

## 当社におけるDXへの取り組み

株式会社I・TECソリューションズ  
代表取締役社長 住岡 弘

### ▶ デジタルが与える環境変化と当社経営ビジョン

近年、環境やエネルギー問題、人口減少・少子高齢化、インフラの老朽化など構造的な社会問題のますます深刻化しており、それらは企業運営にも大きな影響を与えております。さらにAIやIoT等の先進技術の進化は凄まじく、これらデジタル技術の活用は、社会課題の解決、さらには企業の競争力確保において必要不可欠と言えます。

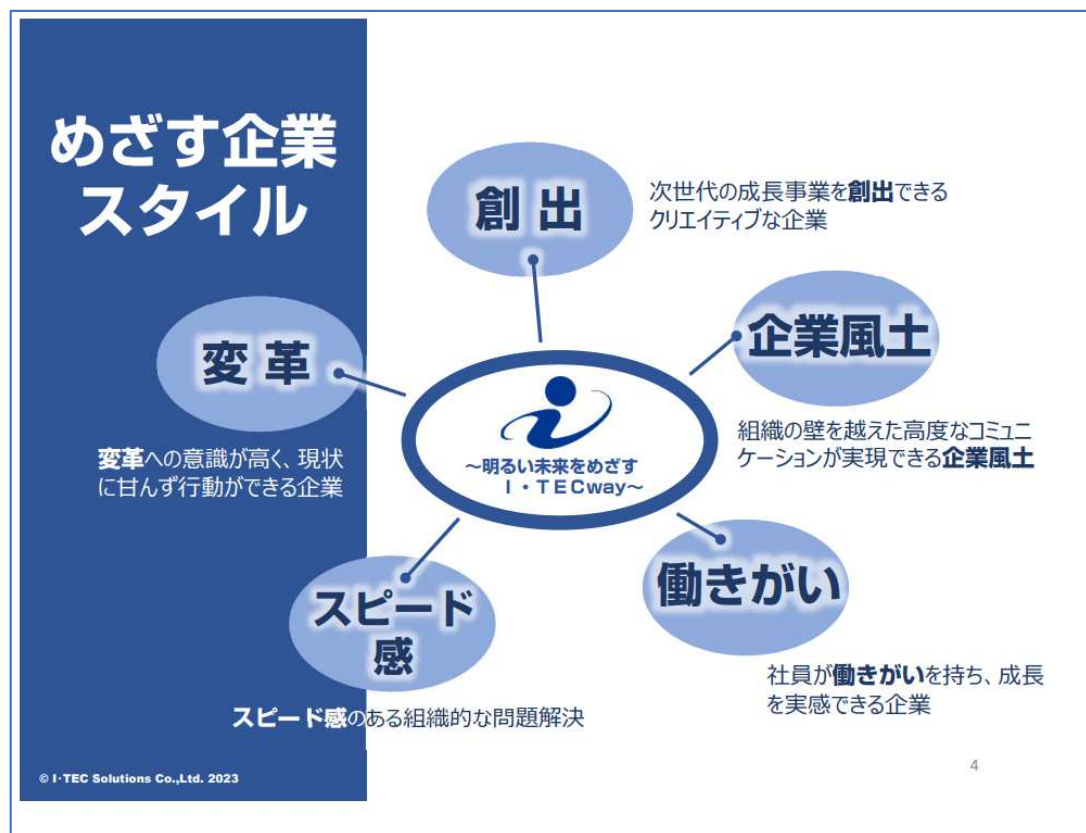
当社は地元の皆様のご出資をいただき、株式会社苫小牧電子計算センターとして、1970年に創業開始しました。50数年の歳月を経て、ICTの姿は大きく変化して参りましたが、創業当初からの「地域社会の発展への寄与」の理念は、今も受け継がれています。

現在、私どもはICTソリューションとその関連機器の提供や、地域唯一のデータセンターを利用したクラウドサービス、BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)をはじめとしたアウトソーシングサービスを通じ、自治体や企業・団体のお客様の活動をご支援させていただいております。

当社はこれからも「お客様の変革マネジメントをデザインし社会に豊かさを作り出す」という経営ビジョンのもと、活動して参ります

## ▶ 当社の目指す方向性

現在、当社は“めざす企業スタイル”を掲げ、次世代成長事業への戦略的な投資と人材育成を加速させ、新たな事業の柱を立ち上げるべく、事業構造の変革に挑戦しております。これら活動を推進し、新たな事業の柱としてサービスの創出によるストックビジネスの充実・拡大を推し進め、会社の経営基盤をより強固にして参ります。



## ▶ 具体的な戦略（当社の進むべき道）



**取組 1 : 次世代成長事業への戦略的な投資**

**取組 2 : お客様重視と戦略的営業活動の推進**

**取組 3 : デジタル活用によるインサイドセールス**

## **取組 1 : 次世代成長事業への戦略的な投資**

当社は、従来からのベース事業の強みを活かしつつ、新たな事業の柱を立ち上げるべく変革を推進しております。

AI、IoT等の最新技術を取り入れ、さらには時代のトレンド、お客様のニーズをとらえたI・TECブランド商品、独自サービスのメニューの確立、充実させ、発展させて参ります。

