

Digital Impact 会社概要

2025年

Digital Impact 株式会社

01 Our Business

02 Client Value

01.

Our Business



“デジタルトランスフォーメーションのリーディングカンパニー”

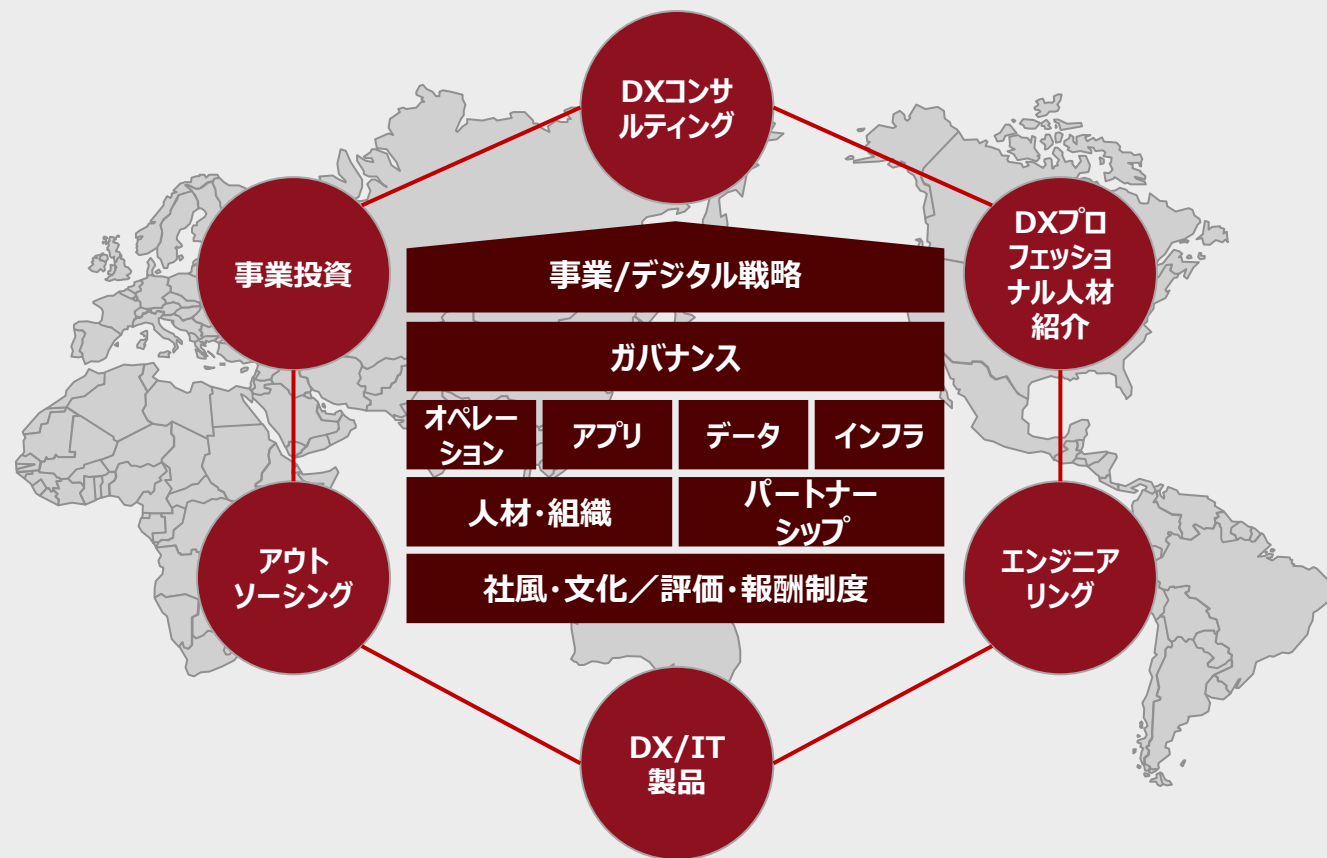
 設立日 **2022/2/22**

 DX案件数 **100** 件以上

 DX対象国 **11** カ国

 成長率 **150** %(YoY)

 DX認定 **DX認定制度事業者**



継続顧客とのプロジェクト割合が高い

世界中で、コンサルティング事業を筆頭として、各事業が有機的に連携

日本、アメリカ、フランス、イギリス、香港、中国、韓国、マレーシア、シンガポール、カナダ、フィンランドでのグローバルプロジェクトを推進

出版情報

全社デジタルトランスフォーメーションの実現に向けた企画検討及び実行の要諦について解説

DXフレームワーク

企業DX部門の方々が知るべき、“デジタルトランスフォーメーション”の真手法とは？

目次

はじめに：間違いだらけのDX。なぜ、変わろうとしても変わらないのか？

Chapter1：“圧倒的な成果”を創出するDXとは？

Chapter2：インパクトある、正しい“DX手法”を知る

Chapter3：実行の壁を乗り越え、DXを“やり抜く“

Chapter4：すべてを変える、“DX機能”子会社を！

おわりに：真のDXを提供し、世の中をより良くしたい



<https://x.gd/b1KBv>



田中 一生

代表パートナー

デジタルトランスフォーメーションのリーダー

私たちDigital Impactは、2022年に、“デジタルトランスフォーメーション”を中心とした、コンサルティングサービス事業から開始しました。

Digital Impactは「デジタルトランスフォーメーションの力で、クライアント企業の皆様が飛躍的な成果を実現できるよう強力に推進する」ことを目標として、コンサルティングサービス、プロフェッショナル人材登用、エンジニアリング、ITソリューション、アウトソーシング、事業投資のビジネスモデルが一气通貫して有機的に連携していくことで、クライアント企業の皆様の成功に向けて貢献をして参りたいと思います。

現在では、お客様のさらなる企業価値向上に向けて、世界各地における様々な課題の解決や事業/組織変革を推進しようとするお客様のご支援をエンド・ツー・エンドで推進しております。

Digital Impactは、変化を好機と捉えて、価値を常に問い続け、世界中のお客様と共に磨き上げ蓄えてきた専門的知見や経験等に基づき、ステークホルダーの皆様や社会へのさらなる価値を創出します。

引き続き、当社事業へのご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役 田中 一生

Leadership



田中 一生
代表パートナー



熊坂 滋
パートナー



半田 直久
パートナー

職歴要約

ボストン・コンサルティング・グループ等にて管理職を担い、事業/デジタル戦略・大規模システム導入のPJを推進。Digital Impactでは、デジタルトランスフォーメーション/戦略策定/新規事業/AI領域のリードを担う

兼松コミュニケーションズにて管理職を担い、商社/通信業界に対してシステム導入やBPRのPJを推進。Digital Impactでは、DX/PMO/SAP/BPR領域のリードを担う

NTTData経営研究所にて管理職を担い、事業戦略/Fintechビジネスの構想策定等を推進。Digital Impactでは、DX/事業戦略/新規事業/PMO領域のリードを担う

スキル

- 戦略から実行に至る一貫した伴走支援
- 専門資格に裏付けされたPJ品質の担保
- 経営層を相手にしたPJ推進経験/ケイパビリティ

- 大規模システム導入PJの推進
- ビジネスプロセス・リエンジニアリング
- 経営層を相手にしたPJ推進経験/ケイパビリティ

- Fintech領域等の事業戦略策定
- 大規模システム導入PJの推進
- 経営層を相手にしたPJ推進経験/ケイパビリティ

専門業界

金融、通信、製薬、交通、テクノロジー、メディア、商社、不動産、百貨店、ゲーム、出版、人材派遣

通信、商社、小売、製薬、製造、不動産、百貨店、ゲーム、出版

交通、運輸、金融、テクノロジー、メディア、通信、百貨店、ゲーム、官公庁、自治体

専門領域

デジタルトランスフォーメーション、事業戦略、AI、新規事業、M&A、サービスデザイン、システムアーキテクト、PMO、SAP、CRM

デジタルトランスフォーメーション、BPR、PMO、SAP、CRM、新規事業

デジタルトランスフォーメーション、Fintech、新規事業、事業戦略、PMO、SAP、CRM、マーケティング支援

専門資格

- Human centered design専門家
- The Open Group Architecture Framework

プロジェクトマネジメント・アソシエイト&trade

プロジェクトマネジメント・アソシエイト&trade

Digital Impactの経営方針

クライアント企業のデジタルトランスフォーメーションに係る課題に対して、全方位的且つ一気通貫でサービスを提供する

Core

Mission

既存の枠組みを超えて、圧倒的な成果を創出

Vision

クライアント企業が飛躍的な成果を実現できるよう強力に推進

Value

魂を込める/替えがきかない人材/挑戦・革新を歓迎/オープンな環境を創造

Strategy

デジタルトランスフォーメーションのリーディングカンパニーとして、DXサービスを開発して、クライアント企業との共創を通じて、成長していく

Service

DX推進組織の設立・運用

DX推進組織の枠組みを提供、設立・運用に係る伴走支援



全社デジタルトランスフォーメーションの検討

全社DXフレームワークを活用した事業構造改革



全社デジタルトランスフォーメーションの実行

DX人材登用、エンジニアリング、
ITソリューション等を活用した事業成長



DX機能子会社の設立・運用

クライアント企業と合併会社の設立



個別プロジェクトの検討・推進

PMO/新規事業/AI/生成AI/SAP/BPR等

DX推進組織の設立・運用

DX推進組織の枠組みを叩きとして、クライアント企業にとって最適なDX推進組織を立ち上げる

経営層の期待値整理	DX推進組織の立上げ	DX推進組織の実行
CEOがDX推進組織を設立する理由の明確化 株価向上 競合優位性 社内DX推進 DXケイパ内製化 外部委託費用削減 新収益機会	リーダーシップ CDO任命 推進体制/メンバ定義 ガバナンス・プロセス 経営層との連携/ガバナンス (意思決定プロセス/DX推進委員会) プロセスとコミュニケーション (業務プロセスの設計、デジタルツール活用) MVV・Strategy 位置付け整理(ミッション・役割) KGI/KPIの策定 DX戦略・施策、サービスメニューの策定 アセスメント/成熟度診断 組織・人材・テクノロジー 組織(組織モデルの選定、階層) 人材(採用/育成/評価、就労機会) テクノロジー (DXソリューション、DX導入アプローチ) 組織文化・財務管理 組織文化と価値観の浸透 推進組織の予算コントロール	ガバナンス・コミュニケーション 経営層とのコミュニケーション 社内全体のプロジェクト管理/DX予算の管理 IT部門や事業部門との連携 DXプロジェクト推進・管理 DX戦略・施策の推進 DX戦略・施策の評価・モニタリング DX戦略・施策の運用・内製化 育成・評価 DX人材の採用・育成・評価・教育 DX推進組織の拡大 モデル標準化・ナレッジ

