

DX@TERILOGY

# デジタルトランスフォーメーション戦略

2023年2月

株式会社テリロジー

代表取締役社長 阿部 昭彦

  
No.1 in Quality

# 目次

- DX@TERIOLOGY
- DX戦略
- DX推進体制
- DX人材育成
- DX推進指標
- DX推進の進捗状況



**DX@TERIOLOGY**

テリロジーのDXへの取り組み

# DX@TERILOGY ビジョン・ミッション



## ■ ビジョン

デジタル技術によりテリロジーのビジネスを変革し  
デジタル社会をリードし貢献する品格あるトップイノベータへ

## ■ ミッション

複雑・高度化しつづけるデジタル社会において  
DXを通じ、進化し続け、価値ある技術を提供することで  
あらゆるビジネスシーンで必要とされる存在であり続けます

# テリロジーがDXに取り組む理由

デジタル・テクノロジーを駆使して  
変化に俊敏に対応できるDX企業に変革します

## 不確実性の増大

市場環境の流動性

異業種からの参入

顧客ニーズの多様化

パンデミック

変革の必要性

## 現状

経営

事業

ITシステム

環境変化への即応性

ビジネスの高速化

## 経営変革

- ・組織・文化・風土
- ・ビジネスモデル

## ビジネス変革

- ・事業能力強化
- ・業務プロセス変革

## IT変革

- ・モダナイゼーション
- ・データ分析・BI/AI
- ・自動化

## DX企業

デジタル経営

デジタルビジネス  
エコシステム

多様性・適応性  
マイクロサービス

ビジネス環境の激しい変化、不確実性に俊敏に対応するためには、デジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革することが必須です。テリロジーは組織、企業文化・風土、業務プロセスを変革し、持続可能な共創・共栄デジタル社会づくりに貢献します。

# デジタル技術が社会や自社の競争環境にどのような影響を及ぼすか

- 当社はインターネット黎明期から、海外の先鋭的な情報通信に関わる技術をいち早く導入し、国内に展開するという使命を持って事業に取り組んで参りました。
- 新型コロナウイルス感染症の拡大により、オフィスワークとテレワークを組み合わせた、ハイブリッド・ワークを導入する企業が増え、企業のネットワーク環境も変化し、SASE、ZTNA、マイクロセグメンテーションといった技術が普及しはじめました。また、クラウド・コンピューティングの採用も加速し、2023年現在ではクラウド・ファーストから、マルチクラウドの採用が標準となりつつあります。
- 一方で、サイバー攻撃も高度化・複雑化しており、マルチクラウド環境をはじめとする、新しいデジタル・インフラを守る技術の重要度はこれまで以上に増えています。そして、サイバー攻撃の対象も、従来のITインフラに留まらず、重要インフラ、工場といった、OTインフラ/CPSにも拡大しており、多くの企業や組織にとって、サイバーセキュリティ対策は喫緊の課題となっております。
- サイバーセキュリティ対策については、従前の検出、防御、通知といった対応から、今後は自動化の流れが進み、その先にはAIによるトリアージ（対応の優先順位決定）に進化・深化していくと考えますが、当社はその技術的潮流を追従し、その道のトップランナーを目指しております。これは、高度セキュリティ人材の不足といった社会的課題の解決にも繋がる目標です。
- 当社はデジタル技術の活用のために、国内外の新技术を探索、発掘し、技術検証を行い、お客様や社会のニーズに応えられるよう、新たな価値を創出し、継続して、新たな製品、サービスの開発を行い、お客様・社会に貢献してまいります。現状、ITの世界は、米国がリードしている状況ではありますが、当社は単なる製品の供給だけではなく、「洋」の技術に「和」の魂を与え、お客様、そして社会に「成果」を届けるDX推進企業でありたいと考えています。

# 当社のビジネス転換のために必要なデジタル技術の活用の方向性

一般的に、DX（デジタルトランスフォーメーション）については、「デジタル技術の活用により、製品サービスやビジネスを変革し、競争力を強化する」という意味で使われております。つまり、DXとはデジタル技術によって製品やサービス、ビジネス、ビジネスモデル、業務内容・プロセス、企業文化などの変革を成し遂げるものであり、その目的は競争力の維持・獲得・強化を果たすことにあります。当社においては、情報通信業としての当社の事業活動に即して、自社のDXを以下のとおり定義づけます。

## ■ 製品供給からサービスによる成果の提供へ

- クラウドコンピューティングを利用したサービスの開発および提供
- IT/OTを対象としたサイバーセキュリティ系サービスの開発および提供
- データサイエンス、AI技術を活用したセキュリティおよびその他のサービスの開発および提供

## ■ 業務の効率化による生産性向上

- 基幹システム、業務系システムの刷新、クラウドサービスの利用
- デジタルマーケティング（マーケティング・オートメーション）の導入によるデータ活用
- アンサーボットによるオンライン製品サポート

## ■ 働き方改革への対応

- テレワーク環境を守るITセキュリティの強靱化
- ハイパーオートメーションの活用による労働集約型ビジネスからの脱却

# DX俯瞰

## サイバー空間



サイバーセキュリティ



価値の創出



日常生活・社会活動



環境変化・産業活動



## 現実世界

# DXを支えるテクノロジー

## DXプラットフォーム

UI/UX

クラウドコンピューティング

エッジコンピューティング

機械学習・深層学習×データサイエンス

ビッグデータ

デバイス (IoTゲートウェイ etc.)

ネットワーク (第5世代通信システム etc.)

