

「SREホールディングスのDX展開と バーティカルSaaSの創出」へのコメント

2022/2/25

商務情報政策局 情報技術利用促進課

青木 辰二

デジタルトランスフォーメーション銘柄（DX銘柄）とは

- 経済産業省と東京証券取引所が共同で、東証に上場している企業の中から、企業価値の向上につながるDXを推進するための仕組みを社内に構築し、優れたデジタル活用の実績が表れている企業を、業種ごとに毎年選定するもの。これまでに199社を選定。
(2015年に「攻めのIT経営銘柄」として始まり、2020年に「DX銘柄」と改称。)
- 好取組事例を広く波及させるとともに、DXの重要性に関する経営者の意識変革を促すことが目的。また、投資家等にも広く知らせることで、企業DXの更なる促進を図る。

「DX銘柄2021」選定プロセス

対象企業：上場企業約3,700社

銘柄への応募（「DX調査」への回答）
※2021年度は、「DX認定」に申請していることが必須 464社

一次審査

二次審査
(記述項目をもとに選定委員会で議論)

DX銘柄
※中でも優れた企業が「DXグランプリ」 28社 (うち2社)

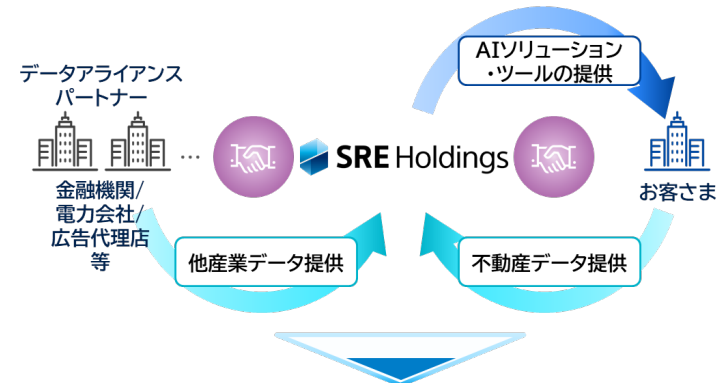
DX注目企業 20社

デジタル×コロナ対策企業 11社



株式会社SREホールディングス
リアル×テクノロジーで10年後の当たり前を造る

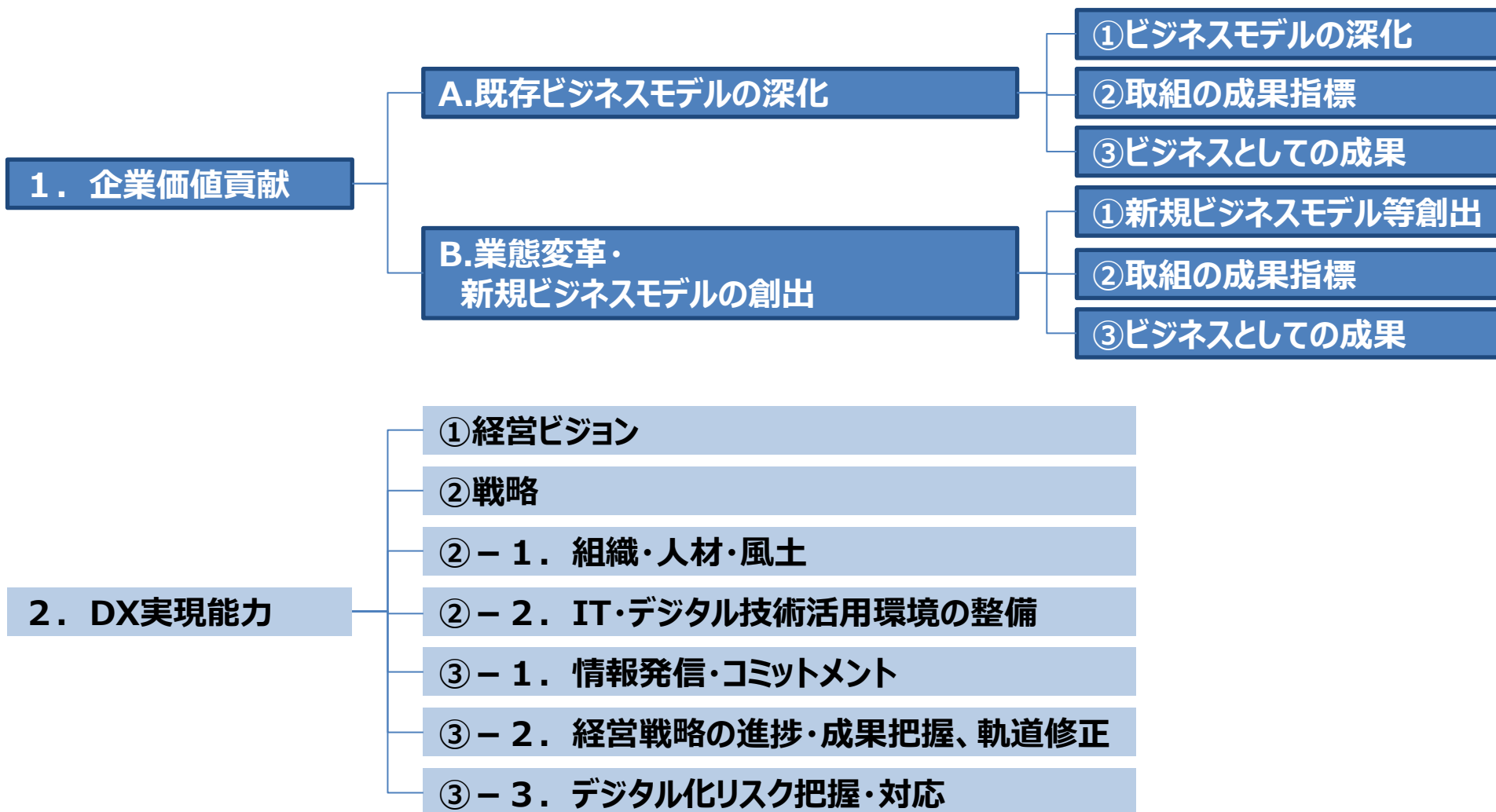
ツールを開発し自社不動産事業を効率化し、
開発したAIソリューションツールを他社に提供



