

株式会社アオバヤ DX戦略



2025年 12月 1日

株式会社アオバヤ
代表取締役社長 高橋瓦

1.DX取組宣言

【DXに取り組む背景】

多事業・多店舗展開に伴う顧客データの分断や業務の非効率、さらには市場やコスト構造の変化といった内外の課題を克服し、労働集約的な業務プロセスから脱却して生産性を高めることで持続的な成長を実現するため、DXの推進が不可欠であると認識するに至りました。

【社長が目指すビジネスモデル】

当社はDX推進により、労働集約的プロセスから脱却し、データと技術を駆使した高付加価値企業へと変革します。まず、全事業で分断された顧客データを一元化したCRM基盤を構築し、データに基づいた効率的な営業活動を可能にします。また、社内プロセスにおいては、分散したシステムを集約するグループウェアの再構築を行い、情報共有とワークフローの効率化を図ります。さらにAIやRPAで単純作業を自動化し、従業員がお客様と向き合うコア業務に集中できる体制を整え、全社の生産性とサービス品質を向上させます。

2.経営理念・経営ビジョン

【経営理念】

愛して厳

人間関係は愛情を持って 仕事には厳しさを追求して
そして、人間主役の経営を目指します

【経営ビジョン】3年～5年後にありたい姿

当社はDXの推進により、市場変化にしなやかに対応する企業体質を確立します。事業間で分断されていた顧客データを一元化し、データに基づいた効率的な営業活動と、事業の垣根を越えた質の高いサービスをお客様に提供します。また、AIや最適化されたグループウェアによって業務プロセスを革新し、従業員が単純作業から解放され、お客様と向き合うコア業務に集中できる環境を実現します。この生産性の抜本的な改革こそが、社員の夢を実現できるステージの提供と待遇向上に繋がり、「社員が百年続くと確信できる会社」への変革を果たすものと信じています。

3.DX戦略

経営ビジョン実現のために、下記のDX戦略を推進します。

戦略1 データ駆動型経営による高付加価値化戦略

- **概要:**市場、コスト向上の変化に対応し、持続的な高収益体制を確立します。ホームページ等からの流入を起点としたインサイドセールス体制を構築・強化し、データに基づいた効率的な営業活動によって顧客獲得単価の低減を図ります。あわせて、事業間で分断された顧客データをCRM基盤へ一元化することで、既存顧客へのクロスセル等を促進し、顧客単価の向上も実現することで、全体の収益性向上を目指します。

戦略2 全社業務プロセスの最適化とサービス品質確立戦略

- **概要:**DXの基盤となる社内プロセスの非効率を解消します。AIやRPAを活用して単純作業を徹底的に自動化するとともに、分散したシステムを集約するグループウェアの再構築を行い、全社的な生産性を向上させます。

