

# ゼロから始めるDX推進と HISのDX実例

Knowns Biz、WORKUS、スマートグラスを活用した  
DX実例とDXコンシェルジュサービスの紹介

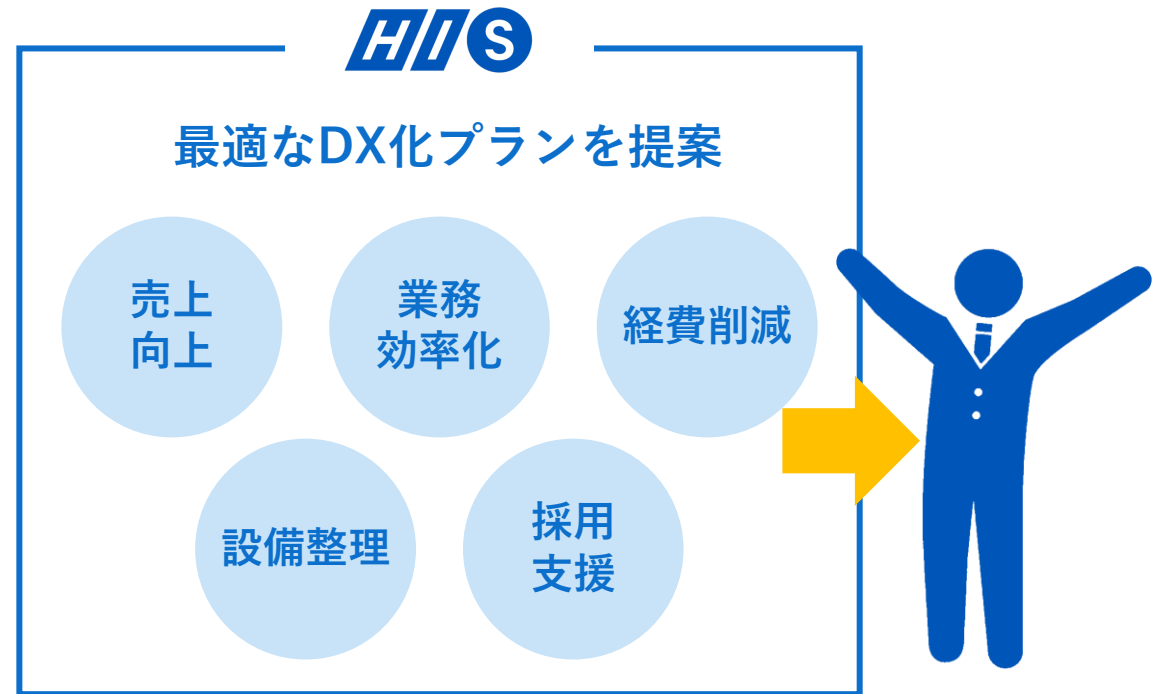


株式会社 **エイチ・アイ・エス**

中部法人営業グループ ソリューションセールスチーム

# HISが目的に応じたDX化ソリューションをワンストップでご提供

HIS自身のDX化の実例に基づき、あらゆるDXサービスを提供できる環境が整っております。貴社の課題解決のための最適なサービスを提案し、その導入の支援、導入後のサポート、また、導入後に感じられた新たな課題に対する解決策の提案など、貴社の市場での競争力向上を継続的にサポートします。



## 「2025年の崖」問題解消にはDX化推進が必須

### 01 そもそもDXとはなにか？

「ITを活用して自社のビジネスモデルを時代に最適化し、国内外で変化し続ける市場で生き残り、成長させるための変革」と言えます。

国際的な市場は大きくデジタル化が進んでおり、コストの削減、ビジネスの効率化が加速している中で、その変化に適応することを示しており、適応力のない企業は淘汰されていく未来が迫っていると言えます。

### 03 DX化によるメリット

業務の生産性の向上、消費行動の変化に対応したビジネスの創出、事業継続計画の充実という多くの企業に必要な要素を満たしやすくなります。単純作業をシステム化し、人でなければできない業務に専従させる、今後加速する5GやAIの技術に対応する商品やサービスを生み出す、コロナ禍のような災害時でも増益を狙える。その可能性は、DX化によって大きく広がります。

