事　務　連　絡
令和４年９月２日

経済産業省所管団体　殿

経済産業省商務情報政策局
情報産業課ソフトウェア・情報サービス戦略室

DX 推進指標の集中実施期間の周知について（9 月・10 月）

平素より、経済産業行政の推進に御協力いただき、感謝申し上げます。
経済産業省ではデジタルトランスフォーメーション（DX）による企業の競争力強化を推進するため、DX の取組み状況を可視化する簡易な自己診断ツール「DX 推進指標」を策定し、その活用を推進しています。特に、毎年 9 月・10 月を集中実施期間とさせていただき、本指標の活用を積極的に後押ししているところです。

各企業から自己診断結果をご報告いただくことにより、自社での自己診断結果と我が国全体における DX の取組状況との比較が可能なベンチマーク（令和４年版）を作成の上、提出企業へ提供させていただきます。**この分析結果を活用することにより、自社と全体との差を把握し、次のアクションを検討することなどができます。**

また、診断結果を取りまとめの上、我が国における DX の取組状況の分析レポート（令和 3 年版）の公表を予定しております。こちらも各企業の DX 推進にご活用いただければと考えております。ぜひ本指標の積極的な活用と自己診断結果のご提出に御理解と御協力をお願いいたします。

記

貴団体傘下の会員企業宛てに以下の２点の依頼事項を周知願います。その際、別紙１と別紙２についても併せてご案内ください。

依頼事項１．デジタル経営改革の推進に向けた「DX 推進指標」のご活用

DX の推進には IT 部門だけでなく経営者や社内の関係者が現状や課題に対する認識を共有し、アクションにつなげることが不可欠ですが、「DX 推進指標」では、**経営と IT に関する 35 項目からなる**簡易な自己診断が可能です。本指標を活用することで、関係者において現状認識の共有とステップアップに向けたアクションの検討に用いることができます。指標の詳細については、参考 HP 一覧をご参照願います。

また、DX 推進指標では毎年診断を実施することで、DX 推進に向けた取り組みの進捗状況を経年で把握することが可能になります。昨年自己診断を実施いただいた

企業におかれましても、ぜひ実施いただきますようお願いいたします。

依頼事項２.「DX 推進指標」自己診断の結果のご提出のお願い

「DX 推進指標」の自己診断を実施いただき、実施結果を独立行政法人情報処理推進機構（IPA）までご提出いただいた企業には、自社での自己診断結果と我が国全体における DX の取組状況との比較が可能なベンチマーク（令和４年版）を提供しております。この分析結果を活用することにより、自社と全体との差を把握し、次のアクションを検討することなどができます。ぜひご利用ください。

また、IPA において診断結果を取りまとめ、全体の経年変化や、企業規模別の特徴、DX 先行企業の特徴等を明らかにする分析レポートを毎年作成、公表しております。本レポートの信頼性向上を目指すためにも、自己診断結果のご提出に御理解と御協力をお願いいたします。

以上、2 点につきまして、お忙しいところ恐縮ですが、何卒ご協力をよろしくお願い申し上げます。

参考資料

- 【別紙 1】DX 推進指標リーフレット
- 【別紙 2】DX 推進指標サマリー

参考 HP 一覧

- デジタル経営改革のための評価指標（「DX 推進指標」）を取りまとめました
  https://www.meti.go.jp/press/2019/07/20190731003/20190731003.html
  ※ DX 推進指標の概要について詳しく掲載しております。

- DX 推進指標 自己診断結果 分析レポート(2021 年版)
  https://www.ipa.go.jp/ikc/reports/20200528.html

自己診断結果の提出先について

提出先：IPA が自己診断結果の収集と分析を行います。下記のホームページより診断結果を登録いただきますようお願いします。
IPA DX 推進指標　自己診断結果入力サイト
https://www.ipa.go.jp/ikc/info/dxpi.html

提出期限：２０２２年１０月３１日(月)

※次年度事業計画の検討に資するベンチマークの速報版を１１月中頃に公開する予定であることから、締め切りを設定させていただきます。

※本期限後においても、自己診断結果の提出は可能です。また、ベンチマークの

提供は引き続き実施いたします。

本件の問い合わせ先

（本施策全体について）
経済産業省 商務情報政策局 情報産業課 DX 担当
softsitu-jimu@meti.go.jp
沖藤、清水
TEL：【課直通】03-3501-6944

