

中小企業診断協会 御中


中小企業診断士診断士のkintone活用について ～協会内の活用から、中小企業へのノーコードツール提案まで～

2022-09-16

サイボウズ株式会社

営業本部 パートナー第2営業部 部長

中小企業診断士 雲岡純司

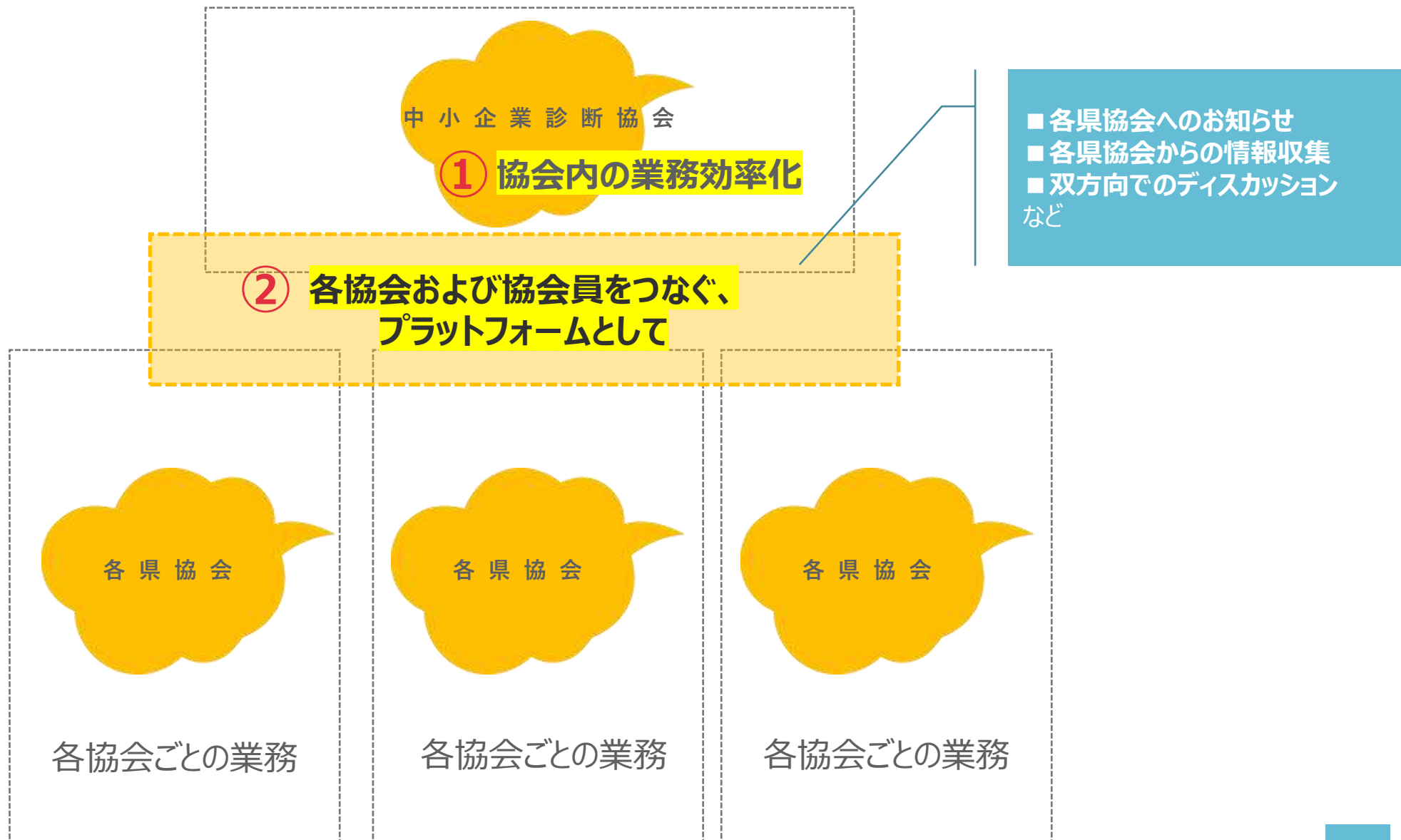
- 
1. 協会でのご利用について
 1. 全体イメージ
 2. 協会内での利活用
 3. 協会と県協会をつなぐ利用／会員間での利用
 2. 導入に関して
 1. 運用にかかるコスト
 2. 運用までの支援と協会で検討いただく項目（案）
 3. サイボウズのサポート
 3. Appendix



