ・3名～4名1組のチームで行います。
- ・以下の項目を1人1分で共有します。
 1. 新メニューのコンセプト
 2. 対象とする顧客
- ・他の人はそれぞれ1分程で質問やコメントをしてください。
- ・順番は名前の50音順で最も早い方から行います。

会議手法：ブレインストーミング

グループの自由な会話を促す事で対応選択肢を明らかにする会議技法

4つのルール

量を追求する

生み出されるアイデアの数が多いほど根本的かつ効果的な解決策を生み出す可能性が高くなる。

批判を控える

アイデアに対する批判は保留する。代わりにアイデアを拡張及び追加することに集中する。

奇抜なアイデアを歓迎する

発想の前提条件を取り外し、新しい視点を発見することにつながる。

組み合わせて改善する

連想のプロセスによってアイデアが刺激される。

想像力を他人の考えに誘発させ創造的思考を助長する

会議手法：KPT法（ケプト法）

挑戦を促すフィードバックの方法。以下の3つの順番で挙げていく。

3つの順番

Keep

成果が出ていて継続すること

Problem

解決すべき問題・課題

Try

次に取り組む事

挑戦をスピーディーに実行し、継続できる仕組みを構築する。

経営戦略：PDCAサイクル

デミングサイクルとも呼ばれる継続的改善の手法

Plan

計画。課題を特定し、改善の目標を定める。

Do

実行。計画を実行する。実行の過程ではデータも収集される。

Study
(Check)

分析。結果を評価し成功と学びを特定する。

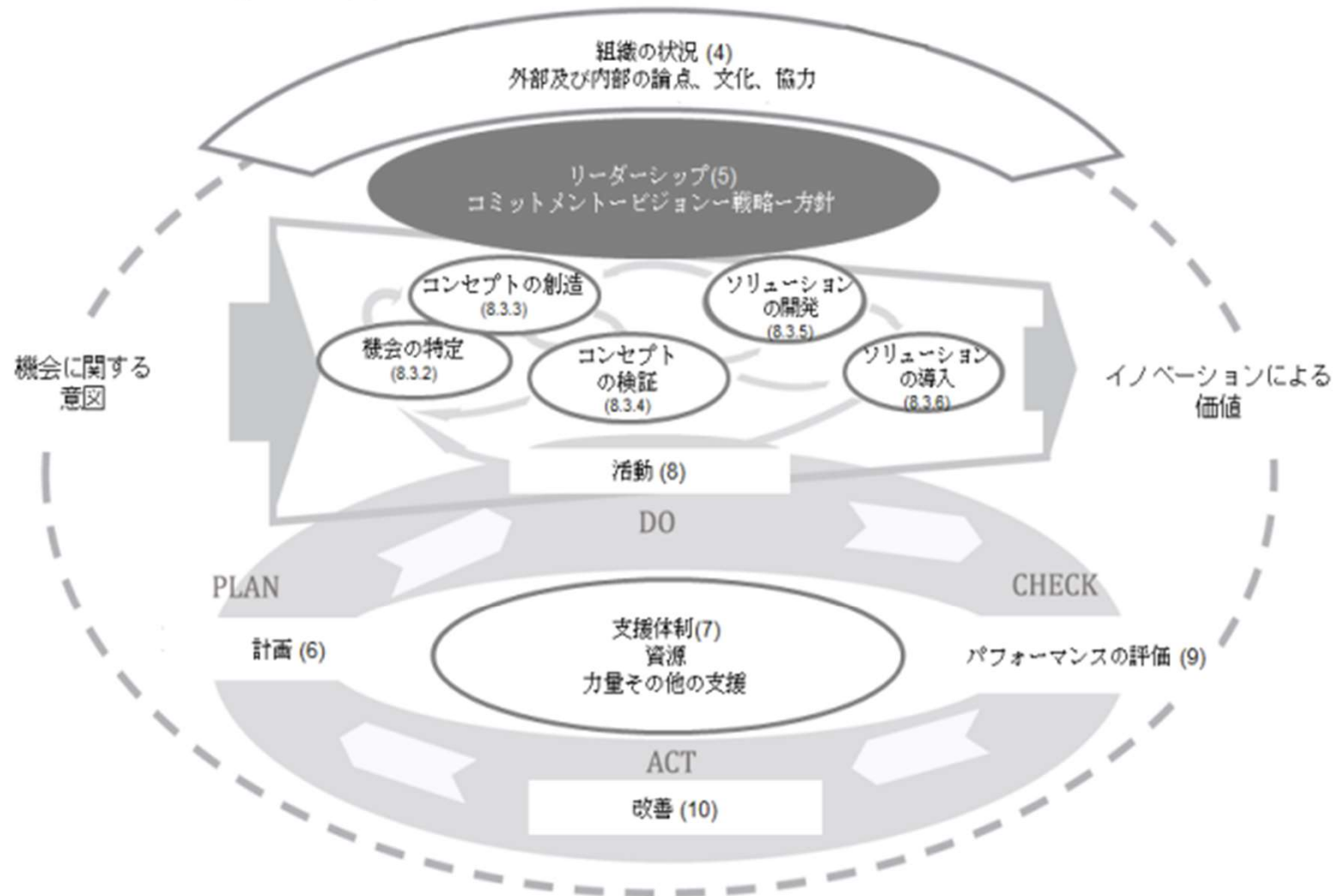
Action

行動。学びを新しい標準として活用する。次サイクルの計画をする。

Study(Check)では問題だけではなく学習した事も抽出する

[参考]ISO56002：イノベーションマネジメントシステムのガイダンス規格

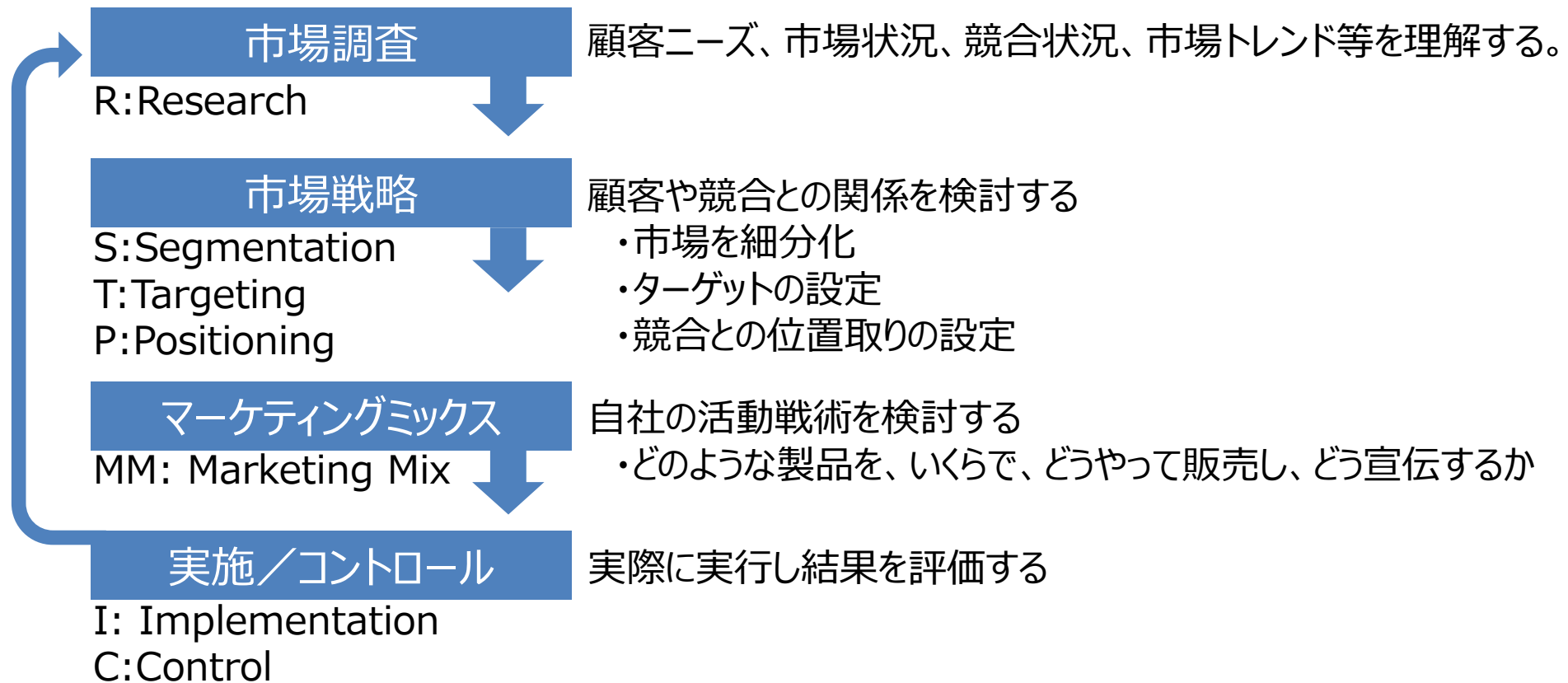
■ガイダンス規格：ISO56002が2019年に発行（JIS化2023年度発行見込み）



