

DX推進に向けた取り組み

2024年12月10日
株式会社日本経営データ・センター
代表取締役社長 小楠 貢

<環境認識>

デジタル技術の進化に伴い、企業にとっても大きな転換点を迎えています。AIや自動化技術の急速な進展は、業務の効率化やコスト削減を可能にし、クラウドの普及はデータのリアルタイム活用を促進しています。

一方で、サイバーセキュリティの脅威は日に日に増大し、情報漏洩やデータ侵害リスクへの対策は、企業の生存に直結する課題となっています。

このような環境変化の中、デジタルトランスフォーメーション(DX)の重要性はますます高まっています。企業が競争力を維持し、新しいビジネスチャンスをつかむためには、DXを積極的に推進し、迅速かつ柔軟に市場や顧客のニーズに対応することが不可欠です。

私たちは、これらの変化に対応し、豊かな未来を築くための強力なパートナーとして、DXを通じてお客様のビジネスの成長を支援して参ります。

<経営ビジョン (DXビジョン) >

～JBDのDX：「J-B-DX」始動～

当社は、半世紀にわたりトータルソリューションをお客様に提供し、広く社会に貢献してまいりました。企業理念である「正しい仕事を提供すること」「お客様と共に豊かになること」「人を育み活かすこと」を基軸に、お客様と直接対話し、信頼されるプライムITベンダーとしての役割を果たしてきました。

これからも、最先端のデジタル技術を活用し、生産性とサービスの質を向上させます。また、デジタル人材の育成・活用を進め、ナレッジ共有によって開発力と顧客対応力を強化します。さらに、提案活動を高度化し、ニーズを的確に捉えたトータルソリューションを提供します。

お客様と共に未来を創造し、安心・安全なサービス提供を最優先に、ビジネスを次のステップへと押し進めるお手伝いをいたします。

これまでの信頼と実績を基盤に、デジタル変革の新たなステージ「J-B-DX」を推進します。「J-B-DX」は、お客様と共に未来を切り拓く道しるべとなり、デジタルパートナーとして技術革新による成長を支援いたします。

<ビジネスモデルの方向性>

当社は、デジタル技術とプロフェッショナル人材ネットワークを活用し、大量データを扱う専門性の高いサービスを提供することを強みとしております。今後は、最先端のAI技術やデータ分析技術を積極的に取り入れ、処理効率を向上しながらも、より高品質なサービス提供を実現して参ります。

また、この最新デジタル技術の知見と、これまでに蓄積された営業ナレッジ・開発ナレッジを組み合わせ、業界業種ごとに特化した企業向けDXリユースの開発・提供をより一層強化して参ります。

これらのビジネスモデルを実現するために、デジタル人材の育成を中長期視点で計画的に行い、社員全員がスキルに応じて最適な配置で、最大限のパフォーマンスを発揮できるよう人材マネジメントをデジタル化し、強化して参ります。

<当社のDX戦略>

[戦略① 最新デジタル技術活用による提供サービスの高品質化]

当社は、組織マネジメント力強化のため、業務日報等の日々のコミュニケーションを通じ、プロジェクト進捗共有、作業平準化等を行っている一方で、これら日常の定例業務は必要ではあるものの相応の時間を要しており、一人ひとりが生産性を上げることは、会社全体の生産性向上に大きく貢献すると考えられます。

当社は、現状のマネジメントの質を下げることなく、生成AI等のテクノロジーを積極的に活用することで、業務の省力化を図り、日常業務において社員全員が生産性を高める活動を推進して参ります。

さらには、大量データを扱う特定専門業務領域において、データ入力チェック作業についてはAI技術とこれまで培った専門人材の持つ高い知見をハイブリッドで活用することで、より品質の高いサービスの提供を実現して参ります。

具体的には、社員の勤務実績・業務アサイン情報・作業ログなどのデータをシステム連携により自動集約し、業務日報の作成にかかっていた工数を大幅に削減します。

また、大量データ処理業務においては、過去のエラー・不正データの発生条件をAIによるデータ判定モデルとしてシステムに組み込み、入力データの前捌き処理を自動化することにより、専門人材の工数リソースをより高度な業務に集中させることが可能となります。

こうした積み重ねがお客様へのサービス品質向上や、競争力・信頼度の向上につながるものと考えております。

[戦略② 社内ナレッジ共有による顧客対応力と開発力の向上]

当社は、社内にあるナレッジを集約することで顧客対応力と開発力を向上させて参ります。

(顧客対応力の向上)

お客様に関する様々な情報をデータベース上に集約し一元管理することで、迅速かつ正確なお客様対応を実現するとともに、蓄積したデータを分析・活用し、提案活動に繋げることで営業活動の高度化を図り、顧客満足度の向上や売上増加に繋がります。

具体的には、これまで各部門・各システムで分散管理していたお客様の基本情報・営業コンタクト情報・機器導入情報・サービス利用情報・保守改修履歴・提案資料などのデータを、新設するナレッジ活用データベースに集約・可視化し、全社利用することにより、お客様対応の品質とスピードの向上を図ります。また、データに基づいたDX提案対象顧客のリストアップや、提案資料の自動生成に活用し、営業活動の高度化を実現します。

