

DXコンサルティングを導入中の企業は、契約解消した企業と比較し 4倍も「毎日DXコンサルと会話していた」と回答 『DXコンサルティング企業導入に関する実態調査』 DXコンサルティング企業に対する満足度の高さは、 “契約中のコミュニケーション量”が左右すると推測できる結果に

社会を前進させる新価値を生み出すITソリューションカンパニーの株式会社シイエヌエス（東京都渋谷区、代表取締役社長：関根 政英 以下：CNS）は、DXコンサルティング企業を導入したことがある企業に勤める経営者・会社員計400名を対象に、「DXコンサルティング企業導入に関する実態調査」を実施いたしました。

2018年に経済産業省が発表した『DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～』にある通り、現在の日本ではDXが急務とされています。このような状況下、社内のDX人材やリテラシーの不足が深刻化している中でもDXを推し進めるための手段として、DX支援を中心としたコンサルティング企業の需要が拡大しています。

そこで今回は、実際にDXコンサルティングを導入したことがある企業は具体的にどのような目的を持ち導入を開始しているのか、導入後にはどれほどの満足度を得られているのかについて調査いたしました。

調査サマリー

- DXコンサルティング企業導入時に、**7割以上の経営者が「経営層の意見を重視した」と回答。**
一方、**管理職と一般社員も約6割が「導入時に自分の意見が反映された」と回答**したことが明らかに。
- DXコンサルティング企業を導入した目的について、**全職位で「デジタル化前提での業務プロセス改善・効率化」が最も多い回答に。**
具体的に期待していたことについても、**全職位共通で「デジタル戦略の策定」が第一位に。**
- 現在DXコンサルティング企業とお付き合いが無い企業の半数が、**導入して3年未満で契約解消**していたことが明らかに。
- 現在DXコンサルティング企業を導入している企業は、契約終了した企業に比べ、**導入時に毎日コミュニケーションを取っていたと回答した方が4倍も多い**という結果に。
また、導入中の企業と契約終了した企業の間では、**DXコンサルティング企業導入に対する効果実感値も3倍以上違う**ことが明らかとなった。
- 今後もDXコンサルティング企業の導入を継続したいかという設問に対し、「**とてもそう思う**」と回答した**現在導入中の企業は、契約終了した企業よりも4倍多い。**

