# 経営現場をデータ化しよう
## ―中小・零細企業のDX推進・AI活用に向けて―

**株式会社GCAP**
**藤田　祐介**

http://gkcp.jp

Smart SME Supporter

ISO 9001
経営コンサルティング業務

Copyright © G.C.A.P Inc.

# はじめに

■ 講演者自己紹介

氏　名：藤田　祐介（ふじた　ゆうすけ）
所　属：株式会社GCAP代表取締役
　　一般社団法人運輸デジタルビジネス協議会（TDBC）事務局メンバー

専門領域：
・中小企業支援（中小企業診断士、経営革新等認定支援機関）
・標準化支援（ISO審査員補、専門領域：品質、環境、情報／クラウドセキュリティ、事業継続）
・情報化支援（スマートSMEサポーター）
・法務（行政書士）

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 本講演の概要

| 項　目 | 概　要 | 詳　細 |
|---|---|---|
| 対象者 | • 中小零細企業経営者<br>• 〃 支援者 | |
| 説明範囲1 | • 中小零細企業をとりまく現状 | • 国内事業者の現状と課題<br>• 事業者がDX、AI活用のために考えるべきこと |
| 説明範囲2 | • DX、AI活用への取り組み | • 事業者が実現可能なDXに向けたステップ |
| 事例紹介 | • 会計情報からの分析報告<br>• 画像認識による不良品検知 | • 具体的事例報告 |
| 今後の展望 | • データ活用への弊社の取り組み事例 | • データ活用による事業者への便益とVAPの適合性 |

Copyright © G.C.A.P Inc.

# １　中小零細企業をとりまく現状

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 中小零細企業をとりまく現状（1） ～中小企業白書より～

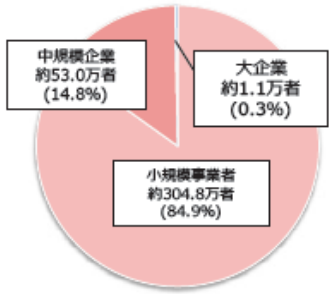
## ■ 今さらながら、日本は「中小・零細企業の国」

### ● 中小企業基本法上の中小企業の定義

| | 中小企業 | | うち小規模事業者 |
|---|---|---|---|
| 業種 | 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 |

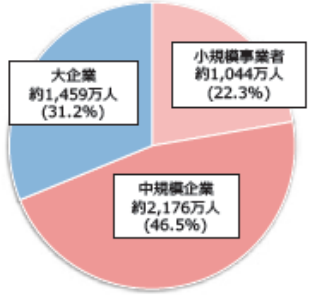
**企業数(2016年)**

中小企業は全企業の 99.7%



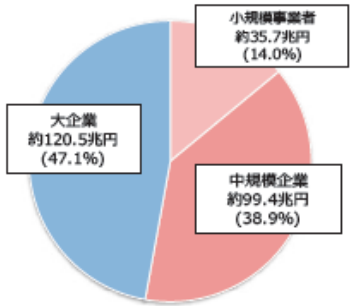

**従業者数(2016年)**

中小企業の従業者は全体の約 70%



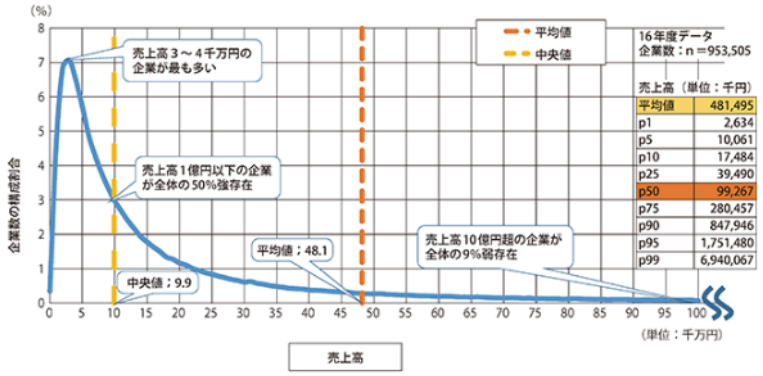

**付加価値額(2015年)**

中小企業の付加価値額は全体の約 53%




第1-3-1図は売上高から見た中小企業の企業構成割合の分布である。中央値は9千9百万円で、売上高1億円以下の中小企業が全体の50%強を占めている。また、構成比として最も多いのは売上高3～4千万円の企業である。

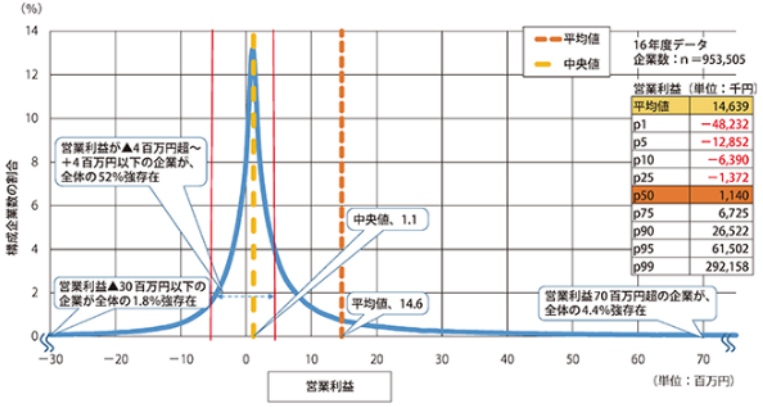
第1-3-1図　CRDデータから見た、中小企業の売上高の分布（2016年度）




資料：一般社団法人CRD協会「平成30年度財務情報に基づく中小企業の実態調査に係る委託事業」（2019年3月）

第1-3-2図は営業利益の分布である。営業利益で見ると中央値である1百万円近傍に企業が集中している。

第1-3-2図　CRDデータから見た、中小企業の営業利益の分布（2016年度）



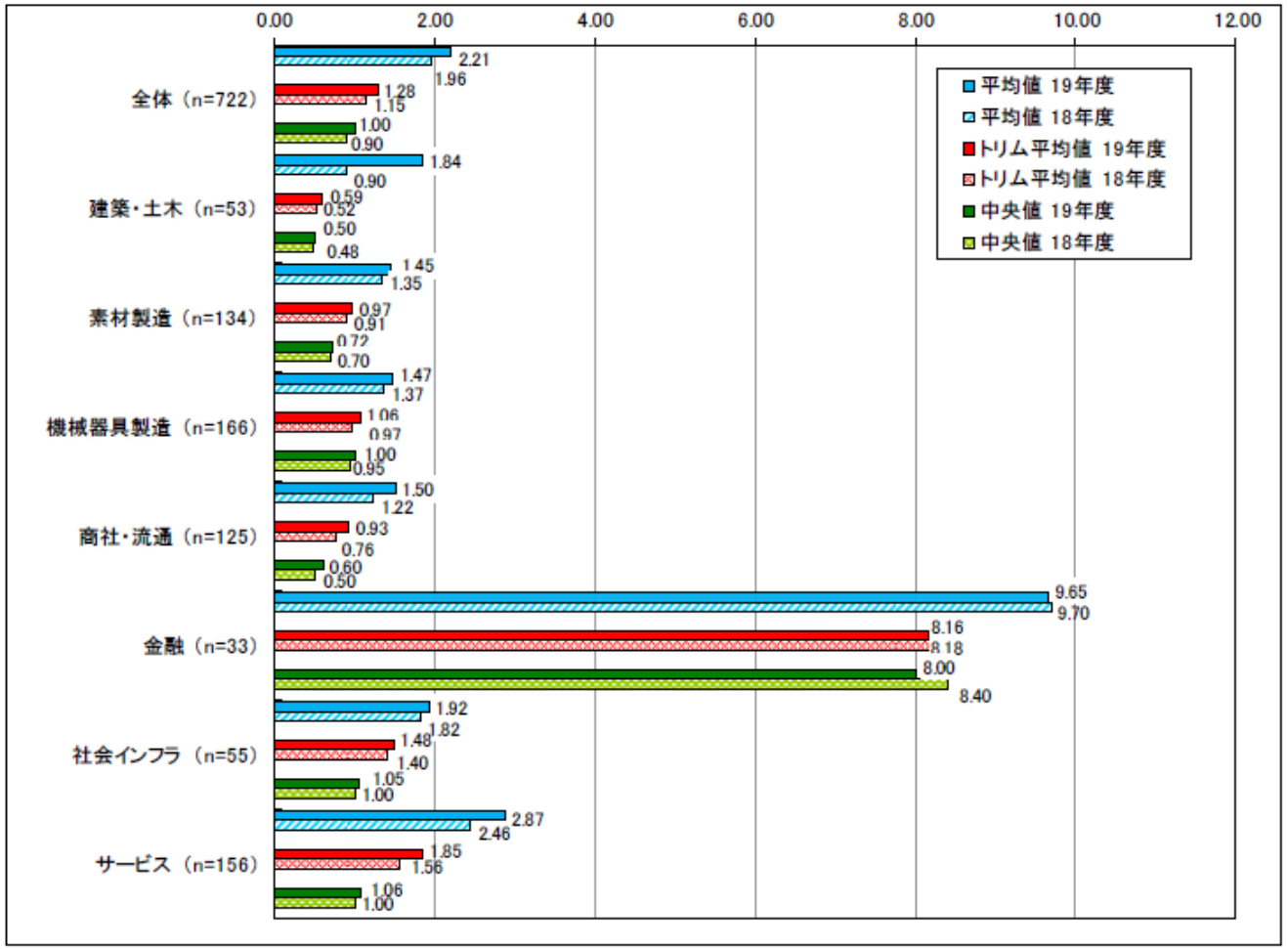

資料：一般社団法人CRD協会「平成30年度財務情報に基づく中小企業の実態調査に係る委託事業」（2019年3月）

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 中小零細企業をとりまく現状（2）　～企業IT動向調査報告書より～

