

スクエアfreeセミナー（第166回）

ビジネスシーンにおける データ分析の本質を再考する

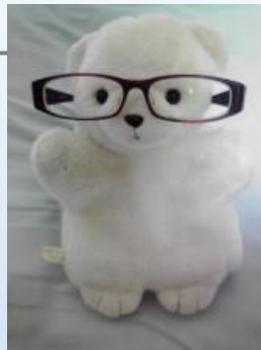
～分析がビジネス課題解決の有効な架け橋となるためのステップ～

2025/5/22

河合 俊典

プロフィール

BIPROGY株式会社（旧 日本ユニシス株式会社）
市場開発本部 データ&AI開発部
スペシャリスト 河合 俊典



2008年～2018年

システムエンジニアとして、システム開発を通じて様々な現場業務を経験

2019年～現在

データサイエンティストとして、データ・AI活用のサービスを担当

⇒現場業務視点と技術視点の両方を持ち、その架け橋となるデータサイエンティスト
(=ビジネストランスレーター)として活動中

著書

『**ビジネス課題の発見と解決を導く—データ分析 成功のセオリー**』
(リックテレコム、2025年4月刊行)

<https://www.ric.co.jp/book/data-sience/detail/2946>



ご注意

注：

本日お話しする内容は個人の見解であり
所属する組織を代表するものではありません

本セミナーのゴール

- “ビジネスシーンにおいて”
データ分析やAIは何の役に立つのか？
を端的に説明できるようになる
- ビジネストランスレーターの重要性を
理解する

1. ビジネストランスレーターとは？

What's ビジネストランスレーター？

ビジネストランスレーター

- お客様の課題やビジネス状況に応じた最適なデータ活用手法を選択できる人材
- 現場とデータサイエンティストの橋渡しをする人材

注：昨今の経産省の定義だと「データビジネスストラテジスト」とも呼ばれる



経営者・現場担当者



ビジネス
トランスレーター



データサイエンティスト

ビジネストランスレーターの重要性

昨今、このビジネストランスレーターが非常に重要と叫ばれている

これはなぜか？

想像してみてください

あなたは街中のあるコンビニの店長です。
部下からデータ分析結果の報告がありました。
この結果を見てどう思いますか？

店舗の売上向上施策の検討

⇒店舗前にある道路の車の交通量が多い日ほど
売上が大きくなると分かりました！

想像してみてください

あなたは街中のあるコンビニの店長です。
部下からデータ分析結果の報告がありました。
この結果を見てどう思いますか？

店舗の売上向上施策の検討

⇒店舗前にある道路の車の交通量が多い日ほど
売上が大きくなると分かりました！



店長

いやいや、店の前の
車の交通量なんて
変えられないよ。。。

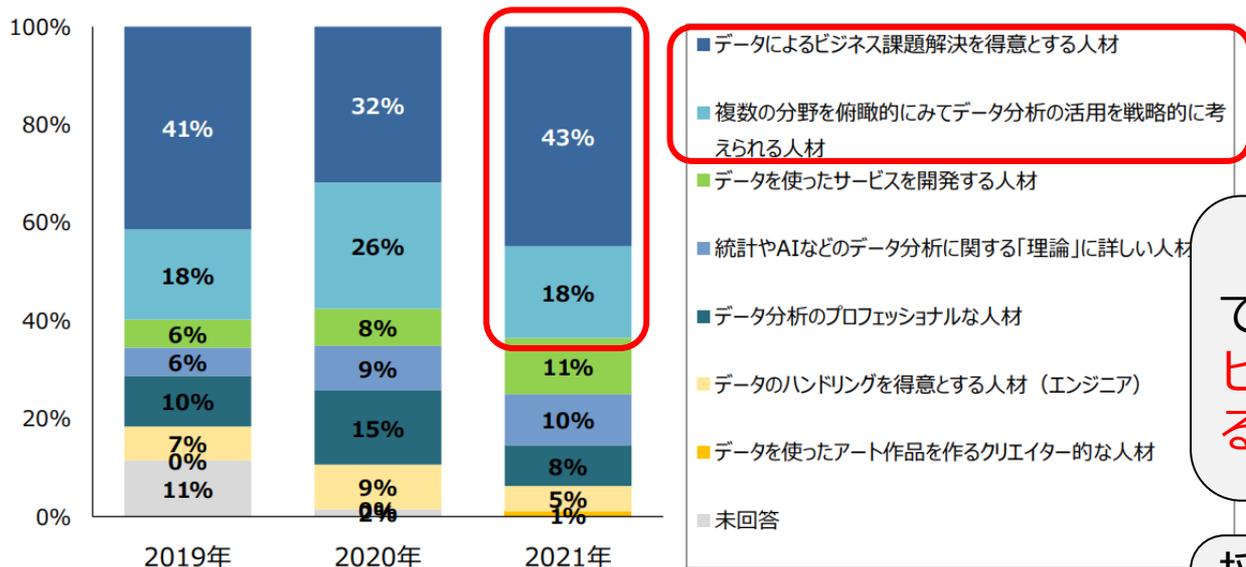
データサイエンス業界での昨今の課題

データ分析ができる ≠ ビジネスに役立つ

データサイエンス業界での昨今の課題

Q.今後3年間で、貴社が採用・育成したいデータサイエンティストの人材像をお答えください。(SA)

採用・育成したいDSの人材像としては、ビジネス課題解決人材が最も多く43%、サービス開発人材のニーズも拡大



今後3年間で、データサイエンティストを1人以上増員予定の企業(2019 n=88, 2020 n=66, 2021 n=83)

出典：一般社団法人データサイエンティスト協会(2022)
「データサイエンティストの採用に関するアンケート」

「データ分析ができる！」
ではなく、
ビジネス課題解決を得意とする人材への需要が高い

採用したいということは、
企業内でそういう人材が
現状足りていないということ

なぜビジネス課題解決人材が足りていないか？

(マイホーム購入の際のアナロジーを使って・・・)

- ・ マイホーム購入者は大工さんと会話する！？
⇒しない
- ・ 購入者は設計士と会話する→設計士は図面で大工さんに伝える
⇒家を建てる時には必ず設計士が必須



マイホーム購入者
ニーズや要望はあるが
設計図は描けない



設計士



大工さん
設計図さえあれば家を作れる

なぜビジネス課題解決人材が足りていないか？

DS業界では設計士にあたる
人材を育成してこなかった

PythonだAIだの、ずっと
いわば大工を育成してきた



経営者・現場担当者
ビジネス課題をよく知る
(でも分析やAIはよく分からない)



