

# 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～

私たちは創業以来、「業務効率化」「企業のデジタル変革」を支援してまいりました。昨今、ビジネス環境はますます変化のスピードを増し、そして人材不足は深刻化しております。

そのような状況において、今後は生成AIを活用することがDX実現に向けた大きなポイントであると考えております。

私たちは、単なるIT導入にとどまらずお客様のビジネスプロセスそのものを見直し、最適なソリューションを提供することでより大きな価値を創出することを目指しております。

当社自身も、生成AIを使った業務支援ツールを社内で試験を行い、社員の営業活動支援に向けた構築を進めております。

また、管理会計から財務会計への移行やストックビジネスの在り方に合わせて基幹システムの移行や、老朽化したネットワークの刷新とそれに伴いセキュリティ対応や管理方法の見直しも着々と進み始めています。

DX認定の更新は、私たちの取り組みが社会に求められている証でもあります。この認定を励みに、さらなる技術革新とサービス向上に努め、お客様の成長に貢献できる企業であり続けることをお約束いたします。

今後とも変わらぬご支援とご指導を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

ユーザックシステム株式会社 代表取締役社長 小ノ島尚幹

## 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

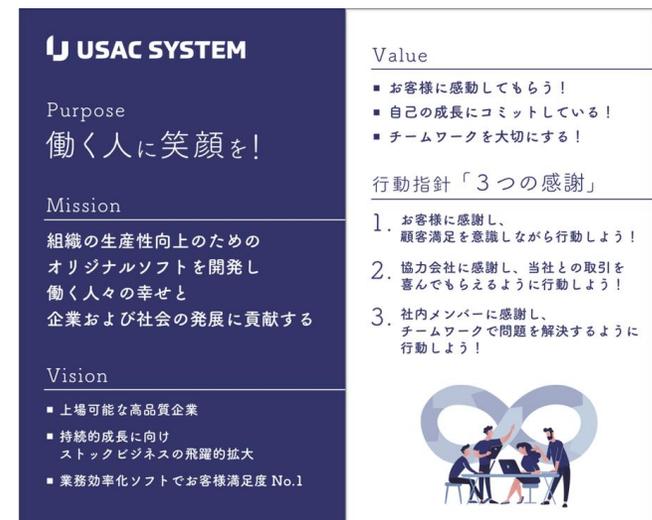
## Value

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

