

【中小企業の課題に響く「7つの領域」をひとつに】

「開始1年で1万社導入」

DX支援サービス躍進の理由

多くの企業で重要課題となっているデジタルトランスフォーメーション（DX）。とくに日本の大多数を占める中小企業の多くは依然、DXになかなか取り組めていない現状があるといわれている。そうした中、「開始1年で1万社導入」※1という驚異的なスピードで、中小企業の間で利用が広がるDX支援サービスがある。総合型DXコンサルティング企業・トライベックが提供する「Hirameki 7」（ヒラメキセブン）だ。

〈トライベック〉

人材不足やコストが
中小企業のDXを阻む

「集客や顧客化、収益性の向上」「デジタル化を進める人材の確保」「コスト削減」……。これはトライベックの調査機関が実施して明らかになった、中小企業経営者が抱える悩みトップ3※2だ。

「中でも人材不足やコストの問題が、中小企業のDXに大きく影響していると見えています。そもそも何をしたらいいかわからなかったり、やりたいことはあっても費用がネックになったりする。こうしたことが、DXを阻む要因となっているのです」。トライベックでDXプラットフォーム事業を統括する佐孝徹氏はこのように指摘する。

同社では、企業にDXが必要な

理由を「生産性を向上し、利益を伸ばすため」「コスト削減や業務効率化を推進するため」「変化するビジネス環境に対応し続けるため」「従業員が働きやすい環境を整備するため」「システムの老朽化により不利益を被らないため」の5つに整理している。

「DXは社内の業務改善だけではなく、顧客体験の向上につながることで真価が発揮されます。B to C、B to Bに限らず、消費者や顧客がさまざまなデジタルサービスを受容している現在では、デジタル化への対応レベルが顧客だけでなく従業員の満足度に直結してしまっています」

紙や老朽化したシステムでは、業務はいつまでも非効率なまま。顧客に提供するサービスレベルの向上

も望めないだろう。ひいては、デジタル技術を活用して顧客体験の向上や新たなビジネス展開に取り組む競合に、自社のビジネスが脅かされる可能性も否定できない。

開始1年で1万社導入
「Hirameki 7」快進撃の訳

「ビジネス環境の変化に対応し、競争力を維持するためには、中小企業においてもDXを推進することが必要です」と語る佐孝氏。ただし、DXは「足飛びにはかなわず、実現までの道のりには段階がある」という。

「初めにアナログ情報をデータ化するデジタルイゼーション、次に業務プロセスをデジタル化するデジタルライゼーション、最後にデータとデ

企業のDXが必要な理由

- ・ 生産性の向上
- ・ 業務改善によるコスト削減
- ・ ビジネス環境の変化への対応
- ・ 従業員が働きやすい環境の整備
- ・ システム老朽化によるリスク防止

中小企業経営者が抱える 企業経営の悩み

- 1位 収益性の向上
- 2位 デジタル人材難
- 3位 コスト削減

ジタル技術を活用して、新しい価値創出と競争上の優位を確立するデジタルトランスフォーメーション、というステップで進める必要があります」

DXを実現するには、まずはその土台を整えなければならないというわけだ。そこでトライベックが提供しているのが、DXの土台づくり

「Hirameki 7」のサービスサイトはこちら ▶



※1：無料版・有料版を合わせた導入企業の総数

※2：トライベック・ブランド戦略研究所「中小企業向け意識調査2021」より

Hirameki 7 が支援する7つの領域



に不可欠な機能をそろえたデジタルプラットフォーム「Hirameki 7」である。2022年7月のリリースから1年で導入社数が1万社を超えるなど、躍進を遂げてきた。この勢いはどこから来ているのか。佐孝氏は『「Hirameki 7」は、

デジタルリテラシーが高くない方でもまずは触ってもらい、業務の改革へ小さくても成功を感じてほしいとの思いで開発したものです。業種を問わず幅広い企業が利用できる機能を提供していることも、多くの方にメリットを感じていただけている点ではないでしょうか」と語る。それを裏付ける「Hirameki 7」の特長が、「7つの領域がオールインワン」「専門知識が不要」「無料で導入できる」の3つだ。7つの領域とは、顧客獲得に欠かせないホームページの作成やメール配信などの「マーケティング」、ファイルのクラウド管理やクラウドワークフローによつて業務効率を上げる「オペレーション」など、「Hirameki 7」が定義する7つの主要な企業活動のことだ。調査によつて判明した中小企業経営者の悩みの解決に資することを目指し、経営の主軸になる領域に関連する機能を使いやすく1つのプラットフォームに集約した。



取締役
DXプラットフォーム事業統括
佐孝 徹氏

また、プログラミングなどの専門知識は不要。月額6600円（税込）からの有料プランとは別に無料のプランから試せるなど、導入ハードルが低いことも導入企業の増加を後押ししている。導入企業の従業員数の約9割が49人以下で、業種も卸売りや小売り、製造、建設など幅広く、実に多くの企業の力になつているツールといえよう。なお、有料プランでは複数人での利用や、経営状態を分析・可視化する「ビジネス」機能に対応している。

DXによる伸びしろは中小企業こそ大きい

「Hirameki 7」を活用したことで、デジタル化の課題を解決した事例は数多い。例えば、ホームページの作成を業者に依頼していたため、自由に更新することができず不便に感じていたA社は、「Hirameki 7」導入以降、最新情報を社内で簡単に

かつ自由に更新できるようになり、集客に活用しやすくなった。

また、飛び込み営業で新規開拓をしていたB社は、コロナ禍で結果が出づらい状況に。そこで「Hirameki 7」でメルマガ営業に切り替えたところ、開封率などが可視化され、営業成果の管理が容易になったという。

「中小企業はDXが遅れているといわれていますが、だからこそDXによる伸びしろも大きいと実感しています」と佐孝氏。

『「Hirameki 7」により、これまでデジタル化があまり進んでいなかった企業様もコストを抑えながら包括的に取り組むことが可能になります。将来的なDXを実現するためのプラットフォームとして貢献できるよう、これからもお客様の声を聞きながら機能をより進化させていきますので、ぜひ活用していただきたいです」と力を込める。

トライベックの企業理念「ひとにやさしく、つなぐデジタルを」を具現化している「Hirameki 7」。人材不足やコスト負担といった中小企業の根強い悩みに対応し、DXの推進、ひいては経営課題の解決につながる存在となってくれるはずだ。