（IPA の自己診断結果入力サイトおよびベンチマーク・分析レポートについて）
独立行政法人情報処理推進機構　社会基盤センター　DX 推進指標担当
ikc-dxpi@ipa.go.jp

以　上

経済産業省　IPA 独立行政法人 情報処理推進機構

自社のDX推進状況を正しく把握できてますか？

DXに関する35問からなる自己診断と、他社比較ができる「ベンチマーク」を活用し、デジタル時代の競争力ある企業を目指す

DX推進指標

- DX推進指標は自己診断。項目に回答していくことでDX推進に向けた自社の課題や、次に実施すべきアクションがわかります。
- 経営・仕組みの観点19項目とITの観点16項目の全35項目。

➢ DX推進指標とは
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/dx/dx.html

DX推進指標の3つのメリット

認識共有

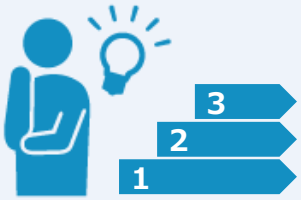
わが社はDXできている？できてない？

✓ DX推進指標に回答するために、経営者や事業部門、DX部門、IT部門などの関係者が集まって議論することで、関係者の間での認識の共有を図り、今後の方向性の議論を活性化

アクション

DXの推進に向けて何をしたらよいの？

✓ 自社の現状や課題の認識を共有した上で、あるべき姿を目指すために次に何をするべきか、アクションについて議論し、実際のアクションにつなげる



進捗の把握

去年に比べてわが社のDXは進んだ？

✓ 毎年診断を行ってアクションの達成度合いを継続的に評価することにより、DXを推進する取組の経年変化を把握し、自社のDXの取組の進捗を管理する

経済産業省　IPA 独立行政法人 情報処理推進機構

経産省のDX推進指標で簡易なDX判断を

9-10月はDX推進指標をもとにした自己診断の集中実施期間です

10月31日締め切り*1

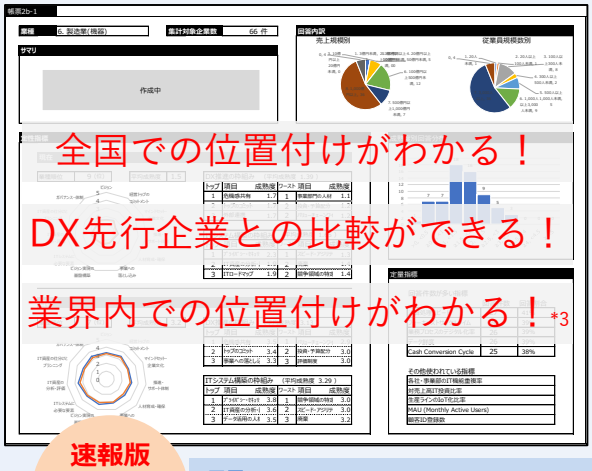
提出企業にはベンチマークを提供（無償）

✓ **自己診断を実施し、診断結果をIPA*2に提出いただいた企業には、他の提出企業のDX取組状況と自社の取組状況を比較できる「ベンチマーク」を提供しています**

自己診断結果入力サイト

IPA - DX推進指標　自己診断結果入力サイト
https://www.ipa.go.jp/ikc/info/dxpi.html?source=meti1

ベンチマーク



全体の傾向
- 全体概要
- 業種別
- 定性指標
- 売上規模別
- 従業員数規模別

先行企業の特徴
- 概要
- 定性指標(現在)
- 定性指標(目標)

業種・産業・売上別の特徴
- 概要
- 定性指標(現在)
- 定性指標(目標)

速報版 11月中頃 提供予定

次年度の事業計画立案に活用

分析レポートの公表について

IPAにおいてDX推進指標の分析レポートを公表しています。
IPA - DX推進指標 自己診断結果 分析レポート（2020年版）
https://www.ipa.go.jp/ikc/reports/20210614.html

提出に協力いただいた企業の公表について

経済産業省・IPAのホームページ（URLは左記）において、令和２年中にDX推進指標を実施・提出いただいた企業名を「DX推進指標の自己診断にご協力いただいた企業」として公表しております。*4 （令和３年についても公表予定です）

DX推進指標について

DX推進指標の詳細についてはこちら
経済産業省 - 産業界におけるデジタルトランスフォーメーションの推進
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/dx/dx.html

