

# DX

デジタルトランスフォーメーション  
コンサルティング

顧客価値を最大化するビジネスモデルの再定義

# DIGITAL TRANSFORMATION CONSULTING



数多くの実績を持つタナベ経営のコンサルタントが、  
企業の緊急的な課題に対し、短期から中期の視点で解決へ導きます。  
お気軽にご相談ください。

TANABE CONSULTING GROUP 戦略総合研究所 E-mail: [soken@tanabekeiei.co.jp](mailto:soken@tanabekeiei.co.jp)

大阪

〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41  
TEL:06-7177-4008 FAX:06-7177-4028

東京

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F  
TEL:03-6758-0083 FAX:03-6758-0074

# DXで 顧客価値を 最大化

顧客に会えない。移動ができない。システムが使えない。  
「コロナ禍の日常」によって事業活動が危機に瀕し、  
DXの必要性を強く感じている企業は数多くあります。  
しかし、業務を自動化するデジタルツールを導入するだけで  
DXの効果を最大化するのは、とても難しいことです。

DXとは「IT活用」ではなく、  
ビジネスモデルそのものの変革だからです。  
デジタルという手段によって、  
顧客へ提供する価値を最大化できるように  
ビジネスモデルを再設計する。  
それが本来のDXです。

数年分のデジタル化が前倒しで進んだ現在、  
貴社の存在意義が問われることのないよう、  
DXの潮流に即したビジネスモデル改革が求められています。

## DX戦略を実現させる4つの要素と、6つの解決策

### ビジネス DX

〈解決したい課題〉

- ▶ バリューチェーンへのデジタル実装によりスピードと収益を上げたい
- ▶ サービスのデジタル活用により新しい収益モデルをつくりたい

P.3

#### ビジネスDX コンサルティング

ビジネスモデルそのもののDX化により収益モデルを改革