■ 平均IT投資額は売上高の2.2%

図表 2-2-1　業種グループ別　売上高に占める IT 予算比率




【前項も含めた概観】

① 国内企業の99.7%が中小・零細事業者
② 売上高の中央値は約1億円
③ 営業利益の中央値は約100万円
④ 売上高に対するIT投資は平均2.2%

→あくまで統計値ですが、1事業者が行うIT投資は年間220万円。
　一体どれだけの内容をデータ化出来るのでしょうか？？？

**DX／AIを語る前に。。。**
**これが国内企業の現状です。**

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 参考：DX推進ガイドライン

## DX 推進ガイドラインの構成

### （１）DX推進のための経営のあり方、仕組み

1．経営戦略・ビジョンの提示

2．経営トップのコミットメント

3．DX推進のための体制整備

4．投資等の意思決定のあり方

5．DXにより実現すべきもの：
スピーディーな変化への対応力

### （２）DXを実現する上で基盤となるITシステムの構築

#### （２）－１　体制・仕組み

6．全社的なITシステムの
構築のための体制

7．8．全社的なITシステムの
構築に向けたガバナンス

9．事業部門のオーナーシップと
要件定義能力

#### （２）－２　実行プロセス

１０．IT資産の分析・評価

１１．IT資産の仕分けと
プランニング

１２．刷新後のITシステム：
変化への追従力

Copyright © G.C.A.P Inc

# 中小零細企業をとりまく現状（3） ～現状と課題①～

■ そもそも「DX」とは。

➢ 経済産業省「DXレポート ～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開」より

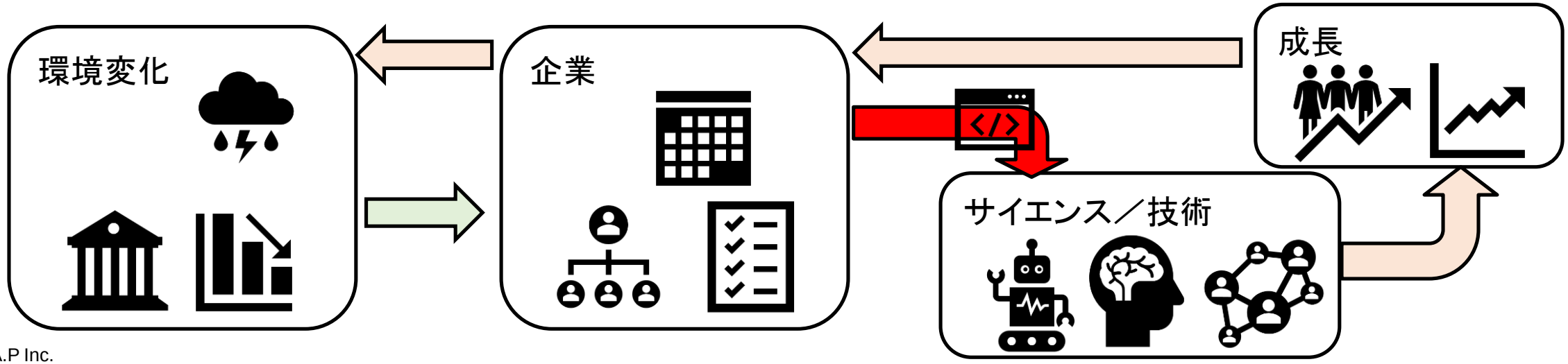
＜参考：DX の定義＞

DX に関しては多くの論文や報告書等でも解説されているが、中でも、IT 専門調査会社の IDC Japan 株式会社は、DX を次のように定義している。※1

*企業が外部エコシステム（顧客、市場）の破壊的な変化に対応しつつ、内部エコシステム（組織、文化、従業員）の変革を牽引しながら、第３のプラットフォーム（クラウド、モビリティ、ビッグデータ／アナリティクス、ソーシャル技術）を利用して、**新しい製品やサービス、新しいビジネス・モデルを通して**、ネットとリアルの両面での顧客エクスペリエンスの変革を図ることで価値を創出し、**競争上の優位性を確立**すること*

【勝手な意訳】

① 外部環境が激しく変わっていきます。
② 事業者はそのリソースをデータにしなさい。
③ データにしたら新しい技術（特にアナリティクスやソーシャル技術）を活用しなさい。
④ 上記から得られた知見をもとに、変化する外部環境に耐えられるようになりなさい。




Copyright © G.C.A.P Inc.

# 中小零細企業をとりまく現状（3）　～現状と課題②～

■ コンサルティングの現場で使用されるこれらとよく似ている。

➢ **PEST分析（コトラー教授）**

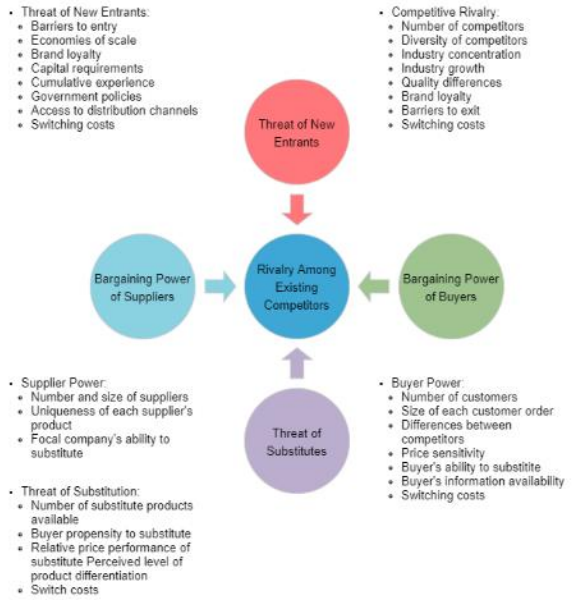
Politics（政治・法律的な要因）、Economy（経済的な要因）、Society（社会・文化・ライフスタイル的な要因）、Technology（技術的な要因）の頭文字を合成したもので、これらを分析することで、ビジネスのニーズや市場の変化、自社に対する影響などを見出す。

| P<br>Political | E<br>Economic | S<br>Social | T<br>Technological |
|---|---|---|---|
| • ecological/environmental issues<br>• current legislation home market<br>• future legislation<br>• international legislation<br>• regulatory bodies and processes<br>• government policies<br>• government term and change<br>• trading policies<br>• funding, grants and intiatives<br>• home market lobbying/pressure groups<br>• international pressure groups<br>• wars and conflicts | • home economy situation<br>• home economy trends<br>• overseas economies and trends<br>• general taxation issues<br>• taxation specific to product/services<br>• seasonality/weather issues<br>• market and trade cycles<br>• specific industry factors<br>• market routes and distribution trends<br>• customer/end-user drivers<br>• interest and exchange rates<br>• international trade/monetary issues | • lifestyle trends<br>• demographics<br>• consumer attitudes and opinions<br>• media views<br>• law changes affecting social factors<br>• brand, company, technology image<br>• consumer buying patterns<br>• fashion and role models major events and influences<br>• buying access and trends<br>• ethnic/religious factors<br>• advertising and publicity<br>• ethical issues | • technological<br>• competing technology development<br>• research funding<br>• associated/dependent technologies<br>• replacement technology/solutions<br>• maturity of technology<br>• manufacturing maturity and capacity<br>• information and communications<br>• consumer buying mechanisms/technology<br>• technology legislation<br>• innovation potential<br>• technology access, licensing, patents<br>• intellectual property issues<br>• global communications |

➢ **5フォース分析（ポーター教授）**

「競争要因」には、以下の5つの競争要因（5フォース）があり、これが業界の収益性を決めることになる。

①新規参入者の脅威
②売り手（サプライヤー）の交渉力
③買い手（顧客）の交渉力
④代替品や代替サービスの脅威
⑤既存企業同士の競争（競争業者）




Copyright © G.C.A.P Inc.

# 中小零細企業をとりまく現状（3）　～現状と課題②～

■ コンサルティングの現場で使用されるこれらとよく似ている。

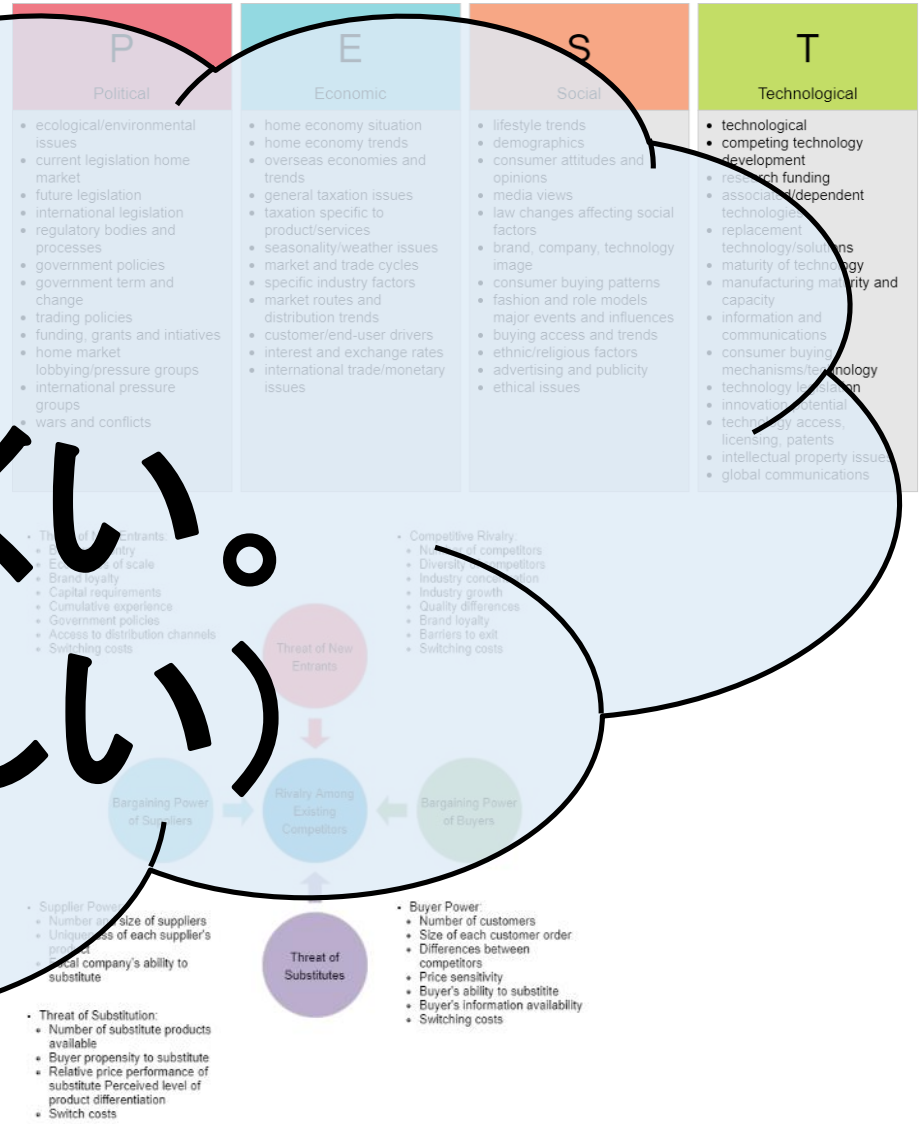
➢ **PEST分析（コトラー教授）**

Politics（政治・法律的な要因）、Economy（経済的な要因）、Society（社会・文化・ライフスタイル的な要因）、Technology（技術的な要因）の頭文字。自社の[illegible]これらを分析することで、ビジネスの[illegible]変化が自社に対する影響などを見出す。

➢ **5フォース分析（ポー[illegible]教授）**

「競争要因」には、以下の5つの競争要因（5フォース）があり、これが業界の収益性を決める[illegible]になる。

①新規参入者の脅威
②売り手（サプライヤ[illegible]）の交渉力
③買い手（顧客）の交渉力
④代替品や代替サービスの脅威
⑤既存企業同士の競争（競争業者）




**※難点**
**定量化しにくい。**
**（評価が難しい）**

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 中小零細企業をとりまく現状（3） ～現状と課題③～

■ では、評価しなくていいのか。

➢ **評価してください。**

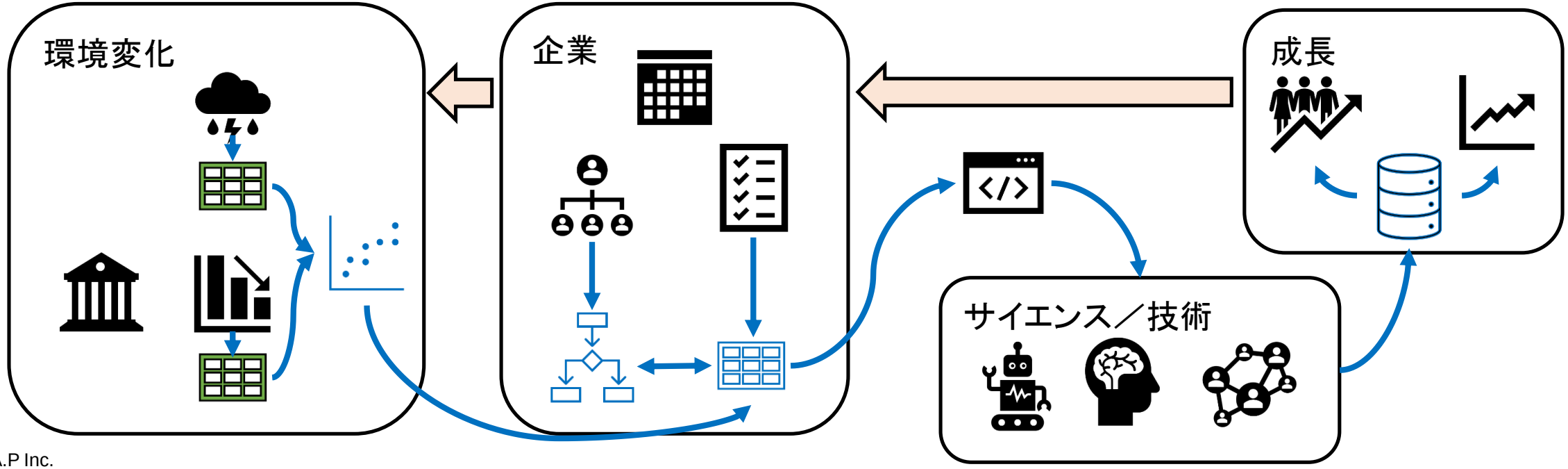
①外部環境が激しく変わっていきます。

④上記から得られた知見をもとに、変化する外部環境に耐えられるようになりなさい。

と、DXレポートでは定義しています（勝手な意訳）。

➢ **でも定量化しにくいですよね？**

・視点を変えてみましょう。**外部のデータ、内部のプロセスとデータ、インタフェース、繋げれば可能。**




Copyright © G.C.A.P Inc.

