

当社のDX推進に関する取り組み

ビジネスモデルとビジョン・ミッション

・Vision

情報の価値を最大化するとは、お客さまと未来を見据え、今を設計すること。
広範な知識、多角的な視点、深い洞察力、そして未来を見据える高い視座で情報を捉え
お客さまの挑戦に深く寄り添い、共に新しい未来を築いていきます。

・私たちの強み

私たちは、日々の営業活動を通じて課題を一緒に考え解決策を提案するセールスやアカウント情報
を基に現状を把握し何が必要かを明確にしたうえで新しい構造に置き換えるコンサルタント構造
化や体験設計を担うUI/UXデザイナーなど、多岐にわたるスキルや経験を活かし
それぞれが重要な役割を担っています。

・Mission

私たちは変化の中に、成長の種を見つけられています。
これまで大切にしてきた考え方や仕事の進め方、時には社会の常識といったものも柔軟に見つめ
直すことで、新しい価値が生まれると信じています。
ただ変わるのではなく「もっとこうしたい」という一人ひとりの願いや大切にしたい想いを持ちながら、
意図をもって変化していくことこそが私たちの成長につながると考えています。

当社は「情報を価値ある資産に」というビジョンのもと、企業や社会が扱う膨大な情報に対し、その価値を最大化できるような設計・運用・管理の支援を行うことを使命としています。

インターネットとデジタル技術の発展により、私たちの生活やビジネスは膨大な情報に囲まれるようになりました。企業では、資料・顧客データ・製品情報・業務ノウハウなどが日々蓄積される一方で、それらの情報が適切に使われずに埋もれてしまう、あるいは誤って外部に流出してしまうといったリスクも抱えています。

こうした背景の中、当社では「情報をいつ・誰に・どのように届けるべきか」という課題に向き合い、Webサイト開発、クラウドを活用した情報管理支援、CMS導入、多言語対応、セキュリティ設計など、情報の構造化から流通・運用に至るまでを一気通貫で支援するサービスを展開しています。

この事業活動の根底には、「伝えたい情報を適切に企画・製造・提供したい」「正しく情報を管理したい」「安全に流通させたい」といった、企業が直面する情報にまつわる実務的な課題に対し、プロフェッショナルとして寄り添いながら解決するという思想があります。

また、当社はミッションとして「あたりまえをアップデートしつづける(BAsixs)」という言葉掲げています。これは、既存の慣例や前提を問い直し、情報活用や働き方の「あたりまえ」を進化させるという私たちの価値観を表したものです。

こうしたビジョン・ミッションのもと、当社はDX(情報処理技術の活用)を単なる業務効率化の手段と捉えるのではなく、社会や顧客との関係性の中で情報の価値を最大化するための経営の根幹として捉え、全社をあげて推進しています。

株式会社ビジネス・アーキテクツ
代表取締役社長 大日 健

ビジネス・アーキテクツにおけるDX推進戦略

企業経営および情報処理技術の活用の具体的方策(戦略)

当社は「情報を価値ある資産に」というビジョンのもと、クライアント支援・パートナー連携・自社体制整備の3つの軸において、DXを事業の中核に据えています。

クライアントに向けたDX支援戦略

Web開発・デザイン領域では、情報設計を重視しながら、ユーザビリティや多言語対応を考慮したCMSの導入支援を通じて、顧客企業のデジタルコミュニケーション最適化に貢献しています。

クラウド活用領域では、情報システムの支援や運用代行などにより、顧客の業務基盤のデジタル化・効率化を実現しています。

これらを通じて、顧客企業における「情報活用の高度化」を支援することが、当社のDX戦略の中核を成しています。

パートナーとのDX推進戦略

自社で開発・提供するクラウドサービスやツールは、代理店ネットワークを通じて拡販を進めており、販売パートナーとの連携により市場展開を拡大しています。

また、Adobe AEMやPowerCMSなどの主要プラットフォームに精通する大手ベンダーとの協業により、顧客に対して最適なソリューション提案や共同開発を行う体制を構築しています。

このようなパートナーとの連携により、当社単独では対応が難しい大規模・複雑な案件にも柔軟に対応できる体制を整えています。

自社におけるDX体制と活用戦略

当社では、ほぼすべての社員に対して業務ごとの稼働や売上情報の登録を義務付けており、プロジェクトごとの収益性や稼働状況をリアルタイムで可視化できる基盤を整備しています。