### マーケティング DX

〈解決したい課題〉

- ▶ 営業パーソンに顧客が紐付き、売り方もバラバラ
- ▶ WEBサイトはあるが、売りに繋がっていない

P.5

#### BtoB営業の デジタルシフト コンサルティング

顧客創造活動のデジタル化によるリード獲得戦略と実行

### マネジメント DX

〈解決したい課題〉

- ▶ バックオフィス業務を軽量化したい
- ▶ すべてのデータを一元管理し、戦略的に活用したい

P.7

#### ERP実装支援 コンサルティング

イノベーションを起こすための社内インフラの強化と省人化

### ヒューマン リソース DX

〈解決したい課題〉

- ▶ 業務プロセスをタイムリーに見える化し、効率の良い経営を行いたい
- ▶ 単純作業を自動化し、省力化・省人化し余力を創出したい

P.9

#### RPA導入支援 コンサルティング

本来の業務に集中するための社内インフラの強化と省力化

〈解決したい課題〉

- ▶ 人事データのシステム化・人事業務の効率化をすすめたい
- ▶ 人材の早期活躍やエンゲージメントを高めたい

P.11

#### HRDX コンサルティング

データマネジメントによる活躍とエンゲージメントの最大化

〈解決したい課題〉

- ▶ 時流にマッチした人材を早期育成したい
- ▶ 属人化するノウハウを社内で継承したい

P.13

#### FCCアカデミー (企業内大学) 設立支援コンサルティング

学び合い、教え合う自律的な企業内教育システムの構築



バリューチェーンへのデジタル実装により **スピードと収益を上げたい**

サービスのデジタル活用により **新しい収益モデル** をつくりたい

ビジネスDX

# BUSINESS

## ビジネスDXコンサルティング

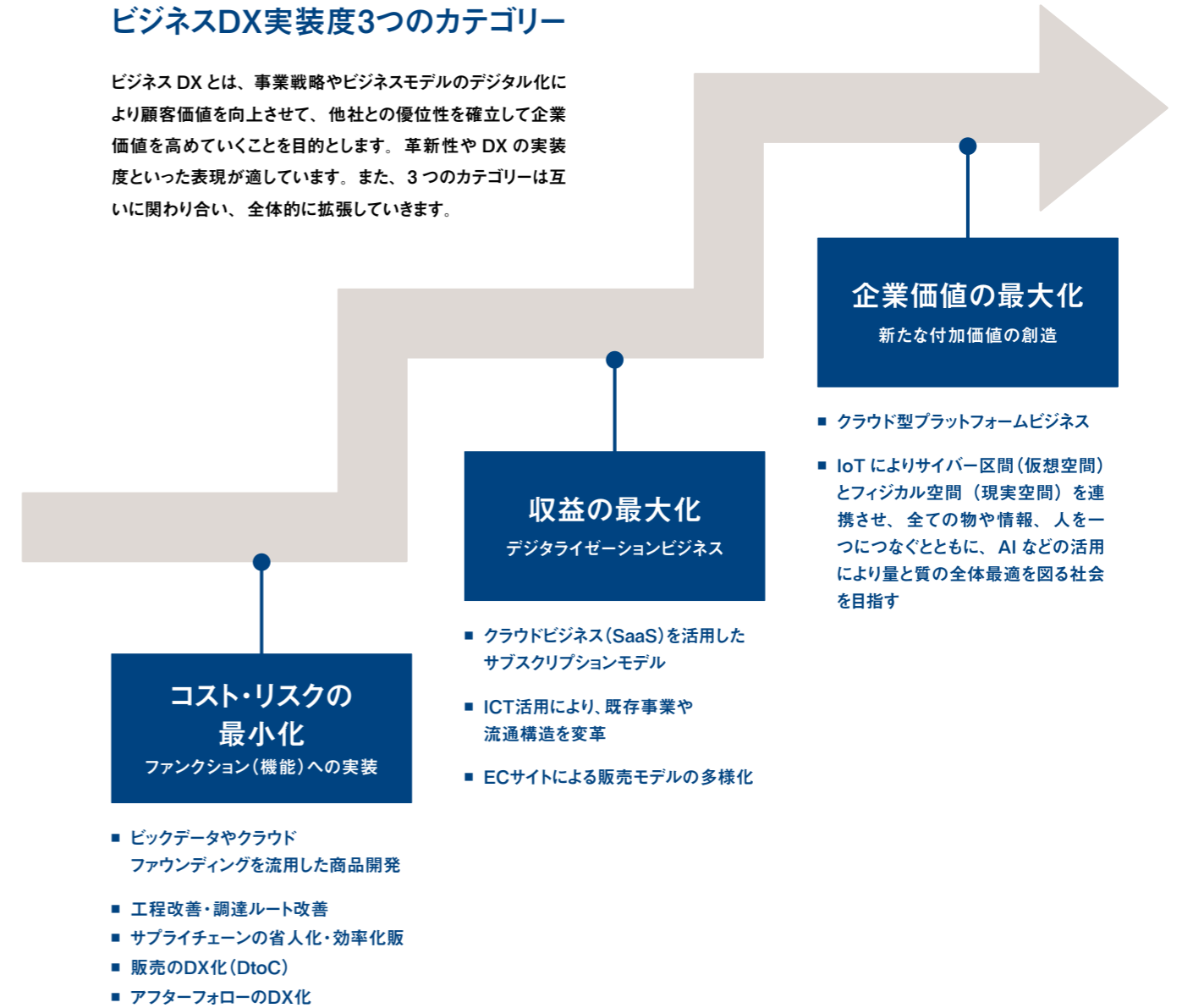
業務の効率化にとどまらず、収益向上を強化するビジネスモデルに革新。  
オンラインとオフラインを融合し、全方位的に顧客視点にたったビジネス設計。  
デジタル化により顧客価値を高め、他社との優位性を確立し企業価値を高める。

