T·GAIA
未来を拓く、明日への飛躍

株式会社ティーガイア様

データドリブンな組織・環境づくりを目指し、ティーガイアが取り組む「データ利活用人材」の育成戦略

～“シチズンデータサイエンティストの育成”から始めるDX実現に向けた第一歩～

導入に至った背景

- データの収集・管理はできているが、うまく活用ができていない
- データ利活用の進め方自体の理解が不十分
- データ分析に必要な人材、求める役割が不明確

主な成果

データ利活用に関する基礎知識、推進方法が理解できた

社内のコミュニケーションが促進され、取り組むべき課題への共通認識も持てた

「シチズンデータサイエンティスト」を目指すという共通認識が生まれた

DX実現に向けてまずやるべきこと、目指すべき人材像について社内の共通理解が得られた

実務でのアウトプットに繋がるような実践的な学びを得られた

社員が実際に抱えている課題を例題にして研修を実施したことで、自分たちがやるべきことへの解像度が上がった

©Linpress Corporation All Rights Reserved.

データ利活用の推進方法に関する理解が不十分だった

ーまずは所属部署の役割や担当業務について教えてください。

齋藤様：当社のDX戦略、目的としては主に「新たなデジタルビジネスやサービスの創出」と「既存ビジネスの生産性向上」があります。

その中でデジタル推進部が主体となって全社横断でのDXを推進しており、データマネジメント統括チームは主にデータ利活用の推進と運用管理の役割を担っています。

櫻井様：私の担当業務としては主にBIツールの運用と管理業務があります。

全社のデータ収集・分析、資料作成における課題について検討し、解決できる機能を実装すること、社員が使いやすいBIツール提供に努めております。

ーデジタル推進部には他にどのようなチームがあるのでしょうか。

齋藤様：データマネジメント統括チーム以外には、全社システムの統括やITに関する規定を管理しているIT統括チーム、主に基幹システムのシステムオーナーを担っているシステム企画推進チーム、会社全体のインフラ部分を管理しているインフラ認証基盤統括チームという計4つのチームがあり、あわせて約70名が在籍しています。

その他、一般的な情報システム部門の機能は別の子会社として持っているため、当部署は各事業部門とシステム子会社とのハブ機能、いわゆるビジネスアナリスト的な位置付けとなっています。

ーリンプレスに依頼する前は、どのような課題をお持ちだったのでしょうか。

齋藤様：実は、依頼に至るまでには少し長い道のりがあったんですよね。

これまでもBIツールを活用してデータ分析等を行ってきたのですが、実際は単なる実績データの「**集計**」に留まっていました。

そういった状態を改善していくためにも、今後は予測値の算出等、これまで出来ていなかったデータの「**分析**」**を行い、データをもとに経営層や営業担当者の戦略策定に役立てられるデータドリブンな組織・環境づくりを進める**というのをチームのミッションとして掲げました。

そして当時、展示会などのイベントでAIを用いた分析ツールや製品を紹介してもらっていたのですが、いろいろと話を聞いていく中で『我々の要件って何なんだろう』ということを考えさせられたんですよね。

目的を達成するための要件が見出せていませんでしたし、データ利活用の推進方法自体まだまだ理解不十分だなと感じたんです。

そこで自分たちが**まず最初にやるべきことはシステムやツールの選定ではなくて、その手前のスキルアップ（人材育成）**ではないかという考えに至り、データ分析や利活用のスキルアップに繋がる研修を提供している会社を探し始めました。

ーまずはスキルアップ（人材育成）から始めることについて、社内の反応はどうでしたか。

齋藤様：もともと研修の実施は計画になくて、漠然とAIを用いたデータ分析ツール・システムの導入、活用のような大方針があったんです。そのため、上層部からは人材育成にかける費用対効果があるのか、本当に必要なのかといった話は正直なところありました。

ただ、先ほど申し上げたように、データ利活用の推進に必要な基礎スキルを身につけること、まずは人材育成から始めなければ先には進めないとしっかり伝えたことで、最終的には上層部にも理解頂くことができました。

株式会社ティーガイア
デジタル推進部
データマネジメント統括チーム
リーダー
齋藤 美恵 様

©Linpress Corporation All Rights Reserved.

自社の課題に合わせて柔軟にカスタマイズできることが導入の決め手に

ーリンプレスの研修を選んだ理由や決め手となったポイントについて教えてください。

齋藤様：いろいろと情報収集をしている中で、多くの研修会社はあらかじめ決められたテーマに基づいて研修を進めていきますといった提案内容でした。しかしながら、そこで取り扱うテーマは**自分たちの業務とかけ離れていることが多く、なかなかピンとこなかった**んですよね。

研修で学んだことを今後、実践・応用しなければいけないとなると、**実務に近いテーマでなければ身にならない**なと考えたんです。

そういった実践に繋がるような研修を探していた中で、リンプレスの「データサイエンス基礎研修」は**自社の課題に合わせてカスタマイズが可能**だということで、我々の抱えている問題の解消に直結しやすく、短期間で解消スキルアップできる研修だと思いました。

