

# DX戦略 基本方針



**USAC SYSTEM**

～働く人に笑顔を～

## ユーザックシステムのDXへの取り組みについて ～わたしたちのソフトウェアで、働く人に笑顔と幸せを～

この度、当社ではDXへの取り組み指針となる「DX戦略基本方針」を策定しましたので、お知らせいたします。

変化の激しいビジネス環境の中では、企業規模にかかわらず、ビジネスの成長や競争力強化において、DX推進をせずに生き残ることはできません。

当社の使命は、人材不足に課題を持つ中堅中小企業に向け、ITソリューションをもって支援していくことです。そして、中小企業である当社自身のDX推進を全社的に取り組み、知見を蓄積し、お客様へ事例として展開していきます。そうすることで、社会への貢献だけでなく、自社の成長にもつながると考えます。

当社のMissionである、企業組織の生産性向上のための製品開発においても、お客様の声に耳を傾け、創業時より培ってきたIT活用のノウハウを提供してまいります。時流とニーズへの感度を常に高く持ち、ソフトウェアベンダーとして、当社にしかできない「価値提供」を目指します。

ユーザックシステム株式会社 代表取締役社長 小ノ島 尚博

## Purpose

働く人に笑顔を！

## Mission

組織の生産性向上のためのオリジナルソフトを開発し  
働く人々の幸せと企業および社会の発展に貢献する

## Vision

上場可能な高品質企業  
持続的成長に向けストックビジネスの飛躍的拡大  
業務効率化ソフトでお客様満足度No.1

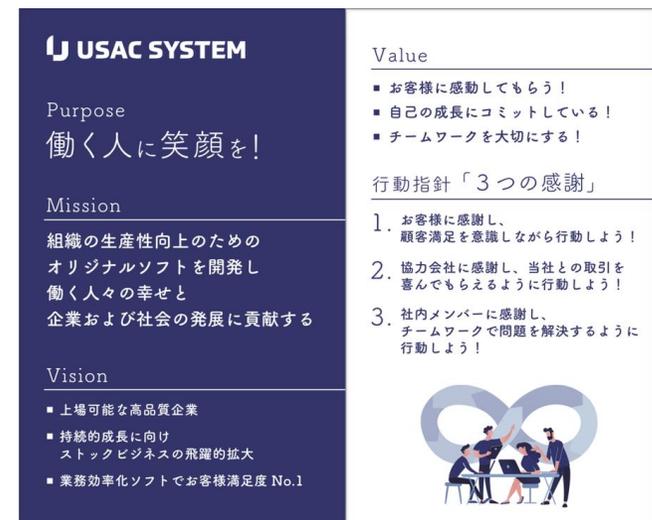
## Value

お客様に感動してもらう！  
自己の成長にコミットしている！  
チームワークを大切にする！

## 行動指針「3つの感謝」

- ① お客様に感謝し、顧客満足を意識しながら行動しよう！
- ② 協力会社に感謝し、当社との取引を喜んでもらえるように行動しよう！
- ③ 社内メンバーに感謝し、チームワークで問題を解決するように行動しよう！

