

企業のサステナビリティを実現するDX

業務改善からのDigitalを活用した 『新事業創発』のススメ

ADD VNTR.

本書の背景と目的

2018年に経産省が発表した「DXレポート」の中の「2025年の崖」を乗り越えるべくDXバブルは今も更なる広がりを見せており、ありとあらゆる業種・企業の有価証券報告書には何らかの形でDXに取り組んでいることが記載されているほどです。

一方、「DXに成功している」と回答している日本企業は非常に少ないのが現状です。

もともと米国のDXは、「シリコンバレーのスタートアップのような組織に自社を変え、既存産業をディスラプティブ(破壊)する製品・サービスを生み出すことをコアとする」という事業の考え方が主流でした。

これが日本のDXにおいても必要な考え方で、デジタルを使って企業を変えるという、当初のDXコンセプトへの立ち返りが必要不可欠です。

このようなDXコンセプトを体現するには、全てをITベンダーやコンサルティング企業に任せるのではなく、「DXプロジェクトを内製化し如何に自社のコアを明確に出来るか」が重要です。

予算と人員、期間とともに大型化・長期化するプロジェクトが多く、どうしても外部ITベンダーに依存した体制となりがちでした。

しかしDXでは、「自社のコアを見つけ磨き込める柔軟な体制＝内製化」の実力を磨く必要があり、外部のITベンダーやコンサルとの付き合いが違ってきます。プロジェクトと一緒に参画してもらい、やり方を手ほどきしてもらいながら、社内で学ぶ。

次の案件はコーチとして入ってもらい、走り方を見ながら最終チェックしてもらおうといった『併走型』を選ぶべきで、最終的には「自走」できる実力を付けることが大事になってきます。

マクニカは半導体、ネットワーク、セキュリティ、AI等をはじめとする世界の最先端Technologyを扱う技術商社というこれまでの経験から、サイバーとフィジカルの両方に強みを持つ数少ない企業として、様々な伴走支援でお客様のDXプロジェクトを成功させてきた実績があります。

まさに今100年に1度と言われる世界産業の変革期で、技術の進化と市場の変化期にあります。

ここで生き残れるかはまさにDigitalを中心に企業の強みを再定義し、サステナブルな新しい取り組みを創出する事が重要になります。

Executive summary

01. 停滞しがちなDXプロジェクト。成功の鍵を探索する。

DXプロジェクトは、既存業務の改善にとどまることなく、自社のコア事業で作りに上げてきた改善文化を基盤に、日本ならではのきめ細やかな業務フローに進化させ、それを世界に向けて展開していくという発想が必要に。

02. デジタルを活用した新事業創発のサイクルと3つの特徴

実は業務改善と新事業創発のプロセスは同じ手法、クイックなDX体験が成功に欠かせない。

03. マクニカが新事業創発の共創パートナーになりうるワケ

1980年代よりオリジナルな新事業を多数創出、世界中の新規ベンチャーとの共創実績が強み。

01.

停滞しがちなDXプロジェクト。成功の鍵を探索する。

課題提起

新たなデジタル技術を活用して新たなビジネスモデルを創出・柔軟に改変するデジタルトランスフォーメーション(DX)への取り組みを加速させている企業は多いものの、実際にサービスの創造・革新という成果を成し遂げているのは1割以下の状況であることとはご存じの通りでしょう。当然ながら、上場企業をはじめ、すでに市場のなかで一定の実績を持っている企業においては、全く新しい領域でのビジネスモデル創出は、そう簡単なことではありません。その結果、既存業務の改善を中心としたデジタイゼーションの状態です。足踏みしている企業が多く見られます。また、日本では残念ながらトップマネジメントがDXに対して懐疑的、もしくは経営課題としての認識が十分ではないという企業も多いように感じます。セキュリティやコストへの懸念もあり、点の議論が中心になりがちです。内輪の部分改善だけで、将来を見据え新しい価値を創出し、競争優位性を確立していく覚悟のある取り組みは少ない事も課題です。

成功の鍵

DXプロジェクトでは、どうすれば顧客の先の顧客の変化する要望に応えられるサービスを顧客が作り提供できるのかを徹底的に伴走して考えることが重要です。そこで大事になるのは、自社のコア事業で作りに上げてきた改善文化を基盤とした、日本ならではのきめ細やかな業務フローを進化させていき、それを世界に向けて展開していくという発想です。マクニカでは、停滞しているDXプロジェクトを再起動させるためには、業務改善(業務プロセス含めたデジタル化)によって新たな価値を生み出すデジタイゼーションに組み込みながら、業務改善をさらに進化させることで新たに売上に貢献する新事業を創出し、企業価値を高めていくことが大事だと考えています。単に業務改善による効率化を目指すのではなく、その先に新事業創出も意識したプロセスを描くことで、売上拡大につながる新事業創出への道筋が見えてきます。すでに自社で取り組んでいる業務改善プロセスが、売上拡大に向けた新事業創出への足掛かりになるのです。



02.