出典：経済産業省「日本企業における価値創造マネジメントに関する行動指針」

[参考]マーケティングの一般的な進め方

適切な顧客に適切な方法でアプローチするための計画の立て方



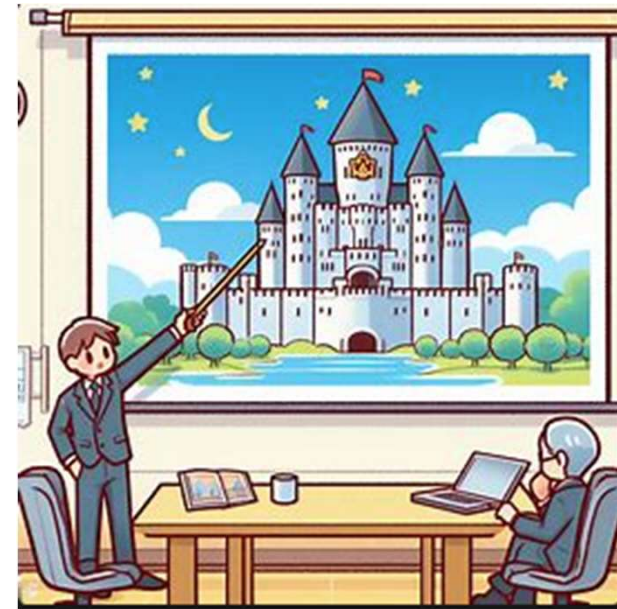
頭文字を取って「R-STP-MM-I-C」
「市場調査」の段階で得た情報が判断の基礎となる

価値を共有する① - 定性面から -



要件定義とは

PJが満たすべき具体的な要件や機能を定義すること



上司「社長は今度は“城”を作って欲しいそうだ。」 部下「社長、“城”はこんなイメージでいこうかと。」
部下「わかりました。“城”ですね。」 社長「いや、城というのはだなあ。。。」

「ニーズ収集」「要件仕様化」「費用対効果」等を実施
新事業の目的が明確になり、後のフェーズを進行するための基礎を作る

価値や効果の種類

財務的な定量的な観点に加えて、定性的な価値がある。

	項目	説明	備考
定量的	収益の増加	新しい収益源が生まれたり、既存の収益が増加する	
	コストの削減	運用コストや製造コストが削減される	
	投資対効果	投資に対する収益の割合	
定性的	新たなノウハウ経験	プロジェクトから得られる組織としての能力と今後の可能性	
	新たな協力会社との関係性	製品・サービスの多様化を可能とする調達能力	
	ブランド力の強化	顧客にとって良い認知が広がり企業価値の向上につながる	
	他社との差別化	新たな活動は他社と差別化し競争力の獲得につながる	
	新たな顧客とニーズの獲得	新たな市場への進出機会と、その市場での迅速なニーズの獲得	
	公益性	環境やコミュニティに対するポジティブな影響	CO2削減効果、等
	コンプライアンス確保	法規制や業界標準への対応	環境規制法、等
	その他		

価値は主観的。様々なステークホルダーの異なる価値を考慮し
長期的視点も取り入れながら、バランスをとる。

ワーク：提案資料を作成する

生成AI（GAMMA-AI）を利用して提案資料を作成します

ワーク前提の確認

・ワークの背景を確認します。（講師と共に共有）

5分

Googleアカウント
に登録する

・Googleアカウントに登録します。

10分

GAMMA-AIを試す

・新事業の定性的な価値を提案資料にします

ワーク：提案資料を作成する

手順

Googleアカウントを取得します。

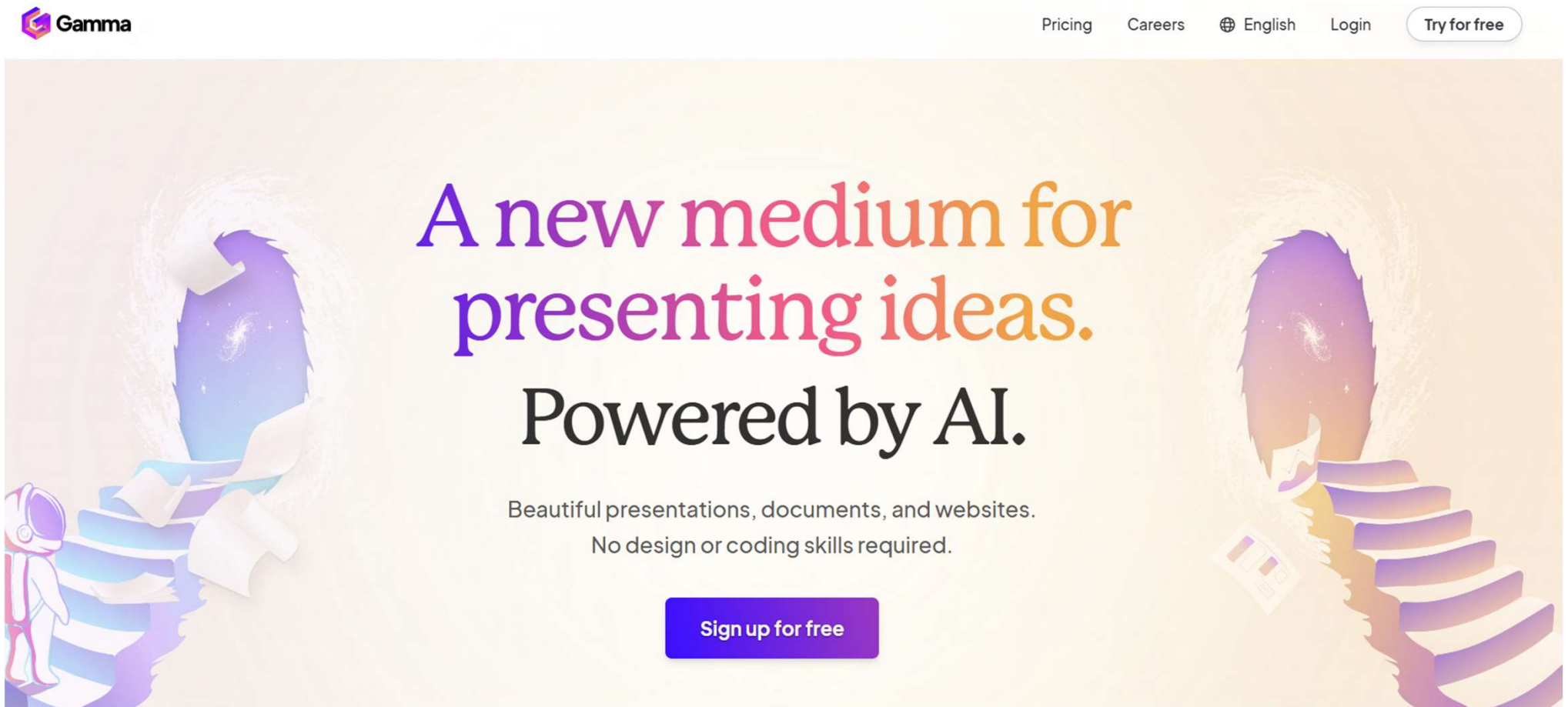
→ログイン→アカウントを作成→個人で使用→（ガイドに従って作成）



ワーク：提案資料を作成する

手順

GAMMAに登録する。検索から「GAMMA」を検索。



ワーク：提案資料を作成する

手順

GAMMAに登録する。言語を英語から日本語に変更。（右上のEnglishを日本語に）



Pricing

Careers

English

Login

Try for free

A new medium for
presenting ideas.

