

▶2017年12月20日スタート

▶メンバー募集のご案内

新設 経営・ビジネスに資する

データと分析力の 価値化を考える会

データの知見化、価値化による業務効率化、マーケティング支援、新しいビジネス・サービスを共同研究

開催にあたって

データ経営を重視する成長企業には経営・現場の多様な課題を分析し戦略を提案する仕組みと活躍するデータサイエンティストが存在します。

本研究会はデータを分析・活用して業務効率化、マーケティング支援、新しいサービス、ビジネスに成果を発揮する先進的事例(企業)の推進リーダーを招聘し、そのテーマ・課題への着想、実行、知恵と工夫、苦心談をお聞きし、異業種の発想を学び、その成功要因を議論・整理し、データ分析をビジネスバリューにまでつなげるところに苦勞している方々に、どこにハードルがあり、それを解消するにはどういう行動をすれば良いか、といった実践的なヒントを得あっていただくことを目的としております。

趣旨に賛同いただく企業内でデータ分析の活用を求められている(担当者～マネジメント層)熱意あるメンバーの方々の参加をご期待申し上げます。

第1回

2017年12月20日(水) 13:30～18:30 会場：アイビーホール

◎第1回会合はオープン(無料)にしております。関心をお持ちの方は体験参加を検討ください。

■キックオフプレゼンテーション

「データ分析を単なる分析結果で終わらず価値創造につなげるには」

～大阪ガスにおける経験をとおして～

- ・データ分析の価値とは何か？
- ・なぜ、単なる分析に終わってしまうのか？
- ・業務改革までつなげるための仕事のやり方
- ・大切なのは「意思決定プロセス」を設計すること
- ・新サービス創出は、業務改革よりも圧倒的に難しい理由

大阪ガスのデータ分析専門組織「ビジネスアナリシスセンター」の取組みは、日本企業におけるデータ分析専門組織の成功例として注目いただき、情報化月間 経済産業大臣賞やIT協会 IT総合賞を受賞しました。

本講演では、私が率いるビジネスアナリシスセンターの仕事のやり方を、大阪ガスの事例を踏まえながら教示します。データ分析結果報告に終わらず、業務改革までつなげる仕事のやり方です。加えて、現在取り組んでいるデータから新たなサービスを創る取組みについて、その難しさを伝えたいと思います。



大阪ガス(株) ビジネスアナリシスセンター所長 河本 薫 氏

- ◆オリエンテーション／自己紹介・問題意識交流
- ◆情報交流会

第1回 2017年12月20日(水) 13:30~18:30 会場: アイビーホール

■キックオフプレゼンテーション

「データ分析を単なる分析結果で終わらず価値創造につなげるには」 ～大阪ガスにおける経験をとおして～

大阪ガス(株) ビジネスアナリシスセンター所長 **河本 薫** 氏

※詳細は第1面を参照下さい。

第2回 2018年1月24日(水) 13:30~17:00 会場: 企業研究会セミナールーム

■事例研究(価値創造編)ーデータと分析力で新サービスを創出する

ダントツサービス、データ解析をリードする データサイエンティストの活動

～ICTの世界でデータドリブンなサービスの展開～

1. コマツの事業概要
2. ビジネス戦略とIoT (M2Mから「つながるIoT」の世界へ)
3. ダントツサービスとダントツソリューション
4. イノベーションとIoT
5. データサイエンティストによる価値創造



コマツ ICTソリューション本部 ビジネスイノベーション推進部 部長 **浅田 寿士** 氏

グループ討議・意見交流 ー成功の要因を整理。学びを参加メンバーの課題に応用する。

第3回 2018年2月21日(水) 13:30~17:00 会場: 企業研究会セミナールーム

■事例研究(物流編)ーデータと分析力で業務効率化を実現する

ビッグデータ活用による求貨求車のマッチングビジネス改革

1. トランコム概要・求貨求車ビジネスのご紹介
2. ビッグデータを活用するキッカケになった市場変化
(車両情報激減の市場変化に対応)
3. BIツール導入までのプロセス
(現場を笑顔にするためのシステム検討・開発までの流れ)
4. BIツール導入後の定着化の重要性
(導入→混乱→問題・課題の発見→定着化取組への流れ)
5. 定着化のための具体的取組み(8つの取組事例)
6. 現在のビッグデータ活用状況と将来