セキュリティ

アジャイル開発・DevOps・マイクロサービス・リーンスタートアップ

# DXによるITへの期待の変化

## 従前

目的	生産性向上・コスト削減
	情報システムの完成
	ビジネスプロセス改善
投資	付加価値
	コスト削減を優先
手法	安定と品質の確保
	仕様書とQCDを死守
	コスト削減のための外注



## DX変革以降

競争力向上・価値創出
ビジネスの成功
ビジネスモデル変革
新しい価値の創出
投資によるビジネス拡大
迅速かつ柔軟に試行錯誤
変化に適応可能なデザイン
競争力の源泉として知財化

# テリロジーが目指すDX

## DX@TERILOGY

デジタル時代を支える安心安全の提供

ITシステムのモダナイゼーション

ビジネスモデルの改革

新たな企業文化の醸成

豊かで活力あるデジタル社会への貢献

# DX組織への成長

デジタル技術×ビジネス=デジタルトランスフォーメーション



# ビジネスモデル

## ツール

### 新ビジネスモデル

- サブスクリプションモデル
- SaaS + A BOX
- モノからコトへ（サービス化）
- プラットフォーム化
- プロフィットシェア
- マスカスタマイゼーション



### DX技術

- クラウドコンピューティング
- サイバーセキュリティ（IT・OT）
- IoT（Internet of Things）
- ビッグデータ
- 人工知能
- ソフトウェア開発
- ネットワーク（5G・ゼロトラスト）

## 経営

新しいビジネスモデルに適応可能な  
デジタル化された製品開発・サービスの創出

### 1 新規事業開発

業容の拡大・新たな雇用の創出

### 2 既存事業ビジネスモデル改革

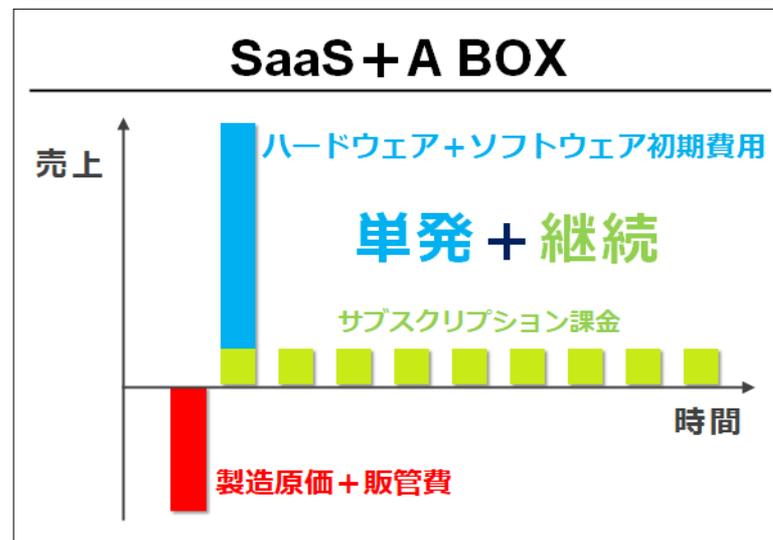
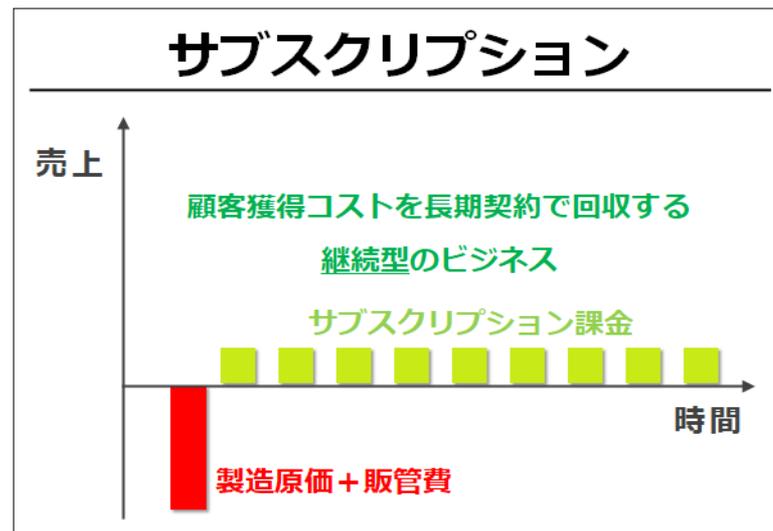
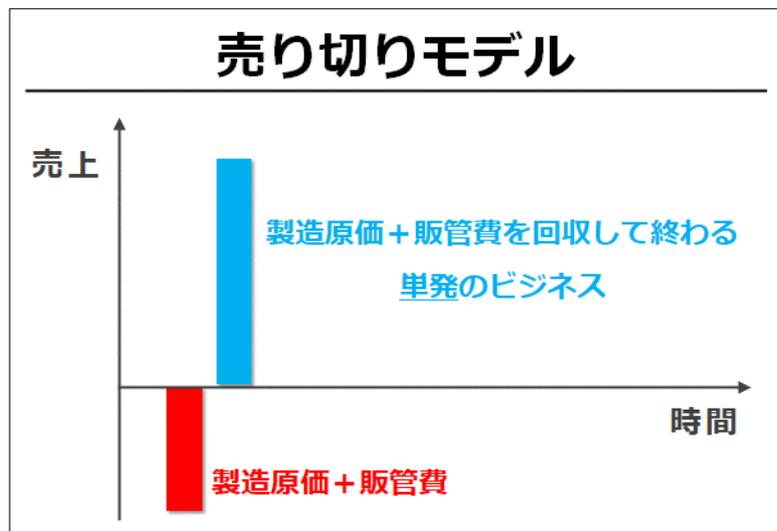
経営の質的改革