### 02 DX化“しない”ことのリスク

例えば、レコード→CD →ネット音源といった音楽に関する社会全体のDX化です。世界のDX化はあらゆる業種で加速度的に進み、需要と消費に変化をもたらしています。その変化に適応しなければ、かつての多くのレコード会社のように、**事業の存続ができなくなる**未来が、もうそこまで来ていると、多くの専門家が提言しています。

### 04 HISがDX化推進提案する理由

かつて格安航空券のHISとして名を馳せた当社も、9.11や3.11、コロナ禍などの社会不安や、オンライン旅行会社の台頭などにより、変革を余儀なくされました。コロナ禍ではいち早くオンラインツアーの造成に取り組み、その他様々な分野でのDX化を推進しています。変化を止めてはいけないことを身をもって理解している当社が、**自社の経験から、DX化の推奨により貢献したいと考えています。**



×



WORKUS

# 働き方のDX

「従業員エンゲージメントの向上」と  
「オフィスコストの最適化」をDXで実現

日本の生産年齢人口（15～64歳）は



2013年

8,000万人



2027年

7,000万人



2051年

5,000万人

2060年



4,418万人となる見込み

## 企業側の課題

- ・ 労働人口の減少
- ・ 従業員ニーズ多様化
- ・ 介護問題の深刻化
- ・ エンゲージメントダウン



## 従業員側の課題

- ・ 育児・介護の両立
- ・ 疲労・ストレス蓄積
- ・ プライベートの充実
- ・ コミュニケーション不足



社員流出  
業務縮小  
経営悪化

- ・ フレックス導入や働く場所の制限を撤廃することで育児・介護と両立できる環境を整備
- ・ オフィスを縮小・最適化し、バーチャルオフィス導入し固定費を削減

## テレワーク実施率

テレワーク実施率  
コロナ前

13.2%

出典：株式会社パーソル総合研究所「新型コロナウイルス対策によるテレワークへの影響に関する緊急調査」

テレワーク実施率  
コロナ後※2021年6月

86.3%

出典：株式会社矢野経済研究所 組織の従業員数が1,000名以上本社所在地が東京、大阪、神奈川、埼玉、千葉、愛知、宮城、兵庫、福岡の企業・組織に所属

テレワーク経験者が今後も実施したい率

82.4%

従業員1,000名以上の大企業では8割を超えるが  
中小企業の導入率は3割に満たない

## テレワークで課題と感じていること

社員間の  
コミュニケーション不足

61.6%

社員の会社に対する  
