

DX人材育成プログラムのご紹介

株式会社ココエ



株式会社ココエについて

ブランドとデジタルマーケティングに 専門性を持ちビジネスを成功に導く コンサルティング・ファーム

2016年2月に設立。ココエは、ライフスタイルブランド支援とデジタルマーケティング支援のクライアントワーク事業、プロジェクトに応じて適切な組織構築を支援するHR/ITソリューション事業の2つのビジネスを持つコンサルティング・ファームです。

クライアントワーク事業では、メディアやデジタルプロダクトの立ち上げから運用までをワンストップで支援します。特にライフスタイルブランドには豊富なナレッジと経験を有しており、既存事業のピボットやデジタル化においてより高いパフォーマンスを発揮します。

HR/ITソリューション事業では、JOB型アサインメントをコンセプトとしてプロジェクトベースで必要な人材を選定し組織構築をすることができます。クライアントワークと並行して組織支援を実施するケースも多いです。



ココエはライフスタイル分野において、クライアントの要望を適確に把握し、その目的を達成する為の事業戦略、コンサルティング、デジタルマーケティングを得意としています。

大手通信会社をはじめとした上場企業様のクライアントが多く、MAツール、BIツールの活用支援、CRM等のマーケティング施策を始め、運用の為の組織開発、新規事業開発をお任せいただいております。

【お取引企業様の一部】

The logo for ORICOM, featuring the word "ORICOM" in a blue, stylized, handwritten-style font.The logo for NTT docomo, with "NTT" in small red letters above "docomo" in a bold red font.The logo for JSOL, consisting of the text "株式会社 JSOL" in a black sans-serif font.The logo for mobile, featuring an orange stylized arrow icon to the left of the word "mobile" in a bold black font, with "アイ・モバイル株式会社" in smaller text below.The logo for McCANN HEALTH, with "McCANN" in a large, bold, black sans-serif font above "HEALTH" in a smaller, black sans-serif font, all contained within a light grey rectangular box.The logo for Media Kobo, Inc., with "Media Kobo, Inc." in a black sans-serif font above "株式会社 メディア工房" in a smaller black sans-serif font.The logo for GOOYA, with the word "GOOYA" in a black sans-serif font above a green curved line.The logo for 0→1Booster, featuring a blue diamond-shaped icon to the left of the text "0→1Booster" in a blue sans-serif font.

【ココエの企業MISSION】

DXで日本の企業をゆたかに

ココエは創業当時から、IT/DX人材育成に取り組み、DX推進を進めてきました

また大手通信会社をはじめとした大手上場企業のDXをデジタルマーケティング、CRMにより推進してきた実績があります

この度、ベネッセ・WACULにてデジタル人材育成に携わってきた川崎「金融におけるIT人材教育」の研究を重ねてきた平井の参画に加え

先駆的なお取り組みをされている企業様とPoCを行いより実践的になるようブラッシュアップを重ねることで

日本のDX推進に貢献するプログラムを作り上げております

取り組み例：東北アクセラレータ2017

東北全体の事業創造を盛り上げるためのビジネスコンテストを通して、東北のベンチャー・エコシステムの共創に貢献





株式会社ココエ 代表取締役 近藤恵子

株式会社ベネッセコーポレーション、BBTの起業・新規事業に特化したビジネススクールを経て、2016年株式会社ココエ創業。700万人の会員を擁するベネッセの出産・育児に関する女性のコミュニティサイト「ウィメンズパーク」に立ち上げ期から携わる。複数の大企業をクライアントとしてプロジェクトマネージャーとして活躍。携わったプロジェクトは700以上。二児の娘を育てながら、大手クライアントを中心としたITコンサル会社、デジタルマーケティング会社を経営。



株式会社ココエ DXエデュケーションサービス部長 川崎洋

株式会社ベネッセコーポレーションに入社後、グループ会社を含めた様々な事業領域のデジタルマーケティングに携わり、社内デジタル人材育成プログラムの立ち上げも行う。2019年に株式会社WACULに入社し、改善コンサルティングとともに、新規事業開発、外部向け講座講師、WACUL研究所での研究パートナーとして知見開発を担当。現在は株式会社ココエにてDX人材育成事業の立ち上げを責任者として担当。