# 中小零細企業をとりまく現状（4） ～事業者が考えるべきこと～

**I. まずは足元から。内部を整理しましょう。**

- ✓ 内部の組織（意思決定、要員）は？
- ✓ 組織のプロセス（インプットとアウトプット）は？
- ✓ プロセスに必要な資源は？
- ✓ 結果としての経営状況、経営成績は？

**II. 関連する外部の情報にも目を向けましょう。**

- ✓ 公開されている外部のデータは？
- ✓ 業績と連動する外部の指標は？

**III. データ利活用のターゲットを決めましょう。**

- ✓ 「とにかく」と「とりあえず」で選ばない。
- ✓ DXもAIも「魔法の杖」じゃない。

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 中小零細企業をとりまく現状（4） ～事業者が考えるべきこと～

I. まずは足元から。内部を整理しましょう。
- ✓ 内部の組織（意思決定、要員）は？
- ✓ 組織のプロセス（インプットとアウトプット）は？
- ✓ プロセスに必要な資源は？
- ✓ 結果としての経営状況、経営成績は？

II. 関連する外部の情報にも目を向けましょう。
- ✓ 公開されている外部のデータは？
- ✓ 業績と連動する外部の指標は？

III. データ利活用のターゲットを決めましょう。
- ✓ 「とにかく」と「とりあえず」で選ばない。
- ✓ DXもAIも「魔法の杖」じゃない。

I. やれることは？
- ✓ 組織の再確認
- ✓ プロセスの棚卸し、数値化できるものの区別
- ✓ プロセスと資源の因果関係を特定
- ✓ 既に数値化されているはず

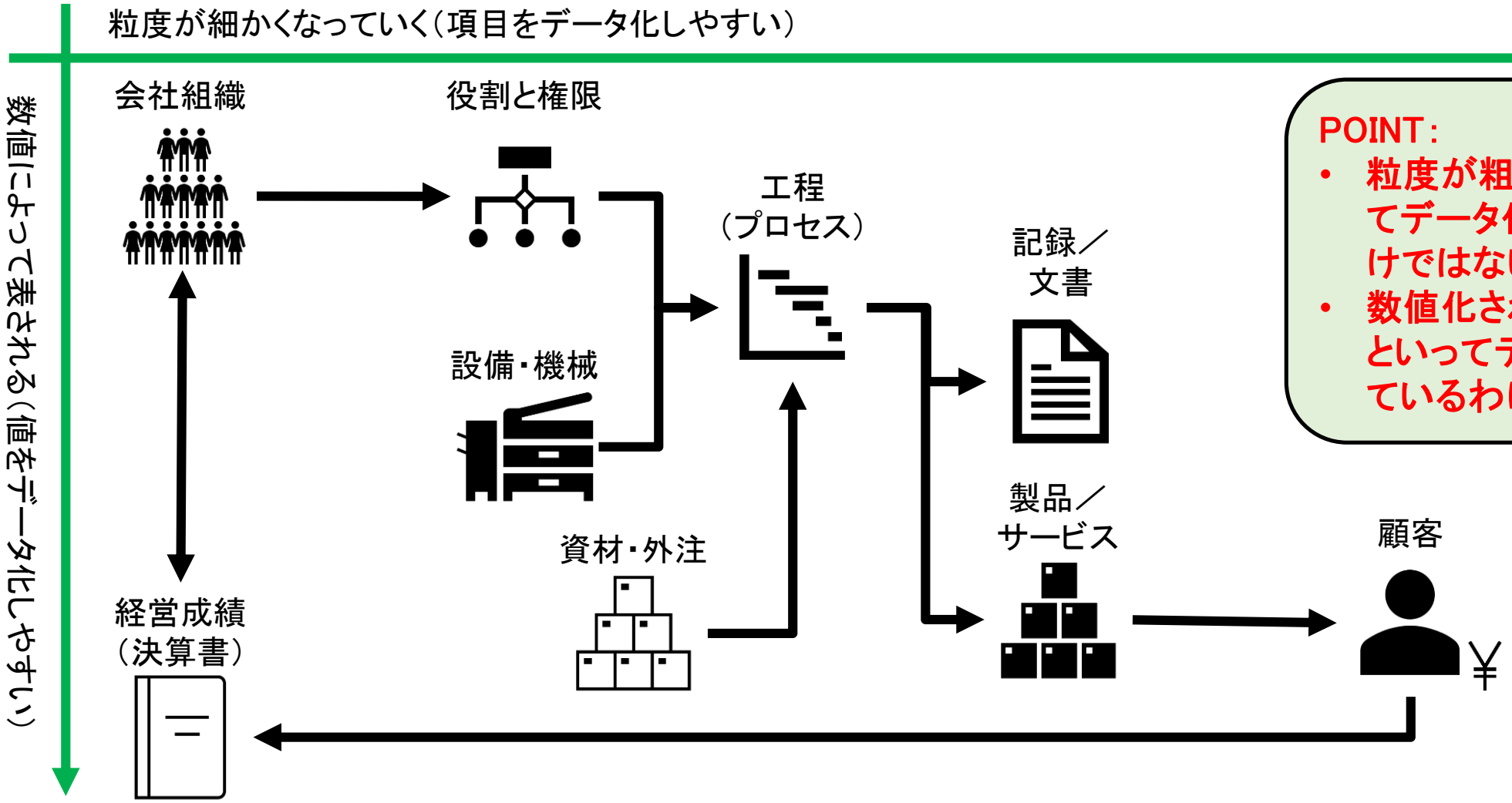
II. こんなものに目を向けてみては？
- ✓ 業界指標や平均値と自社の比較
- ✓ 過去の経営成績と連動する事象の確認

III. 何を得たいですか？
- ✓ 業務効率化？経営指標の改善？何かの確認？
- ✓ 目的が定まってからのDXとAI

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 中小零細企業をとりまく現状（3） ～データ化の第一歩～

■ 再確認：**以下の全てはどこの企業にもあって基本的にデータ化出来る＝DXの第一歩**




**POINT：**
- **粒度が粗いからといってデータ化出来ないわけではない。**
- **数値化されているからといってデータ化されているわけではない。**

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 中小零細企業をとりまく現状（3） ～データ化の第一歩～

■「データ」とは

- ①立論・計算の基礎となる、既知のあるいは認容された事実・数値。資料。与件。
- ②コンピューターで処理する情報。

―広辞苑―

Point：

- 必要な「情報」を特定し、整理していますか？
- その「情報」は、本当に「データ」になっていますか？
- 「データ」を使用して「立論・計算」していますか？

Copyright © G.C.A.P Inc.

# ２　DX、AI活用への取り組み

Copyright © G.C.A.P Inc.

# DX、AI活用への取り組み　～データ化のヒント～

**何をどうしたいのか**

- 生産効率を上げる？
- 労働環境を良くする？
- リスクを回避する？
- 経営状況を知りたい？

**自社が決める！**

**「とりあえず」**
**「とにかく」**
**を回避！！**

| 項　目 | 例 |
|---|---|
| 組織の内部 | • 組織図<br>• 自社の歴史 |
| プロセス | • マニュアル、手順書<br>• 受発注の指示書 |
| 資源 | • 固定資産管理表<br>• 履歴書、職能要件表 |
| 経営成績 | • 自社の会計情報<br>• 中小企業の経営指標（政策金融公庫） |
| 外部の情報 | • 景気動向<br>• 原油価格推移<br>• 気象情報 |
| 外部協力者 | • 受発注先<br>• 金融機関<br>• 地方行政 |

**どうしたら活用できるか**

- 数値化？
- 分析／比較？
- 可視化？
- 予測？

**自社が決めた！**

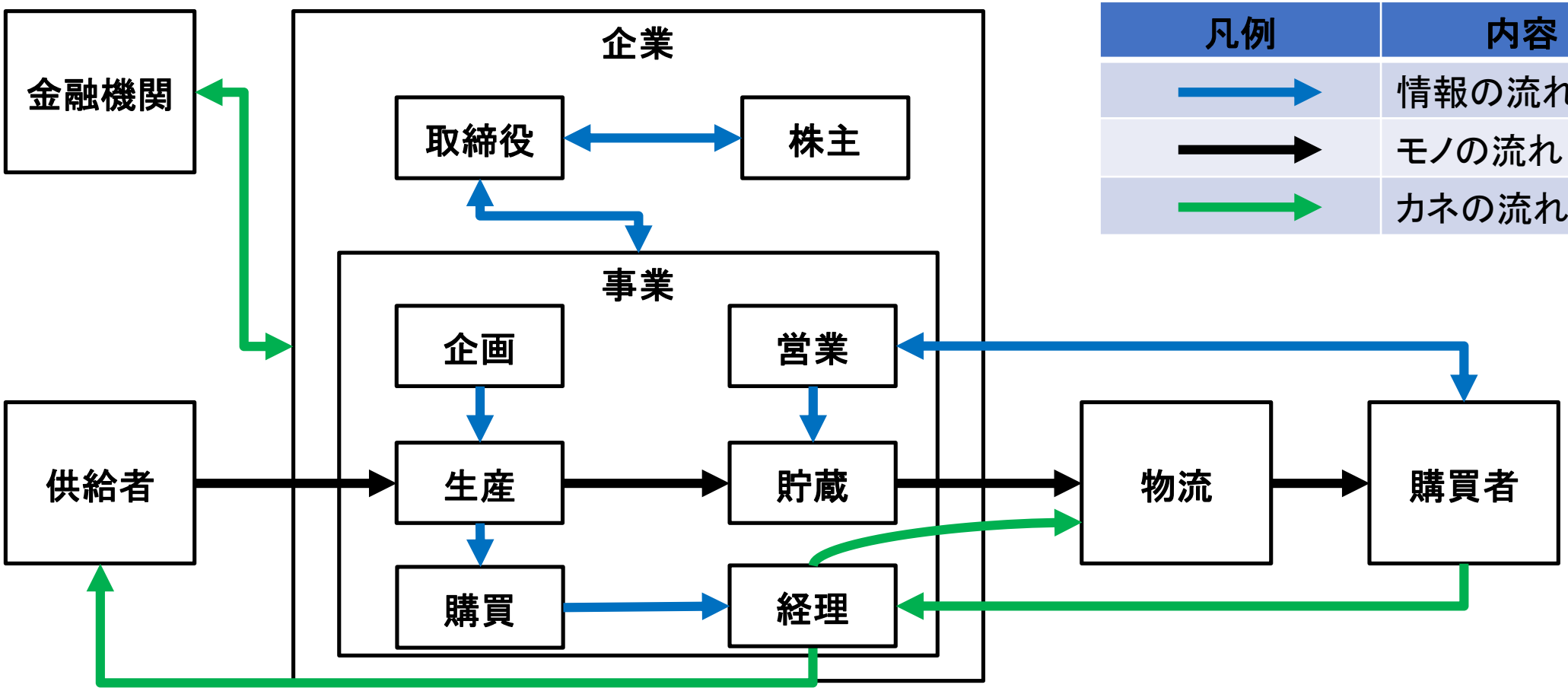
**「知りたい数値」**
**「知りたいカタチ」**
**で入手！！**

Copyright © G.C.A.P Inc.