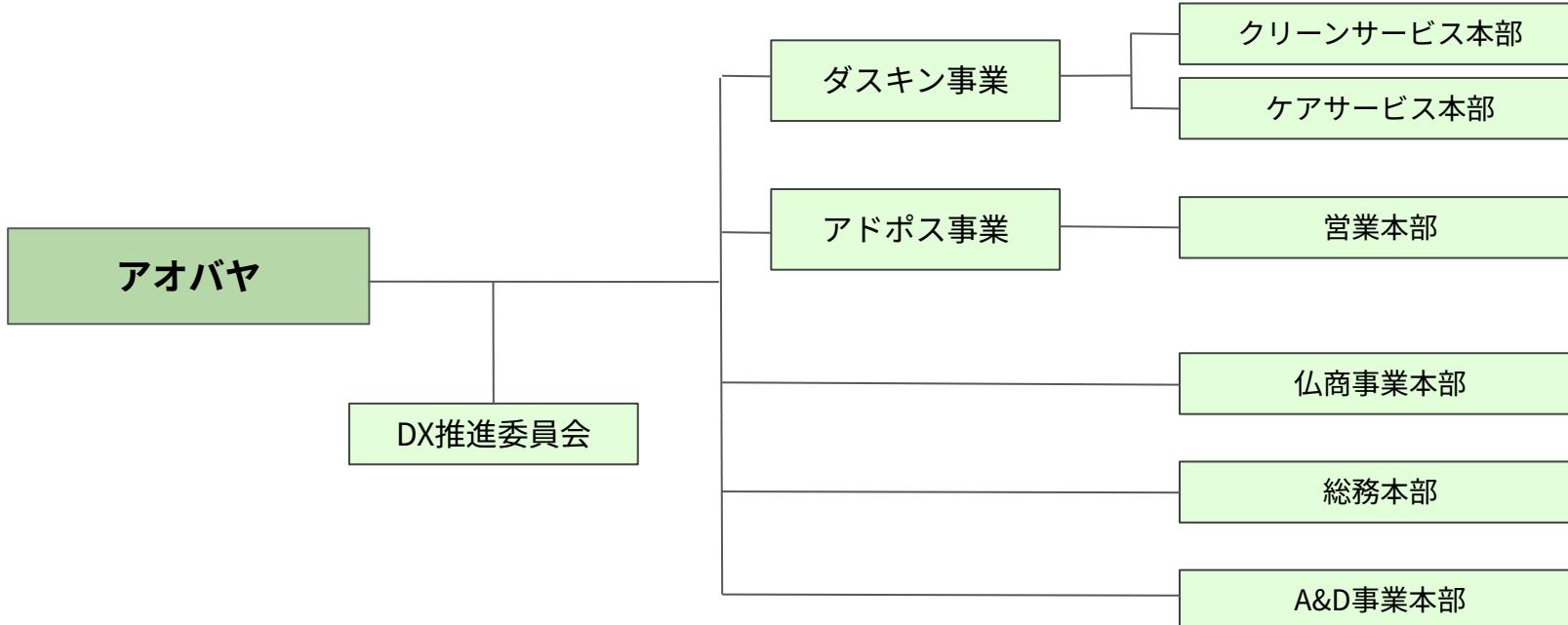
戦略3 DX推進体制の構築とデジタル人財育成戦略

- **概要:**上記の戦略を全社で実行するため、社長直轄の DX推進体制を構築します。全社員が AIやRPAを使いこなせるようデジタルリテラシーの底上げを図る社内勉強会を実施します。同時に、ITパスポートなどの資格取得支援を通じて、データ分析やシステム活用を牽引できる専門人財を育成し、従業員がコア業務で活躍できる環境を整えます。

4.体制・人財育成

当社にDX推進委員会を設置し、DX実務執行総括責任者（社長）を中心としてDX専任担当者を配置し、各部門長を構成員としてDXを推進します。定着した後は、専任担当者から各担当部署に横展開し、デジタル技術を使ったお客様への素早く安心で安全で快適なサービス提供及びデジタル人財の育成及び資産管理を実施します。

基本的なデジタル育成の方針は、AIやRPA活用のための社内勉強会を通じて全社員のデジタルリテラシー向上を図るとともに、ITパスポート等の資格取得支援制度を設け、各部門でデータ活用を牽引できる専門人財の育成にも取り組みます。



5. デジタル技術、環境整備

当社は、DX推進のために毎年経常利益の2%を投資し、以下の既存システムの見直しや新規システムの検討により、デジタル技術の導入や環境整備に努めます。

既存システムの刷新

- **グループウェア:**現在分散している情報共有（メール、スケジュール等）やワークフロー機能を集約するため、グループウェアの再構築（パッケージ導入）を行います。
- **販売管理システム:**事業部ごとに分断された販売管理システムを見直し、全社的なデータの一元化を図ります。
- **RPA:**定型業務の自動化を進めるとともに、適宜RPAツールの見直しも行います。
- **CRM(顧客関係管理):**全社統一のCRM基盤を構築し、データに基づいた効率的な営業活動を推進します。

新規技術の導入・活用

- **生成AI:**全社的な業務効率化のため、生成AIの活用をさらに推進します。

6.数値目標(KPI)

当社は、DX推進の達成状況を測る指標として下記を定めます。毎年年回(5月、9月、1月)に実行計画アセスメントを行ったうえで、その結果を反映し各チームで実行計画を見直し、月回評価を行いながら実行計画目標を達成するように工夫していきます。

戦略1 データ駆動型経営による高付加価値化戦略

- 一人当たりの経常利益:2030年までに200万円
- 労働分配率:2030年までに54%（適正化目標値）
- CRMへの顧客データ統合率:2030年までに80%達成

戦略2 全社業務プロセスの最適化とサービス品質確立戦略

- AI・RPAによるノンコア業務削減時間:年間6000時間
- グループウェアへのシステム集約完了:2027年5月

戦略3 DX推進体制の構築とデジタル人財育成戦略

- ITパスポート等の資格取得者数:年間5名
- 社内勉強会実施回数:年間12回

7. DXに関する社長（実務執行総括責任者） メッセージ

市場の変化やコスト構造の変化といった外部環境の変化と、多事業・多店舗展開している体質からデータ分断や業務の非効率といった課題が内在しています。これらの課題を解決し、持続的な成長を遂げるために社内のDXを推進することにしました。

当社が目指すのは、単なるデジタル化ではありません。AIやRPAで単純作業から解放され、従業員がお客さまと向き合いコア業務に集中できる環境を整えることです。データを一元化し、データに基づいた質の高いサービスを提供することです。

この変革は、「百年企業」という私たちのビジョンを実現するために不可欠なステップです。社長である私自身がDX実務執行総括責任者として先頭に立ち、社員と共にこの変革を力強く推進していくことを宣言します。

株式会社アオバヤ
代表取締役社長 高橋瓦