全社員が携帯しているクレドカード



お客様を笑顔にするには、  
ユーザックシステムで働く社員  
自身も笑顔で幸せであるよう、  
行動します。

## 外部環境

- コロナウィルスの世界的な蔓延
- ロシアのウクライナ侵攻
- ESGに対する意識の高まり
- デジタル化・DX推進

➤ インボイス、電帳法、EDI 2024

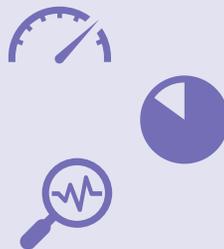
企業業績  
マイナス要因

企業投資  
プラス要因



## 内部環境

- 売上の伸び悩み
- 新規顧客の低迷
- 新製品開発パワーの不足
- 満足度調査 CS / ES



## 経営課題

- ✓ CS / ES の向上
- ✓ 市場・顧客ニーズへの迅速な対応
- ✓ 人材不足
- ✓ DXに対する全社的な取り組み
- ✓ 自ら学び成長する組織

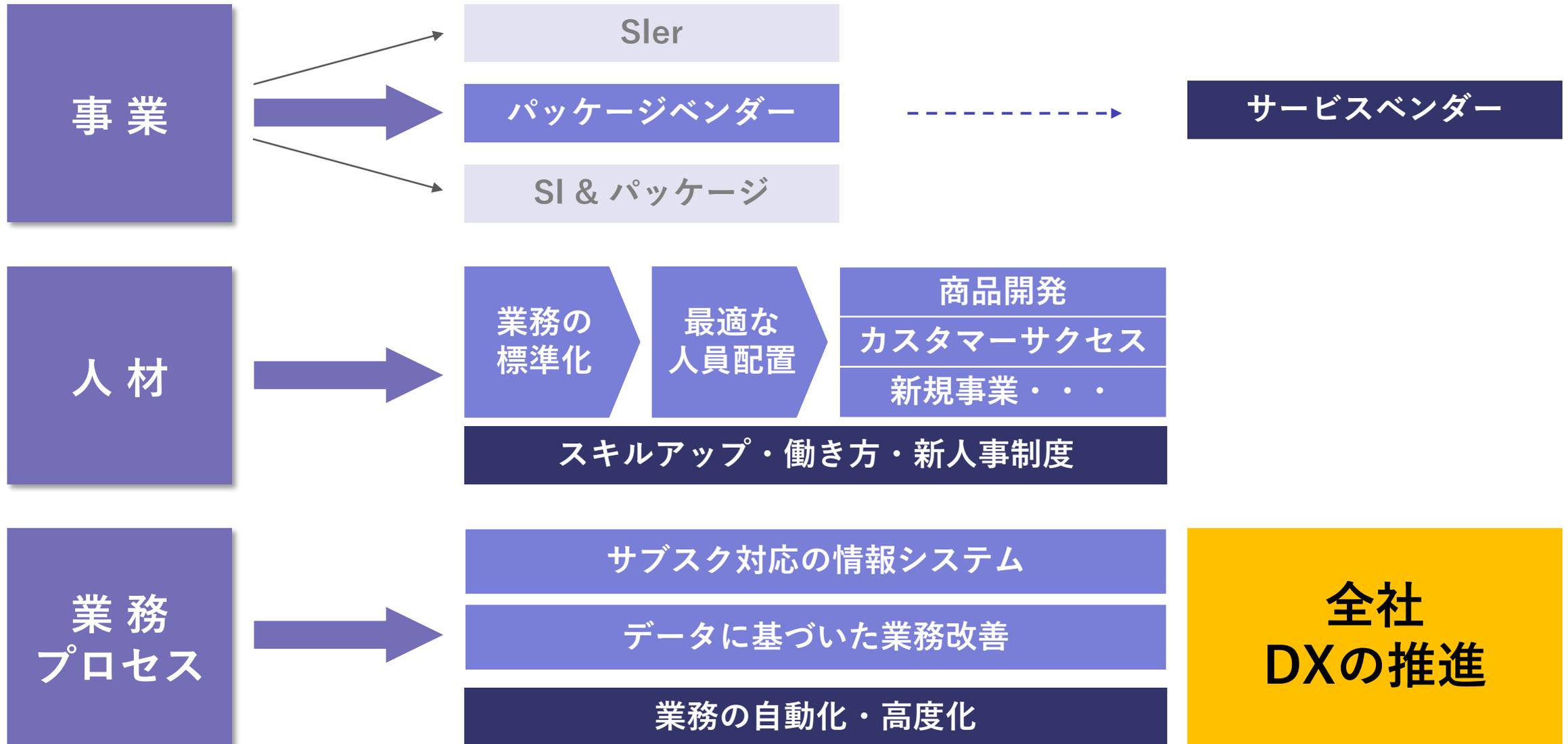
**DX推進 3つのドメイン**

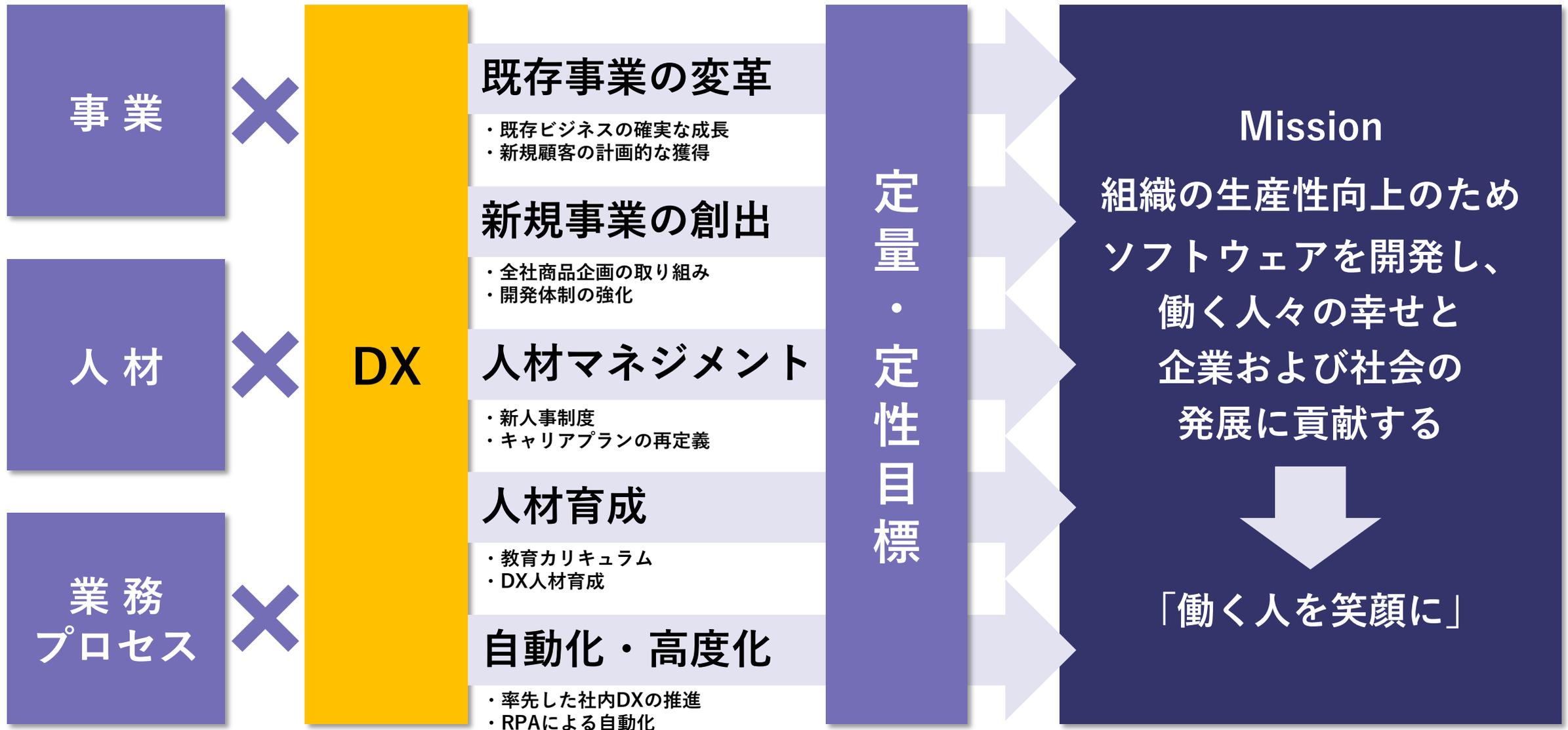
事業

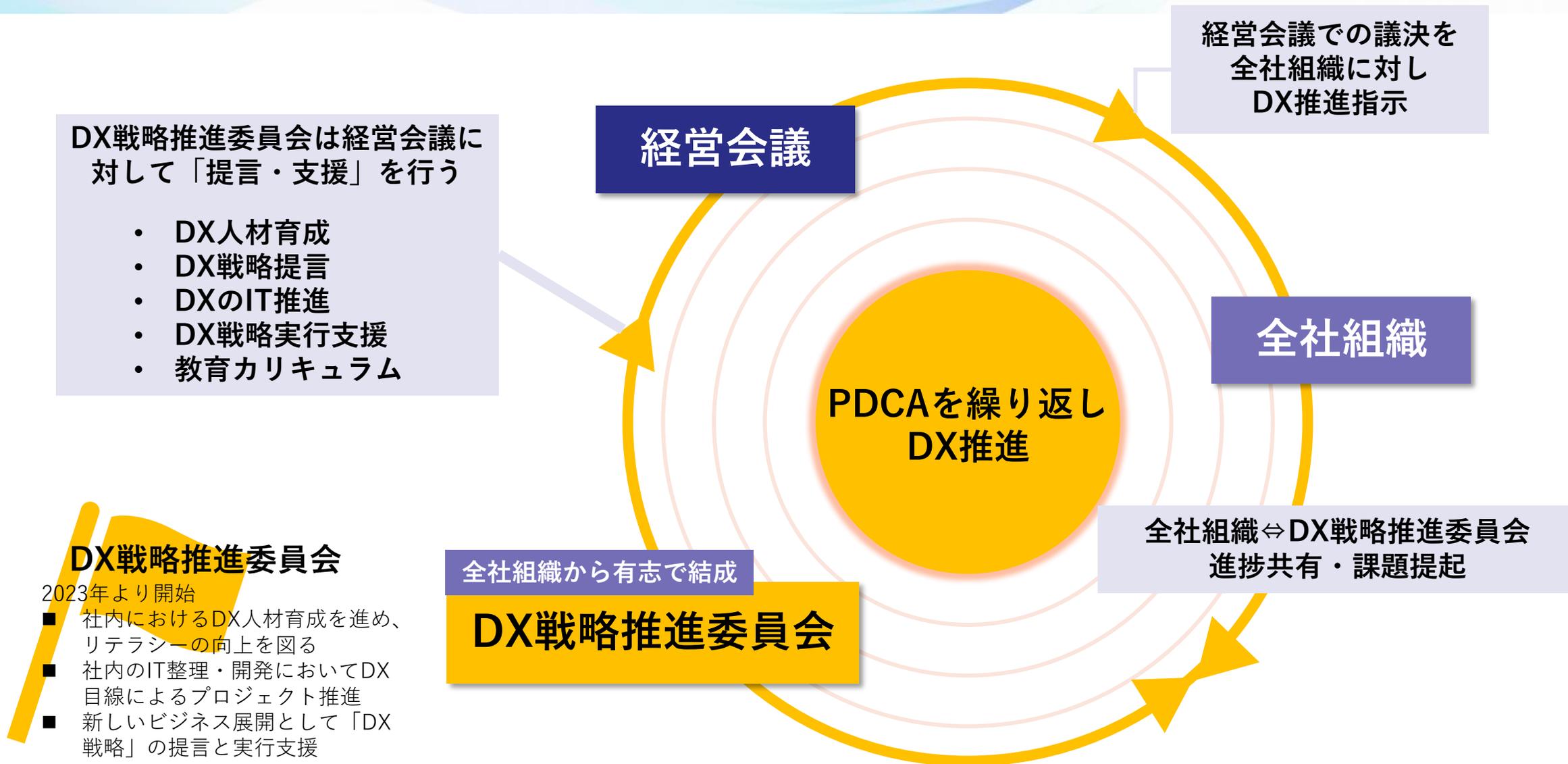
人材

業務  
プロセス

