



Libertas Advisory

株式会社リベルタス・アドバイザー

経営ビジョンおよびDX実現への取り組み

リベルタス・アドバイザー企業理念

ステークホルダーに真摯に向き合う

期待以上の満足を追求する

ステークホルダーとは

- ・ 個人
- ・ 家族
- ・ 顧客

真摯さとは

- ・ 誠実＝有言実行
- ・ 謙虚
- ・ 誠意

希望する「将来の姿」

顧客の価値創造のため、ITプロフェッショナルとして伴走役を果たし続ける



真摯に寄り添い、ITコンサルティングで共に未来を創造

経営ビジョンを達成するためには、自律した組織となり、スマート（賢い）な仕事をする集団となる。

- ✓ 限られた資源を有効活用し
- ✓ 様々な変化に対応する事で
- ✓ 顧客への付加価値を最大化

実現するためには、ITを最大限活用するコンサル集団となることが必須



弊社の考えるデジタル産業への道

- ✓ **ビジョンとミッション:**
 - ✓ 「デジタル技術を活用して、お客様のビジネス成長を実現。デジタル産業への成長を共に歩みます」
- ✓ **デジタル技術の社会的影響:**
 - ✓ 「デジタル技術はただのツールではありません。業界の進化、労働の質の向上、日常生活の便利さの増進など、私たちの生活全体に変革をもたらします。」
- ✓ **競争環境への影響:**
 - ✓ 「デジタル技術が変える競争のルール。進化する市場に適応し、リーダーとしての地位を築くための戦略とソリューションを提供します。」
- ✓ **弊社のソリューションと価値提供:**
 - ✓ 「お客様の課題を深く理解し、カスタマイズされたデジタルソリューションで成果を最大化。弊社と共に新しい価値を創造します。」
- ✓ **持続可能性と倫理的配慮:**
 - ✓ 「技術の力は責任を伴います。環境、社会、ガバナンスへの配慮を基盤に、倫理的かつ持続可能なデジタル変革を推進します。」



経営ビジョンを実現するための具体的な戦略

経営ビジョンを実現するための具体的な戦略

- ✓ 人工に頼らないビジネスの実現
(新しいテクノロジーを積極的に採用したスマートなビジネスにより様々なニーズへ対応を行う)
- ✓ 将来を見据えた人財戦略
- ✓ コンサルティング部隊を中心に、SI部隊、サービスサポート部隊、社内バックオフィス部隊が連動した事業の実現

