

yappli for Company

社内DX入門

“スモールスタート思考”で
業務の非効率を改善



はじめに

デジタルテクノロジーを使って業務やビジネスモデルを変革する「DX（デジタルトランスフォーメーション）」。労働人口の減少やGAFAM*のようなプラットフォーム企業による産業構造の変革などを受け、近年必要性が高まってきたDXですが、その流れは新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大により一気に加速しました。なぜなら、各企業が半ば強制的に実施することになったリモートワークにおいて、「オフィス外でも業務を止めずに行えるか=業務をデジタルで遂行できるか」という、DXの推進体制の有無が問われたためです。

しかし初めてDXに関わるようになった方や、これからDXに取り組もうと考えている方の中には、どこから着手すれば良いのかわからず不安を抱いているケースも多いのではないのでしょうか。

そこで本資料では、DXの定義や現状、失敗要因に触れながら、DXへの取り組み方をご紹介します。プロジェクトの成否を分ける鍵は「スモールスタート」。ぜひ参考になさってください。

*GAFAM：Google、Apple、Facebook、Amazon、Microsoftの5社のこと。

CONTENTS

- 3 いつまでも日本企業からなくなる
「社内の非効率」
- 4 DXは簡単には成功しない？
- 5 社内DXの強い味方「SaaS」
- 6 SaaSで実現する4つの社内DX
- 7 社内DXのトレンドは
モバイルファースト

いつまでも日本企業からなくなる 「社内の非効率」

まずはDXが求められる理由と、DXの一般的な定義を確認しましょう。

ビジネスを取り巻く外部環境の変化



少子高齢化に伴う労働人口の減少を受け、政府主導で行われている働き方改革。デジタル技術の発展による経済のグローバル化やプラットフォーム企業の台頭。消費者の価値観・ニーズの多様化に価格競争などなど。近年、企業を取り巻く外部環境は激しく変化しています。中でも2019年末から広がったCOVID-19は、リモートワークやオンライン商談の普及をはじめ、世界の経済活動の在り方を劇的に変えてしまいました。

いま注目が集まるDX (デジタルトランスフォーメーション)

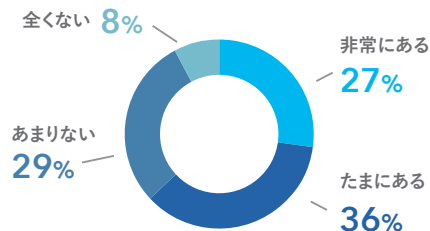
.....

こうした状況の中、各企業で急速に拡大しているのがDXへの取り組みです。DXとはデジタルテクノロジーを用いて業務やビジネスモデルを変革し、企業が競争上の優位性を確立することを指します。もともと2018年に経済産業省が「デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン (DX推進ガイドライン)」を発表したことで注目が高まりつつありましたが、「コロナショック」によりその流れが加速しました。

ビジネス環境が厳しさを増すいま、有事に業務を停滞させず、市場の変化や企業間の競争に取り残されないためにも、テクノロジーを効果的に活用し、安定した収益を得られる仕組みを構築することが重要なのです。

なくなる日本企業の非効率

現在の勤務先の業務に、
無駄な業務や作業はありますか？



ビジネス環境の変化に対応し企業が競争力を高めていくためには、業務効率化や生産性向上といった取り組みが欠かせません。一方で、多くの日本企業には未だ非効率な業務が残っています。事実「業務効率の改善についてのアンケート」※によると、全体の63%が「勤務先に無駄な業務や作業がある」と回答。無駄を感じる理由には「企業の慣習による業務遂行」や「自動化できそうな手作業」などが挙げられました。このような生産性を阻害する要因は、業務プロセスやシステムを見直して解消する必要があります。

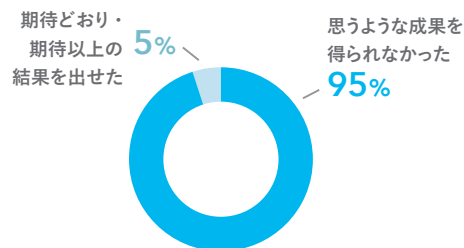
※出典：「はたらこねっとユーザーアンケート-業務効率の改善について-」ディップ株式会社

