DX推進人材の育成事例集

トレノケート株式会社
営業本部

TRAINOCATE

2021年9月1日版

はじめに：デジタルトランスフォーメーションに必要な資質と人材育成

デジタルトランスフォーメーション(DX)とは

「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、**データとデジタル技術を活用**して、顧客や社会のニーズを基に、**製品やサービス、ビジネスモデルを変革**するとともに、業務そのものや、**組織、プロセス、企業文化・風土を変革**し、競争上の優位性を確立すること」

経済産業省 / デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン（DX推進ガイドライン）より引用

DXを実現するために期待される役割

経営層	部門横断的なオーナーシップとビジョンへの強いコミットメント
ビジネス推進	解決すべき課題を多角的に捉え、関係者を巻き込むサービス開発
エンジニア	テクノロジーを活用し、最短・最速で価値あるITサービスを構築・提供

＋

デジタルトランスフォーメーションは総力戦です。どこを起点にしても目指すべき成果を得るには、経営・事業・ITが三位一体となるためのオーバーラップしたスキル習得が必要です

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

DX推進人材　育成事例　目次

ページ	業界	事例概要	対象者
6	金融	ITリテラシー育成と事業部ITでの開発体制構築	Lv.1 全社員 Lv.2 リーダー層 Lv.3 推進層
7	出版	顧客のDXを推進する新規事業創出	営業・企画・品質部門
8	金融	事業部メンバーによるDX強化・ジョブローテーション	Lv.1 メンバー Lv.2 主担当 Lv.3 推進担当
10	エネルギー	業務部門からのデータ活用人材100名	業務部門
12	流通	DXによる事業立て直しに向けた社内ITコンサルタント	メンバー、マネージャー
15	情報	新規事業×デジタル人材育成	新規事業担当のITエンジニア
17	情報	DX提案エンジニア育成	ITエンジニア

