

DX人材ってどんな人？

DXビジネス変革コミュニティ 第3回資料

2022.6.9

長野 聡

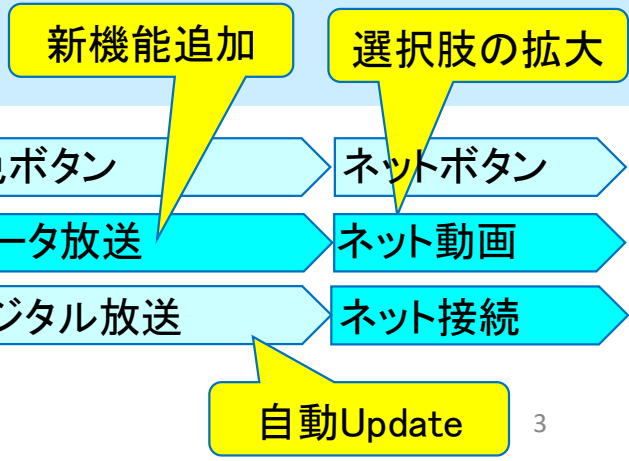
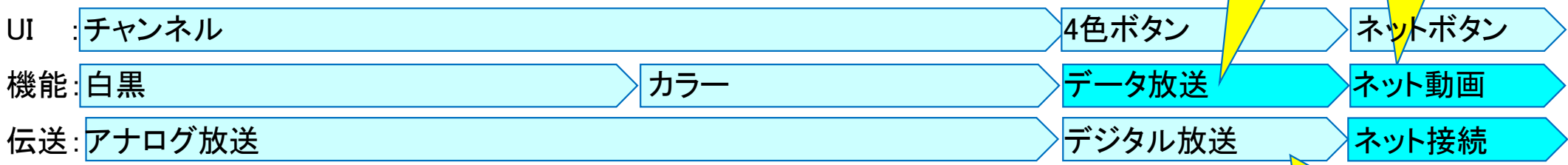
DXがもたらす変化

項目	現状	DX時代	備考
ソフト至上主義	ITシステムに閉じたもの	IT/OT全ての根底にソフトウェアが位置する	Software Defined **が、製造などすべての領域で
経営判断	KKD(感と経験と度胸)	DDK(データドリブン経営)	データに基づく各種判断
リーダーシップ	パワハラ型	戦略的リーダーシップ	平時のマネジメントは戦略的に、パワハラ型は緊急時限定
設計	過去の踏襲、修正	分析に基づく大胆な設計	新たな価値創出の可能性
製造	属人的	非属人的	後継者問題の解決
品質	不安定	安定	属人性排除による
人口減少対応	課題大	課題少	自動化導入などによる

などと、言われるが、今一つ実感がわかないのでは？

デジタル化で終わっているテレビ

- ・伝送手段がデジタル化されても機能がほとんど変化しない
- ・テレビはほぼ全世帯普及し、誰もが所有(近年減少気味)
- ・UIは長年変更されていない
- ・OSのアップデートなど端末管理を自動実施(デジタル放送)
- ・必要なコンテンツは放送局が時間毎に提供(プッシュ型)
- ・ネット接続もインプリ済で、ユーザが選択のみ可能



DX完成形の見本のスマホ

- ・電話のUI変更にも、**ユーザが追従**
- ・携帯は一人2回線以上普及し、**誰もが所有**
- ・OSの**アップデート**など端末管理を**ユーザが実施**
- ・必要なコンテンツ(=**データ**)は**ユーザが取得**
- ・欲しい**アプリ**は**ユーザが選択し利用**
- ・アプリの**UI変更**にも**ユーザが追従**