帰属意識の低下

39.8%

社員の  
メンタル・健康

32.9%

労務管理の  
問題

31.0%

出典：株式会社矢野経済研究所 組織の従業員数が1,000名以上本社所在地が東京、大阪、神奈川、埼玉、千葉、愛知、宮城、兵庫、福岡の企業・組織に所属

- ・6割強がコミュニケーション不足と感じている

# HISは「エンゲージメント向上」「コスト最適化」に取り組み続ける





# 時間や場所に縛られずWORKUSがボーダレスな世界を実現する

## バーチャルオフィス



コミュニケーション増進  
・業務可視化

リモートワークで希薄化するコミュニケーションが近くで仕事している感覚で気軽に取れます！

## コワーキングスペース



多様な働き方の実現

タッチ&ゴーで全国約200拠点のコワーキングスペースを予約・利用可能！

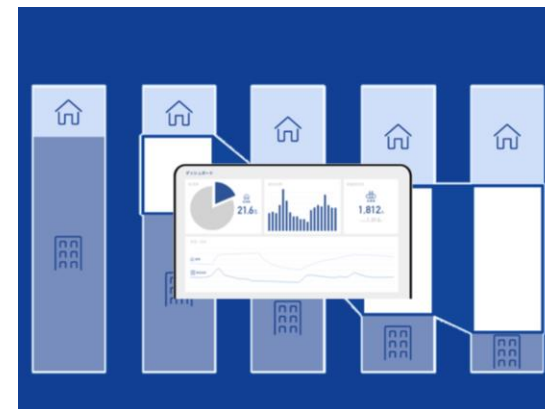
## フィード



従業員の自己実現、  
企業の業績向上

世界中の企業や地域が発信する情報がすぐに見られる

## オフィスコスト最適化



オフィスコスト削減

オフィースがオフィスコストの分析を行い最適化を提案

社員満足度向上



オンライン  
オフィス

社内外イベント  
参加・掲載

スマホを活用した  
情報共有の仕組み



社内イントラ  
掲載

社内外  
動画配信

コミュニケーション  
促進



ビデオ会議  
音声通話

社員間  
メッセージ

多様な働き方を支援



働く場所を  
選択

利用状況を  
可視化

WORKUS導入は「エンゲージメント向上」「コスト最適化」の第1歩

## 様々な企業や官庁でWORKUSをご利用



みずほリサーチ&テクノロジーズ



PHONE APPLI





# マーケティングのDX

HISも開発に参加している、  
革新的なマーケティングツール

# Knowns Biz

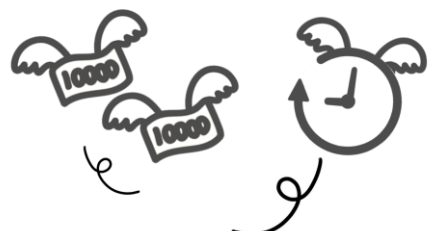
日常業務での  
こんな困ったを解決します!!

マーケティングやデータ分析に  
時間とコストがかかる!

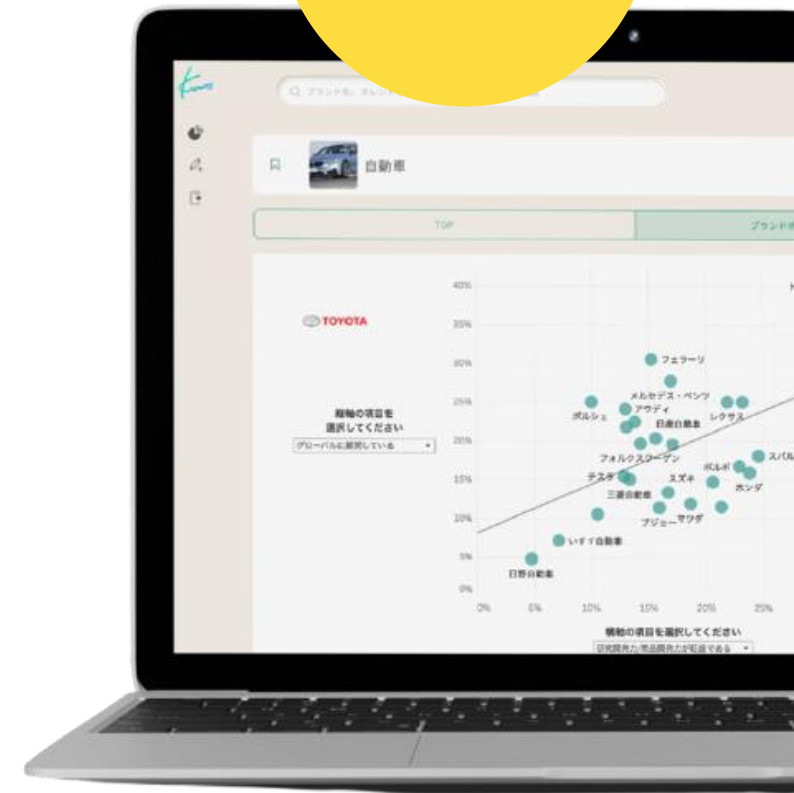
商品が売れない

広告費がかかる

効果的な宣伝がわからない



コスト削減  
& 売上増





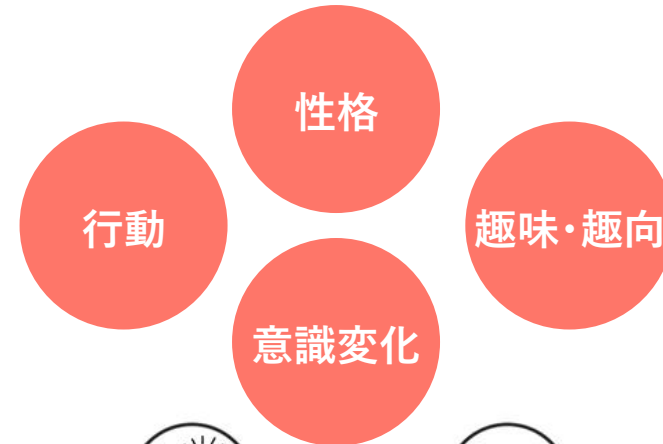
# 従来のツールにはない**性格**や**行動**、**趣味・趣向**のデータを保有