大手金融機関IT子会社 室長 平井繁行

国内の大手金融機関のIT子会社で、親会社やグループ会社の社員も含め3000名を超えるIT/DX人材の育成を統括。

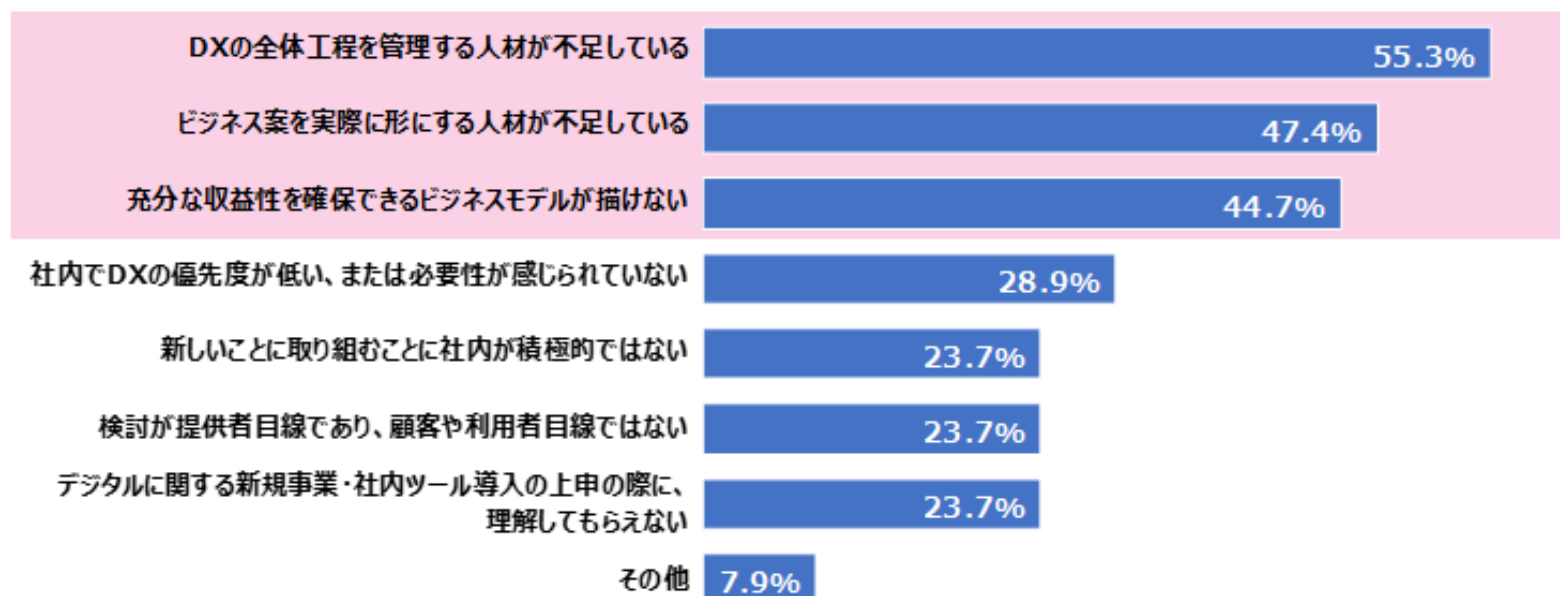
2019年からはグループ全体のIT/DX人材育成組織の立ち上げるべく、ユーザ企業側で必要となるITやDXのリテラシー教育体系の構築も経験。その他、新人研修やIT専門人材育成の施策や制度設計に加えて、新卒・中途採用なども含めた人材開発領域に20年近く従事。

