

デジタル競争 勝者の 法則

DXスタートアッププロデューサー

相馬正伸

中小企業がDX戦略で
10年以上勝ち続ける
実践バイブル

【推奨環境】

このレポート上に書かれているURLはクリックできます。できない場合は最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用ください。

このレポートの著作権はアカリンク合同会社に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。



はじめに

なぜ、無料で公開するのか？

結局DXって何？

DXをはじめるための4つの原則

- ①始める前から失敗を恐れない
- ②ツールを導入して満足しない
- ③データの重要性を理解する
- ④勘、感情、経験の「3K」に頼らない

勘(Kan)

経験(Keiken)

感情(Kanjyo)

DXレベルと現在地を知る

DXレベル0

DXレベル1:いつでもどこでも仕事ができる

DXレベル2:データ流用でミス0、超効率化を実現

DXレベル3:自動化・データ活用で仕事のやり方を大変革

デジタル競争の勝ち組になる方法

- 1.ビジネスモデルを柔軟・迅速に変更できず、デジタル競争の敗者になる
- 2.これからの法改正に対応できなくなる
- 3.非効率により人件費やシステム維持費が高額化する
- 4.サイバーセキュリティや事故・災害によるシステムトラブルやデータ滅失などの可能性がある
- 5.若い世代が離れていき、顧客離れや人材雇用ができない
- 6.働き方改革ができずに従業員満足度が低迷する

さらに詳しく学びたい方は・・・

はじめに

はじめまして、DXスタートアッププロデューサーの相馬正伸です。

この度は【デジタル競争勝者の法則】を手にとっていただき誠にありがとうございます。

私はIT歴は26年、富士通では約10年間医療システムのプロジェクト管理、ソフトバンクでは約10年間社内システム企画や業務改善などを行ってきました。

その知識と経験を使い、「会社と一緒に活性化させ一緒に成長したい」という想いで独立しITコンサルティング会社を立ち上げました。

現在はDXコンサルティング会社として、現業務を分析して業務の見直し、業務に合わせた最適なシステムを企画、そのシステム導入までのプロジェクト管理、導入後のサポートを一括で請け負うことにより顧客から支持されております。

顧客からの相談で多いのは、

- DXってITと何が違うのですか？
- DXを始めたいのですが何からはじめたらよいですか？
- DX化を進めるにはどうしたらよいですか？

といったことです。

DXの本質をしっかりと理解しないと無駄な投資に終わってしまいます。実際、ボストンコンサルティンググループの調査によると、日本企業の86%がDX化に失敗しているとの統計が出ています。

何も戦略もなく、単にDX化を行うといったことではじめてしまうと失敗することが目に見えています。少し前に「AIを導入しろ！！」といって目的も定めずにAI導入を指示している社長が多いと話題になりました。

DXも同じで、他社がやっているから「DXをやれ！」と指示する社長が増えていると聞いています。ITツールを導入するだけでDX化できると思わせる広告も多発している状況です。

ITツールを販売する会社は、「DXと言えば売れる」と考えてそのような策略をとっています。そのため、「ITツールを導入＝DX化」と勘違いする企業が多いのは仕方がないかもしれません。

実際にITツールを導入したら

- 難しくて使いこなせない
- 運用費用が予想以上にかかって維持できない
- 操作性が悪くかえて効率が悪くなった

とよくある話です。

そして、「誰にも使われなくなってしまふ・・」となると元も子もありません。

時間と費用を無駄に使った挙げ句このようなことが起こると、当分DXに取り組もうと思わなくなりますよね。

私が起業してから2年目を過ぎたころ自社のDX化を推進しようと考え、苦手な営業の効率化を行おうと考えました。そこで当時最先端だった、海外ツールで一番売れているH社のMA(マーケティングオートメーション)を導入しました。

費用は数百万かかりますが、「苦手な営業を代わりにやってくれるなら安いものだ！」と思ったわけです。

ところがいざ導入してみると・・

- 機能が多く複雑なので使いこなせない
- 運用費用が月に十数万かかって、売上があがらないと維持できない

- 海外ツールのため操作性が悪く、入力するだけで半日程度も時間をとられる

前述したITツールを導入して、失敗するパターンに見事にハマった訳です。

当然、使わなくなったためすぐに解約を申し入れましたが、年間契約のため1年間は解約できないということに(泣)。当時売上もほとんどない状況で、使わないツールに毎月十数万も払い続けた苦い思い出でした。

失敗した原因は？と言いますと、「ITツール導入が目的」となっていたからです。

ITツールは単なる手段です。「DX化を目指すべき」と考えています。

思えばそれまでの20年間、どのプロジェクトでも目的・目標を定めて、それに対する最適なITツールを導入してきました。

そのことを忘れて、目先のメリットだけを考えたため失敗したのです。

- 業務に合わせた最低限の機能が搭載されているか？
- 費用対効果がよく生産性がどれだけ高くなるか？
- 簡単に操作ができ時間を取られることはないか？

などを検討すべきことは山ほどありましたが、それを行っていませんでした。

その後は、二度と同じ過ちを行ってはいけないと深く反省して現在に至っています。

それから改善してからの、成果を一部紹介します。

- ウェブサイトに解析ツールを導入し、動線設計やコンテンツ強化によりコンバージョン率8倍アップ
- 業務分析し、グループウェア導入＋システム連携による業務改善で30%事務作業効率化

- ニーズ調査を行い、飲食店のリアル店舗からECサイト＋デリバリーの業態変革により売上1.6倍アップ

今思えば、失敗したのは自社で良かったと心底思っています。数百万払って学ばせてもらえたと思えば安いものです(笑)失敗したからこそ、**DX**の本質を再認識し現在の土台を築けるようになりました。

DXの力は無限大です。使い方次第では、業務効率化、コスト削減、人材確保、売上アップ、顧客満足度向上など会社の成長にいくらでも貢献できます。

DXの本質を理解すれば、失敗する確率が極力抑えられますので、ぜひ最後までご参照ください。

なぜ、無料で公開するのか？

本編に入る前に、【デジタル競争勝者の法則】を無料で公開するのか？
という疑問に回答しておきたいと思います。

もともと私は、20年間は会社員としてITに携わっておりました。会社員時代の最後にはソフトバンク株式会社で、社内統合プロジェクトのプロジェクト管理を行っていました。

社内だけの人材ではマンパワーが不足していたので、外資系コンサルティング会社を数社に業務委託を行っておりました。外資系コンサルティング会社の単価はいくらぐらいかご存知でしょうか？新卒でも300万、中堅やベテランになると500万以上となります。かなりの高額ですね？

