

DX戦略

STEP FORWARD, SEE BEYOND

一歩踏み出し、その先を見よう



**NIIGATA
DENSO**

株式会社新潟電装

2025年11月11日

DX認定推進にあたって

Step Forward, See Beyond.

一步踏み出し、その先を見よう。

当社は創業以来70年にわたり、新潟の地でカーエレクトロニクスと電源設備技術を通じ、地域の安全・安心を支えてまいりました。しかしながら、少子高齢化・人材不足・技術継承といった課題が顕在化し、従来の属人的な働き方やアナログ中心の業務では、持続的な成長が困難な時代を迎えています。こうした環境変化の中で、私たちはDXを「変革の起点」と位置づけ、社員一人ひとりがデジタルを活用し、より創造的に働く組織への進化を目指します。経営理念である「誠実と責任」を基盤に、技術とデータの力でお客様の課題解決に貢献し、地域とともに未来を創る企業として、全社一丸でDX推進に取り組んでまいります。

2025年11月11日

株式会社新潟電装

代表取締役社長 長谷川 寛



コンテンツ

- ①経営ビジョン・ビジネスモデル
- ②DX戦略の策定
- ③DX戦略の推進
- ④IT環境システムについて
- ⑤定量指標
- ⑥定性指標

①経営ビジョン・ビジネスモデル

CORPORATE VISION AND BUSINESS MODEL OF DIGITAL TRANSFORMATION

DX戦略推進の 事業背景



①属人化による業務継続リスク

当社は創業以来70年にわたり、カーエレクトロニクスを中心に地域密着型の事業を展開してきましたが、業務の属人化が進み、技術・ノウハウの継承が個人依存となっています。特に整備・施工などの現場業務においては、ベテラン社員の経験に依存する傾向が強く、退職や人員減少により品質維持や業務継続に支障をきたすリスクがあります。

②労働人口減少による人材確保リスク

少子高齢化の進行により、熟練技術者の減少や若年層の採用難が顕著となっており、人材確保・育成が重要課題となっています。これにより、業務量の偏りやサービス提供の遅延が発生する可能性があります。

③市場構造変化による収益モデルの変動リスク

自動車業界では、ETC・ドラレコ・カーナビ等の「ライン装着化」が進み、従来の後付け需要が縮小しています。さらに、アフターマーケット製品の価格高騰や競争激化、業界再編（例：主要取引先の経営統合や同業他社の廃業等）により、当社の既存事業構造に影響が及ぶ可能性があります。

④IT・サイバーリスクの増大

顧客情報や整備履歴等のデータ管理が進む中、サイバー攻撃や情報漏洩などのリスクが高まっています。特にクラウドや外部システムとの連携に伴うセキュリティ強化が不可欠です。

⑤レガシーシステム依存による業務非効率化リスク

既存の業務システムや紙ベースの管理体制が残っており、データ連携や業務分析が十分に行えない状況があります。このことが意思決定のスピード低下や経営資源の最適配分を妨げる要因となっています。

経営ビジョン

理念

(会社の存在意義)

- お客様に「誠実と責任で奉仕します」
- 社員の「生きがいと豊かさを求めるます」
- 会社に「永遠の躍動を与えます」

マインド

(業務遂行に対する考え方)

- お客様に「誠実と責任で奉仕します」
- 社員の「生きがいと豊かさを求めるます」
- 会社に「永遠の躍動を与えます」

コーポレートスローガン

(理念の見える化・聞こえる化)

- お客様の抱える課題に対する、最後の砦であること
- 社員の居心地の良い環境をつくること
- 会社が未来永劫続くような存在となること

ビジョン

(理念実現に向かうために)

- 私たちは、誠心誠意でお客様と向き合い、お客様の課題解決の「最後の砦」として技術を磨き、地域の安心・安全・快適を追求した「ソリューション」を提供します。

DXビジョン

Step Forward, See Beyond.

