

# DX 推進状況について 2024

2024 年 12 月 16 日現在  
アドレス株式会社  
代表取締役 高尾 昇

DX 戦略における推進状況について、以下の通りご報告いたします。

## 【DX 戦略の方策推進状況について】

### 1. 業務システムの全体最適化

SaaSの導入以来、オンプレミス型や他システムと連携不可な既存システムは徐々にクラウドへと移行が進みました。これにより利用システムの違いで分断され滞ることのあった一連の業務がスムーズに進むようになりました。

現在は、子会社内における既存基幹システムを本社と共通の SaaS の導入開発中です。

### 2. 業務プロセスの変革

SaaSの利用により業務プロセスの範囲の定義が大きくなりました。業務プロセスの範囲を自社内だけでとらえるのではなく、協力業者様も一連の業務プロセスに組み込むことにより、情報のやりとり上の抜け漏れがなくなり、かつリアルタイムに情報を共有することが可能となりました。

また、情報の提供についても共有 SaaS 内にて完了する業務プロセスへと変更しました。

### 3. リアルタイム経営

クラウド上のデータを蓄積させたままではなく、リアルタイムで集計し、数値化・グラフ化を行うことでデータ活用を進めています。現在では経営判断、特にマーケティング部門において取り組みを進めており、これにより感覚的に行っていた経営判断がエビデンスを元に行えるよう進めております。

### 4. 業務遂行体制の向上

今までは業務が属人化されていたため、担当社員に業務が依存しており、それ以外の社員では対応できないという環境でした。そこで、業務のルールを明確にし、SaaS 上の設定に落とし込むことで 1 人の社員に依存しない業務体制を確立しました。これにより、全体の業務量が増えても、比較的業務量に余裕のある社員が手伝うことができる体制が整い、お互いに助け合う文化が醸成されてきました。

【達成状況をはかる指標の推進状況について】

1. 顧客満足度

Google クチコミ評価対象店舗19店の平均★4以上達成(2024年12月時点)

|    | 店舗名   | 星の数 |    | 店舗名   | 星の数 |
|----|-------|-----|----|-------|-----|
| 1  | 南仙台店  | 4.7 | 12 | 会津若松店 | 4.5 |
| 2  | 塩竈店   | 4.9 | 13 | 喜多方店  | 4.6 |
| 3  | 岩沼店   | 4.4 | 14 | 猪苗代店  | -   |
| 4  | 白石店   | 4.8 | 15 | 南相馬店  | 3.5 |
| 5  | 角田店   | 4.6 | 16 | いわき平店 | 4.3 |
| 6  | 石巻店   | -   | 17 | いわき泉店 | 4.2 |
| 7  | 福島店   | 4.8 | 18 | 北茨城店  | 5.0 |
| 8  | 伊達店   | 4.9 | 19 | 日立店   | 4.6 |
| 9  | 二本松店  | 4.4 | 20 | 那珂店   | 4.5 |
| 10 | 郡山富田店 | 4.7 | 21 | 常陸太田店 | 4.8 |
| 11 | 田村店   | 5.0 |    |       |     |

2. 人時生産性(売上高総粗利益÷従業員総労働時間)

2024年4月から11月現在 7,273 円

3. デジタル人材育成・確保

デジタル人材候補社員の育成 2名

Kintone アソシエイト資格取得支援

4. DX セミナー等への登壇

2回登壇

<https://www.address-web.co.jp/about/hatarakiyasuikaisya/>

2024年6月7日『イエステーション事例共有会』

2024年9月6日『キントーク JBCC&77DS 事例発表』