

# 株式会社武蔵野 DX戦略

## DX戦略における当社の取り組み 2022

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。

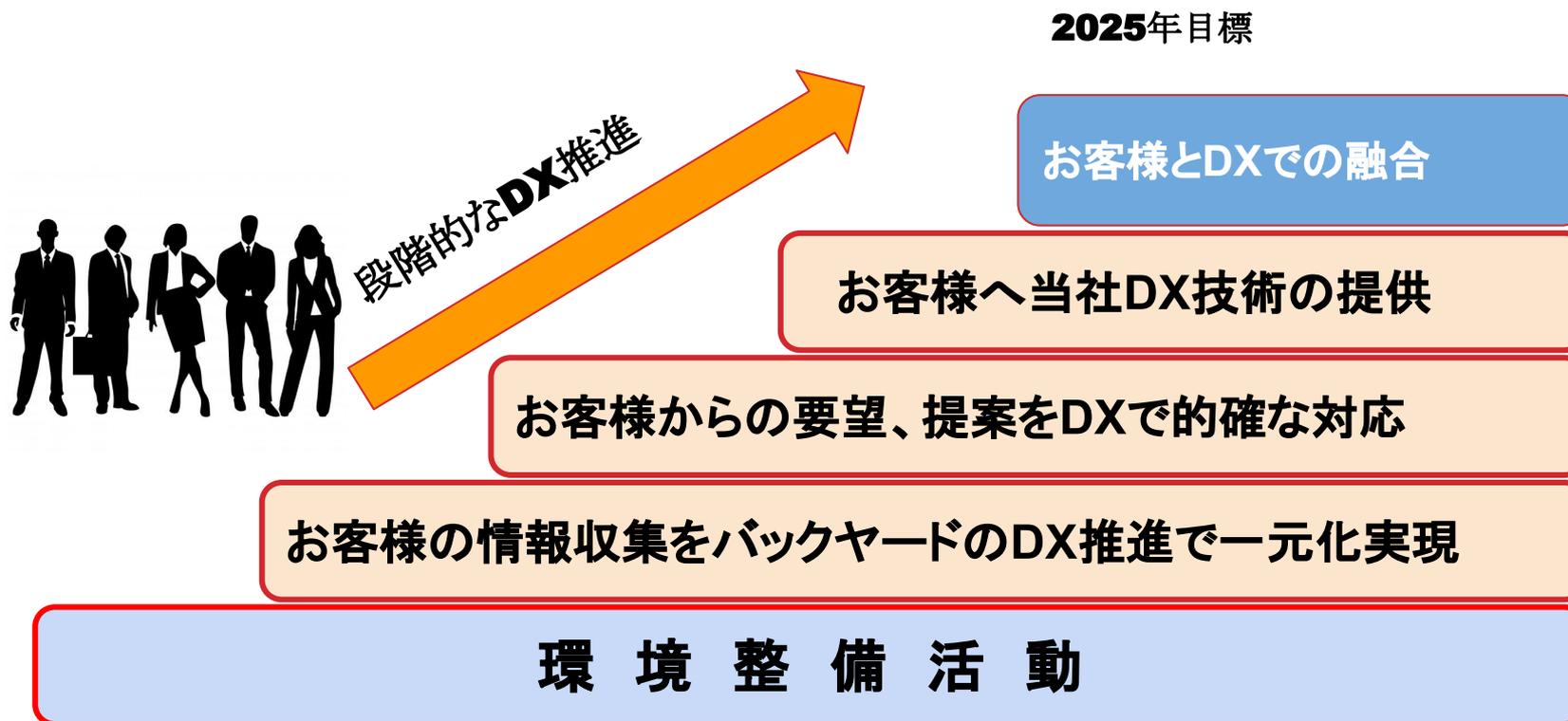
## 2. 経営ビジョンとビジネスモデルの方向性

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

