



テクノロジー活用、業務効率築く

最新テクノロジーを活用した企業経営の効率化、競争力強化が喫緊の課題となる中、デジタルトランスフォーメーション(DX)への期待が一段と高まっている。そこで「経営視点から考えるデジタルトランスフォーメーション(DX)～SaaSによる企業の競争力向上とは～」をテーマに、営業、バックオフィス、そしてコミュニケーションに関連したDXの最新事情について専門家が講演した。



多くの企業が気合と根性、属人的なアナログ営業をDX化すれば、すべてが解決すると考えている。しかし、アナログな業務をDXで補完しても、最終的には感性や感覚で購買の意思決定がなされる。そう考えた時にアナログ営業はできるだけ早い間にマーケティングオートメーション(MAツール)で改革すべきだ。それを支援し、既存業態との溝を埋める翻訳者／ファシリティーターの役割を果たすのが、当社の役割である。

マーケティング ロボティクス 代表取締役

田中亮大氏

講演① 営業デジタルトランスフォーメーション(DX)で自動的に見込客を増大させる仕組み構築～成功するMA(マーケティングオートメーション)の導入方法～

基調講演

テクノロジーで切り開く2020年以降の企業経営と世界経済



慶應義塾大学 名誉教授
東洋大学 教授

竹中平蔵氏

いま世界はものすごい勢いで変わりつつある。しかし日本は様々なボテンシャルを持ちながら、その流れから大きく遅れている。2011年ごろから始まった第4次産業革命は人工智能(AI)、ロボット、IoT、ビッグデータ、シェアリングエコノミーといった5つの組み合わせでもたらされている。技術革新というと省力化やコスト削減に目がいく。しかし、これらの組み合わせによる変化は、ビジネスのディメンションを変えていきたい。インベンションをイノベーションへと変えるにはどういったことが必要だ。企業がリスクを取って推進すること初めてインベーションとなり得る。インベンションをノベルtyと名付け、世界中に売り込みを始めている。

「十数年の間に、今ある職種で変わった。しかし日本は、本は様々なボテンシャルを持つ一方でも、なかなか、その流れから大きな遅れがある」といふことを意味する。

「これが、このままでは、生き残れない」という警告は、一方でも、もう一つの警告だ。

「これが、このままでは、生き残れない」という警告だ。

「これが、このままでは、生き残れない」という警告だ。