それだけの高額な費用をかけてプロジェクトを進行していました。しかし、そのメンバーは現場がわからずに机上の空論で計画書を作るだけ。それもそのはず、現場に出たことがなく教育だけで業務を推進している状況でした。

たしかに資料作成やプレゼン能力は優れています。しかし、現場の泥臭さ、雰囲気、見えない課題などは机上だけでは理解はしにくいです。そのことで何度も衝突していましたが、そのうちに嫌気をさしてきました。

当然、現場でも反発が多く荒れる一方です。

ちょっと古いですが、

「事件は会議室で起きてるんじゃない！現場で起きてるんだ！」

という有名なセリフをそのまま言い返したい気持ちでした。

そんなときに、プライベートで知り合いの会社からITについて相談されます。

相談と言っても簡単なパソコンの設定やメールの使い方などです。

そのとき目の当たりにしたのが、一般的な中小企業はかなりITに遅れているという現実でした。

紙での運用は当たり前、手書きも多く残っていてシステムと言えばMS Office程度です。ITを使って効率化を考えているとしても、スキルもほとんどなくコンサルティング会社を雇うにも月額300万を払えるはずありません。

その時、「このような中小企業を助けられないだろうか？」と考えていました。

その後しばらくたって、現場からの反感や周りからのプレッシャーなどがあり、会社へ行くことができなくなりました。朝会社に行こうと思うと、体が動かず、頭が痛くなり、とても会社には行ける状態ではありません。しばらく休んでましたが退職を決意しました。

体調が戻ってからは、何の仕事に就くか考えていました。その時はすでに45歳となり、IT以外は何もやったことはありません。当然、別の業種では雇ってくれるところはありません。

生まれて間もない子供を食べさせていくためにも、なんとかできることがないか模索していました。

そして以前、「このような中小企業を助けられないだろうか？」と考えていたことを思い出しました。
さっそく、いくつかの知り合いの企業へ訪問しました。

ヒアリングしてみると課題は多数あって、DX化すれば解決できることは山程あります。しかし「IT投資するのだったら別のことに投資する」と口を揃えて言われます。

ITという目に見えないものや効果が未知数と思われるものには、投資するのに躊躇しているようです。このように、中小企業はITは求められていない現実と直面しました。

それから1年間まったく収入がありませんでした。たまに仕事があっても「無料だったらいいよ」と言われ、タダ働きの日々が続きます。そのような状況だったので、会社員に戻ろうかと何度も考えました。しかし当時1歳だった娘の笑顔に元気づけられ、なんとか頑張っていました。

2年目となり、タダ働きした企業の成果が出てきて少しずつコンサルフィーをいただけるようになってきました。紹介やWEBからの問い合わせが増えていき、生活できる程度になったころに前述したITツールの失敗が…。実はそれ以外にも、多くのITツールを試して失敗をしています。
ついに会社員時代に貯めた貯金を使い果たしたころ、失敗を糧に改善していった訳です。

