

インソースの「ジャパン・ソリューション」推進冊子  
組織の成長への、渴望。

DX号

VOL.  
12.2

# ENERGY

[エネルギー]

## 今日からはじめるDX



中堅・成長企業での  
DXの進め方

# 要求定義と要件定義



システムやアプリケーションを新たに作るときは、必ず「要求定義」と「要件定義」から始まります。これを正しく作れるかが、プロジェクトの成功を左右します。

図表 | システム開発の流れ

要求定義	要件定義	設計	製造	テスト	本番
何をしたい？	具体的な機能要求 非機能要求	基本設計 詳細設計	プログラミング	テスト 単体 ▶ 結合 ▶ 総合 ▶ 受入	サービス開始
何が食べたい？	具体的なメニュー	レシピ	調理	味見・試食	実食

業務の効率化を求めるなら、自組織の現状業務を知らずに、ITを活用した業務の効率化はできません。

## 業務の可視化で整理して ムリ・ムダ・ムラを排除

例えば、単に「パスタが食べたい」ではなく、味はミートソースなのかナポリタンなのか和風なのか、具材は何で、量は？などが分からないと料理ができないからです。

システムに関する事故やトラブルの多くは、このニーズを明確にしないまま進行了たのが原因です。

「何がしたいのか」を要求定義で明確にする  
システム導入によって「何をしたいか」を明確にするのが要求定義です。システム開発工程におけるシステム化構想にあたります。  
「便利になればいいな」と、システム開発を企画しても、システムが満たすべき目的、目標、機能を明確に定義しなくては、よいシステムはできません。

「何がしたいのか」を  
要求定義で明確にする

業務フローを作成し、業務の可視化が必要です。  
可視化から、業務プロセス上のボトルネック（ムリ、ムダ、ムラなど）、重複する手順、合理性の乏しい業務負担、業務のやり方やプロセスを考えるためのヒントを得られます。

## やりたいことに優先順位を

要求定義では、やりたいことは明確になっているものの、まだシステム内容は決まっていない状態です。次の要件定義でこの実現方法を検討します。

要求者の望む内容が、開発者側の技術的な観点やコスト的な観点から実現が難しいケースもあります。その場合は、システム開発の目的・ゴールに立ち返り、譲れるもの、譲れないものの優先順位をつけていくことが重要です。

要件定義は共同作業だが  
最終責任は発注側にある  
併せて、実現したい機能だけでなく

業務フローを作成し、業務の可視化  
可視化から、業務プロセス上のボ  
トルネック（ムリ、ムダ、ムラなど）、  
重複する手順、合理性の乏しい業務  
負担、業務のやり方やプロセスを考  
えるためのヒントを得られます。

く、ユーザビリティ、性能、拡張性、セキュリティなど、システムにとって不可欠な「質」の部分も決める必要があります。

この作業は、発注側と開発側による共同作業でないとうまく進みません。一般的に、発注側はシステムに関する専門知識がなく、システム会社のサポートを受ける必要があるためです。

しかし、あくまで要件定義の最終責任者は発注側です。

## 双方の齟齬そごをなくせば 手戻りを防げる

要件定義では「便利にしたい」を数値で表現する必要があります。発注側と開発側で解釈のギャップが生まれるからです。

また、重要な意思決定ポイントについては、必ずステークホルダーの明確な合意・承認を得ておきましょう。後になって、大きな手戻りが発生し、納期遅れ、コストアップにつながる可能性があります。

特に、上流工程から計画に基づい

て各工程を経る「ウォーターフォール型開発」では、流れた水が元に戻らないのと同じように、基本的に前工程に戻れません。

## 要件定義書は開発の指針

システム開発プロジェクトが成功するか、失敗するかは、要件定義にかかっているといっても過言ではありません。

各ステークスホルダーが同意し、明文化された要件定義書は、システム開発の指針となるものです。

## 中堅・成長企業は 要件定義を武器にしよう

要求定義と要件定義を自社内で実施できると、中堅・成長企業にとって大きな武器となります。具体的には、システム会社のリソースをうまく利用でき、開発期間の短縮、コスト削減につながります。

