



DX戦略

2023年12月

株式会社多田

DXについて



当社は1979年に神戸の地で美容ディーラーとして誕生し、神戸や大阪エリアを中心に多数の美容室やオーナー様と共に歩み続けて参りました。現在は美容ディーラーの枠だけに留まらず、オリジナルブランド商品の開発・販売も行う、メーカーとしての一面も持つ企業です。

近年IT化やデジタル化が進んだことで、お客様の購買行動は変化しニーズも多様化しています。特に美容業界は、生活スタイルやトレンドの変化に大きな影響を受ける業界です。

このような環境下において、当社のミッションである「商品とサービスを通じてお客様を笑顔にする」と、ビジョンの「次世代に誇りある仕事をし、社員一丸となって100年続く企業を目指す」を実現するためには、DXに取り組むことが必要不可欠であると考えます。

具体的には以下4つの方針を掲げ、社会の発展に貢献いたします。

- ①レガシーシステムを脱却し、基幹システムをクラウド化する物流改革
- ②デジタルを駆使した商品価値の創造
- ③最新技術を利用したフレキシブルな顧客対応
- ④DX人材の育成

DXビジョン



株式会社多田は、データとデジタル技術を活用し生産性を高めることで、従業員のワークエンゲージメントを向上し、これによって生み出されるよりよい商品とサービスを通じてお客様に豊かな体験を届け、100年続く美容リーディングカンパニーを目指します。

ビジネスモデル



当社はDX=目的ではなく手段であると考えています。

お客様に満足していただける商品やサービスを届けるためには、従業員がやりがいをもって働ける環境を整えることが重要です。そしてこれを持続可能とする仕組みづくりをDXをもって実現し、経営ビジョンの中にある「100年続く企業」を目指します。