解決策

前提や構造から見直すことで  
**DXを活用した新たなビジネスモデルを創造する**

### ビジネスDX実装度3つのカテゴリー

ビジネスDXとは、事業戦略やビジネスモデルのデジタル化により顧客価値を向上させて、他社との優位性を確立して企業価値を高めていくことを目的とします。革新性やDXの実装度といった表現が適しています。また、3つのカテゴリーは互いに関わり合い、全体的に拡張していきます。



#### コスト・リスクの 最小化

ファンクション(機能)への実装

- ビックデータやクラウド  
ファウンディングを流用した商品開発
- 工程改善・調達ルート改善
- サプライチェーンの省人化・効率化販
- 販売のDX化(DtoC)
- アフターフォローのDX化

#### 収益の最大化

デジタルイゼーションビジネス

- クラウドビジネス(SaaS)を活用した  
サブスクリプションモデル
- ICT活用により、既存事業や  
流通構造を変革
- ECサイトによる販売モデルの多様化

#### 企業価値の最大化

新たな付加価値の創造

- クラウド型プラットフォームビジネス
- IoTによりサイバー空間(仮想空間)  
とフィジカル空間(現実空間)を連  
携させ、全ての物や情報、人を一  
つにつなぐとともに、AIなどの活用  
により量と質の全体最適を図る社会  
を目指す

### ビジネスDXコンサルティングでできること

- 1 経営の視点からビジネスモデルを再定義
- 2 貴社の強みとDXをつなぐための戦略構築、企画デザインを設計
- 3 「部門横断」「機能横断」するプロジェクトマネジメントの推進

