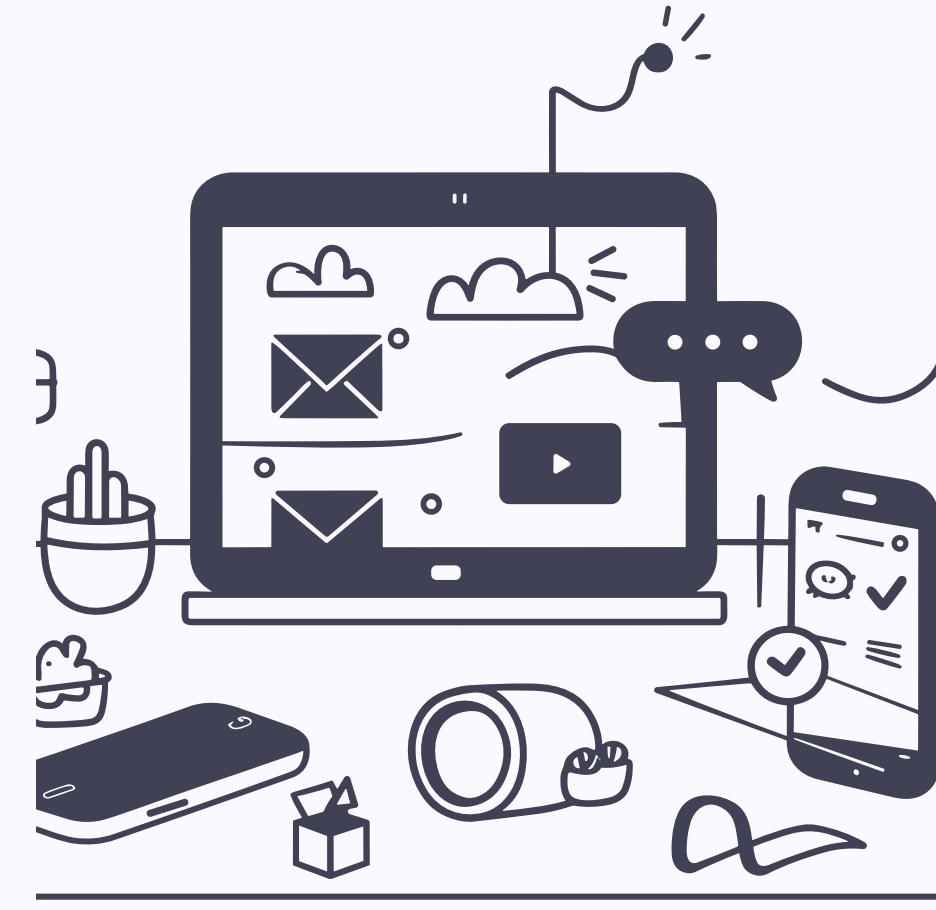


# DX推進資料

## 株式会社京都レントオール

デジタル技術を活用した経営変革の方針と計画





## 代表者メッセージ

株式会社京都レントオールは、「レンタルを通じて新しい価値観と感動を創造し、地域社会の未来を支える」という経営理念のもと、イベント用品レンタルと設営・撤収までのワンストップサービスを展開し、豊富な商品数と高い商品管理能力を強みに、お客様のイベント成功を支えてきました。

一方で、予約受付・見積・請求等の手作業が残り、育成フォーマットや業務標準化も十分ではなく、デジタル対応の遅れが機会損失や生産性の課題になっています。

そこで当社は、経営指針書で定めた重点方針に基づき、DXを次の3点を軸に推進します。

- ① **顧客ニーズの可視化と仕組み化**（顧客接点情報の集約・DB化）
- ② **業務基盤の強化**（ロードツールを核にした一元管理・情報基盤整備）
- ③ **業務プロセスの省力化**（見積～受注～請求の一気通貫化・標準化）

ロードツールを核とした自社システムの強化と、業務プロセスの整流化を進め、品質と安心を守りながら、地域に根ざした持続的な成長を実現していきます。



# 経営理念

レンタルを通じて新しい価値観と感動を創造し、地域社会の未来を支える

## 顧客への寄り添い

お客様や地域社会のニーズに応え、モノを所有せずに活用するレンタルの価値を広げ、感動のあるイベント体験を共に創ります。

## 品質への取り組み

豊富な商品を確実に管理し、設営・撤収までのワンストップ対応で、安心と信頼を積み重ねます。

## 組織の誇り

従業員一人ひとりが誇りを持って働く企業を目指し、学び合いと安全を大切にしながら、地域社会への貢献を続けます。

# 10年ビジョン

株式会社京都レントオールは、レンタル事業を基盤に、DX活用により生産性を高め、広域の法人・学校・自治体のイベント受注にも対応可能な体制を整えます。京都地域に根ざした高収益レンタル企業として、持続的で信頼される地位を築いていきます。