# DX、AI活用への取り組み　～ウチでもできる！　データ化のススメ～

■ DXの第一歩、データ化のプロセス：やっていることをカタチに示す

➢ 経営要素の棚卸し、まずは経営の流れを図解する（例として簡易に図解）。

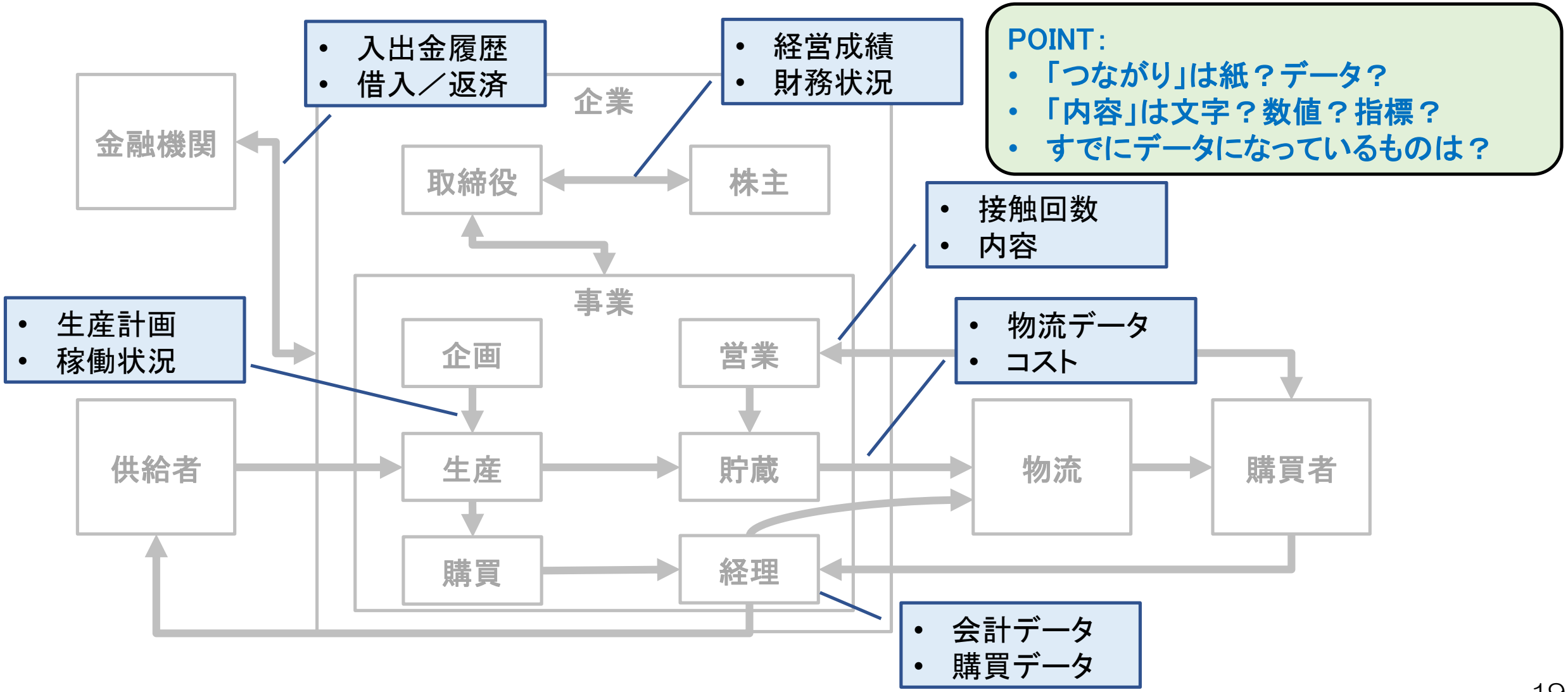



| 凡例 | 内容 |
|---|---|
| → | 情報の流れ |
| → | モノの流れ |
| → | カネの流れ |

Copyright © G.C.A.P Inc.

# DX、AI活用への取り組み　～ウチでもできる！　データ化のススメ～

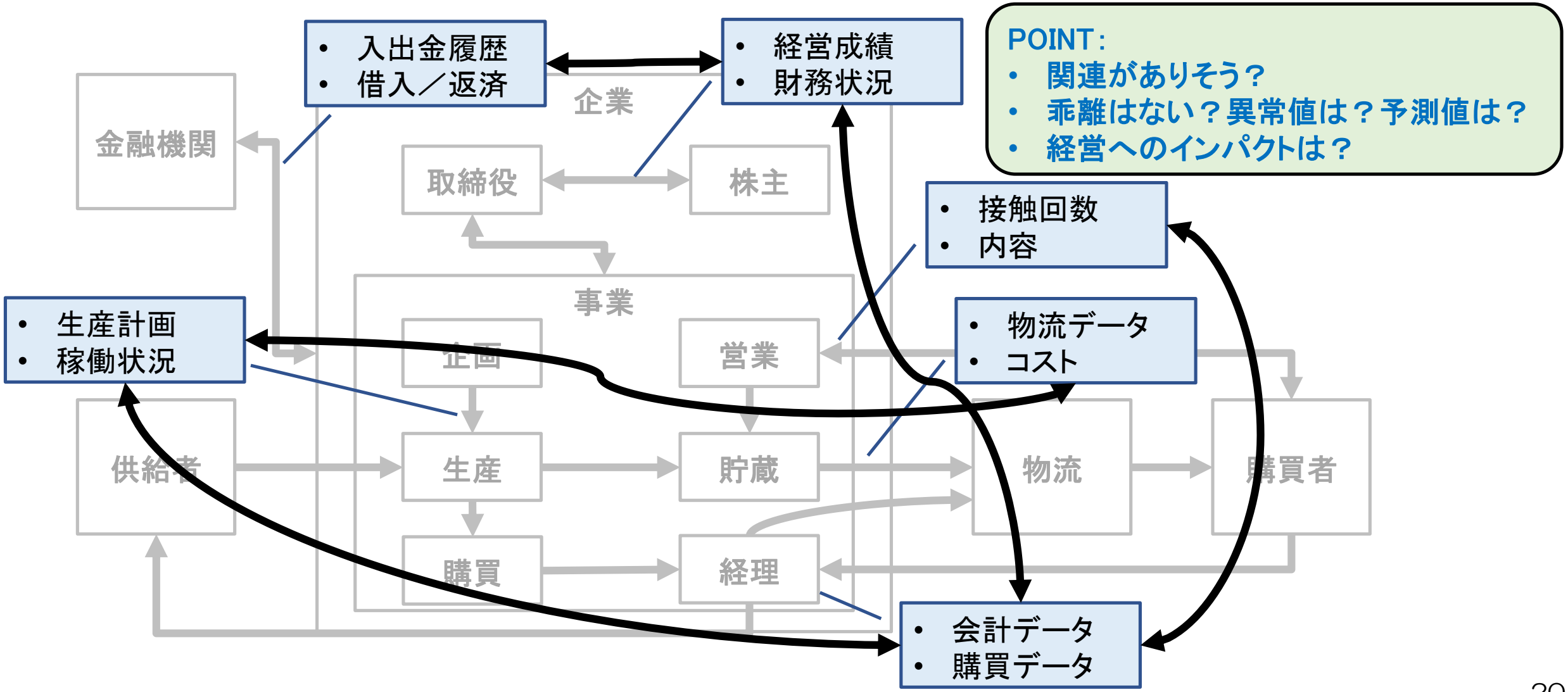
■ DXの第一歩、データ化のプロセス：カタチをデータに置き換える




Copyright © G.C.A.P Inc.

# DX、AI活用への取り組み　～ウチでもできる！　データ化のススメ～

■ DXの第一歩、データ化のプロセス：データを読み、「視るべきデータを決める」！




Copyright © G.C.A.P Inc.

# DX、AI活用への取り組み　～ウチでもできる！　データ化のススメ～

■DXの第一歩、データ化のプロセス：データを可視化して、監視／管理する！

- ➢営業の接触は販売に繋がっていますか？（反応は？回数は？）
- ➢工程は計画通りに進んでいますか？（歩留まりは？コスト・工数は？）
- ➢経営状況は安定的で維持されていますか？（キャッシュは？回転は？）

etc.

■AIの第一歩、何を任せますか？

- ➢そのプロセスは誰の管理のもと、誰が行っていますか？
- ➢プロセス内の作業は自動化できますか？その必要性は？
- ➢そのアウトプットにはどの程度の正確さが必要ですか？

etc.

【参考】
「プロセス」
インプットを使用して意図した結果を生み出す、相互に関連する又は相互に作用する一連の活動。

「アウトプット」
プロセスの結果。

―JIS Q 9000―

Copyright © G.C.A.P Inc.

# ３　事例紹介

Copyright © G.C.A.P Inc.