提出いただいた情報の取り扱いについて

個別企業の診断結果や報告に含まれる連絡先や個人情報などの個社情報が外部公表されることや、当該企業の許諾なく外部機関に提供されることはありません。 *5

*1 速報版ベンチマークに向けた提出期限。10月31日以降も提出を受付ます。 *2 DX推進指標の収集・分析は独立行政法人情報処理推進機構(IPA)が実施しています。*3 業種・産業別分析は十分な数のデータが集まった業種・産業についてのみ提供しています。*4 非公開を希望する企業を除く。*5 外部への情報提供に関する個別許諾はIPAが直接確認します。IPAへの許諾の通知方法等は、情報提供に関するご案内を参照ください。

本件に関するお問い合わせ先

経済産業省
商務情報政策局 情報産業課
meti-dx@meti.go.jp
TEL：03-3501-6944

IPA
独立行政法人情報処理推進機構
社会基盤センター DX推進指標担当
ikc-dxpi@ipa.go.jp
TEL：03-5978-7590

経済産業省

デジタルトランスフォーメーション

D　X　推進指標

（サマリー）

- 「DX推進指標」の狙いと使い方
- DX推進の枠組みに関する定性指標
- ITシステム構築の枠組みに関する定性指標
- DX推進、ITシステム構築の取組状況に関する定量指標

＜参考：　デジタルトランスフォーメーション（DX）の定義＞
「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」

令和元年7月
経済産業省

「DX推進指標」の狙いと使い方

1．指標策定の背景と狙い

- **DX**は、本来、**データやデジタル技術を使って、顧客視点で新たな価値を創出していくこと**である、そのために、**ビジネスモデルや企業文化などの変革**が求められる。
- しかしながら、現在、多くの企業においては、
  - **どんな価値を創出するかではなく**、**「AIを使って何かできないか」**といった発想になりがち
  - 将来に対する**危機感が共有されておらず**、変革に対する関係者の理解が得られない
  - 号令はかかるが、DXを実現するための**経営としての仕組みの構築が伴っていない**
- こうした現状を乗り越えるためには、**経営幹部、事業部門、DX部門、IT部門などの関係者**が、**DXで何を実現したいのか**、DXを巡る自社の**現状や課題、とるべきアクションは何か**について**認識を共有**すること、その上で**アクションにつなげていく**ことが重要。

・本指標は、現在、**多くの日本企業が直面しているDXを巡る課題を指標項目**とし、
・**上記関係者が議論**をしながら自社の**現状や課題、**とるべき**アクションについての認識を共有**し、関係者がベクトルを合わせて**アクションにつなげていくことを後押し**すべく、
・**気づきの機会を提供するためのツール**として、策定したものである。

2．指標の使い方

- 本指標の活用方法としては、**自己診断を基本**とし、**以下の３つに活用**していただく。

① 認識共有・啓発

➢ 「DXのための経営の仕組み」と「その基盤としてのITシステムの構築」に関して、経営者や事業部門、DX部門、IT部門などの関係者が集まって議論しながら、関係者の間での認識の共有を図り、今後の方向性の議論を活性化すること

