

田中工業株式会社

DX経営ビジョン

2023年11月策定

2025年 8月改訂 代表取締役 田中滋俊

トッポメッセージ

DX認定を取得して2年が経過し大きな変化を実感しています。

弊社は「デジタル技術を活用してお客様の経営課題に寄り添い、お客様と共に成長し、地域社会に献できるソリューション企業に進化する」というDX経営ビジョンのもと、社員が活躍し、デジタルサービスへの引き合い増加にチャレンジした結果、二年連続で平均3%の賃上げを実施できました。

社内ではDX経営ビジョンが浸透し始め、デジタル関連資格取得への祝い金や手当支給で、パート従業員も資格を取得するなど自己研鑽が根付き始めています。また、クラウドサービスKintone×商蔵奉行を活用した請求書電子化や、kintoneを中心としたITツール活用により、バックオフィスの月間時間外勤務を平均10時間以下に抑えるなど、実践事例が出来てきました。

この取り組みは、人口減少による人手不足やデジタル格差が広がる北九州の中小企業の課題解決にも繋がると考えています。デジタル技術の活用は業務生産性向上に不可欠であり、早期導入が競争優位性を左右します。中小企業のデジタル化が進まない現状に対し、弊社自身がDX変革を率先して行い、培ったノウハウを活かして北九州の中小企業DX推進に伴走型で貢献してまいります。

これからもDX経営ビジョンに基づき社内変革を継続し、その成功体験をお客様に提供することで、北九州の発展に寄与してまいります。

田中工業株式会社
代表取締役 田中滋俊

1-1.経営ビジョン・ビジネスモデルの策定

DX宣言

デジタル技術を活用してお客様の経営課題に寄り添い、お客様と共に成長し、地域社会に貢献できるソリューション企業に進化する。

近年、北九州の中小企業は深刻な人手不足、働き方改革による労働環境の変化、そして多様化する顧客ニーズへの対応という課題に直面しています。このような状況下で企業が生き残り、成長していくためには、デジタル技術の活用が不可欠です。しかし、中小企業においては、デジタル技術導入のコストや人材不足が障壁となり、デジタル化がなかなか進まないのが現状です。特にDX推進は喫緊の課題であり、しっかり弊社が地域をリードして取り組むことが、人手不足への対応にも繋がると確信しています。

そこで当社は、北九州の中小企業が抱えるこれらの課題を解決するため、単にITツールを導入するだけでなく、お客様の経営課題解決を提案し実現していくため、これまでのやり方や考え方を、お客様の仕事のワークフローを通じて理解し、デジタル化を中心にコンサルティングし、ICTやAIなどの最新技術を活用したシステム導入支援を行って、共に成長していく必要性を強く感じています。そのために、まず当社自身がたゆまぬDX変革を行い、そのノウハウを活かして北九州の中小企業のDX推進に伴走型で貢献できるよう取り組んでまいります。あわせて、当社の社員が北九州の中小企業様への変革に伴走できるよう、技術研鑽を重ねてまいります。

1-2.経営ビジョン・ビジネスモデルの策定

DXビジョン

当社のDXを推進し、激変する社会の変化に対応できる体制を構築するとともに、そのノウハウを活かして、付加価値の高いソリューションを継続して中小企業に伴走型で提供し、共に成長できる企業を目指します。

当社のDXを推進し、激変する社会の変化に対応できる体制を構築するとともに、そのノウハウを活かして、付加価値の高いソリューションを継続して中小企業に伴走型で提供し、共に成長できる企業を目指します。今迄チャレンジしてきました、働き方改革・SDGS活動、これらのアクションを継続しながら、社員さんのエンゲージメントの向上と持続可能な未来を見据え、DXの考え方を経営の中心に据えて、「デジタル変革」をキーワードに進んでいきます。

2.D X 戦略の策定

経営ビジョンを実現するための3つのビジネスモデル

デジタル技術活用による業務の効率化: 自社の様々な業務にデジタル技術を活用することで、業務の効率化を図る。

デジタル技術活用によるデータ利活用の促進: 組織やシステムをまたがった顧客データにデジタル技術を活用することで、データの有効活用を図る。

デジタル技術活用の実践事例を伴走型で支援する: 自社で実践したデジタル技術の活用ノウハウを商品化し、同様の課題を抱える中小企業に対して伴走型でデジタル化推進を支援する。

