



オフィスに力を！DX戦略への取り組み

令和8年1月30日

# 代表挨拶

---

私たち株式会社日青堂は、昭和7年の創業以来「働く場を支える力」になれるよう地域の皆様と共に歩んでまいりました。

社会や働き方の変化が加速する中、当社は「変化に強い組織として地域社会に必要とされる企業であり続けること」を経営理念に掲げ、その実現に向けて時代に応じた新たな価値を提供していくことが重要であると考えております。

近年、データやデジタル技術の進化により、働く場の在り方や環境は大きく変化しており、持続的な成長のためにはDXを経営の中核に据えた変革が不可欠です。当社ではDXを通じた業務効率化・生産性向上と顧客体験(CX)の向上を両立させる取組を進めています。

今後もDX推進体制の強化、人材育成、IT環境およびセキュリティ基盤の整備を継続的に進め、地域のお客様それぞれの課題に寄り添い、最適な価値をお届けする所存です。社員一人ひとりが変化に向き合い、前向きに取り組むことで地域の皆様と成長し共に未来を創っていくよう、誠実に着実に歩みを進めてまいります。

令和 8 年 1 月 30 日  
株式会社 日青堂

代表取締役   
青柳 早苗

# DX推進の背景



## 市場環境の変化と消費者ニーズの高度化への対応

デジタル化でニーズが多様化する中、データをもとに個々に最適化した体験の提供が欠かせません。従来のモデルを脱却し、データ活用を中心とした柔軟な事業構造への転換が急務となっています。



## 労働力不足に伴う生産性向上と付加価値創出の両立

労働力不足が深刻化する中、デジタル活用による業務効率化が不可欠となっています。定型業務を自動化し、人にしかできない高付加価値な仕事に注力することで、「生産性の向上」と「持続可能な働き方」の両立が求められています。



## 「2025年の崖」の克服とデータ駆動型経営の確立

「2025年の崖」を回避するため、最新技術を柔軟に活用できるIT基盤を整え、データに基づいた迅速な意思決定ができる体制を構築することが不可欠となっています。

## 私たちが大切にしている想い

私たちは日青堂は、  
変化に強い組織として、  
地域社会に必要とされる企業であり続けます。

時代に対応し、  
地域企業に新しい価値を提供し続けることで、  
共に成長します。



# DXビジョン

---

私たちは、データの力とDXを活用し、知的生産性を高めながら、  
お客様一人ひとりのライフスタイルに寄り添った提案を行い、  
顧客満足度と利益の最大化を目指します。

## データ基盤の一元化

### ● Data Platform

顧客、営業活動、見積、請求などの分散管理された情報を一元化し、組織全体で活用できる基盤を構築する。

## 高度な情報分析・活用への進化

### ● Data Analytics

基本的な利用(検索・参照・共有)から応用的な活用(分析・予測・提案)へ進化させる。

## DXによる付加価値の最大化

### ● Value Creation

DXを通じて定型業務を効率化し、人的リソースを付加価値の高い業務へ集中させる。

## 顧客中心の共生的な成長

### ● Co-Creation

お客様のライフスタイルに寄り添った質の高い提案を実現し、顧客満足度と企業利益の持続的な拡大を目指す。

## 社員の「主体性」を育む職場づくり

### ● Empowerment

社員一人ひとりの自律性と創造性を促す環境を構築し、社員自身が成長と働きがいを実感できる職場を実現する。

# ビジネスモデルの方向性

## オフィストータルソリューションパートナーへの変換

ワンストップ  
トータルサービス



ネットワーク・複合機、オフィス移転・改装やPC・ソフトウェアなどをワンストップで提供します。

また、単なる商品の提供ではなく、業務支援や課題解決へのアドバイザーとして付加価値を創造します。

デジタル技術と  
データ利活用による  
顧客体験の向上



統合ソリューションにより、顧客のビジネスプロセス全体をデジタル視点で診断します。

業務支援・課題解決のアドバイザーとして、導入から解決まで継続的なサポートを提供します。

## 概要

顧客情報、提案履歴、機器稼働状況をCRM/SFAシステムで一元管理し、必要な情報へ即座にアクセスできる体制を構築します。

これにより、営業リードタイムを短縮し、顧客対応のスピードを向上させます。また、RPAやAIを活用して定型業務を自動化することで、従業員はより戦略的業務に注力できるようになり、一人当たりの生産性を向上させます。

