



DX推進企画書

株式会社ロードフロンティア
ビジネスモデル・ファシリテーター
並木将央

AGENDA

- 2030年までのDXならびにBPRの推進目標
- 戦略①資金調達ツール「CROFUN」
- 戦略②マッチングツール「Lincrew」
- 体制、組織及び人材の育成ならびに確保案
- ITシステムの設備に向けた方策

2030年までのDXならびにBPRの推進目標

CROFUNとLincrewの2030年までのDXならびにBPRの目標は下記の通りです

◆CROFUN

| 現状 | 2023～2025年 | 2025～2030年 |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">2016年4月 基幹システムリプレイス2022年4月 サービス本稼働 | <ul style="list-style-type: none">システム改良利用者の拡大バックオフィス機能の自動化 | <ul style="list-style-type: none">競合企業に肩を並べる |

◆ Lincrew

| 現状 | 2023～2025年 | 2025～2030年 |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">2022年10月 基幹システム考案 | <ul style="list-style-type: none">2023年4月 プレスリリース、サービス開始2024年 利用者の拡大2025年 データサイエンス | <ul style="list-style-type: none">新たなサービスを考案 |

2030年までのDXならびにBPRの推進目標

社内における2030年までのDXならびにBPRの目標は下記の通りです

現状

- 社内メンバーへのデバイス貸与
- リモートワーク体制完備
- kintoneを用いて、業務の見える化、給与制度の透明化
- Slackを用いて、情報の共有や透明化
- 定型業務のRPA利用
- 一部資料のAI-OCRの利用
- 定例請求書の自動生成

2023～2025年

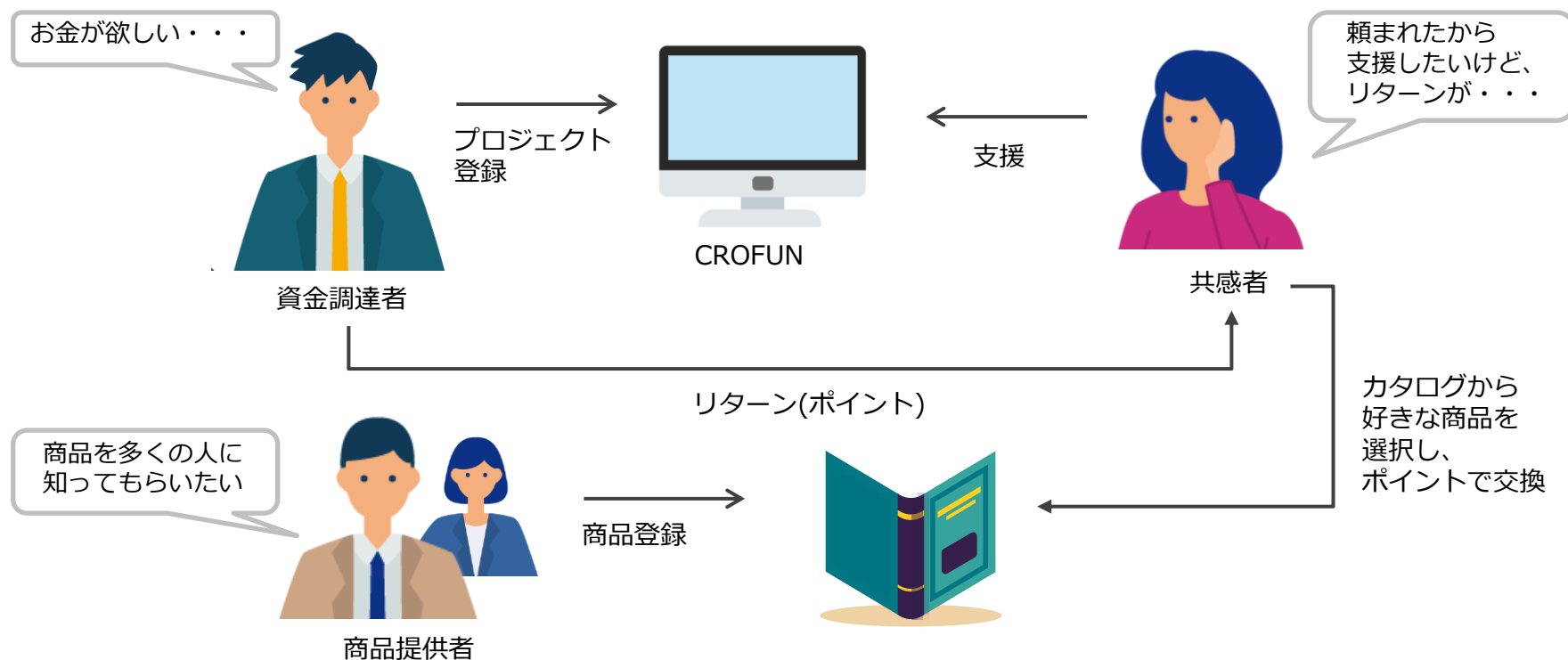
- 関東地方以外のメンバーの増加
- Kintoneでの請求書発行、一元化
- メンバーによるRPA作成
- 全資料のAI-OCR利用
- 新規事業の立ち上げ