これらのビジネスモデルを実現するための戦略

バックオフィスのデジタル化: 新しいデジタル技術を積極的に活用し、紙と手作業の業務フローをデジタル化することで業務効率を向上させ、経営課題の把握から解決の質とスピードを向上させます。具体的には、BI、AI-OCR、クラウドツール、電子帳簿保存法対応RPAの活用が挙げられています。

工程管理のデジタル化: 工程進捗を可視化し、受発注から生産までを一元管理することで、業務の効率化と生産能力の向上を図ります。これにはクラウドツールやBIの活用が含まれます。

顧客情報収集・解析のデジタル化: ペーパーレス化を推進し、顧客情報を利活用することで、販売効率と顧客満足度を高めます。クラウドツール、AI、BI、グループウェア、携帯電話の活用が挙げられています。

3-1.DX戦略の推進 組織づくり

DX推進体制の構築: DXを推進するための体制・組織として、社長直轄の【ICT課】を設置し、全社横断でICT推進担当者を選定。全社員のDXに関与できるような組織体制を構築する。

人材の育成と確保: 各メーカー様の勉強会を実施（1回以上/月）
ITパスポート取得率50%以上
デジタル資格手当

外部組織との連携・協業: 福岡県の各支援センター様・各メーカー様との連携強化
最新デジタル資産導入時の補助金・助成金の活用/広報

企業文化の醸成: 属人化している業務を洗い出し、共有できる仕組みを構築する
働き方改革で少子高齢化・働きかたの多様化に対応する
お客様の立場に立って、継続的に改善され、DX戦略の達成に貢献していく文化の醸成

3-2.DX戦略の推進 デジタル人材の育成確保

①自社のDX戦略を推進するために必要なデジタル人材育成

- ・【ICT課】でデジタル化テーマを策定し、プロジェクト体制で社員のDX参加を推進する
- ・お客様の立場に立ってワークフローのデジタル化をコンサルできる人材の育成

②現状の人材とギャップ分析

- ・将来的に必要なバックオフィスのデジタル化人材の採用計画
- ・お客様との長期的関係を持続するPC/NW保守事業の人材育成

③育成計画の策定と実施

- ・全社員研修の定期的開催、取得推薦デジタル資格取得に向けた取り組み
- ・資格取得手当
- ・メーカーとの最新情報勉強会（1回以上/月）
- ・補助金・助成金の活用/お客様への広報

④確保計画の策定と実施

- ・評価制度の見直し
- ・経営層がDXの重要性を理解し、人材育成・確保に積極的に投資する

⑤継続的なスキルアップとキャリアパスの提示

- ・ITパスポート取得推奨
- ・セミナー実施・補助金・助成金の活用
- ・メーカーとの最新デジタルツール活用勉強会

3-3.DX戦略の推進 ITシステム・サイバーセキュリティ

DX戦略を推進するためのITシステム

デジタル技術活用環境の整備に向けて、以下の取組を実施します。

- ・積極的にIT補助金を活用し、資金と専門家の知識を活用して、ITシステムの導入を推進します。
- ・導入したITシステムを最大限に活用するため、必要なIT知識・技能を習得するための研修予算を確保します。
- ・ITシステム・デジタル技術導入や、IT人材育成のための予算を毎年確保し、DXを着実に推進します。

サイバーセキュリティ対策

サイバーセキュリティ対策を推進するための環境の整備に向けて、以下の取組を実施します。

【具体的対策】

- ・2022年8月Security Action（2つ星）を宣言
- ・UTM+EDRによるウイルス対策
- ・定期的なアップデートによるブラウザの脆弱性対策
- ・サイバーセキュリティ社員教育を定期的の実施する
- ・プライバシーマーク更新（9）及び継続

4-1.成果指標の設定・DX戦略の見直し

戦略を実現するための取組

- ①**バックヤード業務の事務担当者の人数**：業務量が増加しても、業務効率向上により現状人員で処理する。
- ②**販売管理入力作業時間**：ペーパレス化・二重入力削減により1年目にデータ入力時間80%削減する。
- ③**電子化事業の成長率**：(受注)(生産)一元管理により、1年目に110%を目指す。
- ④**1社あたりの取引商材数**：顧客情報のデジタル活用により、1社あたりの取引商材数を前年110%以上を目指し、3年後150%を目指す。