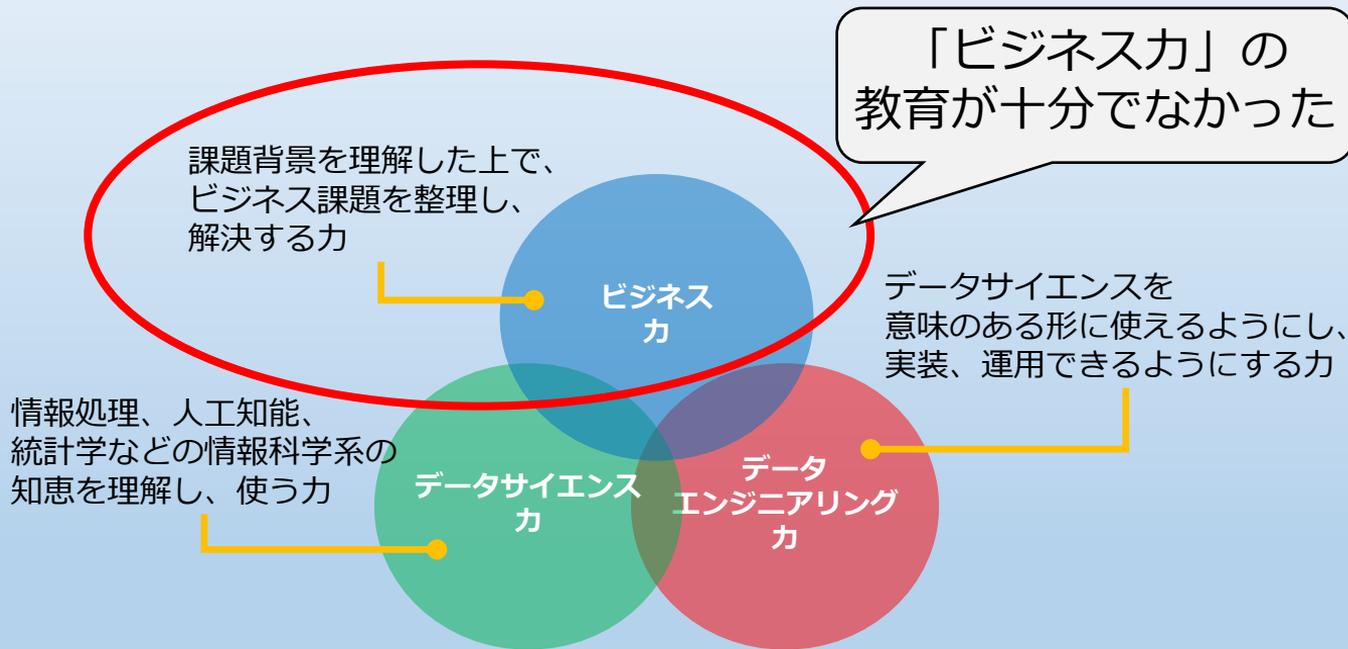
ビジネス
トランスレーター



データサイエンティスト
分析手法やAI技術に詳しい
(でもAIで解くべきビジネス
課題を知らない)

なぜビジネス課題解決人材が足りていないか？

データサイエンティストに求められるスキルセット



図の出典：一般社団法人データサイエンティスト協会

スキルチェックリストの読み解き

データサイエンティスト協会の データサイエンティストスキルチェックリスト

データサイエンティスト

/// スキルチェックリスト ver5.00 ///

スキルチェックリスト 2023年版 <ビジネスカ>

						▼ 他分野寄りのスキル				
NO	SubNo	スキルカテゴリ	サブカテゴリ	スキルレベル	チェック項目	D	S	必須スキル	AI活用	AI活用タイプ
1	1	行動規範	ビジネスマインド	★	ビジネスにおける「論理とデータの重要性」を認識し、分析的でデータドリブンな考え方に基づき行動できる			○		
2	2	行動規範	ビジネスマインド	★	「目的やゴールの設定がないままデータを分析しても、意味合いが出ない」ことを理解している			○		
3	3	行動規範	ビジネスマインド	★	課題や仮説を言語化することの重要性を理解している			○		
4	4	行動規範	ビジネスマインド	★	現場に向向いてヒアリングするなど、一次情報に接することの重要性を理解している			○		
5	5	行動規範	ビジネスマインド	★	様々なサービスが登場する中で直感的にわくわくし、その裏にある技術に興味を持ち、リサーチできる	*	*	○	○	◎技術的理解
6	6	行動規範	ビジネスマインド	★★	ビジネスではスピード感がより重要であることを認識し、時間と情報が限られた状況下でも、言わば「ザックリ感」を持って素早く意思決定を行うことができる					
7	7	行動規範	ビジネスマインド	★★	社会における変化や技術の進化など、外的要因による分析プロジェクトへの影響をある程度見通し、柔軟に行動できる					
8	8	行動規範	ビジネスマインド	★★	作業ありきではなく、解決すべき課題（イシュー）ありきで行動できる			○		

「ビジネスカ」の
スキルチェックリストまで
公開しているのに・・・

出典：一般社団法人データサイエンティスト協会
2023年度版「データサイエンティストスキルチェックリストver.5」

スキルチェックリストの読み解き

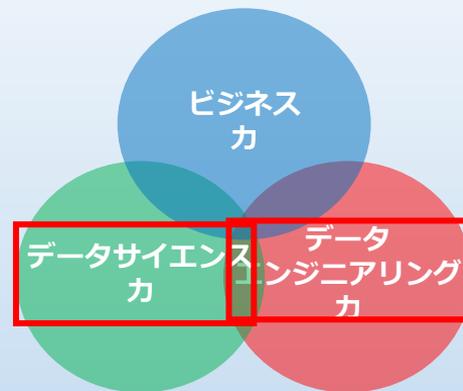
データサイエンティストスキルチェックリストより

<データサイエンスカ>

- ・ MSE (Mean Square Error) 、 MAE (Mean Absolute Error) といった評価尺度を理解し、精度を評価できる

<データエンジニアリングカ>

- ・ 数十万レコードのデータに対して、NULL値や想定外・範囲外のデータを持つレコードを取り除く、または既定値に変換できる



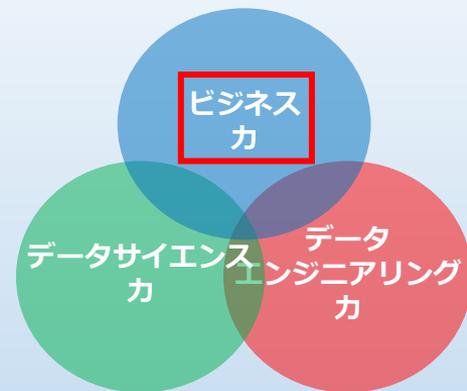
データサイエンスカ、データエンジニアリングカについては、
具体的に何を身に付けるべきなのかイメージしやすい

スキルチェックリストの読み解き

データサイエンティストスキルチェックリストより

<ビジネスカ>

- ・作業ありきではなく、本質的な問題（ 이슈 ）ありきで行動できる
- ・主に担当する事業領域であれば、取り扱う課題領域に対して基本的な課題の枠組みが理解できる（ 調達活動の5フォースでの整理、CRM課題のRFMでの整理など ）
- ・一般的な収益方程式に加え、自らが担当する業務の主要な変数（ KPI ）を理解している



