

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

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。

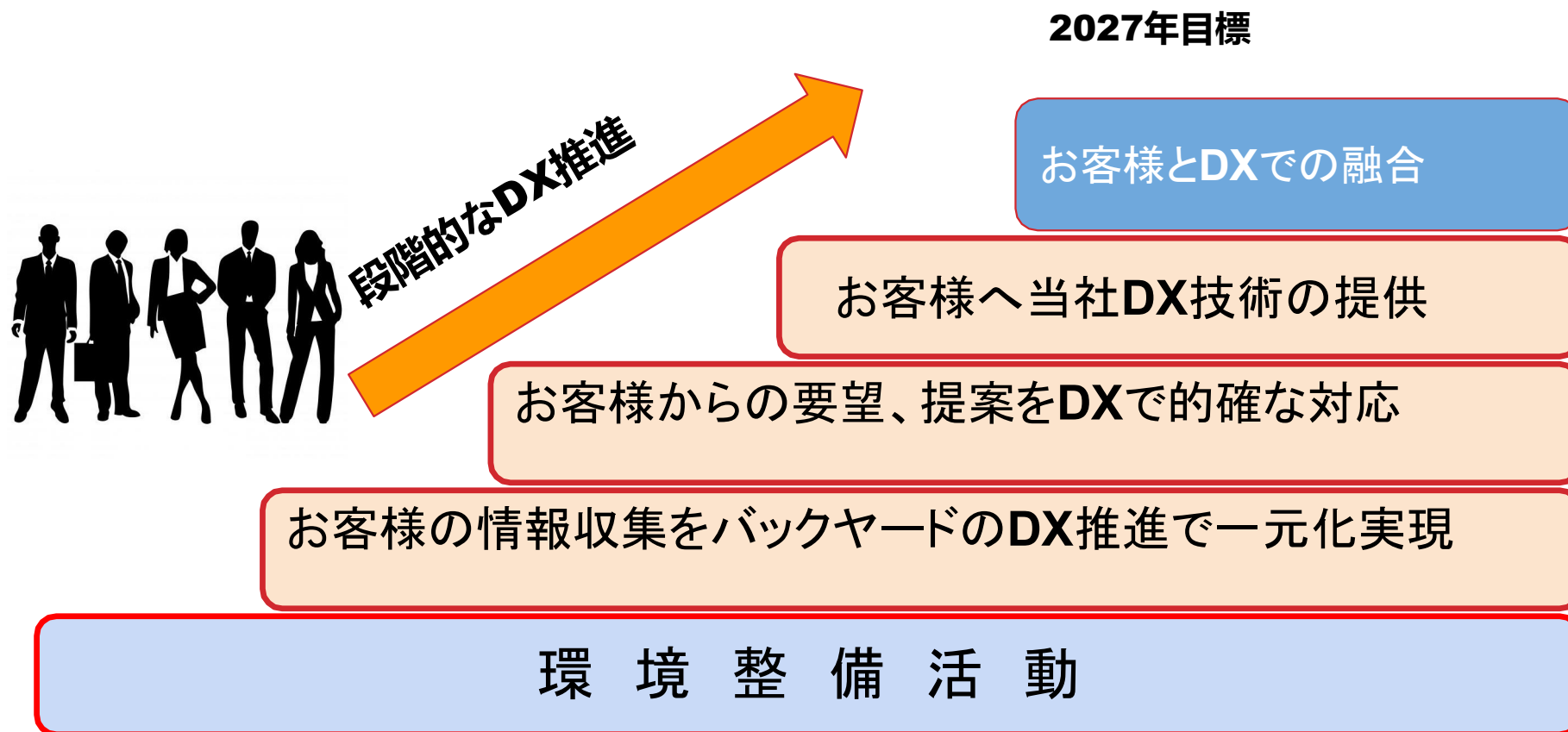
2. 経営ビジョンとビジネスモデルの方向性

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。

