



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年までの攻守のDXの推進目標
- 攻めのDX①資金調達ツール「CROFUN」
- 攻めのDX②マッチングツール「Lincrew」
- 守りのDX①Kintoneでの請求書発行、一元化
- 守りのDX②メンバーによるRPA作成
- 体制、組織及び人材の育成ならびに確保案
- 攻めのDX：ITシステムの設備に向けた方策
- 守りのDX：ITシステムの設備に向けた方策

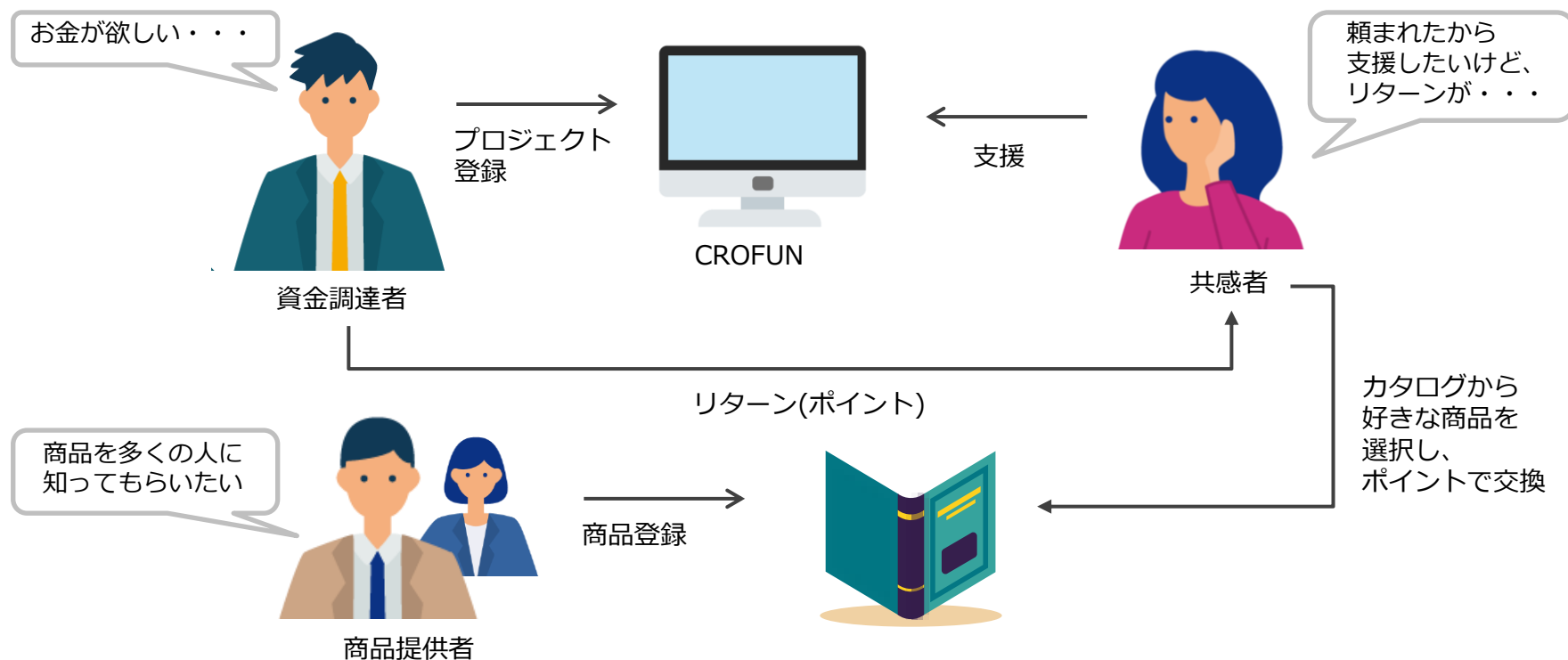
2030年までの攻守DXの推進目標

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

攻守	サービス名	現状	2024～2026年	2027～2030年
攻めのDX	CROFUN	<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	<ul style="list-style-type: none"> ・2022年10月 基幹システム考案 ・2023年4月 プレスリリース、サービス開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・利用者の拡大 ・データサイエンス 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たなサービスを考案
守りのDX	-	<ul style="list-style-type: none"> ・2011年4月 メンバー全員にPC貸与 ・2011年12月 DropBoxにて書類共有 ・2018年4月 フルリモートワークのメンバーを登用 ・2018年9月 請求書の自動生成 ・2020年10月 Messenger→Slackへ移行 ・2020年5月 Kintone構築 ・2021年4月 Canvaの登用 ・2023年3月 ChatGPTの登用 	<ul style="list-style-type: none"> ・関東地方以外のメンバーの増加 →フルリモートメンバーは現在2名である。もっと増やしていく ・Kintoneでの請求書発行、一元化 →現状、正確性が懸念点であるため、部分的な使用である。二重管理しなくても管理できるようにしていく ・メンバーによるRPA作成 →人間がやらなくていい繰り返しの業務は各々がコードを書き、自動化していく ・全資料のAI-OCR利用 →現状はLINEを使ってやっているが、手間がかかるので、カメラではなくスキャンして完結するようにしたい 	<ul style="list-style-type: none"> ・バックオフィス機能の自動化 →経理や総務といった内容はすべて自動化していく ・サテライトオフィスの構築 →フルリモートメンバーを増やす一方で集まれる拠点をオフィス以外に別途、作りたい