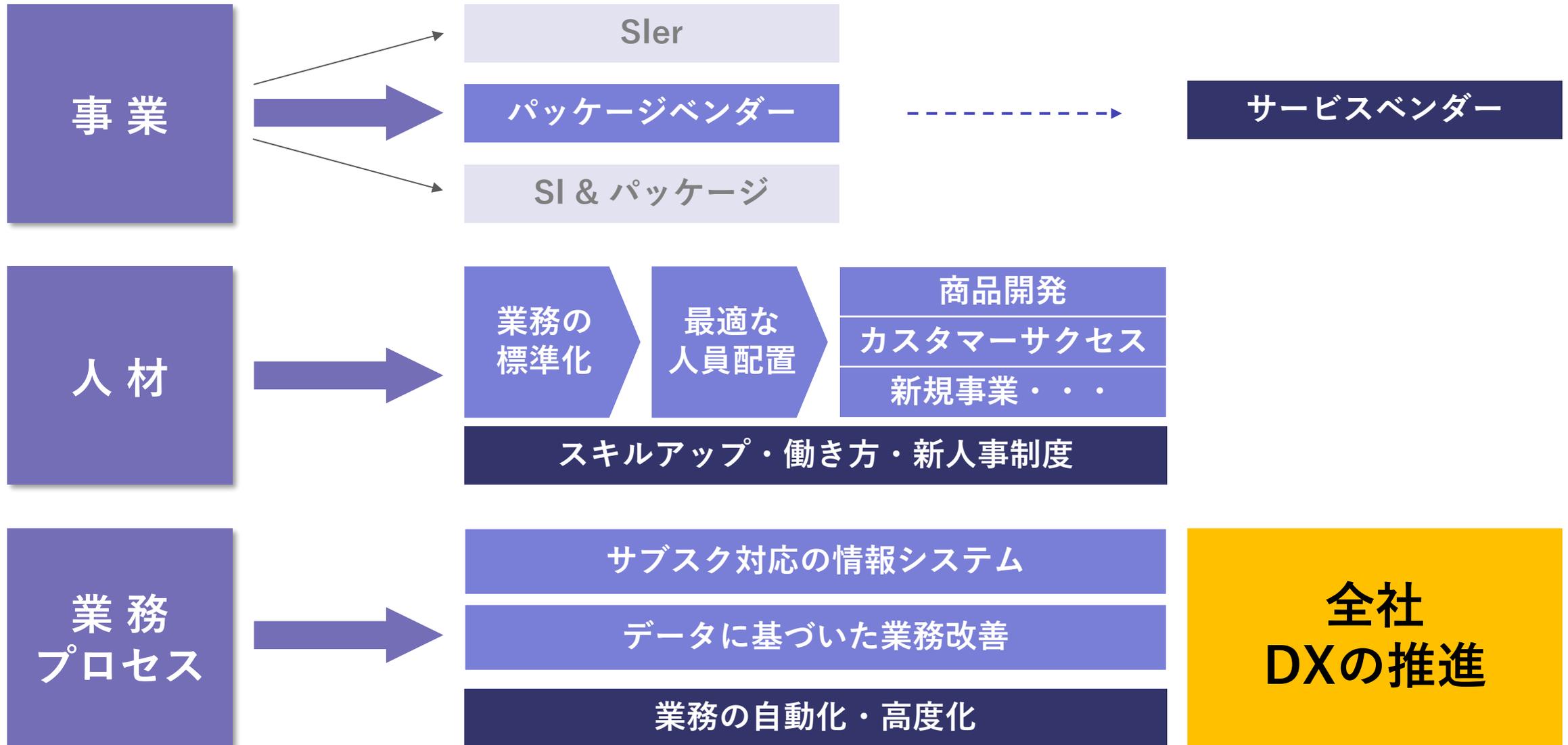
**DX推進 3つのドメイン**

事業

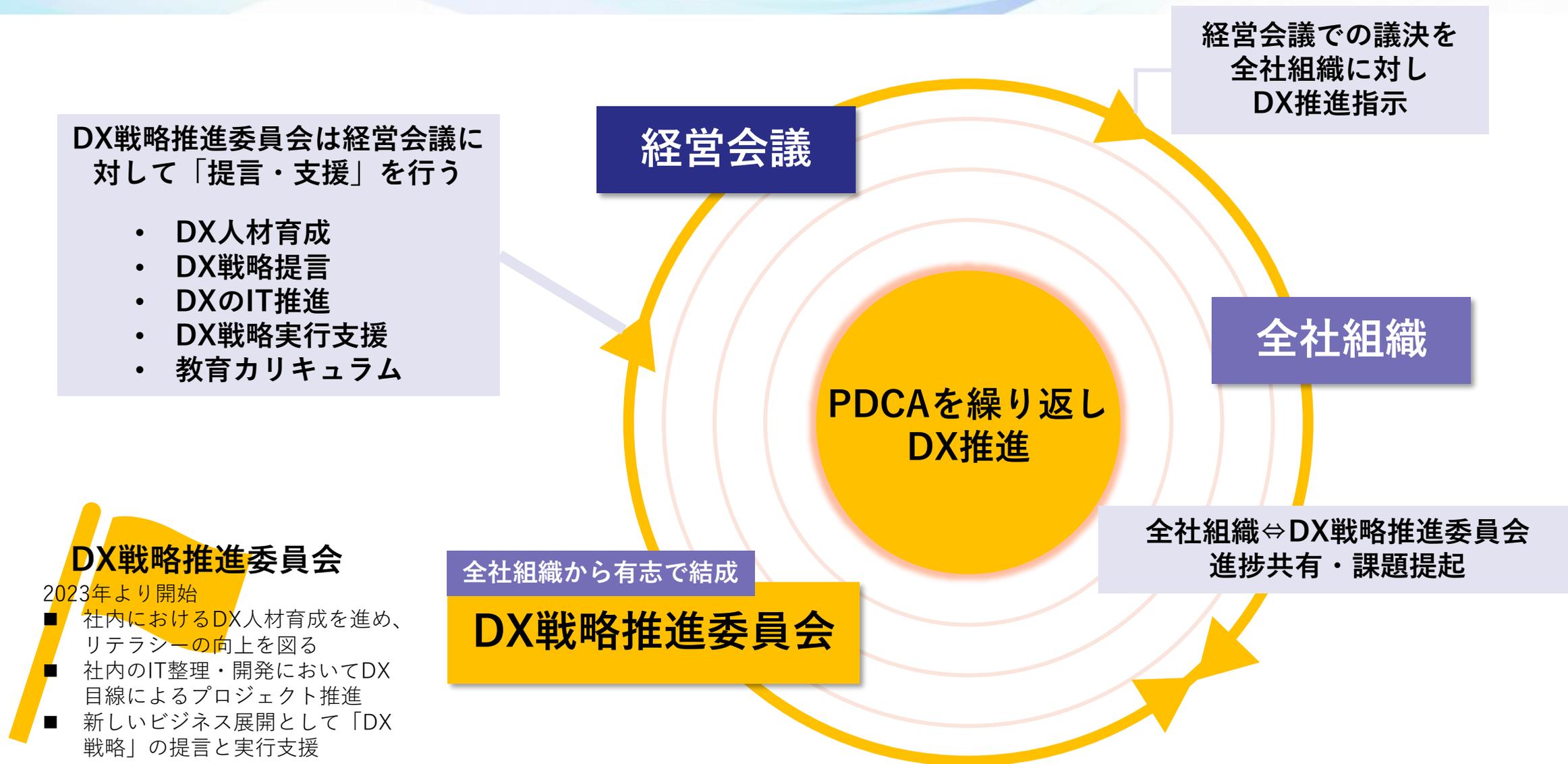
人材

業務  
プロセス

# 経営課題～DX推進3つのドメイン～









## MIFFEE < 営業支援、見込み顧客管理 >

セールスフォースの運用定着中。  
データドリブンな営業活動を目指し、  
様々な角度から顧客を分析できるように  
データ入力・集約を進めている。  
業務効率化に課題を持つリード情報に対し、  
適切なタイミングでフォローを行い顧客の  
検討を後押ししている。  
単に顧客の導入検討期間を短縮するだけで  
なく、顧客のニーズ把握力を高めるために  
ヒアリング率を数値化するなど、より顧客  
に寄り添った提案と信頼度を高める活動を  
し、管理している。

54期までの累計SQLは2000件弱であり、順  
調に積み上げている。  
営業戦略として目標達成のために、さらなる  
可視化やデータ活用を行う基盤を整備し  
ている。



## 名人+ (Plus) <ユーザーコミュニティサイト>

過去、質問やトラブルの対応は技術者で行っていたが、人手がかかる、技術者によって回答内容にバラつきがある等の問題を抱えていた。よくある質問やトラブルを整理し、またその内容を公開するユーザーコミュニティサイトを立ち上げた。よくある質問やトラブルをユーザーで検索してもらうことで、弊社の対応工数の削減ができた。また、回答内容のバラつきを排除したことで一定の品質を保つことができ、顧客満足度向上につながっている。

