

- DXリスタートを支援するアセスメント&プランニング -

# 『DX Pit-In』

サービスのご紹介（簡易版）

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

DXビジネス推進事業部

DXコンサルチーム



DXの課題  
特定／解決を  
サポート

DXへの取り組みや事業状況から  
自社自部門の課題を特定



実現可能性が高い  
「戦略のヒント」を  
提案

アセスメント後、次フェーズ 戦略の具体化、  
DXを着実に進める支援などを提案



約6週間で  
スピーディーに  
1work 4mtg

作業ステップは、ヒアリングシート記入1回、  
ミーティング4回だけ

## アウトプット「戦略提案」



# 『DX Pit-In』 (読み方:ディーエックス・ピットイン) サービス

DXリスタートを支援する  
アセスメント&プランニング



## アウトプット「アセスメント結果サマリ」



### Step1(mtg)

キックオフ



アセスメントの流れを説明

### Step2(work)

事前  
ヒアリング



事前ヒアリングシートへの回答

### Step3(mtg)

インタビュー



事前ヒアリング回答内容を  
基に深堀り

### Step4(mtg)

中間報告  
討議



課題の特定、解決施策による  
戦略素案の説明、討議

### Step5(mtg)

最終報告  
戦略提案



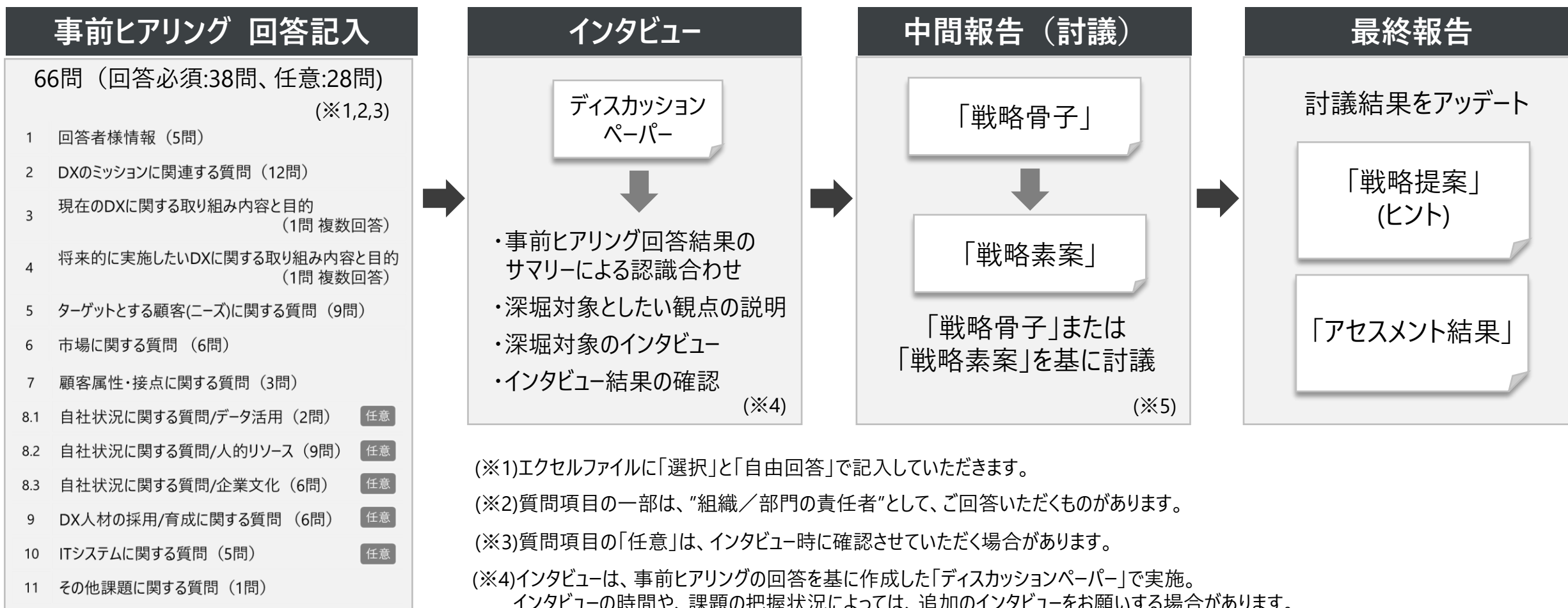
アセスメント結果最終報告、  
「DX戦略のヒント」提案

## ■期間は、約6週間(※)、1回の回答記入と、キックオフを含めた計4回のミーティングを予定。

(※)事前ヒアリングシートのご回答をいただけるまでの期間や追加でミーティングが発生した場合はその限りではございません

Step	概要	形式	時間(予定)	お客様	弊社(CTC)
キックオフ	<input type="checkbox"/> お客様にご参加、ご対応いただきたいタスク ・アセスメントの流れ、ゴールについての認識あわせ ・事前ヒアリングシートの説明(質問項目の背景、回答観点など) ・スケジュールの説明	ミーティング①	約1時間	○ ミーティング参加	○
事前ヒアリング	<input type="checkbox"/> お客様にご参加、ご対応いただきたいタスク ・事前ヒアリングシートへの回答	回答作業	約1～3時間	○ 回答の記入	—
インタビュー	・事前ヒアリング回答結果受領 ・回答内容の確認、インタビューの準備	準備作業	—	—	○
	<input type="checkbox"/> お客様にご参加、ご対応いただきたいタスク ・事前ヒアリング回答内容を基にしたインタビュー ※インタビューの時間や、課題の把握状況によっては、追加のインタビューをお願いする場合があります	ミーティング②	約2時間	○ ミーティング参加	○
中間報告(討議)	・アセスメント結果のまとめ、戦略骨子、素案の策定	準備作業	—	—	○
	<input type="checkbox"/> お客様にご参加、ご対応いただきたいタスク ・DX戦略についての骨子、素案説明/討議 ※2回に分けて実施させていただく場合があります	ミーティング③	約2時間	○ ミーティング参加	○
最終報告	・アセスメント最終報告のまとめ、戦略提案の策定	準備作業	—	—	○
	<input type="checkbox"/> お客様にご参加、ご対応いただきたいタスク ・討議内容を踏まえたアセスメント最終報告、DX戦略のヒント「戦略提案」の説明	ミーティング④	約1時間	○ ミーティング参加	○

## ■事前ヒアリングシートへの回答から、最終報告までの流れ



（※1）エクセルファイルに「選択」と「自由回答」で記入していただきます。

