

株式会社 三協通信

# DX推進企画書

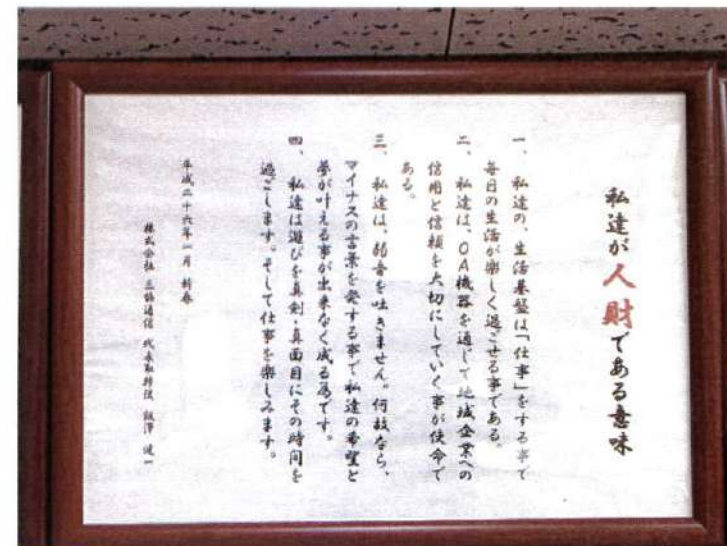
2025年3月

# 経営理念、ミッション確認

## 《経営理念》

1. 私達は、通信機器の保守管理を通し、信頼を得られる企業を築きます。
1. 私達は、インフラ整備を通して豊かな情報化社会に貢献いたします。
1. 私達は、未来ある社員へ希望を持てる職場作りを創造します。

現代が急激に変化する中、様々な問題を地域企業、弊社では通信を通じて、  
**「中小企業存続の改善策対応」**  
を情報化社会分野にて未来の地域社会へサポートします。

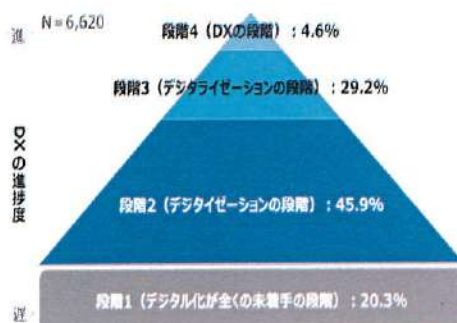


# DX構想(目指す姿)

お客様  
民間企業  
個人  
自治会

## ニーズ (DX取組状況)

通信機器以外の商材に対応  
協力業者との業務連携  
お客様への迅速な対応



段階1、20.3%

段階2、45.9%

全体の約3分の2を占める状況。

**中小企業におけるDXの取り組みは道半ば**

## ノウハウ・強み

メーカーとの情報共有及び提供  
迅速な対応

こまめなアフターフォロー

伴走支援サービス

個人情報に関してはBizCon契約者パソコン管理  
にて可視化システム

出所) 令和6年3月27日 経済産業省 DX支援ガイダンス

## 事業価値

※地域密着型取引を主にスピーディーな対応  
※通信機器情報を訪問型にてアフターフォロー  
※最新情報を提供し伴走型支企業

**長年の通信機器販売の基本価値を定期的 (伴走) 訪問と提案 (可視化) が弊社の強み**



# (2-1)DX構想(目指す姿)

(To-Be事業ドメイン分析)

お客様  
民間企業  
個人  
自治会

## ニーズ (DX取組状況)

- ・ **経営者/社員が求める課題を注出し把握する**

### ■ 具体的

経営者にとって課題を判断する基準は予算、社員は設備に対し効率化等のニーズに相違がある。如何に交差ラインができるかを引き出す必要性がある、その為労使間のコミュニケーションが重要視され業務効率化を向上させ且つ売り上げに結び付くDX化に取り組む

## ノウハウ・強み

- ・ **現状把握し課題を可視化、取組みへの方向性をアドバイス**
- ・ DXに精通したノウハウ
- ・ 経営情報の可視化、診断
- ・ IT商材の企画提案、販売、工事、保守
- ・ 経営課題の可視化で伴走支援活動
- ・ **DXツールの活用 (Bizcon)**
- ・ 通信販売のノウハウ、商材への提案のネットワーク
- ・ フィードバックからフィードフォワードへの分析