### 3 高効率経営

生産性の改善向上

# ビジネスモデルの変化

「売って終わる」ビジネスから  
「売って始まる」ビジネスへ

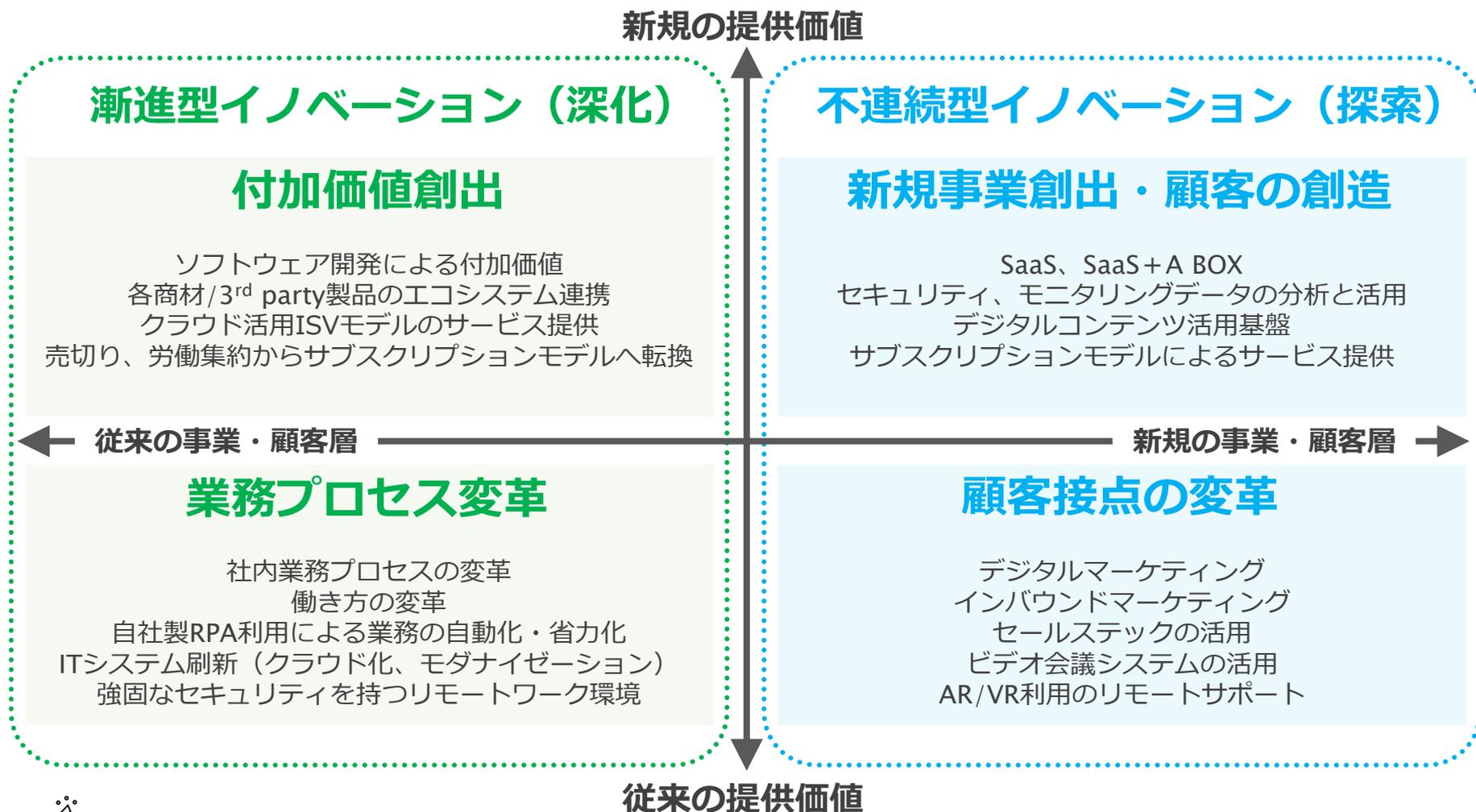




# DX戦略

テリロジーの戦略

# DX戦略 – イノベーションタイプ



# DX戦略 – 全体像

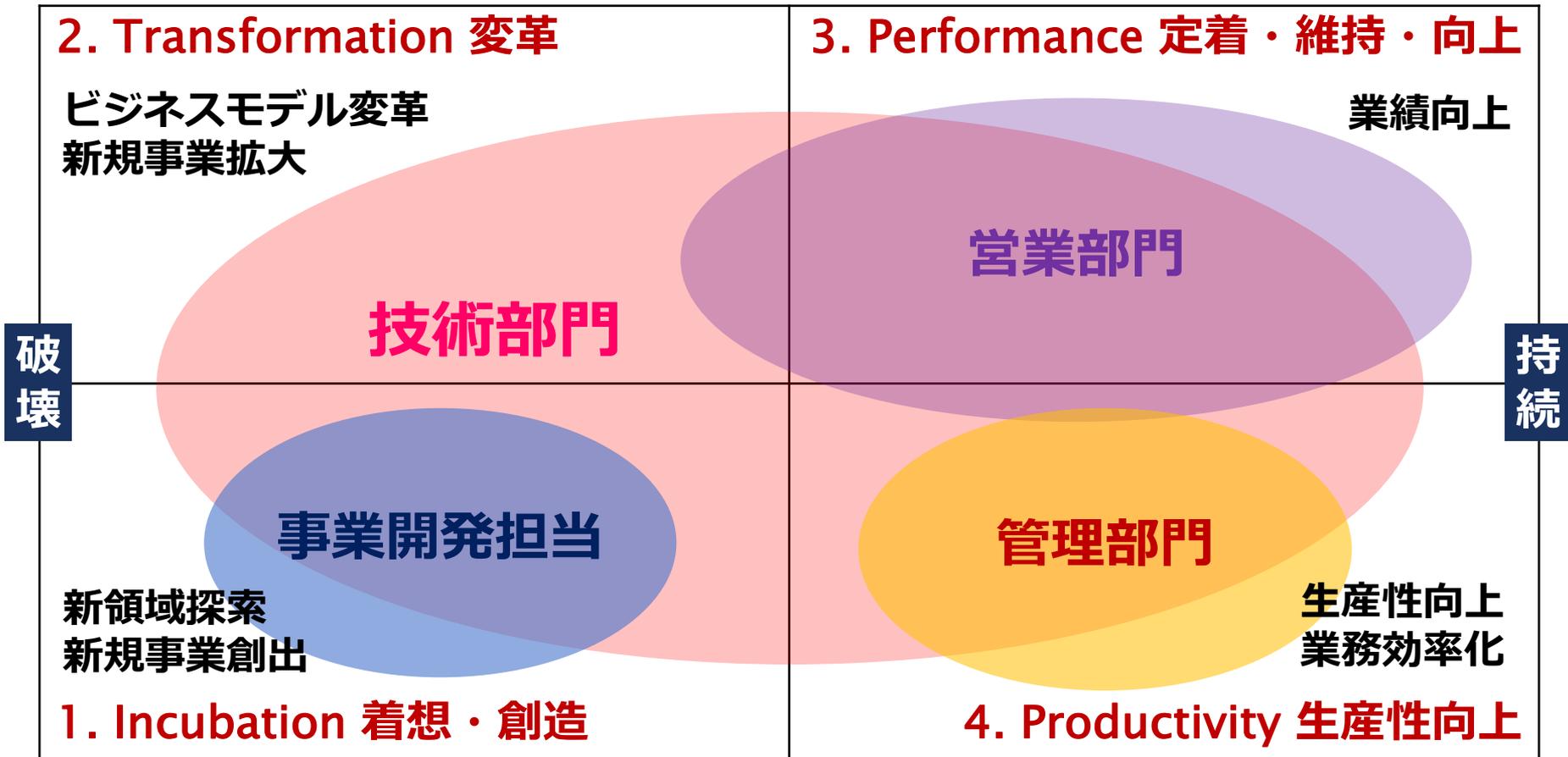
改革	創造	展開・定着
<b>既存ビジネスの改革</b> <ul style="list-style-type: none"><li>競争力の強化</li><li>業務効率化・合理化</li><li>システムのデジタル化・近代化</li></ul>	<b>新たなビジネス・顧客の創造</b> <ul style="list-style-type: none"><li>デジタル技術の積極活用</li><li>ビジネスモデルの変革</li><li>データ活用による価値創出</li></ul>	<b>啓発活動と新しい文化の浸透</b> <ul style="list-style-type: none"><li>変革に向かう企業風土の醸成</li><li>活発な情報発信</li><li>DX教育の定期開催</li></ul>
<b>人材育成 業務プロセス変革</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>全社員のデジタルリテラシー向上</li><li>営業部門のビジネスリテラシー向上</li><li>技術部門はビジネスリテラシーと先端デジタル技術を磨きDXの中心へ</li></ul>	
<b>顧客接点の変革 ITシステムのモダナイゼーション</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>クラウドバイデフォルトの原則に戻づくシステム基盤のクラウド化</li><li>強固なセキュリティ性能を備えたりリモートワーク環境の整備</li><li>セールステック、ビデオ会議、コミュニケーションツールの更なる活用</li></ul>	
<b>既存ビジネスの 付加価値創出</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>セールステック、デジタルマーケティング採用による収益性の向上</li><li>既存の単純製品販売ビジネスにソフトウェアによる付加価値を与え刷新</li><li>ソフトウェア技術によるシステムのエコシステム連携</li></ul>	
<b>新規事業の創出</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>マルチクラウド活用によるサービスモデルの拡大</li><li>セキュリティ、監視システムの収集データのAI分析、自動化機能の提供</li><li>OT/IoT/IIoT分野のビジネスへの注力度向上と新しい価値の提供</li></ul>	