現在、約1,500ユーザーが利用中。カタログを配布したり、サービスの案内、提案を積極的に行っている。

毎年100ユーザー以上の勢いで増えている。

The screenshot shows the homepage of the RPA Online Community website. At the top, there is a search bar with the text "知りたい内容についてきてみてください" and a "ログイン" button. Below the search bar is a navigation menu with "お知らせ" (Notice) highlighted. The main content area features a large logo for "RPA オンライン コミュニティ 名人 Plus". Below the logo, there is a post from the official account "名人+運営 (公式アカウント) ユーザックシステム @meijinpl" dated "2025年2月25日 16:00". The post text reads: "【セミナー開催のお知らせ】RPAスキルアップ講座・まれ！初期設定と存在チェックを習得&日頃の疑問 いつもお世話になっております。名人+運営です。" Below the post text is a "もっと見る" button. On the right side, there is a sidebar with a "投稿順" dropdown and a "登録する" button. The sidebar also contains a "人気タグ" section with tags like "#Autoジョブ名人", "#生成AI", "#RPA", "#マンガ", and "#等注業務".

## Robo派遣 < 受注業務の自動化定型シナリオを利用しやすく >

受注業務において、人手不足や業務の煩雑さに課題を持っており、自動化したいがRPAの活用ハードルの高さを感じている企業に対し、ローコストですぐに使えるRPAシナリオを提供するサービスを開始。「受注」「請求」「売上集計」「送り状印刷」「検収」など90ものアイテムを揃えている。



USAC SYSTEM

## Robo派遣

売上増に対応可能な業務体制を構築

多忙な業務による機会損失をしたくないなら、**Robo派遣**

- 売上を拡大したい
- 企業競争力・顧客満足度を上げたい
- 人手が足りない

Roboに任せよう RPAと社員の協働か! Roboが仕事してくれる

受注業務をスピーディーに自動化し、売上拡大に貢献を!