1 協会での利用について

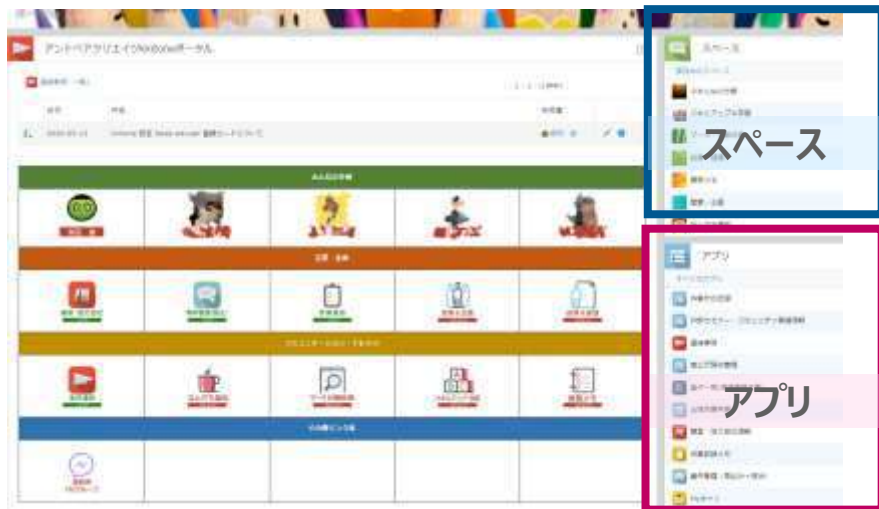
1-1 全体イメージ

【運用イメージ】



1-2 ①協会内での利活用

【kintoneのトップページ】



※上記画面は、サンプルですので、協会業務に即した画面が作成できます

■スペースとは、会議室のような場所です。

- 掲示板やチャットに近いコミュニケーションツールとしてご利用いただけます。
- 普段、メールで行っている煩雑な連絡のやり取りやコミュニケーションを一箇所に集約できます。
- 議論ごとの“スレッド”を分けることもできるため、LINEのように話題が散在することはありません。
- 添付ファイルの受け渡しも可能です。



(利用シーン)

- ✓ 理事会に関する事前の準備に
- ✓ 各種イベントの企画ディスカッションに
- ✓ 部署内での告知事項の発信や意見交換に
- ✓ 実務補修に関する調整に

■アプリとは、データを整理して管理できるデータベースのことです。

- エクセルで管理しているような台帳や、タスク管理をWEBで共有することができます。
- メールにエクセルファイル添付し、データを収集しているような煩雑さをなくせます。
- 適切なデータアクセス権限も設定できます。



(利用シーン)

- ✓ 会員アンケート
- ✓ 各種ファイルの格納
- ✓ 外部謝金支払い管理
- ✓ 理論研修管理
- ✓ 実務補習講師の管理..

導入実績他

東京協会を筆頭に、3協会でkintoneを全会員で利用
その他、2協会でサイボウズOfficeを全会員で利用
その他3協会で、事務局でサイボウズOfficeを利用

利用用途としては、以下のような用途が想定される

本部

- 会員管理
 - 研究会管理
 - 会員アンケート
 - 各種申請
 - 会員への通達
 - 文書管理
 - シンポジウム関連のドキュメント管理
 - イベント管理
- など