トランコム(株) 物流情報サービスグループ管理・システム担当マネージャー **加藤 由貢** 氏

グループ討議・意見交流 ー成功の要因を整理。学びを参加メンバーの課題に応用する。

第4回 2018年3月14日(水) 13:30~17:00 会場: アイビーホール

■事例研究(ウェブマーケティング編)—データと分析力でマーケティングを支援する

データを分析・価値化して成果に繋げるポイント

～WEBマーケティングの事例～

1. データから価値を見出すことになったきっかけ
 - ・WEBの見える化
 - ・WEBログの重要性
 - ・数字を持つ部署の強み
2. データからパターンを発見する
3. パターンを発見するための分析力(解く力)のつけ方
 - ・ツールを味方につけよう
 - ・5つの手法を使いこなそう
4. 施策の効果の考え方(A/Bテスト)



日本航空(株) Web販売部 1to1マーケティング部 グループアシスタントマネジャー **渋谷 直正 氏**

グループ討議・意見交流 一成功の要因を整理。学びを参加メンバーの課題に応用する。

第5回 2018年4月25日(水) 13:30~17:00 会場: 企業研究会セミナールーム

■事例研究(オムニチャンネル編)—データと分析力でマーケティングを支援する

オムニチャンネル時代のマーケティング戦略

～お客様と時間を共有し、絆を深めるデジタルマーケティング～

1. 当社のビジネスと経営理念
2. 事業推進の仕組み—全員一丸マーケッターを目指して
データドリブンな組織/UIの実現/アプリの活用/LTV、顧客価値の最大化
3. オムニチャンネル時代の戦略
 - (1)顧客時間の重要性&MUJI Passport
 - ・顧客時間を可視化し、顧客との絆をいかに創り出していか
 - ・「リテールマーケティング」と「デジタルマーケティング」の決定的な違い
 - ・購買時点だけ見ても、なかなか分からない
 - (2)USA オムニチャンネルトレンドから見えるマーケティングと小売の未来
 - (3)Omni-Channelとは何か? これからの店舗とは?
シングルチャンネル(単一接点)/マルチチャンネル(複数接点)
/クロスチャンネル(複数接点)/オムニチャンネル(シームレス)
 - (4)未来のECは「B to C」から「B with C」へ



オイシックスドット大地(株) 執行役員

COCO(チーフ・オムニ・チャンネル・オフィサー)

統合マーケティング部 部長

奥谷 孝司 氏

グループ討議・意見交流 一成功の要因を整理。学びを参加メンバーの課題に応用する。

第6回 2018年5月23日(水) 13:30~17:00 会場: 企業研究会セミナールーム

■事例研究(API活用編)—データと分析力で新しいサービスを創出する

API革命—クラウド収納サービス

「minikura(ミニクラ)」の展開

- ・BtoBからBtoCへ
- ・クラウド収納サービス
「minikura(ミニクラ)」とは
- ・新ビジネス、サービス創造の苦心
- ・「minikura(ミニクラ)」の進化
- ・オープンイノベーションによる事業拡大

