“ ツール導入ありき ” になっていませんか？

＼ コンサルが教える ／

テーマ別DX課題
解決方針大全

“ **根本課題**を捉え、**最適なアプローチ**を ”

Codawari
Business Consulting

DXが失敗する理由

「何かおかしい」と気づいているのに
見て見ぬふりでDXを進めていませんか？

CASE 01

“DX”や“AI”の言葉だけが先行し
具体が何も決まっていない

CASE 02

IT導入を進めているが
結局何が良くなるかわからない

CASE 03

業務や組織の問題が大きいのに
とりあえずIT導入だけを進めている

CASE 04

経営層のコミットメントがなく
現場に丸投げ

CASE 05

DX専門組織を立ち上げたが
関連部署を巻き込めず孤立気味

CASE 06

システム・業務部門の
連携がうまくいっていない

DXを成功させるには？

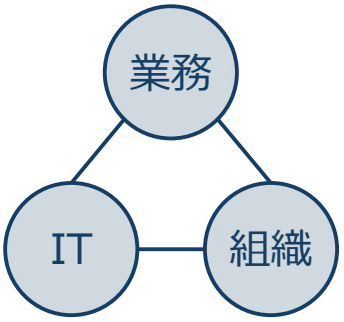
“ツールありき”ではなく
業務・IT・組織の観点で考える！

01 課題の特定

会社・組織が目指す姿を定義して
何が足りないかを特定

02 打ち手の検討

足りない部分をどのように埋めるか
IT・業務・組織の観点から
複合的に打ち手を検討



03 計画策定・推進

推進計画を策定して
業務改革・IT導入・組織変革

次のページからは
各テーマ別のポイント

テーマ別課題 解決方針
Index

01 経営 6

02 業務改革 8

03 マーケティング・営業 10

04 情報システム 12

05 経理・財務 14

06 人事・労務 16

テーマ別DX課題　解決方針

01 経営

「絵に描いた餅」の計画から、
戦略を現場の「実行と成果」に変える仕組みへ

『戦略コンサル支援でよくご相談いただくテーマ10選』はこちら →
(コンサルのあんなこと、こんなこと)

Case 1 DX推進

お困りごと

DXの成果がみえない

ツール導入自体が目的化し、現場は入力作業の増加に疲弊している

根本課題は？？

DXの目的が経営レベルで定義されておらず、現場が"やらされDX"になっている

コンサルなら

- ✓ DXの目的を「どの経営課題を解くのか」まで明確にし、戦略・KPI・業務に落とし込むための"DXの設計図"をつくる
- ✓ その上で、経営メッセージとして全社に発信し、DXを"やらされ"ではなく"戦略実行"として位置づける（現場の自分事に）

Case 2 中期経営計画の実効性向上

お困りごと

計画が形骸化

計画を作っただけで満足し、現場の日々の行動が変わらない（やるべきことがわからない場合も）

根本課題は？？

現場KPIと経営KPIが連動しておらず、事業責任者のコミットが生まれない（行動を起こせない）

コンサルなら

- ✓ 経営KPIを現場の行動レベルまで落とし込み、「何をすれば戦略・中計に貢献できるか」を明確にする
- ✓ 現場が動けるようにした上で、KPIの進捗レビューと改善サイクルの運用を仕組み化し、戦略と現場を接続する

Case 3 横断プロジェクト推進

お困りごと

プロジェクトが進まない

部門間調整に時間がかかり、横断プロジェクトが進まない

根本課題は？？

経営が「横串の権限」を明確にしておらず、誰が意思決定するか不明（誰が何を決めるのか）

コンサルなら

- ✓ 横断プロジェクトの権限・責任（誰が決めるか）を明確にし、意思決定ラインをシンプルにする
- ✓ あわせて、会議体の役割を再設計し、“調整の場”ではなく“決断が進む場”へと転換する

Case 4 新規事業の立ち上げ

お困りごと

新規事業が育たない

事業化の判断ができず、時間だけが過ぎ、結果立ち消えになる

根本課題は？？

学びを評価する仕組みがなく、PoCの先に進む根拠が作れない

コンサルなら

- ✓ PoCのKPIを売上や件数から「学び(学習KPI)」に置き換え、事業評価の指標とし、失敗を資産化できる設計にする
- ✓ さらに、続ける案件と止める案件の投資判断基準を明確にし、限られたリソースを勝ち筋に集中できる仕組みをつくる

