

DX 戦略

1. DX 戦略策定の目的

現状の認識

日本の産業では、生産労働人口の減少が深刻化しています。建設業は、労働集約型の産業であり、近年では人手不足が深刻化している中、デジタル化の波も迫ってきている。特に秋田県は人口減少やデジタル化が遅れていることで2025年の崖へのリスクが高まってきていると言える。

DX 戦略

弊社のある秋田県仙北市は、人口減少や少子高齢化などの課題を抱えています。これらの課題に対応していくためにも、DX 戦略の推進は不可欠と考え瀧神巧業が地域を支えていけるよう事業の幅を広げていきます。

少ない労働力で生産性を確保するためには、社内様式のデジタル化やデータの活用による作業の効率化が求められます。このDX 戦略では、ICT やロボットなどの技術を活用して、業務の効率化や自動化を図り、生産性の向上を図ることを目的とする。

2. DX における基本的な方針

DX 推進における基本方針を示す

- デジタル化により既存ビジネスの生産性を改善し、ライバルに差をつける
- デジタル化により新たな企業価値を創造し、新規顧客を獲得する

3.DX 推進プロジェクト

(1) デジタイゼーション

紙管理からデータ管理へ

現在

- 1、日常管理書類(車両点検、カード表等)
- 2、環境整備点検表
- 3、安全パトロール表

3年後

1~3は、kintoneにて入力をし必要なときにPDF化して使用する。

(2) デジタライゼーション

ポータルサイトやBIツールを活用し情報共有を行う。

現在(問題点)

- | | | |
|-------------------|---|-------------------|
| 1、teamsでの情報共有 | ← | 情報が流れてしまう |
| 2、onedriveでファイル共有 | ← | 共有先が多すぎて探せない |
| 3、会議資料等の多重入力 | ← | どこの資料を見たらいいかわからない |

3年後

ポータルサイトを開設し、情報の環境整備を行います。

出出勤やアルコールチェック、ファイル先、掲示板などを1つのサイトにすることで新人であっても会社のシステムを使いこなすことができる。

会議資料では、Google ルッカースタジオを活用し データを見やすくする

(3) リアルタイム経営

データに基づいた営業戦略、売上と粗利の自動集計による経営の可視化

- ①ルッカースタジオにて収集したデータを営業戦略へ反映させ工種ごとの達成率に応じ、方針を変えていく。
- ②スマホ支給率100%という現状を利用し、スマホ1台で書類業務と情報共有が行えるようkintoneで開発を進める。
- ③会議資料の2重入力をなくすために、kintoneでデータを活用する。
- ④DX大会を年1回開催し、表彰を行い社員のやる気へのアプローチを行います。

(4)RPA の活用

単純作業を自動化することで固定費を下げる。

- ①経理業務の自動化(給料計算)
- ②総務業務の自動化(残業時間の計算)
- ③新たな RPA の選定(単純作業の洗い出し)

(5)ドローン

空中写真測量・現場確認・点検業務

- ① Matrice 350 RTK にて、空中写真測量を行い仮想空間を 3D で作成し現場管理を行う。
- ② 施工前施工後の空撮を行う。
- ③ 現場の点検業務をドローンで安全に行い、経費削減にもつなげる
- ④ 水中ドローンでの点検業務
- ⑤ ドローンの人材育成は、自社事業のドローンスクールにて行う。

(6)BIM

1 年目:

主要な設計者・施工者向けに BIM 基礎研修を実施し、基本的な操作スキルを習得。

小規模なプロジェクトで BIM を試験導入し、課題や効果を検証。

BIM 導入計画策定: 導入範囲、目標、スケジュール、予算などを明確化。

2 年目:

主要なプロジェクトで BIM を本格導入し、設計図作成、工程管理、コスト管理などに活用。

BIM 活用者向けに詳細なスキルアップ研修を実施し、実務レベルのスキルを習得。

BIM データの標準化・テンプレート化: データ共有・連携の効率化。

3 年目

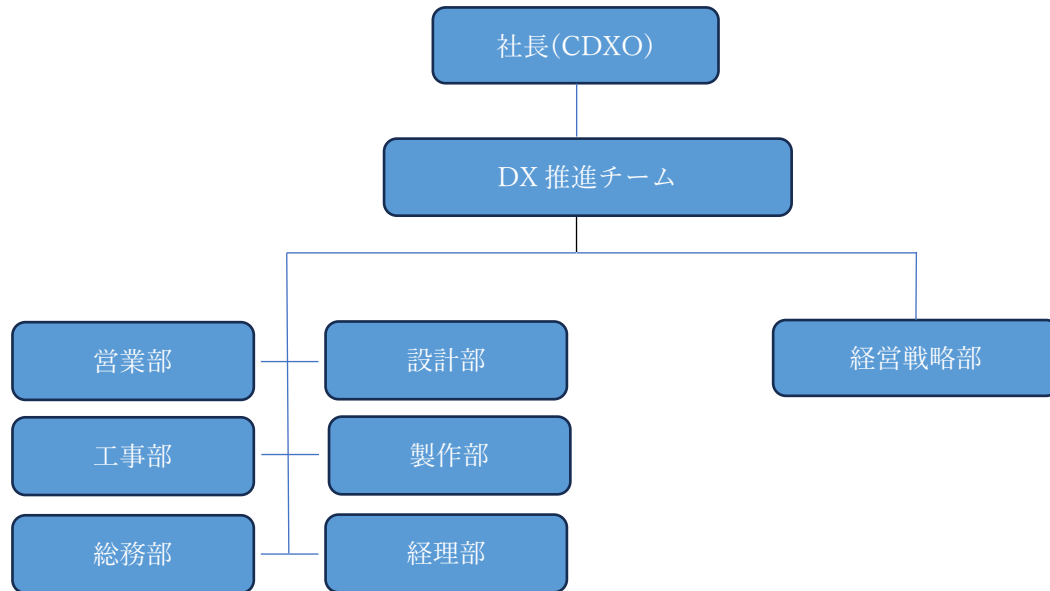
全てのプロジェクトで BIM を標準化し、社内全体での BIM 活用を推進。

BIM データの活用範囲を拡大: 施工、維持管理、ライフサイクルコスト管理などに活用。関係業者との

BIM 連携: 設計、施工、発注者、維持管理者など関係者間のデータ共有・連携を強化

4.組織体制の変革

社長直下に経営戦略部を配置しデジタル技術を各部署へ推進しDX化を押し進めます。
経営戦略部が管理することによりブラックボックス化を防ぎます。



5.IT 人材の育成について

社内ツールやドローンのスキル応じて以下 3 段階で評価を行う

デジタル初級者

デジタルツール・データ活用についての
基礎的知識・技術を有する人材

デジタル中級者

自部門の業務領域におけるデジタルツールを用いた
基本的な問題解決能力を有する人材

デジタル上級者

データ活用、業務プロセスの見直しについて専門的な知識を持ち新たな顧客価値を生み出す人材

月 1 回社員向け講習を経営戦略部で開催する

6.DX 推進シナリオ

	現在	1～2年	3～4年	5～6年
デジタル ゼーション デジタルイ ゼーション	デジタルへ移行できる書類の洗い出しができていない。共有がクラウドに入れるのみで整備されていない	Kintone を使用しデジタル化をする MicrosoftSharePoint にて、ポータルサイトを開設し、データ共有を行う	Kintone のアプリでスマホ1つで書類作成を行えるようにする。 ポータルサイトの利用100%にする。	自社だけではなくお客様や協力業者に対してもクラウド上の共有を行いやりとりを簡易化していく
リアル タイム経営	BI ツールは使い始めで運用できる社員が少ない。	スプレッドシートとルッカースタジオを活用し数字の管理を行う 数字をもとに営業戦略を行っていく	データ分析が誰でもできるようになり社員の判断で行動ができるようになる。	データ分析による長期事業構想を作成し新規顧客を計画的に獲得できるようにしていく
ドローン	現場撮影はドローン操縦士1人に偏っている。	ドローンの操縦士を5人増やし現場での空撮を行う。	ドローンの操縦士を10人増やし現場で空撮だけではなく測量も行えるようにする。	ドローン操縦士を社員30%まで向上させる
BIM	設計部にて、試用を行っているが実務には活かされていない	設計業務にて、実務を開始し設計したもので現場を管理できるよう体制を整える	BIM の活用による新規顧客の獲得を目指し営業を行う	協力業者と BIM の共有による現場管理を行う。 新規顧客へ BIM でのプレゼンを行い受注に繋げる
IT 人材 育成	社内資格の検討段階でありまだ0人である	社内資格制度を始動させまずは1段階めの資格を全員取得する	社内資格制度では、中級レベル者を50%にする	IT 人材が70%以上で固定費を年間5%削減する

7.DX 推進プロジェクト達成状況を図る指標（目標）

