

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推進し、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生み出す一方で、取組が遅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必要です。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つつ、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。そしてこれらは全て、十分なセキュリティ対策とともに進められなければなりません。

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、お客様の事業展開に役立つ商品・サービスを提供します』という DX 経営ビジョンの達成に取り組みます。この DX 経営ビジョンの実現のために、既存取引のデジタル化とセキュリティ対策を強化し、またクラウドサービスと生成 AI、そしてデータの利活用を推進します。これによりお客様や取引企業様と共に競争力を高めることを目指します。

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推進のための実用的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、また旧来の FAX や電話受発注を好む取引先が少なくない等、中間流通としての柔軟対応が要求される状況です。当社はデータアップロードの仕組みや API 連携、ローコードツールの利用、そして手書き文字や音声を認識する生成 AI ツール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取引モデルの構築に取り組みます。

＜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集計・分析し取引の効率化と生産性、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、荷下し先数」といった配送に関わるデータ、「入荷件数、出庫件数」といった倉庫作業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、配送組み換えをスムーズに行うための基礎資料の一つとします。

3)以上の取組を、スクラッチ開発に拘らない汎用アプリケーション利用を含め、融通性・拡張性を高めた販売管理システムの構築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、将来の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による案件管理機能を組み合わせる等、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、名刺情報、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。また組織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. 生成 AI の業務活用

生成 AI や生成 AI を組み込んだサービスを活用し、効率化と生産性向上を推進します。

＜データの種類と活用の方策＞

各種業務データ

【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. DX 推進プロジェクト

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継続的改善刷新

当社販売管理システムは、機能拡充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、非競争力領域の汎用アプリケーション利用を含め、保守融通性・拡張性を高めたシステムへの改善を継続的にを行います。

2.クラウドアプリケーションの活用

管理業務はグループウェアの機能とローコードツールの活用を推進します。

また生成 AI や生成 AI を組み込んだサービスを活用し、効率化と生産性向上を推進します。

【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(売上 20% 仕入 10%)
- 2.営業情報共有による新規紹介取引件数(3 ヶ年計画内累計 20 件)
- 3.生成 AI 有料アカウント数(計 30)
- 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

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

2026 年 9 月 18 日 第五版