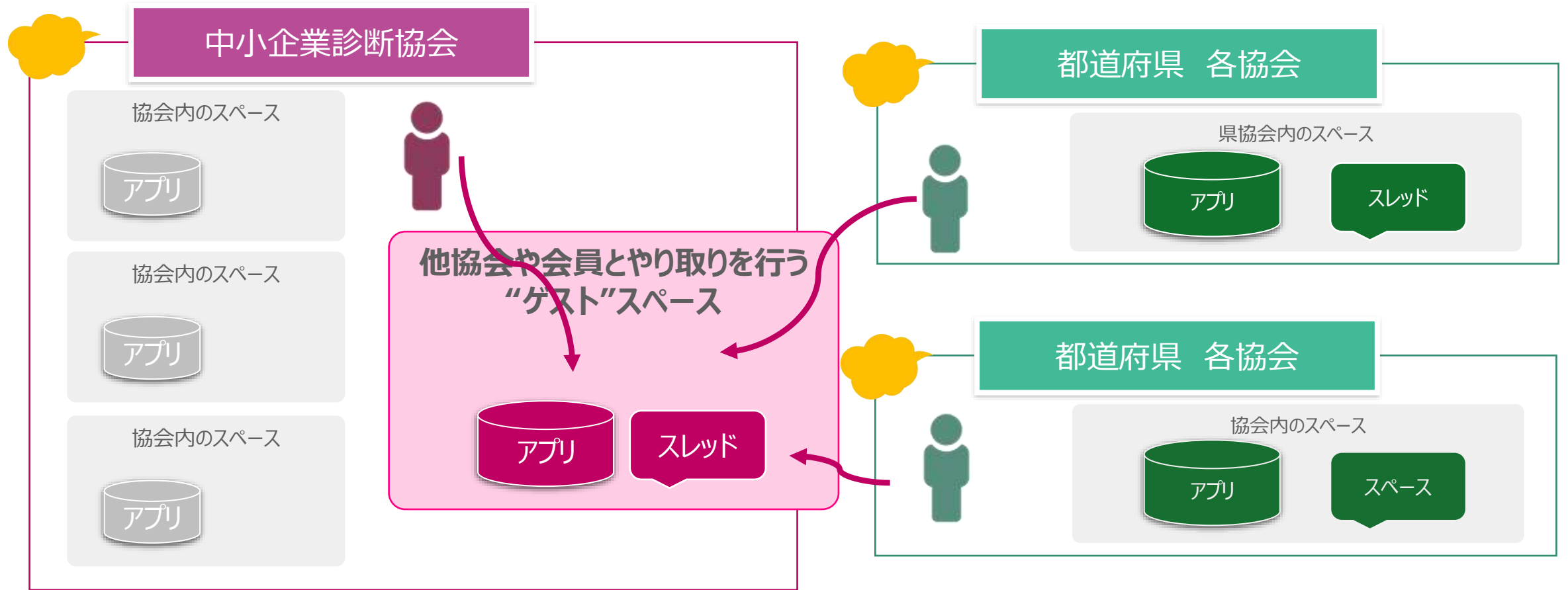
各部

- 渉外記録管理
 - 会報の記事
 - 各種タスク管理
 - イベント管理
 - 研修資料
- など

研究会

- 出欠管理
 - 各種連絡
 - 成果物の管理
 - 研究会イベント管理
- など

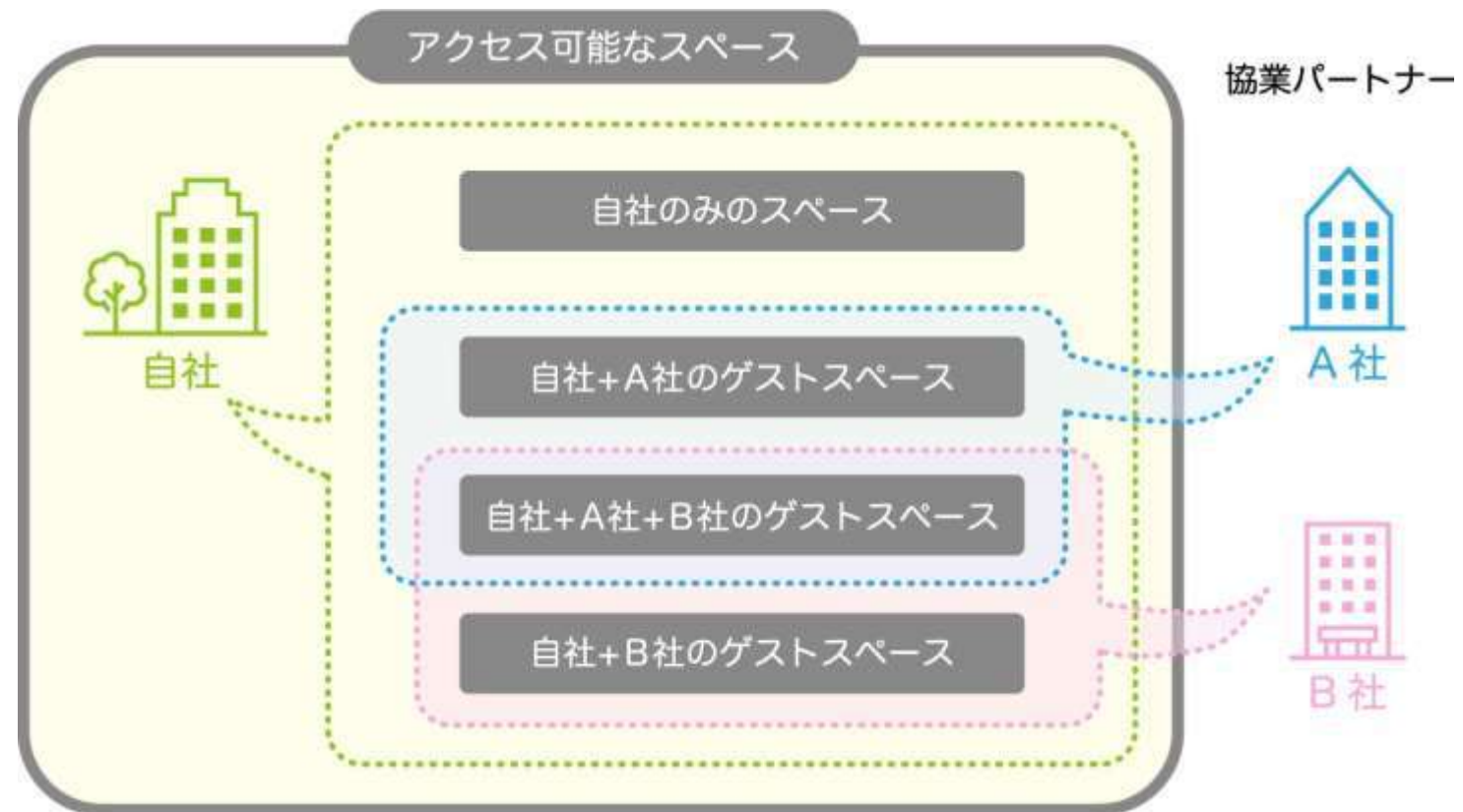
1-3 ②協会と県協会をつなぐ利用／会員間での利用



協会を用意する“ゲストスペース”に各協会のメンバーを招待して、協会間での情報のやり取りを行えます。

- 協会から各県協会へのお知らせ
- アンケート等の情報収集業務
- 論文等のエントリー
- 県協会をまたいだ情報交換
 - 例：製造業やSDG'sといった同じテーマで研究されている診断士のコミュニティ形成 など

参考：ゲストスペースとは



自社 = 中小企業診断協会、A社 / B社を都道府県協会としてイメージしてください。



2 導入に関して

2-1 運用にかかるコスト

貴協会非営利団体向けの特別ライセンス「チーム応援ライセンス」を適用いたします。



■ 一般社団法人については、対象外ですが、診断士協会関係は、利用用途を含め事前面談させていただき対象とするかどうかを判断させていただいております。

■ 詳細は
<https://npo.cybozu.co.jp/team/>
こちらを御覧ください。

サービスと価格	cybozu.com各サービスの上位コース	
	<ul style="list-style-type: none">● kintone スタンダードコース 年額 9,900円 / 900ユーザー (税込)● Garoon 年額 9,900円 / 900ユーザー (税込)● サイボウズ Office プレミアムコース 年額 9,900円 / 300ユーザー (税込)● メールワイズ プレミアムコース 年額 9,900円 / 300ユーザー (税込)	
※ユーザー数追加やオプションサービスは通常価格となります		
対象	<ul style="list-style-type: none">・ 特定非営利活動法人 (NPO法人)・ 以下の要件をすべて満たす任意団体、非営利型一般社団法人、非営利型一般財団法人<ul style="list-style-type: none">- 活動目的が明確、かつ非営利である- 代表者があり、情報管理の責任者が明確である- 特定の法人の傘下もしくは管理下にない- 財務状態が管理されている	