要求定義と要件定義は、自社のDX実現を効率的に進めるカギとなるのです。

## ■おすすめ研修一例

### (システム担当者向け)要件定義研修

通常価格 30,500 円

- 到達目標
- ✓ 要件定義の基本を学ぶ
  - ✓ システム開発を依頼するうえで必要な知識を身につける
  - ✓ 手戻りの発生しない業務の進め方を身につける



研修詳細

### IT入門研修(2日間)

通常価格 61,000 円

- 到達目標
- ✓ システム開発の大まかな流れを理解できる
  - ✓ システム部門に配属される前に基本的な知識を習得しておく
  - ✓ ITの基礎知識を理解する



研修詳細

### (半日研修)DX理解研修

通常価格 21,300 円

- 到達目標
- ✓ DXの本質を短時間でつかむ
  - ✓ DX ツール・システムの基準を知る
  - ✓ 自組織で活かせる事例を学ぶ



研修詳細

### 課題設定力研修

～主体的な問題解決のための手法とマインド

通常価格 30,500 円

- 到達目標
- ✓ 解決すべき重要な問題を見極める
  - ✓ 課題設定に至るまでの問題発見と問題分析の手法を身につける
  - ✓ 課題設定において重要な概念となる「Issue」の意味を理解する



研修詳細

※表示価格は全て税込みです。2024年7月末時点の金額です

# 中堅・成長企業のDX化は システム会社との連携がカギ

株式会社メイズ 代表取締役社長

## 佐々木 一博 氏

システムの側面から、日々ユーザー企業の課題解決に取り組む株式会社メイズ。現場から見たDX実現のコツや人材育成について、同社代表取締役社長の佐々木一博氏と株式会社インソースデジタルアカデミーの杉山晋一社長が語り合います。



### 顧客の要求定義が 明確であれば システム開発は速い

杉山 人材が豊富な大企業に比べて、新たな業務に人を割くことが難しい中堅・成長企業では、システム会社の力を借りてDX化を図るというのも一つの方法です。

システムを依頼する事業会社と受注するシステム会社が、うまく進めるためのコツはありますか？

佐々木氏 事業会社に明確な要求定義があると、システム会社としてはやりやすくなります。開発のスピードが上がりますね。

ただ、中堅・成長企業さんでは、従来の業務への思い入れがどうしても強くなるので、やりたいことが明確になっているかが重要です。

### やりたいことを

### 10割盛り込むと失敗する

杉山 発注者である事業会社側の要求定義が重要だということですね。そもそも経営者と営業担当者で

実現したいことが違う場合もあります。経営者なら失注先リストやリポート先、営業なら案件管理などを見たいと思いますが。

佐々木氏 その通りです。お互い自分にとって役立つものになりたいと考えます。しかし、希望を全部入れたら、使いにくいシステムになってしまいます。

だから我々は、やりたいことの8割を目指しましょう、と話しています。スモールスタートです。

### 標準仕様なら コストも保守も有利

佐々木氏 業務の効率化を目指すシステム開発の場合、誰かの頭に入っていることを聞き出して作ります。こちらが正常ルートで、全体の業務の8割をカバーできます。

残りの2割が、個別対応が必要な異常ルートです。100%対応するためにこのルートを作ると、正常ルート以上の手間がかかって、ほぼ失敗します。

だからスモールスタートをして、

## DXを推進するためには

### ■SEには営業スキルが必要 -システム会社-

我々のような中堅システム会社では、優秀な社員が一人でいくつもの業務を兼ねています。

IT専門技術に詳しいのはSE職として当然ですが、現在はさらに顧客の要望を調整する、営業的なスキルも求められています。しかし、システム会社のSE職で営業的スキルを持つ人材は多くありません。

