

現状打破のための

# IT武器化思考

～中小企業が生き残るために～

株式会社BAISOKU

吉沢和雄

# 目次

●はじめに	3
I T 武器化思考　　～ 中小企業が生き残るために～	4
第一章　  A I 時代がやってきた	4
第二章　  中小企業が生き残るために	6
第三章　  I T 武器化思考とは	8
第四章　  B A I S O K U の想い	11
第五章　  B A I S O K U が目指す利益システム化	13
●あとがき	16

## ●はじめに

この小冊子は小さな会社をIT武器化思考とIT武器によって助けたいという思いから書いたものです。中小企業の、特に小さな会社のIT化が進まない理由の第一が、ITリテラシーが低いからにほかなりません。それは現場のスタッフだけの問題ではなく、経営者、マネージャー、スタッフ全員でITを使うことにより、全体最適で業績アップに向かっていくという組織になっていないからです。

従来は、日本人特有の勤勉性と「みんなで頑張る」方式で助け合い、協調しあいながら生き抜いてくることができたかと思いますが、現代においては、精神論だけでは立ち行かなくなってきました。

今、働き方改革や時短が叫ばれています。今と同じやりかたのまま、単純に定時に帰宅する、というだけでは当然業務を消化しきれません。実際のところは、慢性的な人手不足で、残業や休日出勤で帳尻を合わせているというのが現実ではないでしょうか。

そこで、各人が抱えている仕事を切り出して、仕組みとして外出しすることを考えました。社員ひとりひとりの頭の中にある仕事のロジックや知識経験を切り出して仕組化し、誰でも使えるようにする、というのがIT武器化思考の神髄です。

ITを会社の武器にする。ITを能動的に、建設的に、積極的に使う。これが当社BAISOKUの考えるIT武器化思考です。本書をお読みいただいた貴殿の、IT武器力向上のヒントになれば幸いです。

# IT武器化思考　～中小企業が生き残るために～

## 第一章　AI時代がやってきた

自動運転システムを搭載した自動車や、温度や湿度の変化に反応して自動的に切り替わるエアコンなど、私たちの身の回りでも人工知能（AI）を搭載した製品は、珍しいものではなくなってきました。

こうしたAIが従来の自動化製品と異なっているのは、従来のものがあらかじめ「命令」された作業を、繰り返し正確に行うものであったのに対し、AIは「独自に学び、思考する」という点です。つまりAIは、与えられたデータからパターンを認識することによって、特定のものを選びだしたり、分類したり、分析したりするだけでなく、それを元に計画を立てて作業を行ったり、想定外の事態が起こった場合でも、新たに学習してそれに対処することまでもが可能になったのです。

AIはすさまじい勢いで進化を続けています。医療や農業、スポーツや芸術など、これまで想像もしなかったような分野でも、AIは活用され、推進力となっています。AIのおかげで、私たちの生活は、今後ますます便利で快適、安全なものになっていくに相違ありません。

一方、日本では「少子高齢化」という大きな問題が浮上しています。総務省の統計によれば、二〇三〇年には就業者人口は五五六一万人まで減少すると推測され、この数値は経済成長に必要な六三〇〇万人より八〇〇万人近くも不足することを意味します。少子高齢化と労働力不足という大きな問題の解決策として、日本政府も労働現場のAI導入に大きな期待を寄せています。

私たちはまさに今、急激に移り変わりつつある時代に直面しています。この時代を生き抜き、さらに発展していくためには、AIに淘汰されるのではなく、AIを活用し、AIと共に働くことが必要なのです。

## 第二章 中小企業が生き残るために

こうしたまったく新しい時代、十年先、五年先さえもどうなっているかわからないような時代を迎えて、中小企業はどうしたら良いのでしょうか。今後、具体的に何をどのように改革していけば良いのでしょうか。

B A I S O K Uは、差し迫ったA I時代に備えて、まずは社内のI T化が必要不可欠だと考えています。社内にA Iを導入するにしても、ゼロの状態から一足飛びにA Iを活用することはできません。自社内をシステム化しデータを集め、整えておくことによって、初めてA Iの活用も可能になってきます。

I Tを導入することで、製造、販売、経理、人事、給与といった社内のさまざまな業務がデータ化・システム化されることによって、生産性やサービスを向上させる余地がどこにあるかを見つけ出すことが可能になります。また、これまで個人が長年にわたって蓄積してきた

スキルや知識、経験、勘といったことまでも、システム化・データ化することを通して、社員全員が把握することができるようになります。

人材不足も「みんなでがんばる方式」ではなく、現場での業務をIT化することによって、人の動きや機械の稼働を「見える化」し、**少人数（少数精鋭）で結果を出せるように改善**することができず。お客様ひとりひとりのニーズに対応したきめ細かな商品づくり、きめ細かなサービスを行っていかなければならぬ中小企業こそ、間もなくやって来るAI時代に備えて、ITをもっと活用していかねばならないのです。