Powered by AI.

Beautiful presentations, documents, and websites.
No design or coding skills required.

Sign up for free

ワーク：提案資料を作成する

手順

GAMMAに登録する。「無料会員登録」を押下。



ワーク：提案資料を作成する

手順

GAMMAに登録する。「Googleで続行」を押下。→ガイドに従って連携。



サインアップ

 Googleで続行

または

メールアドレス

すでにアカウントをお持ちですか？ [サインイン](#)

Gammaにサインアップすると、Gammaの [利用規約](#)および[プライバシーポリシー](#)に同意したことになります。

ワーク：提案資料を作成する

手順

GAMMAに登録する。「ワークスペースを作成」を押下。→アンケートに回答

ステップ 1/2

Gammaへようこそ

まず、ワークスペースに名前を付けましょう。

 チームまたは会社  個人

ワークスペース名

TOSHIYUKI YONEMOTO's Worl

ワークスペースを作成

P.S. この設定は後でいつでも切り替えることができます 🙌

ステップ 2/2

あなたについて教えてください

より良い体験を生み出すのに役立てられます。

Gammaをどのように使用する予定ですか？ *

☐ 仕事用
☐ 学校用
☒ 個人用

どんな仕事をしていますか？ *

その他 ▼

Gammaのことをどこで知りましたか？

その他 ▼

(オプション) CEOのGrantを喜ばせましょう 🍷

始めましょう

ワーク：提案資料を作成する

手順

提案資料を作成する。「生成」を選択



ワーク：提案資料を作成する

手順

提案資料を作成する。作成する資料の概要を記入し、「概要を作成」ボタンを押下。

→検討した新メニューについて、顧客にとっての価値を記入します。

→例) 新メニューの心理的側面を提案する。

(心理的側面とは、ライフスタイル、価値観、性格、興味等、例として健康効果など。

The screenshot shows a web application interface with a light pink background. At the top, the word "生成" (Generate) is displayed in large black characters. Below it, the question "今日は何を作成しますか？" (What will you create today?) is shown. There are three buttons: "プレゼンテーション" (Presentation) with a purple icon, "ウェブサイト" (Website) with a blue icon, and "ドキュメント" (Document) with a purple icon. Below these buttons are two dropdown menus: "8枚のカード" (8 cards) and "日本語" (Japanese). A text input field contains the text "イチゴの健康効果と高齢者が摂取する事の意義を説明する。" (Explain the health benefits of strawberries and the significance of elderly people consuming them.). At the bottom, there is a large purple button with the text "◆ 概要を作成" (◆ Create Summary).

ワーク：提案資料を作成する

手順

提案資料を作成する。内容を確認／修正した上で「続ける」を押下。

生成

プロンプト

8枚のカード

日本語

イチゴの健康効果と高齢者が摂取する事の意義を説明する。

アウトライン

1

イチゴの健康効果

2

イチゴに含まれる栄養素

3

イチゴの抗酸化作用

4

イチゴの血糖値調整効果

5

高齢者のイチゴ摂取の重要性

6

高齢者の免疫機能向上

ワーク：提案資料を作成する

手順

提案資料を作成する。画面右側から適切なテーマを選んで、「生成」を押下。

The screenshot displays a user interface for creating proposal documents. It is divided into two main sections: a preview area on the left and a theme selection panel on the right.

Preview Area (Left):

- 見出しです** (This is the headline): Accompanied by three placeholder images of a mountain, a person in a space helmet, and a starry sky.
- こんにちは** (Hello): A small greeting with a yellow dot icon.
- テーマのプレビューです** (This is a preview of the theme): A section for previewing the theme, with a note: "本文テキストです。フォント、色、画像は後でテーマエディターで変更できます。独自のカスタムブランドテーマを作成することもできます。" (This is the main body text. Font, color, and image can be changed later in the theme editor. You can also create your own custom brand theme).
- これはリンクだ。** (This is a link.): A section for previewing a link, with a note: "これはスマートレイアウトです。テキストボックスとして機能します。" (This is a smart layout. It functions as a text box).
- プライマリーボタン** (Primary button) and **セカンダリーボタン** (Secondary button): Two buttons for previewing the layout.
- より大きいです** (This is larger): A section for previewing a larger layout, with a note: "本文テキストです。フォント、色、画像は後でテーマエディターで変更できます。独自のカスタムブランドテーマを作成することもできます。さらに、複数のテーマを作成し、いつでも切り替えることができます。" (This is the main body text. Font, color, and image can be changed later in the theme editor. You can also create your own custom brand theme. Additionally, you can create multiple themes and switch between them at any time).

Theme Selection Panel (Right):

- テーマの選択** (Theme Selection): The title of the panel.
- 生成** (Generate): A large purple button to generate the document.
- テーマをシャッフル** (Shuffle themes): A button to shuffle the themes.
- フィルター** (Filter): A row of filter buttons: **ダーク** (Dark), **細** (Thin), **プロフェッショナル** (Professional), and **カラフル** (Colorful), followed by a search icon.
- Theme Cards:** A grid of theme cards, each with a title, a preview image, and a name below it:
 - Kraft**: Light beige theme with a white title and link.
 - Mystique**: Dark theme with a black title and pink link.
 - Petrol**: Blue theme with a white title and blue link.
 - Blues**: Dark blue theme with a white title and blue link.
 - Peach**: Light orange theme with a white title and orange link.
 - Incandescent**: Dark purple theme with a pink title and pink link.
- ヘルプアイコン** (Help icon): A question mark icon in a circle at the bottom right.

