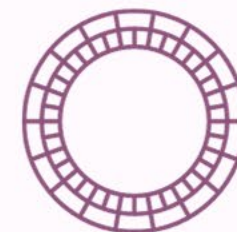


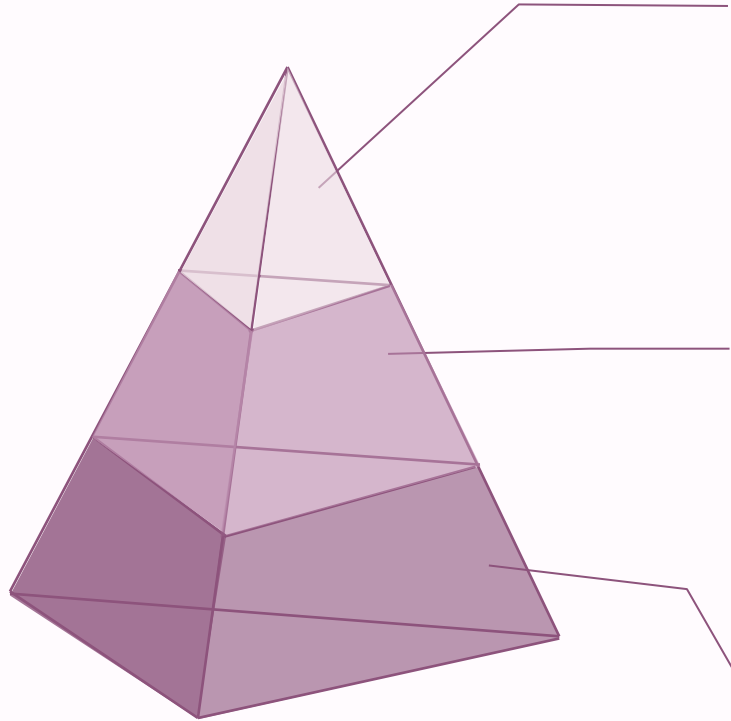
Metamorphose DX中期レポート



2025年6月1日



Metamorphoseは、「よりよい未来に向けて変化し続けるきっかけを創る」というパーパスのもと、クライアントと二人三脚でDXを推進します。次世代の未来を変えるきっかけを創造するビジョンを掲げ、堅実さ・柔軟さ・誠実さを大切にしたい理念で、初期構想から運用定着まで一貫して伴走します。これにより、持続的な価値創造と新たな成長の実現を約束します。



パーパス

クライアントがよりよい未来に向けて変化し続けるためのきっかけを創るサポートを行います

- クライアントの変革を「共に走る伴走者」として支援
- デジタルの力で持続的な価値創造を後押し

ビジョン

「次世代の未来を変えるきっかけを創造する」

- 一歩先のデジタル技術で、企業の新たな成長ドアを開く
- 未来志向のパートナーシップで、業界のスタンダードを共に創出

理念

堅実さ：初めてのプロジェクトでも安心して任せられる体制を構築
柔軟さ：既存慣習にとらわれず、最適解を追求するアジャイル型支援
誠実さ：すべての要望に真摯に向き合い、成果にコミット

ステークホルダーと共に次世代の未来を変えていく。

Metamorphoseの未来

- ボーダーレスな持続的发展
- 魅力ある個の人材育成
- 経営資産のデジタル化

ステークホルダーの未来

- 環境変化への態勢構築
- 革新的な挑戦マインドを醸成
- 既存慣習からの脱却

次世代の未来

デジタル技術を活用した新たな事業創出へ

CEO・CDO 湯谷一夫

デジタル技術の進展による機会とリスク

昨今、生成AIをはじめとするデジタル技術は、データ解析やレポーティングの自動化、自然言語処理による高度なインサイト抽出など、多方面で飛躍的な進化を遂げています。この変化はビジネスプロセスのリードタイム短縮や意思決定の質向上という大きな機会をもたらす一方、AIのブラックボックス化やデータ品質のバラつき、個人情報保護規制の強化といったガバナンス上の課題も浮き彫りにしています。私たちはこれらをリスクととらえ適切にマネジメントし、安全かつ効果的な技術適用を実現します。

