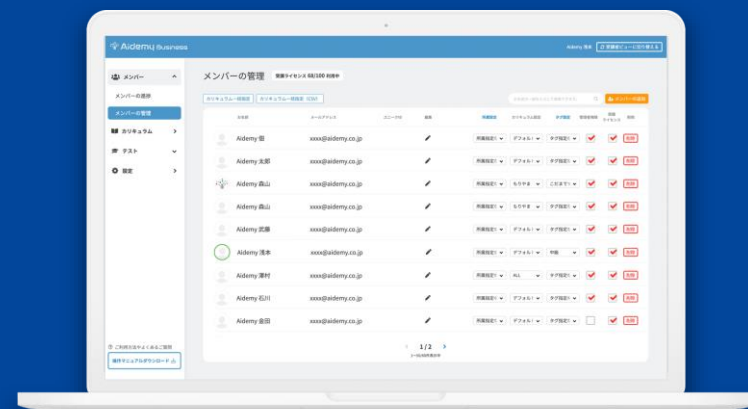


AIを中心とした DX人材育成・組織づくりを支援 事業成長へつなげる

すぐに始められる
eラーニングプラットフォーム



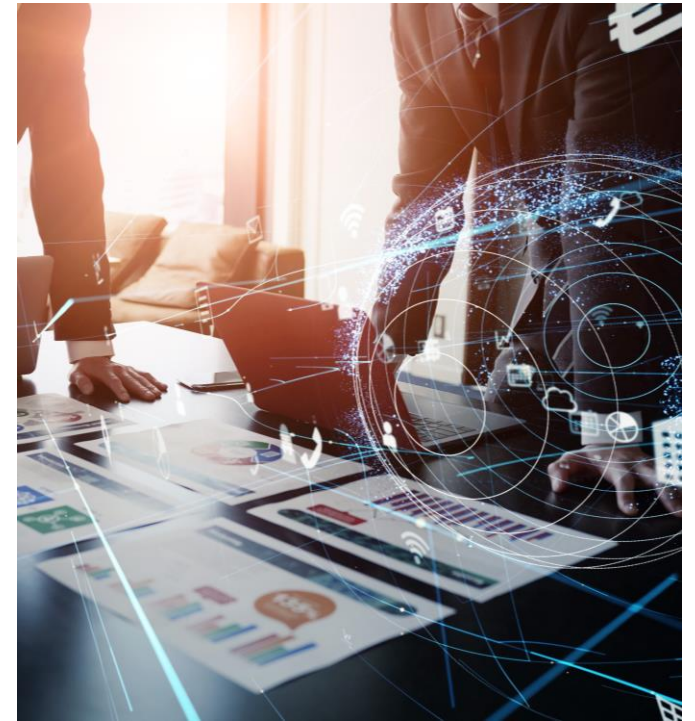
はじめに

近年、企業の業務課題や組織課題の解決にAIを中心としたDXの必要性が高まっています。

そうした中、AIやDXの知識・専門技術を持つ人材の育成が不可欠となっていますが、教育コンテンツや実践経験の不足など人材育成に課題を感じている企業も少なくありません。

本資料では、企業のAIを中心としたDX人材育成の課題を解決し、事業成長へつなげる「Aidemy Business」と学習ステップをご紹介します。

DX人材育成・組織づくりに役立てていただければ幸いです。



課題解決には自社人材によるDXが不可欠

企業が持つ課題

- ・ 営業・マーケティング
- ・ 採用・育成
- ・ 商品・サービス開発
- ・ 財務
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・ グローバル化

