

DXに関する取り組み



2024年6月21日
株式会社ティーガイア

CEOメッセージ

DX推進の重要性

中期経営計画では、当社の「ありたい姿」を『「つなぐ想い」でお客様の未来を創造し、社会に貢献する企業グループへ』と掲げました。お客様、取引先、地域の皆様に「感動」「喜び」「安心」を提供すべく、プロダクトアウトからマーケットインの視点でのビジネス変革に取り組んでいます。過去からの延長線上ではなく、成長性を保つための大きなビジネス変革にはDX推進が重要であると認識しています。

DX推進体制

当社のDXは、取締役会ならびに社長である私自らが戦略を立て推進します。執行責任者はCDOが担い、中期経営計画と連動したDX戦略を実行していきます。DX戦略の「ありたい姿」を『ヒト・技術・情報の循環によりさらなる高度化を進める』とし、デジタル人財の育成強化、デジタル共通基盤の構築、デジタルトレンド対応を進め、新たなデジタルビジネスの創出と業務のデジタル化による生産性向上を目指します。

急速な事業環境の変化と技術革新に対応し、当社は全社を挙げて変革に取り組んでいます。最新のAIやテクノロジーを活用し、市場のニーズに柔軟に対応しながら、持続可能なビジネスモデルの構築に取り組んでいます。社会に貢献する企業グループを目指し、全社員一丸となって、未来に向けた挑戦を続けてまいります。

2024年 6 月
代表取締役社長 石田 将人



経営ビジョン

当社の「ありたい姿」

「つなぐ想い」でお客様の未来を創造し、社会に貢献する企業グループへ

当社の強み
全国の人財・拠点

つなぐ

お客様

取引先

地域



感動

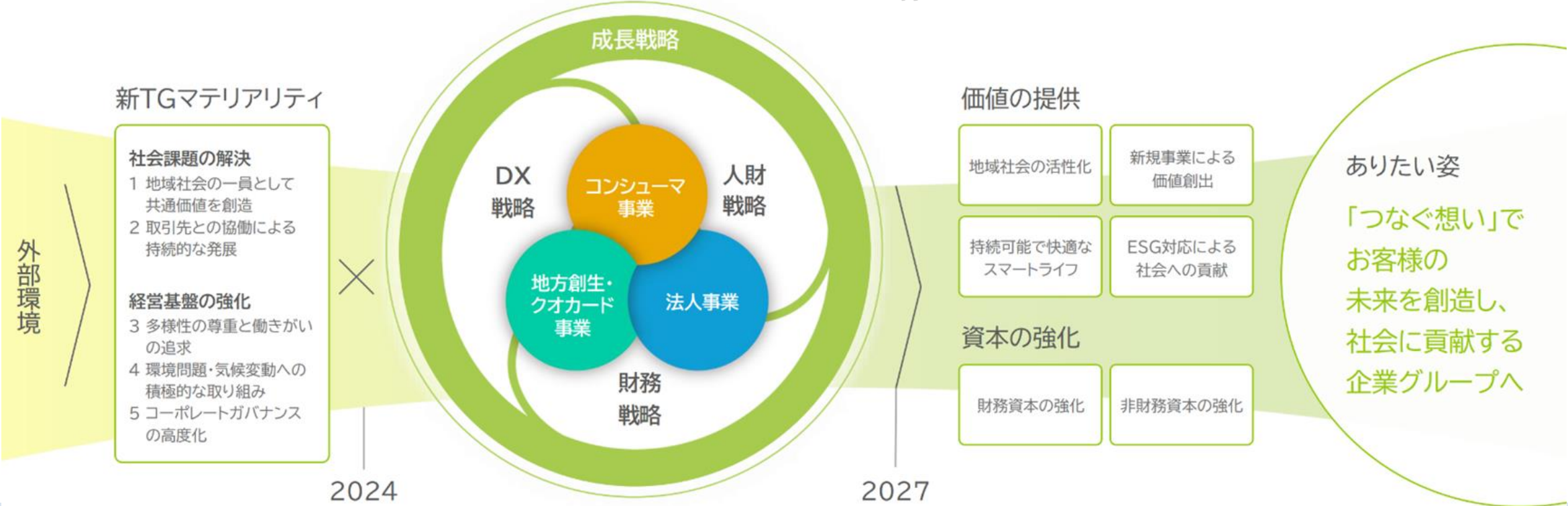


喜び



安心

“プロダクトアウトからマーケットインへ”