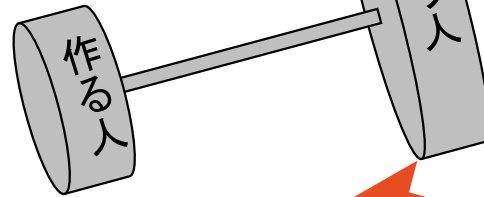
スマホとテレビの違いから見えるもの

項目	スマホ	テレビ	備考
手段	アナログ⇒デジタル	アナログ⇒デジタル	テレビはデジタル化(IT化)がゴール、スマホは、デジタル化は手段の一つ(のDX)
機能	通話⇒Mail⇒Web⇒アプリ利用へと拡大	映像(白黒⇒カラー)⇒データ放送⇒ネット動画 概ね同じ	スマホはPF化したが、TVはデジタル化(手段の変化)に留まった
アプリ	ユーザ選択導入・利用 拡張性高い	製造時固定(一部除く) 拡張性低い	スマホは新たな価値を創出、テレビはコンテンツ消費のみ、PC:WPの様な感じ
環境(OS)	専用⇒汎用	専用(一部除く)	オープン化はPFの近道
事業者	限定⇒PF化で多様化	限定的	PF化の有無が参入者の多様化が影響(放送は規制も一因)
アップデート	ユーザ実施	端末実施(自動)	IT管理部門の無しと有り DX時代はIT部門無くなると
ユーザの価値	多様なアプリにより多様な価値を創出(作る人と使う人の均衡)	コンテンツの消費(作る人主導)	作る人と使う人のバランス
使い勝手	ソフトウェア更新で変更可	製品化段階でほぼ固定	アジャイル的とウォーターフォール

DX成功には、作る人も、使いこなす人も育成が必要

価値共創型

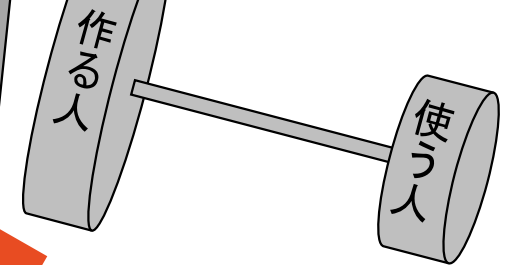
データ消費型
(TV等)



作る人

使う人

システム利用型
会計システム等)



作る人

使う人



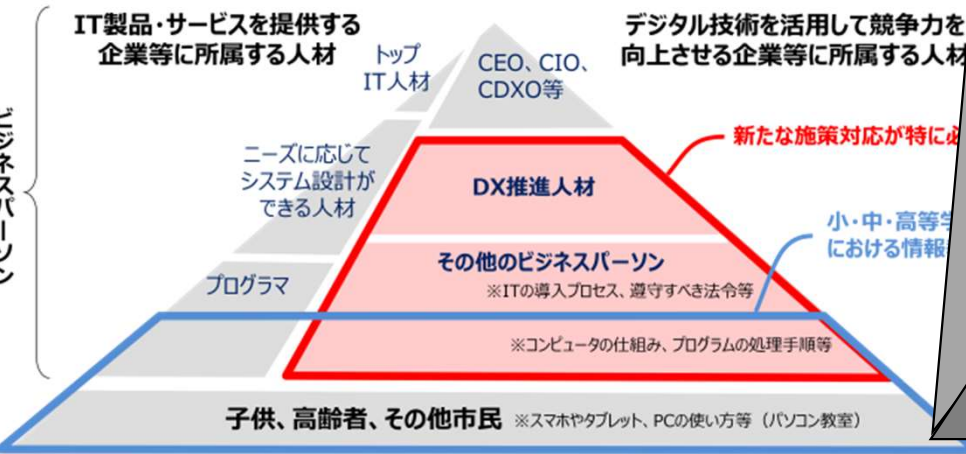
DX成功

DX推進人材

DX利用者

DXリテラシー

下図出典: デジタル社会の人材像: METI Webより
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/skill_standard/main.html