パーパスと今後のDX戦略

私たちMetamorphoseは、「未来に向けて変化を続けるきっかけを創る」というパーパスを胸に、従来のビジネス慣行やプロセスの制約を超えるイノベーションを推進しています。少数精鋭の組織だからこそ実現できる、俊敏な意思決定と迅速な実行力で、クライアントやパートナーの期待を超える成果をお約束いたします。

当社のDX戦略は、大きく三つの柱から成り立っています。

第一に、外部に公開されている官公庁データ、ソーシャルメディア、業界レポートなど多様なビッグデータをクローリング・インデクシングし、AIレコメンデーションや自然言語クエリ、トピックモデリングを駆使して必要な市場情報や競合動向をリアルタイムに抽出できる検索基盤を構築します。加えて、自然言語処理（NLP）による文書要約機能や感情分析、エンティティ抽出を組み込み、多層的なインサイト取得を可能にします。

第二に、プロジェクト現場やクライアント企業から収集したヒアリングメモ、調査データ、契約書、仕様書といった一次情報をETLを通じてデータレイクで一元管理し、ストリーミング処理とバッチ処理を組み合わせたETLパイプラインでリアルタイム性と履歴分析を両立し、メタデータ管理とアクセス権限を厳格化したポータルでチーム全体にワンストップで参照可能にすることで、情報のサイロ化を排除します。

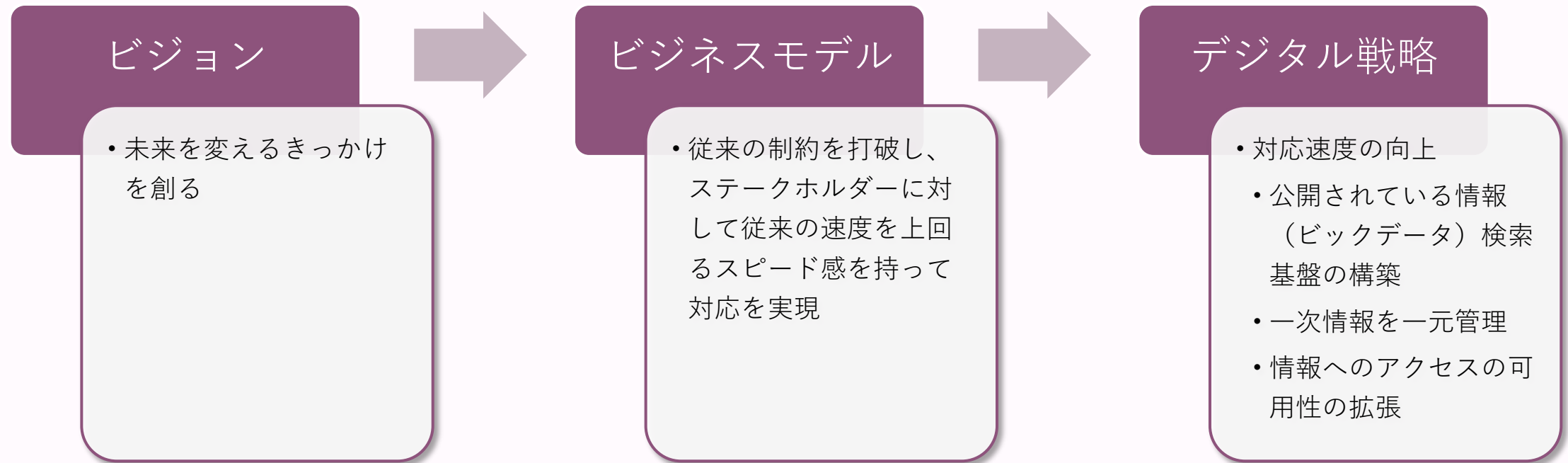
第三に、この基盤をもとにモバイルアプリ、チャットボット、BIダッシュボードなど多様なUIを通じて24時間365日シームレスに情報アクセスを提供し、マルチクラウド冗長構成とキャッシュ戦略でビジネスの高可用性を担保します。これらの施策により、可用性、信頼性、拡張性を兼ね備えた一体化DX基盤を実現し、クライアントのビジネス変革を強力に支援し続けます。



