

# 中小企業のための I T 活用セミナー

株式会社シルバーウェア

代表取締役 近藤洋司

[kondo@jp-silverware.com](mailto:kondo@jp-silverware.com)

# 自己紹介

1978. 3 早稲田理工応用物理卒

1978. 4 富士通入社

- ・システムエンジニア（金融機関）
- ・プロジェクトマネージャ（全業種）
- ・コンサルティング（効率化、セキュリティ）

2009. 12 ゆうちょ銀行へ

- ・5次オンラインシステム再構築

2015. 04 ゆうちょ銀行（高齡再雇用）

- ・AML／CFT対策

2019. 01 株式会社シルバーウェア起業

# アジェンダ

## I. ビジネスプラン紹介

2018北区ビジネスプランコンテスト

東京商工会議所北支部賞

「個人向けITサービスのマッチングサイト」

## II. 最新IT事情

## III. 中小企業のためのIT活用

# 北区ビジネスプランコンテスト

個人向けITサービスのマッチングサイト



2019. 2. 2  
提案者 近藤洋司

# 1. ビジネスプラン発想原点（経営理念）

## 問題意識 ①

最もITの恩恵を受けるべき**高齢者**が、ITの進歩から取り残されている ▶

## 問題意識 ②

働く意欲の有る**IT企業定年退職者**が、IT人材不足なのに、働き先が無い

## ビジネスプラン

**近くに住む両者**を、マッチングサービスで結び付けて同時解決

## 経営理念

サービス普及で、**高齢者の**

- ・豊かな生活
- ・働き方改革

に寄与する

## 2. 達成目標

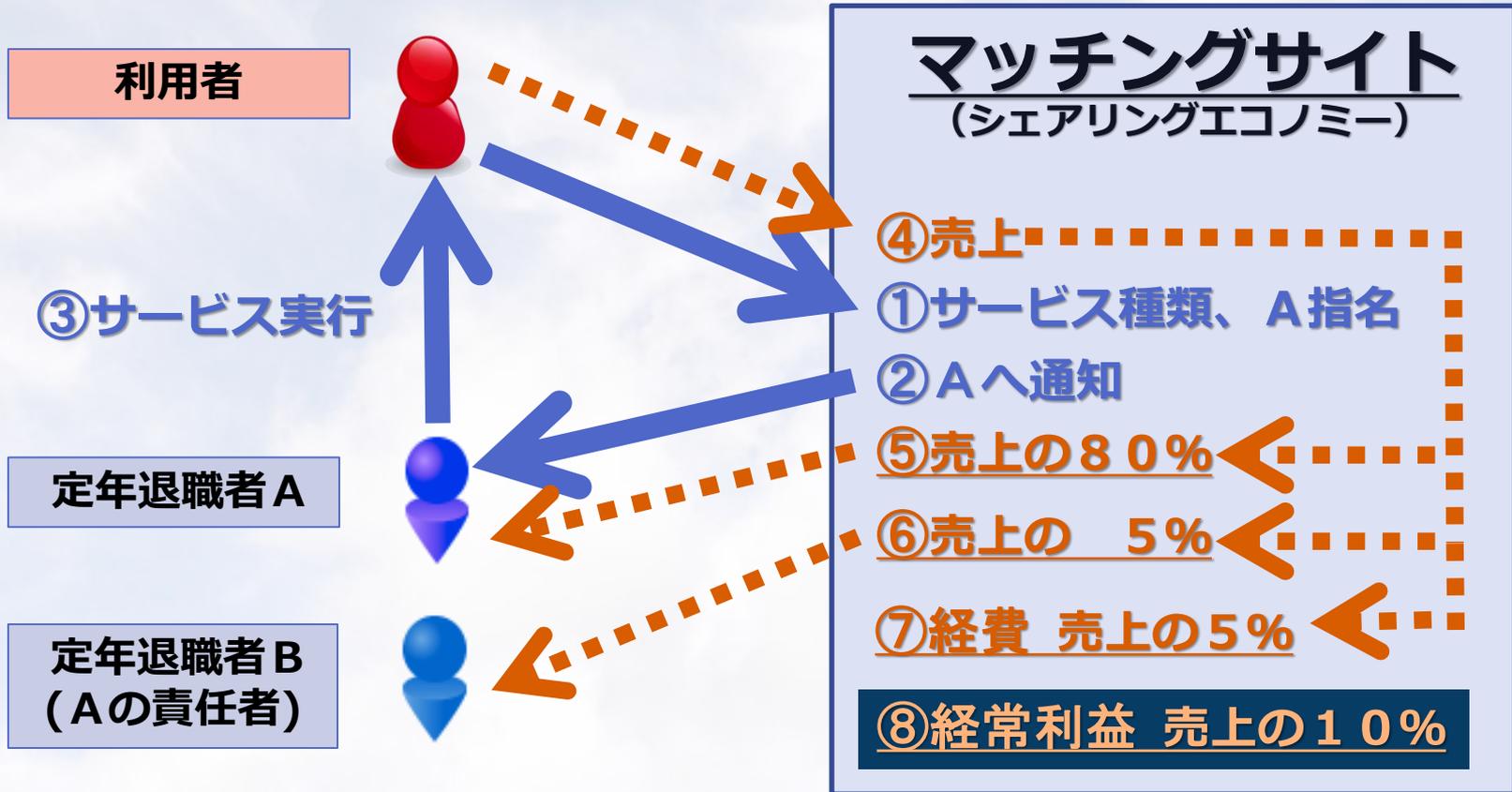
### 達成目標 ①

日本全国へ普及

### 達成目標 ②

60才以上高齢者の3%が年1回利用

### 3. サービス内容



# サービスを シルバーウェアと命名

<https://ec.jp-silverware.com>



## 4. 市場分析

### 現状 ニーズを既存業者は？

既存業者	安価	確実	安心	総評
ITベンダー	×	×	○	自社製品だけ
サポート業者	×	○	△	緊急時だけ (水のトラブルと同様)
フリマ	○	×	×	安いだけ

- ・ 安心だけ、確実だけ、安価だけ
- ・ 既存業者のやり方では、全て○は困難

### 将来 これからニーズはどうなる？

- ・ ITの進歩で増加必至
- ・ 全て○に出来たら独り勝ち

# 5. シルバーウェアは全て ○ に出れるか

## 大手IT企業定年退職者

- ・ 低価格（他に年金等有り）
- ・ ITスキル有り
- ・ 社会的信用度が高い

## シェアリングエコノミー

- ・ 固定費が殆ど不要
- ・ 良い人が自然淘汰（市場経済）

## 独自の工夫

- ・ 責任者制度（2重フォロー）
- ・ 成功報酬（結果が出なければ無料）

安価



確実



安心



机上では最強のビジネスモデル

## 6. 北区での起業

### 北区のメリット

- ・ **高齢者が住み易い**

北区は高齢化率23区でNO. 1

- ・ **経済効果も期待（人口増、投資増など）**

ヒト、モノ、カネが集まる

### 私のメリット

- ・ **起業に最適地**

サービスを利用する高齢者、IT企業定年退職者が多く住む

**双方にとって最適なシナジー**

## 7. 創業資金計画

資金の用途		
設備資金	会社設立費	20
	システム開発	0
運転資金	サーバーレンタル	2
	広告宣伝費	24
	交通費	12
合計		58

〔万円〕

調達の方法	
自己資金	58
借入金	0
合計	58

〔万円〕

## 8. 収支計画 (前提条件)

- ・ **利用対象者／頻度**

60才以上高齢者の3%が年1回利用（達成目標より）

- ・ **ITサービス価格**

一律5000円

- ・ **拡大スケジュール**

1年目	3区（北区(1位)、足立区(2位)、荒川区(4位)）
2年目	23区
3年目	東京圏
4年目	3大都市圏
5年目	全国

\*東京23区高齢化率順位

- ・ **普及率**

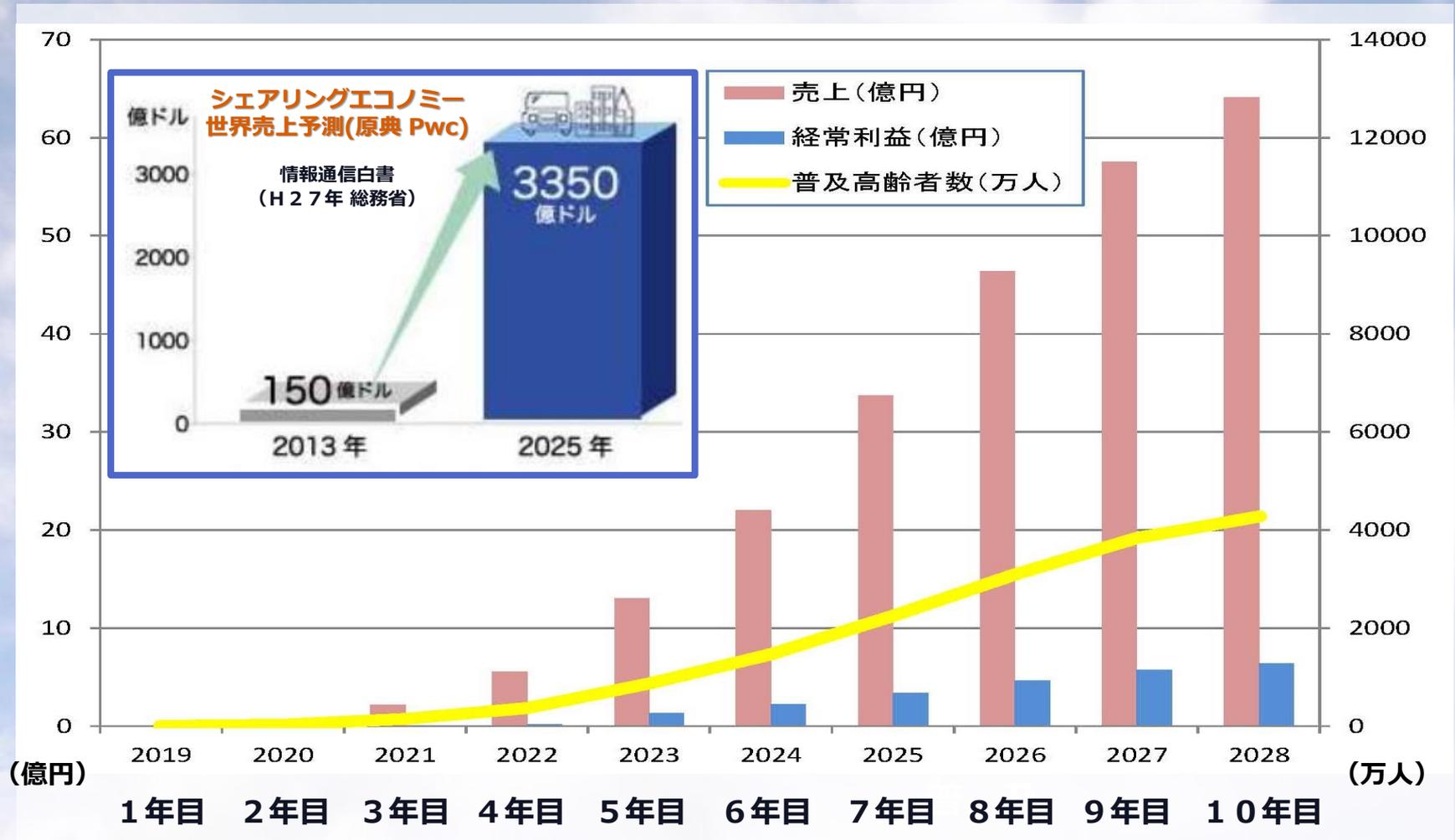
普及曲線に沿って6年間で普及

（普及率の変化 10 ⇒ 20 ⇒ 35 ⇒ 55 ⇒ 80 ⇒ 100）

# (10年表)

項目	年数	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	備考
		(3区)	(23区)	(東京圏)	(3大都市)	(全国)	6年で普及 →					
売上	〔万円〕	555	4,800	21,862	55,432	130,350	220,297	337,230	464,182	575,340	641,250	
売上原価	〔万円〕	472	4,080	18,583	47,117	110,798	187,252	286,646	394,555	489,039	545,063	売上の85%
経費	〔万円〕	120	684	3,468	6,408	6,518	11,015	16,862	23,209	28,767	32,063	売上の5%
	人件費	0	0	2,100	4,200							
	システム開発	0	0	0	0							
	家賃	0	240	480	480							
	水道・光熱費	0	24	48	48							
	通信使・交通費	60	120	240	480							
	消耗品	30	60	120	240							
その他	30	240	480	960								
経常利益	〔万円〕	-37	36	-189	1,907	13,035	22,030	33,723	46,418	57,534	64,125	売上の10%
普及高齢者数	〔万人〕	4	32	146	370	869	1,469	2,248	3,095	3,836	4,275	

# (10年グラフ)



# 9. ステップ

## 1年目 3区で開業（本年4月1日より）

### 【黎明期】実社会で通用するビジネスモデル作り

- ・開業準備は順調（開発、退職者アサイン、会社登記など）
- ・ビジネスコンテストを契機に開業し、**1年間は試行錯誤**

## 2年目 23区へ拡大

### 【調整期】ビジネスモデルの総仕上げ

- ・3区の成果を23区へ横展開
- ・マスコミ（TV、新聞、雑誌）、東京都、中央官庁（厚労省、経産省）に**アピール**

## 3年目以降 全国拡大

### 【拡大期】拡大に集中

- ・組織／体制など**大幅見直し**



成功企業はこのステップを経て成長

# 10. 最後に

- ・私は現在**64才**です。
- ・このようなビジネスプランは年配者なので発想出来たし、年配者だから実現も出来るものと考えています。  
**(年配者ならばのビジネスプランもある)**

