

令和3年度
事業環境変化対応型支援事業
(デジタル化診断事業)

「みらデジ」 件数・相談事例

※本資料は、11月11日段階のものです
※本資料は、転用不可とさせていただきます
※不明点等あれば事務局までお問い合わせください

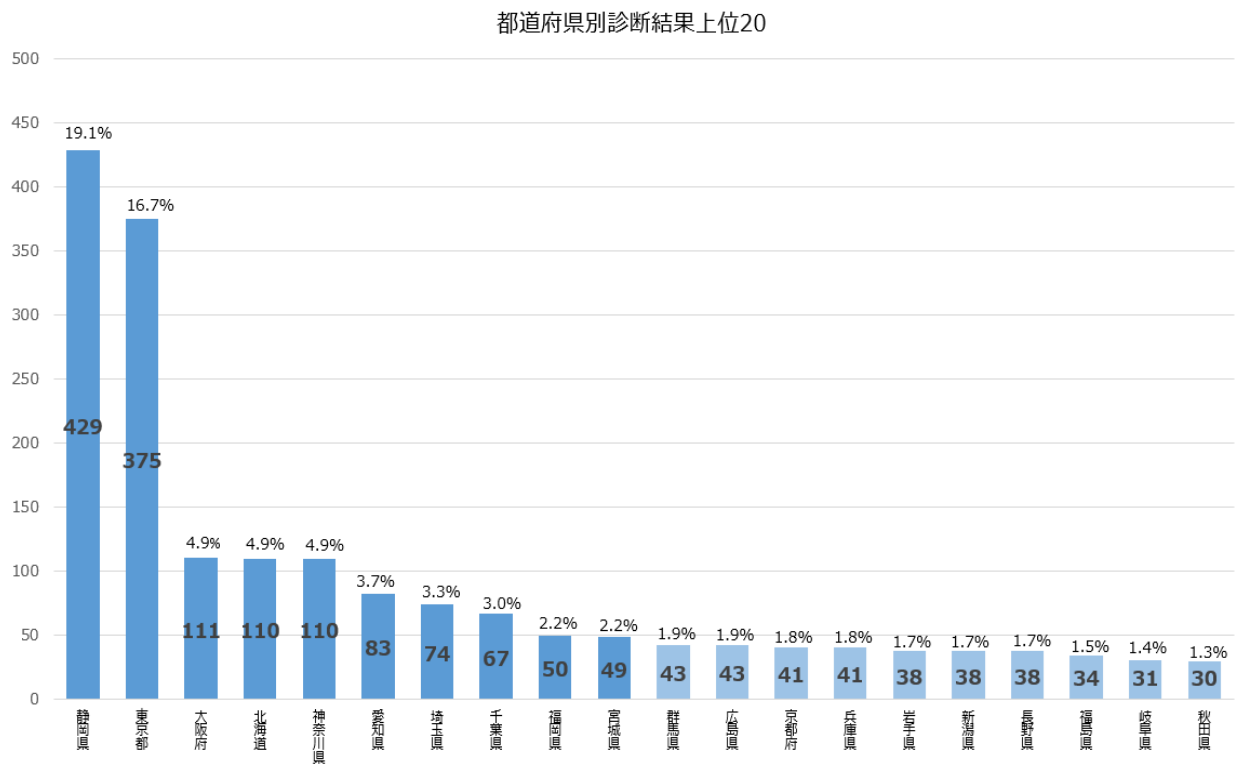
みらデジ事務局
2022年11月11日

みらデジ 経営チェックの件数推移

- 都道府県別活用状況を見てみると、静岡県、東京都、大阪府の順で活用が多い。特に、静岡県の件数増加の要因として、信用金庫の活用が増えていることにある。

2022年11月11日時点：みらデジ経営チェック総チェック件数 **2,248**件

順位	都道府県	診断数	割合	順位	都道府県	診断数	割合
1	静岡県	429	19.1%	25	沖縄県	24	1.1%
2	東京都	375	16.7%	26	茨城県	23	1.0%
3	大阪府	111	4.9%	27	香川県	21	0.9%
4	北海道	110	4.9%	28	岡山県	20	0.9%
5	神奈川県	110	4.9%	29	滋賀県	19	0.8%
6	愛知県	83	3.7%	30	富山県	17	0.8%
7	埼玉県	74	3.3%	31	三重県	17	0.8%
8	千葉県	67	3.0%	32	鹿児島県	17	0.8%
9	福岡県	50	2.2%	33	山口県	16	0.7%
10	宮城県	49	2.2%	34	長崎県	14	0.6%
11	群馬県	43	1.9%	35	和歌山県	13	0.6%
12	広島県	43	1.9%	36	愛媛県	13	0.6%
13	京都府	41	1.8%	37	山梨県	12	0.5%
14	兵庫県	41	1.8%	38	奈良県	11	0.5%
15	岩手県	38	1.7%	39	高知県	11	0.5%
16	新潟県	38	1.7%	40	熊本県	11	0.5%
17	長野県	38	1.7%	41	福井県	9	0.4%
18	福島県	34	1.5%	42	宮崎県	9	0.4%
19	岐阜県	31	1.4%	43	佐賀県	8	0.4%
20	秋田県	30	1.3%	44	鳥取県	7	0.3%
21	山形県	29	1.3%	45	島根県	7	0.3%
22	栃木県	25	1.1%	46	大分県	6	0.3%
23	石川県	25	1.1%	47	徳島県	5	0.2%
24	青森県	24	1.1%		総計	2,248	100.0%

