

品川区・IT企業の横顔と ICT活用事例

(デジタルトランスフォーメーション)

——DX時代のデジタル経営とは——

挑みつづける、変わらぬ意志で。

 東京商工会議所

目次

IT企業の横顔

① ビッツ 6

クローズアップ 在庫管理クラウドシステム

② オプティマ 8

クローズアップ 食肉加工卸会社向けクラウドサービス



③ エー・アール・シー 10

クローズアップ オンライン展示会プラットフォーム

④ ドルフィンスルー 11

クローズアップ 物流業界向けパッケージソリューション

⑤ 東京システムハウス 12

クローズアップ 通行者カウントシステム(IoT)

⑥ 大崎コンピュータエンジニアリング 14

クローズアップ 中小企業IT総合サポート

ICT活用事例

● 東洋メディアリンクス (空間プロデュース) 7

急増する在庫管理をミスなくこなす
効率化に加えモチベーション向上も

● 小川畜産食品 (食肉加工・流通) 9

独特の食肉加工プロセスを見える化し
きめ細かい出荷ニーズに応える!



● 戸越銀座商店街 13

商店街の「メディア化」を目指す
第一歩は通行データの把握から



● ソリューションデザイン (投資運用ファンド) 15

クラウドツールでテレワーク環境を構築
コロナ禍でも業務を止めず生産性を維持

はじめに

品川区は、京浜工業地帯発祥の地として、明治・大正・昭和時代から高い技術力を誇る企業が発展してきました。電機、機械、物流など、インフラに携わる企業の成長に合わせ、それらの企業を支える情報サービス事業も発展を遂げました。区内には、ソフトウェアの受託開発や情報人材派遣事業(SES)、業務効率化ツール開発の分野で、昭和の高度経済成長期に創業した企業が集積しています。近年では、再開発が進む五反田・大崎地域を中心に、WEBやクラウド上でのBtoB、BtoBtoCの情報提供やアプリケーション開発、それに付随するWEBデザイン等を手掛ける多くのベンチャー企業が誕生しています。

昨今のデジタルイノベーション、そして新型コロナウイルス感染症による経済への影響、働き方の変化等、中小企業や小規模事業者を取り巻く環境はこれまでになく急速に変化しています。変化に対応するためには、企業規模や業種の特性を鑑み、より生産性を向上できる情報通信技術(ICT)を導入、活用する必要があります。

本事例集では、長く品川区に立地し、中小・小規模事業者の情報基盤整備を手掛ける情報サービス企業とそのサービスを利用する事業者に焦点を当て、基幹システムや業務効率化ツール等のサービスとその活用事例を紹介しております。具体的には、「生産性向上・業務効率化」といった多くの中小・小規模事業者が抱える課題の解決に向けた取り組みをはじめ、「非接触・非対面営業」への転換や「テレワーク・オンライン会議」といった、昨今の働き方・生活様式の変化への対応事例も掲載しています。本事例集が、新たな挑戦、アイデアを生み出す契機となり、貴社のICT活用の一助となれば幸いです。



東京商工会議所 品川支部
会長 武田 健三

ICT利活用の「必要性」と「きっかけ」を考える



東京商工会議所品川支部
情報産業分科会 分科会長
林 知之

「情報技術」は、私たちの生活やビジネスをするうえで切っても切り離せないものになっています。身近な例として、スマートフォンやタブレット端末に代表されるスマートデバイスが定着していったことにより、SNSなどのネットワークやアプリケーションに素早くアクセスでき、通信・コミュニケーションの利便性が格段に向上しております。

また、昨今のコロナ禍により、急速に普及した「テレワーク」や「オンライン会議」などにおいても、情報技術（ITやICT）が用いられており、日進月歩する技術をいかに効果的に自社に取り入れられるかが、事業発展のカギとなっております。ここでは、日々変化する経営を取り巻く環境への対応策と各企業が抱える課題の解決に向け、ICT利活用のヒントとそれにより得られる効果などを紹介しております。

ご存知のとおり、ICTとは「情報通信技術（Information and Communication Technology）」の略称で、情報処理や通信に関する技術・産業・設備・サービスなどを総合的に指す用語です。“IT”はコンピュータやソフトウェアなどの情報技術そのものを指すのに対して、“ICT”は通信技術により情報伝達や人と人とのコミュニケーションをつなぐものであると言われて

おります。それでは、その“ICT”の利活用が必要となる背景について、代表的な要素を挙げてみましょう。

(1)人口減少を乗り越える（社会的要因）

まず、1つ目は、少子高齢化にともなう労働力人口の減少であると、私は考えております。

総務省「国勢調査」及び「人口推計」によると、2019年では15歳～64歳人口は全体の約60%を占めているものの、2040年には53.9%、2060年には51.6%に推移すると言われております。多様な人材活用を後押しする施策は進められているものの、総人口数が減少傾向にあるため、人手不足は今後も切り離せない問題であると言われております。

限られた経営資源の中で生産性を向上し、競争力を維持・発展するためには、ICTには「手段」としてのバリエーションが豊富であるとともに、コミュニケーションとしても有効な手段であるため、課題解決に一役買っているものと考えております。

