ビジネス情報コーナー新着リスト

ビジネス書

2021年6-7月受入分

タイトル	著者名	出版社	出版年	請求記号
エクセル方眼紙で文書を作るのはやめなさい	四禮静子／著	技術評論社	2021.4	007.63/ｼ
これからの会社員の課題図書	田端信太郎／著	SBクリエイティブ	2021.6	019.9/ﾀ
こんな会社で働きたい 愛知編	クロスメディアHR総合研究所／[編]	クロスメディア・パブリッシング	2021.5	335.21/ｸ
中小会社で活用できる「補助金」のことがわかる本	吉野智成／著	セルバ出版	2021.5	335.35/ﾖ
出社しなくても最高に評価される人がやっていること	池本克之／著	日本実業出版社	2021.6	336.2/ｲ
リーダーシップの教科書2	ハーバード・ビジネス・レビュー編集部／編	ダイヤモンド社	2021.7	336.3/ﾊﾊﾞ/2
仕事のアンラーニング	松尾睦／著	同文舘出版	2021.6	336.47/ﾏ
一流の人は知っているテレワーク時代の新・ビジネスマナー	石川和男／著	WAVE出版	2021.5	336.49/ｲ
ビジネストラブル脱出フレーズ80	三上ナナエ／著	学研プラス	2021.6	336.49/ﾐ
資金繰りなるほどQ&A	増山英和／著	中央経済社	2021.5	336.82/ﾏ
基本と実務がよくわかる小さな会社の総務・労務・経理	池田陽介／監修	ナツメ社	2021.6	336/ｲ
文系学生のための企業研究	富樫佳織／著	中央経済社	2021.5	377.9/ﾄ
食と農のプチ起業	小野淳／著	イカロス出版	2021.6	611.7/ｵ
ビジネスで1番よく使う電話&オンライン英会話	大島さくら子／著	Jリサーチ出版	2021.6	670.93/ｵ
江戸式マーケ	川上徹也／著	文藝春秋	2021.6	675/ｶ

逐次刊行物（抜粋）

ブリタニカ国際年鑑		ブリタニカ・ジャパン	2021.5	R0
外為白書 2019-20（第11号）		株式会社外為どっとコム総合研究所	2021.5.	R3
日本国勢図会 2021/22年版	矢野恒太記念会／編	矢野恒太記念会	2021.6.	R3
地方財政白書 令和3年版（令和元年度決算）	総務省／編	日経印刷	2021.4.	R3
日本労働年鑑 2021年版 91集	法政大学大原社会問題研究所／編	旬報社	2021.6.	R3
外交青書（令和３年版）		日経印刷	2021.6	R3
防衛年鑑 2021年版	防衛年鑑刊行会／編著	防衛年鑑刊行会	2021.6	R3
気象年鑑 2021年版	気象庁／監修	気象業務支援センター	2021.6	R4
環境白書 令和3年度版		ぎょうせい	2021.6	R5
会社四季報 2021年3集 夏号 （ワイド版）		東洋経済新報社	2021.7	R6
文藝年鑑	日本文藝家協会／編	新潮社	2021.6	R9

Business Topics　編集・発行　小牧市中央図書館　令和3年9月号(No. 49)

Business Topics Vol.49

こまき電子図書館トップページ

デジタルトランスフォーメーションとは

デジタルトランスフォーメーションとは、デジタル技術で抜本的な変革をもたらし、生活様式を向上させるという考え方で、2004年スウェーデンのストルターマン教授が提唱したものです。日本では、2018年5月、経済産業省が「デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会」を設置し「DXガイドライン」を発表しました。

その後、世界は図らずも「コロナ禍」に直面し、テレワークやオンライン会議など、いやおうなくデジタル化が加速しているように見えますが、本来は単なる業務のデジタル化ではなく、事業形態の変革を迫るものです。

■リレーコラム　第3回

「デジタルトランスフォーメーション」

デジタルトランスフォーメーションという言葉を聞くと、難しい印象を受けてしまいますが、実は私たちの日常生活の中に浸透しつつあります。例えば、何かを申請する際、所定の用紙に手書きで記入することが当たり前でしたが、現在は、QRコードを読み取り、申請フォームに入力、送信することで、申込が完了する時代となってきました。図書館では、ホームページからマイページ機能を利用し、読書記録を残したり、自分の興味関心のあるジャンルを登録しておくことで、その条件に合った本が所蔵された時に、メールでお知らせしてくれる「サジェストサービス」も導入しています。

デジタル技術の進歩により、身近となったデジタルトランスフォーメーションをもっと活用してみましょう♪（C）

■Content■

- リレーコラム
- 特集:デジタルトランスフォーメーションとは
- 紹介図書
- 新着図書リスト
- 新刊ピックアップ

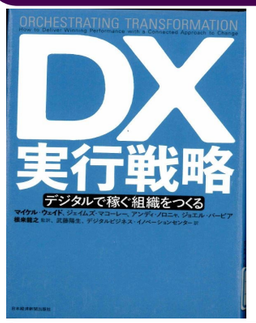
2021年9月1日発行
（隔月発行）

編集・発行
小牧市中央図書館
0568-73-9951

DX実行戦略　デジタルで稼ぐ組織をつくる

マイケル・ウェイド、ジェイムズ・マコーレーほか／著　根来龍之／監訳

日本経済新聞出版社　2019.8　(336.17/ｳ)