ビジネスカについては、
具体的に何を身に付けるべきなのか、このチェックリストの
文言だけだとちょっとイメージしづらい・・・

この課題意識から本書を執筆

著書

『ビジネス課題の発見と解決を導く—データ分析 成功のセオリー』
(リックテレコム、2025年4月刊行)

<https://www.ric.co.jp/book/data-sience/detail/2946>



本日は、著書の中に記載してあることとないことの半々くらいでお話しします

注：
本書に記載の内容は著者個人の見解であり
所属する組織を代表するものではありません

付録B DS協会スキルチェックリストと 本書の対応表

DS協会(データサイエンティスト協会)のスキルチェックリスト(「ビジネス力」のパートのみ、2025年1月の執筆時点での最新版であるver.5)と、本書での記載箇所とのマッピングを示しました。学習の参考にしてください。

※スキルチェックリストの出典:「データサイエンティストスキルチェックリスト ver.5」
<https://www.datascientist.or.jp/news/n-pressrelease/post-1757/>

▼ 他分野寄りのスキル

NO	SUBNO	スキル カテゴリ	サブカテ ゴリ	レ ス ベ ル	チェック項目	DS	必須 スキル	AI 活用	AI活用 タイプ	本書該当箇所
1	1	行動規範	ビジネス マインド	★	ビジネスにおける「論理とデータの重要性」を認識し、分析的でデータドリブンな考え方に基づき行動できる			○		2.1節
2	2	行動規範	ビジネス マインド	★	「目的やゴールの設定がないままデータを分析しても、意味合いが出ない」ことを理解している			○		1.2節、2.1節
3	3	行動規範	ビジネス マインド	★	課題や仮説を言語化することの重要性を理解している			○		(1.2節の書籍紹介コラムの書籍を参照)
4	4	行動規範	ビジネス マインド	★	現場に出向いてヒアリングするなど、一次情報に基き「データの重要性」を理解している			○		3.4節

2. データ分析・AIとは何ができるのか？

データ分析・AIとは何ができるのか？

改めてこういう質問されたときに
答えられますか？

ECサイトの
レコメンドエンジン

パレート分析

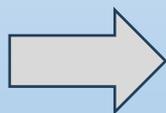
画像認識
(不良品識別)

