

# 1. はじめに

株式会社大善は、DXを通じ、顧客へのコンサルティング力のさらなる強化を目指します。

当社は、ものづくりへの情熱と独自技術に基づき、製紙機械や資源循環プラントといった  
革新的な産業装置の開発・提供を続けてきました。

現在、これに加え、バイオ技術を応用したシステム開発も積極的に行い、  
環境負荷低減と高付加価値の実現に挑戦しています。

DX推進により、情報・データ管理を高度化し、業務プロセスを効率化。  
組織全体の知恵と装置を支える技術力を最大限に活用できる体制を構築します。  
これにより、お客様の課題に対し、より迅速かつ的確なコンサルティングを実現し、  
共に新たな価値創造に取り組みます。

今後もAIやデジタル技術を導入し、メカニズムを知り尽くした技術者集団として、  
持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

代表取締役 井出丈史

## 2. DX戦略の全体像

### ■ 現状分析

#### 顧客の要望や期待

- ・求められるサービスの品質高度化・均一化
- ・要求事項への対応スピード
- ・価格に対する意識の高まり

#### 競合先の対応

- ・価格競争の激化
- ・業務品質の向上
- ・新しい協業先の登場

#### 当社への影響と対応

- ・顧客対応スピードの向上
- ・新規顧客開拓を含めた営業力の強化
- ・人材育成プログラムの高度化

#### ビジョン

データとデジタル技術の活用により、人と技術が共創するファクトリー＆ラボ

#### 企業経営の 方向性

デジタル技術やデータを活用し、以下を実現する

- ・顧客価値向上型コンサルティングモデルの深化
- ・デジタル資産化と業務プロセスの標準化
- ・人材育成と技術継承の仕組み構築
- ・高セキュリティ市場への事業拡大
- ・独自技術のグローバル展開



# 3-1. デジタル技術を活用する戦略と具体的方策

## 企業経営の方向性

- 顧客価値向上型コンサルティングモデルの深化

- デジタル資産化と業務プロセスの標準化

- 人材育成と技術継承の仕組み構築

- 高セキュリティ市場への事業拡大
- 独自技術のグローバル展開

## DX戦略

顧客情報統合・データ活用  
プラットフォーム構築

業務プロセスの最適化による  
組織競争力の強化

IT・DX人材育成と技術継承  
体制の構築

データドリブン経営による  
意思決定の高度化

## DX施策

- 顧客・案件・図面データを総合的に活用できるデータベース構築
- 営業プロセスの可視化と情報活用

- 業務プロセスの標準化・可視化による進捗マネジメントシステム構築

- 技術・ノウハウのデジタル継承システム構築

- 経営ダッシュボードの導入
- データ分析による市場・価格動向モニタリング



# 3-2. デジタル技術を活用する戦略と具体的方策

## DX戦略

顧客情報統合・  
データ活用  
プラットフォーム  
構築

- 顧客情報・案件履歴・図面・技術ノウハウを一元管理するデータベースを構築
- AIによるデータ分析・検索機能を導入し、営業・設計・製造・アフターサービスまで全社で顧客情報を活用できる体制を整備する

業務プロセスの  
最適化による  
組織競争力の強化

- 全社の業務プロセスを体系的に標準化・デジタル化を推進することで、業務品質・生産性・対応スピードを飛躍的に向上させる
- ITツールや自動化技術を活用し、属人化や非効率を排除する

IT・DX人材育成と  
技術継承体制の  
構築

- IT・DX人材の育成プログラムを整備し、若手・多様な人材が即戦力化できる仕組みを構築
- 技術・ノウハウのデジタル継承を進め、属人化を解消し、組織の持続的成長を実現する

データドリブン  
経営による  
意思決定の高度化

- 全社の業務データ・顧客情報・市場情報をリアルタイムで可視化し、経営層が迅速かつ的確な意思決定を行える仕組みを構築。
- データ分析に基づく経営戦略・新規事業開発を推進する。

## 具体的方策

- 図面・案件履歴・顧客情報をデジタル化し、データベースに集約。誰でも必要な情報に迅速にアクセスできる仕組みを構築。
- 顧客情報・商談履歴・提案内容を一元管理。営業のプロセス管理や過去事例のナレッジ共有を行い、営業品質を均質化。