従業員経験価値向上

顧客経験価値向上

感動・満足度・喜び

# 事業4つの象限 – DX部門別役割



# 事業4つの象限 - 各領域での活動

## 2. Transformation 変革

デジタルスペシャリスト育成
技術ビジネスプロデューサー育成
新世代製品の市場投入
注力技術領域の強化
独自性を持った新サービスの開発
ビジネスモデル変革

破壊 **攻**

## 3. Performance 定着・維持・向上

セールステックの積極利活用
営業ビジネスプロデューサー育成
新世代製品・サービスの市場拡大
保有技術の更なる強化

**守** 持続

## 1. Incubation 着想・創造

新事業領域発掘・創出・開拓
グローバル戦略立案
新世代製品の発掘
共創パートナー発掘

## 4. Productivity 生産性向上

ITシステムのモダナイゼーション
自社製RPAの活用・業務自動化
構築・保守業務の生産性向上
セキュア・リモートワーク環境構築

# DX戦略 – 部門別役割

改革	変革対象	対象部門				実施内容
		技術	事業開発	営業	管理	
改善	新規事業					<ul style="list-style-type: none"> <li>新規ビジネス創出               <ul style="list-style-type: none"> <li>SaaS、SaaS+A BOX</li> <li>セキュリティ、モニタリングデータの分析と活用</li> <li>デジタルコンテンツ活用基盤</li> </ul> </li> <li>サブスクリプションモデルによるサービス提供</li> </ul>
	既存事業 + 付加価値					<ul style="list-style-type: none"> <li>既存の製品販売 + 据付工事ビジネスからの脱却</li> <li>製品販売にソフトウェア開発による付加価値を与える</li> <li>各商材およびサードパーティー製品のエコシステム連携</li> <li>クラウド利用によるISVモデルのサービス提供</li> <li>売切り、労働集約からサブスクリプションモデルへ転換</li> </ul>
	顧客接点					<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客接点の見直し（ビデオ会議システムの積極活用）</li> <li>セールスツェックの活用               <ul style="list-style-type: none"> <li>CRM、SFA、BI、コミュニケーションツールなど</li> </ul> </li> <li>デジタルマーケティング、インバウンドマーケティング、インサイドセールスによるリード獲得</li> </ul>
	業務プロセス					<ul style="list-style-type: none"> <li>社内業務プロセスの変革</li> <li>働き方の変革（フューチャーオブワーク）</li> <li>自社製RPA利用による業務の自動化・省力化</li> <li>ITシステムの刷新（クラウド化、モダナイゼーション）</li> <li>強固なセキュリティを持つリモートワーク環境構築</li> </ul>

# DX戦略 – データ活用方針

## 自社におけるデータ活用

- ・ビジネスプロセスの効率化
- ・コスト削減/リスク低減
- ・意思決定の改善支援
- ・セキュリティ分野へのデータ活用
- ・マーケティング/商品開発

クラウドに構築された分析基盤を活用  
SaaS/PaaS/オープンフレームワーク

### ノウハウを蓄積し展開

データ管理  
データサイエンス  
ビジネスアナリティクス  
データ活用基盤

- ・新製品・サービス化の推進
- ・新しい能力を生み出す支援
- ・市場における差別化や競争優位性の創出
- ・サイバーセキュリティ対策

外部への価値提供による収益化

ステップ1

監視・可視化

ステップ2

統計解析

ステップ3

人工知能利用

予測・分類

制御・自動化

最適化・自律化

ログ

アプリケーション

セキュリティ

ITインフラ

Webアクセス

自社システム

基幹システム

SFA

IoT

環境

モノ

人

メディア

発言

画像

行動

動画

生体

音声

オープンデータ

政府・自治体

大学

商品・サービス収集・生成データ

テロロジー自社製品・取扱製品群

改正個人情報保護法等法規制の遵守

## バリューミックス

既存製品・サービスとデータの連携  
新サービスの創造と提供

# DX戦略 – ITシステムのデジタル化

## コーポレートIT (社内業務システム基盤)

品質・安定性重視  
(方針：オペレーション効率化)