	<p>※サイボウズ独自の基準で審査をし適用の可否を判断します。 上記の条件を満たしても適用としない場合があることをご了承ください。</p> <p>対象となるチームのイメージ</p> <p>学校PTA、学生サークル (学校法人による契約を除く)、ボランティア団体、異業種交流会、社会人サークル (構成メンバーが単独の1社ではない)、マンション管理組合、自治会、スポーツ少年団など</p>	

900名まで、9,900円／年間 でご利用可能です

2-2 運用までの支援と協会で検討いただく項目（案）

各県協会等を含めた運用については、別途検討
あくまで、協会本部での運用を想定しております。



協会

- 利用用途の検討
- 管理者の専任
- 導入計画（スケジュール）の策定
- kintoneの概要理解
- 理事会での承認

- 推進メンバーへのkintone教育
- マニュアルの策定
- アプリやスペースの作成
- 利用者への告知
- トライアルの申し込み
- 発注手続き

- 利用者への教育
- マニュアルの修正

サイボウズ
+
パートナー

(例：リコージャパン
中小企業支援室)

- 推進メンバーや管理者へのkintone基礎教育
- 他団体での利用用途の紹介
- 用途検討のアドバイザー
- 導入計画（スケジュール）の策定
- 見積のご提示

- 推進メンバーへのkintone教育実施
- アプリ作成のテクニカル面のサポート
- マニュアルの策定（→有償で委託の場合）
- アプリやスペースの作成（→有償で委託の場合）

- サポートセンターでの問い合わせ対応

その他：各都道府県協会を含めた運用の検討
会員サイトのリニューアルの検討

2-3 サイボウズのサポート



電話やメールでの問い合わせに加えて、動画コンテンツや冊子、コミュニティパートナー様主催の無料（有料）セミナーなど、充実した支援を行っております。



Appendix

サイボウズのご紹介

名 称	サイボウズ株式会社（東証一部上場 4776）
事 業 内 容	「グループウェア」の開発・販売・運用 「チームワークや働き方のメソッド」の開発・コンサル・提供
創 業	1997年8月（愛媛県松山市にて3名で創業）
所 在 地	東京都中央区日本橋2-7-1 東京日本橋タワー
拠 点	東京, 大阪, 松山, 名古屋, 福岡, 仙台 上海, 深圳, 台北, ホーチミン, サンフランシスコ
資 本 金	613百万円
業 績	2021年12月期連結：売上 18,489百万円、経常利益 1,468百万円
従 業 員 数	969名（2021年12月末 連結） ※役員監査役除く無期雇用（正社員）の社員数。執行役員は含みます。

