

シヨクカイの DX 戦略および具体的な取り組みについて

1. 代表メッセージ

新型コロナは企業活動に大きな影響を与え、コロナ禍でも企業活動を可能にする在宅勤務やリモート会議等のデジタル技術・サービスへの需要が高まり、本来ならば数年かかったかもしれない変化が一気に進みました。

しかしながら当社が属する弁当給食業界ではまだデジタル・IT化が進んでおらず、当社もまたIT化の途上にあります。受発注業務を中心にFAXや電話対応が主流で、コロナのような緊急事態下でも出社を余儀なくされる状況でした。データ化されていない情報も多く、統合して分析し、経営判断やマーケティング・営業活動、商品開発、サービス向上に生かせる状態にないのが現状です。近年言われているDXからはまだ遠い状況にあります。

今後も加速度的に変化していくビジネス環境に対応して当社が生き残っていくためには、会社全体を根幹から改革するコーポレートトランスフォーメーションが必要ですが、まだ不十分なレベルであると考えます。そこで2022年を当社のDX元年と定めて、DX戦略の取り組みを開始しました。2023年からはこの取り組みを更に加速させて、データやデジタル技術を使いこなせる企業へと生まれ変わります。

2022年はデータ分析の基盤を整え、基幹システムのクラウド移行も完了しました。2023年からはDX戦略のもと業務の効率化・自動化を進めて、より価値のある商品・サービスの開発等にリソースをシフトさせていきます。またコロナ禍でも事業継続のために出社せざるを得なかった事態を踏まえ、リモート環境でも業務が継続できる環境構築も進めていきます。

データとデジタル技術を活用して、常に先を見据え、変化の兆しをつかんで期待を上回る価値を創り続ける企業へと変わります。将来的には当社だけでなく、お客様や取引先様、さまざまなビジネスパートナーの皆様を結びつけて新たな価値を生み出せる「価値創造企業」になり、経営理念である「従業員」「お客様」「仕入先様」「世の中」の四方すべての豊かさにご貢献できる企業を目指します。

株式会社シヨクカイ
代表取締役社長 松本 朋廣

2. 経営ビジョン ～デジタル技術を活用して目指す会社の姿～

コロナ禍による生活や労働環境の急激な変化等、事業を取り巻く環境や人々の働き方・生き方への価値観も変化しており、そのスピードは加速度的に高まっている。更に日本では人口減少、少子高齢化による労働力不足も深刻であり、コロナに代わる不測事態の発生にも備える必要がある。

このような環境下で競争に勝ち残るためには、経営の意思決定スピードを上げて、イノベーティブな商品・サービスを生み出すことこそ非常に重要であり、そのために当社はデータやデジタル技術を使いこなせる企業へと生まれ変わる。常に先を見据え、変化の兆しをつかんで期待を上回る価値を創り続け、ネットワークを作ってお客様や取引先様、さまざまなビジネスパートナーの皆様を結びつけ、新たな価値につなげる「価値創造企業」を目指す。

- 社内に散在する情報をデータ化、統合、分析することで勘と経験頼みから脱却し、客観的なデータに基づいて判断するデータドリブン経営に変革する。蓄積したデータを生かした提案型・個客型営業への転換を図り、将来的には外部市場データも取り込んで商品開発等に生かす。
- 人がやらなくてもよい業務は自動化やツール導入、システム間データ連携で省人化を徹底し、必要な人材の確保と適切なワークライフバランスの実現につなげる。
- 生産性の向上により、リソースを競争力の鍵となる付加価値のある新しい商品やサービス、新規事業の開発にシフトさせる。
- DX化によりリモートで対応できる業務範囲を拡大し、たとえコロナに代わる不測事態が発生しても業務を継続できる体制を作るとともに、従業員の心理的安心感を高める。
- 管理会計システムの導入、請求書の電子化、電子契約等、経営基盤を強化する。
- ITツールを使いこなし、それを武器に業務改革を行えるDX人財を育成するとともに、個人の強み・弱みを踏まえた人員の再配置を行う。
- データ保管やITシステムについては自社管理にこだわらず、外部サービスを活用する。クラウド化によりデータ共有や業務連携を容易にし、ITシステムマネジメントの簡易化と安定化を図るとともにシステム拡張性を確保する。

このように業務や機能をデジタルに置き換えるIT化だけではなく、デジタル技術を積極的に活用して経営の意思判断の在り方や、商品・サービスも抜本的に見直すDXを進めることで経営ビジョンを実現する。