## セグメント

- |       |       |
|-------|-------|
| 性別    | 年齢    |
| 居住地   | 配偶者   |
| 子供の有無 | 子供の人数 |
| 世帯人数  | 最終学歴  |
| 世帯年収  | 月の貯蓄額 |



## 意思決定の要因



従来のツールにはない**性格や行動、趣味・趣向**のデータを保有

セグメント

意思決定の要因

“なぜ選んだか”  
まで分析

ターゲットを  
絞った広告展開

売上増・  
広告費削減

年齢

配偶者

子供の人数

終学

月の貯蓄

行動

性格

意



## 01. 億単位のデータ

データシェアモデルだから、あらゆる分野の大量データを定額提供できます。

企業・ブランド  
7,000社

企業・ブランド  
約800種

タレント情報  
1,000名

## 02. データリクエスト

データを定額内でリクエストできます。他社と共有しないプライベート調査も即時リサーチ可能です。



入稿・承認

簡単な操作で、  
データをリクエスト



回答情報

消費者向けアプリに  
配信、すぐデータ化



分析結果がすぐダッ  
シュボード化

## 03. 分析・資料作成

検索するだけで知りたい情報にたどり着き、分析も直観操作で完結。そのまま資料に貼り付けられ大幅な業務効率化ができます。



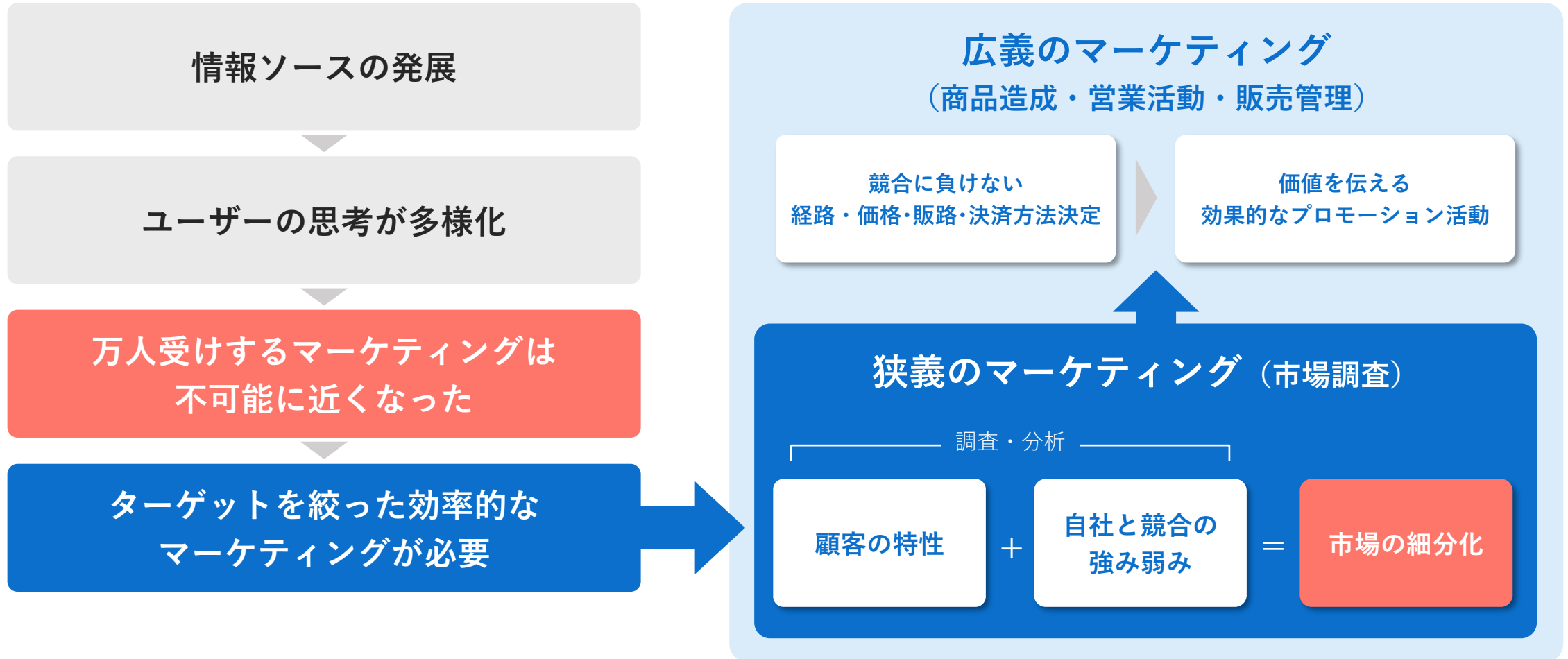
キーワードを入力すると、  
関連データが出ます

分析結果はそのままPPT  
