アースコムという選択。
Earthcom
www.earthcom-eco.jp

株式会社アースコム DX戦略

DX戦略における当社の取り組み 2024

デジタルを活用して仕事のやり方を変え、業績アップに繋げる

Copyright 株式会社アースコム

1.DX戦略における基本方針

業績アップを実現するために、デジタル活用による仕事の変革

バックヤードはデジタルで業務の効率化、人(お客様や社員)との接点はアナログで、お客様満足(お役立ち)、従業員満足を実現します。

Copyright 株式会社アースコム

2.経営ビジョンとビジネスモデルの方向性

弊社では経営戦略の一環としてデジタル技術の発達に伴い多様化するお客様ニーズに素早く対応し、更にお客様のお役に立つためにデジタルトランスフォーメーション(**DX**)の推進を強化し、ビジネスプロセスの最適化へ取り組んでまいります。

「データ主導型」の経営に舵を切り、組織全体の変革、意識改革を進めていきます。

Copyright 株式会社アースコム

3.DX戦略のビジネスモデルの方向性

お客様第一主義を掲げ、これまで実践した環境整備活動・
社内向けDXを基盤に社外向けDX推進に取り組みます。

段階的なDX推進

2027年目標

- お客様とDXでの融合
- お客様へ当社DX技術の提供
- お客様からの要望、提案をDXで的確な対応
- お客様の情報収集をバックヤードのDX推進で一元化実現
- 環　境　整　備　活　動

Copyright 株式会社アースコム

4.事業を取り巻く環境

変える前

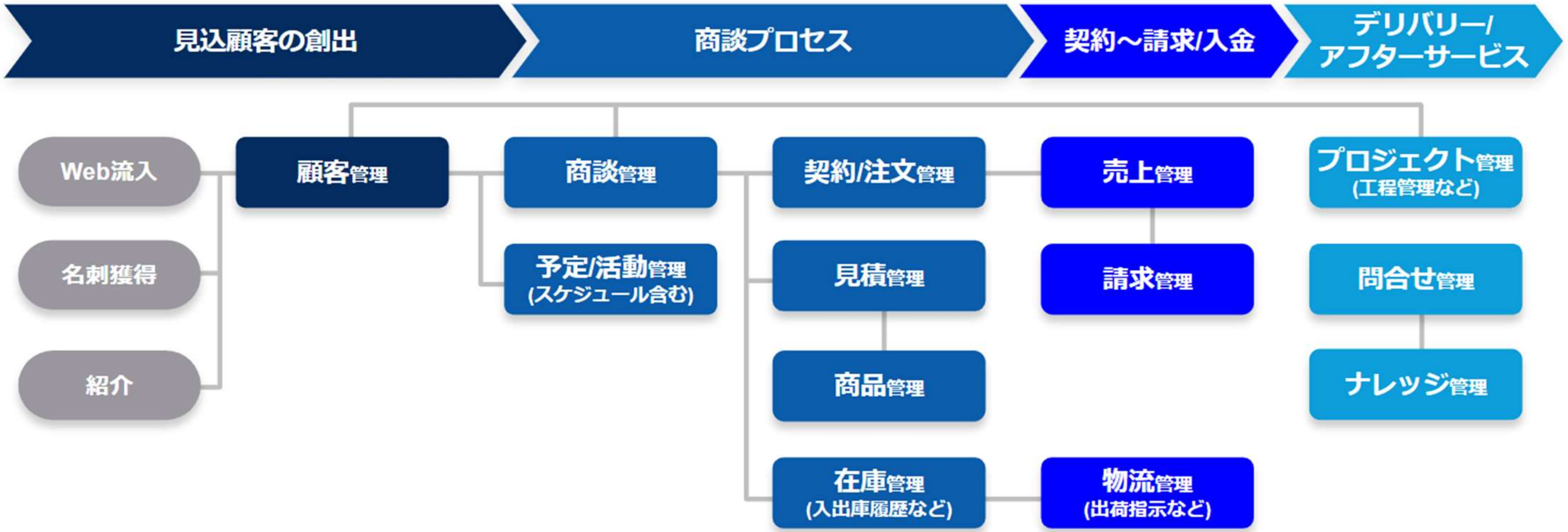
・セミナーリストから手入力でお客様登録を行う
・全体に同じ内容のメールを一括配信
・個別に送るためのリスト化や宛先登録
・ミスが無いかの人的チェック