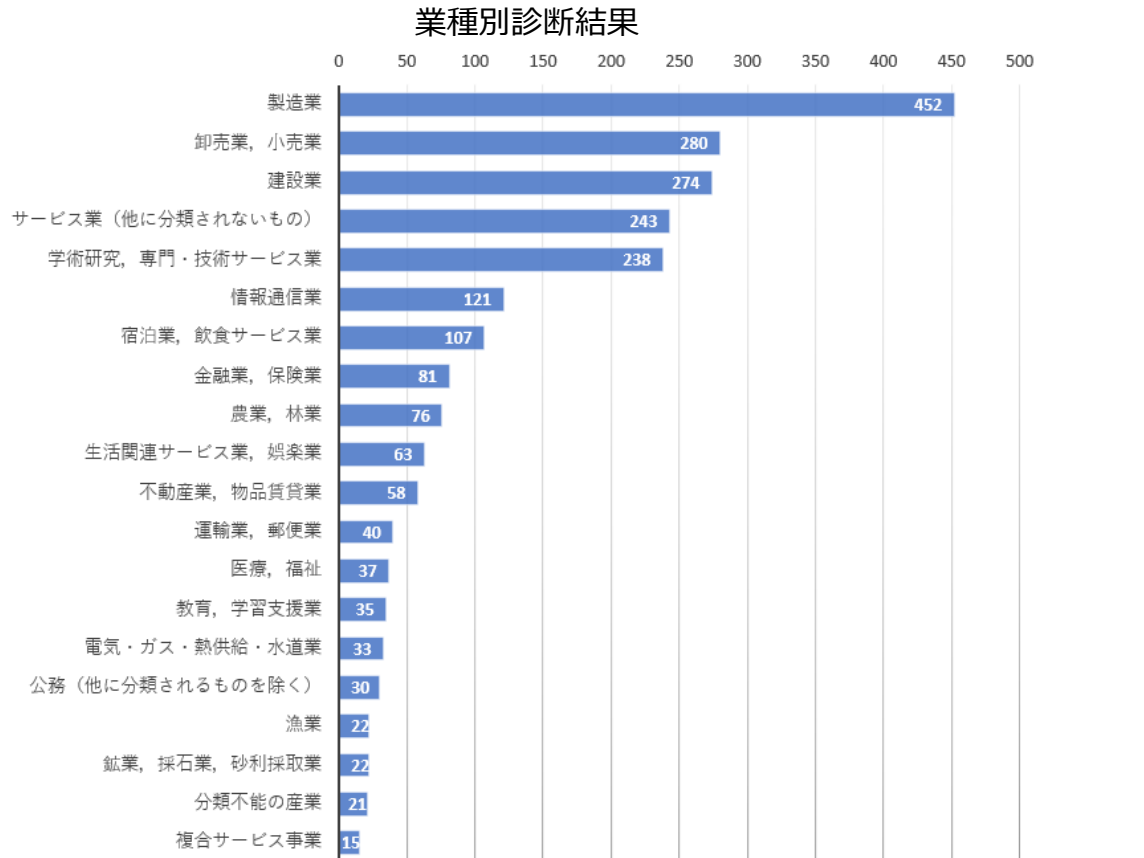


みらデジ 経営チェックの件数推移

・ 業種別の活用状況をみると、「製造業」、「卸売業、小売業」、「建設業」の順で活用が多い。

2022年11月11日時点：みらデジ経営チェック総チェック件数 **2,248**件

業種	診断数	割合
製造業	452	20.1%
卸売業, 小売業	280	12.5%
建設業	274	12.2%
サービス業 (他に分類されないもの)	243	10.8%
学術研究, 専門・技術サービス業	238	10.6%
情報通信業	121	5.4%
宿泊業, 飲食サービス業	107	4.8%
金融業, 保険業	81	3.6%
農業, 林業	76	3.4%
生活関連サービス業, 娯楽業	63	2.8%
不動産業, 物品賃貸業	58	2.6%
運輸業, 郵便業	40	1.8%
医療, 福祉	37	1.6%
教育, 学習支援業	35	1.6%
電気・ガス・熱供給・水道業	33	1.5%
公務 (他に分類されるものを除く)	30	1.3%
漁業	22	1.0%
鉱業, 採石業, 砂利採取業	22	1.0%
分類不能の産業	21	0.9%
複合サービス事業	15	0.7%
総計	2,248	100%



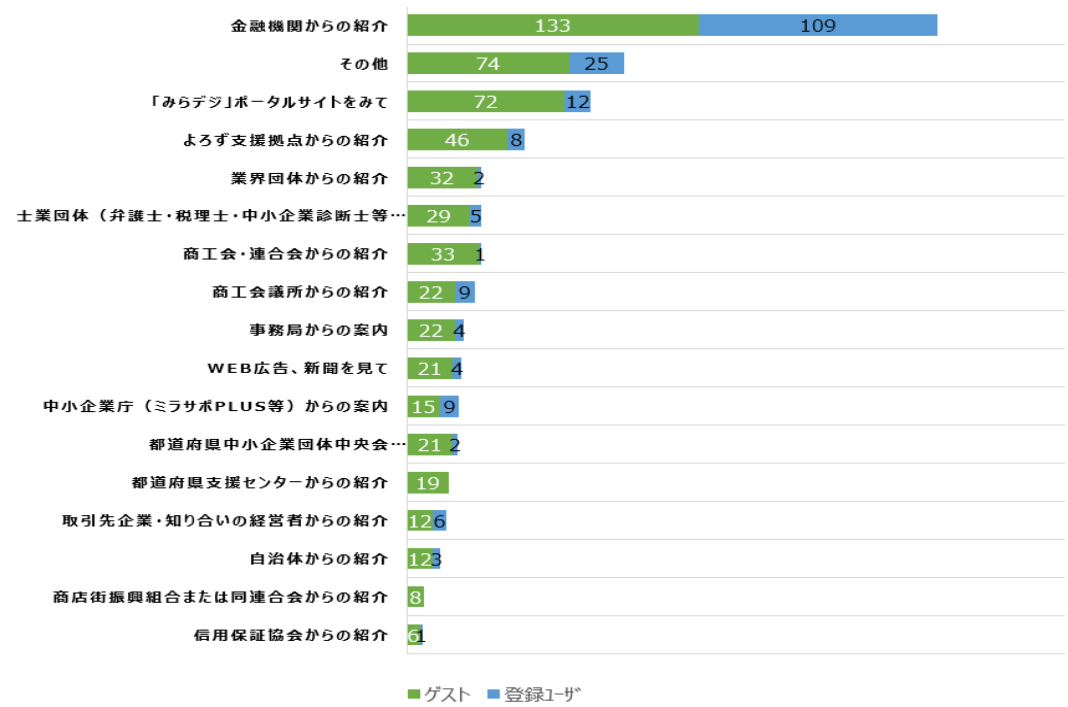
2022年11月11日時点

みらデジ 経営チェックの件数推移

・ 流入経路をみると、現状、「金融機関からの紹介」、「その他」、「『みらデジ』ポータルサイトをみて」の順にみらデジ経営チェックを知り、受診する結果となった。「その他」の内訳として、広告やメールマガジンが含まれる。

