

MIKATA株式会社
DX戦略への取り組み

策定日：2026年7月21日
公表日：2026年7月21日
会社名：MIKATA株式会社
代表者：代表取締役社長 小林 亮介

本資料は、2026年7月21日に当社の意思決定機関において承認された方針に基づき、公表するものです。

1. DX推進に向けた経営ビジョン

MIKATA株式会社は、EC・通販業界に特化した「ECのミカタ」、総務・人事・経理担当者に特化した「オフィスのミカタ」等のメディア・プラットフォームを運営しています。

また、専門誌の発行、イベント・セミナーの企画運営、相談対応、支援企業とのマッチング、人材紹介等を通じて、各業界に関わる企業や担当者の課題解決を支援しています。

デジタル技術の進展により、企業が取得できる情報や利用できるサービスは増加しています。一方で、情報や選択肢が増えたことで、自社の課題に合った情報、サービス、支援先等を適切に選択することは、より難しくなっています。

当社においても、各事業や部門に蓄積される情報が分散したままでは、十分に活用することができません。また、相談対応、提案、支援先の選定、コンテンツ企画等が担当者個人の経験や知識に依存した場合、対応速度や品質に差が生じる可能性があります。

当社は、各事業を通じて取得・保有する会員情報、問い合わせ・相談情報、記事・資料の利用情報、イベント・セミナー参加情報、支援企業情報、対応履歴等のうち、法令、利用目的、本人の同意及び契約に基づいて利用可能なデータを整理・活用します。

これらのデータとデジタル技術を活用し、利用者が必要な情報、サービス、支援先及び仕事等に、より早く、より適切に到達できる仕組みを構築します。

これにより、当社は、情報を一方向に提供するだけの事業モデルから、利用者の課題や行動を把握し、継続的な改善を通じて課題解決と意思決定を支援する、データ活用型のプラットフォームへ進化することを目指します。

また、デジタル技術を単なる業務効率化の手段ではなく、当社の提供価値、業務プロセス、組織及び意思決定のあり方を変革するための重要な経営基盤として位置付けます。

2. データとデジタル技術を活用したDX戦略

当社は、前項の経営ビジョンを実現するため、次のDX戦略を推進します。

2-1. 利用者理解の高度化と情報・サービス提供の最適化

当社が各事業で取得・保有する会員情報、問い合わせ・相談情報、記事・資料の利用情報、イベント・セミナー参加情報等について、利用目的、管理責任者、データ項目及びアクセス権限を整理します。

