



REGIONS リージョンズ

プレスリリース
報道関係者各位

令和三年二月八日
リージョンズ株式会社

企業のIT課題を無料で相談できる コンサルティングサービス 「DiXi」のα版公開について

無料のIT導入支援サービス「DiXi」



※DiXiトップページ (<https://dixi.jp>)

北海道・東北・北関東にて人材紹介、国内UIターン転職支援を行うリージョンズ株式会社（本社：北海道札幌市、代表取締役：高岡幸生）は、今般、DXへの対応が急務とされる中で、社内にIT人材がいないことでIT化が進まないという地方企業の課題に対応するため新サービス「DiXi」をリリースしました。「ITの導入をしたいがどうすればいいのかわからない」こうした悩みをDiXiはWEB上で相談ができ、無料で課題に対する診断レポートを提供します。現在はユーザーテスト版（α版）をリリースしており、無料の診断レポート機能を使えますので、ITにお困りの方には是非ご活用いただきたいと思っています。

1 サービス概要

- ・サービス名：DiXi（ディクシィ）
- ・運営元：リージョンズ株式会社
- ・リリース：2020年12月α版リリース
- ・主な機能：IT導入に関する無料診断レポート機能
- ・ユーザー：会社のIT化、ITツール導入を相談したい方（中小企業の経営者や担当者等）
- ・費用：無料
- ・サービスURL：<https://dixi.jp>
- ・利用方法：ユーザー登録した後、WEB上で診断のためのヒアリングを開始
- ・利用環境：PCのブラウザのみ（スマホやタブレットでご利用はできません）

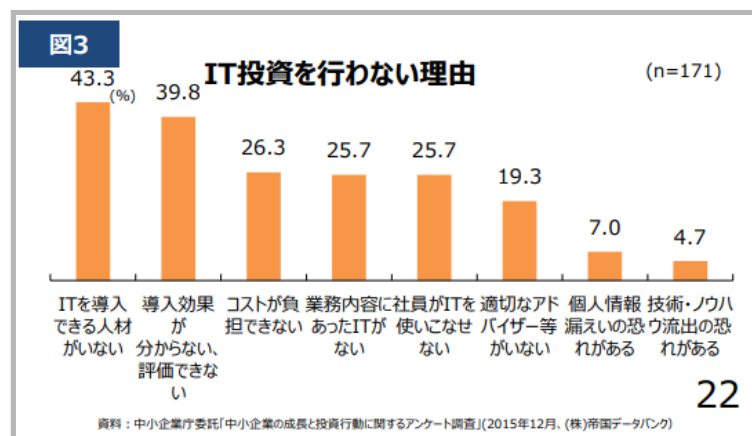
2 サービスリリースの背景

我が国では、労働力人口の減少によりとりわけ地方において企業の人手不足が深刻化しており、人材紹介サービスを提供する当社においても日々クライアント企業から求人に関する相談を受けています。

こうした背景から新しい人材の確保のみならず、既存社員の生産性を上げることが求められ、そのためにIT化やDX（デジタルトランスフォーメーション）に目を向ける企業も多くなりました。

他方、IT化、即ちシステムを構築やITツールの導入には、専門的なIT知識が必要であり、社内にこうした知見を有し、悩みを相談できる人材（以下、「IT人材」）が求められているものの、一般の企業（以下、「ユーザー企業」）にはIT人材が不足しており、そのためにIT化が進まないのが実態として指摘されています。（下図参考1参照）