営業パーソンに顧客が紐づき、売り方もバラバラ

WEBサイトはあるが、売りに繋がっていない

マーケティングDX

# DIGITAL SHIFT

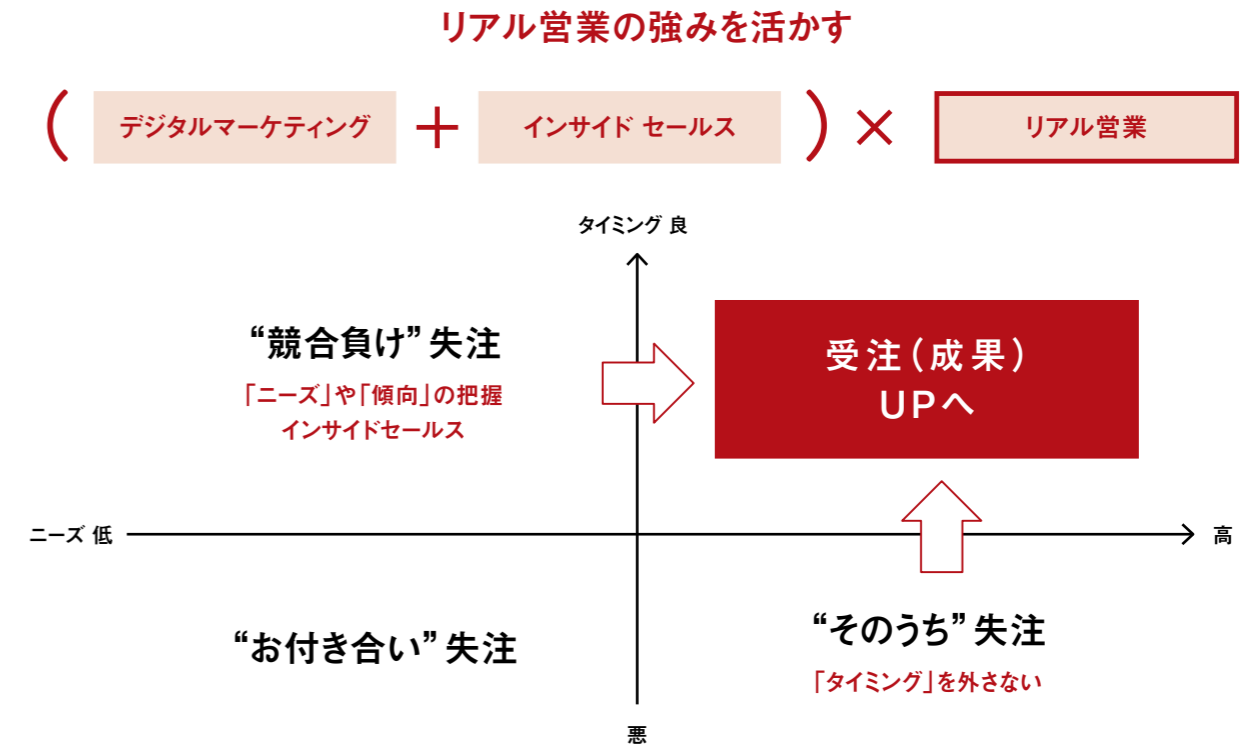
## BtoB営業のデジタルシフトコンサルティング

営業のデジタルシフトで“売り込み型”から“待ち伏せ型”へ。  
リアルと連動し、DX時代を駆け抜ける、  
デジタルマーケティングに必要な全てを構築支援



### 解決策

デジタルマーケティングで顧客の「ニーズ」と「タイミング」をキャッチ  
フィールドセールスとインサイドセールスの受注拡大を図る



### BtoB営業のデジタルシフトコンサルティングでできること

- 1 営業診断・Webマーケティング診断で、デジタルシフトの mindset ができる
- 2 コンテンツ制作委員会の立上げ・運営により、勝ちパターンの形式知化ができる
- 3 BtoBマーケティングのプロが作るWebサイトの活用で、「お問合せ」が増える
- 4 Webサイトの行動履歴分析から、見込み客の「ニーズ」や「傾向」が把握できる
- 5 Webサイトのアクセス解析から、見込み客の「タイミング」が把握できる
- 6 MA(マーケティングオートメーション)ツールの導入で最適シナリオを自動発動、見込客が育成され、商談客が増える
- 7 インサイドセールスで情報を深掘り、フィールドセールスでは、よりリッチな情報武装ができる
- 8 「ニーズ」「傾向」「タイミング」を押さえた情報フィードバックで、営業活動が効率化できる



バックオフィス業務を軽量化したい

すべてのデータを一元管理し、戦略的に活用したい

マネジメントDX

# ERP

## ERP実装支援 コンサルティング

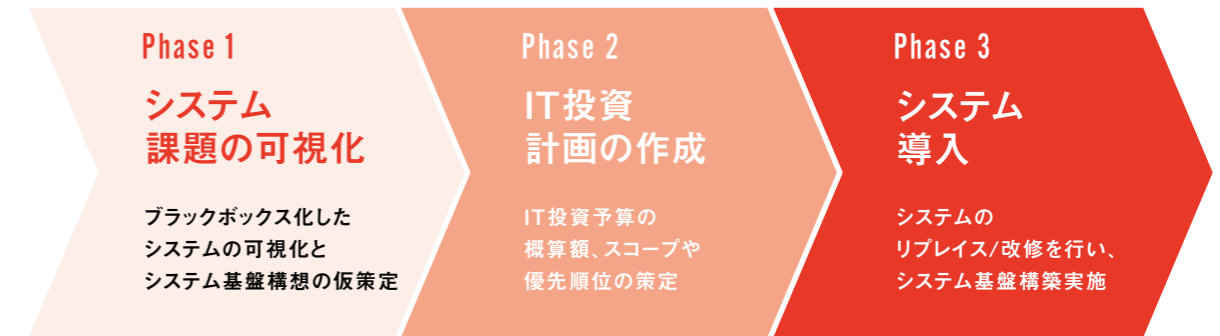
単純なシステムリプレイスではなく、ブラックボックス化したシステムを可視化し、会社の成長戦略に沿ったシステム基盤構想の策定と  
属人化排除や非効率業務の排除(ガバナンス強化)を実現する



