

i SHARE

2023

Jan.



謹賀新年

HAPPY NEW YEAR

Management Information

- ・ デジタルトランスフォーメーションを考える

Special Feature

- ・ 中規模ユーザーにも安価なグループウェア：HotBiz8のご紹介

About INFINITY / improve

- ・ INFINITY：協力WEBサイト構築サービスのご紹介
スタッフ紹介（鈴木麻実）
- ・ improve：プレDX基盤にオススメ「Zoho One」

Technical Information

- ・ 2023年スタートダッシュをするために

DXへの準備段階「プレDX」が中小企業変革のファーストステップ

新年あけましておめでとうございます。コロナが日常化し、ウクライナ紛争や急激な為替変動、様々な物価高騰など不安定な経済状況の中、我々中小企業は本格的に新たな挑戦をしていかないとはいけないタイミングに入っています。現状維持は緩やかに衰退していくこと。「モノ」売りから「コト」売りへ、顧客に新たな価値を提供していかなければ他社に差をつけることができない時代です。

IT業界では「DX（デジタルトランスフォーメーション）」がキーワードとなり、DX推進部の設立やIT人材の確保に奔走していますが、目的が明確化されず、何から始めていいのか、どうすればいいのかを模索している段階で、DXを実現している企業は1割にも満たない状況です。その理由として、

△ITベンダーがITツールを導入すればDXになると喧伝していること

△手段であるDXが目的になっていること

△経営戦略ではなく部門単位での計画として考えていること

などが挙げられますが、本当の原因は『**ビジネスを変革する**という本来の目的が欠如している』ことです。デジタルが重要なのではなく、「顧客に新たな価値を提供する」ための、

・組織体制 ・ビジネスモデル ・サービス ・サービス提供方法 ・検証方法

をデジタル（データ）を基盤にして「変革（トランスフォーメーション）」していくこと。つまり、「BX：ビジネストランスフォーメーション」が必要であり、DXを進めるための準備段階として『プレDX』と我々は定義しています。そして変革には経営者の意思だけではなく、全社一丸となって取り組むことが必要であり、そのためには本音で対話をし、本気で組織として取り組んでいくという強固な意志が必要になります。

昨年「受け身ではなく積極的にもっとお客様の役に立てることはないか」を模索してきました。そして一部お客様にご提供していたサービスを今年本格的に展開をしていきます。お客様と共にチームを組み、目的を定め、問題点から現状とのギャップを課題として設定し、ノウハウやトレーニングも含め、お客様のチームの一員として毎月計画を進めていく共創型のサービス、

