

デジタル競争力ランキングで先進国最低クラス。中小企業が生き抜く方法とは。【概況編】

今こそ
知りたいDX
vol.25
(Ver2.0)

中小企業診断士が徹底解説! -課題解決と成功へのロードマップ-



デジタル競争力で先進国から大きく劣っている日本で、それでも中小企業が生き抜くためには避けられないDXへの取組み。今回はDXの今を知り自社の現在地を把握することで今後の在り方を考えていきたいと思います。



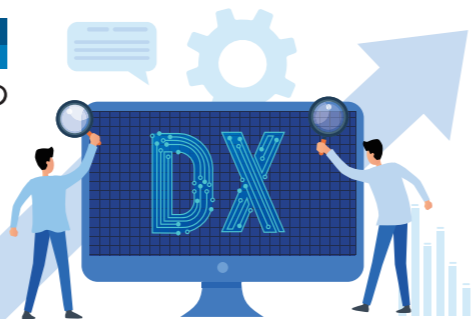
近年、ビジネス環境は激変しています、2023年に電子帳簿保存法の改正やインボイス制度の導入などデジタル対応が求められる制度変更が相次ぎ、もはや「DXに取り組まない」という選択肢は取りにくい状況です。**DXは単なるIT導入ではなく自社の競争力強化や持続的成長のために欠かせない経営改革の手段と言えます。**本稿では、日本におけるDXの現状と課題、中小企業のDXへの取組事例を見ていきたいと思います。

日本全体のDX進捗

日本企業のDXは世界的に見ると遅れが指摘されています。例えば、スイスIMDの「世界デジタル競争力ランキング2024」では、**日本は64か国中31位。**

主要先進国の中では最低レベルです。

本ランキングは、「知識」、「技術」、「将来への準備」の3分野で構成されるが、その中で特筆すべきは知識分野の「国際経験」、「デジタル・技術スキル」、将来への準備分野の「機会と脅威を把握する力」、「企業の俊敏性」が**67か国中67位とランキング最下位**の結果となりました。

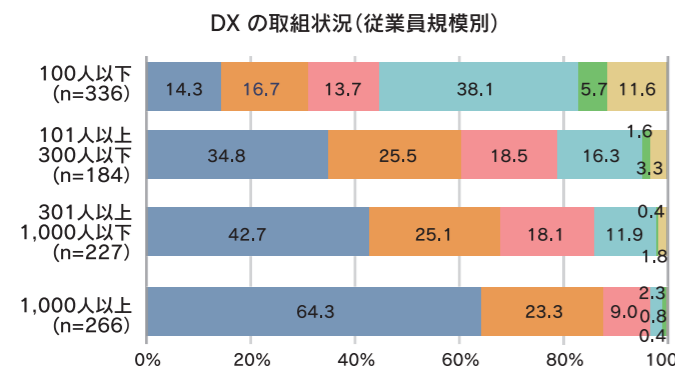


知識		将来への準備	
国際経験	デジタル・技術スキル	機会と脅威を把握する力	企業の俊敏性
67位	67位	67位	67位
67か国中	67か国中	67か国中	67か国中

(出典: スイスIMDの「世界デジタル競争力ランキング2024」 <https://www.imd.org/entity-profile/japan-digital/>)



こうした状況から、政府はデジタル庁の設立やDX推進指標の策定、そして中小企業向けの支援策を次々打ち出しています。しかし、その恩恵が中小企業に十分波及していないのが現状です。



DXに取り組んでいる企業の状況を従業員規模別に示す(左図)。「1,001人以上」の企業では回答割合が96.6%であるが、「100人以下」の企業においては、44.7%であり、2倍以上の差がある。従業員規模が大きいほどDXの取組が進んでいる。

- 全社戦略に基づき、全社的にDXに取り組んでいる
- 全社戦略に基づき、一部の部門においてDXに取り組んでいる
- 部署ごとに個別にDXに取り組んでいる
- 取組んでいない
- 創業よりデジタル事業をメイン事業としている
- わからない

出典: IPA DX動向2024 <https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/eid2eo0000002cs5-att/dx-trend-2024.pdf>



