

# 本日の内容

1. 第1期「DX推進リーダー育成研修」を実施して
2. 立本博文 筑波大学ビジネスサイエンス系 教授  
「DX推進リーダー育成」  
ミニセミナー



「DX推進リーダー育成研修」 監修&コーディネーター

# 第1期「DX推進リーダー育成研修」を振り返って



Japan Productivity Center

## 第1期「DX推進リーダー育成研修」

2022年11月4日(金)～2023年3月3日(金)

全16回実施(18:20～)

# 第1期「DX推進リーダー育成研修」を振り返って



Japan Productivity Center

DX推進リーダーは  
現場のリーダー！

# 「経営アカデミー派遣責任者に聞いてみた」



Japan Productivity Center

“底上げ教育”を行っているが、  
得た知識を生かす機会がなく不満が溜まる  
最悪、離職者も！

## 「経営アカデミー派遣責任者に聞いてみた」



Japan Productivity Center

アイデア発表会を行っているが、  
上司に“既存のやり方への拘り”が強く、  
実施に至らない

# 「経営アカデミー派遣責任者に聞いてみた」



Japan Productivity Center

“DX戦略部”をつくれば、  
「何かやってくれるんでしょ！」  
と依存するようになる

.....

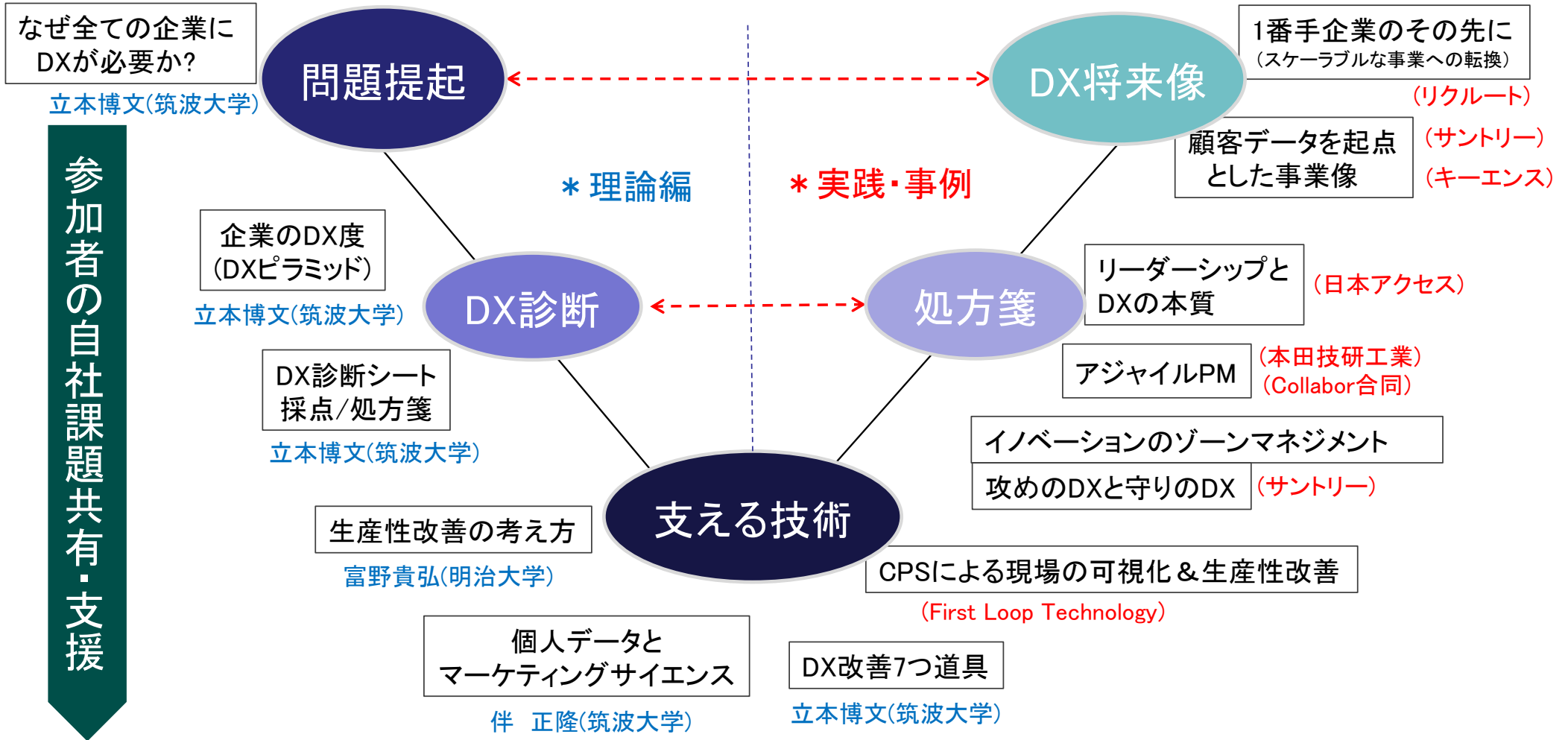
DX推進リーダー育成研修」



Japan Productivity Center

# DX推進リーダー育成研修」 プログラムの構造

# DX推進に立ちはだかる壁 ⇒ 如何に乗り越えたか





# 「現場リーダーは、DX推進リーダー」



Japan Productivity Center