## 人生100年時代構想

「いくつになっても、  
新しいことにチャレンジ出来る  
社会を構想する。」  
(官邸ホームページより)



- ・国、安部首相も応援してくれています。  
**使命感を持ってチャレンジ**して行く所存です。

# END

# 状況報告

## 19. 4 3区で開業

- ・ 4人でスタート
- ・ 町会、自治会への紹介
- ・ 老人クラブへの紹介

## 19. 5 富士通退職者の会と連携

- ・ 社友会でシルバーウェア発表
- ・ 連携開始

## 19. 7 SNSネットの利用開始

- ・ Facebook
- ・ Google

# II. 最新 I T 事情

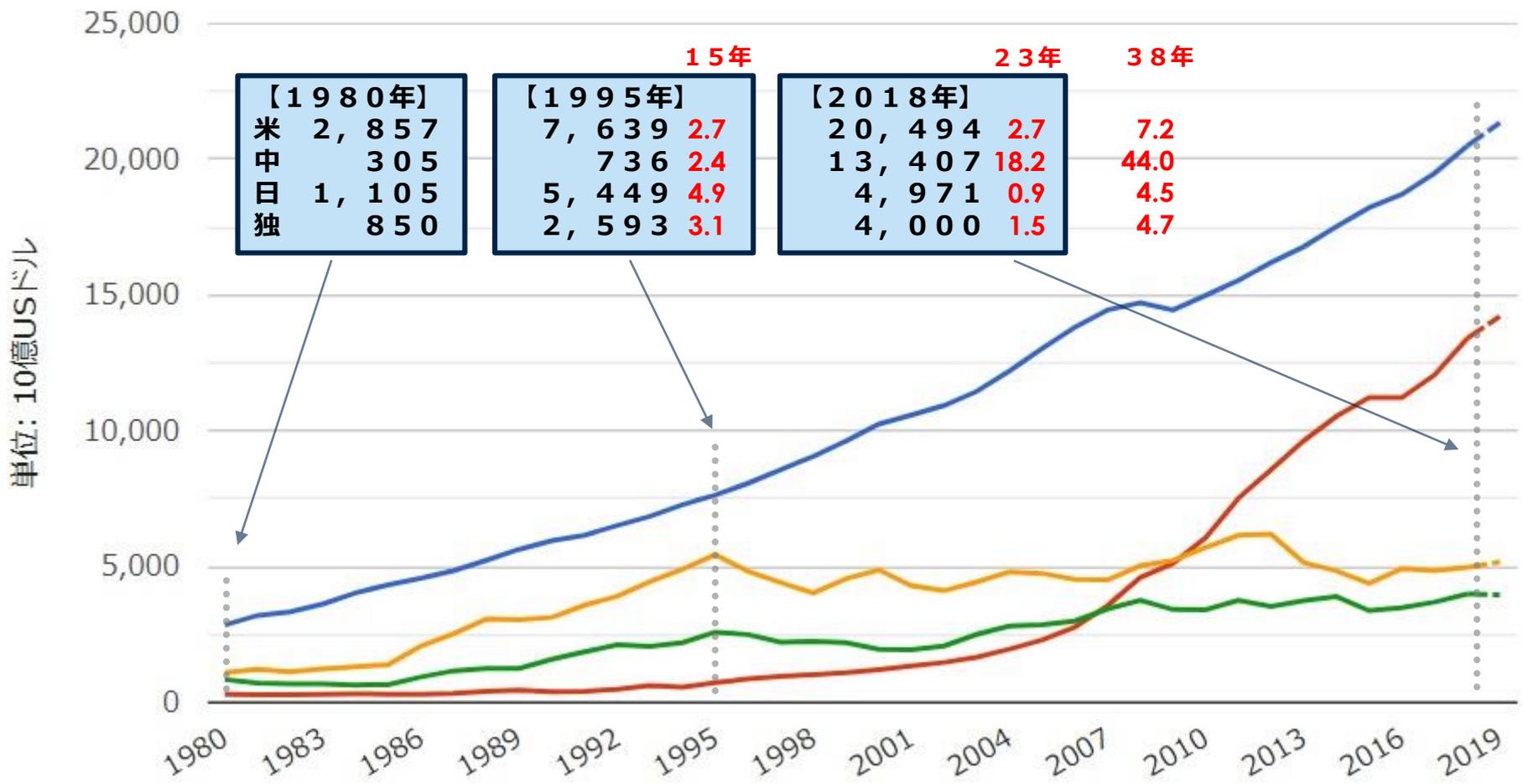
## 1. 日本の I T 事情

- ・ 主要国 GDP ( ¥ U S ) 推移
- ・ コンピュータ発展の歴史
- ・ 日本の I T **特殊**事情

## 2. 最新 I T 技術

- ・ 最新 I T キーワード
- ・ A I
- ・ ブロックチェーン

# 主要国GDP (US\$) 推移



# 1990年代以降の成長ドライバー

- IT
- 金融
- グローバリズム

# 世界時価総額ランキング

1992

IT = 5 (1)

金融 = 10 (8)

2016

IT = 16 (0)

金融 = 11 (0)

順位	会社名	時価総額 (億ドル)
1	エクソンモービル	759
2	ウォルマート・ストアーズ	736
3	GE	730
4	NTT	713
5	アルトリア・グループ	693
6	AT&T	680
7	コカコーラ	549
8	パリバ銀行	545
9	三菱銀行	534
10	メルク	499
11	日本興業銀行	465
12	住友銀行	455
13	トヨタ自動車	441
14	ロイヤルダッチ石油	436
15	富士銀行	417
16	第一勧業銀行	417
17	三和銀行	379
18	BTグループ	375
19	P&G	364
20	グラクソ・スミスクライン	361
21	プリストルマイヤーズスクイブ	350
22	ジョンソン・エンド・ジョンソン	331
23	ベプシコ	329
24	GTE Corp	322
25	さくら銀行	318

26	デュポン	318
27	ネスレ	308
28	RELX	307
29	ユニリーバ	305
30	テレフォンス・デ・メヒコ	297
31	IBM	287
32	シェル石油	282
33	ディレクTV	257
34	アボットラボラトリーズ	255
35	BellSouth LLC	254
36	Mobil Corp	252
37	AIG	245
38	BT Corp North America	242
39	ファイザー	239
40	シェブロン	237
41	野村証券	234
42	マイクロソフト	234
43	モーターズ・リクイデーション	228
44	ウォルト・ディズニー	225
45	ホームデポ	223
46	ベライゾン・コミュニケーションズ	222
47	3M	220
48	BAT Industries	219
49	ワイス	210
50	TIS NV	209

順位	会社名	時価総額 (億ドル)
1	アップル	6,176
2	アルファベット(グーグル)	5,386
3	マイクロソフト	4,832
4	パークシャー・ハザウェイ	4,016
5	エクソンモービル	3,743
6	アマゾン・ドット・コム	3,563
7	フェイスブック	3,324
8	ジョンソン・エンド・ジョンソン	3,134
9	JPモルガンチェース	3,088
10	GE	2,795
11	ウェルズ・ファーゴ	2,768
12	AT&T	2,612
13	デンセントHD	2,319
14	ロイヤル・ダッチ・シェル	2,315
15	P&G	2,250
16	ネスレ	2,235
17	中国工商银行	2,234
18	バンク・オブ・アメリカ	2,233
19	シェブロン	2,222
20	アリババ	2,191
21	ベライゾン・コミュニケーションズ	2,176
22	中国移動(チャイナモバイル)	2,171
23	アンハイザー・ブッシュ	2,141
24	ウォルマート・ストアーズ	2,124
25	サムスン電子	2,099

26	ペトロチャイナ	2,012
27	ロッシュ・ホールディング	1,981
28	ファイザー	1,971
29	中国建設銀行	1,926
30	トヨタ自動車	1,924
31	ノバルティス	1,914
32	ピザ	1,815
33	コカコーラ	1,788
34	インテル	1,719
35	シティグループ	1,694
36	ウォルト・ディズニー	1,659
37	コムキャスト	1,652
38	ホームデポ	1,633
39	メルク	1,623
40	HSBC	1,611
41	IBM	1,578
42	オラクル	1,577
43	ユナイテッドヘルス・グループ	1,523
44	シスコシステムズ	1,517
45	ベプシコ	1,501
46	台湾セミコンダクター	1,453
47	中国農業銀行	1,440
48	フィリップ・モリス	1,419
49	中国銀行	1,416
50	アルトリア・グループ	1,319

# 大躍進した米中 I T 企業

**G o o g l e**  
(1998)

④

**B a i d o**  
(2000)

**A m a z o n**  
(1994)

③

**A l i b a b a** ⑧  
(1999)

**F a c e b o o k** ⑤  
(2004)

**T e n c e n t** ⑦  
(1998)

**A p p l e**  
(1997, 76)

②

**H u a w e i**  
(1987)

① は 2018 年の順位

# コンピュータの歴史



# IT企業の盛衰

米国

OLACLE      FACEBOOK  
DEC      APPLE      AMAZON  
IBM      SUN  
マイクロソフト      GOOGLE      NVIDIA



日本

NEC      日立  
富士通      東芝

## ブロードバンドを支える富士通の取り組み

富士通ソリューションフォーラム2001の基調講演で、ブロードバンド時代における富士通の事業戦略を秋草直之社長が語った。

7月11日に開催された「富士通ソリューションフォーラム2001」の基調講演で、秋草直之社長が「“Everything on the Internet”の新しいステージへ」と題してスピーチを行い、ブロードバンド時代における富士通の事業戦略を紹介した。



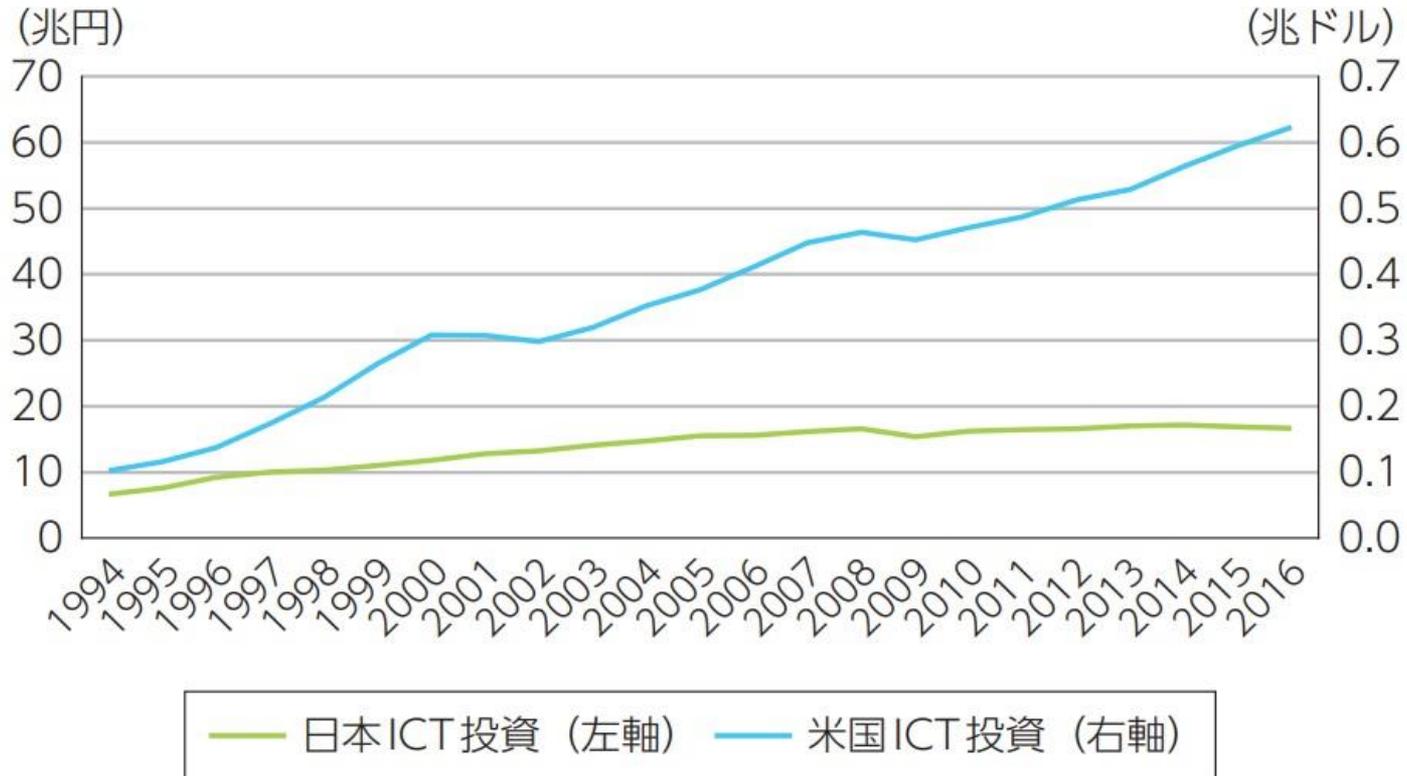
秋草社長

冒頭で「これまでのインターネットを河川に例えるなら、ブロードバンドインターネットは、大海のようなもの。今、まさにネットワークの“大航海時代”に突入した」と語った秋草社長は、インターネットの利用方法として携帯電話やADSL、CATVなどが急

