

A series of thin, light blue wavy lines that flow from the left side of the slide towards the right, creating a sense of movement and modernity.

プロ人材が解説するDXにおける成功ポイント

DX推進を成功させるための 人材活用とは

株式会社みらいワークス

1. DXにおける成功の要諦
2. DXを取り組む上での課題
3. 【課題別】DXに必要なスキルと人材活用の成功事例
4. みらいワークスのご紹介





1. DXにおける成功の要諦



生産性向上や人件費の削減の為にDXを検討している経営者も多いですが、DX化は外部に丸投げするのではなく、当事者意識をもって取り組まなくては実現できません。また、既存のビジネスモデルなどの仕組みを大きく変える必要があります。一般的にDXに取り組んでいる事業会社は、下記のような3つの課題を抱えるケースが見受けられます。

DXに取り組む上での課題



① 経営戦略が曖昧



② DX推進人材の不足



③ ベンダーに丸投げの開発体制

これらの課題の**解決方法**を**DX推進のプロ人材**が解説します



2. DXを取り組む課題



陥りやすい課題

「ITで何かできないだろうか」などという
曖昧なビジョンのままDX推進を始める

「AIを使った新規事業」「RPAで業務改善」など流行りの手段が先行。
どのようにビジネスを変革させていくか、具体的な経営戦略が不明確なままDXプロジェクトを進めてしまう。

成功ポイント

流行に流されるのではなく、WHATとWHYに重点を置く

AIやRPAなどはあくまで手段であり、DXは**経営課題を解決**することが目的です。
常にここに立ち返ることが、DX成功の鍵になります。
具体的には、まず何が（WHAT）やりたいくて、それは**何故（WHY）**やりたいのかを考えることに重点を置くことが大切です。
経営者・現場責任者・実作者など、立場によってWHATとWHYは異なるため、
目線を合わせ**目指す方向を同じ**にすることで、DXプロジェクトが円滑に進みます。
さらに、DXは会社全体の意識を変革していく必要があります。
経営者がコミットし推進していくことも重要なポイントの1つです。

陥りやすい課題

自社が必要とするDX人材像が明確でない
または、理想のDX人材を求めすぎている

「DX推進」という広い定義で人材を探したり、
あらゆるスキル・経験・知識を有している万能なDX推進人材を求めたりしている。

成功ポイント

DX推進に必要な要素を分解し、チーム単位でDX推進をしていく

DX推進に必要な要素は3つです。

「①ビジネスモデルの再構築」×「②事業・システム開発」×「③プロジェクトマネジメント」

社内の人材で対応できる範囲、対応するのが難しい範囲を整理し、
社内の人材だけでなく、専門的なスキル・経験を有している外部の人材も活用しながら、
DX推進できるチーム体制をつくることが大切です。

また、小さく始め、事実 / 示唆を早期に掴み、改善を繰り返しながらDX推進をする
チーム運営も大切なポイントです。

陥りやすい課題

システムの全体像を把握しきれていないため
ベンダーの言いなりになってしまい、システムの刷新が困難

社内にITエンジニアを抱えず、自社の方向性もベンダーに丸投げしてしまいDXを社内の人材で進める体制が整っていない。
レガシーなシステムの全体像を把握しきれていないため、
経営課題の解決に直結したシステム刷新に時間がかかってしまう。

成功ポイント

ベンダーとユーザー企業がワンチームになって進める

DXではビジネスモデルから変えることが多いため、
既存の業務プロセスを支えるシステムを**根本から見直す作業**が発生します。
システムの全体像を把握していないと、システムの刷新に時間がかかってしまいます。
また、DXは規模が大きなプロジェクトなので、**不確実**なことが無数に存在します。
そのため、不確実性をいかに素早く、検証し続けながら進められるかが大切です。
経営者はDXを**自分事**とし、ベンダーと目的と方向性をすり合わせながら、
ワンチームとして進めることが重要です。



