"中小企業"に特化したIT支援

DX学校





- 3 つのサービス
- 1 IT人材の育成 IT人材不足に悩むすべての中小企
 - IT人材不足に悩むすべての中小企業の課題を解決する 人材育成プログラムを提供します
- 2 ITを活用した業務効率化
 IT導入診断士が御社の状態を正確に診断し、
 適切なIT導入推進のお手伝いをします

IT導入で 売上2.1倍

価格競争に 巻き込まれない 戦略立案

- **DX推進** 社内の人材育成、業務効率化が完了したら 専任担当者が DX推進に並走します
 - 補助金を活用した IT導入事例多数
 - 『IT導入補助金活用』無料相談会実施中



お問い合わせ先はこちら(受付:平日10:00~17:00)

090-1114-2457

0280-23-5159

https://dx-koga.jp

社内のIT人材を3ヶ月で育成する

IT導入士 資格認定講座

3 つの特徴

特 徴 •

自社でデジタル化の 推進が可能になる

ITの基礎・基本から始まり、国際標準のクラウドソフトウエアの活用方法など、仕事に活用できる知識とスキルが身に付きます。後半では、自社へのIT導入の計画立案手順から実行方法まで学ぶことができます。



特徴

2

オンライン学習と実践型授業を組み合わせた独自メソッド

オンライン学習システムで学んだ内容を講師と の実践型授業で復習し、わからないままにせず 進めることができます。担当講師が個人個人に 寄り添ったサポートで学びを提供し、受講生の 成長に並走します。



特徴

3

わかるからできるへ 社員の行動が変わる

座学で基礎を学び、講義中盤に突入すると、受講生の意識が変わります。講義を重ねるうちに徐々に主体性が増し、終盤では ITを活用するアイデアが出るようになり、課題解決への具体的なアクションが可能になります。



1ヶ月目

■ はじめの一歩学び方がわかる



2ヶ月目



ο,

3ヶ月目



■終盤には・・アイデアが出る応用できる仕事に生かせる

DX学校はIT初心者の方でも安心して学べるよう、「受講のしおり」や授業で使用するITツールの「マニュアル」をご用意しております。

IT導入士 資格認定講座 カリキュラム

ITツール実践

分析 · 課題発見

計画立案 実行

ITの基礎・基本

ITの基礎・基本

第1章 IT導入士の業務内容

第2章 ITを導入するメリット

第3章 これからの時代の変化に適合していく

第4章 事例研究

第5章 コンピューターのしくみ

第6章 インターネットのしくみ

ITツール実践

第7章 独自ドメイン取得・メール送受信

第8章 カレンダーを共有する

第9章 ビジネス・チャット

第10章 チャットとメールを使い分ける

第11章 ウェブ会議をできるようにする

第12章 電話連絡帳を作ってみる

第13章 ファイルを共有する

第14章 議事録をリアルタイムで作る

第15章 チームの情報ポータル・ページを作成する

ITツール取捨選択

第16章 Google Workspace以外の選択肢

第17章 これから導入するならSaaS

第18章 業務ソフトウエアと基幹ソフトウエア

導入計画立案・提案・プロジェクト進行

第19章 自社の課題と目標を明確にする

第20章 ワークフローを書いてみる

第21章 導入計画を立案する

第22章 プレゼンテーションの準備をする

第23章 プレゼンテーションの練習をする

第24章 IT導入を実行していく



1週間(各週)の流れ



中小企業が DXを推進するための

マーケティング講座

3 つの特徴

特 徴

1

「マーケティングとは何か?」から施策実行まで学べる

マーケティングの全体像を理解しながら、戦略立案施策実行まで学んでいきます。マーケティングの知識が全くなくても安心して学習することができます。



特徵

2

ビジネスに合わせて 体系的に学べる

企業向けのマーケティングと消費者向けのマーケティングの両方をご用意しました。自社のビジネスに合わせてお選びいただくことも、どちらも学ぶことも可能です。

企業向けマーケティング

社内で承認されるための 他社との明らかな差を示す必要がある

消費者向けマーケティング

個人がすぐに気に入り その場で買ってもらう必要がある

特 3

「デジタル」に加えて「アナログ」も学べる

中小企業にとっては、流行の「デジタル・マーケティング」だけではなく、従来型の「アナログな」手法も合わせたマーケティングが効果的です。



中小企業を支援し続けた DX学校のノウハウが集約された 実践的なマーケティング知識を身につけることができます!