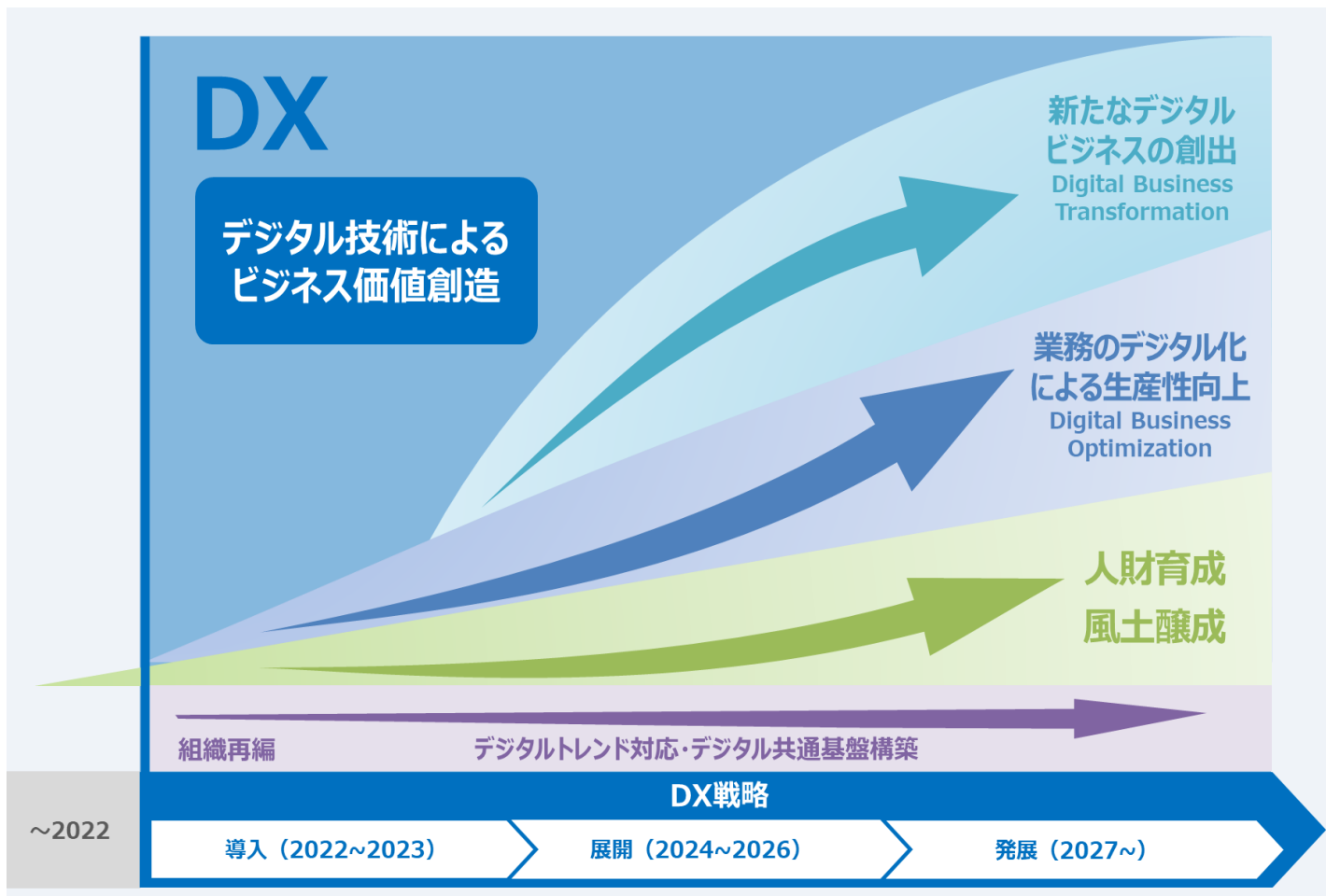
TGマテリアリティ

- ・外部環境変化によりもたらされるリスクと機会を識別し、5つの重要課題「TGマテリアリティ」を定めています。
- ・デジタル活用による豊かな暮らしや各種KPIの実現に向けてDXを推進していきます。

