

DX推進計画



2026年 2月 6日



松尾株式会社



Agenda

1. トップメッセージ
2. DX推進の背景
3. DXビジョン
4. ビジネスモデルの方向性
5. DX推進の当社の取組み
6. DX推進計画
7. DX推進体制
8. 人財の育成・確保
9. 環境整備
10. 達成を測る指標

トップメッセージ

当社は

お客様、取引先様の信頼をすべての活動の基とし、
スピードと密着力で、より高い価値を提供し、喜ばれる会社を目指します

を経営理念のもと、お客様の業務を高いレベルで代理し、価値提供することが使命です。

この価値を提供し続けるためには、DXにより業務の自動化・省力化を実現し、生産性を向上させ、価値提供のための業務時間を増やすことが必要だと考えています。

「より高い価値」の理念を共有し、DXで時間を創出、人を育て、顧客価値を提供します。

「喜ばれる会社を目指す」には、DX推進が欠かせないと考えています。



2026年 2月 6日 代表取締役社長 松尾 泰一

DX推進の背景

リスク

■ 業務プロセスの陳腐化

紙媒体や属人的対応を前提とした従来の受発注・見積管理体制では、顧客のデジタル化スピードに追随できず、機会損失が生じるおそれがあります。

■ 人財不足と生産性低下のリスク

慢性的な人手不足の中、非効率な業務体制を維持したままでは、さらなる生産性の低下や従業員負担の増大につながる可能性があります。

機会

■ デジタル技術による業務効率化

生成AIやRPAを活用し、定型業務を自動化することで負担を軽減し、お客様・仕入先様への価値提供の業務時間を増やします。

■ データの利活用による経営判断の迅速化

取引データや人財情報を統合・分析することで、顧客ニーズの把握、最適な営業提案、人財配置の最適化を実現し、お客様へのより高い価値提供が可能となります。

経営理念

お客様、取引先様の信頼をすべての活動の基とし、
スピードと密着力で、より高い価値を提供し、喜ばれる会社を目指します。

DXビジョン

時間を創り、人を育て、顧客価値に繋げる。
信頼と人気を生むDX

お客様からいただく「売上」は、すなわちお客様からの「人気」です。
「人気」のある企業に成長するため、私たちはDXを推進します。

ビジネスモデルの方向性

非代替領域への集中による

① 高付加価値化

当社は、AIやデジタル化が進展するなかでも、人の判断・経験・現場対応力が求められる人がやるべき業務を成長領域として位置付けています。

この領域はデジタル技術による代替が難しく、当社が長年培ってきた「現場力」「対応スピード」「密着営業力」を最大限に発揮できる分野です。

単なる製品販売にとどまらず、供給からアフターフォローまで一体化した一貫型サービスモデルを拡大し、顧客満足度の向上と収益の安定化を両立します。

人財育成による

② 組織能力の強化

「ビジネスモデルの変革を支えるのは人財である」の認識のもと、社員教育の充実を重視します。

営業・技術・管理部門それぞれにおいて、デジタルリテラシーと提案力を強化する研修を実施し、付加価値を創出できる自律型人材の育成を進めます。

また、タレントマネジメントシステムを活用して、社員のスキルやキャリアを可視化し、最適な組織と計画的な成長支援を行います。

持続可能な

③ 成長モデルの構築

当社は、DXの推進を通じて「デジタル技術による効率化」と「人による価値創造」を両立させるハイブリッド型ビジネスモデルを構築します。

このモデルにより、少数精鋭で高付加価値サービスを提供し、変化の激しい市場環境においても持続的な成長を実現します。

DX推進の当社の取組み

① 顧客価値環境

営業支援システムによる、営業活動の可視化と事例の蓄積により、各部門での情報共有を可能にし、業務分析・需要予測・顧客動向分析に活用することで、提案営業の高度化を図ります。