4-2.成果指標の設定・DX戦略の見直し

具体的な取り組みと成果

- ①**バックヤード業務の事務担当者の人数**：業務量が増加しても、業務効率向上により現状人員で処理。
- ②**販売管理入力作業時間**：ペーパレス化・二重入力削減により1年目にデータ入力時間80%削減。
(kintone+商蔵奉行のAPI連携)
- ③**電子化事業の成長率**：(受注)(生産)一元管理により、1年目に110%。
- ④**1社あたりの取引商材数**：顧客情報のデジタル活用により、1社あたりの取引商材数を前年103%。

4-3.成果指標の設定・DX戦略の見直し

成果指標の設定

バックオフィス業務のデジタル化

業務量が増加しても、業務効率向上により現状人員で処理。

ペーパーレス化・二重入力削減により2年後にデータ入力時間80%削減。

- ・ 勤怠業務のクラウド化 計画：2026.03より運用
- ・ 給与業務のクラウド化 計画：2025.11より運用
- ・ 年末調整業務のクラウド化 計画：2025.11より運用
- ・ ペーパーレス化（AI・OCR・生成AI） 計画：2026.03 進捗80%

ITインフラ整備

- ・ （事）ネットワークインフラ施設 計画：2026.6運用

※（事）は大手企業内にある事業部です。

デジタルサービス提案

- ・ 電子化事業の成長率：(受注)(生産)一元管理により、2年後に110%を目指す。
- ・ 1社あたりの取引商材数：顧客情報のデジタル活用により、1社あたりの取引商材数を2年後115%以上を目指す。

4-4.成果指標の設定・DX戦略の見直し

DX戦略の見直し

DX認定取得から2年が経過し、デジタル技術を活用して顧客の経営課題に寄り添い、地域社会に貢献するソリューション企業への進化を目指すDX経営ビジョンを掲げています。このビジョンのもと、以下の成果を実感しています：

- ・2年連続で平均3%の賃上げを実施。DX経営ビジョンが社内に浸透し、デジタル関連資格取得への祝い金や手当支給によりパート従業員も資格を取得するなど自己研鑽が根付いた。
- ・Kintoneと商蔵奉行を活用した請求書電子化や、kintoneを中心としたITツール活用により、バックオフィスの月間時間外勤務を平均10時間以下に削減。

これらの取り組みは、人手不足やデジタル格差が広がる北九州の中小企業の課題解決にも繋がると考えており、当社自身がDX変革を率先して行い、培ったノウハウを活かして中小企業のDX推進に伴走型で貢献していくことを目指しています。

DX戦略の具体的な見直し項目として、以下の成果指標を設定しています：

- ・バックオフィス業務の事務担当者数：業務量増加でも現状人員で処理、入力作業時間をペーパーレス化・二重入力削減により1年目に80%削減。
- ・出先機関のネットワークインフラ整備（2026.6運用開始）
- ・電子化事業の成長率：受注・生産一元管理により2年後に110%を目指す。
- ・1社あたりの取引商材数：顧客情報のデジタル活用により2年後115%以上を目指す。

DX戦略推進のための取り組みを進めています：

- ・DX推進部門として社長直轄の【ICT課】を設置。
- ・デジタル人材育成として、デジタル化テーマを策定し社員のDX参加を推進、外部専門家との連携、全社員研修、デジタル資格取得支援、ICT有資格者の採用を行う。
- ・ITシステム導入のため、IT補助金活用や研修予算確保、DX推進予算を毎年確保。
- ・サイバーセキュリティ対策として、Security Action（2つ星）宣言、UTM+EDR、定期的なアップデート、社員教育、プライバシーマーク更新（9）を実施。

