



Gartner Executive Programs, Industry Advisory Services

3つのデジタル・トランスフォーメーションでダイナミックな成長を実現

顧客事例：ヤマハ発動機株式会社 (Yamaha Motor Co., Ltd.)

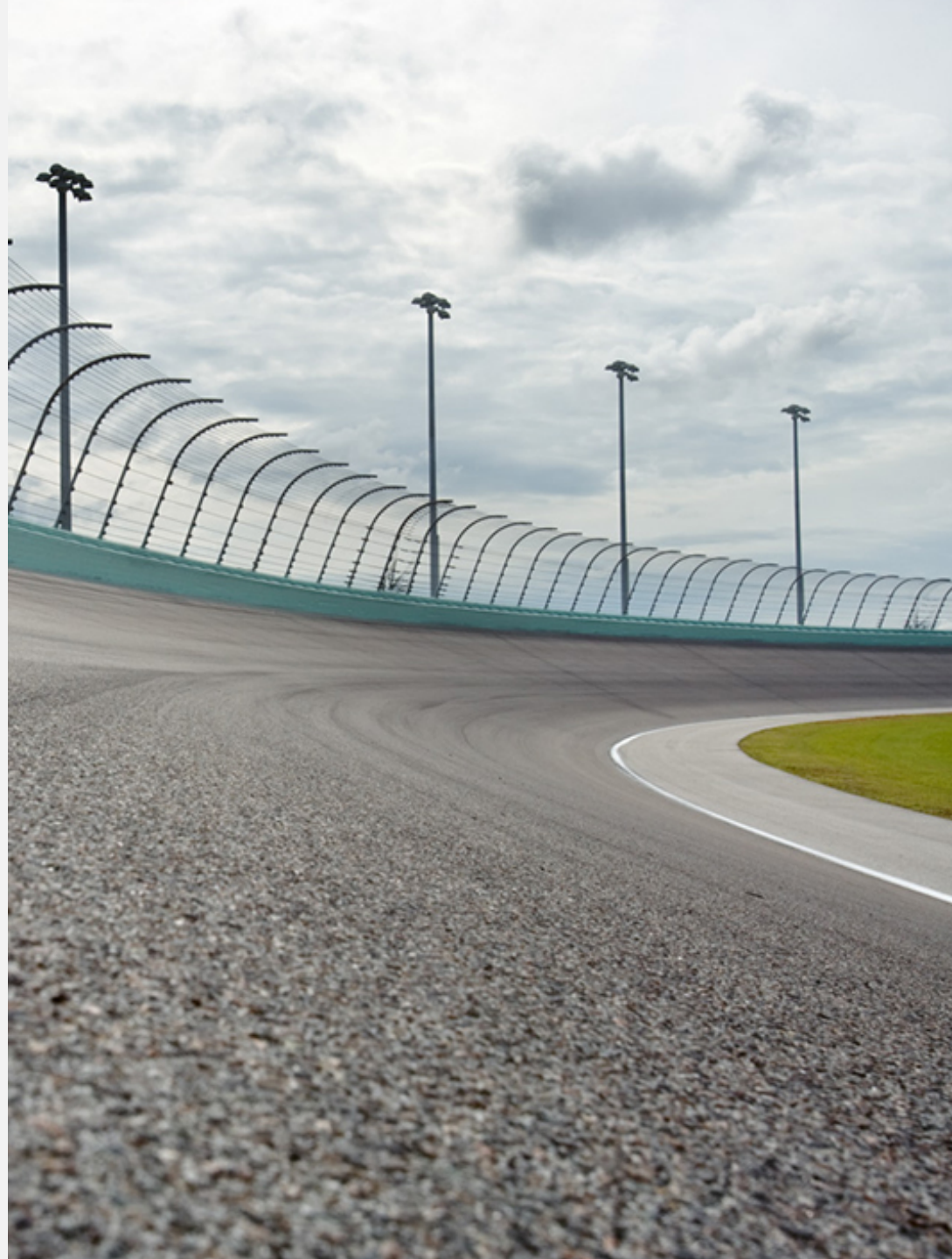
ヤマハ発動機は、「感動創造企業」をめざし、ランドモビリティ、マリン、ロボティクスなどの領域で世界の人々に新たな感動と豊かな生活を提供しています。昨今、カーボンニュートラルやEV化、また人々の価値観も多様化が進み、主力ビジネスであるモビリティ領域は大きな変革の中にあります。そのような中、「経営基盤改革」、現業事業の競争力強化により「今を強くする」、そして新たなお客様とつながり「未来を創る」という3つの領域でデジタル・トランスフォーメーション (DX) を推進しています。



業種： 製造業

売上高： 1兆4,713億円 (連結、2020年12月期)

従業員数： 52,437人 (連結、2020年12月末現在)



「ガートナー・エキスパートによるグローバルでのリサーチ力を高く評価しています。また、中立的な情報ソース、ベンチマーク情報として信頼性が高く、特に当社として経験の少ない領域では、その知見やガイダンスが大変参考になります。また、常に少し先を見据えた洞察は示唆に富み、戦略をアップデートする際にも視点の一つとして参考としています」

ヤマハ発動機株式会社 執行役員 IT本部長 山田 典男氏



ミッション・クリティカルなビジネス課題

ヤマハ発動機は、大きく変革が進むビジネス環境において、以下の3つの取り組みを掲げ、デジタル・トランスフォーメーション(DX)を推進しています。

- Y-DX1「経営基盤改革」：グローバル連携データベースの構築やERP刷新によりマネジメント基盤を確立し、見える化とデータ活用による予知型経営を実現。同時に基幹業務の標準化と効率化により、人的リソースを差別化領域にシフト。
- Y-DX2「今を強くする」：デジタル・マーケティングの強化、コネクテッド製品のリリース、スマート・ファクトリーの実現、データ分析力の強化など、既存ビジネスをデジタルで強化。
- Y-DX3「未来を創る」：従来にないチャネルを使い、新たな顧客創出や顧客との共創など、イノベーションによる継続的な成長。



ガートナーによるサポート

以下のようなガートナーの知見およびガイダンスを活用していただいています。

- 担当のエグゼクティブ・パートナーとの課題共有や対策のディスカッションなど、定期的なミーティング
- バイモーダルやペース・レイヤ、Nexus of Forcesといった、ガートナーが提唱するコンセプトやフレームワーク
- 個別課題に対し、都度エキスパートとの直接対話（インクワイアリー）による知見およびガイダンス
- 同等の立場からの経験など、ガートナーエグゼクティブプログラムのメンバー同士での意見交換やネットワーキング



達成されたミッション

DXの取組みの創成期、及び3つのDXを推進している中で、以下のような成果が得られています。

- ボトムアップ的なデジタル戦略の取組みから、トップダウン・全社的DXの活動へシフトし活動が本格化しています。
- グローバル連結データベースの本番稼働に向けて構築が進んでいます。また、ERP刷新においては、グローバル・テンプレートを開発中で、今後グローバルに展開を進める計画です。
- コネクテッド機能を備えたモーターサイクルの販売を開始し、2024年末までに400万台の販売を目指しています。
- バーチャルディーラー、ECサイト開設など、リアル・デジタル両輪での顧客接点づくり、顧客体験の提供を進めています。

ガートナーは、ビジネス・リーダーが今日のミッション・クリティカルなビジネス課題の解決を実現し、将来にわたって成功する組織を築くために欠かせない知見、アドバイス、ツールを提供しています。

リサーチ&アドバイザー
詳細を見る