3. 【課題別】DXに必要なスキルと人材活用の成功事例



DX人材は市場全体でも希少価値が高く、**DX人材の採用は難しい**ため時間を要します。

一方で、自社で自分事化してDXを推進するためには、**社内の人材を活用**することが必要です。

社内の人材では補えないポジションに、外部のプロ人材を必要な期間活用することで、DX人材を社内で育てながら効率よくDXを進めることが可能です。

DX推進の課題に対する、必要なスキルと、プロ人材がDX推進を成功させた事例を踏まえながら説明します。

	経営戦略が曖昧	DX人材の不足	ベンダー丸投げの開発体制
成功ポイント	流行に流されるのではなく、WHATとWHYに重点を置いた経営戦略を作成する	DX推進に必要な要素を分解し、チーム単位でDX推進をしていく	システム導入経験者に相談しながら、ベンダーとワンチームで進める
成功のために必要な人材	論理的に課題を分析できる人材 分析結果をビジネス転換できる人材	ビジネスモデルの再構築できる人材 事業・システム開発できる人材 プロジェクトマネジメントできる人材	要件をシステムに落とせる人材 実現可能な設計ができる人材
必要な知見・経験	- 経営戦略 - 市場調査 - データ分析	- 新規事業企画/開発 - 業務可視化 / 業務改善プロジェクト	- システムの選定 - 要件定義 - ツールの設計
外部のプロ人材活用によるDX推進成功事例	事例① CEO直下での経営戦略壁打ち 事例② データに基づく意思決定の推進	事例③ 新たなビジネスモデルの構築 事例④ 既存業務の可視化と業務改善	事例⑤ SAP導入前調査とベンダー選定 事例⑥ CRMツール導入と営業強化

DX推進例



大手インターネットサービスプロバイダ 経営戦略の見直し

経営戦略を、CEOとディスカッションし、論点整理、
資料への落とし込みができる人材を探している。
経営企画室で、CEO直下のミッションに対応経験がある人材がなかなか見つからない。

ディスカッション

論点整理

資料作成

人材例



外資系コンサルティング
会社出身の事業企画、
サービス設計、業務設計等
を得意とする人材

経営戦略

サービス設計

業務設計

事業企画

ご経歴

外資系コンサルティング会社 PM
コンサルティング会社 PM

プロフィール

コンサルティング会社在籍時は、グローバル戦略策定、サプライチェーン戦略策定、経営・事業戦略と融合したIT戦略策定、ITプロセス・ガバナンス評価が専門領域。
その後、弁護士資格を取得し、M&A、事業提携、ビジネスモデル構築、法規制対応等の幅広いプロジェクトに参画している。

人材例



外資系コンサルティング
ファーム出身の
経営戦略策定
を得意とする人材

経営戦略

新規事業

仕組み構築

課題抽出

ご経歴

外資系戦略コンサルティングファーム アソシエイト
SNS運営会社 事業戦略部長

プロフィール

経営戦略策定・経営計画・新規商品開発支援・スタートアップの経営層支援等を得意とする。
クライアントの事業を構造化し、課題抽出・戦略策定・仕組み構築をリードしてきた。

DX推進例



大手製薬会社 データ分析とデータに基づく意思決定の推進

保有する各種データを分析し、データに基づく意思決定の推進をしたいが、データ分析の結果をビジネスに落とし込める人材が社内にはいない。

データマネジメント

データの品質チェック

資料作成

人材例



テキストマイニングや
データ分析、AIを用いた
システム開発経験が
豊富な人材

データ分析

AI

機械学習

システム開発

ご経歴

官公庁 データアナリスト
情報サービス系大手Sler データアナリスト

プロフィール

小規模チームのリーダーとして参画し、要件定義から実装、運用まで自ら手を動かしながら実行・推進することができる。
大手Slerでは機械学習汎用ライブラリの設計PJTに関与し、機械学習プロセスを分析の上、RやPythonによるライブラリの設計を実施した。

人材例



広告とWebサイトの
データ分析を得意とする
Webコンサルタント

データ分析

戦略策定

KPI設定

GTM設定

ご経歴

Webコンサル会社 データサイエンティスト
デジタルマーケティングサービス会社 Webプロデューサー

プロフィール

大手企業をクライアントとして、戦略策定・KPI策定・GA/GTM設定、カスタマージャーニーマップ策定、解析設定、アクセス解析などPDCAを回しながら継続的な改善を行う。

DX推進例



ソフトウェア開発会社 新たなビジネスモデルの構築

更なる事業拡大を見据えた大型資金調達の実現、インサイドセールスの構築を推進をし、さらに社内にノウハウを残せる人材を探している。
新たなビジネスモデルの立ち上げ経験がある人材をなかなか採用できない。

