

“中小企業”に特化したIT支援

DX学校



3つのサービス

1 IT人材の育成

IT人材不足に悩むすべての中小企業の課題を解決する人材育成プログラムを提供します

2 ITを活用した業務効率化

IT導入診断士が御社の状態を正確に診断し、適切なIT導入推進のお手伝いをします

3 DX推進

社内の人材育成、業務効率化が完了したら専任担当者がDX推進に並走します

IT導入で
売上2.1倍

価格競争に
巻き込まれない
戦略立案

補助金を活用したIT導入事例多数

『IT導入補助金活用』 無料相談会実施中



お問い合わせ先はこちら（受付：平日10：00～17：00）

DX学校®



0120-659-189

✉ info@dx.school

🌐 https://dx.school

確かな知識とスキルを習得し経営課題を解決する

社内のIT人材を3ヶ月で育成する

IT導入士 資格認定講座

3つの特徴

特徴

1

自社でデジタル化の 推進が可能になる

ITの基礎・基本から始まり、国際標準のクラウドソフトウェアの活用方法など、仕事に活用できる知識とスキルが身に付きます。後半では、自社へのIT導入の計画立案手順から実行方法まで学ぶことができます。

ITの基礎・基本

ITツール実践

分析・課題発見

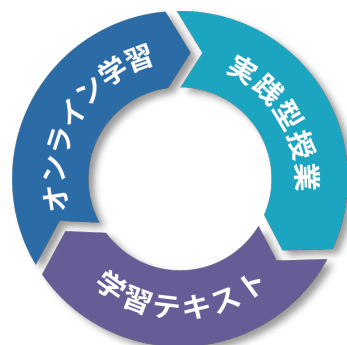
計画立案・実行

特徴

2

オンライン学習と実践型授業 を組み合わせた独自メソッド

オンライン学習システムで学んだ内容を講師との実践型授業で復習し、わからないままにせず進めることができます。担当講師が個人個人に寄り添ったサポートで学びを提供し、受講生の成長に並走します。



特徴

3

わかるからできるへ 社員の行動が変わる

座学で基礎を学び、講義中盤に突入すると、受講生の意識が変わります。講義を重ねるうちに徐々に主体性が増し、終盤ではITを活用するアイデアが出るようになり、課題解決への具体的なアクションが可能になります。



1ヶ月目

■ はじめの一步
学び方がわかる



2ヶ月目

■ 徐々に・・・
気づきがある
意識が変わる
使い方がわかる

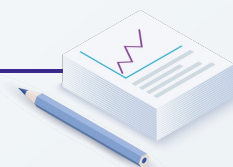


3ヶ月目

■ 終盤には・・・
アイデアが出る
応用できる
仕事に生かせる

DX学校はIT初心者の方でも安心して学べるよう、「受講のしおり」や授業で使用するITツールの「マニュアル」をご用意しております。

IT導入士 資格認定講座 カリキュラム



ITの基礎・基本

ITの基礎・基本

- 第1章 IT導入士の業務内容
- 第2章 ITを導入するメリット
- 第3章 これからの時代の変化に適合していく
- 第4章 事例研究
- 第5章 コンピューターのしくみ
- 第6章 インターネットのしくみ

ITツール実践

ITツール実践

- 第7章 独自ドメイン取得・メール送受信
- 第8章 カレンダーを共有する
- 第9章 ビジネス・チャット
- 第10章 チャットとメールを使い分ける
- 第11章 ウェブ会議をできるようにする
- 第12章 電話連絡帳を作ってみる
- 第13章 ファイルを共有する
- 第14章 議事録をリアルタイムで作る
- 第15章 チームの情報ポータル・ページを作成する