寺田倉庫(株) 上席執行役員 MINIKURA 担当 **月森 正憲 氏**



グループ討議・意見交流 一成功の要因を整理。学びを参加メンバーの課題に応用する。

第7回(合同開催) 2018年6月20日(水) 13:30~17:00 会場:企業研究会セミナールーム

■事例研究(業務改革編)—データと分析力で生産業務改善を実現

町工場が取り組むIoTによる 生産業務の大幅改善事例について(仮題) ~「製造ライン遠隔モニタリングシステム」~

旭鉄工(株) 代表取締役社長 木村 哲也 氏

グループ討議・意見交流 一成功の要因を整理。学びを参加メンバーの課題に応用する。

第8回 2018年7月18日(水) 13:30~17:00 会場:企業研究会セミナールーム

■事例研究

推進の組織と人材育成のあり方

(株)NTTドコモ (依頼中)

コーディネーター兼講師 河本 薫 氏

グループ討議・意見交流 一成功の要因を整理。学びを参加メンバーの課題に応用する。

第9回

2018年8月22日(水) 13:30~17:00
会場:企業研究会セミナールーム

■課題別グループ研究討議

下記研究課題の例示を参考に希望テーマに分かれて、これまでの意見交流を基にさらに討議を深め現場で活かせるものにまとめる。

研究課題の例示

- ①データと分析力を用いて
業務効率化を実現するには
 - 分析しただけで終わってしまう失敗要因
 - 成功するためのプロセス
 - 成功するための能力
- ②データと分析力を用いて
マーケティングを支援するには
 - 分析しただけで終わってしまう失敗要因
 - 成功するためのプロセス
 - 成功するための能力

第10回

2018年9月19日(水) 13:30~17:00
会場:企業研究会セミナールーム

■課題別グループ研究討議成果の発表

- ・第9回会合で各グループが研究討議した結果を発表し、成果をシェアする。
- ・質疑で議論を深める。
- ・コーディネーターからコメント。

- ③データと分析力を用いて
新サービスを創出するには
 - アイデアだけで終わってしまう失敗要因
 - 成功するためのプロセス
 - 成功するための体制
- ④データ分析専門組織を創るには
 - 事業部との連携
 - 経営陣へのPR
- ⑤人材育成

《参加要領》

◇参加費：全(10回)会合参加料 ※消費税含む

正会員

237,600円

(本体価格：220,000円)

一般

259,200円

(本体価格：240,000円)

*上記料金は資料代・通信費などを含んでおります。

*参加費の分割お支払いも可能です。ご請求品目等についてなどお気軽にご相談下さい。

◇申込方法：申込はHPかFAXで必要事項を入力(ご記入)のうえ送付ください。

一般社団法人 企業研究会 井堀邦雄 E-mail : ibori@bri.or.jp

〒102-0083 東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 M-SQUARE 2F

TEL : 03-5215-3512 FAX : 03-5215-0951~2 URL : <https://www.bri.or.jp>

HP▶ [企業研究会](#) ▶ [検索](#) ▶ [異業種交流会](#)

FAX▶ [03-5215-0951 ~ 2](#)

第1回会合の詳細をメールでお知らせします。また関係書類を郵送させていただきます。

*本研究会の詳細については、お気軽に上記担当までお問い合わせください。

*なお、参加者が所定人数に至らない場合は連絡させていただきます。

体験参加につきまして：

本会に興味をお持ちの方で、雰囲気を見て正式参加を検討されたい方々には、第1回例会(12/20)の「体験参加」をお勧めします。

※費用無料・要：事前予約。ご希望の方は、下記枠内にチェックを頂き、必要事項をご記入の上、FAX・E-mailにてご送信下さい。折り返し、「第1回例会：体験参加通知」をE-mailにてご案内致します。

170324 《新 設》経営・ビジネスに資する「データと分析力の価値化を考える会」

※下記□枠内にチェックをお願い致します。

申込日：2017年__月__日

本会の主旨に賛同し、正式に参加を申し込みます。

参加を検討中につき、第1回例会の体験参加を希望します。

FAX:03-5215-0951~2

会社名			
会社住所	〒		
氏名 (フリガナ)	TEL		
部課・役職	FAX		
	E-mail		
備考			

※申込書にご記入頂きました個人情報は、本コースに関する確認・連絡及び弊社主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。