2022年11月11日時点：流入経路回答の内訳 777件

項目	ゲスト	登録ユーザ	総計	割合
金融機関からの紹介	133	109	242	31%
その他	74	25	99	13%
「みらデジ」ポータルサイトをみて	72	12	84	11%
よろず支援拠点からの紹介	46	8	54	7%
業界団体からの紹介	32	2	34	4%
士業団体（弁護士・税理士・中小企業診断士等の個人含む）からの紹介	29	5	34	4%
商工会・連合会からの紹介	33	1	34	4%
商工会議所からの紹介	22	9	31	4%
事務局からの案内	22	4	26	3%
WEB広告、新聞を見て	21	4	25	3%
中小企業庁（ミラサポplus等）からの案内	15	9	24	3%
都道府県中小企業団体中央会	21	2	23	3%
および会員組合からの紹介	19		19	2%
都道府県支援センターからの紹介	12	6	18	2%
取引先企業・知り合いの経営者からの紹介	12	3	15	2%
自治体からの紹介	8		8	1%
商店街振興組合または同連合会からの紹介	6	1	7	1%
信用保証協会からの紹介				
総計	577	200	777	



※ゲストは利用者登録をせずにみらデジ経営チェックを受けた人、登録ユーザーは利用者登録をしてみらデジ経営チェックを受けた人のことを指す
 ※ポータルサイトの開設・経営チェックの実施は7月11日から行っているが、流入経路の設問は8月17日に追加している

事業者利用者登録件数推移

・ 都道府県別では静岡県が全体の登録の3割を占め、事業者の従業員規模別では20名以下の事業者の割合は7割を超える結果であった。また、業種別では、「製造業」「卸売業、小売業」「学術研究、専門・技術サービス業」、の順で事業者の登録が多かった。

2022年11月11日時点：事業者の利用者登録件数 **565**者

都道府県別 登録数

順位	都道府県	登録数	割合	順位	都道府県	登録数	割合
1	静岡県	197	34.9%	25	熊本県	5	0.9%
2	東京都	89	15.8%	26	富山県	4	0.7%
3	大阪府	30	5.3%	27	長崎県	4	0.7%
4	愛知県	27	4.8%	28	岩手県	3	0.5%
5	兵庫県	20	3.5%	29	宮城県	3	0.5%
6	埼玉県	15	2.7%	30	山形県	2	0.4%
7	千葉県	15	2.7%	31	愛媛県	2	0.4%
8	神奈川県	15	2.7%	32	大分県	2	0.4%
9	山口県	12	2.1%	33	三重県	2	0.4%
10	広島県	11	1.9%	34	高知県	2	0.4%
11	新潟県	9	1.6%	35	鹿児島県	2	0.4%
12	京都府	9	1.6%	36	秋田県	1	0.2%
13	北海道	8	1.4%	37	和歌山県	1	0.2%
14	長野県	8	1.4%	38	鳥取県	1	0.2%
15	岐阜県	8	1.4%	39	島根県	1	0.2%
16	群馬県	7	1.2%	40	徳島県	1	0.2%
17	福岡県	7	1.2%	41	香川県	1	0.2%
18	沖縄県	7	1.2%	42	宮崎県	1	0.2%
19	福島県	6	1.1%	43	青森県	0	0.0%
20	石川県	6	1.1%	44	栃木県	0	0.0%
21	岡山県	6	1.1%	45	福井県	0	0.0%
22	茨城県	5	0.9%	46	滋賀県	0	0.0%
23	山梨県	5	0.9%	47	佐賀県	0	0.0%
24	奈良県	5	0.9%		総計	565	

従業員数別 登録数

従業員数	登録数	割合
5人以下	289	51%
6人～20人	148	26%
21人～50人	67	12%
51人～100人	29	5%
101人～300人	18	3%
301人以上	14	2%
総計	565	

