

デジタル化の成否を決めるのは「経営者の覚悟」である。

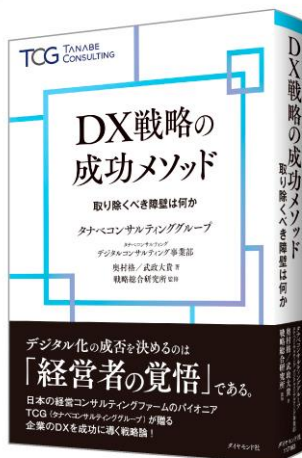
日本の経営コンサルティングのパイオニアが贈る、企業のDXを成功に導く戦略論！

『DX戦略の成功メソッド 取り除くべき障壁は何か』

2023年12月12日（火）発売

日本の経営コンサルティングのパイオニアである株式会社タナベコンサルティンググループ（本社：東京都千代田区・大阪市淀川区、代表取締役社長：若松 孝彦）は、2023年12月12日（火）、『DX戦略の成功メソッド 取り除くべき障壁は何か』を発売いたします。

◆ダイヤモンド社



定価 1760円（本体1600円+税10%）

全国主要書店で
絶賛発売中！

DX戦略の 成功メソッド

取り除くべき障壁は何か

タナベコンサルティンググループ
タナベコンサルティング
デジタルコンサルティング事業部

奥村格/武政大貴 著
戦略総合研究所 監修

■内容紹介

コロナ禍で企業のデジタル変革は一気に加速いたしました。多くの企業でITシステムやツールの導入が進められましたが、「コロナ禍の緊急事態宣言で誰も出勤できなくなった」「一番の得意先からの要請で断り切れなかった」といった外部環境に影響されて、しぶしぶ導入したケースも多いのではないのでしょうか。しかし、このような受動的な投資は運頼みの“投機”に等しく、相当な確率でうまくいきません。

投資には戦略が必要です。戦略によって目指すべき方向を指し示し、目標地点へ到達するために何をすればよいのかを明らかにすることが、付加価値の創出や収益性の向上につながります。そのためには、現状の自社のレベルを正しく押さえ、DXを推進する価値を認識し、「まずはどこまで進めるか」という意思を全社で持てる状況をつくる必要があります。つまり、経営者には、明確なDXビジョンを掲げるとともに、取るべきアクションを具体化したDX戦略の策定・発信が求められるのです。

本書は、タナベコンサルティンググループがコンサルティングの現場で直面したクライアント企業の課題を取り上げ、DX成功の秘訣とつまずきのポイントを体系化しております。その上で、DX人材や投資の考え方、DXビジョンの策定と課題解決のステップ、そして成功事例を解説しております。

初めて本格的にDXに取り組む企業や、思うような成果を出せていない企業、デジタルリーダーシップの発揮に悩んでいる企業の方々が、自社のこれまでのDXの在り方を点検し、真に企業の発展につながるDX戦略を描くための一冊です。

■書籍概要



DX 戦略の成功メソッド 取り除くべき障壁は何か

タナベコンサルティンググループ

タナベコンサルティング デジタルコンサルティング事業部

奥村 格／武政 大貴 著、戦略総合研究所 監修

ダイヤモンド社／定価：本体 1,760 円（税込）

発行年月：2023 年 12 月 12 日／四六判・上製・256 ページ

■著者プロフィール

株式会社タナベコンサルティング



常務取締役 デジタルコンサルティング事業部長 兼 戦略総合研究所本部長 奥村 格

2009 年タナベ経営（現 タナベコンサルティング）入社。「常にクライアントの立場で問題解決を図る」を信条に、中堅企業の事業、組織、マーケティング戦略およびその推進支援コンサルティングに携わる。九州本部副本部長を経て、2019 年より戦略総合研究所、2022 年より常務取締役デジタルコンサルティング事業部長、戦略総合研究所本部長（現職）。リーディング・ソリューション取締役（非常勤）。

株式会社タナベコンサルティング



デジタルコンサルティング事業部 執行役員 武政 大貴

中央大学法学部卒業。財務省で金融機関の監督業務などを担当後、企業経営に参画したのち、2009 年タナベ経営（現 タナベコンサルティング）入社。BPR を中心にコンサルティングを実施し、特に IT 化構想、ERP 導入支援などデジタルに関するコンサルティングをしながら実行力ある企業づくりにおいて高い評価を得ている。著書に『真の「見える化」が生産性を変える』（ダイヤモンド社）。

■監修

株式会社タナベコンサルティング 戦略総合研究所

タナベコンサルティングにおける「チームコンサルティング」のナレッジ集約、メソッド開発、調査・マーケティング、およびテクノロジーを活用した DX サービスの研究開発などを行う。国内の大企業から中堅企業を中心に、各種レビュー・コンテンツをメディア発信している。

■関連ページ

・書籍紹介ページ

<https://review.tanabeconsulting.co.jp/book/book-41570/>

・DX 戦略の必要性和押さえるべきポイント（本書籍から一部抜粋・再編集してご紹介）

<https://review.tanabeconsulting.co.jp/interview/author/41792/>

【タナベコンサルティンググループ (TCG) 概要】

TCGは、1957年(昭和32年)に創業し、創業65年を超える日本の経営コンサルティングのパイオニアです。「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という経営理念のもと、現在地から未来の社会に向けた貢献価値として、「その決断を、愛でささえる、世界を変える。」というパーパスを定めています。

グループで約660名のプロフェッショナル人材を擁し、「経営者・リーダーのパートナー」として大企業から中堅企業まで17,000社以上の支援実績があります。

経営コンサルティング領域としては、戦略策定支援(上流工程)から、デジタル技術も駆使した現場における実装・オペレーション支援(中流～下流工程)まで、企業経営を一気通貫で支援できる経営コンサルティング・バリューチェーンを全国地域密着で構築しています。

そして、コンサルティングスタイルとしては、「Client Success—すべてはクライアントの成功のために」という徹底したクライアント中心主義のもと、経営コンサルティング・バリューチェーンにより、個社の経営課題に合わせて複数名のプロフェッショナルコンサルタントを選定してチームを組成する「チームコンサルティング」を推進しています。

〈経営コンサルティング・バリューチェーン〉

- ・戦略&ドメイン
ドメイン(業種別)戦略、ビジネスモデル変革、中長期ビジョン、サステナビリティ経営
- ・デジタル
ビジネスモデルDX、マーケティングDX、マネジメントDX、HRDX
- ・HR
人的資本経営、採用&ジョブデザイン、アカデミー(企業内大学)、トップマネジメント育成
- ・コーポレートファイナンス
企業価値ビジョン、ホールディングス・グループ経営、事業承継&事業継続、コーポレート・ガバナンス
- ・M&A
成長戦略M&A、事業承継M&A、クロスボーダーM&A、IPO・ベンチャー企業支援
- ・ブランド&PR
ブランディング、戦略PR(国内外)、マーケティング、クリエイティブ&デザイン
- ・リージョン(全国10地域)
札幌、仙台、新潟、東京、名古屋、金沢、大阪、広島、福岡、那覇

■企業概要

社名：株式会社タナベコンサルティンググループ

代表：若松 孝彦(代表取締役社長)

創業：1957年10月16日

設立：1963年4月1日

資本金：17億7,200万円

総人員数：660名(グループ全体)※2023年4月1日現在

上場市場：東京証券取引所プライム市場

本社所在地：東京都千代田区丸の内1-8-2、大阪市淀川区宮原3-3-41

TCG TANABE
CONSULTING