(開発力の向上)

これまでの様々なプロジェクトにより蓄積されたシステム開発ナレッジをデータベース上に集約し、社内で共有することにより、今後のプロジェクトにおける開発効率を向上します。これにより削減された工数を、最新技術の研究やスキル習得に充てることで、付加価値の高いサービスを継続的に提供して参ります。

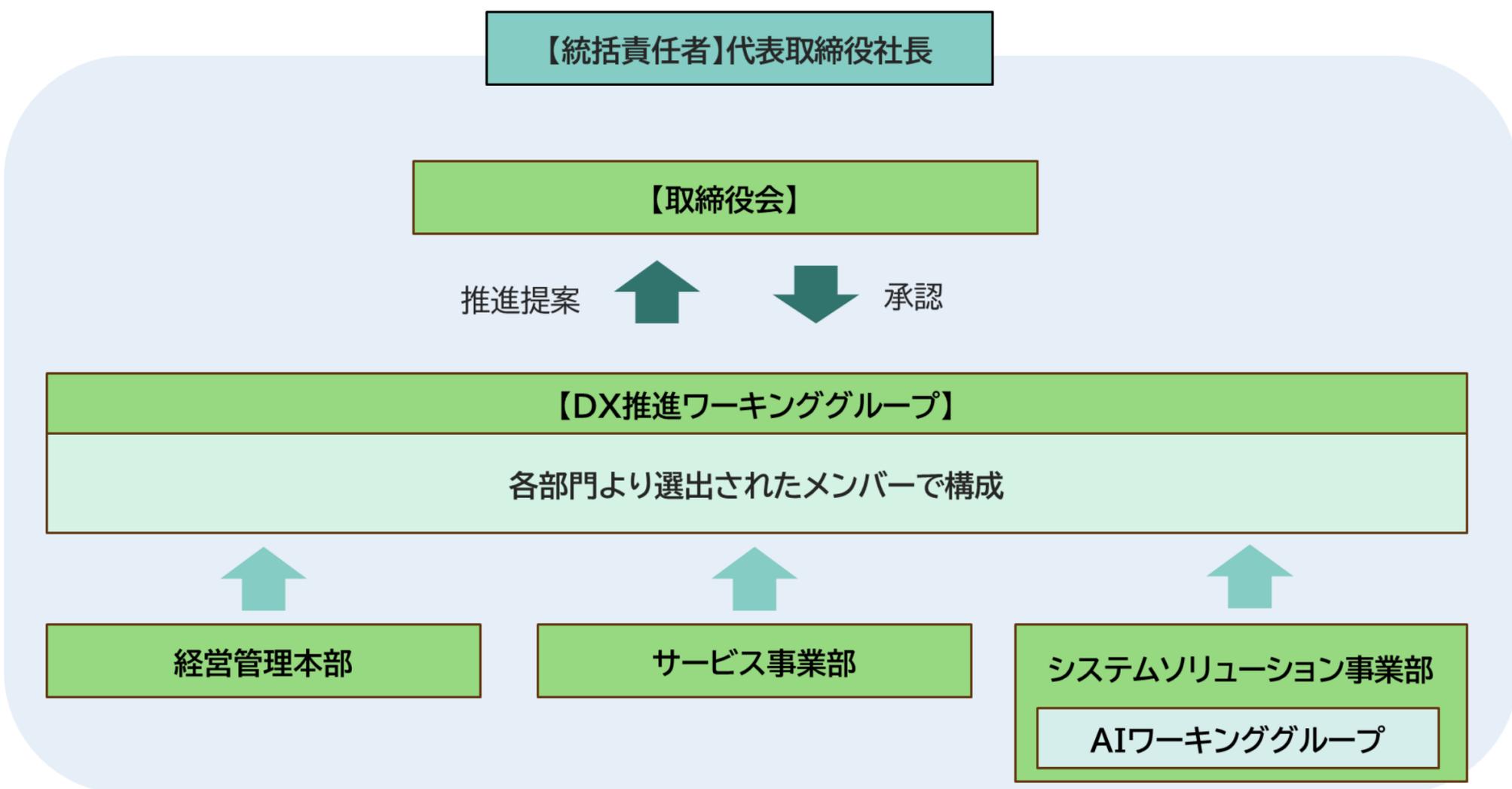
具体的には、開発プロジェクトの設計情報やモジュール、プロジェクトマネジメント関連ドキュメント(計画書・報告書等)などのデータや情報を新設するナレッジ活用データベースに集約し、社内共有します。これにより属人化していたノウハウを全社で活用できるようになり、今後のプロジェクトにおける開発効率を大幅に向上させるとともに、後継者育成にも活用し、お客様へ持続的に価値提供できる体制を構築して参ります。