全社デジタルトランスフォーメーションの検討

全社DXフレームワークを活用することで、企業価値向上及び事業構造改革を実現する



全社デジタルトランスフォーメーションの実行

全社DXの検討結果をプロフェッショナル人材登用/エンジニアリング等で強力に推進することで圧倒的な成果を創出する

戦略フェーズ

開発・実行フェーズ

DX人材登用

戦略コンサルタント、DXコンサルタント、PMO、ITコンサルタント、エンジニア、デザイナー、AIスペシャリスト

エンジニアリング

PMO、スクラムマスター、アジャイル/ウォーターフォール

ITソリューション

アプリ、WEBサイト、コールセンター、ID管理、CRM、SAP、マーケティング

アウトソーシング

DX・IT機能子会社設立、経営/DX/財務/営業/マーケティング/ITの業務・システムアウトソーシング

事業投資・アライアンス

M&A(株式譲渡/交換、合併、MBO)、業務提携(共同開発、技術提携、販売提携)

リスキリング(職業能力の再開発、再教育)

経営層向けコーチング、経営層/管理職/一般職向けDX・コンサルタント研修、アセスメント

全社デジタルトランスフォーメーションの検討・実行に係るアプローチ

全社DXフレームワークを活用してDX/ITを企業経営の礎とすることで、企業価値向上及び事業構造改革を目指す。
実現するために、プロフェッショナル人材登用/エンジニアリング等の手法で圧倒的な成果を獲得する

フレームワーク

- ビジョン/KGI・KPIから社風・文化に至るまで全面的に事業要素をDX化して、一気通貫で成果を創出する



アプローチ

- 重要論点を定め、構想策定を行い、仮説を検証する。実行計画に則り、エンジニアリング/ITソリューション等の手法で強力に推進する



成果

- DXによる事業構造改革の実現
 - ビジネスモデルの革新に伴い、サービス/オペレーション/システム/評価制度等を全面刷新
 - 競合他社を凌駕する収益スキームを構築

実績（大手金融機関の全社DXにおいて）

全社DX戦略及び個別DX施策定義書



DX実行計画書



全社デジタルトランスフォーメーションの実績(大手ゲーム会社DX)



競合他社によるサブスクモデルによるユーザ/データの囲い込みが進行。ビジネスモデルの変革により事業成長を実現する

背景 統合的なユーザ/データへのダイレクトアプローチによる競争力強化を目指して、全社デジタルトランスフォーメーションを推進

従来はハイリスク・ハイリターンなヒットビジネス

- ・ 開発費用やマーケティング費用を自社で負担
- ・ 大ヒットすれば利益が大きい、外れる可能性

新たなマネタイズの確立

- ・ サブスクによりリーチ面が広がれば、顧客LTVの向上によりSuper Gameを確立
- ・ データ/コミュニティ/サービス拡充を実現して、マーケットプレイス化やメタバース化に備える

実施概要

Game as a Serviceモデル構築・プレイヤーファースト戦略のもと、戦略・施策・組織/人材・オペレーション等を一気通貫で整備

GaaS・DXモデル実現に向けた戦略策定及び伴走支援

- ・ 欧州の先進ゲーム会社の取組みをヒントとして、目指すべき事業・組織の姿を導出
- ・ GaaSモデルの根幹となるシステム全体像及び個別のブループリントを策定



成果

GaaSモデル実現に向けた道標を描き、DX戦略からIT環境の全てを構造改革して、DXの組織文化を形成

GaaS・DXモデル実現に向けた事業価値向上及び構造改革

- ・ “Players & Community”をコアバリューとして、一貫した思考・行動体系を整備
- ・ AccountをGaaS Capabilityの中心に置き、各機能がワンチームとして有機的に協調



全社デジタルトランスフォーメーションの実績(大手造船会社DX)



航海計器類の販売・メンテナンスサービスの事業拡大に留まらず、将来的には地域未来牽引DX企業としてプレゼンスを発揮する

背景 主力事業の更なる拡大及び新たな収益機会の獲得を目指して、全社デジタルトランスフォーメーションを推進

コア業務のDX化による付加価値向上・収益向上

- 官民の需要減少が見込まれ、主力事業の先行きが楽観視できない状況
- 営業業務をDX化することで、顧客体験価値の向上を目指す

B2B産業におけるストック型の収益モデルへの転換

- 自社向けに構築したシステム環境を外販することで、新たな収益機会を獲得
- 機器使用者/造船会社/修理業者がデータを起点に繋がることで新たなサービスを創出

実施概要

海上事業で中小規模顧客をターゲットとして営業DXを推進。
クイックに効果を創出して、将来的に全社DX改革に昇華

造船DX実現に向けた戦略策定及び伴走支援

- 先進企業のDX戦略・施策をヒントに、DXシステム全体像に係るブループリントを策定
- BtoBストック型収益モデルの事業計画を作成

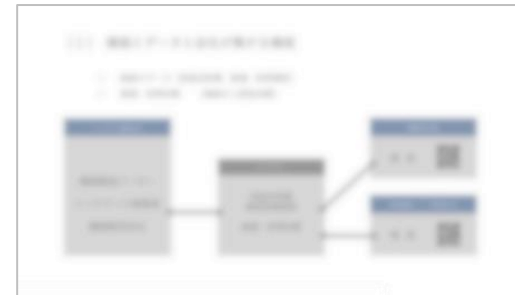


成果

2ヶ月でAI Chat/HP等をリリースのみならず、AI/IoTを活用した
新サービスに係る数十億円規模の事業計画書を策定

造船DX実現に向けた事業価値向上及び構造改革

- ロックインしていたベンダーから脱却、研究機関と連携して、新たなDXパートナーと推進
- 多くの造船会社の航海計器の利用データを一元管理して、新たな保守サービスを実現



全社デジタルトランスフォーメーションの実績(大手証券会社DX)

売買取引ビジネスモデルから預かり資産ビジネスモデルへの変革を実現して、企業価値の向上を図る

背景 将来的な規制/事業環境の変化を考慮して残高報酬モデルに転換を図るため、全社デジタルトランスフォーメーションを推進

報酬制度が過度な回転売買を助長

- ・ 米国では証券取引委員会が規制を敷く
- ・ 顧客と販売会社の利害を一致させる残高連動の手数料体系へ

デジタル化の進展に伴う提供価値の変遷

- ・ リテール向け資産運用サービスに関わる手数料が大きく低下(口座開設/株取引等)
- ・ 証券だけでなく、退職プラン/税務/不動産投資等の総合資産運用サービスへ

実施概要

先進企業の調査により、残高報酬への変革に向けたビジネスモデル/KSF等を導出して、事業戦略を支える全社DX施策を推進

証券会社DX実現に向けた戦略策定及び伴走支援

- ・ 先進企業の収益モデル/KGI・KPI/評価報酬制度/顧客戦略等よりインサイトを導出
- ・ 上記を支えるDX施策の設計、伴走支援



成果

残高報酬モデルへの道標を描き、全社DX施策の推進に向けて、組織・人材/評価・報酬制度/IT環境等の事業構造改革を実現

証券会社DX実現に向けた事業価値向上及び構造改革

- ・ 全社DXを実現した姿に基づき、経営層/一般層が実施すべきDX施策を推進
- ・ 組織・人材のDXケイパビリティ向上、DX制度の定着化、DX/IT環境の構築



全社デジタルトランスフォーメーションの実績(大手航空会社DX)



