



2021年10月21日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 識 学
代表者氏名 代表取締役社長 安藤広大
(コード番号7049 東証マザーズ)
問合わせ先 取締役経営推進部長 佐々木大祐
(TEL: 03-6821-7560)

「BO Tech」を推進する株式会社ラクスと販売パートナー契約締結のお知らせ ～管理部門特化のDX支援サービスにおける連携～

株式会社識学（本社：東京都品川区、代表取締役社長 安藤広大）は、クラウド型販売管理システム「楽楽販売」を提供する株式会社ラクス（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 中村崇則「以下、ラクス」）との間で販売パートナー契約を締結したことをお知らせいたします。

1. 目的

当社は、2021年10月7日開示の「管理部門特化型「識学×デジタル」によるDX支援サービスの開始」のとおり、識学に基づく組織コンサルティングの一環として、汎用性のある管理部門の業務を「識学×デジタル」によるDX支援を行うことによって、人口減少社会の中でも顧客企業が管理部門の人材不足に悩むことなく成長し続ける状況を構築するためのサービスとして「識学式管理部門DX支援サービス」を開始いたしました。

ラクスは、「ITサービスで企業の成長を継続的に支援します」をビジョンとしてITサービスを通じたデジタル化を積極的に推進しています。その中でラクスが提供するクラウド販売管理システム「楽楽販売」は、脱Excelによる業務の自動化&効率化をコンセプトとしており、特殊な開発スキルをもっていなくとも経験を積むことで誰でも自動化&効率化することができる高いカスタマイズ性があり、高いスキルを持つエンジニアでなくても自社に最適なシステム構築ができるという強みがあります。

当社は、高いカスタマイズ性と特殊なスキルが不要という点を重視してラクスの「楽楽販売」を導入することで、販売管理・人事評価・査定・在庫管理等の業務を、エンジニアとしての経験がない社員が「楽楽販売」上で構築・運用することで業務の効率化と自動化を進めてまいりました。

管理部門特化のDX支援サービスを行うにあたり、この高いカスタマイズ性と特殊なスキルが不要という点をもつ「楽楽販売」を活用してきたノウハウ、明確な目標設定とプロセス（やり方）に介入しない結果のみで管理を行って育成を行ってきた当社のマネジメント手法を合わせて導入支援を行うことで管理部門のDX化支援サービスの強化につながると判断し、ラクスとの販売パートナー契約を締結することになりました。

管理部門のDX化支援サービスの強化によって、顧客企業のさらなる満足度向上による「識学の有用性」につながると考えております。

2. 本締結によるサービス開始日

2021年10月21日

3. 今後の見通し

本件が、当社グループの2022年2月期の業績予想に与える影響につきましては、軽微と見込んでおりますが、今後、当社グループの業績等に重要な影響を与える事象が発生した場合は、適宜開示いたします。

以 上