1

## 仕組み化の実現

顧客ニーズの仕組み化、繁忙期の機会損失回避、閑散期営業の強化を推進

2

## データ活用

データベース化と標準化により、判断力と再現性を高める

3

## DX目標（段階目標）

Web見積比率  
2027年度 30% → 2029年度 60%

4

## サービス拡充

社会的要請の高い分野の商品化や環境配慮型サービスの拡充も進める



# 社会課題に対する取り組み

## 人手不足・デジタル対応遅れへの対応

人手不足が進む中で、電話・メール中心の属人的な運用は、機会損失や生産性低下のリスクになります。そこで当社は、これまで強みとしてきた自社開発システム（ローコードツール）による効率化・育成時間短縮を土台にしつつ、今後は「オンライン見積」を起点に、予約・決済まで一貫するWeb受注の仕組みを段階的に整備し、少人数でも地域のニーズに応え続けられる体制をつくります。



### ビジョンの可視化

経営ビジョンとDXロードマップを  
体系化し、社内外へ共有する



### 共通目標の設定

従業員が共通のゴールを理解し、  
行動できる状態をつくる



### 持続的成長

地域密着の提供価値を維持しながら、  
機会損失を減らし収益性を高める

# ビジネスモデル

京都を中心に、イベント主催者・学校・自治体・法人向けに「用品レンタル+設営・撤収」をワンストップで提供する地域密着型モデルです。見積・受注・在庫・リソース管理はローコードツールを核に一元化を進め、顧客接点の情報をDB化・標準化して判断精度を高めます。繁忙期は供給力を高めて機会損失を抑え、閑散期は営業施策で売上の平準化を図り、持続的に収益性を向上させます。

## 顧客ニーズの仕組み化

電話・メール・Web等の接点情報を集約し、ニーズ可視化→提案/商品化へ反映

## DB化・標準化による判断強化

過去データ・利益率等を基に、営業判断/在庫判断を標準化



## 繁忙期の機会損失回避

外注・短期人材等も含めた供給体制を整え、断る前提ではなく利益最大化へ

## 閑散期営業の強化

オフシーズンのキャンペーン/法人営業で売上を平準化



## 京都レントオールの事業

株式会社京都レントオールは、京都市上京区を拠点に、イベント用品レンタルと設営・撤収までのワンストップサービスを提供しています。

強みは、豊富な商品数と高い商品管理能力、長年の現場経験と協力ネットワークにより、繁忙期でも安定して対応できる運営力です。

また、電話・メール・Web等の顧客接点情報を蓄積し、ニーズ把握や在庫判断、繁忙期の需給予測に活用できる形へ整備を進めています。

今後は、オンライン活用により京都府外の案件にも対応できる体制を整え、事業領域の拡張を図ります。

# 京都レントオールのDX戦略



1

## 顧客ニーズの可視化と仕組み化

オンライン見積を起点に、予約・決済まで一貫するWeb受注を段階的に整備し、電話・メールに依存した手作業を減らす。問い合わせ・見積情報をデータベース化してニーズを可視化し、需要予測と在庫・人員計画に反映することで、対応スピードと顧客満足度を高める。

2

## 業務基盤の強化

ロードマップを核に、見積～受注～請求までの情報を一元化し、在庫照会・予定管理・マニュアル整備を進める。案件別の原価・粗利を見える化して判断基準を標準化し、人材育成時間の短縮と働きやすい環境づくりを実現する。

3

## 業務プロセスの省力化

受注から設営・撤収、在庫・輸送管理までをデータと標準手順で連動させ、属人化を減らす。少人数でも安定して対応できる体制を維持し、採算（粗利）と工数を基準に受注を適切に判断して、品質と利益の両立を図る。

# DX推進体制・人材育成方針

## DX推進体制



## 人材育成



代表者をDX推進責任者として、DXを経営の重要テーマに位置づけ、週次ミーティングを軸に「情報共有→判断→改善」を回します。推進の重点は、(1)問合せ・見積情報のDB化とニーズ可視化、(2)繁忙期のキャパ×案件モニタリングによる機会損失回避、(3)ロードツールを核にした見積～請求の一気通貫化と案件別の原価・粗利・外注費の自動集計です。これにより、採算・工数・品質の基準を明確にし、属人化を減らしながら安定した運営体制をつくります。

育成は「標準化された手順」と「段階別教育」で体系化します。新人育成のOJT手順書を整備し、1ヶ月・3ヶ月・半年の育成テンプレートで定着を図ります。また、現場マニュアル（チェックリスト・写真付き）と問い合わせ対応FAQを整備し、作業品質と対応品質の再現性を高めます。加えて、年間教育計画（新人研修+専門研修）を作成し、安全衛生マニュアル整備と年2回の安全講習、ヒヤリハット共有会の定例化により、安全と働きやすさを両立します。