一步踏み出し、その先を見よう。

- ・社員一人ひとりが「一步踏み出す勇気」を持ち、既存の枠組みや慣習を超えて、デジタル技術を活用しながら「先を見据えた働き方・事業づくり」に挑戦します。

ビジネスモデルの方向性 1/2

① 「モノ提供」から「ソリューション提供」への転換

従来の機器販売・施工・修理中心の事業から、お客様の課題をデータで把握し、最適な解決策を提案・提供する「課題解決型・ソリューションビジネス」への転換を進めます。お客様の困りごとを先読みし、提案から施工・アフターサービスまでを一貫して提供するモデルを構築します。これにより、品質・スピード・誠実対応で選ばれるブランドを確立します。

② 「データに基づく経営・サービス」への転換

業務で得られる整備履歴・施工実績・顧客対応記録などのデータを 経営・営業・サービスのあらゆる判断に活かし、データドリブン経営を実現します。データの蓄積・可視化を通じて、品質の安定化・提案精度の向上・アフター対応の迅速化を実現し、顧客満足度と再受注率の向上を図ります。この仕組みを将来的に商品企画・需要予測にも展開し、自社発の新市場創出を目指します。

③ 「部門間・拠点間の連携強化」

上越・中越・下越の3拠点を有する当社は、地域全体をカバーする強みを活かし、情報・人材・ノウハウをデジタルで連携させることで、地域全体で課題解決を行うワンチーム型経営を推進します。各拠点の施工・販売・サービスデータを共有することで、地域差を超えた一貫した品質と迅速な対応を実現します。さらに、カーエレクトロニクス事業で培った技術を建設・除雪・物流など新分野にも応用し、地域内での事業領域拡張を進めます。

ビジネスモデルの方向性 2/2

④ 「技術×人×デジタル」による持続的価値創造

技術者の熟練ノウハウをデータ化・標準化し、人の知見とデジタル技術を融合させることで、属人化を解消しながら技術継承と革新を両立します。社員一人ひとりが当事者意識を持ち、デジタルを活用して創造的に働く組織文化を育て、「Step Forward, See Beyond（一步踏み出し、先を見よう）」の精神を体現します。

⑤ 「地域社会と共に成長するビジネスモデル」

自社のカーエレクトロニクス技術・電源設備技術を基盤に、交通安全・防災・インフラ整備など地域課題の解決に貢献します。自治体・地域企業との連携を通じて、「地域の安心・安全・快適な暮らしを支えるDXパートナー」としての役割を強化します。DXを通じ、地域社会・顧客・社員が共に成長する持続的な循環モデルを目指します。

②DX戦略の策定

FORMULATION OF A DIGITAL TRANSFORMATION STRATEGY

DX戦略推進の 方策



- ① 情報共有を基盤とした業務の一元化
- ② AI・RPAを活用した自動化と効率化
- ③ データドリブン経営の確立
- ④ デジタル連携による「ワンチーム経営」の実現
- ⑤ デジタル人材の育成と現場主体の改善推進

①情報共有を基盤とした業務の一元化

各拠点・各部門が保有する顧客・施工・整備・売上・請求などの情報を、クラウド上で統合管理する業務デジタル基盤を整備します。「引き合い → 受注 → 案件対応 → 売上・請求 → アフター対応」までを一気通貫で管理し、情報の分断や属人化を解消します。全社員が共通データにアクセスできる環境を整えることで、意思決定のスピードと正確性を向上させます。

以下を実施し、属人的な情報管理から脱却し、データに基づく組織的意志決定への変革を実現する。

- ・顧客・施工・整備・売上・請求などの情報をクラウド上で一元管理し、全社員がリアルタイムで参照できる環境を整備する。
- ・「引き合い→受注→案件対応→売上・請求→アフター対応」に至るまで、各工程で発生するデータを自動的に蓄積・整理し、進捗や成果を可視化する。
- ・統合されたデータをもとに経営層と現場が共通認識を持ち、迅速かつ正確な意思決定を行える体制を構築する。

②AI・RPAを活用した自動化と効率化

人が対応する必要のない定型業務（見積書作成、発注処理、日報入力等）をAI・RPAで自動化します。作業時間・進捗・原価情報を自動集計し、現場管理と経営判断を効率化します。自動化によって生まれた時間を、提案活動・顧客支援・新技術開発などの付加価値業務に再配分します。

