

CDXOアジェンダ 構想・実装支援サービス

デジタルとビジネス、人と人を繋ぐアプローチにより、
デジタルライゼーションの潮流を乗り越える企業経営を支援

CDXO (Chief Digital Transformation Officer: 最高 DX 責任者) は、従来の CIO (Chief Information Officer: 最高情報責任者) や CDO (Chief Digital Officer: 最高デジタル責任者) とは異なり、その役割はより広く、ビジネスを理解し、デジタル技術を巧みに適用して、企業変革をリードすることが求められます。しかしながら、デジタルライゼーションを企業変革における千載一遇の機会と捉える企業が多い中でも、日本企業特有の構造的課題に阻まれて DX の成功例は未だ少ないのが現状です。アビームコンサルティングは、ビジネス成果志向の包括的なデジタルツールや現場の「人」と「技術」を繋げるアプローチをもとに CDXO リードの変革を支援いたします。

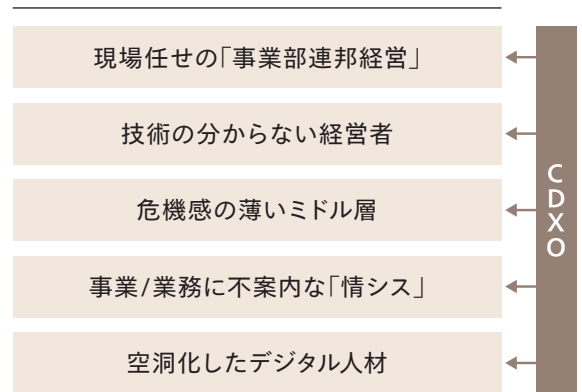
CDXOの役割と日本企業におけるCDXOアジェンダ推進上の課題

CDXO は、他の CxO と兼務・連携し、デジタル起点でビジネス構造そのものの変革をリードする存在です。アビームコンサルティングは、DX をリードすべきは、CIO でも CDO でもなく、CDXO と考え、CDXO の業務範囲を広く定義しています。しかしながら、DX には「変革」を骨抜きにしかねない落とし穴が幾つも存在し、日本企業特有の根深い課題が作用し、デジタルとビジネス、経営と現場、CxO 間の認識、社外との利害関係等に溝が生じているケースが散見されます。

DXの落とし穴

範囲(守り)	間接(の間接)業務限定の 「デジタル働き方改革」	浮いた時間で何か 新規事業をやろう!
範囲(攻め)	プログラム過多でPoC疲れを招く 「数で勝負型DX」	イノベーションは Fail Fastから!
効率	利用部門言いなりの 「草の根DX」	現場のお役立ち ツールを作ろう!
効果	財務インパクトに及び腰の 「寸止めDX」	理論上は、●時間 工数が減るはず!

日本企業によく見られる構造的課題



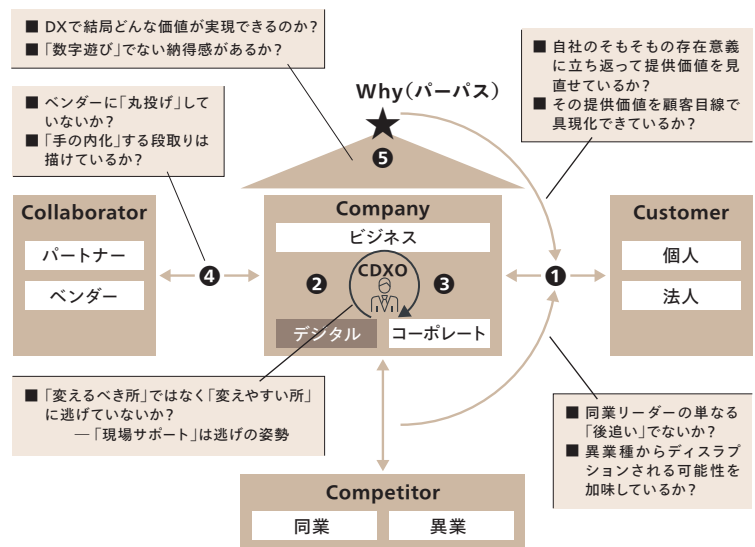
CDXOアジェンダがカバーする領域

CDXO アジェンダは企業経営の各側面に深い関係があり、アジェンダ間で交互作用があるため同時並行的に進める必要があります。

CDXOアジェンダ

- ① 自社の提供価値、顧客体験のリデザイン**
 - パーパス&デジタル起点のイノベーション
 - その原資を産むためのオペレーショナルエクセレンス
- ② テクノロジー×データマネジメント**
 - デジタル技術要否の適切な判断(目利き)
 - データの品質向上・連携促進・見える化
- ③ 組織・人材マネジメント**
 - 人事等の関連する仕組み・文化の同時変革
- ④ ベンダーマネジメントと内製化**
 - 変革実現のためのスピードと一気通貫体制
- ⑤ 企業価値マネジメント**
 - 売上高向上
 - コスト削減
 - 資本効率向上
 - 資本コスト低減