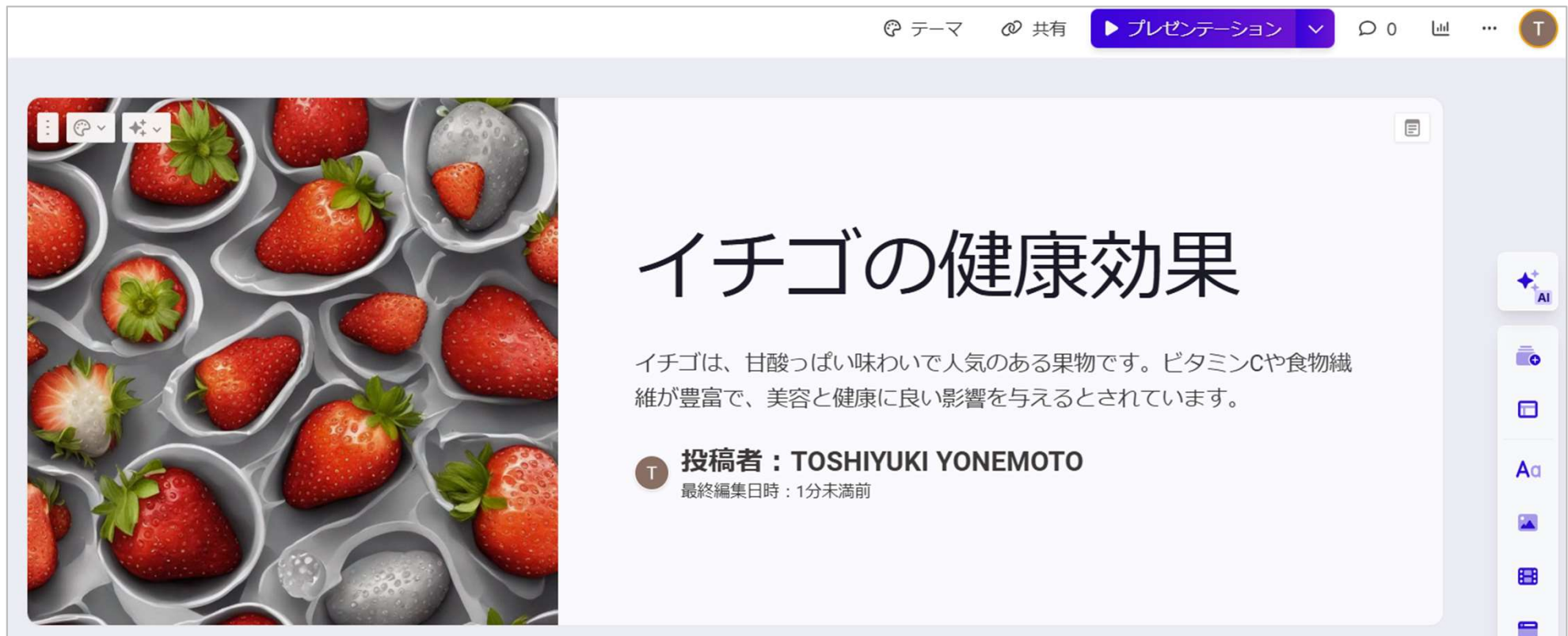
ワーク：提案資料を作成する

手順

提案資料が作成されます。

→内容を確認します。

→資料はダウンロードをすることもできます。（画面右上「…」から「エクスポート」を選択）



価値を共有する② - 定量面から -



価値や効果の種類

財務的な定量的な観点に加えて、定性的な価値がある。

	項目	説明	備考
定量的	収益の増加	新しい収益源が生まれたり、既存の収益が増加する	
	コストの削減	運用コストや製造コストが削減される	
	投資対効果	投資に対する収益の割合	
定性的	新たなノウハウ経験	プロジェクトから得られる組織としての能力と今後の可能性	
	新たな協力会社との関係性	製品・サービスの多様化を可能とする調達能力	
	ブランド力の強化	顧客にとって良い認知が広がり企業価値の向上につながる	
	他社との差別化	新たな活動は他社と差別化し競争力の獲得につながる	
	新たな顧客とニーズの獲得	新たな市場への進出機会と、その市場での迅速なニーズの獲得	
	公益性	環境やコミュニティに対するポジティブな影響	CO2削減効果、等
	コンプライアンス確保	法規制や業界標準への対応	環境規制法、等
	その他		

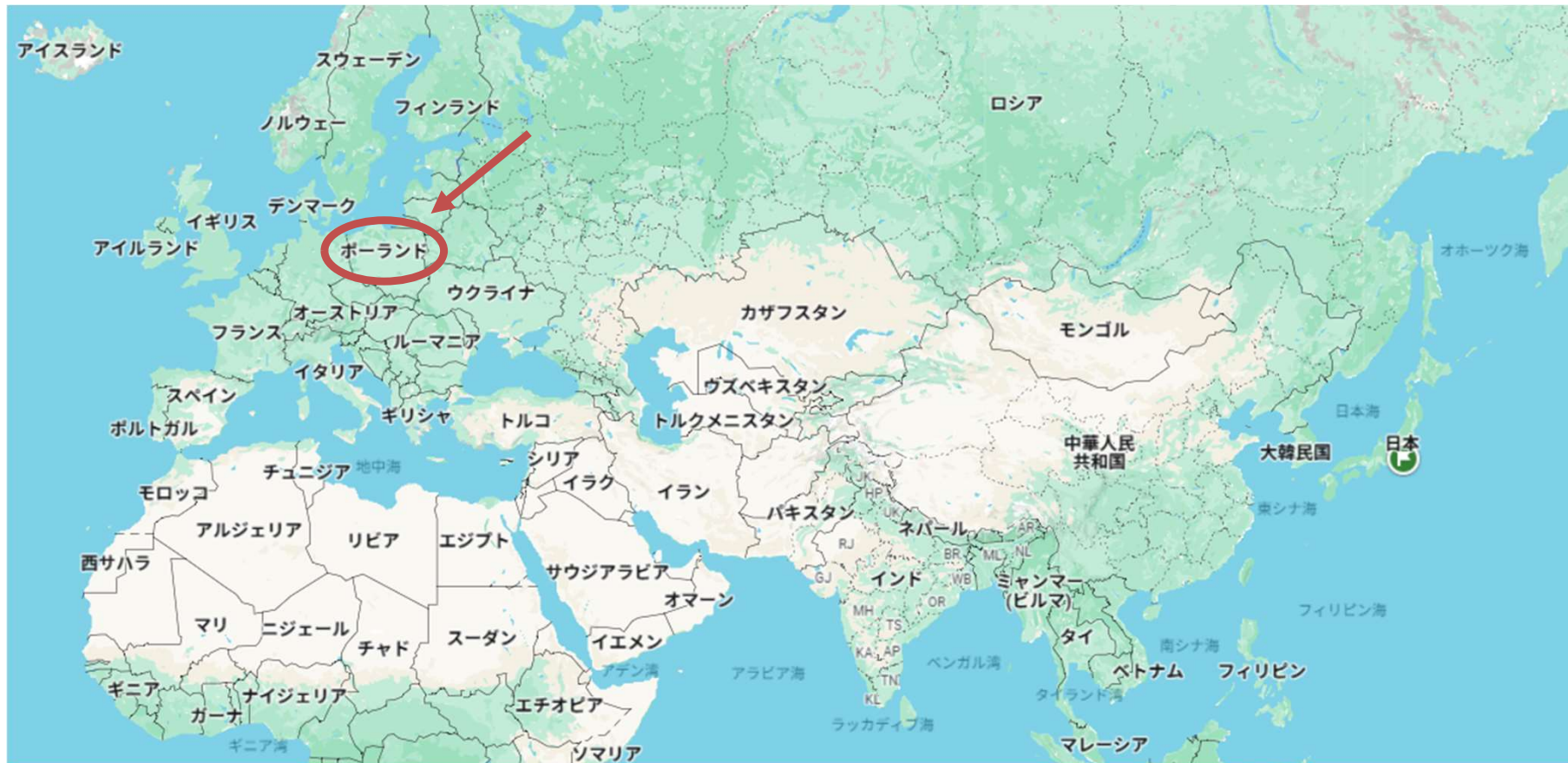
価値は主観的。様々なステークホルダーの異なる価値を考慮し
長期的視点も取り入れながら、バランスをとる。

売上を推定する：フェルミ推定

物理学者エンリコ・フェルミにちなんで名付けられた大まかな数量を推定する技法

例題 1

日本からポーランドまで自動車で行くと何日で到達するでしょうか？
(インターネット等で調べるのはナシです。)