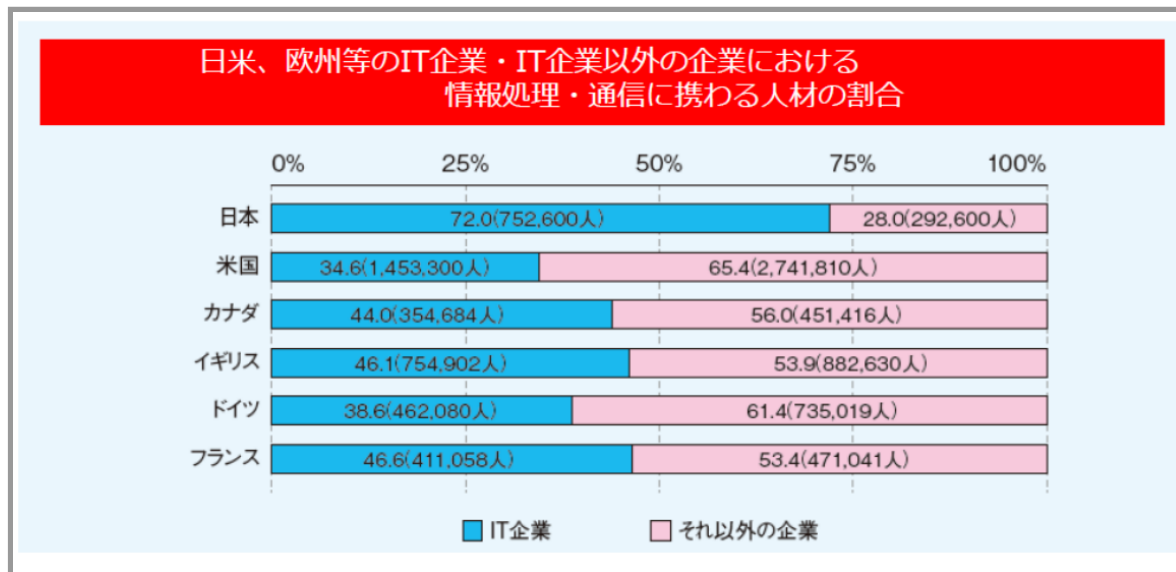
（参考1）IT導入の阻害要因について



（出典：中小企業庁「最近の中小企業・小規模事業者政策について」より）

企業にIT人材が不足している背景には、我が国のIT人材が欧米諸国と比べるとIT企業（ベンダー企業）に偏っている事が挙げられます。（下図参考2参照）

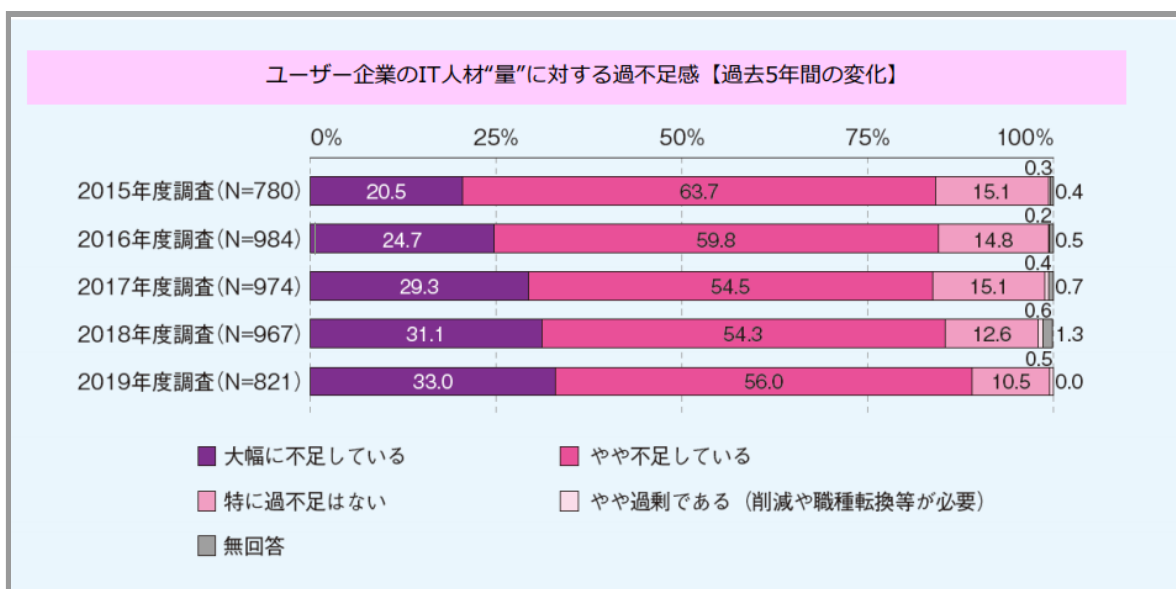
（参考2）IT企業（ベンダー企業）とユーザー企業のIT人材分布



（出典：独立行政法人情報処理推進機構「人材白書2017」より）

その背景には、我が国のIT人材が需要に対して圧倒的に供給不足であると同時に、IT人材のキャリア志向としても、IT企業を選好するということが一般的に言われています。こうしたIT人材側のベンダー企業でのキャリア志向という実態や、ユーザー企業におけるIT人材の需要の高まりにより、ユーザー企業にはIT人材が慢性的に不足しているという実態が指摘できます。（下図参考3参照）

（参考3）ユーザー企業におけるIT人材の不足感の推移



（出典：独立行政法人情報処理推進機構「IT人材白書2020」より）

こうした課題に対して、当社では「IT人材がいなくてもIT化ができる仕組みを提供する」というコンセプトで「DiXi（ディクシィ）」をリリースしました。

DiXiは、ITに詳しくなくても、課題をアンケートのように簡単に入力するだけで、ツールの選定から導入方法までを助言してくれる診断レポートが手に入ります。これにより、ユーザー企業のIT化を支援し、地方企業におけるDXを加速させるのが狙いです。

3 当社概要

当社は札幌、仙台、宇都宮、台北（台湾）に拠点を構え、主に地方で働きたい優秀な人材に、地方の成長意欲の高い企業をご紹介します転職サービスを運営しているコンサルティング企業です。「人と企業の持続的な成長に貢献する」を事業理念に掲げ、人材不足、グローバル化、そしてIT化といった地方企業の課題解決のため、メインの人材紹介事業のほか様々な事業に取り組んでいます。