ITを最大限活用するコンサルになる為に

①ITを活用して自律した社員を育成

- ✓ マインドセット
- ✓ ナレッジ共有
- ✓ DXアドバイザー検定の活用

②デジタル環境を提供し、かしこい働き方(仕事)の習慣化

- ✓ 基幹業務のデジタル化
- ✓ AIとの上手な付き合い方とナレッジ共有
- ✓ 成果の人事評価への反映

③ナレッジを顧客へ提供

- ✓ DX推進視点を持ち日々の業務を実施
- ✓ プロジェクト推進手法の高度化

④社内外ネットワークの強化

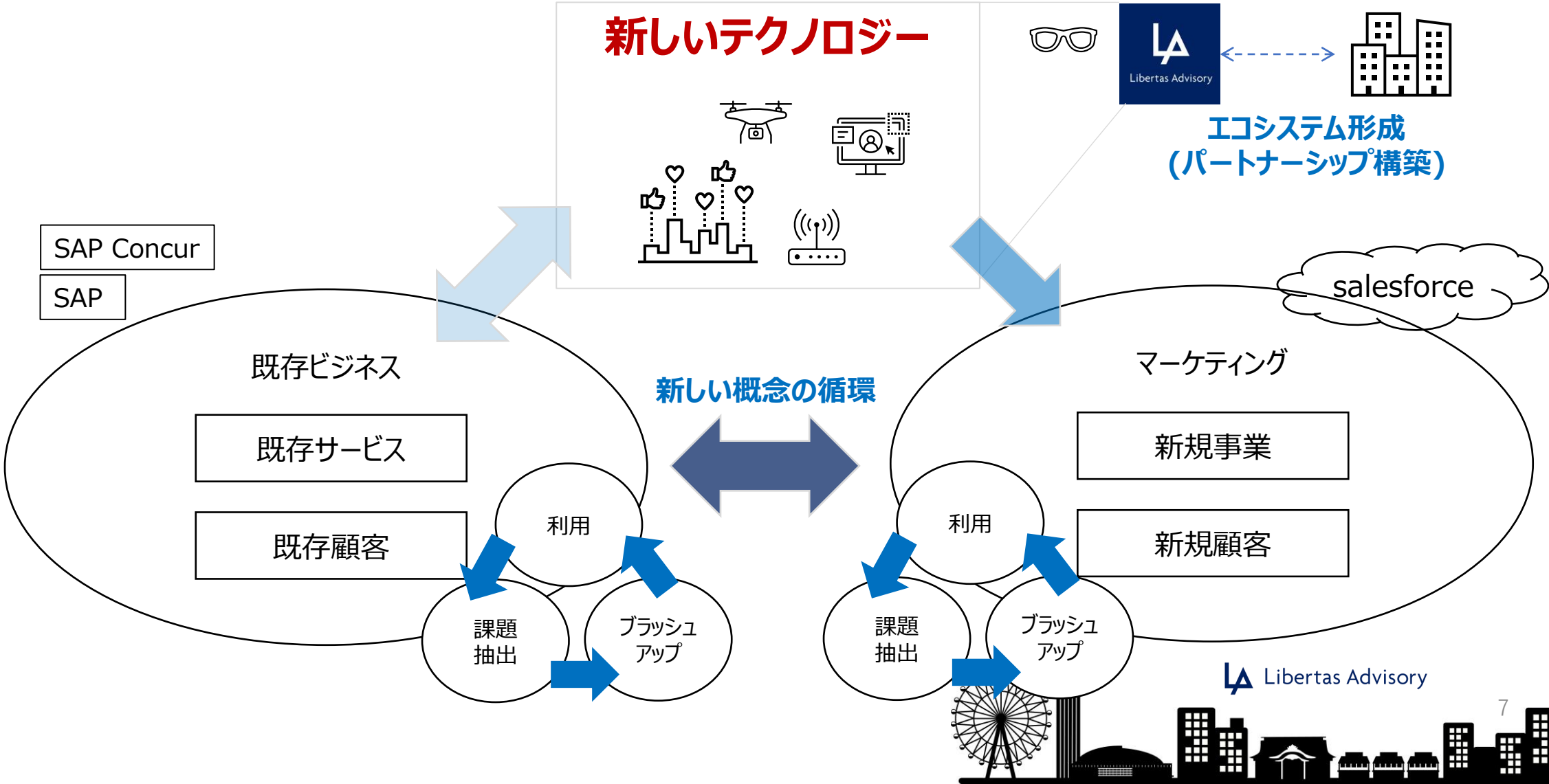
- ✓ 内製にこだわらない事業運営
- ✓ 育成含めた社内外との助け合いの文化によるプロジェクト実施



