

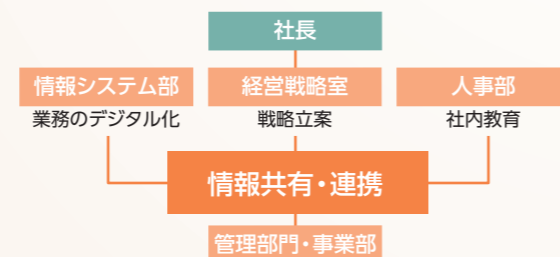
特集 DX推進の取り組み

DX推進の基本的な考え方

当社グループでは、2018年頃からAI/IoT導入を皮切りにDX推進に向けた取り組みを開始し、2023年度から人材育成を開始しています。2024年度はDX推進体制の構築、人材育成、予算確保、各部門と情報システム部に配置すべきデジタル人材とその役割などを検討していきます。

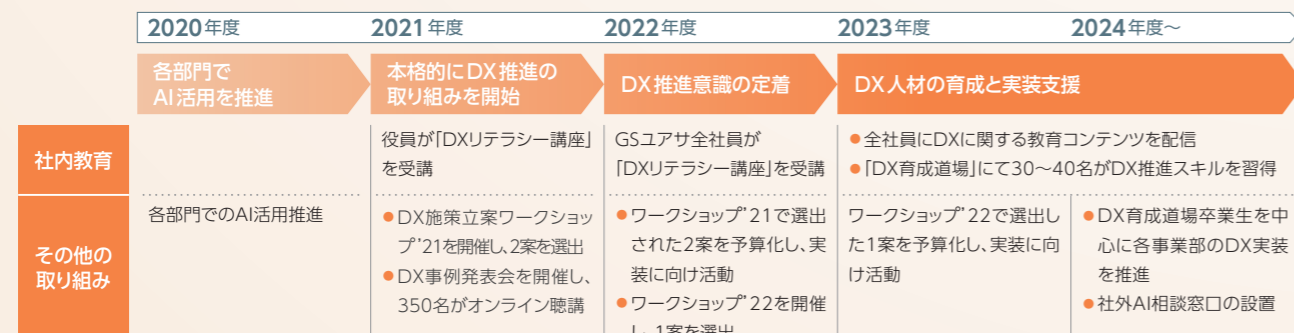
DX推進に向けた体制は、立ち上げ期、移行期、成熟期の3つのフェーズに分けています。立ち上げ期では、主に育成に主眼を置き、選抜メンバーによる「DX育成道場」での中級者育成と、全社員を対象とした初級者教育を進めます。移行期では、各事業部のDX推進を支援しつつ、育成を継続します。成熟期では、各事業部にDXリーダーが配置され、DX推進の主管を情報システム部へと移管します。

DX推進に向けた社内体制



DX推進の取り組みに関するロードマップ

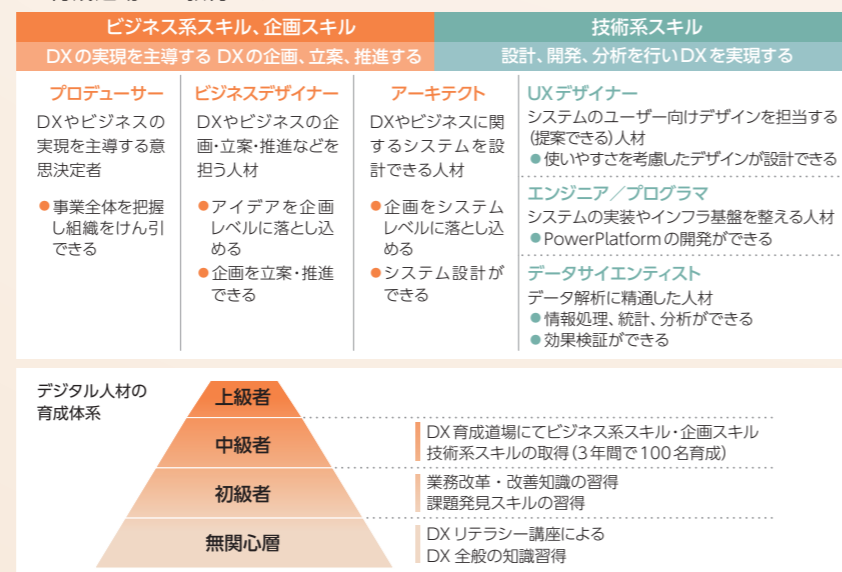
2023年度は社内DX人材育成を本格的に推進するため、GSユアサの全社員を対象にDXに関する教育コンテンツを配信し、受講してもらうことで、さらなるDXレベルの底上げを図りました。また「DX育成道場」を開設し、各部門からの推薦者49名を対象に専門教育を実施しました。2024年度は、2023年度からの取り組みの継続に加え、新たにDX育成道場卒業生を対象とした社外AI相談窓口を設置し、持ち込みデータを使ったAI開発のアドバイザーサービスを受けています。