(2)大容量のデータ取り扱いが可能に（ICTの進化）

2つ目は、データ量の増大・多様化が挙げられます。従来では紙で保管されてい

ICT利活用推進の背景

1 社会的要因



2 ICTの進化



た伝票や仕様書等の書類が、現代では情報管理・機密保持の観点からデータで保管されるようになったことに伴い、データ量が増加しております。

また、データの保存方法もフロッピーディスクから、MOやCD-ROM、ハードディスクであったのが、現代ではサーバーやクラウドでの保管が主流になっています。（※経済産業省「情報処理実態調査 調査報告書（2018年発表）」によると2016年度において約59.3%の企業がクラウドサービスを利用している調査結果があります。）

昨今の新型コロナウイルス感染拡大防止により、急速に浸透していったリモートワークのような場所・勤務形態を選ばない働き方ができるのも、こうしたデータ保管の発展が大きく寄与しています。

こうした背景を鑑み、本事例集ではICT利活用の効果について、

- ①生産性向上・業務効率化
 - ②営業スタイルの変革
- の2つの観点からアプローチをしております。

まず①については、集計業務・事務作業の効率化と在庫管理等データ共有の事例を挙げております。具体的には、経理システムによる経費の自動精算、人為的ミ

スの大幅な低減（記入漏れ・証憑書類の添付漏れ等）、在庫管理の適正化（過剰発注、欠品リスクの回避等）やクラウドの活用による在庫の適正管理の事例を紹介しております。

次に②については、リモートワークやオンライン会議（商談）、Microsoft365などの導入などによる事業活動・営業活動の効率化や顧客（見込客）のデータ収集に関する事例を挙げております。

具体的には、全国各地の顧客等との商談や社内会議などに適したオンライン会議システム、ネットワークやソフトウェアの活用による顧客データの収集などの事例を紹介しております。全体を通して、コロナ禍に限らず、生産性向上や働き方改革に向けた取り組みのヒントを掲載しております。

最後となりますが、ICT利活用に必要なものは「きっかけ」だと私は考えております。

実にシンプルな回答かと思われますが、この「きっかけ」を具体的な行動に移すところから、生産性向上と事業拡大につながると確信しております。

本事例集が、皆さまの抱えていらっしゃる経営課題に対してICTを利活用していく契機となれば幸いです。



クラウド



スマートフォン

ビットズ(BITS)

心がけるのは付加価値の高い開発 自社ブランド商品で現場のIT化推進も

創業50年を迎えたビットズは、モバイルアプリから社会インフラまで広範囲なシステム構築を受託開発している。

「人材を現地に派遣するタイプではなく、独自の付加価値を付けられる請負契約にこだわってきました」

代表取締役社長の原田篤氏は経営方針をこのように説明する。

近年は培ってきた技術を形にすべく、自社ブランドの製品・サービスに力を入れ始めている。ビジネス構造の転換には社内の改革を伴う。

取締役営業本部長の片桐博文氏は、「企画アイデア出し、技術で何ができるかの探求、事業採算性検討の3つの観点で研究し、融合して商品づくりを進めています」と取り組みの様子を打ち明ける。

ラインナップ商品の一例として、中小企業ユーザーが多い在庫管理サービス「みえぞう」に焦点をあててみよう。

クラウド型で最新在庫を把握 複数拠点でも一元管理が可能

「みえぞう」は自動車メーカー向けに開発した部品在庫管理システムをもとに、顧客の声を盛り込んで商品化した



在庫管理システム「みえぞう」の案内パンフレット



代表取締役社長
原田篤氏（写真中央）
取締役 営業本部長
片桐博文氏（右）
営業本部 営業部
主任 遠山隆正氏（左）

クラウドサービスである。

企業のIT導入においては、受発注分野に比べて在庫管理は後回しにされがちだ。表計算ソフトを使って管理している会社では、商品数、顧客数が増えるにともない管理が煩雑になったり、操作ミスでデータを壊してしまうこともある。また、複数人でリアルタイムのデータ活用をしにくいという難点があった。

こうした部分をシステム化するのが「みえぞう」である。クラウド型であるため、ネットにつながるパソコン・タブレット、またはスマートフォンがあれば、場所を問わず利用できる。

パソコンがある部屋でしか使えないシステムだと現場で一度メモ書きが必要になるが、その場で完了できるのはクラウドの良さだ。

複数の拠点にまたがる在庫も統合的に把握でき、入庫、出庫の記録や最新数値の把握が可能である。



オフィスには、おしゃれなフリースペースがあり、気分転換や発想の場になっている

データの入力時は伝票単位でバーコードリーダーによる読み込み、また、表計算ソフトに記載されたデータからの取り込みにも対応している。

加えて、「有効在庫」が把握できるのも大きな特徴だ。出庫前だが契約済の商品や入荷予定の商品を加味した「受注可能な商品数」がわかるので、営業活動を進めやすくなる。

「みえぞう」の営業を担当する遠山隆正氏は、「属人化しがちな在庫管理ですが、複数拠点にわたって一元管理できる点が好評です。ご要望をお伺いし、必要に応じてカスタマイズも可能です」と話す。

「お客様が手間なく業務を進められるよう、投資をしながら自社ブランド商品を成長させていきたい」

原田社長は今後の方針をこのように語った。

取材メモ ここが強み!