本論は主に作る側の話だが、**両輪であることを忘れない**

求められる人材像の変化

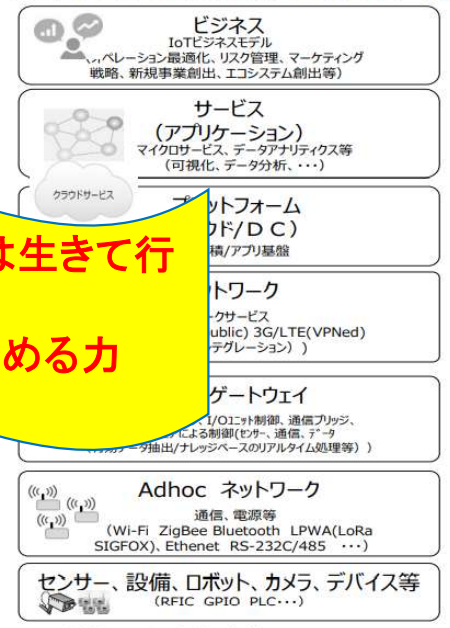
- ITSSは、各種IT関連サービスの提供に必要とされる能力を明確化・体系化した指標として策定
- 第4次産業革命に向けて求められる新たな領域の“学び直し”の指針として ITSS+を策定
 - 従来のITスキル標準(ITSS)が対象としていたIT従事者のスキル強化(リスキル)に活用されることを想定
 - ITSS+は、「データサイエンス領域」「アジャイル領域」「IoTソリューション領域」「セキュリティ領域」について策定

職種	マーケティング	セールス	コンサルタ ント	ITアーキテ クト	プロジェクト マネージャ	ITスペシャ リスト	アプリケー ション 開発シス テムシリ スト	ソフトウェア オペレータ	カスタマー サービス	ITサービ スマネ ージャ	エディタ リ	
専門分野	マーケティング戦略 販路拡大 マーケティング コミュニケーション マーケティング マーケティング マーケティング	営業戦略 顧客管理 営業促進 営業支援 営業分析 営業改善	経営戦略 組織設計 人事管理 労務管理 労務改善 労務分析	システム設計 システム構築 システム運用 システム改善 システム分析	プロジェクト管理 プロジェクト推進 プロジェクト支援 プロジェクト分析	業務システム 業務システム 業務システム 業務システム 業務システム	システム管理 システム管理 システム管理 システム管理 システム管理	基本ソフト ハードウェア ソフトウェア ソフトウェア ソフトウェア	顧客対応 顧客対応 顧客対応 顧客対応 顧客対応	運用管理 運用管理 運用管理 運用管理 運用管理	オペレータ オペレータ オペレータ オペレータ オペレータ	システム管理 システム管理 システム管理 システム管理 システム管理
レベル7												
レベル6												
レベル5												
レベル4												
レベル3												
レベル2												
レベル1												

一芸型
(I型)

DX時代、一芸では生きて行
けない？
⇒チームをまとめる力

IoTソリューションの技術要素・アーキテクチャ (例)