DXは簡単には成功しない？

プロジェクトに取り組む企業が増えている反面、世界を見回しても成功例がさほどないのがDXです。しかし難易度が高いからといって諦めるわけにはいきません。多くのDXが失敗してしまう理由と、それを避けるための方法について考えてみましょう。

DXの現状

DXの成功率に関する調査



前述の通り必要性・重要性が世界的に高まっているDXですが、その成功率はとても低いのが現状です。DXに取り組んだ企業のうち「期待どおり、もしくは期待以上の結果を出せたのはわずか5%」という衝撃的な調査結果※もあるほど。特にDXに出遅れているといわれる日本では、ビジネスモデルの変革に必要な資金・リソースの確保が難しい、従来の企業文化やワークフローを変えることに抵抗する社員がいる、既存システムが老朽化・ブラックボックス化しているなど、いくつもの足かせがあるのが実情なのです。

DXが失敗する2大理由

1 組織再編や部署新設など「形」から入ろうとする

ビジネスモデルの変革というと、とにかくトップダウンで進める必要があると思い込み、組織再編や推進部署の設置といった「形」から入ろうとするケースが見られます。しかしそれでは従業員の参画意識がきちんと醸成されず、せっかく立ち上げたプロジェクトも結局は頓挫してしまいます。内容の伴った変革を実現するためには、現場の理解・共感を得ることが大事です。

2 いきなり重厚長大なシステム開発に着手する

DXの対象は新たな価値の創出から業務プロセスの改革まであらゆる側面に及びます。とはいえ、いきなり組織横断的な大規模システムの構築に着手しても、紙ベースのアナログな業務プロセスが中心となっている現場では対応が困難です。新しいシステムを導入することが、DXのゴールではありません。デジタル化が全社にしっかりと根付くためには、小さな成功体験の積み重ねが大切なのです。

社内DXからはじめよう

そこで提案したいのが、「社内DX」です。社内DXとは、身の回りのアナログで非効率な業務をテクノロジーの導入によって改善し、生産性向上やコスト削減を実現するものです。基幹システムの刷新やビジネスモデルの変革など、経営戦略上の議論が必要となるトップダウンの改革ではなく、現場の声を吸い上げながらまずは部門単位で動き、時間やコストをかけ過ぎずに「スモールスタート」で成果を出すことを目指します。

企業が存続するには、常に変化し続ける必要があります。そういう意味では、DXは終わりのないプロセスと言えるかもしれません。そして、この長いプロセスの第一歩が社内DXなのです。そこでは、あらかじめ綿密な計画を立てるのではなく、「まずは試してみる」という精神が大事。そして、すべてを自社で完結させるのではなく、外部から知恵やリソースを適切に借りることができるかどうか、成否を分ける鍵となります。

※出典：(著)マイケル・ウェイド、ジェイムズ・マコーレー、アンディ・ノロニャ、ジョエル・バーピア (監訳)根来龍之 (訳)武藤陽生、デジタルビジネス・イノベーションセンター『DX実行戦略 デジタルで稼ぐ組織をつくる』日本経済新聞出版

社内DXの強い味方「SaaS」

インターネットを通じて必要なときに必要な分だけサービスを利用できる「クラウドサービス」は、いまや企業活動においてなくてはならない存在でしょう。その中でも特に社内DXの推進に役立つのが「SaaS」です。

SaaSとは？



SaaS (Software as a Service) はベンダーが提供するクラウド上のソフトウェアをインターネット経由で利用するサービスです。Gmail、Zoom、Slack、Dropbox、Salesforceなどのサービス名を聞いたことがある、またはすでに業務で使っているという方も少なくないでしょう。世界的にユーザー数の多いこれらのサービスは、すべてSaaSです。

パッケージ型ソフトウェアのように端末にインストールする必要がなく、インターネット環境があればどこからでもアクセスすることができます。こうした利便性のほか、コスト面やセキュリティ面でも優れているため、ビジネスでの活用が広がっています。