さらに、Looker StudioなどのBIツール、MA(マーケティングオートメーション)、Google Analyticsなどのデータを活用し、経営判断や営業戦略の最適化に取り組んでいます。社内教育にも注力しており、ツール活用に関する社内共有や、業務を通じたOJTによって、社員一人ひとりがDXの担い手となる企業文化の醸成を図っています。

DX推進体制と人材育成

DX推進体制

当社は、DX戦略の実行にあたり、「顧客支援」「パートナー連携」「社内体制整備」の3つの軸を明確にし、それぞれに応じた推進体制を構築しています。

顧客支援においては、Web開発やクラウド導入などのプロジェクト単位で専門人材を配置し、情報設計や業務理解に基づく支援体制を整備し、複雑な要件にも横断的に対応できる体制を整えています。

パートナー連携においては、クラウド製品の拡販を目的として代理店チャネルを整備するとともに、AEMやPowerCMSなどの製品に関しては、ベンダーとの協業体制を構築し、案件対応を推進しています。

社内体制においては、分科会活動やOJTを通じたナレッジ共有の文化を醸成しており、ツール活用やプロジェクト運用に関する知見を、社内で継続的に循環させる仕組みを構築しています。また、個々の稼働状況や売上情報を可視化する仕組みにより、各プロジェクトの収益性や効率性を振り返る文化が定着しています。

なお、当社ではDX推進のための専任部署は設けていませんが、各事業部の業務にDX要素を内包し、推進活動を通じて、組織横断的な連携と知見の共有を図っています。

人材育成

分科会活動

当社では、社員の専門性向上と組織全体のDX推進を目的として、分科会活動を制度化しています。分科会は、企業としての付加価値創出に寄与する重要な技術領域や知識分野の習得を目指す、自主的な学習・成長の場として位置づけられており、それぞれに明確なゴールと活動スケジュールを設定しています。

各分科会では、対象領域に応じた学習プログラムの実施、資格取得支援、実務への応用などを通じて、成果の創出を目指しています。具体的には、「情報設計分科会」「アクセシビリティ分科会」「ウェブ解析分科会」「AI分科会」などのテーマに分かれ、社員のスキル向上と専門性の深化を促進しています。

これらの取り組みは、社員一人ひとりのキャリア形成を支援するとともに、当社のDX実現に向けた基盤の一つとなっています。

外部研修

当社では、社員のスキル向上および専門性強化を目的に、外部研修の受講支援制度を整備しています。社員は自己評価により自身のスキルギャップを可視化し、必要な知識や能力を明確化した上で、適切な外部研修を選択・受講することで、継続的なスキルアップを図っています。

また、定期的実施しているWeb形式のスキルテストにより、社員は自身のスキルレベルを客観的に振り返る機会を得ています。テスト結果は詳細な項目別に分析され、個々の弱点領域が明確化されるとともに、それらを補完するための推奨研修プログラムが提示されます。これにより、個別最適化された学習と育成が実現され、組織全体の生産性向上にも寄与しています。

オンラインラーニングシステム

当社では、社員一人ひとりのキャリアアップと業務の高度化を支援するため、オンラインラーニングシステムを活用した継続的な学習環境を整備しています。通信教育やeラーニングなど多様な学習手段を提供することで、社員が自身の業務に直結する最新の技術や知識を柔軟に習得できる体制を構築し、個別最適なスキル向上を促進しています。

資格取得にむけた活動

当社では、業務遂行に必要なスキルの向上を目的に、資格取得支援制度を整備し、社員の主体的な学習を後押ししています。

具体的には、対象となる資格に関する受講料や受験費用を会社が全額負担しており、社員が自律的にスキルアップを目指せる環境を整えています。また、資格取得を成果目標とする分科会も設けており、組織的な学習推進にも取り組んでいます。

さらに、日常業務と学習の両立を支援するため、OJTの一環として定期的な1on1面談を実施し、上長とともに学習の進捗や目標達成状況を確認する仕組みを導入し、継続的なフォローを通じて、社員の成長をきめ細かく支援しています。