（注：担当者が一人で回答するだけでは、関係者間の認識の共有につながらない）

② アクションにつなげる

➢ 自社の現状や課題の認識を共有した上で、あるべき姿を目指すために次に何をするべきか、アクションについて議論し、実際のアクションにつなげること

（注：各項目に点数を付けるだけではなく、アクションについて議論し、実際のアクションにつなげることが重要）

③ 進捗管理

➢ 翌年度に再度診断を行って、アクションの達成度合いを継続的に評価することにより、DXを推進する取組の経年変化を把握し、自社のDXの取組の進捗を管理すること

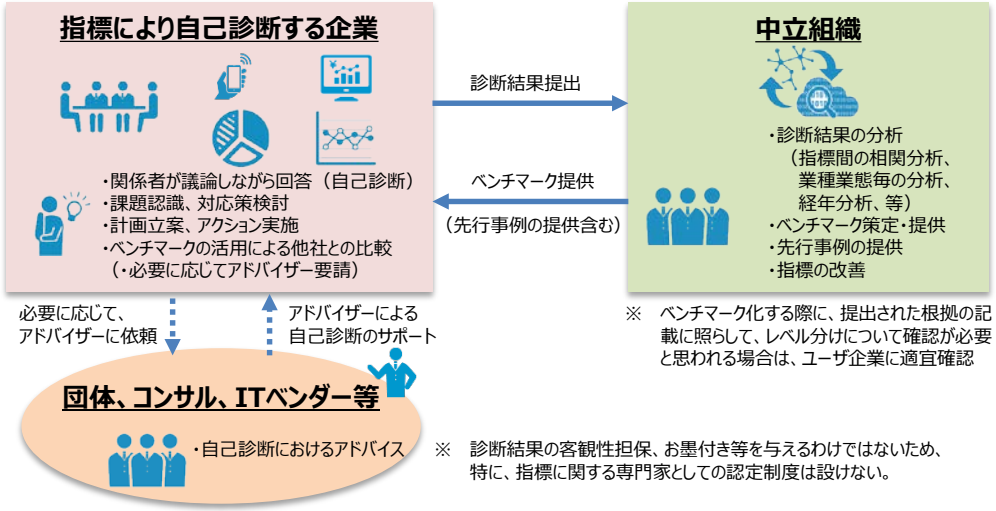
（注：一度診断を行っただけでは、持続的なDXの実行につながらない）

3．定性指標における成熟度の考え方

- 本指標のうち定性指標においては、DX推進の**成熟度を6段階で評価**する。
- 本成熟度を利用することで、**自社が現在どのレベルにいて、次にどのレベルを目指すのかを認識**するとともに、**次のレベルに向けて具体的なアクションにつなげる**ことが期待される。

成熟度レベル		特性
レベル０	『未着手』	**経営者は無関心か、関心があっても具体的な取組に至っていない**
レベル１	『一部での散発的実施』	**全社戦略が明確でない中、部門単位での試行・実施にとどまっている** （例）PoCの実施において、トップの号令があったとしても、全社的な仕組みがない場合は、ただ単に失敗を繰り返すだけになってしまい、失敗から学ぶことができなくなる。
レベル２	『一部での戦略的実施』	**全社戦略に基づく一部の部門での推進**
レベル３	『全社戦略に基づく部門横断的推進』	**全社戦略に基づく部門横断的推進** 全社的な取組となっていることが望ましいが、必ずしも全社で画一的な仕組みとすることを指しているわけではなく、仕組みが明確化され部門横断的に実践されていることを指す。
レベル４	『全社戦略に基づく持続的実施』	**定量的な指標などによる持続的な実施** 持続的な実施には、同じ組織、やり方を定着させていくということ以外に、判断が誤っていた場合に積極的に組織、やり方を変えることで、継続的に改善していくということも含まれる。
レベル５	『グローバル市場におけるデジタル企業』	**デジタル企業として、グローバル競争を勝ち抜くことのできるレベル** レベル４における特性を満たした上で、グローバル市場でも存在感を発揮し、競争上の優位性を確立している。

