

令和6年5月17日

補助金を活用したデジタル化研修会

【目次】

講師：株式会社宮崎県ソフトウェアセンター

1. 生産性向上に繋がるソフトウェアの活用について
※事例紹介
2. ECサイト（自社EC、モール等）の活用について
※事例紹介

Total 80分



1.生産性向上に繋がるソフトウェア の活用について

1-1.生産性向上について

■生産性向上（事業収益の確保策）について

企業にて従業員の賃上げやデジタル技術を活用した課題解決を実施していく必要があります。労働生産性を高めていくための1つの手法としてITの活用があります。

ITを活用することにより、作業の効率化を図ることができます。

クラウド会計、受発注管理ソフト、販売管理ソフト、勤怠管理ソフト、生成AI、キャッシュレス決済等業務効率化のためのソフトも増えてきております。



■IT活用 ベンダーへの事前確認

- ・他社よりも優れている部分、優れていない部分
- ・設定や運用は企業内でできるのか
- ・開発のための、コスト感→1式ではなくコストの根拠（内訳表）
- ・交通費と人数の確認 1往復あたりどのくらいかかるのか（首都圏等、人数）

1-2.DX化に向けた動き

活用例

対面でのビジネススタイルからオンラインにも対応できるシステム作り



活用技術

コミュニケーションツール（チャット機能、オンライン機能）を導入

数値で語れる組織を目指すためのデータの共有化



データ分析のBIツール、情報共有化のコミュニケーションツールを導入

顧客の予約情報の見える化、売上管理（ペーパーレス）ができるシステム作り



ホームページからの予約システム、業務効率化のための業務管理システムを導入

国の事業や施策にもDX化に向けた動きが活発的に！！

1-3. キャッシュレス決済とは

キャッシュレス決済とは？

利用方法	種類
カードを使うキャッシュレス決済	・クレジットカード ・電子マネー 等
スマートフォンを使うキャッシュレス決済	・スマートフォン決済 ・QR/バーコード決済 ・電子マネー 等

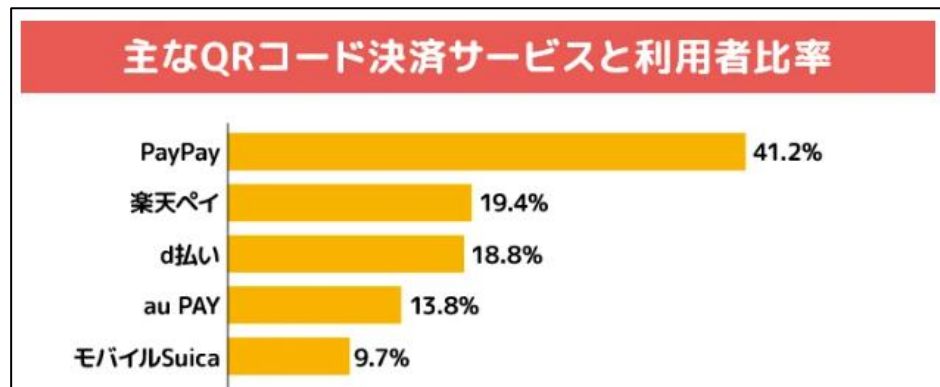
代表的なキャッシュレス



参照元：<https://global-ideal.co.jp/finance/electronic-payment/>

1-3. キャッシュレス決済とは

キャッシュレスサービスの利用率



参照元：MMD研究所調べ（調査期間：2023年1月27日～1月31日）
<https://www.cr.mufg.jp/mycard/beginner/20022/index.html>

各サービスの特徴・手数料

	サービス名			
QRコードタイプ	特徴	アプリのダウンロード数4,000万以上。 2022年4月からはLINE Payが統合される。 今後、より利用者が増えると予想される。	楽天にもともとコアな消費者が多く、「楽天Payが使えるからそのお店に行く」というユーザーも少なくないため、集客力アップに有効	毎年3,000ポイントを配布してお得感のあるサービス。ポイントを多く保有しているユーザーが多く、導入すれば消費行動を促せる。
ステッカーひとつでOKな簡便性が魅力。衛生面にも優れる。	導入費用	無料	無料	無料
	決済手数料	1.6% (Pay Payマイストア ライト プランに加入しない場合は1.98%) ※2021年9月30日までは無料	3.24%～ (2021年10月1日から1年間、新規申込みの加盟店に限り全額キャッシュバックキャンペーン実施)	2.60% (2021年9月30日まではキャンペーンにより無料)