何故、日本が取り残された？

図表 1-3-1-2

日米のICT投資額推移(実質2010年価格)

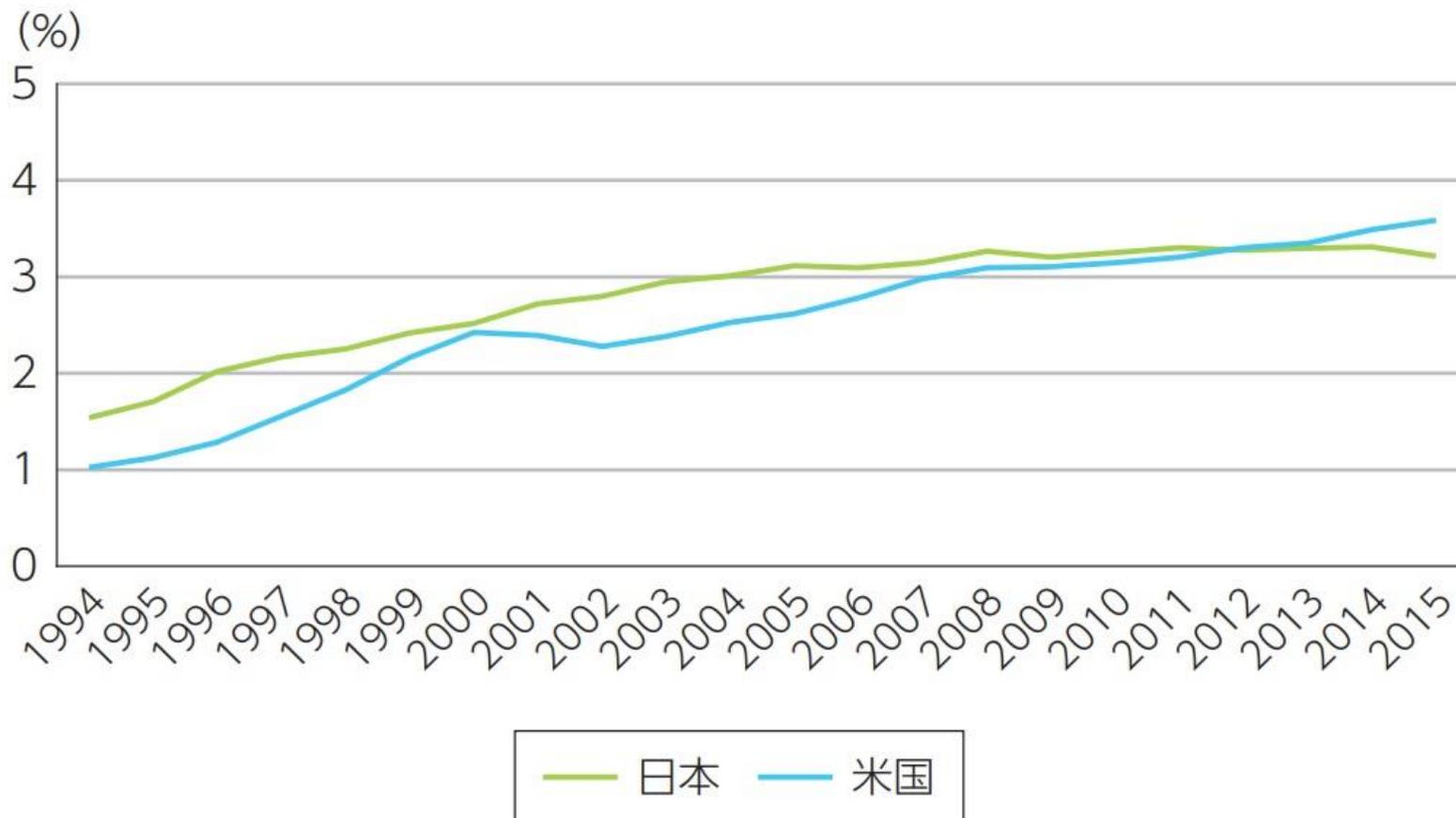


(出典) OECD Statを基に作成

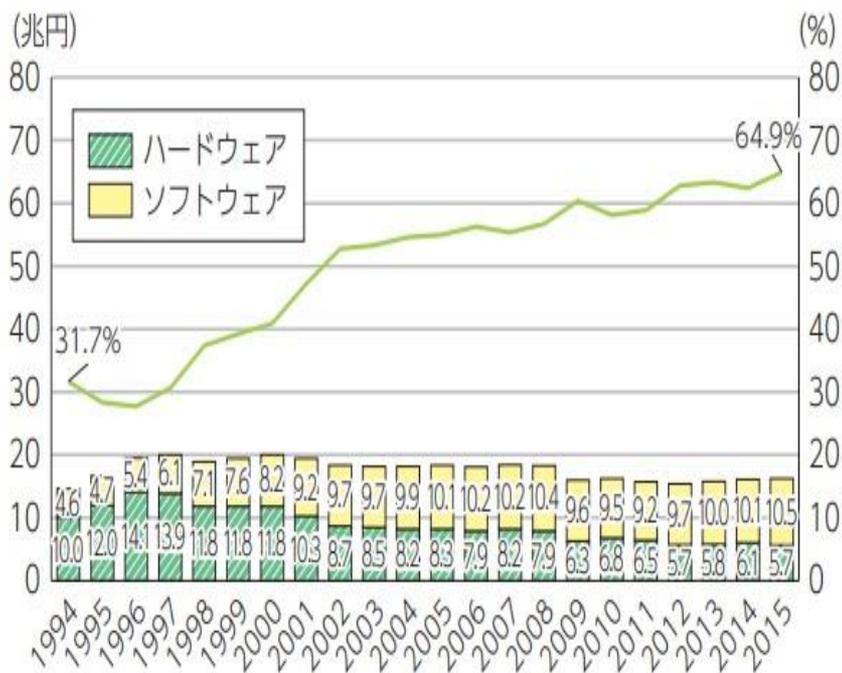


図表 1-3-1-6

日米のICT投資/GDP比（実質）推移

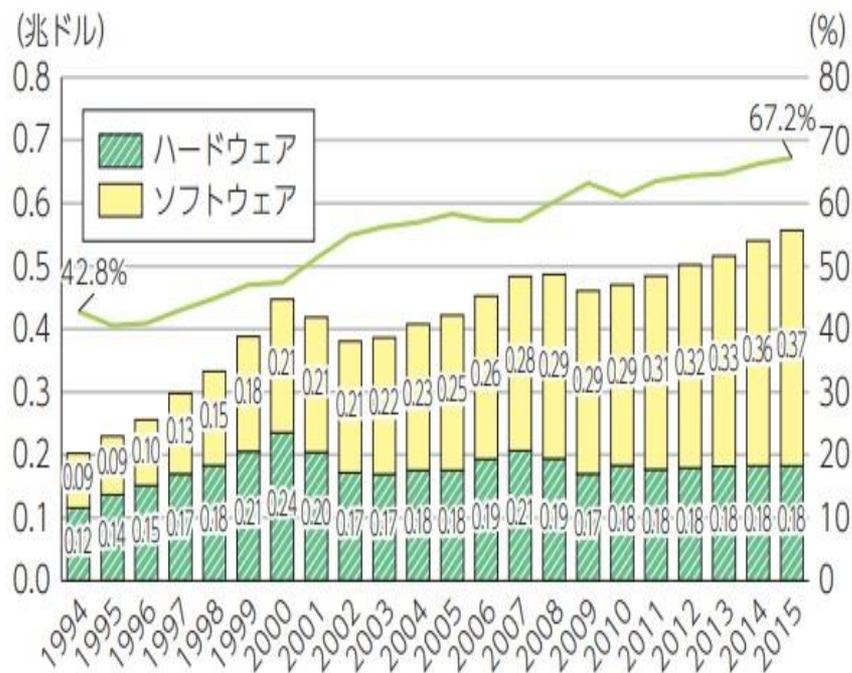


図表1-3-1-7 日本のICT投資内訳（名目）推移



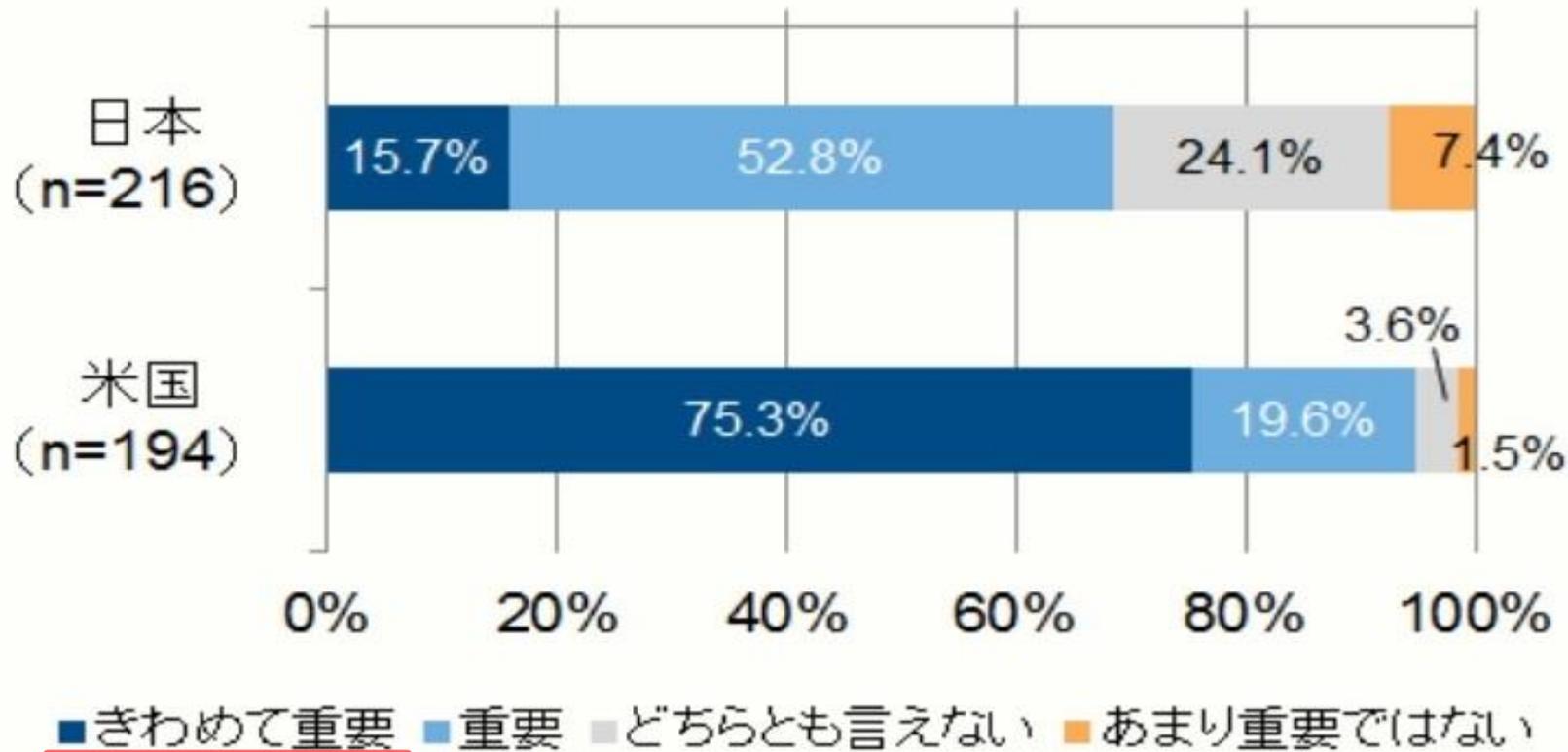
(出典) OECD Stat

図表1-3-1-8 米国のICT投資内訳（名目）推移



(出典) OECD Stat

# IT投資への意識比較（日米）

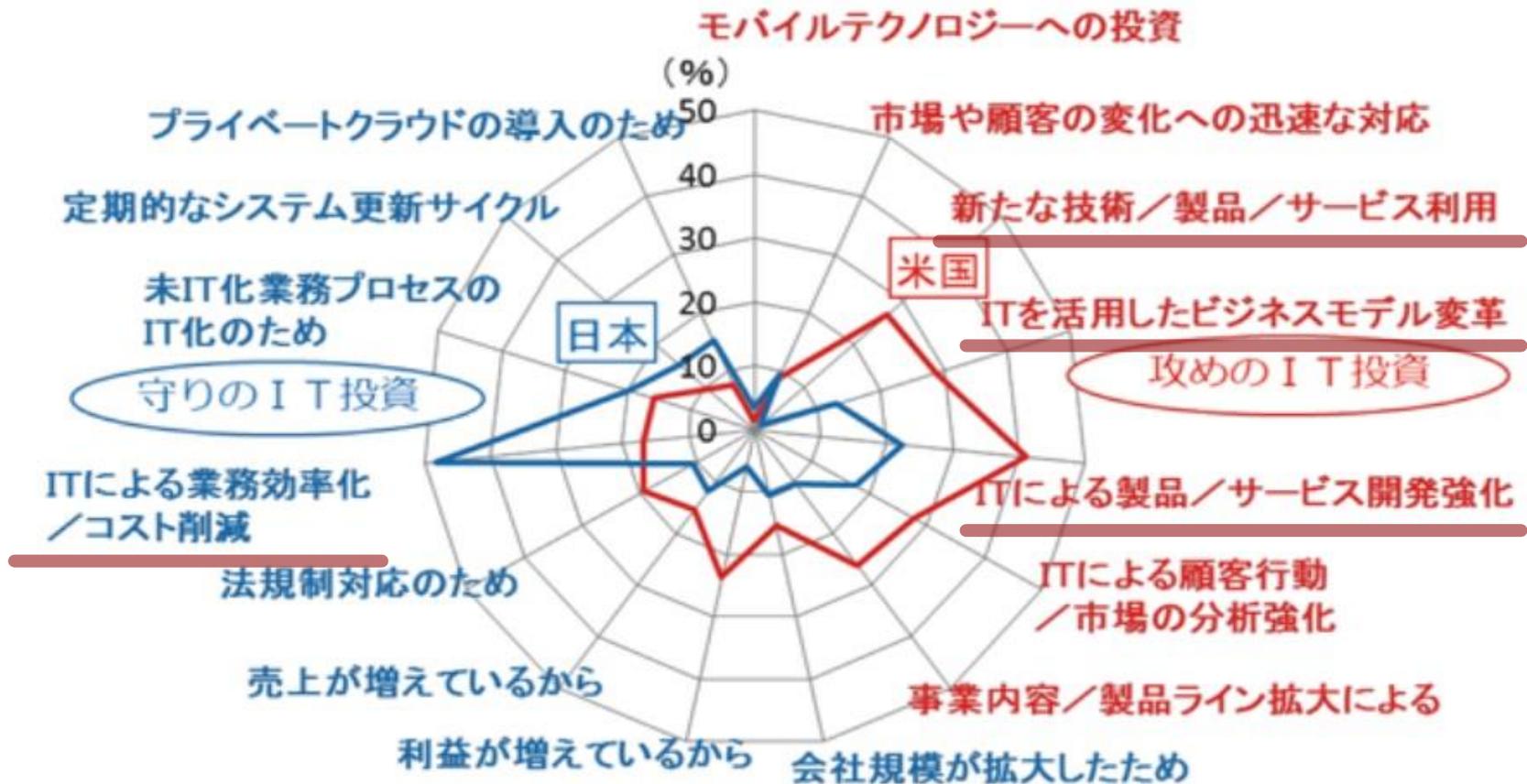


出典) JEITA 「ITを活用した経営に対する日米企業の相違分析」 (2013年10月)

図表4：IT予算を増額する企業における増額予算の用途の日米比較

# IT投資の用途比較（日米）

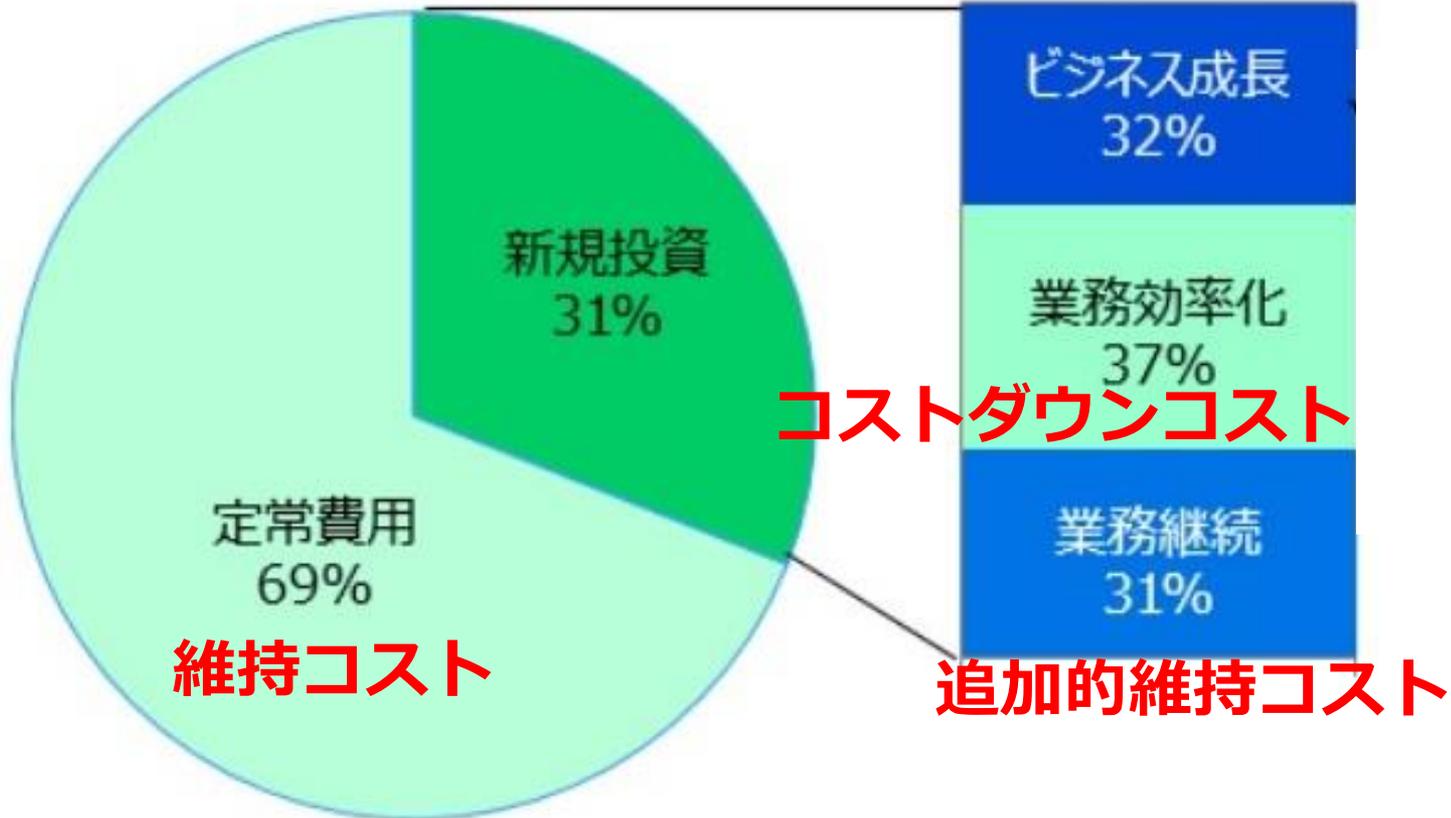
図表4：IT予算を増額する企業における増額予算の用途の日米比較



出典) JEITA 「ITを活用した経営に対する日米企業の相違分析」 (2013年10月)

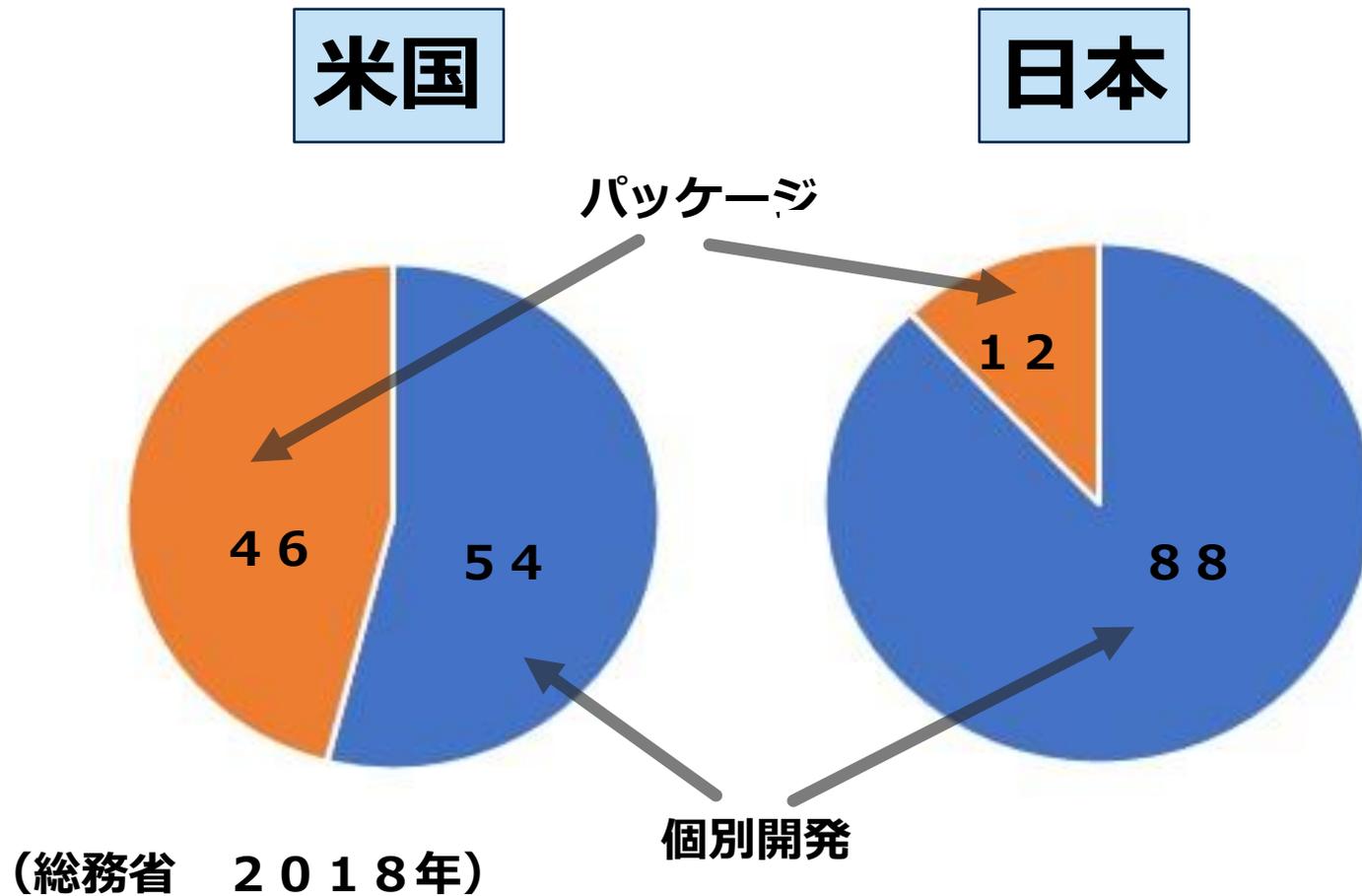
# 日本のIT投資

事実上のIT新規投資 9%



出典：ITR「IT投資動向調査2017」（回答数：2,685件）

# パッケージ／個別開発（米日比較）



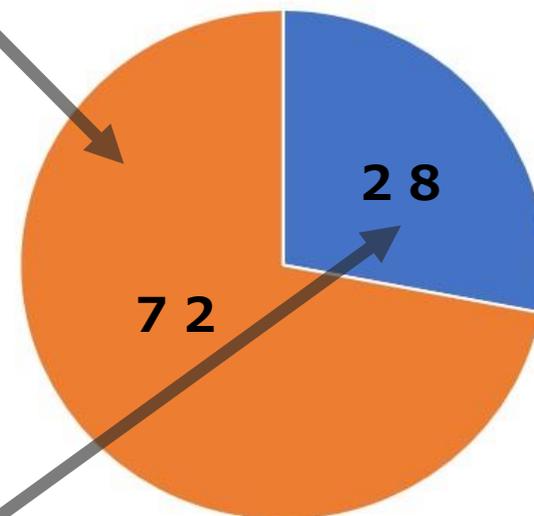
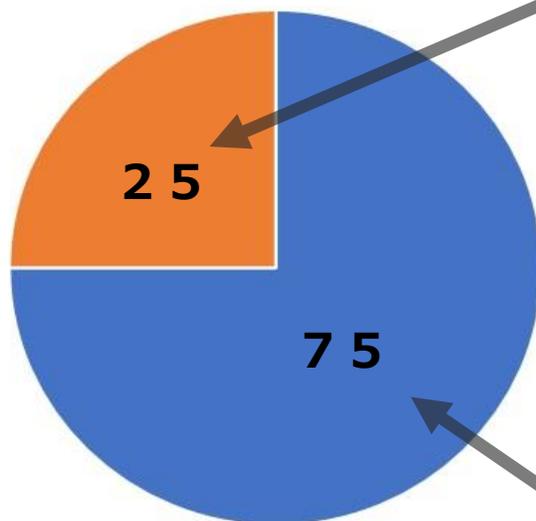
**何故、IT投資が  
新規投資に向かわなかった？**

# I T 技術者の所在（日米比較）

日本