- 開発力が高いから、カスタマイズにも柔軟に対応できる
- 現場の声を聞き、欲しい機能を形にした商品づくりをしている

会社概要

株式会社ビットズ

- 品川区西五反田8-11-13 五反田マークビル（東北、関西に事業所）
- 設立: 1971年
- 事業内容: ソフトウェア受託開発、自社ソフトウェア製品開発/販売
- https://www.bits.co.jp/

ユーザー 活用事例

東洋メディアリンクス (空間プロデュース)

急増する在庫管理をミスなくこなす 効率化に加えモチベーション向上も

フレグランスのイメージと
ディフューザー



空間プロデュース営業部
部長 倉地徹氏
(画面に映っているのはリモート取材に
対応して下さった管理部IT推進課の
北澤謙二氏)

導入したIT

ビットズの在庫管理
サービス「みえぞう」
をカスタマイズして
活用

成果

- ・取引量が増加しても、顧客ごとに異なる交換タイミングにミスなく対応
- ・リアルタイムの在庫把握で顧客にスピーディな回答を実現



代表取締役社長
松島透氏

ホテルや店舗、会社へ足を踏み入れたとき、心地よい香りや、「上質」「穏やか」「オリエンタル」などイメージを強める香りを感じたことはないだろうか。

このような空間を演出する香りのソリューションを手掛けるのが、東洋メディアリンクスである。

同社はBGM、音響、映像ソリューションなど、人が行き交う場の空間プロデュースに高い実績を誇り、近年はニーズの高まりを受け、世界最大の香料メーカー「Scent Air」社と提携して香りの事業を展開している。

200種類以上のフレグランスから空間に合うものを選び、ディフューザーと呼ばれる機器にカートリッジをセットして香らせる。

「人それぞれに合う洋服があるのと同様に、店舗コンセプトやブランディングに沿った香りがあります」

空間プロデュース営業部・部長の倉地徹氏は、事業の特色をこのように説明する。

顧客ごとに異なる納品サイクルに 対応できるシステムを選択

香りのカートリッジは1か月～1.5か月を目安に交換する。在庫品をストックし、各社のタイミングに応じて出庫作業を行ってきたが、取引先の増加に伴い倉庫での作業量が上昇。1社ごとに香りの種類や交換タイミングが異なるためミスも起きやすく、表計算ソフトでの管理が限界に近付いていた。

「システムを入れたほうが効率がよくなる」と考えた現場のスタッフがビットズの「みえぞう」を探し、IT責任者の北澤謙二氏に相談を持ちかけた。

選択の決め手になったのは、「当社ならではの業務内容をきちんと理解し、カスタマイズしてもらえる点」(北澤氏)だった。

顧客ごとに商品や交換周期が異なる点や、変更、不良品発生時の対応など、普通は個別対応となる細かい事項もシステムに組み込み、業務全体を効率化したかったからだ。

「みえぞう」の導入後は、カートリッジ交換時期が近付いた顧客の情報をシステムで一覧でき、間違いなく出荷対応ができるようになった。1社ごとの情報を都度探していたときに比べ作業効率も大きく向上した。

また、「みえぞう」はクラウドサービスであるため、ネットにつながる端末があれば、どこにいても最新在庫を確認できる。営業提案中にその商品がいつ出荷できるのか顧客に即答でき、ビジネスのスピードがアップしたという。

そして倉地氏は、「ITで仕事になった、一人がこなせる業務を増やせたという実感は、皆をポジティブにしモチベーションを上げてくれました」と指摘する。システム導入をきっかけに働く人も変化、成長していくのだ。

ビットズへの感想

当社としっかりコミュニケーションし、要件を理解したうえで適切なカスタマイズ提案が際立っていました。次の取り組みも一緒に進めていきたい。

顧客の業務内容に誰より精通し IT活用におけるワンストップの相談先に

「ITに使われることなく、人間らしい社会の実現へ、地に足ついたIT活用を提供していきたい」

オプティマの森田宏樹社長は「人」「人間」「人間力」という言葉をたびたび口にしている。

社内の人材育成においては、技術力を磨くのはもちろん、やりがいを感じられる環境づくりを重視。会社と社員の信頼関係を強くすると同時に「顧客との顔が見える関係」を築き、自社サービスの提供などアイデンティティの確立に力を注いでいる。

業務特性をよく理解した オリジナルパッケージ製品

企業のシステム構築においては、現場の課題とシステムを結びつける点に難しさがあり、仕様が固まりにくかったり、途中変更も発生しやすい。

オプティマの事業領域

システムの受託開発

-民間企業・自治体
-大手SIer

オリジナルのパッケージ製品

-業務にフィット!

