

株式会社オオクシ
DXプロジェクト概要

2021年7月26日

株式会社オオクシ

なぜ今、DX戦略なのか？

IT経営からDX経営へ

2010年度に「中小企業IT経営力大賞（経済産業大臣賞）」を受賞させていただきました。私達は1店舗の時からIT活用やデータ分析を会社の強みとしてきましたが、現在でも20年連続増収（継続中）のベースとなっています。データの活用事例は、自分達だけのものにせず様々なセミナーや取材でお伝えするようになっています。

それがオープンイノベーションを生み、多方面からたくさんのサジェストをいただきました。心から感謝申し上げます。昨今の劇的な社会変化からも今後予測不能な時代に突入していくことを肌で感じています。

今回DX戦略メンバーにて、自社でできるDXを検討し、計画を策定いたしました。

一部、非公表とさせていただきますが、「あるべき理想の姿」「経営理念」実現のため、DXをベースに置いた経営を行い、「世の中からお手本とされる会社」になれるよう改善、改革を続け努力していくことを宣言いたします。

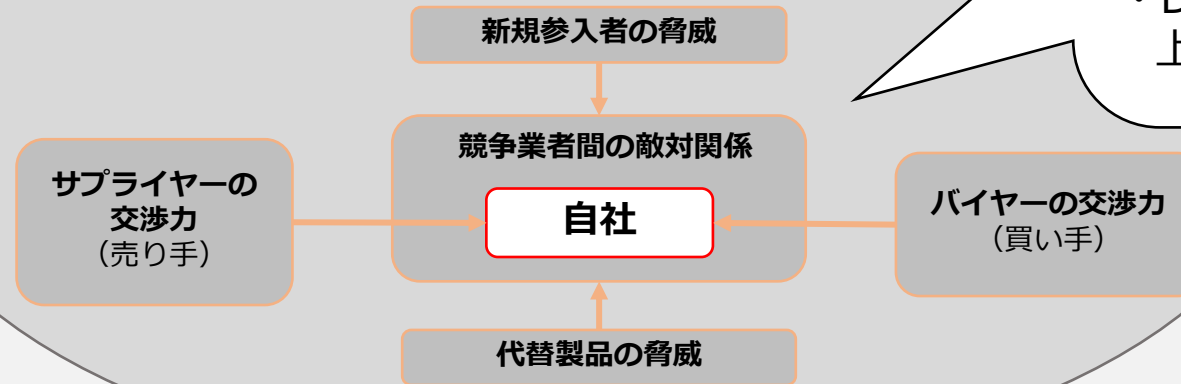
2021年7月26日

代表取締役 大串 哲史

オオクシのDX戦略について

DXによる社会変化 (受容すべき自社では変えられない変化)

オオクシのDX (自社でコントロールできるDX戦略)



DXに対する3つの問い

- ・ 自社のビジネス環境にDXがいかに影響するのか？
- ・ DXで新規参入企業が市場を混乱させないのか？
- ・ DXの取り組みで競争力をどう上げるのか？

戦略骨子：VUCA対策としてのDX

外部環境が、より複雑×速い変化
⇒不確実さの緊張を助長。
したがって、意思決定が曖昧に

V olatility：変動性	「変化が激しく、これから何が求められるか」が予測不可能な、 変動が激しい 状態
U ncertainty：不確実性	確実ではない事柄、情報が多く、「この先のために何を準備していけばよいのか、数値目標はどうすべきか？」がわからない状態
C omplexity：複雑性	様々な要因・要素が複雑に絡み合っていて、単純な解決策を導き出すのが難しい状態
A mbiguity：曖昧性	「どうしたら、問題を解決できるのか」「本当にこの方法で解決できるのか」、 絶対的な解決方法が見つからない曖昧な 状態



複雑な変化を捉え、
打ち手を素早く考え、
徹底して行動できるのは、
経験豊富な人材とITの力



DXで経営品質を
スパイラルアップ
する仕組みが必要

経営ビジョン「オオクシの3DX」

DXによる社会変化

顧客DX

本部DX

店舗DX

DX推進による経営理念の実現に向けての取り組み

- ・ 100店舗超でも回せる仕組み
- ・ 新規採用アップ、離職率5%以下
- ・ 経営理念共有化コンテンツの充実

- ・ 生き残れる店舗作り
- ・ 一人当たり付加価値向上
- ・ 再来店率向上
- ・ 生産性向上

- ・ サービスコンセプトの浸透
- ・ 待ちやすさの充実
- ・ 絆の追求

各種ITソリューション (非公開)