経営指針書「オペレーション標準化」「働きがい向上」「重点施策（顧客ニーズ仕組み化／機会損失回避／DB化・標準化）」に基づく

# デジタル技術活用環境の整備

京都レントオールでは、2020-2021にZoom／Slack／LINE WORKS／Google Workspaceを導入し、対面・電話以外でも業務連携できる体制を整えてきました。

今後はこれらのオンラインツールに加え、ローコードツールを核とした業務データ（在庫・予定・受注・手順）を一元化し、情報共有と現場手順の電子化をさらに進めます。

01

## コミュニケーション／情報共有

Slack／LINE WORKS／Google

Workspaceで連絡・資料・更新情報を集約

02

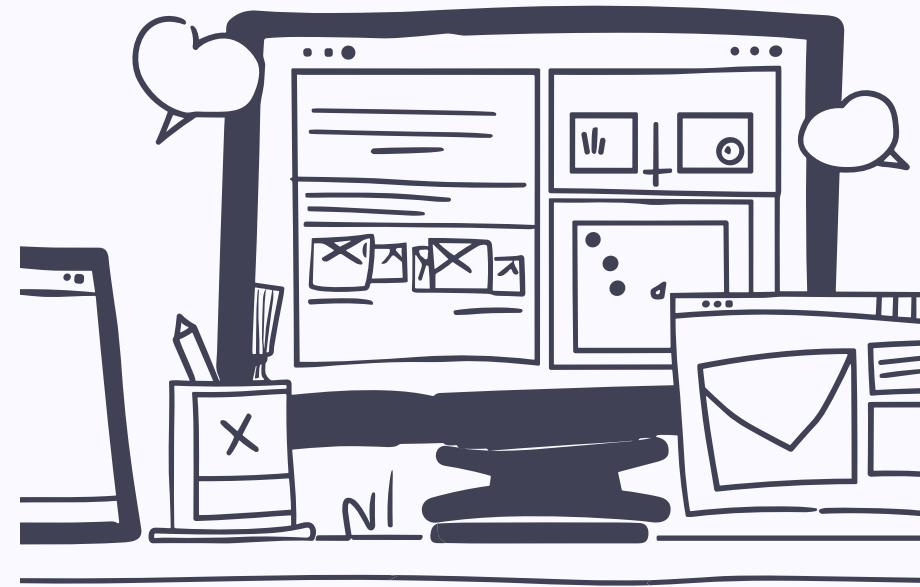
## 業務データ基盤

ローコードツールを中心に、在庫・予定・受注情報へ素早くアクセスできる状態を整備

03

## 運用の標準化

現場手順の電子化・更新ルール・権限管理を整え、情報が滞留しない運用へ



# DX戦略に対するKPI（公開版KPI）

1

## Web見積比率

2029年までに、全見積に占めるWeb経由で作成された見積の割合を60%まで高めます。

2

## 案件別採算の算出率

2029年までに、案件ごとの原価・粗利（概算含む）を算出できる案件の割合を90%まで引き上げます。

3

## SOP整備率（主要工程）

2029年までに、主要工程（受注～現場）における標準手順（SOP）の整備率を90%まで到達させます。

※DXロードマップ第1フェーズ（～2029年）のKPI

# 目指すべき将来像（指標）

## 2027年度

### 事業安定化：データ化と標準化の立ち上げ

- 電話・メール・Web等の顧客接点（問合せ／見積）をDB化し、案件化率・失注理由を可視化する
- 受注～現場までの標準オペレーション（SOP）を整備し、「受注不可ゼロ」を週次でモニタリングする
- 原価・粗利・外注費を案件別に自動集計し、粗利基準で受注判断する仕組みを運用開始

## 2029年度

### 中期目標達成 DX戦略に対するKPI指標達成

- 案件別採算算出率90%
- 固定費率60%以下
- 2029年までに流動比率150～180%到達

## 2032年度

### 多角化：新領域と運用の成熟

- 需給予測を運用化し、繁忙期の機会損失を構造的に抑制する
- 大型顧客の年間契約化を進め、売上比30%を目指す
- 機材管理を完全デジタル化し、現場・倉庫・管理の一体運用を完成させる
- 新規サービス創出（コンサル・物販等）により、新領域の収益源を育てる

## DX推進における課題の把握

「DX推進指標」による自己分析を行い、IPAの自己診断結果入力サイト（<https://www.ipa.go.jp/ikc/info/dxpi.html>）に入力しております。



# サイバーセキュリティについて

京都レントオールは、サイバーセキュリティに関して、



## **SECURITY ACTION二つ星宣言済み**

「対策の的確な策定及び実施」を実施しています。

デジタル化を進める上で、セキュリティは最重要課題の一つです。社内体制の整備と従業員教育を通じて、安全なデジタル環境の構築に取り組んでいます。DX推進に伴うリスクを定期的に評価し、対策を更新します。(PDCAを回します。)