



ChatGPT を活用しDXを大成功に導く！ DX成功ガイド MIND-DX のご案内

システム企画研修株式会社

ご提案の背景

以下の状況から、MIND-DX を開発するに至りました。

1. DX解説書の現状

- 日本のDX導入もかなり進展し、DX解説書もかなり出されてきています。

初版年月	著者	書名
20年9月	亀田重幸他	いちばんやさしいDXの教本
21年6月	水田哲郎他	「業務変革型DX」の進め方
22年3月	石澤直孝	DXの第一人者が教えるDX超入門
22年5月	小野塚征志	DX解説書の決定版！ビジネスモデル
22年10月	荒瀬光宏	1冊目に読みたいDXの教科書
22年10月	長尾一洋	中小企業のためのDX入門

- しかしながら、どれを見ましても、著者の考えるDX検討進行上の重要点の解説はありますが、DXの企画なり開発なりをどのように進めたらよいかの手順書を提示している書物はございません。
- ネットで得られる情報につきましても同じ状況でございませぬ。社会一般には、まだそれだけの知見・ノウハウが集積していないのだと思われませぬ。

2. 弊社のDXに対する取り組み

- 弊社ではこれまで、DX関連で以下のような取り組みをしてまいりました。

(1) デジタル化事例集（そのサブセットAI事例解析集）の刊行

- ▶ 2019年3月から作成を開始し、現時点では内外の先端的事例約300点を収録したデータベースになっています。
- ▶ 以下のような項目で検索可能です。
→ 案件名、実施主体名、対象事業、対象プロセス、適用技術

(2) 「DX成功ガイド」の執筆

- ▶ 上野則男は、公益社団法人企業情報化協会（IT協会）と共同で、「DX成功ガイド」（DXはじめの一步と成功への道筋）を執筆いたしました。
- ▶ この書籍のソースとして、経済産業省のDX銘柄やIT協会のIT賞に入賞した事例で成果を上げているDX事例を選定し、アンケート調査を実施しました。
- ▶ アンケートに回答いただいた54事例について詳細な分析をしております。
→ そこでかなりのDX成功要因が判明しました。

3. ChatGPT 活用に対する取り組み

- ChatGPTの驚異的な能力を目の当たりにいたしまして、その能力を存分に引き出すためのテンプレートを多数開発いたしております。
- これを、DX企画のガイドMIND-DXにも持ち込みました。

お問い合わせ

システム企画研修株式会社

電話：080-1169-3667

mind-pc@newspt.co.jp





ChatGPT を活用しDXを大成功に導く！ DX成功ガイド MIND-DXのご案内

0. MIND-DX の特徴



1. 事業競争力強化を徹底的に追求します。
2. 250社に導入いただいたシステム企画方法論 MIND-SA のノウハウをベースに、最新の「DX成功ガイド」の知見を取り込んでいます。
3. ChatGPT の効果的な支援が受けられます。
4. 本邦初の本格的DX企画の手順書です。

1. MIND-DX の「目的・ねらい」(Why)

(1) 目的

- 1) DXの「ネタ」が見つかります！！

- 2) DXの検討が確実に進められます


(2) ねらい

- 1) 事業競争力の強化が実現します。

- 2) 関係者全員がハッピーになれます。


2. MIND-DX の基本的内容 (What)

区分	内容	備考
タスク定義書	▶ DX企画を実施するための7アクティビティ・31タスクの実行標準(ガイド)です。	サンプル後掲
様式・事例	▶ タスクを実施するために必要な31様式・58事例です。	サンプル後掲
参照手法	▶ タスクを実施するために必要な35手法の解説です。	サンプル後掲

3. MIND-DXのご利用対象者 (Where)

- 1) DXの検討を始める方
- 2) DXの企画を改善されたい方
- 3) DX開発の実施標準を作成されている方
- 4) DX開発の教材を探しておられる方
- 5) DX開発を指導される方