端的に言うと・・・？

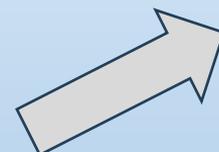
抽象化すると・・・？

データ分析・AIとは何ができるのか？

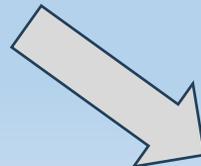
これを端的に言えないと、
「コンピュータ革命」の時と同じ轍を踏む



コンピューター
なるものを導入したら
会社の業績が上がる
らしい・・・



導入した企業の
命運が分かれる



導入で業績
アップした企業

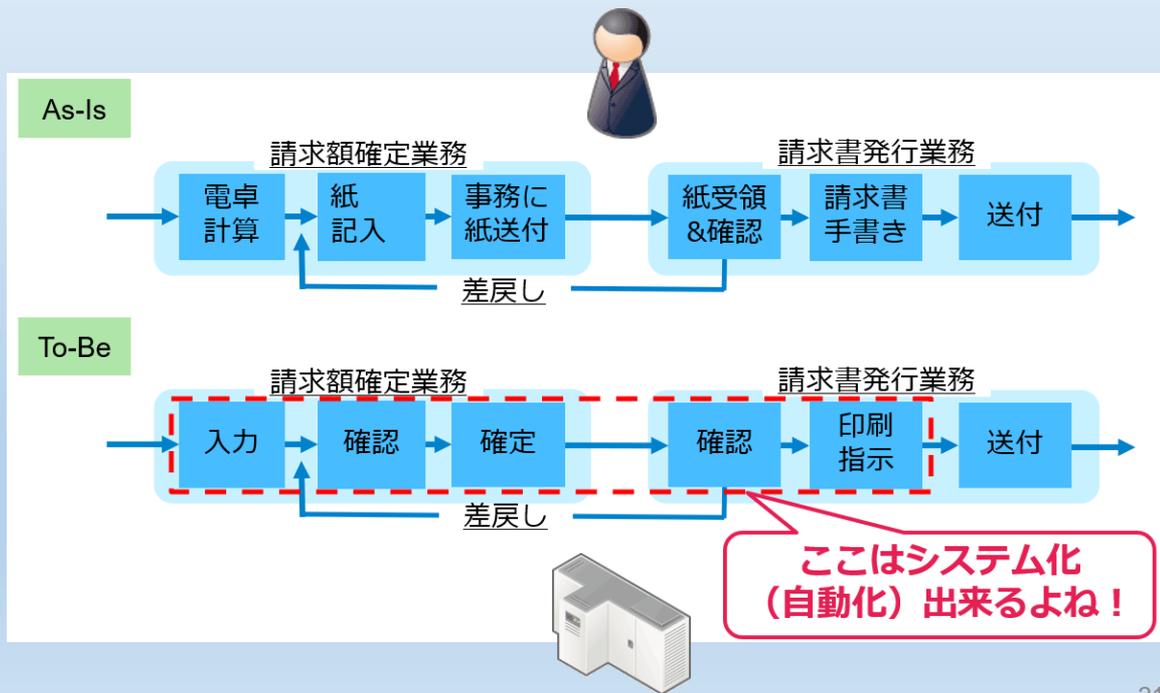


導入で成果が
出ない企業

コンピュータ革命で業績アップした企業

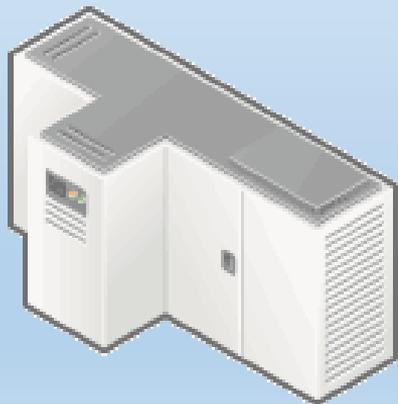
コンピュータの使いどころ（=何の役に立つのか？）をよく理解していた

ルールが定型化された
同じ処理を何度も
繰り返す業務部分を
人間の代わりに
コンピュータに任せる



コンピューター革命で成果が出ない企業

とりあえず“こんぴゅーた”
なるものを導入してみただけ



コレ、
どう使うの？



なんか
四則演算が
できるらしいです

運用維持コストだけかかり続ける・・・

データ分析・AIで成果が出ない企業

とりあえず“データ分析基盤”や“分析ツール”
なるものを導入してみただけ



コレ、
どう使うの？



なんか
いろんなグラフが
作れるらしいです

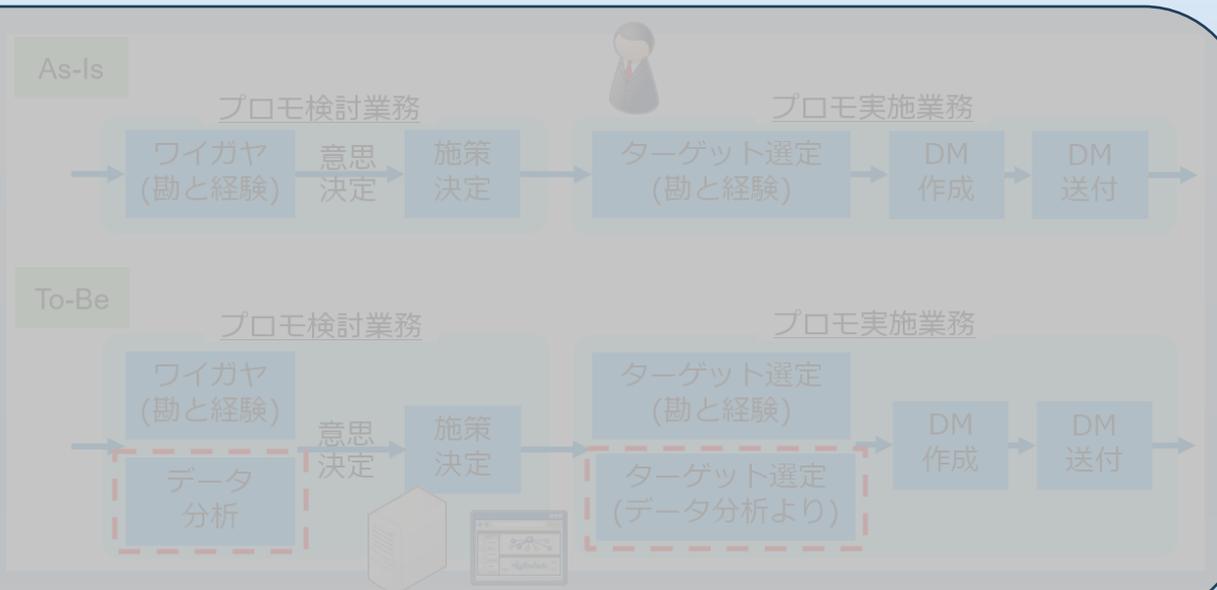
なんか
AIエンジンが
入ってるらしいです

運用維持コストだけかかり続ける・・・

データ分析・AIで業績アップした企業

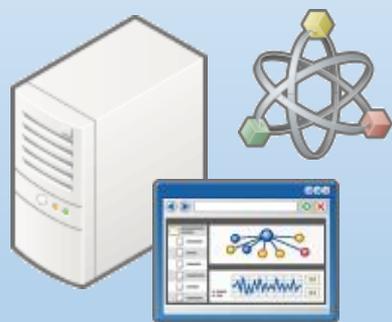
データ分析・AIの使いどころ（=何の役に立つのか？）をよく理解している！

知っている人は
知っている！



データ分析・AIとは何ができるのか？

データ分析・AIとは何ができるのか？
をちゃんと知ろう！



ビッグデータブーム
第3次AIブーム
生成AIブーム

データ分析やAI
なるものを導入したら
会社の業績が上がる
らしい・・・



導入した企業の
命運が分かれる



導入で業績
アップした企業



導入で成果が
出ない企業

データ分析・AIでできること

まず大きく2パターン

データ分析・AIでできること

```
graph TD; A[データ分析・AIでできること] --> B[パターン1 : 業務の自動化 (=コンピュータ革命の延長)]; A --> C[パターン2 : 意思決定の高度化];
```

パターン1 :
業務の自動化
(=コンピュータ革命の延長)

パターン2 :
意思決定の高度化

パターン1：業務の自動化

パターン1：
業務の自動化
(=コンピュータ革命の延長)

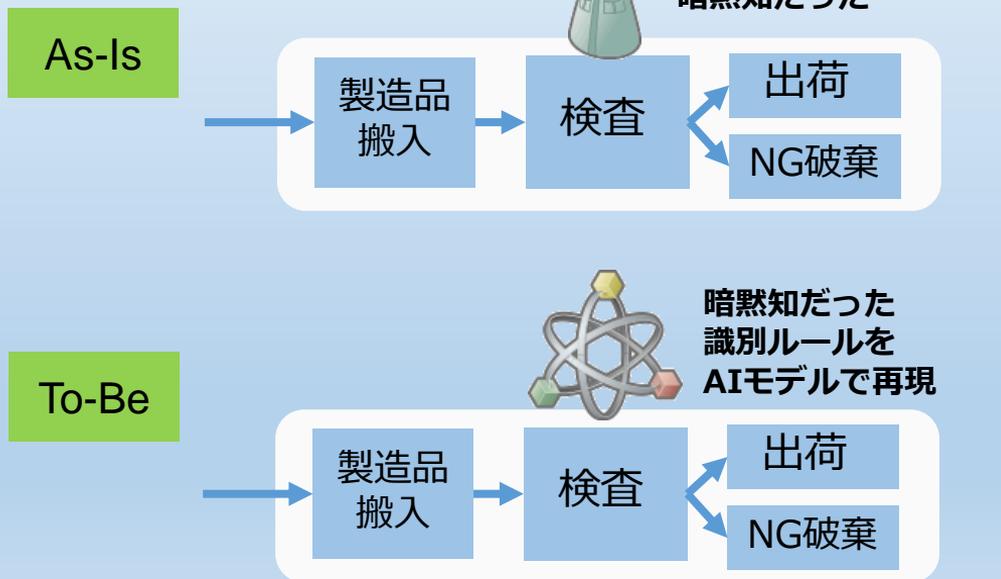
パターン2：
意思決定の高度化

例：製造業での品質検査業務
→画像認識（不良品識別）

※「ECサイトのレコメンドエンジン」
なんかもこのパターン

ルールが“定型化された”
同じ処理を何度も
繰り返す業務部分を
人間の代わりに
コンピュータに任せる

品質検査業務



パターン1：業務の自動化

パターン1：
業務の自動化
(=コンピュータ革命の延長)

パターン2：
意思決定の高度化

例2：賃貸サイトの室内紹介写真の自動分類

<写真自動分類の特徴>

- ・課題：
室内写真をキッチン・リビング等に分類したいが
物件が大量にあり、作業コストがかかっている
- ・いろんなパターンのキッチンやリビングが存在するが、
人間だとなぜかうまく分類できていた（=分類ルールが暗黙知）
- ・**この暗黙知だった分類ルールをAIモデルで再現**
⇒AIの分類結果の最終チェックだけ人間がすればよくなり、
コスト削減（人件費削減）に寄与

パターン1：業務の自動化

パターン1：
業務の自動化
(=コンピュータ革命の延長)