顧客体験の再定義と自立的なデジタルトランスフォーメーションの推進組織を構築して、企業価値を向上する

背景 自立的な顧客体験改革の実現に向けて、全社デジタルトランスフォーメーションを推進

顧客向けサービスは提供しているが、各チャネルで分断

- 旅券/宿泊/ツアー/物販等、様々なサービスが乱立して、一貫性の欠如
- 顧客は増加傾向である一方、CVRは減少傾向

DX組織体制の考え方を定義・浸透

- DX戦略、ガバナンス、オペレーション、システム、人材・組織の観点で、全面的に抑えるべき
- アジャイルのアプローチで推進して、成功体験を獲得・横展開

実施概要

全社DXアセスメントを実施して、強み/弱みを把握。顧客体験に係るサービス及び組織・人材を中心として、DX施策を策定・推進

航空DX実現に向けた戦略策定及び伴走支援

- 顧客体験に係る初期仮説のブラッシュアップとサービス定義(3C/ユーザインタビュー等)
- DX組織の構想策定・再編検討



成果

全社DXの推進による顧客体験サービスの方針及びDX推進組織の検討。コンサル/SIerに依存しないDXケイパビリティの確立へ

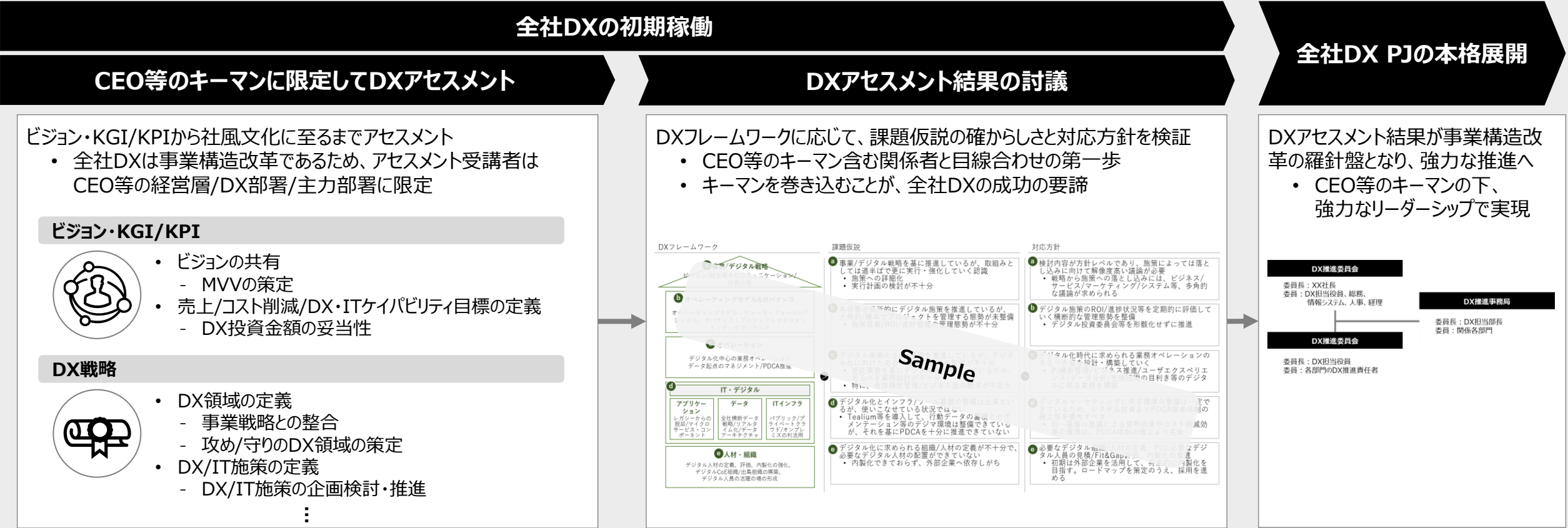
航空DX実現に向けた事業価値向上及び構造改革

- 顧客体験のウィークポイントの特定。顧客起点でチャネル横断の新サービス像を導出
- 顧客体験改革推進チームを立ち上げて、各部の施策を横断管理



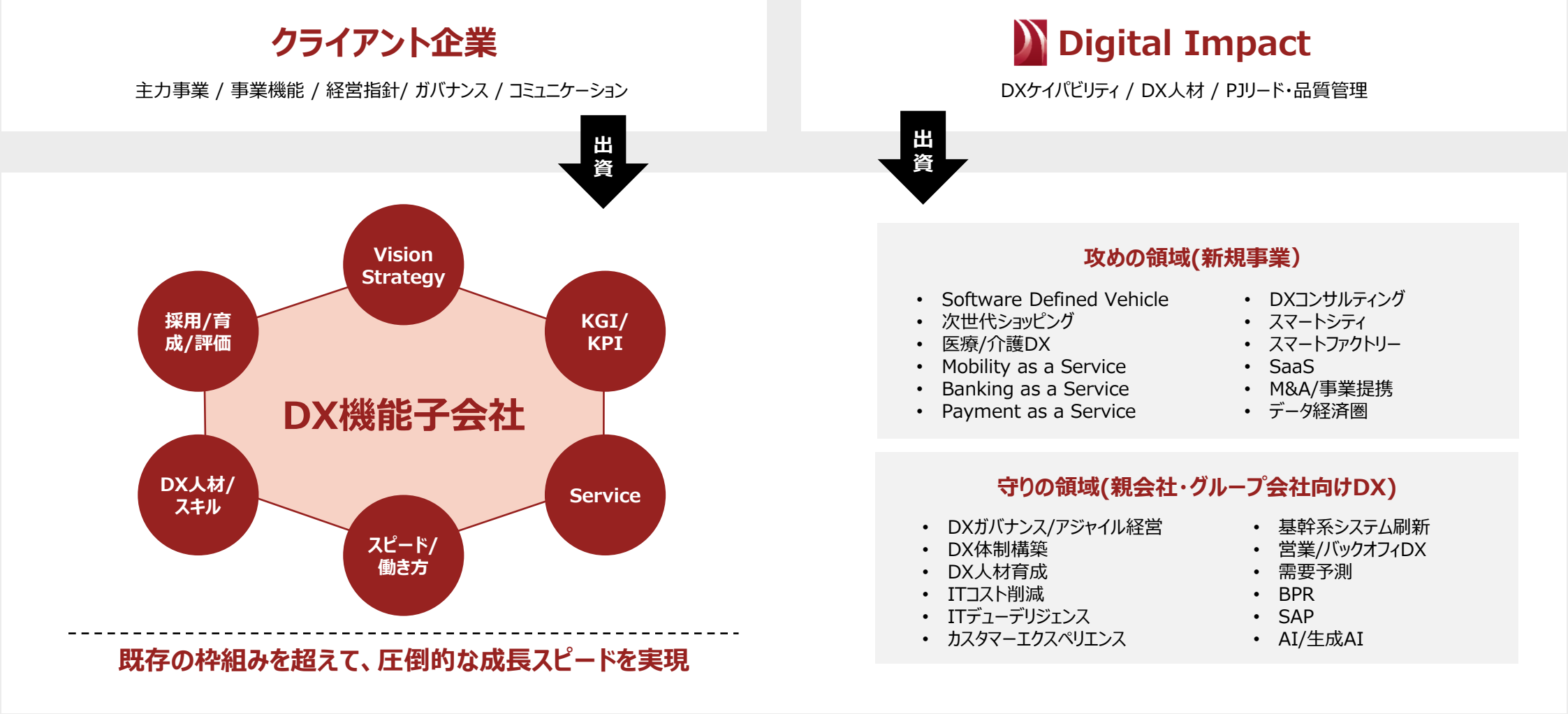
全社デジタルトランスフォーメーションに係る成功の要諦

全社DXの本質は事業構造改革であるため、CEO等のキーマンに重きを置いて推進すべき。DXアセスメント結果に基づき、課題仮説・対応方針の目線を合わせる。本工程を踏まえることで、羅針盤となり、強力なリーダーシップの下で推進



DX機能子会社の設立・運用

合併会社としてDX機能子会社を設立。攻め・守りの領域の両輪で、グループ外へのサービスの開発とサービスの絶え間ない改善によるビジネス拡大を通じて、収益基盤及びDXケイパビリティを強固にしていく



個別プロジェクトの検討・推進

Digital ImpactはPMO/新規事業/AI/生成AI/SAP/BPR領域においても、豊富なプロジェクト経験を有する

PMO



- PMBOKを活用して、PJを統合的に推進管理
- アクティブPMOとして、経営層を巻き込む

新規事業



- ビジネスモデルを起点に構想策定
- サービスの勝ち筋を検証して、NoFを潰し込み
 - 業務/システム、運営体制等を組成

AI



- 戦略策定から導入領域を優先順位付け
- 業務効率化のみならず、分析/予測業務の高度化によりコア業務への集中を実現

生成AI



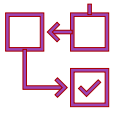
- 市場調査、競合比較によるポジショニング分析
- サービス高度化、領域選定、ビジネスモデル・事業規模、販売パートナーとの推進体制確立

SAP



- 全てのモジュールをカバーして、企画構想～開発・保守の推進
- テスト/移行等の個別タスクをリード・管理

BPR



- オペレーショナルエクセレンス及びデジタルテクノロジーの両輪で、抜本的な業務改革を実現



プロジェクト管理のPMBOKをベースに、システムケイパビリティあるコンサルタントがアクティビティPMOとして、プロジェクト全体の課題・リスク等を管理しつつ、経営層を含めて全社的に推進

