

デジタルで会社を新たな成長軌道に乗せたいすべての経営者様へ

コロナショックによって私たちの生活は大きく変わりました。企業は昨対割れが当たり前の状況です。このような状況下で重要な戦略トレンドは「DX(デジタル・トランスフォーメーション)」です。新聞や経済誌でも「DX」の文字を見ない日はないほど注目を集めるキーワードになっています。DX化が一気に加速され、イノベーションを起こす企業が増えています。実際に現時点でも、DX投資した分の10倍以上の成果が出ている企業も少なくありません。

withコロナ時代の経営は「DX戦略」を組み込むことができるか否かで、未来の成長と収益性が決まると言っても過言ではないと、取組企業をサポートして感じます。

しかし、経営者の皆様からは「DXと言われても、何から始めればいいのか分からない」という声をよく聞きます。船井総研では中堅企業様へのDX戦略構築と実行支援を通じて分かってきた「DX戦略を推進する方法」を解説するセミナーを初開催します。DXで貴社が新たな成長軌道に乗るヒントを掴んでいただけます。

DXは単なるITツール導入ではありません。DXはデジタル技術を活用した「業態転換」であり、「業務プロセス転換」であり、「組織転換」です。経営者目線で取り組むことが成功の鍵です。経営者の方がご参加いただくことで実りのあるセミナーになります。ご参加をお待ちしております。

当勉強会をご活用いただきたい方

- ① デジタルやDXを経営戦略に組み込んでいるが、実行戦略にまで落としていない
- ② コロナ禍を乗り越えるための経営改革を模索している
- ③ 今話題のDX(デジタルトランスフォーメーション)について詳しく知りたい

講座内容

今、中堅企業に求められるDXの本質と正しい進め方

株式会社船井総合研究所
デジタルイノベーションラボ マネージング・ディレクター 齊藤 芳宜



- ・ 今話題のDX(デジタルトランスフォーメーション)とは
- ・ 「効率化」「新しい価値創造」「業績向上」を実現するデジタル導入とは
- ・ DX対応力がコロナ禍の業績を分けた！DX成功企業の事例
- ・ デジタル化を阻む4つの壁とその乗り越え方
- ・ 2年で人時生産性を1.5倍にする2つの視点

DX戦略を2か月で描き、2年で実現する方法

株式会社船井総合研究所
デジタルイノベーションラボ 森井 康吏



- ・ DXの手順が一目で分かる！DXジャーニーマップとは
- ・ 導入に失敗しないデジタルツールの選び方
- ・ 「今」の経営状況がスマホでひと目でわかるリアルタイム経営とは
- ・ データに基づいて経営判断を行うデータドリブン経営とは
- ・ 粗利向上に効くデジタルツール3選と労働時間削減に効くデジタルツール5選

お問い合わせ

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) 申込に関するお問合せ: 時田 内容に関するお問合せ: 森井 【お問合せNo. S070050】
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

業績アップに繋がる中堅企業のDX戦略レポート

～中堅企業のDX戦略構築&実行支援のコンサルティング現場から～

船井総研が中堅企業のDXコンサルティングの現場でルール化した事例やノウハウをご紹介します。ご案内をさせていただいたセミナーでは、より詳しいDX戦略の推進方法についてご紹介をさせていただきます。

1 中堅企業に求められるDX(デジタルトランスフォーメーション)とは

DX(デジタルトランスフォーメーション)とは、スウェーデンのウメオ大学のエリック・ストルターマン教授が提唱した、「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念です。ビジネス現場では、単なるITツール導入ではなく、デジタル技術を活用した「業態転換」「業務プロセス転換」「組織転換」をしていくことです。

船井総研ではコストや時間削減だけが目的ではなく、ヒトとシステムが一体となり、顧客に対する新たな価値創造や差別化、企業の競争力の強化を行うことをDXの定義としています。

船井総研におけるDXの定義

- ①業務の効率化 (デジタル化)
- ②新しい顧客価値の創造 (CXの向上)
- ③業績の向上 (人時生産性の向上)

2 中堅企業のDXによる業績アップ事例

すでにDX戦略に着手して高生産性のイノベーションを起こしている中堅企業も多数います。DX投資した分の10倍以上の成果が出ている企業も少なくありません。

コロナ禍で集客が昨対50%に減少している住宅会社がCRM(営業管理クラウド)×リモート営業を導入により、営業ロスを軽減して、営業品質アップを実現することで、業績が昨対130%以上を実現