DXの本質を身にしみて理解してからは、仕事も増えていきました。

そして、多くの成果を出すことにより出版もできるようになりました。それが、2022年6月に発売された『[超DX仕事術](#)』（サンマーク出版）です。

2022年6月15日にDXに関する書籍を出版！



これ1冊でビジネスパーソンのITリテラシー向上

最近挨拶する際に、「DXコンサルタントです」と名乗る機会が増えたのですが、毎回言われるのが「DXって何？デラックスのことですか？」と。

聞いたことはあるけれど、「自分とは関係ないし...」とか「大企業だけやるものでしょ」とも言われます。

海外ではDXはやるのが当たり前という文化です。逆にDXをやらない企業は会社を運営する気がない企業と考えられます。それは日本でも同じはずです。

売上を上げたり、コストを削減を考えずに業務を回していくだけの企業はないですね。

DXという言葉さえも浸透していない、日本ってどうでしょうか？

かなり危機的状況にあると考えます。

このままでは、世界から取り残されてしまう可能性すらあるのです。

わたしは日本のDX化の危機的状況を、本気で何とかしたいと思っています。そのためにDXを広める活動を行っております。出版したりクラウドファンディングも行いました。

3. 競争に勝てる仕組みを作ること

この3つ全てのことをDXといいます。

一方ITとは、「1.のデータとデジタルを活用して」の部分のさらに「デジタルを活用して」の部分のみとなります。

一般的なITツールを導入しただけでは、DXと言えないのは理解できたでしょうか？

想像しやすいように身近な例もあげてみます。

私の知り合いに、「かよこさん」と「よしえさん」という二人の女性がいます。

彼女たちは新型コロナウイルスの影響でテレワークが主体となり、家から一歩も出ない日が続きました。運動不足が原因で二人の体重は増えてコロナ太りとなってしまいました。

焦った二人は、アプリを使って効率的にダイエットをすることにしました。

たまたま二人が選んだのは、食事のデータを記録する同じアプリでした。

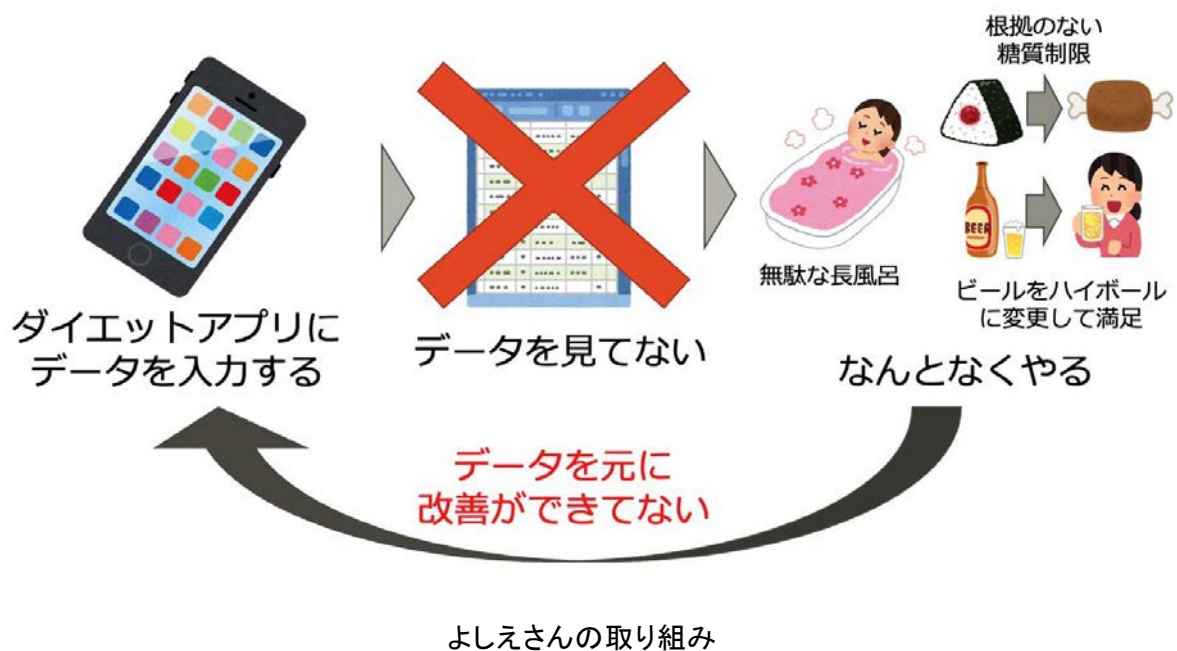
かよこさんとよしえさんは、毎食のデータを欠かさずアプリに入力していました。



それなのに、よしえさんの体重は全く変わりません。一方かよこさんは8キロのダイエットに成功しました。

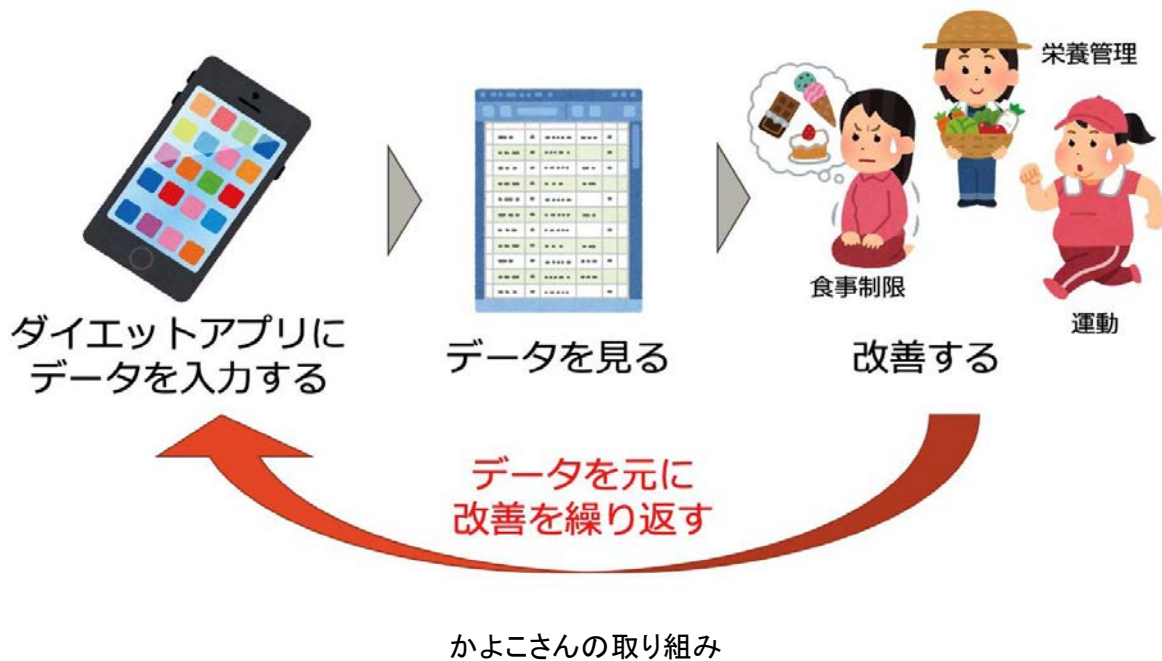
二人のダイエットの結果を分けたこと。それはデータ入力後の行動でした。

よしえさんはアプリにデータを入力しただけで、そのデータを見返すことがありませんでした。それどころか、気が向いたときに無駄な長風呂に入ったり、おにぎりを肉に変える根拠のない糖質制限、ビールをハイボールにするなどの自己満足を行っていました。



一方かよこさんは、入力したデータを元に栄養管理を徹底します。カロリーオーバーだったら運動をしたり、食事量を減らしたり、白米をこんにゃく米にしたりと、データに基づいて創意工夫をしていきました。

(これは実話です。)



二人の違いはわかりましたか？ ダイエットアプリを入れるまでは同じですが、データを活用したか？活用しなかったのか？が違うのです。

ダイエットアプリを導入して入力するまでがIT化、それにデータを活用して継続的に改善することがDX化なのです。

イメージがつかいましたか？

なんとなく体に良さそうなことを行うのではなく、きちんとデータに基づいて継続的に改善していく取り組みのことをDXと言います。

DXをはじめるための4つの原則

DXに失敗する日本企業の割合は86%といいました。それは必ず間違ったやり方をおこなっているからです。逆に成功するためには原則があります。

それを4つの原則にまとめました。

- ①始める前から失敗を恐れない
- ②ツールを導入して満足しない
- ③データの重要性を理解する
- ④勘、感情、経験の「3K」に頼らない

①始める前から失敗を恐れない

DXという言葉は、なにやら難しいと思われる方が多いかもしれません。デジタルトランスフォーメーションは「デジタルを使って変革する」という言葉だけが独り歩きして、大きなことを成し遂げると考えてしまうためです。

それがそもそもの間違えで、はじめは小さなことからやらなければ進みません。S×3sでも説明しましたが、小さくはじめて成功体験を積み重ねれば、やがて大きな変革へ結びつきます。まずは小さな目標を立てて、やると決めることから始まります。

例えば、コミュニケーションがうまくいってないという課題があると仮定します。やると決めてちよつとずつ目標を決めて進めます。以下のように少しずつ進めていけば、流れに乗って進めていけるのではないのでしょうか。

1. なぜうまくいってないか調べる
2. 個別にやり取りしているため誰が何をやっているかわからないと判明
3. コミュニケーションをうまくするにはどうしたらよいか調べる
4. 個別にやり取りするのではなく、共有するものがあれば解決できそう
5. 共有できるツールは何かがあるか調べる
6. いくつか絞って、デモを使ってみる
7. 一つに絞って、選定した部署のみテストで1ヶ月使ってみる

8. うまく言ったら本格的に社内へ導入する

もし上記でも進めるのが難しいと感じたら更に細分化して目標を小さくすればよいのです。難しいと思うから難しくなるのです。難しく感じないぐらいに小さな課題に分ければ、どんな課題も簡単になります。

大きな山を見上げると登るのが難しく感じます。富士山を登ったことがある方はわかるかもしれませんが、合目を分けていますよね。分けることによって小さな目標を設定しているというわけです。