# 経営課題～DX推進3つのドメイン～

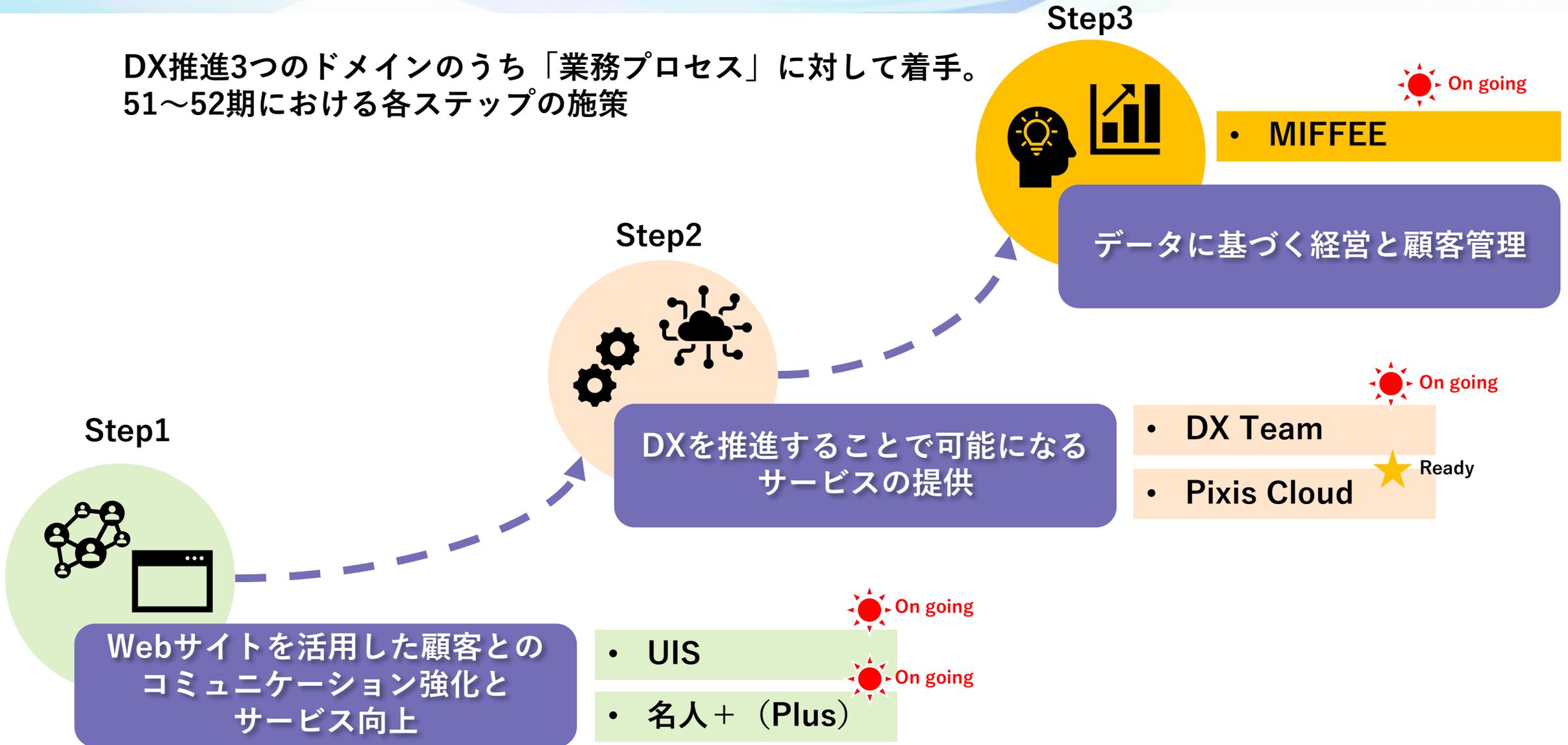






# DXへの取り組み

DX推進3つのドメインのうち「業務プロセス」に対して着手。  
51～52期における各ステップの施策



Step1



Webサイトを活用した顧客との  
コミュニケーション強化と  
サービス向上

## UIS <ライセンス管理システム>

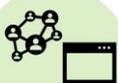
顧客のライセンスを管理するWebシステムを開発し、ユーザー管理の工数を削減し、ユーザーへのサービス向上の時間へシフトさせることを狙う。