出典：googleマップ

売上を推定する：フェルミ推定

物理学者エンリコ・フェルミにちなんで名付けられた大まかな数量を推定する技法

例題 2

東京から名古屋まで自動車で行くと何時間で到達するでしょうか？



出典：googleマップ

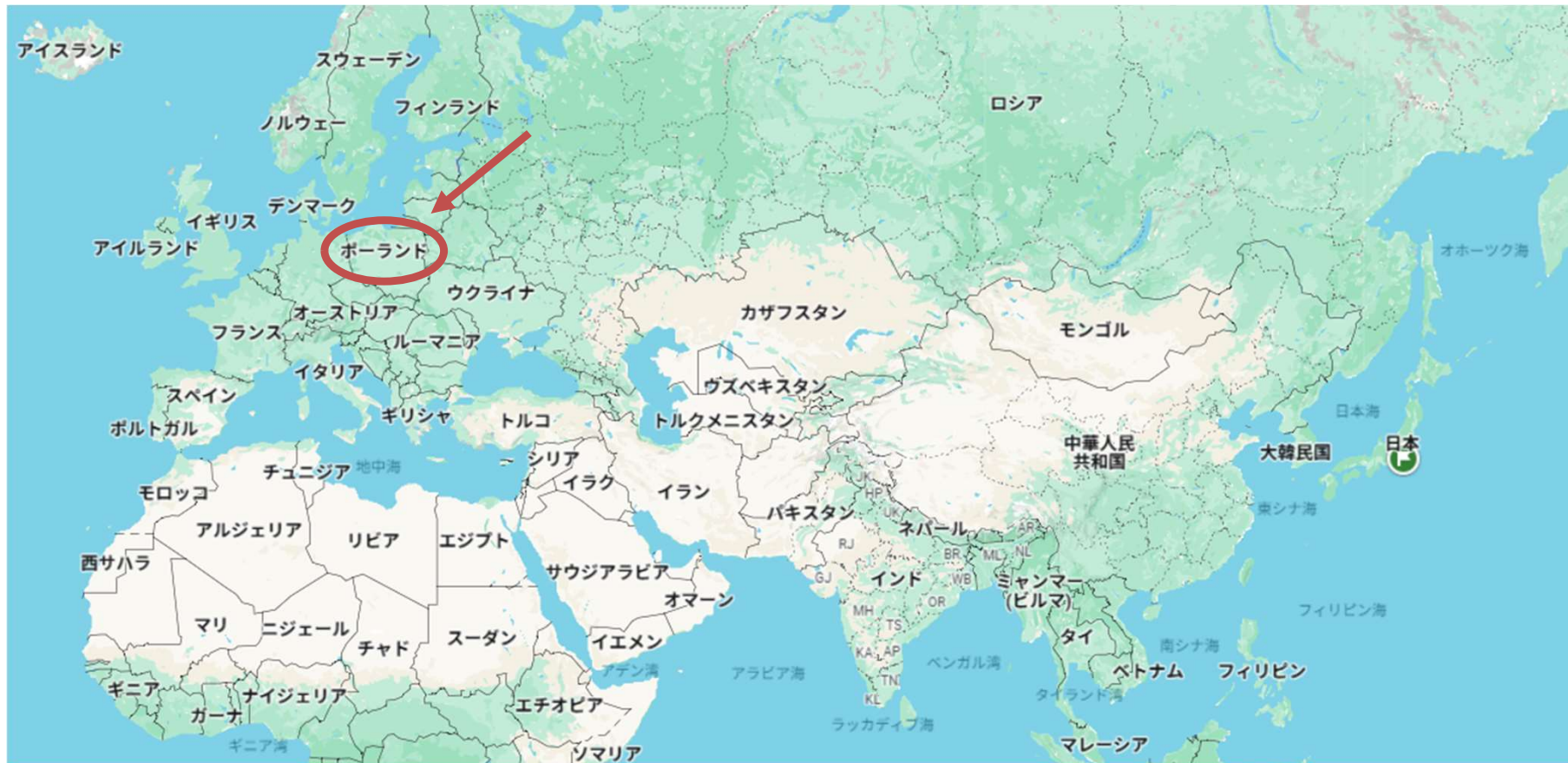
売上を推定する：フェルミ推定

物理学者エンリコ・フェルミにちなんで名付けられた大まかな数量を推定する技法

例題 3

日本からポーランドまで自動車で行くと何日で到達するでしょうか？

※机上で計算して推定してください。（インターネットで調べるのはナシです。）



出典：googleマップ

売上を推定する：フェルミ推定

要素を小さなものに分けて、それぞれを推定する

時間

= 「要素 1」 × 「要素 2」

売上

= ? × ?

売上を推定する：代表的な売上を想定するための要素

事業形態によって売上を構成する要素には一定のパターンがある

販売型

売上

= 「単価」 × 「販売数」

定額型

売上

= 「単価」 × 「利用者数」 × 「期間」

トップダウン型

売上

= 「市場規模」 × 「シェア」

売上を推定する：代表的な売上を想定するための要素

事業形態によって売上を構成する要素には一定のパターンがある

販売型

売上

= 「単価」 × 「販売数」

単価

平均単価を競合との比較などから想定

販売数

= 例①「訪問者数」 × 「購入率」

= 例②「席数」 × 「回転率」

ワーク：年間売上高を推定する

年間売上高を推定します

ワーク前提の確認

- ・ワークの背景を確認します。（講師と共に共有）

5分

年間売上の推定

- ・年間の売上高を試算します
（製品の特長等、製品・戦略に変更があれば反映します。）

4分
× 4

成果の共有

- ・3名～4名1組のチームで行います。
- ・以下の項目を1人2分で共有します。
 - ・定性面の価値：GAMMAで作成した提案資料、等
 - ・定量的な価値：「年間売上」「算出式」、等
- ・他の人はそれぞれ1分程で質問コメントをしてください。

5分

全体共有

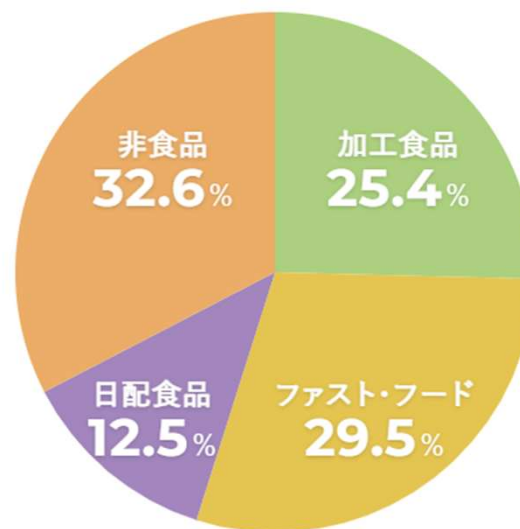
- ・チームで挙げた内容を共有します。

<参考> データで見るセブンイレブン

■業績とデータ 2023年2月期, セブン-イレブン・ジャパン

チェーン全店売上と売上構成比(国内)

5兆1,487億42百万円



店舗単位の実績(全店平均)