などの資料に使用可能

ダッシュボードで分析を  
すぐに見れます。期間や  
項目の変更なども簡単で  
す



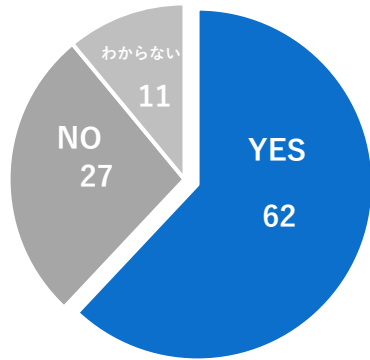
# 顧客のニーズ多様化でターゲットを絞ったマーケティングが必要に



※架空のデータを使った例です

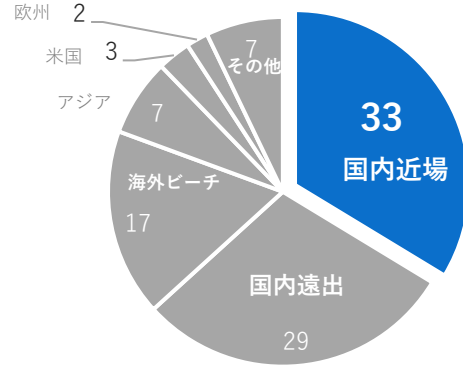
従来のアンケート

コロナ終息後は旅行に行きたいか (%)



YESと答えた人の傾向がわかる

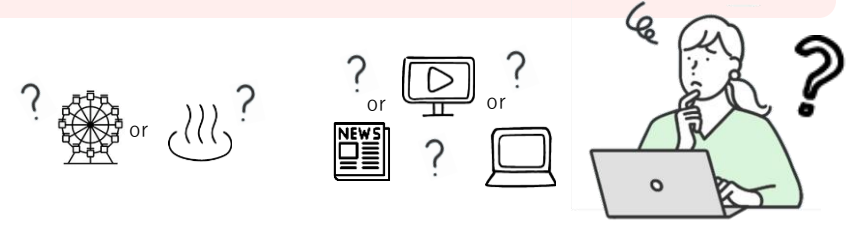
旅行に行くならどこが良いか? (%)



国内近場と答えた人の傾向がわかる

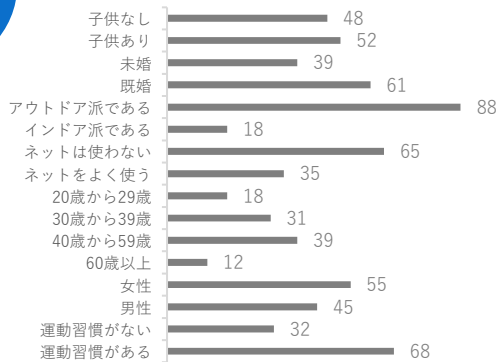
従来の一般的なアンケートデータでは、、、

「コロナ後、旅行に行きたいと思っている人が62%で、その内33%が国内旅行を希望している」ということ以上のデータはなく、国内近場の旅行を様々な角度から造成して様々な広告に掲載して販売を試みる、というやり方しかできません。

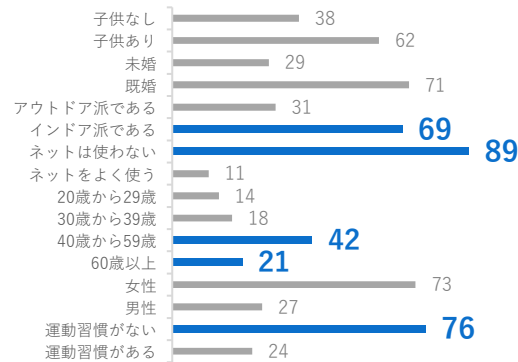


Knowns導入

YESの中での傾向別 (%)



国内近場の中での傾向別 (%)



Knownsが分析したデータでは、、、

国内近場に行きたいと回答した人の傾向を見ていくと、運動習慣がないインドア派の40～60歳以上の人が多いこと、さらにネットをあまり使わない人が89%だということがわかります!