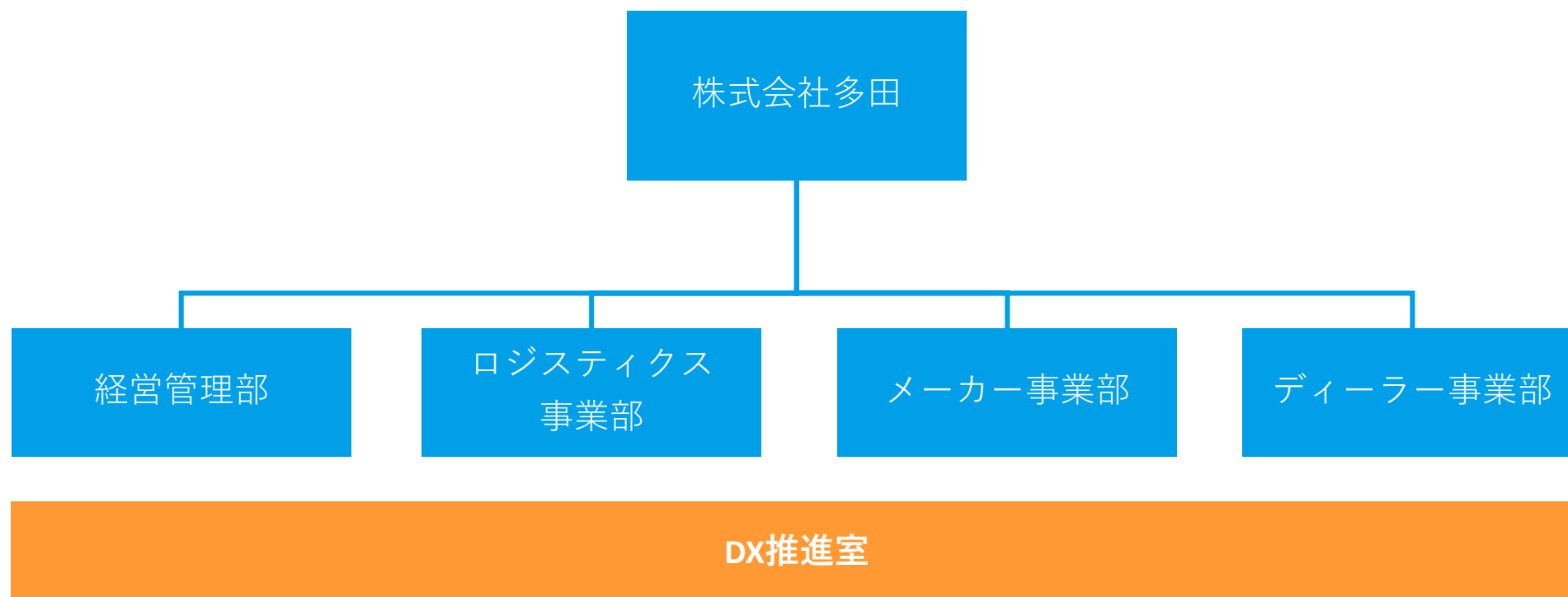
DXで実現

DX推進体制



DX推進にあたり、社内にDX推進体制を構築しました。

DX推進室が旗振り役となり、現場で働く社員や役員とのコミュニケーションを図りながら、DXを推進します。



DX戦略



当社は①物流改革②商品価値の創造③フレキシブルな顧客対応④DX人材の育成戦略の4項目に対してDX戦略を制定いたしました。

物流改革	商品価値の創造	フレキシブルな顧客対応
WMS(倉庫管理システム)の導入	ビックデータを活用した商品開発	請求書の電子化
SMS(販売管理システム)の導入	SNSで商品の認知度向上	契約書の電子化
ピッキング作業のペーパーレス化	自社ECサイトの運用	オンライン発注に対応
物流拠点の増設	teamsで綿密な情報共有	PBXのクラウド化

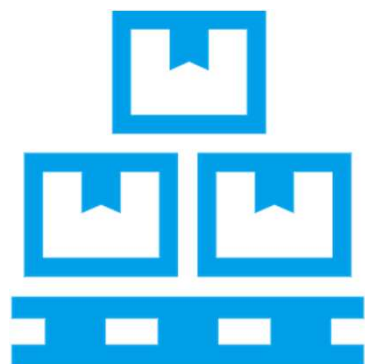
DX人材の育成戦略

社員リスキリング教育の支援

IT人材育成に向けた推奨資格策定

AI活用人材を社内で育成

物流改革



ブラックボックス化したオンプレシステムを脱却し、完全クラウド化することでリアルタイムでの在庫管理を実現し、従業員の生産性を高めます。

- ・ WMS・SMSを導入し、業務の見直しと平準化を実施。作業時間を短縮し、生産性を高める。
- ・ 在庫状況やお客様情報を最新の状態で一元管理することで、正確なデータをスピーディーに利用可能に。
- ・ ピッキング作業を完全ペーパーレス化し、紙の使用量を削減。
- ・ 関東に拠点を増設することで、リードタイムを短縮しながらBCP対策にも取り組む。

商品価値の創造



トレンドの移り変わりが早い美容業界において、購買データの蓄積・分析によって、戦略的な商品開発や広告宣伝を実現します。

- ・ POSデータを含むビッグデータを分析し、世の中のニーズをとらえた商品を開発。
- ・ SNSを活用し、ブランドや商品の認知度向上を図る。
- ・ 自社ECサイト[betop store]を運用し、スピーディーな納品の実現と会員特典の充実でお客様満足度向上を目指す。
- ・ teamsを利用することで、社員同士のコミュニケーションを活発化。

フレキシブルな顧客対応



顧客対応を柔軟かつスピーディーにするため、請求書・契約書の電子化や、電話システムのクラウド化に取り組みます。

- ・ 請求書を電子化することで、過去の請求書データをいつでも確認可能。
- ・ BtoBプラットフォーム[インフォーマート]で、24時間365日発注可能。
- ・ 契約書を電子化することで締結までの時間を短縮し、納品スケジュールを柔軟に設定。
- ・ クラウドPBXを採用し、お客様をお待たせすることなく担当者に繋ぐ。