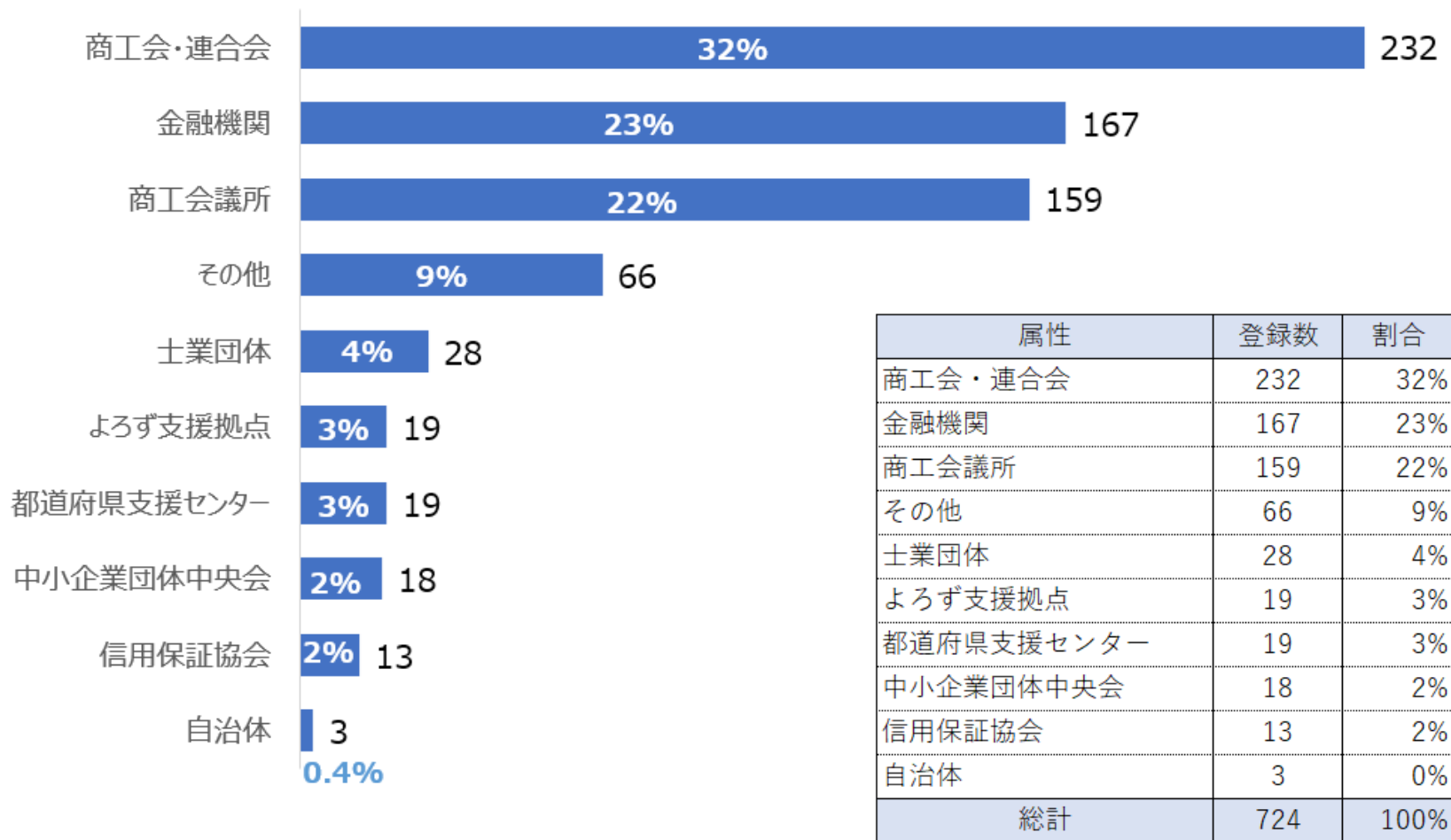
業種別 登録数

業種	登録数	割合
製造業	113	20.0%
卸売業、小売業	91	16.1%
学術研究、専門・技術サービス業	85	15.0%
サービス業（他に分類されないもの）	79	14.0%
建設業	65	11.5%
情報通信業	28	5.0%
宿泊業、飲食サービス業	20	3.5%
生活関連サービス業、娯楽業	15	2.7%
金融業、保険業	11	1.9%
不動産業、物品賃貸業	11	1.9%
医療、福祉	10	1.8%
運輸業、郵便業	9	1.6%
教育、学習支援業	9	1.6%
農業、林業	8	1.4%
電気・ガス・熱供給・水道業	6	1.1%
分類不能の産業	3	0.5%
公務（他に分類されるものを除く）	1	0.2%
複合サービス事業	1	0.2%
総計	565	

