

DX実現に求められる人材と将来システム像の描き方

株式会社電算システム DX事業本部 小西 広朗

2022年10月05日

株式会社電算システム

設立	1967年（昭和42年）3月
代表者	代表取締役社長執行役員 高橋 譲太
資本金	24億69百万円
従業員	672名（2022年4月現在）
本社	岐阜本社（岐阜県岐阜市） / 東京本社（東京都中央区八丁堀）

情報サービス事業

電算システムは、
地方の電子計算センターとして
情報処理サービスからスタート

収納代行サービス事業

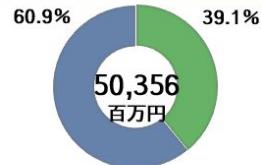
コンビニ収納代行サービス※を民間で
初めて開始したのは電算システムです

※コンビニエンスストアを通じた料金支払い（収納代行）

27,148百万円

18,604百万円

- 情報処理サービス
- ソフト開発・S I
- 商品販売



2021年12月期 売上高

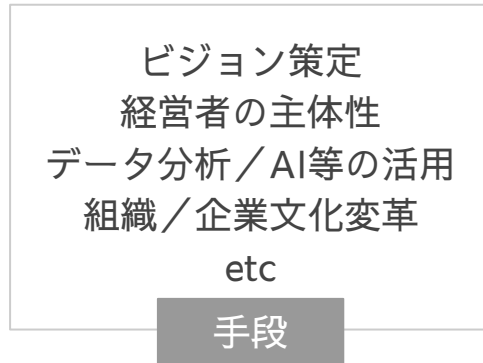
- 決済サービス
- 送金サービス（国際・国内）

本日お伝えしたいこと

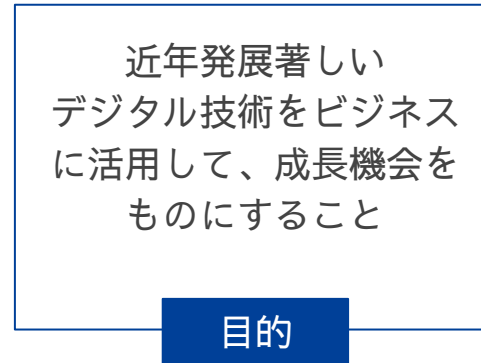
デジタル技術を業務活用するためのアプローチを考える

DX推進の規範的企業への調査結果から、共通する目指す方向性としては、「既存ビジネスの効率化・省力化」ではなく、「**新規デジタルビジネスの創出**」や、**既存ビジネスであっても「デジタル技術の導入による既存ビジネスの付加価値向上（個社の強みの明確化・再定義）」**であり、その結果、全社的な収益向上を達成している。

[引用:DXレポート2.2 概要 P.6 経済産業省](#)



Focus



DXグランプリ企業から見る絵姿の描き方

本章の意図

- DXグランプリ企業を参考に、正攻法を理解する

制約がある中でも、成果に結びつくポイントは押さえておきたい

- 【IT部門主導型】 事業部門を巻き込むことの必要性

DXにおける直接的な成長 (= 売上増) はデジタル技術×業務の融合が外せない



事業部門業務と密接に関わる技術革新は理解しやすく、情報も得やすい

従来の業務と関わりが薄い技術の使い道が分からない
→ 入り口は業務に活用できるか検討してみよう程度でも

ビジネスの成長には、事業部門の業務プロセス（収益構造）へデジタル技術を適用する必要がある、そのためには事業部門の協力が不可欠

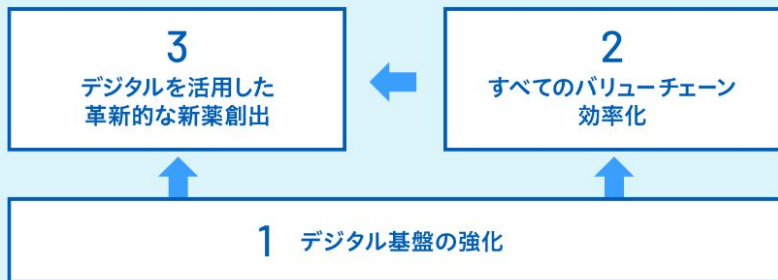
DXグランプリ企業のVISIONは深掘りされている

CHUGAI DIGITAL VISION 2030

デジタル技術によって中外製薬のビジネスを革新し、
社会を変えるヘルスケアソリューションを提供するトップイノベーターになる

深掘り

3つの基本戦略



出典:CHUGAI DIGITAL 中外製薬

中外製薬がデジタルに取り組む理由

これまでの当たり前を変えていく

ひとつの新薬を開発するのにかかる期間は10年以上とも言われています。また、新薬開発の成功確率は年々低下し、開発コストは増加の一途を辿っています。

中外製薬は、AIを始めとした最先端のデジタル技術の活用によって、多様かつ大量のデータを取得・解析することで**創薬プロセスを革新**し、この常識を変えていきます。

