

DXを成功へと導く

第**零**巻

クオリカ株式会社



零巻（創刊号）



まずは、世の中の状況を知るべし！

～ 世の中の課題の共有とDXの本質～



次巻以降

- ・ D X を成功させるための体制
- ・ D X に不可欠な要素
- ・ これらを実践し成功した事例

世の中の状況

～ クオリカの **経験** からの **分析** ～



**Q. アフターサービス・保守・部品業務の具体的な課題に関して、
改善が必要とお考えの項目を
3点までお選びください。**

故障予知、予防保全の実現	65名
供給リードタイムの最小化	48名
即納率の維持・向上	42名
部品在庫最適化によるコスト削減	41名
市況や競合状況を加味した需要予測	28名
機器稼働時間の最大化	28名
サプライチェーンの見える化・最適化	28名
保守関連の人材教育	26名
部品価格最適化	24名
保守関連のデータ統合	24名
販社・ディーラー間の情報連携	13名
拠点間システムの統合	11名
受発注業務の一元管理	9名
ネットワーク最適化による物流費削減	8名
その他	3名
無回答	22名

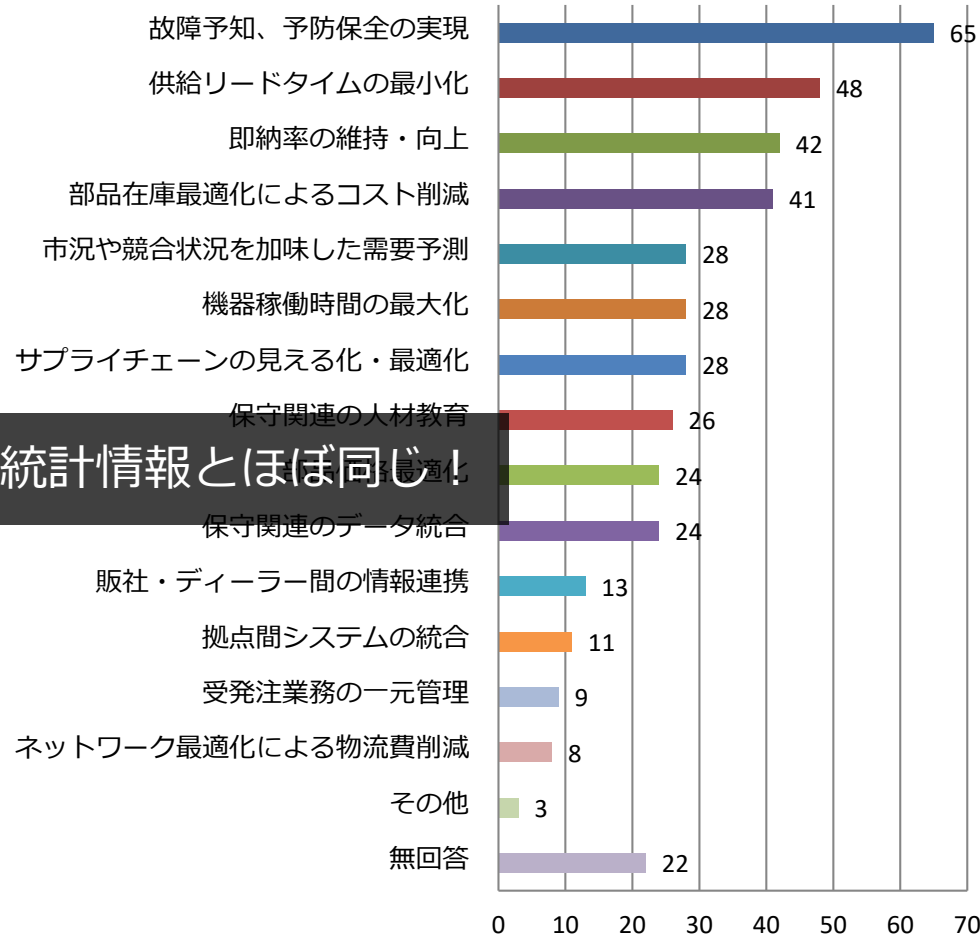
傾向としては経産省の統計情報とほぼ同じ！

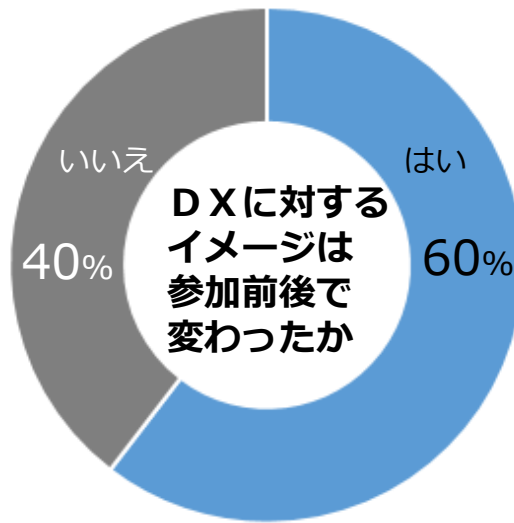


