

SCSK

夢ある未来を、共に創る。



Fpt Software

DX推進支援プログラムのご紹介

2021年2月

SCSK株式会社

DX戦略営業センター

DX戦略営業第三部

1 社内のデジタル化に向けて、何からどのように進めるべきか悩んでいる。

- 様々なDXの進め方が情報としてはあるが、自社の取り組み状況で具体的に何をしたら良いかわからない
- どのようなスキルを持った人材が必要で、どのような体制で進めるべきかわからない

2 デジタル化の計画策定にあたり、多数の施策をどのように評価し、優先順位をつけるべきか悩んでいる。

- やるべきことのリストはあるが、社内で納得感のある多面的な評価項目はないものか
- DX推進に適した、タスクの優先順位付けの判断項目や基準を知りたい

3 組織横断（ビジネス+IT）による取り組みを、どのようにスムーズに進めるべきか知りたい。

- 組織横断でプロジェクトチームが作られたけど、メンバーのスキルや思いがバラバラでスムーズに進まない
- 組織間の綱引きやしらがらみが邪魔をして、議論が堂々巡りし、なかなか結論まで至らない

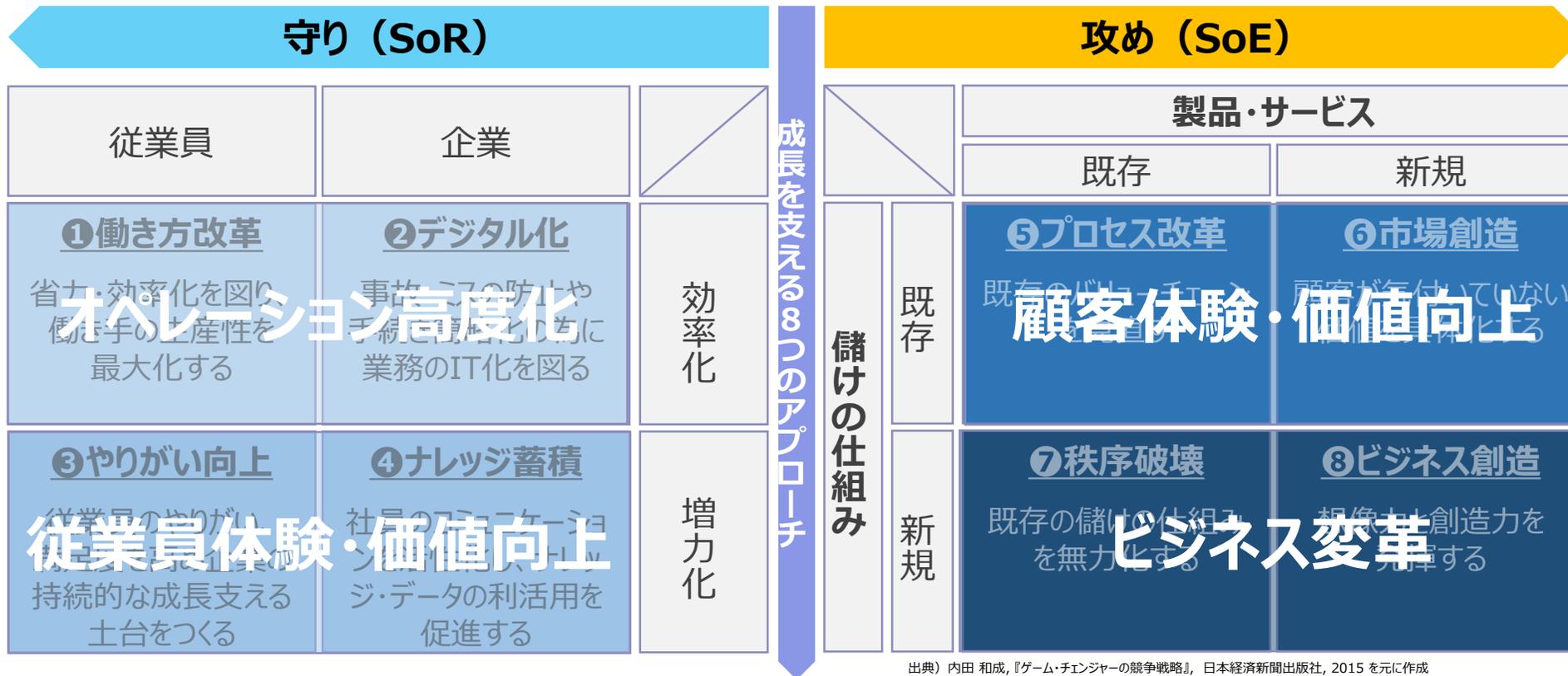
4 顧客体験、従業員体験、既存業務の高度化を実現させるデジタル技術の効果的な活用方法を知りたい。