各事例について、次ページよりご紹介いたします

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

DX人材育成のパターン

貴社の状況に合わせ、より成果に近づく研修をご提案いたします

事業会社

ビジネスサイド

ITリテラシー

- ✓ IT基礎
- ✓ ITトレンド
- ✓ データリテラシー

エンジニアサイド

デジタル技術

- ✓ クラウド
- ✓ データ分析・AI
- ✓ RPA

IT企画

- ✓ IT戦略・企画・RFP
- ✓ 要求定義・PM
- ✓ デザイン思考

IT事業者

エンジニアサイド

デジタル技術

- ✓ クラウド
- ✓ データ分析・AI
- ✓ アジャイル開発

ビジネスサイド

提案力強化

- ✓ デザイン思考
- ✓ 要求引出・問題解決
- ✓ 外内製分析

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

DX人材育成　パターン①

事業会社

ビジネスサイド

ＩＴリテラシー

エンジニアサイド

デジタル
技術

ＩＴ企画

IT事業者

エンジニアサイド

デジタル
技術

ビジネスサイド

提案力
強化

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

金融系　ITリテラシー育成と事業部ITでの開発体制構築

目的

1. IT知識を身に付け、今後発生しうる世代間のGAPを解消する
2. 業務・ビジネスにおける課題解決にデジタル知識を活用する
3. デジタルビジネスの立ち上げ・デジタルトランスフォーメーションを牽引する

ITリテラシーレベル

ビジネスで『活用できる』

ITの世界がイメージできる

レベル0：IT未学習

・ITへの関心がない
・IT知識を自身の業務に活かせていない

レベル1：全社員

ゴール
ITシステムの理解・活用

出来るようになること
1.　IT動向の理解
2.　ツールの操作向上

その為に・・・
- ◻ IT全体像の理解
- ◻ ITツールの活用

レベル2：リーダー層

ゴール
企画書・RFPの作成

出来るようになること
1．IT知識を業務へ活用する
2．デジタル企画を立案する

その為に・・・
- ◻ ITシステムの理解
- ◻ IT企画を立案
- ◻ デジタルビジネスへの挑戦

レベル3：推進層

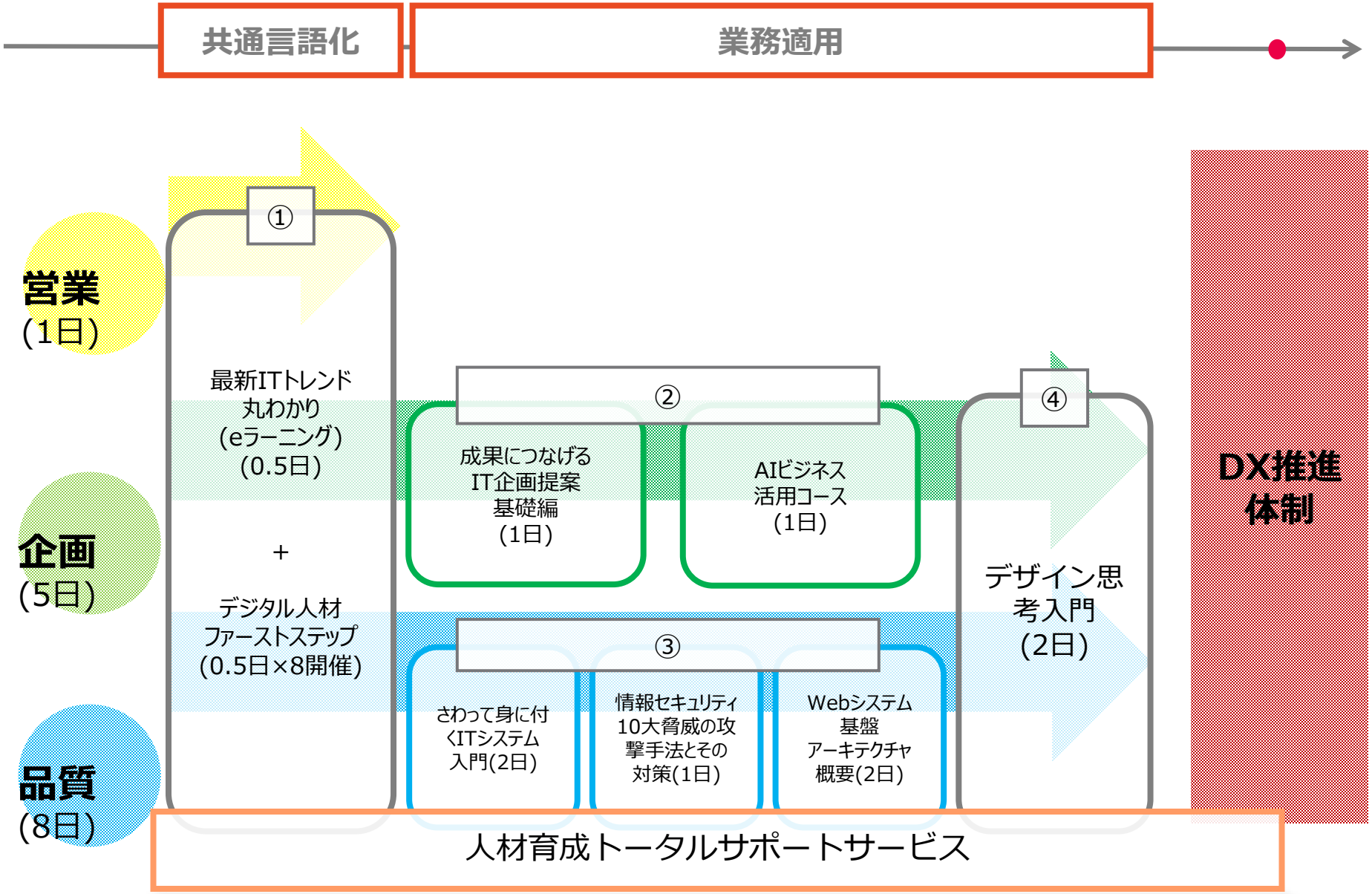
ゴール
デジタルビジネスの推進

出来るようになること
1. デジタルビジネスのPoCを推進する
2. 経営層との合意・コミットメントを得られる

その為に・・・
- ◻ デジタルビジネスの勘所理解
- ◻ 経営視点の獲得
- ◻ 自身の経験を振り返る

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

出版系　顧客のDXを推進する新規事業創出



Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

金融系　事業部メンバーによるDX強化・ジョブローテーション

ビジネスでの価値創出に必要なITを組織で実現するための育成をご提案いたします。

狙い

- ✓ IT部門へビジネス要求を正しく伝えるために、ユーザー部門のリテラシー強化
- ✓ よりベンダー様とIT価値創出をするために、IT部門のリテラシー強化
- ✓ オンライン研修を活用し、外部環境の影響を受けずに遅延のない全体育成

