



株式会社オーニシ DX経営ビジョン

2023.11策定



 株式会社 **オーニシ**

代表取締役社長

大西 怜

トップメッセージ

株式会社オーニシは1946年からこの福岡の地で文具事務用品の卸売りから始め、事業領域をオフィス機器、オフィス什器へと広げ、成長して参りました。

これも偏にお客様、お取引先様、地域の皆様、そして社員に支えられてきたお陰だと深く感謝を致します。

今社会が激変している環境下ではありますが、弊社はお客様のオフィスや現場で起こる様々な経営課題を解決していくことが使命であると考えています。

その為にも、DX人材育成とチームワークを醸成し、強い組織力を持って、オフィスソリューションを提供し続けて参ります。

福岡博多でお客様の真のお役立ち企業となり、社員の成長と幸せを実現し、持続可能な地域社会への貢献に尽くしていくべく全社一丸となって参ります。
今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。



株式会社オーニシ
代表取締役社長
大西 怜

経営理念

- お客様のお役に立つ価値を、継続して創造し、提供することでお客様や地域経済の発展、持続可能な社会づくりに貢献する。
- 社業の発展と社員の幸福度向上を併行実現し、社員が誇れる、託せる会社を目指す。
- お客様起点の発想、行動が定着し、より高い目標にチャレンジする元気で前向きな社員が集う活気にあふれた会社の実現を目指す。

事業領域

お客様の経営課題解決で
お役立ちする会社を目指します。



事業	事業内容
デジタルサービス	エッジデバイスを軸にした課題解決ビジネス 中小企業向け業種業務パッケージビジネス 働き方改革ビジネス
ICT	PC・サーバー販売・保守ビジネス NW保守ビジネス オーニシひかり(光回線)ビジネス
ワークプレイス	移転、リニューアルビジネス 内装工事 サイネージ、セキュリティ工事(入退室)
不動産	法人向け貸しビル、個人向け賃貸マンション 倉庫賃借、コインパーキング
文房具小売り かすが文具館	文房具専門店、小売り

DX化への取組み宣言

少子高齢化による人口減少が進め、人手不足対策と生産性向上が企業の大きな課題となってきています。

また、コロナ禍以降インターネットやモバイル技術の普及により、働き方や働く環境も大きく変化してきています。

しかし、中小企業のデジタル化は未だ人財不足により、取組みが遅れています。

企業へのデジタル技術普及を推進していくことで

- ①業務プロセス自動化による業務効率化
- ②データ活用をして迅速な顧客ニーズへの対応、新たなビジネスモデル
- ③デジタル技術を活用できるDX人財育成
- ④①～③による競争優位性の確立

が可能となり、持続可能な成長を実現することが出来ます。

そのため、弊社は自社変革をとおして、お客様へ実践事例を提案し、DX推進に貢献していくべく取り組んで参ります。

株式会社オーニシ 代表取締役社長 大西 怜

DX経営ビジョン

デジタル技術で自社を変革し、新たなはたらく場づくりをとおして、価値を創造し、お客様や地域の課題解決に貢献し続ける企業を目指す。



オフィスだけでなく現場や在宅、企業間取引における業務ワークフローの自動化・省力化により、人がイキイキと働ける職場環境を構築していきます。

DX経営の方向性

1、自社デジタル技術活用による社内変革

最新のデジタル技術を活用して、属人化した業務や、定型作業を見直し、情報共有と組織間連携を強化し、生産性向上の仕組みづくりと人づくりを構築する

2、デジタル技術を活用した課題解決ソリューションの拡充と 自社実践事例提案による価値創造と販売スタイル変革

エッジデバイスを軸とした課題解決ビジネス、中小企業業種業務パッケージビジネス、働き方改革ビジネスとソリューションビジネスを拡充し、1の実践事例を提案していくことで、お客様の課題貢献を実現する

3、デジタル人財の育成

外部企業やデジタルベンダーと連携しながら、デジタルリテラシーを高めるための教育カリキュラムを策定し、人財を育成する

DX経営の方向性

デジタル技術の定義

データやデジタル技術(AI、クラウドサービス、IOT、RPA等)の活用をとおしてビジネスや生活を変革すること

デジタル人財の定義

デジタル技術を活用して、お客様の要求に沿った、業務遂行上の課題解決するためのソリューション提案が出来る

レベル3

お客様の要求に沿った、業務遂行上の課題解決するためのソリューション提案が出来る

レベル2

お客様の要求仕様を理解し、作業目的に合わせて効用を発揮できる商品やサービスを提案できる

レベル1

お客様の要求する仕様に沿った、商品やサービスが提案できる

DX経営の具体的な戦略

自社デジタル技術活用による社内変革

- 1) 顧客情報をデジタル化し一元管理、共有する仕組みを構築し、
属人的な販売スタイルから組織活動の営業スタイルへ変革する。
販売効率向上と顧客満足度向上を実現する。