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。



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

4.事業を取り巻く環境

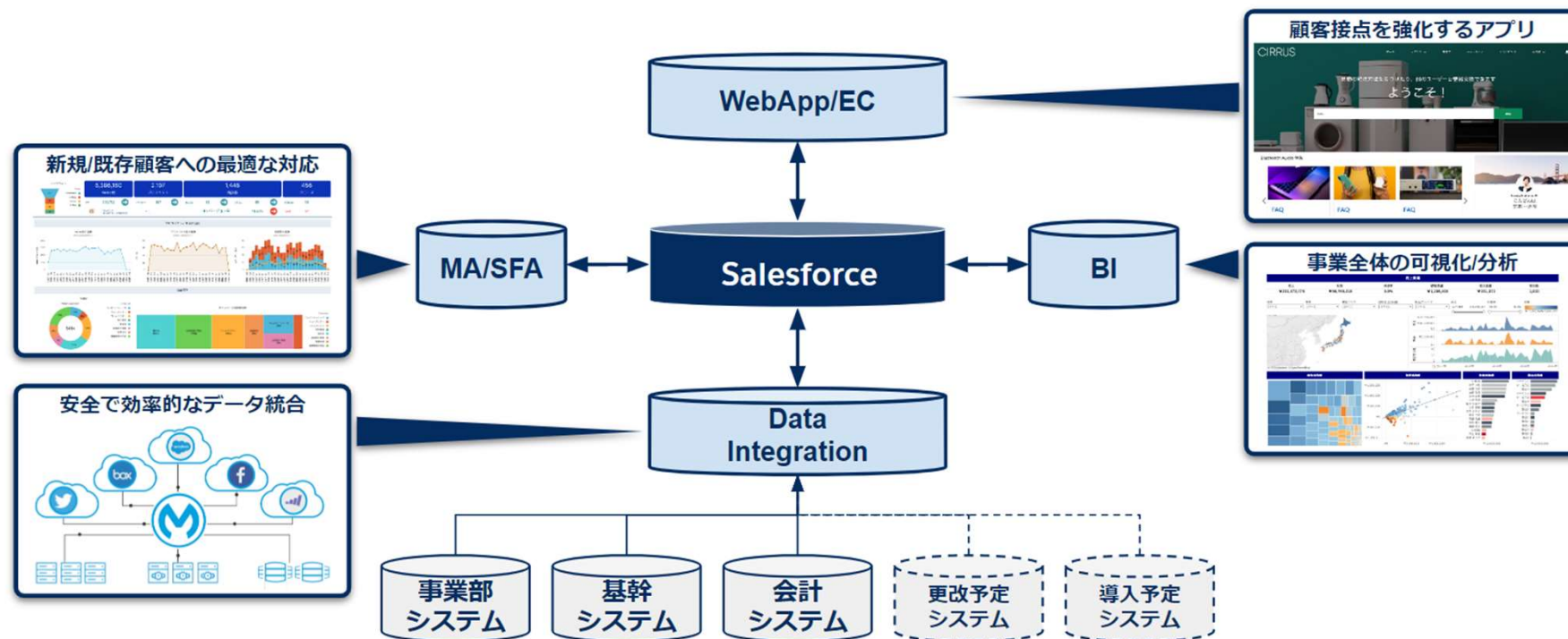


資料提供: 株式会社セールスフォース・ジャパン

5.1 社内DX戦略事例 (Salesforce)