関連トピックとご提案テーマ

企画	課題特定	要求定義	構築	評価
✓ ビジネス分析 ✓ 投資対効果 ✓ (RFP)	✓ 原因分析 ✓ ゴール・KGI ✓ PM	✓ 要求一覧 ✓ ステークホルダー一覧 ✓ 業務フロー	✓ クラウド ✓ AWS ✓ API	✓ 受入テスト ✓ 運用
	①ビジネス要求		③クラウド	④受入評価 ※ユーザー部門様のみ

②PM

4カテゴリの知識・スキル強化を必要な役割ごとに
スキル育成のロードマップを設計

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

金融系　事業部メンバーによるDX強化・ジョブローテーション

役割	ユーザー部門様のスキルイメージ	テーマ	研修案	日数
Lv.3 推進担当	挑戦できる視座を持ち続けるために ・新しいサービスへの挑戦 ・新しいテクノロジーの活用 ・上記知識・スキルでレビュー力の向上と要望の具体化	ビジネス要求	【PDU対象】【4.5H×2回】デザイン思考入門 ～イノベーションを日常的に行うための思考法～	2日
		クラウド	Architecting on AWS (バウチャなし)	3日
		PM	【PDU対象】アジャイル・プロジェクト・マネジメント～プロダクトバックログの作成からプロジェクト運営まで～	2日
		受入評価	仕様書インスペクション～上流品質を高め手戻りを防ぐドキュメントレビュー技法～	1日
Lv.2 主担当	手を動かし独力で業務を進めるために、 ・IT企画の立案・精度向上 ・AWS、API活用を意識したサービスの構造理解 ・業務フローを意識した受入テスト・評価 ・上記知識・スキルでIT部門と円滑なコミュニケーション	ビジネス要求	【PDU対象】成果につなげるIT企画提案 実践編 ～承認される企画書を作ってみる～	2日
		ビジネス要求	【PDU対象】RFP作成と提案評価 ～最適なIT調達の実現に向けて～	1日
		クラウド	クラウドアーキテクト・ファーストステップ ～体系的に学ぶクラウド活用の全体像～	2日
		クラウド	AWS Technical Essentials 1 ～Amazon Web Services 機能概要～	1日
		受入評価	テスト設計(シナリオテスト)～業務フロー等を基に網羅的なテスト設計を習得～	1日
Lv.1 メンバー・候補者	支援を受けながら業務を遂行するために、 ・IT企画業務の全体像とポイント理解 ・クラウドの概念やビジネス価値とリスクを理解 ・受入と品質についての基礎知識 ・上記知識をベースにIT部門の説明理解	ビジネス要求	【PDU対象】成果につなげるIT企画提案 基礎編 ～企画提案の進め方～	1日
		クラウド	クラウドビジネスのいろは	1日
		受入評価	ソフトウェアテスト、基本の「き」～ゲーム感覚で楽しんで学ぶ品質・テストの基礎～	1日