攻めのDX①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



攻めのDX②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、できることと求むことで結びつき、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。



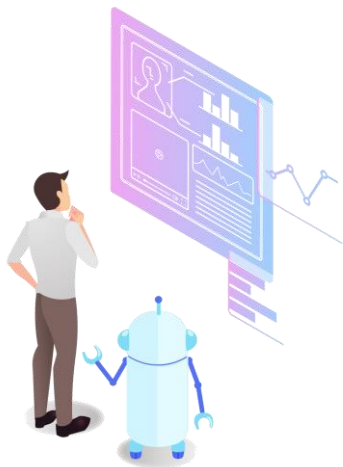
守りのDX②メンバーによるRPA作成

Pythonを一人ずつが使いこなせ、自身の定例業務を自動化してもらうのが理想ですが、さまざまなツールを使って、個々人が業務を自動化していけるようリテラシーを向上させます

RPAに向いている業務

→こちらはすべて自動化させていく

- 作業手順が単純で判断を伴わない
- 定型の業務で一定のルールが決められている
- 定期的が発生し、時間的制約があまりない
- 反復的に同じ作業を繰り返す
- 処理件数が多く長時間を要する



RPAに向いていない業務

→こちらがかみ砕いて、どんどん自動化させる

- 作業手順が複雑で判断を伴う
- ルール化されておらず、非定型な業務
- 不定期に発生する業務
- 都度対応が必要な業務
- 処理件数が少なく、短時間で完了する業務



体制、組織及び人材の育成ならびに確保案

攻めのDXと守りのDXは同時に進めていき、一人ひとりのITリテラシーは底上げしていきます

<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
攻めのDX	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
	Lincrow		並木 来未子 (AI・IoTシニアコンサルタント)
守りのDX	BPR		対比地 己大郎

<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4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

攻めのDX：ITシステムの整備に向けた方策

攻めのDX（Crofun, Lincew）はユーザー増加がカギを握るので、ユーザー数が増えるようにマーケティングに力を入れていきます。具体的には、多変量解析を利用してデータの関係性を探求し、データ量の増加に伴い、より進んだデータ分析が行えるツールを導入していきます。また、ツール任せにするのではなく、行政や教育機関との連携（産官学連携）でデータ収集ができる仕組みを構築していきます

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		

守りのDX：ITシステムの整備に向けた方策

守りのDXは費用対効果を確かめながら、導入していきます。導入タイミングを図るだけでなくメンバーのITリテラシーを上げていき、各々が自身の仕事をRPAを作っていけるようにします

