

BIツールを用いたタスク診断結果の活用法

2022年12月14日

創研情報株式会社

システムインテグレーション事業部 兼 デジタルイノベーション戦略室

部長 下川 卓也

アジェンダ

1. 弊社のご紹介
2. iCDとの出会い～導入まで
3. iCDの活用箇所
4. BIツールを用いたタスク診断結果の活用

1. 弊社のご紹介

1-1. 概要

創研情報株式会社



1-1. 概要

創研情報株式会社



会社名	創研情報株式会社(ソウケンジョウホウカブシキガイシャ)
代表者	代表取締役 阪本 浩朗
設立	1981年9月25日
役職員数	80名(2021年4月1日現在)
所在地	【東京本社】 〒105-0014 東京都港区芝3丁目21番14号 芝前川ビル TEL : 03-3452-8246 FAX : 03-3798-3065 【京都本社】 〒600-8441 京都府京都市下京区新町通四条下る四条町343番地の1 タカクラビル3階 TEL : 075-746-3177 FAX : 075-746-3178

1-2. 認証

創研情報株式会社



ISO9001 (QMS)



ISO27001 (ISMS)



10820835(08)

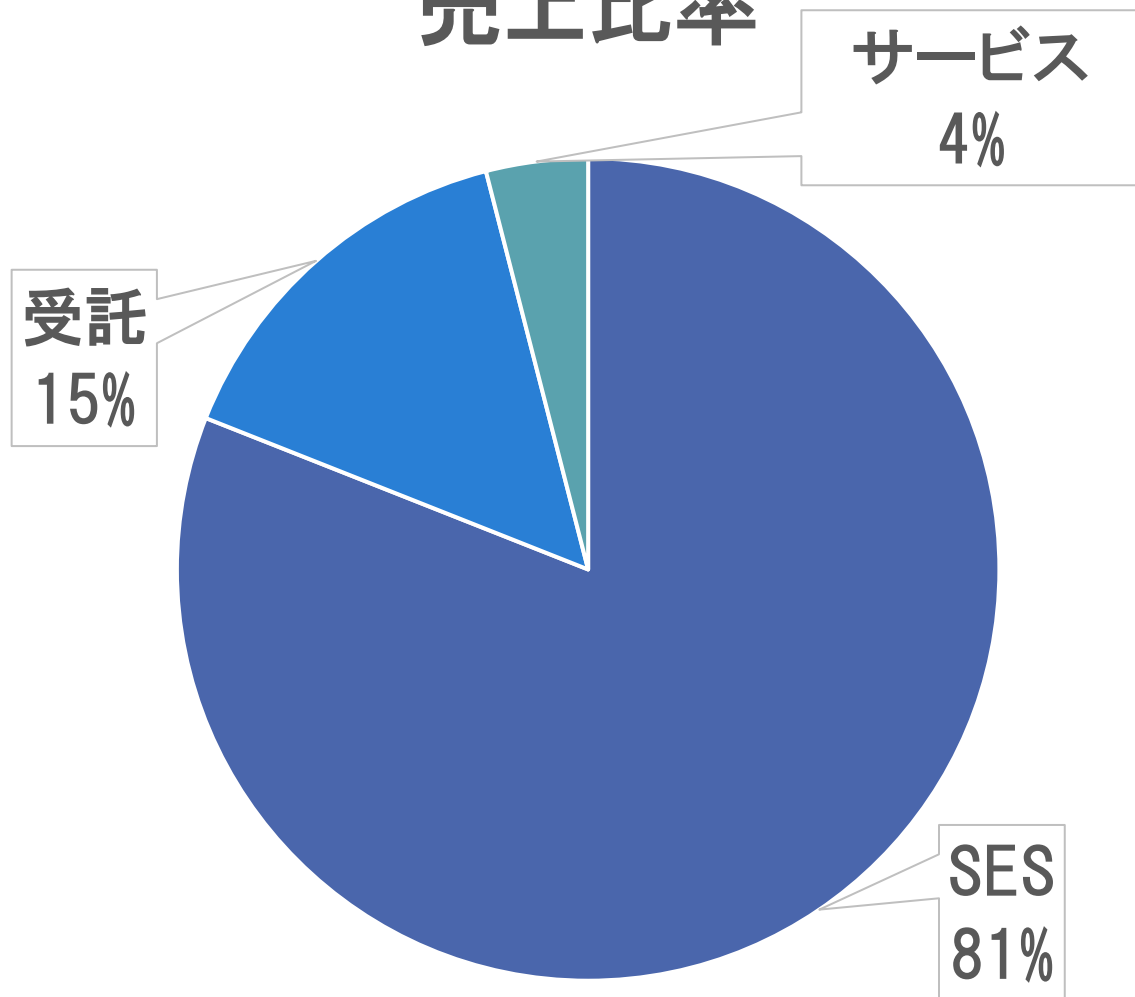
JIS Q15001 (PMS)



OFFICIAL PARTNER SILVER

1-3. 事業

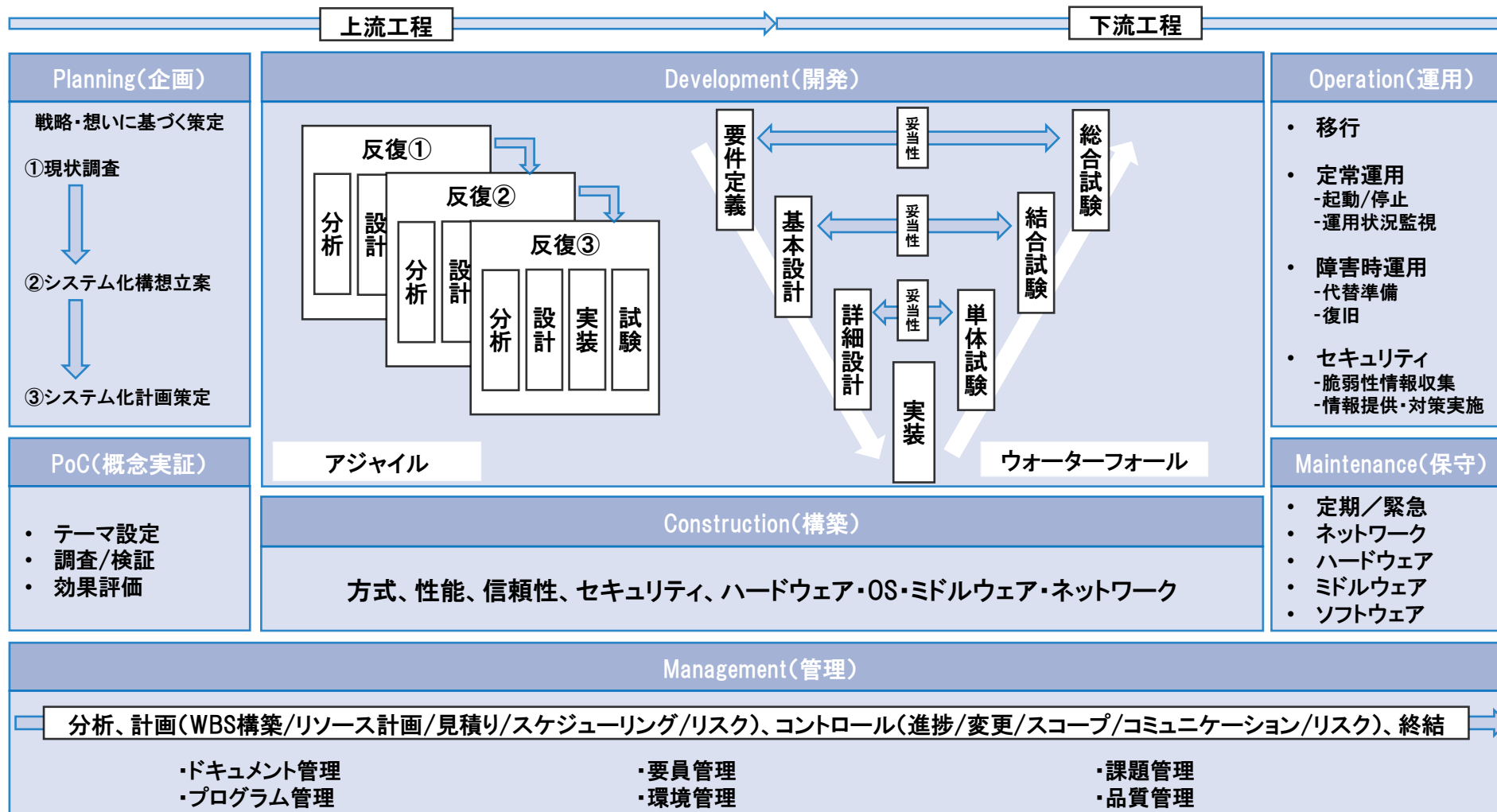
売上比率



- 昔は受託がほぼ100%だったが、リーマンショック後に受託が大幅減少……。SESへのシフトを余儀なくされました……。
- SESがメインになってからは売上が増加・安定したものの、社員の帰属意識が低下したり、人材育成もうまくいかないなど解決すべき課題も出てきました。
- 現在は受託(保守含む)と自社サービスに力を入れており、ストックビジネスを増やししながら収益構造を改革中！