- DXに求められるIT要件は何なのか、具体的な製品や技術に精通したエンジニアが不足している
- 直面している課題に対する、海外事例や国内事例を包括的に知りたい

DX推進におけるデジタル化のターゲット領域

サービスの
ターゲット

お客様の持続的な成長に貢献するため、ビジネスにおけるさまざまな課題をターゲットに攻めのDX・守りのDXの両面からアプローチしていきます。



- 取組む決定要素
- ①時間軸 (FAST to do)
 - ②実現性 (EASY to implement)
 - ③最大の効果 (Bring most VALUES)

出典) 内田 和成, 『ゲーム・チェンジャーの競争戦略』, 日本経済新聞出版社, 2015 を元に作成

①②象限

オペレーション高度化

⑤⑥象限

顧客体験・価値向上

③④象限

従業員体験・価値向上

⑦⑧象限

ビジネス変革

ビジネス部門とIT部門が協力して、短期間で手触り感のあるDXの成功体験を積むことで、DX推進の動きを広げる



短期間で結果を出す：
最長でも6か月のプロジェクト



ビジネスとITの真の融合：
IT部門だけでも、事業部門だけでも成功できない。継続的対話の必要性。



ユーザ体験のupdate：
業務効率化、市場シェアアップという文脈で語らない

お客様へデジタルを活用したビジネスの変革をサポートし、お客様の事業拡大、持続的な成長を後押ししていくことを目的とした、共創の推進支援プログラムを策定しました。

Point

デジタル化を推進する際に必要となる主なプロセスを整備

ベトナムのFPT社が培ってきたDX推進における「Digital Kaizen」の考え方を取り入れ、日本の商習慣やビジネスルールに合わせてローカライズし、基本の枠組みとしてフレームワーク化

