

形だけのDX？

目的が不明確？

実務に繋がらない？



DX人材育成に

||| **失敗**する理由とは



はじめに

近年、感染症対策やレガシーシステム負債の影響から、日本国内でDX推進への関心が高まっています。

DX推進のため、様々な企業が社内でのDX人材育成を試みっていますが、苦戦しているケースは少なくありません。

当ホワイトペーパーでは、DX人材育成のよくある失敗理由を見ていくとともに、そういった失敗を避けることができるeラーニングプラットフォーム『Aidemy Business』をご紹介します。





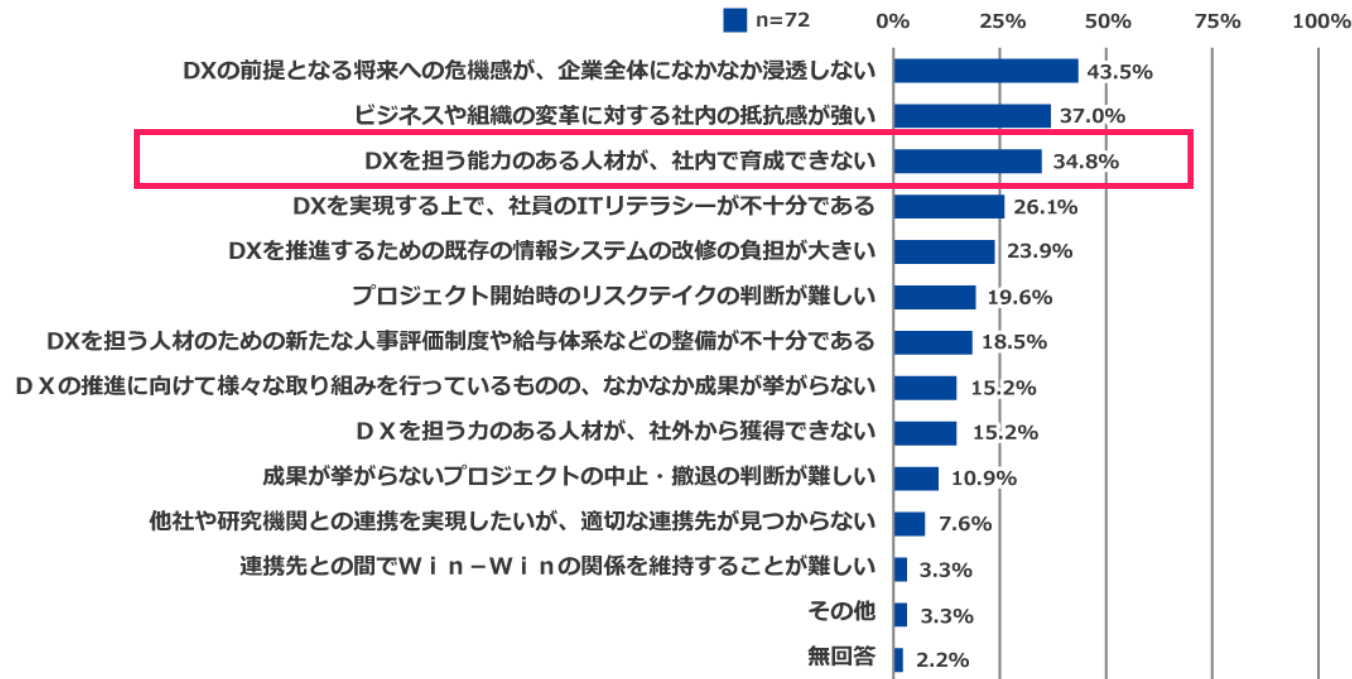
目次

P01	はじめに
P02	目次
P03	DX推進には人材育成が必要
P04	よくある失敗事例① 形だけのDX
P06	よくある失敗事例② 実務に落とし込めない教育ツールの導入
P08	よくある失敗事例③ 成功・失敗の定義ができていない
P10	DX人材育成を成功に導く『Aidemy Business』とは
P11	Aidemy Business 3つの特徴① 全社の意識改革につながる
P12	Aidemy Business 3つの特徴② 課題設定から実務への落とし込み
P13	Aidemy Business 3つの特徴③ 案件推進へのコミット
P14	お問い合わせ
P15	株式会社アイデミーの会社概要