2021年よりcocoeeにてDX人材育成領域のアドバイザーを担当。

日本のDXにおける課題感

上位2つが人材不足の課題。市場においてもDX人材の不足は明確であり、DXの成功のためには**社内教育で長期的に人材を育てていくことが必須**と言えます

【企業に聞いた「DX推進上の課題」】

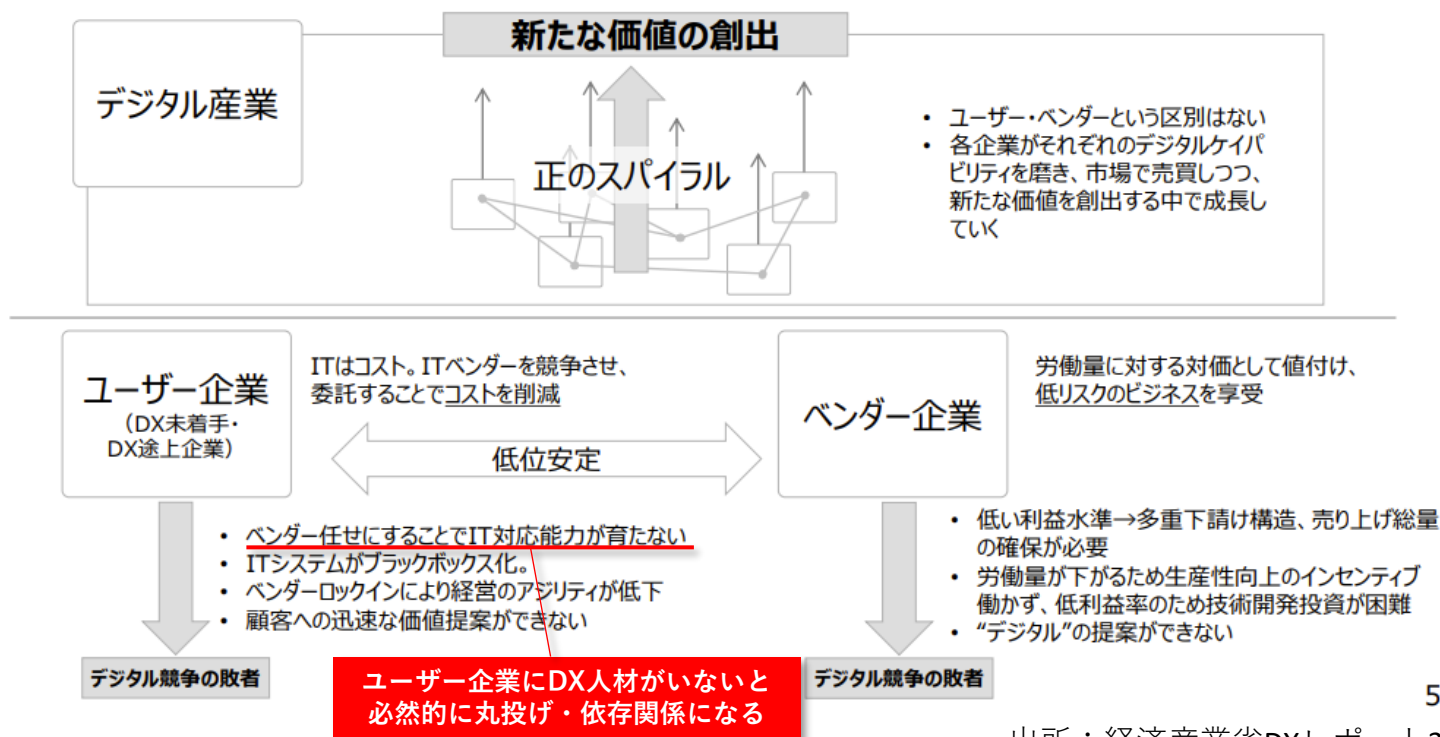


出所：三菱総合研究所

経産省DXレポートでも「ユーザー企業とベンダー企業の低位安定な相互依存関係」はデジタル競争を勝ち抜けないされており、**その要因はユーザー企業のDX人材不足**です

2.1 ユーザー企業とベンダー企業の相互依存関係

- 既存産業の業界構造は、ユーザー企業は委託による「コストの削減」を、ベンダー企業は受託による「低リスク・長期安定ビジネスの享受」というWin-Winの関係にも見える。
- しかし、両者はデジタル時代において必要な能力を獲得できず、**デジタル競争を勝ち抜いていくことが困難な「低位安定」の関係に固定されてしまっている。**



【ココエが実現したいこと】

日本すべての企業のDXを教育により支える



あくまで「自律でのDX実践」の実現を前提に
社内、特にビジネスサイドにDX推進人材を育成する

(自社サービスDX、顧客企業へのDX提案を推進できる人材を育成していく)

ココエDX人材育成プログラムのご紹介

経営・ビジネスサイドのDXリテラシーと実践不足が原因で、社内やクライアント企業のビジネス課題をDXで解決することが困難

経営陣

- ・ DXを進めるべきとは理解しているが、**具体的に何をしたいかわからない**
- ・ **DXリテラシーに欠ける**ため、DX提案が上がってきても正しい経営判断ができない