また、我々は社員の中から、次のリーダーを見つけて育成する責任があります。

そのため、営業向きのSEやリーダーの資質がある社員を発掘できるアセスメントに大変興味があります。該担当者だけ育成できれば、コスト的にも助かるからです。

アセスメントで人材を発掘して、効率よく人材育成ができるインソースさんのカリキュラムに期待しています。

### ■忙しすぎるシステム担当者 -事業会社-

事業会社のシステム担当者とはとにかくお忙しいです。

多くが総務部兼情報システム担当という形で、社内のIT関連を一手に引き受けています。

システムのメンテナンスや運用に加え、「パソコンが動かない」「インターネットが繋がらない」など、パソコンのヘルプデスクなどの業務が、もうご自身の業務のほぼすべてなのです。

そのために、なかなか先のことを考える時間もないのだと思います。会社のサポートを得て、システム担当者がDX推進に関わっていただける時間が増えることを願っています。



翌年度以降のバージョンアップだったり、異常ルートが本当に必要か考えたりしましょうと提案しています。

大企業のように標準仕様にするば、金額的にも保守的にもよいのですが、中堅・成長企業ではカスタマイズが優先されがちです。

### 中堅・成長企業がDX化すれば共同作業が速く進む

佐々木氏 要望を直接聞くのはシステム会社です。だから我々は、「これはこっちを取り上げるべき」「一方でこれは取り入れないほうがよいのでは」などといった話ができなければなりません。

そもそも先方は、何をしたいか（ニーズ）が明確になっていないか、自社にどういった資源があるか（シーズ）が分かっているか、といった点も重要です。

杉山 まさに共同作業です。中堅・成長企業とシステム会社の連携がDXを進めるといわけですね。

### 対談を終えて

杉山 晋一

事業会社にシステムのわかる人間を育成すると、システム会社の仕事が奪われるという見方もあります。しかし、私はそうは思いません。事業会社の中に、ITリテラシーが高い人材がいることで、外部のシステム会社という貴重なリソースを有効に使えます。

もし半年と見込んでいた納期を、半分の3か月で結果を出せれば、残りの3か月で別の仕事ができることになります。これはまさにDXです。生産性が上がれば、新しい事業にチャレンジできるようになります。結果的に給与水準も上げることにつながると思っています。



杉山 晋一社長と佐々木 一博社長(右)

# 経営トップはインボイス制度を契機にデジタル化を推進すべき

辻・本郷ITコンサルティング株式会社  
代表取締役社長

## 黒仁田 健 氏

国内最大級の税理士法人「辻・本郷税理士法人」のグループ会社として、企業のDXをコンサルティングでサポートする辻・本郷ITコンサルティング株式会社。同社の黒仁田健代表取締役社長に、中小企業が直面する経理のDXについて伺いました。



杉山 令和5年10月施行のインボイス制度の影響を教えてください。

黒仁田氏 大きなインパクトがありますね。仕入税額控除ができるかどうかは、企業の損益やキャッシュフローに直接関わってきますから。

### インボイス制度で 経理の業務が増える

黒仁田氏 特に大変なのは請求書受領時です。受け取った請求書がインボイスかそうでないのか、インボイスであれば、登録番号や税率や税額の記載が適正かなど、それが要件を満たしているかどうかのチェックを請求書ごとにやっていかなければなりません。人がすべてやったら膨大な作業になります。

杉山 だから経理事務の効率化が必要ですね。

黒仁田氏 ええ、そのソリューションの一つが、パッケージソフトの利便です。最近、各社からインボイスに対応する様々なパッケージソフトが出ていますので、焦る必要はありません。

### ITツールで 業務の効率化を図る

黒仁田氏 こういったITツールを活用すれば、自動で登録番号の照合や、請求書発行のデータ送信が可能です。請求側としても、要件を満たしたインボイスを発行できるだけでなく、請求書発行業務の削減も可能になります。

