



日本触媒

TechnoAmenity for the futureにおける DX戦略について

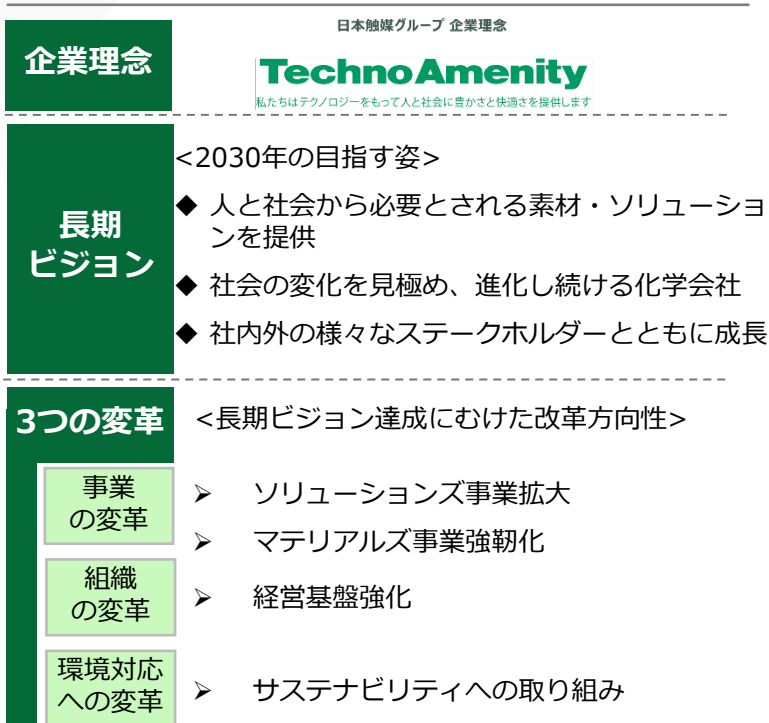
2022年3月23日

1. DXビジョン
2. 領域ごとの目指す姿
3. DX推進体制・主要役割
4. DX推進人財のありたい姿
5. IT環境整備
6. DX推進の成果指標

日本触媒の企業理念や長期戦略の構造に則った形でDXビジョンを検討し、5つのDX変革領域を定めた

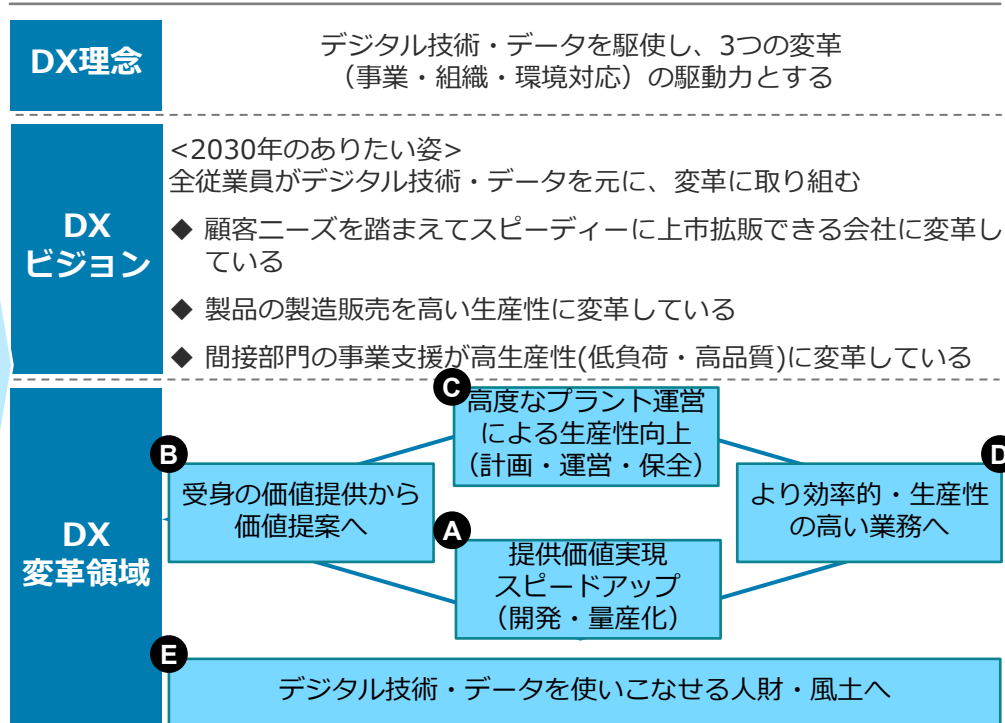
DXビジョン

日本触媒戦略の構造

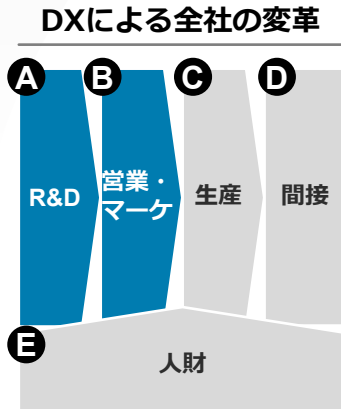


戦略の構造と近似の形へ整理

DXの理念・ビジョン・変革領域の構造



領域ごとの目指す姿



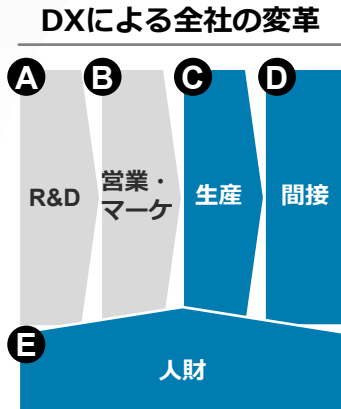
DX変革領域

実現目標および取組DXテーマ例

A 提供価値実現 スピードアップ (開発・量産化)	データ蓄積+MI徹底によるR&Dのスピードアップ		
	研究開発の高速化 ✓ MIの活用により、 研究開発の高速化を実現	研究データの網羅的な蓄積 ✓ 実験データの標準フォーマット 及び蓄積システムの整備	データ収集の効率化 ✓ ラボのIoT化により データを効率良く収集
B 受身の価値提供から 価値提案へ	筋の良いテーマ設定		デジタル技術による業務の効率化
	ニーズ・シーズマッチング ✓ 自然言語解析によるニーズ シーズのマッチング支援		実験作業の自動化・効率化 ✓ 装置のオンライン化・自動化 により実験作業を効率化
	デジタルを使った新規顧客開拓		
	潜在顧客の開拓 ✓ MAにより潜在顧客へ アプローチリードを創出	商談機会の創出 ✓ インサイドセールスにより 商談の機会を創出	
	個別製品単位営業からの脱却		
	商談情報の共有 ✓ SFAにより営業/マーケティング/ 研究で情報を余さず共有	顧客情報の蓄積 ✓ CRMにより顧客情報を 蓄積し、製品開発等にFB	顧客対応の可視化 ✓ WFにより顧客対応速度の 向上、対応状況の可視化

MI: マテリアルインフォマティクス、IoT: モノのインターネット、MA: マーケティングオートメーション、
 SFA: 営業支援システム、CRM: 顧客管理システム、WF: 業務フロー