会計システム (SaaS)

SFA (SaaS)

人事・勤怠・給与管理システム (SaaS)

基幹業務システム (SaaS)

ファイル共有 (SaaS)

勤務状況管理 (自社開発)

コミュニケーション基盤・情報共有基盤・メッセージ基盤 (SaaS/IaaS)

メッセージ基盤 (SaaS)

ビデオ会議システム (SaaS)

請求書発行管理・電子契約書システム (SaaS)

サーバ/ストレージ

クラウド (OCI/AWS/Azure/GCP)

リモートワーク支援 (ステルスネットワーク/SASE/EDR)

セキュリティ基盤 (ネットワーク・アカウント管理・脆弱性管理)

運用・監視システム (自社開発/IaaS)

運用・監視システム (クラウドSIEM)

## ビジネスIT (ビジネス開発基盤)

機敏性重視  
(方針：市場の変化に迅速に対応)

CSPM (SaaS)

OT/CPS脅威検知システム

データ活用基盤 (IaaS/PaaS)

マーケティング・オートメーション (AI)

# DX戦略 – 投資方針

DX戦略はテクノロジーの最重要戦略のひとつです。予算策定から期中の予算配分の過程において、投資対効果予測に基づき必要な資源配分を適切に実施するとともに、効果・実績の測定を強化し、改善サイクルを適用していきます。DX推進に際しての予算確保のために、現状の業務プロセスの徹底的な効率化を推進し、コストのコントロールを行います。主たる投資項目はITシステムと人材育成になりますが、IT専門技術商社の特徴・知見を活かし、ITシステムのデジタル化については順調に進捗、人材育成については技術部門を先行部隊として順調に進捗しています。

## ITシステム

### コーポレートIT

- クラウドバイデフォルトの原則に基づき、社内業務システムのSaaS移行を推進中、現状「2025年の崖」のリスクに該当するシステムはありません
- パンデミックに耐えうる高度なセキュリティ性能を具備した、リモートワーク環境の配備は完了、この経験をビジネス化するフェーズにあります
- 今後はセールステックなどの分野への投資を予定しております

### ビジネスIT

- オンプレミス環境への設備投資をクラウド環境の拡充・高度化に既にシフト、ビジネス開発環境（開発・検証・管理系システムなど）の移行は順調に進んでおり、事業継続性の強化と高効率化を図っております
- ビジネスITシステムについては、近年の取扱い商材のクラウド化、ソフトウェア化の流れに沿い、デジタル技術への適正投資、採用を行います

## 人材育成

- 技術部門におけるデジタル人材の育成は、これまでの人材育成予算をデジタル領域における注力技術分野（クラウド、サイバーセキュリティ、IoT、人工知能など）に配分しており、有資格者なども増加しております
- 技術部門においては社内外の研修に加え、概念検証を含む、実プロジェクトの増加も期待され、組織能力の強化も期待できると考えております
- 営業部門、管理部門については社内外の研修、ITシステムのモダナイゼーションに伴い、更なるマインド改革を進めていくこととなりますが、人材育成への最適な投資と成果がDX化最大のキーファクターになります

# DX推進における具体的な取り組み①

## ■ 製品供給から成果の提供へ

- マネージドCSPM(Cloud Security Posture Management)サービス提供
  - クラウドSIEMの活用によりCSPMの監視・運用の自動化の取り組みプロジェクト実施  
(<https://cloudsolution.terilogy.com/corestack/cspm>)
- セキュリティ監視・運用の自動化サービスの提供
  - クラウドSIEMをデータ分析プラットフォームとして、ログ/アラートデータの機械学習、  
相関分析を行いセキュリティ監視の自動化サービス開発
- OTセキュリティサービスの提供
  - ビル向けセキュリティ対策サービスのリリース（2023年3月現在、実証実験中）
- クラウドコンピューティングを利用したサービス開発
  - 動画配信プラットフォームサービス（SaaS）の開発（グループ会社が販売）
- データサイエンスを活用したサービス開発
  - ソフトウェア開発部門にてサービスモデルの検討開始

# DX推進における具体的な取り組み②

## ■ 業務の効率化による生産性向上

### ■ 基幹システムのリプレイス

- 分散していたデータを基幹システムに統合、データ分析基盤の構築完了

### ■ マーケティング・オートメーションの導入・運用開始

#### ■ 顧客の購買行動データの分析と営業活動の効率化

- 弊社ウェブサイト上でお客様の行動データを収集し、分析を実施中
- 将来的にはお客様のウェブサイト上での行動データを元に弊社製品・サービスの購入見込みの高いお客様を自動判定し、営業活動の自動化・効率化を実現予定

(<https://cloudsolution.terilogy.com/>)

### ■ アンサーボットによるオンライン製品サポートの強化

- 顧客満足度の向上を目指し、お客様お問い合わせ情報をデータ化することにより、サポート対応の自動化を推進
  - お問い合わせデータを分析することより、以下の取り組みを実施
    - より適切な自動回答が行えるよう回答データを最適化
    - サポート対応自動化に対応する製品・サービスおよびお問い合わせ種別の拡充
    - お問い合わせ・ご要望の多い課題を基にご提供製品・サービスの改善を実施
    - お問い合わせデータ分析結果を基にお客様のニーズと弊社シーズを結びつけ新サービスの開発を実施

# DX推進における具体的な取り組み③

## ■ 働き方改革への対応

- テレワーク環境を守るITセキュリティの強靱化
  - CSIRT設立・活動開始
  - 新脆弱性管理システム運用開始
  - ランサムウェア等の攻撃対策ツール導入
  - ステルスネットワーク、SASE、EDRの導入
  - 脱PPAP、クラウドストレージ、ホワイトリスト運用自社システム開発
  - 自社環境で蓄積したノウハウを自社サービスの開発に転用
- ハイパーオートメーションの活用による労働集約型ビジネスからの脱却
  - バックオフィスでのRPA活用による業務の自動化
  - スクリプトやAPIの活用による業務効率化、全部門を対象とした研修の実施