3. DX 戦略

2022 年を DX 元年として以下の DX 戦略に取り組み、加速度的に進むビジネス環境の変化に迅速に対応する。

- **客観的なデータに基づくデータドリブン経営の基盤として BI ツールを導入**：基幹システムのデータに加え、個人や部署に散在している Excel 等の情報を BI ツールに集約・統合し、全社視点での分析を実現する。集計から分析・可視化までの時間が短縮され、課題や変化の兆しを早期に発見してスピーディな意思決定につなげる。将来的には外部市場データも取り込み、商品やサービス開発等に生かす。
- **CRM（顧客管理システム）を導入して、提案型・個客型営業への転換とサービス品質の向上につなげる**：お客様の基本情報や購買履歴に加え、問い合わせやご指摘対応などのコンタクト情報も CRM に蓄積し、活用していく。
- **AI-OCR、システム間連携、業務自動化ツール等で業務を効率化し、人材確保とワークライフバランスを実現**：デジタル・IT 化が遅れている影響で未だに受発注の大半が FAX・電話経由のため、煩雑かつ大量の入力業務が発生しており、出社対応が不可欠な状況である。他にも在庫管理や各種登録・集計・書類作成の多くがマニュアル作業となっている。ただ周囲の業務のやり方が変わるのを待つのではなく、デジタル技術を活用して当社が業務のやり方を変えていく。人がやらなくてもよい業務は様々な DX 施策で効率化を徹底し、将来的な人材不足に備えると同時にワークライフバランスを実現する。不測事態の発生時にもリモート対応できる業務範囲を広げることで、従業員の心理的安心感と業務の継続性を高める。
- **経営基盤の強化**：管理会計や電子契約システムの導入、請求書の電子化、IT 関連規定の整備を通じて強い経営基盤を作る。
- **DX 推進リーダーコミュニティと e ラーニングの導入、タレントマネジメントシステムの導入検討を通じ、DX 人材の育成と人員の再配置**：DX 化の実現と成功の鍵は各部署が業務の変革に意欲的に取り組むことと考え、全部署に DX 推進リーダーを配置する。DX 推進リーダーが DX 施策の企画から実施までを担当し、各部署の「業務変革のロールモデル」の役割を担う。DX 推進リーダーは OJT と e ラーニングから必要な知識やスキルを習得し、DX 推進リーダーコミュニティで DX 施策事例やノウハウを共有することにより、DX 推進の啓蒙を行う。人材の育成や異動検討にも活用することを目的とし、従業員の情報をデータ化・一元管理するタレントマネジメントシステムの導入も検討する。
- **DX 基盤の整備**：データ共有や業務連携が容易なクラウド化を行い、DX 基盤を整備する。クラウド化により IT システム管理が簡易化・安定化され、将来のシステム拡張性も確保する。
- **デジタルを活用して新規市場進出**：新たな収益源の獲得を狙ってデジタルを活用した新規市場進出を企画する。

① DX 戦略を効果的に進めるための体制

DX 戦略推進体制・組織

社長直下に新設した DX 推進室が経営トップのもと、全社 DX 戦略の企画・推進を統括する。各部署には DX 推進リーダーを 1 名以上配置し、業務・現場に応じた即効性のある DX 施策の立案につなげる。実務を熟知する DX 推進リーダーをデジタル技術のスキル・経験を有する DX 推進室が適時サポートすることで、全社規模で整合性のとれた DX 戦略を機動的かつ確実に推進していく。

- DX 推進室：経営トップのもとに設置され、全社 DX 戦略の統括と実施時のサポート役を務める。
- 各部の DX 推進リーダー：DX 推進室のサポートのもと、実務・現場に即した DX 施策の企画から実行までをリードし、各部署のメンバーを巻き込んで推進していく。

DX 人材の確保・育成

DX 推進室が中心となり、DX 施策の企画・実行の過程を通じて DX 人材を育成する。DX 推進リーダーコミュニティでの事例・ノウハウ共有や、e ラーニング や外部専門研修、特定アプリケーションの実導入を通じてデジタル技術の知識・導入スキルの習得を図る。

② DX 戦略を効果的に進めるための IT システム・デジタル技術環境の整備

データ保管や IT システムについては自社管理にこだわらず、外部サービスを活用する。管理が煩雑で老朽化対策コストがかかるオンプレミスからクラウドに移行することで、データの共有、業務連携を容易にし、将来のシステム拡張性を担保して DX 基盤を整備する。

4. DX 戦略の達成度に係る指標

下記の計画で DX 化を推進する。

- データドリブン経営の基盤として BI ツールを導入
- 提案型・個客型営業への転換、サービス品質の向上に向け CRM 導入を検討
- AI-OCR、システム間データ連携、業務自動化ツール等で業務を効率化
- 経営基盤を強化するために管理会計や電子契約システムを導入、請求書を電子化、IT 関連の規定整備
- DX 推進リーダーコミュニティと e ラーニングの導入、タレントマネジメントシステムの導入検討
- DX 基盤の整備として、クラウド化を実施
- デジタルを活用した新規市場進出を検討