# ３　事例紹介
## １:卸売業における経営指標の可視化

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 事例1：卸売業における経営指標の可視化（要件）

■ 自社の経営状況を、リアルタイムで監視、管理したい

➢ 必要なアウトプット

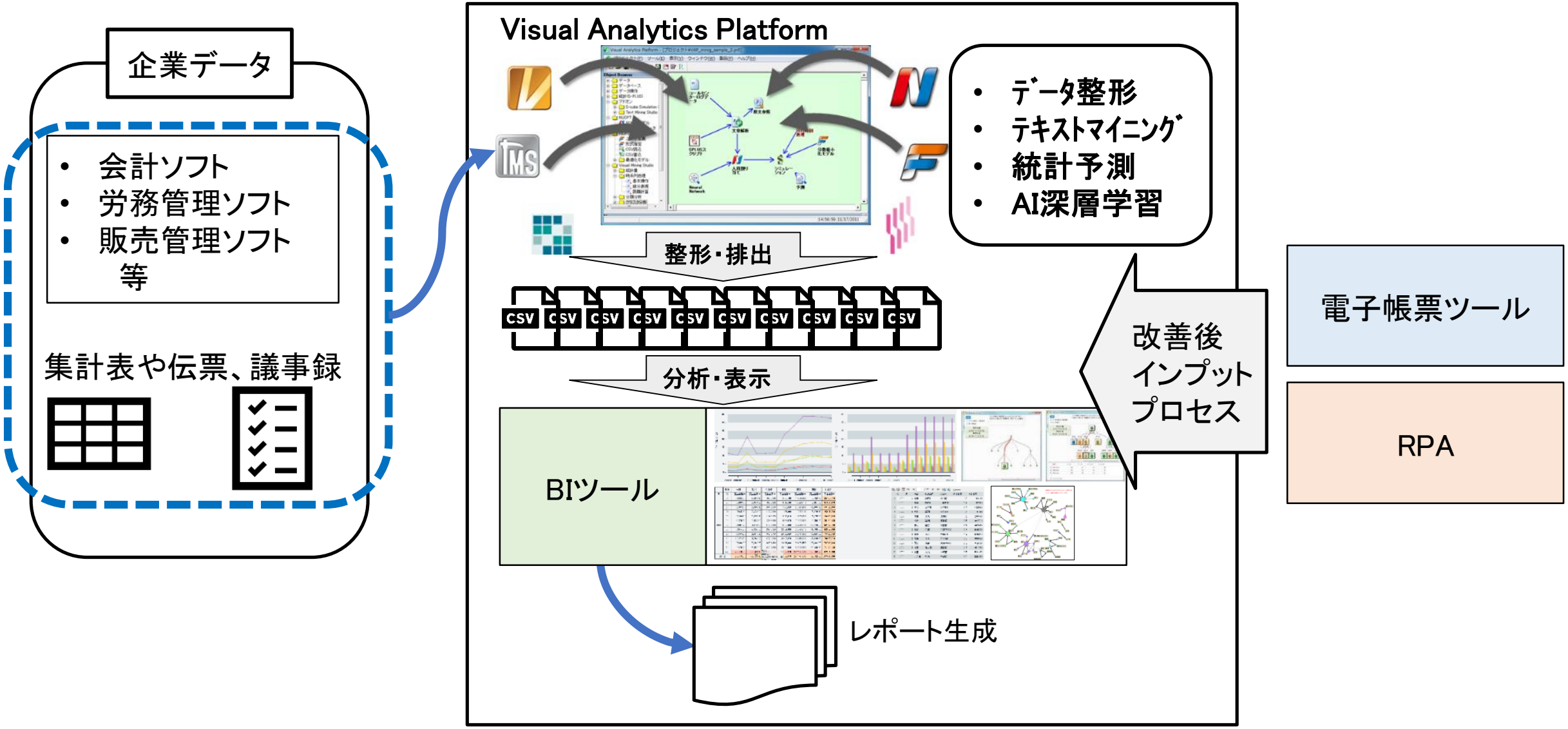
- 経営指標（売上高、利益率、生産効率）等のリアルタイムでの可視化
- 定まったフォーマットでの文書化
- 上記プロセスの自動化

➢ 必要なインプット

- 会計上のトランザクションデータ
- 業務上の履歴
- 比較／検証対象となる指標

Copyright © G.C.A.P Inc.

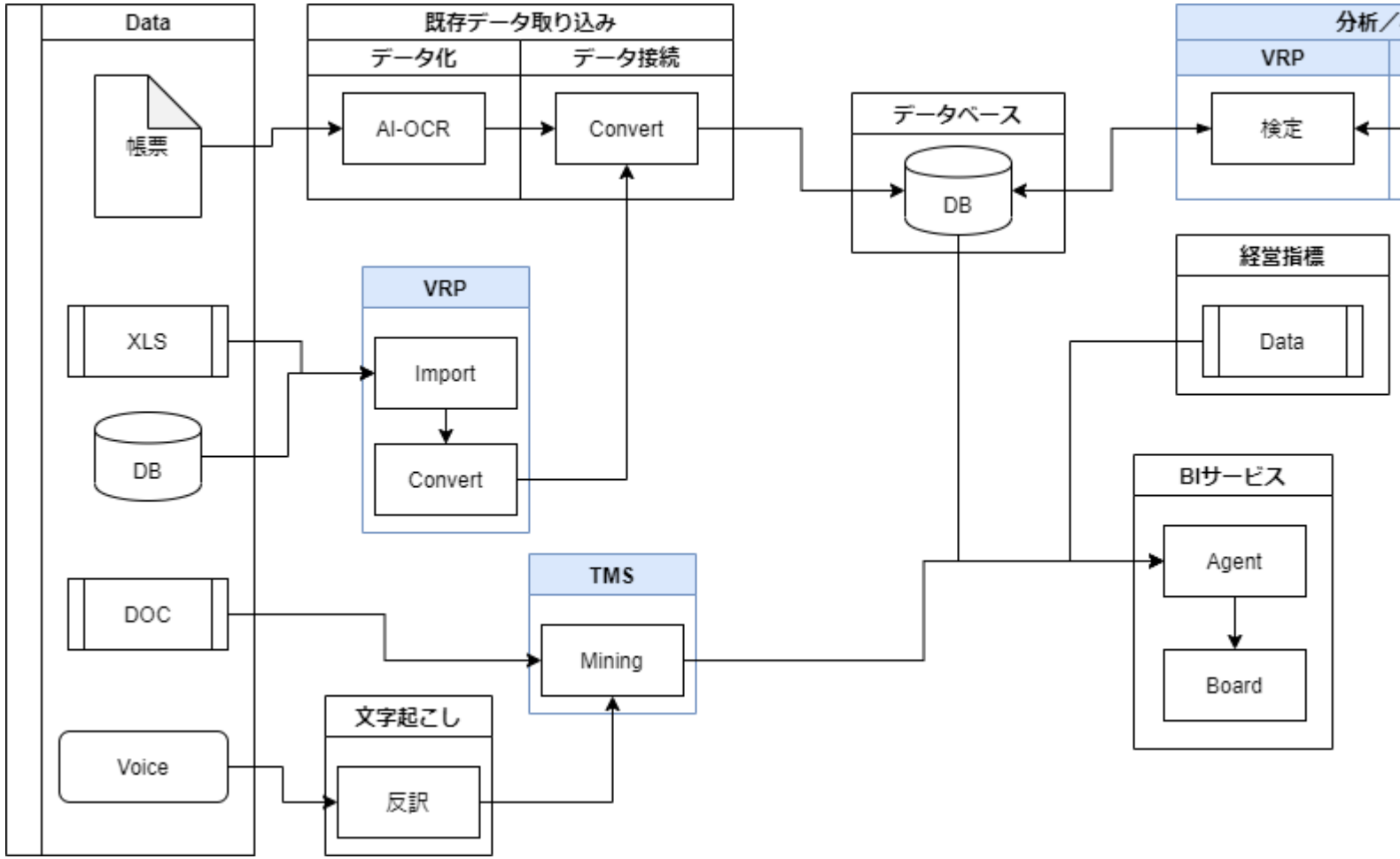
# 事例1：卸売業における経営指標の可視化（全体像）




Copyright © G.C.A.P Inc.

# 事例1：卸売業における経営指標の可視化（プロセス）

■ プロセス概念図（簡易版）

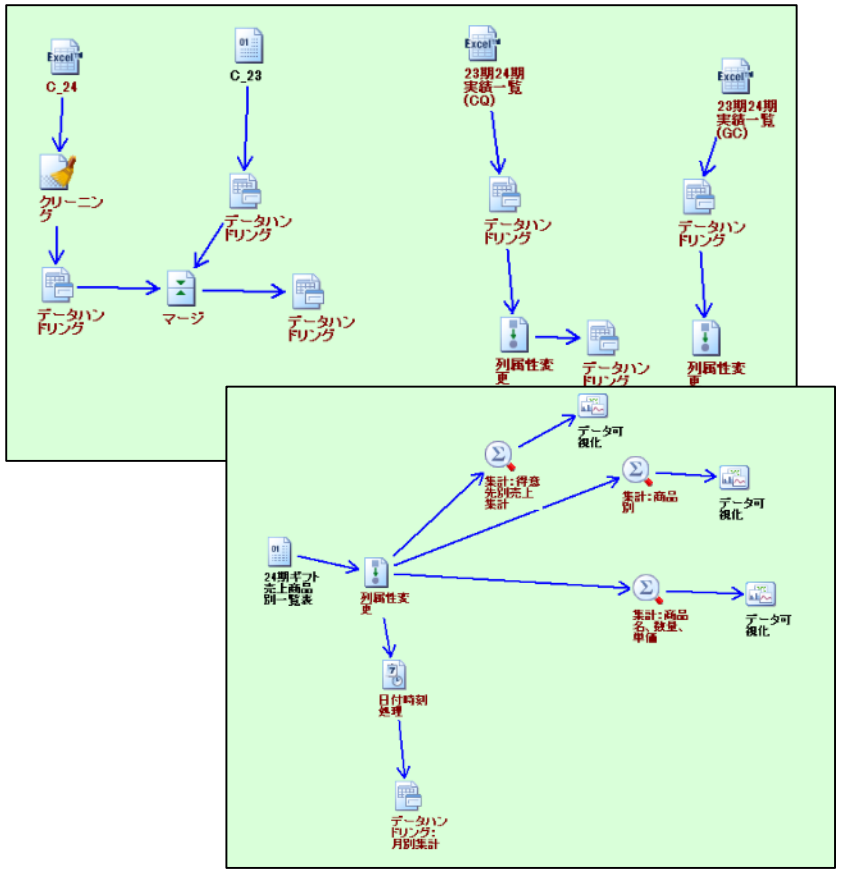


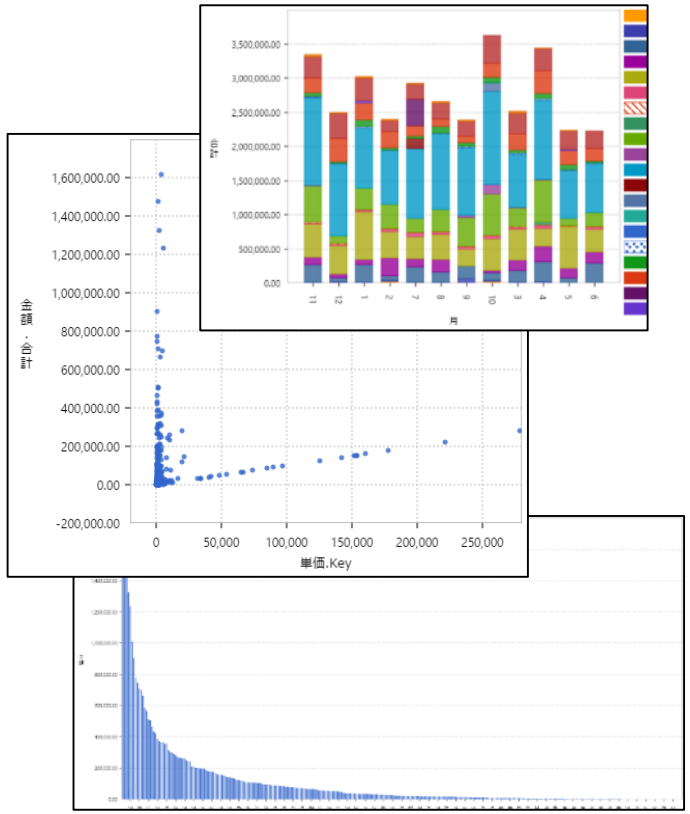

【整理の流れ】
- プロセスの再定義
- アウトプットのデータ化
- 各種ツールを使用した前処理、データの統合
- 統合後のDBから必要なデータを抽出、分析、検定
- アウトプットデータをBIクラウドサービスに取り込み可視化、依頼者と共有

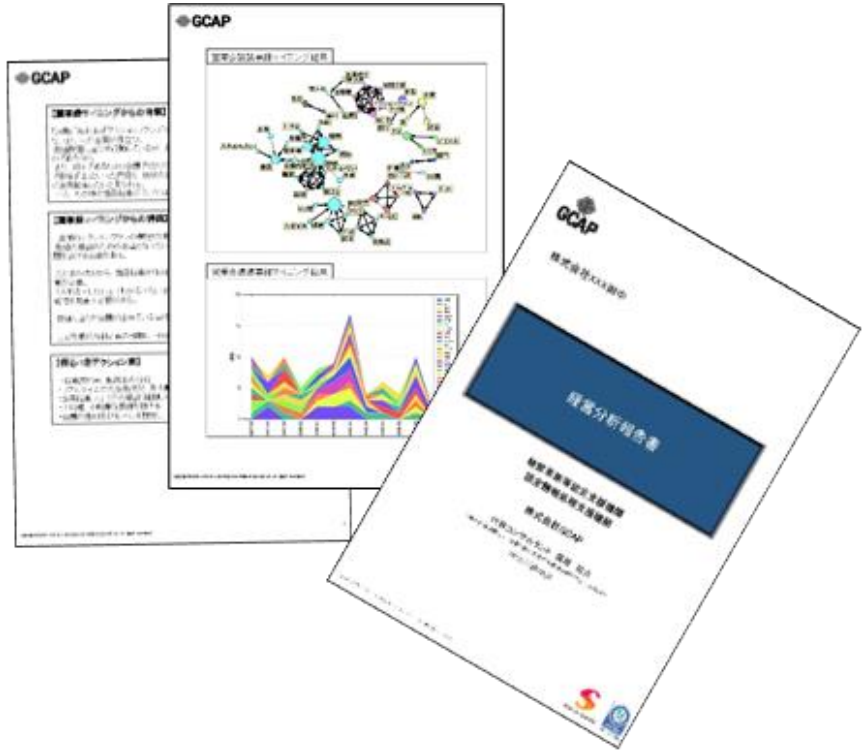
Copyright © G.C.A.P Inc.