DX推進には人材育成が必要

DX推進の関心は高まっているものの、多くの企業がDX推進へ向けた社内の人材育成に課題を感じています。

DXを推進する上での自社の課題



参照：デジタル・トランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査

「DXを担う能力のある人材が、社内で育成できない」が3位に位置し、約1/3の企業が人材育成の課題を感じていることがわかる

よくある失敗事例① 形だけのDX

トップダウンに偏った決定で体裁や形式のみ整えて、効果に繋がらない形だけのDXを行う企業はDXの代表的な失敗例として知られています。



形だけにならないよう注意すべき例

- ✓ DXツールの導入
- ✓ デジタル推進室の設置
- ✓ DX推進のための役職増加
- ✓ DX専任の人材のアサイン
- ✓ インキュベーション制度の導入
- ✓ 社内アイデア公募
- ✓ 社内アイデアソンの活動
- ✓ コラボレーション活性化のためのオフィス整備
- ✓ チャレンジした社員への社内表彰制度



現場社員の意識や実務と乖離しないよう小規模でもボトムアップ的にスタートし、そのプログラムや施策で実際の成果を出すことが重要です。一度成果が出れば他の社員に積極的に参加してもらえるようになり、形だけのDXではなくなります。

よくある失敗事例① 形だけのDX

形だけのDXになってしまう具体的な事例を確認しましょう。

DXツール導入の事例



■ 社内でDX推進の機運が高まり、DX推進室ができ役職が増え、その流れを汲んで営業用の顧客管理ツールが全ての現場に一括導入された

→ しかし、見込み顧客が少ない自社の営業の現場でツールを使う人がいなかったため解約した



■ 経営層が社内のDXを進めるために、現場のヒアリングを徹底して行い、社内コミュニケーションの課題を特定し、チャットツールを導入した

→ 小さな規模で導入をスタートさせ、使いながら徐々に運用方法を改善させ、最終的には全社的に効率よくツールを使用できるようになった

よくある失敗事例② 実務に落とし込めない教育ツールの導入

DX人材育成のために、eラーニングツールが導入される機会が増えています。しかし、DX人材育成の場合は、使い方によっては実務につながらなくなる恐れがあります。

eラーニングの特徴



メリット

- 自由な時間や場所で受講できる
- 個人の習熟度や理解度に合わせて学習できる
- 進捗状況の管理が可能



デメリット

- モチベーション維持が難しい
- 受講者同士の交流が図りにくい
- 実技を伴う学習が難しい

「受講してもらうこと自体を目標としないこと」
「実務的なプロジェクトに応用できる講座を選択すること」に注意する

よくある失敗事例② 実務に落とし込めない教育ツールの導入

DX人材育成のための教育ツール導入の失敗例を確認しましょう。

教育ツール導入の事例



- まずは導入してみて、搭載されているリテラシー関連の講座を90%以上受講するKPIを設定し、達成した
→ しかし、実際のDX関連のプロジェクトに知識は活かさないことが多く、ツールの費用対効果は感じられなかった



- 導入前に、DX関連のプロジェクトの目的と現状の人材の技術・知識面のギャップを精査し、そのギャップが埋まるようなコンテンツを搭載したツールを選んだ
→ 導入後も、人材ごとにプロジェクトに必要な講座を把握し、個々の講座の完遂率をKPIとして学習を進めた結果、DX関連のプロジェクトに活かすことができた

よくある失敗事例③ 成功・失敗の定義ができていない

目的やゴールが不明確・不適切なままDX推進プロジェクトを実施した結果、「PoC死」が起こることもよくあります。



PoC死とは

AIやDXのプロジェクトでPoC（＝プルーフ・オブ・コンセプトの略。実証実験をする試作品のこと）を作った後、そのプロジェクトが頓挫してしまうこと

PoCは導入のステップの後半にあり、失敗した場合はそれまでのコストが無駄になるため重要性が高い

成功や失敗の定義が曖昧な状態か、もしくは100%の成功・精度を求めた場合に起こることが多い

よくある失敗事例③ 成功・失敗の定義ができていない

「PoC死」を招きやすい、成功や失敗の定義が曖昧な場合の具体例を確認しましょう。

成功・失敗の定義に関する事例



■ 「とりあえず作ってみよう。PoCの精度は高ければ高いほどいいね！」といった曖昧なゴールを設定してプロジェクトをスタート

→ 担当者ごとに認識が違った状態でプロジェクトが進み、PoCを作った後にプロジェクトが頓挫し、今までかけたコストがムダになった



■ 「最低でも不良品の検知率を99%以上にしたい。現状の人間の検知精度が99%なので、それを超えたら自動化でき、人件費として120人分（≒1.2億円）/月ほどのインパクトがある」といったように、求める性能を明確に定義した