以下を通じ、作業中心の業務構造から脱却し、データを活かして価値を創出する業務体制への変革を実現する。

- ・見積作成、原価計算、発注処理、日報入力などの定型業務をAI・RPAにより自動化し、業務データをリアルタイムで蓄積する。
- ・自動化によって得られた工数データ・原価情報を活用し、生産性・原価率・工数の最適化を図る。
- ・業務効率化により創出された時間を、データ分析や提案活動、新技術開発といった付加価値業務に再配分する。

③データドリブン経営の確立

業務の中で生まれる整備履歴・施工実績・顧客対応記録などを体系的に蓄積し、経営・営業・サービスの全判断に活用します。AI分析を用いて、顧客ニーズや故障傾向、更新需要を予測。データに基づく「アフター提案」「保守提案」を自動的に生成する仕組みを構築します。顧客満足度・受注率・作業効率などのKPIをリアルタイムで可視化し、経営指標としてモニタリングします。

以下を通じ、経験と勘に依存した経営から脱却し、データに基づく科学的経営への変革を実現する。

- ・整備履歴・施工実績・顧客対応記録などのデータを体系的に蓄積し、経営・営業・サービスの判断に活用する。
- ・AI分析により、顧客ニーズや故障傾向、更新需要を予測し、アフター提案や保守提案を自動的に生成する仕組みを構築する。
- ・受注率・顧客満足度・作業効率などのKPIをリアルタイムで可視化し、データに基づく経営モニタリングを実施する。

④デジタル連携による「ワンチーム経営」の実現

上越・中越・下越の3拠点で共通のデジタル基盤を活用し、拠点・部門・職種を超えて情報・人材・ノウハウを共有します。部署横断での案件連携や遠隔サポートを容易にし、地域全体で顧客対応力を高める「一体型オペレーション」を確立します。共有されたデータを基に、チーム単位で成果を可視化し、個人依存から組織成果重視への文化転換を進めます。

拠点ごとの個別対応から脱却し、地域全体で価値を共創する協働型経営への変革を実現する。

- ・上越・中越・下越の3拠点で得られる施工・整備・顧客データを集約・分析し、地域や季節による需要傾向を把握する。
- ・拠点間・部門間でデータを共有することにより、案件連携・遠隔支援を容易にし、全社的な対応力を高める。
- ・分析データを活用して地域特性に応じた提案やサービス展開を行い、地域全体の最適化と付加価値向上を図る。

⑤デジタル人材の育成と現場主体の改善推進

DXの目的や背景を全社員に理解してもらうため、経営層自らが説明を行い、現場主導の改善提案を促進します。現状業務の課題を社員が自ら可視化し、デジタルツール導入や業務改善案を共有する「プレスト（仮設検証）」を行います。システム構築にあたっては、外部パートナーと協働し、トライ＆エラーで実践的に最適解を導くアプローチを採用します。属人化した業務を共有化し、ワークシェアリング型の運営体制へと移行します。

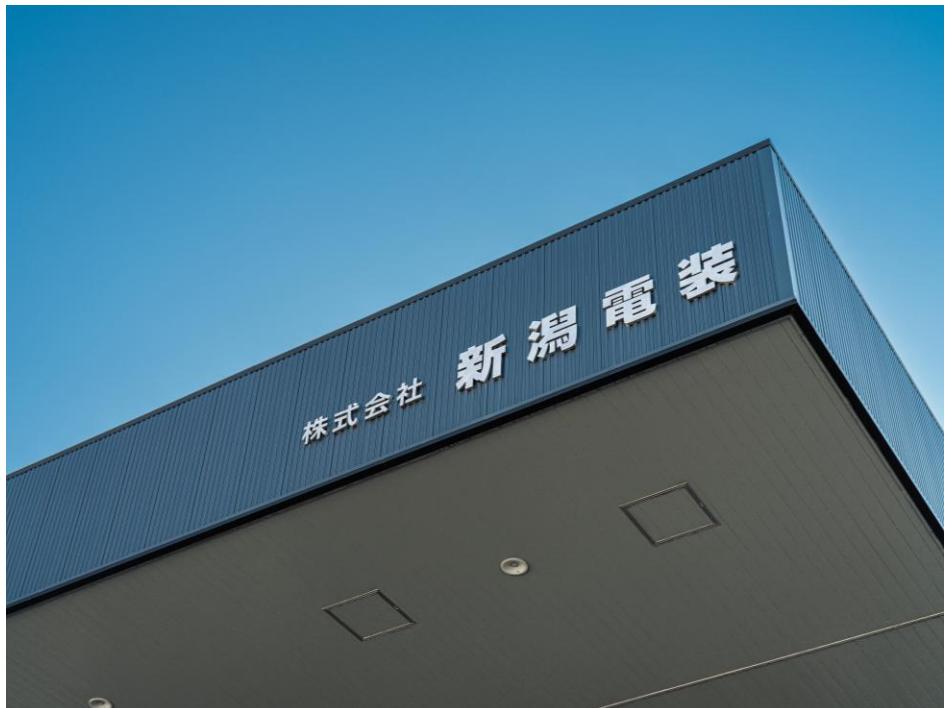
以下を通じ、指示待ち型の風土から脱却し、データを根拠に主体的に行動する学習型組織文化への変革を実現する。