例)

「うるとらミート」
食肉加工卸会社向け
クラウドサービス



「KabuKura」

株主総会の準備・進行を支援する
クラウドサービス



代表取締役社長
森田宏樹氏



技術と同時に人間力を大切にしている社内は、
活気がある

そこでオプティマでは、社員が顧客の業界・業務知識をしっかり身につけ、現場の状況をよく理解したうえでシステムの提案・開発を行っている。

「担当者がお客様と話をすると『業務の特徴をよくわかっている』と信頼を寄せてくださり、発注をいただくケースが多くあります」と森田社長は説明する。「人の力」がオプティマのサービス力になっている。

顧客先は、物流、食肉、自治体など幅広い。

その一つである食肉業界は、個体ごとの違い、加工による変化を伴う独特の業務内容である。同社はしっかりと現場に入り込み使いやすいシステムを開発した。この実績、および「かゆいところに手が届く」知見・ノウハウをベースに、食肉加工卸会社向けの販売・加工・在庫管理クラウドサービス「うるとらミート」を自社サービスとして提供している。

ハンディターミナルによる入出庫情報登録の省力化、食肉業界ならではのテーマである「トレーサビリティ法」への対応

会社概要

株式会社 オプティマ

■品川区大崎3丁目5番2号 エステージ大崎 4F
■設立:1972年
■事業内容:システムの受託開発、パッケージ・ソフトウェアの開発・販売等
■https://www.opt.co.jp/

応など、使いやすさが評価されている。

自社開発したこのほかのオリジナル商品としては、株主総会における想定問答の作成や当日の運営をサポートするクラウドサービス「KabuKura」のような、ピンポイントの業務系サービスもユニークである。

企業のIT活用においては、業務系、コミュニケーション系、管理部門用セキュリティなど、分野ごとにいくつものITツールが必要になり、企業側の管理工数も増えがちな。

そこでオプティマでは幅広い分野への対応力をつけ、「ワンストップでサービス提供できる」体制づくりを進めている。

ITのことをなんでも相談できる窓口として顧客企業のIT活用をさらにサポートしていく構えだ。

取材メモ ここが強み!

- 顧客の業務をよく理解しようと努めており、安心して話を進められる
- 社員がやりがいをもって元気に仕事をしている

ユーザー 活用事例

小川畜産食品 (食肉加工・流通)

独特の食肉加工プロセスを見える化し きめ細かい出荷ニーズに応える!

ユーザー企業Profile

小川畜産食品株式会社

■品川区二葉2-4-18
■設立:1949年
■従業員数:72名
■事業内容:食肉の加工、流通



代表取締役社長 小川晃弘氏

バックにきれいに盛りつけられ店頭で売られるお肉、焼肉店で出てくる希少部位のお肉——いずれも元は1頭の牛や豚である。

羽田空港の対岸、京浜島に事務所を構える小川畜産食品は、国産の牛・豚を中心に、枝肉の仕入、部位ごとの切り分け・加工、量販店や飲食店への出荷を手掛けている。

創業80年を超え、小川晃弘社長は三代目にあたる。

「生鮮食料品は産地直送がトレンドですが、牛を一頭直送するのは現実的ではありません。ニーズに沿った加工・保管や目利きが、私ども中間卸の存在意義と言えます」

工業製品なら「Aというネジ」は皆同じものだが、肉の場合「牛ロース」といってもどの牛をいつ加工したか、さらにパーツも100近くに及び、それぞれが個別商品となる。また、鮮度が命の生鮮食料品なので、リアルタイムの管理が求められる。かつては1頭ずつ、部位の内訳を紙に記載し、出荷するとファイルから外すという手作業による管理を行っていた。

1頭ごとの加工・部位をデータ化 出荷までのプロセスを管理

牛のトレーサビリティが求められた背景もあり、システム化を決意。IT担当の松島英将氏が入社し、約15年にわたりオリジナルシステムの開発・改良を続けてきた。

「肉は加工によって、重量は減るのに単価が上がる独特の世界です。システムの発注先を探し数社当たった結果、業務の細かい所まで対応でき、運用も含めて相談できるオプティマさんの提案を選択しました」

導入したIT

食肉加工・在庫・出荷管理
システム(オプティマによる
独自開発)

成果

- ・業務効率が向上。作業時間が短縮され働き方改革にもつながった
- ・棚卸作業が数週間→約2日に

管理部
部長
松島英将氏



業務風景

松島氏は当時のことをこのように振り返る。

システム導入により、個体別・賞味期限別に出荷までの商品管理が可能となった。出荷時にハンディターミナルで読み込むと在庫引き落としや出荷記録もなされる。

取引先からは、「ある部位を二つのパックに再加工し、一つのケースで納品してほしい」など細かな指定がくる。こうしたケースにも対応できるよう順次システムに組み込んできたという。

また、「業務間のデータが連携しており、入荷すれば仕入伝票が立ち、出荷すると売上が立つので、現場と経理の事務作業を省力化することもできました」と松島氏は話す。

経営管理面では、「かつては1頭分売り終わらないと損益が判明しなかったが、今は販売部位単位で利益を把握できます」(小川社長)と指摘する。

各プロセスの作業時間が短縮された結果、残業を減らし働き方改革が前進した。

今後はグループ間のデータ連携やシステムのクラウド化、また、営業現場での肉の在庫検索、小川畜産食品ならではの目利き情報を加えた画像利用などを検討しており、オプティマとの二人三脚を進めたいとの意向である。

オプティマへの 感想

食肉業界に精通しており、現場スタッフが改良点を相談するくらい信頼感があります。次のステージも一緒に取り組んでいきたい。

Web上の展示会サービスをいち早く提供 中小企業の課題に応えIT活用を推進する!