DXにより様々な
課題解決が効率化

課題解決には自社人材によるDXが不可欠

DX推進の要件

・課題と解決策の明確化

DXで解決できる課題を洗い出し、どのような方法で解決すべきかを明確にする

・DX人材の採用・育成

DXを推進するのに必要な知識や経験を持つ人材を採用もしくは育成する

・内部組織の体制作り

DX推進に必要な風土作り、制度・規程の策定、予算確保など社内環境を整える

・外部組織との連携

社内で不足しているノウハウやリソースがある場合に、ベンダーを中心とした外部組織と協力する

DX人材が体制作りから
課題解決まで
すべてを主導する



課題解決には自社人材によるDXが不可欠

自社の人材が必要

- ・ 自社の人材であれば、商品・サービスの課題感やマーケット動向を把握している

- ・ 外注の場合、上記の情報キャッチアップがその都度必要となる

**永続的にDXプロジェクトを推進
課題を解決するには自社のDX人材が必要**

Aidemy Businessとは

AIを中心としたDX人材育成・組織づくりを支援し、 事業成功へ繋げるeラーニングプラットフォーム

Aidemy Businessは、AIを始めとする先端技術の学習をPC・タブレット・スマートフォンで行えるだけでなく、組織で効果的に利用するために必要な**管理機能**・習熟度を測る**テスト機能**・意図した順序で学習を進めてもらうための**カリキュラム機能**などを一通り揃えた**eラーニングプラットフォーム**です。