SaaSの5つのメリット

1

スピーディな導入

サーバー調達やシステム構築の手間がなく、迅速な導入が可能です。ソフトウェアをインストールする必要もないため、大勢で利用する場合は特にタイムロス回避できます。

2

優れたアクセシビリティ

インターネットがあれば利用する場所を選びません。サービスが対応していれば異なる端末でも使用できるため、オフィス／自宅／外出先で端末を使い分けることも可能です。

3

導入・運用コストを低減

サービスのほとんどが月額課金制です。サーバーなどの準備費用がかからないうえ、ユーザー数や使用するストレージ量に合わせた従量課金も多く、適正コストを保てます。

4

最新のセキュリティ

サービスの保守管理はベンダーが行うため、セキュリティもソフトウェアのバージョンも最新の状態を維持できます。ユーザー側が自らアップデートする必要はありません。

5

タイムラグのない同時作業

ドキュメント編集機能とストレージ機能が搭載されているサービスなら、複数人で同一データを共有・編集できます。グループワークやリモートワーク下の作業に最適です。

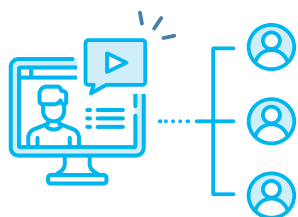


「スモールスタート」が肝となる社内DXにおいて、手軽に導入・活用できる「SaaS」を使わない手はありません！

SaaSで実現する4つの社内DX

「SaaS」と一口にいても、その種類はさまざまあります。どのようなSaaSが、どのように社内DXの実現に役立つのでしょうか。大きく4分野に分けて、それぞれの利用シーンや導入効果をご紹介します。

1 コミュニケーション・コラボレーション



〔例〕対面セミナーをウェビナーへ移行、遠方からも集客できるように

社内外のコミュニケーションや情報共有、プロジェクト管理における非効率を対象とします。ビデオ会議ツールのZoomやビジネスチャットツールのSlackは、リモートワークの実施を機に導入した企業も多いことでしょう。これらは移動時間の削減や円滑で正確な情報伝達、場所からの解放といったメリットをもたらします。

2 マーケティング&セールス



〔例〕SFAIに入力したデータから営業のベストプラクティスを発見

マーケターや営業の業務に見られる非効率を対象とします。営業活動全般を管理するSFA、顧客情報を解析するCRM、マーケティングコミュニケーションを自動化するMAなどの「セールステック」と呼ばれるツールを活用。活動報告や見積書作成、データ集計といった日々の手間を低減し、生産性向上を実現します。

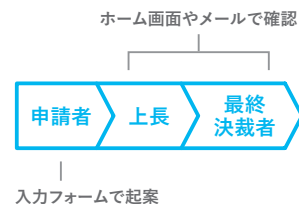
3 HR



〔例〕勤怠管理業務がシステムに集約され、煩雑だった作業がスッキリ

勤怠管理や労務管理、採用関連などの非効率を対象とします。ジョブカンやSmartHRに代表される「HRテック」を用いてExcelや紙書類による多重管理をなくし、定型業務を自動化。貴重なリソースを創造的業務に割くことができます。また人事評価やエンゲージメントの計測も可能。従業員体験の改善に活用できます。

4 バックオフィス



〔例〕経費精算システムの導入でペーパーレス化・処理時間の短縮を実現

給与計算や経費精算、請求・支払管理などの非効率を対象とします。バックオフィスは紙書類が山積しがちですが、請求書の処理一つとっても、freeのような会計ソフトを使えば時間や手間を大幅に削減できます。また電子契約サービスを利用することで、リモートワーク時に押印のために出社するといった悲劇もなくなります。

事例紹介

社内DXの トレンドは モバイルファースト

社内DXを推進する際、「スモールスタート」とともに念頭に置いておきたいキーワードが「モバイルファースト」です。導入したシステムが現場社員の手元にあるスマートフォンで使えるかどうかは、業務への定着度合いを左右します。近年では、用途に合わせたオリジナルのスマートフォンアプリをノーコード（プログラミング不要）で簡単に開発できるSaaSも増加しています。

