

# 株式会社アイダックデザイン 情報処理システムの運用及び管理に関する指針

---

株式会社アイダックデザイン

代表取締役 上田宏樹

# デジタル技術が及ぼす社会や 当社の競争環境の影響

---

現在当社サービスにおいて、業界内でのサービス利用者増加率よりも同業事業者の増加率の方が上回っているのが現状です。そのため私共の業界の将来は、事業者がお客様・利用者にどのように選ばれるかという点が、経営にも直結する重要な課題となり、その一つとしてデジタル化による利用しやすさも含まれていると認識しております。

私共の業界は兼ねてよりマンパワーを軸としているところがあるため、どうしてもデジタル化には疎い傾向があり、例えばお客様との連絡方法は電話や店頭における口頭といったアナログでの対処が往々にみられています。

昨今飲食業界などにおいてはアプリなどで席の予約や事前注文ができるなど、デジタル化による顧客囲い込みを成功させた企業が売り上げを伸ばしている現状があります。

どの業界でもデジタル化の波は避けることはできず、業務の効率化や利用満足度向上化を担うためのデジタル化は、今後の企業戦略からは外せないものと想定しており、当社においても、席を置く業界においてのデジタル化の波は必ず来るものと予見し、対処できる範囲から対策していくことを画策しております。

# 経営ビジョン及び情報処理技術活用

---

当社では基本ビジョンとして「デザインので社会に貢献する」を掲げております。

「枠にとらわれない様々なモノやコトをデザインする」を目指すあるべき姿としてITや広告製作ビジュアルデザインだけではなく、ライフスタイルや生活に関するサービス提供を通じて社会変革を推進してより良い社会の新しい価値を生み出せるよう、日夜邁進しております。

また、その過程において情報技術戦略は欠かせないものとなっており、経営の軸に据えて考えていく必要性も感じているため

ここに具体的な情報処理技術活用の方向性を策定いたしました。

# 情報処理技術活用の 具体的なビジネスモデルについて

---

顧客管理・業務フロー管理・売り上げ管理などを含んだ業務分野と、新規顧客獲得・マーケティング・既存顧客囲い込みなどを含んだ顧客獲得分野の両分野において、一元化されたシステムを利用することにより、業務の効率化と売り上げの向上を目指します。

また、現在の日本国内においてスマートフォンの普及率は8割を超えているため、スマートフォンの専用アプリケーションにより、新規顧客獲得と既存顧客獲得の強化をはかり、開発予定のシステムと連携させることにより、ビッグデータの構築管理も目指していきます。

# 情報処理技術活用の ビジネスモデルを実現するための戦略

---

スマートフォンのアプリケーションを利用した顧客獲得分野と、社内業務フローをデジタル化した業務分野の両分野を一元化したシステムの実現には、時間と費用が膨大にかかるため、まずは三つのフェーズに分けて構築を考えております。

## 第1フェーズ:顧客管理、売上管理など、業務分野のデータベース化

現在顧客管理に関してはマクロで設定されたエクセル、売上管理に関しては社外システムを利用して業務を進めております。別々のシステムを利用していると、情報の一括操作などできない為、業務効率の悪さが社内でも問題として挙がってきております。

まずは、顧客管理と売上管理を一元化したデータベースを構築することにより、社内で問題として取り上げられておりました業務効率の悪さの改善に取り組みたいと思います。

また、社内業務フローの中で、新しいシステムを利用することで業務効率化が実現できるものがあれば、同時に実現させていく予定です。

# 情報処理技術活用の ビジネスモデルを実現するための戦略

---

## 第2フェーズ:顧客獲得分野に関するウェブシステムの作成とデータベースの連携

現在、顧客獲得に関しては社外システムを利用して集客を行っておりますが、社内で行っている顧客管理のエクセルとは全く連携が取れていない為、顧客属性のマーケティング調査や既存顧客の囲い込み戦略などができない状態です。また、ウェブ集客システムを構築して、社内データベースと連動することにより、顧客属性をベースとしたマーケティングや、その結果を利用しての囲い込み戦略など、新規売上向上においても、結果をだしていくことを想定しております。

## 第3フェーズ:スマホアプリケーションの開発とウェブ集客システムの連携

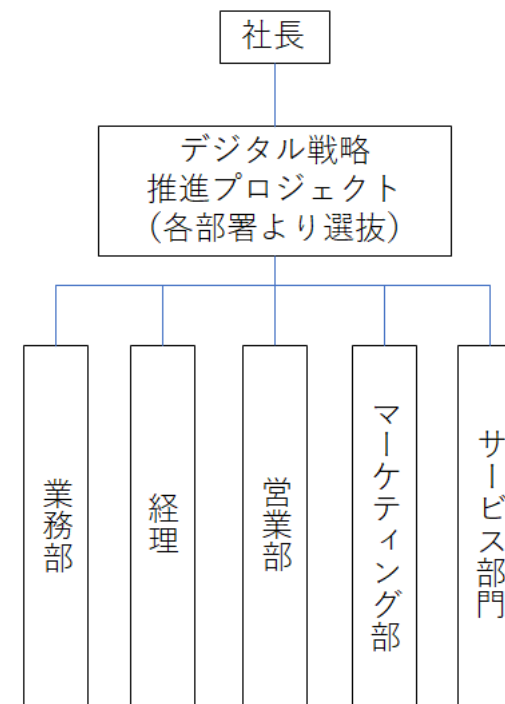
お客様、利用者様からみた便利さを追求した、専用のスマートフォンアプリの開発を考えております。アプリケーションを第2フェーズで開発したウェブ集客システムと連携させることにより、囲い込み戦略の効果や、顧客属性に即したキャンペーンの実施などを実現させていき、顧客満足度や同業他社との差別化を図ることで、デジタル化による売上のアップや、連携されたデータベースにより業務効率化を実現していく計画です。

# 情報処理技術活用の戦略を効果的に推進するための体制・組織の配置

デジタル戦略を専門としたプロジェクトを、社長直轄の元で立ち上げます。プロジェクトメンバーは、各部署より1名もしくは2名選出してもらい、各部署の業務をデジタル戦略に組み込める体制を整えます。

なお、毎週の定例会議を経ながら、各部署要件項目を提出していき、データベース化に向けての落とし込み作業を行っていき、データベースの作業項目を明確化させていきます。

また、社内業務における問題点を、デジタル戦略推進プロジェクトが各部署から吸い上げ、デジタル戦略に組み込めるものは組み込んでいく体制を樹立していきます。



# 情報処理技術活用戦略の 達成度を測る指標について

---

各フェーズまでの作業工程を十段階に分けます。

- ①要件定義 ②外部設計 ③内部設計 ④プログラミング ⑤単体テスト  
⑥結合テスト ⑦システム(総合)テスト ⑧運用テスト ⑨システム移行 ⑩運用開始

各段階での目標日程を策定し、クリアができているかどうかで、達成度の確認を行っていきます。

また、この時点で不具合や問題点が見つかったら随時修正して、その後の行程予定の変更や内容修正などを行い、精度を高めていく予定です。



# 情報処理技術活用戦略にて構築される 情報処理システムにおける課題把握

---

ITリテラシーの高い社員の採用や教育体制を整え、将来的には組織化していくことで変化が著しい現代のデジタル社会の状況を把握し、各種課題に対処してまいります。具体的な課題把握方法の例は以下の通りです。

- ・システムの脆弱性診断
- ・リスク値の算出、リスク評価
- ・意図的・偶発的に発生する脅威分析
- ・内部監査によるレビュー
- ・外部機関による第三者チェック