また、内容以外の面でも決め手となったポイントが2点あります。

1点目は参加者の担当業務や役割など**細かい部分まで丁寧にヒアリング**してくれたこと、そして2点目は**自社に合わせたカスタマイズが柔軟にできる**ということです。具体的には「標準コースでは丸1日×3日間で行うところを半日×6回コースで実施したい」「弊社セミナールームで研修を実施したい」などの要望にもしっかりと対応してくれました。

他社からも細かくアレンジできますとは言われましたが、やっぱり要望が増えれば増えるほど費用も高くなるので、その点柔軟に対応をしてくれるという安心感はありました。

株式会社ティーガイア
デジタル推進部
データマネジメント統括チーム
櫻井 寿恵 様

「シチズンデータサイエンティスト」を目指すという共通認識が生まれた

ー本研修の実施効果や参加者の反応について教えてください。

櫻井様：今回の研修では、まず最初にデータ分析に必要な人材とはというお話があったのですが、その中で『いきなりデータサイエンティストを目指すのではなく、まずは業務に関する知識（ドメイン知識）を活かし、分析ツール等を用いて分析を実施する**“シチズンデータサイエンティスト”**を目指すことが大事』だとご説明いただきました。

この時に今後、**自分たちがやるべきことへの解像度が急に上がった**んですよね。

まさに私たちはそういうミッションを持っていますし、**我々が目指すべきは「シチズンデータサイエンティスト」だと参加者が共通認識を持つことができた**ので、まずそこが良かったと思います。

あとは社員が実際に抱えている課題を例題にして研修を実施いただいたので、**実務でのアウトプットに繋がるような実践的な学びを得られた**ということは大きいです。

齋藤様：今回、研修を一緒に受講したBPR推進部とのコミュニケーションもすごく図れましたし、ゴールには至っていないものの取り組むべき課題への共通認識も持てたと思います。

そういった意味でもまず同じ第一歩を踏み出すことができた研修だと感じています。

ー課題・テーマ設定は自分たちで行ったのでしょうか。

櫻井様：そうですね。今回一緒に参加したBPR推進部が社員の抱える課題を管理する部門だったので、比較的優先度の高い、社員の声を反映した課題をテーマとして設定することができました。

©Linpress Corporation All Rights Reserved.

ー今回の研修の企画担当者として、本研修はいかがでしたでしょうか。

齋藤様：今回の研修では参加者が積極的に手を挙げて質問する場面や、休憩中も参加者が講師の方に質問攻めしていたりと、参画意欲も非常に高く、インタラクティブに実施することができたことが良かったです。当社も様々な研修を実施していますが、こういった研修はこれまでにあまりなかったですね。

また、櫻井からも話があったように「シチズンデータサイエンティスト」という役割が当社として必要な人材であって、さらに育成していかなければならないと気づけたことは大きかったですね。

研修後に上司へ報告した時にもその点しっかりと共感を得ることができましたし、やはり人材育成が大事だということは上層部にも響いたのではないかと感じています。

ただ、その先の実践という部分で十分な成果が出たかというと、そこまで至ってないっていうのが現状ですね。そういった成果を出すまでにはまだまだスキルが足りないという次の課題が見えてきたので、さらに継続的な人材育成が必要だと考えています。

成果を生み出すための継続的な支援に期待

ー本研修はどのような企業におすすめですか。

齋藤様：例えば、活用できそうなデータは社内にすでにあって管理もしているという会社はすごく多いと思うんですよね。ただ、そういったデータを十分に活かせていない、活用方法を見出せていないという企業には適していると思います。

あとは経営層からデータドリブンをやるべきだと言われているもののどうやったらいいか分からないとか、どういった人材が必要か分からないとか、当社もまさにこのような状態でしたので、もう躓いたらまず相談されるのが近道だと思います。

櫻井様：私も「データの収集はできているが、その先の活用に進めていない会社」ではないかと考えます。

データ収集できているからこそ、こんな課題があるんだという会社の方がよりマッチすると思いますね。

ー今後リンプレスに期待することを教えてください。

齋藤様：今回の研修で学んだ内容を実践すること、そして実際のビジネスにおける効果を出すというのはそう簡単ではありません。

今回学んだからこそ次に見えてきた課題、特に技術的な部分については、引き続きOJTやコーチングといった形で伴走支援していただきたいと考えています。

櫻井様：きっと当社と同じように、研修を受けたはいいが、その後の実践過程で迷ってしまうという会社は多いと思います。
今後もフォローアップのような形で、継続的なご支援をいただきたいです。

クライアント概要

会社名：株式会社ティーガイア

事業内容：

(1)携帯電話等の通信サービスの契約取次、携帯電話等の販売代理店業、スマホアクセサリーの販売、卸売、その他リテール事業

(2)法人向け携帯電話の通信サービスほか各種サービスの取次と提供、各種デバイス、サービスの導入支援、運用・保守、回収

(3)決済サービス、ヘルスケア、地域における課題解決サポートの提供、QUOカードおよびQUOカードPayの発行・精算業務等

従業員数：約5,384名（2024年3月末時点 連結）

導入いただいたサービス

- データサイエンス基礎研修

本事例に関するお問合せ先:

株式会社リンプレス セミナー事務局
Mail：seminar@linpress.co.jp
TEL：03-6821-7850

©Linpress Corporation All Rights Reserved.