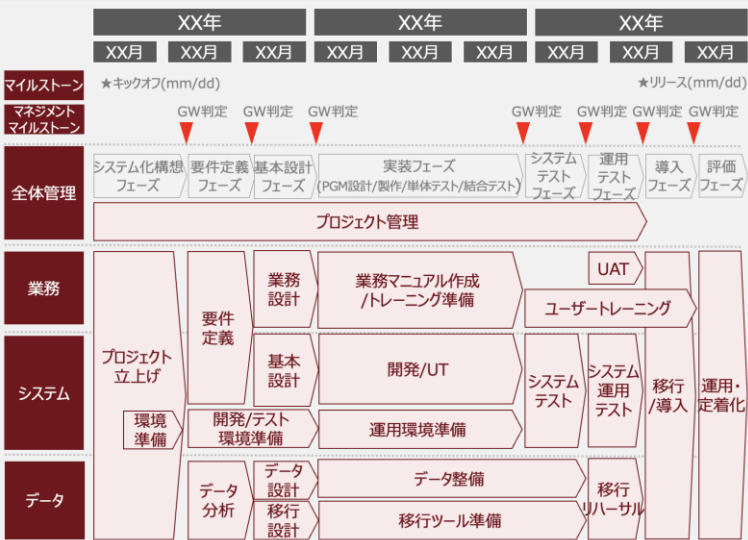
フレームワーク

- 5つのプロセス群のフェーズごとに10の知識エリアにてプロジェクトを管理・推進

	5つのプロセス群				
	立ち上げプロセス群	計画プロセス群	実行プロセス群	監視・コントロール・プロセス群	終結プロセス群
統合管理	PJ憲章の作成	PJ管理計画書の作成	PJ作業の指揮・管理	PJ作業の監視・管理 統合的な管理変更	PJやフェーズの終結
スケジュール管理	-	作業の定義/作業順序の設定 必要リソース見積もり 所要時間の見積もり スケジュール作成(WBS)	-	スケジュール管理	-
リソース管理	-	要因計画	チーム結成/育成	PJチームの管理	-
コミュニケーション管理	-	コミュニケーション計画	情報の配布	実績報告 ステークホルダー管理	-
スコープ管理	-	計画/定義	-	スコープ管理/変更	-
品質管理	-	品質管理	-	品質管理	-
リスク管理	-	-	-	リスクの監視/管理	-
ステークホルダー管理	ステークホルダー特定	ステークホルダー管理計画	ステークホルダー・エンゲージメント管理	ステークホルダー・エンゲージメント・コントロール	-
コスト管理	-	コスト見積もり 予算設定	-	コスト管理	-
調達管理	-	引合計画 契約の計画	提案依頼 発注先選定	契約権利	契約の完了

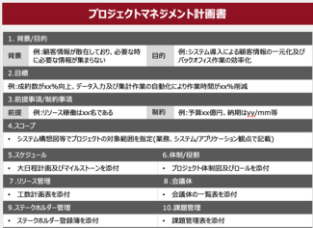
アプローチ

- アクティブPMOとして、現場のプロジェクト進捗状況を管理するだけでなく、経営層との橋渡しを実施して、事前にリスク/課題をつぶし込み

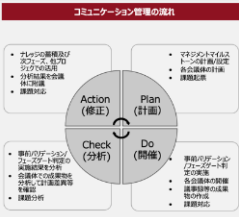


成果

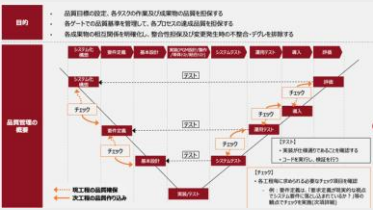
- 関係者間の情報共有及び課題解決の意思決定のため、適切な会議体及びマネジメントマイルストーンを計画、実行
- 品質目標を設定し、各タスクの作業及び成果物の品質を担保



計画書



コミュニケーション管理



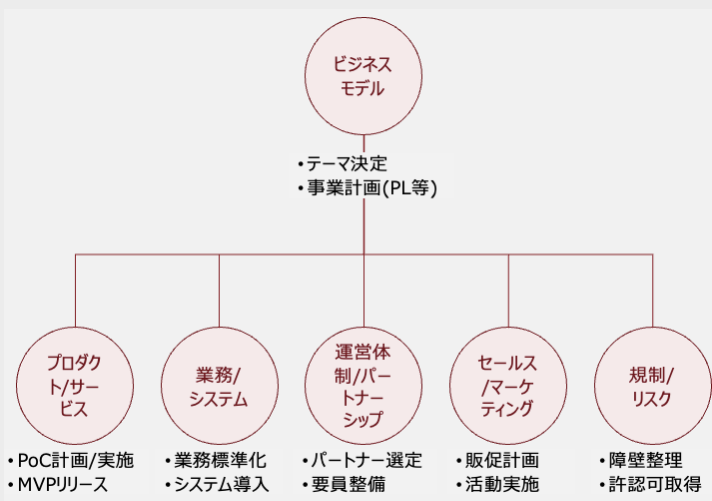
品質管理



ビジネスモデルを起点に事業の構想策定を行い、顧客受容性・収益性・実現性などの観点でサービスの有効性を検証しながら、システム/規制等の阻害要因を抑え込み、新規事業を立ち上げ・伴走支援

フレームワーク

- ビジネスモデルを起点として、プロダクト/サービス、業務/システム、運営体制/パートナーシップ等を同時並行で推進・管理



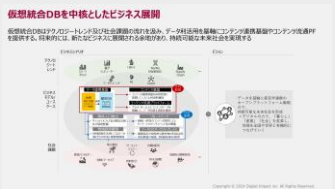
アプローチ

- 初期はビジネスモデルおよびプロダクト/サービスを中心に検討、事業規模やサービス勝ち筋を検証
- ビジネスモデル及びサービスを実現するため、業務/システム、運営体制等を整備・組成

	事業立ち上げ		戦略	実証実験	開発/事業推進	
ビジネスモデル	テーマ決定	ビジネスモデル	事業シナリオ/事業計画	収益計画	事業計画更新	事業計画更新
プロダクト/サービス	提供価値	ジャーニー	PoC計画/予算	MVP作成	PoC完了	開発推進体制/計画(詳細化)
業務/システム			開発計画/予算	システム開発推進体制/計画(詳細化)	開発計画/予算	開発完了
運営体制/パートナーシップ		パートナー選定	協議条件合意	要員計画		運営体制構築
セールス/マーケティング			マーケティング営業計画	マーケティング営業計画更新		セールス・マーケティング活動開始
規制/リスク			事業リスク棚卸	監督官庁への届け出・許可取得	事業リスク見直し	事業リスク最終確認

成果

- 事業計画書の作成、プロダクトリリースを完遂
- 初年度より一定の収益を獲得して、将来的に大きな事業に育てていく
 - 初期から儲けることを意識して、マネタイズ/勝ち筋/収益計画書を磨き込み



サービス定義書



収益計画書

フレームワーク

- 方針・戦略策定にあたっての社内外事例の提供、戦略検討支援のみならず、AI導入に係る実行計画を策定

アプローチ

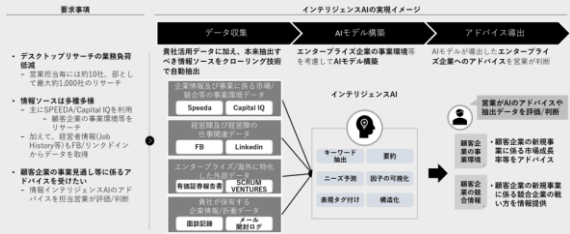
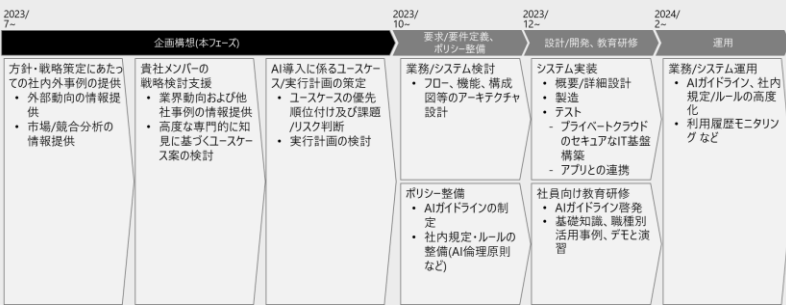
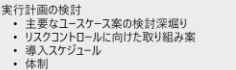
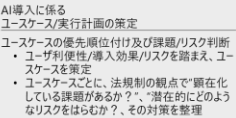
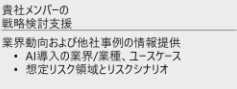
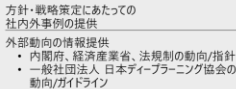
リリースを目指して、初期モデル開発・要求/要件定義・ポリシー整備や実装を推進していく

- 検討段階から“業務に使えるAI”の実装を目指して、業務要件定義も併せて実施

成果

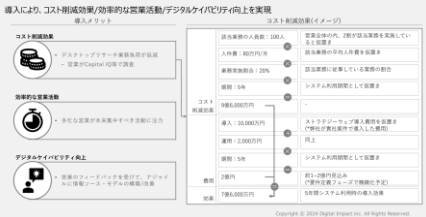
商品開発～営業サポートに至るまで、様々な領域
でAIを活用した業務変革・付加価値向上

- コア業務への集中により、コンサルティング型営業への変容を実現



AIの実装イメージ

投資対効果イメージ(5年間)



投資対効果



生成AIを提供する会社が乱立している状況において、市場で優位性を築き/儲かる生成AIサービスを実現するため、サービスの機能高度化/ビジネスモデル/推進体制等の事業計画を策定