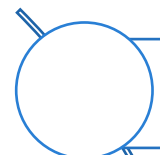
1-3. 事業 受託/SES

- 企画、PoC、開発、構築、運用、保守、管理までワンストップで対応しています。

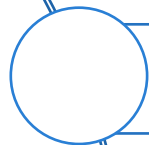


1-3. 事業 自社サービス/製品販売

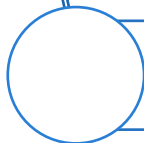
- 自社サービスおよび製品販売事業について、ご紹介いたします。



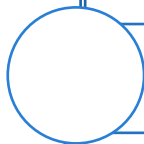
『雲斗』 クラウド移行・構築・開発・運用保守サービス



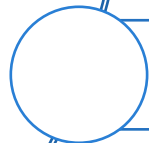
『健診予約』 健康保険組合様向け健康診断予約サービス



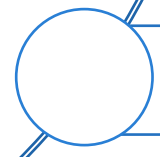
『豪商』 食品業界向けERP(基幹システム)



『kuranosuke』 防災備蓄品管理クラウドサービス



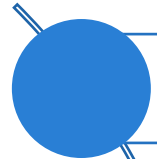
『NAO』 自立型ヒューマノイドロボット



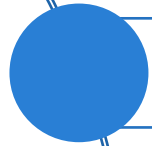
『教育研修』 新人研修～マネジメント研修

1-3. 事業 自社サービス/製品販売

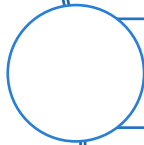
- ・ 自社サービスおよび製品販売事業について、ご紹介いたします。



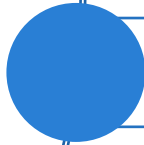
『雲斗』クラウド移行・構築・開発・運用保守サービス



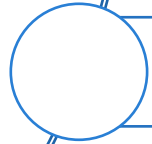
『健診予約』健康保険組合様向け健康診断予約サービス



『豪商』食品業界向けERP(基幹システム)



『kuranosuke』防災備蓄品管理クラウドサービス



『NAO』自立型ヒューマノイドロボット



『教育研修』新人研修～マネジメント研修

1-3. 事業 自社サービス/パッケージ販売

- ・ 現在、力を入れている自社サービス/パッケージをご紹介します。

Kuranosuke
-くらのすけ-

防災備蓄品管理の決定版！
防災備蓄品の管理システムをクラウドで提供！
いざという時のための万全の管理をサポートします！



その他、**大手企業様40社**導入中！

1-3. 事業 自社サービス/パッケージ販売

- ・ 現在、力を入れている自社サービス/パッケージをご紹介します。

Kuranosuke
-くらのすけ-

防災備蓄品管理の決定版！
防災備蓄品の管理システムをクラウドで提供！
いざという時のための万全の管理をサポートします！



OBAYASHI



街にいろどりを、人にときめきを。



その他、**大手企業様40社**導入中！

食品加工販売向け 販売・在庫・製造原価管理システム



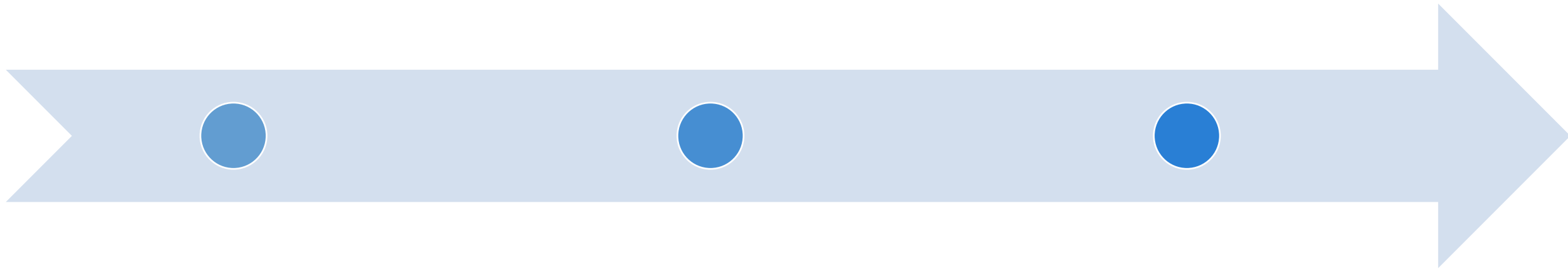
食品業界の「課題」をスピーディーに「解決」
導入実績430社以上。食品業界向けの販売・製造から
在庫管理を一元管理できる、中小企業様でも導入しや
すいオールインワンパッケージ！



2. iCDとの出会い～導入まで

2-1. iCDとの出会い

- 今考えてみると、iCDとの出会いは運命だったのではないか？！と思う出会い方でした。

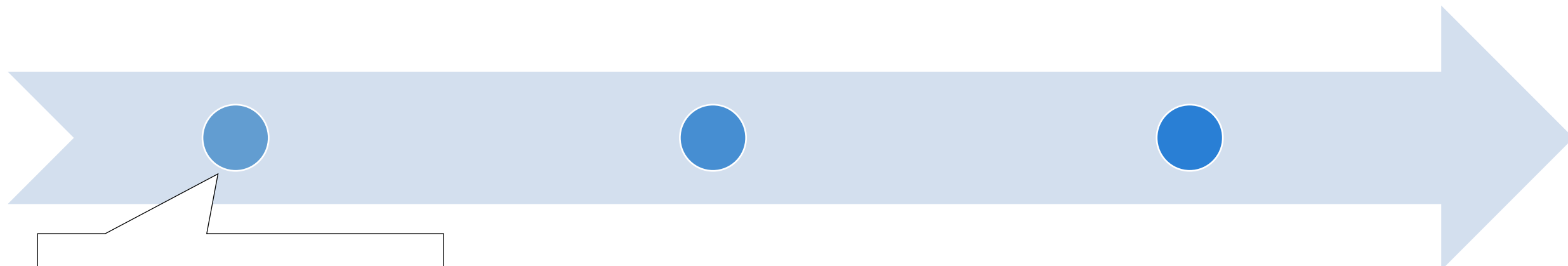


2-1. iCDとの出会い

- ・今考えてみると、iCDとの出会いは運命だったのではないか？！と思う出会い方でした。

【2014年3月】

- ・代表阪本から下川へ以下を指示
『エンジニア能力評価を体系化せよ』
- ・仕事の洗い出し&定義
- ・対応レベルの定義

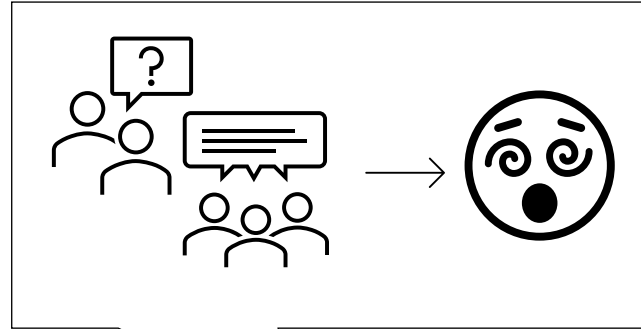


2-1. iCDとの出会い

- ・今考えてみると、iCDとの出会いは運命だったのではないか？！と思う出会い方でした。

【2014年3月】

- ・代表阪本から下川へ以下を指示
『エンジニア能力評価を体系化せよ』
- ・仕事の洗い出し&定義
- ・対応レベルの定義



【2014年4月～冬】

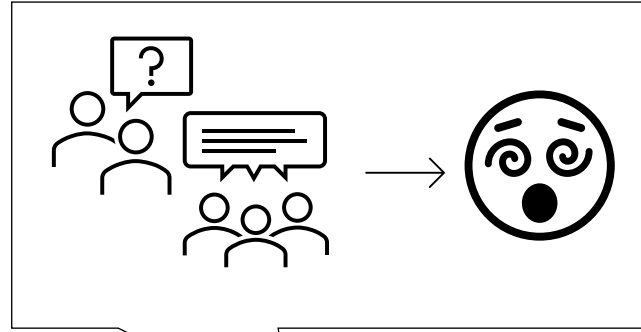
- ・代表阪本と下川と他従業員で作成とレビュー・修正を繰り返すも、仕事の定義は以下の通り難しく、迷宮入りとなる。
- ・洗い出しと細分化が大変……。
- ・検討してもしっくりこない……。

2-1. iCDとの出会い

- ・今考えてみると、iCDとの出会いは運命だったのではないか？！と思う出会い方でした。

【2014年3月】

- ・代表阪本から下川へ以下を指示
『エンジニア能力評価を体系化せよ』
- ・仕事の洗い出し&定義
- ・対応レベルの定義



【2015年春？】

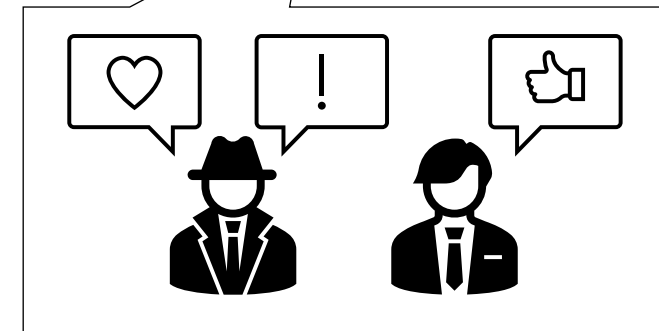
- ・代表阪本と下川でSAJ(旧CSAJ)のiCDワークショップ説明会に参加
- ・自分達の作りたかったのはコレだ！
- ・その日に、その場で、代表阪本がワークショップの申込を行う

An icon of a checklist with four items, each with a square box and a horizontal line. To its right is an icon of three stars of varying sizes.

