

5分でわかる

DX成熟度チェック

— 利益・業務・データは「見えていますか？」 —



売上は伸びている。案件も増えている。それなのに——

- なぜか利益が残らない
- どの案件が儲かっているのかわからない
- 優秀な社員ほど疲弊している

原因の多くは
業務データが分断されていることです。
 こうした状態は、業界を問わず起きています。

見積はExcel

顧客はCRM

原価は基幹

工程は別ツール

これらがつながっていなければ、経営は「勘」と「経験」に頼るしかありません。

DX成熟度チェック

このチェックリストは、あなたの会社のDX成熟度を5分で可視化するためのものです。

| 経営・利益管理 | NO | チェック項目 | Yes | No |
|---------|----|------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | A1 | 案件別・プロジェクト別の粗利を毎週確認できる | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | A2 | 原価や工数の着地見込みが事前に分かる | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | A3 | 追加作業・変更の利益率をすぐ判断できる | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | A4 | 赤字プロジェクトを事前に察知できる | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | A5 | 部署別・担当者別の収益性が見える | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| 業務・現場 | NO | チェック項目 | Yes | No |
|-------|----|------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | B1 | 進捗がリアルタイムで共有されている | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | B2 | 仕様変更・追加依頼が即座に関係者へ反映される | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | B3 | 現場と管理部門で同じデータを見ている | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | B4 | Excelや手入力の二重管理がない | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | B5 | 誰が何をどこまでやっているか見える | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| IT・データ基盤 | NO | チェック項目 | Yes | No |
|----------|----|------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | C1 | 基幹・CRM・業務ツール・BIが連携している | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | C2 | データを人が手作業で転記していない | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | C3 | 顧客・案件・商品などのマスタが統一されている | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | C4 | データの責任者・管理ルールが明確 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | C5 | システム間で数字が一致する | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

スコア診断 Yesの数を合計してください。

| Yes数 | DXレベル | 状態 |
|-------|-------|--------------|
| 0~5 | 危険 | 経営がブラックボックス |
| 6~10 | 要改善 | 部分DX |
| 11~15 | 成長途上 | データ活用が始まっている |
| 16~20 | 先進 | データドリブン経営 |

よくあるDXの失敗パターン

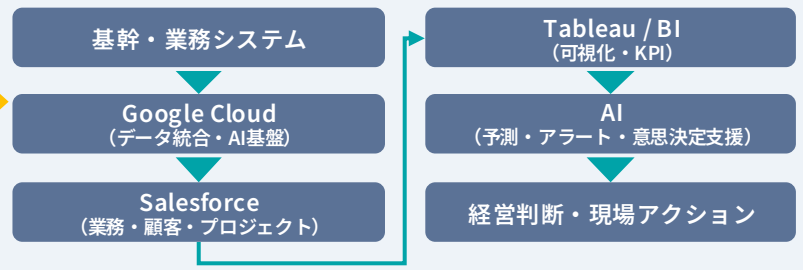
- CRMは入れたが、Excelが減らない
- BIはあるが、現場が見ていない
- システムごとに数字が違う
- データ入力が現場の負担になっている

これらはすべて **ツール導入だけで、設計がないDX**が原因です。

DXとは **業務と経営のつながりを設計すること**です。

TechGrowthのDXアプローチ

TechGrowthは、業界を問わず「データ × 業務 × AI」で経営が自動で賢くなるDX基盤を設計します。



無料相談はこちら

TechGrowth



info@techgrowth.co.jp

03-6695-1387



Tech Growth

株式会社TechGrowth

〒160-0023

東京都新宿区西新宿三丁目3番13号

西新宿水間ビル 6F