



YANAIのDX戦略

柳井電機工業株式会社

YANAI ELECTRIC & MACHINERY CO.,LTD

Copyright 2025 YANAI ELECTRIC & MACHINERY Co., Ltd. All Rights Reserved.

本資料の構成

-
1. DXに向けた代表メッセージ（「変わること」を楽しもう）
 2. 経営とDXの融合戦略
 3. DXロードマップ
 4. DX推進体制
 5. DX環境整備
 6. DX人材育成・確保
 7. DX戦略の評価指標
 8. 情報処理システムの課題
 9. サイバーセキュリティ対策



1. 「変わること」を楽しもう

こんにちは。YANAIのDX戦略ブックを手に取っていただき、ありがとうございます。

私たちは今、とても変化が早く、予測が難しい時代を生きています。技術も社会も働き方も、これまでの「当たり前」がどんどんアップデートされていく。そんな変化の真っ只中にいる私たちは、不安と同時に、実は大きなチャンスに恵まれていると私は考えています。

YANAIは、これまでたくさんのお客様の課題を圧倒的に解決することで「信頼」を積み重ねてきました。これからはその信頼をベースに、「デジタル」という新しい切り口で、もっと多くの価値を届けたいと思っています。効率化だけじゃない。人と人、人と技術がもっとつながって、新しい可能性が生まれるイノベーションが起きる、そんな未来をつくっていきたいのです。

私たちは、デジタル技術を使って、仕事のやり方をもっと自由に、柔軟に変えていくことに挑戦します。そしてその変化を、社員一人ひとりが「自分ごと」として楽しめるような会社でありたいと思っています。