遊園地やハードなアクティビティよりも温泉の方が売れそうだ!

ネットより新聞広告の方が効果的だ!



細分化した個人に対する商品造成、展開が可能となり、経費の節減、売上の向上が実現できます

「どういう商品が、誰に、どのような方法で宣伝すれば売れるか」

マーケティング戦略の3つの要素

誰に対して



どのような  
価値を



どのように  
提供するか



データ分析から導き出せる！

**HIS** × **WESTUNITIS**

# 作業現場のDX

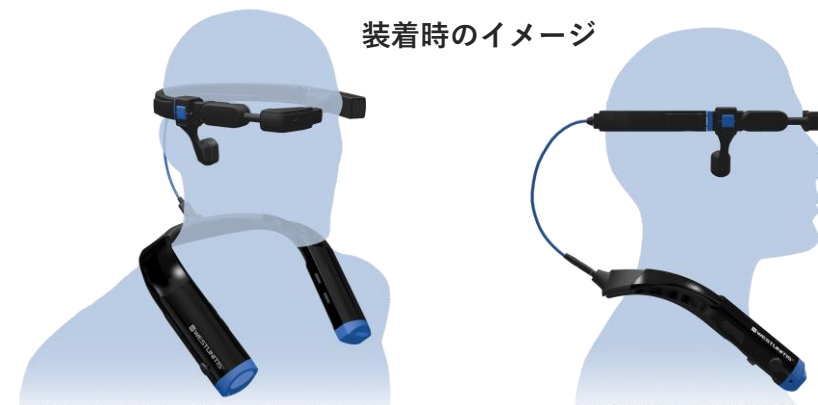
遠隔支援スマートグラスで現場のDXを加速

## 日本製LTE搭載スマートグラス InfoLinker3



- ① カメラと②ディスプレイが別なので、「本当に撮りたい場所」が撮影可能
- ③ ヘルメット取付クリップ(別売)で取付が容易
- ④ 骨伝導ヘッドホン(別売)で騒音環境へ対応
- ⑤ フレキシブルアーム(特許)で視界からすぐ外せる&調整しやすい
- ⑥ SIMスロット搭載で直接LTE回線へ。Wi-Fi環境がない場所で使用可能
- ⑦ 大容量バッテリー(4900mAh) 業界最大

- LTEモジュール搭載(世界初)
- IP65相当
- 音声コマンド操作 →ハンズフリー
- Made in Japan





## コスト削減

- 出張費削減
- 2人作業の1人化
- 若手育成コスト削減



## 人材育成

- 目線共有で技術伝承
- 優れた技術を遠隔地にも共有できる
- 作業映像など記録



## 現場安全確保

- ペーパーレス化による工数削減
- ヒューマンエラー削減
- 危険予知/危険時連絡
- ハンズフリー

## 遠くの管理者が技術者と同じ目線を共有し、遠隔サポート



熟練者減少に伴う、技術力、作業品質を若手へいかに継承するか？

スマートグラスとクラウド技術で1人の熟練者が複数の遠隔地へリアルタイムで指示できる環境を提供します。



就労人口の減少により、少ない人員で生産性をあげ、同じ成果をだせるか？

熟練者のノウハウをスマートグラスとクラウド技術の活用により遠隔地でもリアルタイムで共有できる環境を提供します。



コロナ禍の新しい働き方で出張を減らしながら生産性をどう維持するか？

事務所にいながら現場にいるように仕事を行うことができます。現場作業でもリモートワーク技術を活用して生産性を上げられます。

### 現場と管理側の距離が近くなります！



管理者が操作するパソコンと、作業者が装着するInfoLinker3とを、ネットワークを介しLinkerWorksクラウドサーバーに接続し、主に遠隔支援を行う「作業サポート」機能と、作業手順の確認や作業記録、履歴管理を行う「作業ナビ」機能を提供するクラウドサービスです。すべての操作を音声コマンドによりハンズフリーで音声操作のみで行うことができ、両手を使った操作が可能です。