データドリブンな経営基盤

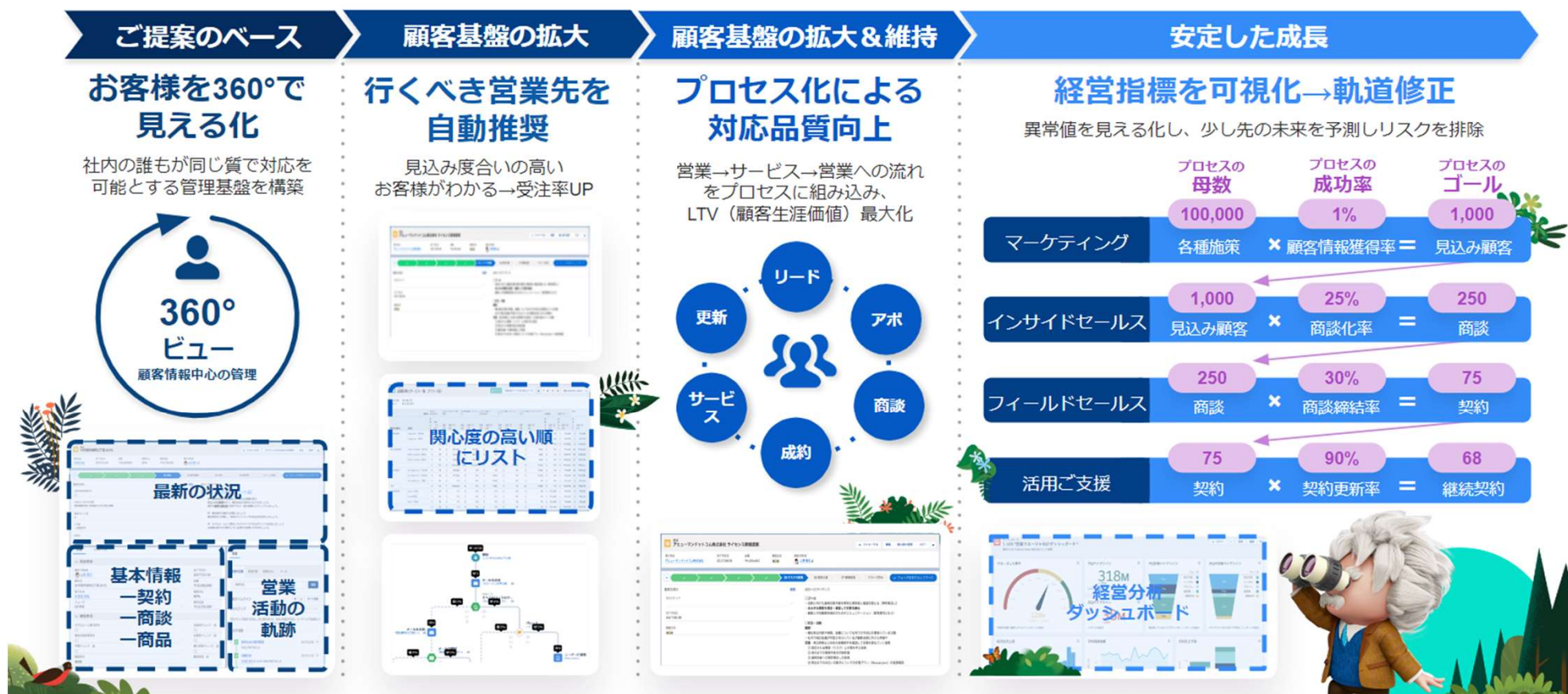
あらゆる社内システムを連携し、“再現性の高い業務&経営判断”を実現します



資料提供: 株式会社セールスフォース・ジャパン

5.1 社内DX戦略事例 (Salesforce)

堅実な事業経営の実現に向けたステップ



資料提供: 株式会社セールスフォース・ジャパン

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

The dashboard is divided into several sections:

- 25卒 選考状況 (Recruitment Status):** A horizontal bar chart showing the number of candidates remaining at each stage. The stages and their completion rates are: エントリー (68%), TOPLIVE (65.3%), 一次面談 (36%), 二次面接 (74%), インターン (64%), and 最終面談.
- 15期4Q 管理課 お客様アンケート回収結果 (Survey Results):** A summary card showing 6 questionnaires sent and 6 responses. Below this is a donut chart where a red segment represents 100% of the responses.
- 役割定義 (管理部門) (Role Definition):** A text box containing operational rules and procedures for the survey process, such as '運用ルール: 完工後・連絡後 2営業日以内が「アンケート送付対応報告スレッド」に情報を記載・振り分けを行う。' and 'メール送付後、お客様へ架電実施「トークスクリプト」お客様に関する方針'.
- アンケート対応状況 (Survey Response Status):** A table with columns for '商談名or取引先名' and '回答' (Response), with rows indicating '回答済' (Response completed).