→ 結果としてPoCは成功し、実用化までつなげることができた

DX人材育成を成功に導く『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、 事業成功へ繋がる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。



Aidemy Business3つの特徴① 全社の意識改革につながる

エンジニアだけでなく、ビジネスプランナーやディレクターから経営層まで受講することができるため、全社的な意識改革につながります。

カリキュラム大枠例



AI/ML 教養・リテラシー

- 人工知能・機械学習・ディープラーニングの概論を理解できる
- ビジネスプランナーやエンジニアと適切なコミュニケーションをとることができる



AI/ML ビジネスプランナー

- 機械学習プロジェクト特有の精度と投資の関係を把握し、投資対効果を明確にできる
- 機械学習で解くべき課題を特定し、どのようなデータを使ってモデリングできるか仮説を立てることができる



AI/ML ディレクター

- 機械学習の実装方法の基本を学ぶことができる
- データサイエンティスト・機械学習エンジニアに対して適切にディレクションできる



AI/ML エンジニア

- 機械学習・ディープラーニングの基本を実装できる

Aidemy Business3つの特徴② 課題設定から実務への落とし込み

課題の定義や整理、アプローチをアイデミー社のカスタマーサクセスがサポートします。プロジェクトの立ち上げ支援があるため、学習自体がゴールにならないように設計されます。

課題選定

学習の成果を示すために課題の中から案件を選定。

要件定義

課題の原因・誰がどう解くかを、学習と並行して進めながら定義。

実案件/PoC推進

課題の原因・誰がどう解くかを調整して実案件を推進。

実案件やPoC推進から逆算して課題を設定することで、
解くべき「What」を的確に設定できる

Aidemy Business3つの特徴③ 案件推進へのコミット

コーディングを学ぶだけでなく、AIプロジェクトを回すための指標設計や、成功の定義などを学習する、実案件を推進すること
にコミットしたカリキュラムとなっています。

カリキュラムの例

#	教養・リテラシー (初学者/実務担当者)	時間	ビジネスプランナー (ビジネス職/営業担当/各部門リーダー)	時間	ディレクター (ビジネス職/事業企画/技術営業)	時間	プロジェクトマネジャー (管理職)	時間
1	はじめての AI	1.0	はじめての AI	1.0	ビジネスパーソンのための DX 入門	3.0	機械学習概論	1.5
2	ビジネスパーソンのための DX 入門	3.0	ビジネスパーソンのための DX 入門	3.0	投資対効果を最大化する AI 導入	3.0	AI プロジェクトマネジメント講座	1.5
3	ビジネス数学	1.0	AI マーケター育成	1.0	Python 入門	4.0	投資対効果を最大化する AI 導入	3.0
4	統計学基礎・標準	2.5	オープンイノベーション 実践のための AI リテラシー	1.5	機械学習概論	1.5	ケーススタディで学ぶ実践 PoC 入門	1.0
5	AI ビジネス活用を考える	1.0	AI ビジネス活用を考える	1.0	教師あり学習(分類)	3.0	ビジネスパーソンのための DX 入門	3.0
6	ビジネスパーソンのためのデータサイエンス入門	1.0	投資対効果を最大化する AI 導入	3.0	教師あり学習(回帰)	1.0		
7	機械学習概論	1.5	ディープラーニング基礎	3.0	教師なし学習	2.5		
8	投資対効果を最大化する AI 導入	3.0	データクレンジング	2.5	ディープラーニング基礎	3.0		
9			Python 入門	4.0	機械学習におけるデータ前処理	4.0		
10			機械学習概論	1.5	データクレンジング	2.5		
11			【新】ライブラリ「NumPy」基礎(数値計算)	1.5	CNN を用いた画像認識	3.0		
12			ライブラリ「Pandas」基礎(表計算)	2.5				
13			ライブラリ「Matplotlib」基礎(可視化)	4.0				
計		14.0		29.5		30.5		10.0



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(UTEC), 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

