

夢・ビジョン(未来)

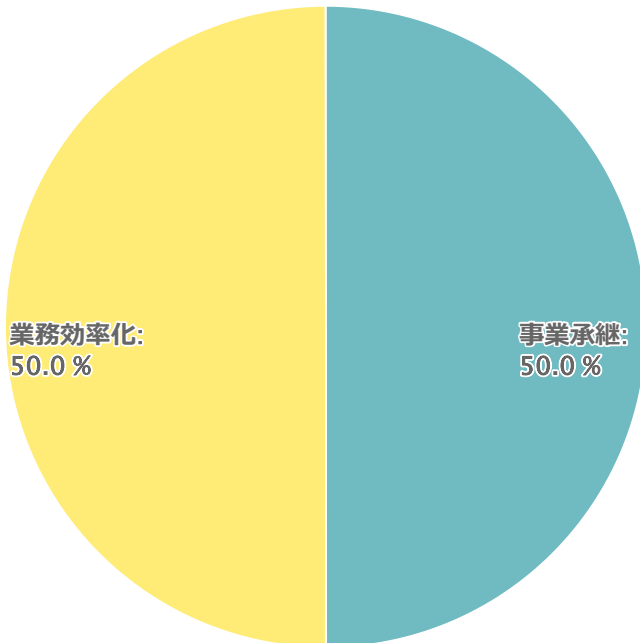
経営チェックを実施時にご入力いただいた、あなたの事業や日々の業務に対する思い、とくに取り組んでいること、他社よりすぐれていること、今後に向けた意気込みです。今後のデジタル化への取り組みへの大切な指針になります。

他社の企業のDXを進めたい

取り組むべきことの占有率/経営課題

夢・ビジョン(思いや意気込み)を実現するために、業界と比べてあなたの事業の現状の経営課題を把握することはとても重要です。あなたの事業の現状理解にお役立てください。

■ 取り組むべきことの占有率

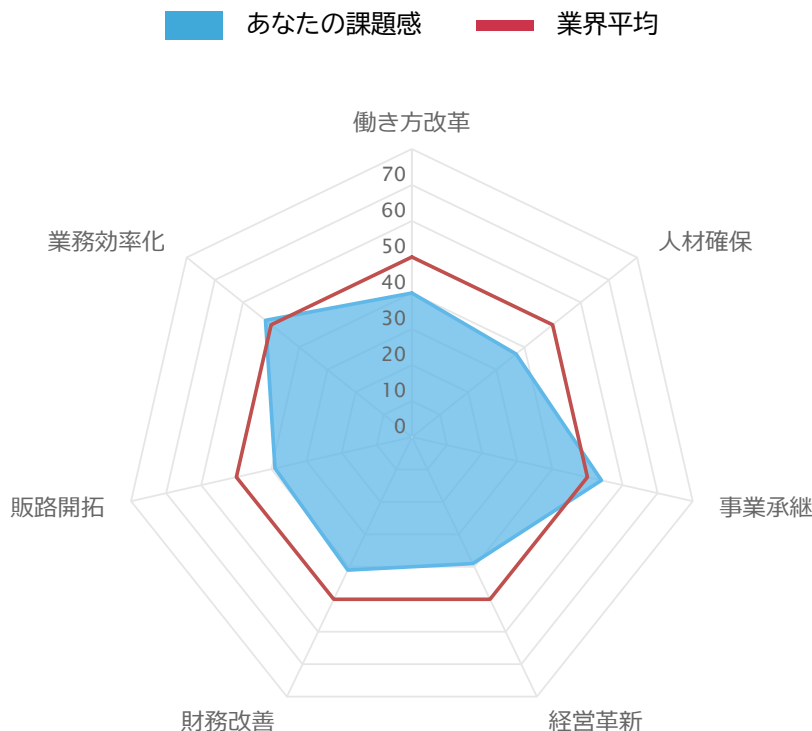


夢・ビジョンを実現するために、事業承継・業務効率化に取り組んでみませんか。

取り組むべきことの占有率/経営課題

夢・ビジョン(思いや意気込み)を実現するために、業界と比べてあなたの事業の現状の経営課題を把握することはとても重要です。あなたの事業の現状理解にお役立てください。