米国

ユーザー企業の I T 技術者



ベンダー企業の I T 技術者

(総務省 2018年)

# 日本では

- ① ユーザーにA P L 開発者が居ない
- ② ベンダーには居るが、ユーザー成長に寄与しなかった

# ユーザー／ベンダー意識（米日比較）

	米国		日本	
	ユーザー	ベンダー	ユーザー	ベンダー
生産性アップ	・良いツールを探して、生産性アップを図ろう	・良いツールを開発したベンダーが成長	・既存ベンダーに生産性アップを要求	・売上減のため、理由を付けて上手に回避
新商品開発	・良い技術を探して、新商品開発しよう	・良い技術を提供したベンダーが成長	・既存ベンダーに提案要求	・自社技術から選んで提案
結果	ユーザー／ベンダー共に良い製品／サービスを提供した企業が成長		ユーザー／ベンダー共に現状維持（縮小均衡）	

何故、ユーザーに  
IT技術者が居ない？

# 日本では

- ① 雇用制度が硬直的
  - 開発要員をベンダーから調達(派遣業の役割)
- ② 国の6社支援(1970年代米国対抗)
  - 富士通+日立/NEC+東芝/三菱電機+沖
- ③ ユーザーの守り経営
  - バブル崩壊後のバランスシート調整
- ④ ベンダーのSIシフト
  - ポストハードウェア

# 日本が、IT 特殊事情から脱却するには、どうしたら良い？

- ITが「極めて重要」と考える 
- 他人任せにしない 



ベンダー出身技術者を中途採用するユーザー企業は80%超に---ガートナーが展

# Mostly Harmless

IT技術についてのトレンドや、ベンダーの戦略についての考察などを書いていきます。

PR 橋下 徹 氏登場 いま再定義する企業の成長戦略とは

## IT人材の移動が始まった ~DX推進の起爆剤となるか?

システムインテグレーション ビジネス 社会

Share
 Tweet
 Pocket
 BI 0

2019/03

ITmedia エンタープライズ > DX×ビジネス > SIerからユーザー企業へ いよいよ始まった“IT人材...