80店舗になる直前で実施

DXオフィス
(ワンフロア)
への移転

本部DX

DX店舗の
試行、運用と展開

店舗DX

アナログとDXとのハイブリッド
なコミュニケーション

顧客DX

DX推進プロジェクト体制

- 大串 哲史 (代表取締役)
- 鈴木 美樹 (プロジェクトリーダー)
- 木津 一葉 (プロジェクトサブリーダー)
- 原 英司 (プロジェクトメンバー)
- 吉原 徳枝 (プロジェクトメンバー)
- 菊浪 奈緒子 (プロジェクトメンバー)
- 石原 三恵子 (プロジェクトメンバー)
- 鈴木 陵太郎 (オブザーバー)

※所属組織は非公開

- 一般社団法人 中小企業IT経営センター 野村、坂本 (アドバイザー)

期間：2021年度～2024年度末

- ・ 定期ミーティングを4か月に1回実施
(毎年2月、6月、10月)
※達成度評価および課題抽出、計画補正
- ・ 随時ミーティングを必要に応じて実施
※主に課題解決策立案

DX指標 (定性)

NO	定性項目	現在値
1	データとデジタル技術を使って、変化に迅速に対応しつつ、顧客視点でどのような価値を創出するのか、社内外でビジョンを共有できているか	2.0
2	将来におけるディスラプションに対する危機感と、なぜビジョンの実現が必要かについて、社内外で共有できているか	3.0
3	ビジョンの実現に向けて、ビジネスモデルや業務プロセス、企業文化を変革するために、組織整備、人材・予算の配分、プロジェクト管理や人事評価の見直し等の仕組みが、経営のリーダーシップの下、明確化され、実践されているか	2.0
4	挑戦を促し失敗から学ぶプロセスをスピーディーに実行し、継続できる仕組みが構築できているか	3.0
5	DX推進がミッションとなっている部署や人員と、その役割が明確になっているか また、必要な権限は与えられているか	1.0
6	DX推進に必要な人材の育成・確保に向けた取組が行われているか	1.0
7	DXを通じた顧客視点での価値創出に向け、ビジネスモデルや業務プロセス、企業文化の改革に対して、(現場の抵抗を抑えつつ、) 経営者自らがリーダーシップを発揮して取り組んでいるか	3.0
8	ビジョン実現(価値の創出)のためには、既存のITシステムにどのような見直しが必要であることを認識し、対応策が講じられているか	2.0
9	ビジョンの実現に向けて、IT投資において、技術的負債を低減しつつ、価値の創出につながる領域へ資金・人材を重点配分できているか	2.0

※エビデンスや目標値は非公開

DX指標 (定量)

NO	大分類	中分類	小分類	定量項目
1	DX推進の 取組状況	DXによる競争 力強化の 到達度合い	研究 & 開発	スタイリストになるまでの期間[月]
2			マーケティング	オープンからの累計客数5千人獲得スピード[月]
3			調達・購買	発注業務におけるミスの発生件数[件]
4			会計・経理	新店舗の黒字化までのスピード[月]
5		DXの取組 状況	デジタルサービス	デジタルサービス検討数 [件]
6			デジタルプロジェクト	DX推進プロジェクト実施件数 [件]
7			業務提携	DXのための技術提携業者の数 [件]
8			デジタル化	業務にて使用する紙の使用枚数 [枚]
9	ITシステム構築 の取組状況	ITシステム構築の 取組状況	予算	既存システム保守予算と新システム投資の予算比較 [%]
10			人材	DX人材（事業）の数 [人]
11				DX人材育成のための研修時間[H]
12			データ	全店データ参照に要する時間[分]
13			スピード	経営会議資料作成およびデータ分析に要している時間[H]
14			アジリティ	スモールスタートのシステム開発プロジェクト数 [件]

※取得方法、現在値/目標値は非公開