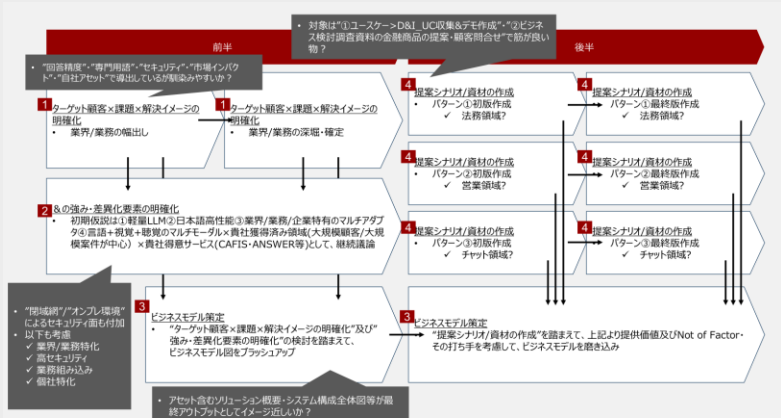
フレームワーク

生成AIサービスの勝ち筋及び事業構成要素を固めるため、ビジネスモデルキャンパスのフレームワークで高度化する



アプローチ

フェーズ前半は狙うべき領域の検討を深堀と提供価値のブラッシュアップを行い、後半は提案シナリオ/資料の作成を踏まえてビジネスモデルを磨き込み



成果

大手SI会社の生成AIサービスの勝ち筋の整理
・ 生成AI SaaSをフックとして、SIモデル等、他のビジネスモデルへの展開や事業規模を見極め

生成AIの評価			【評価】	【生成AI事業の優位性】
クライアント企業が求めるポイントに対して、精度・非機能要件は満たされているが、価格・実装難易度は高い可能性			生成AI評価	
#	製品比較軸	比較軸内容		
1	用途	導入数、企業規模、業界、ユースケース	XX	
2	操作性	導入数、売上、ROI、ROI達成率、ROI達成率	XX	
3	価格	月額、1人あたり、導入数、導入数、導入数	XX	
4	生成AI技術	生成AI、生成AI、生成AI、生成AI、生成AI	XX	
5	操作性	操作性、操作性、操作性、操作性、操作性	XX	
6	操作性	操作性、操作性、操作性、操作性、操作性	XX	
7	操作性	操作性、操作性、操作性、操作性、操作性	XX	
8	操作性	操作性、操作性、操作性、操作性、操作性	XX	
9	操作性	操作性、操作性、操作性、操作性、操作性	XX	
10	操作性	操作性、操作性、操作性、操作性、操作性	XX	
11	操作性	操作性、操作性、操作性、操作性、操作性	XX	

生成AIの評価軸

今後の方向性(案)

現状、精度・非機能要件・価格・操作性の面で、他社と比べて優位性がある。

- ・ 精度・操作性・価格・操作性の面で、他社と比べて優位性がある。
- ・ 精度・操作性・価格・操作性の面で、他社と比べて優位性がある。
- ・ 精度・操作性・価格・操作性の面で、他社と比べて優位性がある。

また、生成AIは導入コストが低く、操作性も高い。そのため、他社と比べて優位性がある。

経営・業務の効率化や経営の意思決定の迅速化を目的に、モジュール導入による全体最適を推進。
テスト・移行等の個別タスクをリード・管理を担う

フレームワーク

- 9つのSAP関連モジュールを組み合わせることで、業務プロセスの標準化及びデーター一元化による組織間連携の効率化にて、全体最適を実現



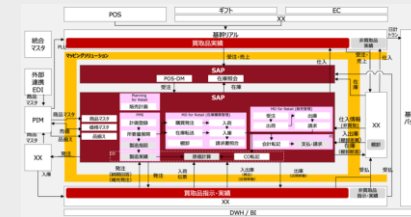
アプローチ

- SAP導入支援にあたり、業務、システム、データの観点からアプローチを詳細化し、SAPの導入から運用・保守に至るまでを一気通貫で管理

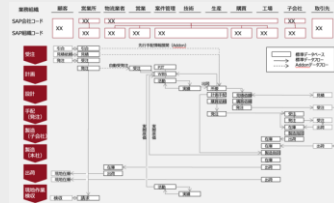


成果

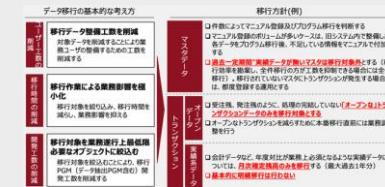
- SAP導入に向けたグランドデザインの策定及び企画検討/要件定義から移行/リリースに至るまで一貫した伴走支援を実施
- 新業務プロセスを実現するための各機能をSAP標準機能及び追加開発で設計・開発



SAPシステム全体像



システム機能配置図



データ移行基本方針



オペレーショナルエクセレンス及びデジタルテクノロジーの両輪から、抜本的な業務改革を実現。
「標準化」・「可視化・分析」・「自動化」・「廃止」×「RPA」・「AI」・「OCR」・「プラットフォーム」等のソリューションを組み合わせ、投資対効果を創出する抜本的な業務改革を推進

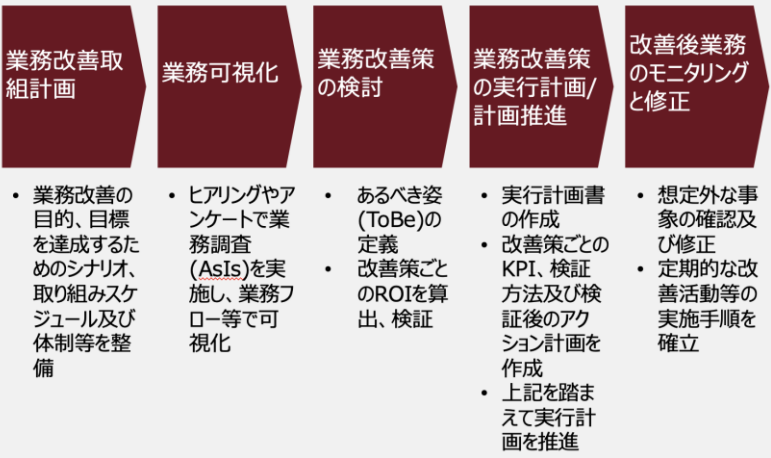
フレームワーク

- BPRを実現するには、現状の業務プロセスを分析し、業務量及び時間コストを削減し、生産性向上を図る施策を展開

BPR 観点	業務量の削減	廃止	業務上の必要性から不可欠なものを除き、業務自体をなくしていく
		簡素化	業務効果を担保しつつ、可能な限り業務負荷を減らし、無駄を省いていく
		非重複化	部門横断業務において、複数部署で重複して行われている業務の内、一方を削除、整理していく
	生産性の向上	自動化	自動処理できる業務は、極力人手を介さない
		標準化	フォームを共通化し、手順の見直しや処理パターンを統一し、作業のバラツキをなくしていく
		繁閑差の利用	業務量に季節変動や時間変動がある場合、閑散期に他の業務(繁忙期の業務)を兼務する
	単位時間コストの削減	権限委譲	業務の難易度やインパクトを考慮して、若手人材に業務の一部を移管していく
		リソースの活用	属人的な業務を形式知化することで、低スキルな人材でも業務遂行を可能とし、単位時間コストを下げしていく

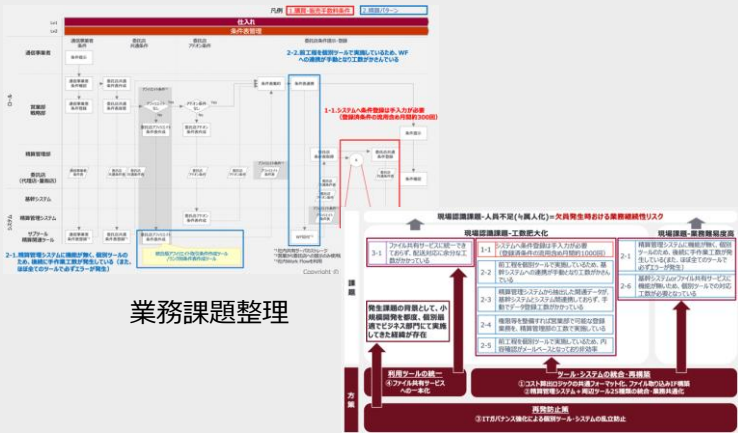
アプローチ

- BPRの目的、目標を明文化し、現状の業務プロセスを徹底的に可視化
- 可視化したプロセスとあるべき姿のGAPを改善策として実行計画書に落とし込み、改善策ごとにROIの算出及びKPIを設定



成果

- チェックやデータ収集等のEnd to Endプロセスでの重複排除による経費削減
- グローバル標準に沿った徹底的な業務プロセスの簡素化・効率化
 - 既存のプロセスにこだわることなく、標準ITの適用を前提として、業務手続を抜本的に刷新



実現に向けた対応方針

個別プロジェクトの実績(一部抜粋)



PMO

大手通信企業向け開発標準化モデル策定
大手金融機関向けシステム開発PMO
国内大手小売企業の基幹系システム刷新

PJ管理標準化に向けて、「システムマネジメントプロセス」を整備
システム統廃合に伴うプロジェクト管理。PMBOKで全般的に統合管理
リリース時期を考慮して、課題・リスクを解消。ステークホルダーと合意



新規事業

高齢者向け新規事業開発
地方自治体向けITソリューションの事業開発
医療向けITソリューションの事業開発

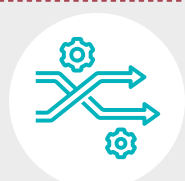
市場/競合分析、顧客セグメンテーションのマーケティング戦略を推進
Society5.0で実現する社会に向けて、ビジネスモデルを策定
アイデア抽出、市場/顧客/競合調査を推進して、ソリューションを開発



