

2026年10月28日
パーソルイノベーション株式会社

役割から考えるデータサイエンス人材育成
『ビルスピアカデミー』が人材像の整理から実践まで支援した事例を公開
～期待する役割の整理から学習・実践・振り返りまでを一貫支援～

「はたらいて、笑おう。」をビジョンに掲げるパーソルグループのパーソルイノベーション株式会社 ビルスピカンパニー（本社：東京都港区、ビルスピカンパニー代表：片岡 秀夫）が運営する、実践型のオーダーメイド研修でDX人材を育成する『ビルスピアカデミー（旧：TECH PLAY Academy）』（<https://www.buildspi.jp/>）は、保険・金融業の企業におけるデータサイエンス人材育成の支援事例ページを公開しました。

本事例では、データサイエンス人材の育成を単なる研修提供にとどめず、育成後に担うべき役割や求める人材像の整理から支援を開始。データの抽出・加工から分析、結果の評価・報告までを体系的に学べるプログラムを設計し、実践的な演習や研修後の振り返りまで一貫して伴走しました。これにより、受講者が実務で活用できるスキルの習得と、組織内でのデータ活用推進を見据えた人材育成を実現しています。



■ 支援事例公開の背景

企業によるDX推進やデータ活用の取り組みが広がるなか、専門スキル習得を目的とした研修を実施しても、習得した知識やスキルが実務で十分に活かされないケースが見られます。

また、事前に育成の目的や、育成後に期待する役割・成果が整理されていないことから、人材育成の効果を組織の成果につなげられていない企業も少なくありません。

こうしたなか、スキル習得そのものではなく、育成した人材が実務でどのような役割を担い、組織の成果にどう貢献するのかまで見据えた人材育成への関心が高まっています。

今回公開した事例では、保険・金融業界の企業に対し、人材像や期待する役割の整理から支援を開始し、分析スキルの習得に加え、実践や振り返りを通じて学びを業務活用につなげる育成プログラムを実施しました。

■ 「何を学ぶか」ではなく「どのような役割を担うか」から設計

本事例では、データサイエンス人材の育成に取り組む保険・金融業の企業を支援しました。

同社では、すでにデータ活用の基礎教育を実施しており、次の育成段階の検討を進めていました。一方で、「データサイエンスの中級人材とはどのような役割を担うのか」「そのために何を学ぶべきか」という点について整理が必要な状況でした。

そこで『ビルスピ』では、分析手法の習得を目的とするのではなく、育成後にどのような役割を担う人材を目指すのかという観点から支援を開始しました。

現場とデータ管理部門をつなぐ役割から、必要なスキルを整理。「現場から課題の情報を受け取り、必要なデータを使って分析し、企画に役立つ示唆を返すことに加え、そのために必要なデータや環境について管理部門ともやり取りする役割」として整理しました。

また、「中級」という呼び名だけで学習内容を決めるのではなく、既習内容を踏まえながら、受講者に期待する役割と学習範囲を整理。職務上の役割と学習範囲を対応させながら、育成内容を設計した点が本プログラムの特徴です。

■プログラム概要

導入企業：保険・金融業

活用サービス：データサイエンス人材育成

参加人数：選抜された職員

実施期間：2024年10月～2025年2月

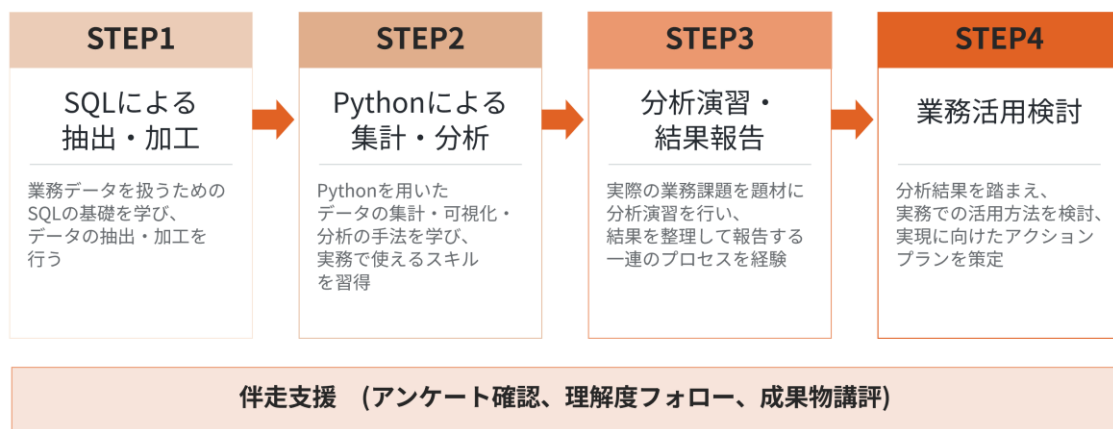
支援範囲：育成範囲・人材像の整理／カリキュラム設計／講義・実践演習／座談会／受講者の行動特性の整理／アンケート分析・改善提案

■学習から実践、振り返りまでを一貫して支援

本プログラムでは、全10日間で行われ、知識の習得だけでなく、学んだ内容を実務で活用することを見据え、学習から実践、振り返りまでを一連の流れとして設計しました。

データサイエンス育成プログラム ロードマップ

データの基礎から業務活用まで、実践力の定着を目指す4ステップの育成プログラムを設計



プログラム前半では、データベースの基本理解やSQLによるデータ抽出・加工を学んだうえで、Pythonの基礎や分析用ライブラリ、分析手法について学習しました。

後半では、小売店舗の販促イベントを題材としたグループでの実践演習を実施。受講者はデータ加工や分析、結果の考察を行い、分析レポートを作成しました。分析目的に応じたデータ整理から、顧客属性と購買行動の分析、予測結果の評価や改善点の検討までを行い、結果を報告資料としてまとめています。