①プレDX推進コンサルティングサービス

DX化に向けて目標を設定し「未来」に向けて変革/改善をしていく

②運用コンサルティングサービス

リモートでできることに制限を持たせず「今」を改善していく

上記2種類のコンサル&サポートサービスを開始していきます。

お客様のことをもっと知り、同じ立ち位置で本当の意味でパートナーとして認めていただけるように我々インフィニティも変革に挑戦していこうと思います。

2023年、共に発展していける1年にしていけますよう、何卒よろしくお願い致します。

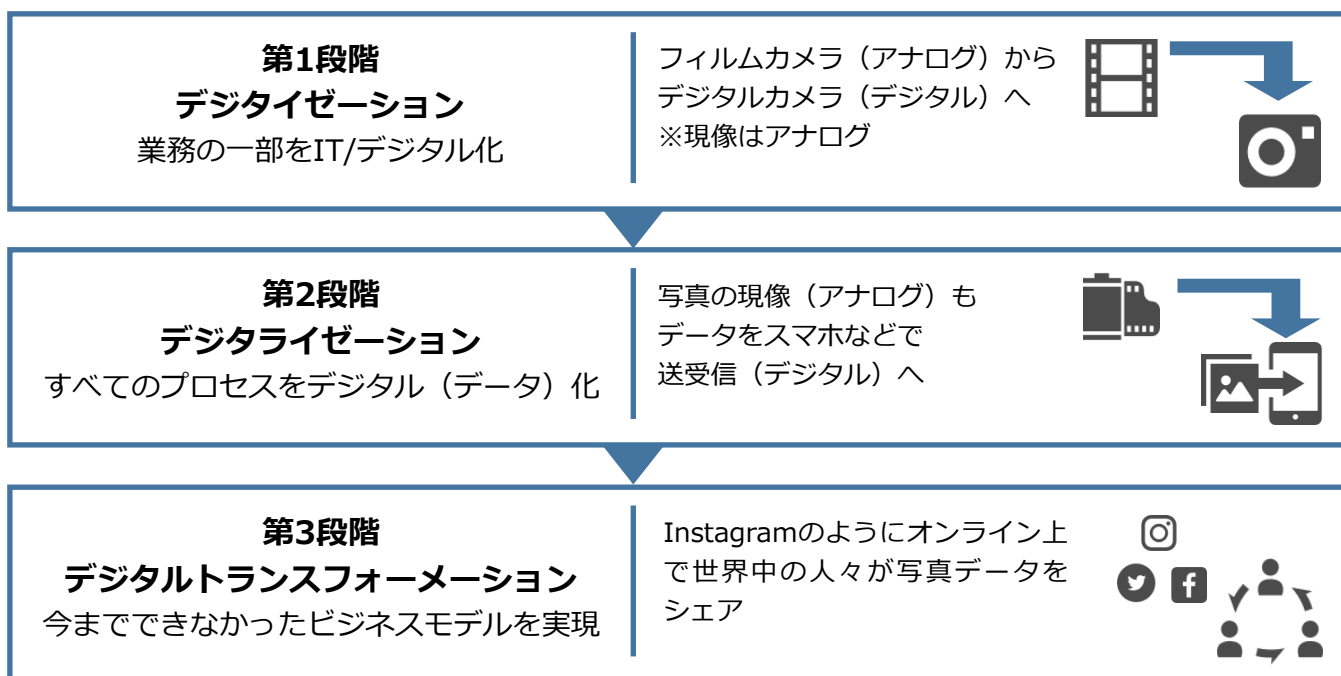
株式会社 インフィニティ/イングループ
代表取締役社長 大畑 祐貴

DX デジタルトランスフォーメーション

Digital Transformation

デジタルトランスフォーメーション (Digital Transformation) は様々な定義がありますが、もともとはビジネス用語ではなく「デジタル技術を社会に浸透させて生活をよりよく変革する」ことを表す言葉でした。その後、ビジネス領域でGAFANAなどのデジタル技術による破壊的な変革「デジタル・ディスラプション (既存の価値観や枠組みを根底から覆す革新的なイノベーション)」が注目され、デジタル基盤を元にビジネスモデルから変革することを要約して「DX」と呼ばれるようになりました。※英語圏で「trans-」をXとして表記するためXが適用されています。

DXには段階があり、よく事例にされるのがカメラの進化です。



多くの企業は第1段階のデジタイゼーション (IT化) に留まっています。これは、今の業務を変えずにITツールを選択しているためで、業務プロセスを考え直すことまで視野に入れないと、第2段階のデジタルイゼーションのステップに進むことができません。IT化を進めていく中で利用者は「今が変わることを恐れる」、現状維持バイアスが働きます。そのため、面倒であったり他人ごとになってしまうがちで、IT担当者もかなりの気を遣いながら導入計画を進めているケースが多々あります。これはIT部門 (担当者) の業務として考えているからであり、デジタルトランスフォーメーションを目指していく場合は、経営戦略として全社的に取り組んでいくことが求められます。

DXの側面には、「既存ビジネスの深化」と「新規ビジネスの創造」の2つの側面があります。DXは新しいビジネスモデルに気を取られ過ぎてはいけませんし、既存ビジネスに囚われ過ぎてはいけません。新規ビジネスの創造には既存ビジネスから生み出される原資やノウハウが必要です。既存ビジネスも同じことを繰り返すのではなく、積み上げた知見から、より生産性を上げ、スピードをアップし、拡張していく深化が求められます。

