

DX事業計画書

中国工業株式会社

2026年3月

目次

1. 当社におけるDXの位置づけ
2. DXビジョン・DX戦略
3. 課題解決策（DX施策）
4. 推進体制
5. DXを継続的に推進するためのプロセス
6. デジタル人材の育成・確保／サイバーセキュリティ対策
7. ロードマップ・アクションプラン

1. 当社におけるDXの位置づけ

DXの意義

当社では、デジタル技術を活用し、業務効率化や生産性の向上に取り組み利益体質の強化を図るとともに、業務負荷を削減することにより従業員が働きやすい職場づくりに努めます。当社の資産である長年蓄積されているノウハウ等の情報をデータ化・一元化し、業務に活用することにより、迅速かつ付加価値の高い意思決定がおこなえる会社を目指します

経営ビジョン・理念

ステークホルダーの皆様から信頼され、愛され、共に歩む企業を目指します

当社を取り巻く環境

- 市場の縮小と不確実性：主力である小型容器市場の更新需要は、ゆるやかな減少傾向にあり、鉄構事業、施設事業も同様の傾向が伺える。
- 価格競争力の激化
- 原材料・物流コストの高騰：鋼材値上げによる販売価格改定を実施
- 固定費の増加：社員待遇改善（賃上げ・賞与維持）や設備投資・研究開発の原資確保が必要

経営課題

- 主力事業の市場縮小への対応と新事業開拓：既存事業での売上減少を最小限に抑えつつ、新製品・新事業領域の開拓による売上増加・収益力向上が急務
- 生産性向上・コスト削減による収益力強化：損益分岐点を引き下げるための固定費削減、DX推進・ジョブローテーション・社内教育を通じた一人あたりの生産性向上、営業利益率アップに直結するコストダウンと業務効率化が課題
- 人材確保・育成、組織変革：毎年のベースアップ・賞与維持による待遇改善、即戦力中途採用、女性活躍推進、技術継承・教育研修の強化など、人的資本経営の強化及び社員の意識改革・能力開発・組織文化改革が必要

当社の強み

- 小型LPガス容器トップシェア：業界No.1の販売実績と生産能力を誇り、品質に於いて信頼を得ている（他社より在庫を多く確保しており、短納期で納品が可能）
- 実績に基づく畜産トータルシステム：飼料タンクの業界No.1を誇る実績と、全国を網羅する協力業者体制が確立されている
- 幅広い事業領域と新製品開発への積極性

中期経営計画

2026年3月期（売上高 13,750、親会社株主に帰属する当期純利益 215）（単位：百万円）
2027年3月期（売上高 14,000、親会社株主に帰属する当期純利益 220）

- ① 既存事業の競争力強化と収益力向上
- ② 新製品・新事業領域の開拓
- ③ 社員の待遇改善と人材育成
- ④ 持続可能な経営基盤の確立

DXビジョン

デジタル技術を活用して、お客様・社員・取引先など全てのステークホルダーと共に持続的に成長できる企業を目指します

デジタル技術やデータ活用によって、業務を効率化し、意思決定をより速く・正確に行うことで、コスト削減と収益力の向上を実現します。また、社員一人ひとりが働きやすく、多様な人材が力を発揮できる職場をめざすとともに、デジタルの力で新たなサービスや製品開発にも挑戦します

DX戦略

① 収益性改善・風土改革

～ 体制整備・業務改革・デジタル風土醸成 ～

- 組織横断的なDX推進体制を整備し、全社一丸となってデジタル化を加速することで、変化に強い企業基盤を確立する
- 業務効率化・省力化を徹底し、コスト削減を中心とした収益性改善を実現する
- 社員エンゲージメントの向上（働きやすさ、生産性の向上）

② 利益拡大・データドリブン変革

～ データ活用による意思決定高度化・サービス強化 ～

- 勘と経験に頼る従来の経営から、データ分析に基づく迅速かつ高度な意思決定が可能な組織体制へと変革を図る
- デジタルを活用して顧客との関係性を強化し、顧客満足度と提供価値の向上を実現する