DX推進者

- ・ DX人材がITサイドに偏り、**ビジネスサイドでのDX理解者がいない**
(その結果、ビジネス課題に対してDXを適用できない)
- ・ **実践経験の場が乏しい**ため、DX推進者を育成できない

一般社員

- ・ **DX実践例を知らない**ため、顧客企業にDX提案ができない
- ・ データ分析などそもそもの**DXリテラシーに欠ける**ため、社内DXが進まない



経営も含めた全社員への「**基本的なDXリテラシーのインプット（底上げ）**」と
ビジネス理解とDX理解を併せ持つ「**DX人材（DXコンサルタント）の育成**」が必要

座学中心の知識獲得だけでなく、「**現場での実践力**」を担保するプログラムをご提供

これまでのプログラム

知識獲得・座学中心で
実務体験を積みにくい



IT・デジタル中心の内容で
IT技術者寄りの基礎スキル獲得
プログラムしかない



既存外部資格での育成測定で
現場業務にフォーカスしてない



専門的内容が多くIT技術者以外
にはわかりづらい



ココエ版プログラム

知識インプットだけでなく
実務体験提供による習得

課題発見力・仮説思考など
ビジネススキル習得の上で
手段としてIT・デジタルを学ぶ

現場業務にフィットした
実践的な内容の認定資格

ビジネス担当向けにかみ砕いた
実務的なわかりやすい内容

既存認定試験のカリキュラムはIT技術者寄りの内容で現場実務では不要な専門知識も多い
 ココエのプログラムは現場に必要な内容に絞り込んだ上で「課題発見力」等の内容を強化

**IT技術者のみ必要と
 思われる項目はカット**

SKILL-List (育成項目：共通キャリア・スキルフレームワーク)						人材コース (ロール)									
分野	大分類	小分類	キーワード				経営企画 DX戦略	企画		プロマネ	運用	セキュリ ティ・リスク	DX		
			共通	企画人材	DX人材	IT人材		アプリ	インフラ				デジタル	データ	
ストラ テジ ス	経営戦略・事業戦略	企業活動・法務	【経営・組織論】 経営理念、CSR、SRI、SDGs、Society 5.0、 データ駆動型社会、DX	BCP、経営管理、ヒューマンリソースマネジメント、 HRテック、業務データ活用	HRテック、シェアリング・コモンズ、MaaS	業務データ活用、Green IT	○					△	○		
			【会計・財務】 営業利益、損益分岐点、原価、変動費、貸 借対照表、キャッシュフロー計算書	-	-	-	○	△	△				△		
			【情報収集、人材育成】 情報収集、人材育成、課題抽出、マインド醸成	-	-	-	○							○	
			【法令】 特許法、著作権法、労働契約法、労働基準 法、労働者派遣法、独占禁止法	GDPR、サイバーセキュリティ経営ガイドライン、保 険法	デジタル改革関連法	GDPR、ボリュームライセンス契約、サイタイセン ス契約、デファクトスタンダード、フォーラム標準、 ISO、IEEE、W3C	○	△	△	○			○	○	
		経営認識・戦略マネジメント	【経営評価】 企業体質の確立、経営評価、IT経営推進の評 価、IT経営成熟度の評価	-	-	-	○							△	
			【経営戦略手法・ビジネス戦略と目標・評価・経 営管理システム】 バランススコアシート、KGI、KPI	SWOT分析、PPM、ベンチマーキング、ブランド 戦略、4P・4C、セグメントマーケティング、CRM、 SCM、ナレッジマネジメント	DX推進指標	-	○								
			【技術開発戦略の立案・技術開発計画】 ノベーションのジレンマ、デザイン思考	MOT、特許戦略、技術予測手法	ダイナミックセル・システム、マス・カスタマイゼーシ ョン、エコシステム型ビジネス	MOT、技術ポートフォリオ	○	○	○						○
		ビジネスインダストリ	【ビジネス・エンジニアリングシステム/e-ビジネス】 POS、GPS、ICカード、RFID、デジタルツイン、マ イナンバー、キャッシュレス、クラウドファンディング、	Sales Force Automation	Ins Tech、FinTech、サイバーフィジカルシステ ム	CDN、デジタルツイン		○							
				【業務分析 (Non-IT領域)】 業務フロー図、ビジネスプロセス、記述統計、推測 統計	-	-	-								
		システム戦略	システム戦略・企画	【情報システム戦略、業務プロセス、システム活用 促進・評価】 Web会議、メール、電子掲示板、ブログ、	業務改革プロセス、利用者満足度調査、エンター プライズサーチ、SNS、コラボレーション、エンゲ ージメント、RPA	SoE	SoR、E-R 図、DFD、BPM		○	○					
【システム化計画、要件定義、調達計画・実施】 スケジュール、体制、リスク分析、費用対効 果、適用範囲	利用者の要求の調査、調査内容の分析、現行 業務の分析、企画プロセス、業務要件の定義				グリーン調達、AI・データの利用に関する契約ガ イドライン	機能要件・非機能要件の定義、要件の合意		○	○						
マネ ジ	プロジェクトマネジメント	プロジェクトマネジメント プロジェクト憲章、プロジェクトスコープ管理 、プロジェクトコミュニケーション管理、プロ	-	-	-				○						
			【開発プロセス・手法】 構造化手法、オブジェクト指向、ウォーターフォール モデル、スパイラルモデル、プロトタイプングモデ	-	-	機能要件、非機能要件、コーディング、統合テ スト、受入れテスト、ファンクションポイント		△	△	○					