中長期的な取り組み

ステークホルダーに対するサービス提供速度を従来の標準的な速度をさらに上回るスピード感での対応を実現する。

実現に向けては、従来制約となっていた「時間」、「場所」、「言語」等の制約に縛られることなくボーダーレスな推進を実現する。



「新規事業の創出」、「既存業務の高度化」の両輪でビジネスを推進していくために必要となる「体制」、「人財」、「デジタル基盤」の整備を進めていく。

新規事業の創出

枠にとらわれないグローバルな挑戦

- ・ 経営視点・グローバル人財の育成・確保
- ・ ロケーションフリーな体制構築

既存事業の高度化

旧来の生産性の低い慣習からの脱却

- ・ デジタル技術を活用したノウハウ共有体制
- ・ 魅力ある個の育成

情報活用・共有・管理のための基盤整備

事業（新規事業創出・既存事業の高度化）の未来とデジタル戦略

当社は、デジタル技術を最大限に活用し、公開情報のビッグデータ検索基盤構築・一次情報の一元管理・情報アクセス可用性の拡張によって対応速度を飛躍的に向上させるDX戦略を中核に据え、新規事業創出と既存事業高度化を同時展開することで、市場変化に柔軟かつ迅速に適応し、持続的な競争優位を確立します。

新規事業創出

日本の枠にとらわれることなく、グローバル市場への挑戦を加速させるため、まず公開情報のビッグデータ検索基盤を整備します。各国の市場動向や学術論文、SNSトレンドをクラウド上のデータレイクに集約し、一次情報と組み合わせることで、地域や言語の壁を超えたインサイトの獲得を実現します。このプラットフォームにはZero Trust Network Architectureを採用し、IDaaSによる条件付きアクセス制御を組み込むことで、ロケーションフリーな体制構築を支えます。誰もがどこからでも安全かつスピーディにデータへアクセスできる環境を提供することで、開発拠点やパートナー企業との連携をシームレスにし、グローバル展開に必要なスピード感を確保します。

併せて、経営視点を事業計画のDNAとするため、取締役会やCxOレベルとリアルタイムにKPIダッシュボードを共有します。ここでは市場投入までのリードタイムやPoC承認率、ROI予測精度といった指標を経営判断に直結させ、意思決定の迅速化を図ります。また、人材面では多言語eラーニングや海外ジョイント・アサインメント制度を通じて、データサイエンティストやプロジェクトマネジャーなどのグローバル人材を育成・確保します。リモートワーカーを含む人材プールを常に更新し、必要なスキルセットをタイムリーに補強することで、変化の激しい海外市場に対応可能な体制を組み立てます。

さらに、アジャイルとデータ駆動型の開発文化を根付かせるため、DevOpsパイプラインを整備し、アイデアの検証からPoC、MVP開発までのサイクルを従来比で50%短縮します。継続的インテグレーションと継続的デリバリーにより、顧客からのフィードバックや市場データを即座にプロダクトに反映。こうした一連の取り組みを通じて、当社は国境を超えたダイナミックな新規事業をスピーディに創出し、持続可能なグローバル競争力を確立します。

