

2023年11月9日

NTT コミュニケーションズ株式会社  
株式会社データミックス

## データドリブン経営をめざす企業幹部向けの研修コンテンツを提供開始

～日本における大企業のデータドリブン経営の推進に貢献～

NTT コミュニケーションズ株式会社(以下 NTT Com)と株式会社データミックス(以下 データミックス)は、データドリブン経営<sup>※1</sup>をめざす企業幹部(CxO<sup>※2</sup>)向けの研修コンテンツ「データ活用を阻む壁の突破口」(以下 本セミナー)を開発し、2023年11月9日より提供開始します。

実際に幹部が旗振り役となりデータドリブン経営にチャレンジしているNTT Comの経験を研修として提供することで、企業幹部自らがデータドリブン化を牽引できる組織づくりに貢献します。

### 1.背景

ビジネス環境が激しく変化する中、データドリブン経営の重要性はいっそう増している一方で、適切にデータに基づいた業務改革が行われ、利益に結びついている企業はまだ多くありません。

そこで、NTT Comが2019年以降全社的なDX推進を実施してきた中で蓄積した実践的ノウハウと、データミックスが有するデータ人材育成ノウハウを結集し、データによる意思決定の意義、データを共通言語とした会話の重要性などを学習する企業幹部向けコンテンツを開発しました。

### 2.本セミナーの概要

DX関連の研修は、AIやプログラミングといったハードスキルやデザイン思考などのビジネススキルといった現場担当者向けの研修が多く、CxO向けであってもハードスキル寄りの研修が多いことが一般的です。本研修は、ビジネスとデータ活用をシームレスにつなぎ合わせ、組織変革までのアプローチを理解する実践的な研修となっています。また、NTT Comが経験した失敗談や反省事例も交えた内容となっており、実践的な知識を得やすい研修となっています。NTTグループのCxO層向けの集合研修へ採用実績があり、本コンテンツを題材に幹部向けワークショップや幹部向け合宿のプログラムにご活用いただけます。

<概要>

1. データドリブン経営においてCxOのミッションと果たすべき役割
2. データドリブン経営を目指す企業が抱える課題
3. データドリブン経営を阻む課題を突破する難しさと本質的な原因
4. データ活用組織が担う役割
5. データドリブン経営を実現するための3つのアイデア

※お客さまのご要望に応じて、1時間～3時間までの研修を提供します。

## <研修コンテンツ抜粋>

**CASE**  
**アジリティを欠いた戦略の例**

サービス毎の解約率：解約率を迅速に把握し、適切な解約防止策を実施する必要がある。

- ・ 早期離脱時に解約が増える傾向がある。

月のばらつきを減らすため、12ヶ月移動平均で傾向を捉む。

- ・ フリーダイヤル高は、解約率が増える傾向
- ・ Arcstar IP Voice/UNOモバイルは検証済み

2023 NTT Communications Corporation and Datamix Co., Ltd. All rights reserved. 21

## CONCEPT DX成功のためにデータ活用が必須

- 01 非合理的な目標設定**
  - ・ 目標は合理的かつ最も大切な事業向上に繋げること
  - ・ そのためには「正確、現実的、包括的、検証、測定可能なこと」が重要
- 02 サイロ化されたDX**
  - ・ 組織がサイロ化されていると、DXもサイロ化
  - ・ 規模が大きほど効果も大きい
  - ・ Go-To-Market, Engagement, 継続活動等の要素を統合的に考慮
- 03 アジリティを欠いた戦略**
  - ・ 市況、環境などの変化に対応した戦略の調整
  - ・ そのために、「察知力」「情報に基づく意思決定」「迅速な行動」

**POINT**  
**重要**

継続的にデータを収集し、測定・分析することで、会社の状況・市況の変化を迅速に把握し、正確なデータを元に幹部が意思決定を行い、アクションに繋げる。

## <研修イメージ>



### 3. 両社の役割

NTT Com：自社でのDXの実践を通じて蓄積した大企業ならではのDX推進における課題や知見の提供

データミックス：データサイエンス領域でのスクール事業や法人向け研修の提供を通じて培った人材育成ノウハウをもとにした研修提供

### 4. 受け付け開始日

2023年11月9日(木)

### 5. お申し込み方法

[フォームからお問い合わせください。](#)

## 6.今後の展開

NTT Com とデータミックスは、データドリブン経営の実現に課題をもつお客さまに、今後も自社の実践や経験に基づきビジネスの現場で活かせるデータ活用人材の育成コンテンツの開発やソリューション提供を通じて企業の DX 推進に貢献していきます。

---

NTT ドコモ、NTT Com、NTT コムウェアは、ドコモグループの法人事業を統合し、法人事業ブランド「ドコモビジネス」を展開しています。「モバイル・クラウドファースト」で社会・産業にイノベーションを起こし、すべての法人のお客さま・パートナーと「あなたと世界を変えていく。」に挑戦します。



<https://www.ntt.com/business/jp/docomobusiness.html?rdl=1>

### ■株式会社データミックス について

データミックスは、データサイエンス領域でのスクール事業や企業研修・コンサルティング事業、データサイエンスビジネス事業の開発などを展開する企業です。主に、統計学や人工知能、機械学習などデータサイエンスの手法を駆使したデータ分析を通じ、ビジネスの戦略設計ができる人材の育成をおこなってきました。企業や個人に対し、年間約 2,200 名以上（2020 年度実績）にデータサイエンス関連の教育を提供した実績を有しています。データサイエンス領域にかかるサービスを通じて、社会やビジネスにおける課題の解決に貢献しています。

社名 : 株式会社データミックス

設立 : 2017 年 2 月

所在地 : 東京都千代田区神田神保町 2-44 第 2 石坂ビル 2F

代表者 : 代表取締役 堅田洋資

事業概要 : データサイエンティスト育成プログラムの企画・開発・運営、法人向け研修プログラムの提供、データサイエンス人材の人材紹介事業、データ・AI 活用やデジタルビジネスのコンサルティングなど

URL : <https://datamix.co.jp>

※1 : データドリブン経営とは、データをもとにした経営を意味する経営用語です。これまでのような経験や勘だけに頼るのではなく、収集したデータの分析結果に基づいて戦略の立案や取り組みの方向性などの意思決定を行う経営スタイルをさします。

※2 : CxO（シーエックスオー）とは、「Chief ○○ Officer」の略語で、○○の部分には様々な職務が入ります。日本語に訳すと、「最高○○責任者」になります。例として、CEO や CDO、CTO などがあります。