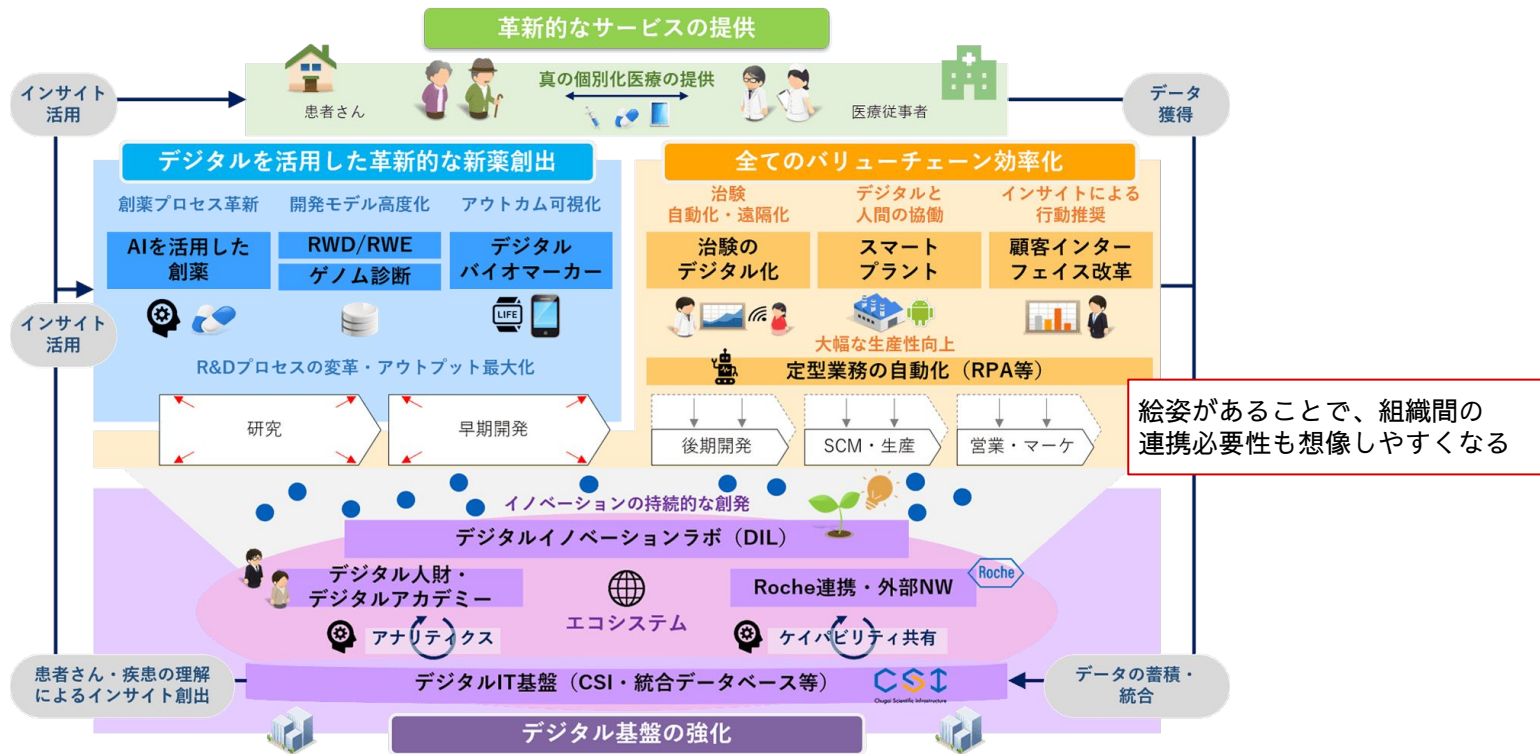
Vision達成に必要な要素が具体的

患者さんに寄り添う医療を追求する

中外製薬は患者さんの遺伝子情報などに応じて治療計画を立てる「個別化医療」の国内パイオニアとして、その進展に貢献してきました。
ゲノムデータ、リアルワールドデータ（RWD）、デジタルバイオマーカー等の複数のデータを組み合わせて解析することで患者さんの状態をより深く理解し、一人ひとりに**最適な治療を行う次世代の個別化医療を牽引**していきます。