領域ごとの目指す姿



DX変革領域

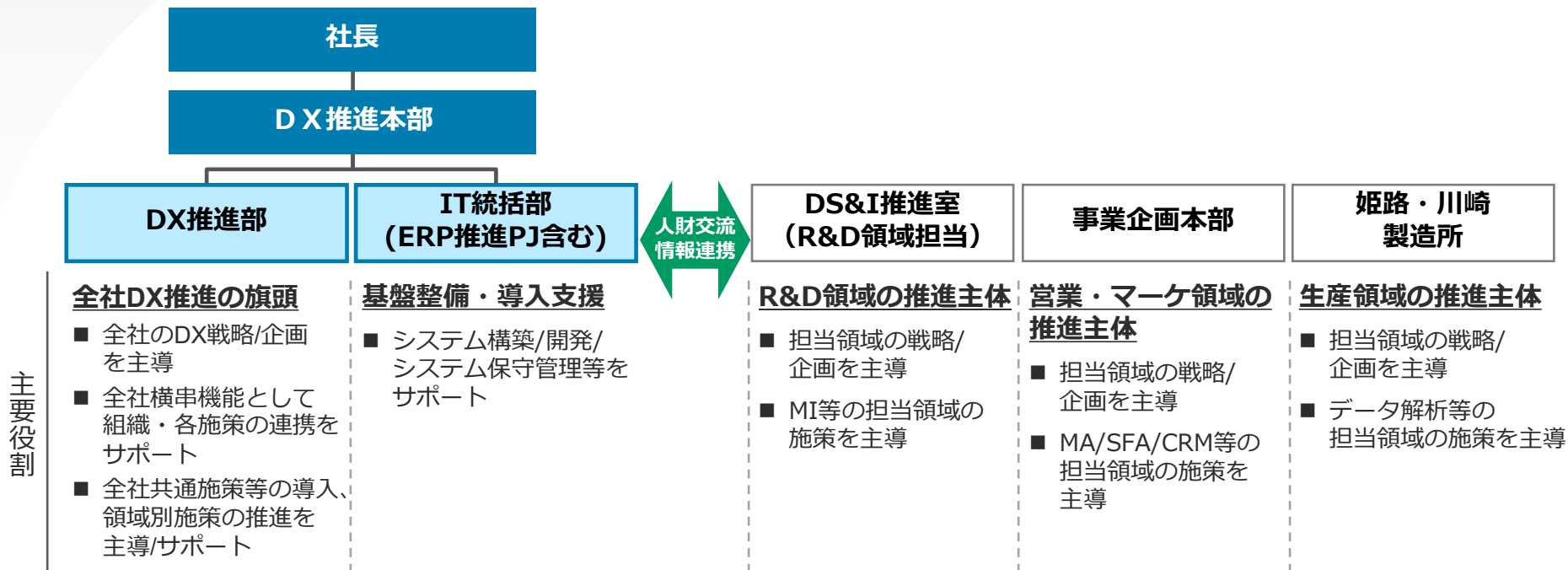
実現目標および取組DXテーマ例

C 高度なプラント運営による生産性向上 (計画・運営・保全)	情報統合基盤を活用した高度化・効率化	
	プラントの高度制御 ✓ シミュレーションによるプラントの高度制御	SCMの高度化 ✓ SCMプラットフォームによる製品トレーサビリティ等の向上
D より効率的・生産性の高い業務へ	無線インフラ・デバイス活用による現場支援	作業の効率化
	現場作業でのデバイス活用 ✓ タブレット等の活用で現場作業を効率化	技術伝承支援 ✓ スマートグラス等の活用による作業支援
E デジタル技術・データを 使いこなせる人財・風土へ	領域毎の先進事例の取込み	共通領域でのデジタル技術の使いこなし
	間接機能特化SaaSの活用 ✓ 領域ごとに適した技術を取り入れ効率的に業務を改革	Cognitive技術の展開 ✓ AI-OCR等の技術を横展開し共通業務を改革
領域毎のDX人財育成と全社DX人財育成の推進		
領域別DX人財の育成 ✓ R&D、マーケ、生産領域ごとにDX人財を構想		全社DX人財の育成 ✓ DXへの理解度の向上、変革を推進する風土の醸成

SCM: サプライチェーンマネジメント、CMMS: 設備保全管理システム

DX推進本部が全社のDXを俯瞰する形で戦略/企画を決定し、各DX推進組織が領域ごとの取組みを推進していく

DX推進体制・主要役割



主要役割

人財育成では、各領域ごとに定めるDX人財の育成ができ、 全社員がDXを理解し、実現に向けて取組んでいる状態を目指す

DX推進人財のありたい姿(2030年)

R&D	<ul style="list-style-type: none">■ MIを活用し研究開発の推進ができる二刀流人財を育成できている<ul style="list-style-type: none">✓ データ蓄積/データ解析技術を習得し、使いこなせる研究者の育成✓ データサイエンス&インフォマティクス領域をリードする専門家の育成・採用
マーケ	<ul style="list-style-type: none">■ デジタルマーケティング、インサイドセールスを推進できる人財が育成できている<ul style="list-style-type: none">✓ デジタル技術を活用して顧客エンゲージメントができるマーケ人財✓ 顧客情報を分析してデマンドを創出できるインサイドセールス人財
生産	<ul style="list-style-type: none">■ デバイス活用、データ解析によりスマートファクトリーを支える人財が育成できている<ul style="list-style-type: none">✓ デバイス、ツールを活用し課題解決やオペレーション支援を実行できる人財の育成✓ 暗黙知の形式知化による技術伝承に向けた取組みの推進
営業/間接/ 一般社員	<ul style="list-style-type: none">■ 共通基盤技術を使いこなし、業務改善ができる人財が育成できている<ul style="list-style-type: none">✓ デジタル技術を活用した業務企画/改善ができる人財の育成✓ DXへの理解、トランスフォーメーションを推進する風土の醸成