このYANAIのDX戦略ブックには、そんな私たちの「これから」が詰まっています。ぜひ、一緒にワクワクしながら読んでいただけたらうれしいです。

柳井電機工業株式会社

代表取締役社長 柳井 智雄

2025年8月1日

2. 経営とDXの融合戦略

【デジタル対応の遅れによるリスク】

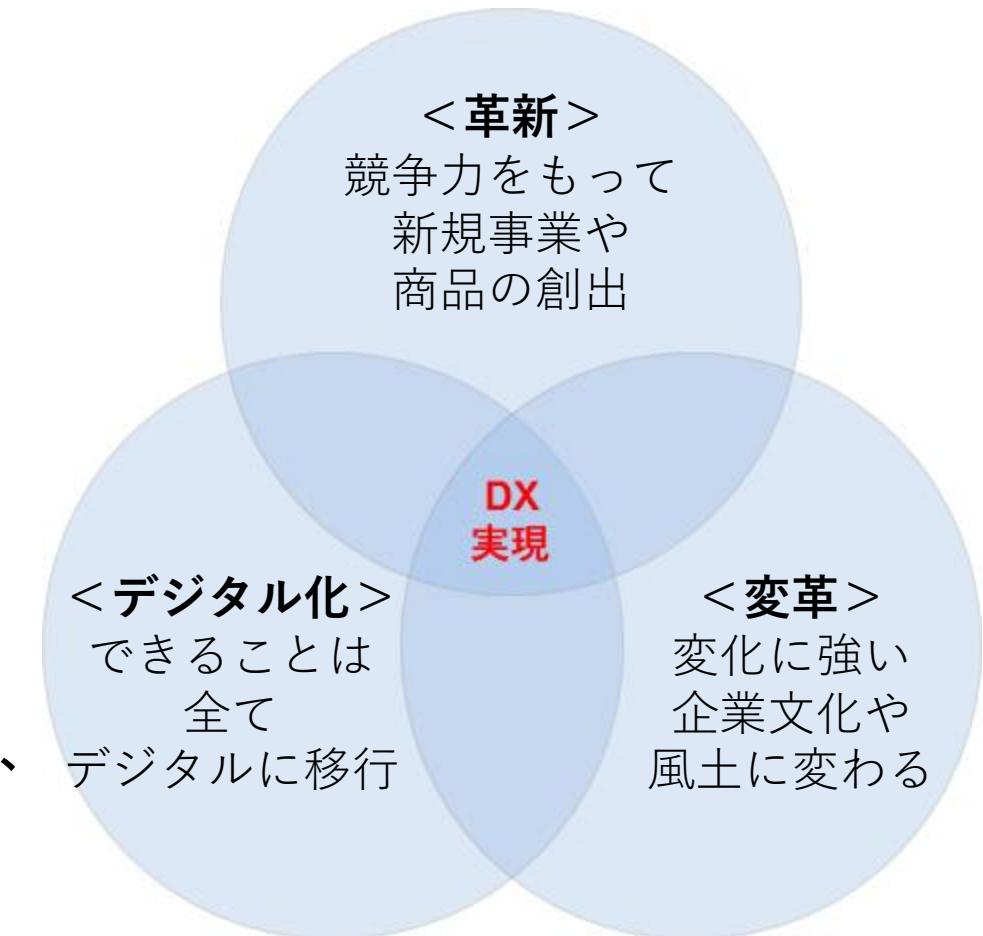
- ・ 業務効率・サービス品質での競争劣位
- ・ 顧客ニーズへの対応遅れ

【データ活用や技術導入による機会】