みらデジ経営チェック・利用者登録について

● 支援機関の登録件数推移

2022年11月11日時点：支援機関の利用者登録件数 **724**機関

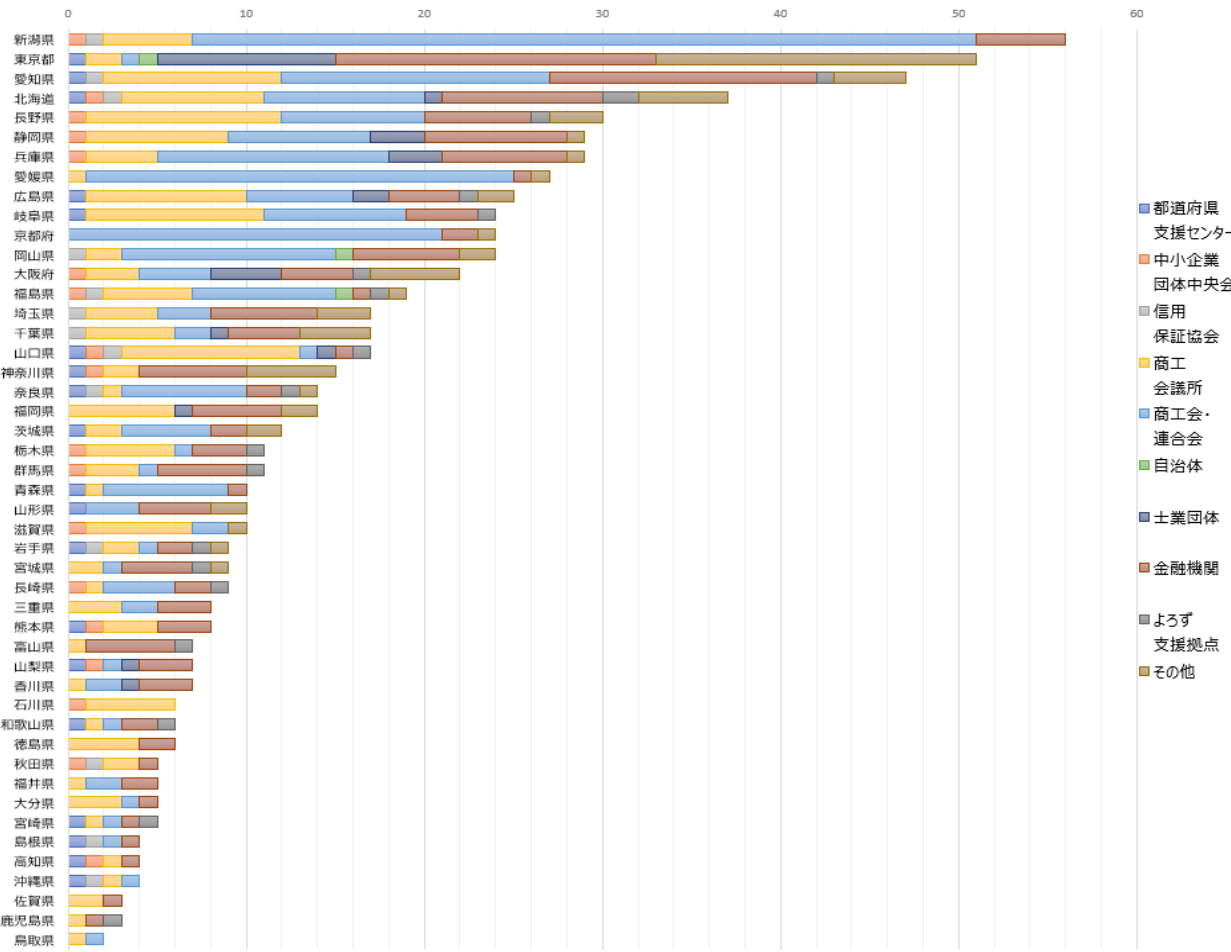


支援機関の登録件数推移

- 支援機関登録を都道府県別でみると、新潟県、東京都、愛知県、の順に登録が多かった。新潟県の内訳は、商工会の登録割合が非常に高く、愛知県の内訳は、金融機関の割合が高く、各都道府県によって、みらデジを活用する意思がある支援機関の属性が異なる傾向と言える。

各都道府県別の登録件数

都道府県	総計	割合	都道府県	総計	割合
新潟県	56	7.7%	山形県	10	1.4%
東京都	51	7.0%	滋賀県	10	1.4%
愛知県	47	6.5%	岩手県	9	1.2%
北海道	37	5.1%	宮城県	9	1.2%
長野県	30	4.1%	長崎県	9	1.2%
静岡県	29	4.0%	三重県	8	1.1%
兵庫県	29	4.0%	熊本県	8	1.1%
愛媛県	27	3.7%	富山県	7	1.0%
広島県	25	3.5%	山梨県	7	1.0%
岐阜県	24	3.3%	香川県	7	1.0%
京都府	24	3.3%	石川県	6	0.8%
岡山県	24	3.3%	和歌山県	6	0.8%
大阪府	22	3.0%	徳島県	6	0.8%
福島県	19	2.6%	秋田県	5	0.7%
埼玉県	17	2.3%	福井県	5	0.7%
千葉県	17	2.3%	大分県	5	0.7%
山口県	17	2.3%	宮崎県	5	0.7%
神奈川県	15	2.1%	島根県	4	0.6%
奈良県	14	1.9%	高知県	4	0.6%
福岡県	14	1.9%	沖縄県	4	0.6%
茨城県	12	1.7%	佐賀県	3	0.4%
栃木県	11	1.5%	鹿児島県	3	0.4%
群馬県	11	1.5%	鳥取県	2	0.3%
青森県	10	1.4%	総計	724	



リモート相談における相談事例

NO	相談日	業種	相談時間	相談概要
①	8月10日	製造業	25	インボイス制度を見据えた補助金・助成金の活用
②	8月13日	不動産業	50	親族への事業承継、既存ビジネス拡大・経営内容の可視化
③	8月3日	ソフトウェア業	60	資金繰りと補助金活用、販路開拓
④	8月4日	サービス業	50	給与明細配布の自動化・支払い業務の自動化
⑤	7月25日	サービス業	60	テレワーク導入による事務効率化
⑥	7月29日	サービス業	60	電子帳簿保存法への対応
⑦	7月28日	雑貨販売	30	新規創業における販路開拓の為に会員制動画サイト構築
⑧	7月28日	電気工事業	60	営業代行サービスの活用
⑨	7月14日	サロン	90	人材採用とインボイス制度
⑩	7月15日	介護	50	多様な課題感における整理と方向性の提示
⑪	7月29日	支援機関	30	(支援機関からの事前相談) 介護施設での勤怠ツール

① インボイス制度を見据えた補助金・助成金の活用

■ 相談日：8/10（3回目） ■ 業種：製造業 ■ 相談時間：25分

■ 課題

インボイス制度の開始にあたって現使用システムのバージョンアップに活用できる補助金や助成金を知りたい

■ 支援内容

- ・現システムは、生産管理・販売管理・在庫管理などの機能を持つ、自社オリジナルの統合システムである
- ・統合システムにおける受注や請求機能のバージョンアップが必要であり、投資額は概算で100万円～300万円である
- ・会計システムはインボイス対応済みの既製品を使用しており、入れ替えの計画は無い

■ ネクストアクション

- ・国の補助金として、IT導入補助金とものづくり補助金が対象になる可能性があります。
- ・ただしIT導入補助金は「新たなITツールの導入」、ものづくり補助金は「生産性を高める設備やシステムの導入」が申請要件であり、貴社のニーズを満たしません。
- ・県や市でも支援策がある場合がありますので、県や市のHPなどをご確認ください。
- ・地域の支援策をより知りたい場合は、商工会議所やよろず支援拠点の活用をご検討ください。
- ・みらデジには、簡単な質問に答えるだけで貴社のデジタル化状況を同業他社と比較することができる「みらデジ経営チェック」という機能がございます。ぜひご利用ください。
- ・みらデジでは、補助金以外にも生産や販売など、経営に関する幅広い相談を無料で承っております。なにかございましたら、あらためてご利用ください。

②親族への事業承継、既存ビジネス拡大・経営内容の可視化

■相談日：8/13（1回目）

■業種：不動産業

■相談時間：50分

■課題

- ①現事業の経営環境が厳しくなっており、対策を検討したい
- ②経営内容の可視化について
- ③事業承継について

■支援内容

- ・多様な問題を抱えているため、個別に考える前に、これを機に将来どうありたいかということを明確にした上で、そこに向けて解決すべき課題を抽出して、それに対する有効な手を打っていくことを推奨しました。
- ・まずは、3年後の姿をゴールに定めることとし、ここは「既存ビジネスを拡大し、子供たちに安心して事業継承できるようにする」ことを確認しました。（なお、1年後を次のターゲットにしたシナリオも考える必要があり、具体的なアクションを考えていくこととしました）
- ・今回、課題候補として以下3点をピックアップ確認しました。
 - （1）不動産貸付事業の経営改善（環境変化への対応、競業対策）
 - （2）経営の可視化（負債、収益の見込みなど）※両親の会社の負債対応含めたもの
 - （3）事業承継対応（事業承継の持っていく方、相談対応、補助金活用など）