参照元： <https://smbiz.asahi.com/article/14408678>

1-4.POSレジサービス

POSレジとは？

商品販売した時点で情報を記録・集計するレジのことです。販売した時点での情報を記録・集計するだけに留まらず、記録・集計したデータからあらゆる分析や管理を行うこともできるようになっています。各店舗の売上管理を一元化することも可能となります。

レジスターとPOSレジの違い

レジスターの特徴	POSレジの特徴
	
<ul style="list-style-type: none">● 会計金額の計算・記録がメイン機能	<ul style="list-style-type: none">● リアルタイム集計が可能● 売上分析や在庫管理が可能

参照元：<https://www.smbc.co.jp/hojin/magazine/accounting/about-pos-system.html>

補足：価格帯

レジスター

例：カシオ¥75,900円 税込



POSレジ

例：スマレジ

月額¥0

レシートプリンター 別途オプション
















参照元：<https://www.eyelashgarage.jp/p/190580>

参照元：<https://smaregi.jp/>

1-4.POSレジサービス

POSレジサービスの比較表

	初期費用	月額費用	会計ソフト連携	機能
 スマレジ	 0円	 0円～13,200円	 4社と連携	 免税店・軽減税率にも 対応
 STORESレジ	 0円	 0円	 ネットショップと 在庫連携可能	 レジ・ネットショップ機能 搭載
 AirREGI	 0円	 0円～	 各種クラウド会 5社と連携	 iPadスターターキットを 用意
 Ubiregi	 0円	 0円～11,400円	 7社と連携	 外部サービス連携で予 約管理可能
 SQUARE POSレジ	 0円	 0円	 2社と連携	 オフラインでも 利用可能

参照元：<https://kigyolog.com/service.php?id=132>

1-5.クラウド会計

クラウド会計とは？

インターネット上で利用できる会計ソフトです。クラウド会計を導入することで銀行口座やクレジットカードとの連携により取引内容の自動仕訳ができるなど、会計業務の効率化が図れます。

クラウド会計の比較表

	おすすめプラン	年間利用料 (税抜)	利用人数 もしくは 利用部門	その他の特徴
	ミニマム	 23,760円	 3人	請求書機能 スマホ操作OK
	スモールビジネス	 35,760円	 2部門まで	分かりやすいUI
	ベーシック	 30,000円	 1人	サポート充実

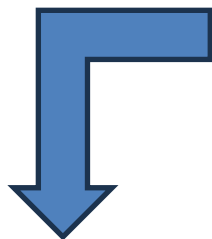
1-5.クラウド会計

参考例 マネーフォワードクラウド 確定申告版 流れ

- ・自動入力による帳簿づけ ※銀行口座等の連携

The diagram illustrates the process of automatic data import. At the top, four categories are listed: 銀行口座 (Bank Accounts), クレジットカード (Credit Cards), POSレジ (POS Registers), and 通販 (E-commerce). Each category lists associated institutions or services. A blue arrow points from these categories down to a table of transaction data. A callout box on the left says '明細データを自動で取得します!' (Automatic acquisition of detailed data!). A callout box on the right says '手入力が不要なので、作業時間が大幅に削減できます!' (No manual input required, so work time is significantly reduced!).