市場調査

インサイドセールス
企画立案

KPI設定

人材例



新規事業企画・立ち上げ、提供までワンストップで担当。現場での泥臭い営業から上流交渉まで幅広い実行力を有する人材

営業支援

新規事業

業務改善

CRM導入

ご経歴

美容関連会社 事業責任者
大手コンテンツ事業会社 副会長室室長

プロフィール

情報通信業にて、幹部候補として入社し、グループ全体に通じる業務を中心に経験し、業務改善、営業支援などにて貢献。
新規事業立ち上げに参画し、0→1の事業化を行い、マネタイズに関わる事業開発全般と事業推進とグループ子会社の社長を兼務。
インサイドセールスの立案から実行、CRM導入まで一人称で対応経験。

人材例



営業部の立ち上げから組織の基盤づくりを推進、営業マネジメント経験が豊富な人材

組織作り

新規事業

ITコンサル

マーケ

ご経歴

システム開発会社 マネージャー
デジタルコンサルティング会社 PMO

プロフィール

1人で営業部の立ち上げから組織の基盤づくりを推進し、6年で売り上げを30倍に拡大させた実績をもつ。
新規IT事業の企画設計から実現支援の経験も豊富。
直近では、大手総合商社でのデジタルマーケティング運営体制の構築に貢献。ITを活用した経営課題の解決が得意。

DX推進例



大手メーカー 調達業務の業務可視化と業務改善

売上規模を拡大に伴い、調達業務の可視化や業務フローの改善を行いたいが、既存の業務を俯瞰的に見れる人材が社内にはいない。

事業戦略策定

業務可視化

プロセス改善

人材例



業務改善

PMO

システム構築

資料作成

業務分析から
キャリアをスタートし、
テスト・リリース・
導入定着化など
スキルを拡げてきた人材

ご経歴

住宅メーカー工事原価管理システム PM
企業統合に伴うシステム統合支援 TL

プロフィール

製造業における生産管理、販売管理、店舗管理などの業務改善や、住宅メーカーにおける営業、建築、調達の業務改善にも従事。Excel、VBA、アクセスなどを駆使した業務効率化も得意で、業務的には物流・販売管理、原価管理に強い。

人材例



業務改善

PMO

BPO

新規事業

大手監査法人、
コンサルティングファーム、
事業会社での業務経験を持つ
ビジネスコンサルタント

ご経歴

外資系戦略コンサルティングファーム アソシエイト
SNS運営会社 事業戦略部長

プロフィール

経営企画で長期ビジョン、中期経営計画、単年度予算の策定および取りまとめ業務のほか、新規事業開発やITプロジェクト、業務改善、BPOと様々なプロジェクトでのPMOの経験を有す。調整力とコミュニケーション能力が強い。

DX推進例



国内大手素材メーカー SAP導入によるデジタル化推進部設立

環境調査、業務確認、デジタル化の提案、コンサルティングファームやITベンダーなどの管理ができて、SAPに詳しい人材が社内にはいない。

SAP導入前調査

RFP作成

ベンダー選定

人材例



**基幹システムの移行や
ITサービスマネージャーの
経験が豊富な人材**

SAP導入

PMO

基幹システム

運用コンサル

ご経歴

鉄鋼商社プロジェクト PMO
大手化学メーカープロジェクト 業務関連タスク全体統括

プロフィール

移行の設計から導入、ベンダー管理、運用保守等幅広い業務を経験を有し、技術的にはインフラ・ネットワークの知見に強みを持つ。
直近では、大手信販会社の基幹系システム統合プロジェクトにて長期にわたり停滞している中、移行フェーズから参画し、プロジェクトを横断的に纏め上げ、全体を俯瞰した環境準備の推進等に貢献。

人材例



**日系総合コンサル出身の
SAP導入経験を
有するITコンサルタント**

SAP導入

計画策定

資料作成

開発管理

ご経歴

コンサルティング会社 PMO補佐

プロフィール

コンサル在籍時はSAPのMM,FI,PM領域での要件定義や開発管理、エンドユーザー向け教育資料の作成や計画策定を実施。
また、統括PMO補佐としてプロジェクト全体の進捗課題管理を担当。
大手自動車メーカーの工場内業務の自動化システムの開発に向けたシステム要件定義や開発管理、顧客との合意形成を推進した経験あり。