解決策

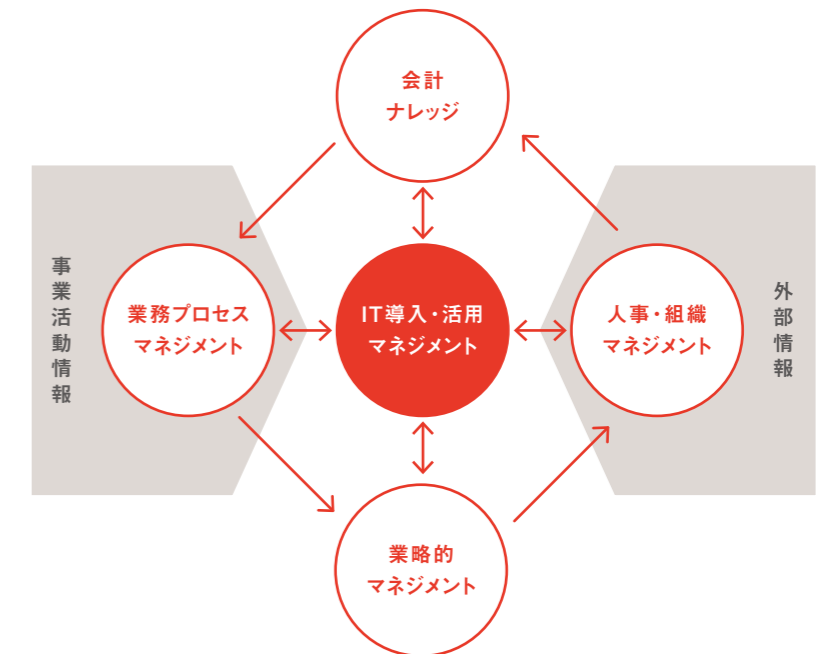
会社の成長戦略に沿った  
総合的かつ最適なソリューションをワンストップ支援

コンサルティング全体構成

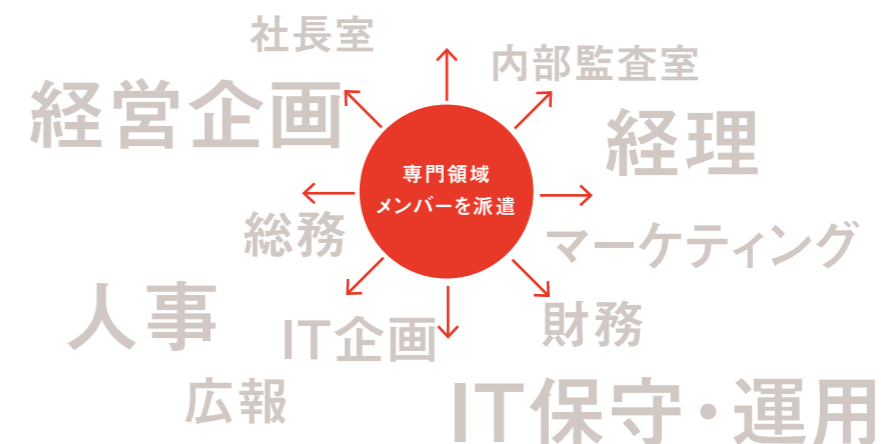


複数領域の情報の  
融合をシームレスに実現

新たなテクノロジーの出現等により経営環境が変化するスピードが高速化する中で、経営判断についても一層の高度化と複雑化が進展しています。そのため組織横断的に複数領域のデータを融合させ必要な情報を早期に組成・変更することが重要なことから、弊社は会計領域・IT・業務プロセス等の複数の専門家がチームで総合的に支援することで、クライアントの経営管理体制の強化を実現しております。



経営(役員)