一気に富士山の頂上を登るのではなく、6合目まで登ったら次は7合目というように小さく目標をわけること、やがて頂上まで登ることができます。それでも目標が多いと感じたら100歩だけ歩くことを目標にするなどして、できる範囲で設定すればよいのです。

世界一高いエベレストを登るとき、辛いと感じたら目標を10歩あるくことと設定しているそうです。

富士山の合目がなく、いきなり頂上を目指した場合、道を間違えたら気づかずに別の山に登っているかもしれません。

合目を設定すれば、道を間違えたとしても早い段階で気づくことができます。

細かく目標を設定すれば、失敗しても直ぐに修正でき、痛みも少なくて済むのです。

また、多くの日本企業でDX化が進まない大きな理由が「失敗への恐れ」です。

一方、海外では失敗して当たり前という文化が根付いています。

Google社内では失敗したときには「失敗おめでとう」と言って“Fail Bell(失敗の鐘)”を鳴らしてお祝いするようです。

何もしないで後悔するのではなく、新しいことにチャレンジしつづけられる会社だからこそその言葉ですね。私はこの言葉を初めて聞いたときは感激しました。失敗が怖くて何もできなかった会社

員時代に、この言葉を聞けばだいぶ救われたと思います。失敗して褒められる会社ってなんて素敵な会社だと思いませんか？

失敗して罵倒される日本の企業との差が付くのは当然です。

失敗を恐れない文化だからこそ、チャレンジし続けられ企業の成長を後押しすることができるのです。

失敗を恐れずに、とにかくチャレンジすることがDXにおいては重要です。

そこで大事なDXマインドが「S×3sマインド」です。

S×3sとは以下の頭文字を取っています。

- Small→小さく
- start→始める
- success→成功する
- stack→積み重ねる

S×3sマインドとは

Small 小さく
費用や時間をかけない



start まずは始める



失敗してもよいので
やってみる

success 成功体験



少しずつ目的を達成し
ていく

stack 積み重ねる



小さな喜びで
モチベーションUP

コンサルティングの場所で説明すると「なぜ4Sにしなかったのか？」とよく聞かれます。

それはSmallのSがstart、success、stackのすべてにかかっているからです。

- Small start 小さく始める
- Small success 小さく成功する
- Small stack 小さく積み重ねる

すなわち、まずは小さく始めて、小さな成功体験を積み重ねることが大事なのです。

最初から大きな雪だるまを作ろうとしても、形がいびつになり、転がりません。崩れて失敗する確率も高くなります。小さな雪だるまから始めて、ちょっとずつ形を整えながらコロコロと転がしていけば、形がきれいな雪だるまが作れます。やがては巨大な雪だるまができていきます。

小さくても成功したら、モチベーションがアップします。その調子で成功体験を繰り返していけば、チリも積もれば山となり、大きな変化へと結びつくのです。

大きなことを一気にやろうとせずに、小さな成功体験を積み重ねることがDXの成功の鍵といえます。

②ツールを導入して満足しない

DXはいわば会社の成長のための戦略です。「会社の成長のための戦略が終わったから終了」なんてことはありませんよね？

それに対して、ITプロジェクトはITツールを導入して完了となります。

常に成長し続けるためには、改善を繰り返すことです。改善を繰り返す理論として代表的なものは「PDCAサイクル」です。

PDCAサイクルとは、以下の頭文字を取ったものです。

Plan(計画)

Do(実行)

Check(チェック)

Action(改善)

これを回し続けることで継続的に改善し続けられます。

しかし、現在では1年後どころか、明日には何が起きるかわからない時代となりました。

思い浮かぶのは新型コロナのために、社会が大きく変わったことです。飲食店の店舗を増やすために2年かけて、土地を探して、店舗を設計して、改装して、ようやくオープン！というタイミングで新型コロナが到来して、全ての計画が白紙に戻った。という話をよく聞きます。

そんな時に、必要なのが、「OODA(ウーダ)ループ」という考え方です。

OODAループは、アメリカ空軍のパイロットであるジョン・ボイド氏が発明した意思決定方法です。

目まぐるしく状況が変わる戦場において適切に判断し、生き残るために考えられた思考方法を理論化したものです。

OODAは次の頭文字を取っています。

Observe(観察)

Orient(情勢判断)

Decide(決定)

Act(実行)

自動車の車線変更を例にとると、次のようになります。

Observe(観察)→混雑状況や車線変更側の道路状況を見る

Orient(情勢判断)→どのくらいの車間距離があれば入れそうか判断する

Decide(決定)→「次の黒い車が通り過ぎたら車線変更する」と決定する

Act(実行)→車線変更する

よく見てみると、当たり前なことだと気づいたかもしれません。行動するときは無意識でやっていることですね。

それがIT導入となると不思議とじっくり計画を立て、時間をかけて行ってしまうのです。それは苦手なことや自信がないこと、未知のものなど不安な要素がいくつもあるからです。

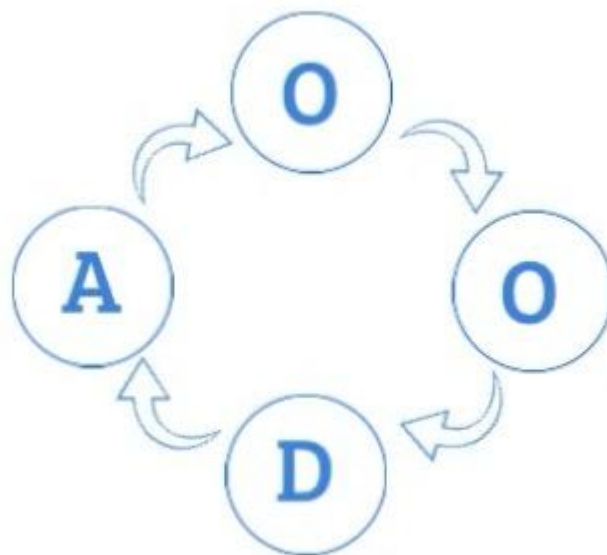
形がないものに慎重になる気持ちはよくわかります。

Observe(観察)→最新技術やユーザーの利用状況などアンテナを張って情報を集める

Orient(情勢判断)→自分の業務にどのように使えるか、効果があるか探求する

Decide(決定)→どのツールをどこに使うか決める

Act(実行)→実際に使ってみる



OODAループで見ると、DX導入のハードルは下がったように感じられませんか？ループを回しつづければ、常に改善ができるようになるのです。

ITツールを導入して終わりではなく、

- 別の使い方があるか創意工夫する
- 改善余地があるか模索する
- 別なツールの方が効率的か調査する
- 効率の良い使い方を共有する

このように、OODAループを使って改善し続けることが大切です。

③データの重要性を理解する

データは宝の山です。

「データを制するものはビジネスを制する」

どこかで聞いたような名言かもしれません(笑)