③ ビジネス変革

～ 新事業創出と受注生産力強化による持続的成長 ～

- データ活用と事業領域の拡大を通じて、自社の強みを活かした新しい事業に挑戦する
- 全社的なデジタル連携を基盤に、持続的な成長と競争力の向上を実現する

- 持続的な成長
- 変化する市場や働き方に柔軟に対応する
- 社員が働きやすく、多様な人材が活躍できる
- 新しいサービス・製品を生み出し続ける

2030年

③ ビジネス変革

2028年

② 利益拡大・データドリブン変革

2026年

① 収益性改善・風土改革

業務効率化で創出した経営資源を新たな価値創出にシフトする

DXビジョン

売上・利益の拡大・競争力の強化・新規ビジネスの創出

① 収益性改善・風土改革

各部門が抱える経営課題に直結する課題に対しDXで解決できるアプローチを段階的に取り組み、収益性改善や風土改革に努め業務改善、利益拡大を実現することにより、余剰リソースを新事業創出（ビジネス変革）へ割り当てるべく推進します

営業部門

管理部門

工場

全社

課題

顧客情報や案件情報、過去の営業事例が、個々の営業担当者の手元で管理されており、全体で共有されていない。引継ぎや新規案件対応の際に情報が十分に活用されていない

社内の申請や決裁業務が紙書類や押印・回付によって進められており、処理に時間がかかる。
既存システムの活用も十分とは言えない

現場の作業量が多く、日々の業務に追われているため、業務改善やDXについて考える余裕がなく、新たな取り組みが進まない

全社員のDXに関する意識向上・知識習得を促し、企業成長や業務効率化に向けた底上げが必要

課題解決策

営業情報の一元管理

- 営業支援システムの導入・運用・評価
- 営業担当者向けに操作研修を定期的実施し、運用ルールやマニュアルを整備・更新
- DX推進担当と営業部門リーダーによるチームを組成し、課題や要望を定期的に収集
- 収集した課題等に基づき、システム運用や業務フローの改善策を検討・実施

デジタルを活用し業務を見直す

- 業務のペーパーレス化を推進（申請、決裁、押印、回覧など）
- 業務に適したデジタルツールの導入
①勤怠管理システム、②給与計算システム、③その他（経費精算システム等）
- 関連業務の課題解決事例（デジタル活用を含む）の勉強会・共有会を定期的に開催

現場の課題抽出とDX施策の検討

- DX取り纏め担当と製造部門により、課題のヒアリングを行い、改善案や優先順位を検討（他社事例の情報収集）
- 効果が高いと考えられる取り組みから、システム等の導入計画、調達を推進
- 現場と一体となり継続的に課題を収集し、業務フローの改善を目指す

デジタル人材の育成

- 資格取得者の支援（物理的・金銭的）
- 研修への参加検討

3. 課題解決策 (DX施策)

② 利益拡大・データドリブン変革

③ ビジネス変革

各部門が抱える経営課題に直結する課題に対しDXで解決できるアプローチを段階的に取り組み、収益性改善や風土改革に努め業務改善、利益拡大を実現することにより、余剰リソースを新事業創出（ビジネス変革）へ割り当てるべく推進します

営業部門

管理部門

営業部門

工場

課題

これまでの営業活動や過去事例が社内に残されておらず、組織として蓄積・活用できていない

顧客情報が個々で管理されているため、営業活動履歴や過去案件が引き継げず、顧客ニーズへの的確な対応が難しい

意思決定の多くが勘や経験に依存しており、データに基づく客観的な判断が行われにくい

過去事例や顧客データが新規事業やサービスの創出に十分に活かされておらず、事業領域の拡大が進みにくい

生産工程等の管理が従来から紙ベースとなっており、進捗管理が各担当者任せとなっており、部門間での状況把握が出来にくい状況となっている

課題解決策

- 営業支援システム（SFA）を導入・利活用により、案件（見積提出物件含む）管理、スケジュール管理、活動状況をデータとして蓄積し利活用することで、情報共有化を促進し、予実管理精度の向上、受注確度の向上を実現
- 営業支援システム（SFA）の有効活用により、スピーディーな顧客対応、案件の進捗確認、営業活動の効率化が可能となり売上拡大を実現
- 非効率な活動のあぶり出し・改善し、対顧客時間の創出や付加価値の高い業務の割合を増加

- 定型化している取締役会や経営会議の計数資料作成をさらに短時間かつ業務負荷を削減して作成
- データに基づき、業務改善の示唆に繋がる、新たな分析や資料化をし、会議での議論・実施・効果確認・アmendといったPDCAが回る態勢への脱却を実現

- 営業支援システム（SFA）により、訪問状況、引合・購入データの蓄積等が可能となり、どのランクの顧客へどれぐらい営業活動を行っているのか等、営業活動をデータ分析し、活用。更には戦略的な費用活用とその成果を追求することにより、これまでとは違う営業スタイルを確立