TGマテリアリティ	小項目	KPI	SDGs取り組み項目
1 地域社会の一員として 共通価値を創造	ビジネスを通じた地域社会との共生	地方創生事業案件数	   
	お客様満足度の向上と感動体験の提供	NPS(顧客ロイヤリティ指標)	
	誰一人取り残されないデジタル社会の実現	来店客数／リモート接客数／e-ネットキャラバン開催数(参加者数)／スマホ教室開催数(参加者数)など	
2 取引先との協働による 持続的な発展	持続可能なサプライチェーンの構築	CSR調達アンケートの回答率	  
	取引先とのさらなる関係深化	1社当たりサービス提供数、新規取引先数	
	デジタル活用による豊かな暮らしの実現	DX推進指標スコア／売上高に対するデジタル投資額の割合	
3 多様性の尊重と 働きがいの追求	事業戦略に連動した人財ポートフォリオの構築	採用者数(新卒、中途)・研修時間・費用／ デジタル人財の採用者数・研修時間・費用	  
	DEIBの実現	社外評価取得／女性管理職比率／男性育児休業取得率／男女賃金格差／障がい者雇用率	
	エンゲージメントの醸成	エンゲージメントスコア／定着率／有給休暇取得率／平均勤続年数	
4 環境問題・気候変動への 積極的な取り組み	温室効果ガス排出量の削減	温室効果ガス排出量Scope1、2削減率(2019年度比)／再生可能エネルギー電力比率	   
	再生可能エネルギー事業の推進	再生可能エネルギー容量	
	当社ネットワークを活用した災害時の支援	災害時支援事例(定性)	
5 コーポレート ガバナンスの高度化	コンプライアンスの徹底	コンプライアンス研修受講率(数)／重大なコンプライアンス違反件数	 
	ガバナンスの維持・高度化	取締役会自己評価(定性)／事業会社の自律と持続的成長への支援(定性)	
	情報開示の充実	各種KPI開示／積極的な英文開示(定性)	

DX戦略

- 当社のDXは「デジタル技術によるビジネス価値創造」を目指します。それに向けて「導入期」ではDXの基盤を築いてきました。2024年度からの3年間は「展開期」として業務のデジタル化による生産性の向上や新規デジタルビジネスの創出を進め、2027年度からの「発展期」に繋がられるよう計画的に推進します。



当社DXが目指すもの

DX戦略：デジタル技術によるビジネス価値創造

- ▶ 「新たなデジタルビジネス・サービスの創出」
- ▶ 「業務の最適化、生産性の飛躍的向上」

DX戦略を支える重要要素

- ▶ 「デジタル共通基盤の構築」
- ▶ 「デジタル人財の育成強化」
- ▶ 「デジタルトレンド対応」

当社DXの進め方



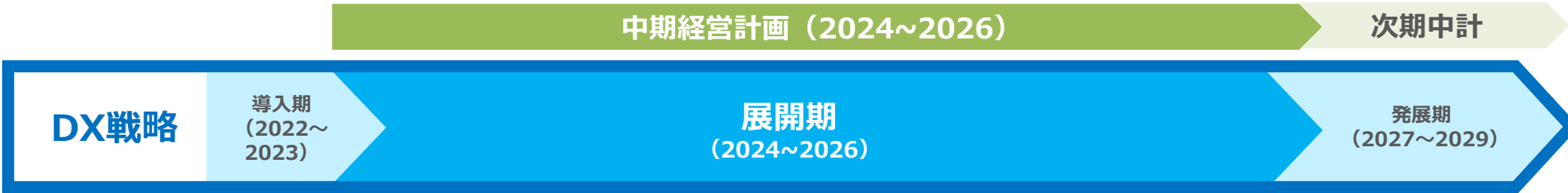
導入：本格展開のための土台作りが完了
・ネットワーク基盤、共通業務アプリ基盤、サーバー基盤クラウド化完了
・現場密着の課題解決体制構築
・デジタル人財育成プラン（DH）スタート