利用実績

累計10万人以上のユーザー様にご利用いただいた実績もあり、コンテンツの分かりやすさやシステムの使いやすさを高く評価いただいています。





選ばれる3つのポイント

Point
1

課題が明確になる

DXプロジェクトに関する豊富な経験を持つ担当者のヒアリングにより、社内のDX推進における課題が明確になります。

Point
2

課題に応じたカリキュラムを提案・制作

社内のDX課題に応じて、学習を実施することで生まれるインパクトや実現可能性を考慮した上で、最適なカリキュラムを提案・制作します。

Point
3

受講履歴からDX推進者が見つかる、育成できる

受講者の進捗やテスト結果の履歴を確認し優秀者を把握することで、将来のDXプロジェクト推進のリーダー候補を見つけ、重点的な育成に活かすことができます。

学習ステップ

STEP
1

実案件推進までの
プロセス整理

「課題選定」「要件定義」「実案件/PoC推進」の一連のプロセスを整理します。

STEP
2

課題の整理と
ステップの明確化

自社の課題や実現したいことをリストアップします。

STEP
3

課題の解き方と
そのための学習の設計

課題をどのように解くか、そのためにどのような学習設計が必要かを考えます。

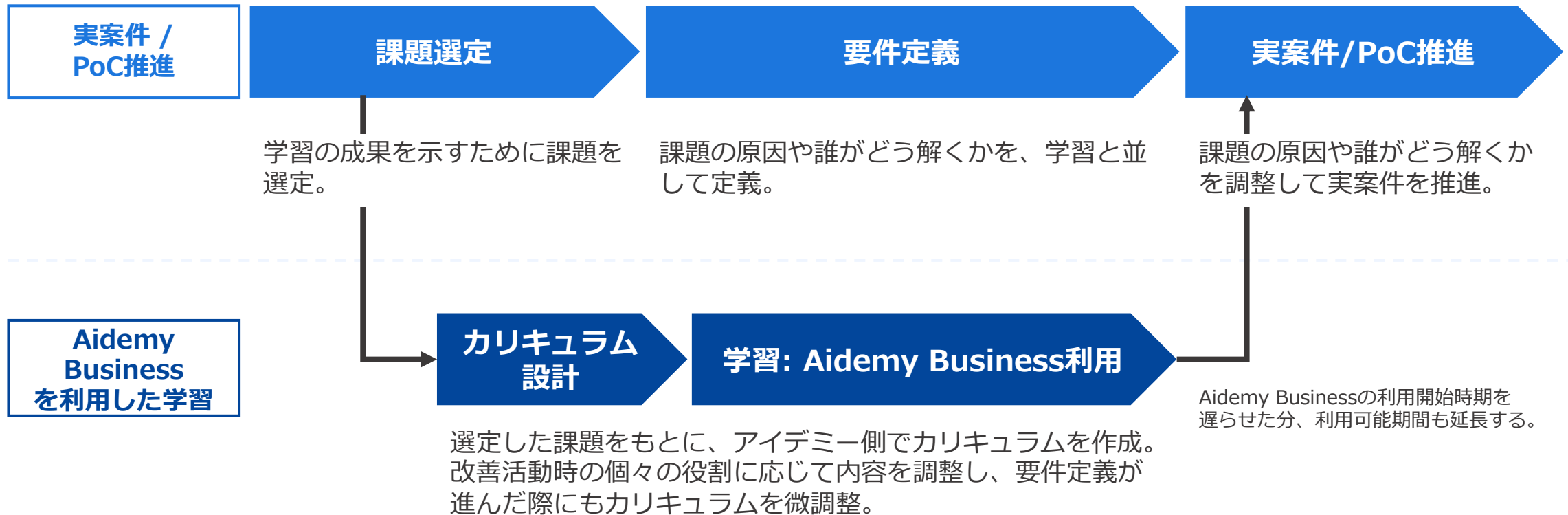
STEP
4

学習実施

学習を実施することでDX人材を育成し、実案件推進まで向かっていきます。

STEP 1. 実案件推進までのプロセス整理

実案件の推進に向けて、まずは実際の課題の中から学習テーマを選定します。その後、課題の原因・解決案をはじめとした要件定義と並行しながら学習を進め、実案件/PoC推進まで向かうというプロセスとなります。



STEP 2. 課題の整理と取り組みの明確化 – 実現したいこと

課題を整理するにあたり、まずは社内で実現したいことを挙げていきます。

実現したいこと	課題	要件定義
<ul style="list-style-type: none">・ 問合せ/データ修正/障害申告等の傾向分析・ 予測と実績差異の多角的分析・ 保守契約時の将来問合せ件数予測	<ul style="list-style-type: none">・ 分析に時間を要するため改善アクションが遅くなる・ 保守契約時の根拠がほしい	問合せ対応 負荷予測
<ul style="list-style-type: none">・ 決裁文書内の遡及取引有無の確認・ 上記を実現するための決裁文書内で対象となる文節の抜き出しの自動化	<ul style="list-style-type: none">・ 遡及有無は判断できるようになったが入力時にフィードバックできていない	決裁文書 遡及箇所判定
<ul style="list-style-type: none">・ 取引先企業単位での年間取引額/発注額/受注額の可視化・ 決裁文書のシステム取り込みの自動化	<ul style="list-style-type: none">・ 情報の集計に手間がかかる・ 情報の共有に手間がかかる	取引データ 可視化

STEP 2. 課題の整理と取り組みの明確化 – 課題

続いて、どのような課題を解決していきたいかを明確にします。

実現したいこと	課題	要件定義
<ul style="list-style-type: none">・ 問合せ/データ修正/障害申告等の傾向分析・ 予測と実績差異の多角的分析・ 保守契約時の将来問合せ件数予測	<ul style="list-style-type: none">・ 分析に時間を要するため改善アクションが遅くなる・ 保守契約時の根拠がほしい	問合せ対応 負荷予測
<ul style="list-style-type: none">・ 決裁文書内の遡及取引有無の確認・ 上記を実現するための決裁文書内で対象となる文節の抜き出しの自動化	<ul style="list-style-type: none">・ 遡及有無は判断できるようになったが入力時にフィードバックできていない	決裁文書 遡及箇所判定
<ul style="list-style-type: none">・ 取引先企業単位での年間取引額/発注額/受注額の可視化・ 決裁文書のシステム取り込みの自動化	<ul style="list-style-type: none">・ 情報の集計に手間がかかる・ 情報の共有に手間がかかる	取引データ 可視化