（※2）質問項目の一部は、“組織／部門の責任者”として、ご回答いただくものがあります。

（※3）質問項目の「任意」は、インタビュー時に確認させていただく場合があります。

（※4）インタビューは、事前ヒアリングの回答を基に作成した「ディスカッションペーパー」で実施。  
インタビューの時間や、課題の把握状況によっては、追加のインタビューをお願いする場合があります。

（※5）「戦略骨子」または「戦略素案」を基に、お客様の考えを確認し、意見交換や要望事項などを討議。  
2回に分けて実施させていただく場合があります。

## DX戦略のヒント資料「戦略提案」を提示

・事業別×DX方針（公開情報）にて、現状の事業課題を整理。

	オフィス	新規事業	印刷	製造・物流・産業
xxxデジタル	xxxデジタル	xxx	xxxグラフィック	xxxインダストリアル

**・現状の課題整理  
・DX取り組み状況**

・ Xxxグループ全体でのパートナーの統合管理を実現したいが、パートナー管理の在り方が設計できていないためプロジェクトの進捗が悪い

・現状は、各事業毎の最適化が前提になっており、顧客データやパートナーの販売データ（商談データ）がサイロ化されている状態。  
・将来的には、この顧客データ/パートナーデータを統合管理することにより、既存の顧客への販売力強化を狙うべきである。

**課題解決後の将来像（TO-BE像）**

顧客管理・販売管理は「可能な限り自動化・システム化」することで、このKSFを磨きこむことができる。

技術・商品力  
営業/マーケティング力

顧客管理・販売管理は「可能な限り自動化・システム化」することで、このKSFを磨きこむことができる。

・実現に向けた課題は、  
① 主幹組織が存在しないこと ② 現場が運用業務のイメージがつかない ③ 統合IDが存在しないことの3点である。

**実現に向けた課題**

TO-BEの全体像

**実現にあたっての課題**

- 主幹組織が存在しない
- 主幹部署が存在しないことにより、PJTが発足できない
- PJTが発足したとしても主幹部署を独立させていけない限り、全体最適な動きにはならない可能性があるため、組織は慎重に検討する必要がある
- 統合IDが存在しない
- 各情報を統合するためのキーとなる統合IDが存在しないため物理的にデータを紐づけることができない
- 全事業部での利用を想定した場合の統合IDの構築方法及び統合IDと情報の紐づけ方の検討が必要

・ヒアリングにおける現状課題を整理し、その主要因（ボトルネック）を検討した結果、大きく、  
① 顧客購買データの未統合 ② パートナー販売データの未統合が課題である。

**課題解決の施策（優先）**

現状の課題  
主要因（仮説）  
打ち手

各商品の利用状況を把握できず、適切な提案タイミングを把握できていない

パートナー（リース会社）毎に対応の品質にバラつきがありCSの評価が上がりにくい

販売データ/商談データ等の管理基盤の構築

・これまで培ってきた「技術力」を事業KSFとして、販売網（パートナー及びリース会社）を拡充することで事業拡大を実現してきた。  
・上記のKSFに関しては、今後も変わらぬ貴重なアセットであり、さらに進化（深化）させていくことが必要。  
・顧客管理・販売管理は「可能な限り自動化・システム化」することで、このKSFを磨きこむことができる。

**解決の方向性  
・課題解決の根拠、妥当性**

現状の事業規模  
増大する領域  
営業/マーケティング力

外部リソースを使い効率的に実装した上で、営業/マーケティングに係る貴社従業員工数を下げつつ販売力強化を図るべき

・実現に向けたロードマップは以下の通り。

	FY2022		FY2023		FY2024	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期
組織組成						
業務設計						
運用高度化						