AI

大手都市銀行のAI導入支援
大手AIカンパニーの事業計画作成支援
大手小売会社のAI導入支援

営業領域でAI導入に向けた構想策定及び導入支援を推進
グローバルでリーダー地位の確立に向けて、AI事業のビジネスモデル型を整理
管理会計の予測精度向上に向けて、AIの実装範囲及び適用フローの整備



生成AI

大手生命保険会社のChatGPT導入支援
大手SI会社の生成AIの事業企画検討支援
大手SI会社の生成AIのサービス高度化

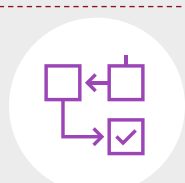
ChatGPT導入の適用領域、ガイドライン等を整備のうえ、ChatGPT展開
生成AIの提供価値の整理、ユースケース深堀、ビジネスモデル、推進体制の整備
外部環境調査による生成AIサービスの勝ち筋及び機能改修のロードマップの整理



SAP

大手人材会社のSAP導入プロジェクト
製造業の全社基幹システム刷新
食品メーカーのS/4 HANA グローバルPJ

SAPによる実現方法を検証して、標準機能及び開発範囲の整理
SAPのパラメータ設定、資料作成、会議のファシリテーション
ユーザー受入テスト、データ移行検討(マスタ/在庫等)の業務支援



BPR

通信代理店向け精算管理システム刷新PJ
国内金融機関の住宅ローン業務プロセス改革
国内大手百貨店の基幹系システム(ERP)の刷新

業務及びシステム課題解決に向けた改革要件の整理
定型判断業務の承認及び仕分け作業等をRPA + OCRで自動化を推進
全社統一システムの導入に向けた業務標準化のグランドデザインを策定

人材紹介事業 | DX consultant



The screenshot shows the Digital Impact website. The header includes the logo and navigation links: DX Professional Consultantとは, DX Professional Consultantの特徴, DXコンサルタント紹介, DXプロジェクト導入事例, ご利用の流れ, 会社概要, コンサルタントの方はこちら, お問い合わせ. The main banner has a red background with a man in a suit. Text on the banner includes: 'ハイクラスのDXコンサルタントをお探しの法人の方へ', '国内最大級のDXコンサルタント人材紹介サービス', 'DX専門プロフェッショナルファームのDigital Impactの審査を通過した、DXコンサルタントが企業の様々な課題を解決に導きます。', and a button 'お問い合わせはこちら ▶'.

100~400万円の案件多数、サービス継続率98%

DX Consultant とは？

- Digital Transformationの専門知識や経験を有したプロフェッショナル人材の紹介サービス
- 高度なプロフェッショナル人材を適正な価格で調達でき、企業とコンサルタントの結びつきを実現

DX Consultant の特徴とは？

- ① DX専門プロフェッショナルファームによるフリーランスの厳密な審査
- ② 元戦略コンサルティング会社に在籍のメンバーを中心として、多種多様なDXコンサルタントの登録
- ③ Digital Impactのナレッジ活用による品質の担保
- ④ コンサルティングファームより安価な費用でアサイン
- ⑤ 戦略的なDXコンサルタント人材スキームの構築

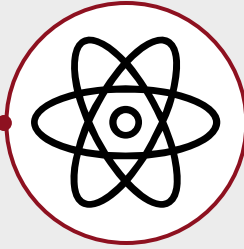
02.

Client Value



Client Value

Why Digital Impact ?



全方位的DXのケイパビリティ

- 全領域をカバーするコンサルティングケイパビリティ
- コンサルティング/人材紹介/エンジニアリング/ITソリューション/アウトソース/事業投資のビジネスを展開



品質担保/向上へのこだわり

- コンサルティング会社×事業会社のシナジーを基に、戦略コンサルティング会社の品質で提供
- 自社で囲い込まず専門の外部パートナーと協働



コストメリットある提案力

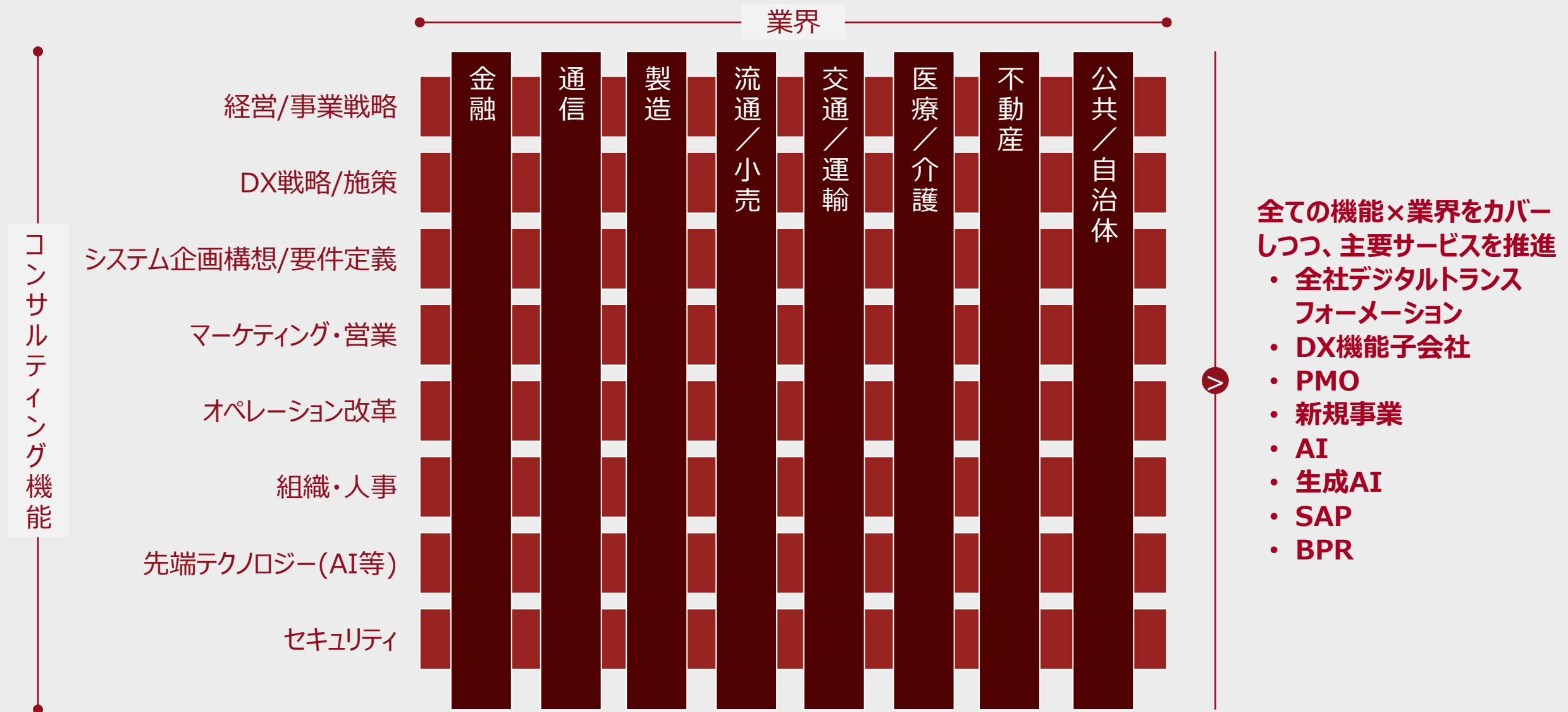
- メンバー一人一人がパートナー～アナリストの職務を担う
- 業界構造/外部パートナーを活用したフィー削減モデル