取引日	金額	金融機関	摘要	勘定科目
06/15	-165	モバイルSuica	入 渋谷 出 田町	旅費交通費
06/10	-999	Amazon.co.jp	Fintech入門 [Kindle版]	新聞図書費
06/07	-7,030	MF銀行デモ支店	インターネット利用料	通信費
06/01	-20,340	マネフォカード	レストラン田町	接待交



取引日	金額	摘要	勘定科目	補助科目	タグ	予定実現	切替	仕訳登録
01/09	-1,041	アスタル	消耗品費	補助科目なし			詳細	登録 対象外
01/17	-2,640	アスタル	消耗品費	補助科目なし			詳細	登録 対象外
01/18	-1,584	アスタル	消耗品費	補助科目なし			詳細	登録 対象外
01/27	-3,960	ピクスタ	消費商品 (製品) 梱卸高	目なし			詳細	登録 対象外
01/27	-1,980	ピクスタ	消費商品 (製品) 梱卸高	目なし			詳細	登録 対象外

1-5.クラウド会計

参考例 マネーフォワードクラウド 確定申告版 流れ

- ・連携可能なその他サービスの一覧

銀行	カード	電子マネー・プリペイド	サービス連携	通販	ビジネス
Amazon.co.jp (出品者アカウント)	Amazon.co.jp (出品者アカウント)決済期間集計	econtext			
Airレジ	AI Travel	AS.net(AS会員)			
カラーミーショップ	クラウドワークス(受注者アカウント)	クラウドワークス(発注者アカウント)			
SALONPOS LinQ	CXDネクスト (加盟店様向け)	JMSおまかせWEBログイン			
STORES	STORES決済 (旧: Coiney)	Stripe			
スマレジ	全東信WEB明細サービス	ソニーペイメントサービス(e-SCOTT)			

- ・確定申告書

Money Forward クラウド確定申告 20XX年分

申告情報

基本情報

申告書

確認・提出

20XX年分(令和X年分)確定申告書

- 収入・所得
- 所得から差し引かれる金額
- 税金の計算
- その他・延納の届出
- 住民税・事業税

令和(02)年分の確定申告の申告書日

収入	所得	控除	税額
給与収入	給与所得	給与控除	給与所得税
...