Point

デジタル技術の活用を最大限考慮したDXロードマップを策定

実現性、導入までのリードタイム、技術的難易度等を多角的に考察。
SCSKグループのテクノロジーに加えFPT社の先進グローバル事例を参考に導入ロードマップを策定

Point

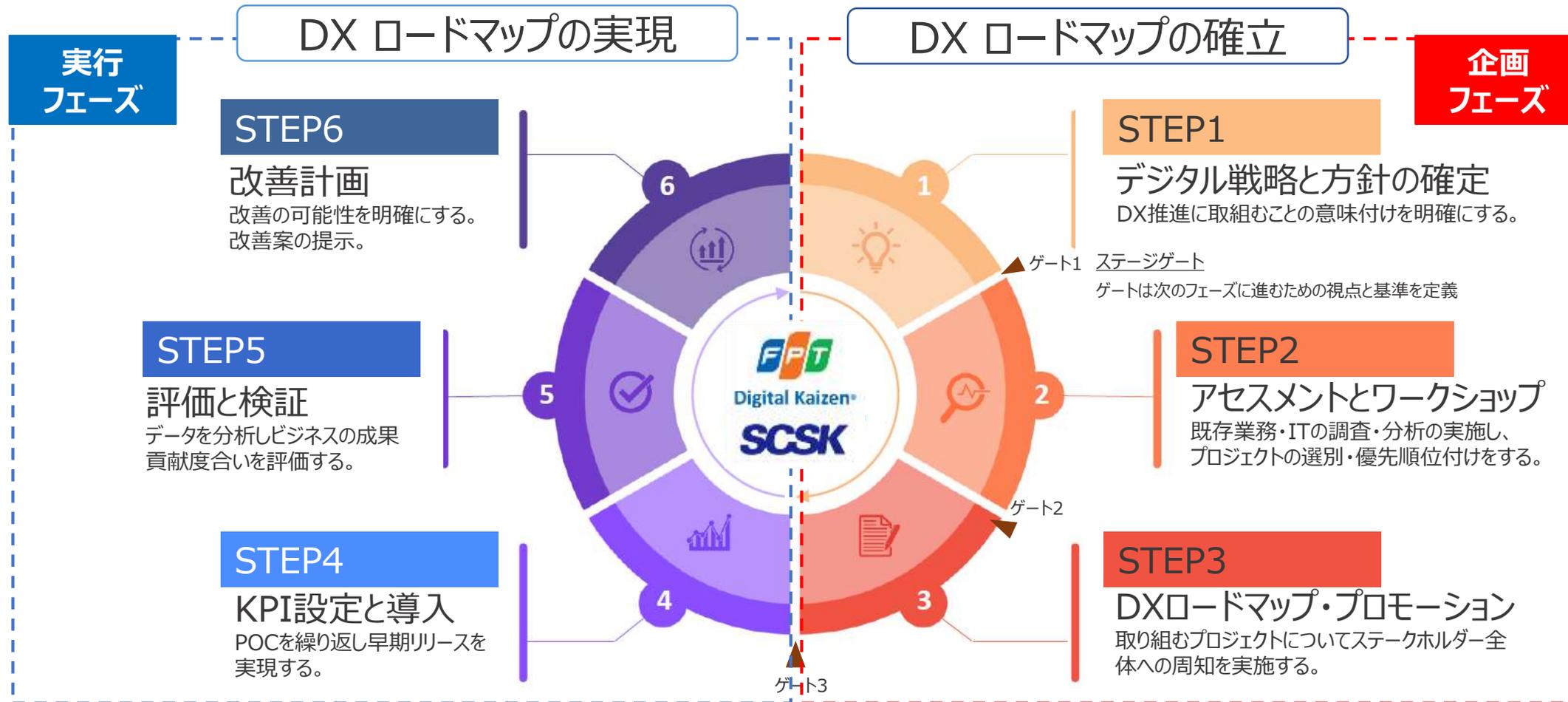
共創型による推進活動でビジネスとIT+人の変革を目指す

ワークショップ型でお客様との共創活動を通じ、IT面だけでなく、ビジネス面や人、企業風土の変革までのスコープを包含

DX推進支援プログラムとDXフレームワーク

DX推進支援
プログラムとは

DX推進支援プログラムは、DX企画・実行のフレームワークを活用することで、短期間でお客様のDXを実現する、ワークショップ型の共創サービスです。