契約したDXコンサルティング企業への評価の違いは、“**契約中のコミュニケーション量**”に起因されることが推測できる結果に。

「DXコンサルティング企業導入に関する実態調査」概要

■調査期間：2023年10月20日（金）～10月24日（火）

■調査方法：インターネット定量調査

■調査対象：これまで自社にDXコンサルティング企業を導入したことがある社員・経営層 400名

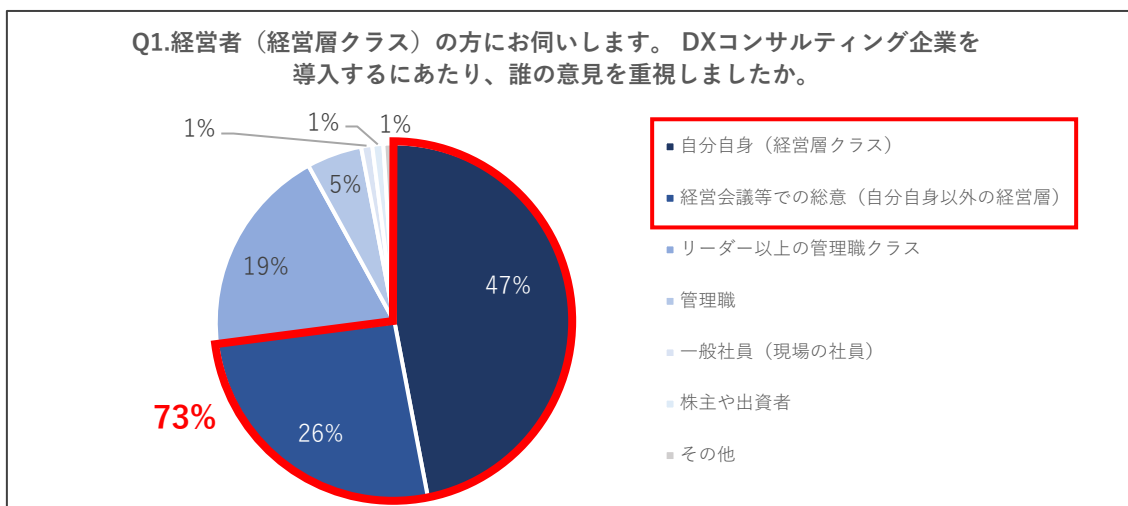
※調査対象はいずれも20~60代男女

※本リリースの調査結果をご利用いただく際は【シイエヌエス調べ】とご明記ください

DXコンサルティング企業導入時の意思決定と導入目的について

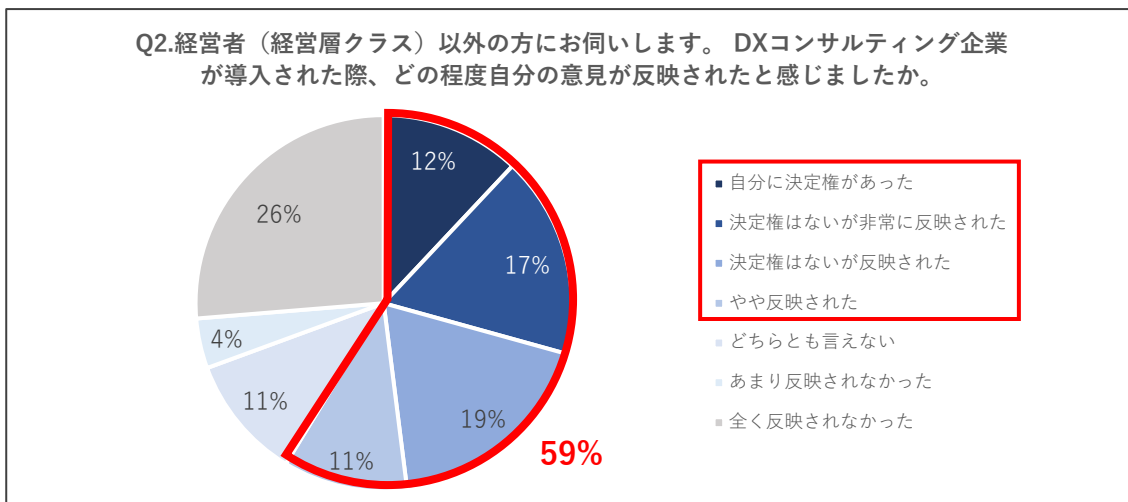
Q1. 経営者（経営層クラス）の方にお伺いします。DXコンサルティング企業を導入するにあたり、誰の意見を重視しましたか。（n=100 <経営層100> 単一回答）

DXコンサルティング企業を導入する際、経営者（経営層クラス）の約半数が「自分自身の意見」を重視、2割以上が「経営会議等での総意（自分自身以外の経営層）」を重視したと回答し、計7割以上の経営者が経営層の意見を重視していたことがわかりました。



Q2. 経営者（経営層クラス）以外の方にお伺いします。DXコンサルティング企業が導入された際、どの程度自分の意見が反映されたと感じましたか。（n=300 <管理職150 一般社員150> 単一回答）

Q1と同様、導入時の意思決定について管理職・一般社員にも質問したところ、約6割が自分の意見が反映されたと回答しました。この結果より、DXコンサルティング企業を導入する際は、職位関係無くコミュニケーションを取れている企業が多い、もしくは経営層と管理職・一般社員がDXを進めるにあたり課題に感じている点が似通っていると推測できます。