パターン2：
意思決定の高度化

パターン1：
業務の自動化
(=コンピュータ革命の延長)

Point：パターン1におけるAIの使いどころ

いまだに人間が日常的に何度も同じ業務を繰り返しているところ。
特に非構造データ（=画像、動画、音声、文章、など）を扱う
業務領域でそういうシーンが多く残っている。

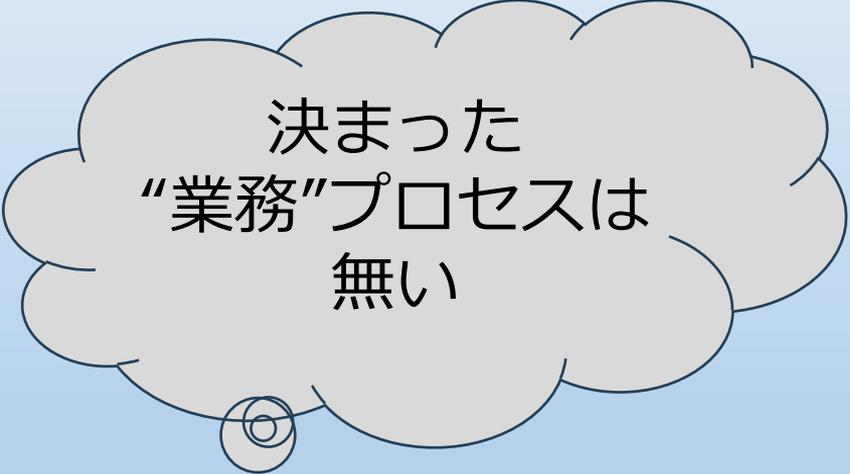
パターン2：意思決定の高度化

パターン1：
業務の自動化
(=コンピュータ革命の延長)

パターン2：
意思決定の高度化

例：商品売上不振の対策

毎日に行わないような
非定型な業務



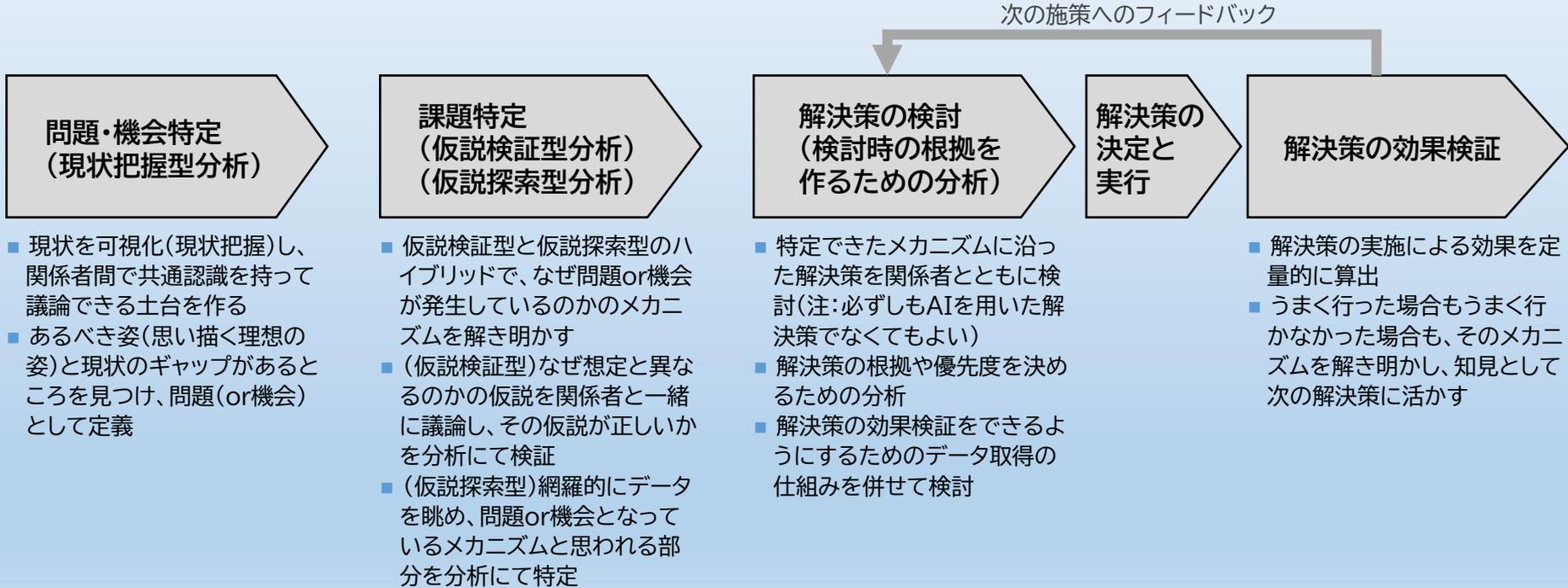
決まった
“業務”プロセスは
無い

⇒ただし、王道の
分析プロセスはある

パターン2：意思決定の高度化

パターン1：
業務の自動化
(=コンピュータ革命の延長)