展開：新デジタルビジネスの種を芽吹かせる
変化する環境に柔軟に対応する

発展：DXビジョンを更に発展させ、当社ビジネスを改革する

DX施策

・2024年から2026年をDX戦略における展開期と定めております。具体的な施策は以下の通りです。



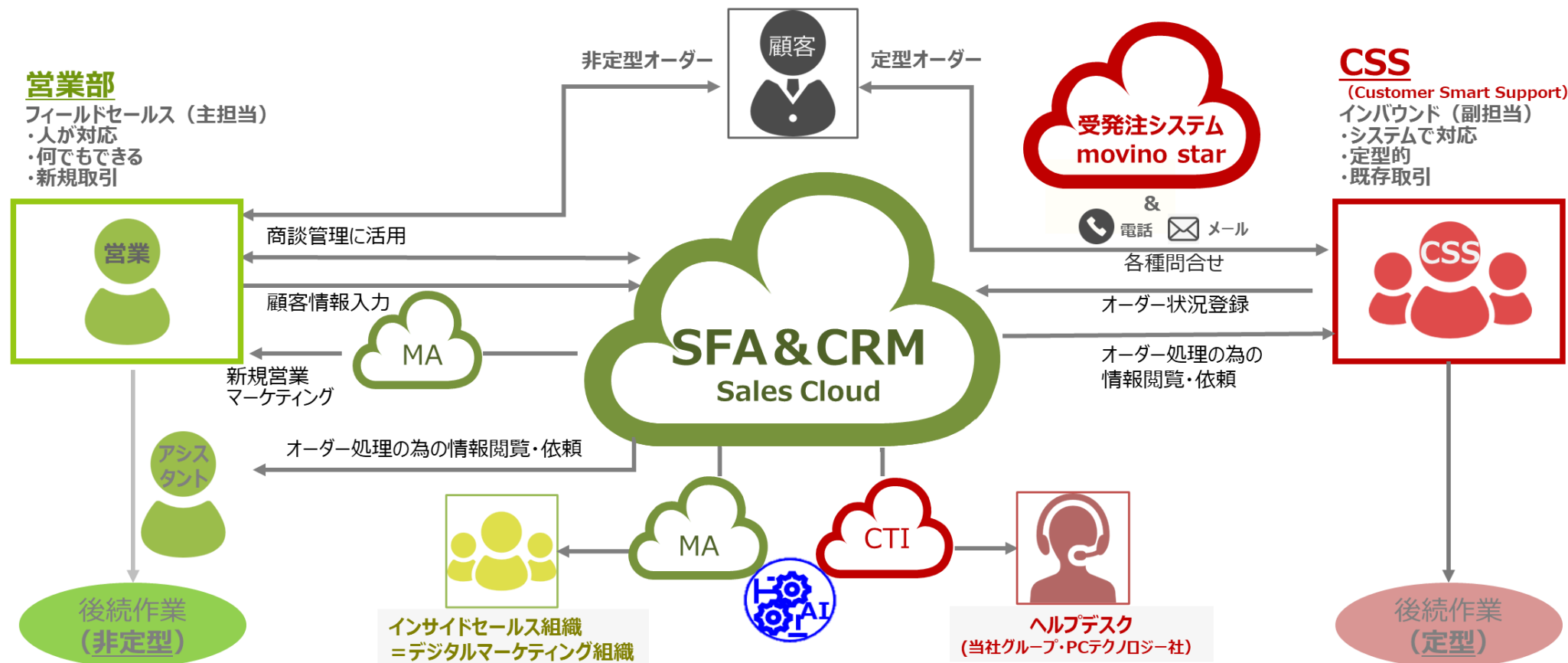
実施中/着手予定	コンシューマ事業	法人事業	地方創生・クオカード事業	コーポレート
ビジネス創出/ 業務最適化	・次世代ショップ運営 ・AIと最先端の新技术体験提供 ・OMO戦略強化 ・YouTubeの活用 ※P.7	・ITコーディネーターの取得・育成による、DXソリューション力の強化 ・中小企業向けDX支援サービス「まるっと情シス」の開発 ・「movino star」機能強化 ・新SFA・CRM導入・活用 ※P.6	・「あっとギフト」機能強化 ※P.8 ・PIN関連システムの最適化 ・地方創生・ヘルスケアサービスの拡大	・ゼロトラストセキュリティの高度化 ・MS365ツールの活用 ・「精算管理システム」再構築
人財育成 風土醸成	デジタル人財育成プラン（DH）推進 ※P.9			
デジタル 共通基盤	全社員向けITリテラシー向上研修 資格取得の推進			
デジタルトレンド 対応	開発・運用業務プロセス標準化推進 全社横串のCRM構築			
	デジタル人財採用（即戦力）の積極化 AI導入システムの活用 サイバーセキュリティ対策（SOC/CSIRT）			
	最新のIT動向の把握と活用			