## 【サントリー株式会社】

### \* データを活用した営業変革

●メーカーとして、**生き残るために必要な営業変革**

●変革実践と苦労話：**データ活用をいかに浸透させるか**

# 「現場リーダーは、DX推進リーダー」

## 【株式会社キーエンス】

**営業の生産性（営業利益／人）を倍増させたデータ活用改革**

（＊売上高営業利益率：55.4％）

### ●データ活用が進まない**3つの壁（実際に起きたこと）**

- ①外部（コンサル）に頼りすぎる
- ②BIツールに頼りすぎる
- ③高度専門人材に頼りすぎる

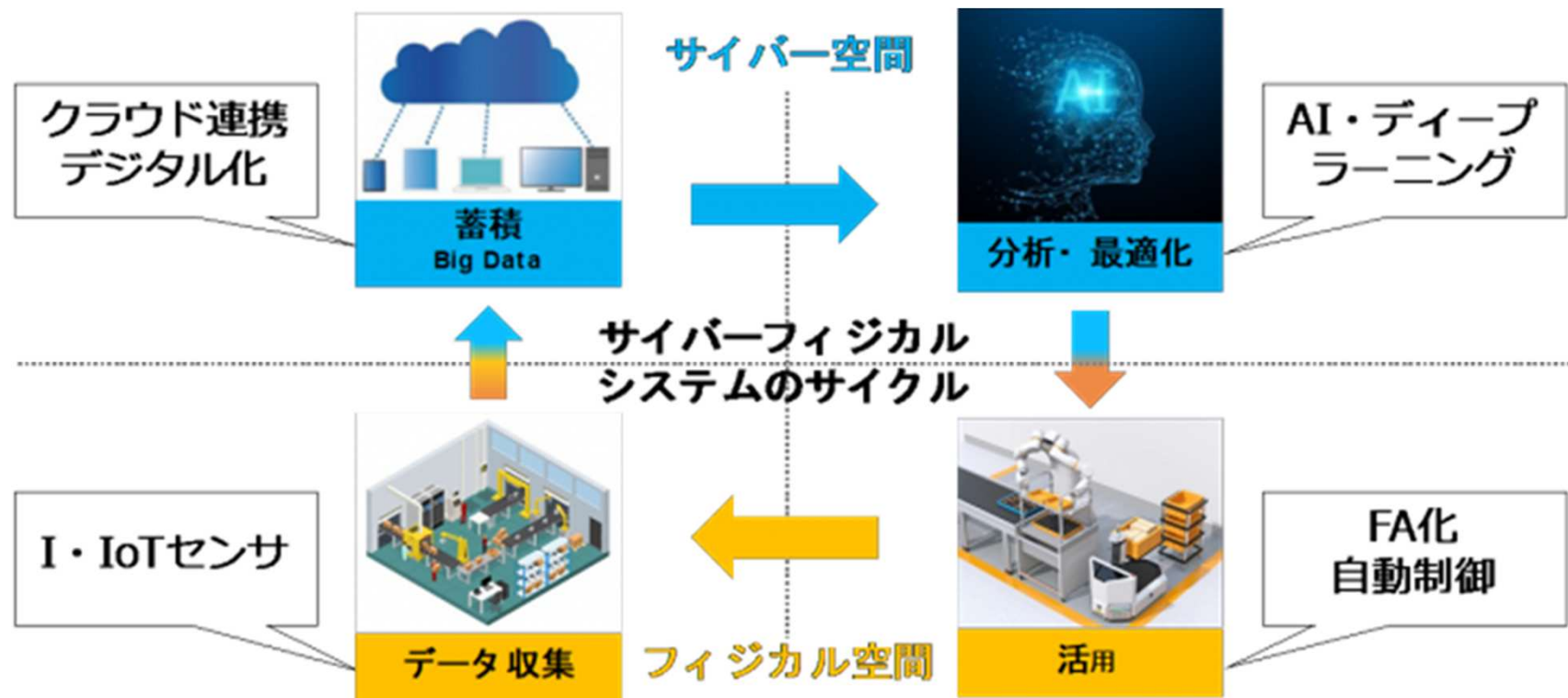
### ●組織にデータ活用を浸透させるには：

**「ビジネス部門」自体が、日常的に、データを基に意思決定**できる  
組織をつくる

# 「現場リーダーは、DX推進リーダー」

【ファーストループテクノロジー株式会社】

CPS (Cyber-Physical System) による「現場の見える化、改善、最適化」



# 参加者の声

# 第1期生：多様な参加者特性

## 1. 参加者所属企業

メーカー（飲料、医療機器、計測機器、食品、セメント）、  
金融、保険、ITベンダー

## 2. 所属部署

DX推進部、業務革新推進室、営業戦略部、技術研究所 他

## 3. 役職

主任、リーダー、課長、部長、室長、社長

## 「自社課題の設定、共有、支援」

### 【参加者が受講と並行して取り組むこと】

1. 自社課題を設定する
2. 課題の背景にある問題を明らかにする
3. 実現したいこと(目的、目標)を決める
4. 達成に向けたストーリーを描く

\* 異業種の参加者が課題を共有し、意見交流

\* 大学教員、日本生産性本部コンサルタントが  