経営課題



青い線は、各経営課題に対して、あなたが感じている課題感の大きさを示しています。

赤い線は、各経営課題に対する課題感の業界平均を示しています。

青い線が赤い線よりも外側にあれば業界平均以上に課題感が大きく、赤い線よりも内側にあれば業界平均ほど課題感を感じていないことを示しています。

比較している業界: 全国の情報通信業

業務でつかっているIT・デジタルサービス

業界での各IT・デジタルサービスの導入率を示しています。業界の導入状況を参考に、今後の具体的な取り組みにお役立てください。

デジタル化の状況把握:業界比較

「使っている/取り組んでいる」

あなたの回答内容	業界導入率	あなたの回答内容	ご提案
会計ソフト	64%	-	
Web会議システム	62%	-	
インターネット バンキング	62%	-	
グループウェア	57%	-	
自社のWEBサイト やSNSアカウント	57%	-	
クラウドサービス	51%	-	
ERP・RPAなど	24%	-	
インターネット 広告	17%	-	
EC(電子商取引)	14%	-	

業務でつかっているIT・デジタルサービス

業界での各IT・デジタルサービスの導入率を示しています。業界の導入状況を参考に、今後の具体的な取り組みにお役立てください。

デジタル化の状況把握:業界比較

「業務に必要な」

あなたの回答内容	業界導入率	ご提案
<u>販売管理システム</u>	-	業務プロセスや業務上の課題を見直し、導入が必要ではないか検討していませんか。

業務でつかっているIT・デジタルサービス

業界での各IT・デジタルサービスの導入率を示しています。業界の導入状況を参考に、今後の具体的な取り組みにお役立てください。

デジタル化の状況把握:業界比較

「使っていない/よくわからない」

あなたの回答内容	業界導入率	ご提案
<u>EDI</u>	28%	業界では約3人に1人以上が導入・活用しています。今回のチェックを機に、導入を検討してみませんか。
<u>CRM</u>	21%	今回のチェックを機に、導入を検討してみませんか。
<u>キャッシュレス 決済</u>	18%	-

比較している業界:全国の情報通信業

デジタル化実態把握・理解

業界水準と比べて、あなたの事業のデジタル化状況の進行度合いを示しています。あなたの事業の現状理解にお役立てください。

■ 自社理解・認識の状態 業界比較

設問	業界比較
自社のデジタル化が必要だと思う／デジタル化を進めようという意見が多くなっている	 進んでいる
業務上の困りごとを解決するためには、ITツール／サービスの活用など、デジタル化が有効であると思う	 進んでいる
ITツール／サービスを使うための予算がある／経費をつかっている	 ふつう
職場にはITツール／サービスについての知識が豊富な従業員がいる	 ふつう
自社の事業を遂行する上で、インターネット環境は欠かせない	 ふつう
自社のインターネット環境は整っている／快適に使える	 ふつう
自社のIT環境は、ウイルスなどセキュリティへの対策ができています	 ふつう
従業員の半数以上はパソコンやスマートフォン、タブレットを業務で活用している	 ふつう
職場でIT人材を育成するための取り組みを行っている(IT人材とは: 企業の情報システム部門の従業員や職場へのIT導入を主導する人材のこと)	 ふつう
IT人材を積極的に採用している	 ふつう
2023年から始まるインボイス(適格請求書)制度への準備を進めている	 ふつう
自社の経営の計画を立て、常に見直している	 ふつう