マーケティング講座 カリキュラム



共通講座



B2B B2C共通

B2Bマーケティング

第4章 B2Bマーケティングの役割

第5章 準備1:戦略の立案と4Pの検討

第1章 DXのためのマーケティングとは

第2章 マーケティングを定義する 第3章 売り込まないマーケティング

第6章 準備2:キーワードの設定

第7章 実行1:ウェブサイトの制作

第8章 実行2:集客ステージの施策

第9章 実行3:理解ステージの施策

第10章 実行4:営業ステージ

第11章 実行5:フォロー・ステージ

<B2Bマーケティングのまとめ >

B2Cマーケティング

第12章 B2Cマーケティングの役割

第13章 準備1:戦略の立案と 4Pの検討

第14章 準備2:キーワードの設定

第15章 実行1:ウェブサイトの制作

第16章 実行2:集客ステージの施策

第17章 実行3:接客ステージの施策

第18章 実行4:リスト化ステージ

第19章 実行5:フォロー・ステージ

<B2Cマーケティングのまとめ >

消費者向け (B2C)



B2B・B2C共通(教科書のみ・eラーニングなし)

第20章 DX学校がサポートする主なマーケティング商材

第21章 マーケティングから拓ける DXへの道

第22章 さらに勉強したい方へ



受講形 態

テキスト

Eラーニング学習

DX学校のテキストと

eラーニングで学習を進めていきます。

eラーニングでは、

DX学校校長梅崎健理による

解説動画が見放題。

週1回、1時間の学習でOK! 受講は最短3ヶ月で完了!





講座を受講しながらマーケティング施策実施も可能です。 ぜひお気軽にDX学校までご相談ください。

中小企業のため

DX計画立案講座

3 つの特徴

特 徴

1

基礎から丁寧に学び、実現可能な DX計画の立案・実行が可能になる

DXの基本的な概念から ITトレンドや最新の技術を学びます。理論だけにとどまらず、DX計画の立案から実行するスキルを習得し、実際のビジネスシーンでの適用が可能になります。



特徴

2

中小企業のDX推進は「DX5つのステップ」が成功の秘訣

DXは一夜にしては成りません。段階を踏んで一歩一歩進んでいくことが重要です。初めて DXに取り組む方も「DX5つのステップ」を学び、実践することで、 DXを的確に推進することが可能になります。



特徴

3

伴走型支援も追加可能 貴社のDXに各校の講師が伴走します

「自社のメンバーだけで学習を進めるには不安だ」という方には、各地域の DX学校講師が伴走して支援をいたします。担当講師が寄り添って学びをサポートし、貴社のDX推進をご支援いたします。



初めての方でも実現可能なDX計画を立てて、 実行する力を身につけることができます!

DX計画立案講座 カリキュラム

講座受講

学習



DX計画 立案



業務の デジタル化



DX計画 実行



第1章 DXとは?

- ・ なぜ DX しなければいけないのか
- ディスラプション
- 目標の設定
- 実現に必要なこと

第2章 ビジネスを変えるとは?

- 売るものを変える
- 売り方を変える
- 売る場所を変える
- ビジネスの変化で売上が向上した業界

第3章 これからの技術

- 情報収集
- Al
- IoT
- 3D プリンティング
- メタバース

第4章 DXの5つのステップ

- アナログ業務のデジタル化
- 一つの業務のデジタル化
- 業務プロセス全体のデジタル化
- ・ 余裕の活用
- トランスフォーメーション

第5章 DXの方針を決めよう

IT 導入5つの原則

第6章 現在のビジネスのデジタル化

- 現在の業務を見直す
- 現在使っているツールを書き出し、見直す
- 業務効率化

第7章 余裕を活用する

- トランスフォーメーションの実現のために使う
- マーケティングに取り組む
- 人減らしを目的にしたDX計画は必ず破綻する

第8章 従業員のデジタル・リスキリング

- 「デジタル・リスキリング」とは
- 教育コースを見つける
- 国や地方自治体の制度も利用する

第9章 DX計画を考える

- 自社のいまのDXの段階を知る
- 自社の良いところを引き出す
- 自社のDX計画を立案してみる

第10章 DXとは?