主なDX施策

新SFA・CRM導入・活用

SFA : Sales Force Automationの略 営業担当者の活動進捗や結果を記録し、生産性向上や業務改善を図る営業支援システム
CRM : Customer Relationship Managementの略 顧客情報をもとに満足度を向上するための施策を考える営業手法

- ・ 中期経営計画達成に向け、業種別や企業規模別ソリューションへの対応すべく営業プロセスを見直します。
- ・ プロセス管理ツールとして、SalesCloudを導入し、案件共有、顧客分析、顧客接点増を図り、新たな案件創出につなげます。



主なDX施策

YouTubeの活用

- ・当社の「発信力」を強化すべく、YouTubeチャンネル「[新入社員わかばちゃんのスマホ情報発信部！](#)」を開設しました。現場負荷の軽減だけでなく、デジタルデバイドの解消、既存/新規事業の情報発信による新たな価値を発信します。将来的には親和性の高いメタバース内での接客やコンテンツ配信を提供できるようにしていきます。



元気いっぱいの新入社員"萌木わかば"がスマホについて勉強しながら、みんなの役に立つ情報を発信していくチャンネル。スマホの基本的な使い方や、みんなが知らないお役立ち機能、ちょっとした小技まで、色々なスマホ情報をお伝えしていきます。

パーソナリティ プロフィール

萌木わかば（もえぎ わかば）

入社1年目の新入社員。まだ仕事に慣れていないので、わからないことはしっかりその場で調べて解説するよう心がけている頑張り屋さん。元気で明るくさっぱりした性格だけど、時には等身大で無邪気な本音が漏れることも…。



