

DX への取り組みについて

2023 年 1 月 31 日 第一版

2023 年 3 月 16 日 第二版

2025 年 2 月 10 日 第三版

オビサン株式会社

代表取締役社長

小 嶋 寛 之

【1】企業経営、そして情報処理技術の活用の方向性について

当社は創業以来、社会の変化に合わせて流通業としての姿形を変えながら地域の事業活動に必要な商品・サービスを提供し、現在は産業資材(包装資材&印刷用紙)とネットワーク&オフィス(オフィス・事業所環境の総合プロデュース)の 2 つの分野で事業活動を行うに至っています。2000 年代からの取り組みにおいては、取引基幹システム、日報・案件管理システムなどの自社開発を強みにし、そのノウハウを外販に活かし事業展開をしてきました。そのような中、近年のデジタル技術の発展により、産業資材の分野ではより効率的なサプライチェーン体制の構築とデジタル取引への対応を強く求められるようになりました。また、ネットワーク&オフィスにおいては、クラウドやデータ処理領域への技術対応による、ソリューションとしての自社活用と当社提案サービスへの組み込みが求められています。

このようなビジネス環境の大きな変化において、当社は、日々進化を続ける情報処理技術とデータの効果的な活用に取り組み、生産性と効率性の向上といった価値を顧客取引にもたらしめます。これにより、『専門力と総合力でデジタル・トランスフォーメーション(DX)を推進し地域の事業を支える』という経営ビジョンの達成に取り組みます。この経営ビジョンの実現のために、既存取引のデジタル化を強化し、またクラウドサービスとデータの利活用を社内外で推進します。DX を推進し、顧客や取引企業と共に、DX で競争に勝つことを目指します。

これを推し進めるために、社員のIT基本スキルの向上と、DX推進のための高度な知見を持つ人材の育成、登用を継続します。DX の推進においては、挑戦を促し失敗から学ぶプロセスをスピーディーに実行するという行動様式が非常に大切です。DX 推進のための積極的な提案やトライアルをプラス評価していきます。安心して新しいことにチャレンジできる環境を用意しながら、一人ひとりのアイデア活かし、成長する企業文化の醸成を目指します。

【2】当社における DX の取組について(情報処理技術活用の具体的な方策、戦略)

当社はデジタル技術とデータの活用により取引先との相互のデジタル最適化の取り組みを進めつつ、自らの業務変革を実行し、顧客体験の変革をもたらすような新しい事業モデルの創出に取り組みます。

1. サプライチェーン取引のデジタル化

1) 産業資材の仕入並びに販売処理入力方式は現在、片側の重複手入力(打ち直し)に依存しています。取引先毎に受発注インフラが分かれ中間流通としての柔軟対応が要求される状況で、当社はデータアップロードの仕組み、RPA 自動化やローコード開発、API 連携等の組み

合わせにより、サプライチェーン双方の効率化と生産性向上に利する事業モデルの構築に取り組みます。

2)倉庫荷役と配送に関わる物流業務委託企業との協力により、物流に関わる基本データの取得と記録を行い、当社営業や受発注処理関わる担当者、管理役職者が状況をモニタリングし共有できる仕組みをつくる(物流の見える化)。

3)以上の取組を、スクラッチ開発に拘らないパッケージ採用を含め、融通性・拡張性を高めた販売管理システムへの刷新を通じて推進します。

2.顧客営業情報共有による取引拡大

日報・案件・売上粗利管理・決算見込み算出等を行う自社製 SFA の運用を、2つの事業本部で統合します。顧客営業データを効率的に共有することで、取引強化に繋がるマッチングを増やします。また、今後のブラウザ閲覧対応含むシステム更新については、既存のクラウドサービスにローコード開発による案件管理機能を組み合わせる選択肢を取り入れる等、開発バリエーションを増やします。