より**実践的・効率的な育成**を実現するため、以下の特長を持っています

実践的

- ・そもそもデジタルを適用すべき**課題発見法から学ぶ**
- ・資格クリアのための知識でなく、**現場で実際に使われる知識に絞り込み**
- ・座学だけでなく、**ワークショップ・留学制度による実践**を通した育成

学びやすい

- ・マルチデバイスでのe-learningで**いつでもどこでも学べる**
- ・「しっかり学べる30分～1時間の動画」+「定着テスト」の定着重視構成*1
- ・**ビジネスサイド向け**にかみ砕いたIT・デジタル部門以外にもわかりやすい内容

育成成果 測定可能

- ・進捗/定着状況を一目で確認可能
- ・**公式検定での認定**により**教育導入成果を可視化**できる
- ・社内評価や外部向け資格としても利用可能

低価格

- ・e-learningとのハイブリットによる**低コスト/高パフォーマンス**
- ・クラウド型により、**自社基盤投資不要***2

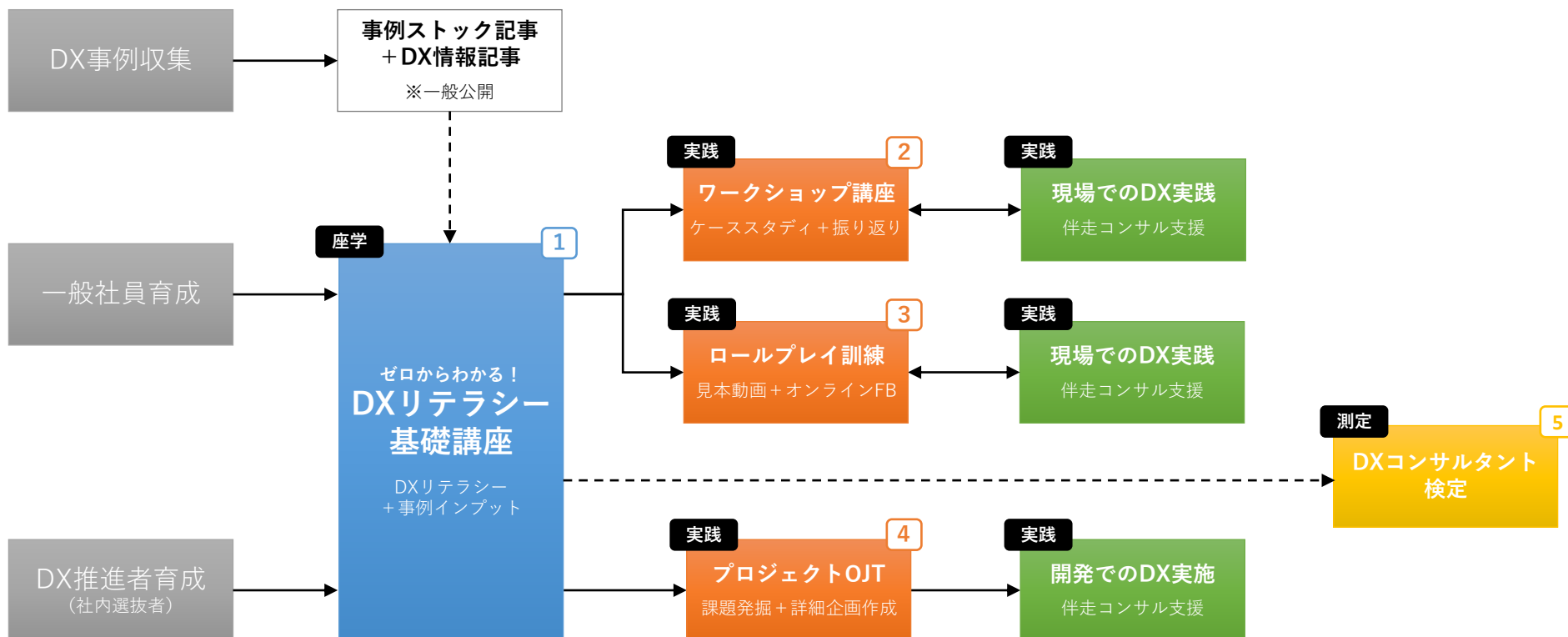
*1：他社が展開する1本5分程度のマイクロコンテンツでの学習は定着率が低い

*2：セキュリティ事情を配慮し、自社基盤への設置や素材提供等もフレキシブルに対応 15

導入企業様のニーズに合わせて、**サービスをカフェテリア的に選ぶ**ことが可能です

目的・ニーズ

ご提供サービス



実際の現場で活用できる**実務的デジタルリテラシーを習得**
「動画視聴+定着テスト」によるe-learning形式（想定学習時間10~15時間）

ベースメント学習



- ✓ 「動画視聴+定着テスト」によりITやDXの基礎知識を身につける
- ✓ デジタルありきでなく、あくまで課題解決ありきのリテラシー学習
- ✓ 「解決手段」として実務上で有効なものに絞り込んだデジタル知識を学習

最先端トレンド



- ✓ なぜその技術が必要とされているのかの背景が理解できる