サイボウズkintone/グループウェア/BIツール導入/

kintoneを導入し顧客管理システムを構築。

顧客情報（顧客ニーズ・課題・導入機器データ・利用データを
収集、利活用し、販売効率と顧客満足度向上実現。

サイボウズグループウェア導入により、自社営業とスタッフ
の行動管理と活動情報を共有、連携を強化し販売効率向上。

BIツール導入により、販売情報を管理分析し、戦略進捗状況の
共有と対策実施により販売効率向上。

- 2) バックオフィス業務をデジタル化し、業務フローの見える化と
効率化を促進し、事業の生産性向上を実現する

勤怠管理システムのクラウド化と勤怠労務情報可視化

グループウェアを活用したワークフローのデジタル化

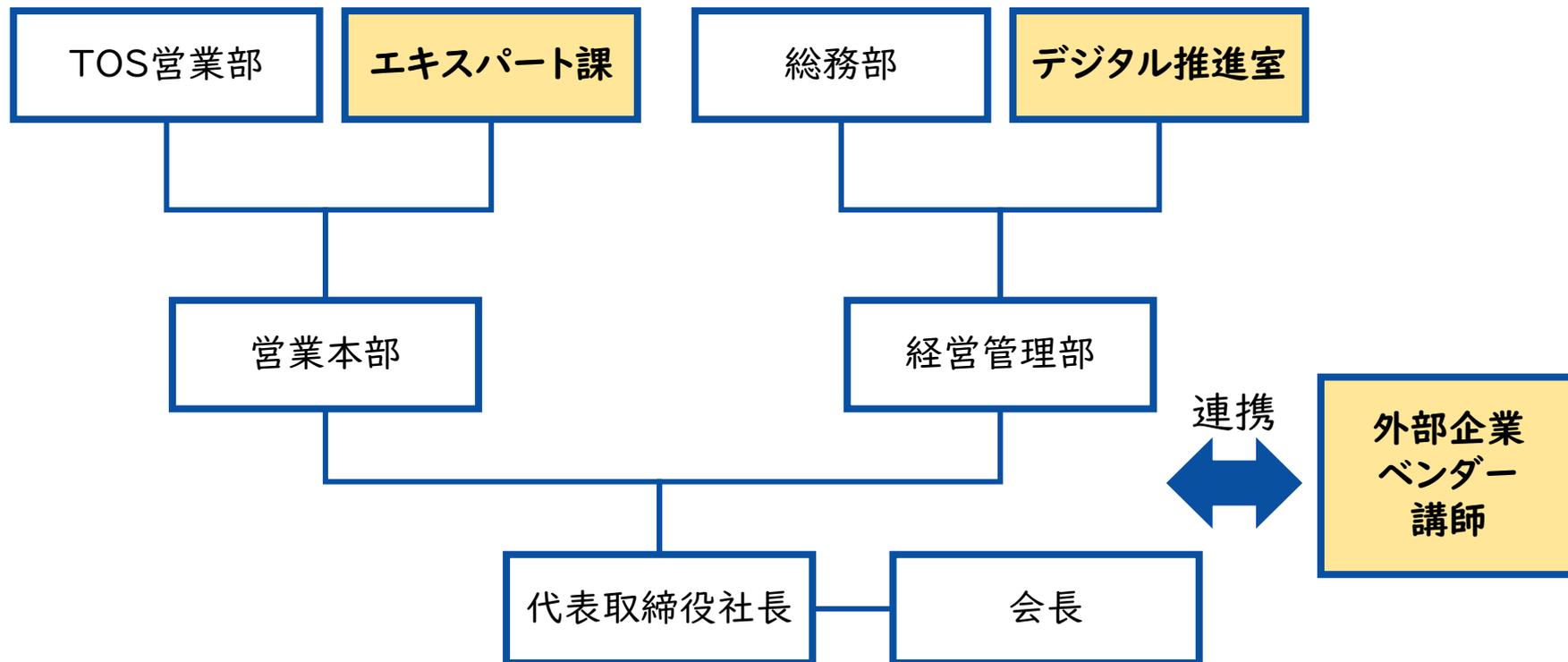
証憑電子保存サービス導入による証憑のデジタル化による

ペーパーレス化と効率的な一元管理

環境方策(組織)

組織環境整備

社内デジタル推進チームデジタル推進室と、
顧客デジタル提案強化専門支援チームエキスパート課を新設
代表取締役社長による月1回の進捗会実施



環境方策(デジタル環境)

デジタル環境整備

顧客管理情報システム整備のためkintone導入

グループウェアサイボウズ活用と顧客管理情報システムとの連携による情報共有の環境構築

勤怠管理システム(クロノス)導入によるクラウド化と可視化

営業部社員へのスマホとモバイルPCの貸与によるモバイルワーク環境の構築

リモートデスクトップ導入による全社員在宅作業可能な環境構築

証憑電子保存サービスによる証憑の電子化と一元管理

環境方策(人財育成)

人財育成環境整備

社員、組織のスキルと素養の可視化 2024年11月までに

人財育成計画の策定 2024年11月までに

外部講師によるDX人財育成のための勉強会実施(1回/月)