企業経営とCDXOアジェンダの関係



⑤ : DXを「骨抜き」にしないために、CDXOが自らに掛け続けるべき主要な問い

CDXOリードの企業変革を強く後押しする「CDXOアジェンダ構想・実装支援サービス」

CDXOが対応すべきタスクは、デジタルとビジネスの橋渡しやデータの交通整理、デジタル人材育成など多岐にわたり、これらが弛緩・停滞しないよう同時かつ迅速に進めていくには、CDXOとその幕僚（DXMO=DX Management Office）だけでは手に余りがちです。アビームコンサルティングは、デジタル起点の企業変革を多数支援してきたノウハウを活かし、CDXOリードの企業変革の推進を支援します。

CDXOアジェンダ構想・実装支援のアプローチ

アビームコンサルティングは、デジタルとビジネス、ビジネスを支える人と人を繋げ・動かすことに重きを置くアプローチにより、CDXOリードの変革を支援します。「ビジネスへのデジタル実装」は然ることながら、「現場での実現性」を大事に育ててきた当社だからこそできるアプローチです。

アビームコンサルティングの提供価値

1	自社の提供価値、顧客体験のリデザイン	<ul style="list-style-type: none"> ■ 共感を得られるストーリーの棚卸 ■ 「個」客体験の見直し
2	テクノロジー × データマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存システムの有効活用・統合 ■ 企業価値に繋がる技術の目利き
3	組織・人材マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ■ デジタル人材マネジメント変革 ■ データドリブン型組織づくり
4	ベンダーマネジメントと内製化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現物を見ながらのアジャイル開発 ■ 内部人材へのスキル移転
5	企業価値マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業績改善機会の診断・刈取り ■ デジタル投資対効果の評価

デジタルとビジネス、人と人を繋げ動かす

変革支援アプローチ(ツール)

<p>デジタルとビジネスの溝を埋める</p> <p>ビジネス成果志向の包括的デジタルツール</p>	<p>デジタル技術を巧みに駆使して、目に見える業績改善効果を「堅実に」引き出す</p>
<p>経営と現場の溝を埋める</p> <p>ミドルアップ・アンド・ダウン・アプローチ</p>	<p>トップ(又は事業・情報部門)の意を受けてミドル層(及びその上下)を巻き込み、「実効的」な分析・施策を共有化</p>
<p>社内外関係者との溝を埋める</p> <p>オープンコンサルティングプラットフォーム</p>	<p>当社内製に拘らず、分野によっては外部協業エキスパートも適材適所で起用し、最善のCDXO支援体制を構築</p>

本サービスによってもたらされる効果

アビームコンサルティングは、DXのゴールとして企業価値向上を追求し、経営の各領域で、コスト削減・売上高向上等の具体的な成果を挙げてきた実績をもとに、デジタル技術を駆使して目に見える業績改善、企業価値向上を支援します。

領域	業績改善成果(例)	活用したデジタルツール等(例)
売上高向上	<p>購買率(CVR) 15倍</p> <p>広告投資効果ROAS 3.5倍</p> <p>成約率 +15%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ CDP(Customer Data Platform)による広告配信の統計的最適化 ■ デジタルマーケティングプラットフォーム(Real/Digitalハイブリッド) ■ 業界別「営業DX」テンプレート ■ AIプライシング(含・ダッシュボード)
コスト削減	<p>間接材 ▲15~25%</p> <p>直接材 ▲10~15%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 購買情報データベース(間接材及び直接材) ■ データドリブン調達・ポータル構築等のデジタルプラットフォーム — リバウンド防止のためのプロセス・インフラ整備
	<p>在庫・業務量 ▲10~30%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ AI需要予測(高機能AI+BPO+チューニング) ■ 在庫管理の可視化・アラート起点の監視強化(異常の早期発見) ■ スマートファクトリー/改善コックピット(センシング・データ統合・分析ツール)
	<p>物流費 ▲10%~</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「マンパワー」ではなく、「シミュレータ」によるサプライチェーンの複雑性マネジメント(デジタルツイン) ■ データドリブンの倉庫運営管理プラットフォーム、荷役工程の動的シミュレーション
	<p>部門業務全体の ▲20~30%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ RPAとCognitive等の周辺技術を融合した「デジタルレイバープラットフォーム」 ■ プロセスマイニング
資本効率向上	<p>Cash Conversion Cycle ▲10%~</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ CCCデータアナリティクス・プラットフォーム — あらゆるデータを自動的に取込・迅速に分析可能
資本コスト低減	<p>PBR向上 +2~10%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Digital ESG データアナリティクス・プラットフォーム — ESG活動と企業価値の関係を分析・活用