しかし、実際には中小企業のIT化は遅れているのが現状です。その一番の原因は、

「ITを使いこなせる人が社内にいない」「業務に合ったITがない」

「費用対効果がわからない」（中小企業庁 『中小企業白書2016年版より』）。

だからこそ、その部分を当社が肩代わりいたします。貴社の社外業務システム部門として、BAISOKUをお考えください。

### 第三章 IT武器化思考とは

ITを会社の武器にする。

ITを能動的に、建設的に、積極的に使う。

これがBAISOKUの考えるIT武器化思考です。

今までのIT化は、販売管理、生産管理、営業支援、勤怠管理・・・のように機能単位で捉えるのが普通でした。

一方、IT武器化思考では、「機能単位のIT化」ではなく、「**個人単位のIT化**」をベースにしています。個人の集合体である企業を、IT武器を取り揃えた少数精鋭集団に変貌させ、人間力とIT武器力を融合させる「**利益システム化**」により、永続する企業をつくっていくという発想です。



少子高齢化による慢性的な人手不足や営業形態の変化にともない、企業へのITの導入は必要不可欠のものとなっています。ITの力が弱いと、どれほど優秀な商品を作っても、どれほど行き届いたサービスを行っても、勝ち残れない時代なのです。

「わが社はIT化が遅れていて、まったくどこから手を付けたら良いかもわからないんです」

ご安心ください。私たちは、どういうIT武器があれば、お客様の会社がより有利に戦えるか、商品力や営業力がアップし、より良いサービスを実現できるかをお客さまと一緒に考えて、具現化します。

「ITってスキルのある人しか使えないんじゃない？」

大丈夫です。使う人に合わせてシステムを設計・構築します。また、お客様がITをうまく使いこなせるように、万全の体制で支援いたします。逆にIT化することによって、これまで個人が抱え込んでいた仕事を、みんなでシェアできるように、担当者の離職や長期休業の

際にも仕事に穴が開くことがなくなります。BAISOKUが押し進めるIT化とは、徹底して業務の「見える」化を図っていくことでもあります。そうすることで、誰もが業務を理解し、安心して仕事ができる職場づくりのお手伝いをしていきます。

**「ITを導入して、結局は人減らしをしようとしているんじゃない？」**

そうではありません。私たちの推し進めているIT化は、人減らしの「合理化」ではなく、経営を真の意味で「合理化」するIT化、生産性をアップし、仕事時間をより創造的な業務に使えるようにし、付加価値を高めて、利益を増やす。社員を守るためのIT化です。社員全員が安心・安全に働けるように、収入を確保し、商品力や営業力、サービスを底上げするためのIT化なのです。

## 第四章 B A I S O K U の想い

素手で戦っているお客様に、武器をお届けしたい。ITという強力な武器を。

これがB A I S O K Uの想いです。

人の顔がそれぞれ異なっているように、また人の個性が十人十色であるように、会社も業種、扱っている商品やサービス、客層、従業員、立地条件などさまざまな要因で、それぞれに異なっています。B A I S O K Uは、お客様一社一社のあり方に寄り添い、最適なシステムを開発していきます。

人手不足に悩む会社には、その問題を解消できるようなシステムを。従来とは異なった働き方を希望する会社には、フレキシビリティに富んだ働き方が可能なシステムを。

一例を挙げれば、当社はこれまで手書きの台帳、手帳や名刺を元に業務を行っていた会社に、社内の情報やデータを一カ所で管理できるシステムを導入し、自動化だけでなく「つながる化」を推し進めてきました。その結果、社内全体でシステムを共有することにより、報告・連絡・相談のコミュニケーションが円滑になり、時間のロスや、連絡ミスが大幅に減少した、という効果がでています。また、経営者や管理者にとっては、いつでも、どこにいても社内と各現場の様子が確認でき、的確に指示が出せる、というメリットがあります。

貴社が「**IT武器を揃えた精鋭部隊**」の会社へと変貌を遂げるお手伝いをするのが、BAISOKUの真の目的です。

「それではコストがかさむのではないか？」とお考えかもしれませんが。

私たちは、ちょうどイーजीオーダーでスーツをあつらえるように、三十年以上の経験と三〇〇件を超えるシステム構築実績の中からパターンを構成し、お客様に最適なシステムとなるよう、試作を重ねつつ設計・開発をしていきます。そうすることで、初期導入コストをできるだけ低く抑えることに成功してきました。水道料金のように、インフラ費を負担していただくことで、お客様の会社に最適なシステムを、お求めやすい価格でご提供いたします。

## 第五章 B A I S O K Uが目指す利益システム化

B A I S O K Uが目指すのは、効率化ではなく利益システム化です。つまり「稼ぐ仕組み」の構築が狙いです。

社会になくってはならない小さな会社を

「利益を生み続ける組織⇨利益システム」に変貌させていく。

私たちは、人生をかけてこれに取り組んでいます。これがB A I S O K Uの志です。

速さと安さを追求するB A I S O K U

当社が提供するシステムはオンプレミスでもERPパッケージでもクラウドでもありません

ん。それぞれのメリットだけを抽出して、徹底的に「速さと安さ」を追求してきました。

初期コストの例を挙げると、オンプレミスの場合、自前の情報システムを構築するために、開発費用だけでなく、サーバーやソフトウェアライセンス、ネットワーク機器の購入など、初期段階で高額な費用が必要となります。ERPパッケージを導入した場合は、自社の業務をパッケージに合わせて変更していくか、そうでなければ別途費用をかけて、自社業務に合うようにカスタマイズする必要があります。クラウドサービスを利用すれば、開発費用は無料、初期費用も低額で抑えることができますが、自社に必要な機能を加えたり、使いやすく変更したりすることはできません。