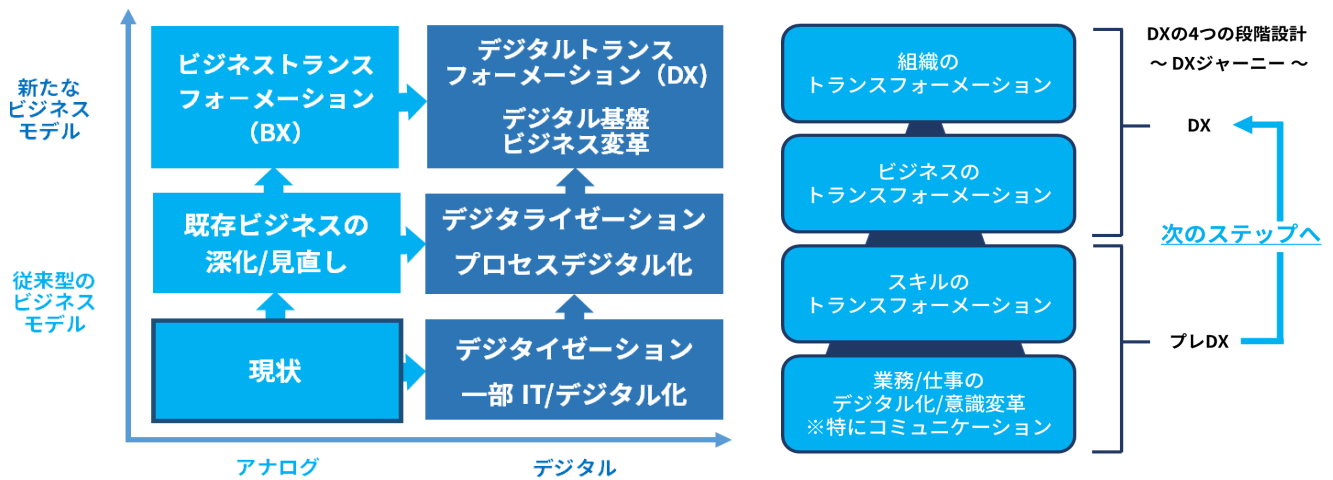
両者のバランスをしっかりと考え、新たな価値を創造していくために、経営者を含んだ組織全体が目的に向かって進んでいくことがDXへの近道となります。

デジタルトランスフォーメーションは経営戦略

デジタルトランスフォーメーションをIT/デジタル化と考えると、横文字が多くなり、技術的な用語が増えると拒否反応を示してしまう経営者も少なくありません。ですが、デジタルに当てはめる前段階ではどうでしょう？今までの経営戦略と考え方は同じです。大きく違うことは、

- ・今まで当たり前のように実施してきたことに疑問を持ち体質を変えていくことを考える
- ・過去の実績/経験からビジネスモデルを考えるのではなく、新たな発想や今までできなかったことを視野に入れて考える
- ・顧客への価値提供を徹底的に考えること

であり、デジタル化が重要になるのはその次の段階です。



DXジャーニーという考え方では、最初のステップは業務/仕事のデジタル化と共に、利用者の意識改革が挙げられます。特にコミュニケーション手段を見直すことで、仕事に対する意識を変え、意思決定のスピード感を上げていくことが重要視されます。

2つ目のステップでは個々が持っているスキルを組織としての能力（ケイパビリティ）に変革していくことで、組織力の強化をしていく段階に入っていきます。個々のスキルがどれだけ高くても、属人化してしまったり、スキルが高い人に仕事が集中してしまったり、退職にあたり業務に影響が出てしまう。個々のスキルではなく組織としての能力にしていくための仕組み化を考える必要があります。

そして3つ目のステップがビジネスの変革であり、モノ売りからコト売りに変わっていくための段階です。組織が顧客にどのような価値を提供できているか、新たな価値を提供するためにどのようなサービスが必要か。顧客と顧客にならなかった見込客へヒアリングし、今のビジネスに向き合い、新しいビジネスを創造していく。

この3つのステップをクリアした先に組織の変革が待っており、新しい組織として生まれ変わるキッカケとなるのがデジタルトランスフォーメーションだと思います。

最近色々な企業と関わらせていただく中で、経営者の想いと現場の想い、長年勤めている中堅社員の想いと若手社員の想いがすれ違っている状況をよくお聞きします。それぞれがその場所で孤軍奮闘している。コロナ禍を経て、直接話す機会や集まる機会が減り、コミュニケーションが減ったことにより顕著化しているこの状況を、未来に向けてワクワク楽しく変えていくキッカケが、DXを通して組織を全員で変えていくということにあるのではないかと考えています。皆様の会社で取り組んでいることがあれば是非教えて下さい。

中規模ユーザーにも安価なグループウェア : HotBiz8のご紹介

Special Feature

プレDXでも重要となる「社内コミュニケーションツール」、皆様はどのようなものを利用していますか？企業によって必要なツールは変わってくると思いますが、どうしても気になるのがコスト。利用者の数が増えれば増えるほどコストが増大していきます。例えば低価格とされるサイボウズでも1ユーザー500円。100人規模の企業であれば月額5万円。社員であればまだしも、フルで利用しないアルバイトなどへのアカウント提供は躊躇してしまうものです。