2019年実績

- 02月 製造業の現場に効く！IoT先進ソリューション活用事例セミナー
- 07月 製造業向けIoTデータ分析セミナー
- 09月 工場プラント/設備機械 アフターサービスセミナー
- 10月 製造業のビジネスモデル変革セミナー（-アフターサービスを例に-）
- 11月 事例から学べる！製造現場でつかえるIoTデータ活用セミナー
- 12月 アフターサービスマーケットビジネス体質強化セミナー

※製造業のビジネスモデル変革セミナー風景





2020/8/21 製造業DX PoCでの失敗から成功へと導く
～デジタル・トランスフォーメーション (DX) の
本質とその実践～ セミナ アンケート結果 より

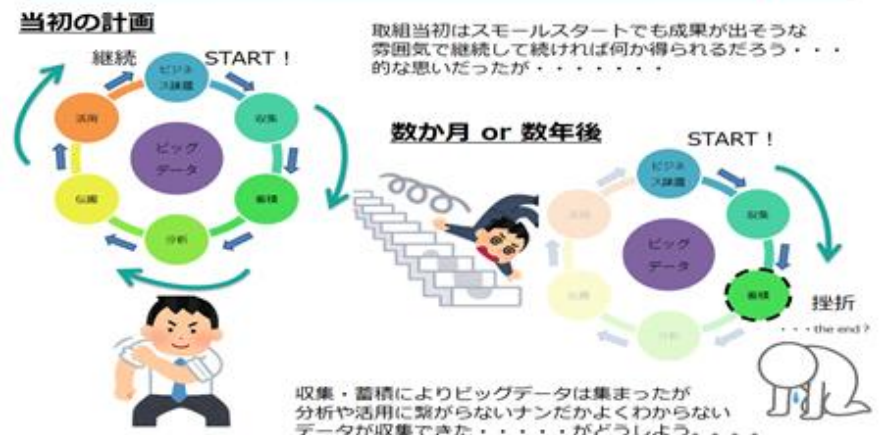
講演で印象に残ったキーワード 回答の一部

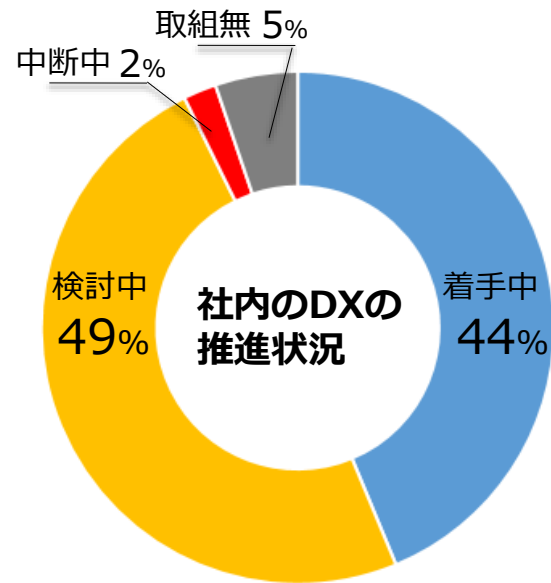
- ・ デジタイゼーションとデジタライゼーションの違い
- ・ モノづくりからコトづくりになるモノのサービス化が求められている
- ・ サービスの差別化が重要
- ・ AIやIoTはツールでしかない
- ・ スモールスタートが出来ない理由
- ・ RPAでは、業務の改革はできない
- ・ IoTの課題とPoCの成功と失敗