DX人材の育成戦略







全国的なDX人材の不足を見据え、産学連携のオンライン教育講座の受講などを通じ、社内DX人材を育成します。

- ・ 社員のリスキリング教育を促す。
- ・ 取得推奨資格を策定し、社内IT人材の育成を支援。
- ・ Society5.0にむけて、eラーニングを使用したAI活用人材を育成。

KPI



当社はDX戦略と連動した、以下の4点を重点事項に定め、KPIを設定いたしました。

重点事項	取組項目	現在値	KPI(2026年目標)
 物流改革 BCP セキュリティ	<ul style="list-style-type: none">・ 物流拠点の分散・ 情報セキュリティ強化体制構築・ ネットワークの強化	<ul style="list-style-type: none">・ 物流拠点の見直し・ 情報セキュリティハンドブック作成・ ネットワークの見直し	<ul style="list-style-type: none">・ 物流倉庫を関東に1拠点増設・ 情報セキュリティ研修受講率100%・ 東京支店にAWS接続を増設
 商品価値の 創造 営業	<ul style="list-style-type: none">・ EC販売の強化・ データドリブンな商品開発・ SNSを活用したファンの獲得	<ul style="list-style-type: none">・ ECサイト運営のための人材確保・ POSデータによる売上管理・ 社員によるSNS更新	<ul style="list-style-type: none">・ EC販売の売上2022年度比250%・ POSデータを含むオルタナティブデータの活用・ 共同パートナーを選定し、効果拡大
 フレキシブル な顧客対応 IT・DX	<ul style="list-style-type: none">・ 労務管理の完全IT化・ 基幹システム刷新によるEDI連携・ 請求書の電子化	<ul style="list-style-type: none">・ 一部労務管理のデジタル化・ 基幹システムによる在庫管理・ 一部請求書の電子化	<ul style="list-style-type: none">・ ジョブカン活用で作業時間130h/年削減・ 業務効率化により作業時間150h/月削減・ 電子請求書の利用率50%
 DX人材の 育成戦略 人・組織	<ul style="list-style-type: none">・ 教育制度の充実・ WLBを重視した職場づくり	<ul style="list-style-type: none">・ 新卒研修、一般研修の実施・ OJTによる研修・ 有給消化日数8日	<ul style="list-style-type: none">・ オンデマンドを活用した研修の実施・ 階層別研修の受講回数3回/年・ 有給消化日数10日

セキュリティ対策



IPAが実施している“SECURITY ACTION制度”で二つ星を宣言いたしました。
定期的に自己診断を実施し、セキュリティ対策に取り組んで参ります。

具体的な取り組み

- ・ 多層防御による強固なセキュリティシステムの構築
- ・ 情報セキュリティ基本方針の策定・公開
- ・ 各種誓約書の提出依頼
- ・ ルールブックの作成
- ・ 情報セキュリティ研修の実施



セキュリティ対策自己宣言

代表メッセージ



株式会社多田が考えるDXは、従業員の人生を豊かにする手段です。

私たちがお客様に愛される企業であり続けるために、まずは従業員がいきいきと働ける環境を整えることが重要であると考えます。

そのためには業務効率化が必要不可欠であり、DX戦略で掲げた項目を実行することで、工数の削減と時間の有効活用を目指します。

そして、効率化によって創出した時間で、従業員の新たなチャレンジの後押しや、ワークライフバランスが整った多様な働き方を実現し、ワークエンゲージメントの向上に取り組んでまいります。

高いワークエンゲージメントをもった従業員から生み出されたハイクオリティな商材やサービスは、お客様に豊かな体験を届けられるはずです。

DXを含む組織改革に終わりはありません。100年続く美容リーディングカンパニーになるために、日々挑戦を続け、精進してまいります。

代表取締役社長
多田猛