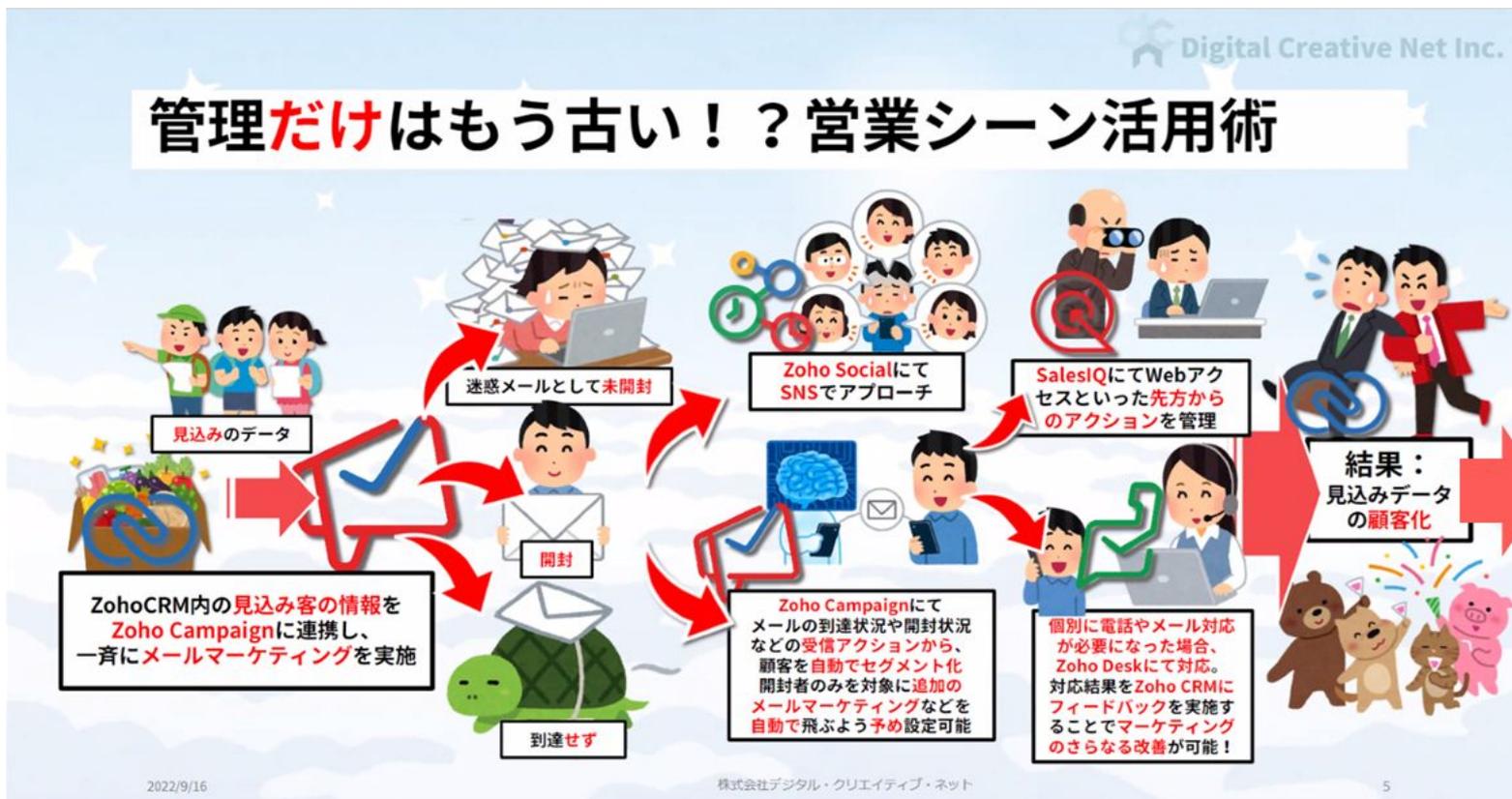
# 4.事業を取り巻く環境

変えた後



# 5.1 社内DX戦略事例 (Zoho)

## Zoho活用イメージ



資料提供: Digital Creative Net Inc.

# 5.1 社内DX戦略事例 (Zoho)



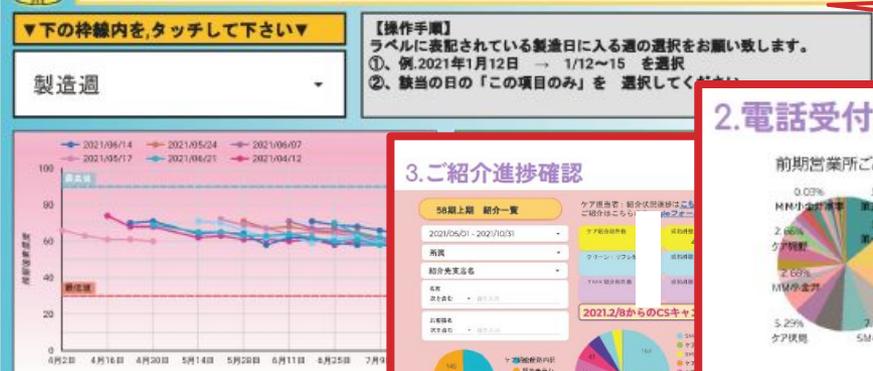
資料提供: Digital Creative Net Inc.