# DX推進体制

## テクノロジーデジタル

# DX推進組織体制

## 取締役会

DX推進 主幹部門	DX推進担当		DX推進担当	
技術部門	営業部門		管理部門	
技術統括部	営業統括第一部	営業統括第二部	セールスオペレーション部	経営管理部 情報システム 経理・財務 総務・人事 広報

# DX推進体制 - One Terilogy

取締役会

執行役員代表取締役社長：阿部 昭彦

DX推進主幹部門管掌役員  
実務執行総括責任者  
執行役員取締役副社長：鈴木 達

DX推進主幹部門  
技術統括部

テリロジーデジタル  
(DX推進委員会)

DX推進責任者：奥野 喜弘

DX推進委員：三輪 隆嗣

DX推進委員：梅松 純哉

DX推進委員：山内 洋征

DX推進メンバー：5名

DX戦略策定・実行・組織風土改革・人材育成

DX横断組織

情報共有会

テーマ別分科会

DX推進担当

営業部門

営業統括第一部

営業統括第二部

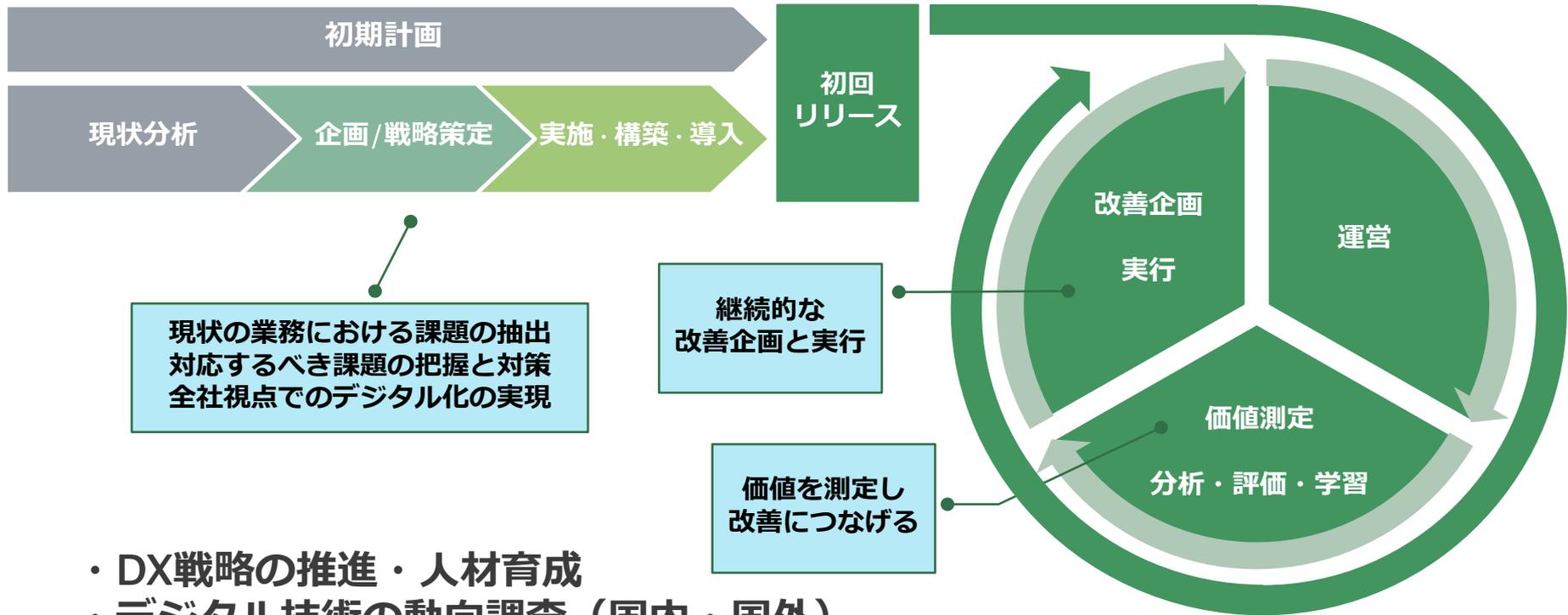
DX推進担当

管理部門

セールスオペレーション部

経営管理部

# DX戦略管理体制



- ・ DX戦略の推進・人材育成
- ・ デジタル技術の動向調査（国内・国外）
- ・ ITシステムの導入進捗確認・課題の把握
- ・ DX推進指標のチェック・課題の把握
- ・ DX推進計画の改善実施

# DX戦略管理体制

## 会議体

No.	会議体	開催周期	管理対象	出席者
1	全社報告会	半期1回	DX戦略の進捗状況報告	全社員
2	進捗確認会	4半期毎	KPIのチェック・対策検討	DX推進委員会、推進担当
3	テーマ別分科会	随時	各部門の課題確認	DX推進委員会、推進担当
4	取締役会報告	4半期毎	DX戦略の進捗状況・KPI進捗報告	取締役、DX推進委員会

## イベント

No.	イベント	開催周期	主旨	確認者
1	セキュリティ外部監査	毎年1回	定期的セキュリティ監査を実施	DX推進委員会
2	セキュリティ内部監査	4半期毎	自社での脆弱性診断を実施	DX推進委員会
3	セキュリティ監査報告	4半期毎	セキュリティ監査結果の報告会	DX推進委員会