The screenshot displays the UIS License Management System interface. The main header shows 'UIS ユーイス' and 'ライセンス管理システム (UIS)'. The left sidebar contains navigation options like 'ホーム' and 'ログアウト'. The main content area is titled '契約一覧' (Contract List) and includes a search bar and filter options. A table lists contracts with columns for '契約番号', 'ユーザー名 / パートナー名', 'ライセンス区分 / ライセンス期間', '受注番号', '数量', and '状態'. A right-hand panel shows '担当者CD', '通知', and '3ヶ月以内に更新が必要なライセンス' (Licenses requiring update within 3 months).

契約番号	ユーザー名 / パートナー名	ライセンス区分 / ライセンス期間	受注番号	数量	状態
PWAJ210887	[Redacted]	1年ライセンス 2021/12/01 ~ 2022/11/30	51801292	1	利用中
PWAJ200500	[Redacted]	1年ライセンス 2021/12/01 ~ 2022/11/30	51801734	1	利用中
PWAJ210679	[Redacted]	1年ライセンス 2021/12/01 ~ 2022/11/30	51801356	1	利用中
WSAM210508	[Redacted]	1年ライセンス 2021/12/15 ~ 2022/12/14	51800962	1	利用中

契約番号	ユーザー名 / パートナー名	ライセンス期間(至)
PWAJ210679	[Redacted]	2022/11/30
PWAJ210887	[Redacted]	2022/11/30
PWAJ200500	[Redacted]	2022/11/30
WSAM210508	[Redacted]	2022/12/14

Step1



Webサイトを活用した顧客との  
コミュニケーション強化と  
サービス向上

## 名人+ (Plus) <ユーザーコミュニティサイト>

ユーザーコミュニティサイトを立ち上げ、過去にあった当社製品の問い合わせを公開。問い合わせ対応にかかる工数を削減するとともに、ユーザーのLTV向上のために、顧客と接する時間を増やすことにシフト。



Step2



DXを推進することで可能になるサービスの提供

## DX Team <DX戦略推進委員会 準備室>

営業、エンジニア、マーケティングの日々現場に立っているメンバーで構成されるDX Teamを結成。  
現場の課題をいち早くキャッチし、ITツールの検討・導入をし、課題解決をスピーディーに行う。

プロジェクト名		バージョン		作成		2022/8/30		徳永		承認		承認		製品開発計画		
フェーズ		タスク		開始日	完了日	8月	9月	10月	11月	12月	1					
マイルストーン	0.0%	プロジェクトスタート		8月23日	-	★										
		役員1次レビュー		-	10月24日			★								
		役員最終レビュー		-	11月17日				★							
		申請		-	-					★						
		認定		-	-											
レビュー	0.0%	0.0%	計画													
		修正														
		実績														
		プロジェクト内		計画		10月18日										
		※完了日までに		修正												
申請	0.0%	役員会に提言														
		役員1次		計画		10月24日										
		意見収集		修正												
		(大崎さん)		実績		10月31日										
		プロジェクト内(再)		計画		11月11日										
申請	0.0%	※完了日までに		修正												
		役員会に提言		実績												
		役員最終		計画		11月17日										
				修正												
				実績												
申請	0.0%	資料公開		計画		11月30日										
		※USKの新HPに		修正												
		申請書類提出		計画		12月1日										

Step2



DXを推進することで可能になるサービスの提供

## Pixis Cloud <RPAのクラウド管理サービス>

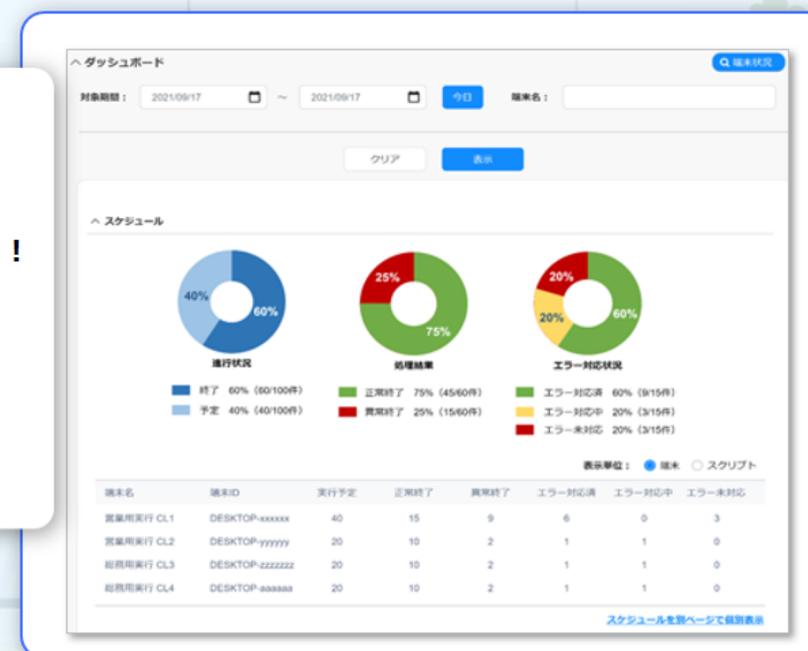
RPA「Autoジョブ名人」の一元管理サービス。ユーザーのサービス使用状況を可視化し、さらなる活用に繋げてもらうために、クラウド環境を整備。