既存事業の高度化

既存事業の高度化においては、まず旧来の生産性の低い慣習から脱却することが出発点です。従来はメールやイントラネットに分散していた情報をクラウド型ナレッジマネジメントプラットフォームに統合し、業務プロセスを可視化した上でRPAによる定型作業の自動化を推進します。これにより、手入力や手集計によるボトルネックを解消し、平均で30%以上の工数削減を目指します。同時に、デジタル技術を活用したノウハウ共有体制を構築します。AIによるコンテキスト検索とナレッジグラフを採用することで、過去プロジェクトデータや顧客フィードバック、外部レポートといった多様な一次情報を瞬時に紐付け、最適な知見を社員一人ひとりに届けます。社内チャットツール上の自律型AIアシスタントが業務相談や手順ガイドにリアルタイムで応答する環境を整えることで、利用開始初月から70%超の活用率を達成し、生産性とサービス品質の両面を向上させます。さらに、変化に強い組織を築く鍵として「魅力ある個」の育成にも注力します。階層別のデジタルリテラシー強化プログラムと、ノウハウ共有件数や他者評価をもとにポイント付与する社内インセンティブ制度を連動させることで、社員の自主的な知識発信を喚起します。上位者には新規事業開発プロジェクトへの参加権や海外視察の機会を提供し、プロフェッショナルキャリアパスを明確化することで、個々の成長意欲を喚起します。これら一連の施策は、「業務完了速度（TAT）」「ナレッジ検索ヒット率」「社員満足度（ES）」「顧客継続率（CRR）」といったKPIで厳密にモニタリングされ、週次のワーキンググループでフィードバックを回収しながらCICDサイクルでプラットフォームとプロセスを継続的に改善します。こうして当社は、非効率な慣習を根本から刷新し、デジタル技術を駆使したノウハウ共有と個の魅力向上を両立させ、既存事業における顧客価値創出力を飛躍的に高めます。

ステークホルダーに対するサービス提供速度を従来の標準的な速度をさらに上回るスピード感での対応を実現し、さらなる成長につなげるため、売上の2%程度をデジタル技術の投資を推進しています。特に従来制約となっていた「時間」、「場所」、「言語」等の制約に縛られることなくボーダーレスな推進を実現するため、生成AIを中心に投資を検討しています。