デジタル化実態把握・理解

インボイス制度について

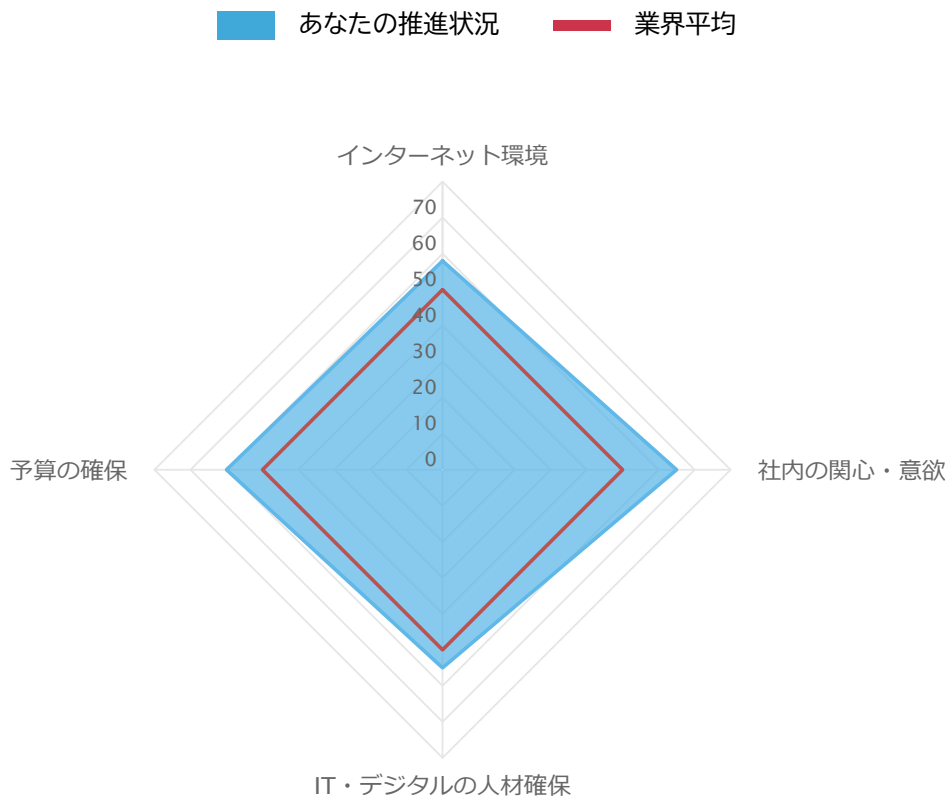
インボイス制度を見据えたデジタル化を行う際には、IT導入補助金の活用もご検討ください。
令和3年度のIT導入補助金では、会計・受発注・決済・ECソフトの導入を重点的に支援しています。
詳しくは『サービス等生産性向上IT導入支援事業事務局ポータルサイト』をご確認ください。
また、適格請求書(インボイス)を発行するためには、事前に適格請求書発行事業者(インボイス発行事業者)の登録を受ける必要があります。なお、登録を受けると、課税事業者として消費税の申告が必要になります。
登録申請の詳細は、国税庁『インボイス制度 特設サイト』をご確認ください。

比較している業界: 全国の情報通信業

最適な解決方法

みらデジ経営チェック結果の総合評価です。事業のデジタル化に取り組むにあたり、デジタル化に大切な要素や、デジタル化の指向性・支援のあり方を示した推奨方針になります。あなたの夢・ビジョン(未来)の実現に向けてお役立てください。

