

私たちの道 MCWAYを感じる

デジタルシフトは
MCだからこそ実現できる

1. デジタルシフトでの営業・契約

- ・当初は、差別化に苦慮していた
売上向上支援(ウェブマーケティング)/業務効率化支援(ITツール導入)
たくさんのIT関連会社、システム会社が存在している中で、
.....なぜみらいのデジタルなのか?なぜみらいでなければならないのか?
- ・気づき:お客さまに顕在化したIT活用のご要望は、解決策と課題の一部である
→面談の中で、課題の幅を広げる。過去・現在・未来に話を広げ、提案につなげる

2. デジタル化とは、そもそも組織、企業文化、風土の変革が8割

- ・不確実で変化の激しい現在、IT戦略も正解はひとつではない
決めた「答え(何を使うかの決断)」を当事者全員が信じて、実行すること
変化に対応しながら、うまくつきあい続けること
その先には、ビジョンと目標がしっかりと共有されていること
→基幹システムの選定、導入支援にて顕著
→組織としての風土、OSを変えていくこと【みらいだからできる!】

3. 共創:外部パートナーと共に創る、お客さまと共に創る

- ・デジタルシフトでは、どの技術が課題解決に役立つか、理解できることが重要
実行には、社内メンバー・外部パートナーの力をお借りし、集結する
- ・お客さまにはクイックウィンで自信をつけ、自走して頂く。デジタル人材の育成
→真のデジタル化の実現:新規事業、プラットフォーム型事業展開、ソフトウェア化
みらいとお客さまとのコ・クリエーションの実現
デジタルトランスフォーメーションの実現