仕事の定義 対応レベルの定義

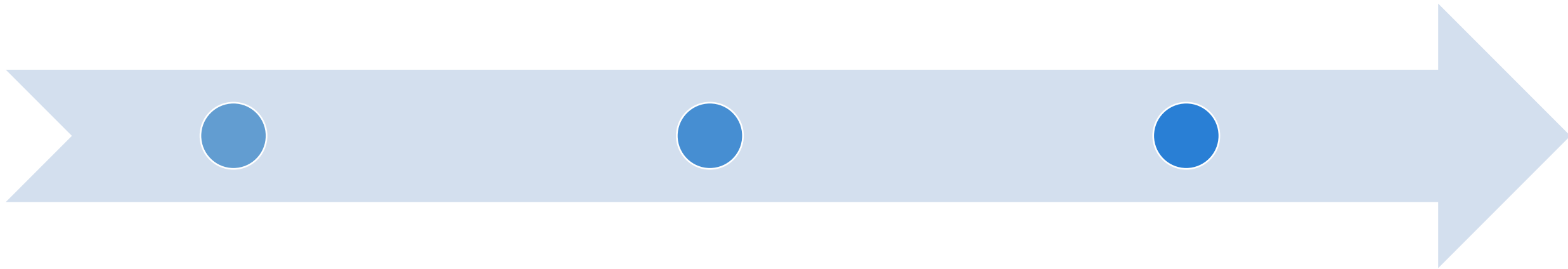
【2014年4月～冬】

- ・代表阪本と下川と他従業員で作成とレビュー・修正を繰り返すも、仕事の定義は以下の通り難しく、迷宮入りとなる。
- ・洗い出しと細分化が大変…。
- ・検討してもしっくりこない…。



2-2. iCDの導入

- 代表阪本のトップダウンの指示の元、推進メンバーと協力しながら導入までこぎつけました。

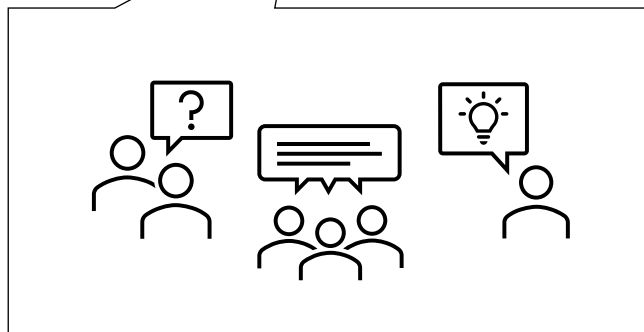


2-2. iCDの導入

- 代表阪本のトップダウンの指示の元、推進メンバーと協力しながら導入までこぎつけました。

【2015年7～9月】

- ・ iCDワークショップへ参加
 - ・ iCD推進委員会を立ち上げて、阪本代表と下川と他3名で参加
 - ・ 当社のiCDプロトタイプが出来上がる
- ・ 2016年2月から全社運用開始を決定

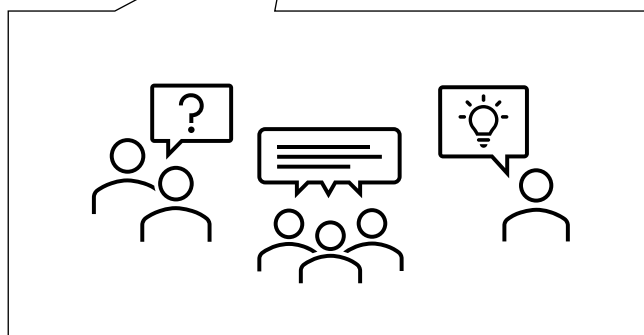
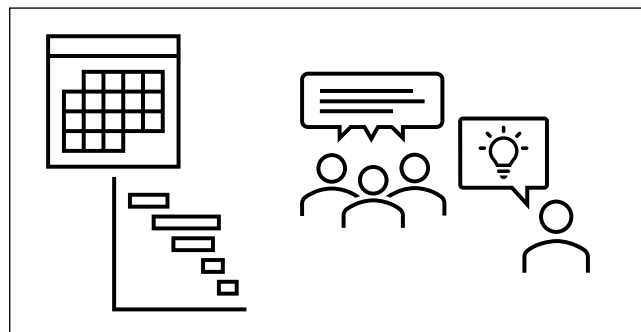


2-2. iCDの導入

- 代表阪本のトップダウンの指示の元、推進メンバーと協力しながら導入までこぎつけました。

【2015年7～9月】

- iCDワークショップへ参加
- iCD推進委員会を立ち上げて、阪本代表と下川と他3名で参加
- 当社のiCDプロトタイプが出来上がる
- 2016年2月から全社運用開始を決定



【2015年9月～2016年1月】

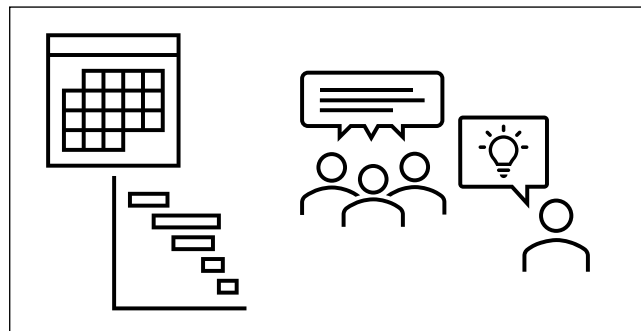
- iCD推進委員会で計画立案、準備
- ワークショップの振り返り
- アンケート整理・分析
- 課題解決
- 運用計画

2-2. iCDの導入

- 代表阪本のトップダウンの指示の元、推進メンバーと協力しながら導入までこぎつけました。

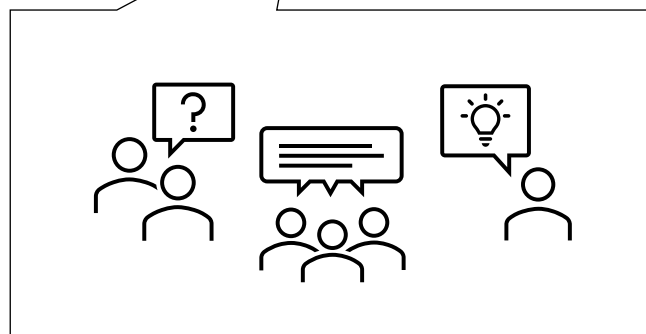
【2015年7～9月】

- iCDワークショップへ参加
- iCD推進委員会を立ち上げて、阪本代表と下川と他3名で参加
- 当社のiCDプロトタイプが出来上がる
- 2016年2月から全社運用開始を決定



【2016年2月～】

- 導入開始
- 全社評価の実施(2～3月)
- アンケート収集/分析(2～4月)
- 課題発見/解決の実施(4月～)
- 毎年1回(2-3月)評価実施



【2015年9月～2016年1月】

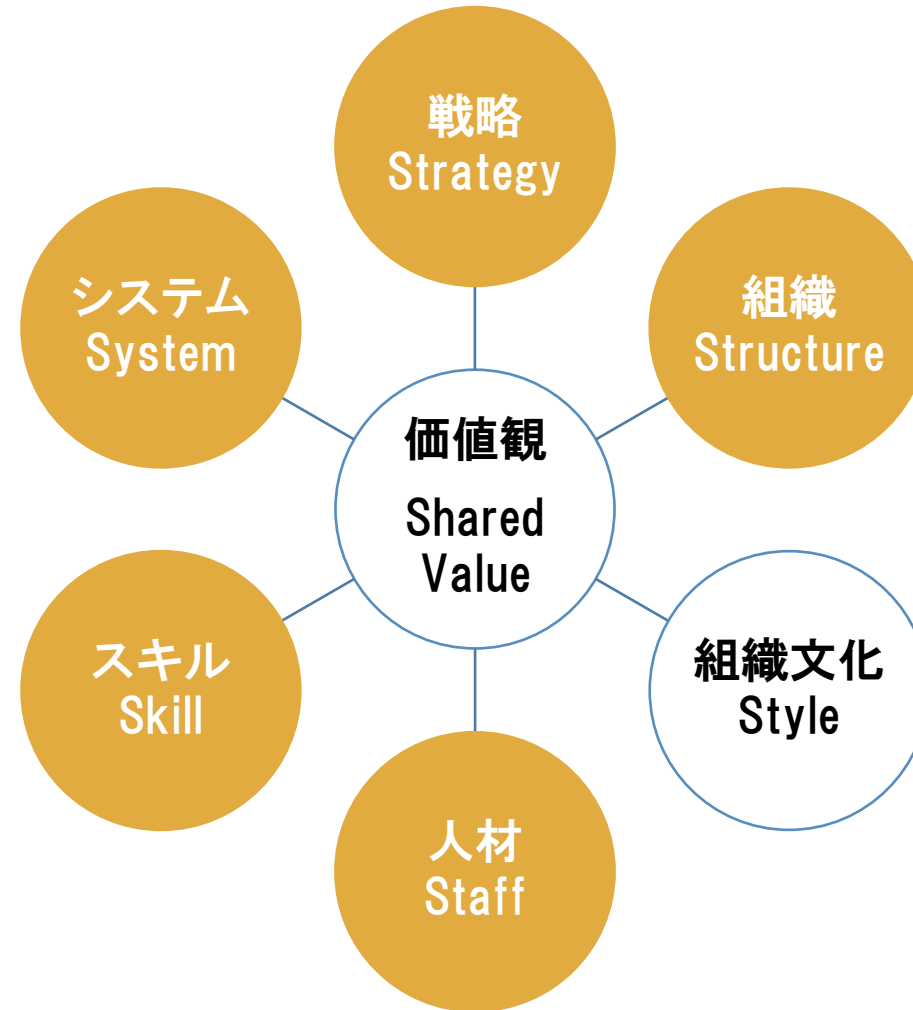
- iCD推進委員会で計画立案、準備
- ワークショップの振り返り
- アンケート整理・分析
- 課題解決
- 運用計画