The environment to be built

公開されている情報（ビックデータ）検索ツールの構築

AI技術を活用して、世界に公開されている情報に迅速にアクセスできる基盤・アプリを構築する。

- ・各種生成AIソリューションをセキュアに業務活用できるようにツールの構築
- ・業務ごとのニーズに応じた独自アプリの開発

一次情報の一元管理基盤の構築

社内に点在する一次情報を一元管理することで可用性の向上を図る。

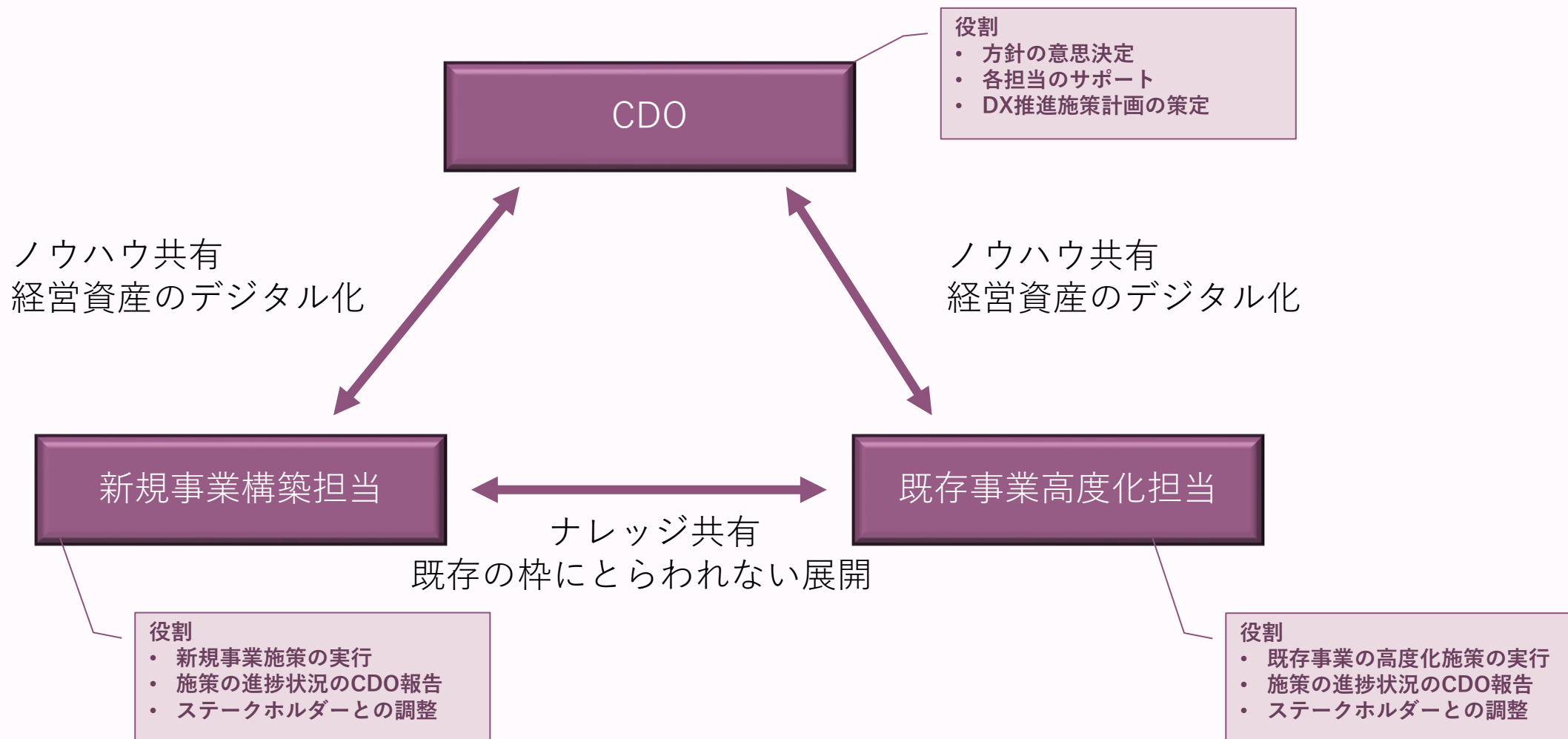
- ・集約できていない情報の移行作業
- ・情報管理と活用方法の構築

情報へのアクセスの可用性の拡張

情報へのアクセスや活用にある制限をデジタル技術を活用して可用性の向上を図る。

- ・属人的に管理されている情報の集約方法の構築
- ・情報管理プロセスの見直し

CDOを中心に「新規事業の創出」、「既存事業の高度化」の推進担当を明確に分けて、それぞれの推進の役割を明確にすることで個の特徴を活かせる体制とする。経験やナレッジの共有は、相互に行うことで個々の担当領域に迅速に活用できる体制を構築する。



ミッションを「セルフドリブン」で遂行する人財の育成・確保

自立型のサービス提供に向けた人財育成のために

デジタルトランスフォーメーション（DX）を通じてクライアント企業の競争力向上を支援するコンサルティングファームとして、人財育成を経営の中核に据えています。急速にグローバル化が進み、多様な文化や価値観が交錯するビジネス環境では、従来の一方的な知識伝達だけでは十分な成果を生み出せません。そこで当社は、「グローバルかつセルフドリブンに行動できるプロフェッショナル」の育成を目指し、全社一体となって体制整備と教育プログラムの高度化を図ります。

まず、グローバルリテラシーの強化を最優先課題と位置づけています。海外拠点や多国籍チームとの協業を前提とした実践型研修を整備し、異文化ワークショップを通じて多文化理解力と英語コミュニケーション能力を磨きます。