継続的なDX戦略の見直しのプロセスを経営者のリーダーシップのもとで行い、成果指標を明確に設定し、その達成状況を自己評価します。

5.ステークホルダーとの対話

自社DXの取組（導入ソフト・機器）

導入年月	導入ソフト・機器	取組課題	解決内容
2019年9月	Google Workspace(旧G Suite)	情報伝達・保管は紙で行われていた	Google Workspace(旧G Suite)で行われるようになりデジタル化が進んだ
2019年12月	クラウドストレージ「BOX」	データ保管が一元化できていない	クラウドストレージ「BOX」で一元化が進んだ
2020年1月	Google Workspace(旧G Suite)	本社の情報発信が紙の掲示	クラウド版社内ポータルサイト運用開始
2020年1月	kintone	営業データがexcel個人管理（属人化）	属人化を解消するため、kintone営業支援システム稼働
2020年2月	スマートフォン	営業生産性向上	チャット機能活用。携帯からでデータ入力・閲覧
2020年6月	UTM	リモートワーク導入（新型コロナ対策）	働き方改革に対応
2020年7月	Google Workspace	Web会議導入	働き方改革に対応
2020年8月	PHONE APPLI(旧連絡とれる君)	名刺管理が個人管理（属人化）	名刺データをクラウドで一元管理
2021年1月	シャチハタクラウド	紙の見積書に押印していた	見積承認のワークフローをクラウド化
2023年5月	kintone＋商蔵奉行クラウド	奉行クラウドとkintoneの自動連携	福岡県中小企業生産性向上支援センター 生産性向上支援決定
2023年6月	kintone＋商蔵奉行クラウド	データ二重入力の解消	令和5年度 福岡県中小企業生産性向上デジタル支援補助金申請
2023年10月	kintone＋商蔵奉行クラウド	データ二重入力の解消	電子帳簿保存法対応奉行クラウド稼働
2023年11月	大型ディスプレイ導入	会議資料が紙で行われていた	定例会議ペーパーレス化
2023年11月	証憑電子保存サービス導入	受領納品書・請求書の電子保管	AI-OCRによる読取と商蔵奉行クラウドとの連携
2024年10月	Wevox導入	well-being経営スタート	エンゲージメントの可視化
2025年7月	Hrsuiteクラウド導入	人事・総務・給与の一元管理	Excelでそれぞれ管理をしていた人事・総務データを一元化

5.ステークホルダーとの対話

自社DXの取組（アプリ開発）

導入年月（アプリ開発）	導入ソフト	課題	解決
2019/10/26	kintone営業支援バック 顧客管理・案件管理・活動履歴	顧客情報が個人任せで属人化し、担当者の休暇・退職などのリスクに対応できない。	全社で一元管理をすることで、提供させていただいたサービスや機器などの履歴が残り、共有が可能となった。
2020/7/20	kintone 車両管理	自主点検記録、走行距離、オイル交換日等の記録をExcelで作成し、紙で提出をしていた	kintone上でワークフローを組み、ペーパーレス化した。
2021/12/24	kintone 社有車両管理	購入日、車検日をExcelで管理し、車検日が近づいたら、その度にメールなどで連絡していた。	車検日について、リマインダー機能により車検日の一ヶ月前に車両利用者へ連絡が自動でいくようになった。
2022/2/10	kintone 安全運転管理記録	アルコールチェック、体温チェックをExcelで作成し、毎月紙に出力し、提出していた。	スペース等の利用で、記録し忘れないように日々確認できるようになり、ペーパーレス化した。
2022/3/14	kintone 特定企業様専用受注アプリ	企業様からの受注をFAXで受け取った後、部署ごとに書かれた商品を手計算。商品ごとの売価・原価・仕入先を調べて、FAX用紙へ手書きして、発注作業を行う。	商品アプリを別に作成し、売価・原価・仕入先を入力。これを紐づけることで、手計算や売価・原価・仕入先の調査が不要になった。
2023/4/27	kintone 研修報告書	Excelで作成し、紙で提出。その際に、研修でもらった資料をコピーして、報告書と一緒に提出をしていた	研修資料のPDFをkintoneに貼りつけることで、提出を不要に。また、本人も紙保存しなくてすむようになった
2023/8/3	kintone 見積書	見積りを各自Excelで作成しているため、作成した当人し内容がわからない。控えも紙保管も各自のため、過去の検索に時間がかかっている	顧客情報と紐づき、過去検索が素早くできるようになった。
2023/11/18	kintone 受注票	お客様への納品書データの元になる受注票を、営業各自がExcelで作成し、紙出力後、管理部へ提出して、管理部が紙を見ながら販売管理ソフトへ入力し、納品書を作成している	kintone上で作成した見積書をコピペし、それを元に受注票を営業が作成。Kintone上で管理へ渡し、管理は、API連携を利用して販売管理ソフトへデータを渡し、納品書を作成。二重入力がなくなった
2025/6/10	kintone+商い蔵奉行 売上実績	販売管理ソフトで日々入力した結果は、販売管理ソフト上でしか確認ができないため、管理部の者しか、売上実績を日々、見ることができない。	API連携で、販売管理ソフトをワンクリックするだけで、当月のデータを更新。最新の売上情報が、kintoneユーザーを共有ができるようになった。