使用状況は当社でも確認でき、データを基盤としたDX提案につなげる。

RPA全体の実行状況をデジタルに確認したい。

稼働状況が一目で分かる！  
明日の会議で費用対効果を報告しよう。  
RPAが活用されている部署は改善状況を詳しく確認して次に活かそう！  
活用されていないスクリプトが関係する業務の状況は確認しておこう。  
これで自動化推進の道筋が見える！

RPA管理者



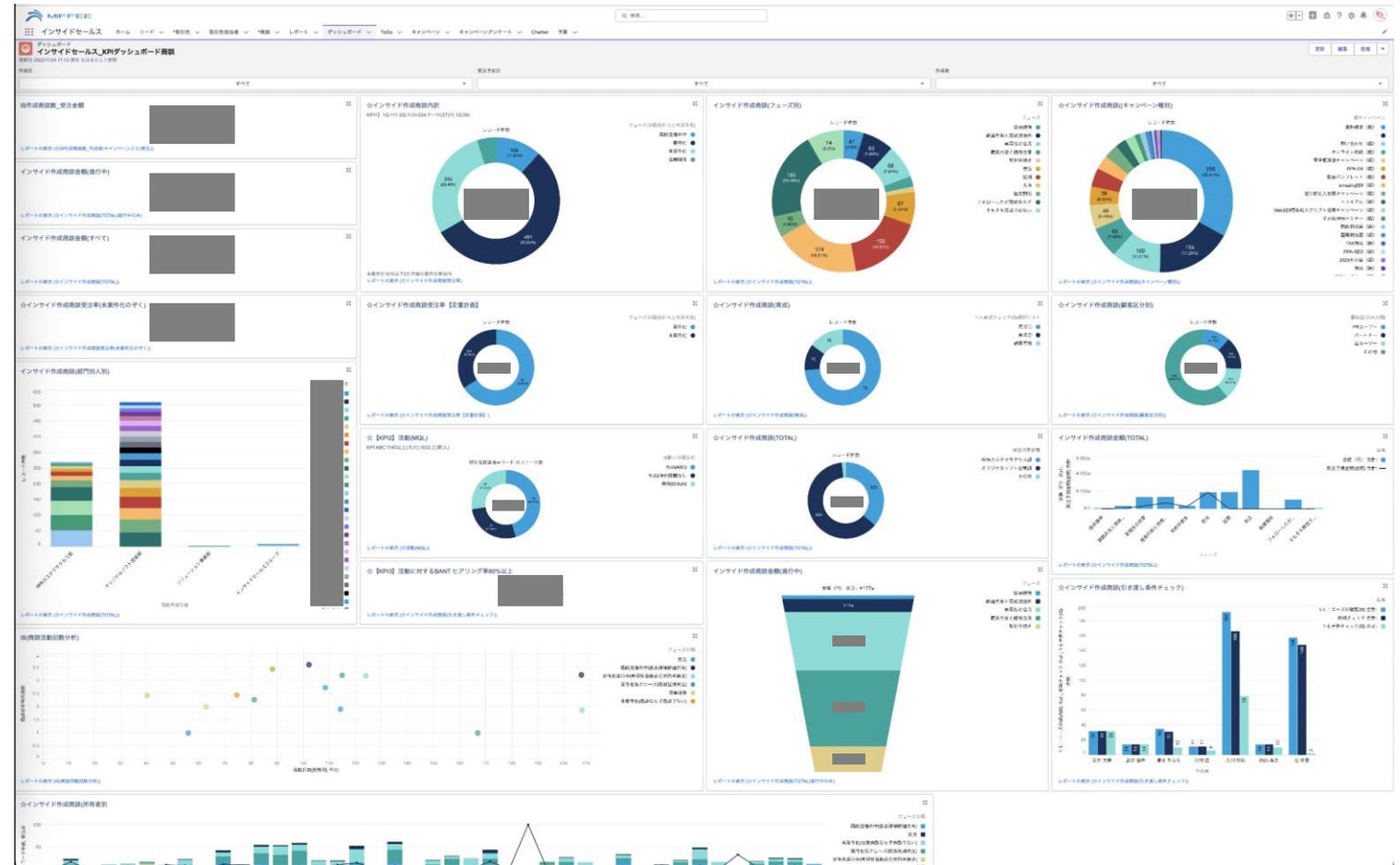
Step3



データに基づく経営と顧客管理

## MIFFEE < 営業支援、顧客管理システム >

セールスフォースの導入により、営業活動をデータによる可視化。従来、感覚で行っていた営業活動をデータを元に判断し、受注率の向上と商談期間の短縮を狙う。



社内へのDX認知向上だけでなく、社外に対しても「DXとは何か」「どのように取り組むか」の指針となるよう、オウンドメディア「DX GO」を2021年10月に立ち上げ。

毎月4本以上のDX関連記事やセミナー情報、事例やダウンロードコンテンツを掲載中。

<https://usknet.com/dxgo/>



日本企業にデジトラ(デジタルトランスフォーメーション)を!  
**DX GO**  
presented by USAC SYSTEM

DX事例 DXセミナー DXコラム お役立ち資料 お問い合わせ

## DXにつながる業務改善

RPAの現場事例で解説

DXの状況 DXの状況とRPA RPA成功の秘訣

DX事例: BCP対策とRPA

DXケーススタディ: 紙の業務とRPA

詳細・ダウンロードはこちら

DXとは > デジタルイノベーション > デジタイゼーション >

検索

### 新着記事

**DXコラム**

2022年11月13日

【図で見るDX②】日本の中小企業が入り入れるDX戦略の現状～キャプテラのプレスリリースより

7% 減少する  
44% 変わらない  
49% 増加する

**DXコラム**

2022年11月11日

DXレポート2.2とは？その内容とこれまでのDXレポートとの違い

### 人気記事

- 1 デジタイゼーションとは？デジタイゼーション・DXとの違いや具体例を解説 3816 Views
- 2 社内DXとは？推進が必要な理由や成功させるポイントを紹介 7058 Views
- 3 【徹底解説】DX(デジタルトランスフォーメーション)とは？必要性から成功事例まで 6617 Views
- 4 DXとIT化との違いは？事例とともにわかりやすく紹介 5336 Views