DX推進例



大手サービス事業 CRMツール導入による営業の強化

営業オペレーション設計からCRM設計、構築の知見がある人材を探している。
既存事業の営業の業務フローの整理からできる人材がなかなか採用できない。

営業業務フロー整理

CRMインフラ設計

CRM構築

人材例



**CRM領域の業務改善において
幅広く経験がある
コンサルティングファーム
出身のコンサルタント**

CRMツール

BPR

ブランド

マーケ

ご経歴

国内コンサルティングファーム サブリーダー
外資系コンサルティングファーム PL

プロフィール

外資系コンサルティングファームではSFDC導入、
マーケティングROI最適化、CRM領域のBPRなどを行った。
現在は、自身でブランドを立ち上げ、
シルバーアクセサリを製造・販売をしている。

人材例



**デジタルマーケティング、
マーケティング、
営業のスペシャリスト**

CRMツール

新規開拓営業

事業開発

マーケ

ご経歴

ヘルステックベンチャー 事業部リーダー
インターネット広告代理店 コンサルタント

プロフィール

新卒で、新規開拓営業を経験した後、事業開発コンサルティング、
デジタルマーケティングコンサルティングを行ってきた。
クライアントは、大手電機メーカー、大手スポーツ小売り業、
アパレルメーカー、大手SIer、教育系サービス事業など多岐に渡る。
業務フロー整理、CRMツール運用設計の業務の経験もあり。



4. みらいワークスのご紹介



- 約 **12,800名** (2021年4月時点)のプロ人材データベースを保持
- ファーム(IT/戦略)・大手企業 × 即戦力な **ハイスペック人材** に特化

出身企業例

- 大手コンサルティングファーム
(アクセンチュア、PwC Japan、デロイト トーマツなど)
- 戦略コンサルティングファーム
(マッキンゼー・アンド・カンパニー、ボストンコンサルティンググループなど)
- 大手SIer (NTTデータ、日本IBM、野村総研など)
- 大手事業会社 (リクルート、コニカミノルタ、武田薬品工業、SBI証券など)
- メガベンチャー (楽天、GREE、DeNAなど)
- ソフトウェア企業 (SAPジャパン、日本オラクル、日本マイクロソフトなど)

経験領域例

- コンサルティングファーム(戦略・IT)/Mgr・MD経験
- 事業会社での企画領域経験(経営企画・事業企画・マーケティングなど)
- 大手企業における新規事業開発・推進経験
- ベンチャー・スタートアップ企業での起業経験(CXOクラス)
- 英語を活用したグローバルプロジェクトの推進経験
- 大手企業でのデジタルサービスの運営経験
- クロスメディアでのPR戦略構築・実行経験

対応可能領域 (一例)

戦略系



- 事業戦略策定 ■ 中期経営計画策定
- コンソーシアム/事務局の運営支援
- M&A,買収後の統合・再生支援

業務系



- 業務改革
- BPO企画・導入支援

IT導入



- 大規模システム構築PMO
- SAP導入 ■ グローバル展開
- システム導入のユーザー部門支援

デジタル



- Web・デジタル戦略策定
- AI,IoT,Fintech,RPA等を活用したデジタルによる企業変革支援
- DX推進 ■ EC・DMP・CRM支援

新規事業



- 新規事業の企画・立上げ推進
- 海外市場など新市場進出支援

会社名	株式会社みらいワークス（証券コード：6563）	
代表取締役	岡本祥治	
許認可	有料職業紹介事業許可証 13-ユ-305507 労働者派遣事業許可証 派13-305405	
資本金	52,610千円（2021年2月5日時点）	
本社	東京都港区東新橋二丁目8番1号 パラッツォアステック7階	
営業所	大阪（2019年11月開設）	
沿革	2012年3月	株式会社みらいワークス 設立
	2012年4月	プロフェッショナル人材サイト『 FreeConsultant.jp 』開始
	2017年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
	2017年12月	お試し稼働付き就職支援『 大人のインターン(R) 』開始
	2019年10月	株式会社スキルシフト を株式会社groovesと合併で設立
	2019年11月	大阪事業所開設
	2020年07月	株式会社日本人材機構より地方転職プラットフォーム『 Glocal Mission Jobs 』を譲受
	2020年09月	株式会社スキルシフトを吸収合併

お電話・メールでのお問い合わせはこちらへ。
お気軽にお問い合わせください。



フォームからのお問合せ



client_info@mirai-works.co.jp



03-5860-1835

受付時間: 平日10:00～18:30 土日祝休



候補者選定まで無償



予算・ニーズに合わせてご契約可能



お気軽に問い合わせください



<https://www.mirai-works.co.jp/service/business>