Robo派遣とは、月々、業務単位で利用できるRPAサービスです。

すでにご導入いただいているユーザーさまからは、

- シナリオ開発不要のRPAって、すごく便利
- 1業務 5,000円/月は指安

と、高い評価をいただいています。

365日24時間働ける、スーパー派遣社員が「Robo派遣」です。

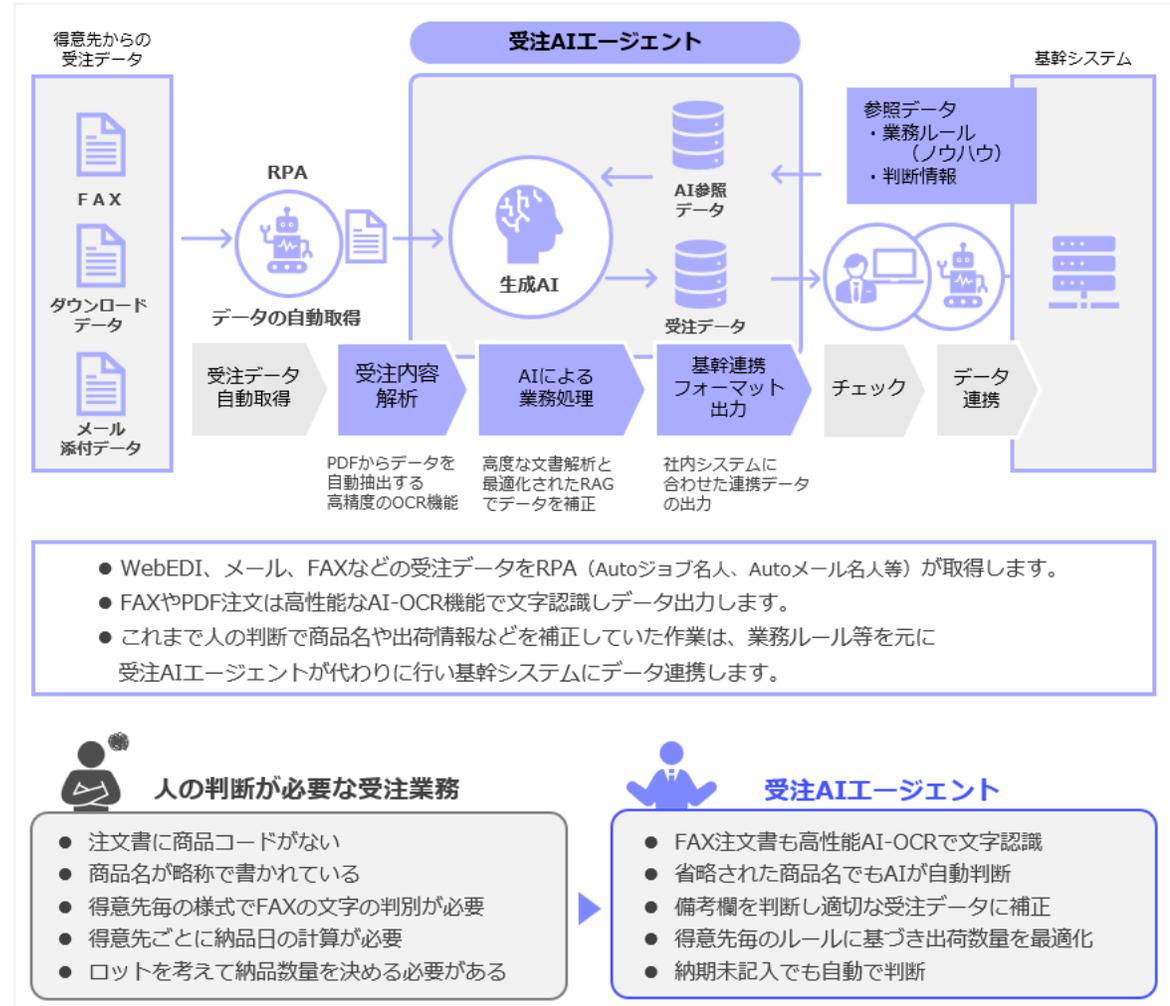
### 受注AIエージェント < 受注処理の「非定型業務」の自動化を目指す >

RPAで「定型業務」は自動化・効率化できるが、人の判断が必要な業務やイレギュラー対応などの「非定型業務」は自動化が困難。

当社が培ってきた受注業務の自動化ノウハウをもとに、生成AIとRAGを活用し「非定型業務」を自動化する「受注AIエージェント」を開発。

現在、実証実験希望企業を募りながら、正式サービス開始へと進捗させている。

※PoCサービス提供企業のプレスリリースはこちら  
[当社とマツヤ、『受注AIエージェント』による受注業務の完全自動化を目指す実証実験結果を公開](#)



## DXスキルアップ

DXに関するスキルアップやキャリア開発を促進するために、全体の教育計画の中にDXに関するものも定義した。社員数の約15%にあたる20名程度をDXに強いメンバーとして教育していく。

### <教育マップ抜粋>

職能等級	II等級 <到達イメージ・あるべき状態> ・上司や先輩の指示に従い、創意工夫し、自らの目標達成・業務改善に取り組み能力を有する。 ・自らの業務を遂行するとともに、グループ・メンバーの支援を行う能力を有する。	III等級 <到達イメージ・あるべき状態> ・部門方針に従い、創意工夫し、独力で自らの目標達成・業務改善に取り組み能力を有する。 ・熟練を要する業務を自ら遂行し、グループ・メンバーの支援・教育を行う能力を有する。	IV等級 <到達イメージ・あるべき状態> ・高い専門知識・経験に基づき、独自の工夫をこらし、幅広い専門判断に基づいて複雑な専門的事項について調査研究・立案・実施を行う能力を有する。 ・チーム担当の組織を運営する能力を有する。	V等級 <到達イメージ・あるべき状態> ・担当の組織を運営する能力を有する。 ・高度な専門知識・豊富な経験が必要とし、部門全体の範囲で大きな影響を及ぼす能力を有する。	VI等級 <到達イメージ・あるべき状態> ・担当の組織を運営する能力を有する。 ・特に高度な専門知識・豊富な経験が必要とし、全社的な範囲で大きな影響を及ぼす能力を有する。 ・先駆的・先進的な技術をもって、社会的に大きな影響力を持つ活動を行う 顕著な活動例 ex.講演を行う、協会等を立ち上げ中心の役割を果たす
教育カテゴリ					
管理スタッフ	等級を問わず経理・総務・人事専門職として必要な知識、技能を身につける <研修テーマ> ・簿記・経理の基礎知識 (SMBC) ・財務分析の基礎知識 (SMBC) ・管理会計入門～強い会社に必要な経理の仕組みと管理会計～ (SMBC) ・人事制度 (評価・等級・報酬制度) の基本と実務 (SMBC) ・人事労務担当者知っておくべき基礎・基本 (SMBC) ・総務・庶務の役割と基本実務講座 (SMBC) ・ビジネス連絡の基本とポイント (SMBC)		<研修テーマ> ・経営企画課・社長室に求められる役割と実務 (SMBC) ・戦略発想の企業財務と経営分析 (日経)		
プロジェクトマネージャー	IPA®プロジェクトマネージャ®資格取得を目指す <研修テーマ> ・資格キャンパス プロジェクトマネージャ試験対策講座 (富士通ラーニングメディア)				
DXリテラシー	<研修テーマ> ・経営のためのDXとは？最新動向と推進のポイント (SMBC) ・DX時代のキャリア開発 (SMBC) ・DXにより事業変革を成功させるポイント (SMBC)				
	<関連資格> ※資格取得支援制度の対象外 ・DX検定、DXビジネス検定 ・DXオフィサー、DX推進アドバイザー、DXパスポート				