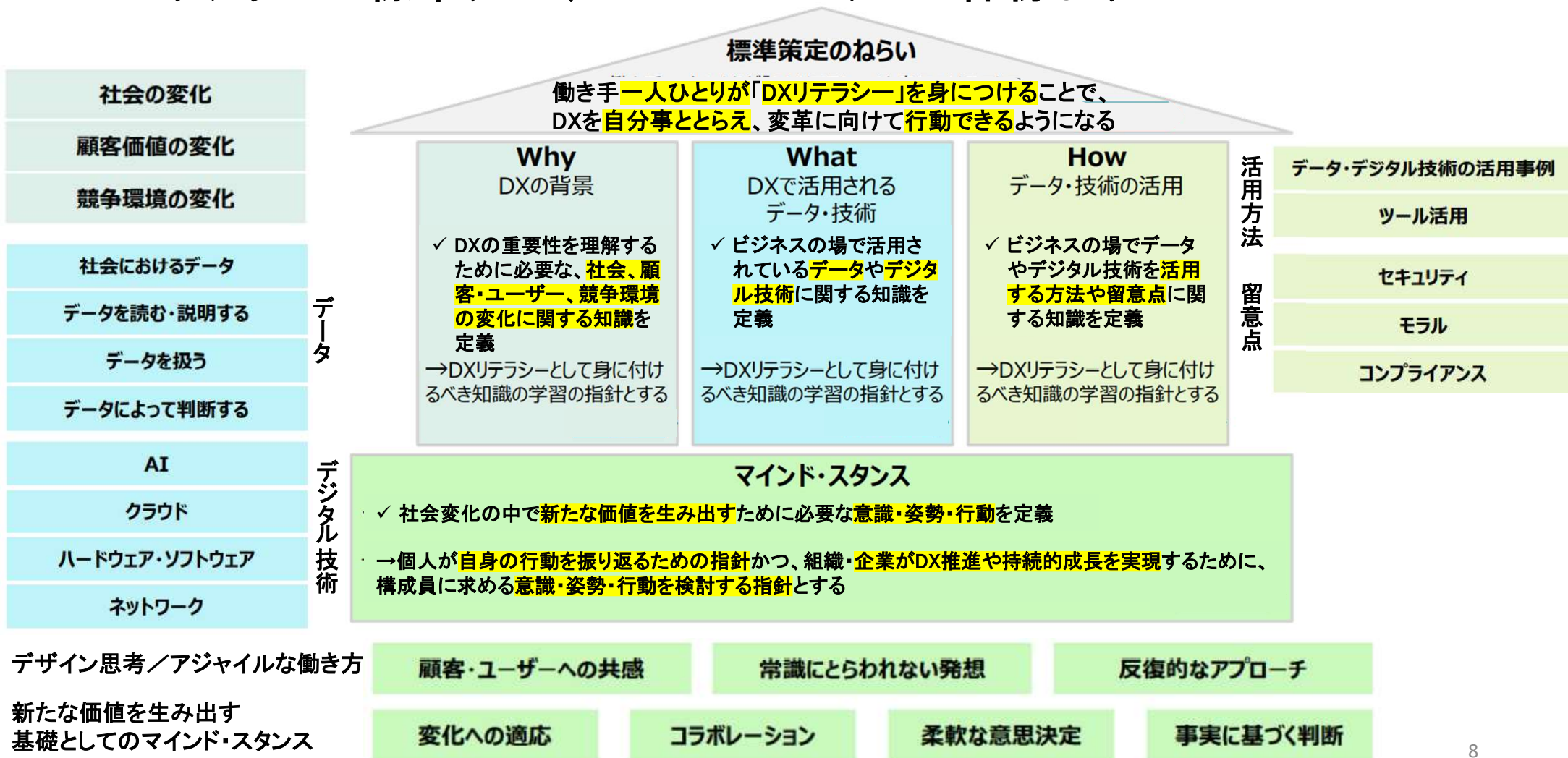
必要なロール (役割)