3. iCDの活用箇所

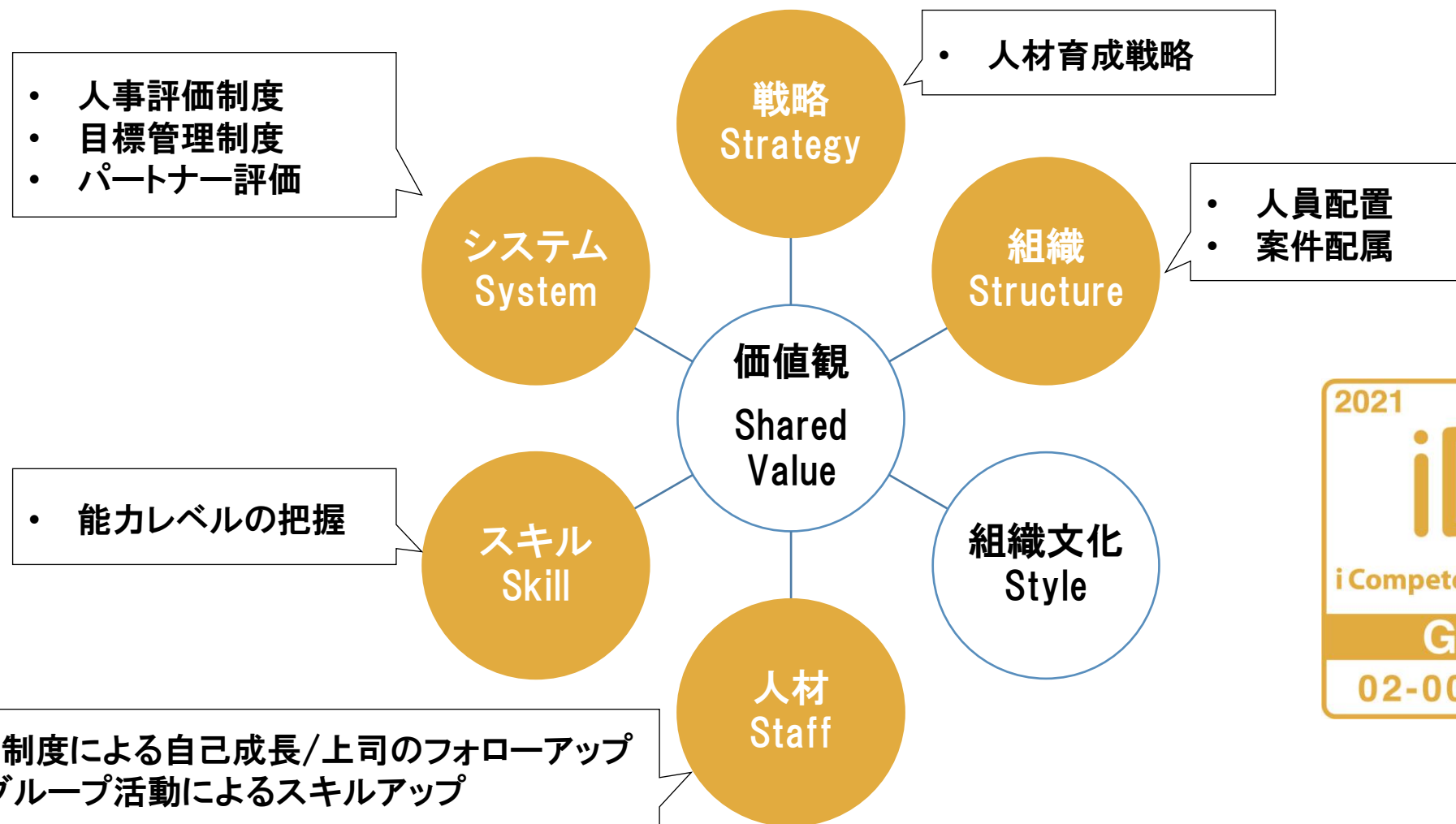
3. iCDの活用箇所

- 弊社では7Sのうち、5つでiCDを活用しています。



3. iCDの活用箇所

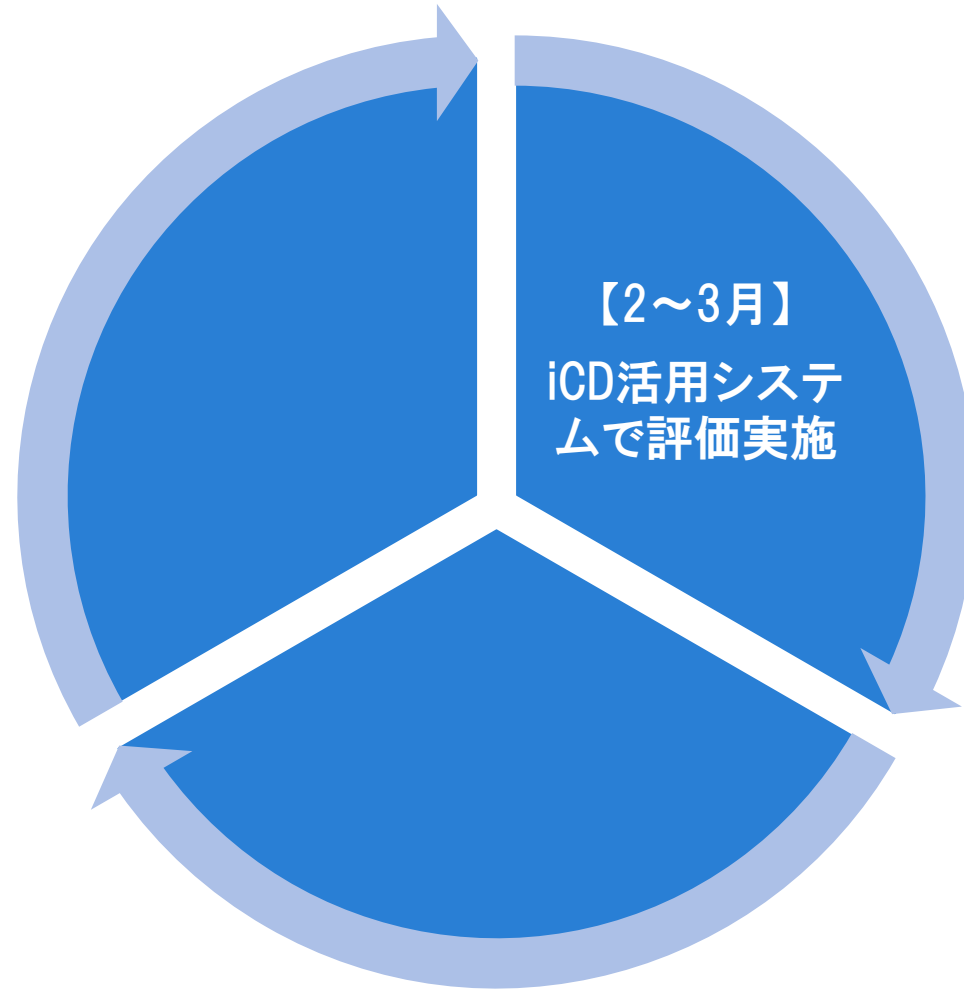
- 弊社では7Sのうち、5つでiCDを活用しています。



4. BIツールを用いたタスク診断結果の活用

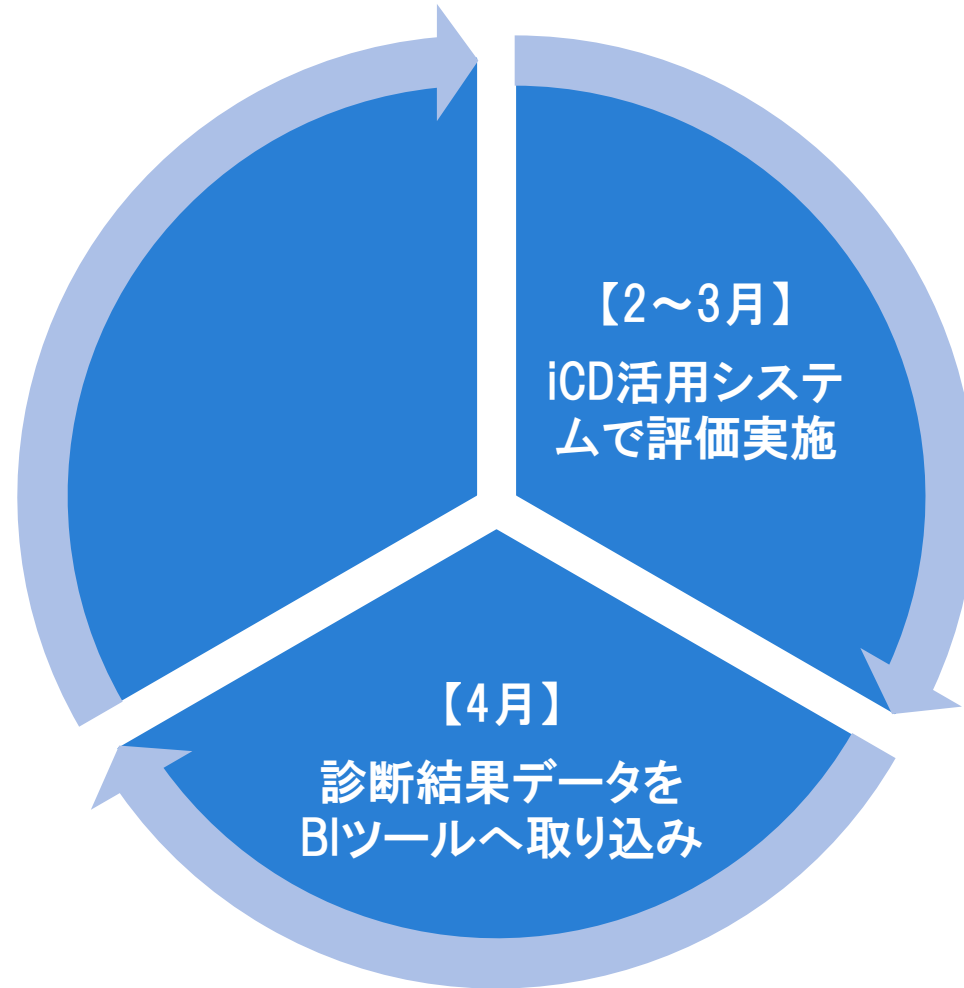
4-1. 概要

- 毎年、以下のサイクルでタスク診断結果を活用しています。