複数の専門領域のメンバーをチームで派遣。組織と機能を有効結合することが可能

ビジネスライフサイクルの短縮化が加速する現代において、経営管理フレームについてもPDCAサイクルを自力で高回転させることが必須条件です。そのため、弊社はクライアントが自力で継続的に改善することができるようプロジェクト期間中にナレッジの共有等を行います。

業務プロセスを **タイムリーに見える化** し、効率の良い経営を行いたい

単純作業を自動化し、**省力化・省人化** し余力を創出したい

マネジメントDX

# RPA

## RPA導入支援 コンサルティング

新たな労働力として注目されている、ソフトウェアロボットRPA。  
現在の業務改善を経営視点でスピーディに実行し、RPA導入後も運用・改善の  
トライアンドエラーで生産性向上に向けて手厚くサポートします。

### 解決策

## 業務の見直し × RPA導入で 付加価値創造時間を増大させ、持続的な組織体制を確立

### RPAを導入するにあたっての3つ考え方

RPA導入を機にあるべき  
新たな業務フローを創造

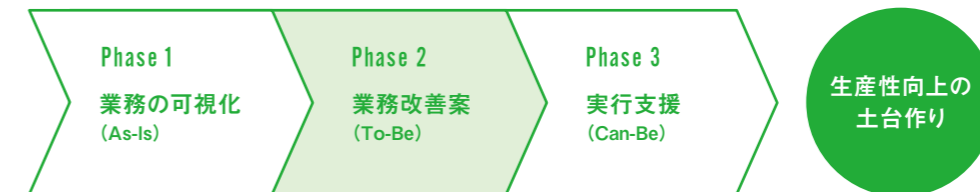
アジャイル型の開発で、  
素早くサイクルを回す

新入社員のように、  
RPAを採用し育成する

### ☑ Robo Working

タナベ経営 × ワークスアイディの「ロボワーキング」は、RPAと技術者派遣の合わせ技による顧客企業のデジタルトランスフォーメーション支援など、顧客のニーズに合わせた幅広いサービスを展開。経営点での投対効果や業務を改め、新しくすることによって効果を最大化させる仕組みをつくることができます。

#### 業務改善 (タナベ経営)



#### RPA 導入の意思決定



### RPA導入支援コンサルティングでできること

- 1 低付加価値業務をRPAが担当し、高付加価値業務へのシフトが可能
- 2 RPAがミスなく指示りに動作するため違い・後戻り防止により業務正確性担保
- 3 タイムリーな意思決定データを取得することで、競争力強化
- 4 業務プロセスがフローとして可視化されブラックボックスの解消、業務の見える化
- 5 RPAを活用した機械による多能工化。ピーク時の業務負荷も軽減。
- 6 人が介在しないことでデータ改ざん等不正を防止し、コンプライアンス強化