Q3. DXコンサルティング企業を導入した目的は何ですか。

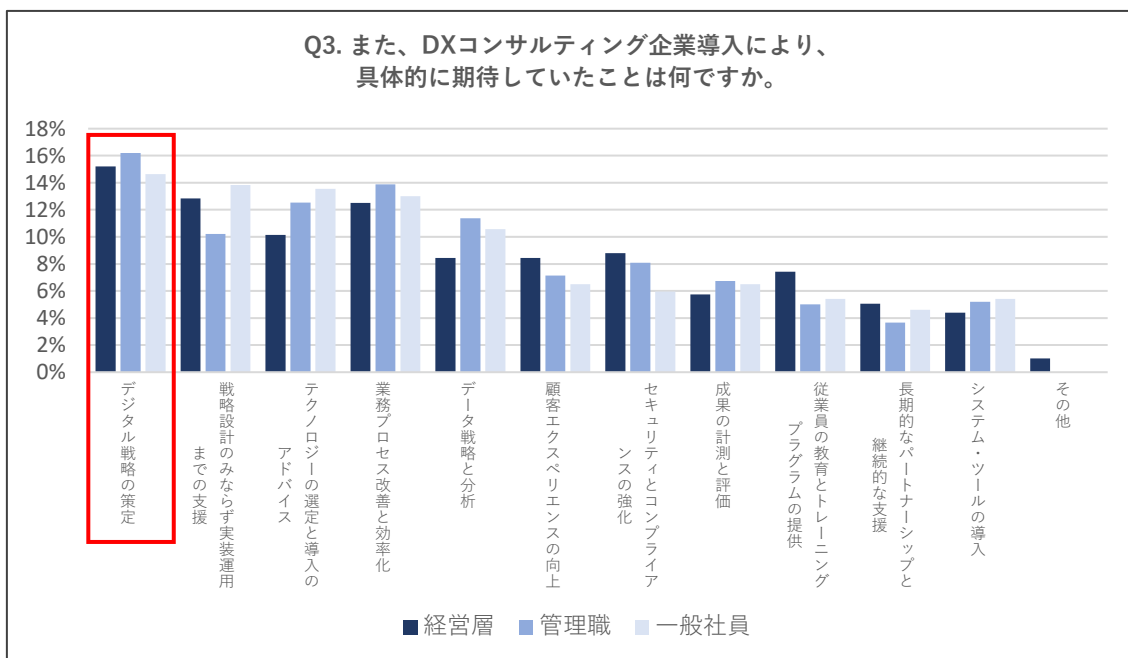
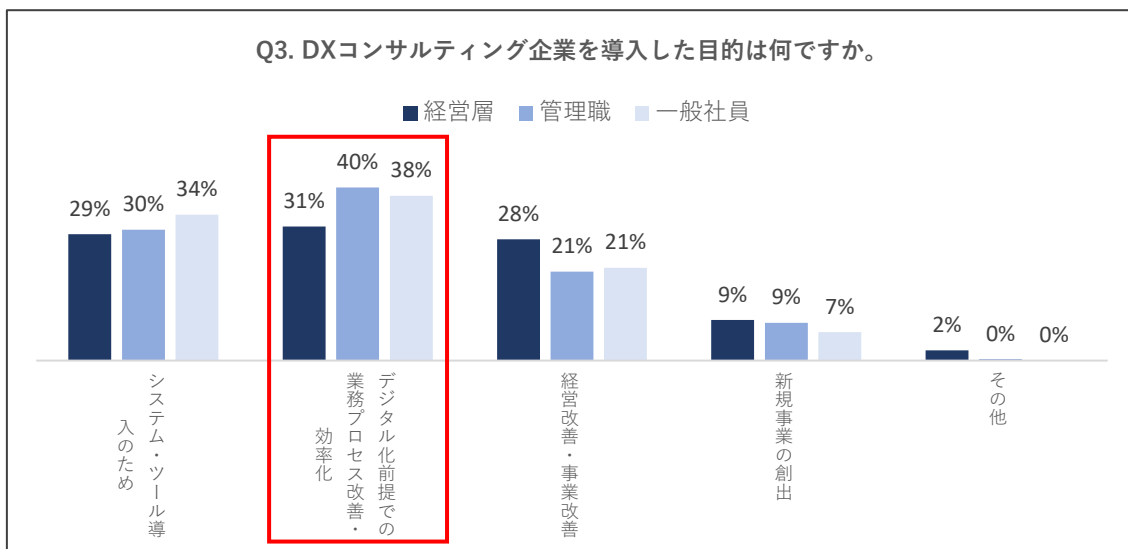
また、DXコンサルティング企業導入により、具体的に期待していたことは何ですか。