「形だけのDX」で終わらないためにも、ぜひモバイルファーストを意識してみてください。ここでは、自社アプリを活用した社内DX事例をご紹介します。

事例

A

スタッフ教育の 非効率を DX

約100店舗の直営店を展開する化粧品メーカーのA社。直営店での顧客体験を大切にする同社は、スタッフとの情報共有の非効率改善を目指し、社内DXに取り組みました。

課題

直営店での接客レベル向上のため、全スタッフに向けて定期的な研修を実施していたA社。研修の内容自体は非常に充実していたものの、紙の研修資料を配って店舗内で回覧するという情報共有の仕組みに課題がありました。販売スタッフは資料を家に持ち帰り、じっくり読み込んで勉強することができなかったのです。

解決策



研修資料や学習用テキストを
電子書籍化してアプリで配信。

販売スタッフは自分の好きなタイミングで情報を取得できるようになり、学習効率が格段に向上しました。アプリのダウンロードは強制ではなかったものの、90%以上のスタッフに浸透。社内DXが見事に現場に定着した事例となりました。

事例

B

営業現場の 非効率を DX

全国の特約店に向けて営業を行う、楽器・音響機器メーカーのB社。カタログを大量に抱えて訪問営業をするスタイルが、社内DXにより大きく変化しました。

課題

管弦打楽器製品だけで50種類以上の紙カタログが存在するB社。営業担当者は、特約店への営業訪問時に大量のカタログを持ち運ぶ必要がありました。また、情報を更新するたびに発生する刷り直しコストも大きな負担に。紙媒体での情報共有には、情報を発信する立場・受け取る立場、双方にとっての非効率が存在していました。

解決策



膨大なカタログをアプリで表示し、
スマートフォンから閲覧可能に。

重たい荷物から解放され、営業の負担が軽減されました。また、必要な情報が集約されている利便性に惹かれ、営業先の特約店自らアプリをダウンロードして利用を開始。プッシュ通知で最新情報を届けるなど、取引先との新たなタッチポイントとして機能しています。

yappli for Company サービス紹介

Yappli for Companyとは、営業活動・社員教育・インナーブランディングなど、さまざまな“社内の現場で起きている非効率”を解決するための、SaaS型のアプリプラットフォームです。

商品カタログから社内報、研修動画の配信まで、一つのアプリに多種多様な情報を集約することで、アクセスが簡単な**社内ポータル**としてご利用いただけます。

また、新商品やキャンペーン情報の即時配信、動画を用いた理解促進など、利便性の高い**営業ツール**としてもご利用いただけます。社内・代理店・取引先・支社/店舗/フランチャイズなど、範囲を限定してアプリを配信することが可能です。



スピード開発

ノーコードでiOSとAndroidのネイティブアプリを高速開発。40以上の機能と豊富な外部サービス連携で、優れたユーザー体験を提供。



カンタン運用

直感的な操作で更新作業が出来る管理画面。作業を即時確認できるレビューやタイマー、バックアップ機能などを搭載。



多彩なプッシュ通知

属性情報、エリア、取引先情報などによる多彩なプッシュ配信が可能。最終起動日など行動データによるシナリオ別の配信も完備。



高度なデータ分析

アプリ内の行動やアクション、流入が可視化されたダッシュボードで素早いPDCAを実現。他にもGoogleアナリティクスやApps Flyerを用いた高度なデータ分析、DMPやDWHとのデータ統合も可能。



あんしんセキュリティ

アプリストアに一般公開せず、必要な人にだけ限定配信ができます。また、ユーザーごとのID・パスワード管理やアプリ内コンテンツのパスワード設定等、閲覧権限の制御も可能です。安心のセキュリティを実現します。



サクセス支援

400以上のアプリ導入実績をもとに、リリース後の課題分析やダウンロード施策など成長を支援。レクチャーやセミナーを通して成功事例やノウハウを多数提供。

会社を変える、自社アプリ。

yappli for Company

資料ダウンロード >

お問い合わせフォーム >

yappli
株式会社ヤプリ

MAIL : sales@yappli.co.jp

サービスサイト : <https://yapp.li>

企業サイト : <https://yappli.co.jp>

東京本社 : 〒106-6241 東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー41階

TEL : 03-6866-5730

大阪支社 : 〒542-0076 大阪府大阪市中央区難波5-1-60 なんばスカイオ27階

TEL : 050-5434-0454

福岡支社 : 〒810-0041 福岡県福岡市中央区大名1-1-29 WeWork 大名