■ネクストアクション

- ・ゴールに向けた課題対応について、（こちらで一旦整理し）、次回解決の方向性について、以下含め話し合うこととしました。
 - （1）伴走支援が必要であり、支援機関登録の必要性を確認（事業承継・引継ぎ支援センターなど）
 - （2）事業承継計画の策定、事業承継・引継ぎ補助金の活用など
- ・次回、継続して相談対応することを確認しました。（時期は別途調整予定）

③ 資金繰りと補助金活用、販路開拓

■ 相談日：8/3（1回目）

■ 業種：ソフトウェア業

■ 相談時間：60分

■ 課題

- ① ITに纏わる補助金について
- ② 資金繰りについて
- ③ 販路開拓について

■ 支援内容

①「IT導入補助金」の場合、登録されたITツール（パッケージ製品）が対象となるため、自社のご提案において活用は難しいと考えている。
 おすすめの補助金があれば教えてほしい。

A：代表的な補助金制度として「**事業再構築補助金**」「**ものづくり補助金**」「**小規模事業者持続化補助金**」があります。対象の事業を実施する上で必要となるシステムの開発・構築費が補助対象経費となります。その他、貴社が事務所を構えるさいたま市には「**さいたま市DX推進補助金**」もありません（さいたま市産業振興財団のWebサイトをご案内）。こちらでも生産性の向上に取り組む事業が対象となり、システムの開発・構築費が補助対象経費となります。さらにPC・タブレット等汎用性のあるハードウェアも補助対象となります（10万円まで）。貴社では、かつてお客様のシステムの開発にあたり小規模事業者持続化補助金を活用したものの、計画書の作成等非常に大変であったとお話でした。その意味では事業計画書の作成について、事業再構築補助金やものづくり補助金の場合、小規模事業者持続化補助金よりも作業負担が発生することを意識しておく必要があります。

② 資金繰りについて

A：現状返済は問題なく行っており、緊急を要する状態ではないと考えます。そのため、まずは**本業での収益向上を図るべく新規事業を含めて事業計画の見直しを行ってみることをお勧め**します。事業計画の練り直しにより、追加融資を受けられる可能性もあろうかと存じます。既に税理士様にもご相談されているようでしたので、税理士様のアドバイスも参考にしながら進められるのがよいと考えます。

③ 販路開拓について

A：お客様にとって、自社のシステム構築を依頼するにあたり信頼性が不可欠であると言えます。そのため、**現状進めている紹介による販路拡大が最も手堅い手段**であると考えられます。さらに可能性を広げるとい意味で、効率的ではないかもしれませんが一定の予算を決めて**リスティング広告等による集客策を並行して行ってみることをお勧め**します。

■ ネクストアクション

①について、事業再構築補助金、ものづくり補助金、小規模事業者持続化補助金、さいたま市DX推進補助金をご案内しました。また計画書の作成支援を受けるに当たり、経営革新等支援機関の活用をご案内しました。②③について、自社の今後の経営相談先として埼玉県のよろず支援拠点（埼玉県産業振興公社）をご案内しました。

④ 給与明細配布の自動化・支払い業務の自動化

■ 相談日：8/4（1回目）

■ 業種：サービス業

■ 相談時間：50分

■ 課題

- ① 給与明細の配布を手動から自動へ変更したい。
- ② 銀行振込み用のデータ作成をできるだけ手間なく作成し、支払業務を自動化したい。

■ 支援内容

【現状把握】

- ・現在、コロナをきっかけに、会社に出社しなくてよいようシステム化を進めたがシステムがバラバラで非効率となっている。
- ・free、マネーフォワード、給与奉行クラウドの比較検討をしており、業務効率が高められるシステム構成に見直したい。
- ・boardに加えて、MS365、KING OF TIME、kintone(経費精算)を導入してきた。税理士は、弥生会計(スタンドアロン)、社労士は、弥生給与(スタンドアロン)を利用している。社労士、税理士とは、紙でやりとりしている。
- ・法人向けインターネットバンキングは、三菱UFJ銀行BizSTATIONを利用している。
- ・給与に関しては、KING OF TIMEのタイムカード(PDF)を社労士に送付して給与計算された明細を毎回チェックし、口座番号を付加した振込一覧のEXCELを作成、手入力で個々に振込している。
- ・業者への振り込みも、同じく2重の手間がかかっている。
- ・社労士の給与計算ミスのチェック業務負担がある。

【今後の方向性】

- ・給与明細の配布については、自動でメール配布か本人が見える形でもよい。
- ・銀行振込み用のデータ作成は、法人向けインターネットバンキングでの解決、または社労士含め利用システム（free、マネーフォワード、給与奉行クラウド候補）を見直したい。
- ・給与振込者は9人、振込先は50社程度。

■ ネクストアクション

今回は、ヒアリングによる現状及び要望の整理を行いました。次回2回目の相談で方向性を提示予定。

⑤テレワーク導入による事務効率化

■ 相談日：7/25（1回目） ■ 業種：サービス業 ■ 相談時間：60分

■ 課題

- ①テレワーク及び事務効率化について
- ②外部とのデータ共有方法について

■ 支援内容

- ①テレワーク及び事務効率化について

A：導入事例はZoomが圧倒的です。通信データが軽量で、ネットワークの負荷が比較的小さいとされています。公的機関とやりとりする機会が多ければ、日本法人のあるGoogleのMeets、MicrosoftのTeamsの導入も一考の余地があります。ブラウザとしてChromeを利用していれば、MeetsまたはZoomが有力候補です。Zoomの場合はブラウザに拡張機能を追加すればオンライン会議が可能です。アプリのダウンロードを比べれば作業の負担感はかなり軽減されます。なお、今回リモート相談で利用したベルフェイスは、PCと固定電話があればオンラインで打ち合わせが可能です。追加のアプリをダウンロードする必要はありません。