Case 5 データガバナンス強化

お困りごと

データが扱いにくい

経営判断に必要なデータを揃えるのに手作業が発生している

根本課題は？？

データ定義・責任者・運用ルール・計算式が統一されておらず、部門ごとにバラバラ

コンサルなら

- ✓ データの定義・責任者・運用ルール・計算式を全社で統一し、部門ごとにバラバラだったデータを“ひとつの基準”で扱える状態をつくる
- ✓ その上で、経営に必要なデータを集約する仕組みを整え、経営企画が毎月「数字合わせ」に追われない体制に変える

テーマ別DX課題　解決方針

02 業務改革

「デジタル化」の前に、「捨てる・止める」を断行する聖域なき改善

『業務コンサル支援でよくご相談いただくテーマ10選』はこちら →
(コンサルのあんなこと、こんなこと)

Case 1 全社BPR

お困りごと

本来必要な業務がわからない

“本当に必要な業務なのか”の疑問はあるが、これまでやってきたので続けるしかない

根本課題は？？

個別最適や様々な例外の積み重ねで業務全体の整理が出来ていない（業務必要性判断が困難）

コンサルなら

- ✓ 業務“全体像”を可視化し、経営KPIに対する各業務領域の目的を踏まえ、例外や属人化を捨てる判断が出来る状態へ
- ✓ ムダな業務を廃止し、End-to-Endで業務の標準化、自動化の順に再設計を行う

Case 2 部署間連携の効率化

お困りごと

部署間での伝達が遅い

部署間でボールを押し付け合い、顧客への回答がたらい回しになる

根本課題は？？

業務境界が曖昧で責任の所在が不透明かつ、「自分の部署さえ良ければいい」というKPI設定のミス

コンサルなら

- ✓ ワークフローを入れる前に、End-to-End（受注から納品まで）を一気通貫で評価する「共通KPI」を策定し、部門間の壁を物理的に壊す
- ✓ 業務のプロセスにおける境界と責任者を明確化しグレーゾーンの撤廃

Case 3 ベンダーマネジメント

お困りごと

ベンダーの言いなり状態

現場がベンダー任せになり、開発コストの増加や要件違いの手戻りによって現場が疲弊している

根本課題は？？

ベンダーと上手く協力体制を築けていない

コンサルなら

- ✓ “自社で判断すべきこと“と”ベンダーに任せること”を明確にし、自社で意思決定が出来る土台を構築する
- ✓ さらに、ベンダーへの依頼内容や説明のバラつきを無くし、同じ品質にするための“共通フォーマット”を作成する

Case 4 調達・購買コスト削減

お困りごと

コストが不透明

同じ製品を部署ごとに違う単価で購入し、無駄が生じている

根本課題は？？

各部署がバラバラに「お付き合い」で発注している。また、他部署で購入していることも知らない

コンサルなら

- ✓ 購買管理システムを入れる前に、全社の支出を品目別に棚卸しし、「集中購買」の対象を特定（本当のムダの可視化）
- ✓ サプライヤーを集約し、会社の“購買力“、”価格交渉力”を最大化する

Case 5 DX人材の育成

お困りごと

改善のアイデアが出ない

改善にチャレンジせず、現状維持の無難な案しか出てこない

根本課題は？？

「失敗を許さない・加点評価がない・チャレンジをさせない」文化が壁

コンサルなら

- ✓ 失敗を許容する環境と挑戦を評価する制度を設け、試す・学ぶを通じた成功体験を積ませる
- ✓ 実案件にコンサルがマンツーマンで伴走し、改善とその効果を肌で実感し、自走できるようなサポート（気付きや後押し）をする

テーマ別DX課題　解決方針

03 マーケティング・営業

営業の「熱」にマーケの「知」を。仕組みで”売れる”体質へ

Case 1 OMO（実店舗・EC融合）

お困りごと

体験がバラバラ

店舗とECが互いに売上を奪い合い、顧客の回遊が起きない

根本課題は？？

チャネルごとに組織・予算が分断（サイロ化）している

コンサルなら

- ✓ アプリを作る前に、チャネルを跨いだ「顧客生涯価値(LTV)」で全組織を評価する制度へ刷新
- ✓ 部署間の顧客の奪い合いを解消する

Case 2 CDP（顧客データ基盤）

お困りごと

顧客データが施策につながらない

顧客データは集まっているが、雑多なデータばかりで分析がうまくいかず、施策に活かせない

根本課題は？？

顧客データ収集・統合が目的化し、「何の意思決定に使うか」の出口が決まらない。

コンサルなら

- ✓ 基盤構築の前に顧客体験の設計を行い、意思決定をするうえで必要なデータを定義
- ✓ 営業・マーケ・CS間で「顧客」の定義も統一し、データの収集方法・名寄せ方法を定義