**教育カテゴリ：DXリテラシー**

**<研修テーマ>**

- 経営のためのDXとは？最新動向と推進のポイント (SMBC)
- DX時代のキャリア開発 (SMBC)
- DXにより事業変革を成功させるためのポイント (SMBC)

**<関連資格>**

- DX検定、DXビジネス検定
- DXオフィサー、DX推進アドバイザー、DXパスポート

## 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。

基幹システムで入力したライセンス情報(種類や期間等)をUISに自動連携している。

ライセンス情報をユーザーと共有することで、ユーザーの問合せの手間削減、手続きの簡素化を実現した。

ライセンスのリアルタイム管理をすると共にユーザー側での更新見積書作成や、

契約更新手続きを可能とした。

ライセンス以外の情報交換も充実させている。

The screenshot displays the UIS License Management System interface. The main view is a table listing licenses with columns for contract number, user/partner name, license type and period, registration number, quantity, and status. A summary dashboard on the right shows the current user (384, 上野 真裕), notification counts (9 pending, 0 updates), and a list of licenses due for renewal within 3 months.

契約番号	ユーザー名 / パートナー名 製品名 / バージョン	ライセンス区分 ライセンス期間	受注番号	数量	状態
PWAJ210887		1年ライセンス 2021/12/01 ~ 2022/11/30	51801292	1	利用中
PWAJ200500		1年ライセンス 2021/12/01 ~ 2022/11/30	51801734	1	利用中
PWAJ210679		1年ライセンス 2021/12/01 ~ 2022/11/30	51801356	1	利用中
WSAM210508		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 製品名	ライセンス期間(至)
PWAJ210679		2022/11/30
PWAJ210887		2022/11/30
PWAJ200500		2022/11/30
WSAM210508		2022/12/14