## 作業サポート:遠隔支援

### ① ペイント機能



管理者がポイント指示

### ② 管理者側画面の共有



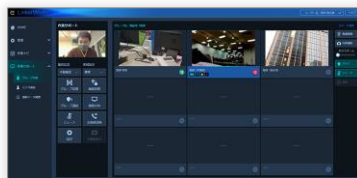
PC画面(図面や動画)そのまま共有

### ③ 遠隔操作機能



PCからスマートグラスを操作

### ④ グループ通話機能



InfoLinker3同士の通話や複数台のPC使用に対応

遠隔支援への最適機能を搭載

## 作業ナビ

### ① ナビ機能



(グラス側画面イメージ)

### ② 実績収集



写真や作業内容が残る (CSV出力可能)

### ③ 要領書入力



直感的インターフェイス

## 作業ファイル



### 作業レコーダ



通信できない状況でもデータを参照・記録

技能伝承・品質保証アシスト



| 種目     | 項目            | サービス名           | 初期費用     | その他費用       | 備考                                |                     |
|--------|---------------|-----------------|----------|-------------|-----------------------------------|---------------------|
| 経費削減   | 電気代削減         | クラウドでんき         | 0円       | 電気使用量に応じ月額  | 複数の電気事業者の見積りをワンストップで実施可能          |                     |
|        | ガス代削減         | NICIGAS         | 0円       | 使用量に応じ月額    | 月平均20%コスト削減                       |                     |
|        | 水道代削減         | JETレンタル         | 0円       | 1コマ400円～    | 月平均30%コスト削減                       |                     |
|        | エアコン分解洗浄      | エアコン分解洗浄        | 0円       | 20000円～（1回） | 月平均30%コスト削減                       |                     |
|        | LED           | LEDレンタル         | 0円       | 月額費用あり      |                                   |                     |
|        | 家賃削減          | 賃料適正化診断         | 0円       | 月額削減額×10か月  | 年平均17%削減。成功報酬型。                   |                     |
|        | クラウド会計システム    | freee           | 0円       | 1180円～（月額）  | 個人事業主用。青色申告特別控除適応。                |                     |
|        | 記帳・仕分け代行      | KANBEI経理代行      | 10万円     | 5000円～（月額）  | freee、税理士のプランとのバックで低価格化可能         |                     |
|        | 創業支援サービス      | 0円創業くん          | 0円       | 0円          | 登記費用も0円に。創業時必要な他の商品申込で相殺。         |                     |
|        | ランディングページ作成   | スマートLP          | 0円       | 5000円（月額）   |                                   |                     |
| 売上向上   | LINE公式アカウント運営 | L-bot           | 0円       | 9800円（月額）   |                                   |                     |
|        | Google MEO    | Google MEO      | 0円       | 月最大36000円   | Googleマイビジネスでの閲覧数アップ。3位以内獲得で費用発生。 |                     |
|        | Instagram集客   | インスタタウンR        | 50000円   | 60000円～     | アクセス数、フォロワー数の向上                   |                     |
|        | WEB制作サービス     | インサイドCMS        | 138万円～   | 0円          | SEO/MEO/SNSを兼ねているため低コストを実現。       |                     |
|        | デリバリーサービス     | UberEats        | 原則0円     | 売上の35%      | 即導入可能                             |                     |
|        | デリバリーサービス     | 出前館             | 0円       | 売上の35%      |                                   |                     |
|        | テイクアウトサービス    | menu            | 0円       | 売上の13%      | 事前注文、事前決済のテイクアウトアプリ               |                     |
|        | テイクアウトサービス    | POTLUCK         | 0円       | 0円          | 新宿・渋谷のみ。1食のオーダーで500円が店舗に支払われる     |                     |
|        | デジタルサイネージ     | デジタルサイネージ       | 398000円  | 0円          | 通常の屋外サイネージの50%程度価格で導入可能。          |                     |
|        | ホログラム         | 3Dファントム         | お見積もり    | お見積もり       | 浮遊する3D映像。来客増への効果あり。               |                     |
| 業務効率   | YouTube       | ワッキーTV          | 0円       | 50000円（1撮影） | 飲食系YouTuber（1.5万人登録）の来店、撮影、配信     |                     |
|        | Amazon        | Amazon出店代行      | 10万円～    | 15万円～       | ECサイトの売上UP方法、運用の管理                |                     |
|        | クラウドファンディング   | レストラクラウドファンディング | 15万円～    | 0円          | 平均支援金額は600万円以上                    |                     |
|        | 電話代理対応        | スマートデスク         | 0円       | 10000円～     | 営業電話の遮断、対応すべき入電数の把握               |                     |
|        | 自動音声対応システム    | I-bot           | 0円       | 30000円      | 入電数の削減効果                          |                     |
|        | クラウドフォン       | スマートデスクフォン      | お見積もり    | 6500円～      | 主装置不要のスマートデスクフォン                  |                     |
|        | チャットボット       | C-bot           | 15万円～    | お見積もり       | 問合せ、成約件数の増加効果あり。CV当たりの成果報酬        |                     |
|        | 紙なしFAX        | e-FAX           | 0円       | 1500円       | メールでのファックスの送受信が可能に。               |                     |
|        | 法人携帯          | iPhone          | 0円       | 3480円～      | 本体は無償。                            |                     |
|        | Wi-Fi         | プラットWi-Fi       | 0円       | 1980円～      | 安定接続の置き型Wi-Fi。                    |                     |
| 設備整理   | Wi-Fi広告       | Wi-Fiチラシ        | 0円       | 1000円       | 1000万人のタウンWi-FiユーザーにUSH広告を発信      |                     |
|        | 防犯カメラ         | クラウドカメラ         | 0円       | 3930円       | カメラ費用不要。全拠点をリアルタイム確認可能            |                     |
|        | インターネット回線     | 光コラボ転用          | 1800円～   | 2980円～      |                                   |                     |
|        | インターネット回線     | マンションシェアード      | お見積もり    | お見積もり       | テレビ端子を利用した、全戸一括のネット利用工事           |                     |
|        | QR決済サービス      | キャッシュレス各種       | 0円       | 各社により異なる    | 複数ある決済サービスから貴社に最適なものを提案           |                     |
|        | レジ            | ゼロレジ            | 0円       | 37780円～     | 高額なレジの導入費をWizが負担。DX化他商品の申込で相殺     |                     |
|        | 分煙機           | 分煙機             | 75万円～    | 補助金対象       | 補助金部分までサポートします。                   |                     |
|        | 空気除菌器         | BioZone         | 18万円     | 0円          | 公共機関・WHOで導入。買取。                   |                     |
|        | 採用支援          | 介護人材紹介サービス      | medica   | 20万円        | 採用人数による                           |                     |
|        |               | 新卒採用            | インスタタウンS | 0円          | 40万円                              | 毎月40～50名程度の面接送客が可能。 |
| スキマバイト |               | タイミー            | 0円       | 日当の30%      |                                   |                     |