世の中の方向性としては、確実に紙から電子へと進んでいます。

### デジタル化は時代の流れ 「やるしかない」

杉山 データの電子化はDX実現に向けた第一歩です。

デジタル化を一気に進めるには、経営者が今回の制度変更を契機として、真剣にデジタル化に取り組むしかありません。

黒仁田氏 企業を存続し大きくしようという経営者であれば、デジタル化という世の中の大きな流れに沿った、インフラの構築は間違いなく必要だと思います。

## トータルで考えて 実務に落とし込む

**黒仁田氏** 今回のインボイス制度は、税額計算や法令の話だけではなく、デジタルでどうやって受け取るかというソフトウェアの話も出てきます。法令だけでなく、システム、そして実務にどう落とし込むかをトータルで考えないといけません。法令には対応はしているものの実務が非効率になっていると、経理の方にすごく負担がかかるというケースもありますから。

## 仕事の仕方が変わる

**杉山** これからは、法令に加え、システムと実務がわかる税理士さんをお願いするのがよいですね。  
**黒仁田氏** これまでの税理士は、月の売上などの資料を受け取ってから仕事が始まりました。しかし、このインボイス制度や電子帳簿保存法は、後処理でなく前処理をどうするかポイントです。経理の部署とタッグを組み、全体の業務フローをみて、会計事務所と会社でそれぞれ担当する部分を見直す機会だと

## ■インボイス制度に対応しないリスクとは

DXバックオフィス事業部  
マネージャー

にしの まさたけ  
**西野 雅文 氏**

豊富な税務知識をベースに電帳法やインボイス制度などのコンサル分野で活躍中。税理士。



インボイス制度は、消費税を扱う際の透明性を高めるために導入されました。

仕入税額控除を受けられますが、仕入先がインボイス事業者であり、かつインボイスを適切に処理することが求められます。仕入税額控除ができないと、自社でこれまで控除できた消費税分を負担することになります。

そこで懸念されているのが、請求額からの控除分の値引きや、取引先の選別です。つまり、単価を下げるように要請されたり、取引を中止されたりするかもしれません。

事業者はこの制度をよく理解し、適切に対応することが求められています。

思います。大転換です。

## コンサルタントも学ぶ 業務フローの可視化

**杉山** 川上から川下までとなると、これはもうプロジェクトマネージャーです。税理士さんに求められるスペックが変わってきたということですね。

**黒仁田氏** そうなのです。当社は幸いさまざまな分野において経験豊富なスタッフも多いので、各専門のノウハウを活かせるようにチームで対応しています。

## 全体の流れが共有できた 研修で腹落ち・実践が大切

**黒仁田氏** 2年前、インソースさんの「業務フローを見直す」研修を受けたのが、弊社にとって、とても意味のあるタイミングでした。

事業のど真ん中の業務フローを改めて可視化したことで、全体の業務の流れが共有できました。その中で少しずつ業務フローを変えてき

ました。腹落ちしてから実践するのが大切なのです。

## ビジネスに直結する インソースの豊富な研修

**杉山** インソースグループには、「業務フロー」だけでなく、ビジネスの現場で実際に役立てるための研修がそろっています。

当社のDX研修の特徴は、ビジネスの現場で実際に役に立つことです。インボイス制度の導入を契機に、各企業の皆さまにおいてもDXが進むことを期待しています。



黒仁田 健社長(左)とIDA杉山 晋一社長

# Microsoft365ではじめる

## インソースグループでの活用事例



業務でよく使われている代表的なツールの一つが、Microsoft365です。慣れ親しんだツールからDXをはじめてみましょう。

### Microsoft365の一例

- Word
- PowerPoint
- Teams
- Excel
- Outlook
- OneDrive

社員のスケジュールが一目で分かる

図表1 | スケジュール アシスタント

2023/X/X 10:30 から 11:00 終日	
2023年X月X日(X曜日)	
	7:00 8:00 9:00 10:00 11:00 12:00 13:00
Aさん	朝礼 出張
Bさん	朝礼 有給休暇
Cさん	朝礼 会議
Dさん	出社 勉強会
Eさん	朝礼

Outlookの予定表のスケジュールアシスタント機能を利用すると、イベント開催日時に参加者の予定を一覧して、空いている時間を見つけられます。各人の予定にカーソルを合わせると、予定の詳細が確認できます。全員の予定が空いていればイ