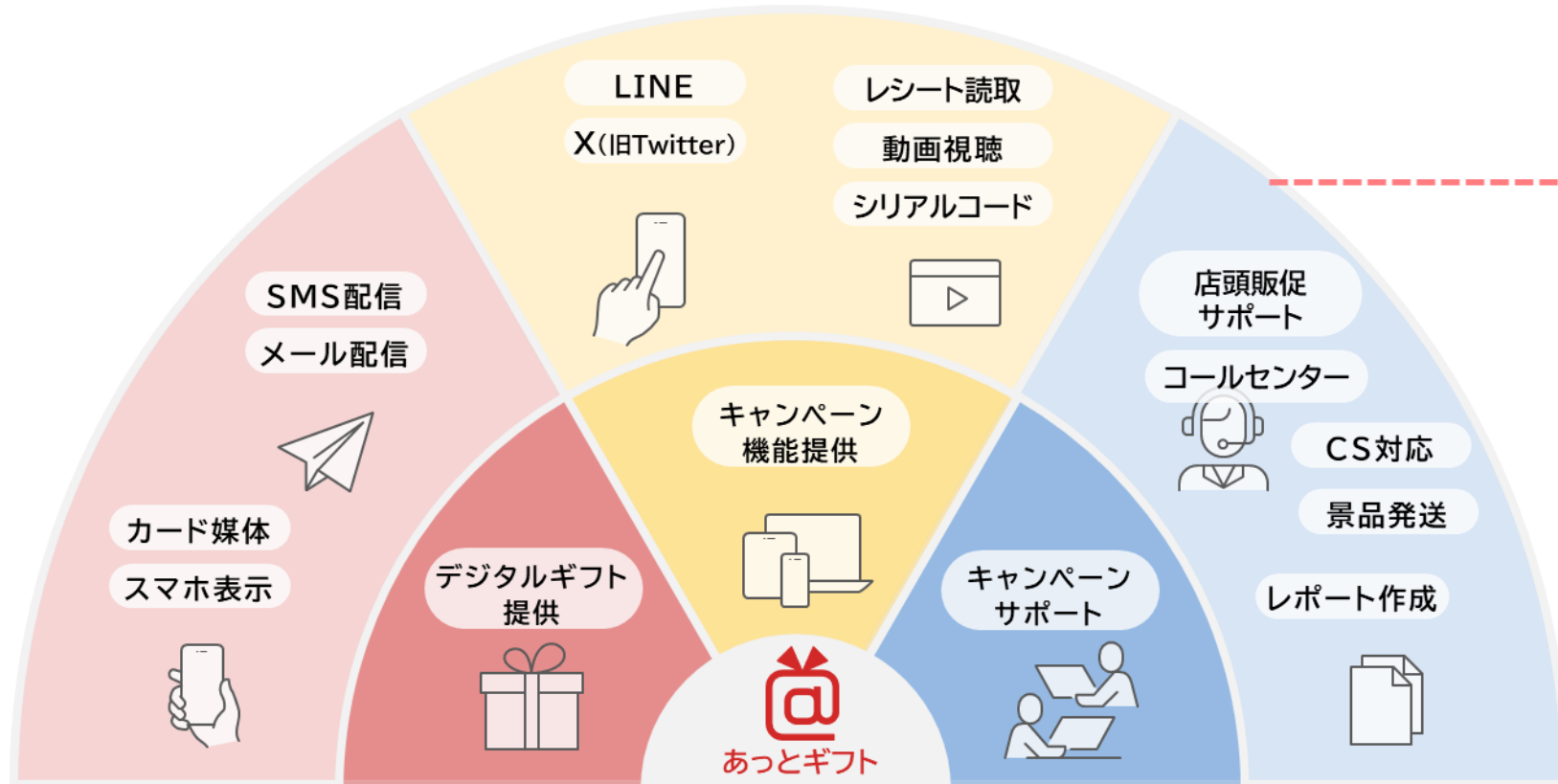
モバイルショップの現場から収集した情報を盛り込んで配信しています。

主なDX施策

「あっとギフト」機能強化

デジタルギフト：紙の商品券やコンビニクーポンなどのギフト券をデジタル化し、オンラインで簡単に贈ることができるギフト
「あっとギフト」紹介ページ：<https://at-gift.jp/>

- ・「あっとギフト」とはデジタルギフトの提供に加え、デジタルギフトを使用したキャンペーン機能まで含めて提供する企業向けサービスです。
- ・対応可能な販促方法を増やすことで、顧客企業が独自の施策をカスタマイズいただけるサービスとしました。より多くの施策をご利用いただくことで、当社は売り上げ増加と利益率の向上を目指します。