中小企業のDX取組み状況と課題

では中小企業自身のDXの現状はどうでしょうか。各種調査によれば、DXに着手・検討している中小企業は増加傾向にあります。独立行政法人の最新アンケートでは「**既に取り組んでいる**」または「**取組みを検討している**」企業は42.0%と、前回調査の31.2%から大きく増加しました。一方で依然として約3割の企業が「**取組む予定はない**」と回答しており、関心の有無で二極化が進んでいます。



●DXの取組状況について

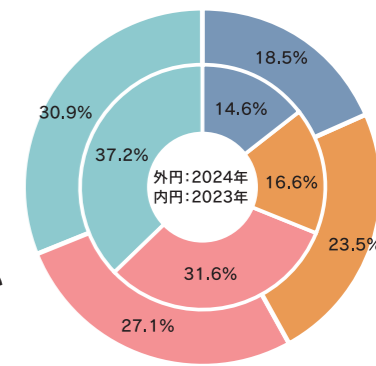
DXの取組状況について「既に取り組んでいる」、あるいは「取組みを検討している」が42.0%となっている。前回調査の31.2%と比較して10.8ポイント上回っており、DXに取り組んでいる企業が増加している。一方、取組む予定はない企業も30.9%存在する。(右図)



- 既に取り組んでいる
- 取組みを検討している
- 必要だと思うが取組めていない
- 取組む予定はない

出典: 独立行政法人中小企業基盤整備機構 中小企業のDX推進に関する調査(2024年)

図表 DXの取組状況 (n=1,000 単一回答)



日本全体及びその中で中小企業の現状を見てきましたが、筆者が最も問題と感じている点は、世界デジタル競争力ランキングでも表れている通り、**企業の俊敏性のなさ、意思決定の遅さ**です。今回のIPAの調査の中で割合として一番大きいものが「取組みを検討している」「必要だと思うが取組めていない」であり、まだ検討が必要な企業が半数を超えています。企業のおかれた状況次第では取り組まないとするのもあるかとおもいますが、取り組む、取り組まないどちらにせよ意思決定が非常に遅く、これが後手に回ってしまう原因であると考えています。