# 事例1：卸売業における経営指標の可視化（アウトプット）

| 分析、モデル構築 | | 運用、自動化 |
|---|---|---|
| 基礎分析 → | 可視化→再検証 → | 分析結果をレポートとして提供 |



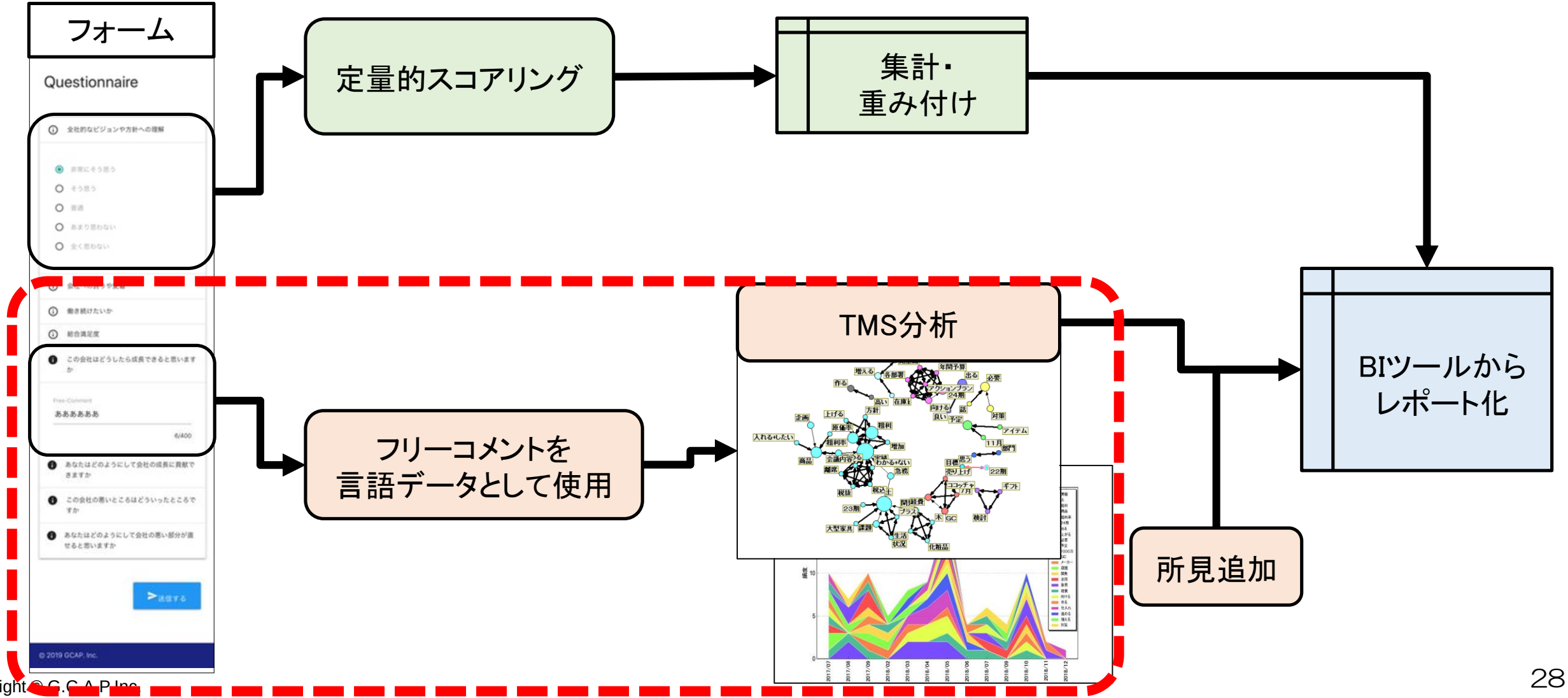




Copyright © G.C.A.P Inc.

# 参考：TMSの活用部分

■ 前項でご紹介したレポートでは、以下のようにしてデータを分析しています。




Copyright © G.C.A.P.Inc.

# ３　事例紹介
## ２:天然水工場における不良品排除と予知保全

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 事例2：天然水工場における不良品排除と予知保全

## AI開発事例：貫水様

TSUZUKI

ビジネス力 → データサイエンス力 → データエンジニアリング力

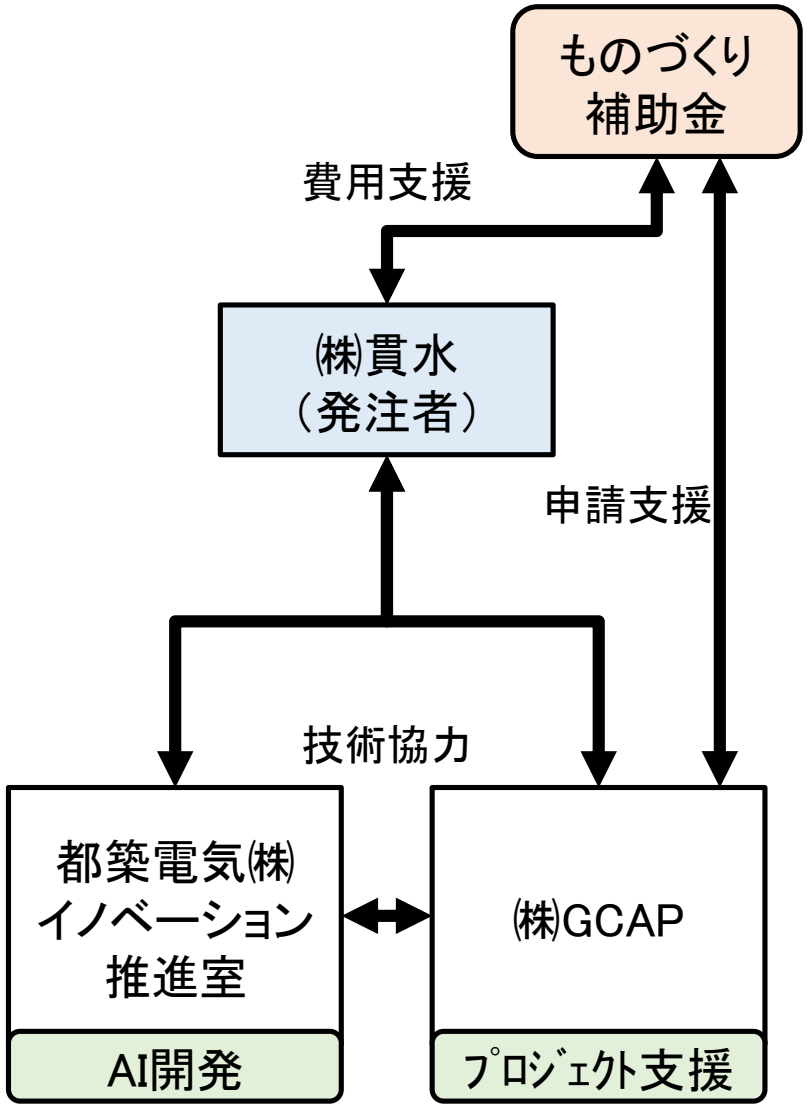
製造過程(製造本数約6万本/日)における不良品(不良率約2%)を**人力で検知・除外**していることから、この作業に対しての作業負荷減と効率性向上の仕組み導入を検討

| 現状の課題 | 目指す姿 |
|---|---|
| • 目視確認のため作業負荷が高い | • 不良品検知と排除の自動化 |
| • 納品先からの高品質製品の要求 | • 不良品検知率の向上 |
| • 高価な専用システムは導入できない | • 運用環境に合わせた安価な仕組み |