人事データのシステム化・人事業務の効率化をすすめたい

人材の早期活躍やエンゲージメントを高めたい

ヒューマンリソースDX

# HRDX

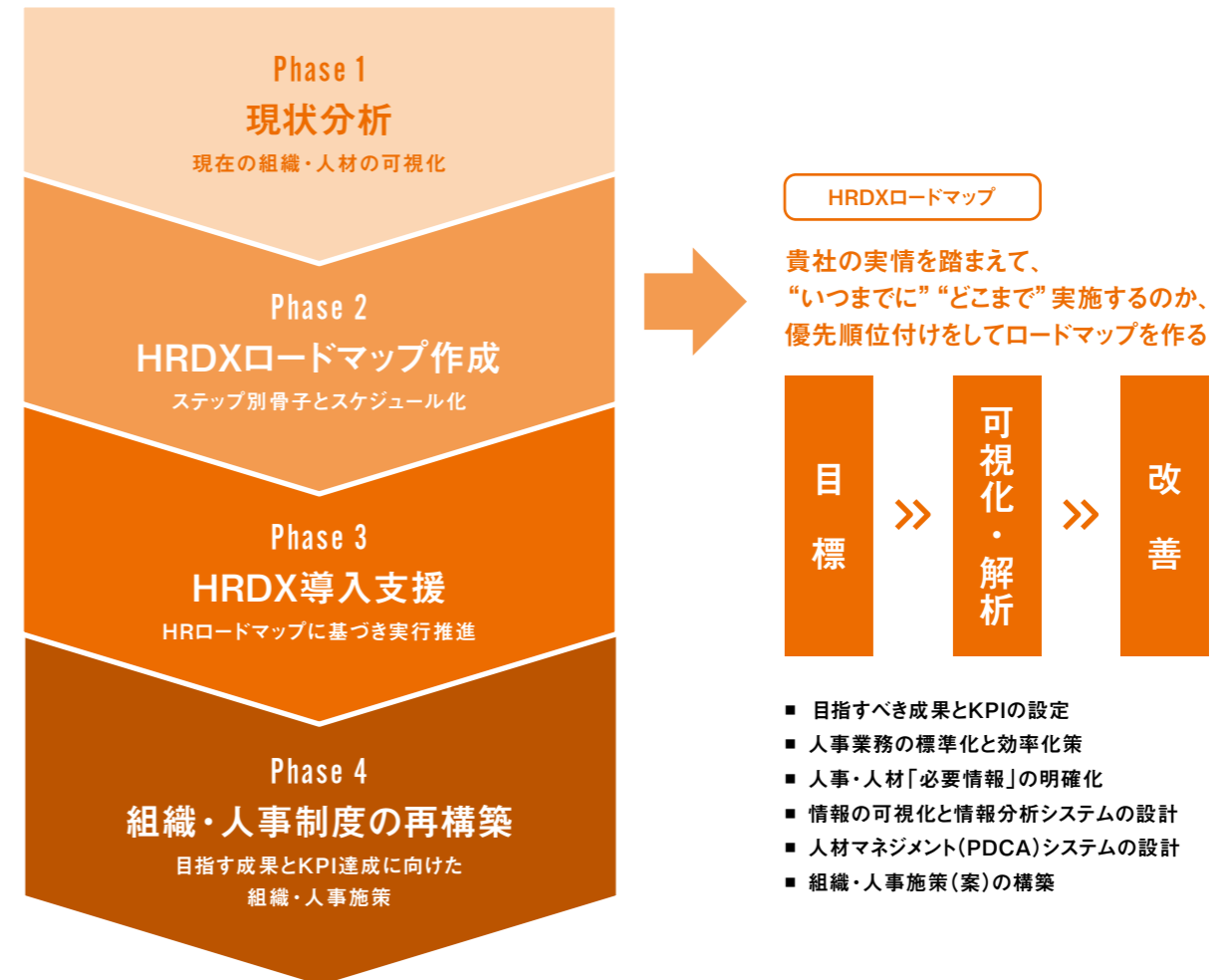
## HRDX コンサルティング

デジタル技術・データを活用して、人事の意思決定を適性に行い  
組織・人材、風土・文化を変革する

単なるITツールを用いた業務プロセスの効率化だけでなく、  
人事情報に基づいた意思決定システムの構築により、組織力・人材力強化

### 解決策

目指すべき体制に最適な情報を「体系化」「可視化」  
成果につながる人事戦略・施策を立案する



### HRDXコンサルティングでできること

- 1 人事業務の標準化と効率化による生産性向上と戦略人事機能の強化
- 2 人事情報の一元管理による人事・人材の「見える化」による適切な意思決定の実現
- 3 人材マネジメント力(採用・育成・活躍・定着)の向上
- 4 成長戦略・環境変化に対応した最適な組織体制の実現(戦略推進の強化)
- 5 目指すべき組織・人材体制に向けた最適な人事施策の構築
- 6 社員のエンゲージメント・モチベーションアップを実現