ント予定時間の枠が緑色になり、この時間帯に会議を設定できることが分かります。誰かが空いていないと枠が赤くなりますが、いずれの場合もイベントの設定が可能です。複数ユーザーが同時にファイルを編集できる

図表2 | ファイルのリアルタイム共同編集

No.	氏名	今週の予定	備考
1	西村由宇	・客先訪問2件 ・10/3 研修管理 (DX研修)	研修管理の日は終日外出となります
2	木本厚也	・研修テキスト作成 ・新作研修テキスト検討	
3	徳曾浩太郎	・10/2 研修管理 (Excel研修) ・10/5 研修管理 (Microsoft365基礎)	
4	伊藤まなみ	・研修テキスト作成 ・スキルチェックテスト作成	
5	玉城葉	・ウェブсайт新機ページ作成 ・提案書作成	10/5 (木) はお休みをいただきます

オンライン版のOfficeアプリでは、複数のユーザーがファイルを同時編集できます。インソース

### 業務の定型化と自動化

勤怠の修正依頼を自動で通知

では、チームの予定を記載するExcelファイルをクリックボード上に保存し、ミーティングまでに各々が更新して準備します。デスクトップ版と違い、誰かがファイルを開いても他のユーザーも編集できるため、関わる人が多いファイルを扱う時は非常に便利です。

図表3 | 勤怠管理の自動化

Formsに勤怠の修正依頼を記入



回答を自動でExcelに転記

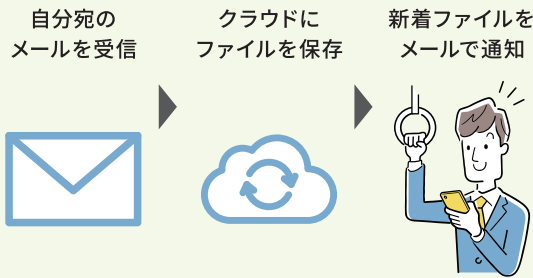
日付	内容
2023/8/31	〇〇〇…
2023/9/15	〇〇〇…
2023/9/30	〇〇〇…
2023/9/30	〇〇〇…
2023/12/1	〇〇〇…

新着の転記を自動で通知





図表4 | 新着ファイルを自動通知



インソース人事部では、アンケートフォームが作成できるFormsを利用して、勤怠の記録の修正依頼を受け付けています。

あらかじめFormsに必要な事項を入力するための項目を設定することで、氏名や社員番号、問合せ内容などを抜け漏れなく取得することがができます。回答はPower Automateを利用してExcelに転記され、問合せが追加された旨が担当者に通知されます。

■ 添付ファイルを自動的に保存

■ 他にもこんなことが出来ます

- ・ Excelで作った表をWordに埋め込み、常に最新の数値を反映
- ・ Teamsの承認アプリで、どこでも手軽に案件を確認・承認
- ・ Outlookメールにルールを設定し、受信メールを自動で振り分け
- ・ SharePointで、チームのタスクと進捗を一元管理

「自分宛のメールに添付ファイルが付いていた場合、ファイルを指定したOneDriveのフォルダに保存したうえで、保存されたことを1日に一度メールで通知する」というフローを作成しています。

1日に何通も来るメールの中から、「自分宛」かつ「添付ファイルあり」の条件で絞り込むことで、重要なメールや承認が必要な書類などの見落としが防げます。

また、新しいファイルが保存されたことを通知することで、さらに見落としを防ぐためのチェック機構を備えています。

## ■ おすすめ研修一例

**パソコン苦手な方限定!**  
はじめてのパソコンワーク入門研修

**通常価格 26,400 円**

**到達目標**

- ✔ 効率的な文字入力ができる
- ✔ 基本のショートカットが使える
- ✔ フォルダやファイルが管理できる
- ✔ Excelで四則計算ができる

研修詳細

**パソコン苦手な方限定**  
～はじめてのMicrosoft365研修

**通常価格 26,400 円**

**到達目標**

- ✔ Microsoft365の全体像を理解する
- ✔ 自身の課題を明確にする
- ✔ 現場で使えるスキルを身につける

研修詳細

**(半日研修)Microsoft Office研修**  
～ Excel基礎編

**通常価格 21,300 円**

**到達目標**

- ✔ Excelの基礎知識を身につける
- ✔ 見栄えの良い資料作りに役立つ表やグラフの作成方法が分かる
- ✔ 業務効率化につながる関数やデータベース機能の使い方が分かる