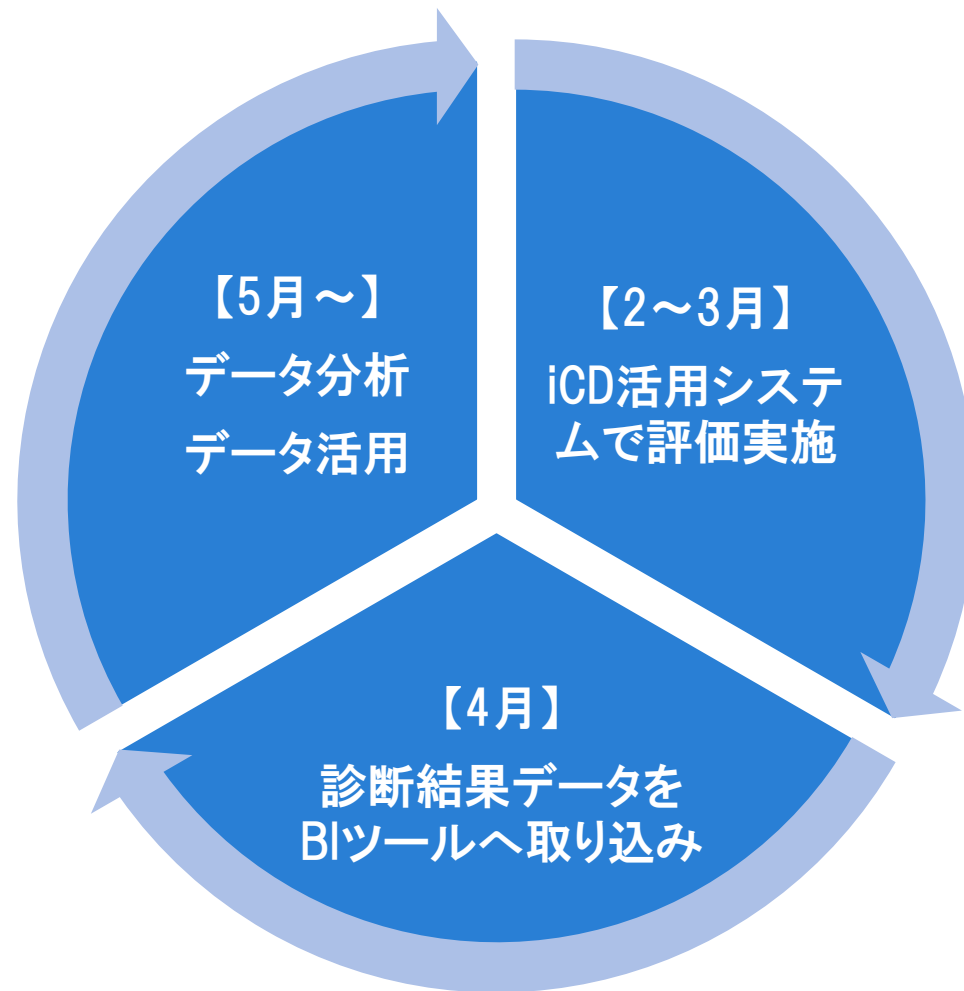
4-1. 概要

- 毎年、以下のサイクルでタスク診断結果を活用しています。



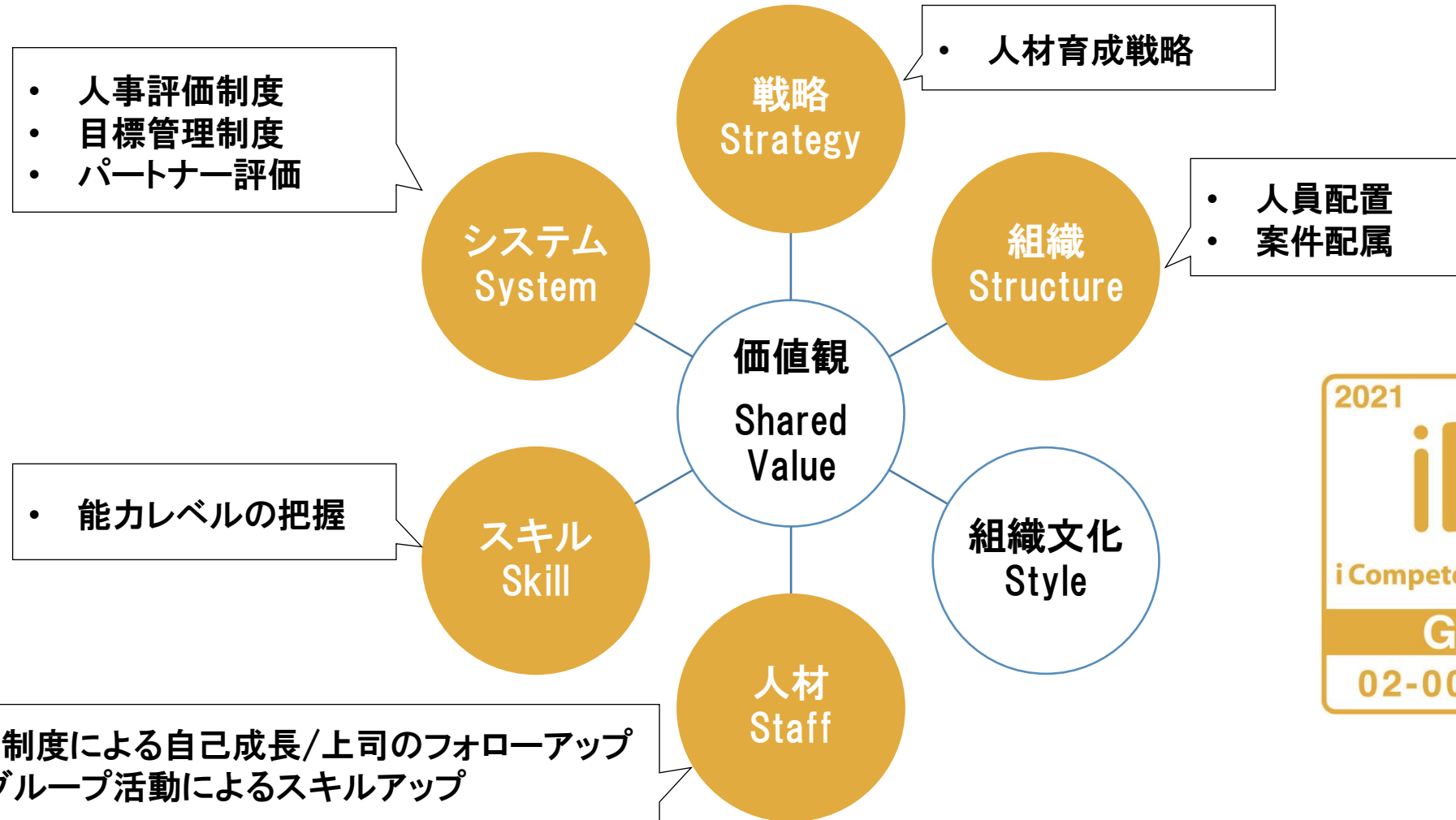
4-1. 概要

- 毎年、以下のサイクルでタスク診断結果を活用しています。



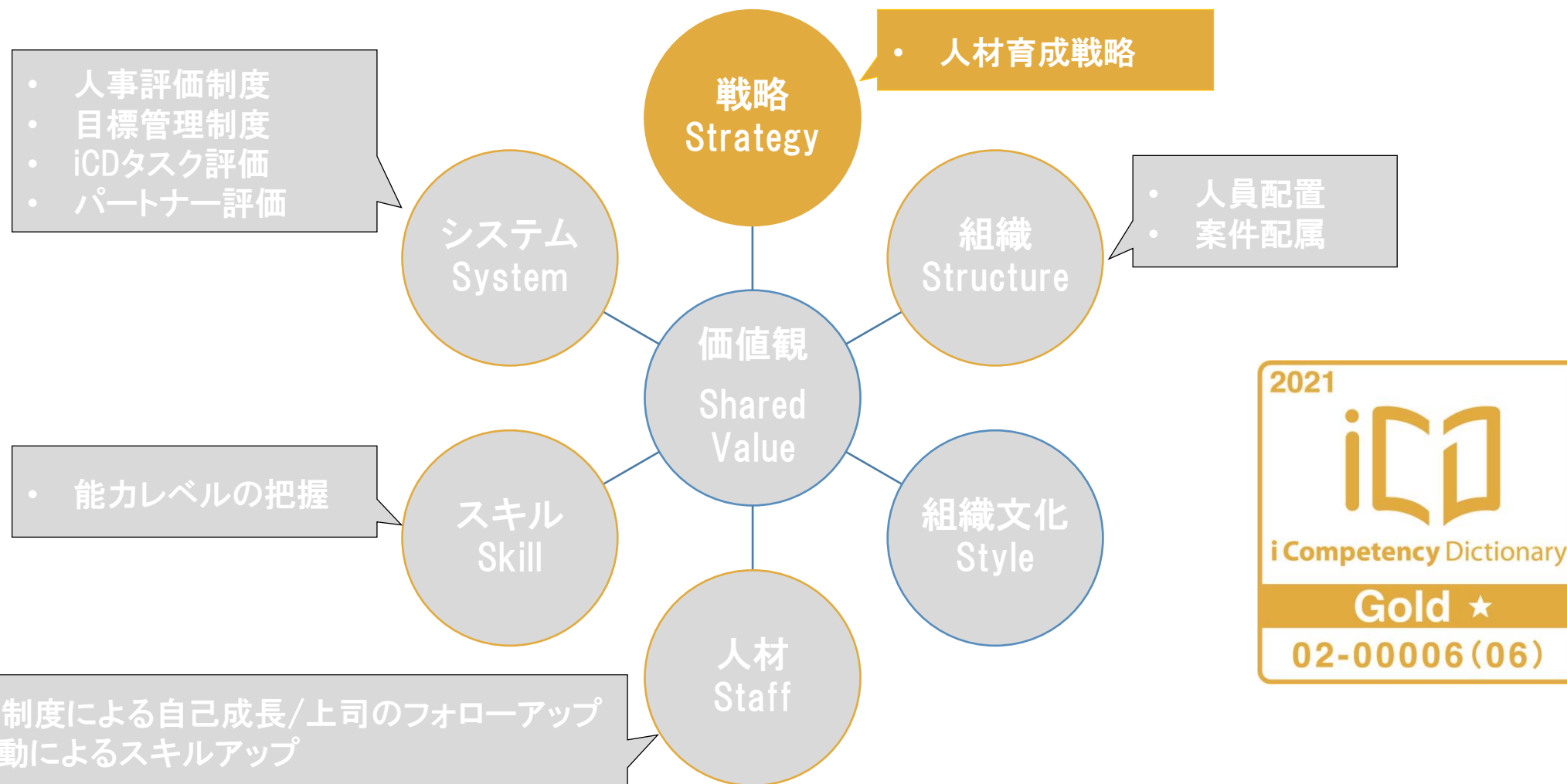
4-1. 分析結果の活用箇所

- 分析した結果は、



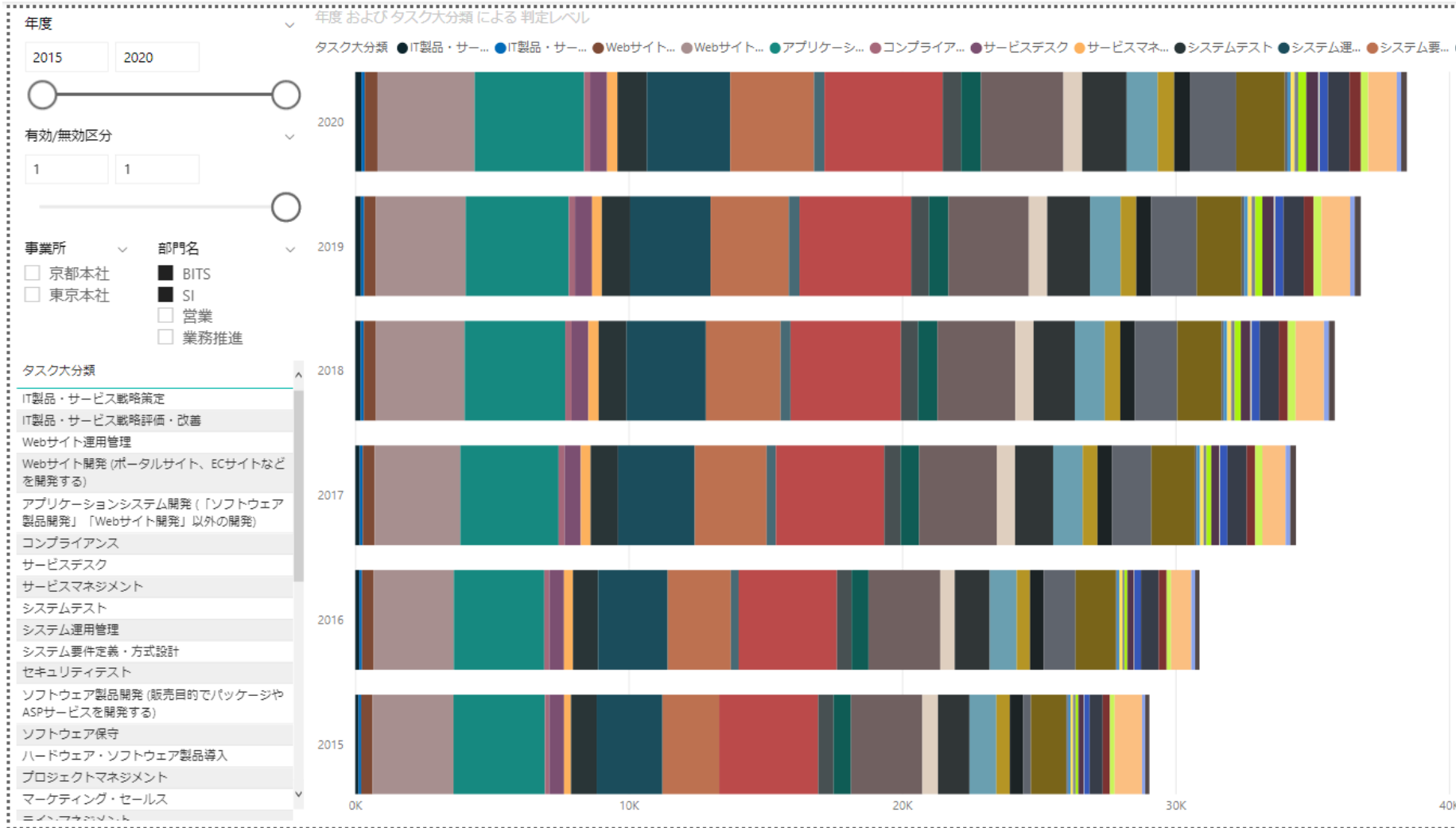
4-1. 分析結果の活用箇所

- 分析した結果は、主に「人材育成戦略」で活用しています。



