

SAMPLE

特集レポート No. 107

中小企業のDXの進め方

Strictly Confidential



2023年3月14日

はじめに

- 顧客のニーズ変化への対応や競合との差別化等の外部環境の変化や、生産性の向上といった内部の課題などを背景に、企業におけるDXの必要性が増してきている
- そのような状況において、DXに精通する人材・予算といった経営資源の不足に加え、DXを推進するビジョンが不明瞭なことなどが足かせとなり、中小企業におけるDXに「既に取り組んでいる」「取組を検討している」企業の割合は約1/4に留まっている
- 本レポートでは、DXの定義や中小企業におけるDXの取組状況を確認した上で、具体的にどのような点を留意した上でDXを推進すべきかを言及した後、具体的なDXの導入事例を紹介する

本資料の流れ

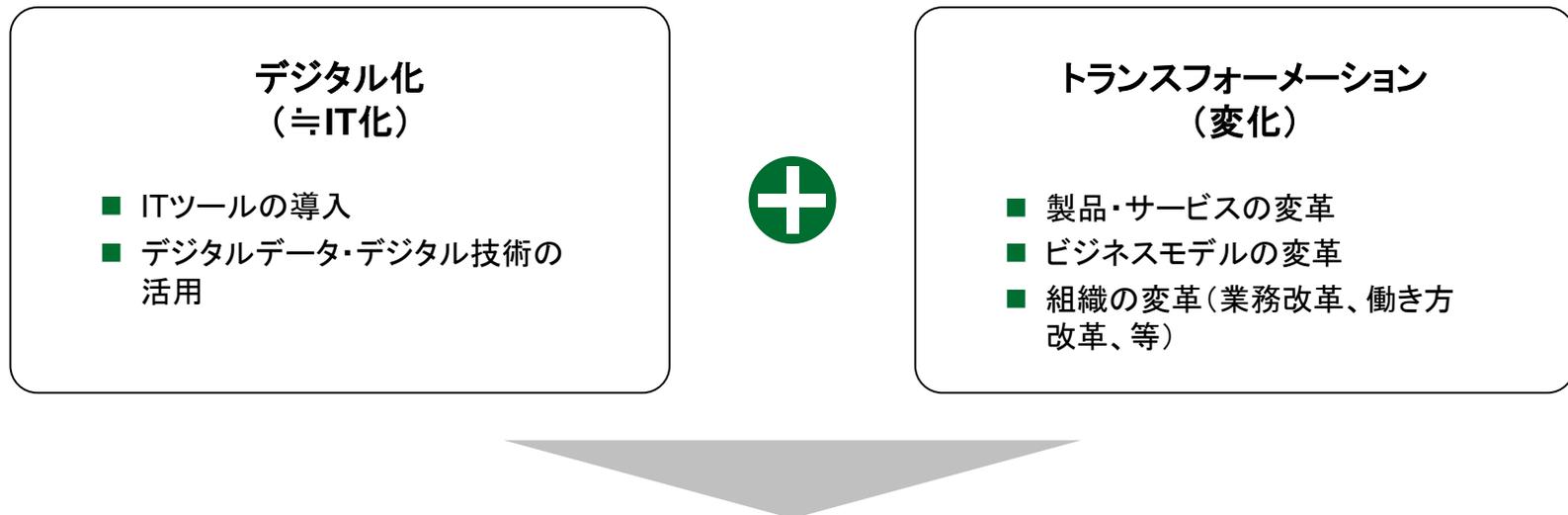


- I. DXとは
- II. DX導入のステップ
- III. DX導入の具体的な事例

DXの定義

- DXはさまざまな定義で用いられるが、経済産業省のガイダンスでは「デジタル技術を活用してビジネスモデルや価値提供を変革し、企業の競争力を高めること」と定義される

<p style="text-align: center;">DX (デジタルトランス フォーメーション) の定義</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること
---	---