この本は副題のとおり、「DX」によって組織改革する手法を述べたものです。DXをどこから着手すればいいか、どんな組織づくりをすればよいか、アクションの原則は何か、どれも難題です。少々カタカナ語が多く、読みにくい方は、まずは巻末の二つの解説「日本企業は「変革のジレンマ」を乗り越えられるか」、「「サイロ化の罠」から抜け出すための組織変革アプローチ」から読んでみてはいかがでしょうか。

未来IT図解　これからのDX〈デジタルトランスフォーメーション〉

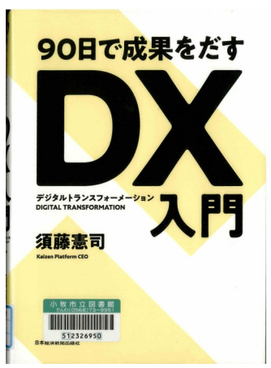
内山悟志／著　エムディエヌコーポレーション　2020.6　(336.17/ｳ)

「ＩＴ」と「ＤＸ」の違いは何でしょうか？本書によると、前者が業務の効率化を目的とするのに対し、後者は業務の変革を目指すものであるとのことで、「ＤＸ」の発展により、これまでの常識が通じない世界が到来すると予言しています。

通常、私達は新しい分野の開拓が不得手です。しかし、「ＤＸ」は全ての分野において急速に変化を遂げており、私達は否応なく参加せざるを得ない時代に来ています。「ＤＸ」を受け入れる準備や心構えについて本書は図と簡潔な文章で説明をしてくれています。近い将来、私達の世界はリアルよりデジタルが基盤となるらしく、今後の価値観や生き方について再考させてくれる1冊です。

90日で成果をだすDX入門

須藤憲司／著　日本経済新聞出版社　2020.3　(336.17/ｽ)



2018年、経済産業省発行『DXレポート』で企業の8割が抱えるレガシーシステム（ブラックボックス化したシステム）が引き起こす「2025年の崖」が警鐘されて以来、企業が積極的にDXに取り組むようになりました。

しかし実際にDXプロジェクトを成功させることは容易ではありません。レガシーシステムは、言い換えれば、部門ごとに洗練させ成果を上げてきた業務努力の結晶です。企業存続のために部門間連携や全社横断的なデータ活用が必要と理解していても、これまでの蓄積を手放す可能性に踏み込む勇気はなかなか持てないものです。

筆者の明解な文章、あまたの成果に裏打ちされたプロフェッショナルな視点は、ＤＸに取り組む企業が抱えるであろう疑問や不安に寄りそい、90日後の成果に臨む勇気を後押ししてくれます。

コトラーのリテール4.0

フィリップ・コトラー／著　ジュゼッペ・スティリアーノ／著

恩藏直人／監修 高沢亜砂代／訳　朝日新聞出版　2020.4（673.7/ｺ）

モバイル機器の普及はマーケティングに急激な変化をもたらしました。ことリテール（小売）業界においては、ネット通販をはじめとして、誰もが時や場所を選ばず商機を見出せる環境になっています。これまでの企業発とは異なる、人を起点として個が大きく力を持つ時代に向けたデジタルトランスフォーメーションを、マーケティングの神様コトラーはどう紐解くのでしょうか。

コトラーは、DXを理解するための「10の法則」を提言しています。不可視であれ、誠実であれ、人間的であれ…と続く10の法則は、バイブルの十戒のように迷える読者を導いてくれます。別章として、23名の企業トップに行った「10の法則」を基にした共通質問から、各社のDXへの進捗や見解を学ぶことができます。

Outside Insight　競争優位を導く「ネットデータ活用」戦略

ヨーン・リーセゲン／著　坂口恵／訳　ダイヤモンド社　2019.6（336.17/ﾘ）

著者は現在、世界的な大企業500社余を顧客に持つデータ分析会社「メルトウォーター社」の創業者です。私達は普段、ネットにおいて、娯楽要素の強いＳＮＳを見る機会が多いのですが、著者はこういった「公開の場所」にも商売の「パンくず」が無限に落ちていると考え、顧客の要望にＡＩ技術を使ってユニークなデータを提供してきました。企業活動においては自社内のデータだけではなく外部からの分析データを取り入れる事で更なる発展が可能となりますが、同時に会社という概念が揺らいでいく事を示唆しています。例えば、自社の商品開発においてオープンコミュニティから意見を募り決定することは珍しくなくなってきていて、無意識のうちにＤＸは私達の傍に来ています。

中小企業の「DX」営業マニュアル

清永健一／著　ごま書房新社　2021.1　(673.3/ｷ)

DXの推進は大企業でも難しく、中小企業にとってはさらに進めにくい状況があります。そこで著者はこの本で、「自前オンライン展示会」を提案します。100%自社でコントロールできる範囲で広げていくことから始めてみようということです。「DX化は目的ではなく手段です。DX化を新規業務改革として取り組むのではなく、営業をはじめとした既存の業務の経験を活かしつつ、「少しアレンジして」行うことで結果的にDX化が進んだ、ということになるのがベストなのです」（本書p11）