(n=400<経営層100 管理職150 一般社員150> 複数回答)

DXコンサルティング企業を導入した目的について、全職位において「デジタル化前提での業務プロセス改善・効率化」が第一位の回答となりました。また、導入によって具体的に期待していたことに関しても、全職位で最も多かった回答は「デジタル戦略の策定」でした。

この結果より、導入前における職位ごとの意識の差は大きくなく、DXによる新規事業開拓やビジネス変革以前に、効率的に既存業務をこなすために必要な土台づくりをDXコンサルティング企業に求める傾向が高いことが明らかとなりました。

また、現在の日本企業は、経済産業省が公表するDXレポートにおけるDXの定義「企業がデータとデジタル技術を活用してビジネスモデルを変革するとともに、競争上の優位性を確保すること」の前段階でDX推進が止まってしまっており、“真のDX”ができていない企業が依然として少ないことが推察できます。

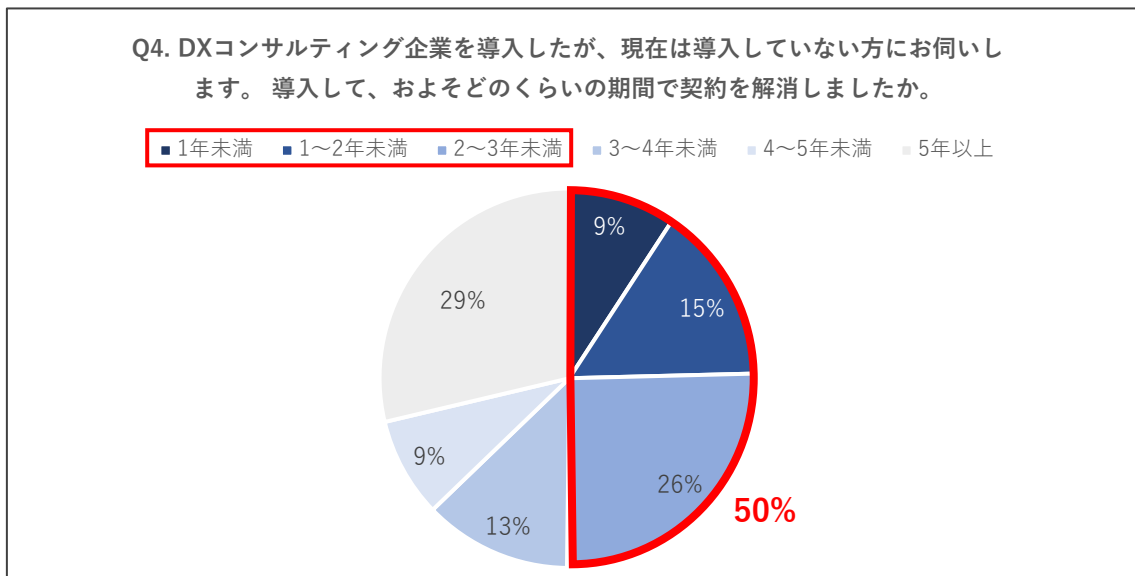


Q4. DXコンサルティング企業を導入したが、現在は導入していない方にお伺いします。**導入して、およそどのくらいの期間で契約を解消しましたか。**

(n=107 <過去5年間でDXコンサルを導入していたが現在導入していない企業 107> 単一回答)

過去5年間でDXコンサルティング企業を導入していたが現在は導入していない企業に対し、契約年数に関して質問したところ、過半数が3年未満で契約を解消したと回答しました。この結果より、DXは短期間では効果を実感することが難しく、DXコンサルティング企業による効果の有無を知るには約3年間という期間が必要であることが推測できます。

それでは、DXコンサルティング企業導入を継続している企業と契約解消している企業の間では、DXコンサルティング企業との付き合いの仕方においてどのような違いがあるのでしょうか？