- ・ 商号：リージョンズ株式会社 <https://www.regions.co.jp/>
- ・ 本社：〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西4丁目1番地2 J&Sりそなビル 3F
- ・ 設立：2008年5月9日
- ・ 資本金：1,100万円
- ・ 代表者：代表取締役 高岡幸生（たかおか ゆきお）
- ・ 事業拠点：北海道札幌市（本社）、仙台、宇都宮、東京、台湾（台北市）
- ・ 事業内容
 - ① UI ターン人材を中心とした即戦力人材の紹介（リージョナルキャリア）
 - リージョナルキャリア北海道 <https://rs-hokkaido.net/>
 - リージョナルキャリア宮城 <https://rs-miyagi.net/>
 - リージョナルキャリア栃木 <https://rs-tochigi.net/>
 - リージョナルキャリア茨城 <https://rs-ibaraki.net/>
 - ② 台湾に特化した人材の紹介
REGIONS GLOBAL <https://www.regions.co.jp/global>
 - ③ その他、採用支援事業、ITコンサルティング、M&Aアドバイザーサービス

4 本報道発表に係るお問合せ

リージョンズ株式会社 新規事業開発部 八木健治（DiXi責任者）

TEL：011-802-7494（代表）

TEL：080-5835-7213（直通）

メール：yagi@regions.co.jp

※当社はリモートワークが基本ですので、直通にお電話いただければと思います。

5 参考情報

(1) 直近メディア掲載実績

- ・当社代表高岡のインタビュー記事掲載（2020年10月22日、読売新聞朝刊）
- ・当社代表高岡のインタビュー記事掲載（2020年10月22日、北海道建設新聞）