STEP 2. 課題の整理と取り組みの明確化 – 要件定義

優先度の高いものを選び、そこから具体的な取り組みとして要件定義へと移っていきます。

実現したいこと	課題	要件定義
<ul style="list-style-type: none">・ 問合せ/データ修正/障害申告等の傾向分析・ 予測と実績差異の多角的分析・ 保守契約時の将来問合せ件数予測	<ul style="list-style-type: none">・ 分析に時間を要するため改善アクションが遅くなる・ 保守契約時の根拠がほしい	問合せ対応 負荷予測
<ul style="list-style-type: none">・ 決裁文書内の遡及取引有無の確認・ 上記を実現するための決裁文書内で対象となる文節の抜き出しの自動化	<ul style="list-style-type: none">・ 遡及有無は判断できるようになったが入力時にフィードバックできていない	決裁文書 遡及箇所判定
<ul style="list-style-type: none">・ 取引先企業単位での年間取引額/発注額/受注額の可視化・ 決裁文書のシステム取り込みの自動化	<ul style="list-style-type: none">・ 情報の集計に手間がかかる・ 情報の共有に手間がかかる	取引データ 可視化

STEP 3. 課題の解き方とそのための学習の設計

アイデミーでは、以下5つのステップでプロジェクトを進めていきます。サンプルデータを元にどのような「進め方」「アウトプット」「学習講座」が理想的か、各ステップにおけるそれぞれの例を次のスライド以降で説明します。

要件定義

データの集計

データの可視化

機械学習モデルの
構築

機械学習モデルの
精度の確認



STEP 3-1. 課題の解き方とそのための学習の設計 – 要件定義

はじめに、どこまでのアウトプットを目指すかの要件定義を行います。

要件定義

進め方

データを用いてどこまでのアウトプットを目指すかを、主要メンバーを中心に決定。
(機械学習モデルの構築を含めるかが焦点)

アウト プット

今回のプロジェクトのゴールが明確になる。
※受講生のアウトプットではございません。

学習講座 (一例として)

—

STEP 3-2. 課題の解き方とそのための学習の設計 —データの集計

次に、ExcelのデータをPythonを用いて読み込み集計できるようになることを目指します。

データの集計

進め方

ExcelのデータをPythonを用いて読み込み、

- ・ 連絡種別/システム区分
- ・ 年/月/日/曜日
- ・ 対応リードタイム

ごとに、集計できるように学習を進める。

アウト プット

Pythonを用いて以下のことができるようになる。

- ・ データの取り込み
- ・ データ集計

学習講座 (一例として)

- ・ Python入門
- ・ データクレンジング
- ・ ライブラリ「NumPy」基礎（数値計算）

STEP 3-3. 課題の解き方とそのための学習の設計 —データの可視化

続いて、集計したデータをもとに、Pythonを用いて可視化できるようになることを目指します。

データの可視化

進め方

集計したデータをもとに、Pythonを用いて可視化。ビジネス視点で効果的な切り口や、自動化/定型化する部分までの学習を目指す。

アウト プット

Pythonを用いて以下のことができるようになる。

- ・グラフ等による可視化
- ・定型的なレポートニング

学習講座 (一例として)

- ・マスキド・アナライズのAIビジネス活用を考える
- ・ライブラリ「Matplotlib」基礎（可視化）

STEP 3-4. 課題の解き方とそのための学習の設計

一機械学習モデルの構築

その後、機械学習モデルが構築できるようになることを目指します。

機械学習モデルの構築

進め方

機械学習モデルの構築を目指す。モデル化の候補としては以下。

1. 時期やその他要因をもとにした問合せ数の予測
2. 問合せ内容からシステム区分や領域を判定

アウト プット

機械学習に関連して以下のことができるようになる。

- ・要件定義
- ・機械学習モデルの構築

学習講座 (一例として)

- ・機械学習におけるデータ前処理
- ・教師あり学習（分類）
- ・教師なし学習

STEP 3-5. 課題の解き方とそのための学習の設計

—機械学習モデルの
精度の確認

最後に、実務でどこまで活用・応用できるかまとめて、今後にかかします。

機械学習モデルの精度の確認

進め方

実務での使用に耐えうる精度か、業務のどの部分までは機械学習を応用できるか、精度を高めるために必要なことは何か、などをMTGなどでラップアップ。

アウト プット

機械学習に関連して以下のことができるようになる。

- ・要件の見直し
- ・PDCAの実行

学習講座 (一例として)