デジタル人材の育成計画

デジタル人材の育成は、初級から中級の知識を持つ人材を対象としています。初級者向けにはMicrosoft 365中心の内製教育カリキュラムを提供し、身の回りの業務改善ができるようにします。中級者向けにはビジネスデザイナー/アーキテクト、エンジニア/プログラマ、データサイエンティストの3つの役割に分けて社外コンテンツを組み合わせたカリキュラムを提供し、DXが推進できる能力を習得します。今後はDX育成制度の制定に向けた検討も進めていきます。

DX育成道場での教育スキル



当社グループにおけるDXの取り組み事例

AIを活用した自動車用鉛蓄電池の販売需要予測精度向上の取り組み

自動車(四輪)向け補修用鉛蓄電池をお客様のもとへ素早く確実に届けることは、GSユアサの重要な使命です。加えて安定供給と在庫削減のジレンマを解消するためにも、販売数量の予測は非常に重要です。

従来は、直近の出荷傾向やユーザーの経験から販売予測を推定していましたが、予測誤差が大きいと在庫を抱えたり、商品がなくなって販売機会の損失が発生することが課題でした。そこでより精度を高めるために2019年度からAI導入に取り組み、2020年度にAIによる販売予測を本格導入しました。



販売予測AI推進プロジェクト会議の様子

販売予測AIとは

過去の販売数量、気温の推移、業界統計データなどをAIに学習させ、当月含む4ヵ月間の販売数量を予測しています。自動でAIモデルの学習を行えるツール(Data Robot)を活用し、従来は営業社員が行っていた約300品種×出荷拠点4カ所=1,200通りの予測工数を大幅に削減しました。

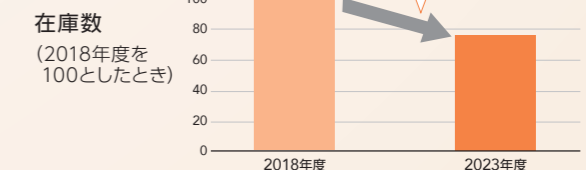
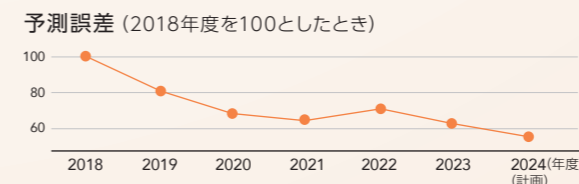
現場推進による「使われるAI」の実現

推進の主体を現場部門に置き、ボトムアップで取り組むことで、「現場へのIT知見の蓄積」、「現場で使われ事業に生かされるAI」の両立を実現しました。

導入当初は、AIの予測値を使わずに従来手法を踏襲して予測する営業社員もいましたが、営業現場の声や意志を反映できる仕組みに変更し、浸透を図りました。販売予測に付き物である、需要トレンドの変化や機種統廃合によるAIの精度劣化を防止し、継続的な精度向上を目指しています。

〈導入による効果〉

- 予測所要時間を半減
- 予測誤差を約4割低減
- 在庫数を過去最低水準に低減(納品率は維持)



今後の展望

2024年度には、さらなる在庫適正化を目指します。また、AIによる販売予測だけでなく、次のDX施策として、生産計画システム導入による生産管理手法の標準化と計画精度の向上についても取り組んでいます。

Voice DX育成道場受講者の声

データ分析の手法や統計的手法、AIのビジネス活用、機械学習モデルの構築について理解が深まり、身近な課題解決に活用できる具体的なスキルと見識が身に付いた。



2023年度DX育成道場の役員報告会の様子

通常業務だけでなく、イベント開催や新たなプロジェクトの推進にも活用できるような汎用性を持ったスキルが身に付いたので、今後の業務に役立てたい。

特集 新規事業創出に向けた取り組み

～新規事業創出チャレンジプロジェクト「Bizチャレ」～

新規事業創出に向けて

当社グループでは、長期ビジョン「Vision 2035」で掲げたGSユアサの中長期的な成長に向けて、当社社員の叡智により新領域でのビジネスに挑戦する全社公募による新規事業創出チャレンジプロジェクト「Bizチャレ」を2022年12月に開始しました。「GSユアサらしさを起点とした社会課題解決につながる事業」をテーマに社内でも募集を行い、150件以上のアイデアが集まりました。その中から有力なアイデアを採択し、ステージゲート方式にて段階的にアイデアを厳選しながら、顧客課題と解決策の解像度を上げ、事業化へ向けて奮闘しています。2023年にも第2回の公募を行い、今後もプロジェクトを進化させながら、2024年度も募集を行います。

また、本活動に加え、既存事業の拡張、既存事業のアセットを活用した派生領域に焦点を当てた新規事業アイデアの創出も実施しています。幅広くアイデアを募る「Bizチャレ」と既存事業の拡張のための「集中検討（タスクフォース式）」、この2軸で新領域へのビジネスに挑戦していきます。



第1回Bizチャレ採択メンバーの発表会の様子

目指すべき新規事業のイメージ

新規事業には、ゼロから作り上げるものだけでなく、既存事業の顧客基盤・事業基盤や技術を活用した派生領域も含んでいます。また、デジタル技術を活用し、既存製品に付加価値をつけることで、コト売りに繋げることや、既存製品の組み合わせで新しい付加価値をつけることも新規事業の一つです。GSユアサらしさを生かしながら社会課題を解決し、人と社会と地球環境に貢献していくことを目指しています。



