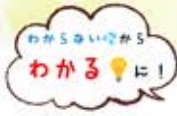


こんにちは、計算センターです。  
あと数日で2022年も終わりますね。  
今回の年末特別号では前号で説明したDXについて深掘したいと思います。



知っておきたい！

## IT用語教室 「DXの課題と進め方」

### 進む「世界」停滞する「日本」

コロナ禍により私たちの生活様式は大きく変わりました。  
今まで馴染みのなかった時差出勤やリモートワークも当たり前となりましたね。  
そして浮き彫りになったのは日本のデジタル変革への遅れです。  
かつて日本は先進国と言われていましたが、**1990年をピークにIT化が停滞し、  
2022年の世界デジタル競争ランキングでは29位という結果になりました。**  
その背景には日本人特有の「保守的」な性格が関係しています。日本人は新事業よりも効率を求め、「ITを使用してどんな新しい事ができるか」ではなく、「ITを使用したら何が楽になるか」と考えコストダウンや人員削減に目を向けます。  
そうした保守的な投資ではコストの削減にはなっても大きな利益を生むことは難しいでしょう。システムに対しても同じで、日本には改修・補修・追加を繰り返した複雑化したシステム（レガシーシステム）が多く存在し、老朽化・肥大化・複雑化・ブラックボックス化しています。  
そうした課題を抱えるシステムの維持にコストや人員（人的リソース）が奪われ、新たなIT投資ができず取り残されてしまいます。デジタル競争社会の敗者とならないためにはITシステムのみならず、企業文化、固定観念を変革することが必要となります。

### DXを取り巻く課題



#### 費用がかさむ

現行ビジネスの維持と運用費増大により新規ビジネスへの投資が不足し、希望するビジネスに着手することが出来なくなる。



#### システムの複雑化

長年の改修・補修・追加をし続けてきたシステムはブラックボックス化してしまい開発・保守の生産性・品質の低下を招く。



#### IT人材の高齢化と不足

レガシーシステムを構築してきたスキル要員の定年退職や担い手不足による新規案件への対応の遅れ。補修・改修が不可能となる。



今回はDXの入り口部分を説明しています。ご自身の業務に合わせたDXのご提案などDXにご興味がありましたら(株)全農長野計算センター DX推進室までご相談ください。

# DXとは



# 壁を壊すこと

DXを推進しようと言われることも増えてきましたね。

調べてみてもなんだか難しそうだし、具体的な指示が出るまで待つればいいかな。

会議でこんなこと言ったら現実味がないと笑われるかな、とためらう方もいるかもしれませんね。

そんな固定観念や企業文化を壊すことがDXの始まりです！

## 01 顧客目線

DXにおいて一番大事なことは顧客目線に立つことです。

どうしたらお客様に選ばれるか。どんなサービスがあれば喜んでもらえるか。自分がお客様の立場だったら？など想像することが大切になってきます。自身の会社やお店のファンをいかに増やすか考えてみましょう！

## 02 捨てる

次に固定観念を捨てましょう。今までの当たり前は本当に必要だったのか？疑問を持ち、もう一度立ち止まって考えてみましょう。こんなのあったらいいなー。でも常識はずれかな？恥ずかしいな…言うのやめよ。もったいないです。無理かどうかはやってみないとわかりません。20年前、手のひらサイズのパソコン(スマホ)や空飛ぶバイクなんてアニメやSF映画の世界の話でした。

## 03 否定しない

せっかく勇気を出したのに笑われたり、馬鹿にされたら嫌ですよね。私だったらもう意見言えません。笑不可能だ!と決めつけずに、まずは「いいね」そしてどうしたら可能になるか一緒に考えましょう。一見、突拍子もない事の中に自社のファンを増やすヒントが隠れているかもしれません！みんなで和気あいあいと意見を言えるような職場環境を作ることも大切です。

## DXの成功事例 “Amazon”

DXの成功事例といえば“Amazon”が有名です。

Amazonは「最高の顧客体験」の提供を理念で掲げています。

顧客満足度を高くしてファンを増やす。ファンが増えると注文が増える→大量仕入れで仕入れ値を下げる→低価格で販売することができる→低価格が実現することでまた顧客満足度が上がる。これを繰り返すことでAmazonは巨大な企業になりました。

レコメンデーション機能やレビュー機能、ワンクリック購入機能、当日発送など顧客にとっての嬉しい機能を盛りこむことで他にはない企業価値を生み出しています。