

## Transform Olympusの概要

# Transform Olympus

オリンパスは、業務改善と業績、および組織の健全性を向上するため、全社的な企業変革プログラムをグローバルで展開しています。プログラムの初年度である2019年には、まず1,000を超えるボトムアップ型の施策を立ち上げ、実行してきました。2020年では、ボトムアップ型の施策を着実に実行する一方、グローバルで全社一体となって取り組みを推進するため、7つの重点分野

を特定しました。ボトムアップ型の施策と並行して、これらの重点分野の施策をトップダウンで遂行することにより、取り組みを一層加速してきました。2021年には、グローバル・メドテックカンパニーを目指すにあたり重要性の高い取り組みである「QARA（品質保証・法規制対応）トランスフォーメーション」を新たに重点分野に加え、企業変革を推進しています。

### 8つの重点分野の目標と進捗

重点分野	目標	進捗
Go-to-Market トランスフォーメーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>グローバルで一貫したGo-to-Marketアプローチを通じて、カスタマーエクスペリエンス（顧客体験）を高めるとともに、効率向上を図る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>3年間の実行計画を策定</li> <li>さまざまな接点を通してシームレスな顧客体験を提供し、オリンパスと顧客の接点を強化するオムニチャネルの施策等を展開</li> </ul>
R&D トランスフォーメーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>フロントフェーズでのコンカレントエンジニアリングを強化し、顧客の期待に応える革新的な商品の開発を効率的に実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品を軸にした開発組織から技術を軸にした開発組織へ組織再編を実施</li> <li>開発早期段階から必要なエンジニアを集めたプロジェクト体制を開始</li> </ul>
ファイナンス トランスフォーメーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>間接材調達などのグローバル化やオペレーティングモデルの再構築等の複数の全社施策の展開、およびファイナンス部門の役割を抜本的に再定義することにより、経営資源配分の最適化および企業価値の最大化に貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>間接材調達などのグローバル化を推進</li> <li>ビジネスパートナーとして事業との協働体制を強化するため、グローバルなファイナンス組織の構築や事業計画等の立案手法の適正化を検討開始</li> <li>グローバル・メドテックカンパニーとして情報開示を拡充し、ステークホルダーとの対話を強化</li> </ul>
End-to-End(E2E) サプライチェーン トランスフォーメーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>部品の調達からお客様への納品まで、全体を統合したE2Eサプライチェーンを構築し、顧客満足度およびビジネスの俊敏性の向上、コストの効率化、在庫の最適化を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様性のある人材と強化したガバナンスにより、グローバルサプライチェーン体制を構築</li> <li>顧客中心かつ高度に統合・デジタル化されたグローバルサプライチェーンコンセプトの運用を開始</li> </ul>
デジタル トランスフォーメーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>全社のITインフラ基盤を強化し、成長と変革のためのITプラットフォームを提供</li> <li>コア・プロセス（顧客に製品やサービスを提供するプロセス）をデジタル化し、より効果的かつ効率的な運用を推進することにより、差別化されたカスタマーエクスペリエンス（顧客体験）とカスタマーソリューションを提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全社のグローバルなITインフラの運用やサービス提供をサードパーティのプロバイダーに移管</li> <li>ファイナンス、セールス、サプライチェーン等を横断したさまざまなデータやインサイト（洞察）を提供するグローバルデータ&amp;分析プラットフォームの構築を開始</li> </ul>
グローバル ビジネスサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>間接部門やセールスサポート等の業務の一部を標準化、集約化し、外部へアウトソーシングおよび自社の子会社に移管すること等により、コストや業務効率の最適化を図る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本、中国、アジアの一部地域の間接業務について、外部のアウトソーシングベンダー、および中国の大連に設立した「Olympus Asia Pacific Business Management Services (Dailian) Co., LTD」へ移管を開始</li> </ul>
組織の健全性	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業変革を通じて定義された人材要件、従業員エンゲージメントおよび従業員満足度のバランスが取れた健全な組織と企業文化を構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>目標とする企業文化の定義を明確化</li> <li>エンゲージメント強化と組織活性化のためのグローバルサウンディングボード体制を構築し、目標とする企業文化とのギャップを埋めるための施策をグローバル従業員調査の結果を踏まえながら展開</li> </ul>
QARA (品質保証・法規制対応) トランスフォーメーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>能力開発やスキルセットの構築とともに、品質保証の組織やプロセスをグローバルに統合し、患者さんの安全を最優先とした品質とコンプライアンスをグローバルで確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材登用、品質保証のプロセス管理や技術、品質の安全性を重視する文化等を横断するQARAのビジョンや目標を設定</li> </ul>