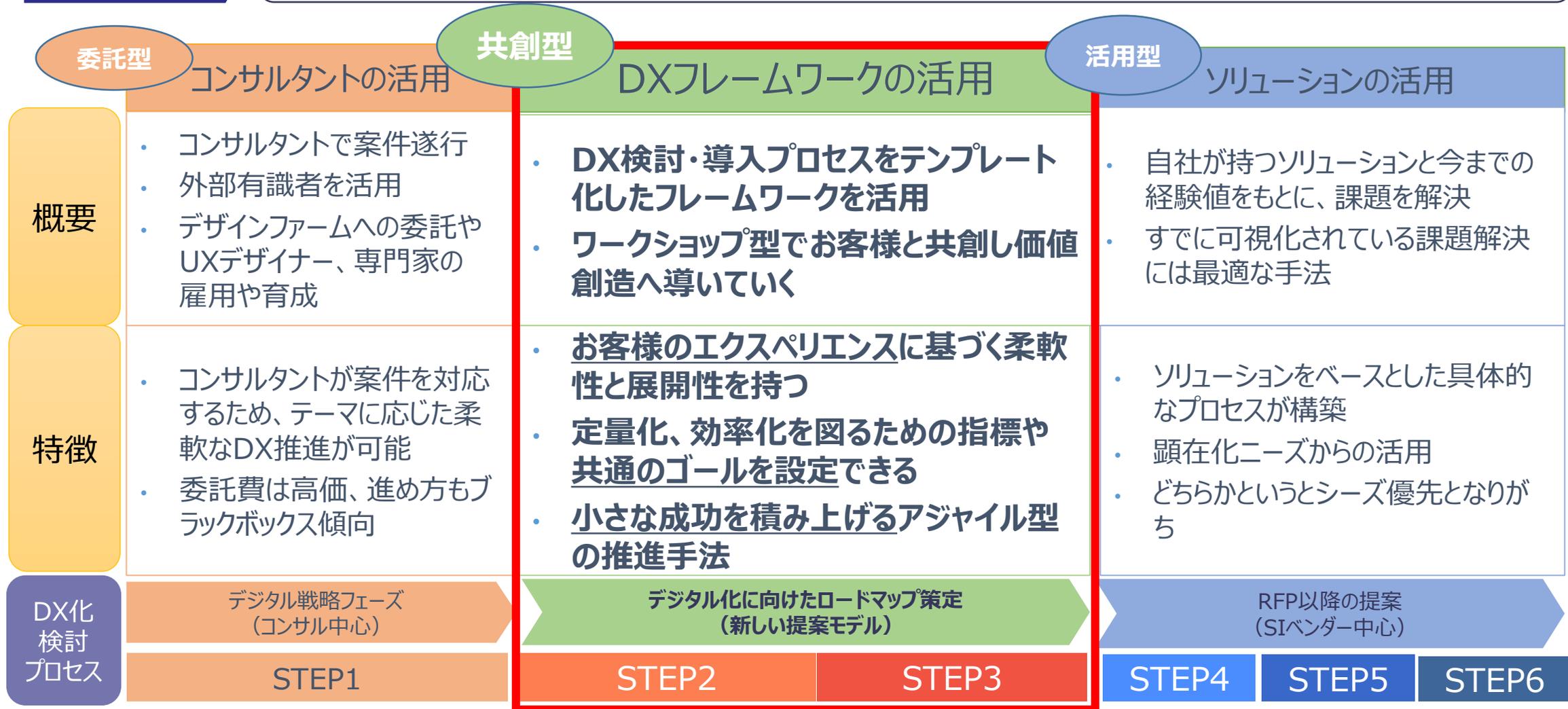


同サービスはSCSKと、グローバル企業のデジタル化に実績を持つ東南アジア最大のITベンダーFPT社と共同で構築しました

DX推進支援プログラムの注力ポイント

特徴とサービスの位置付け

DXフレームワークを活用し、ワークショップを行いながらロードマップを策定していくところに特徴があります。従来のコンサルティングフェーズとデジタル化をつなぐ役割を担います。



共創型プロジェクトの活動概要

現状把握・初期仮説立案から、組織横断のワークショップでの現場の声を反映させたDX計画立案まで、各スペシャリストがお客様に伴走してDX推進を支援いたします。

現状把握



現状分析レポート



初期仮説



ソリューションリスト (仮説)