- 全社で検討する
- DX認定を申請しよう

受講形 態

テキスト

+ eラーニング学習

DX学校のテキストと

eラーニングで学習を進めていきます。

eラーニングでは、

DX学校校長梅崎健理による

解説動画が見放題。





▶ 実行可能な計画に変えていく

・社長の妄想からスタート・これを「実現可能な計画」に変えていく

明確なゴール設定
 経営者の強力なリーダーシップ
 実務者との密なコミュニケーション
 従業員が受け入れやすい体制づくり
 目標達成度が常時わかるしくみづくり



講座を受講しながら伴走型支援も可能です。 ぜひお気軽にDX学校までご相談ください。 経営幹部のため

データ・ドリブン講座

3 つの特徴

特徵

データを元にした意思決定が可能となり効果的な戦略を立案する力が身につく

「データを読むカ」「データを説明するカ」「データを扱うカ」を習得することで、KKD(勘・経験・度胸)に頼ることなく、データから適切な戦略を立案することができます。市場での持続的な成長と競争力の維持に必要不可欠な能力です。

データを読むカ

データを説明するカ

データを扱うカ

データ・ドリブン思考

特 2

あなたの学習を成功に導くために 担当講師が最後まで並走

オンライン学習と講師との実践型講義のハイブリット方式を採用。迷うことなく学習を進められ、実務に活かせる知識とスキルを習得できます。講師が親身になって最後までサポートし、最高の学習体験を実現します。



特 3

経営幹部の意識が変わり、 行動に変革が起こり、組織が変わる

講座受講により、経営幹部の意識を根本的に変え、これまでの感覚や経験に頼らず、データに基づいた意思決定を行うように導きます。また、経営幹部のパフォーマンスが向上することにより、組織の競争力が強化され、持続的な成長を実現します。



■はじめの一歩 データドリブン思考を学び



■徐々に・・・ 経営幹部の 意識が変わり



■最終的には・・・ 組織全体が変わる

データ・ドリブン思考を身につけて これからの時代を生き抜く力を手に入れましょう!

データ・ドリブン講座 カリキュラム

第1章 経営幹部が変わらなければならない

- 時代の変化に合わせる
- デジタル時代の「読み・書き・ソロバン」が「データ・ドリブンな思考法」
- 「データ・ドリブンな思考法」が求められるようになった理由
- スポーツでもデータ活用はもうあたりまえ
- 経営幹部が変わらなければならない
- ・ 本講座の目的
- ・「データ・ドリブンな思考法」の基礎となるつの力

第2章 必要な力1:データを読む力を身につける

- 公開されているデータを活用する
- 思い込みを排除してデータを見る
- データの特徴や傾向をつかむ
- ・ 全体の傾向をつかむ。平均値だけではない代表値(平均値、中央値、最頻値)
- 平均値を使ってはいけない例
- ヒストグラムを作る

第3章 必要な力 2:データを説明する力を身につける

- データを可視化してみる
- データを比較してみる
- データを比較する視点
- ・データの関係性を読み解く 相関2つのデータの関係性
- 相関関係と因果関係
- こんなグラフは気をつけよう

第4章 必要な力 3:データを扱う力を身につける

- 自社内で使えるデータを集める
- 自社でデータを収集することを考える
- 社内データを統合するときは表記の揺れを修正する
- 社内になければ社外から調達する
- Excelのデータの扱い方 Excelのお作法
- その他のExcel便利機能・「マクロ」には注意
- ・ はずれ値と異常値、欠損データ

第5章 ビジネス・パーソンに求められるさらに 3つのカ

- データから伸びしろをみつけ出し、施策を考える
- まず必要なデータを調達する
- データを分類する力
- データの分類「グループ化」が陥りがちなこと
- 「セグメント化」とは
- データから法則をみつける力
- データから予測する力
- 「仮説」→「検証」→「施策」を行う

第6章 AIを活用する

- · 多くのことがAIでできる時代に突入した
- AIとは?
- 強いAIと弱いAI
- ・特化型AIと汎用型AI
- AIを使いこなすのにも必要な「データ・ドリブンな思考法」

第7章 さらに勉強したい人のために

- Fxcel (またはGoogleスプレッドシート)を極める
- MOS (Microsoft Office Specialist)
- 日商PC検定(データ活用)
- Google Workspace認定資格
- データ・リテラシーを向上させる
- 書籍『教養としてのデータサイエンス』
- 書籍『図解まるわかりデータサイエンスのしくみ』
- 統計検定
- データサイエンティスト検定M リテラシーレベル

第8章 データ分析のシステムを構築する

- データ分析ツールを導入する
- 自社独自のデータ分析システムを構築する



受講形

テキスト

オンライン学習

講師対面実践講

DX学校のテキストとオンライン学習システムで学び、講師と一緒に実践しながら進めます。 オンライン学習システムでは、DX学校校長梅崎健理による解説動画が見放題です。





データドリブン思考を基礎から学べるカリキュラムです。 講師が寄り添って対応しますので初めての方も安心です。 中小企業が DXを推進するための

IT導入支援(並走型)

DX学校は中小企業の経営課題解決に並走します!