デジタル化推進バランス



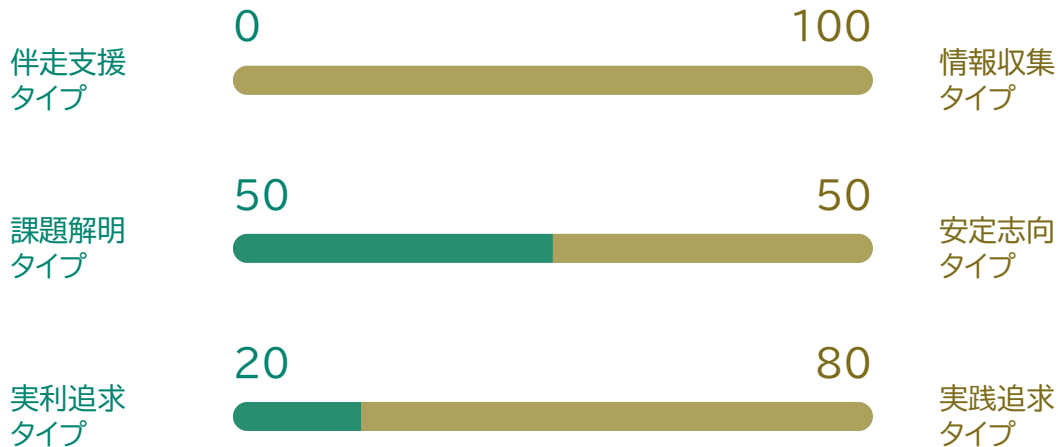
社内の関心・意欲・予算の確保について、業界平均と比べても、準備が進んでいる状態です。

比較している業界:全国の情報通信業

最適な解決方法

みらデジ経営チェック結果の総合評価です。事業のデジタル化に取り組むにあたり、デジタル化に大切な要素や、デジタル化の指向性・支援のあり方を示した推奨方針になります。あなたの夢・ビジョン(未来)の実現に向けてお役立てください。

デジタル化に必要なNextアクション指標



すでに導入したデジタル対応について改善(見直し)・拡張について、ご自身で検討を進めたいとお考えですね。検討進める中で悩まれることがありましたら、「みらデジ 経営相談窓口」へご連絡ください。デジタルに精通した専門家が、無料で相談をお受けしています。

比較している業界: 全国の情報通信業

あなたにおすすめの情報

用語説明

インボイス制度

令和5年10月1日から、消費税の仕入税額控除の方式としてインボイス制度が開始されます。適格請求書(インボイス)を発行できるのは、「適格請求書発行事業者」に限られ、この「適格請求書発行事業者」になるためには、登録申請書を提出し、登録を受ける必要があります。現在、登録申請手続を受付中です。

インボイス(適格請求書)とは、売手が買手に対して正確な適用税率や消費税額等を伝えるもので、現行の「区分記載請求書」に「登録番号」、「適用税率」及び「消費税額等」の記載が追加された書類やデータのことを指します。

これに紐づく「インボイス制度(適格請求書保存方式)」とは、2023年10月1日(令和5年10月1日)に導入される、仕入税額控除(課税売上から課税仕入に関する消費税を控除すること)を受けるための改正です。

インボイス制度において、買手側は仕入税額控除の適用を受けるために、原則として取引相手(売手)である登録事業者から交付を受けたインボイス(※)の保存等が必要となり、一方売手側である登録事業者は、買手である取引相手(課税事業者)から求められたときは、インボイスを交付しなければなりません。(また、交付したインボイスの写しを保存しておく必要があります。)

(※)買手は、自らが作成した仕入明細書等のうち、一定のインボイスに必要な事項が記載され、取引相手の確認を受けたものを保存することで、仕入税額控除の適用を受けることもできます。

制度の概要、Q&Aや申請手続に関する情報は、国税庁『インボイス制度 特設サイト』をご確認ください。

EDI

EDIとは、『Electronic Data Interchange(エレクトロニックデータインターチェンジ)』の略で、企業間におけるビジネス文書の標準形式での交換を指し、主に注文書または請求書などの受発注の商取引に関する文書や、契約書など紙ベースでやり取りしていた文書を専用回線や通信回線を通じてやり取りする仕組みのことです。

紙ベースの取引記録を電子化・自動化することで、自社のみならず取引先にとってもデータ管理の手間や手動処理が原因で生じるエラーを排除でき、その結果、経費の削減につながります。