データを

集めて、 流用して、 活用せよ！



「データは集めて、流用して、活用せよ」

そのためにITを使うと言っても過言ではありません。

例えば、サブりを購入する際に、似たようなサブりをおすすめされたことはないでしょうか？ また、おすすめサブりのメールが送られてきたことはないでしょうか？
ついつい購入したことは誰にでもあるはずです。

これらはすべてデータに基づいて、購入履歴や関連商品、検索履歴などで購入者の買いそうな商品を自動的に分析しています。

フェイスブック広告も、データに基づいて、あなたが興味のあるような広告を掲載してクリックされるようにしています。

ところで、電子決済のPayPayは使っていますか？

便利だと思って使っているかもしれません。電子決済は、ただ単に現金を持たずに商品を購入するだけの便利なツールではありません。

誰が何の商品をいつどこで買っているかを全てデータに蓄積されているのです。それによって、趣味嗜好など全て筒抜け状態です。その購買データを利用してマーケティングなどに利用されています。

中国でコロナ感染者が、どこにいるか把握するために、中国人が誰もが利用している電子決済のAlipay(アリペイ)を利用した事例があります。Alipay(アリペイ)の購買履歴で感染者がどのルートでどこへ移動したか？時系列で全て把握できてしまいます。追跡できたことによって感染者を無事に保護できました。

私はかつて富士通で電子カルテの導入をおこなっておりました。

電子化により、物理的なカルテをなくしてカルテ室という大きなカルテを管理しているスペースがなくなりました。また、カルテ係というカルテを探して運搬する人員も不要になりました。紙のカルテと違うのは、それだけではありません。

電子カルテを導入することで、病院間の情報共有が進み、ドクターひとりの依存（属人化）がなくなり医療ミスが防止できます。それだけでなく、症例を蓄積してデータ分析することによって、医療技術の発展にも貢献されています。

大きな話だと思われるかもしれませんが、実際はどこでもやっていることです。

- インスタグラムのインサイトを見て「いいね！」がされる時間に投稿する
- 飲み会のアンケートをとって、一番集まりやすい日程、金額、場所、料理を決める
- 競馬で過去の勝率、距離、馬場状態、天気、コースのデータから馬券を購入する

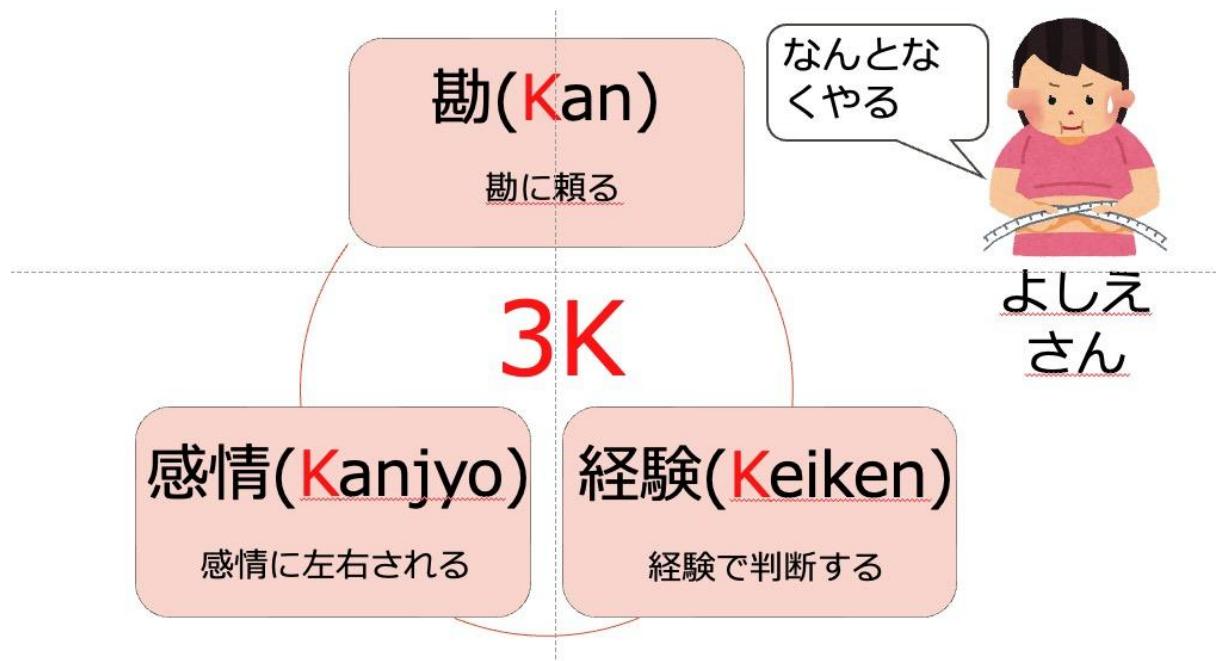
目的に応じて必要なデータをできるだけ集め、それを活用すること。母数が多ければ、それだけより精度の高い戦略を立てることができるのです。

④勘、感情、経験の「3K」に頼らない

前述した「よしえさん」は、良さそうなことをなんとなく行ってダイエットに失敗しました。確かにデータを蓄積して、データを活用するのは手間がかかるため気持ちはわかります。

しかし正確な数値で判断して行った方が、無駄を省くことができるため結果的に手間が少なくなります。そこで私は3Kが重要だといっています。

3Kとは、、勘(**Kan**)、経験(**Keiken**)、感情(**Kanjo**)の頭文字をとったものです。



勘(Kan)

よくギャンブルで失敗するのは勘に頼ることです。素人がパチンコで出そうな台だと思っても大概は負けてしまいます。「いや、自分は勘が良いから勝つ方が多い」と思っているにも実際に集計してみれば負けていることが多いのではないのでしょうか？

勝つことは記憶に残したいため覚えています。負けていることは、人間の本能として、嫌なことは忘れるようにできています。偶然勝つことが続くこともあります、長い目で見れば結局負けてしまいます。勘は当てになりません。

経験(Keiken)

経験が豊富な方は、その経験を元に数多くの仕事をこなせてきたと思います。そして経験から物事をうまく活かしてきたかもしれません。ただし、人間の記憶はアテになりません。また、逆に経験があるからこそ、新しいことを始めるときに邪魔になる場合もあります。