- ✓ さらに深く学びたい学習者に詳細を解説したコンテンツを用意
- ✓ 最新トレンドや、各種ツールやサービスの違いなどの理解も深まる内容

DX事例インプット



- ✓ 実際にDX実務を進めていく上での「引き出し」となるDX事例を動画解説とともに学習できる
- ✓ 事例は業界別にカテゴライズされており、融資先の業界に合わせて都度確認・利用することが可能

ITトレンドやデジタル戦略について、多数の著作・研修実施経験のある講師がIT/デジタルに不慣れな方にもDXの本質をわかりやすく説明します



<DXリテラシー基礎講座 講師>
齋藤 昌義 氏

【経歴】

1982年 日本アイ・ビー・エム入社

1995年 日本アイ・ビー・エム株式会社を退職し、同社を設立し現職に就任

- ・ 国立大学系の産学連携を支援するシンクタンク設立に従事
- ・ 経済産業省（当時通産省）の新規事業補助事業に従事
- ・ IPAの新技术開拓プロジェクトに従事
- ・ 東大発ベンチャー企業の新規事業立ち上げプロデュース
- ・ IT・通信関連企業新規事業立ち上げをプロデュース 多数
- ・ ITベンダーの営業力強化研修やコンサル 多数
- ・ 講演やイベントのファシリテーション 多数
- ・ 講演、雑誌、Webメディア等の記事寄稿 多数

【著書】

「システムインテグレーション崩壊」（2014）

「【図解】コレ1枚で分かる最新ITトレンド」（2015）

「システムインテグレーション再生の戦略」（2016）

DX基礎講座でインプットした知識を**ワークショップ形式でアウトプット訓練**します
また、**現場実践結果を再度ワークショップで振り返る**ことで、実践力を高めていきます

「DX基礎講座」による
事前インプット



- ✓ 実践的な内容に絞り込まれたIT・デジタルの基礎知識を「動画+定着テスト」で習得
- ✓ 実際にDX提案を進めていく上での「引き出し」となるDX事例も動画解説で学習できる

ワークショップ(1)
(ケーススタディ)