BAISOKUは、サーバーやネットワーク機器はクラウドを活用することによってハードウェアのコストをゼロにしながら、同時にお客様のご要望に合わせた自前のシステムを開発いたします。しかも設計書や仕様書をお渡しするのではなく、プロトタイプ（試作品）を構築して、現場の方々に実際に使っていたきながら、より良いものを作り上げていくスタイルを採っています。運用は当社が行い、また納品後も変更が可能。費用対効果とトータルコストで選べばBAISOKU、となるように、徹底したサービス化を行っています。

## 三十年以上の経験と実績に基づく【倍速開発工法】のBAISOKU

私たちBAISOKUは、お客様の利益を生む仕組み（システム）をつくる、という目標の下、二〜四週間で実際に使っていたただける試作版（プロトタイプ）をつくります。そうして試作版を実際に使っていたきながら、微調整を繰り返し、初期の「目的」に近づけていきます。途中の仕様変更にも、文字通り倍速で対応いたします。また、IT経営やIT機器を使いこなすための支援だけでなく、データ分析や統計リテラシー教育のお手伝いもいたします。

「利益システム化」のための中小企業向けシステム開発に力を入れている会社は、当社、BAISOKUだけです。社内には豊富な成功事例もご用意しておりますので、ぜひ一度、実際に動くシステム（デモ）を見にお越しください。お待ちしております。

## ●あとかぎ

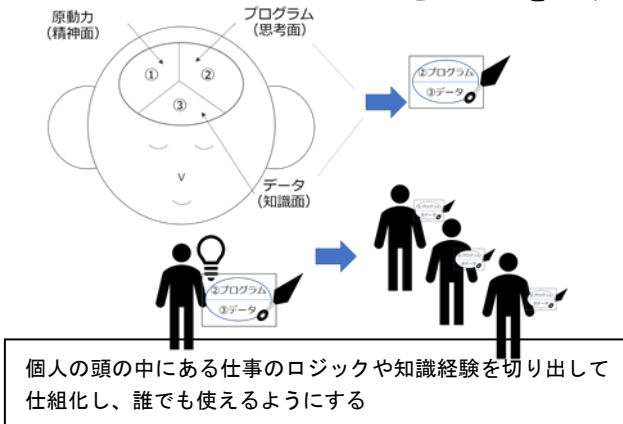
コンピュータの黎明期から、この業界に三十年以上携わってきましたが、まだまだITを武器として使っている中小企業はほとんどない、というのが現実です。ましてや、IT武器化思考、特定の個人用に武器を考案して開発して使いこなしてもらおう、というのは今までに全くない逆転の発想です。これは、

ここ十年来、中小企業のIT化のお役立ちをしたい、小さな会社を助きたい、との思いで中小企業のサポートに携ってきた中から、試行錯誤を繰り返す中で生み出されたもので、即効性があり、実用的なものです。

実際に、当社の顧客もIT武器を導入することにより、多々、成果を上げています。成功事例には枚挙にいとまがありませんので、百聞は一見にしかず、ご関心をお持ちのかたは、当社のIT武器見本市（デモ）をご覧ください。

この現状打破のためのIT武器化思考が、貴社の業績向上に資することを心より祈念しております。

株式会社BAISOOKU 代表取締役 吉沢 和雄





## 吉沢 和雄 (よしざわ かずお)

1963年東京都出身。

高校在学中、学業の傍らベンチャー企業創設。

1981年に偶然立ち寄ったマイコンショーで、コンピュータと衝撃の邂逅を果たす。以来、独学でBASIC、アセンブラC等を習得し、大きなプロジェクトを手掛けるべくSI企業へ入社。歴代最短でマネージャ職を拝命し、以降手がけたプロジェクトは大小合せて300以上。

2000年に起業、コンピュータ時代の黎明期から、現在に至るまで、常に現場重視、顧客の問題解決を第一優先としてきた。

社会になくてはならない小さな会社を助ける、そのための

「利益システム」づくりが人生をかけた仕事である。

## 株式会社 BAISOKU (バイソク)

〒176-0023 東京都練馬区中村北 2-20-11 ソフィア中村橋 2F

URL <http://baisoku.co.jp>

TEL 03-6907-3904

株式会社 B<sup>AI</sup>ISOKU



---

I T武器化思考  
～中小企業が生き残るために～

(Ver. 01. 01)

---

株式会社 BAIISOKU  
〒176-0023 東京都練馬区中村北 2-20-11 ソフィア中村橋 2F  
電話 03-6907-3904 info@baisoku.co.jp  
<http://www.baisoku.co.jp>  
ご意見、ご感想をお寄せください

本書の無断複写複製は、特定の場合を除き著作者の権利侵害になります