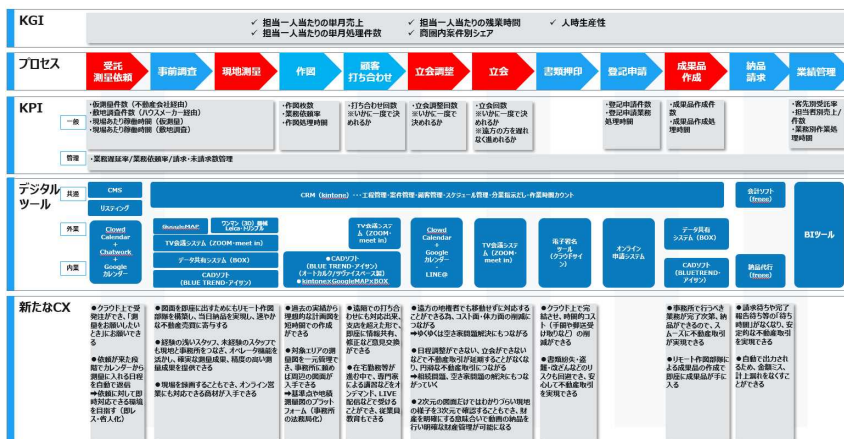
焼肉店が、注文・配膳のデジタル化、ロボット化のシステムを導入して、ホールスタッフを50%削減の省人化を実現し、コロナ禍でも黒字経営を実現

機会工具、産業機器の卸会社が、脱展示会営業を決断して、「デジタル集客」×「CRM(顧客管理クラウド)」×「マーケティングオートメーション(デジタル営業)」のデジタル営業戦略を実施して、業績2倍を実現

大衆食堂が、過去の気象、来店、注文データを基にAI解析させて、1日の来店数、商品別注文数を予測させて、効率、ロス軽減することにより、売上4倍、利益6倍、廃棄ロス7割削減を実現

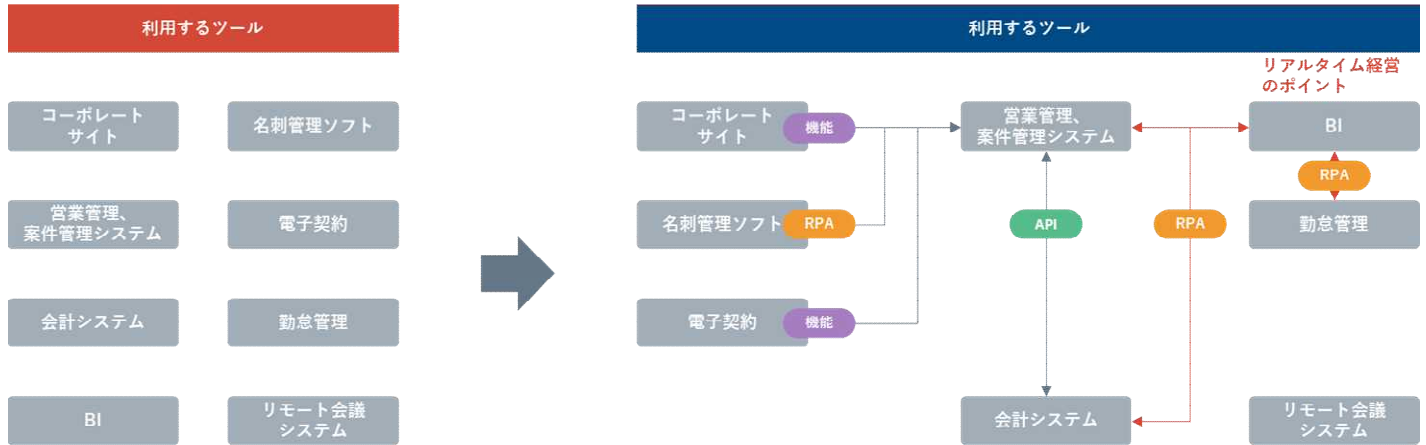
3 DXを成功させる第一歩「DXジャーニーマップ」を作成する

何から着手したらいいのか分からず、DXに躊躇してしまう中堅企業が多いです。これを解決するのが「DXジャーニーマップ」です。DXジャーニーマップは、業務プロセスに沿って導入すべきデジタルツールと追うべき指標を整理した「デジタル化の設計図」です。これを作成することで、取り組むべきデジタル化の全体像と優先順位が明確になり、業績アップに繋がるDXを推進することができます。