主力の製品とサービス

製品

業務アプリ構築クラウド

25,500社



中小企業向けグループウェア

74,000社



大企業向けグループウェア

6,600社



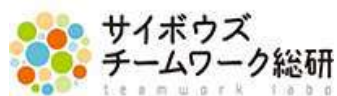
メール共有システム

12,600社



約7割がクラウドでの売上

サービス



「チームワーク」に関するノウハウを提供するため
講演や企業研修、組織コンサルティングサービスを提供

活動



地域住民が起業家の応援を通して、地域活性化を目指す交流会形式のイベントです。起業家だけでなく、地域の人たちが参加することで、地域全体のビジネスの活性化につながることを目的としています。

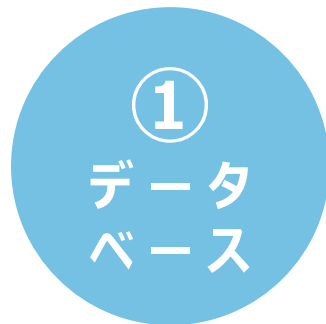
企業理念に合致した取り組み

kintoneについて

ノンプログラミングで
業務アプリケーションを作れるクラウドサービス



kintoneの3つの機能



プログラミングをしなくても、自分のほしいアプリが、自分で作れる

従来の業務システム プログラミング & 専門知識

```
General | Declarations
Rows("1:20").Select
Selection.EntireRow.Hidden = False

ActiveSheet.Shapes.Range(Array("TRAD061", "TRAD062", "TRAD063", "SwitchnonTRAD06")).Select
Selection.Delete

Rows("17:18").Select
Selection.EntireRow.Hidden = True
Rows("15").Select
Selection.EntireRow.Hidden = True

With Range("B2")
With ActiveSheet.Buttons.Add(421, 276, 188, 84)
// キャプションを設定
.Caption = ">>> Trados Version"
.Name = "SwitchTRAD06"
End With
End With

ActiveSheet.Shapes.Range(Array("SwitchTRAD06")).Select
Selection.Characters.Text = ">>> Trados Version"
With Selection.Characters(Start:=1, Length:=20).Font
.Name = "Meiryu 01"
.FontStyle = "Bold"
.Size = 12
.ColorIndex = 16
End With
Selection.OnAction = "TRAD06"

With Range("F14")
With ActiveSheet.Buttons.Add(421, 38, 95, 180)
// キャプションを設定
.Caption = "Output PO in English"
.Name = "nonTRAD06"
End With
End With

ActiveSheet.Shapes.Range(Array("nonTRAD06")).Select
Selection.Characters.Text = "Output PO in English"
With Selection.Characters(Start:=1, Length:=20).Font
.Name = "Meiryu 01"
.FontStyle = "Bold"
.Size = 12
.ColorIndex = 16
End With
Selection.OnAction = "SavePOnonTRAD06_EN"

With Range("F14")
With ActiveSheet.Buttons.Add(521, 38, 95, 180)
// キャプションを設定
.Caption = "Output PO in Japanese"
.Name = "nonTRAD06_JP"
End With
End With
```