事業の方向性



コンサルティングビジネスを柱として顧客価値を創造し続ける



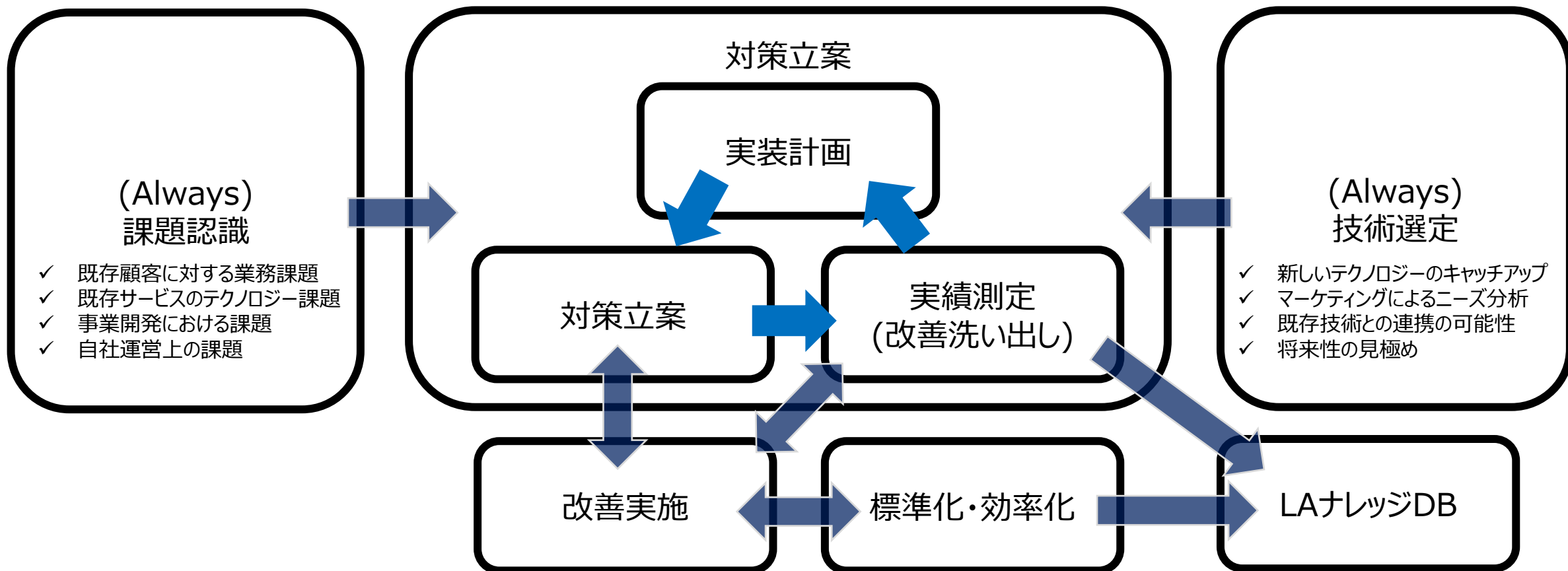
事業の方向性



1. 技術の最新動向に常に注目し、ビジネスに取り入れることで、市場の先駆者となることを意識する。新技術に対するアンテナを強く持ち、市場ニーズに合わせた新たなビジネスモデルを展開することが、IT企業としての競争力を高め、変化に強い会社として事業継続の可能性を高めることにつながる。
2. 独自のコンサルティング能力を強化し、顧客企業の課題解決に貢献する。IT企業は、顧客の課題解決を通じて自社の価値を高めることができる。そのためには、独自のコンサルティング能力を持ち、顧客企業に最適なソリューションを提供することが必要となる。
3. パートナーシップを構築し、強固なエコシステムを形成する。IT企業は、技術パートナーや顧客企業との強固なパートナーシップを構築し、自社の強みを最大限に活かすことができる。そのためには、相手企業との信頼関係の構築や協力体制の構築が重要となる。
4. マーケティング・セールス活動の強化と新規顧客獲得が出来る IT企業は、市場ニーズに合わせたマーケティング・セールス戦略を展開し、新規顧客獲得と既存顧客の満足度向上を図ることが必要。そのためには、営業力の強化や顧客満足度調査の実施、顧客とのコミュニケーションの活発化などが必要となる。



情報処理技術の活用の方向性について



情報処理技術の活用の方向性について

1.課題解決に最適な情報処理技術の選定

- ✓ ビジネスの現状分析：現在のビジネス状況を分析し、課題や課題解決の必要性を把握する。
- ✓ 技術の動向調査：情報処理技術の最新動向を把握し、その技術をビジネスに取り入れることで解決できる課題を洗い出す。
- ✓ 技術の選定：課題解決に最適な技術を選定。ただし、技術自体を追い求めるのではなく、ビジネス目標に合致するかどうかを判断することが重要。

2.実装の計画立案と実施

- ✓ 実装の計画立案：選定した技術を活用するために、具体的な実装計画を立案。その際には、実装に必要な予算や人員の確保、スケジュールの設定なども含めた詳細な計画を策定する必要がある。
- ✓ 実装と評価：計画に基づいた実装を行い、その成果を評価する。その際には、設定した指標に基づいて実績を測定し、改善点を洗い出し、次のプロジェクトに生かしていくことが重要となる。

3.実績の測定と改善点の洗い出し

- ✓ 以下の手順に従って、測定と改善点の洗い出しを行う
 1. 目標設定：達成したい成果目標を設定する。
 2. 評価指標の設定：目標を達成するための評価指標を設定する。
 3. 実績の測定：評価指標に基づいて実績を測定する。
 4. 原因分析：実績と目標の差異を分析し、原因を洗い出す。
 5. 改善策の検討：原因を踏まえて改善策を検討する。
 6. 実行と再評価：改善策を実行し、改めて実績を測定して評価する。



達成指標(KPI/KGI)の決定

以下のようなKPI/KGIを設定することで、企業のデジタル化進捗度合いを把握し、戦略の修正や改善点の洗い出しを行い、デジタル化の推進を行います。

1. デジタル投資額 デジタル投資：売上比率2%以上

✓ KPIとして、デジタル投資額を設定する。デジタル化に関する投資額を監視し、予算との整合性を確認が可能となる。

2. デジタル化進捗率：売上比率10%以上

✓ KPIとして、デジタル化進捗率を設定することが可能。デジタル化プロジェクトの進捗状況を測定し、計画通りに進んでいるかどうかを把握する。

3. デジタル技術の導入率：デジタル技術導入率30%(新技術採用数/利用技術数)

✓ KPIとして、デジタル技術の導入率を設定。これは、企業が利用するデジタル技術の導入状況を監視し、新しい技術の導入を促進することができる。

4. デジタル化による業務効率化率：生産性10%向上(アナログ業務廃止率)

✓ KPIとして、デジタル化による業務効率化率を設定。デジタル化によって業務プロセスの効率化がどの程度進んでいるかを把握することができる。

5. デジタル化による収益増加率：対前年比10%向上(社員数は2022年度算出)

✓ KGIとして、デジタル化による収益増加率を設定。これは、デジタル化によって売上や利益がどの程度増加しているかを測定し、ビジネス目標達成に向けた評価指標として利用することができる。