引用:CHUGAI DIGITAL VISION 2030 中外製薬

全体の絵姿を描き、実現に向けた絵姿を描く



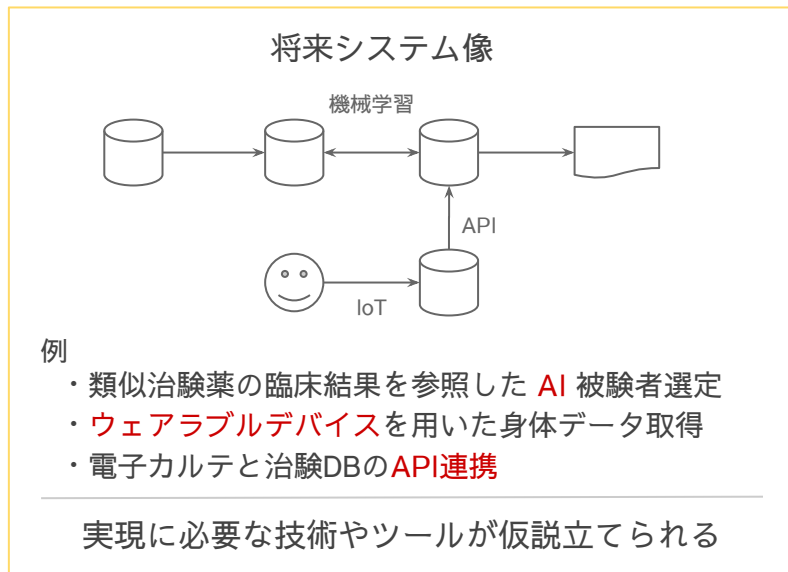
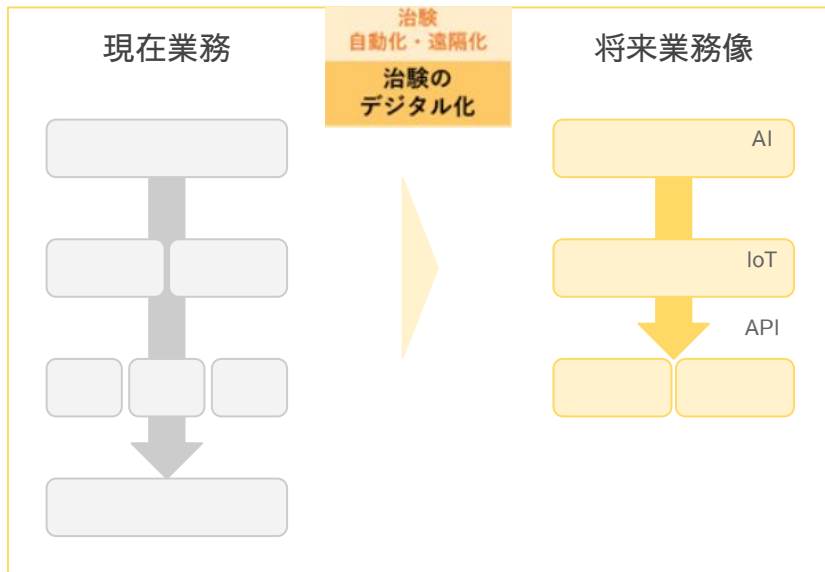
出典:CHUGAI DIGITAL VISION 2030の絵姿 中外製薬

