

# DXレポートから導いた3Kシステムのモデル化と評価

太田理絵(日本電子計算株式会社)  
 香月翔一(東芝デジタルソリューションズ株式会社)  
 増本和行(株式会社NTTデータアイ)

## DXレポートの課題

経産省発行のDXレポートを用いてDXを推進するには、以下の課題がある。

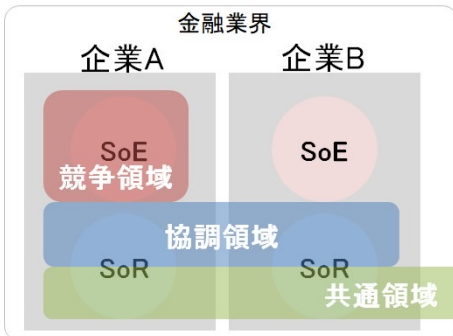
- DX推進の対応策が曖昧
  - 「DX実現後のITシステムの姿」の記述がない
  - ITシステムの領域の定義が明確でない
- DXレポートの版やDXに関する様々なレポートにおいて、DXの定義が異なることも課題となった。

## 「要求工学」「アーキテクチャ」シリーズの手法の適用による解決

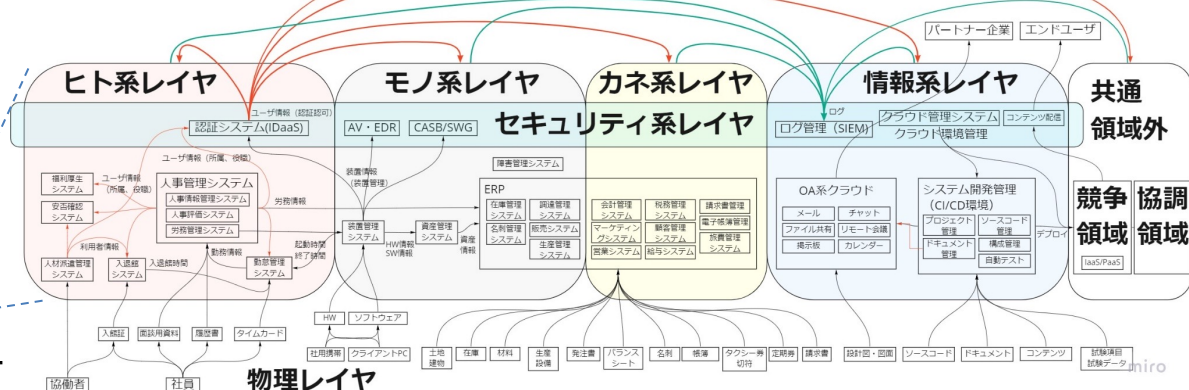
我々はDXとは「デジタル技術を使って企業価値を高めること」と定義し、DX実現後のITシステムの姿をカスタマージャーニーマップ等を用いて要件抽出を行い、グラフ表現によるモデル化を行った。これにより「3Kシステム」が得られ、ATAMを用いてアーキテクチャの妥当性を評価し、ITベンダーとして本モデルを提供するビジネスモデルの検討も行った。  
 成果である「3Kシステム」を課題解決のモデルとして提案する。

## 3Kシステムモデルの提案

### ①ITシステムの領域を定義



### ④グラフ表現によるモデル化



### ②DXレポート未定義の共通領域に着目しモデル化を検討

③DX実現後に求められるモデルの要件を定義  
**共通領域 (Kyotsu)**において  
 「ヒト・モノ・カネ・情報」の経営資源 (Keiei) の各システムが  
**強固 (Kyoko) なセキュリティ**を有した上でシームレスに連携するモデル

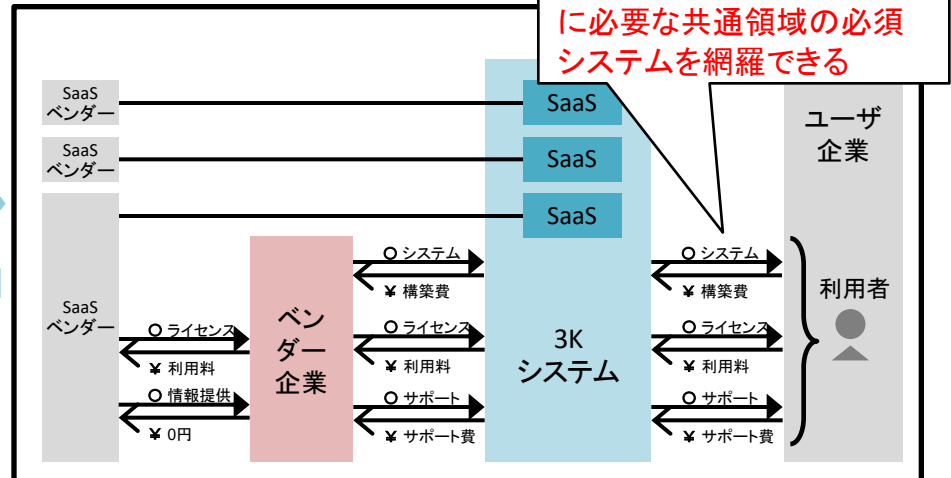
「3Kシステムモデル」と命名

**3Kシステムによって得られる効果**  
 アナログ作業をデジタル化、システム間を連携  
 → 無駄な事務作業を削除  
 → デジタルトランスフォーメーションを行う時間が  
 増え、モチベーションと生産性が向上  
 ⇒ **企業価値を高めることが可能となる**

## ビジネスモデルの評価

ビジネスモデルを検討し、3Kシステムの提供はITベンダのビジネスとして成立すると評価

<b>KP 協力者</b> 主要パートナー ・SaaSベンダー	<b>KA 主要活動</b> 価値提供のためにやるべきこと ・SaaSノウハウ蓄積 ・現場分析 (コンサルティング) <b>KR 経営資源</b> 価値提供のためのリソース ・3Kシステム構築技術 ・ブランド力 ・優秀な人材	<b>VP 価値提案</b> 顧客への価値提供 ・3Kシステムのみで、DX実現に必要な共通領域の必須システムを網羅できる ・DXに必要なシステムをレガシー化の心配をすることなく利用し続けることができる	<b>CR 関係</b> 顧客との関係構築法 ・コンサルティング ・構築の受託 ・運用サポート <b>CH 販路</b> サービスの届け方 ・講演会、セミナー ・営業	<b>CS 顧客セグメント</b> 顧客は誰か 自社のDXがうまく進められず困っている企業 (自社で3Kシステムを構築できない、内製化の技術力に不安のある企業)
<b>C\$ コスト構造</b> 価値を提供するためにかかるコスト ・SaaS利用料 (再販分) ・開発費 ・人件費		<b>R\$ 収益の流れ</b> マネタイズプラン ・3Kシステム構築費 (受託開発) ・SaaS利用料 (再販分)		



### 今後の課題

- ・各レイヤにおける各機能のSaaSの比較・選定を行い、実際に動作させて検証(PoC)を行う
- ・収益シミュレーションによりITベンダーに利益が出ることを検証する