1-6.活用事例（クラウド会計 ※マネーフォワード参考例）



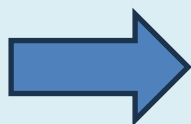
業種：金融・保険 ※従業員10名以下



ボタン1つでスムーズな連携が可能に。数字の見える化を実現！！

課題

経理業務を税理士にすべて委託。数字が把握できないことに課題。データ連携が不十分。



実現

現金で支払ったレシートなどを写真に撮ってクラウド経費にアップロードし、クラウド会計に連携するまでがスムーズ。自動仕分けも可能。リアルタイムで収支も把握。

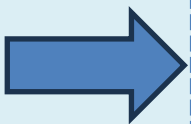
業種：飲食 ※従業員10名以下



会計ソフトとPOSレジの連携で、日々の記帳をラクに！！

課題

簿記知識はないが、数字を把握しながら経営したい。



実現

会計とPOSレジとの連携で、記帳業務の自動化、売上の見える化にも成功。クレジットカード決済にも対応しているため、見込み客の確保へと繋がった。

1-7.顧客管理

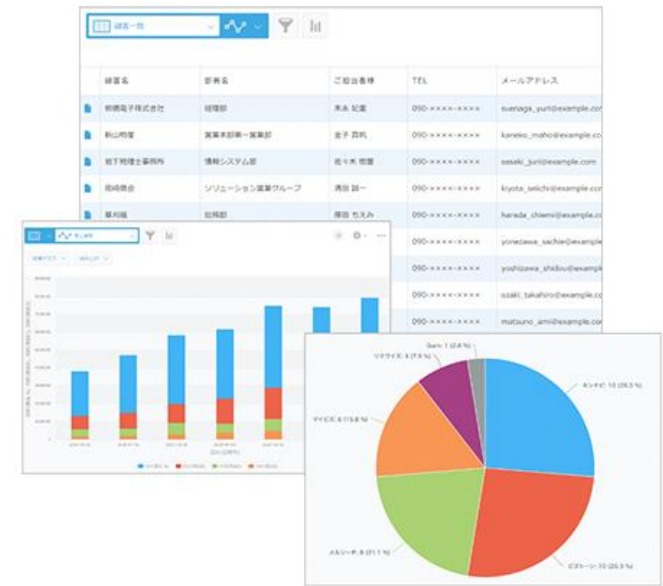
kintoneとは？

- ・業務改善、効率化を実現できプログラミングの知識がなくても作成が可能になります。

必要項目だけ作成




データの共有化が可能



※外部サービスとの連携が可能です。

1-7.顧客管理

Kintone価格表

	オススメ スタンダードコース	ライトコース
価格 ※5ユーザーから契約可能	月額 1,500円 /1ユーザー (年額17,640円/1ユーザー) 30日間無料お試しから始める <small>※30日間の無料お試し終了後、自動的に課金されることはありません。</small>	月額 780円 /1ユーザー (年額9,170円/1ユーザー)
外部サービスとの連携、 プラグイン、および拡張機能	○	×
アプリ数	~1,000個	~200個
スペース数	~500個	~100個
ディスク容量	5GB×ユーザー数	
サポート	メール・電話・チャットによるサポート	
言語設定	多言語対応（日本語・英語・簡体字・繁体字・スペイン語）	
スマホ専用アプリ	 App Store からダウンロード  Google Play で手に入れよう	

参照元：<https://kintone.cybozu.co.jp/price/>

1-8.活用事例（顧客管理 ※Kintone 参考例）



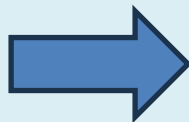
業種：サービス ※従業員10名以下



顧客情報を従業員同士で共有化。リアルタイムの把握が可能に！

課題

顧客情報（Excel）を個人で保管。誰がどこにアプローチしているのかを把握できない。



実現

顧客管理～見積書、請求書作成までを一元管理。顧客情報を従業員同士で共有可能に。管理職もリアルタイムに進捗把握ができる。

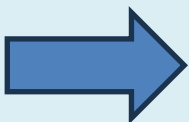
業種：サービス ※従業員10名以下



顧客情報、担当者情報、活動履歴が一画面に！
営業活動に必要な項目が一画面に集約された案件管理の実現！！

課題

有効な顧客情報が個人フォルダに埋もれてしまう属人的な営業体制に。正確な情報が把握できない。



実現

売上等を入力することで、自動集計され、担当者別の売上や活動履歴（訪問数）が一日で把握できる仕組。取りこぼしリスクのあった新規顧客開拓が実現。

1-9.勤怠管理

KING OF TIMEとは？

・クラウド型の勤怠管理システムです。打刻データをリアルタイムでブラウザ上に記録するなど、勤怠管理のデジタル化によって、管理者の作業効率が上がります。就業ルールに応じた設定が可能のため、導入する企業を選ばないのも選ばれる理由です。



※外部サービスとの連携が可能です。

参照元： <https://www.kingoftime.jp/>

1-9. 勤怠管理

KING OF TIME 価格帯

ワンプライスで全機能が使えます

初期費用 月額1名 月額1名
0円 + 300円 = 300円のみ!

登録人数に応じた従量課金制です。

シンプルな料金体制のため、コスト計算も簡単におこなえます。

1-10.活用事例（勤怠管理 ※KING OF TIME 参考例）



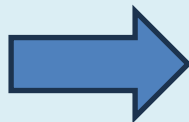
業種：情報通信業 ※従業員20名程度



勤務状況、工数管理の把握が可能に

課題

手書きの自己申告のため、勤怠管理があいまいに。遅刻・残業の管理ができていない。



実現

有給管理がしやすくなり、あいまいだった勤怠管理のルールが改善。勤務状況が把握でき、工数管理も可能になる。

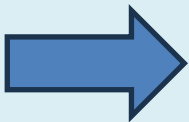
業種：サービス ※従業員20名程度



セキュリティ・打刻を一つのシステムで管理し、作業効率を推進

課題

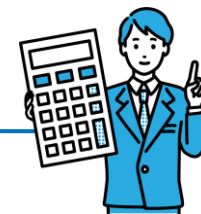
集計が手作業でとにかく時間がかかる。無料の勤怠管理を入れていたが、活用できずじまい。



実現

打刻から自動で計算できる仕組みに。集計時間が削減。打刻修正履歴も見える化が可能になったため、不正がなくなる。

1-11.活用事例（受発注管理ソフト）



業種：建設サービス業(エレベーター工事・点検)