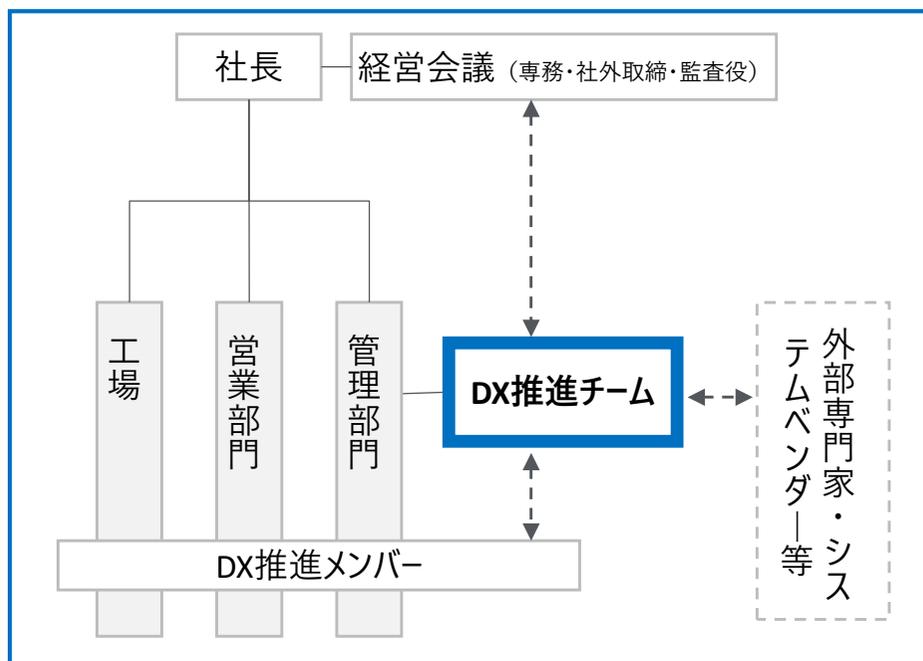
- 生産管理システムの導入を検討し、当社のスタイルに合ったものを導入し、生産性の向上や納期・進捗を対比させるなど見える化を実現

● 4. 推進体制

DX推進体制と役割と責任

全社横断的にDXの取り組みを進めるため、管理部門がDX推進体制の取り纏め担当を務め、DX推進の統括・事務局機能を担い、経営会議等と連動しながら取り組みを進めます。また、各部門からも兼任としてDX推進に関する活用に参画してもらうことで現場の意見も反映した実効性の高い活動を実現します

DX推進体制



- 経営会議にDX推進の取り組みを適宜報告する
- 管理部門がDX推進体制の取り纏め担当を務め、DX推進の統括・事務局機能を担う
- 各部からDX推進メンバーを選出し、部門内の課題抽出や全体最適に向けた検討会議および関連する取り組み、プロジェクトに参画する
- プロジェクトに応じ、外部専門家・システムベンダー等と適宜連携する