- ②外部とのデータ共有方法について

A：経理代行関連のデータは、クラウド会計ソフト(弥生、MF、free)への自動入力に対応したオートシートフィーダーつきスキャナの導入がおすすめです。お客様とデータを受け渡しする際は、ファイル共有するほかにファイルのダウンロードリンクをメールでお知らせする方法があります。この方法を採用すると、「ファイルにパスワードを設定可能」、「ダウンロードの期限を設定可能」、「万が一、お客様のPCがコンピュータウイルスに感染した場合であっても、ファイル共有経由で当社に感染が広がるリスクを防ぐことが可能」などのセキュリティ上のメリットがあります。また、誤操作によりファイルを消去してしまった場合は、ファイル共有サービスの機能でデータを復元できます(無料版の場合30日以内が目安)。誤操作を心配してPCとのデータ同期を切るよりは、データ復元機能を利用したほうが業務効率は高まるでしょう。また、データのバックアップを万全にするため、NAS機能付きハードディスクの導入を検討するとよいでしょう。製品によっては、Dropboxなどのファイル共有サービスとデータを同期する機能を持つものがあります。

■ ネクストアクション

疑問点は解消しましたので、本事業の経営相談は一旦終了します。今後は、自社内でデジタル化を進めていただきます。今後、何かデジタル化でお困りのことがございましたら、改めてお問い合わせ頂く。

⑥ 電子帳簿保存法への対応

■ 相談日：7/29（2回目）

■ 業種：サービス業

■ 相談時間：60分

■ 課題

① 電子帳簿保存方法について

■ 支援内容

電子帳簿保存法対応には、二つのやり方があります。

（1）優良な電子帳簿の保存方法

帳簿の保存・記録のタイムスタンプや変更履歴の管理、そのほか会計帳簿の記録事項との紐づけなどに対応したシステムを利用する方法。

なお、優良な電子帳簿の保存方法を採用すると、税務申告の際の過少申告に対する課徴金が減額されるメリットがあります。

具体的には、会議費として計上した費用が交際費扱いされたとき、所得税として追徴課税された際の減免などがあります。

（2）一般的な電子帳簿の方法

帳票類のファイル命名規則を明文化する、電子化された帳票類の内容と所在を記録した管理台帳を作成するなどの簡便的な方法。

・優良な電子帳簿の保存方法について

代表的なクラウド会計システム（Y社、M社、F社）については、パッケージ版のみの対応であるもの、有料の追加オプションが必要なもの、現時点での対応状況が不明なものがあり、現時点でクラウド会計システムを使って優良な電子帳簿の保存を行うことは現実的ではないかもしれません。

なお、F社は3～4か月のサイクルで機能追加やバージョンアップを行っています。

電子帳簿の保存については市場ニーズが高いため、有料・無料を問わなければいずれのツールも優良な方法に対応するものと考えられます。

■ ネクストアクション

疑問点は解消しましたので、本事業の経営相談は一旦終了します。今後は、**自社内でデジタル化を進めていただきます。**

今後、何かデジタル化でお困りのことがございましたら、改めてお問い合わせいただく。

⑦ 新規創業における販路開拓の為の会員制動画サイト構築

■ 相談日：7/28（2回目） ■ 業種：サービス業（雑貨販売） ■ 相談時間：30分

■ 課題

- ① 沖縄で動画サイトを立ち上げて新たな事業としたい
- ② 動画サイトに必要なIT環境が知りたい
- ③ 事業計画を策定のために、初期投資・運用コスト等の費用感を知りたい

■ 支援内容

- ① 会員制動画サイトの構築方法の提示
 - (1) 動画配信プラットフォームのサービスを利用する
 - (2) 自社開発：動画プラットフォームと連携する
 - (3) 自社開発：動画配信機能も自社で開発する→ (3) は大規模開発になるので、現実的には (1) (2) の方法を推奨する
- ② 会員制動画サイト構築の費用感の提示
自社開発の場合の初期費用とランニングコストについて説明しました。
- ③ 支援機関のご紹介
那覇市の創業サポートセンター以外に、よろず拠点と那覇商工会議所を紹介しました。

■ ネクストアクション

今回の支援をもとに、サイト構築方法・費用を検討され、それを含めた全体の事業計画の概要を持って、まずは創業サポートセンターに相談されることをご提案しました。

その上で必要であれば、よろず支援拠点や商工会議所等の支援機関の利用を考えて頂くことにしました。

⑧ 営業代行サービスの活用

■ 相談日：7/28（1回目）

■ 業種：電気工事業

■ 相談時間：60分

■ 課題

①新規事業展開のため営業代行サービス活用について

■ 支援内容

営業代行サービスは複数社からアプローチがあるが、どこも内容はほとんど同じである。しかし、アイドマ社のみが依頼企業の内製化を前提とし、勝ち筋を見つけてノウハウやデータを依頼企業に提供するという点を評価されている。

課題解決型サービスの営業活動には多くの工数が掛かるので、営業代行をどう利用すると効果をあげられるのか、**事前の営業戦略策定がカギ**になる。アイドマ社のサービスは、料金が月額35万円であり依頼したことを単純作業として行う程度と考えたほうがよいこと、どの程度営業戦略策定に関与するのか確認する必要があること、をご説明した。

また、営業形態がテレマーケティングであることから、提供する商品サービスを明確に伝えるために、**貴社ホームページに「電気工事技術を用いた付加価値サービス」工事などの事例を掲載**することをお勧めした。

■ ネクストアクション

今後の事業拡大での提供サービスと、マーケティング施策（サービス内容の発信方法、営業施策）を明確にすることが重要であり、**新規事業計画を策定することをお勧め**した。その中で、営業代行サービスの利用方法・期待効果の検討をおこなっていただきたい旨をお話した。