新卒採用選考状況の見える化

お客様からのアンケートの見える化

5.2 社内DX戦略事例 (Looker Studio)

ご入金回収漏れの見える化

中間～連系金回収漏れLS			
中間金回収漏れ 0	完工金回収漏れ 0	連系金回収漏れ 0	土地代回収漏れ 0
中間金 (金額) -	完工金 (金額) -	連系金 (金額) -	土地代 (金額) -

金回収漏れ	金額	超過日数	連系金回収漏れ	金額
データなし			データなし	

完工金回収漏れ	金額	超過日数	土地代回収漏れ	金額
データなし			データなし	

【総務】ルーティン管理LS

2023/11/27 - 2024/01/0

【日次】	【異常値】 期限切れ	本日実施予定
0	0	0
【週次】	【異常値】 期限切れ	本日実施予定
0	0	0
【月次】	【異常値】 期限切れ	本日実施予定
0	0	0
【Q】	【異常値】 期限切れ	本日実施予定
0	0	0
【半期】	【異常値】 期限切れ	本日実施予定
0	0	0
【年次】	【異常値】 期限切れ	本日実施予定
0	0	0

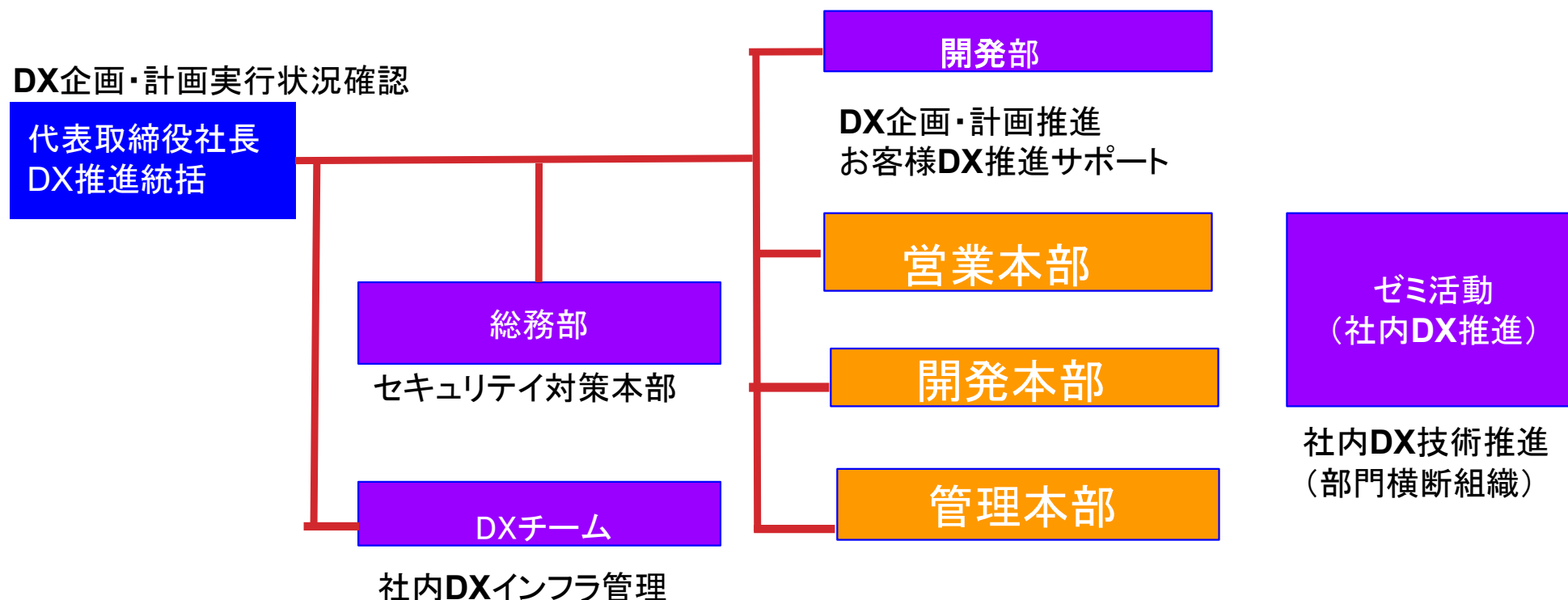
ルーティン業務の見える化

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

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推進に取り組んでいきます。

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(Salesforce)	開発中 2027年 実施予定

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。

アースコムという選択。



www.earthcom-eco.jp