ITツール導入を支援——経済産業省が2017年から実施しているIT導入補助金に自社商品を複数登録し、中小企業のIT活用推進に力を入れているのがエー・アール・シー（ARC）である。

システムの受託開発の傍ら、5年ほど前から自社サービスの提供に力を入れた。

「オーダーメイドスーツを作る匠がたくさんいる会社ですが、匠の技術を使って量販でも勝負したい、価値創造企業になろうと中期計画を立てています」

代表取締役の太田貴之社長は、ビジネス状況をこのように説明する。2018年にはサービス産業のサービス力を認定する「おもてなし規格認証 金認証」を受けている。

ここでは、オンライン展示会開催サービス「BizMeet online」を詳しく紹介しよう。

マッチングサービスの経験をタイムリーな企画に活かす

新型コロナウイルスによって、重要な取引先開拓・商談の場である展示会が開催しにくい状況を鑑み、同社は、ネット上で出展者のプレゼン閲覧や資料請求、商談ができる「オンライン展示会」開催のプラットフォームサービスをいち早く提供した。IT企業と学生の就職マッチングサービス「ナブかつ」を構築した経験があり、その際の技術を用いたという。

「BizMeet online」は展示会の主催者が申し込みを行い、主催者から割り当てられたゾーンに出展者が情報を登録する。

「情報は写真や動画にも対応してお



代表取締役
太田貴之氏

夜はお酒も飲める、
社員の交流スペース



り、資料のダウンロードサービスや興味を持った方とそのままWeb上で商談する機能、Web上のセミナーやワークショップの参加登録機能などを備えています。閲覧数や資料のダウンロード数等、結果を数値で把握できますので、来場者の動向を見て対策を取りやす



「BizMeet online」はWeb上で展示会を開催し、
取引先の発掘や商談をサポートするサービス

いのもデジタルならではの価値です」

経営本部・イノベーション部の西塚昌紘氏はこのように説明する。展示会サイトのデザインは、展示会ごとにオリジナルのものを制作するという。

会場型展示会の代替にとどまらず、会場開催と併用して商談数を上げる、継続的に商材カタログとして活用するなどの使い方により、取引先開拓の新たな手段となっていくだろう。

太田社長は、「少子高齢化で事業承継が課題となっている中、IT業界がお役に立てることは多々あります。社員と想いを共有し、潜在ニーズに応えるサービスを提供していきます」と力を込めた。

取材メモ ここが強み!

- オンラインでの展示会プラットフォームは、企業の商談の機会を増やし、取引先開拓に貢献する期待大
- 効率を上げる基本的なIT活用から相談に応じてもらえる

物流分野を熟知し業界を支える! 配置や人の動線など業務分析から対応

各地からの魅力的な商品がタイムリーに店頭へ並ぶ。注文した商品が自宅に届く——より便利になった生活を見えないところで支えているのが流通・物流である。正確に効率よく、そしてコストを抑えてモノを流通させるには、ITシステムが不可欠である。

物流・流通分野を重点事業領域の一つに、生産管理・工程管理、基幹業務などのシステム開発を担うのが、ドルフィンスルーである。

大手IT企業出身者が立ち上げた同社は、豊富な経験を背景に大手企業のシステムを直接受託しているのが特徴的だ。物流分野でも業界の中核を担う企業と取引がある。

代表取締役石井雄二社長は、自社の強みを次のように話す。

「物流業界を熟知し、お客様と同じ目線で会話できるのが大きいと言えます。最先端の技術もちろん大切ですが、当社では業務に関する知識を持って、トータルのソリューションを提供しています」

ITシステムだけで終わらない 物流パッケージ、3つの要素

物流業界における実績を踏まえてパッケージ化したソリューションが「ロジする〜」である。物流や倉庫会社が対

代表取締役
石井雄二氏



オフィスは東京湾に面した天王洲アイルにある。
海を臨みながら快適に勤務できる

象で、①現場の分析、②シミュレーション、③システムの3ステップを基本とし、ITシステムは3つの要素の一つに位置付けられている。

「物流業界でのノウハウをもとに、倉庫の中でのモノの配置や人の動きの最適化提案からシステムまでをサポートします。業務分析と改良で効率性が大きく変わるからです」

事業部長の梶田仁司氏はその理由を説明する。分析の段階では、倉庫の建築図面を調べたり、ストップウォッチを用いて作業時間を測ったり、現状調査から始める。

シミュレーションの際は、三次元の動画を用いて、モノや人の配置を変えながら、1分あたりのピッキング量などを計

算する。大手流通では、3分間の誤差の範囲で荷を下ろさねばならないケースもあり、こうした経験が生きているという。

ドルフィンスルー自身も、ブーゲンビリアの花を産地直送販売するECサイトを運営している。

石井社長は「ITを用いながらあらゆる商品を流通できる一つの例として、宅配便会社と連携して取り組んでいます。今は企業規模に関係なく、全国に販売できる時代です。システム化にあたっては、機能を盛り込みすぎず、スリムで最適なラインをご提案するよう心がけています」と自信を見せる。

中小企業が最初から多機能・高額なIT投資をすると負担感が増してしまう。ドルフィンスルーでは、無理なく始め、必要な機能は随時追加していく方針で、効果の高いIT活用を支援していく。

取材メモ ここが強み!

