トクラスの DX の取り組みについて

2024 年 12 月に公表した DX 戦略の指標について、2026 年 11 月時点の進捗をお知らせします。

・レガシーシステムの刷新

（目標）2025 年度中に販売管理システムの刷新を完了

（結果）2026 年 8 月に新販売管理システムを稼働しました。現在は旧システムとの連携を保ちながら段階的に移行を進めています。続いて見積システムの刷新に着手しました（2026 年 7 月に要件定義を開始）。

・アプリ市民開発の推進

（目標）アプリ開発基盤と開発者教育の体系化（習熟度別教育、開発・運用ルール整備）

（結果）IT 部門内でのアプリ開発の研修・活用にとどまり、業務部門向けの開発者教育の体系化には至っていません。一方、ノーコード開発ツールを導入し、販売管理システムの画面の内製を始めました。今後は生成 AI の活用と合わせて、業務部門が自ら業務を改善できる環境づくりを進めます。

・CRM システムの活用

（目標）リニューアルサービスの件数 前年比 10％増加

（結果）後払い決済と組み合わせたポイントリフォームの受付件数は、2024 年度 574 件（前年度比 416%）、2025 年度 882 件（同 154%）と目標を上回りました。2025 年 3 月からは修理の後払い決済も始めています。

・ペーパーレス化

（目標）全部門での複合機の印刷枚数 前年比 10％削減

（結果）2023 年度は前年比 20％削減しましたが、その後は下げ止まり、目標に届いていません。

・新たな取り組み

2026 年 5 月から生成 AI の業務利用を始め、AI 利用規程などのルールを整えたうえで、全社への展開を進めています。2026 年 6 月には RPA を導入し、経理部門から業務の自動化に取り組んでいます。今後も、データとデジタル技術を活用して、お客様一人ひとりに寄り添う会社への変革を進めてまいります。

トクラス株式会社　代表取締役社長　小泉 和弘