5. MIND-DX の納期 (When)

- ▶ ご契約後、プロキシサーバIDをご連絡いただきますと直ちに利用可能となります。

6. MIND-DX の提供者 (Who)

- ▶ システム企画研修株式会社

4. MIND-DXのご利用方法 (How)

- ▶ 対象製品の著作権はシステム企画研修社が保有しますが、ご契約いただくお客様は自由にご利用いただけます。
- ▶ 当製品は、当社ホームページサイトからご利用いただけます。
- ▶ お客様におけるダウンロード・改変・加工利用は自由です。

7. MIND-DXのご利用料金 (How Much)

- ▶ ご登録いただくプロキシサーバ傘下の従業員規模による従量料金制です。(消費税別)

	初期契約料	年間使用料
500人未満	50万円	30万円
1000人未満	100万円	40万円
5000人未満	150万円	50万円
5000人以上	200万円	60万円



MIND-DXの基本的アプローチ法

0. 全般に亘って「目的重視」(=MIND-SA) のアプローチとしている。

重要な検討段階で、ChatGPT への意見具申をするようにしている。

1. 準備段階

- 1) 「事業競争力強化のために当社は何をすべきか」の検討からはじめる。
- 2) 「お客様サービスの向上」が有効か「内部業務の高度化・効率化」が有効かを判断する（ガイドあり）。

2. お客様サービスの向上を検討する「外向きDX」の場合の事前検討

- 1) お客様サービスの向上が有効と判断した場合は、お客様の声を聴く。
その際、評価項目として、「時間面」「基本品質面（満足度面）」「利便性面」「安心・安全面」「環境保護面」「健康強化面」「コスト面」を切り口に聴く。
- 2) その声を集約して課題を抽出する。
- 3) 課題の優先順位を判定しその対策を構想する。
その対策をDXの基本アイデアと称する。

3. 内部業務の高度化・効率化を検討する「内向きDX」の場合の事前検討

- 1) DX技術活用により高度化・効率化可能な内部業務の当たりをつける。
従来から問題の多い業務または他社がDX化に成功している業務を参考にする。
- 2) その業務について、内部関係者の意見を収集し、改革の方向性を構想する。その構想を基本アイデアと称する。

4. 企画検討

- 1) 基本アイデアを具体化するDX企画プロジェクトを起こす。
- 2) そのプロジェクトメンバは、検討テーマ（基本アイデア）に精通した者とする。非専任も可とする。
- 3) 「内向きDX」の場合は、一般的なシステム開発案件の企画手順(=MIND-SA)に従う。
- 4) 「外向きDX」の場合は以下のような様式を利用し、事例・参照手法を参考にする。

DX案に対する業務面対応必要事項

DX案に対する情報システム対応必要事項

DX実施計画の作成方法



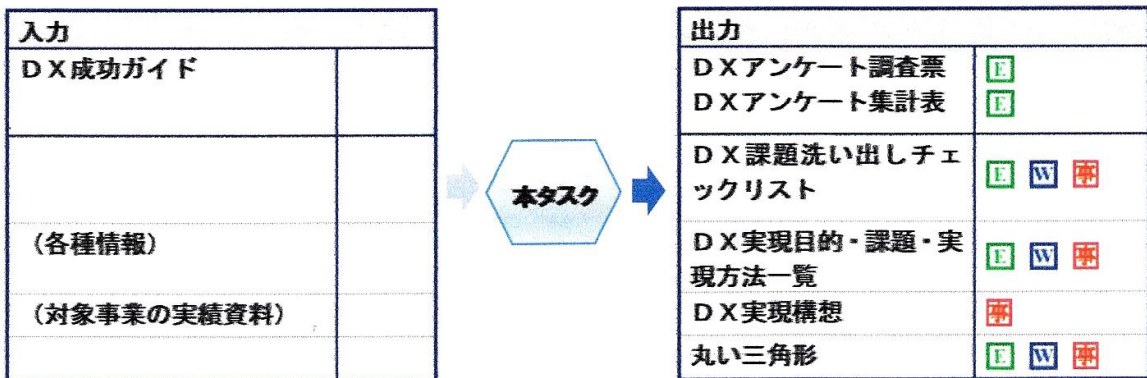
ChatGPT を活用しDXを大成功に導く！ DX成功ガイド MIND-DX のご案内