「あっとギフト」キャンペーン機能例

レシート読み取り

特定商品 / 特定決済手段で購入したエンドユーザーにレシートをアップロードしてもらいデジタルギフト配布

SNS連携

LINE友達登録キャンペーンでデジタルギフトを配布

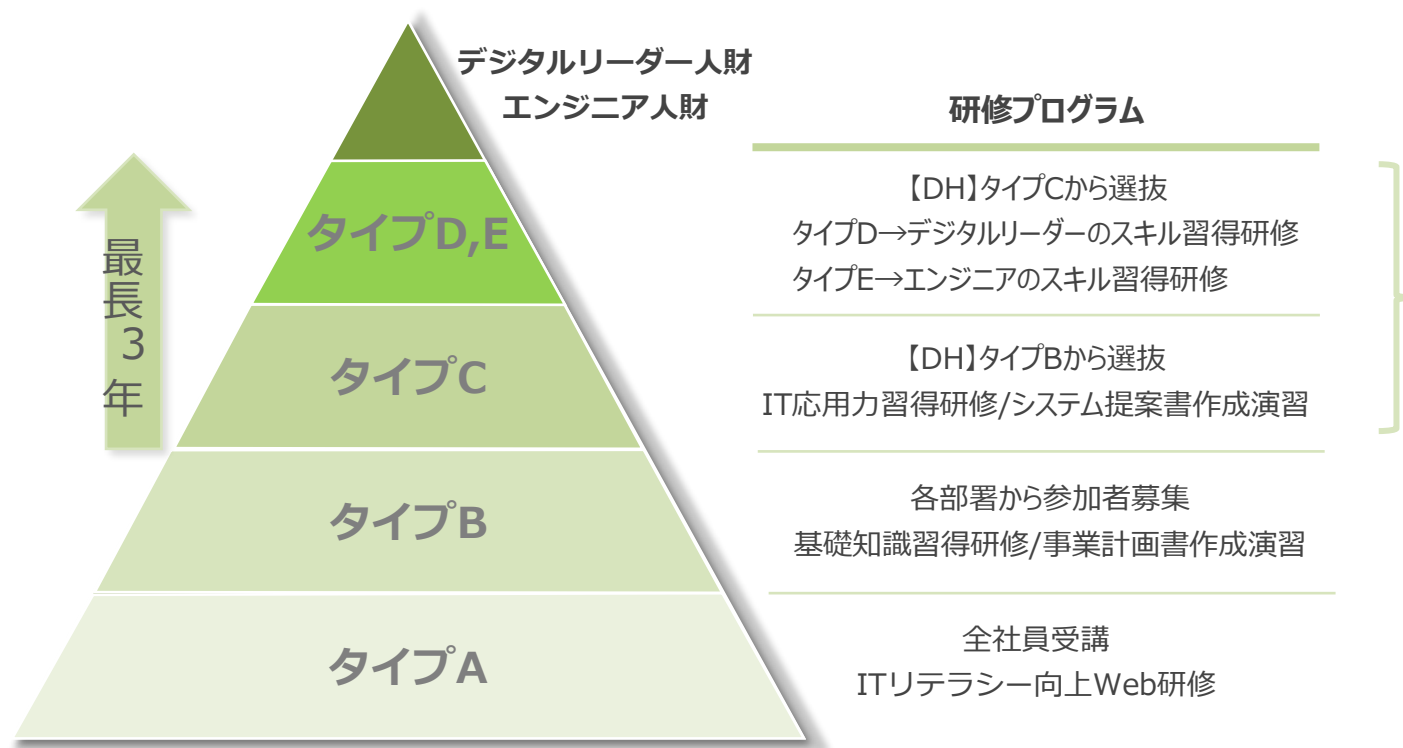
店舗販促サポート

店頭への集客促進 / キャッシュバックとして、店頭スタッフ携帯端末からデジタルギフトを配布

主なDX施策

デジタル人財育成プラン（DH）推進

- ・さまざまな研修によりデジタル人財育成プログラムを整備／推進しています。
- ・育成したデジタル人財の活用計画を策定し、既存ビジネスの活性化に加え、新規事業への取り組みを推進しています。



DX推進体制

・ CDO配下にあるデジタル推進部が全社横断でのDXを推進していきます。

DX推進体制



DXへの役員の関与

取締役のスキルマトリックス

役員		独立性	当社が期待する知見・経験					
			企業経営 事業戦略	投資 M&A	ICT デジタル	財務・会計 ファイナンス	法務・人事 コンプライアンス	グローバル経験 国際性
取締役	社内	石田 将人	●	●				●
		菅井 博之	●			●		●
		上地 弘祥	●	●	●			
	社外	檜木 克哉	●	●	●			●
		鎌田 淳一	●	●			●	●
		諸星 俊男	●	●	●			●
		高橋 良定	●	●	●			●
		石井 隆一	●	●	●			●
		中村 公美	●	●		●		●

※上記一覧表は、取締役の有する全ての知識や経験を表すものではありません。

2024年 6月21日現在

※特に優れている知見・経験を最大4つ記載しています。

DX推進のためのIT環境整備

- ・テクノロジーモデル・オペレーティングモデルの両面からアプリ・インフラ・体制・プロセスにおけるDX推進のためのIT環境整備を行います。

テクノロジーモデル

生成AIの活用



- 全社での運用本格化
- 規程による利用方法の明確化

コミュニケーション基盤の整備



- クラウドグループウェアの活用による、場所・時間を問わない社内アクセス、コミュニケーションの実現

統合データ管理・連携プラットフォームの実現



- 多様な企業内データの一元的な蓄積
- ユーザーによるデータ利活用

セキュリティ基盤のアップデート



- SOC/CSIRTの本格稼働
- 定期的なセキュリティ評価実施

IT環境整備

オペレーションモデル

ICTの手の内化

- 戦略的領域の開発内製化による、サービス提供のスピード・柔軟性を向上



IT環境の標準化

- IT環境の標準化・共通化による、効率的なDX対応を実現
- 自由度とスピード感を持たせたビジネス部門主導のITと、全社を統制するIT部門主導のITの両立



戦略的アウトソーシングの推進

- 定型業務の外部委託による、DXへの人財シフト



DXの達成状況に係る指標

- ・ 総合指標として「DX推進指標スコア」「デジタル投資額割合」をKPIとして設定しています。
- ・ また、DX化による財務指標への貢献も意識し活動を行っております。中長期的な目線でも下記指標の向上を目指します。

	指標	2023年度実績	2024年度目標
総合指標	DX推進指標スコア(平均値)	2.45	2.68
	売上高に対するデジタル投資額の割合	1.27%	1.96%
財務指標	売上高	4,489.5億円	4,184.0億円
	営業利益	80.5億円	88.0億円

DXによる業務効率化等により販管費を抑制し、営業利益増益を目指します。