Mostly Harmless :

## SIerからユーザー企業へ いよいよ始まった“IT人材の大移動”はDX推進の起爆剤となるか？ (1/2)

日本のITベンダーがリストラを余儀なくされている一方で、ユーザー企業がIT人材を抱え込むようになり、人材争奪戦が過熱しはじめたようです。この流れで、“2025年の崖”が迫りくる日本企業のDXは進展するのでしょうか？

2019年03月13日 07時00分 公開

[大越卓司, ITmedia]

印刷
 通知
 169
 Share
 BI 81

焦点を読む

## 人材流動化を促すデジタルビジネス、IT業界からユーザーへ大移動始まる

木村 岳史=日経コンピュータ



# 最新ITキーワード（2019）

**F i n t e c**

**自動運転**

**P a y**サービス

**H R**テック

**信用スコア**

**e S I M**

# 最新ITキーワード (2018)

**AI**

**ESports**

**IOT**

**ビッグデータ**

**5G**

**スマートスピーカー**

**RPA**

**Society 5.0**

**VTuber**

**サブスクリプション**

**DX** (デジタルトランスフォーメーション)

# 最新ITキーワード（更に以前）

サイバーセキュリティ

クラウド

ユビキタス

Google Glass

IPv6

VR, AR, MR

MVNO

Vmware

スマートグリッド

ブロックチェーン

SaaS, PaaS, IaaS

シンククライアント

ウェアラブル<sup>45</sup>

**AI**

**ブロックチェーン**

**クラウド**

**5G**

**IOT**

# AI

## ソフトバンクG、異色の投資会社 AIに賭け

ソフトバンク ネット・IT 北米

2019/7/25 23:23 [有料会員限定]

保存 共有 印刷 共有 ツイート Facebook その他



2号ファンドでAI関連企業への投資を加速する（写真は5月に決算発表するソフトバンクグループの孫正義会長兼社長）

ソフトバンクグループは「ビジョン・ファンド」の第2号を立ち上げ、人工知能（AI）分野の投資を計20兆円以上に拡大する。すでに1号ファンドを通じてAI分野の新興企業80社に約10兆円を投じており、運用規模を倍増する。巨額のマネーが流れ込む未上場株市場には過熱を懸念する声も根強い。投資の目利きと出口戦略が問われる。

### 速報

一覧 >

- 13:09 米、イランタンカーに差し押さえ令状
- 12:20 米政権、アフガン巡り会合 駐留米軍の撤退協議か
- 12:18 ジョギングしながらゴミ拾い 滋賀大（キャンパス新景）
- 11:57 少女ら虐待の富豪は自殺 米検視当局、首つりと断定

**未来ショッピング**  
Powered by ENJINE

購入型クラウドファンディングで  
未来のイノベーションを楽しもう

47

🔔 日経からのお知らせ >

キャリア採用、通年で募集

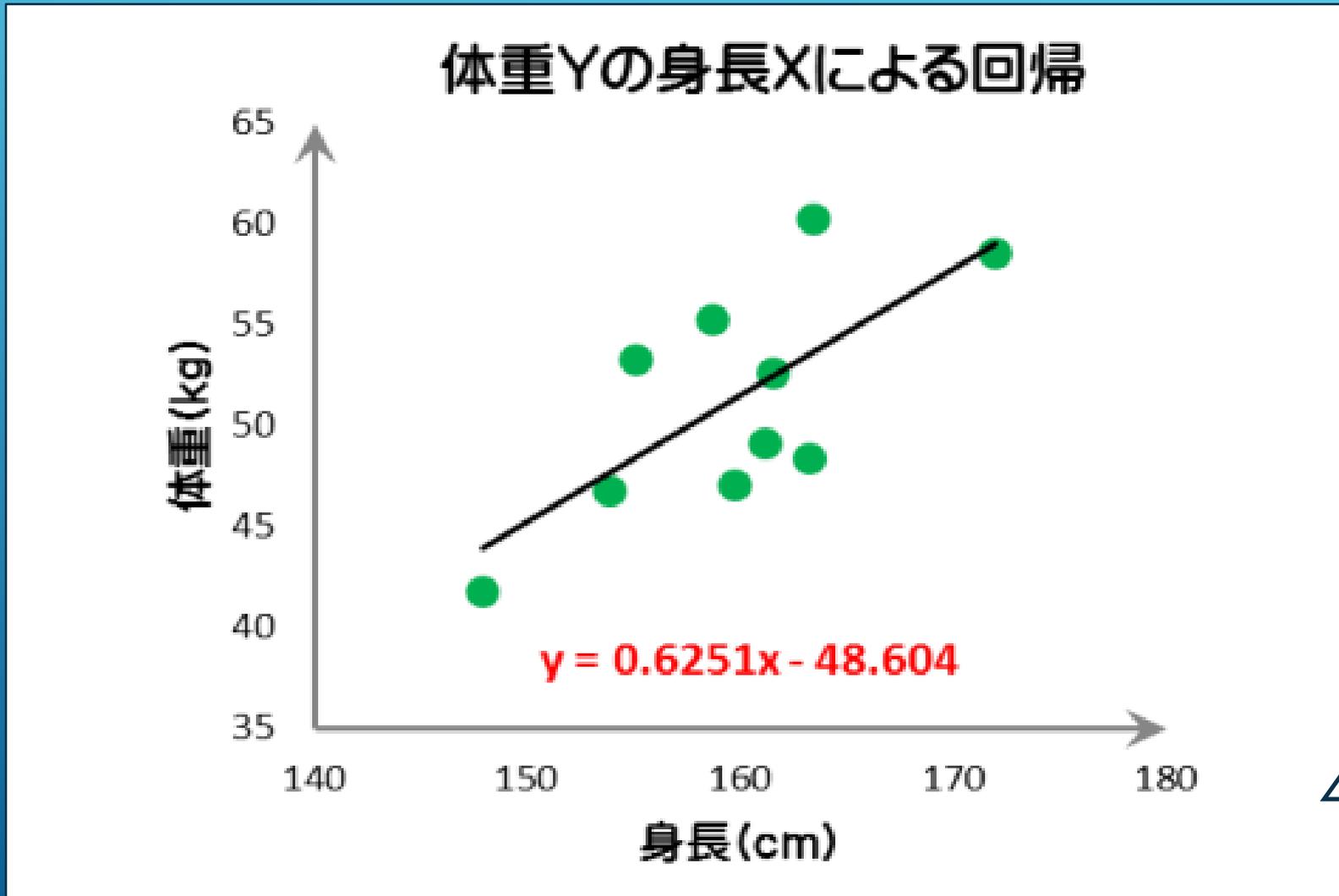
AI

Artificial Intelligence  
人工的知性 = 人工知能



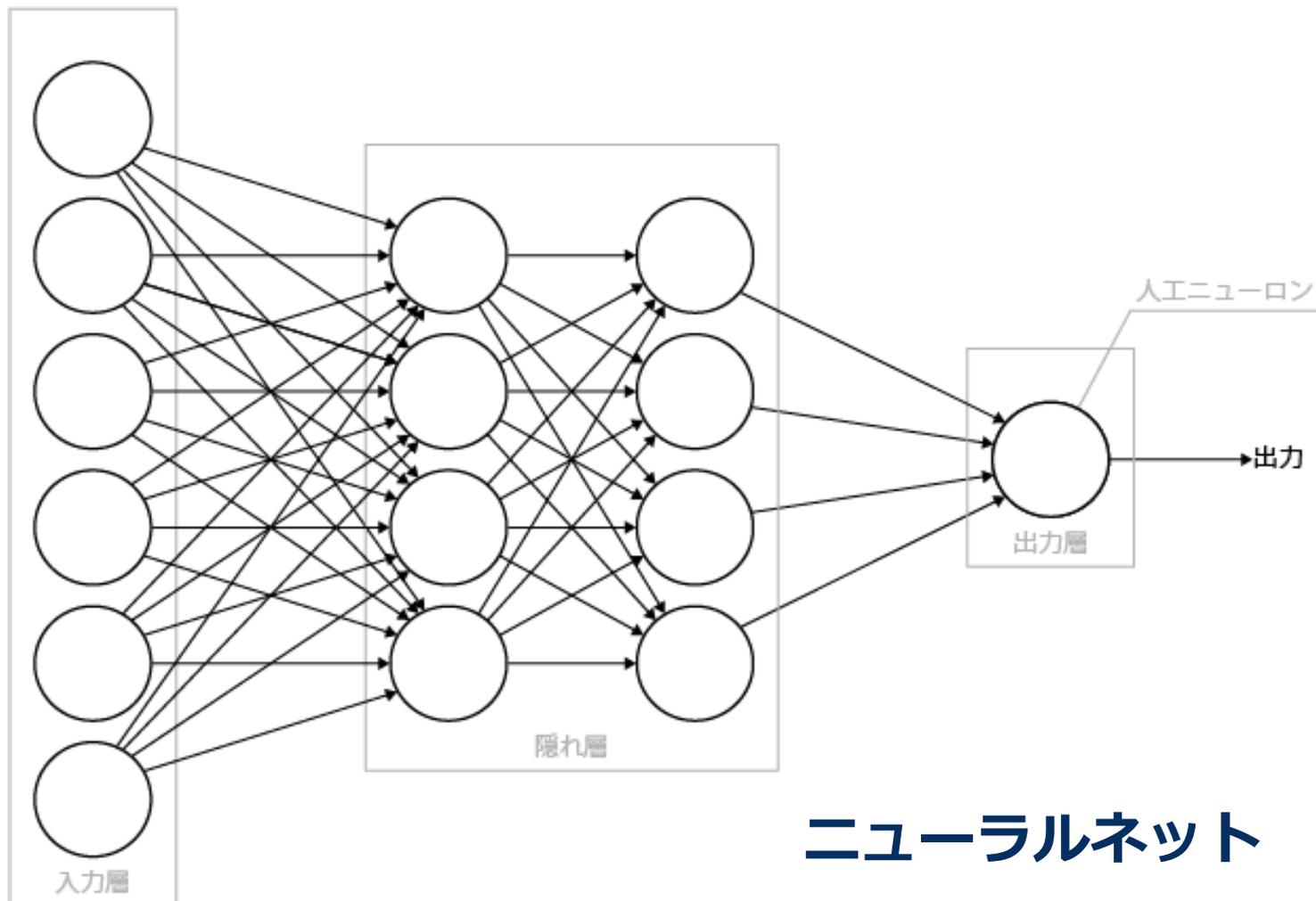
コンピューターそのもの

## 回帰分析



AI

# ディープラーニング (深層学習)



ニューラルネット

Excelでわかる

# ディープ ラーニング

## 超入門

AIのしくみを  
やさしく理解できる!

涌井良幸 涌井貞美 著

**初めてのAI学習に最適!**

難しい数学計算はExcelに任せて  
ディープラーニングのしくみを  
動かしながら理解できる!