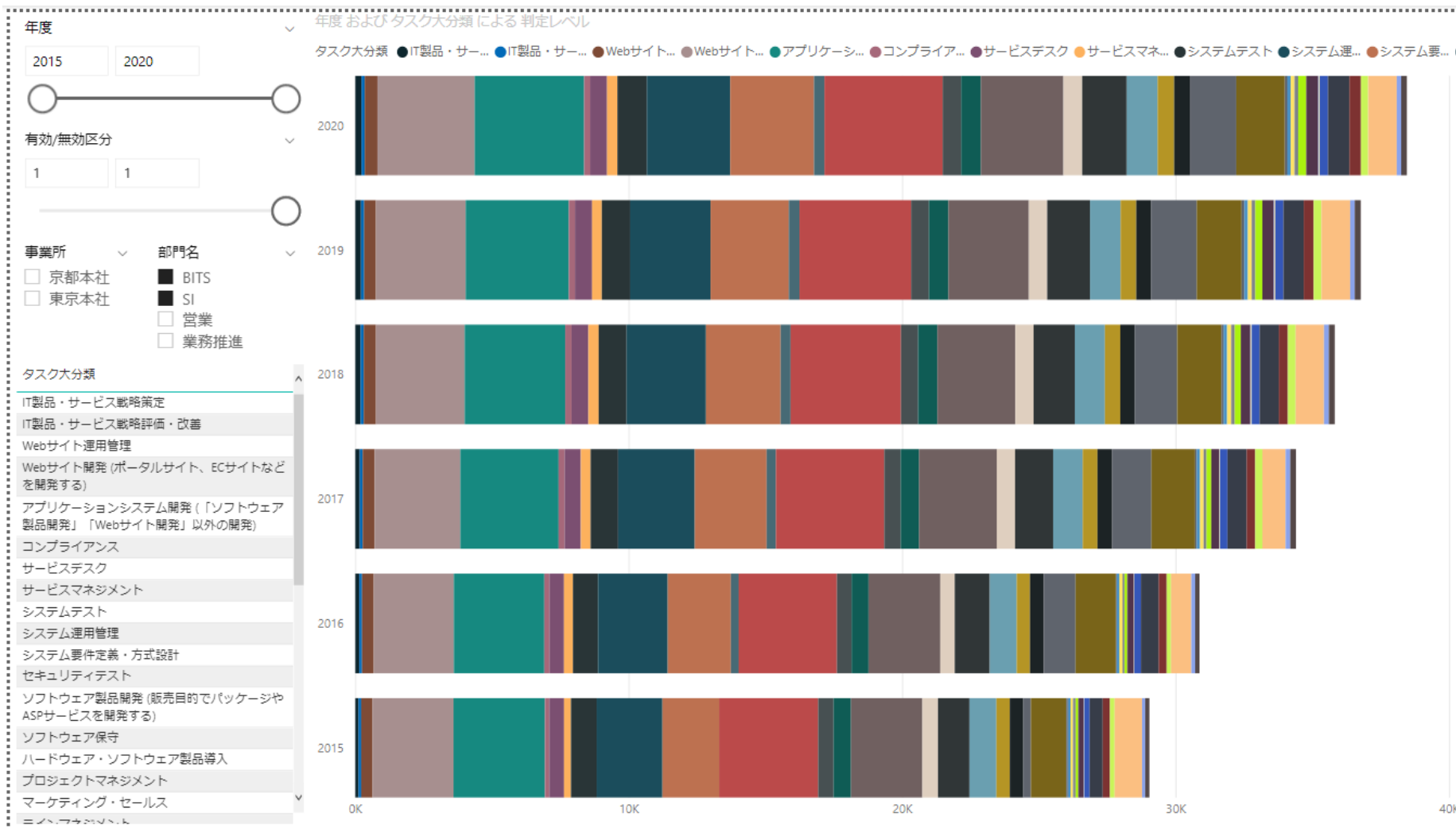
4-1. 分析例①

- 年度毎に「タスク大分類」のレベルアップ度合いや課題を確認しています。



4-1. 分析例①

- 年度毎に「タスク大分類」のレベルアップ度合いや課題を確認しています。



年々レベルアップしていることが確認できます。

事業所毎、部門毎のレベルアップ度合いも確認できます。

例えば、以下の情報も読み取ることができます。

- エンジニアでも「営業」や「総務・人事・経理」もレベルアップしている。
- 「セキュリティテスト」は2016年から追加されたがあまりレベルアップしていない。

