

株式会社三幸ジャパン

DX戦略 2023

日 付:2023年9月1日

社 名:株式会社三幸ジャパン

代表名:代表取締役 龍 昭徳

1.DXに関するトップメッセージ

【DXに取り組む背景】

ミレニアル世代の価値観の浸透、デジタル技術の進歩に伴い、住居とホテル、オフィスという独立していた場所が融合し、新たな価値を持つ空間が提案され、顧客が求める家具にも変化をもたらしています。生活も仕事もシームレスに繋がりはじめていることで、オフィスやホテル等でも緊張感のある豪華さではなく肩肘張らず自宅できつろいでいるようなリラックス感が好まれており、オフィシャルな空間と住宅のクロスオーバーが進んでいます。私たちは、このようなお客様のもとめる生活様式の変化に合わせ、機能面のみならず、長く家においても気分が明るくなるような「楽しさ」を感じられる家具提案に力を入れ、お客様おひとりおひとりのライフスタイルや価値観に合ったものを提供していく必要があると考えております。

【社長が目指すビジネスモデル】

当社はこれまでBtoB向けの家具卸業に注力してまいりました。今後は、BtoC向けのインターネット事業も強化し、ダイレクトにつながったお客様の声に耳を傾け、データ解析によって明確となったおひとりおひとりのライフスタイルに合わせた家具の企画や仕入れを行っていきます。デジタル技術を駆使することによってお客様が様々な生活空間で「明るさ」「やすらぎ」「あたたかさ」を感じられるような商品の提供に力を入れることにより、家具卸とインターネット事業が相乗効果を生むようなDXを推進します。

2.経営理念・経営ビジョン

【経営理念】

私たちは高い志と行動力を持ってお客様に喜ばれ必要とされる企業にします。人材の育成と社会の貢献に全力を尽くします。

社員の幸せを追求し物心共に豊かになり生きがいのある世の中にします。

【経営ビジョン】3年～5年後にありたい姿

当社はデジタル技術やデータ活用により、移り変わる時代やお客様おひとりおひとりのライフスタイルに合わせて、時代を先取りした未来の新しい価値感である「明るさ」「やすらぎ」「あたたかさ」を家具を通して提供し、家具の卸業界で日本一お客様に寄り添える企業を目指します。

3.DX戦略(DXステップ)

経営ビジョン達成のために、下記のようなステップでデジタル化やデータ活用を行うことにより変革を推進し、DX戦略に毎年売上の1%を投資していきます。

DX推進ステップ

2023年の私たち

- ・顧客情報分析
→お客様の声のリサーチ
- ・売上のデータ分析
- ・BtoB × BtoCの
相乗効果

2026年の私たち

- ・バックヤードの生産性向上
- ・デジタル技術の活用による
現場情報の見える化
- ・デジタル人材確保
- ・バーチャル展示場
- ・オンライン説明会

2028年の私たち

家具の卸業界で日本一お客様
に寄り添える企業へ

顧客のライフスタイルに合わせて、
家具を通して「明るさ」「やすらぎ」「あたたかさ」を感じる
空間を提供する会社へ

3.DX戦略(社内DX戦略)

私たちは、家具卸とインターネット事業による相乗効果によって、時代を先取りした未来の新しい価値感である「明るさ」「やすらぎ」「あたたかさ」を家具を通して提供するという経営ビジョン及びビジネスモデル達成のために、以下のDX戦略に取り組みます。

戦略①顧客情報分析・活用

- ・顧客情報からライフスタイル・価値観把握
- ・ルッカースタジオで可視化
- ・**ライフスタイルに合わせた商品提案力**
 - バーチャル展示場、オンライン説明会
 - 家庭・顧客にあった家具の新提案
 - オーダーメイドソファの提案
 - 家具と小物をセットにして販売
 - 顧客ニーズに合わせたセット提供