Case 3 代理店制度設計

お困りごと

販路拡大の人員が足りない

先行者利益のために販路拡大を狙いたいが、営業人員が足りない

根本課題は？？

自社人員のみでの販路拡大に限界が来ている

コンサルなら

- ✓ 販路拡大に向けたチャネルの洗い出し、比較のうえ戦略策定をする
- ✓ （1つの手法として、）代理店「売りたい・売れる」と思えるような制度設計を行う。

Case 4 アカウント戦略の強化

お困りごと

アップセルができない

現場の御用聞きに終始し、決裁権者へ提案が届かない

根本課題は？？

顧客の本質的な課題の特定と、攻め筋の設計ができていない

コンサルなら

- ✓ 「顧客の経営課題」と自社ソリューションを紐づけた「アカウントプラン（攻略計画）」を策定。
- ✓ 組織文化としてアカウントプランに従った提案活動を行うよう、行動変容を促す。

Case 5 営業戦略策定（KPI策定）

お困りごと

成約率が低い

行動KPIは達成しているはずなのに、成約率・売上につながらない

根本課題は？？

管理しやすい「行動量」のみ追い、「受注の決定要因」を追えていない。

コンサルなら

- ✓ トップ営業の「事前準備」「ヒアリング項目」「クロージングの条件」を構造化し、全社共通の「営業バイブル」を作る
- ✓ ツールは「管理」ではなく、現場が「次のアクションを判断する」ための補助として使う。

テーマ別DX課題　解決方針

04 情報システム

「保守運用の番人」から、
事業価値を創出する「ビジネスパートナー」へ

『情報システム部向けコンサル支援でよくご相談いただくテーマ10選』はこちら →
(コンサルのあんなこと、こんなこと)

Case 1 レガシーシステム脱却

お困りごと

保守が限界

つぎはぎの独自・追加開発でブラックボックス化し、怖くて手が出せない

根本課題は？？

「Fit to Standard（標準に合わせる）」が徹底できていない

コンサルなら

- ✓ クラウド移行を機に、既存の「独自仕様」をすべて捨て、SaaSの標準機能に業務を強制的に合わせる
- ✓ 特注カスタマイズを簡単に許さない

Case 2 AI活用

お困りごと

活用方法がわからない

トレンドのAIを使いたいが、どうやって使うか、何に使えるのか不明

根本課題は？？

“AIを使うこと（手段）“が目的になっている

コンサルなら

- ✓ AIを導入する前に、AIを活用するテーマを選定し、目的を明確にしたPoCを実施する
- ✓ またAI活用に伴うリスクを踏まえたルールの策定・啓蒙活動を行う

Case 3 セキュリティガバナンス

お困りごと

リスクが不安

過剰な制限でツールが使えず、業務効率が著しく落ちている

根本課題は？？

「禁止」することで責任を回避し、事業を止めている

コンサルなら

- ✓ 制限を強化するのではなく、「データの重要度」に応じた動的なアクセス権限（ゼロトラスト）を再設計
- ✓ 現場の利便性と安全性のバランスを踏まえた経営判断をする

Case 4 ITコストの最適化

お困りごと

予算が足りない

効果不明なシステムの維持費が高止まりし、新規投資ができない

根本課題は？？

「保守・運用」の固定費が肥大化し、攻めの投資に回せない

コンサルなら

- ✓ やみくもにシステムを減らす前に、保守ベンダーとの契約形態（SLA）を再定義し、コストパフォーマンスを可視化
- ✓ 低価値なシステムを順次廃棄・統合する

Case 5 シャドーIT(野良SaaS)管理

お困りごと

勝手なツール導入が増加

現場が無断でツールを契約してしまい、情シス部門で把握できない

根本課題は？？

情シスの「承認プロセス」が遅すぎて、事業推進の妨げに

コンサルなら

- ✓ ツール導入を禁止するのではなく、「安全性が確認されたSaaSのカタログ化」と「即時承認パス」を整備
- ✓ 情シスが「ゲートキーパー」から「事業の支援者」へ転換する