役割と責任

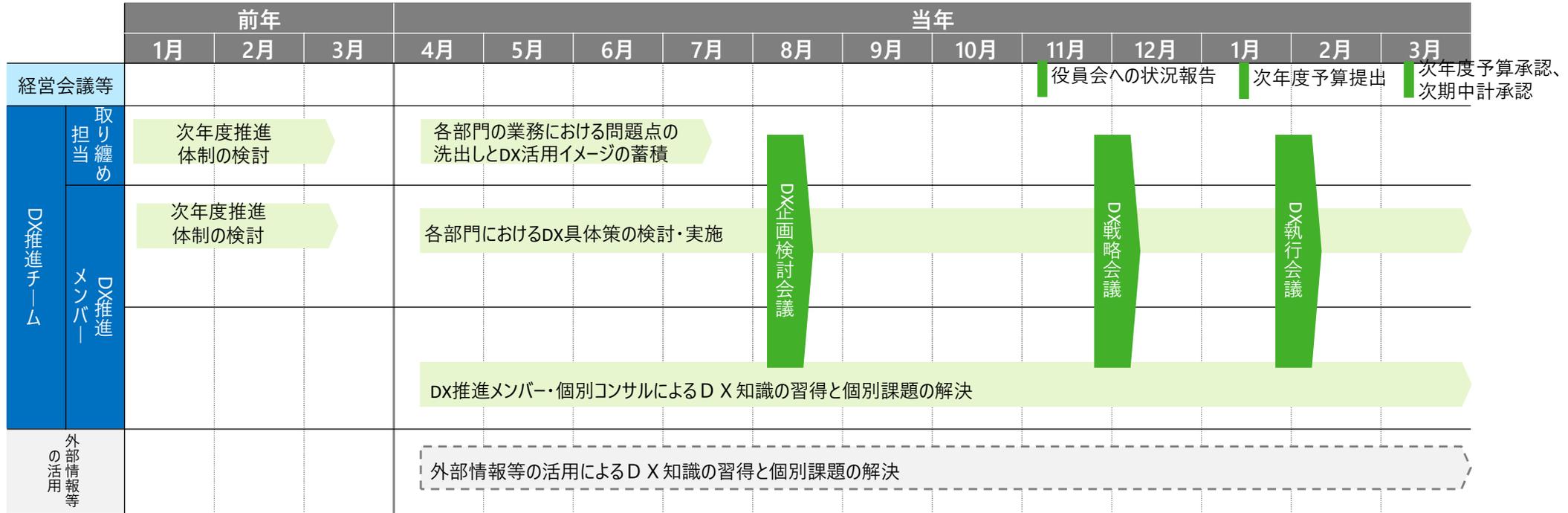
役割・担当	責任
DX取り纏め担当	<ul style="list-style-type: none"> ■ DX施策執行の取り纏め ■ 予算承認を含むリソースの確保 ■ 毎年度のDX計画の策定・見直し ■ 各部門からの意見集約
DX推進メンバー (営業、管理、工場)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 各部門のDXの課題を抽出し、1年・半期毎の具体策を検討 ■ 各部門のDX推進メンバーと協働し課題解決策や対応時期を検討 ■ 他部門との協働
システムベンダー・ 外部専門家等	<ul style="list-style-type: none"> ■ 担当部門におけるDX推進をリード (課題認識、マインド醸成、相談窓口、DXスキルの獲得と啓発等) 3部門から (業務改善意欲ある社員) ■ システムベンダー ■ 外部専門家・外部機関 (支援機関) その他

● 5. DXを継続的に推進するためのプロセス

DX推進プロセス（年間活動予定）

持続的な取り組みに向け、DXを推進するための年間の基本的な活動プロセスを定め、着実に実行に移していきます

活動プロセス 会議体 [] 必要に応じて実施



	DX企画検討会議	DX戦略会議	DX執行会議
概要	今後の展望、あるべき姿とギャップ整理と取り組む企画の検討	実施事項の確認、検討会議を踏まえた具体策の決定	来年度の具体策の詳細を確認
実施時期	8月	11月	2月
参加者	DX取り纏め担当、推進メンバー	DX取り纏め担当、推進メンバー	DX取り纏め担当、推進メンバー
インプット	社会動向、他者事例、集積された情報等	実施報告書、成果確認資料、新たな具体策	具体策の提示（誰が、何を、いつまでにやるか）
アウトプット	やってみたい、やるべき、できそうなことの整理	来期、今後に向けた施策（粗々な方針）決定	報告、結果トレースのスケジュール

デジタル人材の育成・確保の方針

DX推進の効果を高めるためには、デジタル人材の育成・確保も併せて進める必要があると考え、全社一律ではなく、必要な部門や役割の従業員に対し、必要なスキルを示すと同時に適宜必要な教育・研修の受講等を継続的に実施します

～全社～

- DX推進を持続的成長の基盤と位置づけ、デジタル人材の育成・確保を経営戦略の重要課題とし、全社的に取り組む
- デジタル人材に必要な知識・スキルを習得できる教育・研修を継続的な実施する
- 自社に必要なデジタル人材像を明確化し、求める役割・スキルを全社に周知する

～DX推進チーム～

- DX取り纏め者は、各部門・各担当者の推進・習得状況を確認しつつ、全社的な状況を俯瞰し適宜経営に報告する
- DX推進メンバーは、自部門のDXの状況とあるべき姿を検討し、個別対応状況の進捗管理し次期のデジタル人材育成計画を検討する
- DX推進メンバーは、自らのDX知識の習得と個別業務のDX化に取組み、適時に意見具申しつつ普及、スキルの習得に努める

サイバーセキュリティ対策の方針

デジタル社会においては、サイバーセキュリティに関する脅威が高まっており、自社のみならず、取引先を含むサプライチェーン全体へも損害や影響を与えてしまうリスクが存在しています。DXへの取り組みと併せて、適宜サイバーセキュリティに関する意識や危機感、具体的な対策についても全社へ普及啓発を行うとともに、段階的な体制の強化を図ります