4．診断結果を踏まえたベンチマークや先行事例の提供



DX推進の枠組みに関する定性指標

分類		「DX推進のための経営のあり方、仕組み」に関する指標項目	
ビジョン		データとデジタル技術を使って、変化に迅速に対応しつつ、顧客視点でどのような価値を創出するのか、社内外で**ビジョンを共有できているか**。	
		将来におけるディスラプションに対する**危機感**と、**なぜビジョンの実現が必要か**について、社内外で**共有できているか**。	
経営トップのコミットメント		ビジョンの実現に向けて、ビジネスモデルや業務プロセス、企業文化を変革するために、**組織整備**、**人材・予算の配分**、**プロジェクト管理**や**人事評価の見直し**等の仕組みが、経営のリーダーシップの下、**明確化され、実践されているか**。	
仕組み	マインドセット、企業文化	**挑戦を促し失敗から学ぶプロセス**を**スピーディーに実行し、継続できる仕組み**が構築できているか。	
		体制	挑戦を促し失敗から学ぶプロセスをスピーディーに実行し、継続するのに適した体制が権限委譲を伴って構築できているか。
		KPI	挑戦を促し失敗から学ぶプロセスをスピーディーに実行し、継続するのに適したKPIを設定できているか。（視点： 進捗度をタイムリーに測る、小さく動かす、Exitプランを持つなど）
		評価	上記のようなKPIに即し、プロジェクト評価や人事評価の仕組みが構築できているか。
		投資意思決定、予算配分	上記のようなKPIに即した投資意思決定や予算配分の仕組みが構築できているか。
	推進・サポート体制	**DX推進がミッションとなっている部署や人員**と、その役割が**明確になっているか**。また、**必要な権限は与えられているか**。	
		推進体制	経営・事業部門・IT部門が目的に向かって相互に協力しながら推進する体制となっているか。
		外部との連携	自社のリソースのみでなく、外部との連携にも取り組んでいるか。
	人材育成・確保	**DX推進に必要な人材の育成・確保**に向けた取組が行われているか。	
		事業部門における人材	事業部門において、顧客や市場、業務内容に精通しつつ、デジタルで何ができるかを理解し、DXの実行を担う人材の育成・確保に向けた取組が行われているか。
		技術を支える人材	デジタル技術やデータ活用に精通した人材の育成・確保に向けた取組が行われているか。
		人材の融合	「技術に精通した人材」と「業務に精通した人材」が融合してDXに取り組む仕組みが整えられているか。
事業への落とし込み		DXを通じた顧客視点での価値創出に向け、**ビジネスモデルや業務プロセス、企業文化の改革**に対して、（現場の抵抗を抑えつつ、）**経営者自らがリーダーシップを発揮**して取り組んでいるか。	
		戦略とロードマップ	ビジネスモデルや業務プロセス、働き方等をどのように変革するか、戦略とロードマップが明確になっているか。
		バリューチェーンワイド	ビジネスモデルの創出、業務プロセスの改革への取組が、部門別の部分最適ではなく、社内外のサプライチェーンやエコシステムを通したバリューチェーンワイドで行われているか。
		持続力	改革の途上で、一定期間、成果が出なかったり、既存の業務とのカニバリが発生することに対して、経営トップが持続的に改革をリードしているか。

現状の課題

- ビジョンがはっきりしないまま、「AIを使ってやれ」で進めても、PoCの先に進まない。
- ユーザーエクスペリエンスにおいてどのような価値を生み出すか、Whatが語れず、Howから入ってしまう。
- なぜDXをするのかが、経営層や現場に腹落ちされていないと、途中で前に進まなくなる。

- 号令をかけるだけで、組織の整備、権限委譲、優秀な人材のアサイン、人事評価の見直し（キャリアパスを含む）、予算配分などのコミットメントまでできていない。

- 「仮説設定→実行→検証→仮説修正」をスピーディーに繰り返し、「優先順位」→「予算割り振り」のサイクルを迅速にまわすためのプロセス、プロジェクト管理、評価の仕組みが整備されていない。
- 失敗を許容し、失敗から学習する、そのために小さく動かすといった仕組みが必要だが、進捗度をタイムリーに図るKPIや人事評価等まで含めた仕組みがない。

- 経営、事業部門、IT部門が一体となって動いていないケースも多い。
- 経営方針を決めるときにIT部門が入っておらず、後から知らされると丸投げになる。
- 「技術で何ができるかを分かっている人」と「事業を分かってアイデアを出せる人」が連携する仕組みができていない。

- RPAの活用が盛んだが、業務の効率化で留まり、業務プロセスそのものの見直しに繋がっていない。
- 顧客視点での価値創出というと、バリューチェーン全体でなく、マーケティングの話となってしまうことが多い。
- 組織を立ち上げてみたが組織のゴールが見えない、既存事業部からの反発が大きくてつぶされるケースがある。経営者自身が改革の成果が短期的に出なくても、「挑戦することに、どのような価値があるのか」「なぜ、今なのか」「組織が何を学習し、成長できているのか」を、経営陣がステークホルダー（株主や従業員）に自信をもって説明することが大事。

