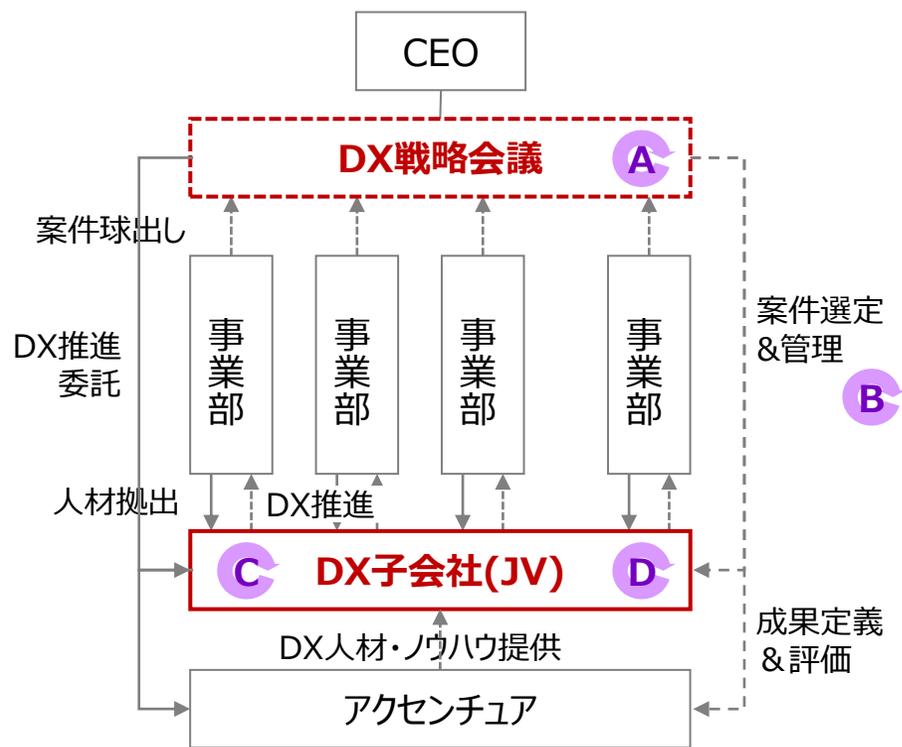


JV設立を通じたDX推進メカニズムの確立

デジタルに積極投資してきたアクセンチュアとのJV設立を通じて、プロセス・人材面で必要なメカニズムを確立し、不
退転の覚悟でトップダウンのDX・産業変革を推進する企業が増えている

JV設立を通じたDX加速



キーとなる主なメカニズム例

A) 経営戦略に沿ったROIの高いDX案件に注力

- 事業部から起票された全DX案件を経営直轄の戦略会議で優先順位付け
- 収益向上 vs 支出削減、短期 vs 中長期のバランスをとって、ポートフォリオを組成

B) 短サイクルでのステージゲート管理の徹底

- 全案件に短サイクルの達成目標を設定し、継続可否をステージゲート管理
- 人材は流動性を担保し、良い案件に必要な人材をアサイン

C) “2-in-a-box”での効率的なDX人材育成

- 事業部からの抛出人材とアクセンチュアがワンチームで案件推進
- DX人材の量 & 質的育成にコミットし、適正見極めや細やかなフィードバックを実施

D) DX人材に適した柔軟な人事制度の実現

- より柔軟な給与体系や人材配置、能力・活躍に応じた評価制度を導入することができ、外部からの採用を含めてDX人材の増強に貢献