- AIソリューション・ツールの精度向上
- 特定業界向けのサービスを共同開発・展開

DX銘柄 評価項目（記述式部分）について

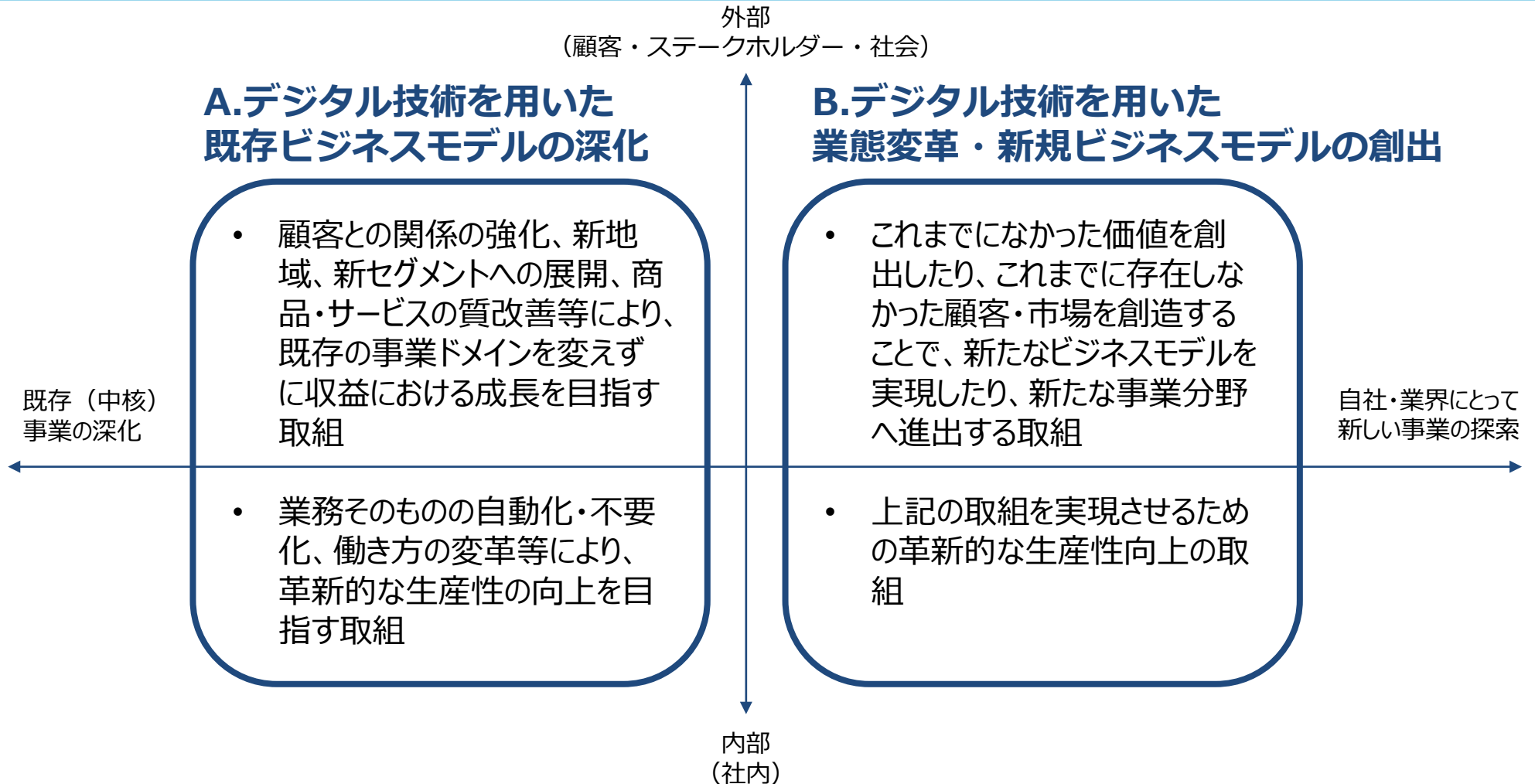
- 以下の「企業価値貢献」及び「DX実現能力」の観点から実施



企業価値貢献についての考え方

- 企業価値貢献は、デジタル技術を用いた「A.既存ビジネスモデルの深化」及び「B.業態変革・新規ビジネスモデルの創出」の2つから構成。

※「A.既存ビジネスモデルの深化」よりも、「B.業態変革・新規ビジネスモデルの創出」を高く評価。



SREホールディングスの事例に見るDXの本質

- 成功を収めるDXの取組は組織内部の変革にとどまらず、ビジネスモデルのデジタル化を通じて、顧客や業界全体等の組織外部に対しても価値を提供するとともにインパクトを与え、デジタル化を促す。

1. 意思決定

経営層による戦略策定

- ・トップダウンの意思決定
- ・DX推進チーム設置

2. 全体構想・意識改革

全社を巻き込んだ変革準備

- ・アナログデータのデジタル化
- ・推進チームと事業部門の協力による成功事例の創出
- ・社内全体の活発化

3. 本格推進

社内のデータ分析・活用

- ・データ分析の前提となる業務プロセスの見直し
- ・新たな価値を産むデータ活用/システム構築

4. DX拡大・実現

顧客接点やサプライチェーン

全体への変革の展開

- ・顧客に新たな価値を提供
- ・大胆な投資・意思決定