分析・課題発見

ITツール取捨選択

- 第16章 Google Workspace以外の選択肢
- 第17章 これから導入するならSaaS
- 第18章 業務ソフトウェアと基幹ソフトウェア

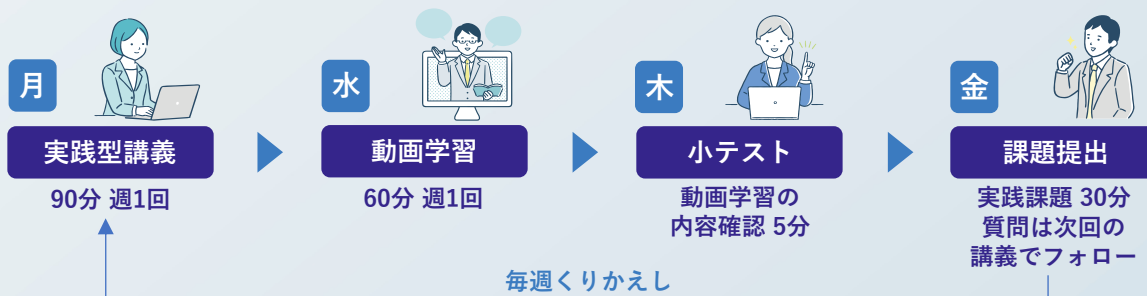
計画立案・実行

導入計画立案・提案・プロジェクト進行

- 第19章 自社の課題と目標を明確にする
- 第20章 ワークフローを書いている
- 第21章 導入計画を立案する
- 第22章 プレゼンテーションの準備をする
- 第23章 プレゼンテーションの練習をする
- 第24章 IT導入を実行していく



1週間(各週)の流れ



3ヶ月・12回 オンライン講座

中小企業がDXを推進するための

マーケティング講座

3つの特徴

特徴

1

「マーケティングとは何か？」
から施策実行まで学べる

マーケティングの全体像を理解しながら、
戦略立案施策実行まで学んでいきます。
マーケティングの知識が全くなくても安心して学習することができます。

マーケティングとは？



戦略立案



施策実行

特徴

2

ビジネスに合わせて
体系的に学べる

企業向けのマーケティングと消費者向けの
マーケティングの両方をご用意しました。
自社のビジネスに合わせてお選びいただく
ことも、どちらも学ぶことも可能です。

企業向けマーケティング

社内で承認されるための
他社との明らかな差を示す必要がある

消費者向けマーケティング

個人がすぐに気に入り
その場で買ってもらう必要がある

特徴

3

「デジタル」に加えて
「アナログ」も学べる

中小企業にとっては、流行の「デジタル・
マーケティング」だけではなく、従来型の
「アナログな」手法も合わせたマーケティ
ングが効果的です。

Web広告

マス広告

SNS

テレアポ

ダイレクトメール

展示会

セミナー

パブリシティ

中小企業を支援し続けたDX学校のノウハウが集約された
実践的なマーケティング知識を身につけることができます！

マーケティング講座 カリキュラム

共通講座



B2B・B2C共通

- 第1章 DXのためのマーケティングとは
- 第2章 マーケティングを定義する
- 第3章 売り込まないマーケティング

企業向け (B2B) マーケティング



B2Bマーケティング

- 第4章 B2Bマーケティングの役割
- 第5章 準備1:戦略の立案と4Pの検討
- 第6章 準備2:キーワードの設定
- 第7章 実行1:ウェブサイトの制作
- 第8章 実行2:集客ステージの施策
- 第9章 実行3:理解ステージの施策
- 第10章 実行4:営業ステージ
- 第11章 実行5:フォロー・ステージ
- <B2Bマーケティングのまとめ>

B2Cマーケティング

- 第12章 B2Cマーケティングの役割
- 第13章 準備1:戦略の立案と4Pの検討
- 第14章 準備2:キーワードの設定
- 第15章 実行1:ウェブサイトの制作
- 第16章 実行2:集客ステージの施策
- 第17章 実行3:接客ステージの施策
- 第18章 実行4:リスト化ステージ
- 第19章 実行5:フォロー・ステージ
- <B2Cマーケティングのまとめ>

消費者向け (B2C) マーケティング



B2B・B2C共通 (教科書のみ・eラーニングなし)

- 第20章 DX学校がサポートする主なマーケティング教材
- 第21章 マーケティングから拓けるDXへの道
- 第22章 さらに勉強したい方へ

受講形態

テキスト

+

Eラーニング学習

DX学校のテキストと

eラーニングで学習を進めていきます。

eラーニングでは、

DX学校校長梅崎健理による

解説動画が見放題。

週1回、1時間の学習でOK！

受講は最短3ヶ月で完了！



講座を受講しながらマーケティング施策実施も可能です。
ぜひお気軽にDX学校までご相談ください。

中小企業がDXを推進するための

IT導入支援（並走型）

DX学校は中小企業の経営課題解決に並走します！



社内
コミュニケーション

- チャット
- Web会議
- ポータルサイト

テレワーク

- 独自ドメイン取得
- グループウェア
- クラウドストレージ
- ファイル共有

業務

- 中小企業向けERP

マーケティング

- グーグル・ビジネスプロフィール
- ウェブサイト
- グーグル広告

会計

- クラウド会計

DX学校

DX学校では、ITを導入したい中小企業を積極的にサポートしています。全国のIT導入診断士が「並走」して導入。コンサルタントのように横に立って「応援」「支援」するのではなく、ともに考え、ともに実践します。