全社のデータ基盤の強化と合わせ各領域に対応したIT環境を整備する 日本触媒

IT環境整備

SoE (System Of Engagement)

SoI (System Of Insight)

提供価値実現
スピードアップ
(開発・量産化)



データ解析基盤
(MI/自然言語)

実験データ基盤

ラボIoT化、ハイ
スループット装置

受身の価値提供から
価値提案へ



データ解析基盤
(自然言語中心)

MA/SFA

CRM
(顧客情報基盤)

高度なプラント運営
による生産性向上
(計画・運営・保全)



データ解析基盤
(構造/非構造)

情報統合基盤

無線インフラ
+ 各種デバイス

より効率的・生産性
の高い業務へ



Cognitive技術
(AI-OCR、RPA等)

機能特化型SaaS

SoR (System Of Record)

グローバルでのプロセス/データの標準化

ERP (Enterprise Resource Planning)

クラウド活用

クラウドを積極活用 (SaaS/PaaS/IaaS)

DX推進の成果指標（2030年）

DX変革領域	実現目標	主な成果指標
A 提供価値実現 スピードアップ (開発・量産化)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自然言語解析などを活用した筋の良いテーマ設定 ✓ データ蓄積+MI徹底によるR&Dのスピードアップ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ソリューション提供のリードタイムなど
B 受身の価値提供から 価値提案へ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ MA等を活用した新規顧客開拓 ✓ SFA/CRM活用による個別製品単位営業からの脱却 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 案件創出数など
C 高度なプラント運営 による生産性向上 (計画・運営・保全)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 情報統合基盤を活用した高度化・効率化 ✓ 無線インフラ・デバイス活用による現場支援 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 生産効率など
D より効率的・生産性 の高い業務へ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 間接機能特化SaaS、Cognitive技術の有効活用による工数削減 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 工数削減率など
E デジタル技術・データを使いこなせる 人財・風土へ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 領域ごとに求めるDX人財の育成 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 領域ごとのDX人財数など