HISでは数多くの手段を用意し、最適なDXを提案しビジネスの変革に並走します

## DX推進は、企業の生き残り、収益の増加に必要な不可欠な取り組みです

DXとひとことに言っても、業種、職種、目的など、あらゆることを検討して、最適な「ITを活用して自社のビジネスモデルを時代に最適化し、国内外で変化し続ける市場で生き残り、成長させるための変革」を突き詰めなければなりません。

やみくもにデジタル化を進めることがDXではなく、世界の情勢から鑑みて、自社の業務のどこにどのようにITの技術を投入すれば、市場競争力を維持し、ひいては高めていけるのか、という点が重要になります。

HIS法人営業グループは、デジタルツールを販売する会社ではなく、企業の課題を解決することを生業としている会社です。

どこから手を付けるべきなのか、なにをすれば良いのか、費用対効果はどうなるのか、導入しようとしてるツールは本当に最適なのか、などなど、経営者は考えることが山積です。

それらの悩みに寄り添い、グローバル企業としてのHISのDXの知見を活かしながら、貴社に最適な提案していくことが、HISが行うDX支援策です。



**HISのDXコンサルティングは無料です。**

**必要なDXとはなにか、なにから着手すれば良いか、皆さんのお話を伺いながら、一緒に検討していきたいと考えています。**



株式会社エイチ・アイ・エス

中部法人営業グループ ソリューションセールスチーム

〒450-6416 名古屋市中村区名駅3丁目28番12号 大名古屋ビルヂング16F