- 物流業界のノウハウがぎっしり。物理的な場の分析から頼めるので、トータルで業務効率と物流の質を高められる
- ユーザー企業それぞれにとって等身大の最適な提案が受けられる



物流パッケージソリューション「ロジする〜」の構成

東京システムハウス

最新技術の活用に積極的に挑み 顧客へ新しい価値を提供する

「IoT、AI、5Gと、新しい技術には心躍ります。この技術を用いて、お客様から見て付加価値の高いサービスを作り出すことが使命です」

経営方針をこのように語るのは、東京システムハウスの代表取締役社長・林知之氏である。大手メーカー等へのIT技術者派遣を経て、30年ほど前から自社ブランド型のビジネスに切り替えてきた。「独自の製品・サービスを人より少し早く」がモットーだ。

同社は、最新技術を用いて顧客の課題に応える革新的なサービスを作り出すべく、ユニークな活動をしている。KDDI総合研究所の研究者、ITベンチャー企業会員100社とのコラボレーション組織「KT-NET」の主催である。

KT-NETの事務局を務めるIoTサービス事業部課長の原口一孝氏は、「高いスキルを持つエンジニアが技術を持ち寄り、連携しています。同時に、様々な方々から現場での困りごとをうかがい、解決手段としてIoT等を活用する流れを大切にしています」と説明する。

商店街のカメラ映像を解析し 通行人数や属性を集計

生み出したソリューションの一つが、戸越銀座商店街の「来訪者モニタリ



代表取締役
林知之氏（写真中央）
IoTサービス事業部 課長
原口一孝氏（左）
ITサービスデザインプロジェクトリーダー
丸山泰典氏（右）

フリーアドレスのオフィス

グシステム」である。KT-NETにて、商店街の現状や課題をヒヤリングした際、「商店街のメディア化、基盤となるデータ収集」の必要性が浮き彫りになり、品川区の補助金を活用してプロジェクトをスタートさせた。

システムは、商店街に設置したカメラの解析により総人数のカウントや男女別など属性別の集計を行うものだ。

「セキュリティに配慮して画像解析はエッジ端末で行い、分析結果をクラウドサーバーに上げています。データは週1回、同じく当社が開発したスマホの閲覧板アプリを通じて商店街の組合員の皆様に配信しています」

システム構築を担当した丸山泰典氏は仕組みをこのように説明する。商店街に設置したカメラと事務所の間は有

線でつなげられないため、2キロメートルまで飛ばせる屋外用Wi-Fiを活用しているという。

データ配信の基盤となる閲覧板アプリの構築では、賛成・反対をワンプッシュで返答できるなど使いやすさに配慮した。

現在はさらに、店頭に置かれたデジタルサイネージを見た（振り向いた）かどうか、掲示の効果を把握するシステムも開発中である。

これまで可視化されていなかった人の動きに関するデータ取得は、時代に即した新しい在り方の実現へ、戸越銀座商店街が一步を踏み出す下支えとなるだろう。

全国の商店街が成功例や悩みを共有でき、役立つ情報を提供するポータルサイトを開設する予定もあるという。徹底的に課題を開き支援する姿勢が貫かれている。

取材メモ ここが強み!

- 技術の探求と現場の課題・ニーズ把握の両方にバランスよく取り組んでいる
- IoTやAIを使ったソリューションの相談をしやすい

会社概要

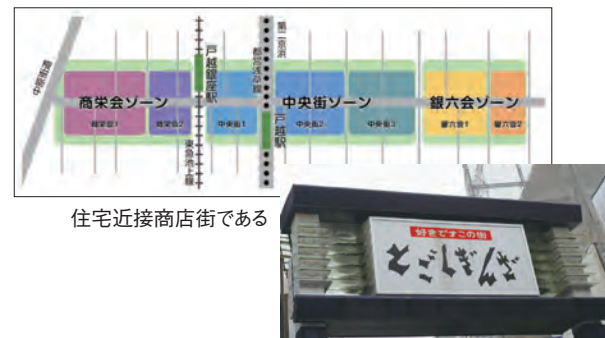
東京システムハウス株式会社

- 品川区西五反田8-1-5 五反田光和ビル5F
- 設立:1976年
- 事業内容:コンピュータ利用に関する総合サービス
- <https://www.tsh-world.co.jp/>

ユーザー 活用事例

戸越銀座商店街 (約300店舗)

商店街の「メディア化」を目指す 第一歩は通行データの把握から



住宅近接商店街である

全長1.3キロメートル。3つの商店街が連合し300もの店舗を有する「東京で一番長い商店街」である戸越銀座商店街は、「食べ歩き聖地」とも称され、マスコミ登場頻度もうなぎ上りだ。これは20年以上に渡る戸越銀座商店街連合会の地道な活動の結晶である。

「高度経済成長期の賑やかさをピークに、バブル崩壊前後には急激な衰退がはじまっていました。このままではいけない。戸越銀座にしかないものを作り、知名度を上げようと取り組んできました」

戸越銀座商店街連合会専務理事で広報を務める亀井哲郎氏は、当時は数少なかった賛同者とともに、生まれ育った商店街の活性化に力を注いできた。

合意形成を素早く行うアプリ 通行量データ配信にも活用

地域外からの評価が高まるにつれ、課題となったのが「各店舗との合意形成」だった。マスコミの取材が決まっても全店舗に伝える前に終わってしまうことも多々あり、簡単に情報共有できる手段が欲しかった。