付加価値創造の働き方

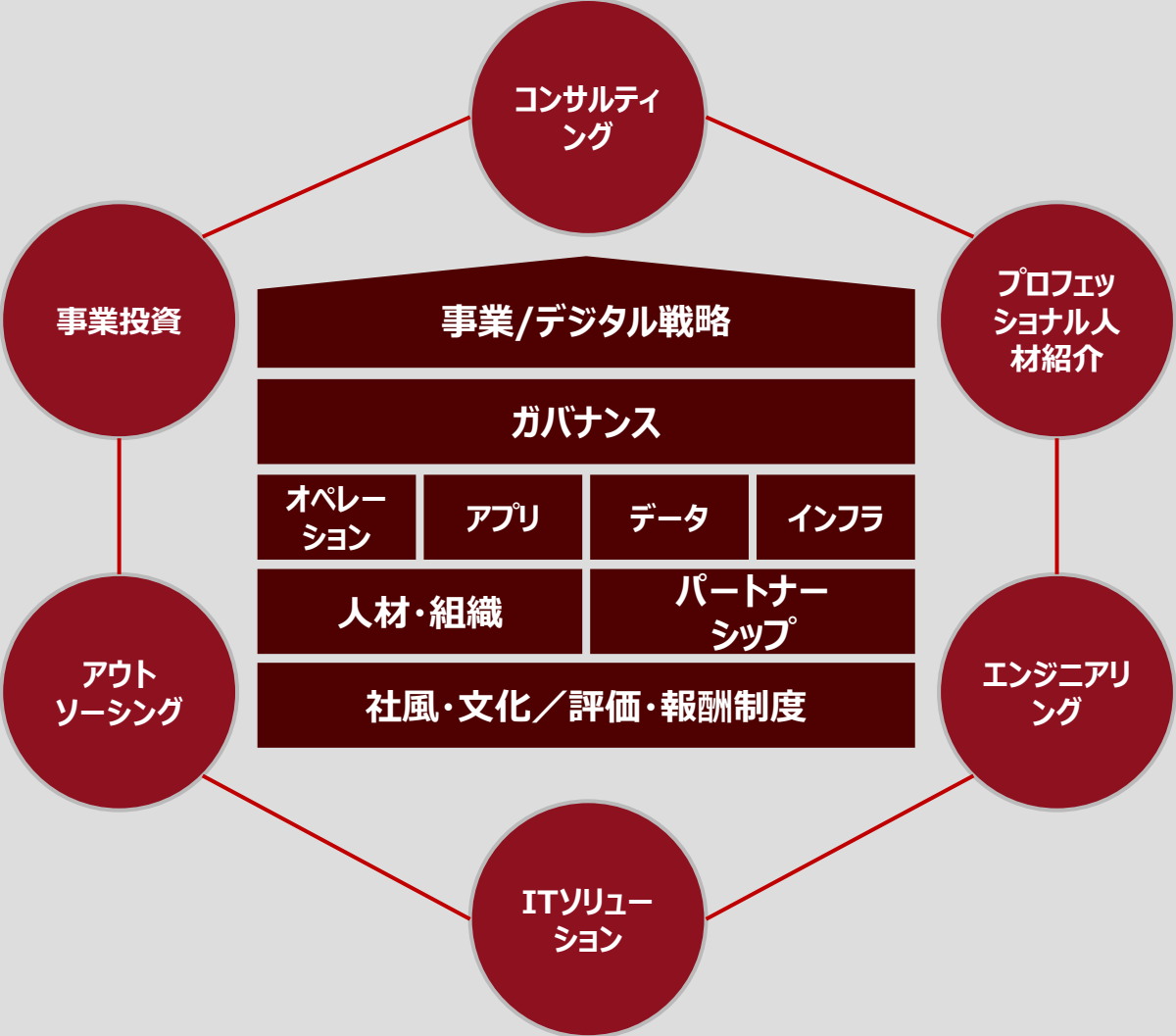
- 企業独自の社風/価値観に寄り添うコミュニケーション
- コンサルフィー度外視の生涯パートナーへの取組み

全領域をカバーするコンサルティングケイパビリティ



Business Model

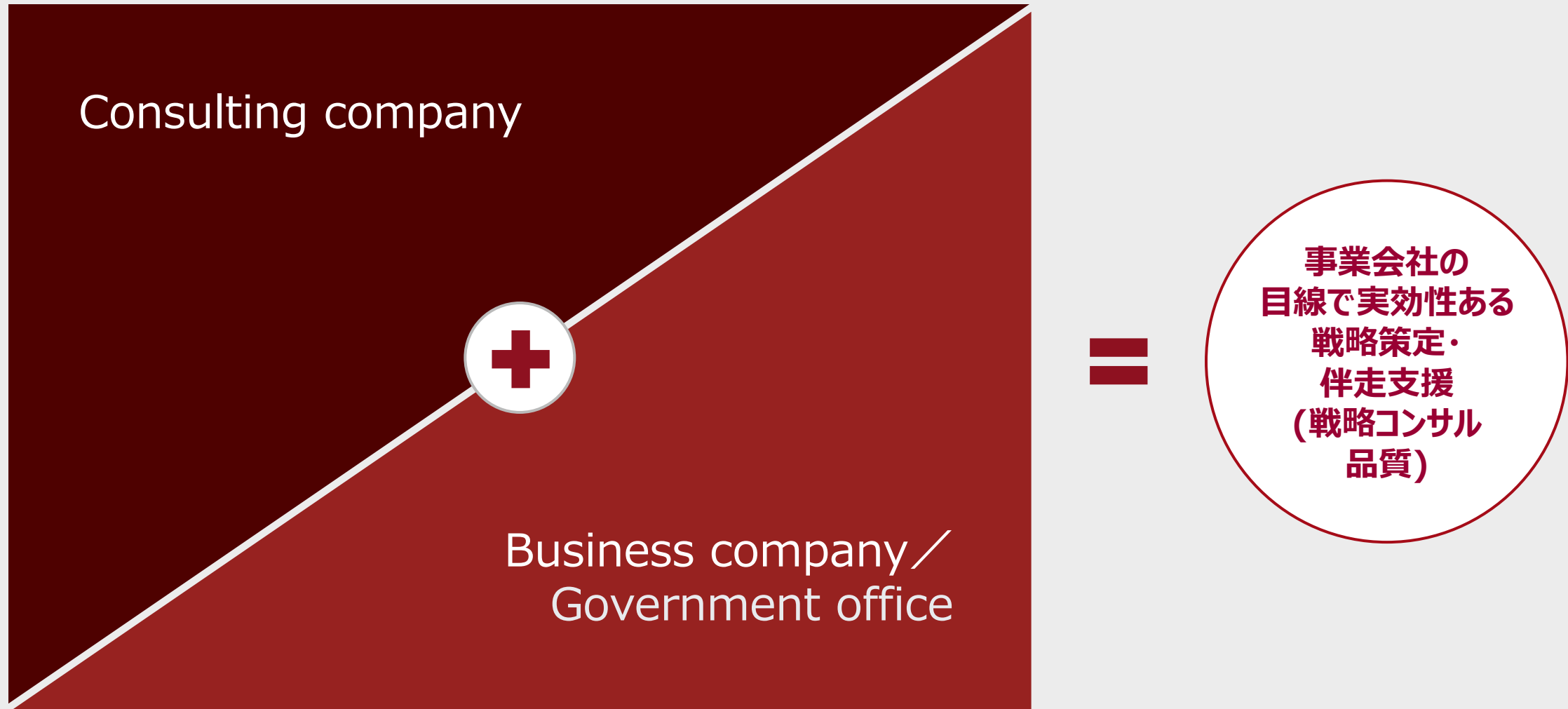
コンサルティング/プロフェッショナル人材紹介/エンジニアリング/
ITソリューション/アウトソース/事業投資を展開



- コンサルティング** 戦略策定・企画構想、MVP開発・価値検証、要求/要件定義・開発、事業運営/サービス高度化に至るまで一貫したコンサルティングサービスを提供
- プロフェッショナル人材紹介** デジタルトランスフォーメーション、新規事業、PMO、SAP、BPR、Fintech等の専門知識や経験を有したプロフェッショナル人材を紹介
- エンジニアリング** エンジニア、PMO、UXデザイナー等が集結して、デザインシンキング・アジャイル開発手法を用いて、デジタルサービスをリリース・グロース
- ITソリューション** テクノロジートレンド・市場評価・実績・構成/機能・開発/保守体制・ロードマップ等の観点を考慮しながら、最適なITソリューションをご提案
- アウトソーシング** オペレーショナルエクセレンス及びデジタルテクノロジーの両輪から、クライアント企業の皆様に抜本的な業務改革を実現。ゼロベースで抜本的に革新してビジネスや組織を再構築
- 事業投資** 将来的に高い成長が見込まれる未上場企業を中心に投資を実行。プロジェクトを通じて、国内外のスタートアップ企業との連携を積極的に行い、イノベーションを支援