「これまでの経験からなかったから今後もやらない」という考えは、目まぐるしく発展する社会では合いません。

人間一人だけの経験なんて、たかが知れています。変化が激しい世の中では個人の経験を頼りにするより、多くの人の幅広い経験則を参考にした方がよいといえます。

感情 (Kanjyo)

人間なので感情があるのは当たり前です。ただし、感情に頼っては危険です。

- カッとなって心にもないことを言ってしまう
- 機嫌が良いので後輩全員にその店で一番高いワインを奢る
- 会社で嫌なことがあったので、憂さ晴らしに競馬に大金を突っ込んでしまう

これらは時間が経ってから冷静に考えれば、その間違いに気づくはずです。そして大抵は後悔することになるでしょう。

「全てのシーンで3Kはダメ」と言っているわけではありません。時には3Kに頼るシーンもあるはずです。私が言いたいのは、すべてを3Kに頼るのではなく「一旦冷静に考えてみましょう」ということ。3Kに頼らずに冷静にデータを見てみれば、新たな可能性を見出せるはずです。

DXレベルと現在地を知る

経済産業省の「DXレポート2」では、DXの構造としてデジタイゼーション、デジタルイゼーション、デジタルトランスフォーメーションという三つの異なる段階を定義しています。この定義も曖昧でわかりにくいと感じました。

そこで私は独自に定義づけを行いました。

それがDXレベルというものです。DXレベルで目的や現在地を知れば、DX導入もおこないやすくなります。

DXレベル1:いつでもどこでも仕事ができる

DXレベル2:データ流用でミス0、超効率化を実現

DXレベル3:自動化・データ活用で仕事のやり方を大変革

DXレベル1に行く前に、DXレベル0を説明いたします。

DXレベル0

DXレベル0とは、俗にいうアナログ業務やローカルPCでの運用のことです。

例えば以下のようなことです。

- 特定の端末でしか仕事ができない
- データが特定のパソコンに保存されている
- 紙運用や手書きが残っている
- 情報共有がされていない



特定の端末でしか仕事ができない



データが特定のパソコンに
保存されている



紙運用が残っている



情報共有がされていない

いかがでしょうか？思い当たる節はありますか？

あれば、次のDXレベル1へ読み進めてみてください。

DXレベル1:いつでもどこでも仕事ができる

DXレベル1は簡単にいうと、DXレベル0をなくしてクラウド化することです。

レベル1を行えば、3つの制限をなくすことができます。

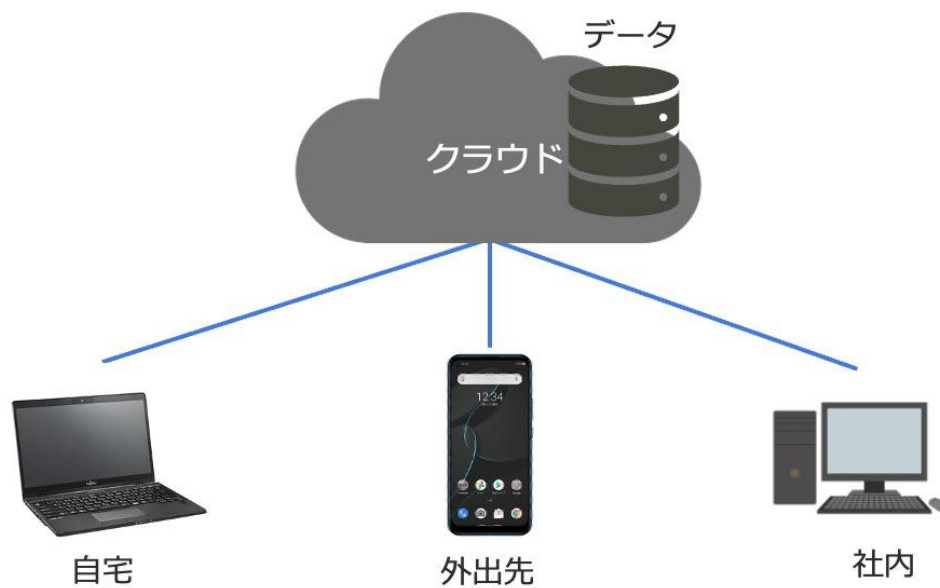
3つの制限とは、場所・デバイス・時間の制限をなくすことです。

- 場所...会社でも自宅でもカフェでもどこでも仕事ができる
- デバイス...会社PCでもタブレットでもスマホでも多端末で仕事ができる
- 時間...エレベータの中、信号の待ち時間など数秒の隙間時間でも仕事ができる

テレワークが普及した頃には「ハンコを押すためだけに出勤する」、「上司が出張のため承認をもらうのに時間がかかる」などの非効率化が問題となりました。

また、チームメンバーとの資料の共有などの情報共有が簡素化でき、コミュニケーション強化にも繋がります。

DXレベル1を実現することによって、非効率化を排除し効率的に仕事ができるようになります。



DXレベル1のイメージ

DXレベル2: データ流用でミス0、超効率化を実現

レベル2は、レベル1でクラウド化したITツール同士を連携させて効率化を行います。データ連携によって、データを使い回すことができます。すなわち、一度入力したデータを他のシステムでも流用でき、重複入力を避けることができるのです。



ITツールごとにデータを入力していると整合性が合わなくなり、どれが真のデータかわからなくなるかもしれません。効率化だけでなく、そのようなトラブル防止にもなります。

またセキュリティの観点から見ても、不正なデータの混入を防ぐことができます。

例えば、手入力場の場合は悪意のある人がいても、いくらでもデータ入力ができるため防ぐことができません。データ連携を自動化することにより、そのようなデータ混入の余地をなくすことができます。

昔テレビのバラエティ番組でよく伝言ゲームをやっていました。

伝言ゲームとは、伝言したい言葉を最初の人から次の人へ伝え、また次の人へ伝え、また次へ…と、言葉を伝達し元の言葉が正確に伝わるか確認するゲームです。

伝達する度に少しずつ言葉が変わっていき、最後の人に伝達された言葉が全く違うものになるところに面白さがあります。

このゲームの手順は単純で、タスクとしては以下の三つに分かれます。

- ①前の人からの伝言を聞く
- ②その伝言を記憶する
- ③次の人に伝言を伝える



正確に伝達できない原因は、②の記憶が曖昧で、①と③に不一致が起きてしまうところにあります。

もし、①と③を自動化し、②を正確に引き継ぐだけのゲームだったとしたらどうでしょうか？ それでは、そのままの言葉を引き継ぐことになってしまい、「伝言ゲーム」としては面白くなくなり成立しません。しかし、面白さと引き換えに「正確性」だけは残ります。