DX学校 IT導入事例

事例

1



- 業種 建築業
- 売上 18億円
- 従業員 20名

課題

社員のITリテラシーが低く、導入済みのクラウドツールが利用されていない

IT導入士初級講座

Google Workspace

ツール活用支援

提案

- ・社内にIT担当者をつくり、業務フローを可視化
- ・システムフローに沿った業務フローへの見直し
- ・既存システムからの完全移行

支援

- ・デジタルリスキングの実施
- ・ベンダーとの打ち合わせに同席
- ・業務フローの分析と見直し助言

成果

- ・生産性を上げることでより
顧客への付加価値を向上させることに成功

事例

2



- 業種 小売業
- 売上 7千万円
- 従業員 15名

課題

売上の伸び悩み。バックオフィスの生産性が低い

POSレジ

在庫管理システム

ECサイト

クラウド会計

提案

- ・POSレジ導入・JANコード導入
- ・在庫管理システム導入・オンラインストアの開店
- ・クラウド会計システム導入

支援

- ・現地訪問とオンラインによる定例支援
- ・ITツールの洗い出し、取捨選択
- ・各ツールの選定と導入支援

成果

- ・従業員を増やさず売上増

DX学校 代表紹介

梅崎 健理 (うめざき けんり)

DX学校 校長

株式会社ディグナ 代表取締役

慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科 研究員 (非常勤)

1993年 (平成5年)、鹿児島県生まれ。愛称は「うめけん」。

慶應義塾大学 総合政策学部 卒業。

2010年12月1日、高校在学中にディグナを設立。

中小企業庁「中小企業デジタル化応援隊事業」説明会講師ほか、

札幌市「DX推進リーダー育成プログラム」講師、福岡市

「生産性向上のための人材育成事業」講師、江戸川区「DX実

践ゼミ」講師ほか、各地商工会議所等でのDXセミナー講師な

ど実績多数。



DX学校のミッション

日本の未来をデジタルとアナログの融合で豊かにする

DX学校は地域の中小企業のデジタル化を支援しています。

デジタル化による効率化で、人間にしかできないアナログの部分に力を集中させることができれば、中小企業が新たな価値を生み出し、地域を元気に、そして日本を元気にすることができると考えました。

DX学校は、豊かな日本の未来の実現を目指します。

DX学校 運営会社 株式会社ディグナ

ディグナは、創業から10年以上、中小企業・小規模事業者のデジタル化の支援をしています。2020年度、ITに関する中小企業からの相談実績は4000件以上。中小企業の経営課題を解決するクラウドサービス (SaaS) の導入支援を行っています。

会社名	株式会社ディグナ
役員	代表取締役 梅崎 健理 取締役 福原 飛鳥
本店所在地	東京都港区赤坂 9-1-7-314
本社事務所	東京都品川区西五反田 8-2-12 アール五反田 5B
設立	2010年12月1日
従業員数	24名 (アルバイト・パート含む)
事業概要	中小企業・小規模事業者のIT支援事業 「DX学校」の運営「IT導入士」講座開発・提供

厚生労働省 人材開発支援助成金

受講費用が最大 **75%** 助成されます

人材開発支援助成金に新たに『事業展開等リスクリング支援コース』が新設されました

人材開発支援助成金とは？

人材開発支援助成金は訓練経費や訓練期間中の賃金の一部を高率助成により支援する制度です。
『事業展開等リスクリング支援コース』は2022年12月に新設されたコースです。DX人材育成のための講座受講に活用することが可能です。

助成率・助成額

経費助成率		賃金助成額（1人1時間）		1事業所1年度あたりの 助成限度額
中小企業	大企業	中小企業	大企業	
75%	60%	960円	480円	1億円

※受講生1人あたりの経費限度額がございます。詳しくは各都道府県の労働局までお問い合わせください。

最新事例

精密部品加工業（熊本県）

- 資本金：1350万円
- 従業員：109名
- 課題
自社IT人材不在のため、業務のデジタル化に苦慮していた。
早急に社内にIT専任者を育成しDXを進めたい。