**画像認識AIを搭載した簡易的な不良品排除システムの構築を目指す**

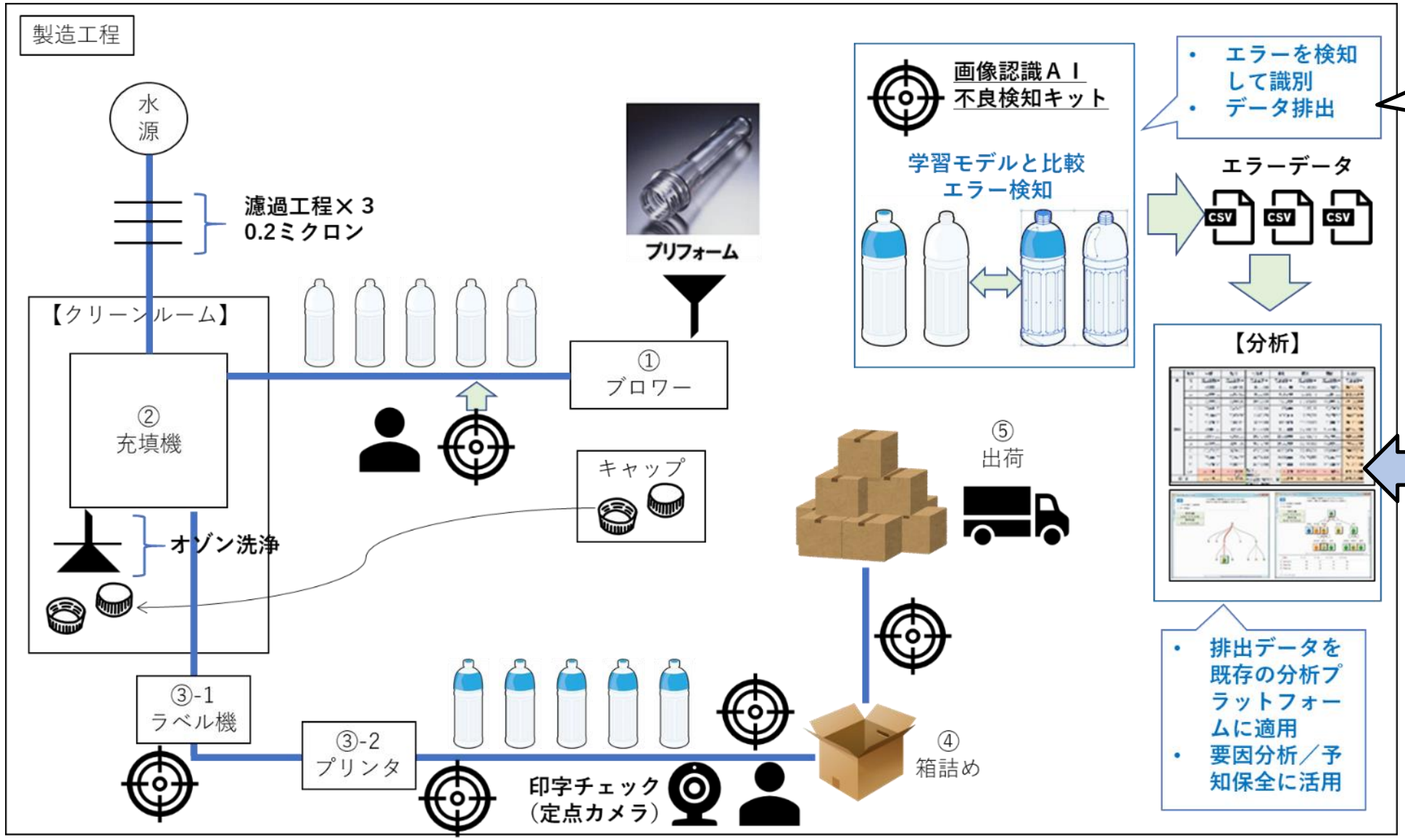
9　Copyright© 2020 都築電気株式会社

https://www.tsuzuki.co.jp/news/2020/20200629_001171.html

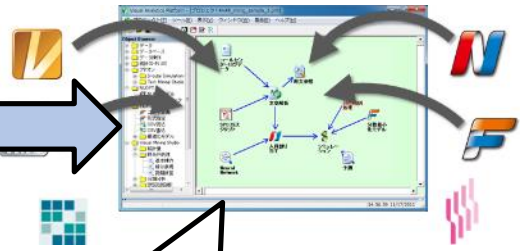



Copyright © G.C.A.P Inc.

# 事例2：天然水工場における不良品排除と予知保全



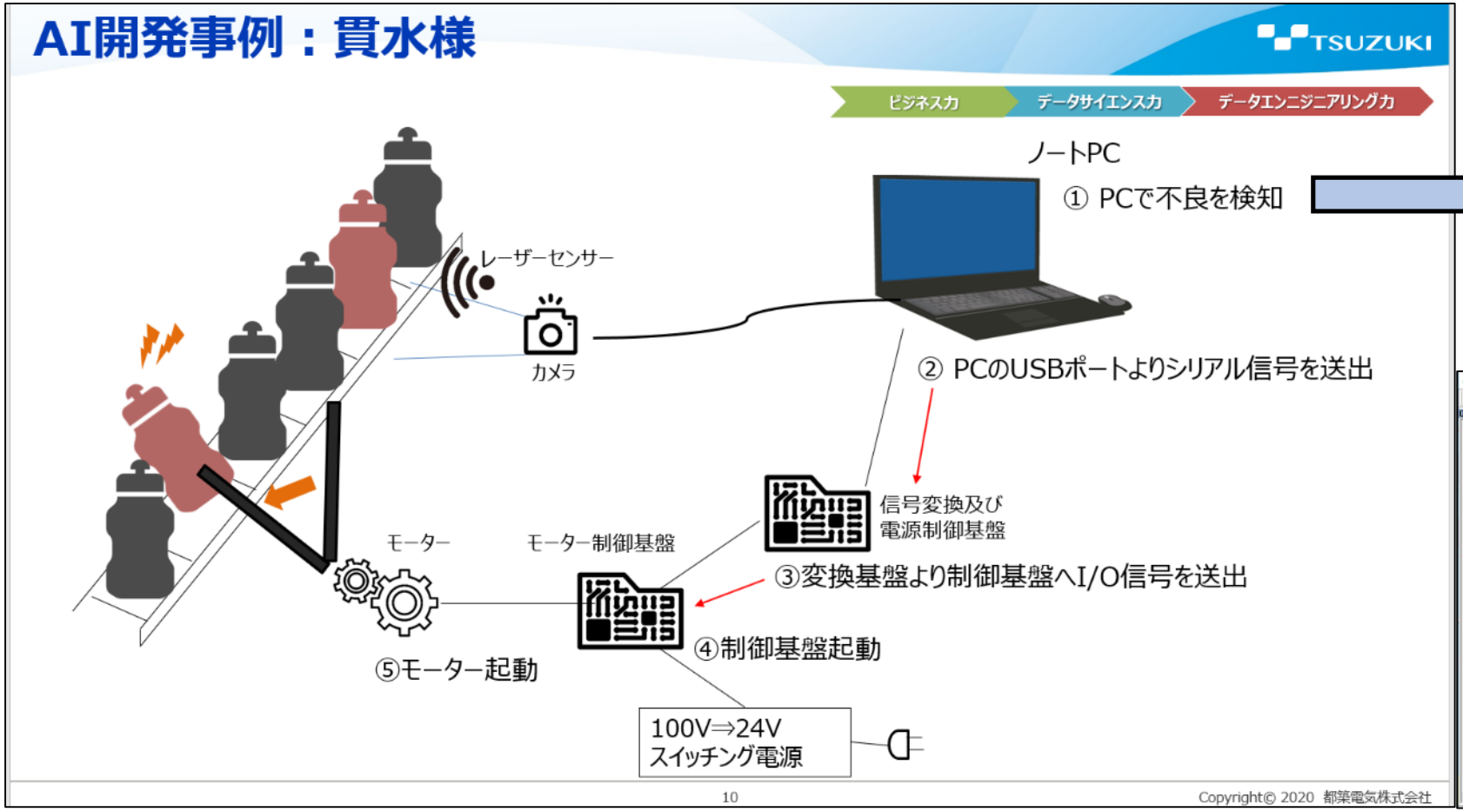

都築電気殿によるAIセンサー開発
↓
データ排出



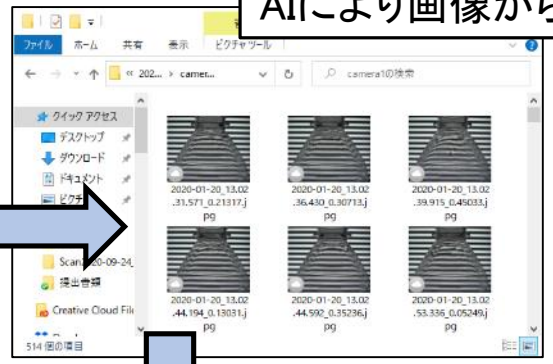
データをVAPに入力、集計／検定等を行い異常値を検知
↓
BIレポートに表示

Copyright © G.C.A.P Inc.

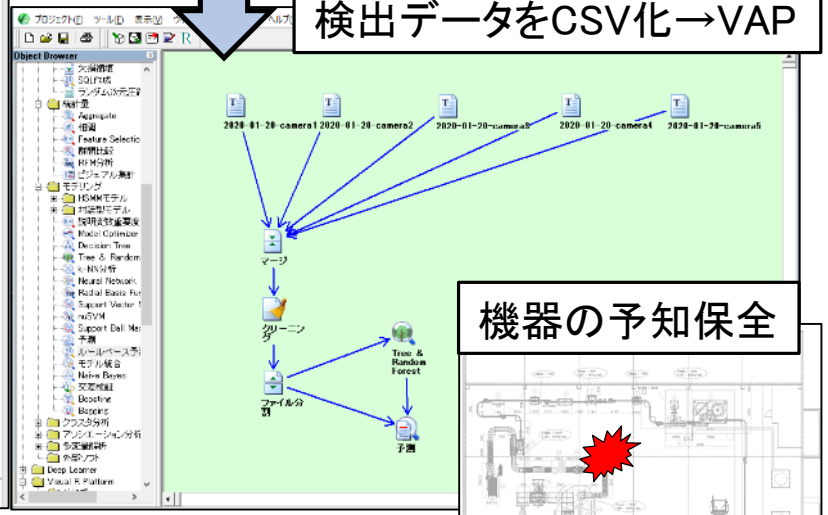
# 事例2：天然水工場における不良品排除と予知保全



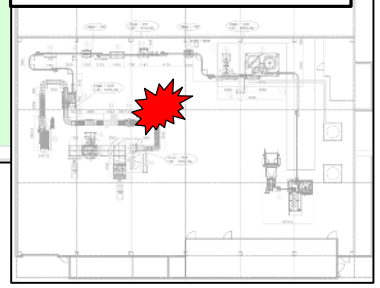

AIにより画像から異常検知



検出データをCSV化→VAP



機器の予知保全



Copyright © G.C.A.P Inc.

# ４　今後の展望

Copyright © G.C.A.P Inc.

# M&A市場における最適価格の検討

■ 現在「経営者の高齢化」「承継者不足」などにより、小規模事業者のM&Aが増加

➢ 譲渡対価の算定に大きなコストがかけられずに「ざっくりM&A」も増加

【一般的な算定方法の例】

・「時価価値」や「簿価価値」をもとに算定（資産ベースでの対価検討）
・「期待価値」をもとに算定（損益、収益力ベースでの対価検討：DCF法等）

両者の価値
±流通度評価等

■ 上記手法の問題点

➢ 割引率、基準値（算定フリーキャッシュフロー）等の影響を受けやすい

・（DCF法は基準値に対する回帰計算）

➢ 資本コスト値（WACC）の影響を受けやすい

**→非常に理論的な計算方法ではあるが、算定価値のばらつきが大きくなってしまう。**

Copyright © G.C.A.P Inc.

# M&A市場における最適価格の検討

■ 別の視点から「期待価値」の検討が出来ないだろうか。

➢ 例えば…

目的変数:「経常利益」

説明変数:「売上高」「売上総利益」「営業利益」「減価償却費」

計算方法:Model Optimizer → SVM

**研究の余地あり**

**（海外文献調査中）**

| 経常利益 | 売上高 | 売上総利益 | 営業利益 | 減価償却費 |
|---|---|---|---|---|
| 1904 | 488008 | 133565 | -5690 | 705 |
| 10408 | 512476 | 149565 | 10661 | 1024 |
| 2381 | 460133 | 133305 | 3805 | 787 |
| 7173 | 438136 | 119968 | -7679 | 902 |
| 22451 | 472307 | 139854 | 23440 | 711 |

Model Optimizer --- データ可視化

コンテンツ

- result
- best
- importance
- params

| | 経常利益 | 経常利益.予測 |
|---|---|---|
| 1 | 1904.00 | 3477.02 |
| 2 | 10408.00 | 8354.83 |
| 3 | 2381.00 | 4465.20 |
| 4 | 7173.00 | 5117.62 |
| 5 | 22451.00 | 20425.80 |