- ・現場社員が日常業務データを分析し、自ら課題を抽出・改善提案を行う仕組みを構築する。
- ・プレスト（仮設検証）を通じて、社員がデータに基づき改善を実践し、効果を定量的に把握する体制を整備する。
- ・技術者のノウハウやトラブル対応記録をナレッジ化し、データベースとして共有・教育に活用する。

③DX戦略の推進

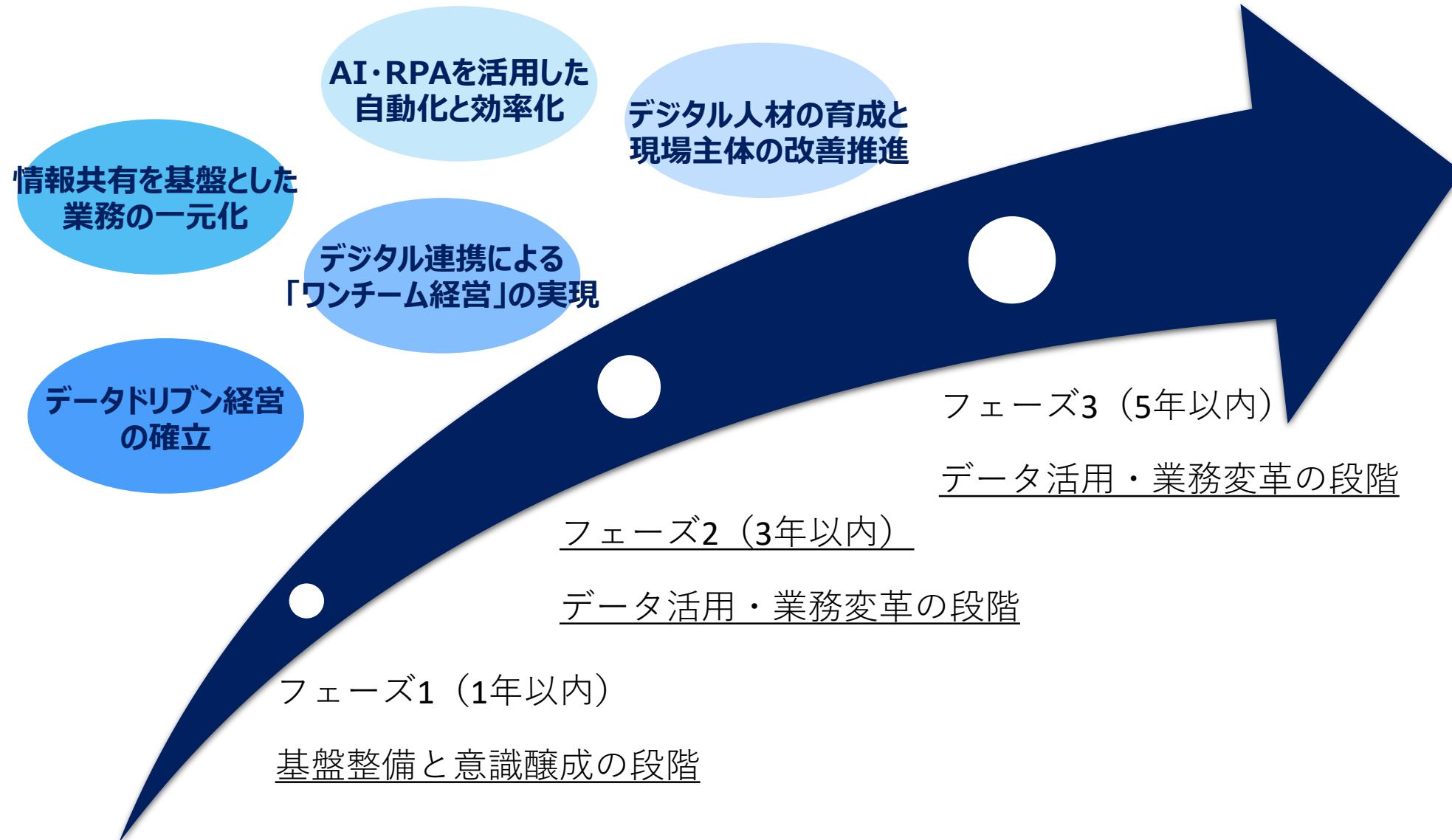
PROMOTION OF A DIGITAL TRANSFORMATION STRATEGY