アドバイス

# 第1期生の「自社課題」(抜粋)

企業属性	自社課題テーマ	問題認識	実現したいこと
飲料	販売～需給体制の最適化	営業部門の販売見込みが結果として在庫、欠品を頻発させ機会ロス、コスト増が発生	需要予測から最適製造、販売計画の流れを構築する
医療機器	全社情報利活用プラットフォームの構築	コミュニケーションや情報保管の手段が複数存在し、業務時間の約6割が「探す」ことに費やされている	情報を一元管理できる全社情報利活用プラットフォームの構築
各種測定器	社員意識の改革	BIツールは入れたけれど…。社員の意識が変わらなければ宝の持ち腐れ	まずは活動の見える化、進捗の見える化により意識変革を促す
保険	顧客目線からの統合型金融サービスの実現	顧客として対象人数の小さいグループ内での収益の約35%を占めている。外販で如何に顧客を広げていくかが課題	業界トップクラスの「総合保険代理店」、その先の統合型金融サービス
金融	営業スキル向上～業務効率化等の実現へ	顧客ニーズが多様化しているがこれまで属人的な営業をしてきたため人材もデータも未整備	データを活用した営業への転換
金融	自社ビジネスモデルの持続可能性向上に向けて	減点主義的な組織風土が残っており、既存ビジネスを超えていく発想ができていない	既存事業領域にとらわれない、多様なビジネスが芽吹く土壌(社内文化)の創出
食品	IT人財不足 × 開発工数の増加により DXが進まない	DX推進部が設置されたが、事業部門からは「何かやってくれるんでしょ」と言われ自ら課題設定し改革していく意欲が伝わってこない	規模の大きい案件に対処可能なマネジメント層の充実
食品	データドリブン経営に向けて	BIツールはあるが使いにくい。全社的にデータ分析スキルが不足している	データから新しい開発(事業)の方向性を見出し続ける状態を作り上げること