また、最新のナレッジとネットワークを社員に還元し、グローバルな視座を日常業務に活用できるようサポートします。

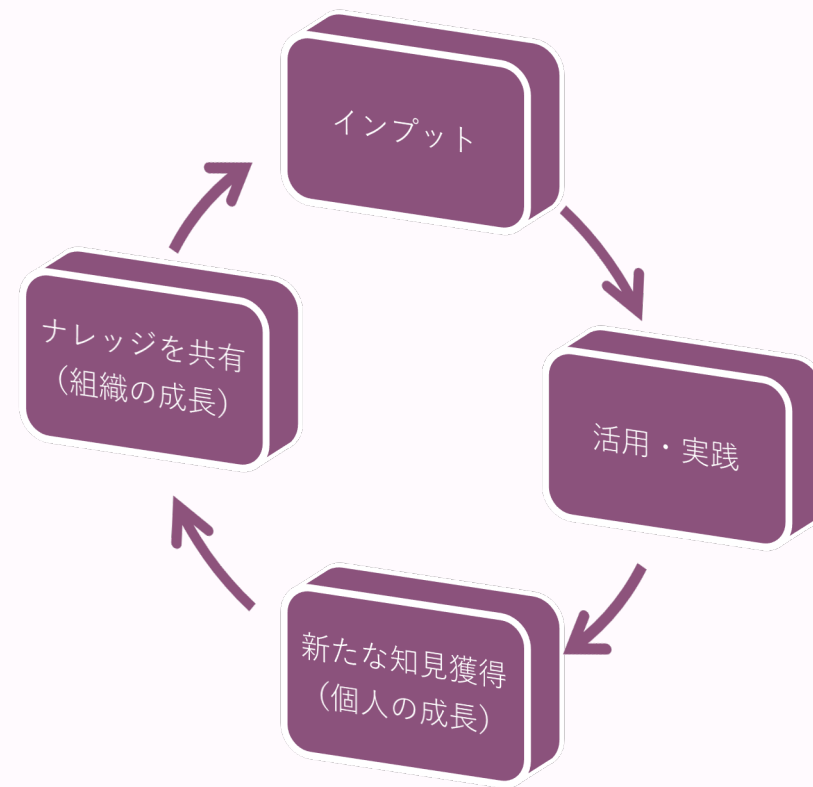
次に、セルフドリブンマインドの醸成を目的として、学習プラットフォームとOJT・メンター制度を複合的に活用します。経験豊富なコンサルタントと定期的な1on1コーチングを実施することで、目標設定から振り返りまで、自己主導の成長サイクルを定着させます。社内ハッカソンやイノベーションラボも定期開催し、自律的に新規サービス創出に取り組む場を創出します。

さらに、付加価値創造力を高めるため、ナレッジマネジメントの高度化と報酬制度の連動を進めます。社内Wikiやドキュメント共有基盤を整備し、プロジェクト事例や最先端の手法を可視化。学習成果やプロジェクト参画実績、新規提案数などのKPIを定量的に管理し、評価結果をキャリアプランやインセンティブに反映させる仕組みを構築します。これにより、社員一人ひとりが成果にコミットし、自らの成長と企業価値向上を両立できる環境を実現します。

評価プロセスでは、360度フィードバックによる多面的評価を活用し、同僚・上司・クライアントからの意見を統合。定期的な四半期レビューで達成度と課題を共有し、次期学習計画を策定します。これに加え、定量データと定性評価を組み合わせたPDCAサイクルを通じて、人財育成施策の効果を継続的に検証し、迅速に改善を図ります。

このように当社は、フェーズアプローチ（基礎学習→実践プロジェクト→リーダーシップ育成）とリスクマネジメント視点を両輪に据え、教育投資の最適化を追求します。オンラインとオフライン、集合研修と個別学習を組み合わせた柔軟な学習モードを採用することで、多様なバックグラウンドを持つ社員がそれぞれのライフステージや業務特性に応じて最大限の学びを得られる体制を整えています。

今後、Metamorphoseの社員は、社内外で培ったグローバル経験と自律的な学習力を武器に、クライアント企業のDX推進を主導。新たな価値創造を担うプロフェッショナルとして、社会にインパクトを与え続ける所存です。これらの取り組みを通じ、当社は長期的な企業成長とステークホルダーの期待に応えるとともに、持続可能な社会づくりに貢献してまいります。



DX施策推進に向けて、2027年に達成度を測る指標を定義する。

分類	KPI	2025年	2027年
投資額	人財の育成・確保およびデジタル技術活用基盤の構築のため、投資額を拡大させる：デジタル投資額	売上の1%程度	売上の2%超
	人財の育成・確保およびデジタル技術活用基盤の構築のため、投資額を拡大させる：人財確保・育成	売上の1%未満	売上の3%超
人材育成	セルフドリブンな人財を育成するため、汎用的に利用できる共有ナレッジコンテンツを整備する：ナレッジ共有件数	11件	100件
情報管理	各メンバーが持つ一次情報を一元管理し共有するナレッジを高度化する。すべての情報・ノウハウを一元管理し、リアルタイムに共有：一元管理率	30%	100%
基盤整備	メンバーへのツール導入率	50%	100%
	データ収集・活用アプリの作成数	3個	10個
	海外からの情報アクセス率	80%	100%