そのうえで、顧客管理システム、アクセス解析、データ可視化・分析ツール等を活用し、利用者の属性、課題、関心、行動及びサービス利用状況を把握します。

これにより、従来の一律的な情報提供から、利用者の課題や状況に応じて、記事、資料、セミナー、サービス、支援企業等を提案する仕組みへと変革します。

2-2. 相談・マッチング業務の標準化と高度化

相談内容、対応履歴、支援企業情報、紹介履歴及び対応結果等を、共通の項目と基準に基づいて管理します。

これらのデータを活用し、相談受付から支援先候補の選定、紹介、進捗確認及び結果の振り返りまでを可視化します。

これにより、担当者個人の経験のみに依存した相談・マッチング業務から、社内で共有されたデータと知識に基づく、再現性のある業務へと変革します。

また、過去の相談内容や対応結果を分析し、支援先候補の絞り込み、対応漏れの防止、紹介までの時間短縮及び対応品質の向上に活用します。

最終的な提案や紹介については担当者が確認・判断し、データ及びデジタル技術と、人による専門的な判断を組み合わせ提供価値を高めます。

2-3. コンテンツ、営業及び経営判断へのデータ活用

記事、資料、専門誌、イベント、セミナー等の利用状況と、問い合わせ、相談、商談等の結果を関連付けて分析します。

分析結果を、コンテンツ企画、イベント企画、営業活動、サービス改善及び経営判断に反映し、利用者の課題解決に寄与する事業や施策へ経営資源を配分します。

また、経営層及び各部門が共通の指標を確認できるよう、事業状況、利用状況、相談対応状況及びDX施策の進捗を可視化します。

これにより、担当者ごとに分散していた情報や手作業による集計に依存した判断から、共通のデータに基づいて迅速に意思決定する業務へと変革します。

2-4. 社内ナレッジの共有と活用

社内に蓄積された相談事例、対応履歴、提案内容、業務手順及び専門知識等を、組織のナレッジとして整理します。

社員が部門を越えて必要な情報を共有・検索できる環境を整え、担当者個人に蓄積されていた知識を会社全体の資産として活用します。

これにより、対応品質の標準化、社員教育の効率化、業務生産性の向上及び新たなサービスの企画につなげます。

生成AI、レコメンド、データ分析等の技術を活用する場合は、利用目的、情報の正確性、個人情報及び機密情報の取扱い、著作権並びに情報セキュリティ上のリスクを確認します。

また、デジタル技術による分析や提案の結果については、必要に応じて人による確認を行ったうえで、適切に業務へ活用します。

3. DX推進体制とデジタル人材の育成

当社は、代表取締役社長をDX推進の責任者とし、各事業責任者、メディア・コンテンツ担当、相談・マッチング担当、営業・マーケティング担当、管理部門及びシステム担当者が連携してDX戦略を推進します。

代表取締役社長は、DX戦略の方向性、優先順位、経営資源の配分、進捗及び成果を確認します。

各事業責任者は、事業上の課題を整理し、DX施策の実行及び業務プロセスの見直しを行います。

メディア・コンテンツ担当は、利用者の反応やデータを踏まえ、コンテンツ及びサービスの企画・改善を行います。

相談・マッチング担当は、相談内容、対応履歴及び対応結果を適切に記録し、社内で共有・活用できる状態を整えます。

営業・マーケティング担当は、利用者の行動や施策の結果を分析し、情報提供、提案及び営業活動の改善に活用します。

管理部門及びシステム担当者は、個人情報保護、契約、情報セキュリティ、システム運用及びデータ管理を支援します。

DX施策の進捗、達成指標、課題及びリスクについては、社内の意思決定機関又は経営会議等で定期的に確認します。

確認の結果、必要がある場合は、施策の優先順位、業務プロセス、システム環境及び経営資源の配分を見直します。

また、全従業員に対して、データ及びデジタル技術の基礎、個人情報及び機密情報の取扱い、情報セキュリティ、クラウドサービス及び生成AIの安全な利用並びにデータ入力・共有ルール等に関する教育を行います。

DX施策を担当する従業員については、顧客管理システム、アクセス解析、データ可視化・分析ツール等の活用、データの集計・分析、業務プロセスの改善及び施策の効果検証に必要な知識の習得を進めます。

社内で不足する専門的な知識や技術については、外部専門家、システム事業者及び研修サービス等を活用して確保します。

4. ITシステム及びデータ活用環境の整備

当社は、DX戦略を実行するため、現在利用しているシステム、クラウドサービス、管理表及びデータの利用状況を棚卸しします。

そのうえで、情報の重複入力、事業・部門間の情報分断、手作業による集計、担当者のみが保有している情報等の課題を把握し、優先順位を付けて改善します。

会員情報、問い合わせ・相談情報、コンテンツ情報、イベント・セミナー情報、支援企業情報等については、データ項目、定義、利用目的、管理責任者、保存期間及びアクセス権限を整理します。

事業ごとに必要な情報の分離を維持しながら、法令、利用目的、本人の同意及び契約に基づいて共通利用できる情報について、適切な連携方法を定めます。

また、データの重複、欠損及び表記のばらつき等を確認し、継続的にデータ品質を改善します。

当社は、次の環境を段階的に整備します。

- ・会員・顧客情報及び対応履歴を管理する環境
- ・相談、紹介及びマッチングの進捗を管理する環境
- ・記事、資料、イベント、セミナー等の利用状況を分析する環境
- ・経営層及び各部門が共通の指標を確認するための可視化環境
- ・社内の対応事例、業務手順及び専門知識を共有・検索する環境