デジタル・トランスフォーメーションとは何か

状況	不確実性の増大 予測不可能なビジネス環境 と 競争原理の流動化		
対策	圧倒的なビジネス・スピードの獲得 高速に見える化 ➡ 高速に判断 ➡ 高速に行動		
手段	デジタル トランスフォーメーション		
誰が?	"デジタル"を駆使して	何を?	変革する 何のために?
自分たち 事業主体		ビジネス・プロセス ビジネス・モデル 企業の文化や風土 ➢ 従業員の思考方法・行動様式 ➢ 組織・体制・意思決定プロセス	事業の継続と成長 企業の存続 ➢ 従業員の幸せ ➢ パフォーマンスの向上 ➢ 圧倒的競争優位の確保
目的	企業の存在意義を貫くこと 自分たちは何者なのか? いかなる価値を社会や顧客に提供するのか?		

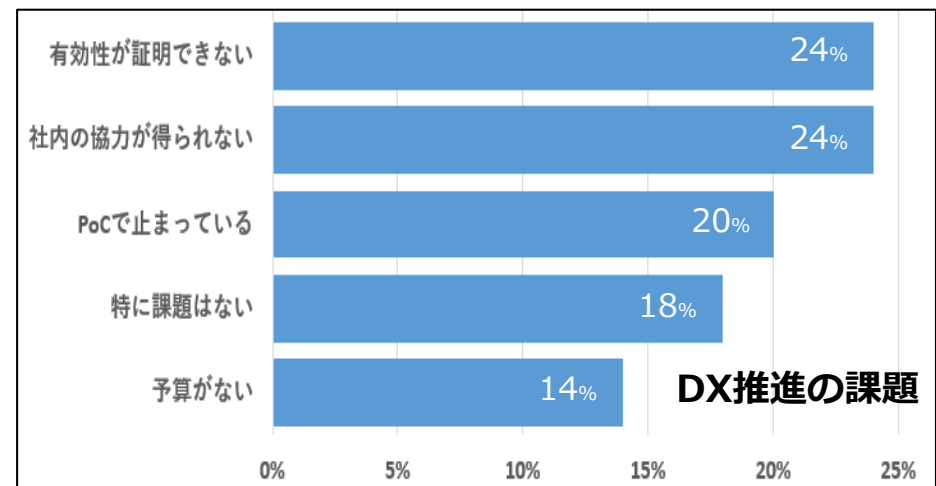
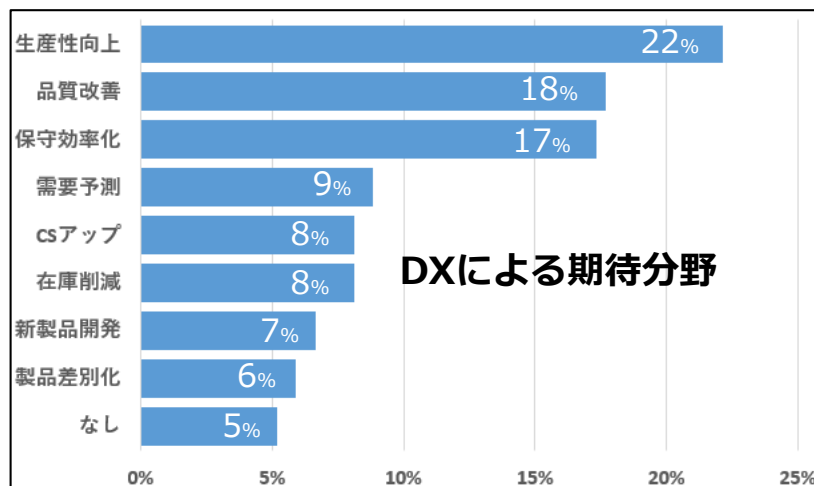
PoCで止まったみなさんの共通のイメージ