このように、制度面とマネジメント面の両側から社員の挑戦を支援する体制を整備することで、DX時代に対応可能な人材の育成を実現しています。

DX推進環境整備

当社では、DX戦略を支える基盤として、情報の一元管理・可視化・共有を可能にする各種ツールやシステムの整備を推進しています。

情報共有・業務効率化

社内の各種ドキュメント(スケジュール、WBS、企画書、仕様書など)はGoogleドライブ上で一元管理しており、プロジェクト単位でフォルダを整理することで、検索性・アクセス性を高めています。

す。機密性の高い案件については、アクセス権限を限定することで情報セキュリティに配慮しています。

業務管理基盤

ERP型業務システム「ZAC」を全社で導入し、各社員が日々の稼働時間や案件対応状況、売上・支払情報をZAC上に登録する運用を徹底しています。これにより、プロジェクト単位・月単位・週単位での稼働状況や想定収益との乖離をリアルタイムで把握できる体制を構築しています。

データ可視化・分析基盤

ZACから出力されるCSVデータをLooker Studioでダッシュボード化し、プロジェクト別・部門別・個人別に稼働実績や収益性を定期的にグラフや表形式で可視化しています。これにより、現場マネジメントや経営判断に直結する実用的な情報基盤として活用されています。

承認業務のデジタル化

契約書・見積書・請求書・申請書などに対応したワークフローシステムを導入し、申請から承認までの手続きをペーパーレスかつトレース可能な形で運用しています。さらに、Slackなどのチャットツールと連携することで、承認依頼や更新通知などをリアルタイムで受け取れる仕組みを構築しており、リモート環境や移動中でも業務が滞らない体制を実現しています。

そのほかの情報活用基盤

Google Analyticsやマーケティングオートメーション(MA)を活用し、Webコンテンツや営業施策の成果を定量的に評価する仕組みを構築しています。また、会議録の自動化ツール(Notta、Gemini)やプロジェクト推進管理ツールも併用することで、業務効率の向上とナレッジの共有を促進しています。

これらのツールは、日常業務のプロセスに深く組み込まれており、全社的な運用ルールと業務習慣として定着しています。単なるIT導入にとどまらず、「業務の可視化と改善サイクルの定着」という形でDXを体現している点が、当社の大きな特徴です。

DX推進の指標

当社では、DX戦略の実行状況を定量的に把握するため、プロジェクト単位の稼働実績、業務時間の配分、案件の進捗、営業施策の成果などを指標化し、継続的にモニタリングしています。

業務システム「ZAC」を活用し、社員一人ひとりが日々、自身の業務内容と稼働時間をプロジェクト単位で詳細に記録する運用を徹底しています。これにより得られるデータが、戦略達成状況を評価する基盤情報となっています。

業務時間の集計は週次・月次単位で行われ、プロジェクトごとの稼働状況、実働時間と予実の差異、収益性などを社内で可視化する仕組みを構築しています。

また、コーポレートサイトだけでなく、自社オウンドメディアを活用した集客・引き合い獲得にも注力しており、Google Analytics や HubSpot(MAツール)などから得られる数値データに基づいて、改善計画を立案・実行しています。

会社全体のKPIは、毎月開催している社内報告会「BASixs MTG」において全社員に共有しており、その中でDX関連の取り組みや各指標の進捗状況についても報告することで、全社的なDX推進の浸透を図っています。

これらの指標は定期的に見直しを行い、現場からの運用状況やフィードバックを踏まえて、戦略や施策の改善へとつなげています。

サイバーセキュリティ対策

2020年6月8日付でセキュリティポリシーを策定し、全社員および仕入先に対する周知・徹底を行っています。社員に対しては、オンラインラーニングシステムを活用した定期的なセキュリティ研修を実施しており、新規仕入先との契約時には、委託先に対するセキュリティアンケート記入を必須としています。

技術的対策としては、システムへのアクセス管理の強化および適切な権限設定を行うとともに、業務用端末(PC・スマートフォン)およびサーバにウイルス対策ソフトを導入し、継続的な運用を行っています。加えて、ファイアウォールを活用したネットワーク防御や、クラウドサービスにおけるセキュリティ設定の強化によって、情報資産の保護を徹底しています。

以上

2025年7月24日 第一版