kintone ドラッグ & ドロップ



様々な利用用途で利用が可能

営業

- 交通費申請
- 営業日報
- 顧客名簿
- ファイル管理
- 出張申請
- 商談報告書

総務・人事

- タイムカード
- 総務部への依頼箱
- 社内Q&A
- 物品購入申請
- 備品在庫管理
- 社員名簿

顧客サービス

- 顧客アンケート
- 問合せ管理
- クレーム管理
- サポートFAQ
- 顧客面談報告

工場

- 生産日報
- ヒアリハット管理
- 顧客面談報告

法務・財務

- 契約書管理
- 商標管理
- 特許管理

マーケティング

- イベントカレンダー
- フォトレポート
- ロゴデータ管理
- セミナー参加者名簿

情報システム

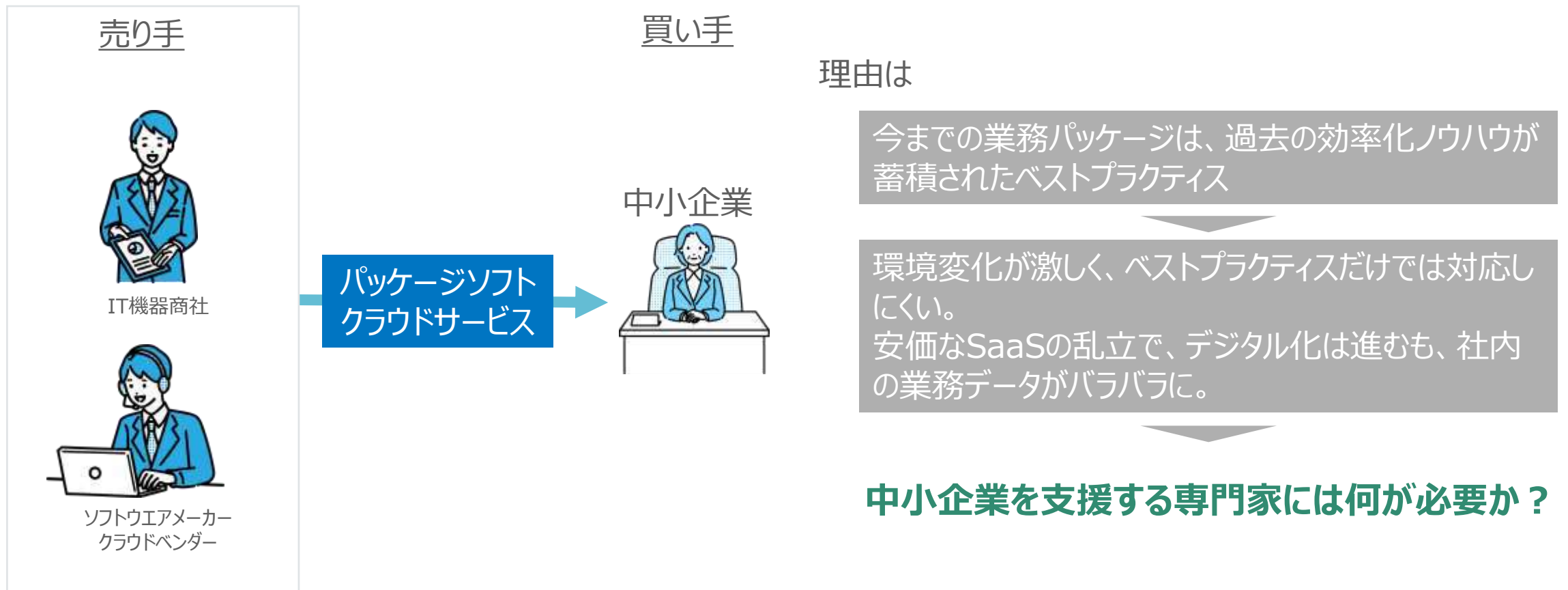
- 議事録管理
- レンタル危機管理
- 社内システム相談受付



ノーコードツールを診断士の武器に

今後必要となる中小企業支援とは？

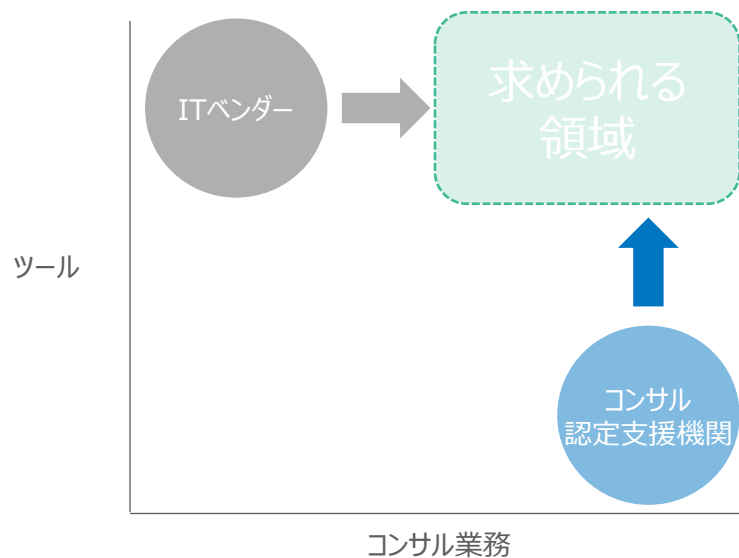
現状の中小企業がITツールを導入する流れ



誰がその支援を担うか？

- 昔は、
 - ITベンダーは、ITのツールを支援（≒提案&販売） ← 今は、経営課題の解決とITは切り離せない
 - 診断士は、経営課題全般の支援（IT以外）