MIND-DX タスク定義書 共通

次のタスク

プロセス名称	アクティビティ名称	タスク番号	タスク名称
DX企画	プロジェクト準備	P1	DX実現構想検討

タスクの目的
<ul style="list-style-type: none"> 現状の事業の状況を分析し、DXの開発対象案を設定する。



作業内容-作業手順	参照手法				
<ul style="list-style-type: none"> 以下は、トップ自らが参画するか、トップが指示する検討関係者が検討を行う。 検討関係者は各種情報を研究し、必死で考えて答えを求める。 					
<p>1. DXの認識確認</p> <p>(1) DXの本質</p> <ul style="list-style-type: none"> 法人としてのDXの実施目的は、単なるDX技術の導入ではなく「ビジネスのデジタル化により事業競争力を強化すること」であることを検討関係者が認識する。 因みに、法人としてのDXのねらいは、事業の存続・発展である。 <p style="text-align: center;">法人（または事業）としてのDXの目的・ねらい</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td>DXのねらい</td> <td>事業の存続・発展</td> </tr> <tr> <td>DXの目的</td> <td>ビジネスのデジタル化による事業競争力の強化</td> </tr> </table> <p>(2) DXの選択肢</p> <ul style="list-style-type: none"> DXの内容としては大きく分けると2タイプがある。 「Aタイプ：お客様が望んでいる価値の実現」と「Bタイプ：それを可能とする社内体制の整備」である。 このタイプによって、DX企画の進め方が大きく異なるので、まずはその2タイプがあることを理解する。 <p>(3) DXの成功要因</p> <ul style="list-style-type: none"> この理解も今後の検討を進める上で重要である。 	DXのねらい	事業の存続・発展	DXの目的	ビジネスのデジタル化による事業競争力の強化	<p>DXの本質</p> <p>DX実現目的検討ガイド</p> <p>DXの3大成功要因</p>
DXのねらい	事業の存続・発展				
DXの目的	ビジネスのデジタル化による事業競争力の強化				



ChatGPT を活用しDXを大成功に導く！ DX成功ガイド MIND-DX のご案内

<p>2. DXの成功事例研究</p> <ul style="list-style-type: none"> 検討関係者が、自社のDXに参考になりそうなDX成功事例を研究する。 成功事例の傾向を把握するように研究する。 	<p>DX代表的成功事例</p>
<p>3. DXの利用技術研究</p> <ul style="list-style-type: none"> 検討関係者が、一般に利用されているDXの利用技術を研究する。 技術の詳細には立ち入らずに、各技術はどのようなことができるかを学ぶ。 	<p>DX一般的利用技術</p>
<p>4. 「目的・ねらいの設定手法」の研究</p> <ul style="list-style-type: none"> 案件検討の思考法のベースになる「目的・ねらいの設定手法」（「価値目標思考」）を研究する。 	<p>目的・ねらいの設定手法</p>
<p>5. DXタイプの検討</p> <ul style="list-style-type: none"> この後の検討内容・検討方法が大きく異なるので、どちらの方向を選択するかを、この段階で決定しなければならない。 その検討方法は、「DXの基本的選択肢の検討ガイド」を参照する。 	<p>DXの基本的選択肢検討ガイド</p>
<p>6. Aタイプの検討 (1) お客様のニーズの確認</p> <ul style="list-style-type: none"> 検討対象事業について、お客様の問題意識・ニーズを確認する。 原則として、客観的なアンケート調査を実施する。 アンケート調査の項目設定に際しては、アンケート調査票とアンケート集計表の原型を提示しているので、参考にする。 	<p>アンケート調査手法</p>
<p>7. Aタイプの検討 (2) 案件としてのDX実現目的(Why)・実現課題(What)の検討</p> <ul style="list-style-type: none"> 6. の結果を受けて、「DX課題」を「DX実現目的・課題・実現方法」のワークシートの「DX実現目的区分」「DX実現目的」の体系に合わせて整理をする。 	<p>DX課題・DX実現目的検討ガイド</p>
<p>8. Aタイプの検討 (3) 案件としてのDX実現方法(DX案件のHow)の検討</p> <ul style="list-style-type: none"> この実現方法を「(DX)基本アイデア」という。 7. で「DX実現目的」とした対象について検討を行う。 	<p>DX実現方法検討ガイド</p>
<p>9. Aタイプの検討 (4) 案件としてのDX実現構想の設定</p> <ul style="list-style-type: none"> 以上の検討を踏まえて、「DX実現構想」をとりまとめる(上掲事例参照)。 	

