

# 田中建設株式会社 DX推進ビジョン

2023年4月1日 策定

代表取締役 田中慎太郎



一歩先の価値と安心を。

田中建設株式会社

## DX推進ビジョン

### 1. 社内DX推進による生産性向上とデータドリブン経営の実践

#### (1) 社内のペーパーレス化・電子契約の推進

電子契約を推進することで紙のコスト削減、データの保管、契約の早期化等を実現しています。

#### (2) 営業活動のデジタル化

デジタル技術を活用し営業活動の可視化・数値化することで社員間でデータ共有を行い生産性の最大化を図ります。

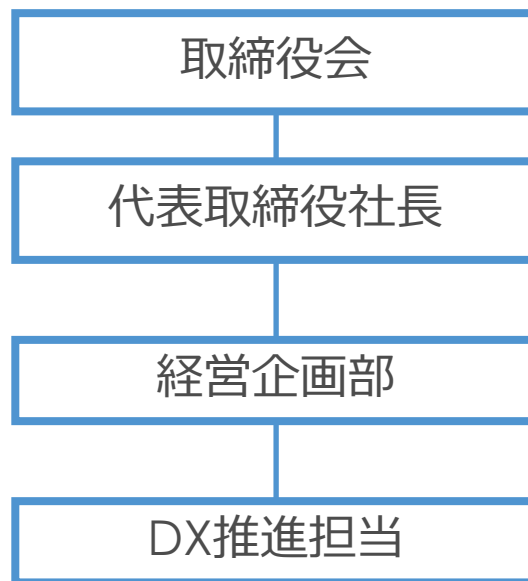
### 2. DX推進人材の育成

#### (1) ITパスポート資格の取得

#### (2) マネジメント研修の実施(salesforceデータ分析研修)

## DX推進の取り組み - DX推進強化における組織編制

2022年9月より、経営企画部内にDX推進担当を設置。  
ITツール導入からマニュアル作成、使い方の指導等を行い、  
DX推進に向け、迅速に課題解決を実現できる体制を構築しています。



1. ITツールの情報収集・検討
2. ITツールの使用方法指導
3. 顧客情報クラウド管理
4. 業務効率向上のサービス導入
5. ITツールの使用方法指導

# DX推進の取り組み-推進計画

## DXビジョンに基づく推進項目

1. 社内DXの推進による生産性向上と  
データドリブン経営の実践

2. 人材育成

1. 社内DXの推進による生産性向上  
2. 人材育成

## 推進計画

(1) 社内のペーパーレス化・電子契約の推進  
電子契約ツール、マニフェスト電子化による  
生産性向上

(2) 営業活動のデジタル化

iPad営業支援ツール、土地、住宅の一括検索  
システム導入による業務時間削減、Salesforce  
へのデータ蓄積・分析の実施

(1) ITパスポート資格の取得

(2) マネジメント研修の実施

(salesforceデータ分析研修)

業務削減時間 **2300時間/年間**  
資格取得者 **3名**

## DX戦略

### 社内DXの推進による生産性向上とデータドリブン経営の実践

紙媒体で管理していた契約書やマニフェストを電子契約ツールにてデータ化し、お客様のスピード対応を実現します。  
iPadによる営業支援ツール、土地・住宅の一括検索システムを活用や  
Salesforceにお客様情報を登録し、一元管理することでお客様ごとに品質の高い提案を実現します。

### 人材育成戦略

自社のDX推進のためITパスポートの資格取得を目指し、社内人財のITリテラシーを向上させます。  
Salesforceの活用した営業活動のためマネージャー層を中心に社内研修会を行いデータ分析できるようにします。

# DX推進の取り組み -DXシナリオ

## 1. 社内DX推進による生産性向上とデータドリブン経営の実践

### (1)社内のペーパーレス化・電子契約の推進

契約書やマニフェストをITツールの導入でデータ化し、社内のペーパーレスを推進して管理工数の削減による生産性向上を目指します。

### (2)営業活動のデジタル化

iPadによる営業支援ツール、土地・住宅の一括検索システムの導入で営業活動の生産性を向上させます。データドリブン経営に向けて、まずはSalesforceにお客様情報を登録実施して営業活動の分析を行っていきます。

## 2. 人材育成

### (1) ITパスポートの取得

IPA試験制度資格の取得(ITパスポート)の資格を取得します。

### (2)マネジメント研修の実施(salesforceデータ分析研修)

salesforceの活用による営業活動の情報蓄積、データ分析します。

## DX推進の取り組み－環境整備の具体的方策

当社ではDXの推進のために下記のような環境整備に取り組んでいます。

1. 紙媒体のデータ化によるペーパーレスの推進
2. 営業支援ツール導入による営業活動の生産性向上
3. Salesforceの活用で営業活動のデータ分析を実施
4. DX推進のため、社内DX人材の計画的な育成

## DX推進の取り組み-今後の情報発信

現在、当社ではITツール導入による紙媒体のデータ化、業務のデジタル化を促進して経営企画部を中心に会社全体の生産性向上を目標にDX推進に取り組んでいます。

契約書やマニュアルのデータ化による紙媒体のペーパーレス化は社内整頓だけではなく業務改善につながるDX推進の第一歩だと認識しています。

営業支援ツール導入による時間削減は、一定の成果を上げることが見込まれていますが、会社内の業務変革を実現するためにも、経営企画部が中心となり課題の抽出・原因の特定、適切な対策の実施に繋げていくことが重要と考えています。

営業活動によるお客様に関するデータを中心にSalesforceにデータの蓄積・分析を繰り返し、データに基づく意思決定ができるように推進しています。

当社では、今後もDXの推進の状況につきまして、ホームページの「当社のDX推進に対する取り組み」として、随時、公開して参ります。