コンサル×事業会社のシナジーを基に、戦略コンサル品質で提供

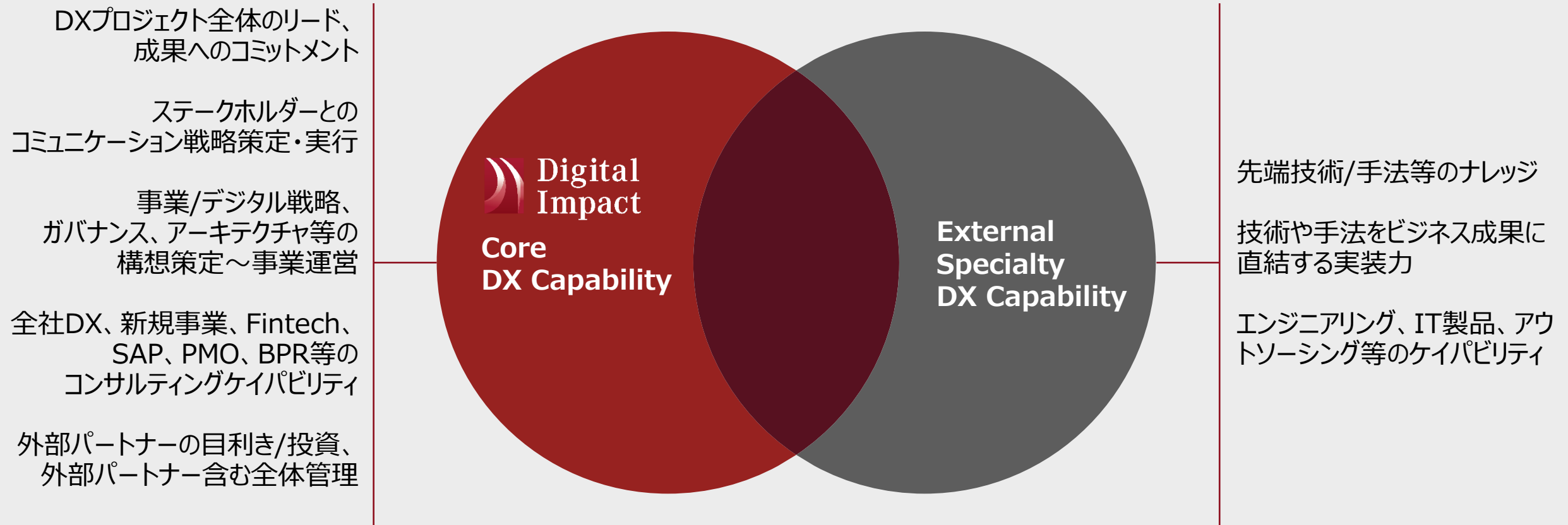
品質担保/向
上へのこだわり



少数精鋭で小回りが効く体制・コミュニケーションだからこそ、大手コンサルティング会社にはできない品質を実現

自社で囲い込まず専門の外部パートナーと協働

品質担保/向
上へのこだわり



メンバー一人一人がパートナー～アナリストの職務を担う

コストメリット
ある提案力



大手コンサルティング会社の体制



パートナー/ディレクター

- ・ プロジェクト全体の方針を決定
- ・ プロジェクト全体の品質の管理



シニアマネージャー/マネージャー

- ・ クライアントコミュニケーションの実施
- ・ 作業全体のリード・進捗管理を担当



コンサルタント/アナリスト

- ・ 個別領域の作業を担当
- ・ MTG調整等、各種調整を担当



Digital Impactの体制



パートナー～アナリストの職務を独力で担う

- ・ PJ全体/成果物に係る品質の管理
- ・ クライアントコミュニケーション/作業全体のリード・管理
- ・ 個別領域の作業や各種調整を実施

Digital Impactメンバー一人一人が、**パートナー～アナリストに求められる職務を主体的に推進**

- ・ 検討範囲/量次第では体制を拡充するが、**独力でやりきるマインド**を強く持つ

業界構造/外部パートナーを活用したフィー削減モデル

コストメリット
ある提案力



Client

1次受託

2次受託

パターン①：
大手コンサル
ティング会社



大手コンサルティング会社は高額になりがち

- ・ 本社ブランド料/バックオフィス部門の人件費等の内部コストが高い、人件費はそもそも高単価、規模が必要以上に多いケース
- ・ 自社社員が不足すれば、フリーランスに依頼して手数料が上乗せ

パターン②：
コンサルティング
派遣会社



派遣会社は過剰な紹介手数料が発生しがち

- ・ 多大なフィーを支払っても、派遣会社が必要以上の手数料を得ているケースがあり、優秀なフリーランスを獲得できない可能性
 - プロジェクトが長期化すると、仲介手数料が大きな負担

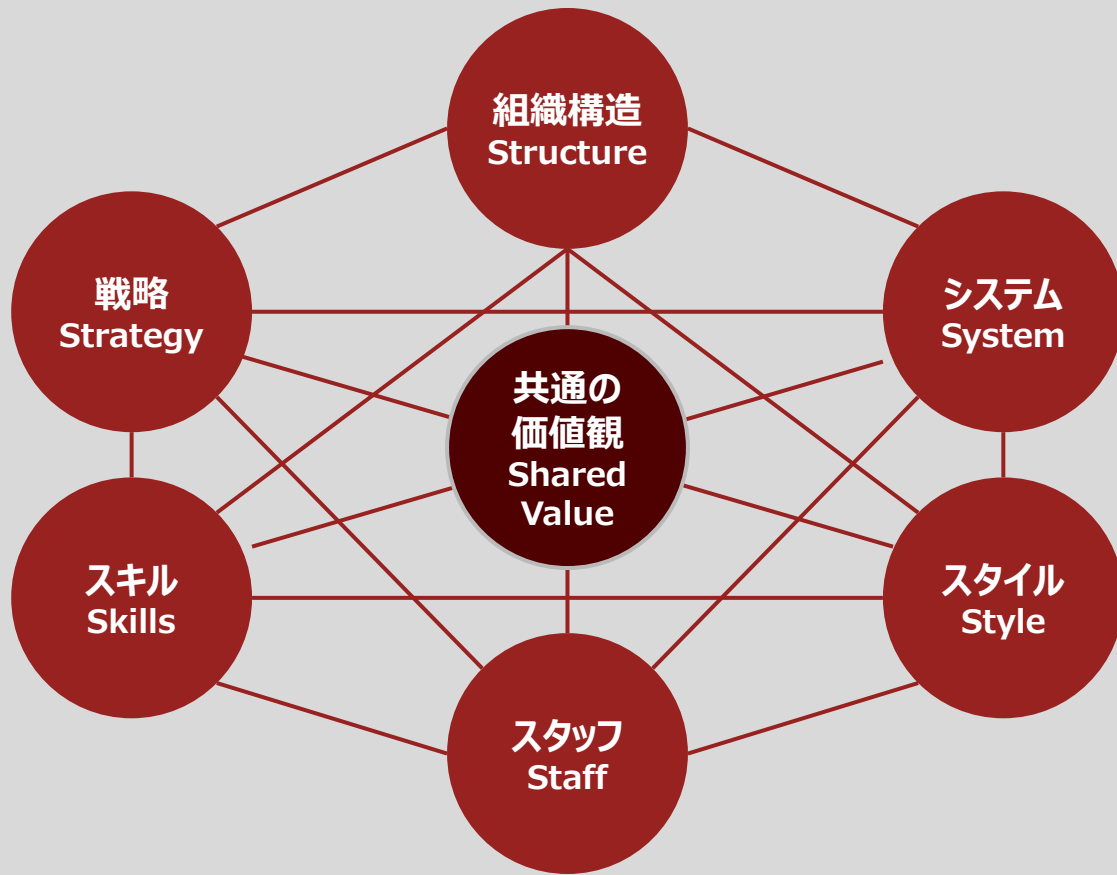
パターン③：
Digital
Impact



Digital Impactはコストメリットある提案を実現

- ・ 規模は最低限として、少数精鋭
- ・ 企業努力として、必要以上の人/物/販促に投資しない

Digital Impactは**企業努力として徹底したコスト管理**により、
クライアント企業に**過度なコンサルティングフィーを強いることがない**



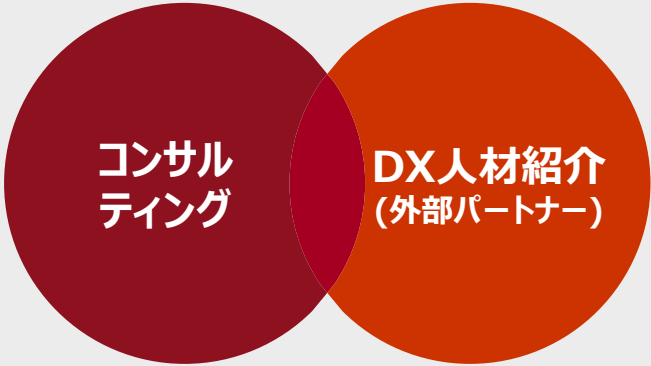
企業独自の形成している社風/価値観に寄り添う、丁寧なコミュニケーションを重視

- 業界/業種、売上、社員規模、沿革、経営者の経歴、M&A、経営スタイル、組織・人員、評価・報酬制度等、多くの要因が企業独自の社風/価値観を形成
- 事業戦略/システム導入/業務改革などプロジェクト種類を問わず、企業独自の持つ社風/価値観を深く理解できない限り、経営層と現場を繋ぐコミュニケーションや経営層の意思決定において、円滑なプロジェクト推進は困難
- プロジェクトに対する経営層の思い・期待値等のみならず、企業が根底に抱える社風/価値観などをヒアリングさせていただき、プロジェクトの方針・進め方に取り込む

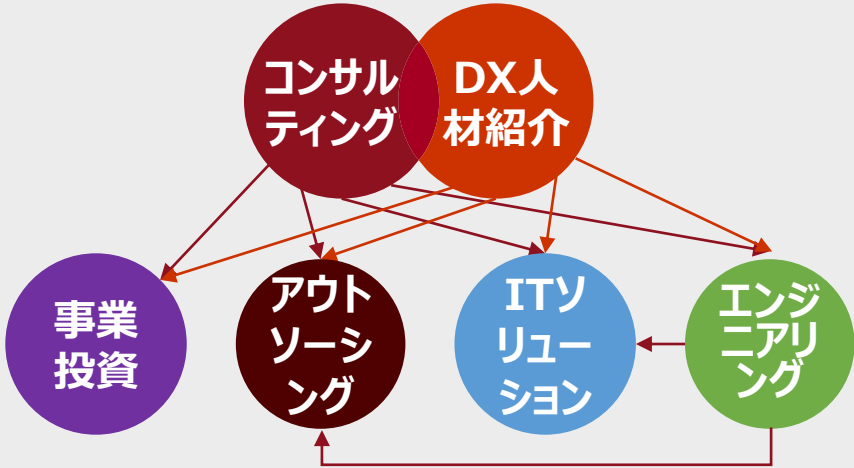


方針

PJ初期はコンサルティング活動を推進



PJ中～後期は、コンサル以外のパートナーシップを推進



説明

プロジェクト初期はコンサルティングに一定の費用
・ 戦略・構想策定／要件定義フェーズは、コンサルティング人員の稼働率が高い

プロジェクト中～後期は稼働率減少に伴いコンサルフィー削減
・ 大手コンサルティング会社は、フィー重視のため、金額が見合わず離任する可能性
Digital Impactは生涯パートナーへの取組みを推進
・ 月数回の相談にも応えることが可能
・ エンジニアリング/ITソリューション等の事業でも継続的なご支援が可能



Digital
Impact