## 詳細

- 1.データ統合による「提案の高度化」と「顧客対応の迅速化」**  
社内に散在するデータを一元化・活用することで、営業活動と提案の質を向上させます。
- 2.オートメーションによる「一人当たりの生産性向上」**  
定型業務や間接業務を自動化し、人的リソースをコア業務に集中させます。
- 3.モバイル・クラウドを活用した「顧客対応のスピード向上」**  
時間や場所にとらわれない業務環境を整備し、顧客への対応力を高めます。

## 業務効率化・生産性向上・提案高度化のためのDX戦略

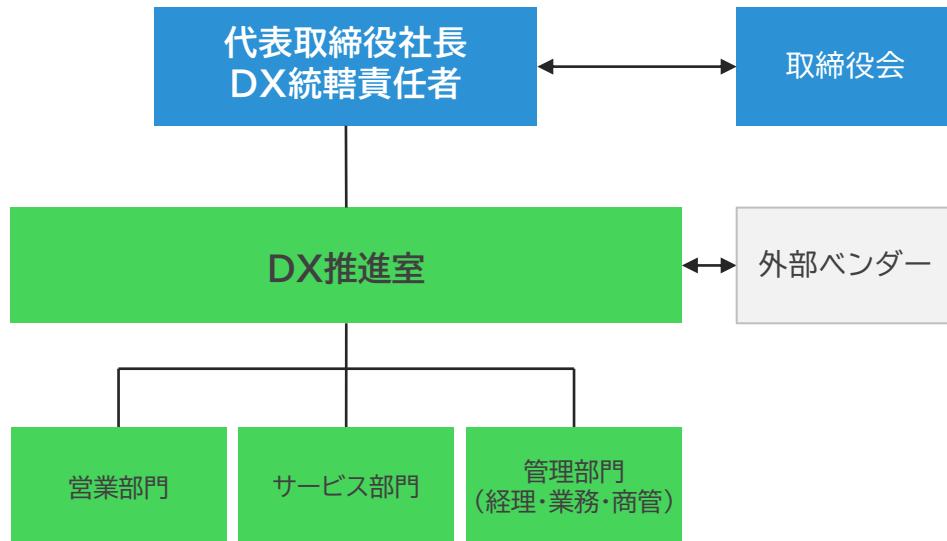
## 顧客体験(CX)向上と差別化を実現するためのDX戦略

顧客データを継続的に収集・分析することで、顧客の潜在的なニーズやビジネススタイルを深く把握します。この分析結果に基づき、個々の顧客に最適化された商品やサービスを、最適なタイミングで提供します。これにより、顧客は「自社に最もフィットするソリューション」を選択できるようになり、顧客体験(CX)が向上します。

- 1.データ利活用による「顧客ニーズ・スタイル」の把握深化**  
顧客が意識していない潜在的なニーズを掘り起こすためのデータ収集・分析基盤を確立します。
- 2.デジタル技術による「最適化されたサービス」の提供**  
データ分析の結果に基づき、個別最適化された顧客体験を設計・実行します。
- 3.継続的な競争力強化と差別化**  
サービス提供の仕組みそのものをデジタル化し、競合に対する優位性を確立します。