## 事業価値

### ビジネスの根幹から変革へ

ベンダーでなくDX支援のできる企業価値をアピール

## (2-2) As-Is分析 (To-Be)

### As-Is

- ・商品の購買先に日々訪問への実施 (情報・改善策・提案等)・新規開拓/既存先への定期訪問
- ・現状顧客割合 (新規/既存)見直し
- ・仕入れ価格高騰による粗利益の圧迫
- ・半導体/人件費/諸経費等仕入れ先からの価格高騰
- ・価格高騰により購買意欲の低迷下
- ・人材不足による稼働率圧迫

### To-Be

- ・IT化活用スキルアップを高める (商品知識前の企業課題へ)
  - ・物販比率でなく言売りへの比率改善
  - ・仕入価格に左右されない通信アドバイザーへステップアップ
- 変革を自社/顧客へ方向性を変える
- ・自社基盤を構築し新たな人材を募集  
営業でなくアドバイザーのできる人材

上記以外の (As-Is)

通信機器への購買意欲が低い

専門用語はカタカナが多くついていけない。

30~50代の方々はそこそこ理解しているも購入に関しては「価格高騰」問題に敏感

60代以降は後継者を作らず廃業を考えている企業もある

「人」に対する課題が多く経営課題迄いけなく疲弊している

# (3)DX構想の裏付け

企業課題の一部をIT化活用にて急速な変革を求められている。

1. 賃上げ・後継者問題 (**人材不足**)
2. 社会情勢 (**情報**)
3. 働き方改革 (**時間**)
4. 経営問題 (**お金**)
5. 企業価値 (**物**)



※企業課題解決が今、急速に求められている。

## 改善策

可視化ツール活用にて現状課題を抽出

課題を共有しデジタルツールでの解決を支援

効果測定の実施により定期的な伴走型支援サービス実施

ITリテラシーを高める企業

弊社は問題解決支援から機器販売ま繋がり、他社からの競合がなくなる



# (3-1) DX構想の具体策

---

・DXを推薦する活用ツール

1. DXアドバイザーによる定期的な「**伴走支援型**」
2. 経営情報可視化と同業他社比較「**きずなPARK**」
3. IT機器を脅威から守り機器状態を監視できる「**アイコンカルテ**」
4. OA機器トラブル相談の「**カスタマーコミュニケーション**」
5. お客様専用連絡サイト併設

※上記全てが、弊社にて活用するツール（Bizcon）

・可視化の重要性

行政・大手・中小企業・取引先全てから認定所得で

「**選んでもらう企業**」でなくこれからは、「**選ばれる企業**」

経営は言葉 = 可視化が重要

・伴走支援

成功させるために**目標を立てゴールまでの道筋を共に歩む**

・伴走体制

担当者から後任者へ業者選定は抜本的変革でなければ企業は変わらない

その為にDX化の取組は必須

# 4. 現状分析

## ・小売業の欠点からステップアップ **(気づき・改善)**

- ①お金：小売業の問題点（景気状況・仕入れ高・賃上げなど）
- ②人：営業は実力社会（数字）
- ③もの：製品への変化がない（固定観念が強い）

## ・DX認定事業を獲得 **(優位性)**

- ①改革：同業他社と同じことでは進化なし（企業変化）
- ②スタイル：物売りから言売りへ（事業変化）
- ③通信：通信機器の見直し（商材からの脱皮）

## ・いわき市内でのDX認定事業をアピール

- ①脱却：物売りからの変化（言売りへの変化）
- ②IT化：過去の実績を見直し新たな行動（掘り起し）

## ・地域企業へDX推薦 **(変革へのスタート)**

- ①DX普及：自社整備と同時に企業への周知活動（企業改革）
- ②IT化PR：デジタル化の活用を認識する情報提供（社会変化）

## ・個人アドバイザーへの認定 **(組織改革)**

- ①事業所：個人にて認定を取る事で企業価値を高める（自からのステップアップ）
- ②時間：時間管理を設け効率化を向上させる（自己革新）
- ③価値：認定率が低い今を目指す（企業価値）

**通信小売業の強みはIT化の一部根源を出し対応できる  
製品まで  
一括サポートが強み**