研修詳細

**コードを書かないExcel自動化**  
～ Power Automate Desktop入門

**通常価格 36,600 円**

**到達目標**

- ✔ PADの基本操作を身につける
- ✔ RPAとマクロで自動化することに向いた業務がわかるようになる
- ✔ マクロを組み込んだフローが作成できるようになる

研修詳細

※表示価格は全て税込みです。2024年7月末時点の金額です

# DXお悩みQ&A

中堅・成長企業のみなさまからよくいただくご相談の一部を紹介します。

ご紹介している「おすすめ研修」はカスタマイズが可能です。  
ここにないDXのご質問・ご相談は以下からお気軽にお問合せください。  
<https://www.insource-da.co.jp/contact/>

業務が属人化している場合、業務フローやノウハウを可視化することが必要です。  
ただ、時間の捻出や言語化が求められるため、単独で進めると進行が滞りがちです。日常業務と切り離して研修を受けたり、第三者による観察、ヒアリングなどを行ったりすると推進しやすくなります。  
また、業務は人間に引き継ぐだけでなく、RPAやAIなどのロボットに引き継ぎ自動化する企業も増えています。

## おすすめ研修

- マニュアル作成研修～改善・合理化を促す業務マニュアルの作り方
- 業務フロー作成研修

現在、安価に使用できるITツールや簡単にプログラミングできる環境が整ってききました。  
適用できる業務に限界はありませんが、業務効率化につながりますので、自社でのITツール活用も考慮しましょう。  
ただし、ITは初学者には抵抗感があることが多く、挫折しがちです。そのため、デジタルネイティブ世代と言われる若手社員を抜擢し、研修を実施されることをお勧めいたします。

## おすすめ研修

- RPA/PowerAutomateDesktop研修～繰り返し作業を自動化する(2日間)
- WEBアプリ開発人材育成コース(12日間)
- 新人IT研修 PHPコース(22日間)



業務が特定の人間に属人化している。担当者が休むと業務が滞ってしまう



業務を可視化してマニュアルを作成する。自動化を検討する

価格 — 26,400円/名

期間 — 1日



簡易な開発は自社で行いたい



既存のITツールの活用・プログラミング言語を学ぶ

価格 — 73,200円/名

期間 — 2日間



IT人材を拡充したいが、  
人員を増やせない

**A.**  
自社システムの保守・管理  
に加え、発注業務もできる  
社内人材を育成する

価格 — 18,300円/名

期間 — 半日

外部からIT人材を雇い入  
れたり、委託したりできない場  
合は、自社の人材を活用しま  
しょう。

担当者は、システムの保守や  
管理に加え、発注などの日常業  
務も期待される存在です。自社  
の事業や業務に精通している  
からこそ、システムを活用して  
自社の収益につなげることが  
可能となります。

研修では、外部にシステム開  
発を依頼する側として、知って  
おくべきシステム開発のポイ  
ントや手順を学びます。

おすすめ研修

- (半日研修)システム開発・運用入門研修
- システム・IT理解研修



全社一丸となって進める  
はずのDXが、部署間で認  
識も進捗もバラバラ

**A.**  
管理職向けのDX研修を  
実施し、方向性を定める

価格 — 18,300円/名

期間 — 半日

社内のDX進捗の足並みを  
そろえるためにカギとなるの  
は各部門の管理職です。

ITやデジタルに苦手意識  
があったり、これまでの成功体  
験が、変革が必要なDX推進を  
邪魔したりするケースも見受  
けられます。

まずは管理職のマインド  
チェンジからはじめて、組織の  
DXを加速させましょう。  
「DX理解研修」は、半日で、  
DXの基礎知識、人材育成方  
法、組織内のDX実現の具体例  
を効率的に学びます。