テーマ別DX課題　解決方針

05 経理・財務

「計上」の効率化から、経営を支える「インテリジェンス」への昇華

Case 1 電帳法対応

お困りごと

紙をなくせない

紙の請求書・領収書がなくならず、電子保存に移行できない

根本課題は？？

承認フローが「紙とハンコ」を前提に設計されている

コンサルなら

- ✓ 紙前提の承認フローと例外ルールを廃止し、デジタル前提の業務ルールに再設計する
- ✓ 電子承認・電子保管を標準ルールとして定め、現場が迷わず運用できる仕組みを整える

Case 2 決算早期化

お困りごと

締めに時間がかかる

子会社などを含めた連結決算処理に時間がかかる

根本課題は？？

会計ルールや勘定科目が異なり、膨大なデータ変換が必要である

コンサルなら

- ✓ 各社運用を棚卸し、会計ルールや勘定科目を統一する。ルールを統一したうえで、グループ会計システムも統一する

Case 3 管理会計の高度化

お困りごと

報告工数がかかる

経営層への報告に必要以上の
工数がかかっている

根本課題は？？

経営層の見たい情報が
バラバラで基準がない

コンサルなら

- ✓ 経営層にヒアリングし
見たい情報を定型化することで
報告工数を削減する
- ✓ ケースバイケースな分析が必要
な場合は、BIツールで経営層で
も分析できるようにする

Case 4 経費精算の自動化

お困りごと

申請・突合に時間がかかる

システム化後も例外処理や目視
チェックが残り、手作業が減らない

根本課題は？？

経費規定が細かすぎて
システム制御しきれない

コンサルなら

- ✓ 少額の経費など、ヒトによる承認
や確認が不要な対象を定義し、
システムの自動承認を取り入れ
る
- ✓ システムの標準機能に合わせて
ルールや運用を変更する

Case 5 キャッシュフロー予測精度

お困りごと

予測と実態の乖離

キャッシュフローの予測が
実態と乖離し続ける

根本課題は？？

営業の「商談管理」でできておらず
営業数字の精度が低い

コンサルなら

- ✓ 商談フェーズや入金予定日の管
理等、営業数字の「精度」に対
する責任を明確化する

テーマ別DX課題　解決方針

06 人事・労務

「人」の問題をシステムに丸投げせず、制度と運用の歪みを正す

『組織人事コンサル支援でよくご相談いただくテーマ10選』はこちら →
(コンサルのあんなこと、こんなこと)

Case 1 勤怠・給与計算の自動化

お困りごと

ミスが多い

計算ミスが多く、
毎月手戻りが発生している

根本課題は？？

終業規則が例外だらけで、
自動化できない

コンサルなら

- ✓ ツール導入前に、部門ごとの独自ルールや特殊手当を廃止・統合する

Case 2 タレントマネジメント導入

お困りごと

スキルが見えない

従業員のスキル情報が揃っておらず、
分析や配置判断ができない

根本課題は？？

評価項目や基準が属人的で、
何を可視化すべきかが曖昧

コンサルなら

- ✓ 職種ごとに必要なスキルを棚卸し、何を評価するかを定義する(スキルマップの整備)
- ✓ スキルマップをもとに評価制度を設計した後、ツールで可視化すべき情報を定義する

Case 3 採用CX(候補者体験)向上

お困りごと

歩留まりが悪い

選考や内定を辞退されてしまう

根本課題は？？

候補者の志望度を高める取組みが担当者に依存している

コンサルなら

- ✓ 応募から入社までのプロセスを一気通貫した候補者体験を設計する
- ✓ 自社担当者のトレーニングを企画・設計し、タッチポイントの品質を均一化する

Case 4 離職防止・エンゲージメント

お困りごと

調査が改善に繋がらない

エンゲージメント調査をしたものの、何も変わらない

根本課題は？？

「不満を聞くだけ」でマネジメント層のコミットメントがない

コンサルなら

- ✓ 調査結果を「誰が・いつ・どう改善アクションに繋げるか」という具体的なKPIを構築するなど、マネジメント層の意識改革を促す
- ✓ さらに、次回調査までの進捗会を定例化する等、改善活動を継続する仕組みをつくる