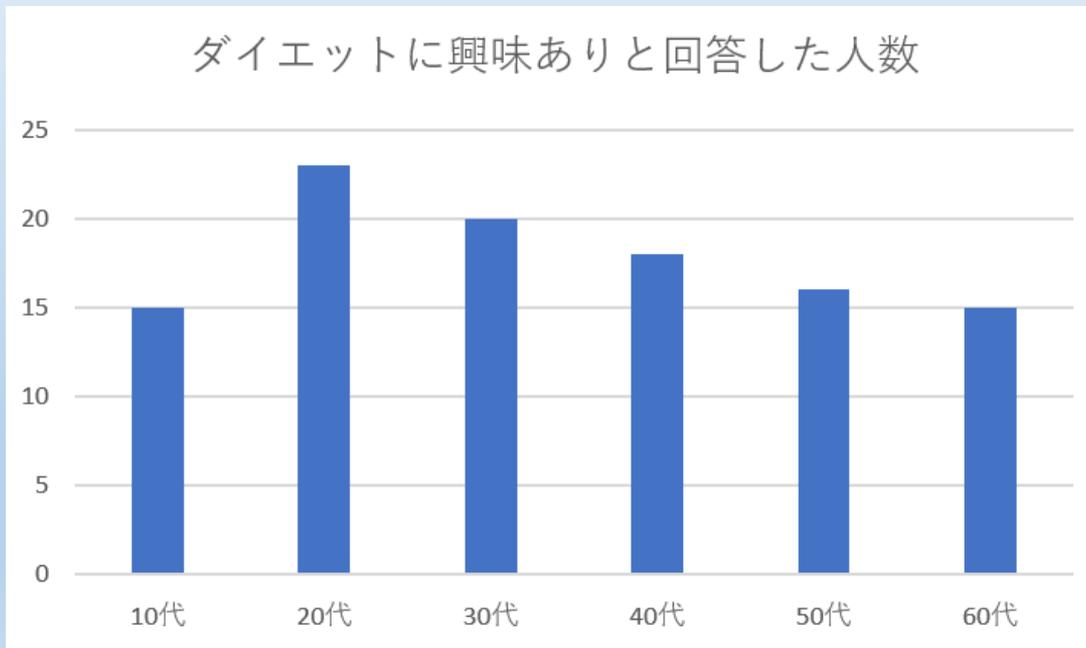
パターン2：
意思決定の高度化



問題・機会特定（現状把握型分析）



- やること：
現状を知る。まずはとにかく可視化！



問題・機会特定（現状把握型分析）

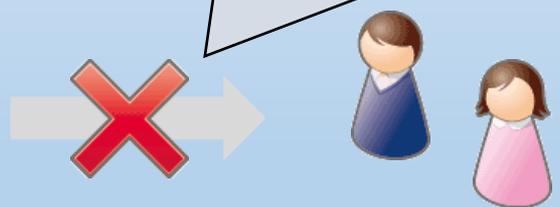


- **ステークホルダ全員で客観的事実をベース**にしながら、以降の議論ができるようにするための工程。
- ベースとなる客観的事実を押さえずに、想定や仮定に基づいて解決策を検討すると、**想定と現実のズレがあった場合には効果的な解決策にならないため、必須のプロセス**となる。



30-50代男性をターゲットとした
サイトコンセプトやメッセージ配信

広告代理店がいくら素晴らしい
サイトコンセプトやメッセージを作っても、
そもそも顧客像が誤っていたら効果が出ない



真のサービス購入者層
Z世代

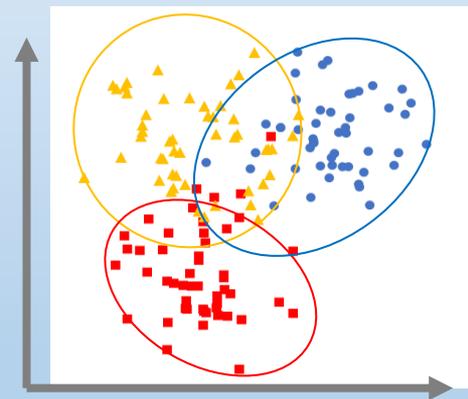
課題特定（仮説検証／探索型分析）



・やること：

問題や物事の要因・メカニズムを解き明かす（主にクロス分析）

家族構成	年代				
	20-29	30-39	40-49	50-59	60-69
単身	312	946	1,622	1,609	289
夫婦	13	2,879	3,043	32	12
核家族	26	186	285	137	30
3世代	36	170	251	172	30



（場合によってはAI利用も）

課題特定（仮説検証／探索型分析）



- なぜそういう現状となっているのかのメカニズムを解き明かす。
- メカニズムを理解した上で解決策を検討しないと、真因を突いた解決策にならないため、**解決策を実施しても効果が薄くなる可能性が高い。**

<よくある例>

最近、流行のAIを使って
レコメンドをやりましょう！



売上倍増！



なんか効果が出ない・・・

⇒偶然その企業の課題とマッチしたAIなら
効果が出るが、課題と合わないデータ分析
・AI活用だった場合には効果が出ない

<課題特定後の解決策選択>



• 優良顧客の囲い込みに成功している
→施策：レコメンドによるアップセルやクロスセル
による金額単価アップ



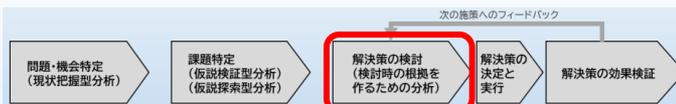
• 優良顧客は少数、ライトユーザが多い
→施策：金額単価はある程度度外視しても、定着や
ファン化に効く商品のレコメンド（いかにこのサ
ービスを気に入ってもらって定着させるかが重要）



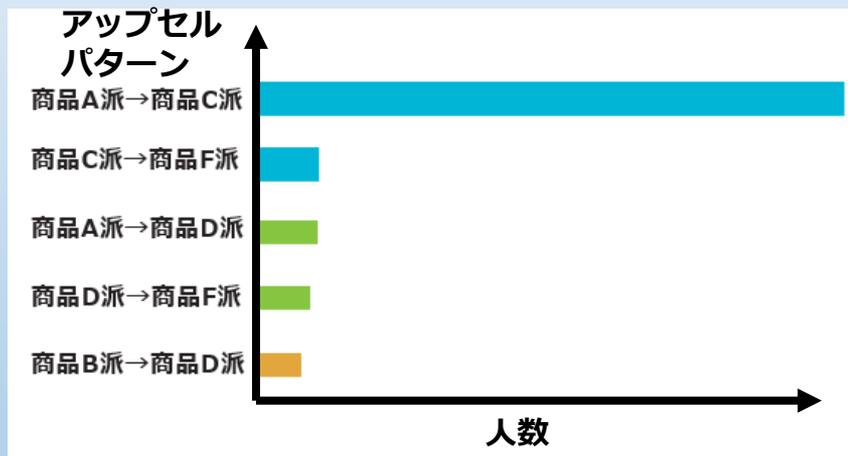
• 顧客の新規獲得よりも離脱が圧倒的に多い
→施策：レコメンドよりも顧客の離脱防止が急務