この状況を東京システムハウスが主催するKT-NETで話したことがきっかけで、商店街のIT活用が進む



デジタルサイネージ
来訪者用のお手洗いもある商店街事務所
アプリで配信される画面例

ユーザー企業Profile

戸越銀座商店街

- 全長約1.3キロメートルにわたる関東有数の長さを誇る商店街。戸越銀座商栄会商店街振興組合、戸越銀座商店街振興組合、戸越銀座線六商店街振興組合の3つの商店街振興組合で構成。
- <https://www.togoshiginza.jp/>

使ったIT

スマートフォンの閲覧板アプリおよび来訪者モニタリングシステム(いずれも東京システムハウス構築)

成果

情報共有がスピード化し、データを取る・活用することへの気運が高まってきた



こととなった。

簡単に情報を伝えレスポンスを受けるため、スマートフォン専用の「閲覧板アプリ」を開発。東京システムハウスのサポートで、順次各店に導入を行っている。

もう一つ、亀井専務理事が構想していたのは、商店街として収益を上げ、その資金でさらなる活性化に取り組むことだった。

「多くの人が集まる商店街をメディア、媒体ととらえ、いろいろな企業と協業できないか」(亀井氏)

それには、商店街の通行量や来訪者の属性を見える化することが必要と、映像解析を元にしたモニタリングシステムを構築。集計されたデータは週1回、アプリを通じて会員の各店へ配信される。

具体的な数値をもとに対外的な協業を進める基盤ができた。同時に、各店がデータを見て、「これだけ多い商店街来訪者を自店に誘導するには何をすればよいか」を考えるきっかけにもなった。

今後はデジタルサイネージの閲覧データ数がカウント可能になるという。商店街の各店は、来客者数や属性判別などをもとに品ぞろえやPR方法の改善を実施できる。IT技術を用いたデータの活用は、小規模事業者における集客力向上の可能性を広げている。

東京システム ハウスへの感想

商店街の課題を開き、それにフィットする提案をもらえました。アプリの活用を各店に案内するなど、フットワークよく対応してくれました。

大崎コンピュータエンジニアリング

IT活用基盤をカバーする強み活かし 困ったときに頼れる相談相手に

ITの導入においては、PC端末を購入し、インターネットにつなぎ、各種設定をし、業務アプリケーションを入れ…と何層もの準備が必要だ。日々の運用管理も欠かせない。情報システム担当者を置かない・兼務で忙しい会社は、基盤整備の段階で苦勞し、ITの力を十分に生かせないことが多々ある。

そうした会社からも「IT活用の相談相手」として信頼を寄せられているのが、大崎コンピュータエンジニアリングである。

同社は電機・通信分野からスタートし、千葉県沿岸地域のインフラ工事・コンピュータ導入に大きく貢献。自治体、企業と顧客も幅広く、電話・ネットワークからアプリケーションまで総合的に扱えるのが第一の特徴だ。

「コンピュータと通信は切り離せないものですから、別会社であった会社を平成4年に統合して情報通信の総合エンジニアリング会社としました。国内2か所にデータセンターを所有し、顧客のシステムをお預かりするホスティングサービスやクラウドサービス事業に力を入れています」

武田健三社長は事業の概要をこのように説明する。

ニーズに応じたシステム構築はもちろん、データ保管サービス「OMSB（お



社内の会議風景（テレワーク併用）



代表取締役社長
武田健三氏（写真中央）

第2営業統括部 東京営業部
部長 阿部之洋氏（右）
同部 原島俊也氏（左）

むすび）」、設備工事業向け見積積算システム「Omitsusan（おみつさん）」などオリジナルなクラウドサービスも提供。最近では、テレワークニーズの高まりとともに、スマートフォンを会社の内線電話として利用できるサービスが人気だという。

クラウド時代も現場を重視 人材育成にも注力

中小企業のIT導入計画から構築、導入、メンテナンスの総合サポートは、「ネットワークシステムサポートサービス」（NSS）だ。

クラウドサービスの進展により、ソフトウェアの提供をネット経由のみで済ませるIT企業もある。しかし同社は現場に「人」が出向くことを大切にしていると、第2営業統括部 東京営業部・部長の阿部之洋氏は打ち明ける。

「クラウド化では『細かいことはマニュアルを見てください』で終わってしまいがちですが、ITを使いこなすためのサポートは欠かせません」

ITは活用して効果を上げてこそ意味がある——これは多くの企業の実感だろう。電話工事時代から現場に入り

顧客の声と向き合ってきた同社ならではの経営姿勢だ。

そのため、社員は営業、SE、ネットワークSE、保守、工事5部門で均等に増やし、営業担当者が各部門と連携して顧客の多様なニーズに対応。新しい知識の取得やOJTによるスキルアップに力を入れている。

企業への提案を行っている同部の原島俊也氏は、「『こんなことでできませんか?』とご相談を受け、お困りごとを詳しくうかがったうえでトータルのご提案をさせていただくことが多いです」と現場の様子を説明する。

テレワークのニーズが高まる今、ネットワークとアプリケーションの両方がわかり、細かな設定や運用サポートを頼める「身近なパートナー」は、中小企業にとってますます大きな存在になっていく。

取材メモ ここが強み!