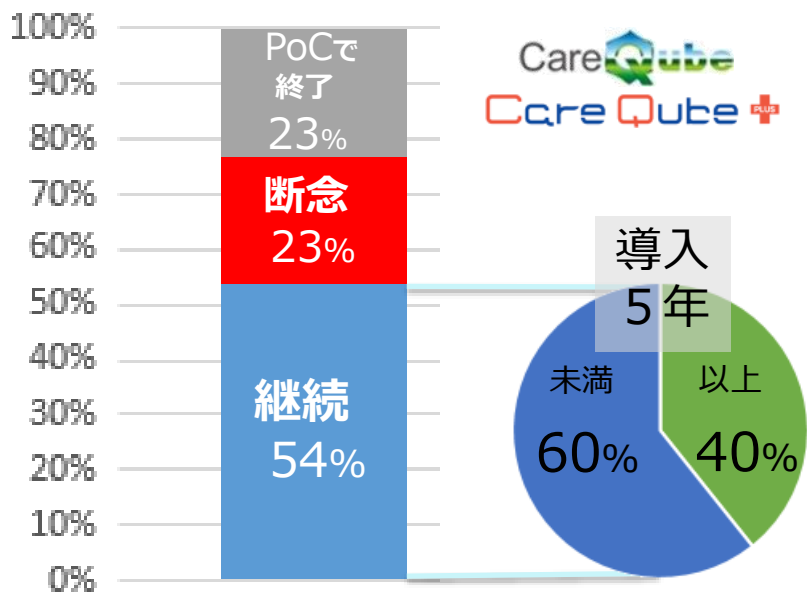




貴社または貴方にとってDXとは 回答の一部

- ・ これからの時代を生き抜くための必要な変革
- ・ アフターコロナにむけて、企業の発展
- ・ ワークスタイルを変革させる
- ・ 将来性の高いビジネス
- ・ 戦略の根幹
- ・ 企業存続の切り札
- ・ 新サービスの開発
- ・ 仕事の進め方と求められるスキルの変化





弊社DXソリューション導入企業の状況※

導入業種例

生産設備メーカー	飲料充填機	紙加工機	金属加工機
	業務用厨房機器	産業廃棄物処理機	
	自動倉庫	エネルギー発電機	空調設備
	産業用ロボット	水処理設備	工業炉
	繊維機械		
移動体メーカー	高所作業車	農業機械	林業機械
	建設機械	道路工事車両	特装車
自社設備	自動車部品用生産設備		
	鋳造設備	産業廃棄物処理機	

WHY?



PoCで終了してしまった企業の理由

- ・試験、研究的に実施
- ・データ収集端末のスペック不足
- ・別の部署でも同様の取組をしていた
- ・費用面で折り合い付かない
サービス費用が取れない

途中で断念してしまった理由

- ・大量のデータを貯めることはできたが
何に活用できるか見いだせなかった
- ・サービスモデルが作れなかった
- ・事業自身が消滅
- ・画面構成が時代と合わなくなった
- ・自社で専門部隊を立ち上げられるまでに成長

継続している理由

- ・業界標準となっていまい、無くては他社にシェアを奪われる状況になってきた
- ・お客様からの問い合わせが増えてきた
- ・会社としてのビジョンが確立した
- ・社内で無くてはならない存在になった
- ・ここまできたら後戻りできない

秘訣 1



**DXを理解しビジネスモデルに
変革をもたらせ！**

- ・ DXは**ツール**ありきではない
- ・ 重要なのは**情報の 可視化 価値化**！

DXはこっち！

デジタイゼーション Digitization



- アナログ放送→デジタル放送
- 紙の書籍→電子書籍
- 人手によるコピペ→RPA

ビジネス・プロセス

効率化

改善・改良・修正
コストや納期の削減・効率化

デジタライゼーション Digitalization



- 自動車販売→カーシェア/サブスク
- ビデオレンタル→ストリーミング
- 電話や郵便→SNS・チャット

ビジネス・モデル

変革

事業構造の転換
新しい価値の創出

+ 人と組織

デジタル・トランスフォーメーション
Digital Transformation/DX

変革とは何か：既存を再定義して、新しい価値を創出すること



ITで、社会の願い叶えよう。



TIS INTEC Group

<本資料に関するお問い合わせ >

クオリカ株式会社
営業統括本部

TEL : 06-6147-6792 FAX : 06-6147-6795

<本資料の取り扱いに関して>

本資料は、著作権法及び不正競争防止法上の保護を受けております。資料の一部あるいは全部について、クオリカ株式会社から許諾を得ずに、複写、複製、転記、転載、改変、ノウハウの使用、営業秘密の開示等を行うことは禁じられております。本文記載の社名・製品名・ロゴは各社の商標または登録商標です。