将来像の具体化を進めていくことで不足要素が洗い出される

将来業務像の具体化

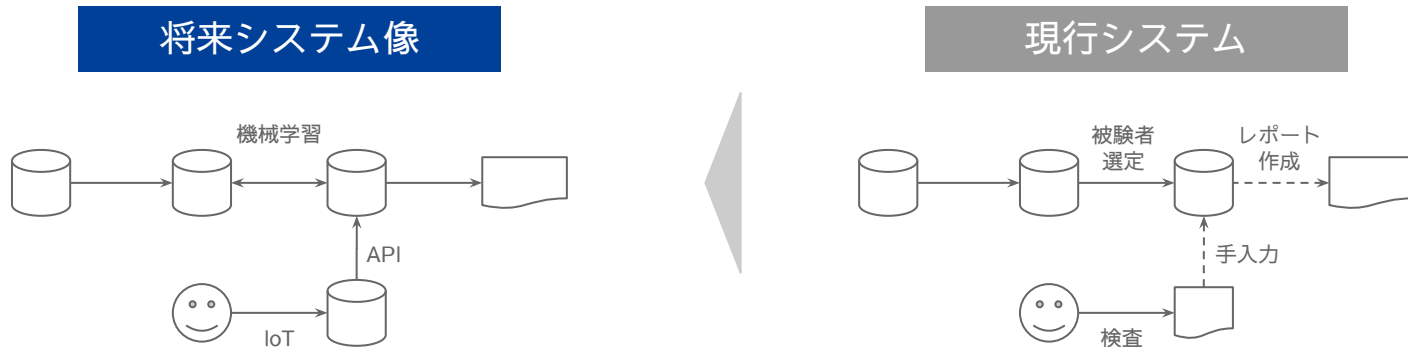


将来業務像を実現するシステム像



業務とデジタルを融合して将来像をデザインできる人材が求められる

将来像実現の障害を認知するためにシステム診断を活用



例

- ✓ ○○システムは手入力に起因してデータ精度が低く、データクレンジングが必要
- ✓ □□システムのデータ鮮度が低く、レポート作成に必要な情報が即時取得できない
- ✓ レガシーシステムである△△システムはスピード/アジリティの面でリプレイスも要検討

デジタルと業務の将来像を具体化する人材

DとXに分けて人材像を整理してみたいかがでしょう

X

トランスフォーメーション人材

役割

理想を描き、現在との「溝」を具体化する

人材概要

VISION実現のためにあるべき事業の姿を描き
必要要素や業務課題を洗い出しながら
将来像の具体化を推進することができる

必要スキル

将来像を具体化できる思考力
(業務理解、柔軟な思考、目的思考、課題ドリブン)

調達先

社内
(+ アドバイザーとしての社外知見活用)

自社の特徴や制約を理解した上で、絵姿を描く。
必要スキルは教育体系化しづらく、Dと比較し稀有

D

デジタル知見人材

「溝」を埋める手段を仮説立てる

(浅くとも)広いデジタル技術への造詣をもって
X実現に必要なと思われる手段を検討できる

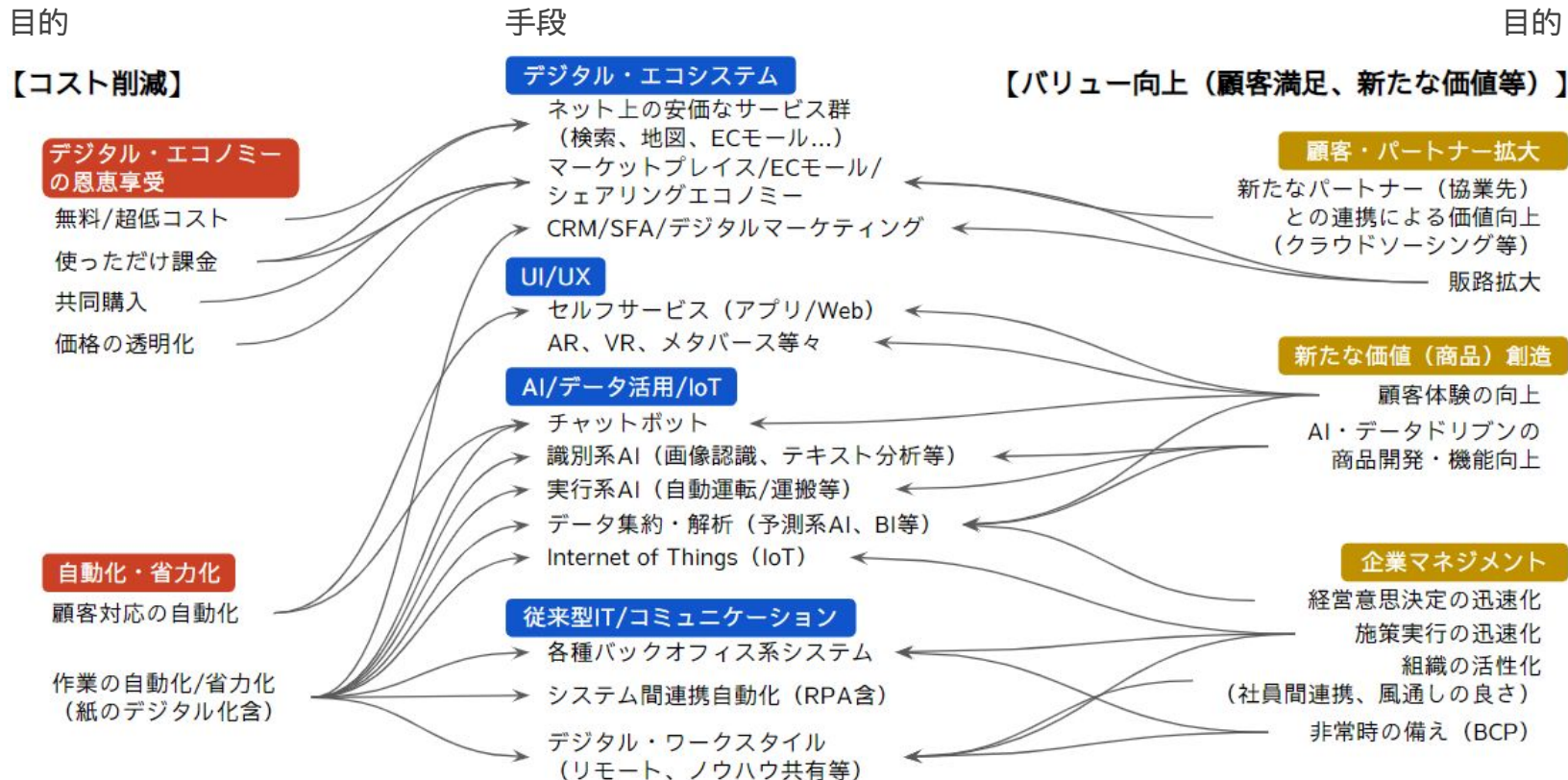
ここでのD人材は絵姿を描く上での素養を指す。
絵姿を実現する工程では技術者も必要。