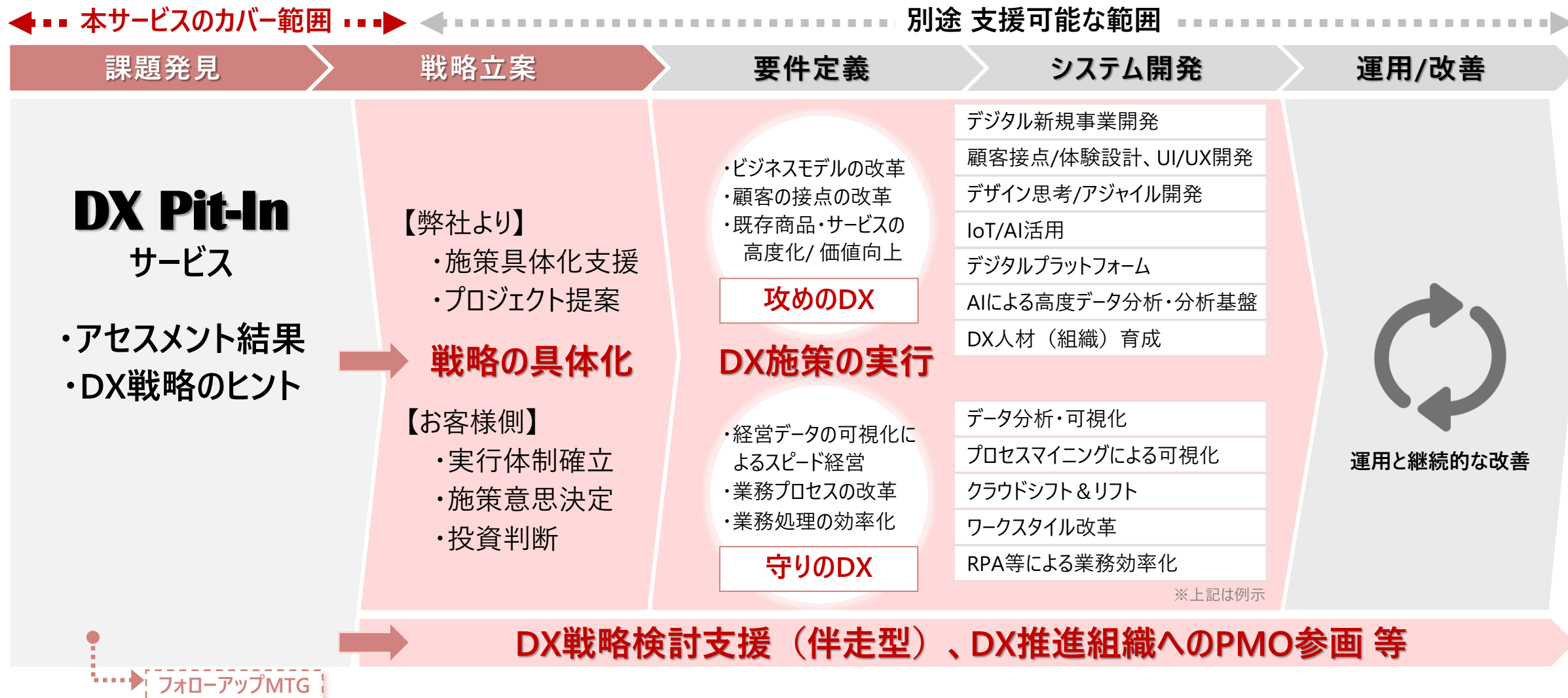
**解決施策のロードマップたたき台案**

初期運用モニタリング  
定着化施策の検討

各事業部  
各パートナーでの自走

※アセスメントの結果、課題やその要因によっては、変更する場合があります。

## ■最終報告後に、次アクションについての打ち合わせ「フォローアップMTG」も用意



## ■ 戦略コンサル、他アセスメントサービスとの比較

		本サービス (DX Pit-Inサービス)	戦略コンサルティングサービス	他アセスメント(自己評価)サービス
概要	概要	DXのアセスメントをベースに、事業課題を抽出し、ソリューションを提供する	数名のチームを組んで、事業課題を特定し、解決方針を検討する	DXを推進する体制がどれくらい整っているかを定量的に評価する
	費用	300万円で提供	数千万円～数億円	0円 ※設問表による自己評価
特徴	メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業課題の抽出がスピーディーに低価格でできる</li> <li>解決策の実行まで支援してくれる(別途要費用)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クリティカルな課題や課題の解決方針を示してくれる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DXが推進できているか、DX推進に必要な体制が整っているかが定量的にわかる</li> </ul>
	デメリット	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>費用が高い</li> <li>実行不可能な解決策を提示されることがある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>何がクリティカルな課題なのかの選定、課題に対する解決策の検討を自分たちで行う必要がある</li> </ul>
	DXアセスメント	○	△ ※「事業課題の抽出」の一部として実施	○
	事業課題の抽出	○	○	×
	解決策の実行	○ ※次フェーズとして別途ご提案	△	×