(2) 補足資料

- ・サービス概要資料（別添）
- ・サービス解説動画（YouTube）

<https://www.youtube.com/watch?v=NMOMGXKAE6c>

(3) 参考文献

- ① 「IT人材白書2017」（平成29年4月、独立行政法人情報処理推進機構）
<https://www.ipa.go.jp/files/000059087.pdf>
- ② 「最近の中小企業・小規模事業者政策について」（平成30年4月、中小企業庁）
<https://www.chusho.meti.go.jp/soshiki/180404seisaku.pdf>
- ③ 「DXレポート」（平成30年9月7日、経済産業省）
https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/pdf/20180907_03.pdf
- ④ 「中小企業のデジタル化に向けて」（令和2年7月、中小企業庁）
https://www.fsa.go.jp/singi/shomen_oin/shiryu/20200731/01.pdf
- ⑤ 「IT人材白書2020」（令和2年8月、独立行政法人情報処理推進機構）
<https://www.ipa.go.jp/files/000085256.pdf>

以上

【別添資料】 DiXi概要



誰でも、簡単に、DXを

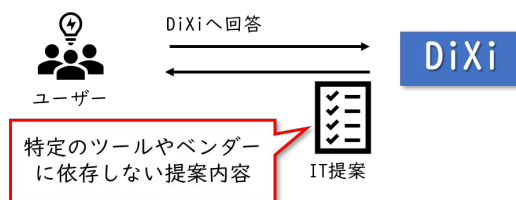
2020年12月 α版限定リリース

サービス概要



DiXi（ディクシィ）は、社内の課題に応じて適切なITツールの選定や導入ができるWEB型コンサルティングサービスです。ユーザーは、ITに詳しくなくても、WEB上の案内に従って情報を整理するだけで、適切なITツールをDiXiから提案してもらえます。

誰でも（ITに詳しくなくても）、簡単に（WEB上で）、確実に（ITコンサルティングのやり方で正確に）を、コンセプトにしています。



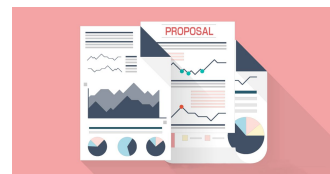
ユーザー・使い方



ユーザーは業務上の課題をITで解決できないかを相談したい人を想定しています。

例えば、会社の経営者や管理、企画など各部門の責任者などがDiXiのユーザーです。

ご利用の流れ



メールアドレスとパスワードを設定してユーザー登録

ユーザー情報を設定

関心のあるテーマを選択

提示される課題やヒアリングへ回答

DiXiからの提案を受け取る

提案（レポート）の内容

1. 概要

(1) ツール選定のポイント

法人向けに研修サービスを提供することでしたので、ITツール

- デザインがシンプルで分かりやすい
- 操作が簡単で直感的（学習コストが低い）
- 法人向け営業の管理に適している
- エクセルからデータが移行できる
- 取引相手の研修実施状況（研修内容、その結果）

(2) マッチするITツールについて

1位: CRM（顧客管理ツール）

顧客への営業情報を管理するためのシステムといえます。取引先の会社情報や取引状況、売上と違い、大量の情報を登録し、また、エクセルなどを使って、会社名、従業員名、住所、電話番号、CRMは大規模な組織が組織的な場合があります。その場合は、(1)

2. 課題にマッチするITツール

1位 2位

システム種別

CRM（顧客管理ツール）

CRMは「Customer Relationship Management」の略で、顧客との関係性を強化するためのシステムです。名刺管理、営業情報、顧客情報、問い合わせ履歴などを一元管理し、営業効率を向上させることができます。

代表的なツール

- Salesforce Sales Cloud
- 株式会社セールスフォース・ドットコム
- 製品紹介ページ
- eセールスマネージャー
- ソフトブレイン株式会社
- 製品紹介ページ

3. コンサルタントがおすすめする

1位 2位

おすすめするITツール

ちきゅう

ちきゅう 株式会社ジーシー

製品紹介ページ

コメント

シンプルなデザイン、操作性が特徴のSFA/CRM

- デザインがシンプルで分かりやすい
- 操作が簡単で直感的（学習コストが低い）
- 法人向け営業の管理に適していること
- エクセルからデータが移行できること（CSV）
- 取引相手の研修実施状況（研修内容、その結果）

導入までの流れ

利用できるシステムやツールは非常に多岐に渡ります。そのため、いくつかのツールを丁寧に比較検討していく必要があります。その際に留意する点について、以下5つのフェーズに分けてご説明いたします。