そこで今回ご紹介するのが「HotBiz8」というグループウェアです。

※画像は「<https://www.hotbiz.jp/>」より引用

200名まで定額11,000円（税込）/月

多機能・低コスト
中小企業向けグループウェア

HotBiz8



1つ目の魅力：低価格

HotBiz8は11,000円/月で、200ユーザーまで定額で利用できます。200ユーザーで利用した場合は、1ユーザー55円/月。圧倒的な低価格です。200ユーザー以上の場合は、20ユーザー単位：1,100円/月で追加でき、機能拡張や専用サーバーを利用したプラン（別金額）も用意されています。1ユーザー55円であればアルバイトまで拡張してもコスト負担は低いのではないのでしょうか？

HotBiz8 ⇒ 共有サーバーを利用するシンプルなタイプ

HotBiz8 プライベート ⇒ 保存容量が拡張されたプラン

HotBiz8 プライベート Pro ⇒ 拡張性が高い専用サーバープラン

料金のお支払いは、「年払い」がお得です。

(税別)

	HotBiz8	HotBiz8 プライベート	HotBiz8 プライベート Pro
ユーザー数	200	100	1000
ディスク容量	200MB	300GB	1TB
初期費用	10,000円	10,000円	10,000円
月額基本料金	月払い	10,000円	75,000円
	年払い	108,000円 (月換算 9,000円)	330,000円 (月換算 27,500円)

※ 各ディスク容量はシステム専有域を含みます。

※ 最低契約月数は6ヶ月となります。

2つ目の魅力 : 多機能

HotBiz8は安価でありながら多機能で、基本的なコミュニケーションの機能はもちろん、ワークフローも備えています。メール機能とチャット（メッセージ）機能の両方を備えているため、チャットに移行しづらい企業でも問題なく利用できるツールになっています。またタスク機能がガントチャートを備えており、プロジェクト管理にも利用できるツールとなっています。



ホーム

必要な情報をいつでも素早く確認できるポータルページです。



予定表

自分の予定はもちろん、メンバーの予定もすぐに把握できます。



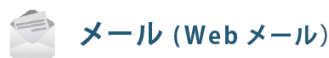
伝言所在

不在時の伝言、安否確認、外出状況等の把握ができます。



回覧板

社内や部署、メンバー単位で情報を手軽に共有することができます。



メール (Web メール)

ブラウザでメールの送受信が行えます。



掲示板

アイデアのアウトプットや情報の共有をいつでも行えます。



ToDo

備忘録として、また締め切りとしてもひと目でわかるリストです。



来訪者管理

来訪者の情報を管理し、受付業務を円滑化することができます。



設備予約

会議室の空きや備品の貸し出し状況を把握して、素早く予約できます。



キャビネット

規定や稟議書、申請書等を電子文書として分類して保管管理できます。



連絡先

共有アドレスや個人アドレスをまとめて管理。



TimeBiz

残業時間や有給休暇をアラートで通知します。



ワークフロー

出先でも稟議書や諸申請をスムーズに確認することができます。



タイムカード

メンバーの出勤状況の把握や管理をすることができます。



備品管理

備品の詳細情報や残数等を管理できます。



顧客管理

顧客の詳細情報及び連絡先を管理できます。



報告書

業務日報をリアルタイムで。必要な情報を素早く共有できます。



メッセージ

1対1のメッセージはもちろん、グループチャットとしても有能。



タスク管理

プロジェクトの進捗を管理できます。



共有メール

問合せメールを一元管理することができます。

3つ目の魅力 : 無料評価版の期間が長い

ツールの多くは通常30日間までが多い評価版の期間ですが、HotBiz8は60日間まで評価が可能です。忙しい中での評価をするのにぴったりではないでしょうか？

60日間無料

60日間無料
HotBiz8 + TimeBiz オプション

5分で導入

提供版のお申込みからご利用までたったの5分

全機能を使用可能

200ユーザー・200MBでご提供

SSL機能付き

通信暗号化 (SSL) 機能をご提供

組織的なコミュニケーションは関わるすべての利用者と繋がる必要があります。コストで選択肢が狭まったり、導入を諦めてしまうのはもったいないですね。コストが安価なグループウェアでコミュニケーション促進を進めてみてはいかがでしょうか？