既存のシステムを継続して利用する場合は、必要なデータ連携、運用ルール及びアクセス権限を見直します。

重複又は老朽化したシステムについては、費用対効果、業務への影響及び情報セキュリティを評価したうえで、統合、更新又は段階的な廃止を検討します。

環境整備の第一段階では、既存システム及びデータを棚卸しし、データの定義、利用目的、管理責任者及び優先課題を決定します。

第二段階では、優先度の高いデータ及び業務から、データ連携、相談・対応業務の標準化、進捗の可視化及びナレッジ共有環境の整備を進めます。

第三段階では、蓄積したデータを活用し、分析、レコメンド、AIによる業務支援等の高度化を検討します。

個人情報及び機密情報については、利用目的、本人の同意、契約及び法令に基づいて取り扱います。

また、利用者ごとのアクセス権限、認証、アカウント管理、データバックアップ、ログ管理、マルウェア対策、ソフトウェアの更新及び不正アクセス対策等を実施します。

クラウドサービスや外部委託先を利用する場合は、安全性、信頼性、契約条件、情報の取扱い及び事故発生時の対応等を確認し、適切に選定・管理します。

DXに関する投資は、利用者への提供価値、業務改善効果、情報セキュリティ、実現可能性及び費用対効果を踏まえ、事業計画及び予算の中で決定します。

5. DX戦略の達成指標

当社は、DX戦略の進捗及び成果を確認するため、次の指標を継続的に確認します。

- ・利用可能なデータの整理及び入力状況
- ・相談及び対応履歴の入力率
- ・相談受付から初回対応までの時間
- ・相談受付から支援先紹介までの時間
- ・支援先紹介後の商談化率又はマッチング成立率
- ・利用者及び相談者の満足度
- ・記事、資料、イベント、セミナー等の利用から相談や問い合わせにつながった件数
- ・データに基づいて企画又は改善したコンテンツ及び施策の件数
- ・手作業による集計や事務作業に要する時間
- ・社内ナレッジの登録件数及び利用状況
- ・デジタル及び情報セキュリティに関する教育の受講状況
- ・システム、アカウント及びアクセス権限の確認状況

各指標について、まず現状値を把握し、事業計画及び実際の運用状況を踏まえて目標を設定します。

指標の進捗については定期的に確認し、未達成の原因、利用者への効果、業務への効果及びリスクを検討します。

確認結果を踏まえ、必要に応じてDX戦略、業務プロセス、システム環境、投資及び人材育成の内容を見直します。

6. 代表取締役社長メッセージ

代表取締役社長の小林亮介です。

当社は、「ECのミカタ」「オフィスのミカタ」等の事業を通じて、各業界に関わる人や企業が抱える課題と向き合い、必要な情報や解決策を届けてまいりました。

一方で、利用者の課題や情報収集の方法は多様化し、求められる情報提供の速度、正確性及び専門性も変化しています。

こうした変化に対応し続けるためには、これまで各事業や社員が蓄積してきた情報と知識を、会社全体の価値として、安全かつ適切に活用する必要があります。

私は、DXを単なるシステム導入や業務効率化ではなく、当社の事業モデル、利用者への提供価値、業務プロセス及び社員の働き方を変革するための重要な経営課題と位置付けています。

各事業で取得・保有する情報について、法令、利用目的、本人の同意及び契約を遵守し、情報セキュリティを確保したうえで、利用者理解、情報提供、相談・マッチング、コンテンツ企画、社内業務及び経営判断の高度化に活用します。

また、DX戦略を確実に実行するため、必要な体制、人材、システム及び投資を整備するとともに、定めた指標に基づいて進捗と成果を継続的に確認します。

代表取締役社長として、私自身が責任を持ってDX戦略を推進し、社員とともに継続的な業務変革及びサービス改善に取り組んでまいります。

2026年7月21日

MIKATA株式会社
代表取締役社長 小林 亮介