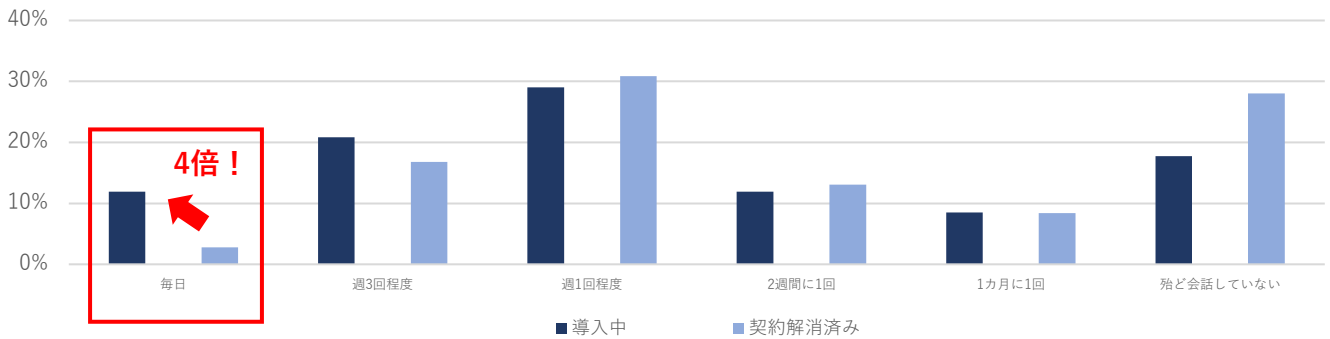
Q5. あなたのお勤め先に導入されたDXコンサルティング企業の方と、どのくらいの頻度でコミュニケーションを取っていましたか。 (n=400 <経営層100 管理職150 一般社員150> 単一回答)

現在DXコンサルティング企業を導入している企業と契約解消した企業に分け、契約中にDXコンサルティング企業とコミュニケーションを取っていた頻度について質問したところ、「毎日コミュニケーションを取っていた」と回答した導入中企業は12%だったのに対し、契約解消した企業はたったの3%という結果になり、導入中に取ったコミュニケーション量に4倍もの差があることが明らかになりました。

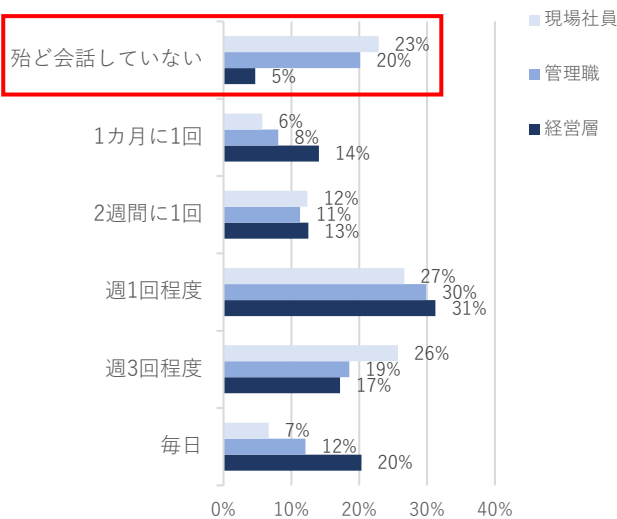
更に、各職位ごとに毎日コミュニケーションを取っていた割合を見ていくと、管理職では3倍、一般社員では3.5倍もの差が見られました。

この結果より、DXコンサルティング企業とのお付き合いにおいては意思決定権のある経営層とのコミュニケーションも大事ですが、現場で動く管理職・一般社員の意見を汲み取った密な連携も、契約年数の長さに影響を与えることが推測できます。