## Transform Olympusリーダーの視点



### カスタマーエクスペリエンスを向上させる顧客エンゲージメント・モデルの進化”



Go-to-Market  
トランスフォーメーション  
コマースエクセレンスリーダー

ミゲル・ホドラ

私たちが進めているGo-to-Marketトランスフォーメーションでは、オリンパスのカスタマーエクスペリエンス（顧客体験）を向上させるため、営業やマーケティング、セールスサポート、サービスを通して、顧客との関係性を進化させることに注力しています。顧客とのやり取りにおいて、必要な情報に必要なときにアクセスできるオムニチャネルの世界にシフトしています。

オムニチャネルとは、デジタルやリモート、対面といった各接点でシームレスな顧客体験を提供し、デジタルでの接点と分析によって、営業担当者が的確なメッセージを相応しいタイミングで、適切なチャネルを通じて、然るべきステークホルダーに発信することを手助けする新しいモデルに移行することを意味しています。

オリンパスでは、インサイドセールスチームやEコマース、デジタルマーケティング、データサイエンスの活用といった新たな機能やチャネル、能力を構築し、オムニチャネルエンゲージメント・モデルへの移行を目指します。

また、すべての地域で顧客満足度調査を定期的に行い、顧客の皆さまからのフィードバックを分析することで世界中の顧客の満足度とロイヤルティの向上を目指します。

私は、Go-to-Marketトランスフォーメーションに関わるすべての人たちがコミットメントを持ち、深く変革に関わっていること、そして新しいイノベーションを構築し、ビジネスのやり方を変え、より顧客志向になることを目指し、変革をグローバルに進めていこうと意欲的に取り組んでいることを誇りに思っています。



### 顧客中心、かつ効率的で、持続可能なサプライチェーンを目指す”

End to Endサプライチェーン  
トランスフォーメーション  
サプライチェーンセンターオブ  
エクセレンスリーダー

片山 友美



私は、サプライチェーンCoE (Center of Excellence) のリーダーとして、プランニングからデリバリーまでEnd to End (E2E) でのトランスフォーメーションを進めています。オリンパスのサプライチェーンは、在庫をそれぞれのリージョンで管理する等、地域ごとに最適なオペレーションを行ってきたため、全社的に見ると一部非効率なプロセスがあったと認識しています。これを改善するため、本社および各リージョンの代表で構成された新たなグローバルな組織とリーダーシップチームを発足させ、E2Eで統合され効率的かつ持続性のあるサプライチェーンの目指す姿を策定し、IT、財務・経理、製造・調達部門等と連携を図りながら実行に向けて取り組んでいます。グローバルで統合したインフラの整備、データに基づいたパフォーマンス指標の構築も進行しており、グローバルでの在庫の適正化を目指しています。

併せて、サプライチェーンの知識強化・グローバル人材育成を目指したプログラムを企画・遂行することにより、マインドセットを変える取り組みも行っています。グローバルチーム一丸となって変革を推進することにより、リードタイムの削減や製品のタイムリーな供給を図り、グローバル・メドテックカンパニーとしてビジネス、患者さんへの貢献を追求していきます。