沙 / 学校

DX学校では、ITを導入したい中小企業を積極的にサポートしています。全国の IT導入診断士が「並走」して導入。コンサルタントのように横に立って「応援」「支援」するのではなく、ともに考え、ともに実践します。

IT導入支援

5 つの基本パッケージ

IT導入 1

社内のコミュニケーション パッケージ

社内の「言った言わない・聞いた聞いてない」を解消。チャットツールの導入で社内のコミュニケーションが好転します。また、会社独自のメールアドレスを取得、導入支援します。オンライン会議システムの導入、設定、使い方のレクチャーまで全てお任せ。



17導入 2

テレワーク パッケージ

テレワークを実現するための環境を丸ごと構築。社内書類のペーパーレス化を推進し、インターネット上へのデータ保存ツールを導入して、社員間のデータの連係を円滑に。すべての業務をオンラインで実施できる環境を構築します。

















17導入 3

会計 パッケージ

会計の大幅な自動化を行い、経理業務の負担を軽減。銀行口座と会計システムが連携し、銀行の入出金がすべて自動で会計システムに取り込まれます。予算管理、業績評価、原価管理といった管理会計も実施できるようになります。





IT導入

業務 パッケージ

業種によって悩みはさまざま。小売業ならキャッシュレス化したい。建 築業なら現場ごとの進捗と人繰り、予算を見える化したい。そんな悩 みを全てお聞きし、一緒に解決策を見出し、並走しながら実装してい きます。







マーケティング パッケージ

17導入 5

まずはホームページを作らなきゃ、という方。うちもネットで販売をして みたいという方。スマホで地図検索したら地域で最初に掲載されたい という方。ネットで広告も出してみたいという方。ビジネスに直接役立 つマーケティングをお届けします。





無料ご相談実施中です。お気軽にお問い合わせください!

お問い合わせ先はこちら(受付:平日 10:00~17:00)



https://dx-koga.jp

■ info@dx-koga.jp

DX学校 IT導入事例

事例

1



- 業種 建築業
- 売上 18億円
- ■従業員 20名

課題

社員のITリテラシーが低 く、導入済みのクラウド ツールが利用されてい ない IT導入士初級講座

Google Workspace

ツール活用支援

提案

- ・社内にIT担当者をつくり、業務フローを可視化
- ・システムフローに沿った業務フローへの見直し
- ・既存システムからの完全移行
- デジタルリスキリングの実施
- 支援・ベンダーとの打ち合わせに同席
 - ・業務フローの分析と見直し助言

成果

・生産性を上げることにより

顧客への付加価値 を向上させることに成功

事 2



- ■業種 小売業
- 売上 7千万円
- ■従業員 15名

課題

売上の伸び悩み。バックオフィスの生産性が低い

POSレジ

在庫管理システム

ECサイト

クラウド会計

- ・POSレジ導入・JANコード導入
- ・在庫管理システム導入・オンラインストアの開店
- 在一日。在2000年初,1000年
- •クラウド会計システム導入
- ・現地訪問とオンラインによる定例支援
- 支援・Ⅱツールの洗い出し、取捨選択
 - ・各ツールの選定と導入支援

☆☆ ・従業員を増やさず 売上増

成果

提案

DX学校 代表紹介

梅崎健理(うめざき けんり)

DX学校 校長

株式会社ディグナ 代表取締役

慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科 研究員 (非常勤)

1993年(平成5年)、鹿児島県生まれ。愛称は「うめけん」。 慶應義塾大学 総合政策学部 卒業。

2010年12月1日、高校在学中にディグナを設立。

中小企業庁「中小企業デジタル化応援隊事業」説明会講師ほか、 札幌市「DX推進リーダー育成プログラム」講師、福岡市「生産性向 上のための人材育成事業」講師、江戸川区「DX実践ゼミ」講師ほ か、各地商工会議所等でのDXセミナー講師など実績多数。



DX学校のミッション

日本の未来をデジタルとアナログの融合で豊かにする

DX学校は地域の中小企業のデジタル化を支援しています。

デジタル化による効率化で、人間にしかできないアナログの部分に力を集中させることができれば、中小企業が新たな価値を生み出し、地域を元気に、そして日本を元気にすることができると考えました。