### 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である「Pixis Cloud」は、ユーザーのサービス使用状況を可視化し、製品の改善やユーザーへの提案に活用されている。

さらに、AI機能の実現に向けて構想中。開発者が自動化フローを作成するにあたり、不明点や、確認点を「AIチャット」を利用することでその場で回答を得ることが可能。

「AIミーティング」では、複数のAIに予め複数の設定を施し、ペルソナ化や知識の偏りを持たせることで、AI同士の会話をを行い、幅広い意見出しを実現する。



※各画面は開発中のものです



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。

各業界のDX事例や生成AIの活用について、読者が分かりやすくかつすぐに実践できることを念頭においた記事を月4本ずつ公開。

業務のデジタル化に役立つ当社ソリューションの提案・活用事例をまとめた資料提供も行っている。

▶ <https://usknet.com/dxgo/>

The image shows a screenshot of the DX GO website, presented by USAC SYSTEM. The website features a navigation menu with links for 'DX事例' (DX Cases), 'DXセミナー' (DX Seminars), 'DXコラム' (DX Columns), 'お役立ち資料' (Helpful Materials), '名人シリーズ資料請求' (Request for Famous Series Materials), and 'お問い合わせ' (Contact Us). The main content area includes a featured article titled 'DXで実現するビジネスプロセス最適化 現場に寄り添うパートナー' (Optimizing Business Processes with DX: A Partner Close to the Field) and a call to action 'ユーザーシステムのホームページはこちら' (Click here for the user system's homepage). Below this, there are sections for '新着記事' (New Articles) and '人気記事' (Popular Articles). The '新着記事' section includes an article about 'バックオフィス部門から始めるDX!' (Starting DX from the Back Office Department!) and another about '製造業や販売業の受注業務プロセスを改善するには?' (How to Improve Order Processing Processes in Manufacturing and Retail?). The '人気記事' section includes an article about 'デジタル化とは? デジタル化とDXの違いや具体例を解説' (What is Digitalization? Explaining the Difference and Specific Examples of Digitalization and DX) and another about '生成AIサービス16選を徹底比較! 主な特徴や料金、メリット・デメリット' (Thorough Comparison of 16 Generative AI Services! Main Features, Fees, Pros and Cons). A '無料ダウンロード' (Free Download) button is prominently displayed at the bottom left of the screenshot.