・各自で商談状況を管理
・進捗状況が共有できない（営業会議で月イチ把握）
・売上予測、予実を毎回手作業で作成
・ミスが無いかの人的チェック

▼情報がシステム毎に管理されている
・お客様の声 履歴管理
・メール履歴
・セミナー、イベント
・アンケート
・結果レポート
・連絡対応履歴

Copyright 株式会社アースコム

4.事業を取り巻く環境



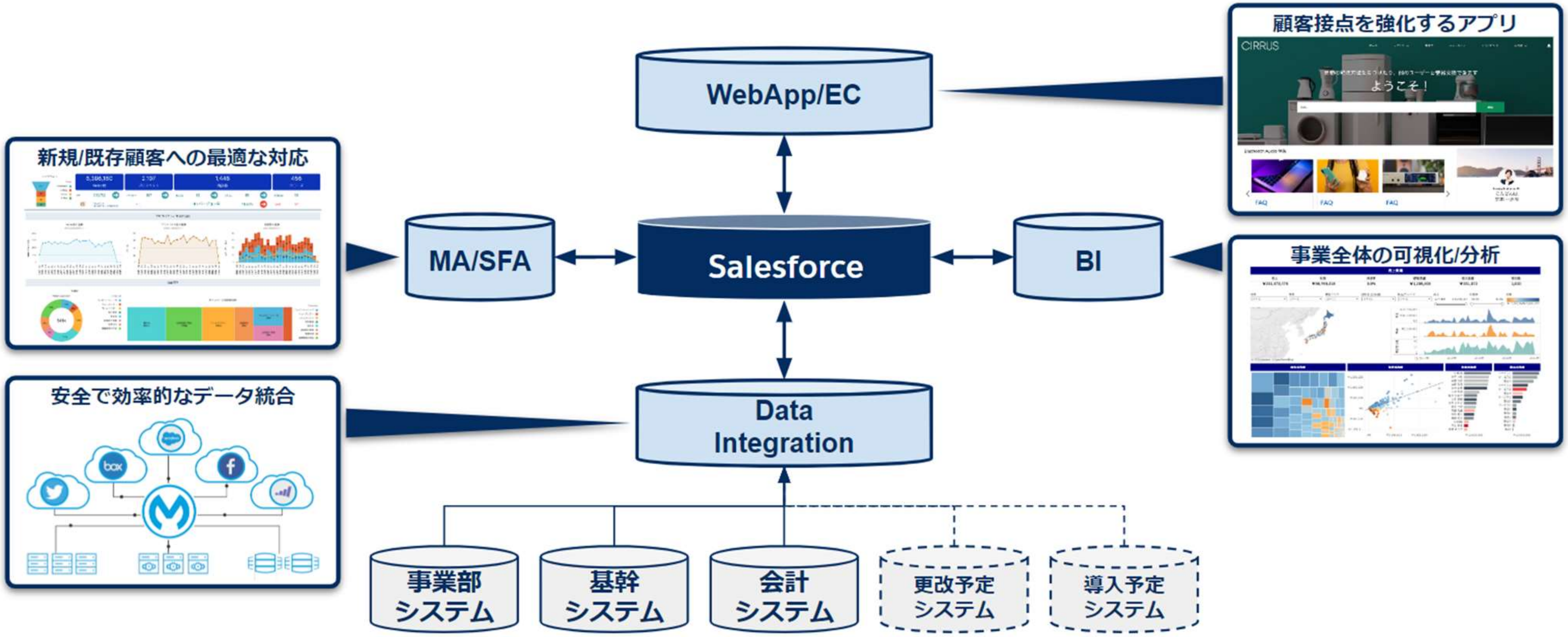
資料提供：株式会社セールスフォース・ジャパン

Copyright 株式会社アースコム

5.1社内DX戦略事例（Salesforce）

データドリブンな経営基盤

あらゆる社内システムを連携し、“再現性の高い業務＆経営判断”を実現します



資料提供：株式会社セールスフォース・ジャパン

Copyright 株式会社アースコム

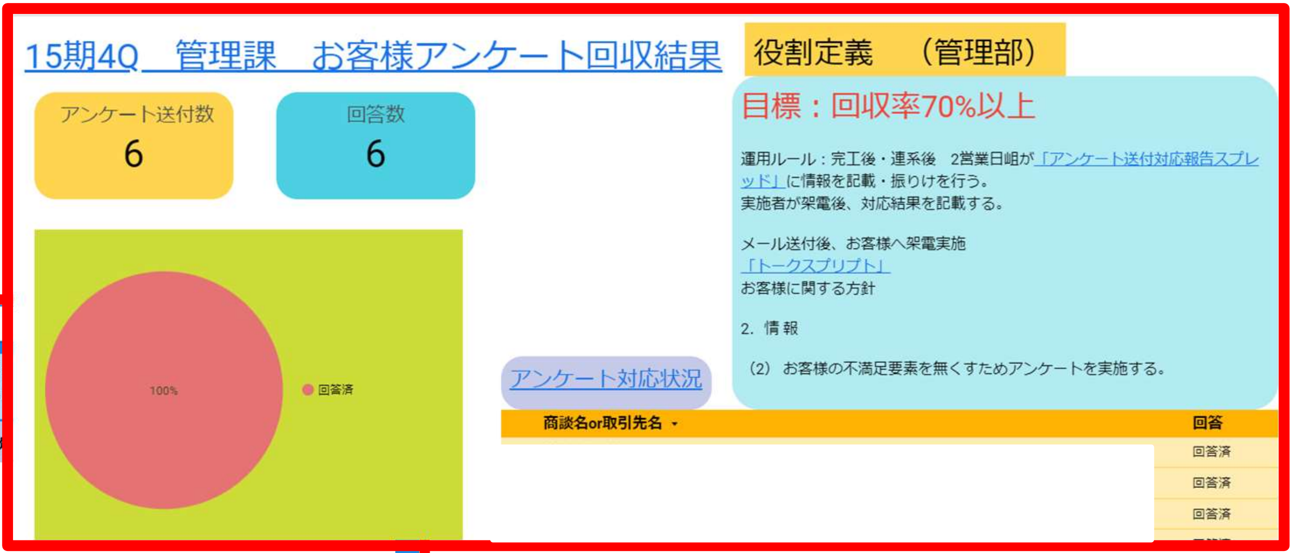
5.1社内DX戦略事例（ Salesforce ）

資料提供：株式会社セールスフォース・ジャパン

Copyright 株式会社アースコム

5.2社内DX戦略事例（Looker Studio）

デジタルを活用して仕事のやり方を変え、業績アップに繋げるために、情報の見える化を推進しています



お客様からのアンケートの見える化

新卒採用選考状況
の見える化

Copyright 株式会社アースコム

5.2社内DX戦略事例（Looker Studio）

ご入金回収漏れの見える化

ルーティン業務の見える化

Copyright 株式会社アースコム

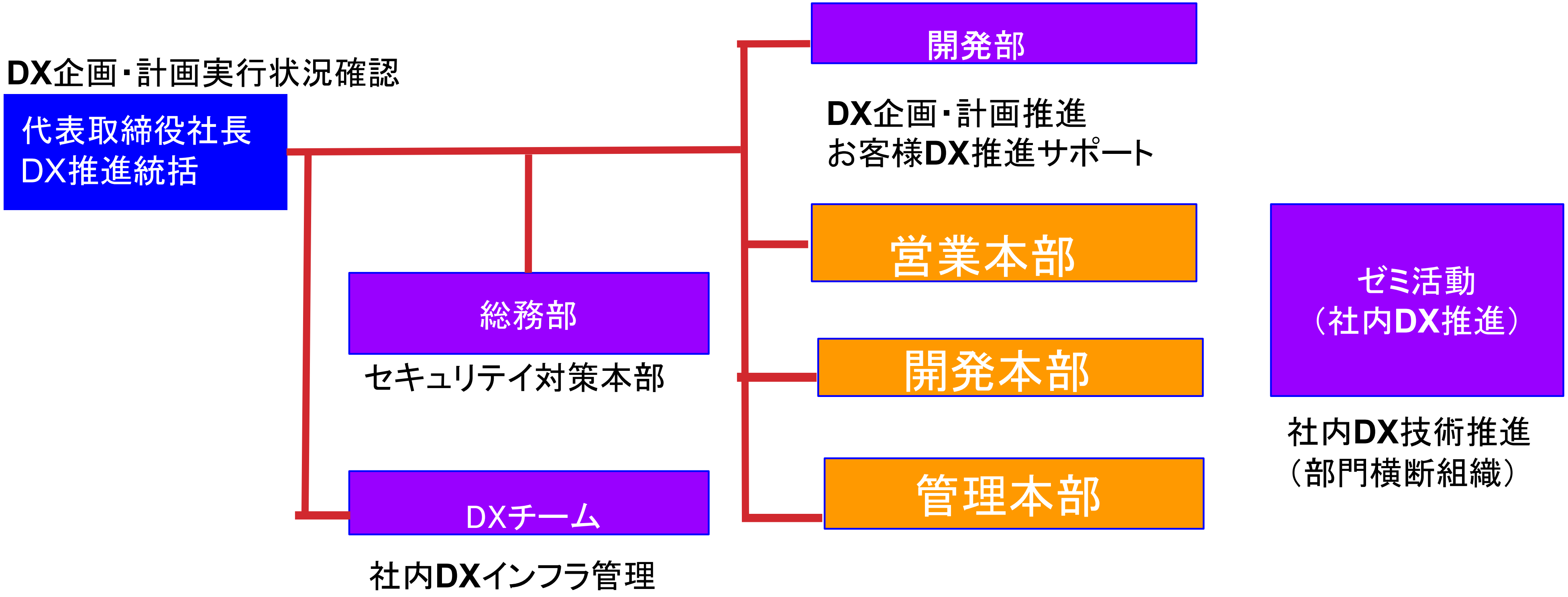