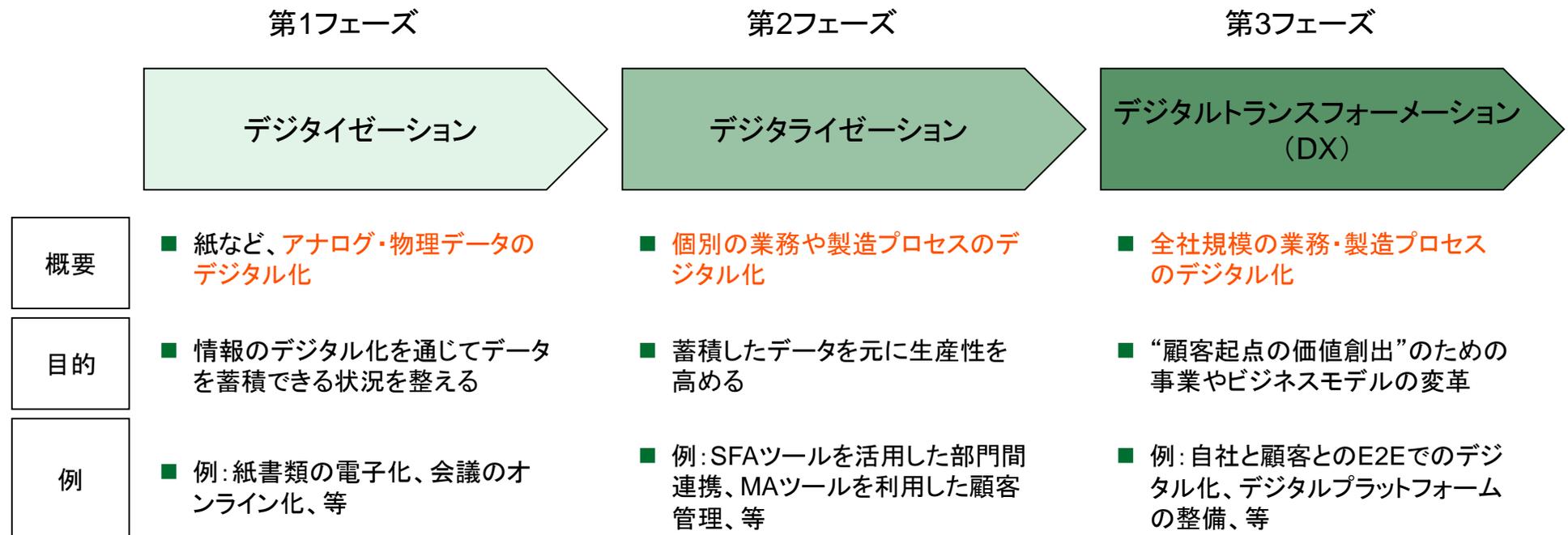


環境・ニーズの変化に対応して競合との差別化を図り、**競争上の優位性を確立**

デジタルイゼーション・デジタルイゼーションとの違い

- DXを推進する上で、デジタルイゼーション、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の3つのフェーズがある
- DXが全社規模で変革・価値創出の伴うデジタル化であるのに対し、デジタルイゼーションは個別のプロセスに限定されたデジタル化、デジタルイゼーションは紙などの物質的な情報をデジタル形式へ変換することを指す