在庫管理を「勘・コツ・経験」からデータに基づいた管理へ！！

取組の概要

導入部門：メンテナンス部門

導入業務：部品在庫管理業務

導入目的：①在庫の把握、②棚卸作業の簡略化

導入技術：在庫管理システム「IritoDe」

導入手法：在庫管理システムを導入し、ハンディターミナルを使用した入出庫管理を行い、発注アラート機能で、欠品を防止。



※EV…エレベーター

取組の背景

●抱えていた問題点

- ①部品点数1万点超あり、棚卸に膨大な時間を要している
- ②EV製造メーカーから部品供給停止のお知らせがあり、該当部品を確保していなければ、EVの故障時復旧不可（EVの長期運行停止につながる）
- ③在庫管理が不十分なため、欠品にて業務に支障をきたすことがある
- ④顧客満足度において『迅速な故障対応・緊急対応』は、サービスの根幹
- ⑤保管品数が多いため、倉庫が手狭

●解決に向けた課題設定等

- ①まず手始めに使用頻度の高い部品からシステム構築
- ②『勘・コツ・経験』に頼っていた業務をデータに基づいた管理体制へ変革
- ③システム導入に伴い在庫管理の社内ルール(入出庫など)を整備
- ④平置きになっていた保管方法を棚割に変更

取組の成果

- ・日常業務の作業時間を41.3%削減
入庫・出庫・照会業務 46分→27分
- ・月次業務の作業時間を20%削減
棚卸時間 5時間→4時間

※現在は、主力商品のみを対象としているが、
今後は、対象商品を増やしていくため、更なる削減効果が期待できる。

1-12.活用事例（販売管理ソフト）



業種：福祉機器・介護用品の販売レンタル



請求データの自動取込により、入力作業の削減＋ペーパーレスを実現！

取組の概要

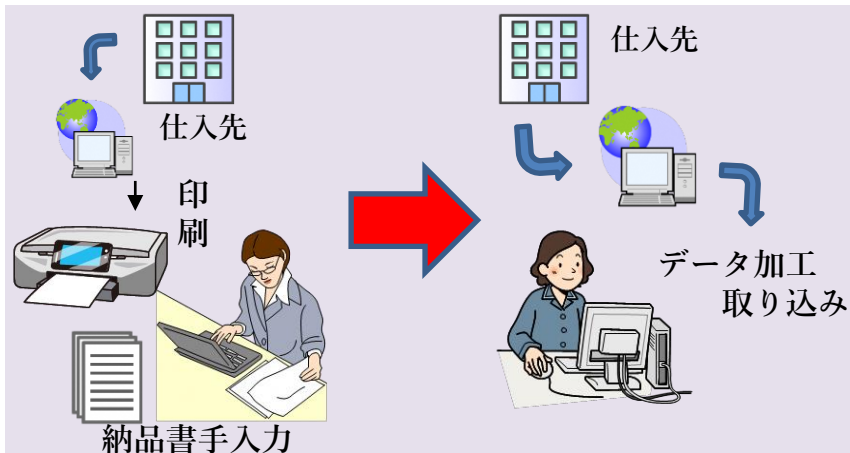
導入部門：総務部門

導入業務：販売・仕入業務

導入目的：経理（仕入）業務の効率化のため

導入技術：販売管理システム「smileV2」

導入手法：販売管理システムを導入し、納品書・請求書等を自動で取り込むことで、「印刷」・「手入力」の作業を削減。



取組の背景

●抱えていた問題点

- ・毎月数千枚に上る納品書・請求書の登録・確認に多くの時間を費やしていた。
- ・仕入先も法的対応(インボイス・電帳法)による電子化(納品書・請求書)が増え始め、毎回ダウンロード・印刷する事となり、プロセスが煩雑になっていた。
- ・同時に、それにかかるコストも増加していた。