# DX人材育成

組織的なDX推進のために

# 必要な人材と育成の考え方

部門	必要な人材の要件	育成プラン
技術部門	テクノロジーに関する広く・深い知見 実証試験・ビジネス化の意思決定を牽引	<ul style="list-style-type: none"> <li>各技術要素の研究・探究マインドの醸成</li> <li>実証試験の実施（事業アイデアの検証）</li> <li>技術・ビジネスの講習会（社内・社外）</li> <li>外部交流（イベント・アイデアソン参加）</li> <li>ライトニングトーク・討論会の実施</li> </ul>
営業部門 管理部門	テクノロジーが自社に与える影響を理解 外部環境の変化を把握 自社のあるべき姿を具体的に描ける	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営環境の変化に対応したマインド変革</li> <li>事業アイデアの検討</li> <li>技術動向・ビジネスの講習会（社内・社外）</li> <li>外部交流（イベント・アイデアソン参加）</li> <li>ライトニングトーク・討論会の実施</li> </ul>
全社員	DXを自らの課題としている推進戦力	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営環境の変化に対応したマインド変革</li> <li>技術動向・ビジネスの講習会</li> <li>クラウド・AI・RPA利用の業務効率化実施</li> <li>顧客接点などデジタル化検討</li> </ul>

教養

実践

集合研修・座談会・ライトニングトークの定期・継続的開催

OJTの実施・小集団活動・実証試験・DXのビジネス実装

# DX人材に必要なスキルセット

技術スキル

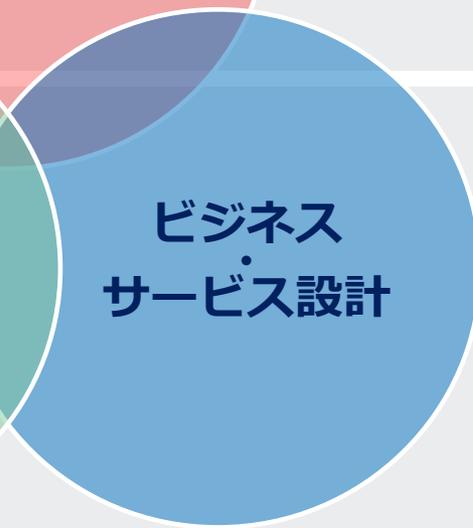
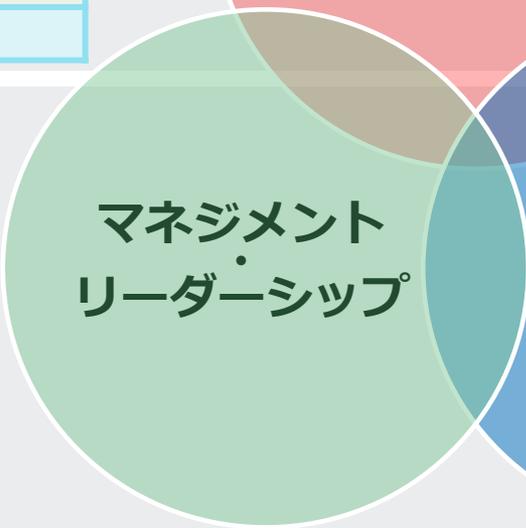
クラウド
セキュリティ
IoT
ビッグデータ
人工知能
ソフトウェア開発
ネットワーク
UI/UX



ITエンジニアは  
デジタルスペシャリストへ  
非ITエンジニアは  
ビジネスプロデューサーへ

ビジネススキル

組織マネジメント
計画・立案
方針決定
アジャイル
コンサルティング
リーダーシップ



リーンスタートアップ
マイクロサービス
デザイン思考
UX/CX
マーケティング
事業計画
業務の理解と設計
要件定義

# DX人材育成 – 方針

## 技術部門

- ・ 全社の推進役としての役割を担う
- ・ ITエンジニアからデジタルスペシャリストへ
- ・ ビジネスリテラシーを向上させビジネスプロデューサーへ

## 営業部門

- ・ ビジネスリテラシーを向上させビジネスプロデューサーへ
- ・ デジタルリテラシーを向上させデジタル時代に対応
- ・ デジタル社会に貢献できる事業創造・育成スキルの習得

## 管理部門

- ・ デジタルリテラシーを向上
- ・ デジタル技術を業務効率向上に利活用

# DX人材育成 – 資格取得奨励

## 資格取得者

関連資格	現在	FY23目標
情報処理技術資格（基本情報処理技術資格以上）	71%	50%
セキュリティ（CISSP、CEH、安全確保支援士 他）	25%	30%
人工知能（日本ディープラーニング協会 G検定 他）	42%	30%
クラウド（AWS、Oracle Cloud 他）	230%	70%
ソフトウェア（Python 3 エンジニア認定試験 他）	63%	50%
データベース関連（OSS-DB技術者認定資格 他）	30%	30%
マーケティング関連	21%	30%

（計算方法：延べ資格取得者数÷技術系社員数）

# DX人材育成 – 研修実績

## 社内研修 (2021/4~2023/2)

技術系	回数	ビジネス系	回数
Linux	8	サブスクリプション	3
Web	4	ビジネスモデル	1
クラウドコンピューティング	14	プレゼンテーション	3
サーバ	2	サービスの作り方	1
セキュリティ	10	マーケティング	2
テスト	7	マネジメント	4
ネットワーク	4	リーダーシップ	2
プログラミング	6	企画書	1
ログ分析	2	事業計画	4
設計	1		
全般	4		
ライトニングトーク	6		
	68		21

※1回1.5~2時間

## 外部研修 (2021/4~2023/2)

分類	受講人数
クラウドコンピューティング	3名
サイバーセキュリティ (IT)	6名
サイバーセキュリティ (OT: 産業制御系)	4名
データサイエンス	3名

その他、講座自由選択制のビジネス研修コースと動画教材を利用





# DX推進指標

変革の継続的な推進

# DX推進の成熟度（定性）

レベル	状態		現状	
0	未着手	経営者は無関心 関心があっても具体的な取り組みなし		
1	一部での散発的实施	全社戦略が明確でない 部門単位での試行・実施に留まっている	△	・一部戦略が伝わっていない部門がある
2	一部での戦略的实施	全社戦略は明確 部門単位での試行・実施に留まっている	○	・現状、多くの取り組みはこのレベル ・部門内に閉じたタスクフォースの実施
3	全社戦略に基づく 部門横断的推進	全社戦略は明確・浸透 部門横断的なDX推進が行われている	○	・技術部門－管理部門の戦略共有による 社内ITシステムのDX化は進捗 ・営業部門への展開・協働が課題
4	全社戦略に基づく 持続的実施	定量的な指標による持続的な実施が定着	<b>目標：2023年12月の完全定着</b>	
5	グローバル市場における デジタル企業	グローバル競争を勝ち抜くレベル		