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 生産部門におけるサイクルタイム削減活動

■ サイクルタイム削減の手法：（リーン）シックスシグマとは

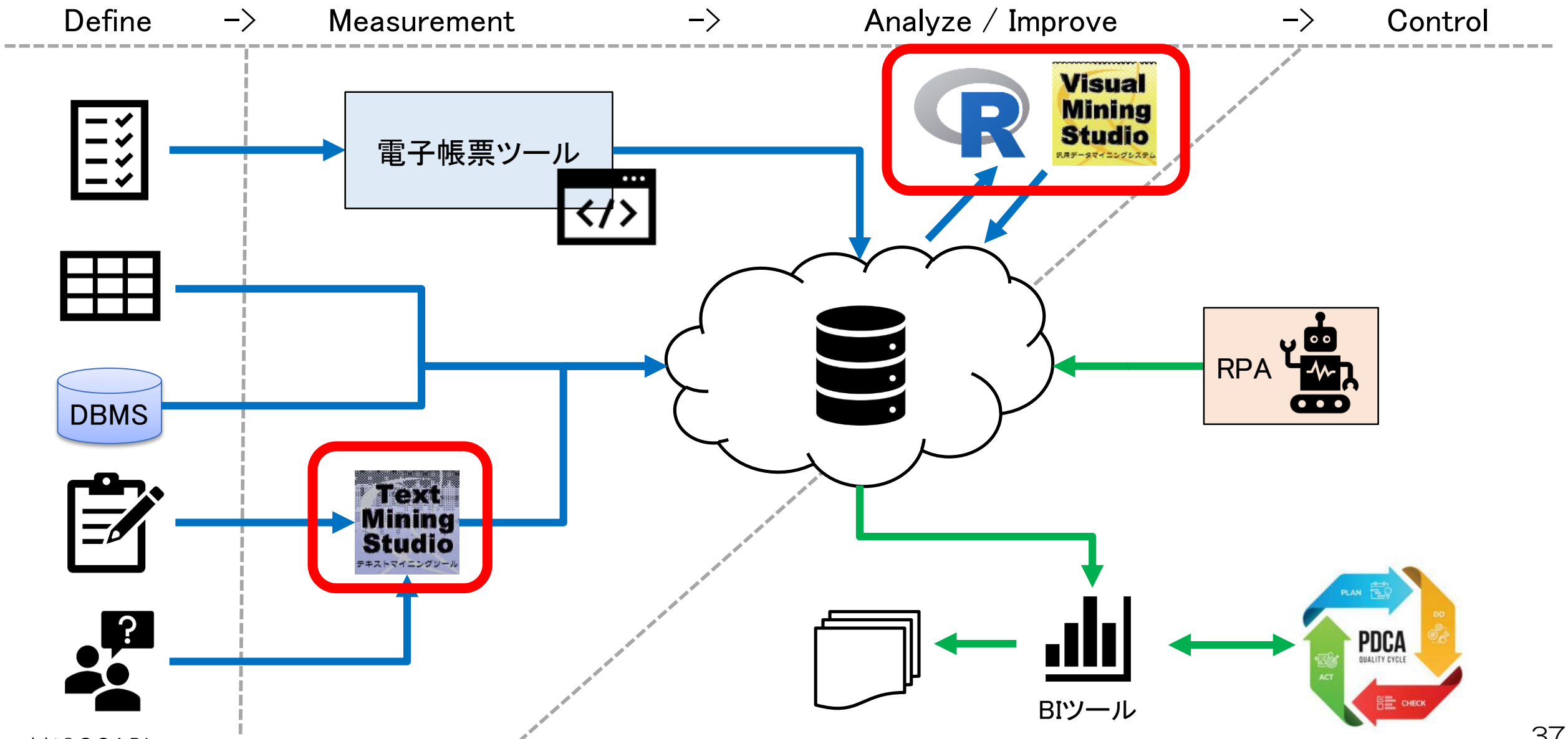
➢ GEで開発された品質管理／歩留まり改善手法（ISO13053:2011）

・ 数値と統計、財務指標による品質向上
・ 通常6ヶ月程度のサイクルタイムプロジェクト
・ 進行フェーズは以下の通り（DMAIC手法）

－ Define（定義）・・・調査対象、ゴール、手法
－ Measurement（測定）・・・調査対象（プロセス、資源）の測定
－ Analyze（分析）・・・統計を用いた分析、改善対象の特定（Vital Fewの特定）
－ Improve（改善）・・・改善対象への実証、検定
－ Control（定着）・・・Improveフェーズで確立された手法の定着、モニタリング

Copyright © G.C.A.P Inc.

# 生産部門におけるサイクルタイム削減活動（イメージ）




Copyright © G.C.A.P Inc.

# 生産部門におけるサイクルタイム削減活動（イメージ）

Project : 製品●●の品質管理

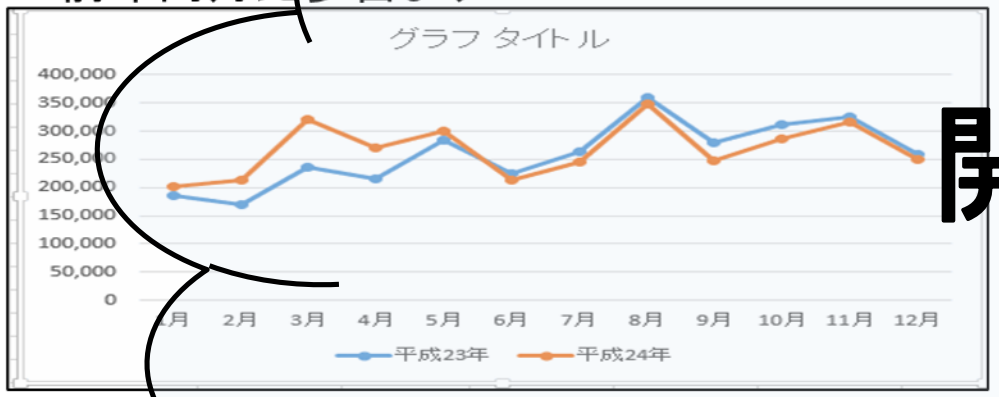
Vital Few:

製品●●の△管理（2020/04/01-2020/04/10）

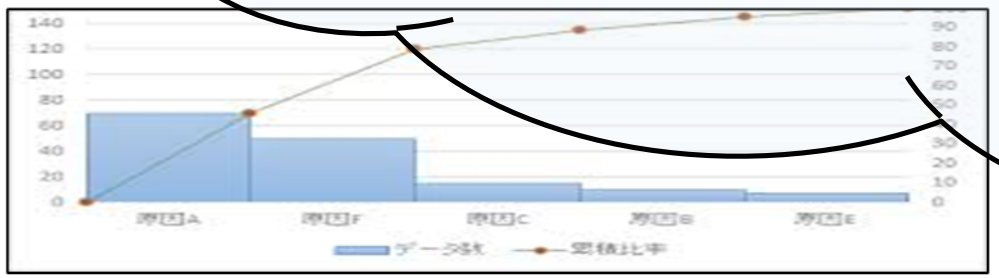
-> 欠陥 : 30 / 5000 (0.006% : Cpk 1.33)

状態 : OK

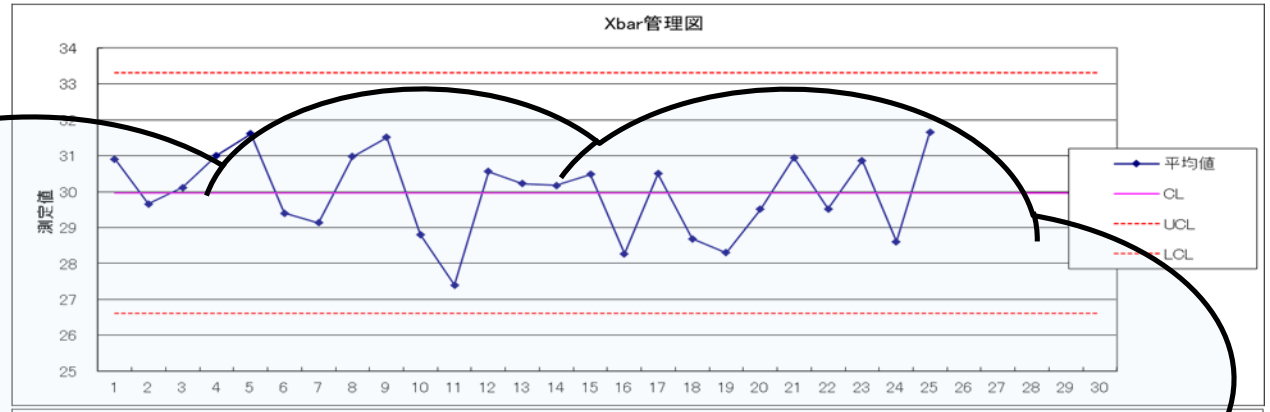
前年同月比歩留まり




欠陥パレート




開発中



| 郡番号 | X1 | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 | X7 | X8 | X9 | X10 | 平均値 | 範囲 | CL | UCL | LCL | CL | UCL | LCL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 30.0 | 34.9 | 27.2 | 32.2 | 24.3 | 35.0 | 30.0 | 33.7 | | | 30.91 | 10.7 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 2 | 28.2 | 30.6 | 24.3 | 33.4 | 33.0 | 31.5 | 28.2 | 28.1 | | | 29.66 | 9.1 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 3 | 31.3 | 34.5 | 29.3 | 31.0 | 29.3 | 29.5 | 26.1 | 29.9 | | | 30.11 | 8.4 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 4 | 30.3 | 32.3 | 34.4 | 25.7 | 32.1 | 31.9 | 31.9 | 29.5 | | | 31.01 | 8.7 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 5 | 32.3 | 33.4 | 33.4 | 31.5 | 30.2 | 27.4 | 32.1 | 32.6 | | | 31.61 | 6.0 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 6 | 27.5 | 34.5 | 33.5 | 26.7 | 30.5 | 28.8 | 28.0 | 25.7 | | | 29.40 | 8.8 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 7 | 30.1 | 27.4 | 27.6 | 25.2 | 30.6 | 31.4 | 29.5 | 31.3 | | | 29.14 | 6.2 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 8 | 28.4 | 35.8 | 30.2 | 30.0 | 30.5 | 29.6 | 29.5 | 33.8 | | | 30.98 | 7.4 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 9 | 34.0 | 31.1 | 26.5 | 37.1 | 32.6 | 27.8 | 31.8 | 31.2 | | | 31.51 | 10.6 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 10 | 35.2 | 24.8 | 32.9 | 27.3 | 27.1 | 28.8 | 29.5 | 24.9 | | | 28.81 | 10.4 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 11 | 28.2 | 28.2 | 26.3 | 29.0 | 30.8 | 25.4 | 26.7 | 24.6 | | | 27.40 | 6.2 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 12 | 32.5 | 26.9 | 33.5 | 27.5 | 28.0 | 35.8 | 30.7 | 29.7 | | | 30.56 | 9.0 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 13 | 30.6 | 26.1 | 33.2 | 31.8 | 28.3 | 37.6 | 21.3 | 32.9 | | | 30.23 | 16.3 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 14 | 28.4 | 32.4 | 27.6 | 31.4 | 28.4 | 26.9 | 31.1 | 35.2 | | | 30.18 | 8.3 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |
| 15 | 29.3 | 29.4 | 33.1 | 34.2 | 32.0 | 27.7 | 27.6 | 30.6 | | | 30.49 | 6.6 | 29.956 | 33.310 | 26.602 | 9.0 | 16.761 | 1.2229 |

Copyright © G.C.A.P Inc.

# ５　おわりに

Copyright © G.C.A.P Inc.

# おわりに

■「データ活用」「DX」「AI」がニュース・新聞を賑わす昨今ですが。。。
現場で中小零細事業者の支援を行っている身としては、

- 日本にはまだまだ「**古き良き**」紙や言葉の文化が根づいている
- 事業者側も「DX」「AI」を「**他人事**」だと思っている

そんな現場を目にします。なにか違いますよね。そうじゃない。
この厳しい時代を乗り切るために、事業者も支援者も力を合わせて

# 現場をデータにしよう。

Copyright © G.C.A.P Inc.

# ご清聴頂きありがとうございました。

Copyright © G.C.A.P Inc.