どちらがどちらに寄せるか

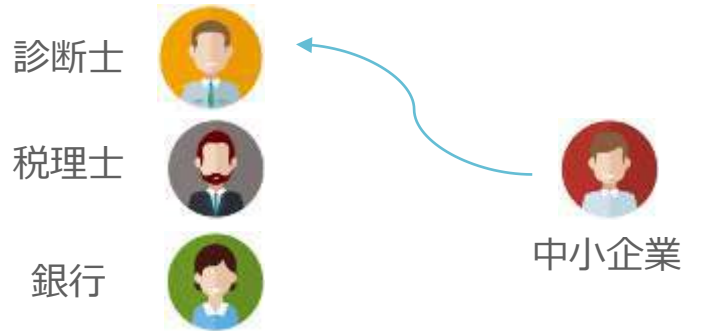


ITベンダーが、コンサル業務のノウハウをつける
or
認定支援機関がITのノウハウをつける

認定支援機関の方には、追い風？

- 今のITは、クラウドがベース
- 難しいインフラ（ハード周り）の知識は不要

診断士の武器にITを



数多くいる支援機関の中から、“選ばれる”こと



具体策を、ITを絡めて
提案、構築、運用改善

診断士の現状

- それぞれ得意分野を活かして、経営の支援を実施
- 差別化を図るには、ダブルライセンスとか、○×○で差別化
例えば・・・ 製造業×生産管理
- ITに特化している診断士も多数
- システムが必要なときは、ベンダーにエスカレーション

ITの活用がでてこない事業計画や事業戦略、オペレーション戦略は昨今ありえない状況

ニーズ

- 自身の得意領域にITを加えて、さらなる差別化
- クラウドに対しての知識インプット

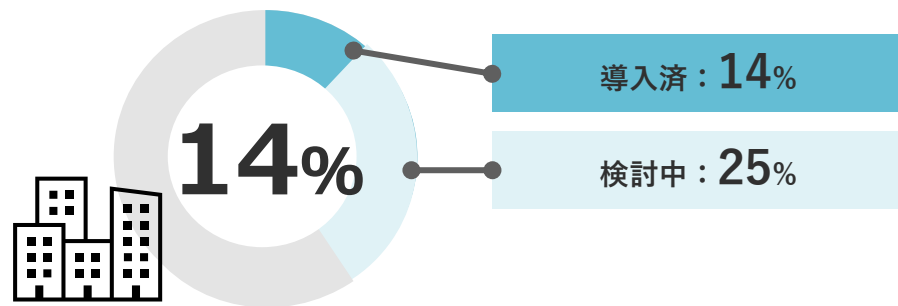
IT抜きの課題解決はありえない

・すべてスクラッチ開発やパッケージソフト、またはエクセルで逃げるのではなく、汎用性の高いツールで、変化に強い解決策をDXレポートからも、「伴走型」にトレンドが移行

ノーコードツールの注目度

海外の動きに追従して、国内でもローコード開発プラットフォームの市場は拡大していくと予想される。特に、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の感染拡大により、業務や働き方の変化が求められてきた昨今のビジネス環境においては、不確実性に対して素早く柔軟に変化できる点がシステムにおいても重要視されている。

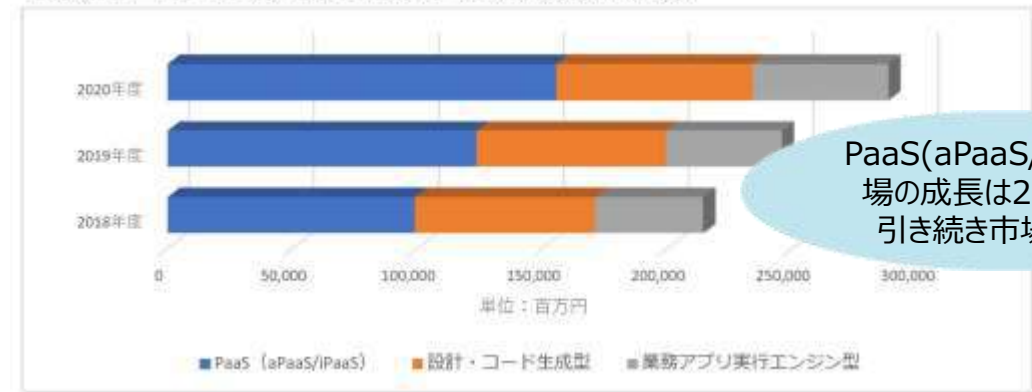
国内のローコード・ノーコードツール 導入済み企業の割合



国内でのローコードプラットフォームの導入数は少ないが、今後、普及拡大が見込める。

図2：ニューノーマル時代の企業アプリケーション戦略～ローコード開発プラットフォームの価値～
(出典：株式会社アイ・ティ・アール)