# 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

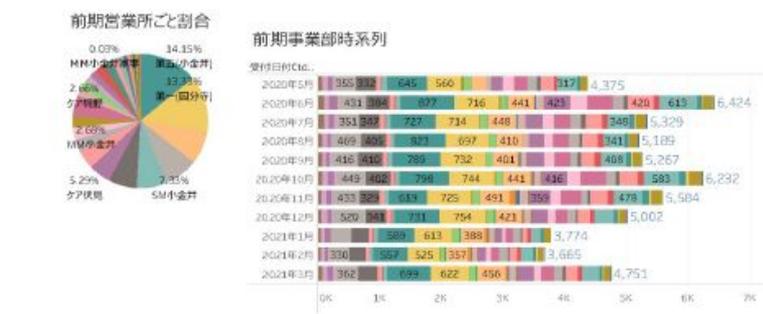
## 1.クリーン・リフレ水質推移の見える化

クリーン・リフレ東京工場 塩素濃度・PH値 水質推移調査結果



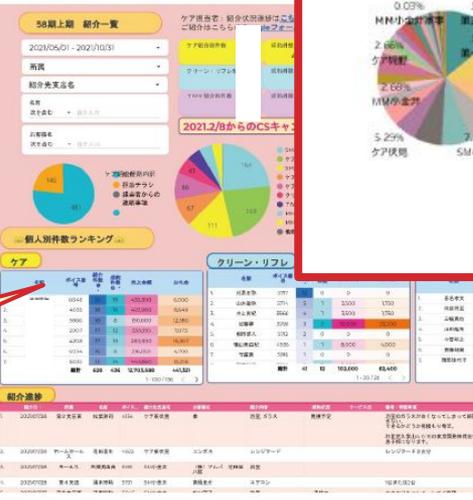
生産状況の情報の見える化

## 2.電話受付表



お客様からの電話受付の見える化

## 3.ご紹介進捗確認



お客様からのご紹介の見える化

# 5.2社内DX戦略事例 (Looker Studio)



DM(ダイレクトメール)の効果測定を見える化



お客様の声の見える化

# 6.DX推進 シナリオ 2025

	Phsse1 現在まで(～2022)	Phsse2 短期課題(～2024年)	Phsse3 長期課題(～2025年)
バックヤード	<b>IT活用による業務効率化</b> 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	<b>生産性の向上</b> 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	<b>DX人材の育成</b> 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	<b>ITインフラの整備</b> 事業拡大に伴い、システムの入替 社内使用ツールの見直し	<b>基幹システムの入替え</b> 経サポみらいプロジェクト	<b>基幹システム運用見直し</b> データ連携/集約/分析基盤の構築 業務に適した最先端技術の活用
新サービス 既存ビジネス変革	<b>コンサルティング事業の展開</b> 経営サポートパートナー会員への DX推進のサポートを実施	<b>DWHと会計システムとの連携</b> PL/BSのリアルタイムな情報の可視化	<b>サービス提供の拡大</b> 経営サポートパートナー会員以外への サービス範囲の拡大
組織変革	<b>データドリブン事業部の設立</b> 2名から25名体制へ 社内のDX推進のサポート <b>組織横断チーム</b> 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	<b>外部委託から内製化へ</b> お客様への提供スピードをさらに加速	<b>部門横断的な全社でのお客様支援</b> お客様に寄り添った課題解決の実現



## 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	2013年 実施済
2	Google社 BIツール(Looker Studio)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(ゼミ活動) 2022年度 Google社 BIツール(Looker Studio)他	開催中 継続教育
4	社内基幹システムの刷新(みらいプロジェクト)	開発中 2025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＞

- データドリブン事業部の売上金額(2022年5月～2023年4月)を指標とする。
- 前年比売上120%で推移  
既存事業の売上金額を指標とする。
- 59期(2022年5月～2023年4月)既存事業売上目標:2億2千万
- 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。
- 59期(2022年5月～2023年4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＞

武蔵野だけでなく、会員企業の変革・成功体験を共有し、win-winの関係を構築することで、協力しながら課題解決のコンサルティングを目指していく。

### ＜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。

# 10.情報セキュリティ対策

プライバシーマークへの取り組み

<https://www.musashino.co.jp/privacymark/>

個人情報保護方針

<https://www.musashino.co.jp/privacymark/>

個人情報の利用目的について

[https://www.musashino.co.jp/use\\_purpose\\_privacy/](https://www.musashino.co.jp/use_purpose_privacy/)

情報セキュリティに関する方針

[https://www.musashino.co.jp/information\\_security\\_policy/](https://www.musashino.co.jp/information_security_policy/)

ソーシャルメディアポリシー

[https://www.musashino.co.jp/social\\_media\\_policy/](https://www.musashino.co.jp/social_media_policy/)

SECURITY ACTION

<https://www.musashino.co.jp/securityaction>