(続く)



ChatGPT を活用しDXを大成功に導く！ DX成功ガイド MIND-DX のご案内

事例サンプル 課題定義書

課題定義書		コインランドリー事業の革新		
目的・ねらい	3年後までに、当社15事業所の洗濯乾燥機120台を新AI自動洗濯乾燥機に置き換える。			
課題名	問題の状況	改善目標	原因(直接解決する間)	実施する解決策
機器の空き状態の検索	事業所に行かないと、機器の空き状態が分からない。	自宅で特定の事業所の現在の機器の種類別(洗濯専用機大型・標準型・小型、乾燥機大型・標準型)の空き状態が分かる。	現在はそれが分かる仕組みがない。	機器の稼働状態データを参照し、要求者のスマホに回答する。
利用料金の算定	お客様が必要な機能を選択し、それに合致した料金をコインで	洗濯内容・機器の種類・所要時間に基づき料金を自動計算する。	現在は、利用料金はお客様が判断している。	機器が把握する洗濯内容・機器の種類・所要時間に基づき、料金表に従って料金を計算し、機器のディスプレイに表示する。 お客様がスマホで検索すれば、その利用料金を表示す
事業所ごとの機器稼働状態の把握	現在は、経営企画担当が随時手作業(Excel)で作成している。	以下のデータが把握できるようにする。 年月・事業所・機器種類・稼働時間・稼働率・利用料金	必要データが自動収集できていなかった。	各機器から稼働実績を本社に転送する。 本社情報システムでその稼働実績を記録する。 その記録をデータベース化する。



参照手法サンプル

DX課題・DX実現目的検討ガイド

2. (DXの実現目的) お客様が望んでいる価値の検討例

(2) 満足度向上

- ・ 「満足度向上」は、当社の製品・サービスに対する不満をなくす、というレベルではなく、お客様に積極的に「楽しい」「嬉しい」「ありがたい」「すごい」という気持ちを持っていただけることを言う。
- ・ 当社の製品・サービスまたはその延長上で、お客様に「楽しい」「嬉しい」「ありがたい」「すごい」と思ってもらえることはあるだろうか。と検討する。
- ・ 今までできなかったことができるようになる、こともお客様の「楽しい」「嬉しい」「ありがたい」「すごい」の気持ちを引き出すことが可能である。
- ・ たとえば、掃除機であれば、濡れたものも吸い取ることができる、とか、小さな筐体で従来の掃除機と同じ吸引力がある、とかである。
- ・ 「DX成功事例調査結果」では、以下のような「満足度向上」の事例がある。