時流にマッチした人材を**早期育成したい**

属人化するノウハウを**社内で継承したい**

ヒューマンリソースDX

# ACADEMY

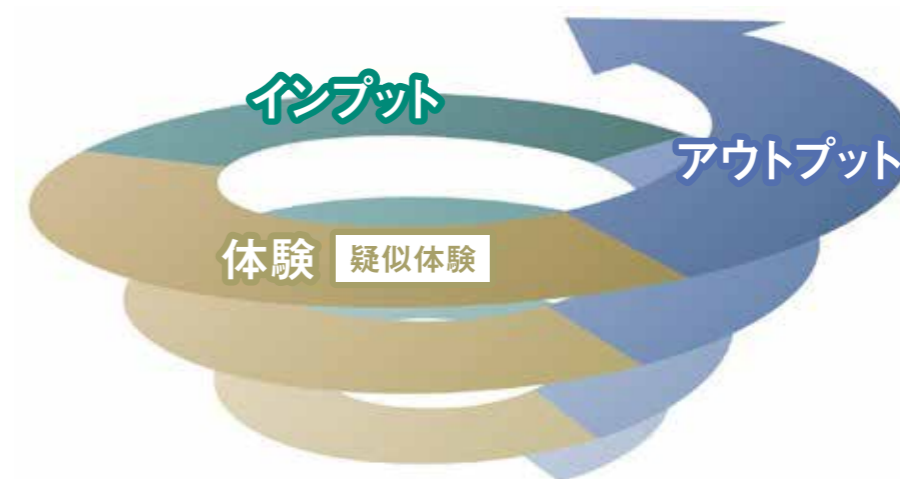
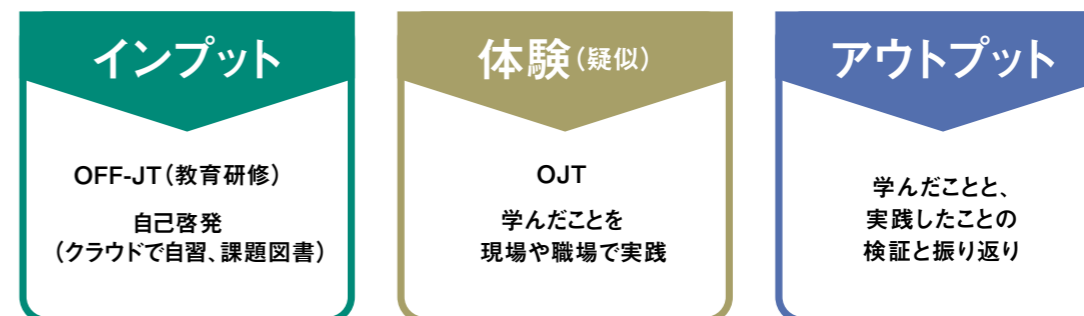
## FCCアカデミー(企業内大学) 設立支援コンサルティング

ともに未来を目指せる人を育てる。

ビジョンからつくる企業内大学で、「全員活躍経営」の魅力ある企業へ。

解決策

デジタルとリアルを組み合わせ  
経営と直結し、学び合い教え合う教育総合システム。



〈 FCCアカデミー設立支援コンサルティングで期待できる効果 〉

- |   |              |                           |
|---|--------------|---------------------------|
| 1 | 育成スピード改革     | 人材の育成スピードが上がり、優位な事業展開が可能  |
| 2 | 人材発掘改革       | 技術の見える化・伝承が推進され多くのタレントを発見 |
| 3 | 投資・時間効率最大化   | いつでもどこでも誰にでも同じ品質のコンテンツを提供 |
| 4 | 採用ブランディング    | 人を大切にする企業に人は集まる、採用戦略が有利に  |
| 5 | 働き方改革        | 学び方が変われば働き方が変わる、社会的課題が解決  |
| 6 | 全員リーダーシップ&活躍 | 一握りのリーダーでなく、全員が活躍する組織が実現  |