# 指標（定量：52期）

社内外でDX推進を積極的に行うことで、生産性や利益の向上を目指します。  
そのための指標として、今期は以下の項目と目標を掲げ、DX推進の度合いを測ります。

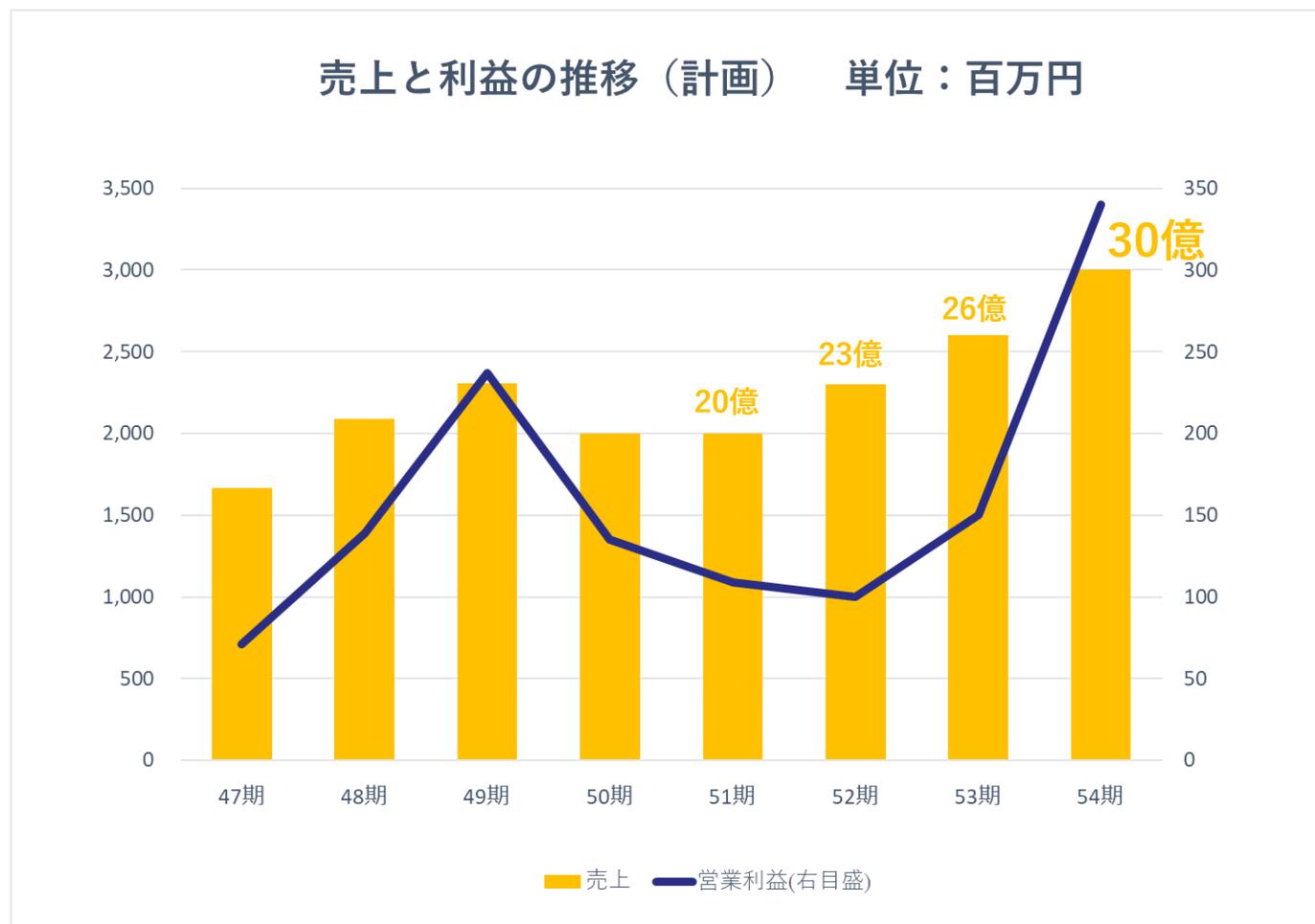


現在行っているDXの取り組みについて、個別に以下も指標としています。

- ①名人+ (Plus) ユーザー数 100ユーザー/年増加 ※現在800ユーザー
- ②UIS 出荷センターの処理時間 50%削減

# 指標（定量：Vision2023）

DX推進を評価検証・継続します。  