6.DX推進　シナリオ　2027

	Phsse1 現在まで(～2023)	Phsse2 短期課題(～2026年)	Phsse3 長期課題（～2027年）
バックヤード	<u>IT活用による業務効率化</u> DWHを構築し、BIツールを活用することで業務の効率化を推進	<u>生産性の向上</u> データを基にした会話ができる環境づくり 各部門での業務改善による生産性向上	<u>DX人材の育成</u> データドリブンカルチャーの醸成 全社レベルでデータを自由に活用できるリテラシー向上
環境の整備	<u>ITインフラの整備</u> 事業拡大に伴い、社内使用ツールの見直し	<u>基幹システムの環境整備</u> 複数の事業でそれぞれが業務を行いやすいようにプラットフォームの改善	<u>基幹システム運用見直し</u> 生成AIを活用した分析とPDCAが回せる仕組みの確立
組織変革	<u>DX推進チームの設立</u> 社内のDX推進のサポート <u>組織横断チーム</u> 事業部に捉われず、各事業部からメンバーを選出しDXの推進活動	<u>外部委託から内製化へ</u> お客様への提供スピードをさらに加速	<u>部門横断的な全社でのお客様支援</u> お客様に寄り添った課題解決の実現

Copyright 株式会社アースコム

7.DX戦略　組織体制

代表取締役社長とDX事業部が事業横断して DXを推進していきます



2024年3月18日付で、DXの推進を強化するため、社長直轄のDX推進チームを発足しました。

DX推進チーム（元 基幹システム管理者）を3名で新設、各部門の課題を解決・横展開し、全社での DX推進に取り組んで行きます。