1. ヒアリングする候補を決定する

最初に、ヒアリングをするための候補を決定します。実際に資料を確認したりしながら3~5社程度まで候補を決めてヒアリングに呼び込みをすると良いと思います。候補を絞るために必要なことはおよそ次のとおりです。

「情報収集」

資料をダウンロードしたり、インターネットで情報収集をします。どんなツールがあるか調べるのが難しい場合は、下記のサイトのように複数のITツールを紹介してくれる比較検討サイトや口コミサイトが参考になります。

ボクシルSaaS ITreview ITトレンド

「候補を絞る」

調べてみると該当するツールがたくさんあることに気が付くと思います。そこで次は、実際にヒアリングをするための候補として、数社に候補を絞りましょう。候補には次の観点で該当する会社・ツールを入れると検討がスムーズに進みます。

- トップシェアのツール
- 自社と同規模の会社や、同業界への導入実績が豊富
- システムの見た目が直感的に使いやすいかどうか
- サービスの定着率が高い（解約率が低い） など

ご相談いただいたテーマについて、「IT化のメリットがあるか」「IT化する場合にどんなツールがあるのか」「どんなツールがおすすめなのか」をご提示いたします。

メリット

Horizontal SaaS カオスマップ (2019年版) by BOXIL SaaS

※参考：ITツールの2020年カオスマップ (スマートキャンプ社調べ)



営業からのヒアリングは「不要」です

知識不要で多数のITツールからの的確なものを選定ができる

ITツールは非常に多く、求められる知識やノウハウも多岐にわたります。DiXiは、ITツール導入の知識やノウハウがなくても的確に自社に合ったツールを選定することができます。

WEB上で、自分の都合に合わせて検討ができる

DiXiは、ITの専任者がいないような会社で、本業のかたわら ITプロジェクトについて検討しなくてはならないユーザーを想定して作られています。ですので、自分の都合で空いた時間にプロジェクトを進めることができ、対面でのコミュニケーションは一切不要です。

更に、利用に関して一切費用がかかりません！

ビジネスモデル



※補足事項 (主に下線部)

「DiXi分析」とは、課題を分析して適切なITツールの候補を中立に提案することを指します。また、ITツール企業には、ユーザーを特定できないように課題などの情報をDiXi上で共有します。そして、同じくDiXi上でユーザーに対してITツールの提案をして、ユーザーは、関心のある提案について実際に詳しいヒアリングや見積もりを依頼することとなります。(それ以降のフェーズは個別に企業と接触いただきます。)

人と企業の永続的な成長に貢献する

運営：リージョンズ株式会社

代表：代表取締役 高岡幸生

拠点：札幌（本社）、仙台、宇都宮、東京、台北（台湾）

WEB：<https://www.regions.co.jp/>



事業内容

- ・UIターン人材に特化した人材紹介サービス「リージョナルキャリア」
- ・台湾に特化した人材紹介サービス「REGIONS GLOBAL」
- ・ITツール導入支援、ITコンサルティングサービス
- ・他、M&Aなど各種アドバイザリーサービス

α版に関する特記事項

1 コンテンツや機能は限定的です

α版ですので、実際に使うことができるコンテンツや機能は限定的です。また、システムのバグや表示崩れなども細かく発生する場合がありますので予めご了承ください。また、スマホ対応はしていませんので、パソコンで利用いただくようお願いいたします。

2 予告なくデザインや機能を変更する場合があります

日々、バグの修正やコンテンツの改善、機能の追加などのためにアップデートが想定されます。予めご了承ください。

3 ユーザーにヒアリングやアンケート調査をお願いする可能性があります

より多くのユーザーの課題を解決するために、DiXiを改善するための満足度調査をさせていただく場合があります。アンケートやヒアリングなどへの御協力をお願いいたします。

サービスのお問合せ

DiXiサポート事務局

メール：support@dixi.jp

TEL（直通）：080-5835-7213（担当八木）

※電話の場合は平日10時～17時でお願いします。