当社はこれらサービスの立ち上げを行う人材育成を強化するとともに現在、サービスの評価を適切に行うための基幹システム・基盤を整備しております。

これら評価する仕組みのなかで、成長発展出来る領域・製品サービスに対して戦略的、重点的な投資を推し進め、より競争力のある製品・サービスに育てて参ります。

## **取組 2 : お客様重視と戦略的営業活動の推進**

お客様の経営課題の解決に寄与する商材・サービスの発掘するためには地域ニーズや国・市の政策動向にマッチした戦略的営業の推進が必要となります。当社は様々なマーケット情報と当社内の商談(データ)を一か所に集約、リアルタイムに数値・商談状況を把握・分析するためのシステムを構築し、変化への対応力を向上させて参ります。

## **取組 3 : デジタル活用によるインサイドセールス**

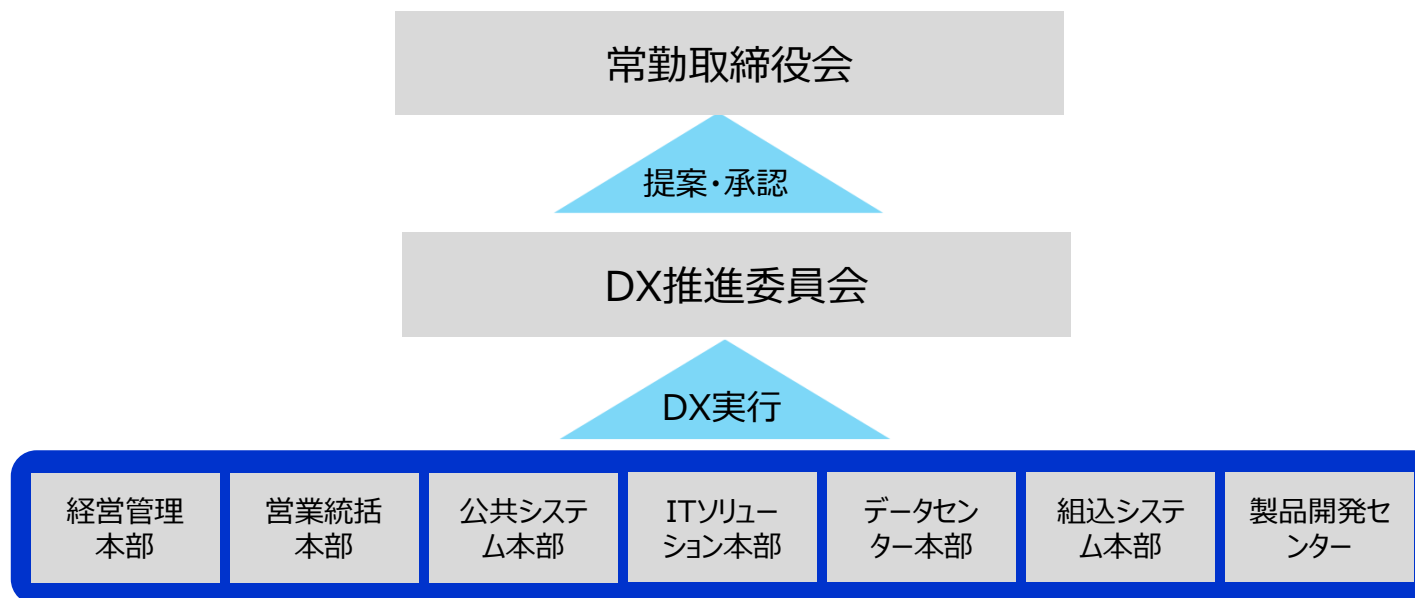
当社の製品・サービスのなかでは営業担当がお客様を訪問し販売するのではなく、GoogleAdwords等の活用によるデジタル活用により見込み客を発掘、インサイドセールス部門で商談、フォローによりクロージングしているサービスがあります。

今後、お客様の問合せ対応は、チャットボットを導入し24時間お客様からの問い合わせを受け付ける等利便性を向上させながら、対応業務そのものを効率化しております。

また、今後は、システム立ち上げ時から管理システム蓄積している問合せ対応データを分析していくことで、インサイドセールス部門の活動高度化、サービスの改善検討に活用して参ります。

## ▶ 推進体制

当社はDX戦略を実現するため、代表取締役社長を責任者とし、各部門から選出されたメンバーで構成する部門横断型の「DX推進プロジェクト」を設置し、推進して参ります。



## ▶ 人材育成

当社は戦略実現に必要な人材育成への取り組みを以下ステップで行います。

DXテクノロジー専門領域については社員育成プログラムの検討を開始しました。DX技術支援部隊には新人の重点配置等の人的リソースを投入、技術面でDX推進を後押しする体制を強化して参ります。

- ・社員全体のDXリテラシー向上を図るべく、DX検定受講を推奨して参ります。

<具体的な育成人数>

DX関連資格取得者数 5名増(2022年を基準)

- ・パブリッククラウド、ガバメントクラウドへの移行の流れ(需要)へ対応すべく、メガクラウドベンダーのクラウド取り扱い要員育成を強化して参ります。

<具体的な育成人数>

・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)

## ▶ 戦略推進のためのITシステム・デジタル技術活用環境の整備

---

当社では戦略推進のため、戦略的投資を推進します。

- ・商談情報活用ツール(開発)
- ・問い合わせデータ分析ツール(開発)
- ・基幹システム刷新
- ・人材育成
- ・インサイドセールス用サービス

## ▶ 戦略達成状況に係る指標 (KPI)

---

<取組み1におけるKPI>

- ・サービスの立ち上げ数向上
- ・利益率向上

<取組み2におけるKPI>

- ・SFA入力率向上
- ・SFAデータ応用利用率向上

<取組み3におけるKPI>

- ・インサイドセールスによるクロージング案件数向上