- ✓ 5~6人グループに分かれて実施
- ✓ 事前に設定された顧客（ケース）に対して、想定される事業課題についてディスカッションを行う
- ✓ 課題の中でDXにより解決できることを見極め、基礎講座で習得した知識を生かしつつ提案作成する

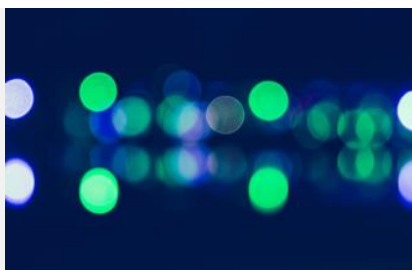
ワークショップ(2)
(実践結果の振り返り)



- ✓ 実際に営業現場で提案を行い実践
- ✓ その結果をグループ内で発表しディスカッションを行う
- ✓ 振り返り結果を生かして再度実践

「DX基礎講座での学習」 + 「提案トーク見本動画」 で事前に学習・練習した上で、
オンラインでのロールプレイング実習を行います

「DX基礎講座」による
事前インプット



- ✓ 実践的な内容に絞り込まれたIT・デジタルの基礎知識を「動画+定着テスト」で習得
- ✓ 実際にDX提案を進めていく上での「引き出し」となるDX事例も動画解説で学習できる

提案トーク見本動画での
事前学習・練習



- ✓ ソリューションマップを使った顧客からの話の引き出し方や提案の仕方を見本動画で学習
- ✓ 見本動画で学んだ内容を繰り返し練習して身に着ける
- ✓ トークスクリプトは「問いかけ→回答」でフロチャート化

オンライン
ロールプレイング



- ✓ Zoom等オンラインツールにてロールプレイングを実施
 - ✓ リアルに近い形で事前訓練を行うことで提案実施の心理的ハードルを下げる
- ※オンライン実施のためコロナ禍においても実施可能

業務課題と対応策の洗い出しを行った上で、**実際にDXプロジェクト企画へと詳細化**上申して承認されれば、開発ステップへと進めていくこともできる

STAGE 1
業務課題・対応洗い出し



- ✓ 「業務課題洗い出しシート」に参加者は事前記入して提出
- ✓ ご提出いただいたシートを題材にグループワークで議論。デジタル・ITで解決していくべき課題を絞り込み、対応策を立案
- ✓ 今回のプロジェクトゴールを設定

STAGE 2
DXプロジェクト企画化



- ✓ 2~3か月でSTAGE1でのデジタルによる業務課題解決アイデアをDXプロジェクトとして企画化
- ✓ ココエの専門コンサルタントが隔週の定例MTGにて伴走支援
- ✓ 企画を詳細化していく上で必要なスキルはこの期間内に習得していただく

STAGE 3
専門スキル講座 (オプション)