「Webサイトを外注しているがレスポンスが遅くて更新がなかなかできない」、「リニューアルしたいけど大きな金額はかけられない」、「もっとWEBサイトを活用したい」、そんなお客様の悩み/ご要望から生まれた「協力WEBサイト構築サービス」をご紹介します。

❓ これまでのWEBサイト構築：こんな悩みを抱えていませんか？

従来のWebサイト構築では、

- △ お客様が最初にイメージや要望を伝え、原稿や素材を用意し、外部会社に作成を依頼する
- △ イメージや要望が変わると別途費用が必要となる場合がある
- △ アップした後は手直しや新規ページ作成を都度見積/依頼をする（時間がかかり反映が遅れる）
- △ 一部お知らせ機能などのみ、お客様自身で修正可能な場合もあるがあくまで一部のみ
- △ お客様自身にWEB作成/運用ノウハウが残されず、マーケティングにまで活かされていない
- △ ノウハウが残らないため、リニューアル時もうから上記工程を繰り返さなければいけない

というのがほとんどです。時間と費用が大きくかかる割に選定した外部会社によっては満足いかない場合が多々あり、別の外部会社を選定する際もノウハウが残っていないため、選定に苦労します。また、そもそもこういった仕組みで稼働しているのか、どのようにすれば効果が出るのかわからないままWEBサイトが運用されているため、ハリボテに近い状態で放置されていることもあります。これからは企業側でもマーケティング戦略を立てていくためには、ある程度社内にWEBサイト運用を行うスタッフ/知識が必要になってくるのではないかと思います。しかし、スタッフ育成には大幅な費用や時間がかかり、伴走してくれる会社がないとうまくいかないのではないのでしょうか？

📢 その悩みを解決するサービス：協力WEBサイト構築

そこでインフィニティでは、「お客様と一緒に協力しながらWEBサイトを作成する」ことで、

- ◎ お客様にWEBサイト作成方法をトレーニングすることでノウハウを残してもらう
- ◎ 「できること」「できないこと」が理解しやすくなる
- ◎ お客様自身でページ作成/変更ができ、伝えたい情報を早く公開することができる
- ◎ サイトリニューアル時、外部会社に頼む際も打ち合わせがしやすくイメージが伝えやすくなる
- ◎ WEBサイトをただのサイトから「マーケティングツール」にしていくことができる
- ◎ 不明点などはいつでも問い合わせができる安心感を得られる

などのメリットを感じていただけるような「協力WEBサイト構築サービス」を提供しています。

WordPress + お名前.com を利用して環境を構築するので安価に運用を行うことが可能です。



**伴走型コンサルティング
協力WEBサイト構築サービス**

📢 具体的な進め方は？

下記のようにご要望を確認しながら、ミーティングを繰り返し、ノウハウの共有を一緒に手を動かしながらトレーニングしていきます。



①キックオフミーティング

- ・作成したいWebサイトイメージのヒアリング
- ・テンプレートの選択
- ・ページ構成イメージヒアリング
- ・WordPressの基本機能トレーニング



②第2回ミーティング

- ・テンプレート決定
- ・サイトトップ/構造イメージ調整
- ・固定ページ/投稿イメージ調整
- ・問い合わせフォームイメージ調整



③第3回ミーティング

- ・サイトトップ/構造決定
- ・トップ編集方法トレーニング
- ・各ページイメージ決定
- ・各ページ作成/編集方法トレーニング
- ・問い合わせフォーム決定/テスト



④第4回ミーティング

- ・サイトアップ日程決定
- ・サイトアップ方法トレーニング
- ・SSL化設定 / 各種機能トレーニング

⑤状況/内容に応じてミーティングを繰り返す

およそ2カ月程度でWEBサイトをリニューアルし、その後ご要望に応じてブラッシュアップをしていくことが可能です。お客様ご自身でサイトを編集していくことができるため、情報のアップデートをスムーズに行え、見込客開拓や既存顧客への情報提供スピードを速めることができます。

いかがでしょうか？もしWEBサイトをうまく運用できていなかったり、リニューアルを検討されているのであれば、この機に伴走型「協力WEBサイト構築サービス」を利用して、WEBサイトを自社運用に切り替え、マーケティング活動の強化をしませんか？

