

株式会社 テクノアクセス

DX宣言書

2026年9月4日
株式会社 テクノアクセス
代表取締役 井澤 登

□ 経営理念

暮らしに新しい「プラス」を。
常に新しい技術と発想を追求し
暮らしに便利さと快適さを提供する事で
人と社会に貢献する。

□ DXビジョン(2～3年後にありたい姿)

専門知識と情報を組織で共有し、従業員一人ひとりが高い提案力と対応力を発揮できる体制を構築するとともに、業務効率化と収益性向上を通じて、働きやすく、地域から選ばれ続ける企業を目指します

□ DX戦略・施策

➤ フェーズ1(現在 ～ 2027年3月)

戦略 「業務・技術情報の整備と共有基盤の構築」

施策 ・ 見積情報を迅速に共有・活用できるようにするため、保存場所・ファイル名・更新方法等の管理ルールを定め、顧客別の共有フォルダへ保存する運用を整備
・ 採算性の高い業務へ集中するため、受注可否・専門外業務・採算性に関する判断基準を明文化
・ 技術継承の土台をつくるため、技術担当者が行う見積り・材料選定の判断ポイントを整理・可視化

➤ フェーズ2(2027年4月 ～ 2028年9月)

戦略 「業務効率化と顧客対応力の向上」

施策 ・ 問い合わせ対応を迅速化するため、商品・車種・部材・過去対応等の情報を検索・参照できる情報共有基盤を構築
・ よくある依頼に迅速に答えるため、商品・車種・部材の組み合わせを基に概算見積テンプレートを整備
・ 見積り・受注業務を効率化するため、修理システムで確立した管理方法を商品販売業務へ段階的に展開
・ 顧客対応力を高めるため、蓄積した技術情報を活用した教育・OJT(技術担当者への同行等)の体制を整備
・ 拠点間の情報共有を円滑にするため、新潟・上越間で見積り・顧客・対応状況を共有できる仕組みを整備
・ 取付業務の管理を効率化するため、取付業務システムの運用定着に向けたフォローを行い、活用を推進

➤ フェーズ3(2028年10月 ～ 2029年9月)

戦略 「収益力向上と持続的成長基盤の構築」

施策 ・ 受注機会を増やすため、業務効率化と人員体制を整えるとともに、業界変化に応じた新たな業務領域への対応を段階的に展開
・ 適正な利益を安定的に確保するため、見積り・受注実績等のデータを活用し、担当者による判断のばらつきを抑え、案件ごとの採算性を把握・管理する仕組みを構築
・ 業務効率化の成果を働き方に還元するため、勤務時間短縮や土曜全休を実現できる業務体制を整備
・ 採用力を高めるため、効率化・働き方改善によって実現した職場環境を会社の魅力として発信

□ DX推進体制

- ・ 代表取締役がDX推進における実務執行統括責任者を務めます
- ・ 従業員全員がDX推進に参加し、社内一丸となった取り組みを実行します

□ DX推進目標

- ・ 多能工比率 : 2026年度比 30%向上(～2029年9月)
(問い合わせ対応を自立して行える従業員の割合)
- ・ 新規人材採用 : 3名以上(～2029年9月)