重複入力を避け、データを使い回すこと。すなわち、データを流用させることがDXレベル2の目的です。

簡単に言うと、「つまらない伝言ゲームをやみましょう」ということです。

DXレベル3: 自動化・データ活用で仕事のやり方を大変革

「DXレベル1」は、クラウド化していつでもどこでも仕事ができる環境を構築し、自然とデータ蓄積ができるようになりました。

「DXレベル2」は、データ入力したものをほかのツールへ流用して、効率化を実現できました。

そして、最後の「DXレベル3」となりました。

レベル3はデータ活用に焦点を当てて、生産性向上、業務自動化など根本的に仕事のやり方を変えます。レベル3が「データとデジタルを活用して、継続的にビジネスを変え、競争に勝てる仕組みを作ること」と定義した本来のDXとなります。

ではレベル1と2は本来のDXではないの？という疑問もあるかもしれません。レベル1と2はDX化するためには必要です。

DXの要となる「データ活用」には、段階があります。

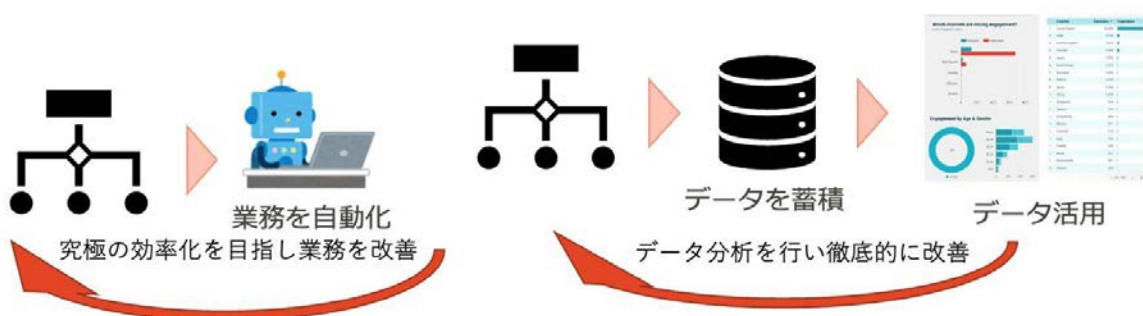
- データ活用をするためには、データを参照する必要があります。
- データ参照をするには、データを蓄積する必要があります。
- データ蓄積をするには、データ入力をする必要があります。

すべてはデータ入力から始まるのです。

すなわち、データ入力をするためにはレベル1が必要です。

DXレベル3では、データ分析・データ活用、そしてそれらのデータを自動的に溜めていくのに最適な仕組みを作ります。

- 定型業務をロボットで自動化させ、手動入力をなくす
- ホームページのアクセス分析を行い、成約率を増やして売上をあげる
- 顧客のニーズ分析を行い、新サービスを提供する



以下はDXレベルのまとめです。

レベル	目的	IT	データ	例
1	デジタル化 共有化	クラウド	データ入力・ 蓄積	Googleドライブ、スプレッドシート、チャット
2	省力化 ミス防止	クラウド間 連携	データ流用	ZOOM→Googleカレンダー Gmail→Slack スプレッドシート→Gmail
3	生産性向上 売上アップ	自動化	データ活用	RPA、SFA、CRM、アナリティクス、Looker、サーチコンソール、BI、テキストマイニング

デジタル競争の勝者になる方法

あなたの会社が、「他社と差別化したい」、「多くのお客様の理想を実現していきたい」と思っているのなら、DX化は決して避けて通ることはできません。

ITは苦手と・・・と言って、そこから逃げ続けている限り、これ以上会社を成長させることは不可能です。

もしDXを行わないとしたら、以下のようなリスクが考えられます。

1. ビジネスモデルを柔軟・迅速に変更できず、デジタル競争の敗者になる
2. これからの法改正に対応できなくなる
3. 非効率により人件費やシステム維持費が高額化する
4. サイバーセキュリティや事故・災害によるシステムトラブルやデータ滅失などの可能性がある
5. 若い世代が離れていき、顧客離れや人材雇用ができない

6. 働き方改革ができずに従業員満足度が低迷する

これらを簡単に説明していきます。

1. ビジネスモデルを柔軟・迅速に変更できず、デジタル競争の敗者になる

実際に、DX化をやらない企業はほとんどが衰退していきます。

国がデジタル化を推奨して、IT導入補助金をはじめとして様々な施策をとっています。デジタル庁も設立されて、小学校からデジタル教育をはじめています。

そんなときに、「ITが苦手だから自社ではやらない」と言っている状況ではないことは想像できます。デジタルを十分活用して、競合他社に先駆けてビジネスモデルを柔軟に変革し続けることができれば、デジタル競争の勝者となるでしょう。

2. これからの法改正に対応できなくなる

2023年10月施行されるインボイス制度や2024年1月に施行される電子帳簿保存法が挙げられます。

インボイス制度に対応していない場合は、よっぽどの独自のサービスではない限りは仕事は無くなってしまいます。

また、電子帳簿保存法は、個人・法人を問わずに必ずやらなければなりません。もしやらない場合は、罰則が規定されています。

これからどんどんデジタル化を進めるために国は法改正に力を入れてきます。法改正に対応するためにもDX化は必須となります。

3.非効率により人件費やシステム維持費が高額化する

2030年には644万人の労働人口が不足するとの統計が出ています。現在でも400万人不足しているようです。そのような状況で非効率な仕事を無くしないと、競合他社から遅れをとることが目に見えています。最悪、人材が確保できず会社の存続ができなくなるかもしれません。

また、古いシステム(レガシーシステム)を使い続けると、維持費用が高額化する上に、スキルを持っている人材が不足します。いずれスキルを持った人材が確保できなくなるかもしれません。そうするとシステムを維持することができなくなります。

早めにレガシーシステムから脱却すれば、人材問題も解消され、無駄な維持費を抑えられるようになります。



4.サイバーセキュリティや事故・災害によるシステムトラブルやデータ滅失などの可能性がある

レガシーシステムを使い続けると、セキュリティの脆弱性が問題となってきます。技術的に遅れているレガシーシステムは、攻撃を受けやすくなります。

それが原因でデータが消えてしまったら仕事ができなくなってしまう。また、個人情報が流出した場合も大変なことになってしまいます。

もし個人情報流出の事故が起きると、以下のことがあります。

- 事故を起こすような会社と契約したくないため顧客を失う
- 1人あたり1000円程度の賠償金を支払うことになる
- ニュースや新聞で取り上げられ社会的信頼性がなくなる

