

2025 年12 月 1 日  
株式会社 I・TEC ソリューションズ  
代表取締役社長 近藤 広輝

私たちが掲げるDX戦略の進捗状況について以下の通り、お知らせいたします。

## 1. 次世代成長事業への戦略的な投資

### <KPI>

- ・サービスの立ち上げ数向上
- ・利益率向上

### 【進捗】

2023 年度：立ち上げ数→0 件、次世代成長事業利益率向上→212%

2024 年度：立ち上げ数→4 件(\*1)、次世代成長事業利益率向上→335%

\*1：①AI ②IoT ③ゼロトラスト ④新システム

### <人材育成>

- |                        |                |
|------------------------|----------------|
| ・DX 関連資格取得者数           | 5名増（2022 年を基準） |
| ・AWS(クラウドプラクティショナー)の育成 | 2名増（2022 年を基準） |
| ・AWS(アソシエイト)の育成        | 2名増（2022 年を基準） |
| ・OCI 資格取得者数            | 1名増（2022 年を基準） |

### 【進捗】 2025/10/31 現在

- |                        |                  |        |
|------------------------|------------------|--------|
| ・DX 関連資格取得者数           | 12 名増（2022 年を基準） | 240%   |
| ・AWS(クラウドプラクティショナー)の育成 | 4 名増（2022 年を基準）  | 200%   |
| ・AWS(アソシエイト)の育成        | 2名増（2022 年を基準）   | 100%   |
| ・OCI 資格取得者数            | 13 名増（2022 年を基準） | 1,300% |

## 2. お客様重視と戦略的営業活動の推進

### <KPI>

- ・SFA 入力率向上
- ・SFA データ応用利用率向上

### 【進捗】

2023 年度： 910 100% データ応用率 :105%

2024 年度： 1,083 119% データ応用率 :107%

2025 年度： 662(10/31 現在)

## 3. デジタル活用によるインサイドセールス

### <KPI>

- ・インサイドセールスによるクロージング案件数向上

### 【進捗】

・2023 年度： 67%

・2024 年度： 137%

・2025 年度： 43% (10/31 現在)