デジタルを活用した新事業創発のサイクルと3つの特徴。

事業変革も新事業も同じプロセスで、
マクニカは“クイックなDX体験”を強みにお客様と共に伴走します。



新事業創発の3つの特徴

1

業務改善と新事業創発のプロセスをひとつなぎで進める

新事業を創発するには、これまでとは違う全く異質のアプローチが必要だと考えている人も多いことでしょう。実は、新事業創発のプロセスは、現在進めている業務改善に向けたプロセスと同様のアプローチが可能だということに気づくべきです。これまで社内を進めてきた業務改善プロセスと新事業創発に向けたプロセスは、実は同じ手法にて進めることができます。業務改善プロセスから新事業創発につながることも、どちらも並行してプロジェクトを進めることも可能な手法を用いて、停滞するDXプロジェクトを再起動させる支援を行います。

2

クイックなDX体験で早期に小さな成功を見せて、マインドチェンジを推進する

業務改善や新事業創発においては、小さな成功体験を積み上げていくことで大きな成果につなげていくという重要なステップを経験することが重要です。マクニカでは、高速で試作を繰り返すRapid Prototypingが可能な環境を提供しており、最適な業務改善、適切な新事業創発に向けた活動を確かなものにする手法を持っています。

3

経験豊富なコンサルタントが新事業創発まで一緒に伴走

一般的なコンサルティングと違うのは、机上の空論で終わらせないこと。企画したものをしっかりと現場や市場に実装していく技術力とともに、それらを一緒に作り上げていく伴走力がマクニカの大きな強みとなっています。

03.

マクニカが新事業創発の共創パートナーになりうるワケ

マクニカでは、世界中の新規ベンチャーとの共創以外にも、オリジナルな新事業を多数創出してきました。

売上:百万円

1,000,000

750,000

500,000

250,000

0

1970

1971

1972

1973

1974

1975

1976

1977

1978

1979

1980

1981

1982

1983

1984

1985

1986

1987

1988

1989

1990

1991

1992

1993

1994

1995

1996

1997

1998

1999

2000

2001

2002

2003

2004

2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

1982年
イーサネット市場に
参入

イーサネット用トランシーバー、
JET101シリーズを開発。



1994年
オリジナル製品で
市場をリード

インターネットの普及。
LANカード、SCSIカードなどの製品を
開発・販売し、大ヒット。



2000年
海外ローカル市場へ
展開

アジアを中心とした
海外ローカル市場へ展開。
半導体関連では車載、
産業機器などに事業を拡大。
ネットワーク関連では情報
セキュリティ分野に注力。



2010年
サービス・
ソリューションモデルの構築

AI/IoTやサービスロボット、
自動運転などの新領域へ、
新たな技術や
ソリューションを提供。



2019年
オリジナルCPSの
推進

機械メーカーの
スマートメンテナンスを加速。
高精度空気質モニタリングで、
ビルメンテナンス向けに
需要が拡大。



2020年
最先端技術を活用し、
社会課題の解決に寄与

ユニークな技術アプローチにて社会が
抱える課題「労働力減少」を解決しつつ、
高度化も同時達成。
新事業領域である警備業界へも
支援拡大中。



※実績は2022年度時点になります。

新事業創発を支援するコンサルタント



2005年:マクニカ入社。外資系半導体のプロダクトマーケティングとして、国内メーカーに最新テクノロジー提供。特に、デジタルカメラ向け先端デバイスマーケットを担当し、急速に変わるテクノロジートレンドとマーケットのアップダウンを密に経験。

2017年:マクニカの新規事業立ち上げに従事し、センシング+AIによる状態監視を行うオリジナル製品 [SENSPIDER] を立ち上げ。50社を超える機械設備メーカーのDXプロジェクトで活用されている。

現在:新事業立ち上げの経験を活かし、DXプロジェクト戦略策定/実行を製造業を中心としたクライアント企業と一体となって実施。



2010年:マクニカ入社。通信系半導体の営業として、キャリア向け通信機器を開発するOEMを担当。

2016年:通信キャリア向け通信機器の知見を活かし、キャリアビジネス部を兼任しセキュリティ脆弱性調査を多数実施。コンサルタントとしての基礎を学ぶ。

2018年:サービスロボット事業推進室を兼任し、清掃ロボット事業の立ち上げに従事。国内数十拠点の業務変革含めたロボット導入を実現。

現在:DXコンサルティング統括部にて、サービスロボットビジネスで得た施設管理業務の知見をもとに、清掃・警備・設備管理向けのDXコンサルティングサービスを展開