# DX推進体制

## 組織図



当社では、代表取締役社長を**DX統括責任者**とし、DXを経営戦略の中核に位置付けた推進体制を構築しています。

DX統括責任者は、DX推進に必要な予算・人材・権限を確保するとともに、DX戦略およびロードマップの承認を行います。

実務は直轄組織である**DX推進室**が担い、DX戦略の企画立案、各部門施策の統合・調整、DXプロジェクトの推進、KPI管理を実施します。

各部門および外部ベンダーと連携し、全社横断でDXを推進するとともに、教育・外部活用を通じてDX人材の育成・確保を図ります。

### 人材育成の方針

- DX推進に係る目的や方針の理解を深める社内勉強会の実施
- DX推進と連動した資格手当の支援制度の運用
- 社員向けデジタルスキル研修の実施

### 人材確保の方針

- 外部ベンダーと連携した全社横断のDX推進の実施
- DX人材の再雇用者優遇制度

# IT活用のための環境整備

## システム/インフラ環境の整備

DX戦略を着実に推進するための基盤として、業務全体を支えるシステムおよびインフラ環境の整備に取り組んでいます。

社内に分散していた情報や業務プロセスをデジタル化し、組織全体で活用できる環境を構築することで、業務の効率化と意思決定の迅速化を図っています。

また、既存システムについては業務実態に即した見直しを行い、部門間でのデータ連携や業務プロセスの最適化を進めています。あわせて、柔軟な働き方を支えるためのインフラ整備を進め、場所や時間に依存しない業務遂行を可能とする環境を整備しています。



### ■ デジタイゼーション

- ✓ SFA/CRMシステム、勤怠システム
- ✓ 営業メンバーへのVPN接続展開
- ✓ レガシー更新：販売管理システム

### ■ デジタライゼーション

- ✓ 各部門システム間の連携
- ✓ 社内業務プロセスの見直し

## セキュリティ/ガバナンス環境の整備

DXを安全かつ継続的に推進するため、セキュリティおよびガバナンス環境の整備に取り組んでいます。

情報資産の重要性を踏まえ、アクセス権限の適切な管理や利用状況の見直しを行い、リスク低減を図っています。

また、業務で利用する各種クラウドサービスやアカウントの管理を徹底するとともに、情報セキュリティに関する方針やルールを策定し、社内への周知・浸透を進めています。

これらの取組を通じて、DXを支える信頼性の高いセキュリティ・ガバナンス基盤の確立を目指しています。



### ■ セキュリティ対策（進化/発展）

- ✓ アクセス制御の見直し
- ✓ メールセキュリティ強化（添付ファイル）
- ✓ アカウント管理（SaaS、サブスクリプション等）

### ■ 情報セキュリティポリシーの策定/浸透

## 組織/スキルの環境整備

DXを組織全体で推進するため、業務プロセスの見直しと人材のスキル向上に向けた環境整備に取り組んでいます。

業務の進め方を定期的に見直し、デジタル技術を前提とした効率的な業務運営を図っています。また、社員のデジタル・リテラシー向上を目的とした教育を実施し、知識やスキルの底上げと均一化を進めています。

あわせて、社内システムの活用を支援する体制を整備し、DXを継続的に推進できる組織・スキル基盤の確立を目指しています。



### ■ 社内業務プロセスの見直し

### ■ デジタル・リテラシー教育（底上げ、均一化）

### ■ 社内システムサポート（社内システムの有効利活用）

# 達成指標

## 定量目標



### 入力業務の自動化

デジタル化したデータの連携で、作業の工数と時間を削減



### 顧客情報検索時間を削減

一元管理された情報へ素早くアクセスし、業務を効率化



### 顧客プロファイルの充足率

分析に必要なデータ項目の入力割合を拡充



### 付加価値額の拡充

役務費用に対する付加価値額を加算

## 定性目標



### データの一元管理による集約化

重複したデータ入力工数の削減  
ロックシジョンフリーなアクセス



### 定型業務の自動化

VBAやRPAを活用し、定型業務に係る工数を削減



### 最適なソリューション提案/提供

有期契約満了前の最適なタイミングで、最適なソリューションの提案



### 顧客ニーズの深耕

AIとシステムに蓄積されたデータで、顧客ニーズをより深く把握