2回目のご相談で、**新規事業計画策定について、具体的な取り組み方法をご提案**させていただく予定。

⑨ 人材採用とインボイス制度

■ 相談日：7/14（1回目）

■ 業種：サービス業（サロン）

■ 相談時間：90分

■ 課題

人材採用、インボイス制度について相談対応。（次回予約時の課題）

①現在の採用状況、SNSを活用したブランド戦略・採用戦略

②インボイス制度の詳細

③コンサル事業の集客戦略の現状、WEB広告に関する相談に対応

■ 支援内容

①現在の採用状況、SNSを活用したブランド戦略・採用戦略

Q：秘書について、採用に至るものの定着しない状況にあるがどのように進めたらよいか。なお、業務範囲が明確でない点や仕事を振りすぎたために、不満を言われたことがある。

A：秘書が定着しない原因の一つは「聞いていた業務内容とかけ離れている」「こんなはずではなかった」といった**採用者の事前の期待とのミスマッチ**があるのではないかと。秘書の役割を考えると柔軟な対応を求める場面もあるが、ミスマッチを減らし、納得して働ける職場環境を整えるため、事前に、ある程度の定型の業務範囲・業務内容をマニュアル化しておくことが必要ではないか。

Q：秘書の募集について雇用条件だけで判断されてしまう。できれば会社の業務内容や社長の人柄も見て応募してほしいが、どのように対応したらよいか。

A：秘書の業務特性上、一般的な雇用者よりもより一層、経営理念や社長の人柄との相性が重要な要素ではないか。次回、採用の流れなどもより詳しく聞く必要があるが、例えばSNS等を活用し、事前に社長の人柄が伝わるなど、できるだけ**求める人材とのミスマッチが発生しない取り組みが必要**ではないか。

②インボイス制度の詳細

インボイス制度の概況をご説明・WEB広告の効果的な活用について 主にコンサル事業についてWEBでの集客を進めたい旨を伺いました。あまり詳細には立ち入っていませんので、今回は、**現在の集客戦略の内容なども含め、深掘り**してお話をします。

■ ネクストアクション

次回、以下3点について2回目のリモート相談となります。

- ・採用状況の深掘、SNSを活用した採用戦略について
- ・インボイス制度のさらなる理解
- ・コンサル事業の集客戦略の現状、WEB広告について

⑩ 多様な課題感における整理と方向性の提示

■ 相談日：7/15（1回目）

■ 業種：介護

■ 相談時間：50分

■ 課題

- ① 個人情報保護法の改正内容について知りたい
- ② DXについてどういうものなのか知りたい
- ③ 経理をもっと簡潔に処理したい
- ④ 費用はなるべくかけないで求人を行いたい
- ⑤ 会社のWEBサイトに動画を自分で作成して掲載したい

■ 支援内容

数年前にご子息（長男・長女）を役員として法人化。当時は事業を手伝っていたが、次第に離れていき、**現在はお一人で事業のすべてを**処理している。①～③についてはヒアリングに至らず（次回以降対応予定）

④費用はなるべくかけないで求人を行いたい

Q：求人について、現在従業員は雇っていない。ハローワークで求人を載せてはいるが、自分の思いに対して掲載様式があっていないため、書きたいことの半分も書くことができないので応募も少ない。

A：WEBサイトに求人ページを作ってみてはどうか

⑤会社のWEBサイトに動画を自分で作成して掲載したい

Q：WEBサイトについて、小規模事業者持続化補助金を申請し、業者に発注済み。現在構築中のため未公開。

A：WEBサイトが公開されたら名刺にURLをQRコードで印字し、自社のWEBサイトを宣伝してみてはどうか？

WEBサイトだけでなく、SNSも活用してみてはどうか？

SNSとWEBサイトをリンクさせ、SNSを更新したらWEBサイトにもその投稿が表示されるようにし、検索サイトで検索結果の上位に表示されるように依頼中の業者に相談していただく。

Q：WEBサイト制作の流れの中で空き部屋を紹介する動画を作成してもらった。役所の担当者へ見せたところ、いろいろ説明するよりも訴求力があることを実感した。自分で動画を作成し、WEBサイトに掲載したいが可能か？

A：動画作成についてはITリテラシ（IT機器を利用する能力）にも依存します。当面はWEBサイト制作業者に依頼しながら、ご自身で作れるよう、パソコン教室などで作り方を習得してみてもと助言しました。

■ ネクストアクション

ヒアリングが完了していないため未提示。取り組みたい課題に対して対応できる時間が足りていないため、どれから手を付けてよいのかわからない印象を受けました。ありきたりではあるが、**まずはやるべきことに対してそれぞれ優先順位をつけて整理**してみてもと助言しました。

⑪ (支援機関からの事前相談) 介護施設での勤怠ツール

■ 相談日：7/29 (1回目)

■ 業種：支援機関

■ 相談時間：30分

■ 課題

①介護施設で使える勤怠ツールについて相談したい。

■ 支援内容

来週、介護事業者へ訪問予定。事前に情報収集したく、「みらデジリモート相談」を利用した。

・訪問先の情報をヒヤリング

- (1) 県内で、老人向けの訪問介護サービスを実施中の事業者へ相談訪問予定
- (2) 事業所内で勤怠管理ツールを検討したいとの事
- (3) みらデジ内に成功事例集・情報が無いかな？

・専門家対応

- (1) みらデジ内に該当の成功事例集・情報は存在しない事を説明。
- (2) 専門家個人のこれまでの経験をお話する事を了解頂き対応。
 - 該当するツールについては、「介護 勤怠管理」をキーワードに検索すると、概ね5～10程度がリストアップされる。
 - 「かえる勤怠管理 介護」、「ShiftMAX (シフトマックス)」、「MOT/Cloud勤怠管理システム」、「カイポケ勤怠管理」、「QR勤怠」等がリストアップされる。
- (3) メリットを説明。
- (4) 介護業界の勤怠管理に関する課題について説明。
- (5) 介護業で勤怠管理システムを導入するメリットを説明。
- (6) ツール選定のポイントを説明。

■ ネクストアクション

- ・改めて事業者様との相談会を実施させて頂ければと思います。
- ・先方申し入れとして、事業者様向け相談会へ、よろず支援拠点も同席の3者間での打ち合わせをお願いしたい。
- ・該当事業者様と調整の上、改めて「みらデジ」利用を推進頂く事とし、今回の支援を完了。