- 業務プロセスの標準化・可視化による、進捗マネジメントシステム構築

- 業務フローを標準化し、工程の進捗状況見える化
- 担当者の感覚で実施しているスケジュール管理をデータによってマネジメント可能な仕組みを構築する。

- 技術・ノウハウのデジタル継承システム構築

- 技術・ノウハウを動画・マニュアル化し、ナレッジベースとしてデジタル化
- 全社員がアクセス可能な継承システムを構築

- 経営ダッシュボードの導入
- データ分析による市場・価格動向モニタリング

- 各種主要KPIを可視化する経営ダッシュボードを導入し、経営層が迅速に意思決定できる環境を整備。
- AIを活用し、業者・市場の価格動向や競合情報を収集・分析。価格交渉や新規顧客開拓に活用する。



## 4. DX推進体制・人材の育成

### 【DX推進体制・組織】

DXを全社的取り組みと位置づけ、代表取締役直下に「DX推進プロジェクト」を設置するとともにプロジェクトマネージャーを任命しDX推進の全体統括を担います。「DX推進プロジェクト」は、社内横断的な組織とするため主要部門からメンバーを選抜し、全体最適となるよう推進していきます。また、推進するうえで社内では賄えない部分については、社外からの支援も受け実施します。

### 【人材の育成・確保】

DXの推進に必要とされるスキルを明確にしたうえで、「DX推進プロジェクト」を進めるなかで外部の支援を受けながら育成していきます。また、ITリテラシー向上としてITパスポート等の推奨資格を全員取得することを目指します。

# 5. 戦略の実現に向けた環境の整備

具体的方策	内容	準備する環境
<ul style="list-style-type: none"><li>顧客・案件・図面データを総合的に活用できるデータベース構築</li><li>営業プロセスの可視化と情報活用</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>図面・案件履歴・顧客情報をデジタル化し、データベースに集約。誰でも必要な情報に迅速にアクセスできる仕組みを構築。</li><li>顧客情報・商談履歴・提案内容を一元管理。営業のプロセス管理や過去事例のナレッジ共有を行い、営業品質を均質化。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>CRM（顧客関係管理）システム 顧客情報や顧客接点履歴を一元管理し、商談成約率を向上</li><li>SFA（営業支援）システム 営業活動の見える化し、商談進捗や売上予測を管理</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>業務プロセスの標準化・可視化による進捗マネジメントシステム構築</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>業務フローを標準化し、工程の進捗状況を見る化</li><li>担当者の感覚で実施しているスケジュール管理をデータによってマネジメント可能な仕組みを構築する。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>ワークフローシステム 業務フローの自動化・標準化を実現し、プロセスを可視化</li><li>タスク・プロジェクト管理システム 案件・プロジェクトごとの進捗状況やタスクの担当を可視化</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>技術・ノウハウのデジタル継承システム構築</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>技術・ノウハウを動画・マニュアル化し、ナレッジベースとしてデジタル化</li><li>全社員がアクセス可能な継承システムを構築</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>KM（ナレッジマネジメント）システム 技術文書、トラブルシューティング、成功事例などを蓄積、検索可能に</li><li>FAQ/チャットボットシステム よくある質問への回答を自動化し、ノウハウ検索の効率を向上</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>経営ダッシュボードの導入</li><li>データ分析による市場・価格動向モニタリング</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>各種主要KPIを可視化する経営ダッシュボードを導入し経営層が迅速に意思決定できる環境を整備。</li><li>AIを活用し、業者・市場の価格動向や競合情報を収集・分析。価格交渉や新規顧客開拓に活用する。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>BI（ビジネスインテリジェンス）システム 複数のデータを集約し、売上、利益、その他KPIなどを可視化</li><li>DWH（データウェアハウス）ツール 様々な種類のデータを統合・集約し蓄積。</li></ul>



# 6. 重要な成果指標

具体的方策	期待される成果	成果指標
<ul style="list-style-type: none"><li>顧客・案件・図面データを総合的に活用できるデータベース構築</li><li>営業プロセスの可視化と情報活用</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>情報探索時間の短縮、属人化の解消、業務効率化</li><li>商談成約率の向上</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>データ検索時間</li><li>商談成約率</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>業務プロセスの標準化・可視化による進捗マネジメントシステム構築</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>業務スピード・品質の均一化、人的ミス削減</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>業務処理時間</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>技術・ノウハウのデジタル継承システム構築</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>技術伝承の仕組み化、属人化の解消</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>戦力化までの育成期間</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>経営ダッシュボードの導入</li><li>データ分析による市場・価格動向モニタリング</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>経営判断の迅速化・精度向上、新規事業開発の加速</li><li>価格交渉力の強化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>意思決定までのリードタイム</li><li>価格交渉成功率</li></ul>