2025～2030年

- バックオフィス機能の自動化
- サテライトオフィスの構築

資金調達サービス「CROFUN(クロファン)」

クラウドファンディングの機能をリプレイスし、サイトの作製、決済機能の構築を行っただけでなく、リターン品を出す人をプロジェクト者ではなくするECサイトのような仕組みを構築。リターン品のポイントを元にカタログから好きなものと交換できるようにし、三者間取引を可能としました（ビジネス特許を取得済み）。そうすることで、用意できるリターン品が魅力的ではない企業もクラウドファンディングに参加しやすくなります



マッチングアプリ「Lincew(リンクル)」

マッチング機能を構築し、会社という枠組みから飛び出し、一人ひとりが制限を受けることなく、できることと求めることで結びつき、新たな共創が生まれるためのプラットフォームを構築中です。世の中の関係性は会社名ではなく「誰に頼むか？」という個人軸に代わっています。「個々人の出来ることに価値がある」に気づける場の提供をするアプリです

| | 他サービスA | 他サービスB | Lincew |
|-----|----------------------|------------|--------|
| 内容 | 物の譲渡 | スキルマッチング | 自由 |
| 費用 | 無料・有料あり (決済手数料ナシ) | 決済別に手数料22% | 無料 |
| 利用者 | 地元の人同士 | クリエイター・事業者 | 誰でも |

<想定しているサービス内容>

- ・少子高齢化：買い物/家事代行、後継者募集
- ・地方過疎化：限界集落問題、空き家募集、耕作放棄地譲渡
- ・ジェンダー格差：家事代行、シングルマザー支援
- ・フードロス：食品譲渡、既製外品販売

※サービスの拡充に応じて、分野は拡大予定です。



体制、組織及び人材の育成ならびに確保案

DX戦略と掲げている2つに限らず、ビジョン達成のため、BPRを進められるように、一人ひとりのITリテラシーは底上げしていく予定です

<体制>

| DX戦略 | プロジェクトオーナー | プロジェクトマネージャー |
|---------|--|------------------------------|
| CROFUN | 並木将央 (ITコーディネータ / 一般社団法人AI・IoT普及推進協会 関東支部長) | 対比地己大郎 |
| Lincrew | | 並木 来未子 (AI・IoTシニアコンサルタント) |

<組織及び人材の育成ならびに確保案>

- ・KGI（売上高2億円、営業利益20%）達成に向けた KPI（～2028年1月期）
- ・KPIは4つの視点（財務・顧客・内部プロセス・人材と教育）で設定
- ・毎事業年度の終了後、KPIの達成状況を確認する
- ・未達の場合、原因を明らかにし次年度のKPIに反映させる
- ・協力企業、パートナーなど各分野の専門家と外部連携を推進
- ・M&Aも視野に入れる
- ・DX推進をマネジメントできる人材の育成

ITシステムの整備に向けた方策

ITシステムの設備に向けた方策として、学びながら進められるようにCROFUNにおいては、レガシーシステムの最適化にバングラデシュの会社に伴走してもらいました。社内のITリテラシーの向上はもちろん、ITシステムのビジネスモデルへの意欲に繋がっていきました。そうして、メンバーの発想で生まれたのがLincewです

| 戦略 | 2016 | 2018 | 2020 | 2022 | 2024 | 2026 | 2028 | 2030 |
|--------|----------------|------|------|------|--------|-----------------|------|------|
| CROFUN | レガシーシステムを最適化する | | | | サービス開始 | 本稼働・拡大 | | |
| | | | | | | バックオフィス機能の自動化 | | |
| | | | | | | | | |
| Lincew | | | | 考案 | サービス開始 | | | |
| | | | | | | データサイエンス・新規事業考案 | | |