平均日販

670 千円



1日平均客数

904 人



平均客単価

741 円

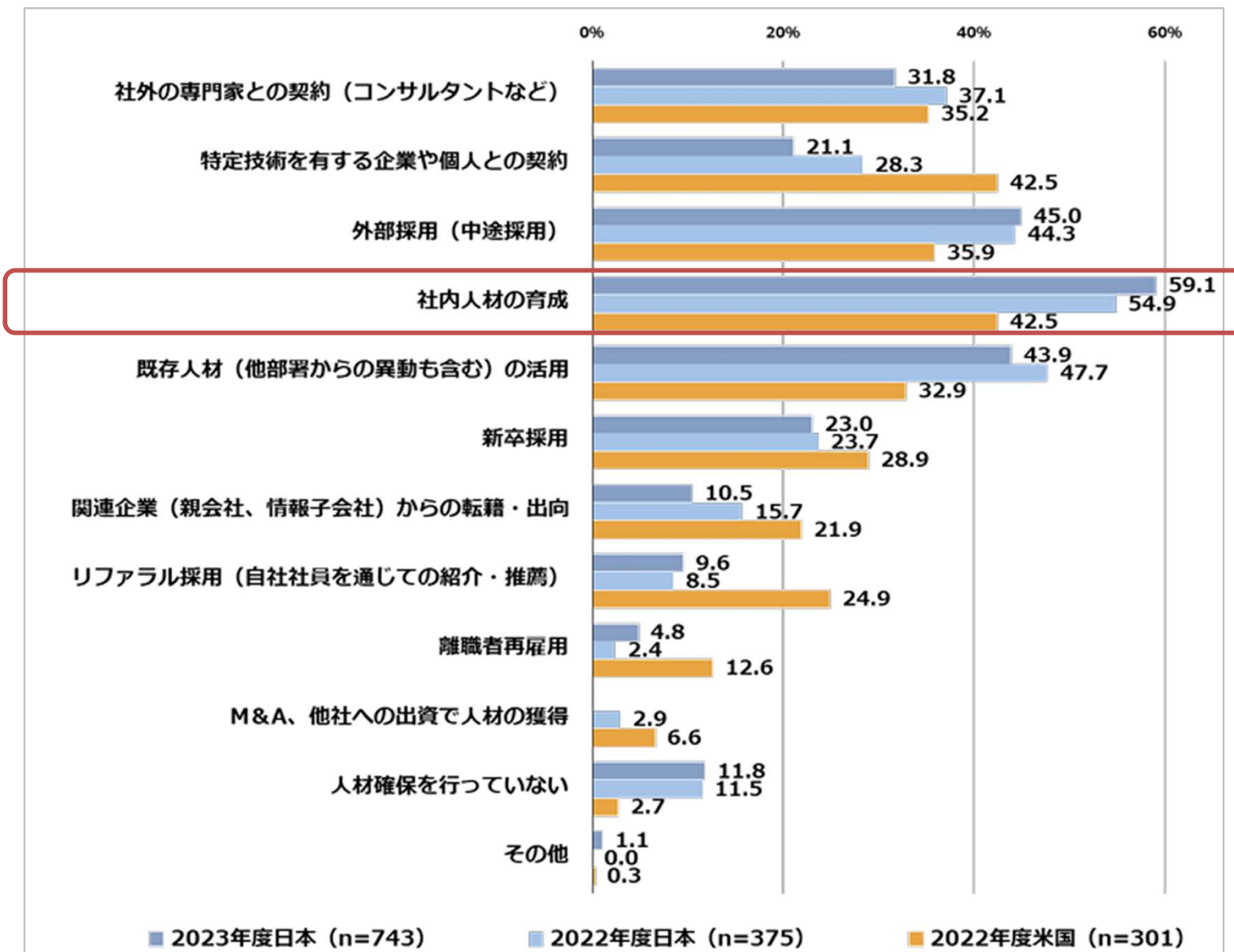
出典：株式会社セブン-イレブン・ジャパン ホームページ

デジタル人材像と事例



人材の獲得方法（再掲）

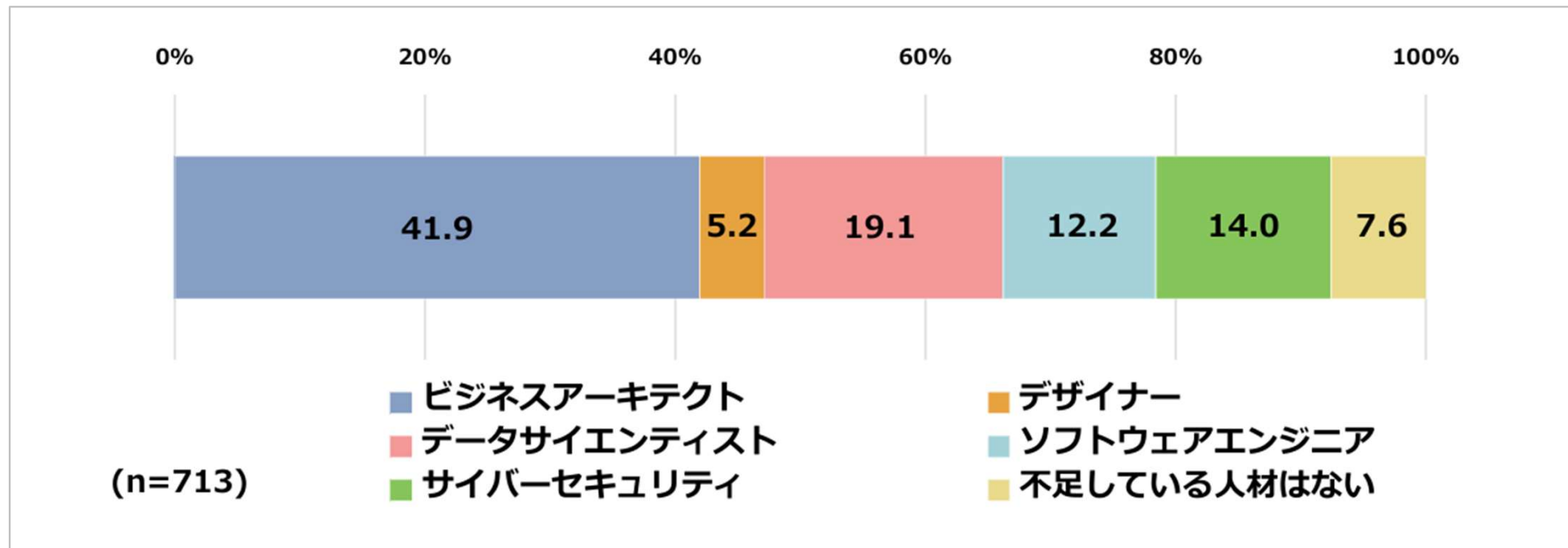
■ DXを推進する人材の獲得・確保の方法（経年変化及び米国との比較）



出典：IPA情報処理推進機構「DX動向2024」（2024年6月）

人材の獲得方法（再掲）

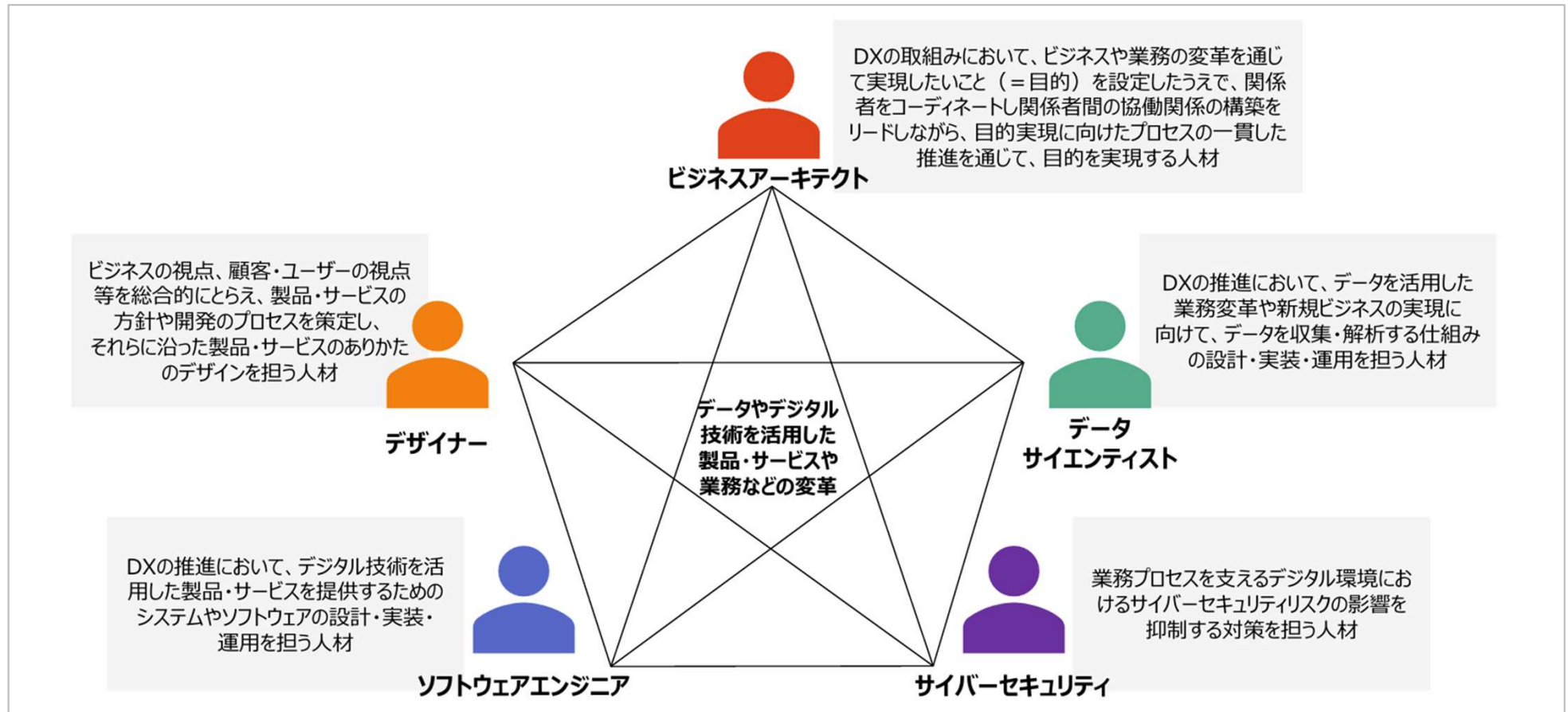
■最も不足する人材（人材類型別）



出典：IPA情報処理推進機構「DX動向2024」（2024年6月）

デジタル人材の人材像

主な人材を5つの人材類型に区分して定義



出典：IPA「デジタルスキル標準」

デジタル人材の人材像 ビジネスアーキテクト

ビジネスアーキテクトとは

定義

DXの取組み（新規事業開発/既存事業の高度化/社内業務の高度化・効率化）において、ビジネスや業務の変革を通じて実現したいこと（＝目的）を設定したうえで、関係者をコーディネートし関係者間の協働関係の構築をリードしながら、目的実現に向けたプロセスの一貫した推進を通じて、目的を実現する人材