「デジタルイゼーション」・「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(DX)」の違い

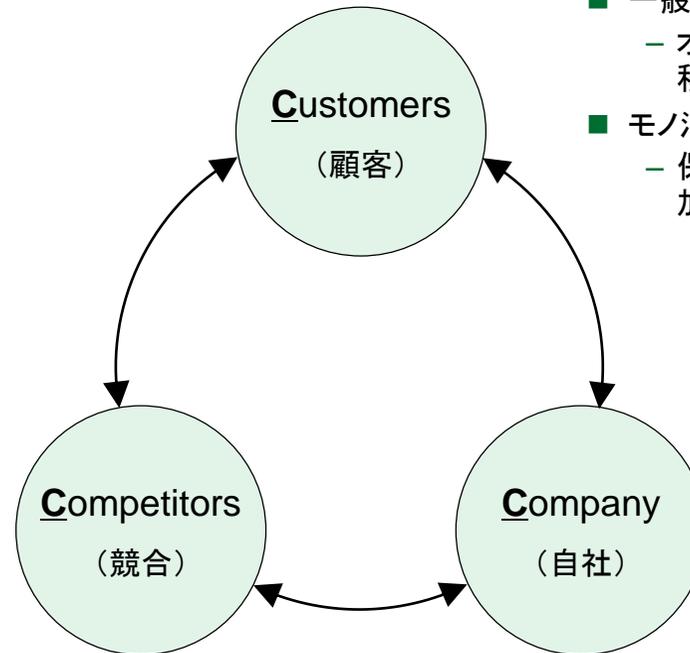


DXに取り組むべき理由

- 顧客のニーズへの対応や競合との差別化など、外部環境の変化や生産性の向上といった内部の問題を解決することを目的に、企業でDXが取り組まれている

変化するニーズへの対応

- 一般消費者の購買行動の変化
 - オフラインからオンラインへの移行
- モノ消費からコト消費へ
 - 保有からシェアエコノミーへの加速



市場における競争力の強化

- サブスクビジネスの台頭
 - 売切り買切りではなく、常にアップデートが求められるサービス提供
- デジタルディスラプションによるビジネスモデルの変化
 - AirbnbやUberなどデジタル化によってもたらされる革新的なビジネスモデルの台頭

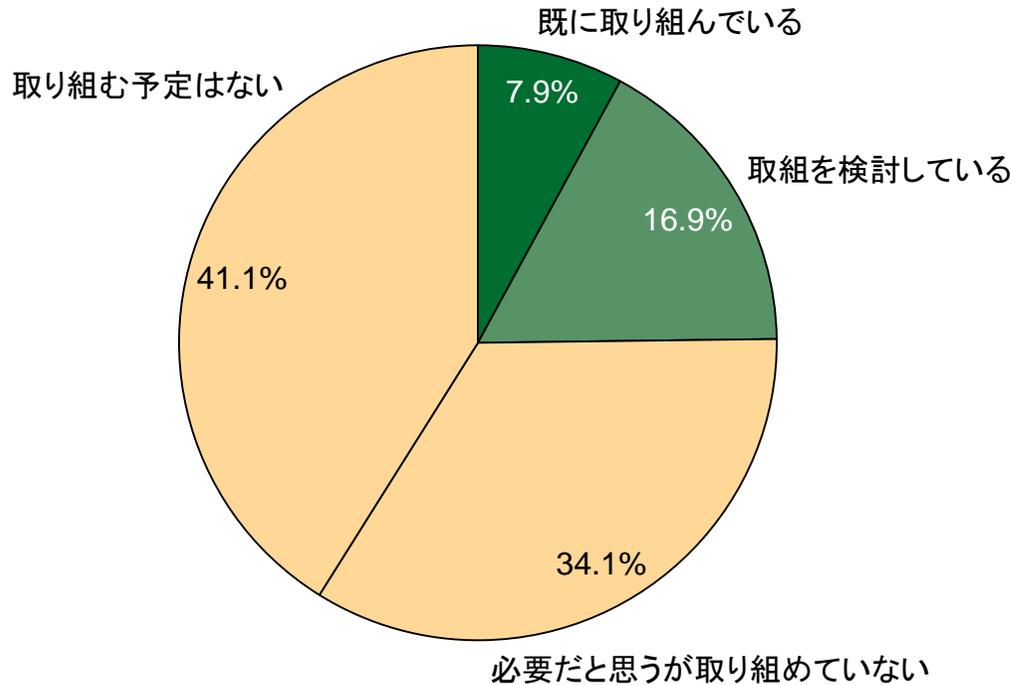
自社システムの最適化

- 生産性の向上
 - マニュアルで行っていた作業の自動化などによる工数・コスト削減
- 既存システムの脱自前主義
 - 自社向けの開発・カスタマイズされたシステムからSaaSやパッケージソフトなどへの移行による運用コストの低減