社内で中核を担う担当者を3名選抜し、DX学校IT導入士（初級）を受講。
費用は3名で99万円

- ・経費助成 $99\text{万円} \times 75\% = 74.2\text{万円}$
- ・賃金助成 $12\text{時間} \times 3\text{名} \times 960\text{円} = 3.4\text{万円}$

補助金額 **77.6**万円

助成金を活用したIT人材育成に関してぜひお気軽にご相談ください。

お申し込みの流れ

無料相談

お申し込み・
ヒアリング

サポート開始



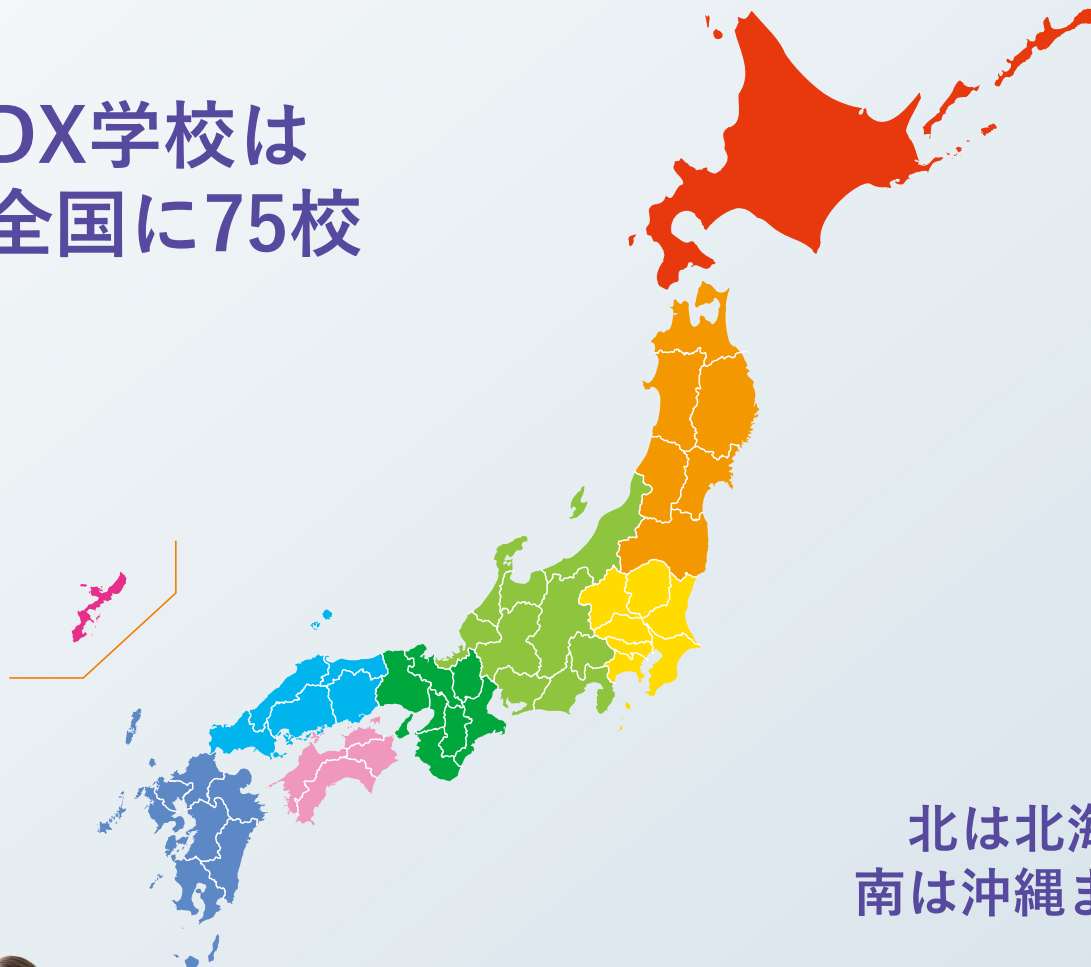
お申し込みはお近くのDX学校へお問い合わせください

DX学校をスマートフォンから今すぐ検索



DX学校は日本全国の中小企業をサポートいたします。

DX学校は
全国に75校



北は北海道
南は沖縄まで

お問い合わせ先はこちら（受付：平日10：00～17：00）

DX学校®



0120-659-189



<https://dx.school>



info@dx.school