DX戦略の推進



- ① DX推進計画
- ② DX推進体制
- ③ DX推進人財の育成と確保

①-0 DX推進計画ロードマップ



①-1 DX推進計画 フェーズ1（1年以内）

基盤整備と意識醸成の段階

目標：データ共有・業務一元化のための基盤を整備し、社員全体でDXの目的・方向性を共有する。

具体的な取組：

顧客・施工・整備・売上・請求情報などの業務データを一元管理できるクラウド基盤を構築する。

全社員が共通データにアクセスできる環境を整備し、情報の分断・属人化を解消する。

経営層から社員に向けてDXの目的・期待効果を発信し、現場主体の改善意識を醸成する。

業務可視化を通じて、改善すべきプロセスや非効率な作業を特定する。

到達状態：

DX推進のためのデータ共有環境が全社で整い、社員がデータに基づく判断を意識する文化が浸透する。

①-2 DX推進計画 フェーズ2（3年以内）

データ活用・業務変革の段階

目標： AI・RPAを活用した業務効率化と、データドリブン経営の基盤を確立する。

具体的な取組：

見積・発注・日報入力などの定型業務をAI・RPAにより自動化し、業務効率を高める。

整備履歴・顧客対応・施工実績などのデータを蓄積・分析し、顧客ニーズ・故障傾向を予測する。

KPI（受注率・再来店率・稼働率等）を可視化する経営ダッシュボードを整備する。

データ分析結果に基づき、営業・施工・アフターの提案プロセスを最適化する。

プレスト（仮設検証）活動を継続し、現場発の改善サイクルを確立する。

到達状態：データに基づく業務運営と経営判断が定着し、顧客対応のスピード・精度・満足度が向上する。

①-3 DX推進計画 フェーズ3（5年以内）

データ活用・業務変革の段階

目標：データとデジタル技術を中核に、事業構造・組織文化を変革し、地域社会と共に持続的成長を実現する。

具体的な取組：

3拠点（上越・中越・下越）で収集した施工・保守・顧客データを統合・分析し、地域単位で最適なサービスを提供する。

データ活用により、予防提案・アフター提案を自動生成し、課題解決型ビジネスモデルを確立する。

ナレッジ共有システムを運用し、社員間での知識・ノウハウを継承する仕組みを定着させる。

外部パートナー・自治体と連携し、データに基づく地域課題解決型サービスを展開する。

DXの成果を定期的に評価・公表し、全社で継続的改善を推進する。

到達状態：データを活かした「科学的経営」と「地域協働型ビジネス」が確立し、技術・人材・情報が循環する持続的DX体制が定着する。

②DX推進体制



当社は、DX戦略を全社的に推進するため、経営層主導のDX推進委員会を中心に、

各拠点・各部門にDX推進チームを設置し、現場主導によるデジタル変革を推進する体制を構築している。

DX推進委員会（経営層・部門長で構成）

- ・DX戦略全体の方針・投資・KPI進捗の管理を行い、全社最適を図る。

現場DXリーダー（各拠点・各部門に配置）

- ・日常業務の中で課題抽出・データ利活用を行い、現場主導の改善活動を推進する。

③DX推進人財の育成と確保

当社は、DX推進を「外部委託による効率化」ではなく、社員の成長を通じた自律的な変革の推進と位置づける。経営層が明確な方針を示し、全社員のデジタルリテラシー向上と専門人材の体系的育成を進める。