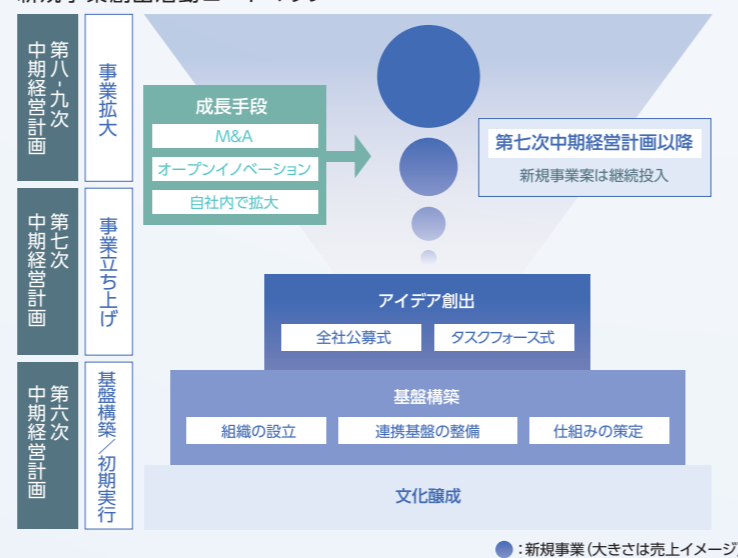
新規事業の事業化に向けたタイムスケジュール

新規事業の事業化に向け、活動の土台であるチャレンジ精神溢れる文化の醸成と新規事業の芽を育成する体制構築を第六次中期経営計画期間中に行います。

アイデア出しや新規事業開発のための研修カリキュラム、外部の新規事業開発実務者による講演などを通じて、基礎知識の普及と、チャレンジを促す積極的な雰囲気づくりを進めています。また、仕組みづくり、連携基盤など、体制の構築に取り組んでいきます。

第七次中期経営計画以降で本格的な新規事業の立ち上げ、事業の拡大を進め、新規事業開発の取り組みを加速させる計画です。スピード感を持って事業を成長させるため、オープンイノベーションやM&Aといった手法も視野に入れ幅広く検討していきます。

新規事業創出活動ロードマップ



TOPICS 新規事業

01 OOOYOO (ウーユー) とCO₂分離装置の開発・市場提供に向けた基本合意を締結

当社およびグループ会社であるGSユアサ メンブレンと、京都大学発のベンチャーである株式会社OOOYOOは、CO₂の回収と再利用を可能にする高性能なCO₂分離装置の開発・市場提供に向けて2023年10月に基本合意を締結しました。OOOYOOの持つ世界最先端の高性能なCO₂/N₂分離膜の技術と、GSユアサ メンブレンが開発した高効率スパイラルモジュールの技術を組み合わせ、省スペースかつ省エネルギーなCO₂分離装置を開発します。この装置を用いて工場などからの排ガスやプロセスガスに含まれるCO₂を分離回収し、炭酸ガス、肥料やドライアイス、化学製品や燃料製造のための資源として再利用することで、カーボンニュートラル社会の実現に貢献します。このCO₂分離モジュールは、2024年度中に製品化し、2年以内の市場提供を目標としています。



詳しい内容はこちら ▶ <https://newsroom.gs-yuasa.com/news-release/163>

02 Plug and Play Japanとエコシステム・パートナーシップ契約を締結

当社は2023年8月、Plug and Play Japan株式会社と、エコシステム・パートナーシップ契約※を締結いたしました。Plug and Play Japanは、世界トップレベルのアクセラレーター／ベンチャーキャピタルで、革新的な技術やアイデアを持つスタートアップと大手企業との共創を支援しています。今回のパートナーシップ契約により、スタートアップとの協業やオープンイノベーションを通じたDX推進と新規事業の創出を支援していただくことで、新規事業創出の取り組みをさらに加速します。

※エコシステム・パートナーシップ契約：関心領域の事業課題や技術フォーカス分野におけるスタートアップとの協業促進を目的としたパートナーシップ契約。

■ 主な社内の文化醸成イベント

セミナーテーマ名	内容
新規事業マインド醸成セミナー	新規事業に取り組む意義について
企業内起業家講演会	他社の新規事業への取り組み事例
アイデア創出ワークショップ	新規事業アイデアの見つけ方
スタートアップ起業家講演会	イノベーションに取り組む意義



セミナーの様子

Voice 新規事業事務局メンバーの声



新規事業事務局メンバー

約100年前、創業者の一人である二代目島津源蔵は、高品質な製品開発により、社会に貢献する発明家精神を、もう一人の創業者である湯浅七左衛門は時代に先駆けて新規事業を開拓するチャレンジ精神を諷い、それぞれが異業種から鉛蓄電池産業への進出を果たしました。変化の激しい現代において、経営理念である『革新と成長』を次の100年も続けていくため、新規事業開発を邁進してまいります。