⇒その企業の課題を的確に見極めて、それにマッチ
したデータ分析・AI活用をすべき

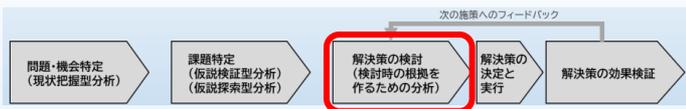
解決策の検討（検討時の根拠を作るための分析）



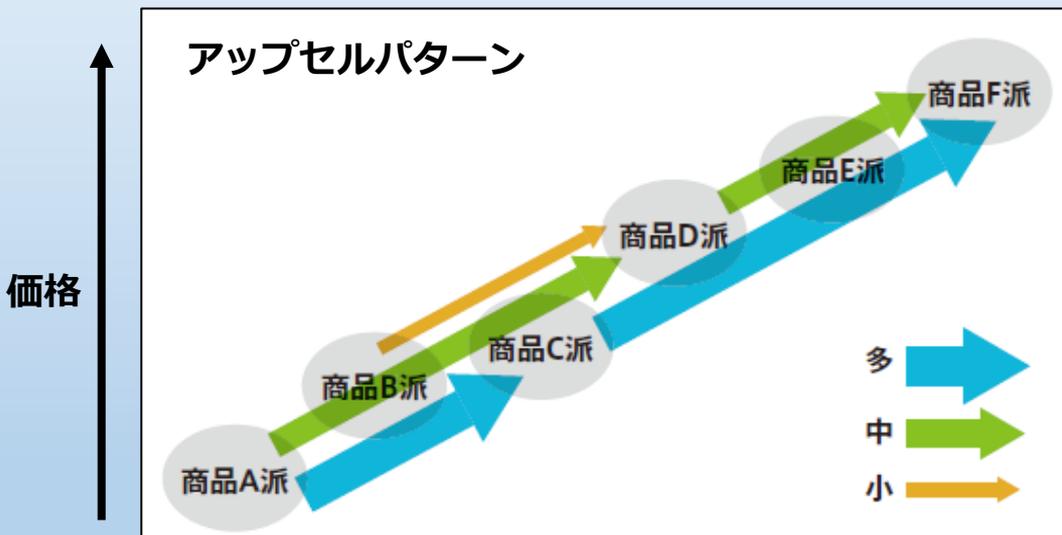
- やること：
施策の具体（方法や条件）を根拠を持って決める



解決策の検討（検討時の根拠を作るための分析）



- 解決策の決定とその解決策の具体を詰めるために、**分析でその根拠を導き出す**。
- 例えば、MAツールを導入すると決めても、どのセグメントにどんなメッセージを送るかを決める必要があるが、その**インプットとなる材料（根拠）**を出す。



いきなり価格最上位の商品Fを全員にメールで Recommend しても、
普段商品Aを買っている人には効果が無い。
普段商品Aを買っている人にはまず商品Cをメールで Recommend すべき。

解決策の検討（検討時の根拠を作るための分析）



- やること：
施策を決めて実行する



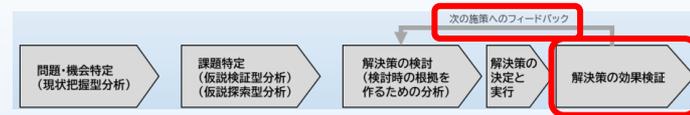
レコメンドエンジンのようなAIを使う場合もあれば・・・

(注：「パターン1：業務の自動化」に行きつくケースもある)

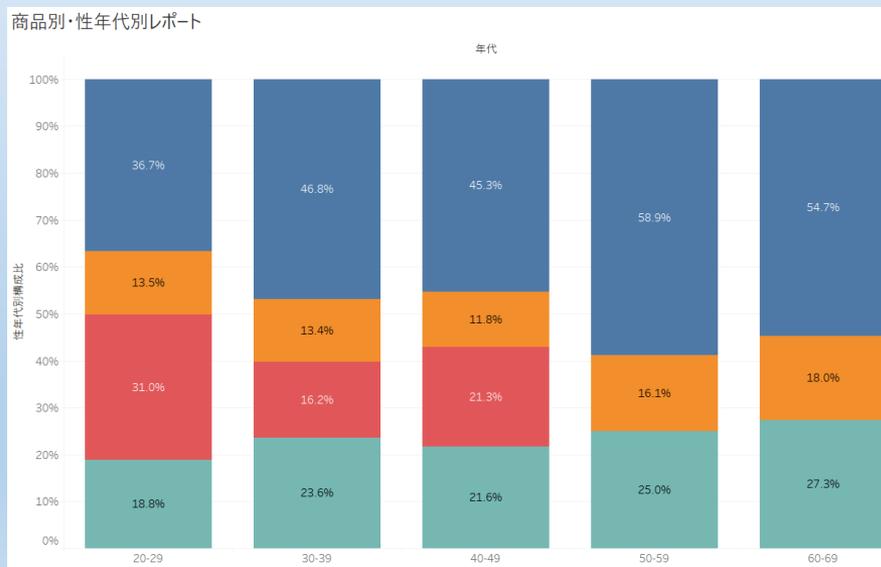


分析の結果、アナログな施策の方がよいとなればそれでも構わない

パターン2：意思決定の高度化 解決策の効果検証



- やること：
とにかく可視化＋メカニズムの考察
良かろうが悪かろうが必ず振り返って、次につなげる



パターン2：意思決定の高度化 解決策の効果検証



- 解決策が適切だったかの検証を行う。
- 検証（＝測定＋原因考察）を繰り返すことで**知見が溜まり、より効果的な施策が打てる**ようになっていく。

今後の改善に向けての動き

仮説をもとに各種施策を検討・実行し、どう効果が変わるかを評価。
OK/NGの原因推測まで行い、今後の販促施策の改善に活かす。



改めて、データ分析・AIでできること

データ分析・AIでできること

パターン1：
業務の自動化
(=コンピュータ革命の延長)

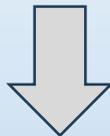
パターン2：
意思決定の高度化



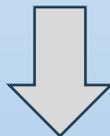
両パターンとも、及びパターン2のどの工程でも、
データ分析・AIが登場する！

改めて、データ分析・AIでできること

両パターンとも、及びパターン2のどの工程でも、データ分析・AIが登場する！



(長所) データ分析・AIはいろいろなシーンで使える汎用性の非常に高い技術



(短所) 一口にデータ分析・AIと言っても、どのパターン・どの工程のことを指しているか頭の整理ができていないと混乱する

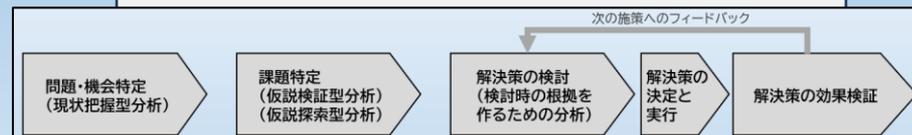
改めて、データ分析・AIでできること

これで頭の整理ができたのでは？

データ分析・AIでできること

パターン1：
業務の自動化
(=コンピュータ革命の延長)

パターン2：
意思決定の高度化



3. データ分析って効果出るの？

データ分析って効果出るの？（定量的理解）

出ます！

第1部 5Gが促すデジタル変革と新たな日常の構築

第2節 デジタルデータ活用の現状と課題

(2) データ活用による効果

ア デジタルデータ活用が企業経営に与える影響

デジタルデータの活用が企業経営に対して効果があることは、複数の先行研究で明らかにされている(図表3-2-1-12)。例えばNiebel, Rasel and Viète (2018)³は、製造業及びサービス業において、ビッグデータを活用している企業はそうでない企業に比べて、イノベーションの創出が統計学的に有意な差で多いとしている。また、Brynjolfsson and McElheran (2019)⁴は、米国の製造業において、データ駆動型意思決定とデータ分析の採用により生産性が向上するとしている。さらに、Bakshi, Bravo-Biosca, Mateos-Garcia (2014)⁵は、英国企業への調査から、オンラインデータの使用が大きくなると、全要素生産性(TFP)が高くなり、またオンラインデータ使用の進展度が高い企業は、他の条件が同じなら、生産性が高くなるとしている。また、オンラインデータ使用の影響が、従業員の自律性のレベルが高い企業及びビジネスプロセスを変革させることを躊躇しない企業においてより強いことや、データへの投資は組織の変更を伴うことで多くの利益を生み出すことも明らか(している)。