ご興味がある方は是非インフィニティまでご相談下さい！



今回は、ササエルスタッフの「鈴木麻実（すずきまみ）」を紹介합니다。入社してちょうど3年が経ち、4年目を迎えています。

前職では、パソコン教室の講師をしていました。もともとの性格もおっとりしているタイプだと思いますが、さすが、講師をやっていたので話し方が丁寧でわかりやすいです。まだ、慣れないご依頼だと、慌ててしまうこともありますが、中堅社員として日々成長し頑張ってくれています。

入社して3年が経ちましたね。ササエル業務で印象的だった出来事はありますか？

入社して1年経った頃、はじめてシンクライアントを導入されるお客様の打ち合わせと導入作業に携わらせていただいたことです。

パソコンで使用しているアプリケーションがサーバーで使用できるか検証したり、サーバーの使用方法をお客様へご説明したりと、何度もご担当者様とやりとりしながら進めました。初めてだったこともあり時間が掛かりましたが、周りのメンバーに助けをもらいながら、サーバー運用が開始された時にはとても嬉しかったのと同時に、ご利用に不具合が無いかなどとても不安だったことを覚えています。

この経験は印象深く、現在のサポート対応にとっても役立つ経験になっています。

どんな時に成長を感じますか？

入社したての頃はコール音が鳴るたびに緊張していましたが、今はお客様のご要望をおうかがいして、対応できることを嬉しく思っています。

たまに解決するのが難しいご依頼もあるのですが、そういったご依頼を周りの先輩方に頼らず、ひとりで最後まで解決できた時には、「少し成長できているかな」と感じます。

今後の目標は？

丁寧な対応を心がけ、お客様に安心していただけるサポートをしたいと思っています。また、今までは自分のことだけで精一杯でしたが、周りのメンバーが大変そうなときに率先してフォローすることを心がけています。お客様だけでなくササエルメンバーの力にもなりたいと思っています。これからもよろしくお願いします。

鈴木の紹介動画をYouTubeにて絶賛配信中です。
プライベートな話もあるので、ぜひ見てください。

YouTube → [インフィニティ社員紹介：鈴木麻実](#)



企業に必要な様々なツール、色々なメーカーのクラウドサービスを利用して管理コストが増えたり、覚えることが増えたり、大変さを感じていませんか？



企業には様々な機能のツールが必要になる
すべてが一つのメーカーのツールに統一できたら？

クラウド型ビジネスOS
Zoho One (ゾーホワン) ならばすべてが叶う

Zoho Oneは中小企業に必要なあらゆる機能を備える強力なクラウド型ビジネスOSであり、一つのサービスでプレDX環境を整える基盤になるツールです。

顧客管理機能を中心に営業/バックオフィスの業務の自動化や、マーケティング計画から分析まで、更にZohoに集約した情報だけではなく、社内に散らばっている情報の分析など、「今」の整備から「未来」へのアプローチまでを実現するオールインワンソリューションです。



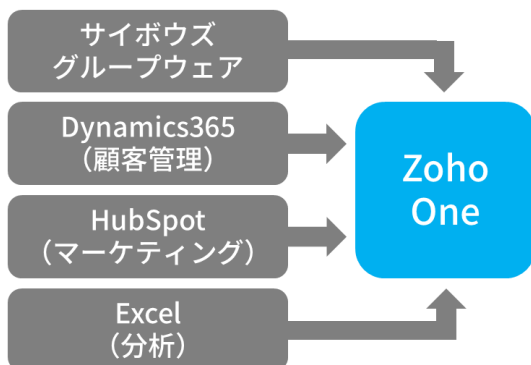
導入事例

社員数 約25名

業種 メーカー代理店
(ツール開発/販売/サポート)

拠点数 2拠点

- 課題
- 複数分散したツールを一元化したい
 - 2重入力や連携できていない部分の解消
 - 戦略を立てるための分析を強化したい



【Zoho One導入効果】

- ① ツール一元化：ランニングコストダウン
- ② ツール一元化：業務のスムーズ化
- ③ データ一元化：リアルタイム分析強化

今まで手作業で作成していた資料も自動化
またはボタン一つで作成可能に

日本でもデータセンター稼働がスタートし利用者が急増しているZoho (ゾーホー)、これからDXに向けてIT基盤を整えようとしている企業の選択肢として是非ご相談下さい。