分析・検討



判断



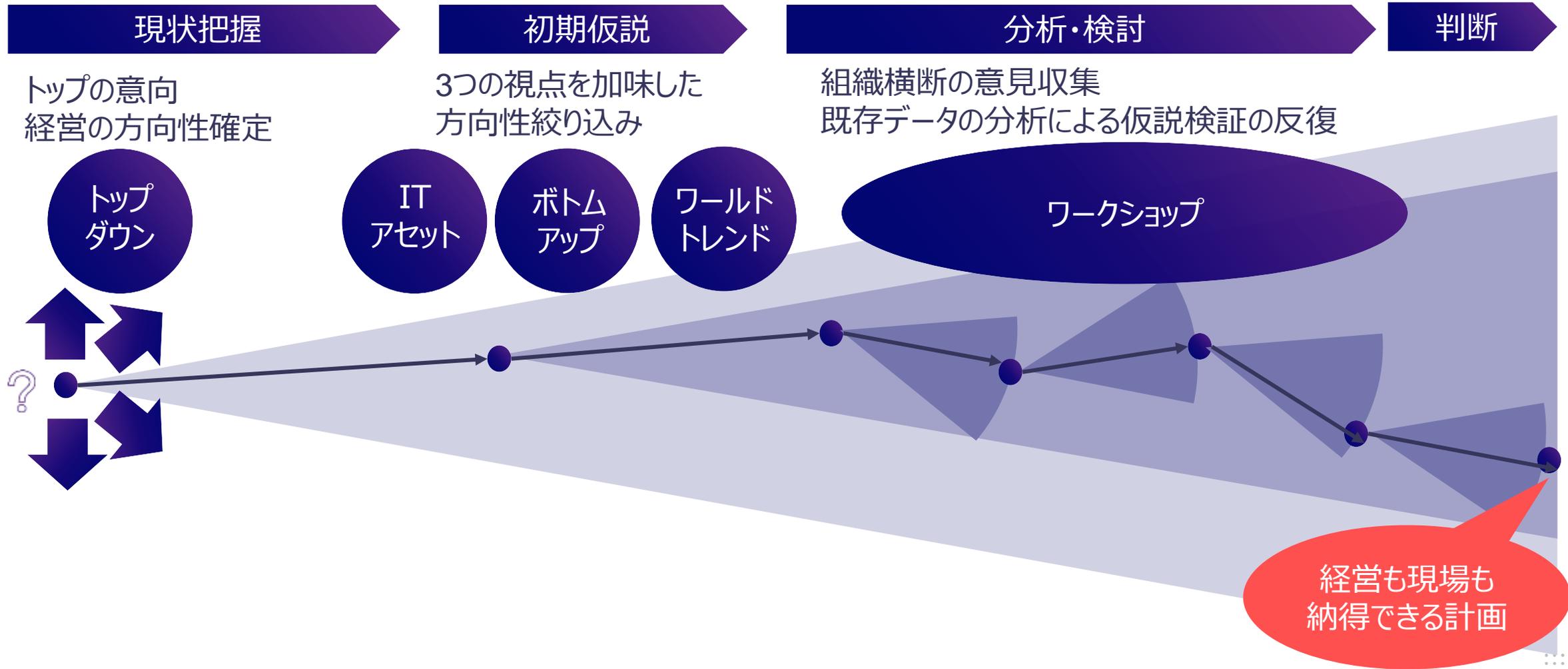
DXロードマップ



※各フェーズでの主要な役割を記載しています。

共創型はアジャイルな探索型の取り組み

正解の見えにくいDXの施策・計画検討を、仮説検証を短期間で繰り返し行うことで
経営も現場も納得できる組織にフィットした計画にチューニングしていきます。



DX実現のつまづきとなる4つのポイントをロードマップの策定を進める過程で解消します。

1

コミットメント（全員が協力して進めるプロジェクト） ➡ ビジョンの浸透

経営層の課題や事業の成長機会は社員に周知されているか、全ての社員の皆様がデジタル変革の実行に協力頂く事が非常に重要

2

クロスファンクション（全社横断） ➡ 全社横断の活動

バリューチェーン全体でデジタル変革を実行するために、各部門がクロスファンクションで実行することができるか

3

ビジネスインパクト（収益貢献） ➡ 投資対効果の可視化

問題点と成長機会は、労力を費やす価値があるか。課題に基づき、高い効率性を実現するデジタルプロジェクトを実行する必要性がある

4

スピード（即効性） ➡ 透明で合理的な判断

多くのデジタルテーマが存在するにもかかわらず、限られた予算とリソースで合理的な優先順位をつけるにはどうすればよいか

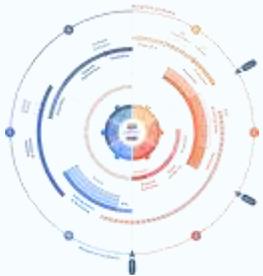