DX学校は、豊かな日本の未来の実現を目指します。

DX学校 運営会社 株式会社ディグナ

ディグナは、創業から10年以上、中小企業・小規模事業者のデジタル化の支援をしています。2020年度、ITに関する中小企業からの相談実績は4000件以上。中小企業の経営課題を解決するクラウドサービス(SaaS)の導入支援を行っています。

会社名	株式会社ディグナ			
役員	代表取締役 梅崎 健理取締役 福原 飛鳥			
本店所在地	東京都港区赤坂 9-1-7-314			
本社事務 所	東京都品川区西五反田 8-2-12 アール五反田 5B			
設立	2010年12月1日			
従業員数	24名(アルバイト・パート含む)			
中小企業・小規模事業者の IT支援事業 「DX学校」の運営「IT導入士」講座開発・提供				
	Commiste @ 2022 DICNA Inc. All Dist			

IT導入補助金活用事例

IT導入費用が

最大**350** 万円 補助されます

『IT導入補助金』とは?

中小企業・小規模事業者等のみなさま が自社の課題やニーズに合ったITツー ルを導入する経費の一部を補助する ことで、みなさまの業務効率化・売上 アップをサポートするものです。

装工事業(兵庫県)

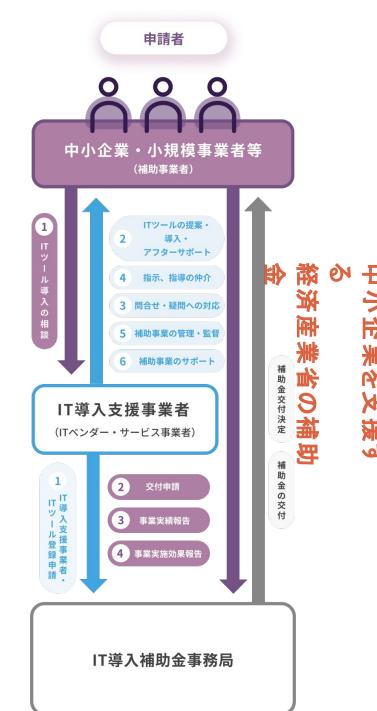
バックオフィス生産性向上に向けて、 クラウド会計ソフトを導入

旧型 オンプレミス 会計ソフト



DX学校の導入支援付きでクラウド 会計ソフトマネフォワードに移行 導入支援込みの費用 140万円

_{補助金額} 102.3 万円



DX学校(株式会社ディグナ)はIT導入補助金の認定支援事業者です。 補助金を活用したIT導入に関してお近くのDX学校にご相談ください。

厚生労働省 人材開発支援助成金

受講費用が最 75 % 助成されます

人材開発支援助成金に新たに『事業展開等リスキリング支援コース』 が新設されました

人材開発支援助成金と

『事業展開等リスキリング支援コース』 は2022年12月に新設されたコースです。DX人材育成のための 講座受講に活用することが可能です。

助成率•助成額

経費助成率		 賃金助成額(1人1時間)		 1事業所1年度あたりの 助成限度額
中小企業	大企業	中小企業	大企業	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
75%	60%	960円	480円	1億円

※受講生1人あたりの経費限度額がございます。詳しくは各都道府県の労働局までお問い合わせください。

精密部品加工業(能本県)

■ 資本金: 1350万円

■ 従業員: 109名

■ 課題

自社IT人材不在のため、業務 のデジタル化に苦慮していた。 早急に社内に IT専任者を育成 しDXを進めたい。

社内で中核を担う担当者を 3名選抜し、 DX学校IT導入士(初級)を受講。

費用は3名で99万円

•経費助成 99万円×75%=74.2万円

•賃金助成 12時間×3名×960円 = 3.4万円

補助金 77.6

助成金を活用したIT人材育成に関してぜひお気軽にご相談ください。

お申し込みの流れ

無料相 談 お申し込み・ヒアリング

サポート開始



お申込みはお近くの DX学校へお問い合わせください

DX学校をスマートフォンから今すぐ検索



DX学校は日本全国の中小企業をサポートいたします。



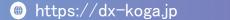
沙 ※ 学校®

お問い合わせ先はこちら(受付:平日10:00~17:00)

古河校の

OO 090-1114-2457

0280-23-5159



⊠ info@dx-koga.jp