図表3-2-1-12 デジタルデータの活用と企業経営に関する先行研究

著者	概要
Niebel, Rasel and Viète (2018)	<ul style="list-style-type: none">ビッグデータの活用状況や従業員数、投資額、ソフトウェア利用等とイノベーションの創出の関係性について分析製造業及びサービス業において、ビッグデータを活用している企業はそうでない企業に比べて、イノベーションの創出が統計学的に有意な差で多くになっている企業を従業員の学歴、ITスキルへの投資がそれぞれ高いグループ、低いグループに分けた場合、ITスキルへの投資が低いグループの企業では、ビッグデータ活用の効果が出ているとは言えない
Brynjolfsson and McElheran (2019)	<ul style="list-style-type: none">米国の製造業を対象とした2005年、2010年及び2015年の調査データを用い、データ収集・利用の状況やKPIの設定といったデータ駆動型意思決定(DDD)や、市場等に係る予測の採用と生産性の関係について分析データ駆動型意思決定とデータ分析の採用により生産性が向上するものの、2010年から2015年までの期間は2005年から2010年までの期間に比べ、データ駆動型意思決定の採用による効果が強く、データ分析による効果が強い
Bakshi, Bravo-Biosca, Mateos-Garcia (2014)	<ul style="list-style-type: none">英国企業へのデータの活用に関する調査に基づき、オンライン顧客データの収集、分析と展開といったオンラインデータの使用がビジネスの生産性に与える貢献を分析この研究によると、オンラインデータの使用が大きくなると、全要素生産性(TFP)が8%高くなり、オンラインデータ使用の進展度が上位4分の1に属する企業は、他の条件が同じなら、生産性が13%高くなるデータを活用した企業行動の中でも、データ分析及びその結果の共有が生産性とも最も強く関連し、単なるデータ収集には生産性への影響があるとは言えないオンラインデータ使用の影響が、従業員の自律性のレベルが高い企業及びビジネスプロセスを変革させることを躊躇しない企業においてより強いデータへの投資は組織の変更を伴うことにより多くの利益を生み出す

[大きい画像はこちら](#)

(出典)総務省(2020)「デジタルデータの経済的価値の計測と活用の現状に関する調査研究」

出典：総務省「令和2年 情報通信白書」

データ分析やってないけど・・・

データ分析してないけど
日常業務は回していている

それはなぜか？

→ 人間の勘と経験はスゴイから

データ分析やってないけど・・・

分析結果報告のクライアントの反応



やっぱりそうだよね → 報告の8割

(= 勘と経験でも推測できる事実)



意外な気づきだった → 報告の2割

(= データから初めて分かる事実)

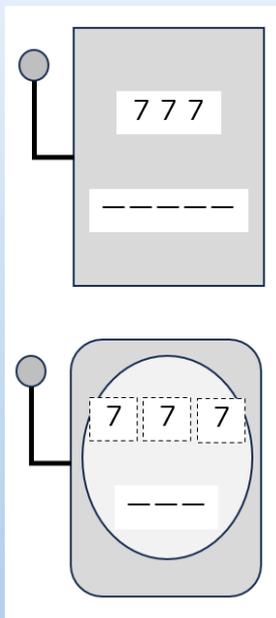
データ分析やってないけど・・・

勘と経験だけでも8割は当たる！

なので、データ分析無しでも
それなりにやっていける

データ分析って効果出るの？（定性的理解）

どちらのスロット台に座る？



スロット台A

2%の確率で、100コイン獲得

スロット台B

3%の確率で、100コイン獲得

⇒スロットBしかあり得ないだろう

1000回も回し続けたら大きな差になっているだろう

データ分析って効果出るの？（定性的理解）

80%は当たる従来通りの勘と経験だけでやるのか？

それとも、

データ分析を使ってこの80%を1%でも高くしていくのか？



やっぱりそうだよね →報告の8割
(=勘と経験でも推測できる事実)



意外な気づきだった →報告の2割
(=データから初めて分かる事実)

⇒5年後10年後には大きな差に！

データ分析って効果出るの？（定性的理解）

ビジネスの基本は
「選択と集中」

1%でも可能性の高い方にかける

4. おわりに

まとめ1 (ビジネストランスレーターが足りていない)

DS業界では設計士にあたる
人材を育成してこなかった

PythonだAIだの、ずっと
いわば大工を育成してきた



経営者・現場担当者
ビジネス課題をよく知る
(でも分析やAIはよく分からない)



ビジネス
トランスレーター



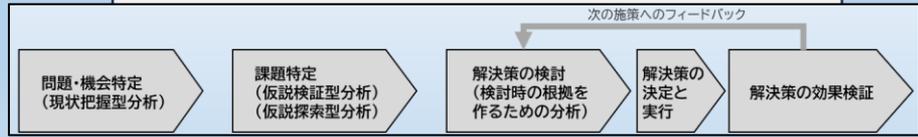
データサイエンティスト
分析手法やAI技術に詳しい
(でもAIで解くべきビジネス
課題を知らない)

まとめ2 (データ分析・AIできることの整理)

データ分析・AIできること

パターン1：
業務の自動化
(=コンピュータ革命の延長)

パターン2：
意思決定の高度化



まとめ3 (ビジネス基本 - 1%でも高い方に!を分析で)

80%は当たる従来通りの勘と経験だけでやるのか？

それとも、

データ分析を使ってこの80%を1%でも高くしていくのか？



やっぱりそうだよね → 報告の8割
(= 勘と経験でも推測できる事実)



意外な気づきだった → 報告の2割
(= データから初めて分かる事実)

⇒ 5年後10年後には大きな差に！

他にもまだまだある、データ分析・AIの諸論点

- データサイエンティストの「ビジネスカ」のスキル獲得のために他に知っておくべきことは？
 - データ分析で解くべき課題の見つけ方は？
 - どの課題のときにどのAIを使えばいいの？
 - いろんなグラフ（折れ線、箱ひげ図、相関図…）あるけどどれを使えばいいの？
 - 現状把握型分析って何から始めればいいの？
 - 大量のグラフができたけど、どう解釈すればいいの？
 - どう分析結果を報告書にまとめればいいの？
- etc . . .

⇒拙著、お手に取って頂けると幸いです . . .

プロフィール

BIPROGY株式会社（旧 日本ユニシス株式会社）
市場開発本部 データ&AI開発部
スペシャリスト 河合 俊典



2008年～2018年

システムエンジニアとして、システム開発を通じて様々な現場業務を経験

2019年～現在

データサイエンティストとして、データ・AI活用のサービスを担当

⇒現場業務視点と技術視点の両方を持ち、その架け橋となるデータサイエンティスト
(=ビジネストランスレーター)として活動中

著書

『**ビジネス課題の発見と解決を導く—データ分析 成功のセオリー**』
(リックテレコム、2025年4月刊行)

<https://www.ric.co.jp/book/data-sience/detail/2946>



Thank You!!