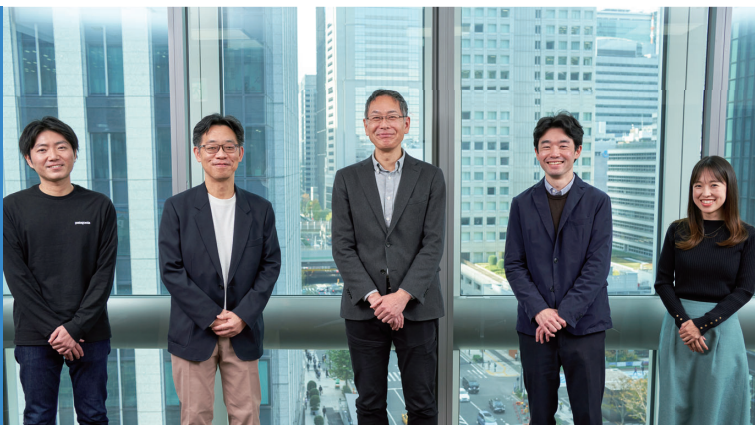
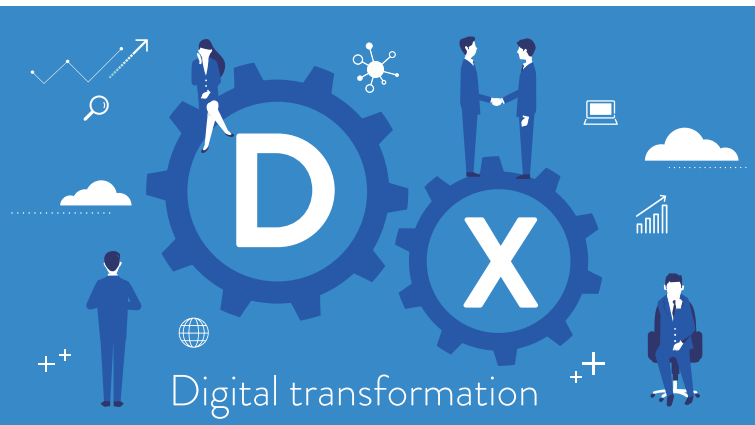


SMBCコンサルティング株式会社 様



Customer Profile



SMBCコンサルティング株式会社

所在地：東京都中央区八重洲1-3-4
三井住友銀行呉服橋ビル

設立：1971年3月

資本金：11億円

事業内容：会員事業、教育事業、コンサルティング事業
による顧客企業の価値創出

URL：https://www.smbc-consulting.co.jp



SMBCコンサルティング株式会社
執行役員
ソリューション開発部長
遠藤 宏之 氏



SMBCコンサルティング株式会社
ソリューション開発部 兼
企画部デジタル企画室
グループ長
宮沢 正光 氏

メンバーのアイデアを引き出し、実現可能なDXへ導く 「JSOL DXサポートプログラム®」 模索していたDXへの取り組みにブレークスルーを

課題

- 次世代戦略プロジェクトチームのDX戦略を明確にしたい
- 各メンバーが持つアイデアや気づきをチーム全体で共有・有効活用への模索
- 社内での議論をより活性化させるために、外部からの刺激の必要性

解決

- DXの明確化を目的としたJSOL DXサポートプログラムを利用

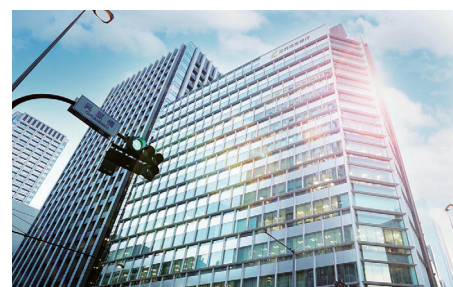
効果

- 豊富な他社事例を参考に、チームが目指すべきゴールの策定に成功
- 専門的知識を備えたJSOL社員のファシリテートによって、現場に即した建設的なアイデアが続出
- ワークショップから生まれたビジネスプランの実現に向けた取り組みもスタート

国内有数の銀行業を中心に据えたSMBCグループの総合力をベースに、顧客企業にコンサルティングサービスを提供するSMBCコンサルティング。三井住友銀行の顧客を対象とした会員事業に加え、教育、コンサルティング事業を展開することで、顧客企業の課題解決に取り組んできた。しかしDXを積極的に推進するには、社内だけでアイデア、ビジネスプランを考案するのではなく、社外からの視点、社内でのアイデアに対する外部からの刺激が必要だと考えた。そこで利用したのが、JSOLの「JSOL DXサポートプログラム」だった。

次世代戦略プロジェクトが DXを推進しようとして突き当たった壁

企業がビジネスを展開するうえで重要な戦略のひとつに、デジタルトランスフォーメーション(DX)がある。しかしDXを志向しながらも、壁に突き当たり頓挫している企業も少なくないのが



実情だ。SMBCコンサルティングも一度は壁にぶつかったものの、それを打破して積極的にDX推進に向けて歩み出している。その突破口となったのがJSOLの「JSOL DXサポートプログラム」の活用だった。

DXに対する思いについて、執行役員ソリューション開発部長 遠藤宏之氏は「現在の社会では、デジタル技術なくして変革は語れません。その前提に立ち、お客さまの経営や人材育成、DXの推進をサポートしていくためには、

私たちSMBCコンサルティング自身も、次世代に向けた戦略やDXに対する知見を持たなければいけません」と語る。

SMBCコンサルティングは5年後、10年後の経営を見据えて、若手メンバーを含めた次世代戦略プロジェクトを2021年に立ち上げた。しかしチーム組成後、活動内容に「行き詰まりを感じ始めた」と語るのは、ソリューション開発部 兼 企画部デジタル企画室 グループ長の宮沢正光氏だ。