ITシステム構築の枠組みに関する定性指標

分類		「DXを実現する上で基盤となるITシステムの構築」に関する指標項目	
ビジョン実現の基盤としてのITシステムの構築		ビジョン実現（価値の創出）のためには、**既存のITシステムにどのような見直しが必要であるかを認識**し、**対応策が講じられているか**。	
	ITシステムに求められる要素	データ活用	データを、リアルタイム等使いたい形で使えるITシステムとなっているか。
		スピード・アジリティ	環境変化に迅速に対応し、求められるデリバリースピードに対応できるITシステムとなっているか。
		全社最適	部門を超えてデータを活用し、バリューチェーンワイドで顧客視点での価値創出ができるよう、システム間を連携させるなどにより、全社最適を踏まえたITシステムとなっているか。
	IT資産の分析・評価	IT資産の分析・評価	IT資産の現状について、全体像を把握し、分析・評価できているか。 （視点： アプリケーション単位での利用状況、技術的な陳腐化度合い、サポート体制の継続性等）
	IT資産の仕分けとプランニング	廃棄	価値創出への貢献の少ないもの、利用されていないものについて、廃棄できているか。
		競争領域の特定	データやデジタル技術を活用し、変化に迅速に対応すべき領域を精査の上特定し、それに適したシステム環境を構築できているか。
		非競争領域の標準化・共通化	非競争領域について、標準パッケージや業種ごとの共通プラットフォームを利用し、カスタマイズをやめて標準化したシステムに業務を合わせるなど、トップダウンで機能圧縮できているか。
		ロードマップ	ITシステムの刷新に向けたロードマップが策定できているか。
ガバナンス・体制		ビジョンの実現に向けて、IT投資において、**技術的負債を低減**しつつ、**価値の創出につながる領域へ資金・人材を重点配分できているか**。 （「技術的負債」： 短期的な観点でシステムを開発し、結果として、長期的に保守費や運用費が高騰している状態のこと）	
		体制	ビジョンの実現に向けて、新規に投資すべきもの、削減すべきもの、標準化や共通化等について、全社最適の視点から、部門を超えて横断的に判断・決定できる体制を整えられているか （視点： 顧客視点となっているか、サイロ化していないか、ベンダーとのパートナーシップ等）。
		人材確保	ベンダーに丸投げせず、ITシステムの全体設計、システム連携基盤の企画や要求定義を自ら行い、パートナーとして協創できるベンダーを選別できる人材を確保できているか。
		事業部門のオーナーシップ	各事業部門がオーナーシップをもって、DXで実現したい事業企画・業務企画を自ら明確にし、完成責任まで負えているか。
		データ活用の人材連携	「どんなデータがどこにあるかを分かっている人」と「データを利用する人」が連携できているか。
		プライバシー、データセキュリティ	DX推進に向け、データを活用した事業展開を支える基盤（プライバシー、データセキュリティ等に関するルールやITシステム）が全社的な視点で整備されているか。
		IT投資の評価	ITシステムができたかどうかではなく、ビジネスがうまくいったかどうかで評価する仕組みとなっているか。

現状の課題

- 部門ごとに個別最適でシステム構築、しかも過剰なカスタマイズで、ITシステムはブラックボックス化。
- これを解消できないと、
  ① 全社最適でデータを使えず、変化へのスピーディーな対応もできず、デジタル競争の敗者に。
  ② 維持管理費が高額化し、IT予算の９割以上に（技術的負債の肥大化）
  ③ 保守運用の担い手がいなくなり、トラブルやデータ滅失等のリスク大
  → **「2025年の崖」問題**

- DXを進める基盤として、ITシステムに求められるのは
  ①データをリアルタイム等使いたい形で使えるか
  ②変化に迅速に対応できるデリバリースピードか
  ③データを全体最適で活用できるか
  （APIによるシステム間連携など）

- 自社のIT資産の全体像を把握できていないケースが多い。
- 売上の数%にしか意味のない機能がたくさんある。システムの利用状況をアプリケーション単位で把握できていれば、いらないものが分かる。
  （7割のシステムを廃棄した例もあり）
- 多くのものは、非競争領域として、標準化・共通化できるはず。この際、システムを変えることは業務を変えること。そこまでのトップダウンでの判断ができていない。

- DXに向けた投資の必要性を理解し、そのために何を削減して費用を生み出すかという発想が必要。
- そのためには、部門を超えた判断が必要であるが、IT投資について、横断的に全体最適に向けたガバナンスが効く体制ができていない。
- 「どんなデータがどこにあるかを分かっている人」と「データを利用する人」が連携できていない。

DX推進、ITシステム構築の取組状況に関する定量指標

DX推進のための経営のあり方、仕組み

DXによる競争力強化の到達度合い

- DXの目的は競争力強化であり、**DXによって経営がどのように変わったか**、競争力強化が実現できているかを定量的に表す指標としては、**通常の経営指標を活用することが有効**。
- 基本的には、自社がDXによって実現を目指すものを念頭に、それぞれの**企業が自ら定量指標をいくつか選択**し、例えば、３年後に目指すべき数値目標を設定しながら、**毎年、定量指標を算出することにより、到達度合い、進捗管理に役立てる**こととする。
- なお、以下に示す定量指標は、あくまでも**例示**であるが、DXにより実現を目指す共通的な事項としての**スピード、アジリティ**といった点などを念頭に、**DXによる経営の変化を表す意思決定のスピード、新規顧客・サービスに関する指標**などを挙げている。

