

第3回

企業経営の方程式

経営の実践に役立つ方程式をご紹介します



芳賀 保則
(はが やすのり)

税理士・中小企業診断士・ITコーディネーター
代表を務める「税理士法人ハガックス」は
東京に2拠点(渋谷・秋葉原)
認定経営革新等支援機関・DX認定事業者

今日の方程式

DXの方程式 「設定したゴール」=「既存事業」×「ツール」×「人材」

1. あるメーカー社長との会話

社長A:「最近、販売管理システムを導入しました。紙とエクセルでの管理が限界を迎えているので、業務効率の改善に期待しています。これが今流行の「DX」なのでしょうか?」

税理士H:「部分的な業務効率の改善だけでと「IT化」に近い表現かと思います。目的を設定して、既存事業に新しいデジタル技術を組み合わせることで、他社よりも価値の高いサービスを提供する仕組みづくりがDXと言えます」

A:「なるほど・・・」

H:「御社ですと、業務効率の改善を目的として販売管理システムを使って、リアルタイムな経営判断や、営業との連携、作業担当者の負担軽減等、最大限の効率化を図ることが、DXと言えるでしょう」

A:「システムを導入して満足するのではダメということですね・・・」

2. 今日の方程式

「DXの方程式」の答えは、各事業者が自ら「設定したゴール」。例えば、「業務の効率化」「お客さんを増やす」という部分的なものから、「10年後の経営ビジョンの達成」という全体的なものまで、まずは各々の答えを明確にしていきます。その上で逆算して、自社に必要な「既存事業」の棚卸を行い、スキルを持った「人材」により、必要な「ツール」の選定・運用を行うことで進めていきます。

3. 「人材育成」と「ツールのマッチング」について

DXを成功に導くための「人材」の確保は企業戦略の核心とも言える一方で、IT技術に精通した人材をすぐに採用することは非常に難しく、既存人材の育成が現実的な手段となる場合が多いです。そのため、経済産業省ではDXを学ぶ講座を紹介するポータルサイトを、東京しごと財団で人材育成のための助成金を設けています。

■「マナビDX」「DXリススキリング助成金」

また、クラウド化やAI化、生成AI(例:ChatGPT)等の最新テクノロジーは、どれも事業の生産性や競争力を向上させるための要素ですが、やみくもに取り入れては宝の持ち腐れとなりかねず、「既存事業」と「人材」をもとに戦略的な視点から選択していくことが求められます。そのために中小企業基盤整備機構が、細分化したツールの中で自社にあったものとマッチングするプラットフォームを設けています。

■ここからアプリ(<https://ittools.smrj.go.jp/>)

4. DX化を目指してみても

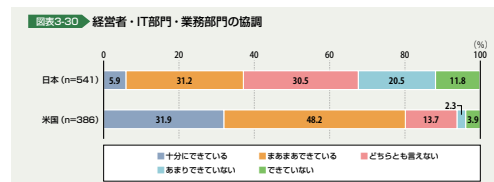
A:「DXの取り組みに現場社員が思った以上に抵抗して、なかなか進みません」

H:「それは既存事業を『より質の高いものにするため』だと理解してもらう必要がありますね。単純な『省人化』と理解されてしまえば、反対は避けられないでしょう」

A:「そうですね。私から直接会社の方針を説明する機会をもっと作ることにします」

5. DX導入の障壁

人材開発やシステム導入コスト以外にも、現場の抵抗等のスイッチングコストがかかることが想定されます。また、ある調査では、そもそも経営者自身でさえ4割弱しか、IT部門と話し合いの場を持っていない現状が報告されています。



(DX白書2023より)

ITスキルを持った人材の不足からベンダー側にDXを一任する企業も見られますが、既存事業とのかみ合いが悪く、最大限の効率化が出来ていないケースも少なくありません。

DXの達成には、社員一人ひとりが必要性を認識することが不可欠であることがここから分かってきます。

6. 終わりに

DXへのハードルは決して低くはありませんが、取り組まない事には、既存システムの維持コスト増加、取組企業との業務効率率差により、競争力の低下を招く結果となります。

システム導入には、補助金を利用することも可能です。ぜひ一度自社のDXという観点で、社内を見直してみたいかがでしょうか。

デジタル化推進ポータル

<https://iot-robot.jp/>

デジタル化・DX関連の支援メニューや助成金などの各種事業を紹介しています