技術評論社

# AI

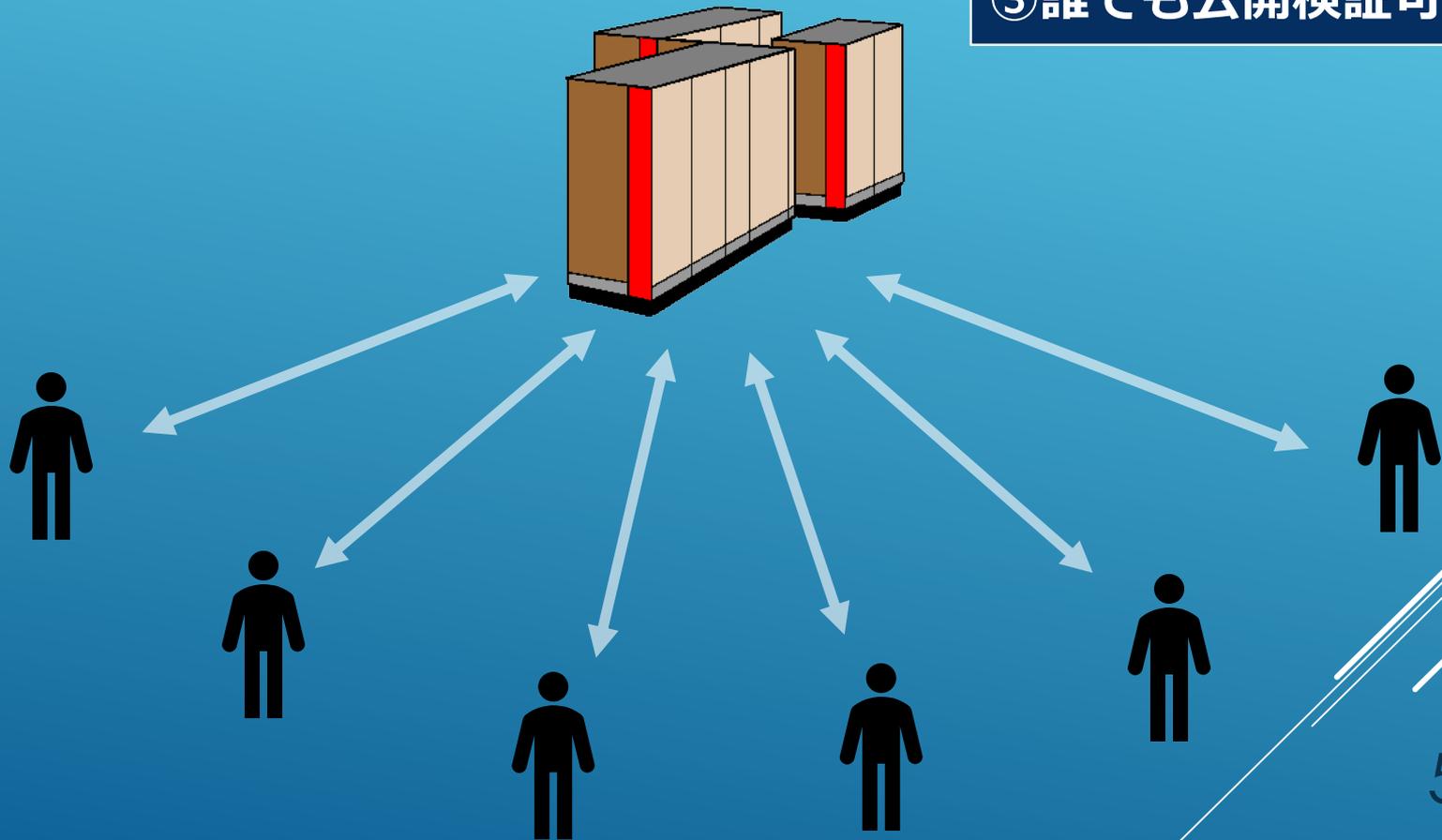
## AIはどこに、どう使える

- ・ 複雑入力から複雑判断して、複雑出力  
（従来、開発に時間と費用が掛かった）
- ・ 汎用性が低い（個別性が高い）



# ブロックチェーン

## 集中管理システム

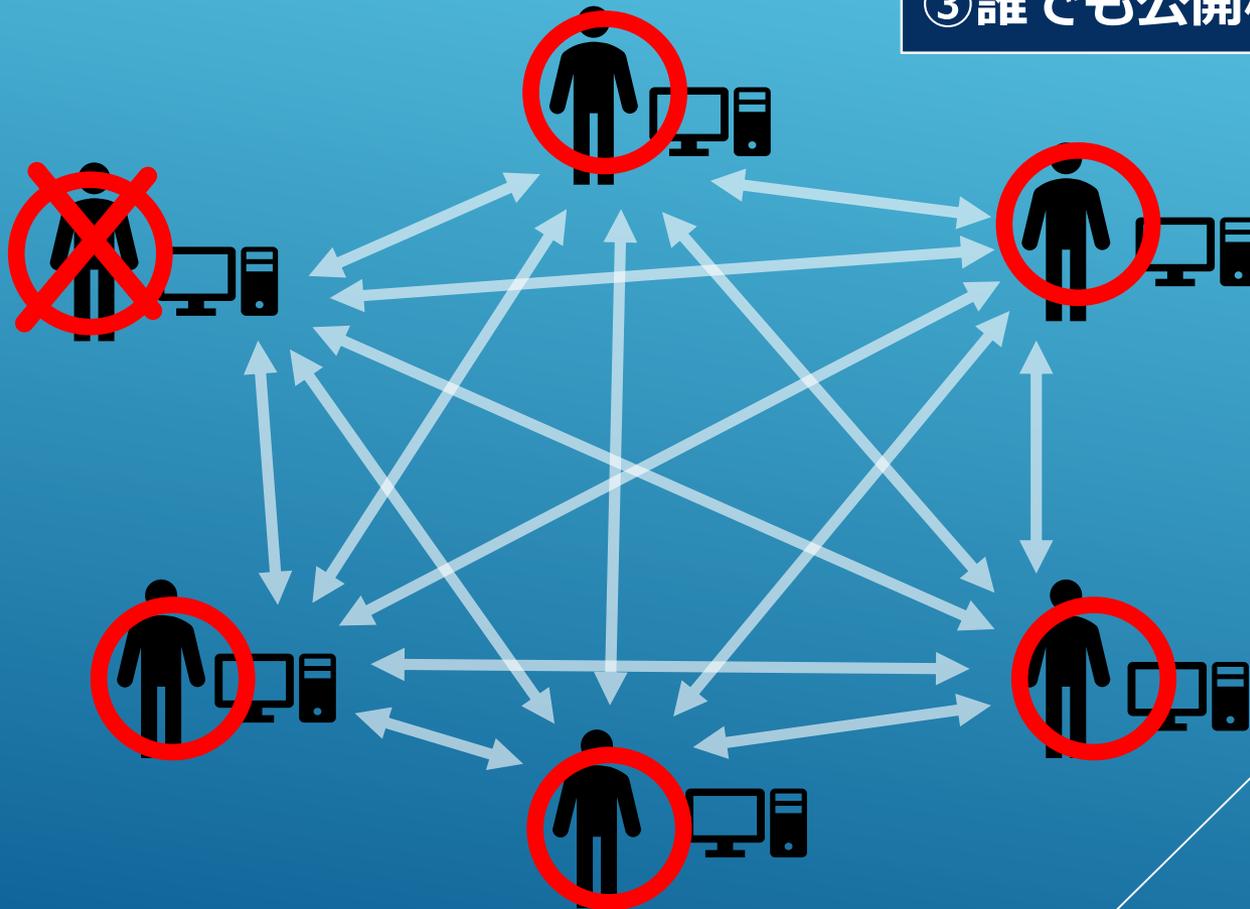


- ①追加、変更、削除を  
時系列に記録
- ②悪意ある改ざんを排除
- ③誰でも公開検証可

# ブロックチェーン

## 分散管理システム

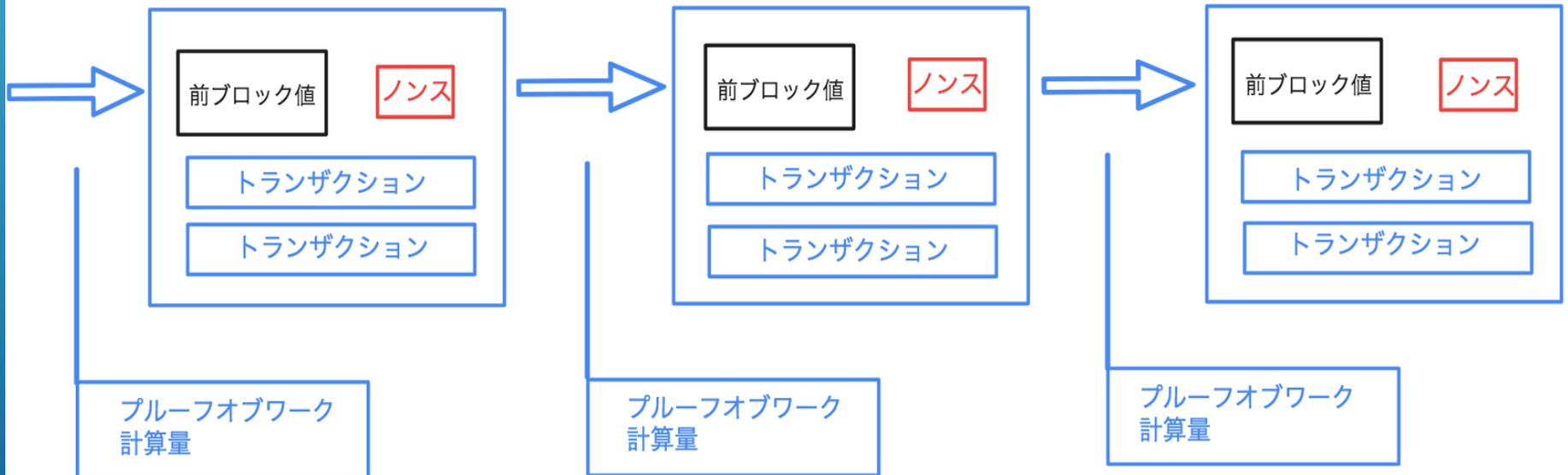
- ①追加、変更、削除を時系列に記録
- ②悪意ある改ざんを排除
- ③誰でも公開検証可



# ブロックチェーン



## ブロックチェーン仕組み



**3~4000件/ブロック**  
**1MB/ブロック**

**ブロック/10分 55**  
**50GB/年**

# ブロックチェーン

## ブロックチェーンはどこに使える

- ・ 圧倒的な開発／運用コストの削減
  - 集中管理システム不要
  - 災害対策、バックアップ不要
- ・ 全ての管理システムに利用可能だが、更なる環境整備が必要
  - コンピュータ性能向上
  - 法整備、社会制度
- ・ 近い将来は必ずや主流
  - 当面はプライベート型

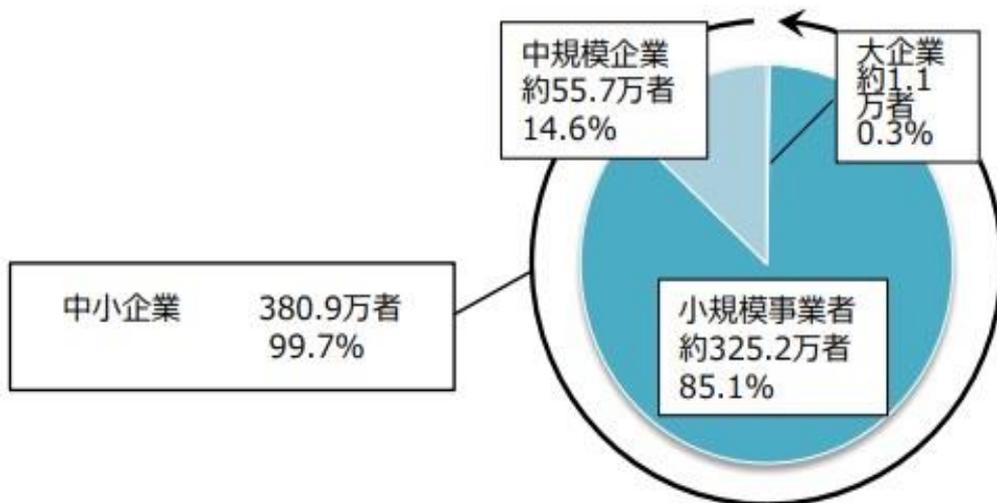
# Ⅲ. 中小企業のための I T 活用

1. 中小企業の定義
2. 中小企業経営者の課題
3. I T の課題とソリューション
4. ご提言

# 中小企業の定義

**企業数 99%**  
**雇用 70%**  
**GDP 60%**  
**(中小企業比率)**

業種	中小企業		うち 小規模事業者
	資本金	または 従業員	従業員
製造業 その他	3億円以下	300人以下	20人以下
卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下	5人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下