おすすめ研修

- (半日研修)DX理解研修
- (半日研修)DX推進研修～5ステップで今日から始める



周囲を巻き込んで、プロ  
ジェクトを成功させたい

**A.**  
リーダーがプロジェクト  
マネジメントの基礎スキ  
ルを習得

価格 — 30,500円/名

期間 — 1日

プロジェクトを成功させる  
には、プロジェクトマネジメン  
トが必要です。

仮に企画構想が素晴らしく  
ても、実現するには多くの部内  
外の関係者を巻き込み、進捗管  
理・課題管理を行いながら問題  
解決を図っていく必要がある  
ためです。

現在は、組織横断的にプロ  
ジェクトを進めるために、自組  
織にプロジェクトマネジメン  
トのスキルを持った人材を確  
保する傾向があります。

おすすめ研修

- プロジェクトマネジメント基礎研修
- 【極意シリーズ】プロジェクトマネジメント研修～心得・立上げ・推進・ツール(2日間)

# DX人材育成パートナーとして、 インソースグループは多くの業界で選ばれています。

プレスリリースを実施させていただいた民間企業・官公庁・地方自治体のお客さま

## ■ 金融業界

三菱UFJモルガン・スタンレー証券 株式会社

対象 各部門からの選抜者約60名

みずほ証券 株式会社

対象 自薦・推薦から選抜された延べ約100名

株式会社 横浜銀行

対象 本部企画、IT・デジタル部門で活躍を目指す行員

共栄火災海上保険 株式会社

対象 デジタル推進担当者

全保連 株式会社

対象 全部門から選抜された従業員 約30名

MS&ADインターリスク総研 株式会社

対象 各部門からの選抜者 延べ約60名

## ■ 橋梁・エンジニアリング業界

株式会社 横河ブリッジホールディングス

対象 各部門から選抜したDX人材候補者約60名

## ■ 化学業界

第一工業製薬 株式会社

対象 新入社員と選抜者など約500名(3年間の累計)

株式会社 レゾナック・ホールディングス

対象 全グローバル従業員約26,000名

## ■ 専門商社業界

オザックス 株式会社

対象 各部門の管理職 約100名

ユアサ商事 株式会社

目標 【2026年3月期計画】IT人材600名、DX人材40名

## ■ 機械製造業界

ナブテスコ 株式会社

対象 公募者(延べ約300名)

## ■ 食品・飲料業界

サッポロホールディングス 株式会社

対象 DX・IT推進リーダー 延べ約170名

## ■ 交通業界

富士急行 株式会社

対象 全グループ約700名とDX推進人材約300名

## ■ エネルギー業界

株式会社 りゅうせきフロントライン

対象 グループ各社から選抜された従業員 約10名

## ■ 官公庁・地方自治体

東京都 対象 都職員

プレスリリース詳細はこちらから▶



## 株式会社インソースについて

社会人教育とITの力を掛け合わせ、社会課題の解決に挑戦している組織です。

スピードと集中・ダイバーシティ実践・ESG経営を活動方針の柱に据え、研修企画をはじめ管理システムの開発・アセスメントなどの人材開発にかかるあらゆるサービスを提供しています。全国に29拠点※1をかまえ、年間31,274回・受講者数770,389名※2と国内最大級の研修実施実績を誇っています。

※1: 2024年7月末時点 ※2: 2023年7月～2024年6月

ENERGY Vol.12(改訂版 第2版)

編集・取材・執筆: 岩田 知久、坂東 舞雪 デザイン: 藤川 千尋

お問合せはこちら ☎ 0120-800-225 ✉ info\_tokyo@insource.co.jp

株式会社インソース(東京本部) 〒116-0013 東京都荒川区西日暮里4-19-12 インソース道灌山ビル

Copyright © Insource Co., Ltd. All rights reserved. 「Insource」「Leaf」「Plants」「WEBinsource」「動画百貨店」の名称およびロゴは株式会社インソースの登録商標です。 AA031\_240919G