(1) 全社員のデジタルリテラシー向上

DXの目的・意義・活用事例を共有する全社研修を年1回実施し、デジタル化への理解を醸成する。クラウド・データ管理・情報セキュリティ等の基礎教育をeラーニング+OJT形式で実施し、全社員のスキルを標準化する。DX活動の進捗や成功事例を社内ポータルで発信し、全社員が「自分事」としてDXを捉える文化を育む。

(2) 現場DXリーダーの育成

各拠点（上越・長岡・新潟）から計6名（上越1名・長岡2名・新潟3名）をDXリーダーとして選任する。リーダーはデータ分析・RPA活用・改善提案力を重点とした実践型研修を受講し、現場改善の中心的役割を担う。月次のDXミーティングを実施し、拠点間で課題・成果を共有する。改善活動（プレスト：仮設検証）を継続実施し、現場主導での業務改革を推進する。

(3) 専門スキル人材の育成

情報システム部門を中心に、データ分析・AI・クラウド構築・RPA開発等の専門スキル人材を育成する。ITベンダー・外部研修機関と連携し、最新技術に対応した実践研修を実施する。習得した知識を社内展開する教育リーダー制度を設け、内製スキルの定着と横展開を図る。

④ITシステム環境について

IT SYSTEMS ENVIRONMENT

ITシステム環境 の整備施策



当社は、DX戦略を実効性のある形で推進するため、「データを軸とした業務統合基盤」と「継続的に進化するデジタル環境」を整備することを基本方針とする。

これにより、業務のデジタル化・情報共有・分析活用・自動化を一貫して支えるインフラを構築し、経営・現場・顧客対応の全領域におけるDXの定着を実現する。

自己宣言ID： 41081266128

<https://www.ipa.go.jp/security/security-action/>



①ITシステム環境の整備方策 1/3

【ITシステム環境の整備方策】

(1) クラウド型データ基盤の構築

- ・顧客・整備・施工・売上・請求などの全社データを統合管理するクラウド型情報共有基盤を構築する。
- ・各部門が同一データをリアルタイムで参照・更新できる環境を整備し、情報の分断・重複・遅延を防止する。
- ・業務プロセスをクラウド上に統一し、テレワーク・拠点間連携・遠隔支援を可能とする。

(2) AI・RPAを活用した業務自動化基盤の整備

- ・見積作成、原価計算、発注処理、日報入力など定型業務をRPAにより自動化し、作業時間を大幅に削減する。
- ・AIによるデータ分析を活用し、整備履歴・施工実績・顧客行動などを解析して、故障予兆や更新需要を予測する。
- ・BIツール（データ可視化ツール）を導入し、経営指標・KPI・顧客満足度をリアルタイムに可視化する。

①ITシステム環境の整備方策 2/3

【最新デジタル技術との連携方策】

- ・各システムをAPI連携・データ連携により統合し、ERP・CRM・会計システム間の自動同期を実現する。
- ・IoTセンサーやモバイルデバイスから得られる現場データをリアルタイムで収集・分析し、施工・保守品質を向上させる。
- ・顧客管理（CRM）とAI解析を組み合わせ、予防提案型アフターサービスを自動化する仕組みを整備する。
- ・将来的には生成AIを活用したナレッジ共有・文書作成支援を導入し、事務効率化と提案精度の向上を図る。

【レガシーシステム刷新・最適化方策】

- ・従来のオンプレミス型システムを段階的にクラウド環境へ移行し、保守負担と障害リスクを低減する。
- ・古い業務システムのデータを統合・移行し、二重管理や紙ベース運用を解消する。
- ・IT資産の棚卸を行い、不要システムの統廃合と再構築を推進する。
- ・DX推進に伴うシステム更新計画を3ヵ年で策定し、更新投資を段階的に実施する。