対象業務	満足の内容	満足の種類	利用技術
損保	通信機能付きドライブレコーダーにより事故を回避することができる	ありがたい	I o T 技術
生保	健康増進成果により保険料がキャッシュバックされる。	嬉しい	ウェアラブル端末
テニスレッスン	ラケット装着センサーと自分の映像を基にコーチの指導を受ける。上達が納得できる。	楽しい 嬉しい	センサー 映像
航空機乗客のフォロー	個々の乗客の全情報と飛行状態とを組み合わせ、タイムリーに乗客をフォローする。	すごい	A I、スマホ、データマイニング
レシピ案内	個人のニーズに合った献立を提供する。	ありがたい	A I
日常生活分析	個人の各種の移動データを把握解析し、健康に結びつけるアドバイスを提供する。	すごい ありがたい	A I、センサー スマホ、
コインランドリー利用	空き状態や進行状態をスマホで知ることができる。	ありがたい	IoT、スマホ、
無店舗銀行の問い合わせ対応業務	問い合わせ内容の解析によりの確な自動応答を実現し待ち時間もない。	嬉しい	A I データマイニング



ChatGPT を活用しDXを大成功に導く！ DX成功ガイド MIND-DX のご案内

参照手法サンプル DXの基本的選択肢検討ガイド

1. DXの基本的選択肢の理解

- DXの基本的選択肢としては、以下のAタイプとBタイプが存在します。

DXの基本的選択肢	実現すること	検討の起点	DX目的・事業競争力強化の実現	成功時の効果	開発リスク
Aタイプ（外向き） お客様が望んでいる価値の実現	1) 既存サービスの革新	お客様の潜在的ニーズを、調査・分析によって引きだす。	直接的	大	大
Bタイプ（内向き） それを可能とする社内体制の整備	1) 基幹業務の高度化・効率化 2) 従業員能力・満足度の向上	社内基幹業務革新の有効性を、分析により把握する。	間接的	内容次第	内容次第

2. DXの基本的選択肢とビジネス特性の組み合わせ

- DXの基本的選択肢は、ビジネス特性との組み合わせで以下の4通りの選択肢ができます。

ビジネス特性	DXの基本的選択肢	
	Aタイプ（外向きDX）	Bタイプ（内向きDX）
個人向けビジネス P	PA	PB
法人向けビジネス Q	QA	QB

3. DXの選択肢の優先度

- ビジネス特性による選択肢の選択基準は以下であると考えられます。

ビジネス特性	Aタイプ	Bタイプ	備考
個人向けビジネスの場合 P	PA ◎	PB △	事業競争力強化を目指すのであれば、まずはAタイプを検討すべきであるが、BタイプDXの期待効果が大きいのであれば、それも検討対象とする。（以下の5項参照）
法人向けビジネスの場合 Q	QA ○	QB ○	両者の効果・リスクで判断する。（以下の4.5項参照）




ChatGPT を活用しDXを大成功に導く！ DX成功ガイド MIND-DX のご案内

ChatGPT への質問テンプレート サンプル

その1 具体的な依頼事項の例 「DX課題洗い出しチェックリスト」

以下に追記して、ChatGPTに質問してください。貼り付けると平文になります。

以下の「DX課題洗い出しチェックリスト」の作成支援をお願いします。

1. 案件名	記入します。
2. 案件の基本目的	記入します。
3. ChatGPTへの依頼事項	「DX課題洗い出しチェックリスト」の作成支援をお願いします。 1) 5. に提示する「アンケート集計表」の問題点を、同じ内容のものをグルーピングして課題としてください。 2) 課題名の下に該当の問題点を列記してください。
4. 当成果物の様式と作成要領	 (このマークをクリックして「DX課題洗い出しチェックリストE」(JPEG版にする)を添付します)。
5. アンケート集計表の問題点	以下に列記します。

その2 あいまいな依頼事項の例 「調査・分析実施留意事項」

弊社では以下の領域でDX企画の検討を開始しましたが、これから、調査・分析工程に入ります。調査・分析アクティビティ実施上の留意事項がありましたら教えてください。

対象事業名	記入します。以下同様
対象事業の概要	
対象事業の従業員規模	
対象事業の事業継続年数	
対象事業のお客様の法人・個人別売上比率	
DX検討案件名	
当案件のDXの基本目的	
当案件の検討方針の明確化度	明確、ほぼ明確、一部不明確、不明確 選択します。