このようなことが起きると会社の存続にも影響が出てしまいます。

セキュリティ事故が起きると…



顧客を失う



多額の賠償金



社会的信頼性がなくなる



5.若い世代が離れていき、顧客離れや人材雇用ができない

スマホ世代の若者が、アナログ運用を行っている会社に入りたいとは思いませんよね？

現在は就職難の時代とは違って、個人が会社を選ぶ時代です。

終身雇用制度も崩壊して、入社してもすぐに辞めてしまうかもしれません。

魅力的な会社でないと判断したら、すぐに人はいなくなります。

顧客からみても同じです。電話やFAXでやり取りしている非効率な会社とは取引したくないですよ。ね？たまに「FAXで送ってください」「メールがないので電話で要件を伝えてください」という会社も

あります。「昭和かよ！」と突っ込みたくなる衝動を抑えています、もう二度と取引はしたくなくなります。

6.働き方改革ができずに従業員満足度が低迷する

流行語にもなった「働き方改革」という言葉ですが、DX化で解決できることは山程あります。

- 業務効率化により残業時間削減
- テレワークにより無駄作業を削減
- 自動化による定型業務を排除

逆にやらなければ、働き方改革が遅れて従業員満足度が下がります。

誰でもできる同じ作業をひたすらやるのは苦痛ですね。

極力無駄を省き、その分作業時間を減らしたり、クリエイティブな作業に費やすことができれば従業員満足度は上がります。

DXの重要性を理解できたでしょうか？会社の成長のためにもDXは必ず行わなければなりません。DXの本質を知らずに、進めていたら失敗してしまいます。

では、そうならないためにはどうすればよいのでしょうか？

それは、DXを行い改善し続けること。**DX**は一過性ではなく常に改善し続けることが重要です。まずは、小さな成功を1つでも、体験することです。

ここさえクリアできれば、あなたはもうデジタル競争の勝者に近づいています。

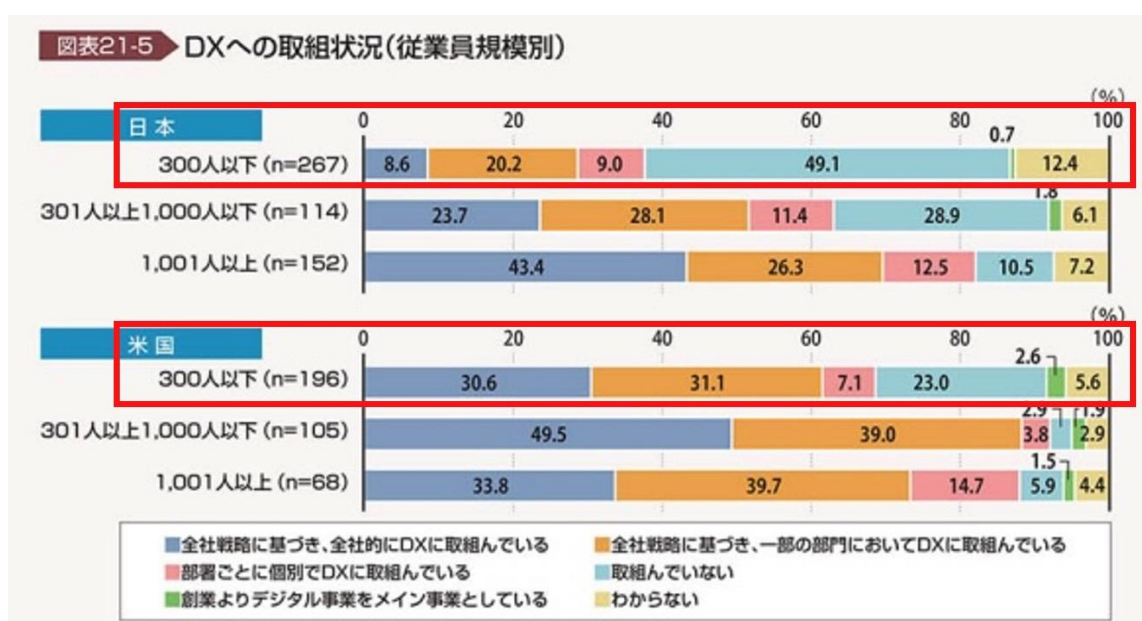
そして今後10年20年と、継続的に会社を成長し続けることが出来るようになります。

さらに詳しく学びたい方は・・・

私があなたにできる最後のアドバイスは、「ビジネス勝ち組は、常にいち早く動いている」ということです。

日本の中小企業は、一般的にITが苦手でスキルも人材もない状況です。逆に言えば、早くDXに取り組めばデジタル競争に勝ち続けることができます。

IPA(情報処理推進機構)が発行した「DX白書2021」によると、300人以下の日本企業では一部でもDXに取り組んでいる企業は37%程度です。一方300人以下の米国企業は68%と大きな差が見受けられます。



IPA「DX白書2021」DX取組状況(従業員規模別)

このような状況のため、逆にチャンスと捉えるべきです。

まずは、他社より早く動いて、少しでもスキルを身に付け差別化していきましょう。しかし、前述したようにいきなり大きなDXに取り組む事は無謀です。今から少しずつでもDXに取り組んでいけば、先行者利益を得ることができます。

ただし、DXレベル1からはじめて、レベルアップする取り組みを行っても、うまくいく保証はありません。失敗を重ね試行錯誤しながらDX化を進めてもよいですが、時間も労力もスキルも必要です。

私はこれまでの自社やクライアントとの取り組みから、DXをさらに成功させる仕組みを整理しました。

DX化の成功をスピードアップさせるには「仕組み次第」です。

それを知っていただくための、「**30分無料個別相談**」を実施いたします。

現業務の課題や将来的な戦略、この冊子での不明点など、なんでも質問していただければと思っています。

通常1時間5万円の「DX個別相談」ですが、この冊子を読んでいた方のみ限定とさせていただきます。なぜ、無料で提供するのか？それは最後まで読んでいただいてDXに関する本気度が伝わったからです。また、私にとっても多くの課題を集めて、それを解決するコンテンツを強化したいと思っています。そのためにも、お気軽に相談していただければ幸いです。もちろん強引な売り込みなどはありませんので、ご安心ください。

本当にありえない価格となっていますので、まずは下記をクリックして無料相談をご登録ください。

[「無料個別相談」を今すぐ登録する！](#)

相馬 正伸