データを基盤として事業構造の変革を推進し、組織として顧客への提供価値を最大化できる環境を整えます。

② RPAを活用した業務自動化

生成AIの画像診断技術の活用により、定型業務の一部を自動化します。これにより業務時間の大幅な削減を目指します。

これにより削減された時間と人財を、付加価値の高い「人」がやるべき業務へ再配分し、生産性の向上と顧客満足度の向上を同時に実現します。

③ データ利活用による経営・営業の高度化

DX化によって蓄積されるさまざまなデータ、情報を統合的に管理し、経営および営業判断の迅速化を図ります。

これにより、顧客動向を踏まえた提案営業、需要予測に基づく在庫最適化、社員スキルに応じた組織編制など、データ駆動型の経営モデルを確立します。

社員成長

省力化・自動化により創出された時間を社員教育に費やし、顧客価値提供を最大限に可能にする社員成長を目指します。データ駆動型の経営モデルを確立し、さらなる売上規模の伸長に繋がります。

推進計画



STEP1 (2026年)

顧客価値環境

営業支援システムに蓄積されたデータを用いて業務分析・需要予測・顧客動向分析を行い、組織として顧客への提供価値を最大化できる環境を整えます。

AI・RPA導入にあわせて社内運用ルールを整備し、DX基盤の第一段階（業務プロセスのデジタル化）を確立します。



STEP3 (2032年)

データ利活用による経営・営業の高度化

蓄積されたデータを用いて経営および営業判断の迅速化を図り、データ駆動型の経営モデルを確立します。

この最終段階では、AIによる業務支援を通じて、「人が付加価値創出に専念できる業務構造」への変革を完了させます。



STEP2 (2027年)

RPAを活用した業務自動化

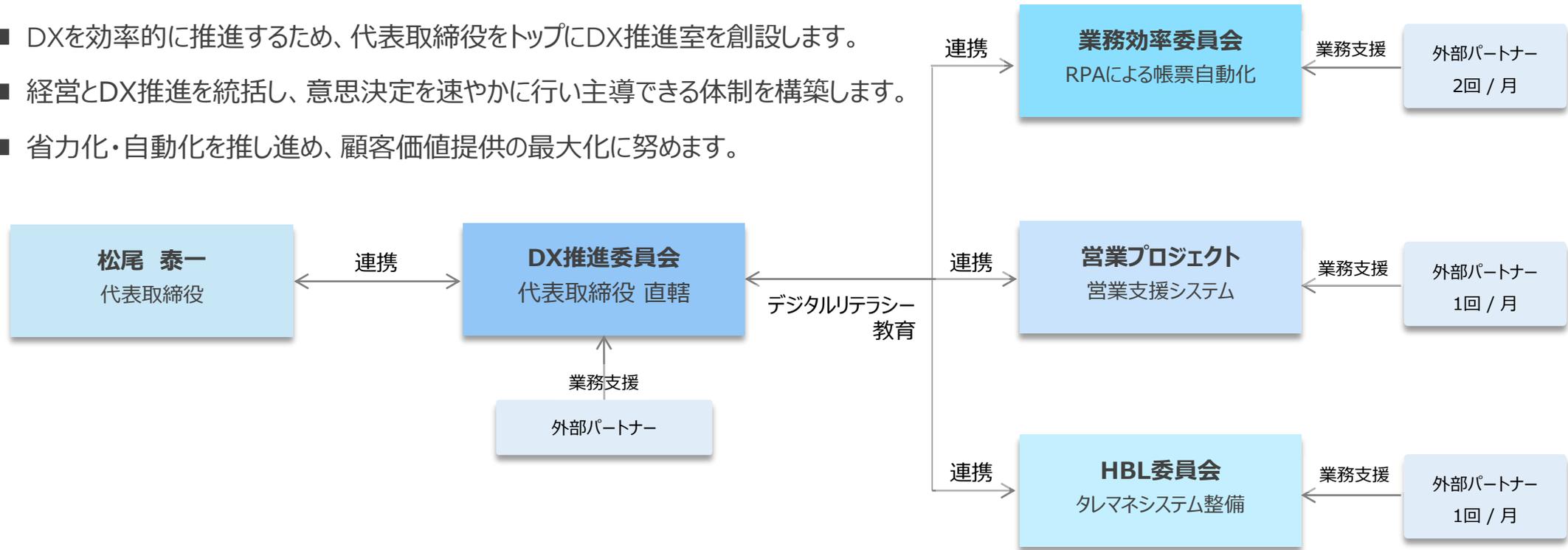
生成AIによる画像診断およびデータ抽出、RPAによる照合・登録処理を導入することで、データを即時にシステムへ反映できる体制を整えます。