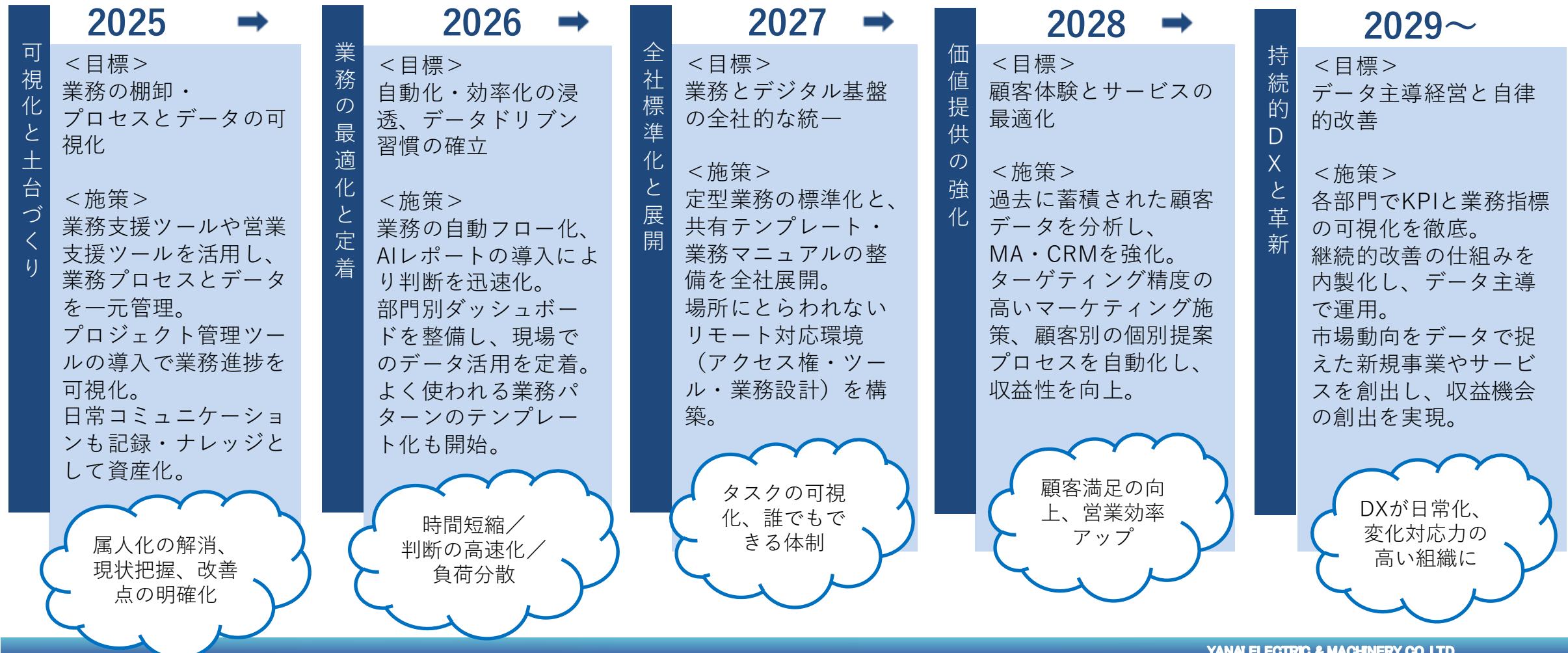
- ・ 業務の効率化
- ・ 新規事業・商品開発
- ・ 顧客理解の深化

【DX（デジタルトランスフォーメーション）の実現】

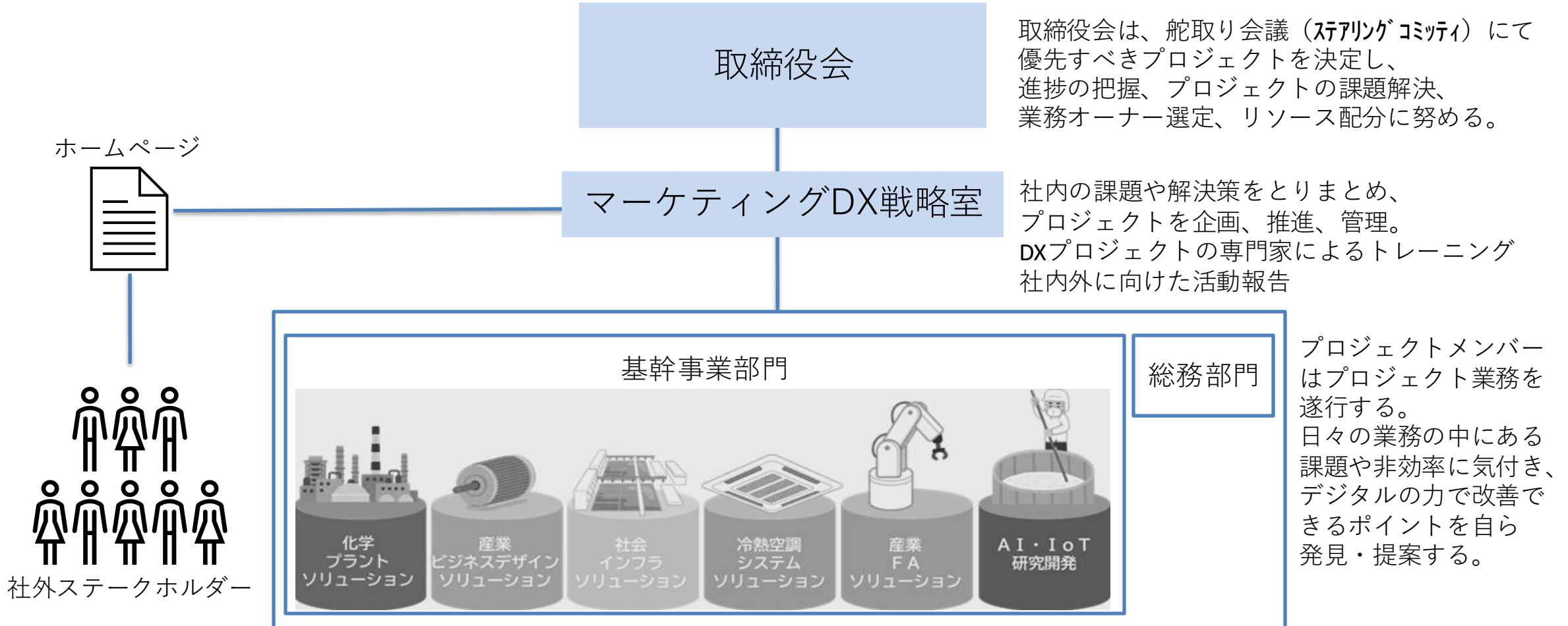
「ワクワクとした仕事を通じてみんなで幸福になる」というビジョンと、「顧客の課題をトコトン見つけ、圧倒的に解決する」というミッションの実現に向けて、DXを推進します。業務とデータの最適化を通じて、変化に強い企業体質と、顧客・社員双方にとって価値ある仕組みを構築します。