<DX推進体制>

当社は、DX戦略を実現するため、代表取締役社長を統括責任者として、部門横断型の「DX推進ワーキンググループ」を設置し、各部門と推進しております。

「DX推進ワーキンググループ」は、定期的に戦略会議を開催し、進捗の確認及び必要な投資を経営層へ提言を行い、全社のDX戦略を推進して参ります。

また、システムソリューション事業部内に、若手エンジニアを中心とする「AIワーキンググループ」を立ち上げ、生成AIや画像認識などの最新技術の業務活用やビジネス応用について、継続的にトライアル活動を行っております。



<DX人材育成>

当社は、「デジタル人材マネジメント強化戦略」を掲げ、DX人材育成においても、企業理念である「人を育み活かすこと」を通じて、組織全体の競争力を向上させることを目指しています。

主なポイントは以下の通りです。

<キャリア成長支援>

個々の社員のキャリアパスに応じた成長機会を提供する。

<デジタル活用による人材マネジメント最適化>

リアルタイムで社員のスキルとパフォーマンスを把握し、最適な人材ソースの配置や業務アサインを行う。

<長期的な人材戦略>

未来の技術革新や市場変化に対応できる人材を育成し、持続的な競争力を確保する。

また、当社は「人材育成委員会」を設置しており、DX戦略を実行するために必要となるスキルの洗い出し、人材育成の計画立案・実行を全社横断で推進して参ります。

具体的には、

戦略①を実現するため、データ分析・AI活用人材の育成を行います。

戦略②を実現するため、クラウド基盤技術者、ビジネスアーキテクト人材の育成を行います。

また、各戦略の実行を支えるセキュリティ人材の育成にも取り組みます。

<育成目標> (2026年12月末まで)

- ・ AI活用人材
 - 生成AIパスポート 10名
 - G検定 2名
- ・ クラウド基盤技術者
 - AWS認定技術者 5名
 - Azure認定技術者 4名
- ・ セキュリティ人材
 - 情報セキュリティマネジメント試験 5名
 - 情報処理安全確保支援士 2名

なお、当社では上記の資格取得者に対する奨励制度を運用しております。

<DX戦略推進に向けた環境整備>

戦略①においては、大量データを一元管理できるデータレイク環境を構築するとともに、これらのデータから新たな価値を生み出すAI検証・実行環境を整備します。

また、業務日報作成の一部自動化を実現するため、生成ツールの開発を実行します。

戦略②においては、顧客データ活用基盤としてCRMシステムを導入し、営業ナレッジと連携させることで、営業活動とカスタマサポートの高度化を実現します。

また、開発ナレッジの共有環境として、開発ナレッジデータベースに集約するとともに、開発担当者用Wikiを社内に構築し、組織・役職・年代を超えた技術交流を促進します。

また、上記の戦略①②を実現するため、人材マネジメント強化の中核としてタレントマネジメントシステムを導入し、既存の各システムとデータ連携させることにより、社員のスキルやパフォーマンスに応じた人材の最適配置と、人材育成プランの可視化を実現します。

さらに、一元化された人材データを経営戦略に組み込み、当社全体の方針に沿った人材マネジメント（戦略的な人材投資や組織強化）を通じて、競争力のある企業体制を構築します。

<サイバーセキュリティ対策の強化>

当社ではサイバーセキュリティ対策を重要な経営課題として捉えており、サイバーセキュリティ経営ガイドラインや監査標準・規格、内部統制/IT方針等に則り、管理体制構築、セキュリティ対策の予算化、リスク対策、継続的な改善活動及び緊急時の対応等、組織全体での対応方針を策定しております。

また、当社はお客様の大切な情報をお預かりして情報サービスを提供する事業者として、組織の情報を適正適切に保護し、社内外からの組織の情報への脅威から守ることが当社の社会的責任と考え、ISO/IEC27001の適合性認証を取得しております。

<DX戦略達成状況指標>

<DX戦略達成状況指標>

当社のDX推進の取り組みの状況を測る指標について以下の通り定め、定期的に進捗確認を行っております。

戦略①においては、

業務日報作成自動化：作成時間50%削減（2024年度→2027年度比）

1ヶ月のデータ処理件数：50%向上（2024年度→2027年度比）

処理データ統合基盤：2026年10月 運用開始

AIによるデータ判定モデル化：2025年度 検証

2026年度 実用化

データチェック対象件数：20%削減（2024年度→2027年度比）

例）5,000件→4,000件に絞られる

戦略②においては、

顧客データ統合基盤(CRM)：2026年1月 テスト稼働

2026年5月 本番稼働

開発ナレッジデータベース：2026年7月 稼働

企業向けDXソリューション提案件数：40%増(2027年度)

企業向けDXソリューション売上比率：20% (2027年度)

休眠顧客の掘り起こし件数：30件（2027年度）

「デジタル人材マネジメント強化戦略」においては、

タレントマネジメントシステム：2026年5月 稼働

タレントマネジメントシステムと各システム連携：2026年11月

以上のDX戦略の実行により、2027年度には

- ・ 営業利益率を2024年度比 10%向上を目指します。
- ・ 1人あたり営業利益を2024年度比 10%向上を目指します。
- ・ 労働生産性を2024年度比で20%向上します。
- ・ DX関連売上比率20%を目指します。