「次世代戦略プロジェクトが始まってからいろいろなアイデアが出たのですが、『どのように進めていくか』という段階で歩みが止まってしまう」という悩みを抱えていた宮沢氏は「社内のメンバーだけの議論では思考に限界がある」「従来のやり方の延長線上で物事を考えてしまう」と語り、当時の課題を振り返った。

その打開策を模索していたころ、基幹システムのインフラ運用を担当していたJSOLとの話し合いの最中に話題が上がったのが「JSOL DXサポートプログラム」だった。このJSOL DXサポートプログラムは、「勉強会とワークショップで構成されるDXサロン™」「実現に向けた実証実験などのサポート」を提供することで、企業のDXを支援するサービスだ。

宮沢氏は「システムインテグレーターとしての実績を持ち、多種多様な企業のDXを支援してきたJSOLが開催するサロンであれば、具体的、かつ実現できそうな建設的な形で支援してもらえるのではないかと期待を持った。

DXサロン®でアイデアを見る化、共有

DXサロンでは、企業の要望に合わせてオーダーメイドされた内容のDX勉強会とアイデア創発ワークショップを実施する。今回は「DXに関わるテーマの方向性・意識の統一」「新たなマネタイズモデルの発掘」という2点を目的に勉強会（2021年7月5日）とワークショップ（7月14日）を実施した。SMBCコンサルティングでは、教育事業に関わっている若手メンバーを中心に参加した。



勉強会では、趣旨に添った内容についてJSOLのメンバーが講師となり、セミナーを開催した。そして「そもそもDXとは何か、何のために行うのか」「他社ではどのような取り組みを実践しているか」など、JSOLが持つ豊富な他社事例を提示しながら具体的に解説した。

「勉強会に参加したことで、漠然としていたDXのイメージが明確になり、チーム全体でDXのとらえ方を共有することができました。この勉強会によって、メンバーの理解度が高まり、ワークショップでの議論が深まったと感じています」（宮沢氏）

その後開催されたワークショップでは、参加者を3、4人ごとに分け、計4チームによるディスカッションが行われた。それぞれのチームにはJSOLのメンバー（コンサルタント、データサイエンティスト、エンジニア、マーケター、経営企画などの経験者）がファシリテーターとして参加し、外部の専門的な観点を加えながら、建設的かつ活発なアイデア出しや意見交換が行われた。

議論を活性化させた、JSOLの高いファシリテーション能力

ワークショップでは、紙にメモしたアイデアを模造紙に張り付けるという形で、アイデアが見える化しながら議論を深めることで、マネタイズも視野に入れつつDX実現につながるビジネスモデルを固めていった。

「一見アナログな手法に見えますが、実際に手を動かしてメモを書いたり、模造紙に貼りに行ったり、他のグループの様子などを見るといった行為を通して、メンバー間のコミュニケーションが活性化します。そして日頃から漠然と考えていたことを見る形で引き出し、議論した結果、実現できそうな具体的なビジネスモデルに昇華できるようになりました。わずか1日で、アイデア出しからビジネスモデルの創出まで行けるスピード感には驚きました」（宮沢氏）

また、DXサロンを振り返り、両氏がともに高く評価した点が、どのようなことでも気軽に発言できる「心理的安全性」の高さだった。「出された意見やアイデアに対するJSOLのファシリテーターのアドバイス、フォローが充実しており、何を話してもいいという安心感がありました」（宮沢氏）

「自分の意見を述べた後、ファシリテーターが『おっしゃっていることはこういうことで、ここに悩んでいるんですね』といった形で、客観的

にまとめていただけました。参加者の頭の中が整理され、議論がおもしろくなり、いろいろな案がつながっていく様子が、強く印象に残っています」（遠藤氏）

創出されたアイデアの実現化にJSOLも支援

DXサロン後もJSOLの支援は続いた。ワークショップでは「顧客の声をデータベース化して教育事業に生かすアイデア」「リコメンドを活用した教育プログラム」などの事業化できそうなアイデアがいくつか生まれていた。だが、その実現には、ビッグデータやAIに関するスキルも必要となる。

「JSOLの支援は、ワークショップでビジネスプランを考えたところでお終いというものではなく、その後も充実していました。ワークショップのサマリーをまとめた資料に合わせて、『JSOLのソリューションを活用すれば実現可能』という提案もいただきました。実際に、その提案をもとに実現へ向けて動き出したビジネスプランもあります。JSOLには、漠然としたアイデアであってもデジタル技術を使って達成しようという実行力が感じられました」（遠藤氏）

また、勉強会の評判が高かったことから、現在ではSMBCコンサルティングの顧客向けのDX人材育成セミナーに、JSOLが講師として登壇する取り組みも実現に至っている。

自分たちが主導してDXを推進しようという機運へ

このJSOL DXサポートプログラム、JSOLは「提供するのには伴走型のコンサルティング。主役はお客さま」というスタンスで臨んでいる。この効果を宮沢氏は「勉強会、ワークショップに参加したメンバーには、DXに取り組む姿勢だけでなく、業務全体に対する主体性が改善したスタッフも出始めています。中には、将来的な展開を見据えて、プログラミングの勉強を始めたものもいます」と説明する。

遠藤氏もJSOL DXサポートプログラムを振り返り、「以前は、社内の力だけでDXに取り組もうとして壁に当たっていました。しかし今は、自分たち自身で課していた制約が解消され、DXを自分たちの力で推進していこうという機運が感じられます。また新しいことを始めようというときに、以前より多くのメンバーが関わろうという積極性も見られるようになったことも喜ばしい効果です」と語った。

(2022年01月現在)