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

エネルギー系　業務部門からのデータ活用人材100名

業務部門からExcelで終わらないデータ活用人材を100名育成

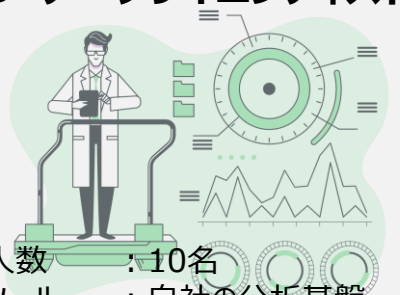
Lv.1　ビジネスパーソン

- ✓ 人数　：1000名
- ✓ ツール　：Excel
- ✓ 目的　：自身の業務効率

Lv.2　ビジネスドライバー

- ✓ 人数　：**100名**
- ✓ ツール　：**SaaS(AI / ML)**
- ✓ 目的　：**部署のビジネス改善**

Lv.3　データサイエンティスト



- ✓ 人数　：10名
- ✓ ツール　：自社の分析基盤
- ✓ 目的　：データ分析PJT推進

Lv.2人材育成プログラム（データ分析とAI開発の基礎スキル習得）

事前予習動画：AI の基礎

Day1

AI プロジェクトの企画

AI基礎知識と活用方法について理解を深め、AIプロジェクトの企画力を身につける事を目指します。

- ・AI、機械学習の基礎知識
- ・AI 活用のケーススタディ
- ・AI プロジェクトの企画

Day2

データ分析の実践

統計的な分析手法をExcelを用い実践します。また、BIツールの基礎的な操作方法を学びます。

- ・回帰分析の基礎
- ・因子分析とクラスター分析
- ・BI ツールの基礎

Day3

ツールを活用したAI開発

AI開発を通して、開発に必要な知識を網羅的に学びます。

- ・Azure Machine Learning の基礎
- ・データの前処理
- ・ハイパーパラーメータ調整
- ・モデルの評価指標

DX案件のパターン②

事業会社

ビジネスサイド

ＩＴリテラシー

エンジニアサイド

デジタル
技術

ＩＴ企画

IT事業者

エンジニアサイド

デジタル
技術

ビジネスサイド

提案力
強化

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

流通系　DXによる事業立て直しに向けた社内ITコンサルタント

情報システム担当者様が**外部パートナーと協力してビジネス価値を得られるようになる**事を目指し、
修正した育成プランをご提案いたします。

ポイント

- ✓ IT・コンサルティング・企画・上流工程・プロジェクトマネジメントについて、基礎～実践機会まで提供
- ✓ 事前学習のITパスポート範囲や研修間の**重複を割愛したコース設計**
- ✓ 社内コンサルタントに必要な**クリティカルシンキング・ヒアリング・プレゼンテーション・交渉スキル**研修を追加
- ✓ 配属前のプチ実践として**演習中心のスキル実践研修**を追加

スキルごとの育成の狙いとアプローチ

ＩＴ	ITパスポートで学習した内容の理解深耕を狙う。アプリケーションにおける、ネットワーク・データベース・プログラムの関係性を、手を動かして理解を深める。特にデータベース・SQLは配属直前で学習することで、配属後の活用を期待する。
コンサルティング	「社内ITコンサルタント」として活躍するための課題解決の基本的な方法を学習する。クリティカルシンキング・ヒアリング・プレゼンテーション・交渉スキルといったベーシックスキルは、スキル実践研修前に学習し、実践機会を通じた定着を図る。
企画・上流工程	IT企画・要求定義・基本設計の流れで学習する。IT企画・要求定義についてはメンバー・マネジャー共通学習項目とし、共通言語化を狙う。スキル実践研修では、ユーザー企業の課題と現行業務の改善提案を行うことで、配属後の業務イメージを掴むことを期待する。
プロジェクトマネジメント	3日間でプロジェクトの立上～終結までの必要な業務・成果物を学習する。スキル実践研修では案件報告から問題を見抜くためのレビューカについて、ケース課題を用いて学習する。

※配属後業務イメージやゴールイメージに合わせて、優先度はご意見お聞かせください

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

流通系　DXによる事業立て直しに向けた社内ITコンサルタント

5-7月に週2-4日の社外研修にて、**学習と実践機会を通じたスキル定着**を狙います

2021年5月 → 2021年6月 → 2021年7月 → ジョブアサイン

Phase1 基礎スキル定着

- さわって身に付くITシステム入門(2日)
- ITコンサルタントの養成(基礎)(2日)
- ITコンサルタントの養成(IT戦略)(2日)
- 成果につなげるIT企画提案基礎編(1日)
- ITプロフェッショナルのための販売・物流管理の基礎(1日)
- RFP作成と提案評価(1日)
- 要求定義(前編)(2日)
- 要求定義(後編)(2日)
- プロジェクトマネジメント(前・後編)(3日)
- クリティカルシンキング(1日)
- 徹底的に『聴く』力(1日)
- Getting Result Without Authority(2日)
- プレゼンテーション・スキル基礎(3日)
- 基礎から学べる実践SQL(2日)

Phase2 スキル実践

- 問題解決スキル実践ワークショップ基礎編(2日)
- プログラム・マネジャーのためのプロジェクトレビューカ (1日)
- IT企画・提案実践コース(2日＋事前課題あり)

：ITスキル
：コンサルティングスキル
：IT企画・上流工程スキル
：プロジェクトマネジメントスキル
：実践研修
※赤字：メンバーのみ受講
※青字：マネジャーのみ受講