CRM

CRMとは、『Customer Relationship Management(カスタマーリレーションシップマネジメント)』の略で、顧客と良好な関係を築くためのマネジメント手法を意味します。それに付随し、顧客管理に使用するITツールは「CRMツール」と呼ばれ、企業の顧客情報を適切に管理し、顧客満足度向上や利益拡大に繋げることができるマーケティングサポート機能を有しています。

企業経営においては、見込み客・新規顧客の獲得で終わるのではなく、一度獲得した顧客情報を分析し、継続的なアプローチをすることで、中長期的な視点での利益安定化・拡大を図ることが重要です。

CRMツールを導入することで、顧客の属性などを一元把握することができ、その後のマーケティング戦略を策定するためのヒントとなる情報を得ることができます。

キャッシュレス決済

キャッシュレス決済とは、クレジットカードやデビットカード、交通系や流通系の電子マネー、バーコードやQRコードを介したコード決済、スマホやタブレットなどの端末を使うモバイル決済、そして銀行振込や口座引き落としなど、現金以外で支払う決済手段全般のことです。お客様のカードやスマートフォンに記録された情報を、専用端末で読み取ることで決済が完了します。

お客様にとっては、小銭いらずで手早く会計できる、現金を銀行等で引き出さなくてもよい、利用の記録が残るので家計簿いらずなどの利用メリットがあり、利用者が拡大しています。

事業者の皆様にとっては、利用料・初期投資がかかるといった負荷もありますが、現金でのやり取りがなく素早く会計対応ができ、売上集計も簡単になります。また、会計等や集計の時間が短くなるため、人手不足の解消、オペレーションの効率化による生産性向上が見込まれます。

あなたにおすすめの情報

■ 事業・サービス、支援先の紹介

事業再構築補助金

ウィズコロナ・ポストコロナの時代の経済社会の変化に対応するための事業再構築を目指す中小企業等を支援する補助金です。

IT導入補助金

事業者の皆様が自社の課題やニーズに合ったITツールを導入する際に活用頂ける補助金制度です。

ここからアプリ(CoCo App)

中小企業等の生産性向上に向けて、みなさまの会社のニーズにあったビジネスアプリの情報を紹介しています。

ものづくり補助金

中小企業等による生産性向上を目的としたサービス開発・生産プロセス改善などの設備投資を支援する補助金です。

小規模事業者持続化補助金

小規模事業者が直面する制度変更に対応するための取り組み等に関わる経費の一部を支援する補助金です。

WEBee Campus

IT導入に向けたプロセスや機能理解といった講座をお手軽に受講可能な、中小企業大学校のオンライン研修サービスです。

サイバーセキュリティお助け隊サービス

中小企業等が取り組める「サイバーセキュリティ対策」のご紹介や、サイバーセキュリティ対策が十分とられているかチェックが可能なサービスです。

地方版IoT推進ラボ

デジタル技術を活用して効率的かつ効果的に地域課題の解決を図る地域の取り組み・事例を紹介します。

ITプラットフォーム

IT導入に役立つツールが機能ごとにまとめられた、中小機構が提供するIT化支援ツールの総合発信サイトです。

企業の健康診断ツール ローカルベンチマーク

ローカルベンチマーク・シートを活用して、中小企業等と金融機関・支援機関等が経営状態を相互理解し、改善を目指すためのツールです。

DX推進指標

企業がデジタル経営改革を目的として自己診断を行うために、DX推進のための経営のあり方やDXの基盤となるITシステム構築に関して取りまとめた指標です。

経営デザインシート

多様な価値観がある現代社会において、みなさまの会社の知財を的確に評価し、経営をデザインするためのツールです。

IT経営簡易診断

専門家との3回の面談を通して経営課題を全体最適の視点から整理・見える化し、生産性向上のきっかけとなるIT活用可能性をご提案します。