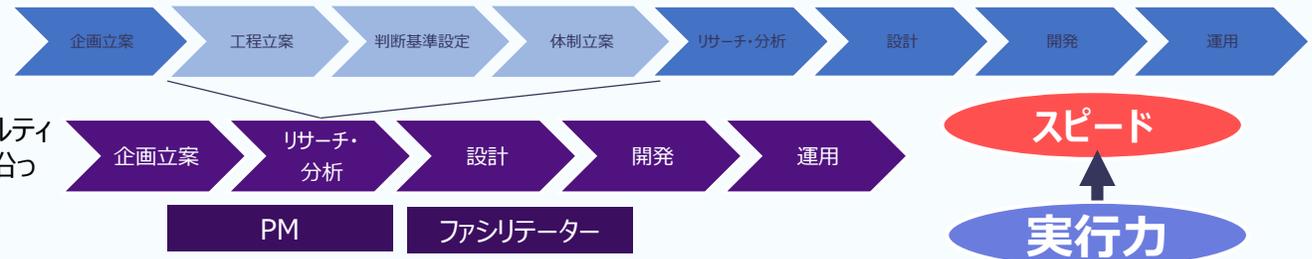
サービスのターゲット

短期間で確実にDX推進し、様々なエッセンスを注入して、トータルサポートします。



スピード

案件毎に取り組む工程を立案する標準的なコンサルティングと異なり、実績のある枠組み=フレームワークに沿って、短期間で確実にDXを推進します。



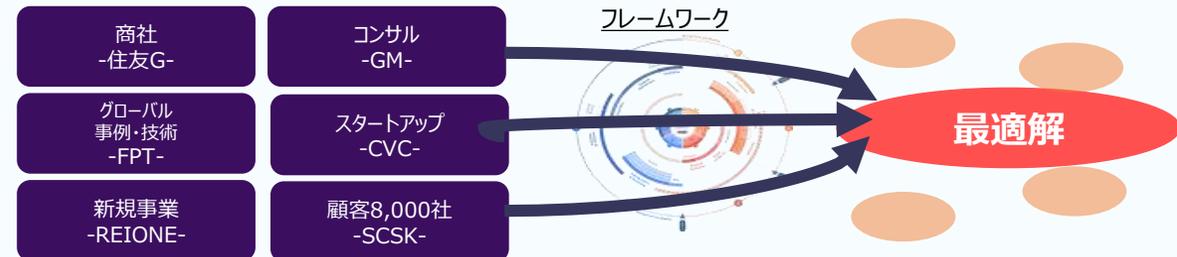
トータルサポート

DXソリューションの浸透や、サービスリリース後のアップデートまで、ITサービスパートナーとしてトータルサポートします。



様々なエッセンスを注入

SCSK社内外スペシャリストをDXプロジェクトにつなぎ、広い視点・深い知見をもって最適解を導きます。



新たな共創のステージへ

新しいビジネスチャンスを生むとき、ITは必ずや大きな推進力に。
私たちSCSKは、専門性の高いビジネスノウハウと
常に時代のニーズを先読みした高付加価値ITサービスで、お客様の課題を解決します。



全社営業統括部門
DX戦略営業センター
DX戦略営業第三部



DX推進支援プログラム担当

dx-program-sales-staff@ml.scsk.jp

SCSK株式会社
〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 豊洲フロント