●解決に向けた課題設定等

- ・販売管理システムの導入により、データで受信する仕入先からの納品書や請求書をデータのまま取り込む流れ(プロセス)へと変更する。

取組の成果

- ・仕入データの入力作業を、50%削減
仕入データを印刷し、システムに入力する時間 4時間 → 2時間
※仕入データが紙で提出された場合のみ入力作業が発生。
- ・データ登録後の確認作業を、50%削減
仕入請求明細の誤り等のチェック作業の時間 2時間 → 1時間
- ・仕入データと請求書の照合作業を、50%削減
仕入データと請求書の付け合わせ作業の時間 8時間 → 4時間

1-13.生成AI

生成AIとは？

・人が作り出すようなテキスト、画像、音楽、ビデオなどのデジタルコンテンツを自動で生成する技術になります。

生成AIの種類・できること

テキスト生成

「プロンプト」送信で自動的にテキストを生成



代表例：ChatGPT

画像生成

テキストによる指示でオリジナル画像を生成



代表例：Stable Diffusion

動画生成

テキストによる指示で数秒ほどの動画を生成



代表例：Gen-2

音声生成

音声/テキスト入力で新たな音声を生成



代表例：Voicebox

1-13.生成AI

生成AIを活用したサービス例

・ ChatGPT

テキストボックスに任意の質問（プロンプト）を入力して送信すると、ChatGPTが最適な回答を考案し、自動的に返信してくれるという仕組みです。

⇒メリット

- ・ 時間短縮
- ・ 情報収集

⇒デメリット

- ・ 正解とは限らない

ChatGPTとは？



1-13.生成AI

生成AIを活用したサービス例

- ・ Canva ai

テキスト入力から画像・イラストを生成する機能になります。

⇒メリット

- ・ テキスト入力で画像生成
- ・ 時間短縮
- ・ 業務効率化

⇒デメリット

- ・ 著作権侵害にあたる可能性も





2. ECサイト（自社EC、モール等）の 活用について

1-1.ECサイトとは

ECサイトとは？

インターネット上でモノやサービスを売るウェブサイトのことです。
オンラインショップ、ネットショップ、通販サイトとも言います。

モール型 → Amazon / 楽天市場 / Yahooショッピング 等

自社EC → 自社でECサイトを構築
カラーミー / BASE 等

1-2.ECモールとは？

1. ECモールとは？

ECモールとは、インターネット上にショッピングモールのような複数のショップが出店するECサイトのことです。楽天市場やAmazon、Yahooショッピングが有名です。




ネットショップは、完成しているサイト上に企業ごとに出店するため、アカウントを作って売り始めることができます。ショップの知名度が低くても、他のショップや商品を見ているユーザーが立ち寄って、商品を購入してくれる可能性が高いのが特徴です。

イメージ：ショッピングモールに出店している店舗

※イオンモール 等

1-3.ECモールの比較表

ECモール比較表

サービス名	特徴	初期費用	出店料・手数料
	<ul style="list-style-type: none">・他社サービスを使わず商品の保管から返品まで可能・出品型（商品単位で売買を行う）	無料	<ul style="list-style-type: none">・出店料 大口 月額4,900円、小口 1点100円・販売手数料 8~15%・（配送料）
	<ul style="list-style-type: none">・店舗ページを自由にカスタマイズできる・メルマガが送れる・出店型（1企業が1つのショップを運営する形式）	6万円	<ul style="list-style-type: none">・出店料 月額1万9,500円 ~10万円・販売手数料 2~7%・（決済手数料、システム料金など）
 ショッピング	<ul style="list-style-type: none">・分析ツールで効果的に販促できる・出店型（1企業が1つのショップを運営する形式）	無料	<ul style="list-style-type: none">・出店料 無料・販売手数料 無料・（決済手数料、Tポイント、アフィリエイト料金など）