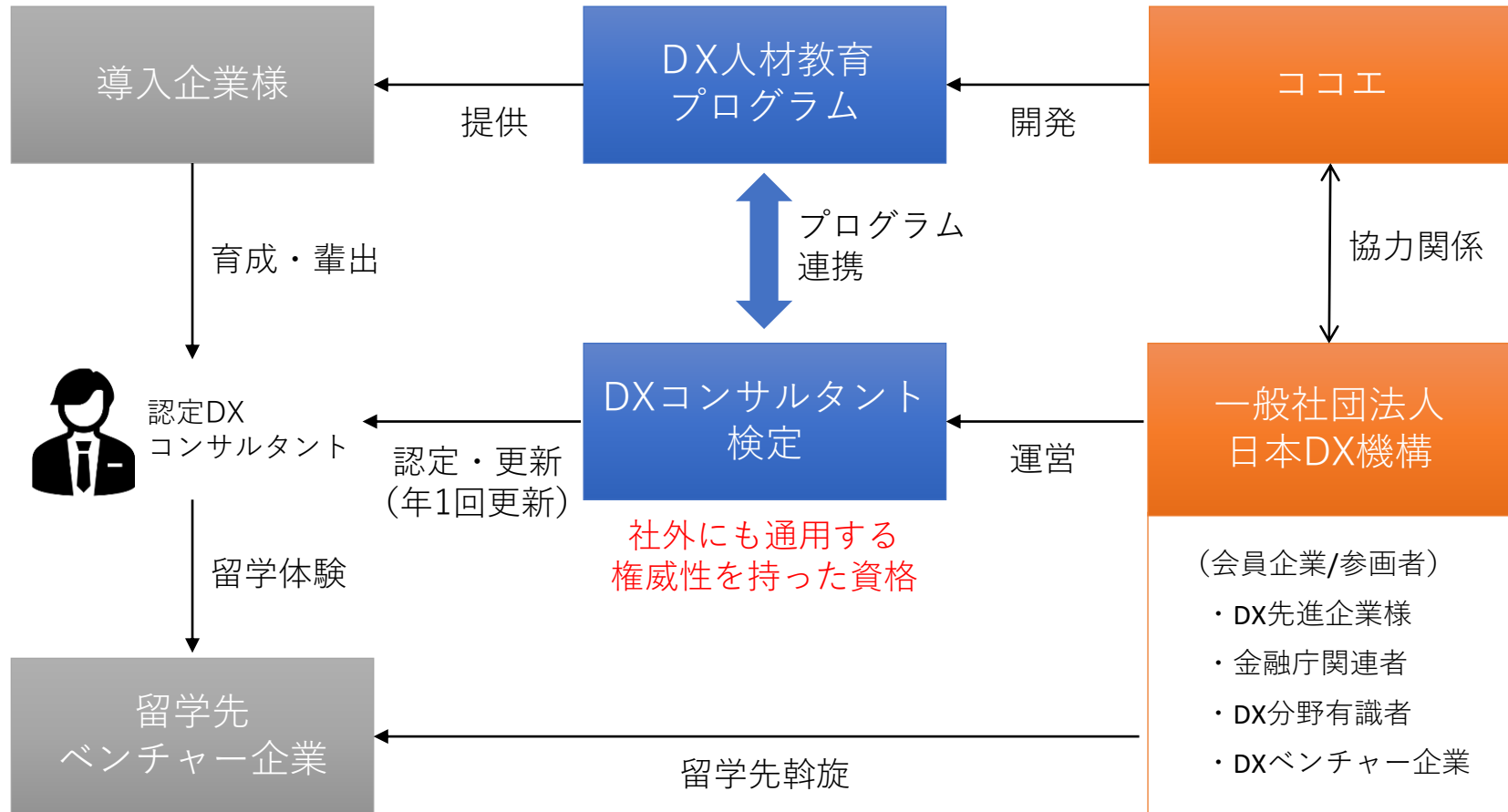
- ✓ 開発ステップに進むにあたってさらに必要な専門スキルセットを追加講座として学ぶことも可能 (※別途お見積り)

STAGE 4
開発ステップ (オプション)



- ✓ 上申したDXプロジェクト企画が承認されれば、実開発のステップへと進める
- ✓ ココエの専門コンサルタントが引き続き伴走支援可能 (※別途お見積り)

育成結果は「**DXコンサルタント検定**」により測定・認定することが可能
検定は「一般社団法人 日本DX機構」により運営され、**公共性を持った資格**です



実践DXにフォーカスした上で**育成成果の可視化**や**実行支援までをカバー**しています

観点	COCOE	A社	B社	C社
カリキュラム (DX実践)	◎ 検定に沿ったDX実践	○ DX実践だが根拠がない	△ DX実践でなく実質IT系	△ 事例などの知識中心
育成成果の可視化 (認定制度)	◎ 検定による正規の認定	× 特になし	△ DXでなくIT系資格認定	× 特になし
DX実践支援	◎ 認定コンサルタントによるフォローアップ	○ フォローアップはあるが 学生組織	× 学習のみ	△ ファームによる実行で 自立実行できない
コスト	◎ 低額	◎ 低額	◎ 低額	× 高額 (5000万円～)
業界特化	◎ 各業界に特化	× 特になし	× 特になし	◎ 各業界に特化
最新リテラシー 維持	◎ 仕組みで解決	× 特になし	× 特になし	× 特になし
総合評価	◎ 育成可視化や実践まで カバー	○ 実践フォローはあるが 育成可視化できない	× IT寄りの内容	× 高額で採用可能企業が 絞られる



LIFESTYLE BRANDING
DIGITAL MARKETING

株式会社ココエ

〒107-0052 東京都港区赤坂 8-12-16

TEL : 03-6804-3755

<https://cocoe.co.jp>