現状のギャップと改善サイクル

過去の実組で、構築した環境は機能したものの実務で活用するだけのパフォーマンスが得られないなど実用化に問題があったことからDX推進サイクルを回し改善活動に取り組んでいます。

過去の実組と教訓

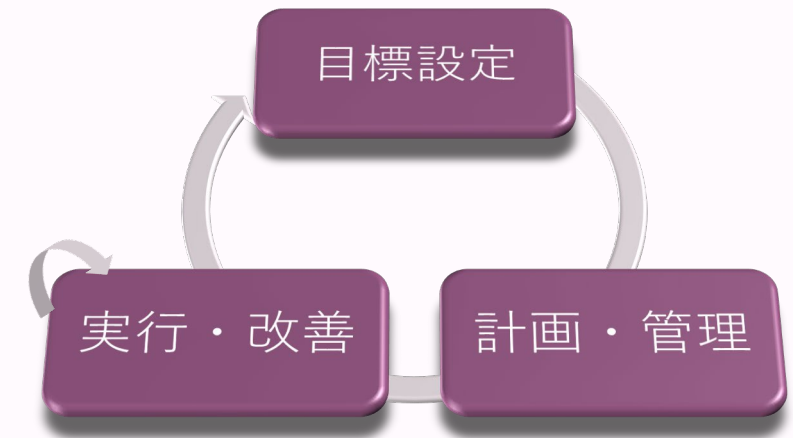
かつて当社では、VDI（仮想デスクトップ基盤）環境を構築し、場所を問わず業務が行える「ロケーションフリー」なワークスタイルを実現しようと試みました。しかし、国内・海外拠点を問わず、サーバサイドのレスポンス低下により、特に海外からのアクセスが実用に耐えない状況となり、利用者から大きな不満が寄せられました。この経験から、以下の教訓を得ています。

1. **技術導入前の性能検証不足**：ネットワーク負荷やユーザー数を想定したベンチマークが不十分であった。
2. **投資対効果（ROI）の過大見積もり**：初期コストが膨らむ一方で、ユーザー満足度や生産性向上へのインパクトが小さいまま導入を進めてしまった。
3. **PDCAサイクルの不徹底**：導入後の効果測定とフィードバックを怠り、問題が肥大化する前に手を打てなかった。

DX推進サイクル

現在、当社では以下の3ステップからなるDX推進サイクルを標準プロセスとして定着させています。

1. **目標設定（OKR作成）**
 1. **Objective（目標）**：全社・事業部門・プロジェクトレベルで定量的・定性的な目標を設定。
 2. **Key Results（成果指標）**：KPIを明確化し、数値目標を具体的に定めることで、後続の評価軸を共通化。
2. **計画・管理（WBSによるブレイクダウン）**
 1. OKRを達成するための施策をWork Breakdown Structure（WBS）に展開。
 2. タスクを細分化し、担当者・期日・リソースを明確化。
 3. ガントチャートやプロジェクト管理ツール上で進捗をリアルタイムに可視化。
3. **実行・改善（アジャイル的な繰り返し）**
 1. **定期ウォッチ**：週次／月次でKPIの実績値をモニタリングし、目標からの乖離を早期に把握。
 2. **スプリントレビュー**：2～4週間を1スプリントとし、成果・課題をチーム横断で共有。
 3. **フィードバックループ**：課題発見後、次スプリントで改善策を即座に適用。
 4. **スモールスタート**：最小限のリソースでPoC（概念実証）を実施し、有効性が確認できた段階で段階的に拡大投資。



DXに関する取り組み（新規事業の創出）

言語の壁を超えた不動産事業の新規事業立ち上げ

言語の壁

2024年9月、弊社はUAE（アラブ首長国連邦）において海外不動産事業を正式にローンチいたしました。本プロジェクトは、グローバル市場における事業基盤の拡張と、アジア・中東間における不動産ソリューションの架け橋を構築するという戦略的目標を具現化するものです。しかし、言語・文化の違いや法規制への対応といった多重のハードルが存在し、特に英語運用スキルが限定的な状況での立ち上げは大きな挑戦でした。