【図表1】ローコードプラットフォームソリューション市場推移（グラフ）



PaaS(aPaaS/iPaaS)市場の成長は23.98%と引き続き市場を牽引

国内市場も**2023年度には4560億円、年平均16.3%**で成長すると予測される

図1：ローコード開発市場の推移（出典：ミック経済研究所）

国内におけるローコード・ノーコード市場は、今後拡大フェーズに突入していくことが予想される

中小企業白書にも

事例 2-4-4 マスオカ東京株式会社

「補助金をうまく活用し、IT販売会社とも相談しながらIT導入等を進め、業務効率化に取り組んでいる中小企業」

東京都台東区のマスオカ東京株式会社（従業員19名、資本金2,000万円）は、Oリング（オーリング、環形状の密閉用部品）等のゴム製品を取り扱う卸売事業者である。

同社の強みの一つとして、顧客との長期的な関係をもとにした営業活動があるが、営業社員は直行直帰も多く、営業報告も週1回程度と、リアルタイムで顧客との関係を把握できていない状況であった。情報の共有が図られていないため、顧客からの内勤社員への問い合わせにもスピーディーに対応できないという課題を感じていた。

そうした中、同社の熊澤ひろみ社長は、IT導入補助金の活用について検討。数社ベンダーを比較検討した結果、地元のIT販売会社の提案が導入したいシステムに近いことが分かった。これを契機に営業支援システムの導入を決心し、「Kintone」をベースにしたクラウドの営業支援システムの導入を決めた（初期費用は百数十万円程度であり、そのうち半額がIT導入補助金による補助対象。ランニングコストは月数万円程度）。

同社では、人手不足への対応を背景に、3年前から在宅勤務を導入しており、在宅勤務の社員との連携を図る上でクラウドが有効と感じたという。

また、同社ではものづくり補助金を活用し、倉庫内で製品の梱包を行うロボットの開発も進めている。熊澤社

長は「経営資源に乏しい中小企業は補助金もうまく活用しながら、自社の経営資源を大切に育てていく必要がある」という。

顧客からの要望に迅速に対応できるよう、将来的には、受注から梱包、発送まで全て自動化するような仕組みを目指している。「今後、人手不足が進む中で、自動化できるところは可能な限り自動化し、自社の社員には、顧客対応等、人と人が関わる仕事に専念してもらいたい。」と熊澤社長は語る。



熊澤ひろみ社長

事例 2-4-12 株式会社今野製作所

「ITを駆使した企業間データ連携により受注機会増大を図る企業」

東京都足立区の株式会社今野製作所（従業員36名、資本金3,020万円）は、油圧機器事業と板金加工事業の主力2事業を営む製造業者である。リーマン・ショックにより売上高がほぼ半減したことを契機に、需要開拓を目指した特注品受注の強化に踏み切るが、小ロット品の受注、生産、販売の管理が複雑化したため、業務が円滑にこなせなくなっていた。

同社は、こうした事態に陥った原因を、(1)業務複雑化に伴う業務の属人化、(2)生産管理プロセスのIT化が不十分（Excelのみ）であり、生産・販売・在庫データの見える化と共有が不足、(3)3事業所（東京、大阪、福島）間での情報共有が電話と電子メールでのやり取りに依存しており、情報共有の即時性や連携が不十分、と分析した。同社は、複雑化した業務を見直すため、現場の職員から管理職まで巻き込んで約半年間かけて全社的に業務の洗い出しを行い、業務フロー図の共有化を行った。また、生産工程の管理には「コンテキサー」、事務所間のデータ共有には「Kintone」というクラウド機能を備えたITツールを導入し¹⁸、引き合い、受注、生産、在庫の状況をほぼリアルタイムで全社的に共有できる環境を整えた。こうした取組を通じて、業績は概ね4年間で黒字を回復し、従業員の雇用を維持したまま、受注生産型のビジネスモデルへの転換が図られた。

の利便性を向上させるために、共同のウェブサイト「東京町工場ものづくりのワ」も設置した。

3社の連携による受注案件は、引き合いで年間30件、成約で15件ほどではあるものの、取組を主導してきた今野浩好社長は、「自社単体では受注できない案件も、得意分野の異なる同業他社と連携することにより受注が可能となる。経営資源の限られる中小製造業者にとっては、企業間データ連携は顧客を広げる有効な手段。」と語る。



ここまでの取り組み

- 有志によるワークショップの実施
- 県協会への説明会やハンズオン
- 中小機構での研修
 - 「ノーコードツールを用いた中小企業デジタル化支援のあり方講座」
- 個別案件の支援の実施
 - そのうち、渡邊卓様が「中小企業庁長官賞を受賞」



【ワークショップ】

講座名	価格	参加人数
1日1部	12,000円	10名
2日2部	22,000円	10名

【中小機構】



【中小企業庁長官賞】