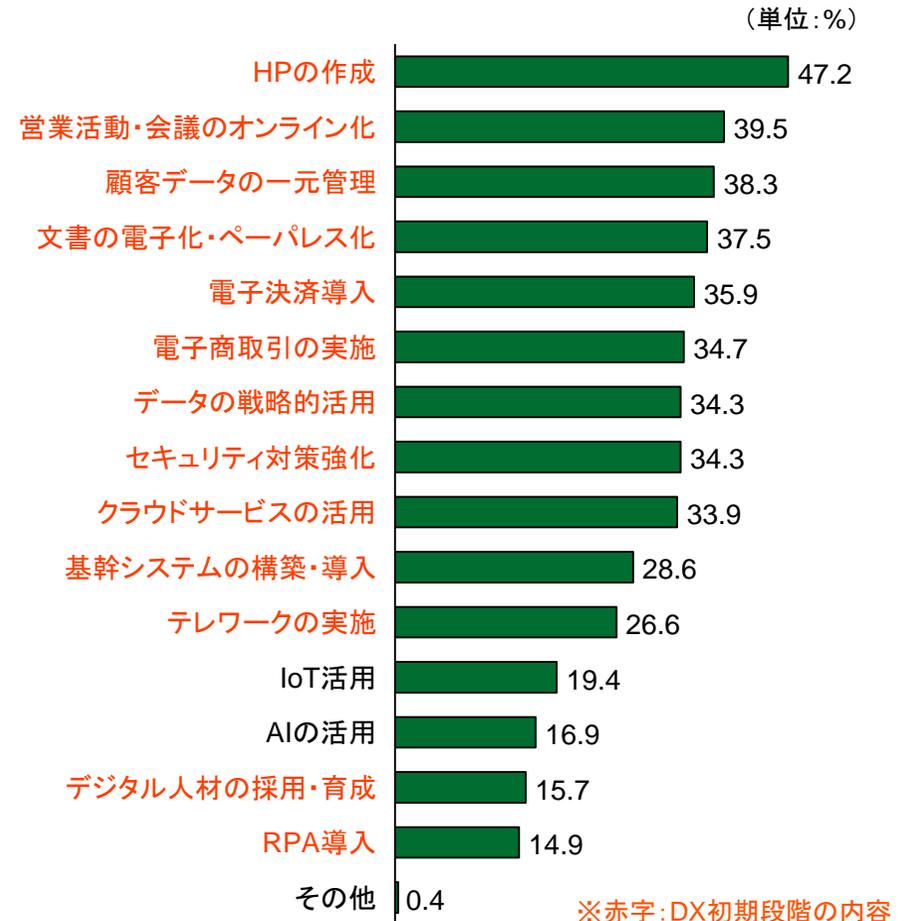
中小企業におけるDXの取組状況

- 中小企業におけるDXに「既に取り組んでいる」「取組を検討している」企業の割合は約1/4に留まっており、また取組内容についてもHP作成や会議のオンライン化など全社横断ではなく部分最適なDXが多い

中小企業におけるDXの取組状況 (n=1,000)



DXの具体的な取組・検討内容 (n=248)