# DX推進指標（定性）

経営コミットメントに基づきにDXによる変革に取り組みます

主たる指標	キーポイント	2020年	現状	1年後	3年後
ビジョンの共有	<ul style="list-style-type: none"> <li>データとデジタル技術を使った変化への迅速な対応</li> <li>顧客視点でどのような価値を創出するのかビジョンの共有</li> </ul>	2	2	4	4
危機感とビジョン実現の必要性の共有	<ul style="list-style-type: none"> <li>将来におけるディスラプションに対する危機感の共有</li> <li>なぜビジョンの実現が必要かについての共有</li> </ul>	1	1	4	4
マインドセット、企業文化	<ul style="list-style-type: none"> <li>挑戦を促し失敗から学ぶプロセスのスピーディーに実行する環境の構築</li> <li>DX推進を継続するに適した体制の権限委譲を伴った構築</li> </ul>	2	2	4	4
推進・サポート体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX推進がミッションとなっている部署や人員とその役割、権限の明確化</li> <li>経営・事業部門・IT部門が相互協力しながら推進する体制の構築</li> </ul>	2	2	4	4
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX推進に必要な人材の育成・確保に向けた取組みの実行</li> <li>デジタルスペシャリストとビジネスプロデューサーの融合</li> </ul>	2	4	4	5
戦略とロードマップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスモデルや業務プロセス、働き方などの変革の戦略策定</li> <li>DXを通じた顧客視点での価値創出、ロードマップの明確化</li> </ul>	2	2	4	4
全社最適	<ul style="list-style-type: none"> <li>部門を超えてのデータ活用に基づく顧客視点での価値創出</li> <li>システム間連携などによる全社最適を踏まえたITシステム構築</li> </ul>	2	3	3	4
競争領域の特定	<ul style="list-style-type: none"> <li>データやデジタル技術を活用し、変化に迅速に対応すべき領域の特定</li> <li>それに適した戦略システム環境の構築</li> </ul>	2	2	4	4
非競争領域の標準化・共通化	<ul style="list-style-type: none"> <li>標準化したシステムに業務を適合し（共通プラットフォームを利用）</li> <li>クラウドバイデフォルトの原則に立脚したITシステム構築</li> </ul>	3	3	4	4
ガバナンス・体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT投資における技術的負債の低減</li> <li>価値創出につながる領域へ資金・人材の重点配分</li> </ul>	2	3	4	4
事業部門のオーナーシップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>各事業部門のDXによる事業企画・業務企画の明確化</li> <li>完成責任まで負っているか</li> </ul>	1	2	3	4

# DX推進指標（定量）

指標値をモニタリングし定期的に自己評価、改善することでDXを推進します

カテゴリー	主たる指標（KPI）	現数値
事業スピード	タイム・トゥ・マーケット（新製品・新サービス） ・意志決定から市場提供までの期間	180日
事業成長性	売上高※	3,195百万円
	営業利益率※	7.4%
お客様のメリット	顧客満足度 ・カスタマーサポート・サービス管理システムによるアンケート調査	99%
業務効率化	自社製RPA・デジタル技術の適用により効率化した業務数	10件/年
人材育成	実証試験を含むプロジェクト参加人員の全社員における割合	約15.0%
	技術部門における技術系資格の有資格者比率 ・クラウド、セキュリティ、人工知能など	91.7%

※現状値は2022年3月期（2021年4月1日～2022年3月31日）の決算短信より



# DX推進の進捗状況

課題の対策と進捗の可視化

# 課題と取り組み内容

## □ 課題①：社員への危機感の共有、ビジョンの浸透性アップ

取り組み内容	概要	実施時期
DX推進メンバーのDX意識向上	• DX推進員会/各部門担当者による週次勉強会の実施	2022/10～
	• DX推進員会/各部門担当者のDX推進アイデア発表会	2022/12
社員のDX推進意識・デジタルリテラシー向上	• 資格取得奨励金制度の制定と対象資格の範囲拡大	2021/1～ 2022/12
	• 社内勉強会の実施	通年
社員のDX推進意識調査	• 全社向けDX推進に関するアンケートの実施	2022/11
社内制度見直し	• 人事制度の見直し（エキスパート職新設など）	2022/4 継続予定
	• 社内インキュベーション制度の検討	2023/1～3 予定

# 課題と取り組み内容

## □ 課題②：DX推進関連事業の拡大

取り組み	内容	実施時期
新サービスの提供	• CSPMサービス（SaaS）の企画・立ち上げ	2021/4～ 2023/3
	• DX推進におけるベストプラクティスを維持するクラウドセキュリティマネージドサービス ウェビナー実施 <a href="https://www.terilogy.com/event/seminar_20221109.html">https://www.terilogy.com/event/seminar_20221109.html</a>	2022/11
グループ企業との新サービス開発 （共創）	• 動画配信プラットフォームサービス「Reminar」 <a href="https://www.reminar.jp/">https://www.reminar.jp/</a> SaaS開発・保守・運用	2021/9～
マーケティング機能の モダナイゼーション ML/MAの採用	• マーケティング・オートメーション導入	2022/4～10
	• マーケティング・オートメーション運用・効果測定	2022/10～
サービス開発を見据えた サイバーセキュリティ実証試験・ ドックフーディング	• 脆弱性管理ソリューション導入	2022/4～11
	• SASEソリューション実証試験・社内導入	2022/7～

# 課題と取り組み内容

## □ 課題③：老朽化システムの刷新・セキュリティ対策強化

取り組み	内容	実施時期
老朽化システムの刷新	・ クラウドへの社内システム移行企画	2022/6～10
	・ 基幹システムのリプレイスメント（機能拡張・強化）	2021～ 2022/10
	・ SASEソリューション社内導入	2023/4～
	・ クラウドへの社内システム移行開始	2023/4～
セキュリティ対策強化	・ CSIRT設立・活動開始	2021/10～
	・ 新脆弱性管理システム運用開始	2022/12～
	・ ランサムウェア等の攻撃対策ツール導入	2023/3～



***T******RILOGY***  
**No.1 in Quality**