## 参加者事例1：測定器メーカー 営業戦略部長

【取り組みテーマ】：「DX推進に向けた**社員の意識改革**」

【問題意識】：コロナ禍で**訪問営業が難しくなった**

- ・**BIツールは入れたけれど**社員の意識が変わらなければ宝の持ち腐れ

【実現したいこと】

- ・先ずは**活動の見える化、進捗の見える化**により社員の意識変革を促す

【取り組まれていること】

- ・認知度向上に**テレビ企画に出演** ⇒ 社員、取引先も盛り上がる
- ・Amazonで販売してみる ⇒ 前年同月比**255%**
- ・SFA活用によるデータ入力 ⇒ 前年入力件数の**180%**



## 参加者事例2：飲料メーカー

【取り組みテーマ】：「販売～需給体制の最適化」

【現状認識】：ヒトの勘と経験による営業

【実現したいこと】

- ・消費者動向からの需要予測⇒最適な商品提案⇒販売予測に合わせたプロモーション活動⇒最適な商品開発 の好循環を実現する

【取り組まれていること】

- ・ 実務担当者のデジタルスキル習得を支援（急務）
  - \* 各部門における「データ利活用人材」「効率化人材」「高度化人材」のスキル要件と期待行動を定義
- ・ 人事制度の「評価項目」見直し提案