デジタルリテラシーアップのための勉強会実施(毎週火曜日午前中)
「オーニシチューズデイ」

協力会社スキルUP資格の取得と手当支給

達成状況に係る指標

1、自社デジタル技術活用による社内変革

1)顧客情報をデジタル化し一元管理、共有する仕組みを構築し、属人的な販売スタイルから組織活動の営業スタイルへ変革する。

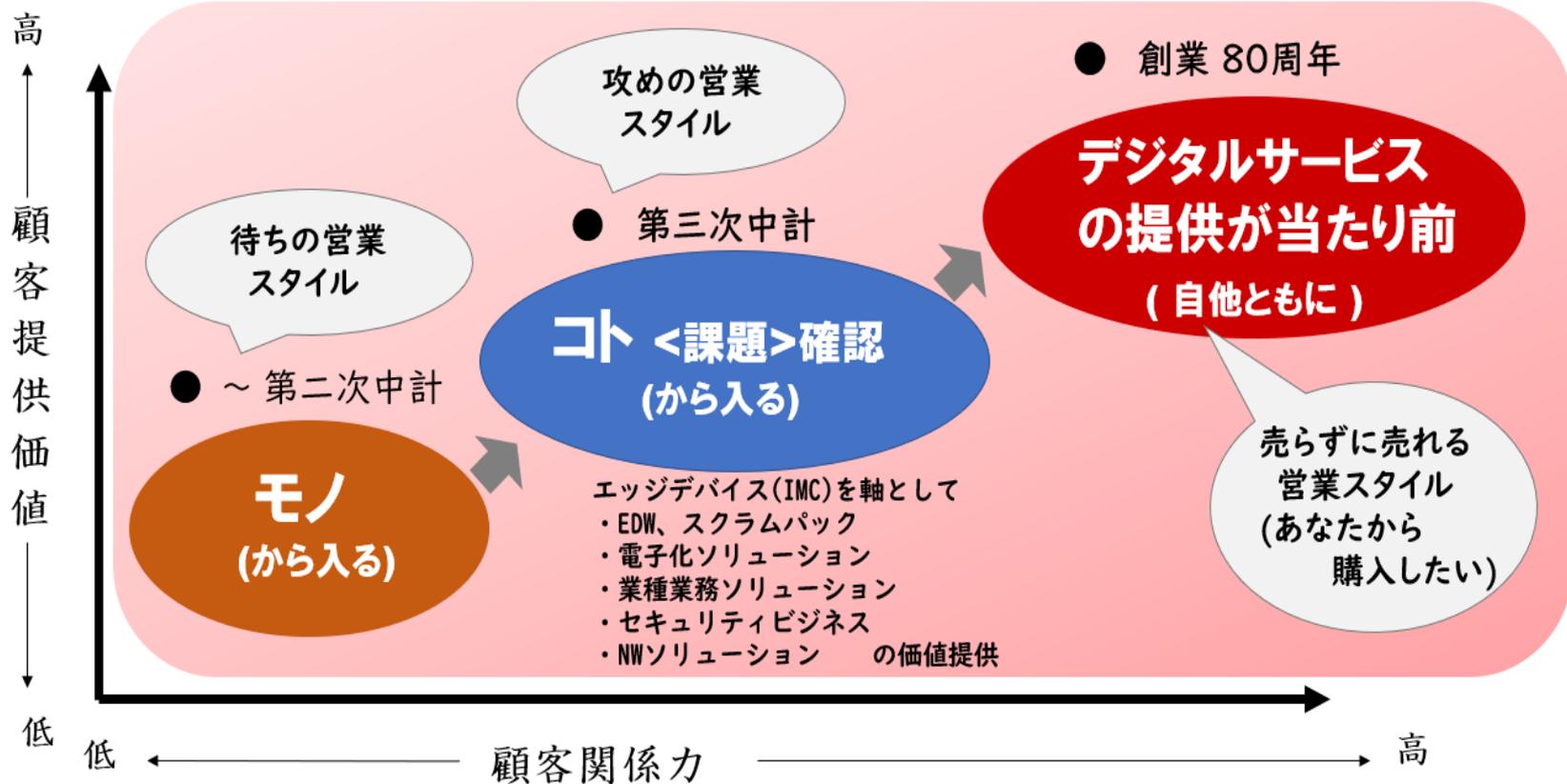
- 【指標】
- ・顧客管理システム整備 2024年11月まで
 - ・デジタルサービス提案件数 110%
 - ・営業1人当たり生産性 2023年度比105%

2)バックオフィス業務をデジタル化し、業務フローの見える化と効率化を実現し、事業の生産性向上

- 【指標】
- ・残業時間削減 10%
 - ・事務社員の販売戦力化 2025年1月までに2名

目指す姿

「デジタルサービスが提供できる会社」への変革





福岡市博多区博多駅南5丁目15番32号
TEL:092-451-1216 / FAX:092-451-4348
<https://onishi-net.co.jp>