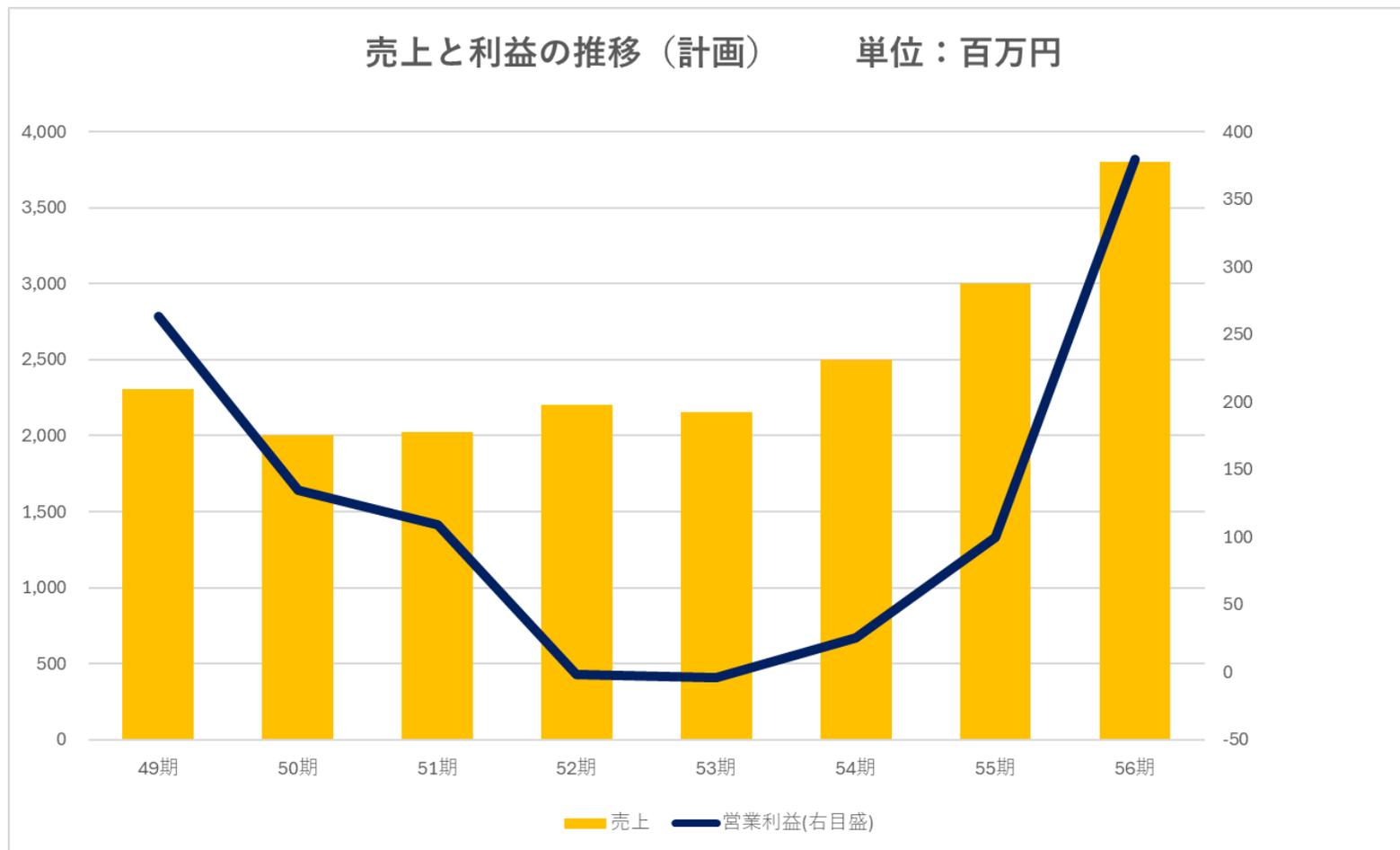
# 指標（定量：54期）

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。



# 指標（定量：Reborn2026）

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

イントラネットの積極活用  
Purpose、会社の方針、戦略の共有だけでなく、各部門におけるReborn2026目標達成への取り組みを発信

The screenshot displays the USAC SYSTEM intranet interface. At the top, the navigation bar includes 'ホーム', '部門サイト', 'プロジェクトサイト', '旧部門サイト', '組織図', and '編集'. Below this, there are links for '新規', 'ページの詳細', and '分析'.

The main content area is titled 'What's New from Div.' and features several news items:

- プロダクト開発本部ポータル** [Autoジョブ名人] Chrome/Edge Ver.134の検証 (田村 時流 3日前 125回表示)
- プロダクト開発本部ポータル** 【質問箱通信】(2月号) (田中 康彦 2月25日 121回表示)
- プロダクト開発本部ポータル** Pittalyのサーバメンテナンスを実施します (沈 一磨 5日前 96回表示)
- EGAO** WCSアンケート回答のお願い (大崎 豊 6日前 100回表示)
- マーケティング本部** Autoジョブ名人、BOXIL SaaS AWARD Sprin...
- プロダクト開発本部ポータル** 【直近のITイベント情報】「UPDATE EARTH ...」
- プロダクト開発本部ポータル** 【Autoジョブ名人】 Chrome/Edge自動化の...
- [CSS]カスタマーサービス部 (旧: MCS)** 2025年2月度 送り状名人 運送会社モジュ...
- [CSS]カスタマーサービス部 (旧: MCS)** 2025年2月度 EOS名人、NET小売業アプリ...
- プロダクト開発本部ポータル** プロダクト開発部 OS開発チームでの生成AI...

On the right side, there are sections for '経営計画書・組織図' (with links for '経営計画書 (旧イントラ)' and '組織図 (2025.1~)'), 'ウェルビーイング関連' (with links for 'WCSのご案内' and '1on1 Meetingのご案内'), and '部門別サイト' (with links for 'AIエージェント推進室' and 'プロダクト開発部').

Below the main content, there are several promotional cards for '54下期 Action Plan' (2025年1月20日), '54上期振り返り' (2025年1月20日), and '54上期アワード結果発表' (Reborn 2026 - New Challenge, New USAC -). There are also smaller cards for '中期経営計画策定メンバーより 54下期キックオフミーティング' and 'AIエージェント推進室 54下期キックオフミーティング'.

On the far right, there is a large image of a man in a suit with the text: 「働く人に笑顔を！」通信 第47号 2025.2.4. Below it is a link 'アーカイブ →'.

# 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