*Digital transformation*

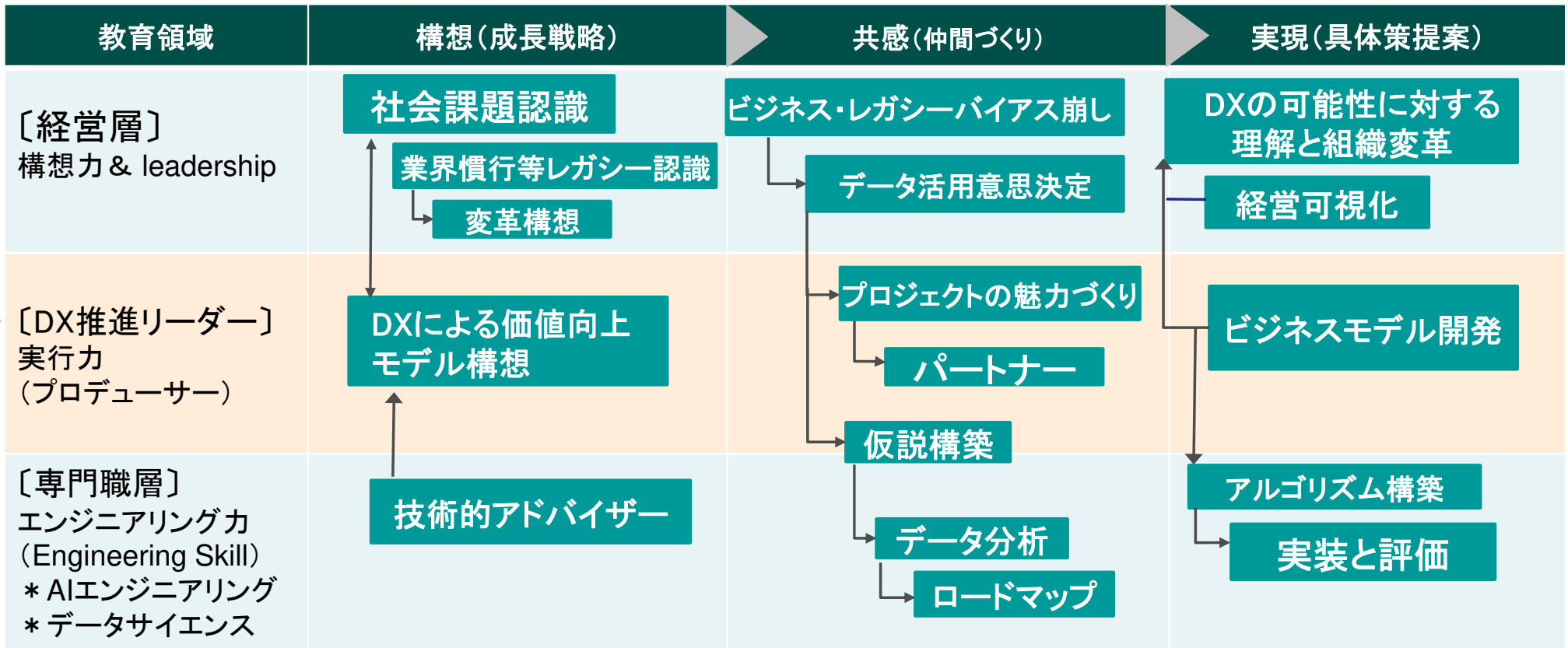
# DX 推進リーダー 育成研修

**第2期生募集中：2023年7月7日～10月27日**

理論と事例で学ぶ  
デジタル変革推進リーダー  
人材育成プログラム

# DX推進リーダーに期待される役割

Japan Productivity Center



成功要件: 組織変革・事業変革(Transformation)の目的、目標が明確か?

# DX推進リーダー育成研修のねらい

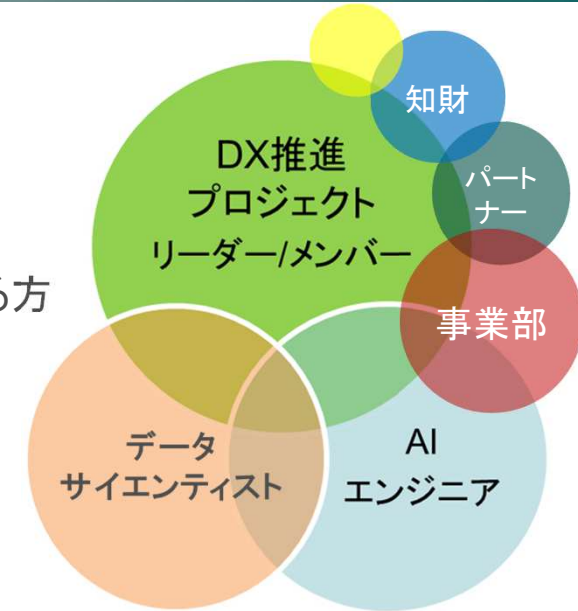
DX推進リーダーは、

- ①経営層の支持を得て
  - ②生産部門、事業部門、販売部門等及び
  - ③パートナー企業と共に
  - ④データ&デジタル技術を活用した
  - ⑤生産性改善、新たな顧客価値創造を行う
- 「変革の要の役割」を担っています。

# 「実施要領」

## 1. 参加いただきたい方

- (1) 部署、役職に関わらずDX推進に関わるリーダー、メンバーが対象です
- (2) デジタル技術やデータを生産性改善、新規事業創造、ビジネスモデル改革につなげる役割を担っている方
- (3) 事業や業務に詳しい人材とデジタル技術に詳しい人材をつなぐ役割を担っている方
- (4) 経営層、事業、エンジニアをつなぐ役割を担っている方
- (5) 生産性改善や顧客価値創造につながる課題を検討している方



## 2. 参加費について

(消費税込み、参加者1人あたり参加費)

1社参加人数	日本生産性本部 賛助会員	非賛助会員(一般)
1名参加の場合	935,000円	990,000円
2名参加の場合	770,000円	880,000円
3名参加の場合	660,000円	770,000円

- (1) 上記は、いずれも参加1人当たりの費用です。(最大1社5名まで)
- (2) 1社、1プロジェクトでの参加をお勧めします。
- (3) 募集: 20名様

# お問合せ、申込先

## 1. 実施形態

- ・2023年7月7日(金)～2023年10月27日、全16回予定
- ・時間帯: 18:20～20:30 (開講日及び終講日を除く)
- ・集合(経営アカデミー)、一部オンライン(Zoom)参加可

## 2. お申込み先

経営アカデミーホームページよりお申込みください

経営アカデミー: <https://www.k-academy.jp/dxleader/>

## 3. お問合せ先

公財)日本生産性本部 経営アカデミー

〒100-0005東京都千代田区丸の内1-6-2

新丸の内センタービル6階

(JR東京駅丸の内北口徒歩3分OAZO内)

メール: [academy\\_info@jpc-net.jp](mailto:academy_info@jpc-net.jp)

電話: 03-5221-8455