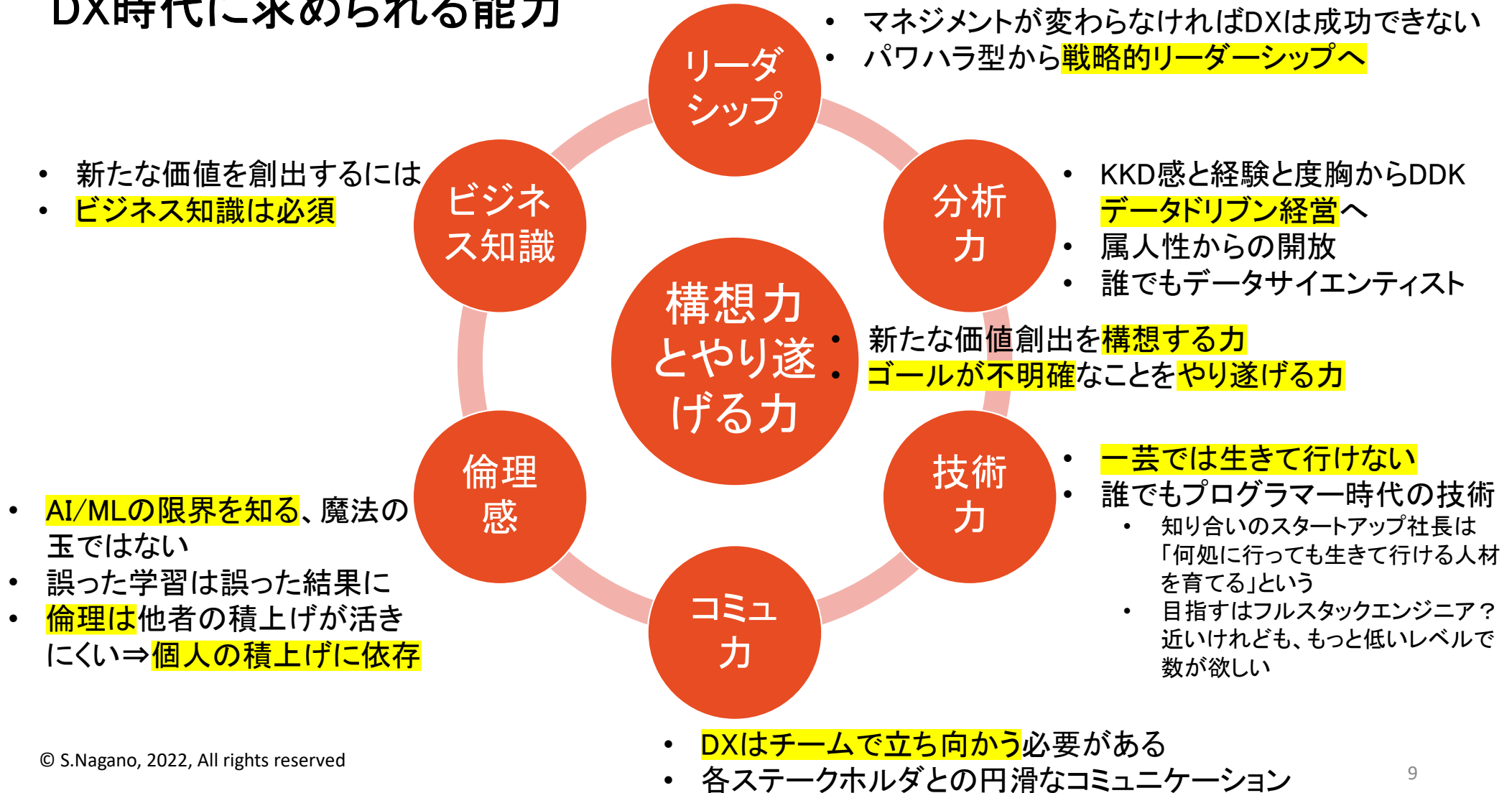
多芸型
(π型)

ITスキル標準V3 2011 2部: キャリア編, IPA, 2018

DXリテラシー標準(v1.0、2022/3 METI)の全体像より



DX時代に求められる能力



ビジネスモデル構想力を身に着けるには？

- 「新たな価値を創出するにはビジネスモデルの知識は必須」？、どうすればいい？
- 『自分が欲しいか？』を自問する
 - 自分が欲しくないものは他人にも売れないのでは？
 - 『儲け話』の勧誘があったら、『あなたは幾ら投資したの？』と聞くとほぼ撃退できる
- 『誰に、何を、どの様に、なぜ』をいつも考えるようにする、どこか欠けている場合は成り立たない
 - 誰に : お客さまは誰で、どんな特徴をもつのかお客さまか
 - 何を : どんな製品、サービスを
 - どの様に : お客様に届ける手段
 - なぜ : 何故、お客様は買ってくれるのか(価値はなにか)

詳細はビジネスモデルキャンバス等で分析するが、それ以前の問題多い
- 『真似をする！』が近道
 - 成功しているほとんどの事業の**ビジネスモデルはそれほど多くない**。
 - 成功しているビジネスモデルの種類は、10～55程度しかない。(諸説あります)
 - **自分のやりたいビジネスとこれらビジネスモデルをどう適用できるか**を考える。
- 『ネットワーク』を強化する
 - 人との出会いを大切に、様々な業種、職業の方々とネットワークを広げる努力をする
 - 素晴らしいネットワークは、情報をもたらしてくれる。(最先端情報や仕事も)
- 『先人の話を聴く』
 - 話し方、成功談、失敗談どんな内容も役に立つ
- 『人生の半分は貰う側、後半半分は返す側』という意識を持つ (先人の言葉)

以上