また、研修期間中には、個人と組織のデータ活用について考える座談会を実施。参加者同士で自業務における課題や他部署での活用事例を共有し、学んだ内容をどのように業務へ活かすかを考える機会を設けました。

プログラムの運営にあたっては、各回のアンケートをもとに顧客事務局と受講状況を確認。SQL学習後には理解度のばらつきも踏まえながら運営方針を検討し、復習を取り入れながら学習を進めました。また、最終演習で実施した分析や報告に対して講師が講評を行うなど、受講者の学習を継続的に支援しました。

顧客属性と購買行動の関係を、相関分析で可視化

分析アウトプット例：複数の変数を比較し、着目する関係と次の検証を整理

顧客単位の相関ヒートマップ

列のA~Iは、左側の変数名に対応

変数	A	B	C	D	E	F	G	H	I
A 年齢	1.00	0.10	-0.13	0.22	0.21	0.26	0.26	0.19	0.34
B 世帯人数	0.10	1.00	-0.10	0.22	0.45	0.42	0.19	0.26	0.01
C 店舗までの距離	-0.13	-0.10	1.00	-0.56	-0.42	-0.44	-0.40	-0.60	0.00
D 過去の購入頻度	0.22	0.22	-0.56	1.00	0.56	0.59	0.50	0.71	0.08
E イベント参加	0.21	0.45	-0.42	0.56	1.00	0.67	0.44	0.62	0.06
F 対象商品の購入額	0.26	0.42	-0.44	0.59	0.67	1.00	0.49	0.64	0.14
G 対象外の購入額	0.26	0.19	-0.40	0.50	0.44	0.49	1.00	0.52	0.20
H 購入点数	0.19	0.26	-0.60	0.71	0.62	0.64	0.52	1.00	0.02
I 平均購入単価	0.34	0.01	0.00	0.08	0.06	0.14	0.20	0.02	1.00

負の相関 -1 0 +1 正の相関

翌年の発表資料を参考に再構成。変数・数値・考察は説明用サンプルで、FY24の実測結果ではありません。

読み取る関係と考察の例

参加と対象商品の購入額

正の相関 $r = 0.67$
参加者の購買傾向に着目し、参加前の購入傾向も比較する。

距離とイベント参加

負の相関 $r = -0.42$
店舗からの距離によって、参加傾向が異なる可能性を検討。

次の検証へ

対象外商品の動きも確認し、属性差や季節性を含めて検討する。

参考図：受講者が作成した分析アウトプット例

顧客属性や購買行動データの関係性をヒートマップで可視化し、分析結果から読み取れる特徴や追加検証の論点を整理

※研修用ケースの成果物であり、お客様の実務成果を示すものではありません

■受講後アンケートから見た成果と課題

プログラム終了後のアンケートでは、回答者12名全員が、研修について「大変満足」と回答しました。また、業務との関連性および業務活用意向についても、それぞれ75%が肯定的な回答を示しました。

一方で、現在の業務では分析を活用する機会が限られていることや、学んだ内容を実務で活用するための環境整備が必要であることなど、実践定着に向けた課題も挙げられました。

今回の取り組みを通じて、分析スキルの習得だけでなく、学びを実務につなげる機会や環境づくりの重要性が改めて明らかになりました。

『ビルスピアカデミー』では今後も、人材像の設計から学習設計、実践支援、振り返りまで一貫して伴走し、企業のDX推進や事業変革を支える人材育成を支援してまいります。

■『ビルスピ』について < <https://www.buildspi.jp/> >

『ビルスピ（旧：TECH PLAY Academy）』は、「変革は、外注できない。」をスローガンに、企業のDX人材育成を支援するサービスです。ツールや知識の習得で終わることなく、現場活用と定着にこだわり、これまでに大手企業100社以上で研修を実施し、満足度95%超、リピート率90%超を実現。

生成AI、データサイエンス、事業開発、エンジニアなど各分野の専門家が設計した「オーダーメイド型」研修で、業務課題に直結する"成果を生み出す人材"を育成しています。

<事例サイトURL>

<https://www.buildspi.jp/usecase/Insuranceandfinancialservices>

■ パーソルイノベーション株式会社について < <https://persol-innovation.co.jp/> >

パーソルイノベーション株式会社は、パーソルグループの次世代の柱となる事業創造を目的に、2019年4月に事業を開始しました。世の中で見過ごされてきた“誰かが解くべき”はたらく領域の課題に向き合っています。まずは、フロントラインワーカー※1向けの転職/採用支援に取り組むべく若年層・未経験者向け転職支援サービス『ピタテン』やドライバーに特化した転職エージェントに注力します。また、約10万件※2の求人情報を人材紹介会社に開放する求人データベース事業『HITO-Linkエージェント』など業界のパラダイムシフトとなるようなサービスも展開していきます。今後も新たな価値創出を通じて、はたらくの常識をアップデートし続けてまいります。

※1 フロントラインワーカー：物流・運送、製造、建設、小売、飲食、介護など、人々の生活や社会インフラを支える現場業務に従事する職種の総称。

※2 当社調べ。2026年7月末時点の『HITO-Linkエージェント』データベース掲載求人を対象に、複数媒体の重複求人を除いて集計した求人数。