Windows 8.1サポートは2023年1月10日に終了

Windows8.1は2023年1月10日にサポートが終了し、その時点でテクニカルアシスタンスとソフトウェア更新プログラムは提供されなくなります。Windows8.1を実行しているデバイスがある場合は、より最新のサービス内およびサポートされているWindowsリリースにアップグレードすることをお勧めします。デバイスがWindowsのより最新のリリースを実行するための技術的な要件を満たしていない場合は、デバイスをWindows11をサポートするデバイスに置き換えることをお勧めします。



ビジネスインテリジェンスツール（BIツール）

迅速な経営判断を目的として、様々なデータの収集と分析予測を支援する「ビジネスインテリジェンスツール（BIツール）」の導入が進んでいます。ある調査会社によると2020年度における市場価値は1,300億円と推定されており、2025年度には1,850億円に達すると予想されています。消費者の行動様式の多様化が進み、経験則や勘に頼る経営方針が打ち出しにくくなっており、需要は増大しています。BIツールは、システムや各部署ごとに蓄積されているデータを集約し、リアルタイムにマクロ視点からの状況把握をすることで、問題や課題発見に役立ちます。会社組織全体の状況を可視化することが可能となり、迅速な経営判断を支援します。



⇒ インフィニティでは『戦略ダッシュボード』をご提案させていただきます。

DXへの取り組み

企業におけるDXの位置づけに関するある調査結果を見ると、2020年は2019年とほぼ変化がありませんでした。しかし、2021年の調査ではDXを「全社レベルで取り組むべき最重要事項」との回答が、前年度から3割増加しています。結果、DXを重要と考える企業は全体で8割を超えました。一方、「関心はあるが、重要だとは考えていない」と「特に関心がない」と答えた企業の割合が、2021年の調査では約1割に減少しています。DXの重要性に対する認識が多くの企業において浸透し会社としてのテーマにシフトしてきていると読み取ることができるでしょう。



⇒ インフィニティでは『プレDXコンサルティングサービス』をご提案させていただきます。





Let's
TRY

スマートウォッチ

AppleWatchに代表されるスマートウォッチ。使ってますか。スマートウォッチとは、簡単に言うと昔のカシオデータバンクの最新版みたいな感じですかね。デジタルの腕時計にCPUが入っており、タッチスクリーンで操作がで



きるものです。商品によって、価格も機能も異なりますが、基本はスマートフォンと連動し、電話やメールの通知をしてくれます。それ以外にも、万歩計、睡眠記録など健康管理機能もあり

ります。健康管理がメインとして使われる方もいらっしゃるようで、ランニングの管理をされたりしてますね。

iPhoneを使っている方は、AppleWatchが多いのでしょうか。AppleWatchだと電話を受信してお話しできたり、iPhoneにSuicaが入っていれば連動して電車に乗る際にAppleWatchをかざすだけで乗れるそうです。

私が使っているのは、Mibandです。AppleWatchは何万円もしますが、Mibandは6,000円程度で手に入ります。電話で話せたり、電車に乗れる機能はありませんが、着信やSNSは教えてくれますし、歩数や心拍数は測ってくれ、さらに携帯の音楽再生の停止や天気予報も教えてくれるので、コストパフォーマンスはいいのではないのでしょうか。コロナの流行以降は、血中酸素が測れる機能も付きました。どうやって測っているかは謎です…

今、スマートウォッチはたくさん種類が出ているので、いざ使おうと思うと、なかなか選べないです。普通の腕時計と併せてつける方もいらっしゃいます。私は、普通の腕時計はやめてしまいました。

2023

Jan.

i SHARE

編集・制作

安藤 玲子

あとがき - Editor's Note

あけましておめでとうございます。ここの色をお正月らしく、朱や金などを試した結果、朱色にしてみました。お正月感でましたか？

私の周りにフリーランスで働いている方の知り合いが増えまして、「朔日参り（ついたちまいり）」という言葉をよく聞くようになりました。月の初日（つまり〇月1日）に氏神様にお参りをし、感謝を伝えるのがそもそもなようです。知り合いに聞くと、そこで身を引き締めて「1か月頑張っていこう！」と気合を入れなおしている様子。今年は私も少し早起きをして「朔日参り」を始めようかなと思っています。改めまして、本年もよろしくお願いいたします。

発行元：株式会社インフィニティ

代表取締役 大畑祐貴

〒460-0002

愛知県名古屋市中区丸の内 3丁目17-29
丸の内iaビル7階

☎ 052-228-0417

✉ support@infinity-i.co.jp