

DX企業へなるためのクラウドプロキュアメントシステムの提案

阿部 恵理子(東芝インフォメーションシステムズ)
 井上 元気(福島キヤノン)
 小野村 明宏(NTTデータ・アイ)
 鈴木 惇也(富士通)

DX出来ない現状の課題

DX企業のあるべき姿に到達するまでには、今あるデジタル資産を活用しながら収益向上に向け新たなサービスを生み出すことが必要であるが以下の企業課題がある。

- ・企業が持つ**資産とDXを繋げて活かす**ためのパイプ役が不在である。
- ・前例がなく**新たなアイデアを生み出す難しさ**がある。

手法・ツールの適用による解決

ペルソナ分析とAs-Isを整理し、「**データを活用してDXを実現したい**」などの**ペルソナの悩み**を洗い出し、悩みを解決できるTo-Be像として**クラウドプロキュアメントシステムを提案**した。

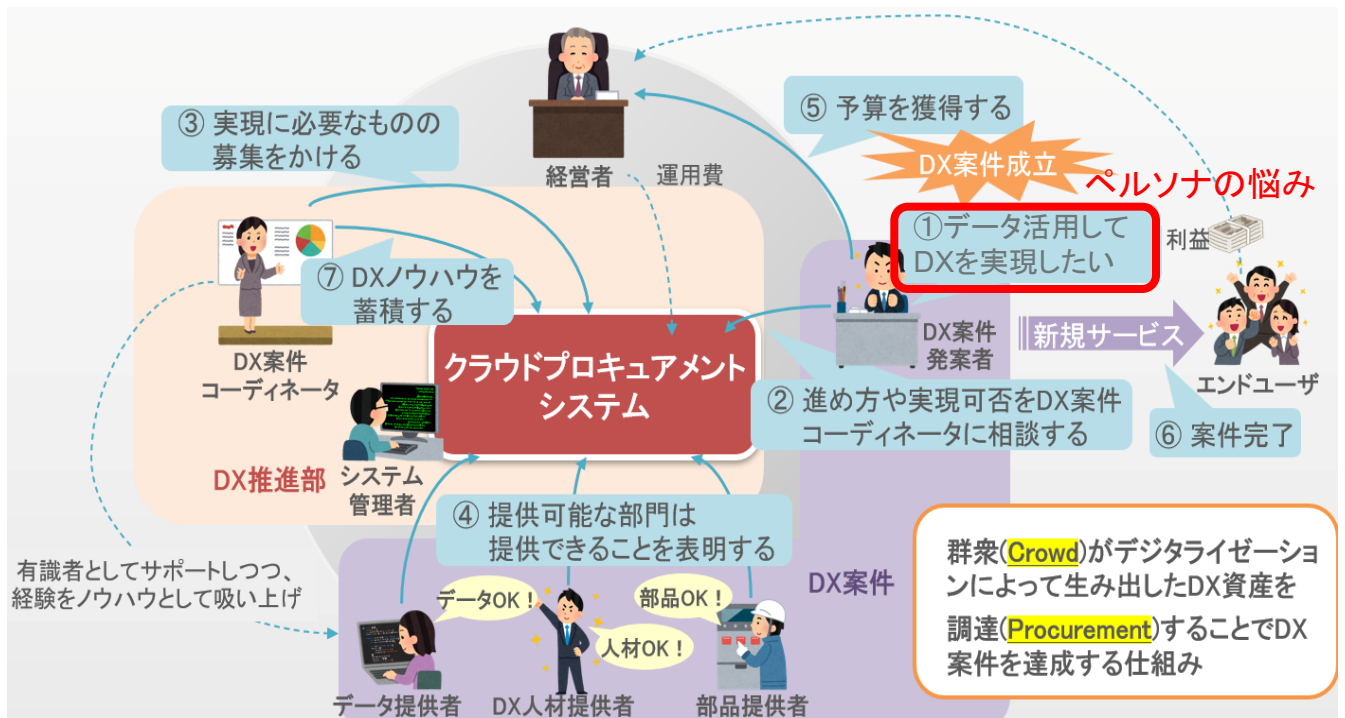
ステークホルダ分析で関係者を洗い出し、BMC (Business Model Canvas) でビジネス構造を可視化し、クラウドプロキュアメントシステムの提供価値を明確にした。

モデル化・アプローチ

企業の資産が利活用され関係者を巻き込みつつ利益を出しながら、参画者のDXスキルも向上できるシステム = 「クラウドプロキュアメントシステム」を考案。DX案件を発案しようとしているユーザをペルソナとして定義し、サービスをリリースするまでのイメージ図を作成。

ペルソナ分析で洗い出した悩みに対し以下のように解決

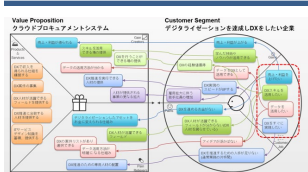
- ・データの活用法を**DX案件コーディネータに相談し案件化**
- ・自担当にノウハウや技術、人材が無くても**調達することでDXを実施**
- ・学んだ最新技術やノウハウを**新規サービス創出時に活用**



評価

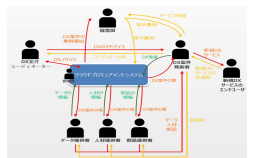
VPC (Value Proposition Canvas)

ペルソナの悩みがシステムから提供される価値によって解消されていることを評価できた。



CVCA (Customer Value Chain Analysis)

各ステークホルダ同士がWin-Winでお互いが価値を提供し合える関係であることが評価できた。



企業課題に対する評価

- クラウドプロキュアメントシステムがパイプ役となることで企業の資産が利活用され各ステークホルダを巻き込みつつ継続的に利益を出せるようになった。
- DX案件発案者がクラウドプロキュアメントシステムとおし、DX案件コーディネータに相談することで新たなアイデアを生み出せるようになった。

今後の課題

- 異常、例外のパターンの洗い出しと対策の整理
- 仕組みが必要とするスキルセットの定義
- 再利用可能な資産とするための標準化検討
- 収集するノウハウの選定と効果的な活用方法の検討