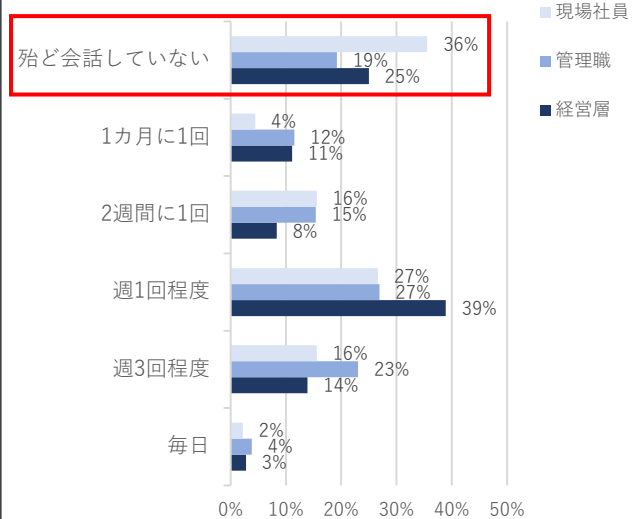
Q5. あなたのお勤め先に導入されたDXコンサルティング企業の方と、どのくらいの頻度でコミュニケーションを取っていましたか？



【導入中企業】Q5. あなたのお勤め先に導入されたDXコンサルティング企業の方と、どのくらいの頻度でコミュニケーションを取っていましたか。



【契約解消企業】Q5. あなたのお勤め先に導入されたDXコンサルティング企業の方と、どのくらいの頻度でコミュニケーションを取っていましたか。

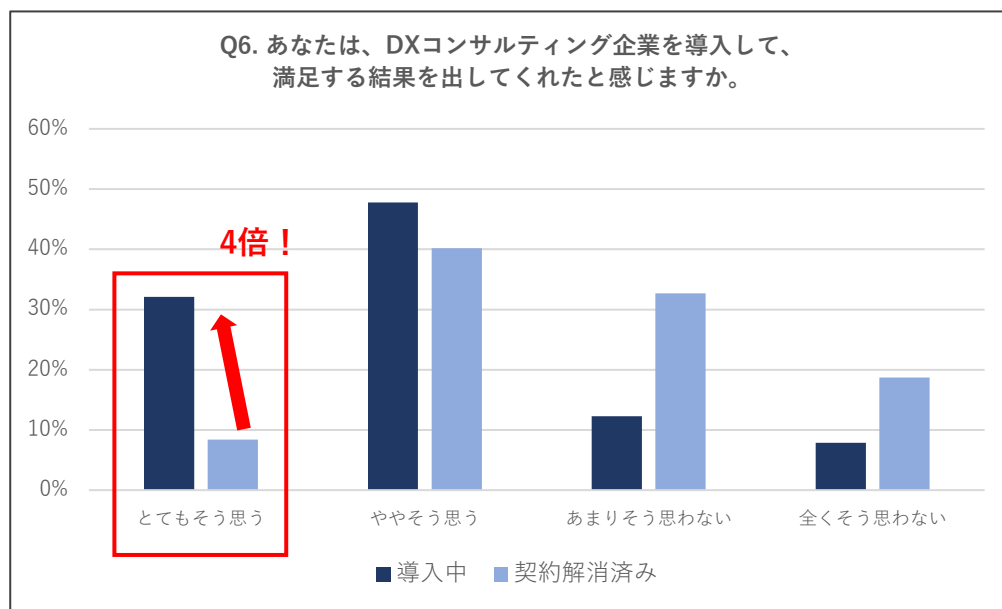


Q6. あなたは、DXコンサルティング企業を導入して、満足する結果を出してくれたと感じますか。

(n=400 <経営層100 管理職150 一般社員150> 単一回答)

Q5では、現在DXコンサルティングを導入している企業としていない企業の間で、契約中のコミュニケーションの量に差が生じていたことが明らかになりました。それでは、現在導入している企業と契約終了した企業との間で、導入後の満足度にも違いが生じるのでしょうか。

DXコンサルティング企業を導入して、満足する結果を出してくれたと感じるかという質問に対し、「とてもそう思う」と回答した現在導入中の企業は32%だったのに対し、契約解消済みの企業はわずか8%のみという結果になり、4倍もの満足度の差があることが明らかとなりました。