	企業数	従業者数
大企業	1.1万者	1,433万人
中小企業	380.9万者	3,361万人
うち小規模事業者	325.2万者	1,127万人

58

(資料)「平成26年経済センサス-基礎調査」再編加工

# 中小企業経営者の課題

## 中小企業白書（2018）から抽出

### ① 経営者の高齢化、後継者難

－ 6割が60才以上

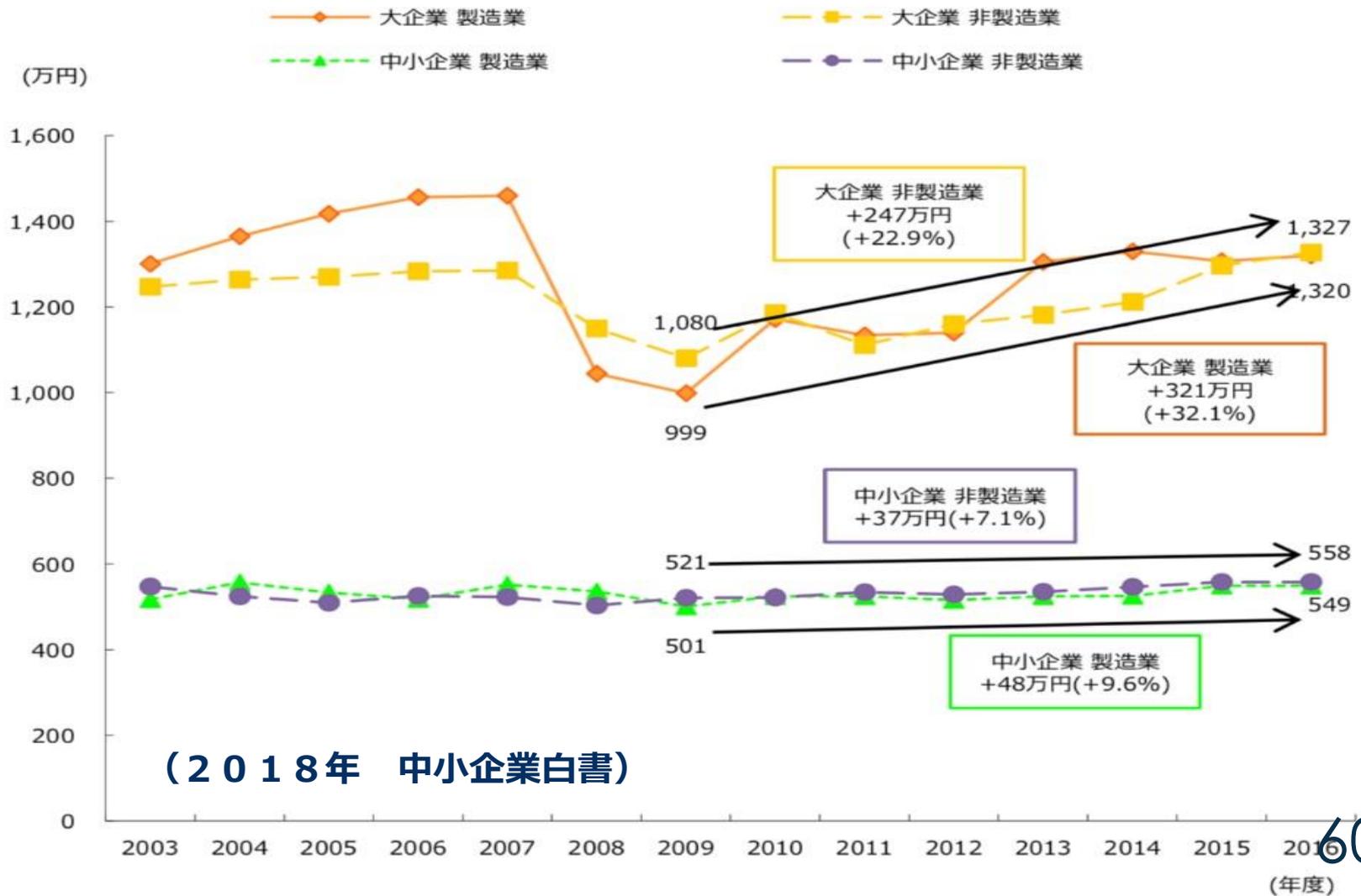
### ② 深刻化する人手不足、人材不足

－	（企業規模）	（求人倍率）
	5000～ 人	0.37
	1000～4999人	1.04
	300～ 999人	1.43
	～ 299人	9.91

### ③ 中小企業の生産性革命

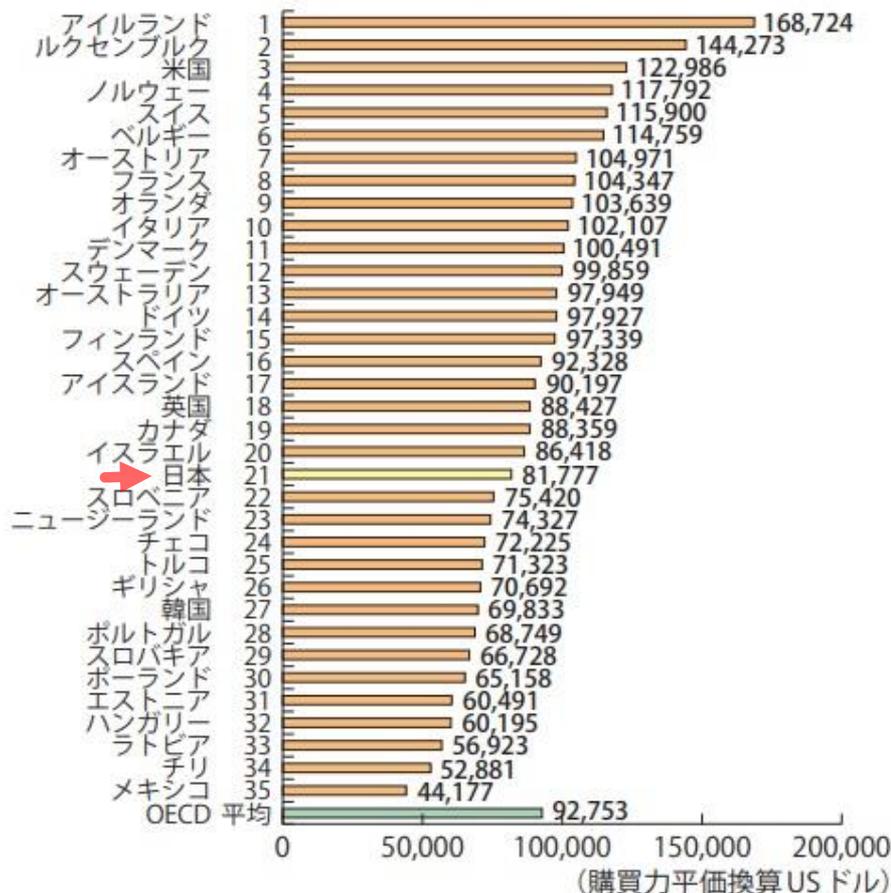
－ 生産性の伸び悩み

# 労働生産性の推移

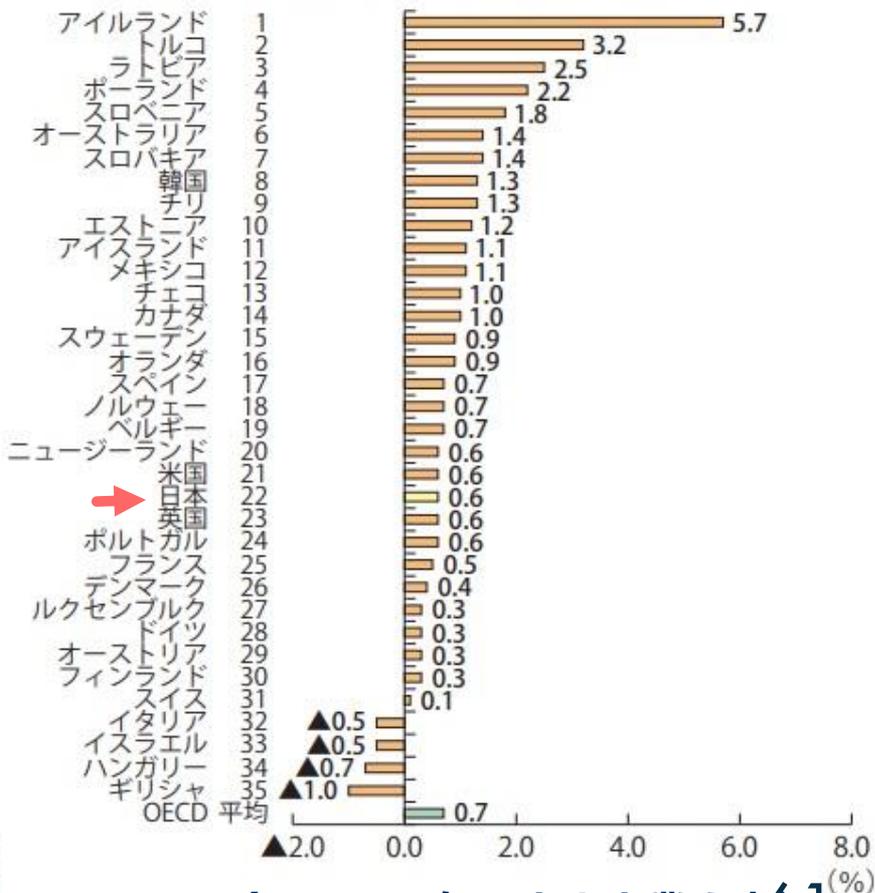


# OECD諸国の労働生産性

労働生産性 (2016年)



労働生産性平均上昇率 (2010-2016年)



資料：日本生産性本部「日本の生産性の動向2017年版」

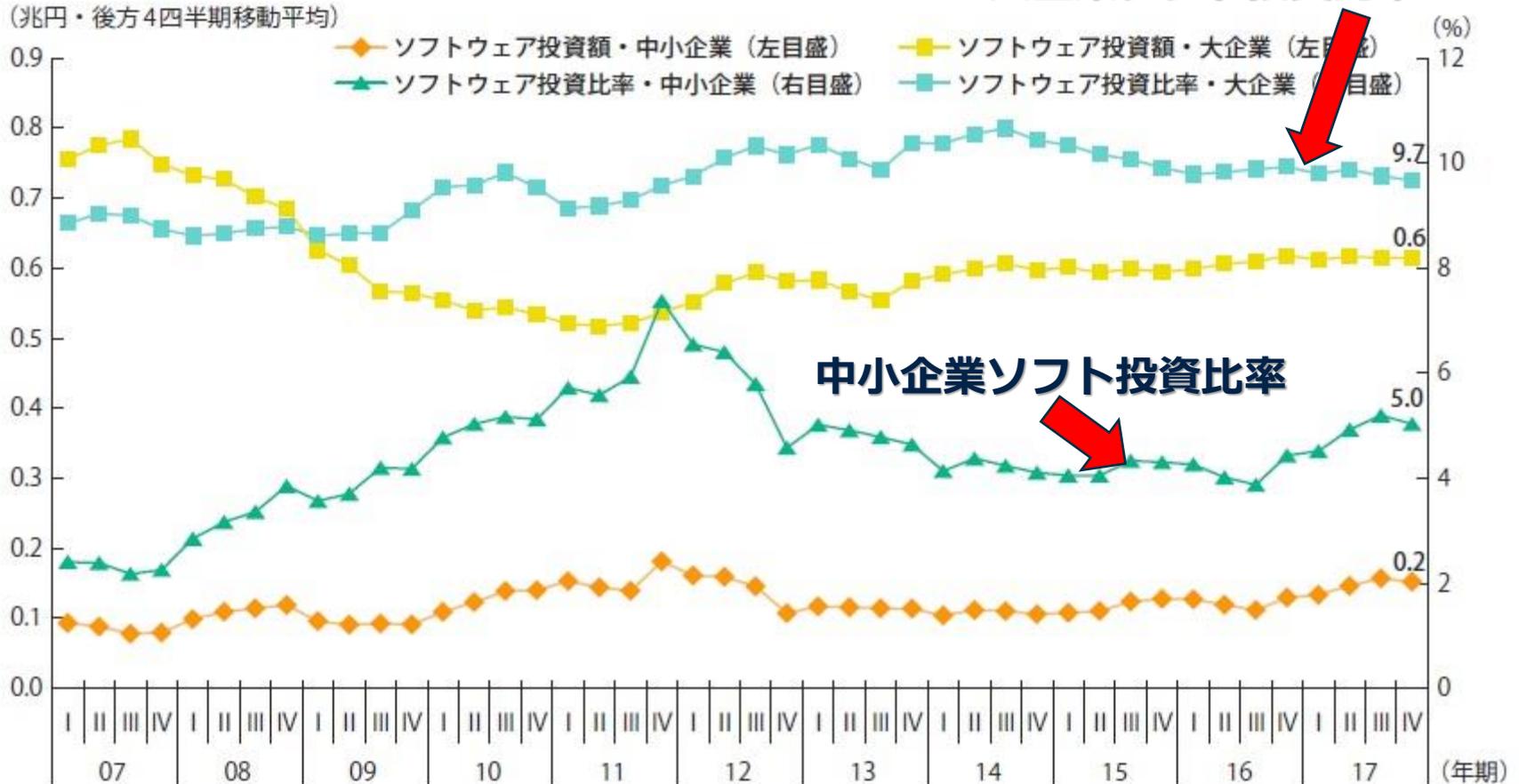
(注)1. 全体の労働生産性は、GDP/就業者数として計算し、購買力平価 (PPP) によりUSドル換算している。

2. 計測に必要な各種データにはOECDの統計データを中心に各国統計局等のデータが補完的に用いられている。

第1-1-12図

ソフトウェア投資額・ソフトウェア投資比率の推移

大企業ソフト投資比率



資料：財務省「法人企業統計調査季報」

(注) ここでいう大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。

(2018年 中小企業白書)

# IT利活用は待った無し

- ① 日本経済、国民マインドが底を付けた
  - 失われた30年が限界
  - 令和（改元）、東京オリンピック

- ② 立ち上がりの兆候
  - 投資増加（莫大な手元資金が動きはじめた）
  - 新興企業の活躍、学生就職人気がベンチャーへ
  - 外国人旅行者の急増

**\* 消費税増は気になるが、  
2020年がターニングポイントとなる可能性大**

# 私が中小企業経営者だったら



- ① **I T 投資現状分析** . . . . . 1W
  - 金額 / 使途、システム化状況他社比較
  - システム資産の過不足
- ② **I T 投資余地分析 (効率化)** . . . 1W
  - 業務プロセス診断
  - R P A、S A A S 利用可否
- ③ **I T 投資余地分析 (新規分野)** . . . 1W
  - W E B 分野中心に
- ④ **I T 投資計画 (2年)** . . . . . 1W
  - 投資対効果分析、リスク分析

