

中小企業診断士の視点

第81回

「90%が失敗するDX」を勧める無責任な人々

中小企業診断士 須賀 光
(一社)埼玉県中小企業診断協会

売上増加やコスト削減といったメリットで語られることが多いDX（デジタルトランスフォーメーション）はIT業界だけでなく、今や一般的にも使われるビジネス用語となりましたが、実際に導入した企業には成果が生まれていないという報告があります。2022年6月にPwCコンサルティングが発表した日本におけるDXの取り組みに関する調査では、DXの取り組みに対して十分な効果が出ていると回答した企業は全体のわずか10%でした。この調査に限らず、他の調査でも同様の結果が見られます。DXで確実に成功していると言えるのはDXのシステムを勧め、提供しているIT企業だけかもしれません。

90%の企業で成果が充分に出ていないDXですが、様々な事例を見ると、DXを成功に導くためには「あるポイント」が存在することがわかってきました。公的支援機関でのDX専門家として年間20社以上のデジタル活用・DX支援を行う中から見えてきた「DX成功につながるポイント」をご紹介します。

①「売上増加のDX」におけるポイント

売上増加におけるDXは、Web広告やSNS発信などデジタルマーケティングを活用したECサイト導入が挙げられます。これらを始める前には「商品の見せ方を作る」ことに注力します。商品の魅力の伝わり方はアナログとは異なるので、デジタルでの自社商品の見せ方を工夫する必要があります。対面での商品説明と比べて、デジタルでの商品説明は短い時間でのアピールが必要になるため、例えば、インスタグラムの場合はアピールしたいポイントを簡潔にして、写真や動画で複数の投稿を作り、一回あたりのアピール時間を短くするなどの工夫が必要です。

②「コスト削減のDX」におけるポイント

コスト削減におけるDXは、最近よくCMで見かけるkintoneなど、手間や時間がかかる作業をデジタル化することの業務効率化が挙げられます。クラウド会計システムのように導入後すぐに使えるものもありますが、多くはシステム導入前に「現在の業務フローを見直す」必要があります。現在の業務フローが最適でないにも関わらず、そのままシステム導入すると結局は「ムダな業務をシステム化した」だけに終わってしまいます。

ここまで読んでいただいた方であれば既にお気づきかと思いますが、DX成功ポイントは「高度なデジタル技術を使いこなすこと」ではなく、「デジタルを活用する前段階で正しく準備ができること」にあります。売上増加やコスト削減の取り組みに関する専門家は、ITベンダーではなく、経営コンサルタントです。埼玉県中小企業診断協会は、経営コンサルティングの専門家である中小企業診断士による企業支援を行っています。お気軽にご相談ください。

【問い合わせ先】

(一社)埼玉県中小企業診断協会
ホームページ：<https://sai-smeca.com/>
電話：048-762-3350
Eメール：rmcsai@nifty.com