◆ 「ビジネスアーキテクト」とした理由

- ✓ DXを推進する人材として、データやデジタル技術に関する専門的な知識・スキルを持つ人材が想起されがちである。そのような人材は当然重要だが、データやデジタル技術の活用の先にある、ビジネスそのものの変革の実現をリードする人材が必要であると考え、本類型を定義することにした。
- ✓ 本類型は、新たな目的を設定し、その実現に責任を持つ人材であるが、新たな目的を実現するためには、様々な手段（ビジネスモデル^{脚注1}やビジネスプロセス^{脚注2}、IT等）による仕組み、つまりは“アーキテクチャ”を設計する必要がある。さらに、本類型の主たる設計対象がビジネスモデルやビジネスプロセスを想定することから、主にビジネスに関するアーキテクチャを設計する人材として名称を「ビジネスアーキテクト」とした。

出典：IPA「デジタルスキル標準」

IPA-デジタル人材育成モデル

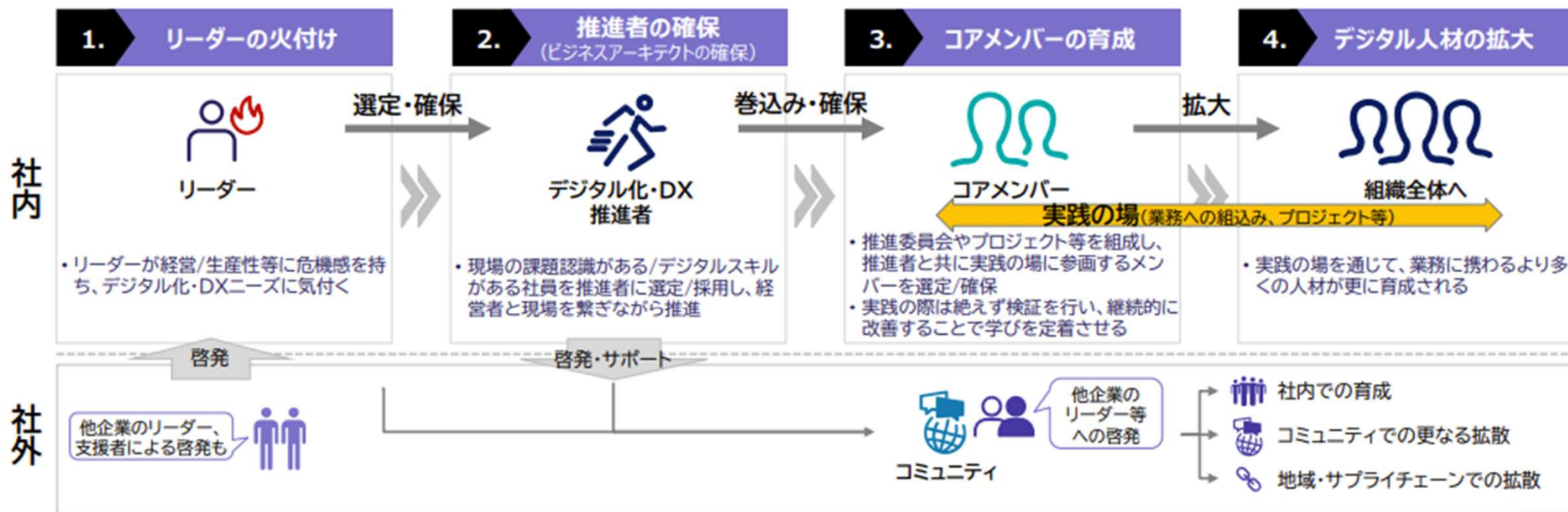
デジタル人材育成モデル（初版）



企業へのヒアリングや有識者での議論にて確認できたベストプラクティスから、“デジタル人材育成”の進め方（モデル）を示す。

1. リーダーが危機感を持ち、デジタル化・DXの必要性に気づくことからスタート（火付け）
2. デジタル化・DX推進者の確保（デジタルスキル標準におけるビジネスアーキテクト）
3. リーダー・推進者を中心に、コアメンバー（取組みを共に推進）を選定/確保し、実践の場を提供（実務にて知識・スキルを習得）
4. 実践の場を通じて、参画するメンバーを広げることで、社内のデジタル人材が拡大

※上記の社内での育成に加え、社外との繋がりによる“リーダーの火付け”や他社の“啓発・育成支援サポート”が期待される



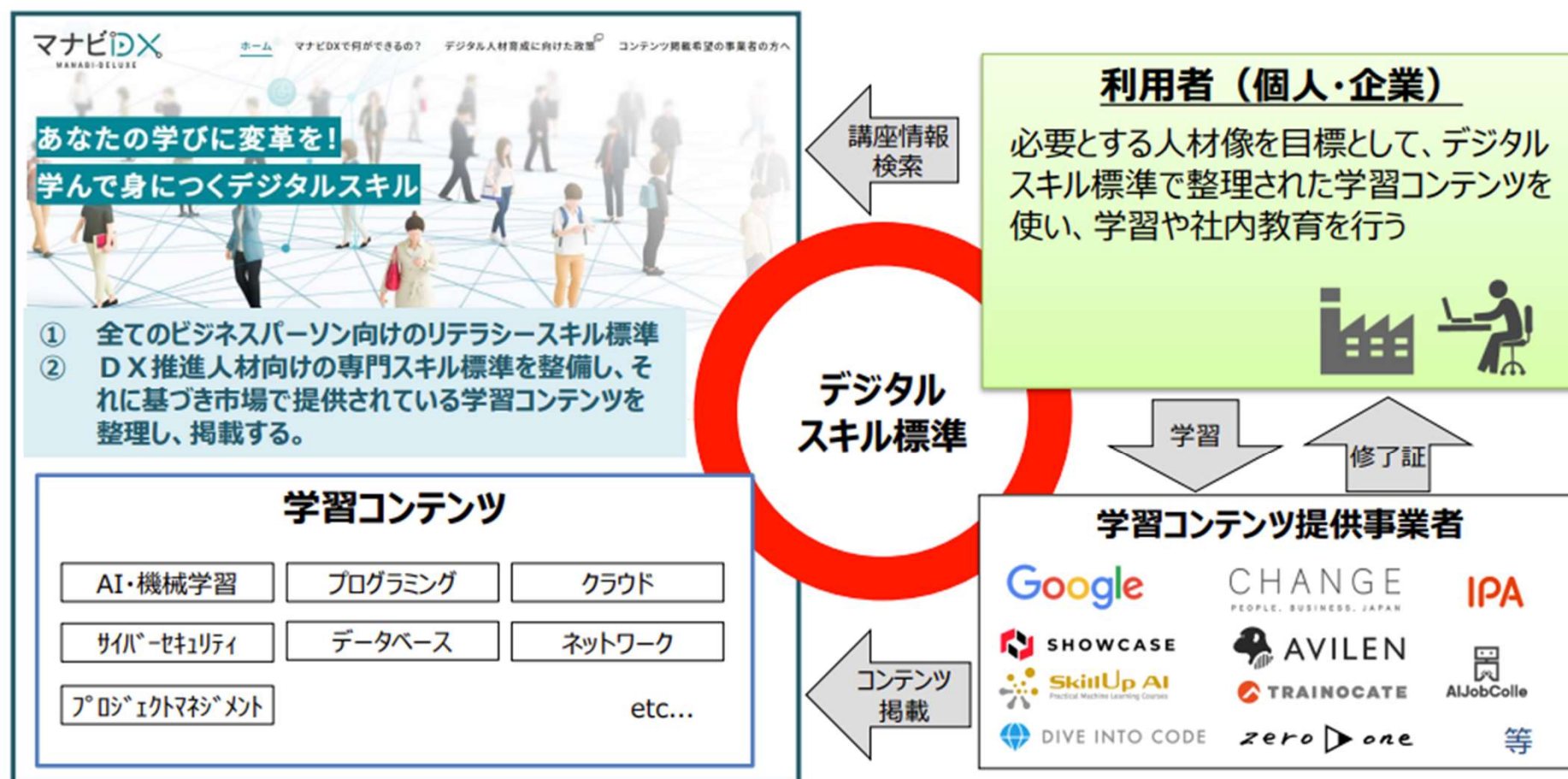
出典：情報処理推進機構「デジタル人材育成モデル（2024年6月）」

デジタル技術の獲得方法

		Off-JT (Off-the-Job Training)	OJT (On-the-Job Training)
概要	場所	職場外	職場内
	知識領域	体系的	実践的
	対象	広く知られた知識	独自ノウハウ
配慮事項	デメリット	一般にコストがかかる	社内にスキルが必要
	対策	無料（安価）の セミナーを活用	専門家の支援