\* 中長期の I T 投資計画は業態分析も含め別途

# I T 課題とソリューション①

カテゴリ	課題	ソリューション
現行システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システムの過剰装備</li> <li>・機能、性能不足</li> </ul> <p>ベンダーの言いなり</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システム最適化</li> <li>・コストダウン                             <ul style="list-style-type: none"> <li>－保守、調達コスト</li> </ul> </li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・開発の長期化</li> <li>・開発品質が悪い</li> </ul> <p>システム全体が見れる人材が居ない</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・計画の適性化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>－目標、人、期間、費用</li> </ul> </li> <li>・不足技術                             <ul style="list-style-type: none"> <li>－PM、ベンダー調整</li> </ul> </li> </ul>
新規システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>・構想、プランニング</li> <li>・基本計画</li> </ul> <p>最新ITトレンドを把握したプランニング（現行の延長線）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最新IT基盤                             <ul style="list-style-type: none"> <li>－クラウド、パッケージ</li> </ul> </li> <li>・最新アプリPP情報                             <ul style="list-style-type: none"> <li>－SaaS</li> </ul> </li> <li>・最新ネットワーク情報</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規システム構築</li> </ul> <p>新時代に合った新開発手法の採用</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・RFP作成</li> <li>・ベンダー選定</li> <li>・自主開発スキル</li> </ul>

# ITの課題とソリューション②

カテゴリ	課題	ソリューション
<b>新事業 新商品 企画</b> ▶	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業企画</li> </ul> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;">           コンピュータによる手作業置換え ⇒ IT利用の新ビジネス創生         </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アイディア創出</li> <li>・ ファシリテーション</li> <li>・ 企画書</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商品企画</li> </ul> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;">           単体商品から複合商品化 付加価値付与         </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 他社コラボ</li> <li>・ サービスとの複合化</li> <li>・ マルチチャネル</li> </ul>
<b>調査 研究</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 技術リサーチ － 最新ITキーワード</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 情報収集</li> <li>・ 社内へ流通 (ITベンジエリスト)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 取組検討</li> </ul> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;">           社長自らがCIOの役割、 又は、頼りなる人材の確保         </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社外交流</li> <li>・ 社内ブレスト － インパクト － 新事業、新商品可能性</li> </ul>

# ITの課題とソリューション③

カテゴリ	課題	ソリューション
WEB活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ホームページ - 会社情報、商品紹介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 差別化戦略</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ WEBマーケティング - 新チャネル</li> </ul> <p>WEB技術の理解不足 新技術への抵抗感</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ネット販売</li> <li>・ プロモーション - SNS、SEO</li> <li>・ マーケット分析</li> </ul>
IT全般	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 全社課題／リスク抽出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営、主要部署ヒアリング</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 全社課題／リスク解決</li> </ul> <p>問題解決型の改善活動 抽出、解決のための各種手法</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 解決方向、解決方針決め - C-NAP - KJ法</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 働き方改革</li> </ul> <p>新調達手段</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 在宅</li> <li>・ 市場からのスキル調達</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人事、経理のスリム化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アウトソーシング</li> </ul>

# ご提言

- **社内に優秀な I T 技術者を置く**
  - 経営者自らが担う
  - 人材を見つけ、育てる
- **大手 I T 企業定年退職者を活用する**
  - これから労働市場に出てくる
  - 活用メリットが多数

# 大手 I T 企業定年退職者

## 活用のメリット

- ・ **ユーザーの立場に立てる**
  - **ベンダーを卒業**
  - **本来の I T 活用の喜び**
- ・ **労働意欲が旺盛**
  - **人生 1 0 0 年時代を構想**
  - **働き方改革の先駆け**
- ・ **広範囲の即戦力**
  - **百戦錬磨の経験**

# ご依頼事項

御社のIT活用を無償にてご支援させていただきます。必ずお役に立てるものと考えます。

- ・ 1～2カ月間、数ユーザー
- ・ 近藤がご支援します

シルバーウェアは個人向けに加え、中小企業向けITサービスを考えています。今後の参考とさせて頂きたく、宜しくお願い申し上げます。

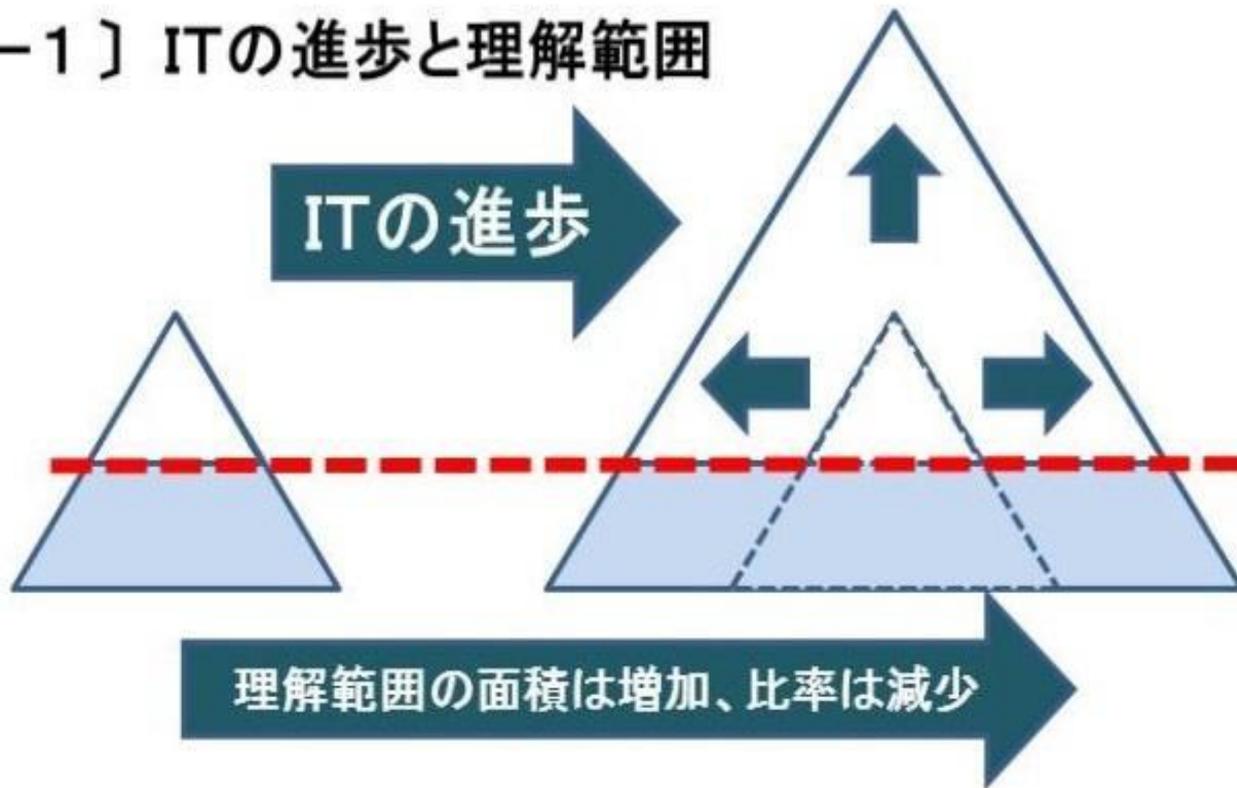
株式会社シルバーウェア  
代表取締役 近藤洋司

[kondo@jp-silverware.com](mailto:kondo@jp-silverware.com)

END

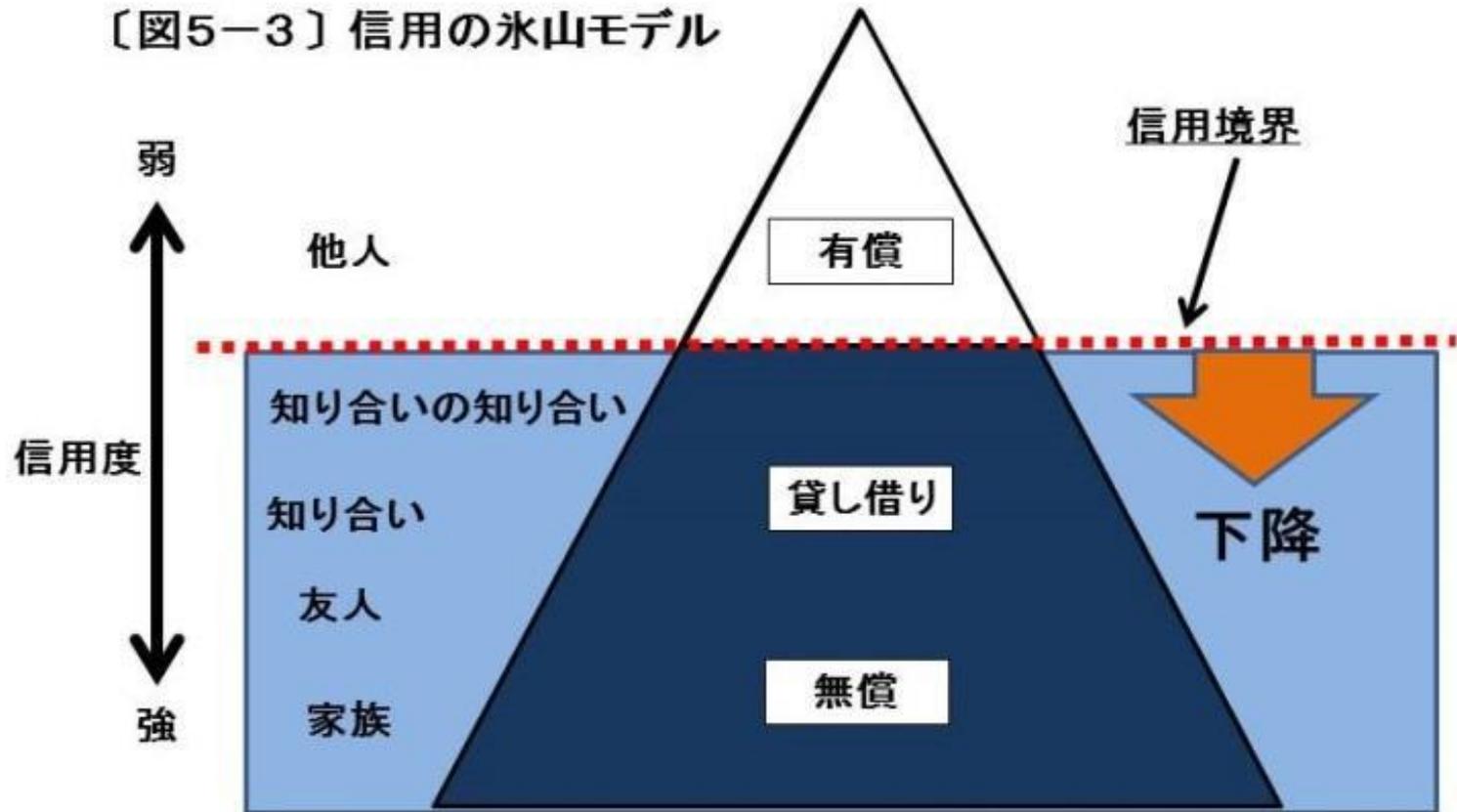
〔図3-1〕 ITの進歩と理解範囲

理解範囲



理解範囲の面積は増加、比率は減少

〔図5-3〕 信用の冰山モデル



〔齊藤賢爾 2005 冰山モデル〕

【図5-4】 GDP国内家計最終消費支出の将来予測

		物(130兆円)	サービス(170兆円)
B2C	既存	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インフラ(ガス、電気など)</li> <li>・工業製品</li> <li>・衣類</li> <li>・加工製品(農漁)</li> <li>・デジタル(AV)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インフラ(鉄道、道路、航空、等)</li> <li>・建設、賃貸住宅</li> <li>・金融</li> <li>・レジャー施設、旅行、宿泊</li> <li>・廃棄物処理</li> <li>・医療外来、入院サービス</li> <li>・郵便、通信、運送、宅配、学校</li> </ul>
	新規	<ul style="list-style-type: none"> <li>・農産物(農協)</li> <li>・漁業品(漁協)</li> <li>・製造下請け</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・タクシー</li> <li>・介護</li> <li>・庭手入れ</li> <li>・家庭教師</li> <li>・フランチャイズ</li> </ul>
C2C	既存	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人製造販売</li> <li>— 工務店、金属加工</li> <li>・B2Cからシフトするが、当面は低調</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人製造販売</li> <li>— 飲食店、美容院、クリーニング</li> <li>・B2Cからシフトするが、当面は低調</li> </ul>
	新規	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットオークション</li> <li>・フリマ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・物付帯サービスの分離</li> <li>— 機器設置、出前、修理・メンテ</li> <li>・主婦業務支援サービス</li> <li>— ベビーシッター、家事代行</li> <li>・高齢者支援サービス</li> <li>・所得増加に伴う生活レベル向上</li> <li>— IT支援、教育、個人コンサル</li> </ul>

ITサービス含む  
注目分野！！

【統計局 2017発表資料より近藤がアレンジ】