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

DX人材育成のパターン③

事業会社

ビジネスサイド

ＩＴリテラシー

エンジニアサイド

デジタル
技術

ＩＴ企画

IT事業者

エンジニアサイド

デジタル
技術

ビジネスサイド

提案力
強化

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

エネルギー系情報子会社　新規事業×デジタル人材育成

新規事業をデジタルテクノロジーで推進するITエンジニアを対象に計8日間のオンライン研修

狙い

- ✓ デザイン思考・アジャイル開発・テクノロジーについて、ユニット内の共通言語化
- ✓ 1社で網羅的な学習により、各トピックの関連性を理解
- ✓ オンライン研修による遅延のない全体育成

関連トピックとご提案研修

共感
- ✓ ペルソナ
- ✓ インタビュー
- ✓ カスタマージャーニーマップ

問題定義
- ✓ PoV
- ✓ HMW

創造
- ✓ ブレインストーミング
- ✓ グルーピング

計画
- ✓ プロダクトバックログ
- ✓ スプリントプランニング
- ✓ ストーリーマッピング

試作検証
- ✓ SPA
- ✓ クラウド
- ✓ CI/CD

1.デザイン思考入門

2.アジャイルPM

3.SPA基礎

4.実践クラウド

DX人材育成のパターン④

事業会社

ビジネスサイド

ＩＴリテラシー

エンジニアサイド

デジタル
技術

ＩＴ企画

IT事業者

エンジニアサイド

デジタル
技術

ビジネスサイド

提案力
強化

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

大手IT事業会社　DX提案エンジニア育成

	ITソリューション	DX
カウンターパート	IT・購買部門	IT・購買・事業部・経営層
イメージ	✓ 基幹システムのリプレイス	✓ AI活用による新規サービス開発
利用技術の実績	✓ 実績が多く、品質保証されやすいものを好む	✓ 実績が少ない新技術にも挑戦
ゴールの解像度	✓ PJT開始前に顧客が明確にする	✓ PJTの中で成果を明確にしていく
期待される行動	1. 顧客のオペレーション理解 2. ニーズ・課題の把握 3. ITソリューションの提案	1. 業界におけるビジネスモデルと顧客特性の理解 2. ニーズ・課題・ビジョンを合意 3. 新規サービス・既存事業変革の提案

既存の育成施策も必要である一方、DXでは**成否を握る鍵が多い**

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

大手IT事業会社　DX提案エンジニア育成

アプローチ

既存の取り組みがさらなる成果をもたらすために…

① 若手層の更なる早期立ち上げ

② 既存顧客へのDX提案に必要なスキル育成

育成テーマ	①	②	コースコード	コース名	日数
ソリューションセールス実効策の習得	●		PSC0024G	【PDU対象】IT営業力の強化 基礎編 ～営業プロセスに基づく提案型営業～	2日
	●	●	PSC0025G	【PDU対象】IT営業力の強化 実践編 ～売れるIT営業の勘所～	2日
	●	●	AMC0048V	【PDU対象】バリューセリング ～顧客と良好な関係を継続するために～	2日
	●	●	SWC0032G	【PDU対象】要求引き出しスキル実践ワークショップ～潜在ニーズを探り、顧客の真のニーズを明確化するために～	2日
	●	●	BSC0033G	【PDU対象】問題解決スキル実践ワークショップ 基礎編 ～ロジカルな問題解決プロセスを活用し、納得感のある解決策を導くスキル～	2日
	●		BSC0043G	【PDU対象】ソリューション提案スキル実践ワークショップ 基礎編 ～説得力のある論理的な提案書作成のポイント～	2日
他者と関わり、成果を生み出すためのNext Actionを思考する	●		HSC0180G	【PDU対象】【1Day REAL】言いたいことをサクっと図で表わす技術 ～図解で説得力を高める～	1日
	●		HSC0185G	【PDU対象】【1Day REAL】「説明上手」と言われる人になる ～簡潔にわかりやすく説明するための10のルール～	1日
	●		HSC0197G	【PDU対象】【1Day REAL】徹底的に『聴く』力 ～顧客や利害関係者の話を深く掘り下げ、しっかり理解し、生産性を上げる～	1日
	●	●	HSC0198G	【PDU対象】【1Day REAL】仕事をスムースに進めるための「誰とでもうまくやっていく」関係作り ～多様性の時代の仕事術～	1日
AI/DXの推進とマネジメントを理解・体験する	●		MAC1001R	AIビジネス活用コース	1日
		●	MAC1002R	DX実践 データサイエンス活用コース	2日
		●	MAC1003R	ディープラーニングハンズオンコース	3日
		●	MAC1004R	機械学習実践コース	3日
コロナ渦を乗り越えるスキル	●		HSV0003G	【テレワーク実践】リモート・コミュニケーションの基本 ～離れていても周囲と円滑に業務を行うための、知恵と経験を得る～	1日
顧客の課題を見つける（オペレーション）	●		BSV0004V	【PDU対象】【オンラインLive】速習、DX実現の基盤「BPM」入門 ～BPM×RPAによる業務プロセス変革～	1日
提案⇒実行フェーズの落とし穴を理解する	●		PMC0117G	【PDU対象】【現場体験型】PMと営業のための企画・提案力 ～プロジェクト成功の鍵～	2日
「要求」の引き出し・妥当性評価・測定	●	●	PMC0151G	【PDU対象】プロジェクトマネジャーのためのビジネスアナリシス～要求の引出しとモデリング～	2日
顧客の課題を見つける（真因）		●	BSV0001G	【PDU対象】【オンラインLive】【4.5H×2回】アジャイル・プロジェクト・マネジメント概要 ～予測不可能（VUCA）な時代のプロジェクト・マネジメント～	2日
ゴールが見えないプロジェクトに立ち向かう		●	BSV0003G	【PDU対象】【オンラインLive】【4.5H×2回】デザイン思考入門 ～イノベーションを日常的に行うための思考法～	2日
外内製分析から深い洞察を得る		●	AMC0022V	【PDU対象】ストラテジックプランニング	2日

