

## DX 推進戦略サポートを行う STANDARD、 機能性材料メーカー・デクセリアルズの DX 推進を支援 620 名に対して DX リテラシー講座を提供し、DX 人材育成を開始

企業の DX 推進戦略パートナーとして、500 社以上の企業のデジタルトランスフォーメーション（以下「DX」）推進を支援する株式会社 STANDARD（本社：東京都千代田区、代表取締役会長：石井大智、以下「当社」）は、デクセリアルズ株式会社（本社：栃木県下野市、代表取締役社長：新家由久、以下「デクセリアルズ」）へ法人向け DX 人材育成講座である「DX リテラシー講座」を 620 名に提供し、DX 推進支援を開始したことをお知らせいたします。この度の取り組みにより、STANDARD はデクセリアルズに当社の各種 DX 推進支援サービスを提供してまいります。



### ■デクセリアルズ DX 推進ご担当者インタビュー

#### ・DX 推進を開始したきっかけについて

製造業として製造現場のデジタル化は不可欠と考えていますが、全社の DX を企画・推進する立場として市場を調べていくと、想像以上に世の中が進んでいると感じました。特に欧米を中心に、インダストリー4.0 に代表される情報の共有化からのバリューチェーンの変革や、新たな顧客への価値創出を実現している状況を知り、日本でも DX が進行している現状なども含めてこのままでは取り残されてしまうのではという危機感を持ちました。経済産業省も DX を推進し始めた時期でもあったため、当社にも DX は不可欠なものとして社内での検討を始めました。

#### ・当社を選んだ理由について

DX については書籍やウェビナーへの参加などで知識を広げていきましたが、調べれば調べるほど DX についての正しい理解を全社的に深めるには時間がかかるだろうと感じていました。そのような中、『業務効率化・提供価値の向上で顧客に喜んでもらう』との基本概念から、完成形として「DX が自走できる状態」とする STANDARD の取り組みを知る機会があり、自社の目指す姿と合致し、親和性を感じたのが選んだ理由です。

#### ・DX 推進支援サービスを通して望むこと

今後、“モノ売り”から“コト売り”へのビジネス変革を通じて新たな顧客価値を創出しようとしており、これまで以上に組織や現場を巻き込んだ取り組みが必要であると感じています。実現に向けては現場に DX が定着することが大切です。日々生まれてくる業務の課題を DX で解決していくということが常態化し、企業風土として社員一人ひとりに根付く。今回の取り組みを通じて、そのようになれば良いと考えています。

## ■ DX 推進支援サービスとは

企業が DX 推進を行う際、「何から始めるか」「どんな壁にぶつかるか」は、その企業がおかれている状況によって変化します。当社では、企業がぶつかる壁を「アイデアの壁」「投資判断の壁」「技術開発の壁」の大きく3つと定義し、その解決策となる「人材育成」「戦略コンサルティング」「技術開発支援」のサービスをお客様の状況や課題に応じて、最適な形でご提案・ご提供しています。

## ■ 株式会社 STANDARD について

STANDARD は「ヒト起点のデジタル変革を STANDARD にする」をミッションとし、DX 人材育成・戦略コンサルティング・AI 実装支援の3つのサービスを提供し、これまでに500社以上のDX推進の内製化を支援しています。教育による組織・ヒトの変革をはじめに、1,000人超のエンジニアを輩出する「東大人工知能開発団体 HAIT Lab」や大手コンサルティングファーム出身者、起業経験者によるアジャイルの開発アプローチにより、半年～1年という短期間でDXの成果創出、収益化までを実現します。

公式サイト：<https://standard-dx.com/>

## ■ デクセリアルズ株式会社について

デクセリアルズは、企業ビジョンとして「Value Matters 今までなかったものを。世界の価値になるものを。」を掲げ、スマートフォン、自動車領域等に機能性材料を提供するメーカーです。異方性導電膜（ACF）、光学弾性樹脂（SVR）、反射防止フィルム、表面実装型ヒューズ、工業用接着剤、両面・片面テープ等の電子部品、接合材料や光学材料等の製造、販売をグローバルで展開しています。なお、商品開発を支える「材料開発」だけでなく、効率良く生産するための「プロセス技術」やお客様をサポートする「評価技術」「分析・解析技術」を含め、各工程に強みを持っています。これらがデクセリアルズの高付加価値製品の開発を支えています。

公式サイト：<https://www.dexerials.jp/>

## DX推進の課題障壁とKSF

DXを成功裏に推し進めるためには、3つの壁の突破が不可欠