4 システム連携で二重入力を無くして効率化を実現

新たなデジタルツール導入でよくある課題は、情報の管理がバラバラになってしまい、情報の二度打ちで作業がかえって増えてしまうことです。多くの企業で既にこういった無駄な転記作業があるはずで、DX化を推進する際には、デジタルツール同士を様々な手法を使って連携させます。デジタルツール同士が連携することで自動で情報がやり取りされ、無駄な転記作業から解放されます。



5 投資回収シミュレーションをしてからDXをスタートする

DX化のための投資はあくまでも「投資」ですから、回収を見込んでおく必要があります。しかし、多くの場合、投資回収のシミュレーションを行わないまま、DX化が推進されてしまいます。

その結果、投資の発想がないのでとにかくコストを抑えようとして、投資した額よりも多くの利益を生み出せるのであれば、コストを抑える必要はありません。この発想が持てないと、思い切った投資ができず、中途半端な成果のでないDXになってしまいます。一方で、投資回収が見込めないようであれば、投資に踏み切るかは検討する必要があります。

効果を検証するためには、KPI(業績にインパクトを与える重要な経営指標)がどのように変化し、業績に好影響を与えるかを把握します。

■投資回収シミュレーション

人時生産性について

現状の人時生産性	¥2,992
2年後の人時生産性(目標)	¥4,488

2年後の人時生産性達成に向けて

粗利額の増加	1.2
総労働時間の削減	0.8

1人あたり粗利額について

現状の1人当たり年間粗利額	¥5,618,571
2年後の1人当たり年間粗利額	¥8,427,857

従業員数について

現状の従業員数	14
2年後の従業員数	17

年間粗利額について

現状の年間粗利額	¥78,660,000
2年後の年間粗利額	¥143,273,571

投資回収について

2年間の粗利増加額	¥64,613,571
2年間のデジタル投資額	
差額	¥64,613,571

株式会社船井総合研究所について

中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。

業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

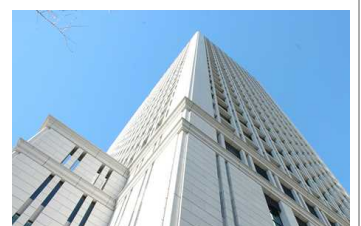
船井総研オフィシャルサイト <http://www.funaisoken.co.jp>

【会社概要】

創立	1970年3月6日(前身の日本マーケティングセンターとして創業)		
従業員	830名(2020年4月末時点)	創業者	船井 幸雄
資本金	3,000百万円	代表取締役社長	社長執行役員 真貝大介



【大阪本社】
大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10



【東京本社】
東京都千代田区丸の内1丁目6番6号
日本生命丸の内ビル21階

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

中堅企業のDX戦略フォーラム

お問い合わせNo. S070050

開催要項

オンラインにて開催

日時・会場

2021年 **3月24日(水)** 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始付15:30より) **お申込期限: 3月20日(土)**

2021年 **4月6日(火)** 開始 **10:00** 終了 **12:00** (ログイン開始付9:30より) **お申込期限: 4月2日(金)**

2021年 **4月6日(火)** 開始 **16:00** 終了 **18:00** (ログイン開始付15:30より) **お申込期限: 4月2日(金)**

2021年 **4月12日(月)** 開始 **16:00** 終了 **18:00** (ログイン開始付15:30より) **お申込期限: 4月8日(木)**

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

対象

経営者・経営幹部の皆様

受講料

一般価格 税抜 5,000円(税込 **5,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 4,000円(税込 **4,400円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.070050を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL: **0120-964-000** (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 時田

●内容に関するお問合せ: 森井

お申込みはこちらからお願いいたします

開催日程によって期限が異なりますので、ご注意ください。

- 2021年3月24日(水) オンライン開催
【申込締切日 3月20日(土)】
- 2021年4月6日(火) オンライン開催
【申込締切日 4月2日(金)】
- 2021年4月12日(月) オンライン開催
【申込締切日 4月8日(木)】