戦略②バックヤードの生産性向上

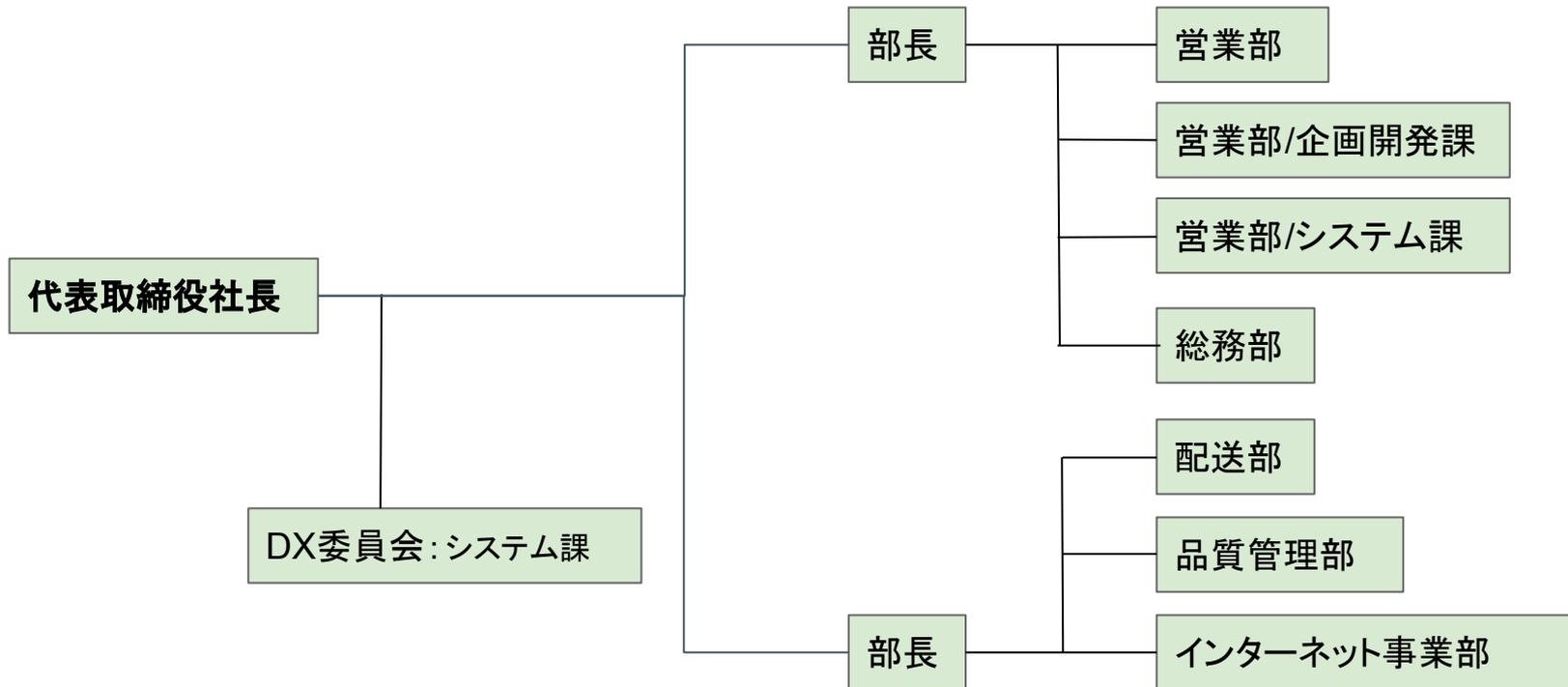
- ・BtoC向け
 - インターネット事業部拡大に向けた課題把握
 - ECサイトによる受発注業務の改善
- ・BtoB向け
 - 受発注、仕入を早く正確に
 - 大きな会社への注文は発注システムを利用
- ・やり取りの手段改善(現在はFAX、メール)
 - 仕入、オーダー:提携の海外の工場にメール

戦略③現場情報の見える化と早期対応

- ・新商品開発・受発注のステータスをルッカースタジオで可視化
 - 発注状況、家具製作の途中経過、納入の時期をリアルタイムで確認できるようにシステム化し、納期・品質・コスト等の課題があればすぐに対応できる体制を構築する。

4.体制・人材育成

当社のDXは、実務執行総括責任者である代表取締役社長を中心としたDX委員会を設置し、定期的に打合せを行い進捗管理を行いながらDX戦略を推進します。また、システム課がDX推進の中心となって全社的展開を行うとともに、必要なデジタル人材の育成を実施してまいります。



5. デジタル技術、環境整備

当社は、DX推進のために下記表のデジタル技術の導入や環境整備に取り組み、既存システムの見直し及び刷新と新規システムの開発及び導入を行います。

既存システム	取り組み内容	いつまでに、何をする？	担当
Chatwork	セキュリティー、文章管理の見直し	2024年	システム課
ソリッドボイス	管理ルール、使用マニュアルの策定	2024年	営業部
会計ソフト	申請機能との連携	2026年	総務部・システム課
給与システム	タイムカードデータとの連携	2026年	総務部・システム課
販売大臣	受注管理システムとの受注データ連携	2026年	総務部・システム課
ルッカースタジオ	顧客情報、売上、現場データの可視化	2028年	システム課

新規システム	取り組み内容	いつまでに、何をする？	担当
注文システム (Bカート)	基幹システムとの連携(在庫設定の自動化)	2026年	企画開発課・システム課
バーチャル展示会システム	バーチャル展示会のコンテンツ作成及び運用	2028年	企画開発課・システム課

6.数値目標(KPI)

当社は、DX推進達成状況を測る指標として下記を定めます。毎年、年2回(9月・3月)に実行計画アセスメントをおこなった上で、その結果を反映し各チームで実行計画を見直し、月一回評価をおこないながら実行計画目標を達成できるように工夫していきます。

区分	取り組み内容	時期	目標値
①顧客情報分析 ・活用	顧客情報をルッカースタジオで可視化できる仕組みを構築	2024年までに	完了
	バーチャル展示場システム開発、オンライン説明会の開催	2026年から	年4回開催
	データに基づくライフスタイルに合わせた新商品提案を実施	2024年から	50件/年提案
②バックヤードの 生産性向上	BtoB受発注システム(Bカート)の導入と活用	2026年までに	基幹システムとの連携が完了
	BtoC向けインターネット事業部拡大	2028年までに	2023年比 売上200%増加
③現場情報の 見える化と早期対応	新商品開発・受発注のステータスをルッカースタジオで見える化する	2025年までに	受発注可視化完了
	ルッカースタジオ等のデジタルツールの利用、データ分析による早期対応ができるデジタル人材の育成・体制構築	2028年までに	デジタル人材を7名育成