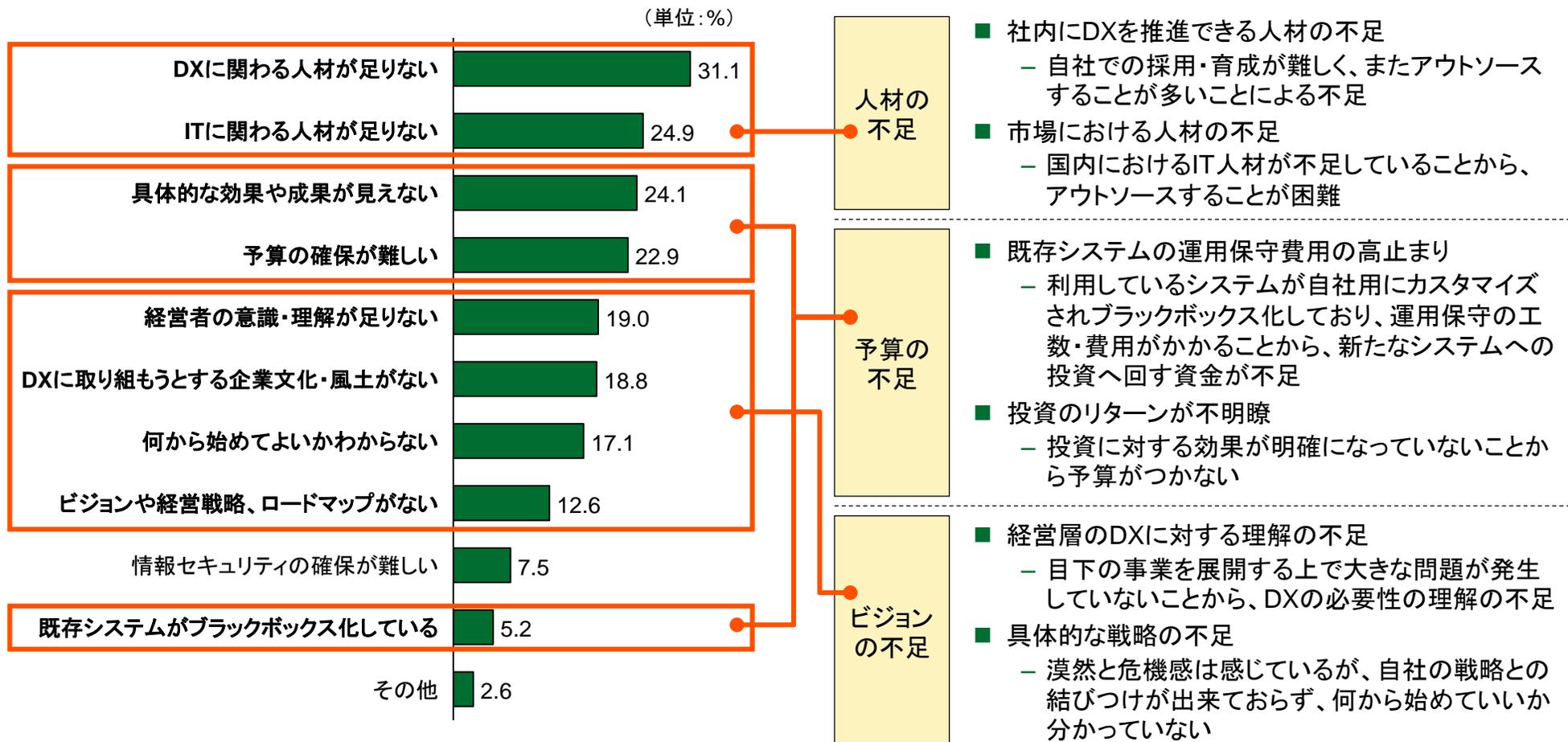
出所: 中小企業基盤整備機構「中小企業のDX推進に関する調査(2022年5月)」

中小企業におけるDX推進時の課題

- DXの推進時に直面する課題はヒト・カネといった経営資源の不足に加え、DXを推進するビジョンが不明瞭なことが挙げられる

中小企業経営者の考える
DXに取り組むにあたっての課題 (n=1,000)

具体的な課題



出所: 中小企業基盤整備機構「中小企業のDX推進に関する調査(2022年5月)」

SAMPLE版はここまでです。

続きは、業界チャンネル 特集レポート にてご覧ください。

特集レポート一覧はこちら ▶

“業界チャンネル 特集レポート”とは、

経営コンサルタントの目線で特に伸びているビジネスに注目して分析。
その成功の鍵や今後に言及し、「打ち手」を導出します。