①ITシステム環境の整備方策 3/3

【セキュリティ・ガバナンス強化】

- ・クラウド利用に際し、アクセス制御・多要素認証・データ暗号化を標準実装する。
- ・個人情報・顧客情報を対象にした取扱基準を策定し、社内教育を徹底する。
- ・不正アクセス・ランサムウェア等のリスクに備え、バックアップ体制とインシデント対応計画を整備する。
- ・DX推進委員会のもとに情報セキュリティ責任者（CISO）を配置し、年1回の監査を実施する。

【DX投資計画と運用管理】

- ・DX関連投資は、経営企画部門が中心となり、年度予算に基づいて管理する。
- ・初期段階では、クラウド基盤・AIツール・セキュリティ整備を中心に投資し、効果検証を経て継続的に拡大する。
- ・投資効果は「業務効率化率」「工数削減」「受注率・再来率向上」などの指標で定量評価し、DX推進委員会で年次レビューを行う。

⑤定量指標

QUANTITATIVE KPIS

定量指標



- ①定型事務工数の50%削減
 - ・対象：見積／発注／請求／日報等の定型事務
 - ・方法：RPA・電子承認導入、処理時間の月次集計
 - ・目標：基準年度（2024年度）比50%削減
- ②ペーパーレス化率70%
 - ・対象：請求書／契約書／日報等
 - ・方法：用紙購買量・出力枚数を総務部が月次集計
 - ・目標：基準年度比70%削減
- ③予防提案率30%
 - ・対象：施工対応全件に占める予防整備・更新提案実施率
 - ・方法：CRM／整備管理システムで提案記録を自動集計
 - ・目標：30%
- ④DX研修受講率70%
 - ・対象：全社員（基礎研修・eラーニング）
 - ・方法：研修管理システムで受講履歴集計（年次）
 - ・目標：70%以上

⑥定性指標

QUALITATIVE INDICATORS

①定型事務工数の50%削減

【従業員意識】

- ・社員が「事務負荷が減った」「本来業務に時間を使えるようになった」と感じているか
- ・マニュアルや手続きが簡素化し、属人性が減ったという声が増えたか
- ・残業や休日対応が減ったという社員アンケート結果
- ・担当者のストレス軽減の声、精神的余裕や生産性向上の実感

【経営効果】

- ・納期遅延や入力ミスが減少したという現場フィードバック・RPAの停止
- ・例外対応が少なく、安定運用できているか

【顧客面】

- ・請求／書類処理の迅速化に対する顧客満足度の向上、クレーム減

②ペーパーレス化率70%

【従業員意識】

- ・社員が「紙のやり取りが減り、作業が早くなった」という実感
- ・電子承認・電子契約が定着し、紙運用との二重管理がなくなったか
- ・電子化に対する抵抗や混乱が減少、利用が定着したか
- ・紙の保管・検索が「不要になり便利」という声

【経営効果】

- ・契約書や請求書の紛失リスク低減
- ・資料検索が迅速になったという管理部門の実感

【顧客面】

- ・取引先から「電子対応が便利」「効率的」という声が増えたか

③予防提案率30%

【従業員意識】

- ・担当者が「提案することが当たり前」という文化に変化したか
- ・提案の質・根拠・説明力が向上したという評価
- ・電子化に対する抵抗や混乱が減少、利用が定着したか
- ・紙の保管・検索が不要になり便利」という声

【経営効果】

- ・突発修理の減少により稼働の安定化、長期契約獲得につながったか

【顧客面】

- ・顧客が提案を「予防保全の価値」として理解し、前向きに受け入れ始めたか
- ・提案に対する顧客満足度の向上（故障減）

④DX研修受講率70%

【従業員意識】

- ・社員が「デジタルツールの活用に積極的になったか
- ・DX = 「現場改善」という理解が浸透しているか
- ・研修後、現場で小さな業務改善が生まれたか（紙やExcelの自動化など）
- ・意見やアイデアが会議・提案で増えたか

【経営効果】

- ・研修受講後のツール定着率、活用の深まりに管理職が手応えを持っているか

【顧客面】

- ・顧客が提案を「効率化の価値」として理解し、前向きに受け入れ始めたか
- ・提案に対する顧客満足度の向上



Be the last resort

株式会社新潟電装