

DX への取り組みについて

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を展開してきました。そのような中、近年のクラウドコンピューティングや生成 AI といったデジタル技術の発展は、私たちの仕事のスタイルのみならずビジネスモデルや顧客サービスの在り方に大きな変化をもたらしています。これらの技術はデータの活用を後押しし、新たなビジネスチャンスを創出する一方で、取組が遅れれば競争力の低下を招き、市場を失う結果にもなりかねません。私たちが事業を行う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、データの活用を促進するデジタル取引への対応が今後一層重要視されると考えます。また、ネットワーク&オフィスにおいては、クラウドやデータ連携技術への適応を通じソリューションを自社活用し、更には当社提案サービスを進化させること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めます。

＜データの種類と活用の方策＞

商品の取引に必要な「品名(商品コード)」「数量・単位」「価格」等のマスターデータを維持管理しながら、取引データを蓄積します。そして取引データを分析し仕入先・販売先とも共有しながら双方の効率化と生産性、そして収益力の向上に活用します。

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に関わる担当者、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ります(物流の見える化)。

＜データの種類と活用の方策＞

基本データとしては「発着時間(走行時間)、走行距離、積載個数・積載率、荷下ろし先数」といった配送に関わるデータ、「入荷件数、出庫件数、出庫時移動距離・時間」といった倉庫作業に関わるデータ、そして物流経費や貨物利益等損益に関わるデータを集約し閲覧できるダッシュボードを作成します。今後、配送組み換えのリードタイム短縮等をはかるための基礎とします。

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。

＜データの種類と活用の方策＞

顧客との面談履歴、打ち合わせ内容、案件進捗と見積等顧客営業データを共有し異なる部門担当者間を繋ぎます。また営業担当者の売上粗利目標と実績、決算見込み等の基盤を統合し一覧共有できるようにします。

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。

＜データの種類と活用の方策＞

主に稟議、総務、運転管理、教育訓練、システム要望等に関わる社内統一申請に

ついて原則的にはグループウェアの定型ワークフロー機能を適用し、一方機能不足を補う手段としてローコードツールを組み合わせます。

これら1～3の取組を、当社がシステム開発や構築を担う取引先や、業務を依頼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推進計画の策定と推進、DX推進プロジェクト等の進捗把握と見直し、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。

◆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推進に必要な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。

<DX戦略に定められた計画の進捗を評価する指標>

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

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

2025年4月25日 第四版