- 一つの窓口（営業担当者）で、多様なITの困りごとに対応できるよう、人材育成をしっかりと行っている
- ネットワーク周りからサポート可能なため、情報システムがない・忙しい会社の頼れるパートナーとなる

会社概要

株式会社大崎コンピュータエンジニアリング（OCE）

- 品川区大崎1丁目11番2号 ゲートシティ大崎イーストタワー2F（支店・事業所等14ヶ所）
- 設立：1954年
- 事業内容：通信・ITインフラ、ITソリューション、データセンター、クラウドサービス他
- https://www.oce.co.jp/

ユーザー 活用事例

ソリューションデザイン （投資運用ファンド）

クラウドツールでテレワーク環境を構築 コロナ禍でも業務を止めず生産性を維持



ソリューションデザインの受付風景

導入したIT

Microsoft365を基盤にしたテレワーク環境（Web会議システム、ファイル共有を含む。大崎コンピュータエンジニアリングのサポート）

成果

出社せずとも、大量のファイルの確認、打ち合わせを実行でき、生産性が上昇した

優れた技術・ノウハウはあるものの事業承継問題に悩む中小企業に手を差し伸べているのが、投資ファンド事業を展開するソリューションデザインである。

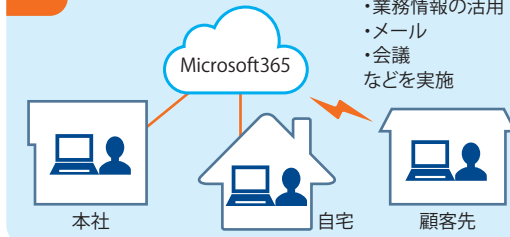
現在は①事業承継支援を主目的とするパイアウトファンド、②資金調達ニーズに劣後ローンや優先株式などで応えるメザニンファンドの2種類を運営し、多数の投資実績をあげている。

クラウド対応のOutlookに 社員の総意で賛成

企業向けファンド事業では、投資先企業の価値やリスクに関する調査（デューデリジェンス）や、ファンド運営中に同社社員が投資先に常駐し経営課題や事業承継を支援する業務が特徴的。そして、いずれにおいても、業界動向なども含めた膨大かつ多様な情報を収集し、パートナーである外部の専門家とも連携して情報分析を行う。

グループウェアや電話会議システムなどICTツールを導入し、社内外での情報共有、コミュニケーションの円滑化を図っていたが、内部管理部門長の小松良輔氏は、「社内のサーバーを利用したオンプレミス運用のグループウェアが、顧客先に駐在することも多い業務形態に合わず、課題を感じていました」と振り返る。

テレワークのイメージ



場所を問わず
・業務情報の活用
・メール
・会議
などを実施

「Teams」を使ったビデオ会議が 在宅も含め日常業務に浸透

Microsoft365の利用は2020年初めから開始した。これに併せて、社外用のモバイルパソコンとスマートフォンも用意した。新しい端末のキッティングは大崎コンピュータエンジニアリングにまとめて依頼し、すぐに使える状態にして社員に配布した。

定番のOfficeアプリ以外で利用頻度が高いのは、「Teams」を用いたビデオ会議。奇しくも、新型コロナウイルス対策としての在宅勤務に威力を発揮した。半数以上が在宅で仕事をして、社内や常駐、外部の専門家、投資先担当者等と自在につなぎ、支障なく業務を進められている。

小松氏は、「従来のIT環境のままだったら、業務にも影響が出ていたと思います。生産性を維持できたのは大きな効果」と、システム刷新の意義を強調する。

今後はリモートでの業務遂行をより促進するための社内規程や仕組みの見直しなどにも積極的に取り組んでいく意向だ。

大崎コンピュータ エンジニアリング への感想

このテレワーク環境があったからこそコロナ禍でも生産性を維持できました。今後はさらなるクラウド活用にもアドバイスをもらっていきます。

専門家に相談したい



専門家派遣制度「エキスパートバンク」

無料

経営課題に対し、ITコンサルタントや中小企業診断士、税理士、社会保険労務士等の専門家を派遣いたします（最大3回）。事業計画に関するご相談はもちろん、IT導入に向けた相談やホームページのアクセス向上等、様々な課題に対応した専門家を派遣いたします。



専門家が窓口に常駐「ビジネスサポートデスク（東京南）（浜松町）」

無料

経営課題の解決をサポートする専門家が常駐し、様々な相談に対応いたします。ITを活用した生産性向上、Web活用、事業承継対策、補助金・助成金活用等、企業経営に関する様々な課題解決のお手伝いをしております。

品川区・IT企業の横顔とICT活用事例 DX時代のデジタル経営とは

<東京都地域持続化支援事業（活性化事業）>

発行月 2021年2月
事業名 品川ICT活用推進事業
発行 東京商工会議所品川支部
〒141-0033
東京都品川区西品川1-28-3
区立中小企業センター4階
電話：03-5498-6211
URL：<https://www.tokyo-cci.or.jp/shinagawa/>

※無断転載・複製を禁ずる。