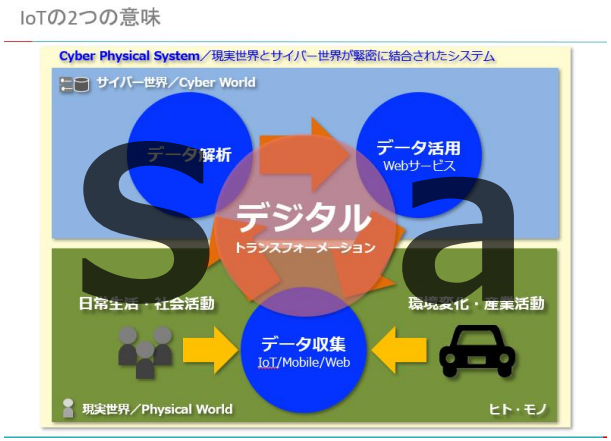
Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

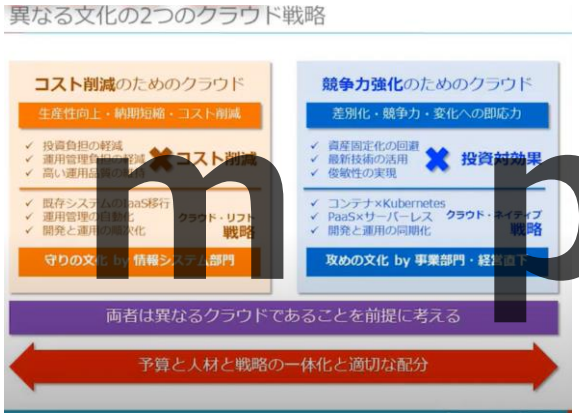
参考カリキュラム①　ITトレンドまるわかり (eラーニング)

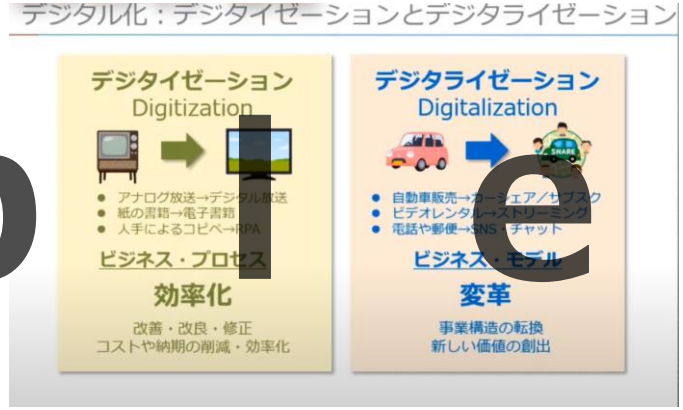
『デジタル技術がこれからどんな変化を強いるのか』を
ビジネスパーソン向けに解説します

ご提供事例

- ✓ **100年以上歴史のある会社をＤＸシフトするために、新入社員向けに提供**
- ✓ **ITに慣れてない社員もいる事業会社様で『ＩＴリテラシーの向上』を目的として提供**