デジタル技術の獲得方法：マナビDX

- デジタル人材に求められるスキルを自ら学べるよう、民間・大学等が提供する様々な学習コンテンツや講座をスキル標準（分野・レベル）に紐付け、ポータルサイトに提示（現在、約250講座）。



出典：経済産業省「デジタル人材育成プラットフォームの取組状況について」

[参考]デジタル技術の獲得方法：愛知県



愛知県

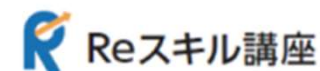
デジタル人材 育成研修

愛知県内の中小企業等の
デジタル化・DXを推進する、
管理職・一般社員に向けた実践的研修

**参加費
無料**

[参考]助成金の活用

(参考) Reスキル講座と厚生労働省の教育訓練支援制度等との連携



- Reスキル講座のうち厚生労働省が定める一定の基準を満たし、厚生労働大臣の指定を受けた講座について、労働者等が受講した場合、その費用の一部が「**専門実践教育訓練給付金**」として支給。
- Reスキル講座を企業内の人材育成に用いる際に一定の要件を満たした場合、**厚生労働省「人材開発支援助成金」の助成対象**となる。

受講者のみなさま

専門実践教育訓練給付金の支給

- 在職者又は離職後1年以内（出産・育児等で対象期間が延長された場合は最大20年以内）の方が専門実践教育訓練を受ける場合に、訓練費用の一定割合を支給します。

給付の内容

- ・ **受講費用の50%**（上限年間40万円）が6か月ごとに支給されます。
- ・ さらに受講を修了した後、1年以内に雇用保険の被保険者として雇用された又は引き続き雇用されている場合には、**受講費用の20%**（上限年間16万円）を**追加で支給**します。

企業のみなさま

人材開発支援助成金の支給

- リスキル講座を従業員に受講させた場合、令和4年度から5年間は、人への投資促進コースにおいて訓練経費や訓練期間中の賃金の一部について、通常よりも高い助成率・助成額で助成金が受けられます。

助成率／助成額

- ・ 人への投資促進コース（高度デジタル人材訓練）
経費助成：75%（60%）
賃金助成：960円（480円）／1人1時間あたり
※括弧内は、中小企業以外の助成率・助成額

事例：老舗飲食業

取組例A | 有限会社ゑびや／株式会社EBILAB※ (三重県伊勢市・飲食業)

- 創業150年の老舗飲食店が、事業承継を機に1台のPCに手作業で天気や売上などのデータを入力するところから地道にデータ活用の取組を開始。
- 7年間かけてAIによる来客数予測ツールを開発するなどの取組により、「**世界一IT化された食堂**」として生まれ変わり、**客単価3.5倍、売上5倍、利益50倍**に増加。

何のために会社があるか
理念・存在意義

- ・単価は800円、グルメサイト評価は2.86、会計はそろばん・・・
- ・経営者が「当たり前」のことをすれば儲かるはずという思いから、経営改革に着手



同社開発ツールの利用風景①

5～10年後に
どんな会社でありたいか

- ・「当たり前」に取り組むべき課題として、生産性向上を掲げる
- ・粗利向上と、労働時間等のコスト削減に取り組むことを目指す



同社開発ツールの利用風景②
いざやま、(株) ぎやめい

理想と現状の差分は何か
どう解消するか

- ・「勘と経験」に頼った商いから脱却するため、1台のPCで社長自らデータ収集をはじめ
- ・取組が進展すると、人材獲得や従業員のリスク等にも試行錯誤しながら取り組む

顧客目線での価値創出のため
データ・技術をどう活用するか

- ・AIによる来客数予測や、販売情報等経営データを一覧出来るツールを開発
- ・他の事業者の支援にも取り組み、業界全体のDX推進に貢献している

(※) 株式会社EBILAB：
ゑびやでのDXの過程で得られたノウハウと開発したツールを活用して、他の事業者のDXを支援するため設立された会社

出典：経済産業省「デジタルガバナンス・コード 実践の手引き2.0」

事例：老舗飲食業



[TOUCH POINT BI] 煮びやの一日
<https://youtu.be/p1ERSXNTzm4?si=K0r8gJgyZy9NocfM>

事例：老舗飲食業



Youtube Ebiya (Satya Nadella 2019 Inspire + Ready Corenote Video)
https://youtu.be/OTgTVnRuP_g?si=3vOoZwAzJdkNVYhq

さいごに



中小企業の特性を活かす（ガゼル型企业）

意思決定が迅速



↑
トップの判断が迅速で
従業員にも浸透しやすい

小回りが利く



↓
組織の枠組みを超えて
柔軟に対応出来る

きめ細やかな対応



↓
顧客との距離が近く
ニーズを反映させやすい

大企業と比べ「スピード感」のある対応ができる

全てのDX事業には新しい挑戦がある

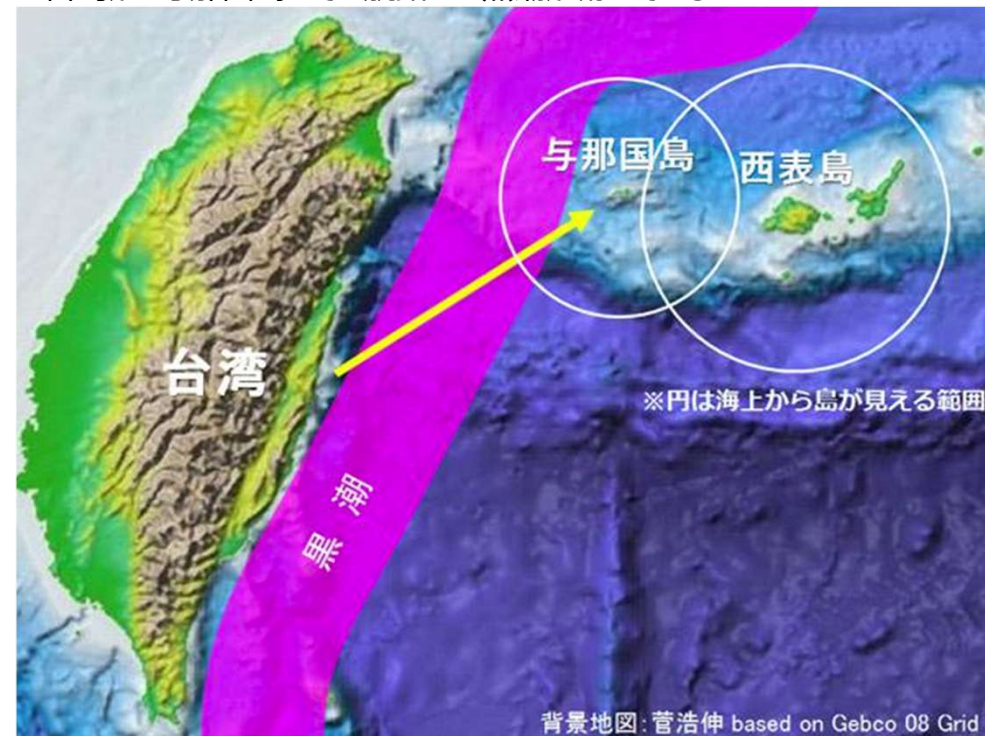
3万年前には、台湾から与那国島へ渡来してきたルートがある

- ・人類は陸域を超えて海にも活動域を広げながら世界中に拡散してきた。
- ・世界最大の海流である黒潮が横たわる琉球列島への進出は、最も難しい航海の1つと考えられる。

■ 想定される3つの渡来ルート



■ 台湾から与那国島までの航路には黒潮が流れている



出典：国立科学博物館「3万年前の航海 徹底再現プロジェクト」

最後に

**デジタル技術の進展によって、今までデジタル技術を利用されていなかった方にもその恩恵が受けやすくなっています。
それに伴い技術の習得の機会も増えてきました。**

**本日の研修が、貴社のデジタル人材育成の一助となり
さらなる発展のきっかけとなる事を願っております。**

米本 利行