DX事例集

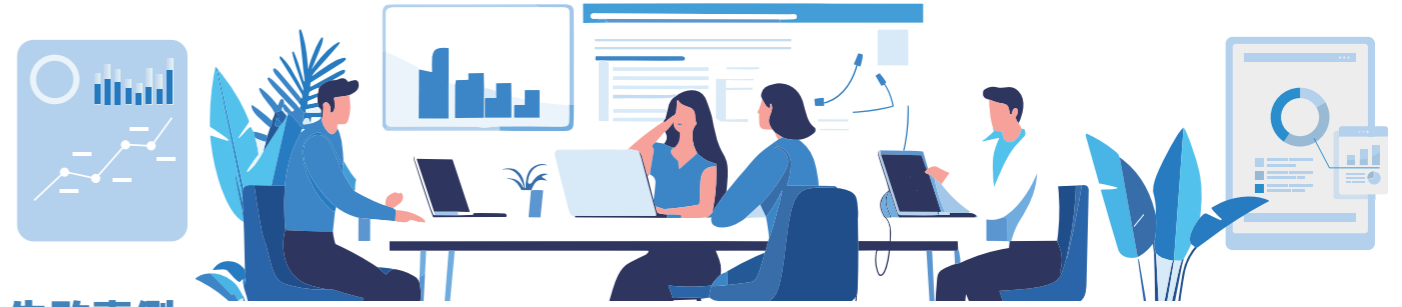


さて、DXへ取組む意思決定をするにあたって、他社の事例を確認することは非常に有益です。他社の取組事例について確認していきましょう。

◎成功事例

業種	従業員数	売上		
●業種 製造業	●従業員数 400人	●売上 非公開		
導入ツール	対象領域	抱えていた課題	効果	サマリ
RPA+業務棚卸	受注処理・業務プロセス	業務が複雑化し属人化	年間1508時間の削減、工程数大幅削減	業務の棚卸を実施後にRPAを導入。複雑な42工程を9工程に再設計し、作業時間を1500時間以上削減。
●業種 製造業	●従業員数 85人	●売上 約12億円		
導入ツール	対象領域	抱えていた課題	効果	サマリ
生産・在庫統合管理システム	受注～出荷、在庫管理	在庫管理が属人的で非効率	業務の可視化、業務効率改善	在庫・受注を統合管理し、全体最適を実現。現場主導での設計により効率化と属人化排除を実現。
●業種 小売業	●従業員数 15人	●売上 約2.5億円		
導入ツール	対象領域	抱えていた課題	効果	サマリ
土壌分析+肥料設計システム	営業、商品提案業務	手作業対応で処理が非効率	全国対応可、迅速化	農家からの分析依頼をWeb化し、肥料設計までを自動処理。全国対応可能な業務基盤を確立。
●業種 製造業	●従業員数 320人	●売上 約170億円		
導入ツール	対象領域	抱えていた課題	効果	サマリ
オンライン商談、動画配信	営業、広報	対面営業が困難(コロナ禍)	非対面で海外商談継続	コロナ下での営業に対応するため、工場見学を動画化。オンラインで海外顧客と継続商談を実現。
●業種 印刷業	●従業員数 55人	●売上 非公開		
導入ツール	対象領域	抱えていた課題	効果	サマリ
基幹システム+クラウド共有ツール	情報共有・販売管理	紙ベースの業務が非効率	業務の可視化と女性活躍促進	紙主体の業務を基幹システムで刷新し、クラウドツールで情報共有を活性化。業務改革と多様性推進に成功。

(出典)『中小企業白書(令和4年版・令和5年版)』(中小企業庁) 『中小企業等のDX推進に関する取組事例集』(中小企業基盤整備機構) 『中堅・中小企業等向け「デジタルガバナンス・コード実践の手引き」』(経済産業省) 『DXセレクション』(経済産業省)



×失敗事例

導入ツール	対象領域	抱えていた課題	効果	サマリ
帳票電子化ツール	業務処理全般	現場業務の棚卸が未実施	業務が逆に煩雑化	業務棚卸をせずに帳票を電子化したことで、業務が複雑化し、従業員の負担が増大。
クラウドCRM	顧客管理・台帳管理	運用ルール整備不足	利用定着せず効果限定的	クラウドCRMを導入したが、業務設計やルール整備が不十分で、現場で定着せず効果が出なかった。
ERP・IoT・RPA	全社業務	経営層と現場の認識乖離	導入が定着せず中断	経営判断で導入を進めたが、現場の理解・教育が不足し、半年で導入が頓挫した。
帳票電子化ツール	業務処理全般	現場業務の棚卸が未実施	業務が逆に煩雑化	業務棚卸をせずに帳票を電子化したことで、業務が複雑化し、従業員の負担が増大。
複数ITツール+補助金	管理業務	コスト試算の甘さ・補助金依存	途中で中断、費用だけ発生	補助金活用を前提に導入したが、自社負担が想定以上となり、プロジェクトが中断した。
AI・RPA	業務プロセス	業務標準化未実施のまま導入	効果出ず、現場混乱	業務の可視化や標準化を行わずに一括導入したため、現場が混乱し成果が得られなかった。

自社と業種、規模、課題が近いものを参考に自社のDX化への取組について改めて検討ください。

日本のデジタル競争力が低迷する中で、中小企業が今後も生き残り、成長していくためには、DXへの取組みは避けて通れません。成功事例と失敗事例から見えるように、重要なのは「自社にとって本当に必要な変革は何か」を見極め、意思決定を後回しにしないことです。まずは自社の現状を客観的に把握し、小さくても確実な一歩を踏み出すことがDX成功への第一歩となります。今回は「実践編」として、実際にDXを導入する際の課題と、それに対するより具体的な解決方法をご紹介します。予定です。ぜひ引き続きご覧いただき、自社の変革のヒントとしてお役立てください。

本稿は、IT・DX分野に精通した矢菅 祐治氏(中小企業診断士)による寄稿であり、現場での豊富な経験に基づいた知見がまとめられています。

中小企業診断士 矢菅 祐治 (やすげ ゆうじ) 東京都中小企業診断士協会中央支部所属

企業内診断士としてITメガベンチャーに在籍、中小企業へのソフトウェア導入を年間およそ30件に携わる傍ら、中小企業診断士として多数の補助金活用、事業計画策定支援を行っている。得意分野はDX、IT、マーケティングを含む営業支援。

ぜひ、ご相談ください！
御社のDX伴走パートナーであり続けます。