4-1. 分析例②

- 年度毎に「役割」のレベルアップ度合いや課題を確認しています。



4-1. 分析例②

- 年度毎に「役割」のレベルアップ度合いや課題を確認しています。



年々レベルアップしていることが確認できます。

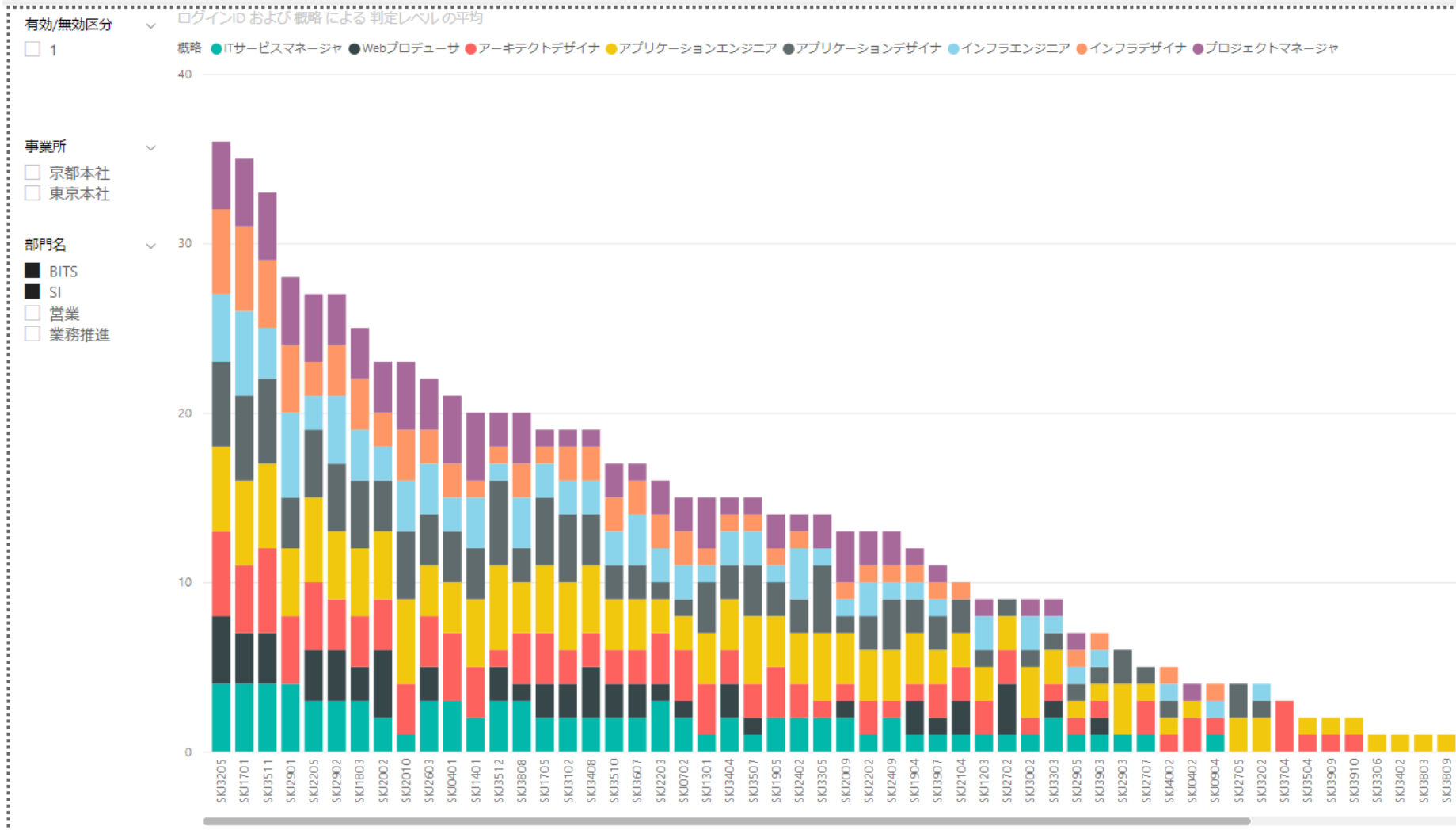
事業所毎、部門毎のレベルアップ度合いも確認できます。

例えば、以下の情報も読み取ることができます。

- 2016年は前年よりレベルダウンした。退職者がいた。評価の自己補正があった。
- QM(QMS/ISMS/PMSの運用)のレベルが上がっていない。若手への浸透・育成が不十分。