- 効果的、かつ安全にDXの取り組みを推進、継続するためにサイバーセキュリティについても推進体制や具体策を検討する
- 従業員へのサイバーセキュリティに対する理解や必要性について、継続的に普及啓発・教育を実施する
- 自社およびサプライチェーンのリスクを特定・評価し、計画的な対策を検討する
- 専門人材等と連携し、インシデント発生時の対応体制の継続的な改善を図る
- 最新情報の収集・共有を行い、対策の実効性を定期的に見直し、継続的な改善を図る

7. ロードマップ・アクションプラン

ロードマップ・アクションプラン

先3～5年程度のDXロードマップと2026年度におけるアクションプランを下記に示します。取り組みの進捗状況や成果に応じて、適宜計画の詳細化や見直し、新たな取り組みテーマ等を立案し、持続的な成長・従業員満足度の高い会社の実現に向けて取り組みます

目的	取り組みテーマ	FY26				FY27				FY28				FY29				FY30			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
①既存業務の効率化・省力化による生産性向上	営業組織における効率的な情報共有と生産性の向上	継続的なSFA活用・運用改善・定着化																			
	製造の最適化・効率化による生産性の向上	製造の最適化に向けた課題調査 生産管理システムの検討								生産管理システムの運用定着化・評価・改善											
	総務業務の効率化・省力化による生産性の向上	給与・勤怠システムの検討・導入				給与・勤怠システムの運用定着化・評価・改善															
	稟議・申請等業務の効率化・迅速化による事務作業削減	文書管理システム活用を再検討し 決裁等のワークフローを導入する				ワークフロー活用領域の段階的拡張															
②データドリブンによる経営意思決定の高度化	管理会計資料の高度化	管理会計高度化に向けた課題調査、あるべき姿の設定 管理会計資料の高度化																			
③デジタル経営に向けた体制整備・人材育成	DX推進体制の整備	DX推進体制の立ち上げ		DXを継続的に推進するためのプロセスに従う活動の推進																	
	デジタル人材育成	DX講座の受講 他の研修プログラムの検討				年次等で取り組み計画を検討し実行 (デジタル人材計画的育成、外部人材の確保・採用、管理職・経営層への研修等)															
	サイバーセキュリティ対策	サイバーセキュリティ対策の実施 (適宜計画を詳細化)																			

当面の具体策

DXビジョン、DX戦略・施策やロードマップ・アクションを踏まえ、2026年度は小さくとも成功体験を獲得するために、既存資産（既導入システム等）の有効活用や効果が期待できる新たな取り組み、デジタル人材育成への取り組みを進め、仕組みと人材の両面から企業成長に向けて取り組めます

① 既導入システムの積極的活用・活用方法の見直し

- **営業における営業支援システム（SFA）の有効活用**：営業支援システムの効果を最大化させるため、情報共有や効率的な業務の推進に向けての課題抽出や改善策の検討、実行を行う
- **文書管理システムの有効活用**：文書管理システムの搭載されているワークフロー（電子申請機能）による業務効率化、意思決定や判断の迅速化を目指し、活用業務や活用方法の検討、段階的な導入を進める

② 新たなシステム・DX活用による、効率化や利益率の改善

- **給与・勤怠管理システムの導入（総務部）**：現場や総務の業務負荷軽減やミスのない業務の実現を目指し、給与・勤怠管理システムの導入の企画検討を進める
- **DX等を活用した効率的・新たな資料作成による利益拡大の提案（経営管理部）**：月次決算、管理会計資料等の経営意思決定に係る資料作成の業務負荷軽減と効率的かつ迅速な資料作成を図ることで、利益拡大に向けた本業注力時間を捻出し、利益拡大への提案時間を増加させる
- **生産管理システム等の導入検討**：生産現場の最適化に向け、情報の可視化や計画の精緻化、ボトルネックの解消に向けたデジタル技術の活用やニーズ、実現可能性の企画検討を進める

③ 継続的なデジタル人材育成

- **デジタル人材育成サービスの受講**：会社・部門のDXを加速させるため、部門で選抜した従業員に対してデジタル人材育成サービスの受講を推奨する
- **検定試験（ITパスポート、G検定等）の奨励**：DXへの取り組みの風土醸成や積極的な挑戦、スキル獲得を支援するため、検定試験の奨励を検討する