Copyright 株式会社アースコム

8.現状を踏まえた課題の把握

DX推進のために下表の環境および教育に取り組んでいます。

NO.	DX環境整備内容	ステータス
1	全従業員へのDXインフラとしてiPadの配布	2017年から継続
2	Salesforceを活用した情報の見える化	スクラップ＆ビルドで最適化
3	従業員向けDX教育（チーム活動） 2024年度　Google社 BIツール(Looker Studio)他	開催中 継続教育
4	社内基幹システムプラットフォームの開発（Saleforce）	開発中 2027年 実施予定

Copyright 株式会社アースコム

9.DX推進プロジェクト達成状況を計る指標

①達成状況の指標

＜既存ビジネスモデルの深化＞

- 前年比売上120%で推移
  既存事業の売上金額を指標とする。
- 16期(2023年12月～2024年11月)既存事業売上目標:54億
- 以降前年比売上120%で推移

＜新規ビジネスの創出＞

- 各事業部との連携により新サービス展開を行う。
- 17期(2024年12月～2025年11月)新規売上目標:1千万円

②指標達成の為の具体的な手段

＜既存ビジネスモデルの深化＞

アースコムだけでなく、社内で成功体験を共有し、相乗効果を生むことで会社全体の生産性向上を図ります。

＜新規ビジネスの創出＞

社内の仕組みとBIツールを連携させ、自社サービスの利用価値向上を促進し、お客様にも展開していく。

Copyright 株式会社アースコム

アースコムという選択。

Earthcom

www.earthcom-eco.jp

Copyright 株式会社アースコム