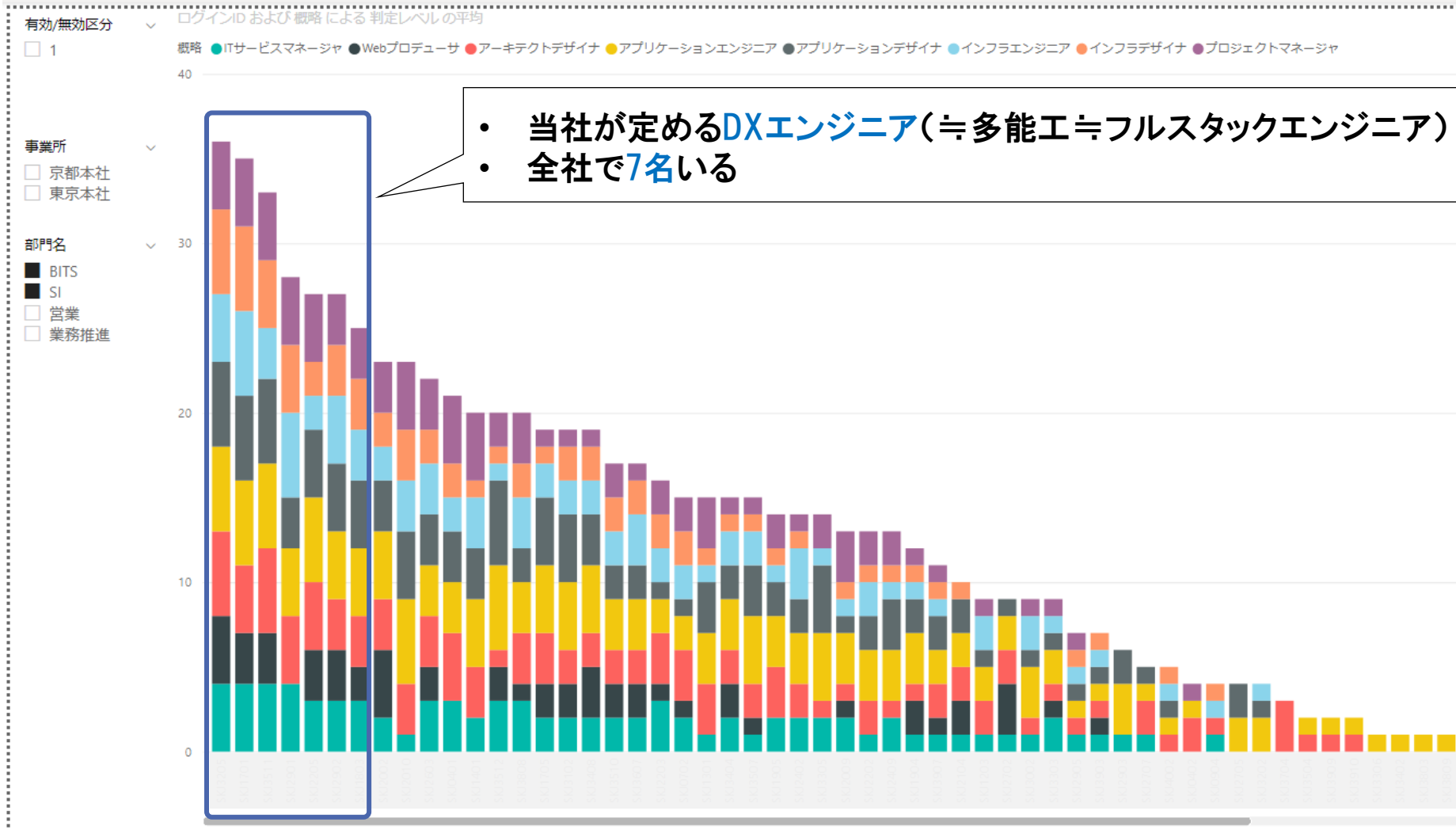
4-1. 分析例③

- 当社はDXエンジニアを増やす戦略を取っており、これに対する現状と課題を把握します。



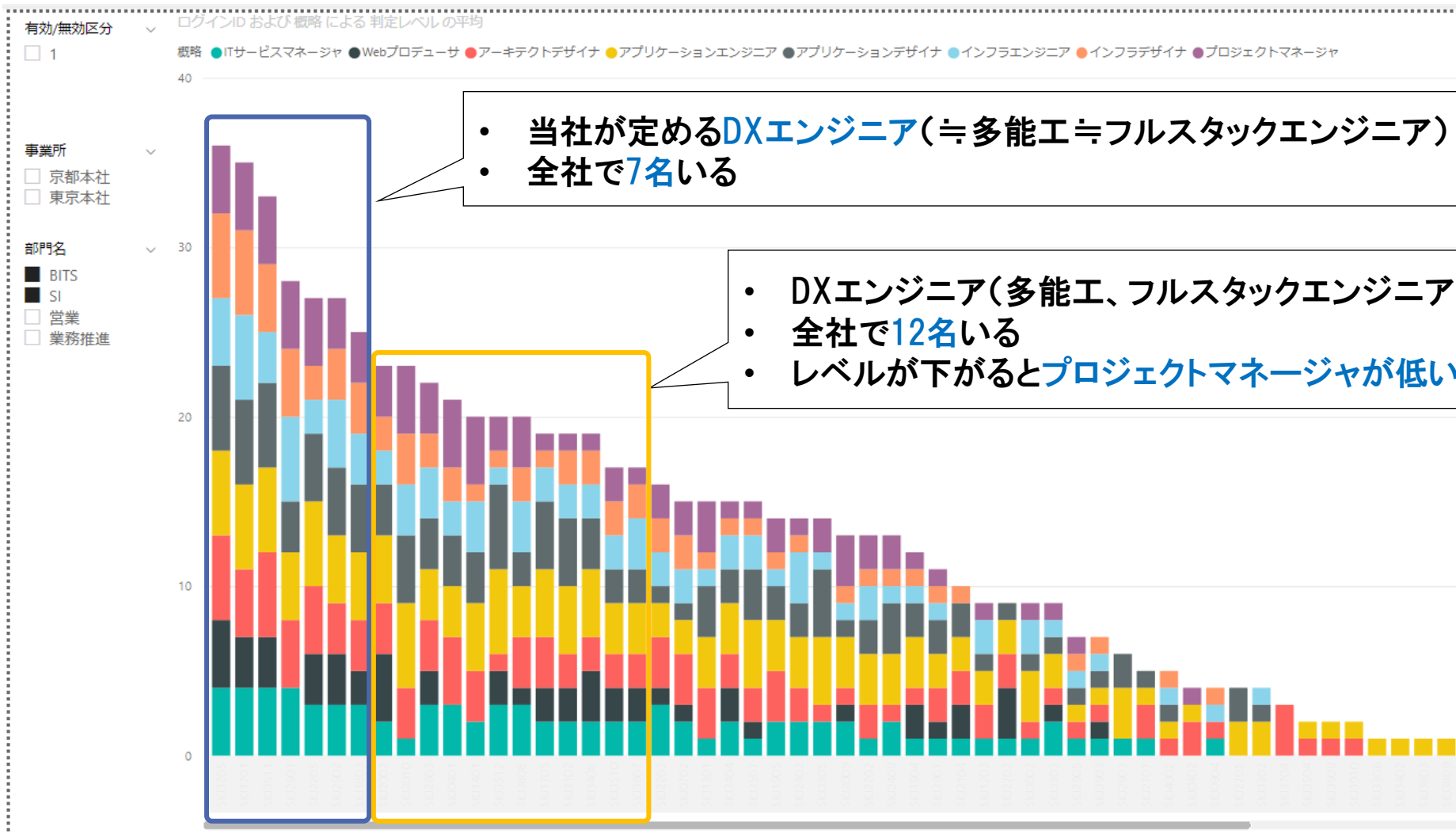
4-1. 分析例③

- 当社はDXエンジニアを増やす戦略を取っており、これに対する現状と課題を把握します。



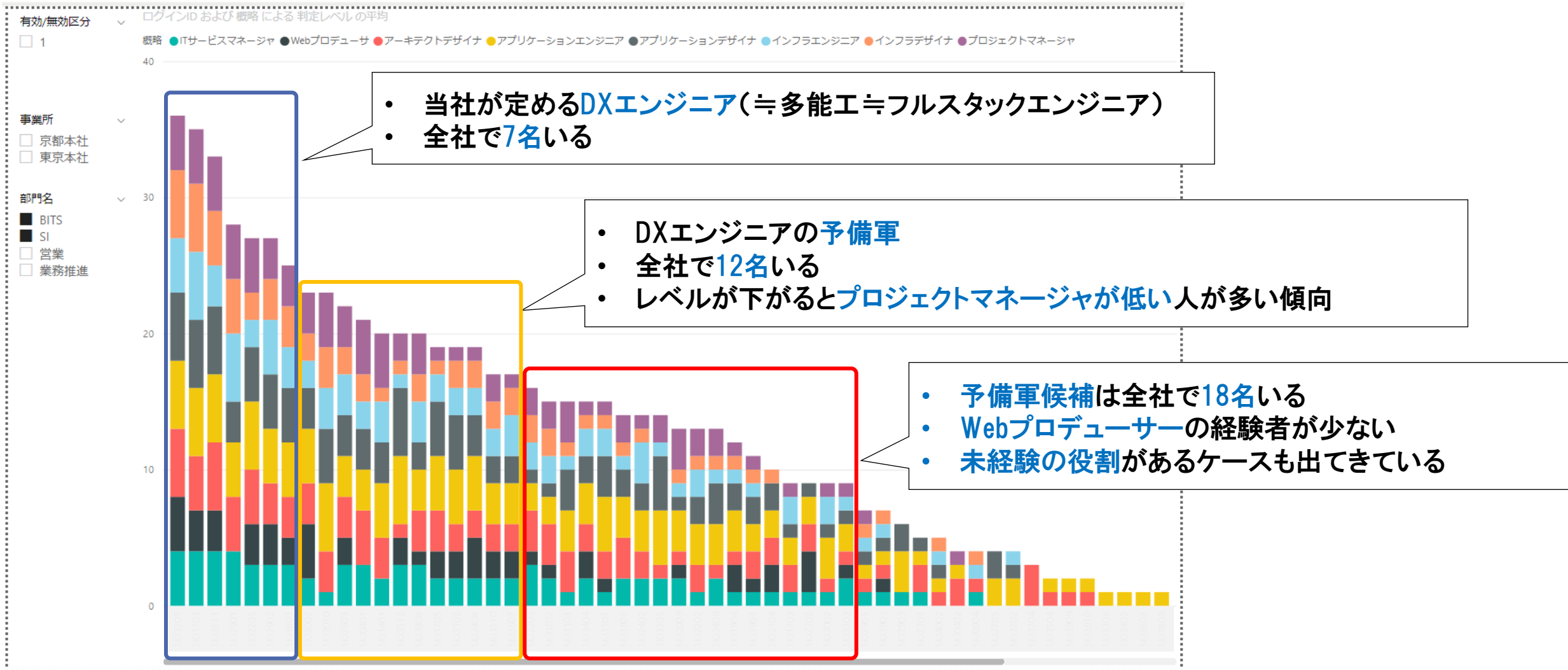
4-1. 分析例③

- 当社はDXエンジニアを増やす戦略を取っており、これに対する現状と課題を把握します。



4-1. 分析例③

- 当社はDXエンジニアを増やす戦略を取っており、これに対する現状と課題を把握します。



4-1. 分析例④

- DXエンジニアを年代別で見ることで、新たな課題も見えてきます。



4-1. 分析例④

- DXエンジニアを年代別で見ることで、新たな課題も見えてきます。



- 40代のエンジニアが多く、かつ40代の対応できる役割がダントツに多い。
- 50代は人数が一番少ないが、やはり経験が長く対応できる役割は多いと言える。
- 30代の対応出来る役割が意外と少なく課題と考える。

4-1. DEMO

- 実際のBIツールを触るところをデモンストレーションいたします。

DEMO

4-2. BIツールのご紹介

- 最後に弊社で利用しているBIツール「Microsoft PowerBI」について、簡単にご紹介いたします。



- **製品名**
 - PowerBI Desktop
 - ※**無料**でインストール/利用できます
- **出来る事**
 - 各種データ処理(抽出、変換、統合など)の作成と実行
 - 視覚化された分かりやすいレポートを作成
 - 作成したレポートを組織内の人と共有
 - 作成したレポートを定期的に自動更新
- **特徴**
 - セルフサービスBI
 - ノンプログラミング

4-2. BIツールのご紹介

- 最後に弊社で利用しているBIツール「Microsoft PowerBI」について、簡単にご紹介いたします。



- **製品名**
 - PowerBI Desktop
 - ※**無料**でインストール/利用できます
- **出来る事**
 - 各種データ処理(抽出、変換、統合など)の作成と実行
 - 視覚化された分かりやすいレポートを作成
 - 作成したレポートを組織内の人と共有
 - 作成したレポートを定期的に自動更新
- **特徴**
 - セルフサービスBI
 - ノンプログラミング



是非、ご活用ください！

ご清聴ありがとうございました！



創研情報株式会社

www.souken.co.jp