削減された時間を付加価値が高い業務へ再配分し、生産性の向上と顧客満足度の向上を同時に実現します。

より高い価値の提供へ

DX推進体制

- DXを効率的に推進するため、代表取締役をトップにDX推進室を創設します。
- 経営とDX推進を統括し、意思決定を速やかに行い主導できる体制を構築します。
- 省力化・自動化を推し進め、顧客価値提供の最大化に努めます。



人財の育成・確保

① 人財育成

デジタル研修の実施

経営層及び管理職層を中心とした外部セミナーへの参加

技術継承・教育体制の整備

外部研修の活用

② 人財確保

外部専門家やITベンダーからの業務支援

環境整備

01 タレントマネジメントシステムの導入による人財情報の可視化

人財の最適配置とスキル向上を目的として、タレントマネジメントシステムの導入を進めています。

社員のスキル・資格・業務経験をデータベース化し、教育履歴や職務成果と紐づけて可視化することで、配置・育成・評価の一貫管理を実現します。

これにより、人財リソースを経営資源として戦略的に活用できる体制を構築し、DX推進の中核となる人財データ基盤を整備します。

02 AI/RPAを活用した業務自動化環境

生成AIやRPAを活用し、各業務プロセスを自動化します。

特に、AIによる画像認識・自然言語解析機能を活用して帳票情報を自動判別し、RPAによるデータ入力・格納・通知処理までを連携させることで、人手による処理負荷を大幅に軽減させます。

これらの仕組みを標準業務に組み込むことで、組織全体のスピードと正確性を高め、人が付加価値業務に専念できる環境を実現します。

03 クラウド基盤とセキュリティ強化

社内外でのデータ連携と安全性を両立させるため、業務システムのクラウド化を推進中です。

クラウド基盤を通じて、拠点間・部門間のデータ共有をリアルタイム化するとともに、アクセス制御・ログ監視・多要素認証などのセキュリティ対策を強化します。

また、システム更新・バックアップを自動化し、運用コストの低減と可用性の向上を図ります。

04 IT投資計画と継続的な改善サイクル

今後4年間を見据えた中期IT投資計画を策定し、生成AI導入・RPA拡張・クラウド移行・人財管理システム構築を計画的に進めます。

導入後は運用データを定期的に分析し、効果測定と改善を行うPDCAサイクルを確立します。

これにより、単なるシステム導入にとどまらず、業務構造そのものの変革を継続的に実現します。

DX達成を測る指標

お客様の価値提供を最大化し、持続可能かつ長期的な安定利益の創出を図るために、以下のDX達成指標を掲げ管理します

省力化・自動化による

01 業務時間創出

現在の社内業務時間を計測し、省力化・自動化により削減された業務時間と労働生産性の伸び率を算出します。

目標

業務時間：約80時間

労働生産性伸び率：2.05%

※労働生産性は該当業務担当者の業務時間×賃金で計算

02 教育時間創出

DX推進による教育時間と費用を測ります。教育で社員成長を可能にする時間を創出します。

目標

教育時間(1人当り)：7時間/月

教育費用(1人当り)：40万円

03 価値提供

省力化・自動化で創出された時間を社員成長を促す教育時間に充て、その時間と売上の相関関係を確認します。中期経営計画の目標に沿った企業成長が成し遂げられているかを確認します。

目標

中期経営計画目標達成率