



シーオーエーは ”オフィスのミライを創り出す”

ビジョン

”オフィスのミライを創り出す”

従来、弊社は複合機の販売、メンテナンス、カウンター料金を主軸に据えたコピー機事業を展開していました。しかし、この分野は今後の成長に限界があり、より伸びしろのあるIT分野への展開を模索することになりました。そこで2015年からITソリューション部門を立ち上げ、ペーパーレス化やRPAなどの取り組みを積極的に進めてきました。これらの取り組みにより、業務の効率化が図られ、より付加価値の高い業務や技術開発に取り組むことができるようになりました。また、データ化された情報をもとに分析や業務改革を進め、更なる変革をもたらすことができました。

現状の業務を調査、課題と問題を分析し解決に繋げPDCAサイクルを回します。絶え間ない業務改善により高付加価値のある業務へ経営資源を投下します。具体的にはAI、データ分析、クラウド、ITコンサルティング分野へリソースを注力していき、攻めのIT活用を図ります。

また、RPAの導入による単純業務からの解放により、業務へのやりがいを高め、業務時間の効率化による生産性を向上。会社全体でデジタル化のメリット、例えば、ワークライフバランスの取れた働き方を享受することができます。さらに、自社をモデルケースとして、他社へのソリューション展開を行い、お客様の業務効率化を実現することで、社会全体の付加価値向上を図ります。

社内情報共有は2019年からMicrosoft365とモバイルデバイスを導入し、Teamsで行っています。社内デジタル化の進捗状況や人材育成状況を定期的に共有、課題や対策を発信しています。また、ITトレンド・法改正と、COAの取り組み、売上構成比におけるITソリューションの進捗、セキュリティに関する情報を社内・社外とともに、3か月に一回ニュースレターとして発行しています。以上のように全社的にDXを推進できる取り組みをトップダウンで行っております。

株式会社シーオーエー 代表取締役 芹澤正

戦略

経営ビジョン達成のための戦略を掲げています。

戦略1. 情報技術の研究開発

自社のデジタル化による業務改善で生まれたリソースを情報技術の研究開発に注力します。研究開発でさらなる業務改善を図るとともに、新たなITソリューションを創造。顧客への展開に繋がります。

【具体例】

■データを活用した営業活動

→自社構築のCRMシステムをSFAと連携する取り組みが始まっています。SFAのデータ活用を通じて、顧客に最適な提案営業、ITコンサルティングをより高い精度で画一的に展開できるよう業務を整備していきます。

■自社システムのクラウド化

→社内オンプレサーバーをすべてクラウド基盤で構築する取り組みを始めています。クラウド化することにより時間場所を選ばず、社内リソースにアクセスすることが可能で自由な働き方を実現します。また、BCP対策・セキュリティ対策にもなりより強固で安定したインフラ環境を構築します。

戦略2. 人材獲得、人材育成

即戦力の中途人材を採用し、業務のデジタル化を推進します。また、従業員が学習する機会を設けます。時間や場所に縛られることのないオンライン教材をメインにスキルを獲得。より付加価値の高い人材になるためのスキル向上を図ります。

【具体例】

■学習環境の整備

→最先端のITスキルに関する多数の講座が提供されるオンライン教育サービスであるUdemyやSchooを利用し、従業員が自分自身のITスキルに合わせた講座を選び、時間と場所を選ばずに受講できるよう奨励しています。より高度なスキルを習得することを期待しています。2017年には、当社の社員がトレノケート社の研修を受講し、モデルケースとして掲載されました。



<https://www.trainocate.co.jp/data/NFC1803039.pdf>

■社内学習会

→業務提携先の社外DXコンサルタント/中小企業診断士による学習会を通じて、トレンドの把握・コンサルティング技術向上を図ります。また、AI技術を扱う企業へもセミナーを依頼し、最新技術を用いたソリューションの学習にも注力しています。

■中途人材の獲得

→大手Sier企業からのDXコンサルタントの採用、大手コンサルティング企業からの業務コンサルタントの採用をはじめデジタル推進に必要な人材を優先的に確保しています。今後もリファラル採用、各種エージェントの活用等、積極的に人材の確保に努めます。

推進体制

【人材の育成・確保】

大手Sier企業から即戦力となる中途SE人材を採用し、プロジェクトマネージャーに任命。さらに大手コンサルティング企業出身のDXコンサルタントを採用し、業務コンサル担当者として社内業務の洗い出しからデジタル化による業務改善を行います。上記2名を筆頭にコンサルティング部門を設立、若手社員3名を所属させ、IT・コンサルティング・業務改善に関わる教育を実施しています。

【体制・組織】

『DXのプロ部門』を確立します。中途採用者を中心にDX推進室を設立、グループ会社の地域との根付きが強い豊橋地区から豊橋商工会議所を中心にDXコンサル事業を展開します。加えて、IT導入支援事業者としてグループ企業を巻き込んだ『シーオーエーコンソーシアム』を設立しました。IT導入補助金を積極的に活用し、よりお客様のDXを加速させます。

【外部組織との関係構築・協業】

「真のDX」推進に必要なITソリューションの各種商材・ソフトウェア開発における有力企業及び業務改革に必要な専門知識を有する土業（専門家）と、綿密に連携し、社内における教育・セミナーだけでなく、お客様に対しても社内同様のサービスを提供できる体制を構築しております。

基本方策

【レガシーシステムの刷新】

営業活動の販売管理システムである「商奉行」と「NI Collabo」のクラウド環境をメーカー提供（SaaS）ではなく、自社にてAWS上に構築し、ファイルサーバーの一部のバックアップをAzure上に構築しました。グループ会社の基幹システムを2023年3月末までに刷新する予定です。また、2022年4月から債権債務の管理システムをインボイス対応とクラウド化を実施する予定で、COBOLの言語をより汎用性のある言語に刷新します。10月からはSFAをクラウドベース及び、AIが組み込まれたより高度なシステムに移行、現在のCRMの機能を統合しAWS上に構築する予定です。これにより、ハードウェアの管理とソフトウェアの導入を一元管理できるようなシステムを構築することができます。2025年4月を目途に、すべてのレガシーシステムの刷新とクラウド化を目標にしています。

目標

ITソリューション部門発足以前は複合機の販売とカウンター料金が90%占めていましたが、ITソリューションの売上構成比は2022年12月時点で60%以上の割合になっています。今後はSFAを使った顧客分析によりニーズに合ったソリューションを提供し、ITソリューション分野の売上増大を図ります。具体的な目標としてITソリューションの売上構成比を5年間で80%以上に向上します。

情報セキュリティの取り組み



セキュリティ対策自己宣言

SECURITY ACTION制度二つ星を宣言



19000211（8）

プライバシーマーク制度適合事業者



本社営業部における
情報セキュリティマネジメント試験
資格保持者11名（本社営業社員13名）