英語公用語の環境において、各種契約書の読み込み、現地パートナーとの折衝、政府機関との手続きなど、すべてのコミュニケーションが英語ベースです。当初、社内に十分な英語対応リソースがなく、一部は外部翻訳・通訳サービスに依存していましたが、コスト・スピード面で課題が顕在化しました。

AIの活用

グローバル大手のクラウド翻訳サービスをAPI連携し、契約書ドラフトやメール／チャットのリアルタイム翻訳を実装しました。

効果：

- 一般的なビジネス文書（契約条文、Eメール、報告書）の翻訳精度向上により、外部翻訳コストを導入前比で70%削減。
- 翻訳レビュー工数の20%削減により、意思決定スピードが平均で2営業日から当日中に短縮。

今後の展望

次世代AI活用の深化

自動契約レビューAIの実装や、ジェネレーティブAIによるリーガルドキュメント自動生成を検証中。

全社DXプラットフォーム化

UAE事業で得たノウハウを基盤に、他地域・他業務への展開を推進。コンサルティング事業とも連携し、グループ横断での共通DXアセットを構築予定。

サステナビリティへの対応

建物ライフサイクルデータをBIに統合し、エネルギー効率化やESG評価向上につなげるデジタル施策を検討。

DXに関する取り組み（新規事業の創出・既存事業の高度化）

ゼロからの小売り輸入販売事業の新規事業立ち上げとアドバイザー業務の高度化

全てが手探り

2025年末のクリスマス商戦および2026年2月のバレンタイン商戦に向け、弊社ではUAEから厳選したスイーツを輸入し、全国主要都市にポップアップストアを展開する新規事業を、インターン生を含む若手メンバーと共同で推進しています。従来の食品輸入ビジネスとは異なり、業界知見が社内にはほとんどない中で、AIをはじめとするデジタル技術を活用しながら、短期間での市場投入を目指しています。

業界未経験によるナレッジ不足

- 食品輸入の商慣習や品質基準、関税・検疫手続きなど、専門知識が社内に蓄積されていない。
- インターン生を含むチーム全体で情報を共有しながら進める必要がある。

市場動向の可視化難易度

- クリスマス・バレンタイン商戦に向けたトレンド予測や競合店舗の動向把握が追いつかない。
- 従来型の調査方法ではスピードと精度の両立が困難。

コミュニケーションの非効率性

- リモート拠点（日本・UAE）の多拠点間での情報連携に遅延が発生。
- メンバー構成が流動的なため、プロジェクト進捗のリアルタイム共有が難航。

DXによるサポート

1. ジェネレーティブAIによるアイデア創出支援

- 導入内容：海外トレンドレポートやSNS投稿データを学習させた生成AIを活用し、商戦期に響く商品コンセプトやプロモーション文言の草案を自動生成。
- 効果：
 - 短時間で約50パターンのコンセプト案を取得し、社内レビュー工数を従来比で60%削減。
 - インターン生のアイデア創出を促進し、企画フェーズを1週間短縮。

2. ジェネレーティブAIによる市場調査

- 導入内容：出展先候補の調査や出展までの計画策定などで生成AIを活用し、事業計画書の骨子や展開先の候補先調査を社内のリソースのみで実施。
- 効果：
 - リアルタイムに近いかたちで商品単価やプロモーション施策のトレンドを把握可能に。
 - データドリブンでのPOPアップ立地・品揃え検討により、初期試算比で売上見込みを上振れする想定。

3. コラボレーションプラットフォームの活用

- 導入内容：クラウド型プロジェクト管理ツールとチャットツールをAPIで連携し、タスクの自動リマインドや進捗ステータスを一元管理。
- 効果：
 - メンバー間の情報共有が24時間以内に完結し、意思決定サイクルを半減。
 - インターン生を含む多様なバックグラウンドのメンバーが、役割に応じたコメントや資料更新をリアルタイムに実施。