Case 5 人事データ統合管理

お困りごと

経験・勘に頼りっぱなし

人材・組織マネジメントで属人的な意思決定がされている

根本課題は？？

複数システムやExcelにデータがあり、データ活用基盤構築が難しい

コンサルなら

- ✓ 統合基盤を作る前に、「どの意思決定にどのデータが必要か」というユースケースを特定し、データ活用の目的を明確化する
- ✓ 目的外の不要なデータ収集はせず、開発難易度やコストを下げる

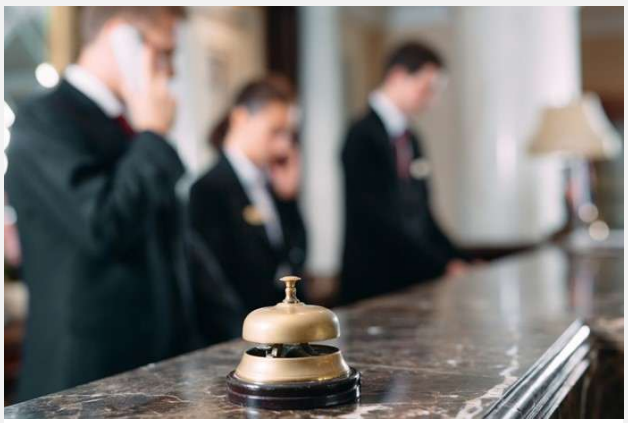
会社概要　ABOUT US

成果にこだわり、
お客様の「最適解」を共に創る。

我々は、戦略から実行まで一気通貫で支援し、
ビジネスの本質的な変革にこだわり抜くコンサルティングファームです。

コンサルティング実績

社内外の人材活用を強みにしており、多岐にわたる経営課題に対し、特定領域にとどまらない本質的な解決アプローチを提案・推進することが可能です。



大手ホテルチェーンのDX支援

DX推進のために、全社で取り組む課題を明確化

**大手化粧品メーカーの
マーケティング戦略策定支援**

顧客起点マーケティング実現に向け、経営基盤を強化

その他実績はこちら（https://codawari.co.jp/performance/）

◆会社　　コダワリ・ビジネス・コンサルティング株式会社

◆所在地　　東京都中央区銀座7-16-15 清月堂本店ビル

◆設立　　2009年3月

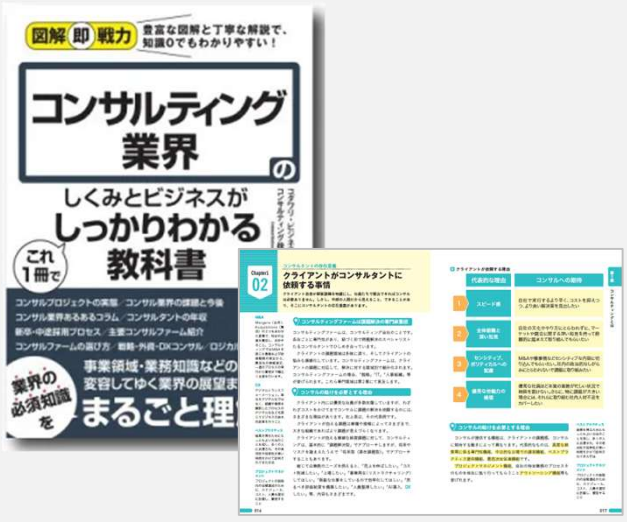
◆代表者　　大谷内隆輔

◆事業内容　　コンサルティング事業、人材紹介事業、
インキュベーション&グロース事業

書籍出版・メディア運営

コンサル業界全体を俯瞰する独自のポジションを確立しており、コンサル業界の書籍の出版やWebメディアを運営しております。

書籍



技術評論社様より、コンサルティング業界を俯瞰している点をご評価いただき、弊社にて執筆

WEBメディア

月間10万PVを超える、コンサルタントや業界に係る人向けの情報メディアとして7年以上運営

Codawari
Business Consulting

お問合せ先

電話番号 03-5843-9070（代表）

HP　https://codawari.co.jp/

Webメディア 「コンサルのあんなこと、こんなこと」

https://consul.global/