参照元：<https://lab.kutikomi.com/news/retail/ecsitehikaku/>

1-4.ECモールの活用例



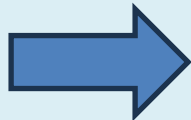
業種：サービス業 スーパーマーケット等 ※従業員14名



ECモールは商品を知ってもらうきっかけ。実店舗と上手に活用！！

課題

コロナ以降レストラン等への卸業の売り上げが大幅に減少。観光地のため、実店舗にも影響。



実現

ECモール展開後、モールからの購入及び実店舗に訪れて商品を知り、ECモールから購入されるお客様も増えてきている。

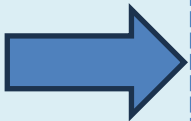
業種：飲食



ギフト販売力強化のため、ECモールに出店！！

課題

ギフトのニーズが限られていて、実店舗での購入がメイン。ECサイトを立ち上げているため、販売促進したい。



実現

「Yahoo!おもてなしギフトの仲間入り」加入することで、世間に認知され、ECサイト、実店舗にもお客様が足を運んでもらうきっかけに。

2-1. 自社ECサイトとは？

2. 自社ECサイトとは？

自社ECサイトとは、自社独自のネットショップを運営するECサイトのことを言います。

立ち上げ時の集客が大事になってきますが、ECサイト構築に自由度があるためショップのコンセプトや世界観を伝えるサイトを構築できます。

そのため、ファンもつきやすくブランド力を高めることができます。

イメージ：都市の中の1店舗のイメージ



2-2. 自社ECサイトの比較

参考例 カラーミーショップとBASEの比較

	カラーミーショップ	BASE
初期費用	3,000円（初回のみ）	0円
月額利用料	3,000円	0円
販売手数料	0円	3%
決済手数料	4%（決済手段により異なる）	3.6% + 40円/件
常時SSL利用料（月額）	1,000円	0円
月額合計	4,000円	0円

メリット：月10万円以上はカラーミーショップが得

デメリット：月5万円以下はBASEが得

※Instagram連携

・カラーミーショップ 550円(税込)/月

・BASE 無料

参照元：<https://urerunet.shop/aspcart/basecolorme1>

2-3. カラーミーショップの活用例



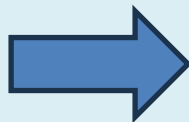
業種：塩の製造・販売 / 小売 / 飲食



ネット卸販売で業務の効率化を実現！！

課題

電話やFAXで受けた注文をExcelで管理。在庫管理も複雑になり、既存の注文で社員の負担増に。



実現

人的なミスが起こるリスク減に。ロット数の間違い等もなくなる結果に。発送までの作業が自動化され業務効率アップ

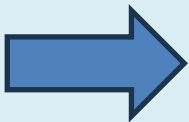
業種：小売業 / 食品 / 生活雑貨



お店の世界観や雰囲気が表現できる！！

課題

ECモールに出店していたが、デザインの自由度が低く、モールとは違うECサイトを模索。



実現

デザイン性も表現できるようになり、管理画面がシンプルに。お店の世界観や雰囲気が表現できる自由度が実現。

2-4.BASEの活用例



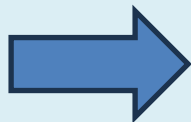
業種：美容 / 小売 ※従業員数10名以下



店舗利用者の声とECを活用し、新たな顧客開拓に！！

課題

店頭販売だけでは買える方が限られてしまうため、より販路を広げたい。



実現

開設までの操作、運営がしやすく更新が活発的に。Instagramにも連携し、SNSからの集客を実現。

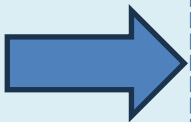
業種：小売業 / 食品 / 生活雑貨 ※従業員数10名以下



顧客の声を元に、分析→改善を繰り返し、顧客から求められる企業に！！

課題

モールを利用していたが、更新がうまくいかず、顧客に声も反映できない。データも活用できずに次の商品開発に繋がらない。



実現

ページの修正等がスマホで簡単に更新ができ、顧客からの声を元に更新→分析→改善。データ分析からの新商品開発が可能に。

3-1.ECサイトの比較表

ECサイトの比較表 メリット・デメリット

	自社ECサイト	モール出店
費用	低コスト	高コスト
集客	自力で集客	モールまでの集約は不要
顧客リスト（自社の資産）	自社に溜まる	自社に溜まらない
利益率	高い	低い
ブランド	構築しやすい	構築しづらい
難易度	高い	低い

※赤色→デメリット