—

STEP4. 学習実施

学習を実施し、DX推進に必要な人材を育成していきます。

※プロジェクト規模や目的（着地点）に応じて、弊社もサポートさせていただきます

人材像	現状把握	課題選定	企画	PoC開発	検証	実装	運用
プランニング人材 プロジェクトマネージャー	・自社のビジネス状況を把握	・全社戦略に沿う形で解くべき課題を選定	・体制図作成 ・ロードマップ作成 ・経営層の期待値コントロール	・プロジェクト進捗・予算マネジメント	・仕様・検討課題の洗い出し ・課題内容によって仮説を見直し	・プロジェクト進捗・予算マネジメント	・今後の安定稼働に向けたリスク要因の洗い出し ・運用部隊への引継
プランナー	・自社のビジネス状況を把握	・解くべきビジネス課題の選定 ・インパクトの試算	・企画の具体化 ・AI/MLでどこまで解くかを設計	—	・PoCを踏まえたAI/MLによる課題解決範囲の再設計 ・効果の再試算	—	—
データ人材 データサイエンティスト	・自社のビジネス状況を定量的に可視化	・課題を解くことによるインパクトの試算	・サンプルデータの事前分析 ・成功指標設計	—	・事前の成功指標設計に沿った結果検証 ・効果の再試算	—	・実数値を元に改善施策を検討
データアーキテクト	・データ分析環境の構築・運用 ・データ収集・クレンジング	—	—	・成功指標トラックのための環境構築	—	・今後のデータの活用を見据えた基盤の構築	・データの蓄積・クレンジング・加工の継続実施
エンジニア人材 ディレクター	—	—	・開発観点から実現可能性を判断 ・開発内容企画	・開発スケジュール管理 / 優先度調整	—	・開発スケジュール管理 / 優先度調整	—
エンジニア	—	—	—	・技術実装 ・AI/ML実装	—	・技術実装 ・AI/ML実装	・精度向上に向けたメンテナンス ・エラー発生時の修正対応

ゴール（会社・組織がどうなるか）

学習ステップを通して社内でのDX人材育成に成功すれば、内製化が実現されて、今後は外注先やコンサルティング会社の手を借りずAI/DXのプロジェクトを進められるようになります。



- ✓ DX教育は学習だけにとどまらず、実案件の課題解決を学習のゴールとする
- ✓ AIやDX領域のプロジェクトに対して、適切なゴール設定を行う
- ✓ PoC（実証実験）を行った際に、成功か失敗かの判断をし、PoC死を防ぐ
※PoC死…PoC後に本プロジェクトが進まず、検証にならないPoCを行ってしまうこと
- ✓ 外注やツール導入で unnecessaryな費用や工数を見極められるようにする
- ✓ 費用面やコミュニケーション面など適切な外部ベンダーを選定する
- ✓ 最終的には外部ベンダーに頼らず、自社の人材で完結してDXを推進させる



お問い合わせ

AIを中心としたDX人材育成・組織づくりに関する**無料相談**を受け付けております。
Aidemy Business活用に関する具体的なご提案もいたしますので、お気軽にご連絡ください。

DXのご相談はこちら

TEL : 03-6868-0998

サービスHP : <https://business.aidemy.net/>

お問い合わせ

株式会社アイデミーの会社概要

代表取締役
執行役員社長
CEO

石川 聡彦 (Akihiko Ishikawa)

会社理念

先端技術を、経済実装する。

所在地

〒101-0052 東京都千代田区神田小川町一丁目1番地 山甚ビル3F

技術
アドバイザー

國吉 康夫 教授 (東京大学大学院情報理工学系研究科)

株主

経営陣, 東京大学エッジキャピタルパートナーズ(UTEK), Skyland Ventures, 大和企業投資, ダイキン工業, テクノプロ, 東京大学協創プラットフォーム開発(東大IPC), 千葉道場ファンド, 個人投資家

資本金

7.7億円 (資本剰余金含む。2021/6/21現在)

従業員数

88名 (アルバイト含む。2021/5/31現在)

加盟団体



経団連



一般社団法人
日本ディープラーニング協会