Youtube サンプル動画は[こちら]よりご参照ください

※全編を期間限定でご覧いただける『お試しＩＤ』も発行可能です

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

参考カリキュラム② DXファーストステップ（1日）

自分自身とDXを紐づけ・利活用するためのマインドセットを醸成します

特徴

- ✓ 社会の変化や期待・デジタル技術の活用について、ITエンジニア向けではなく、**ビジネスパーソン向けの講義**
- ✓ ワークショップを通じて、自身の仕事のイマとコレカラを俯瞰し、**DXを自分事として捉える**
- ✓ 明日から取り組む指針「**私のDXファーストステップ**」について発表・行動宣言

詳細カリキュラム（Web）

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

参考カリキュラム③　AIビジネス活用コース（1日）

For Businessman

テーマ

シミュレーターを使ったAI体験型研修

AIの基礎知識と活用方法をシミュレーターを用い、体験を通して学びます。
最後にはAIサービスを企画するワークショップに取り組みます。

	トピック	項目
午前	イントロダクション AI 基礎と体験	・AI とは ・求められる人材 ・AI開発の全体像 ・データの種類とタスク ・AI と自動化 ・AI 導入までのロードマップ ・需要予測シミュレーター
午後	クラウドの活用 外観検査シミュレーター ワークショップ	・クラウドサービスの活用 ・データの可視化と分析 ・GUI で AI モデルの構築 ・画像分類、異常検知 ・Custom Vision で画像 AI 構築 ・API 連携で自動化 ・AI サービス企画

対象者

- AIの基礎的な概念やその活用事例について学びたい**初心者**の方
- AIを実現場で使うための、よりクリアなイメージを掴みたい方
- これからAIをビジネス現場に導入することを検討している方

研修のポイント

シミュレーターを用いて需要予測

その日の天気や来客者数を入力データとし、シミュレーターを用いて需要予測を行います。何をどのくらい発注すればよいか、どれくらい売れるかを最適化します。

AIサービスを考えるワークショップ

AIと自動化に関する知識を用いて、AIを活用した企画を考案する**ワークショップ**に取り組みます。課題からAIをどのように活用できるのかを考えます。

詳細カリキュラム（Web）

Trainocate Japan, Ltd. All rights reserved.

TRAINOCATE

本資料についてのお問合せ先

トレノケート株式会社
営業本部

育成事例　流通DX推進人材の育成事例

事例①：全社員がデータを活用し、業務改善/売上向上を推進するための教育プログラム

- ✓ **対象者**　流通業 全社員
- ✓ **狙い**　全社員のデータ活用リテラシー・スキルの向上
- ✓ **提供プログラム**　AI基礎(elearning)＋実データ活用研修(3日)

事例②：商品部・マーケティング部特化のAI活用研修

- ✓ **対象者**　商品部・マーケティング部　社員
- ✓ **狙い**　ID-POSデータを活用した棚割り改善やマーケティング企画設計
- ✓ **提供プログラム**　棚割り最適化研修（2日）＋ 販促最適化研修 (2日)

事例③：流通DXを実現するＩT部門育成

- ✓ **対象者**　IT部門への異動者
- ✓ **狙い**　DXを実現するための社内ＩTコンサルタント育成
- ✓ **提供プログラム**　IT基礎・ＩTコンサルティング・上流工程(IT戦略～基本設計)・PM(計29日)

育成事例　自治体との協業

事例①：自治体在住の学生へ次世代IT人材育成

- ✓ **対象者**　自治体在住の学生
- ✓ **狙い**　未来のグローバルICT人材輩出・自治体としてのPR
- ✓ **提供プログラム**　IT入門・ITトレンド・ビジネスマナーに関するeラーニング

事例②：コロナ渦の雇用確保のためのICTエンジニア育成

- ✓ **対象者**　40歳以下のビジネスパーソン
- ✓ **狙い**　IT分野での再就職
- ✓ **提供プログラム**　IT基礎・プログラミング・ネットワーク・インフラ実機研修

事例③：QOS向上のためのDX推進部門育成

- ✓ **対象者**　DX推進部門 数十名
- ✓ **狙い**　街・行政のデジタルシフト
- ✓ **提供プログラム**　デザイン・アジャイル・PM・クラウド・アーキテクト研修