

社長メッセージ

DXによる全社改革の推進

当社は 2022 年に DX 推進プロジェクト室を立ち上げ、データとデジタル技術を活用した事業改革に全社一体で取り組んでいます。急速に変化する市場環境に柔軟かつ迅速に対応し、将来の成長と競争力を高めていくために、デジタル技術の活用は不可欠です。

計測技術×最新技術による価値創造と基盤強化

80 年以上蓄積してきた計測技術のデータやノウハウという無形資産に最新技術を掛け合わせ、付加価値創出と社会課題の解決を進めています。現在は、業務プロセス再構築、基幹システム刷新によるデータ基盤の強化、アフタービジネス強化など、全社横断の改革を加速させています。開発・生産・販売・サービスがデジタルで連携し、効率性と価値創造の双方を高める仕組みづくりを進めています。

人材の力で実現する変革と 2030 年ビジョン

DX は中期経営計画の重要テーマのひとつであり、企業価値向上に欠かせない基盤です。変革を実現するのは一人ひとりの力であり、効率化で生まれた時間を付加価値業務へ振り向け、組織を越えて協働し、新しいやり方に挑戦することで、2030 年の「オンリーワンのセンサ技術でもっと『環境』と『健康』に貢献する企業へ」の実現を目指します。

2025年6月
代表取締役社長 高島一幸

DX 戦略

①収益構造の強化

業務プロセス改革のひとつとして ERP を導入し、生産性の向上および経営可視化による経営判断の迅速化を実現し、収益力を高めます。

【テーマ】モノづくりの進化、全体最適化、標準化

②持続的成長の実現

デジタル技術を活用して、お客さまや社会のニーズ、事業環境の変化に対応し、新分野への進出や新製品開発を図り、事業を拡大します。

【テーマ】お客さま満足度の向上、
地球環境・社会への貢献

③挑戦し続ける企業風土づくり

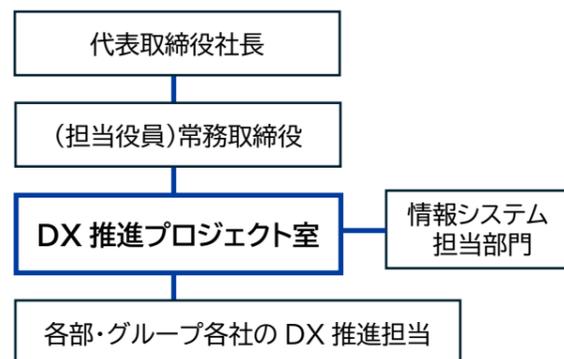
制度や機会をつくり、主体的でスピード感ある挑戦を後押しする組織風土を醸成します。

【テーマ】人材育成、働きがいの向上

推進体制

社長直轄の「DX 推進プロジェクト室」が、DX 戦略・投資、全社的推進体制の構築を担い、その進捗を定期的に取り締役会へ報告しています。

また、各部・グループ各社の DX 推進担当が、同プロジェクト室と連携し、実務・現場に即した DX 施策の企画・実行をリードし、組織横断で推進しています。



ロードマップ

デジタルを活用した BPR により業務の見える化を進めるとともに、営業手配から部品発注・生産・検査・出荷・アフターサービスまでの一連の業務を、ERP を基盤とした統合システムで一元化します。

| | 2022 年度～ | 2024 年度～ | 2027 年度～ |
|-------|---|--|--|
| 推進段階 | システム構想 | システム構築・統合 | 全社経営基盤確立 |
| DX 戦略 | <ul style="list-style-type: none"> 業務プロセスの再設計、社内ルールの見直し 全社基幹システムの構想 | <ul style="list-style-type: none"> 業務の標準化、デジタル化 データの一元化、見える化 生産計画と在庫最適化 | <ul style="list-style-type: none"> 経営判断の迅速化、高度化 供給体制の最適化で生産性向上 設計標準化と部品共通化 製造、品質、技能データの蓄積 アフタービジネスの高度化 高付加価値ソリューションの創出 |
| | <ul style="list-style-type: none"> 挑戦を支える制度の拡充 情報セキュリティ管理の継続的な強化 | | |

※このロードマップは現時点での想定に基づくものであり、今後の制度、事業環境の変化等を踏まえ、内容を見直し、変更します。

人材育成

全社員の DX 基礎力を底上げするとともに、役割に応じた専門性を強化し、全社的な業務改革と価値創造を推進できる人材を育成します。

目指す DX ビジネス人材像

【DX 基礎力(全社員)】

主体的なデジタル活用による業務改善力

【専門性(役割に応じて重点育成)】

- ・DX による業務改革を推進する力
- ・データ活用基盤を構築・運用する力
- ・情報セキュリティ対策を主導する力

主な育成・支援プログラム

【基礎力強化】

e ラーニング等でデジタルスキル底上げ、IT パスポート等資格合格奨励金

【実務スキルの習得】

システム勉強会、AI/データ利活用教育

【改革文化の定着】

改革改善発表会、改善提案表彰

DX 戦略の達成状況に係る指標

- ・約 12 億円を投じ、新システムを 2027 年度に本格稼働
- ・売上原価、販売管理費の低減による営業利益の増加
- ・間接業務から直接業務へのシフトによる売上高の増加