今回の調査結果より、各職位でDXコンサルティング企業に求めていることは共通している部分が多いことが明らかとなりました。また、DXコンサルティング企業の中でも、導入中は細かく密なコミュニケーションを取り、各企業が抱えるDX課題に寄り添った伴走型支援が可能なコンサルティングの需要が高い傾向にあることが推察できます。

本調査リリースに関するコメント

株式会社シイエヌエス 執行役員
安田 光利

DXにおいてはコミュニケーションが欠かせない、円滑なコミュニケーションによってはDX化がうまくいくと言われていています。DX化においてコミュニケーションは「目標と戦略の共有」、「フィードバックの収集と改善」の役割を担うため、コミュニケーションは質だけでなく頻度・量も大切になります。本調査結果は如何にコミュニケーションの頻度・量が大切か？を再検証された結果と言えます。



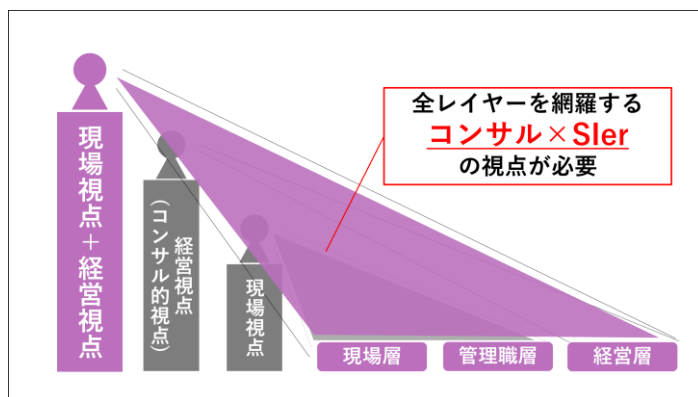
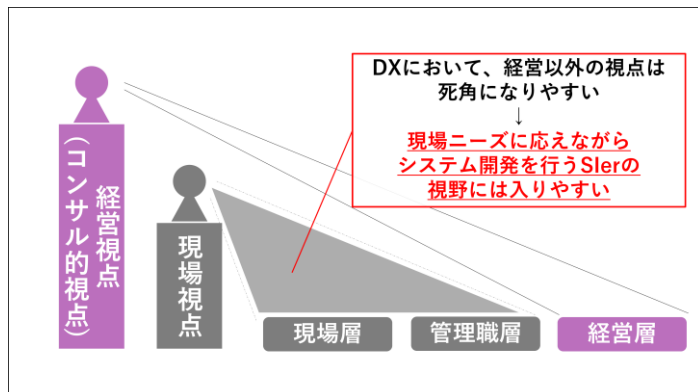
DX支援には「経営のコンサルの視点×現場に寄り添うSier的視点」が重要に

今回の調査結果より、DXコンサルティングにはデジタル化前提での業務プロセス改善・効率化を求める企業が多く、経営層のみならず、管理職や一般社員といった現場社員とのコミュニケーション量もDXコンサルティング企業への満足度に左右することが推測される結果となりました。そのため、昨今のコンサルティング企業には「現場視点を持ち、業務プロセスを改善するDX支援」が求められていると考えられます。

しかし、企業がDXを進める中で意思決定権を持つのは経営層であり、経営層のみの意見を汲み取りDXを推し進めると、現場ニーズに合わないシステムを導入し混乱を招くなど、現場層を圧迫してDXを失敗に終わらせてしまう可能性も生じてしまいます。

こうした経営者視点一辺倒のDX推進の構図を刷新するためには、常に現場が本当に必要としているシステムを開発者視点でとらえることができるSierの視点が重要であると考えられるのです。

株式会社シイエヌエスはSI企業としての知見を活かしたコンサルティング事業を展開することで、経営者視点（コンサル視点）・現場視点（Sier視点）の両方を掛け合わせ、全社視点で最適なDXを提案することを可能とします。



株式会社シイエヌエスについて

会社名 : 株式会社シイエヌエス
設立 : 1985年（昭和60年）7月4日
代表者 : 関根 政英（代表取締役社長）
所在地 : 〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル9階
URL : <https://www.cns.co.jp/>