意思決定・構想・組織改革

業務プロセスや
既存ビジネスモデルのデジタル化

外部・顧客にインパクトを
及ぼすデジタル化

- ・ 経営者が不動産仲介業からSaaSプロダクトの他社提供へ軸足の転換を意思決定

- ・ 自社事業で磨かれたAIソリューションツールを不動産・金融等の他社に提供

- ・ 他産業とも提携してデータを収集し、より広範な業界に対してデジタル化のためのソリューション提供を企図

ご講演を受けての質問

- DXは一朝一夕に実現できるものではなく、中長期的な投資や体制の確保が求められる。2014年創業の貴社が、ここまで短時間で目に見える成果を出せた要因は何か。
- 自社課題把握は極めて重要。「リアル×テクノロジー」という基本戦略の下、社内外のステークホルダーとどのような会話をを行い、課題の設定に至ったのか。
- 現在、多くの企業がデジタル人材の確保・育成に苦戦している。人材育成のノウハウをパッケージとして外部に提供できるレベルまで昇華した貴社から見て、日本企業へのアドバイスなどあれば。
- DXを進めるに当たって、グループ企業であることの強みなどはあるか。また、貴社の成功事例がソニーグループ全体に与える影響などはあったか。
- DXを推進するに当たって、苦労した点や失敗例などあれば伺いたい。
- DXグランプリ2021に選出されたことの反響はあるか。
- 「DXというとハードルが高い」「何から始めれば良いかわからない」「自分事として捉えられない」と感じている経営者へのメッセージなどあれば。