当社Missionである、組織の生産性向上のためのオリジナルソフトを開発し働く人々の幸せと企業および社会の発展に貢献していきます。



# 働く人に笑顔を 社内施策

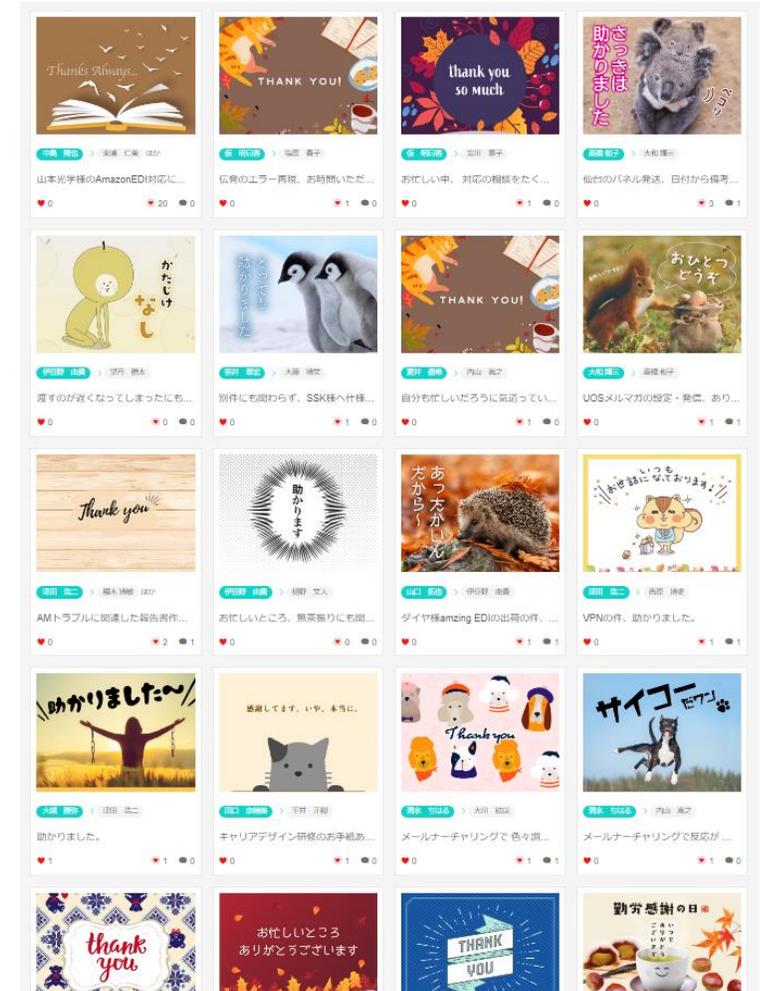
## ■イントラネットリニューアル

Purpose、会社の方針、会社の戦略などの共有と社内情報を集約した社内ポータルサイト



## ■サンクスカードプロジェクト

テレワークの中でも社員同士感謝を伝えるオンラインサンクスカードのリリース



# Thank you

働く人に笑顔を！  
あなたの満足が、わたしたち名人の誇りです



## USAC SYSTEM