広範なデジタル知見
(デジタル技術でできることを知る)

社内 または 社外
(教育による補完が容易なことにも留意)

X人材へ教育することも、外部知見を求めることも
Xと比較すると容易であるため、Xを先頭にしている

デジタル知見とは、目的と手段を関連付けられること



アプローチはシンプルでも、深い思考力・発想力が問われる

ステップ	実施概要	主管人材
① 業務課題洗い出し	自社や業界が抱える業務課題や悩み、Willを洗い出す ※いかにして既存の枠組みにとらわれない発想を捻出するか	X人材
↓		
② ボトルネック抽出	解決できない本質的な要因を見極める ※表面的な解決では変革に至らない可能性	X人材
↓		
③ 解決アプローチ検討	デジタル知見をもって解決の可能性を模索する	D人材
↓↑		
④ 業務観点での有用性評価	業務知見をもって本質的な解決に繋がりそうか検討する	X人材
↓↑		
⑤ 将来業務像への昇華	解決案を反映した将来業務像を作成する	X人材
↓↑		
⑥ 将来システム像への昇華	将来業務像を実現するためのシステム像を描く	D人材

求めるスキルを言語化し、社内の隠れ人材を発掘

例) 当社のDX課題顕在化ソリューション(DXアセスメント)活用案

Step1 要件整理

トランスフォーメーション人材
に求めるスキルを言語化

例

- ✓ ○○業務の実務経験
- ✓ 論理的思考
- ✓ ゼロベース思考

Step2 事前準備

要件整理に基づき
調査対象選定や項目を作成

例

- ✓ ターゲット役職/部署
- ✓ アンケート項目検討
- ✓ 社内調整

Step3 調査実施

調査対象者に
アンケートや面談を実施

例

- ✓ 対象絞り込み
- ✓ 高評価者への追加面談
- ✓ 結果FB




DSK DXアセスメント

DX関係者の意見や思いを知ることDX推進活動の重要要素ではないかと考えています

実行ステップ



活用例

-  **部署単位の課題を顕在化**
事業部長や部課長を対象に、現場に近い部署が抱えている課題を顕在化し、必要に応じて対策を講じます。
-  **実行施策の根拠として**
実施効果の予測や実施予定施策内容の仮説検証といった根拠としてアセスメント結果を利用します。
-  **その他多様な活用シーン**
経営メッセージの浸透率や上司部下間の認識正誤、現場意見の収集などアセスメントは様々な目的にご活用いただくことが可能です。



株式会社 電算システム

本資料に関するお問い合わせ先

dxmarketing@densan-s.co.jp



JQA-IM0090
株式会社
電算システム
コンピュータ代行サービス
国際運送サービス
仮想化ホスティングサービス
人事給与サービス