分類	指標（例）	説明
研究開発	製品開発スピード	スピード感： タイム・トゥ・マーケット（新製品開発）
マーケティング	新規顧客獲得割合	割合： 新規顧客・新製品からの売上の割合
調達・購買	支出プロセスにおける効率性	効率性： 調達・購買における統制下にある支出割合
会計・経理	決算処理スピード	効率性： 決算処理日数（年次）
	Cash Conversion Cycle	効率性： 仕入れから販売に伴う現金回収までの日数
	その他	スピード感： フォーキャストサイクルタイム

DXの取組状況

- **各社でデジタル（デジタルビジネスやデジタルサービス、デジタルカスタマー等）を定義**した上で、DXの取組状況を把握するための指標とし、例えば3年後の目標値を設定した上で、**経年変化を把握し、進捗管理を行う**といった活用を想定している。**以下は**、あくまでも**例示**である。

> 先進的な米国などの企業では、**デジタルに関するKPIを経営指標として設定し、Annual Reportなどにおいて開示**することにより、**投資家等との対話に活用**している例も見られる。こうした事例も参考にしながら、DXを通じた自社の競争力強化に向けた取組について、ステークホルダーにアピールしていくことも検討に値する。

分類	指標（例）	説明
デジタルサービス（ひと・もの・かねの割合）	企業全体に占めるデジタルサービスの割合 [%]	割合： 売上もしくは顧客数等で経年変化に着目
	デジタルサービス全体の利益 [円]	絶対値 or 割合：
	デジタルサービスへの投資額 [円]	絶対値 or 割合：
	デジタルサービスに従事している従業員数 [人]	絶対値 or 割合：
	新サービスを利用する既存顧客の割合 [%]	割合：
デジタルプロジェクト	DXのためのトライアルの数 [件]	絶対値：
事業提携	DXのための事業連携の数 [件]	DXのためのExitプランが明確になっているアライアンスやM&Aの件数
デジタル化	業務プロセスのデジタル化率 [%]	割合：

DXを実現する上で基盤となるITシステムの構築

ITシステム構築の取組状況

- DXを実現する上で基盤となる**ITシステムの構築における取組状況を表す定量的な経営指標を設定**し、自社の現状を理解するための一助とする。
- ただし、各項目について、画一的な定義は設けないこととし、基本的には**各企業の判断で数値の定義付け**をしつつ、例えば3年後の目標値を定め、**毎年、数値を計測しながら、必要なアクションをとり、進捗管理を行っていく**こととする。

分類	指標（例）	説明
予算	ラン・ザ・ビジネス予算とバリュー・アップ予算の比率	IT予算のうち、ラン・ザ・ビジネス予算とバリュー・アップ予算の比率と、3年後の目標値
人材	DX人材（事業）の数 [人]	顧客や市場、業務内容に精通しつつ、データやデジタル技術を使って何ができるかを理解し、DXの実行を担う人材の数と、3年後の目標値
	DX人材（技術）の数 [人]	デジタル技術やデータ活用に精通した人材の数と、3年後の目標値
	DX人材育成の研修予算 [円]	DX人材を育成するための予算（絶対値 or 割合）と、3年後の目標値
データ	データ鮮度 [リアルタイム／日次／週次／月次]	経営が迅速に把握すべきと考えているデータをいくつか特定し、それについてどの程度の頻度（期間）で締め（確定）処理が行われているかと、3年後の目標値
スピード・アジリティ	サービス改善のリードタイム [日]	リードタイムの短縮を目指すサービスをいくつか特定し、それぞれに対するITシステムについて、改修企画の立案からサービス開始までの期間と、3年後の目標値
	サービス改善の頻度 [回]	サービス改善の頻度向上を目指すサービスをいくつか特定し、それぞれに対するITシステムについて、サービス改善（リリース）頻度と、3年後の目標値
	アジャイルプロジェクトの数 [件]	アジャイルプロジェクトの数（もしくは全プロジェクト数に対する割合）と、3年後の目標値