3. DXロードマップ



4. DX推進体制



5. DX環境整備

IT基盤の整備	営業支援ツールやマーケティング自動化ツールを活用し、顧客データを一元管理。プロジェクト管理ツールで業務進捗を可視化し、チーム横断の連携を促進中。
セキュリティとアクセス管理	クラウド基盤に加え、多要素認証や権限設定を導入。社内外問わず、セキュアで柔軟な業務環境を整備中。
業務効率化とナレッジ化	コミュニケーションツールで日常のやり取りを記録・資産化。業務自動化ツールにより定型作業を省力化し、ナレッジ共有と再利用を促進中。
データ活用と継続改善	BIツールで各種データを可視化・分析。ダッシュボードにより迅速な意思決定を支援し、現場ニーズを反映した改善サイクルを作成中。

6. DX人材の育成・確保

DXマインドの醸成	デジタル技術による価値創出に前向きな企業文化の構築に向け、社内勉強会や外部講師によるワークショップの定期開催を実行中。
デジタルスキルの向上	売上予測や顧客セグメント分析で収益向上と競争力強化を目指すため、導入済CRM・BIツールを活用した顧客データの蓄積、可視化を通じ、分析につなげられるデータアナリストを育成中。 事業戦略に沿ったDX施策で競争力強化を目指すため、自社のビジネスモデルに即したDX活用法を理解する人材を育成中。 業務効率化と競争力強化のため、DXプロジェクトを管理できるリーダーを育成中。
外部連携とリソース活用	DX推進を加速するため、外部専門家や地域企業との連携強化を模索・実行中。

7. DX評価指標

	2025	2026	2027	2028	2029～
データ統合	顧客・基幹データを50～100%統合 (営業支援ツール)	部門長の80%がデータ分析活用	社員の70%がデータ主導で業務	—	経営判断の85%がデータ起点に
業務可視化	業務可視化70%、コミュニケーションデータ資産化60%	意思決定時間を15%短縮、業務25%効率化	業務プロセスの40%をデジタル化	業務可視化100%、コミュニケーションデータ資産化100%	年間5件以上の業務改善を実施
顧客対応	—	—	顧客育成プロセスを20%短縮	リード30%増、案件化率20%向上、満足度10%UP	収益15%成長、デジタル接点拡大
仕組み定着	プロジェクト・業務・会話の基盤整備	AI・テンプレート・自動化の運用拡大	マニュアル整備・リモート対応完備	MA・CRM連携、個別提案仕組み化	KPI可視化、改善の仕組み内製化

8. 情報処理システムの課題

事業単位での業務最適化が優先され、システムやデータが分断。

当社はDXロードマップに基づき、基幹システムとの連携やクラウドサービス導入を段階的に実施し、これまでの「システムごとの独立管理」から脱却。

全社的な業務の可視化や、業務データの利活用が困難。

社内外でのシームレスなデータ利活用を可能にする全社統合型のシステム構築を目指します。

顧客ニーズの変化に迅速に対応するための意思決定に課題。

IPAの「DX推進指標」を活用し、情報処理システムの課題を継続的に点検し改善を目指します。

システム間のデータ連携基盤が十分ではない。

ステークホルダーへの迅速かつ高品質なサービス提供を実現するため、業務プロセスやシステムの全体最適と継続的改善を進めてまいります。

9. サイバーセキュリティ対策

SECURITY ACTION

情報セキュリティ対策に継続的に取り組み、セキュリティアクションに基づく2つ星を自己宣言しています。



(自己宣言ID：41053225503)

プライバシーポリシー・ 情報セキュリティ方針の策定

お客様の大切な情報を安全に保護することを最優先に考え、
プライバシーポリシー、情報セキュリティ基本方針を制定しています。
これに基づき、全社で情報セキュリティに取り組みます。