3.社内申請業務のデジタルワークフロー化

グループウェアの機能とローコードツールを活用したデジタルワークフローにより、生産性向上を推進します。

これらの取組を、当社がシステム開発や構築を担う取引先や、業務を委託する協力企業にもお伝えしながら、DX の伝播とエコシステムとしての協働を推進します。

【3】DX 推進体制

◆DX 推進を牽引する組織

1.DX 推進委員会

委員会は全社組織とし、グループ会社含む経営メンバーと IT 管理者により DX 推進会議を開催します。開催頻度は概ね月1回、経営会議(本部会)と併催し、議事内容は全て経営事項として取り扱います。DX 推進計画の策定、推進、進捗把握、見直し、情報共有等を実践します。

2,新ビジネスモデル検討委員会

月1回のオンライン会議を通じ、DX 推進としてのデジタル最適化やデータ活用、新ビジネスモデル構築の立案等を行います。グループ会社含む業務精通人材と技術精通人材がベテラン、若手を問わず連携、自由な発想でアイデアを広げます。同委員会としての社内インフォメーション発信を行い、DX 実践事例、データ活用の成功事例等ナレッジ、ノウハウ共有等を担います。

◆DX 推進のための人材育成・登用と評価

1.人材プロフィール

DX 推進に必要な人材のプロフィールを明確にし、人数や保有スキル(資格、経験)等の数値目標を定めます。これにより、育成と社内外からの登用の効率化と人材ミスマッチ防止をはかります。

2.人材の育成

DX 推進に必要となる人材の育成のために、教育・研修の実施、資格取得の奨励等を行います。教材と受講料を会社が経費負担する対象資格を、「資格一覧表」に示します。

3.人事評価

人事評価のための定量指標として、「数値・品質・業務目標」の中に DX 推進目標を設定します。

【4】DX 推進のための環境整備

1.販売管理システムの刷新

当社販売管理システムは、スクラッチ開発の積み重ねとして保守性や周囲との柔軟な連携に課題があること認識し、非形競争力領域の部分パッケージ化を含め、保守融通性・拡張性を高めたシステムへの刷新を行います。

2.管理業務アプリケーションのクラウド活用

グループウェアの機能をとローコードツールを活用し、申請業務の効率化を進めます。また、その他管理業務アプリケーションについては、取り扱うデータ情報資産のセキュリティ重要度に応じてパブリック/プライベートクラウドサービスの選択を行います。

【5】DX 推進のための目標指標

DX による競争力強化の到達度合い、DX の取組状況、IT システム構築の取組状況をモニタリングし、DX 推進会議にて年次評価(毎 3 月)するための目標指数を設定します。

- 1.サプライチェーン取引のデジタル化率(仕入 20% 売上:30%)
- 2.営業情報共有による新規紹介取引件数(累計 20 件)
- 3.申請業務のグループウェアによるワークフロー数(累計 30 件)
- 4.IT 関連資格保有率(30%)

【総括】未来へ向かう、DX の新しいチームワーク

ビジョン実現に向けて、ビジネスモデルや業務プロセス、企業文化までも変えていかなければなりません。それほどにデジタルに関わる社会変化のインパクトは大きく、そのために組織整備、人材と予算といった経営資源の配分、事業や個々のプロジェクトの管理、そこで活躍する皆様の人事評価の仕組みと運用の仕方などを、絶え間ない日進月歩の変化に合わせ柔軟に変えていく必要があります。

また、新しいチャレンジには失敗、やり直しはつきものです。失敗を建設的に捉えそこから新しい学びを得て次のチャレンジに繋げることが大切です。理解の仕方として、それが失敗であれ技術変化が理由であれ、状況の変化が絶えず発生するのは当然だという世界観が必要であると言えます。そして私たちは、そういった絶え間の無い変化に対し、これまでとは桁違いのスピードで対応することが求められています。

業務に精通した人材と技術に精通した人材がベテラン、若手を問わず組織を跨(また)いで連携、自由な発想でアイデアを広げる、共有する。それらを成し遂げるのは、人の力、チームワークの力です。私たちは、DX の新しいチームワークで、未来に向かいます。 以上