

DX戦略書

2024年 8月 20日制定【取締役会承認】
株式会社母恵夢本舗 代表取締役 岡田俊三

【企業概要】

項 目	内 容
企業名	株式会社 母恵夢本舗
代表者名	代表取締役 岡田 俊三
住所	〒794-0037 愛媛県今治市黄金町5丁目2-10
電話番号	0898-32-5661
設立	1953年8月31日
資本金	1,000万円
事業目的	菓子製造・販売

【経営理念・ビジョン】

株式会社母恵夢本舗（以下、当社）は、経営理念として「人に必要とされる人になる」「人に必要とされる会社になる」を掲げています。創業70年以上にわたる歴史の中で培われた自社ブランドの美味しいお菓子を創り続けること、また他社ブランドのOEM受託においてご要望に応じた商品を確実に納入し続けることで、良い文化を継承してきました。私たちは、常に顧客ニーズに応え、「世界中のお客様へ本質的な美味しさと新しい価値を提供し、創造的でわくわく楽しい企業を目指す」ことをビジョンとして、持続可能な経営を実践しています。

しかしながら、当社を取り巻く環境は大きく変化しています。和洋菓子市場では、食の安心・安全はもちろん、健康志向の高まりやライフスタイルの多様化により、消費者の需要が急速に変化しています。また、デジタル技術の進化によって新たなイノベーションが生まれ、他業種からの参入も増え、競争環境は一層厳しさを増しています。更に2025年、多くの企業が直面すると予想される「2025年の崖」という大きな課題が浮かび上がっています。この「崖」は、デジタル技術の進展や社会の変化に対応できない企業が存続の危機に直面するという未来を示唆しています。このような状況下では、迅速かつ柔軟な対応が求められます。

これらの背景を踏まえ、当社はデジタル技術を積極的に活用し、業務プロセスの見直しと生産性の向上を図ります。これにより、顧客が求める革新的な製品とサービスを提供し、競争激化の業界で優位性を確立するとともに、社会に貢献する企業として成長し続けることを目指します。

【経営層のDX戦略コミットメント】

当社の経営陣は、DXを積極的に推進し、次のようなコミットメントをします。

- 1. デジタル技術の活用**：私たちは、データとAIなどのテクノロジーを活用し、業務プロセスを革新し、効率性と生産性を向上させます。
- 2. 投資とリソースの提供**：DXに必要な投資とリソースを惜しみなく提供し、システム導入やスキル向上のためのトレーニングを支援します。
- 3. イノベーションと改善**：私たちは、常に新しいアイデアを探求し、既存のプロセスを改善する文化を醸成し、イノベーションを促進します。
- 4. チームの参加と協力**：全社員がDXに参加し、自らの役割と責任を果たし、プロジェクトチームと協力してビジョンの実現に向けて努力します。
- 5. 顧客中心のアプローチ**：お客様のニーズを理解し、顧客満足度を向上させるために、デジタル技術を活用して革新的なサービスを提供します。
- 6. 持続可能な成長**：私たちは、環境への配慮や社会的責任を重視し、食品業界にある賞味期限1/3ルールによる無駄な廃棄等はSDGsを推進し、持続可能な成長を追求します。

【DX推進体制】

株式会社母恵夢本舗 代表取締役を統括責任者として、全社的にDX化を推進しますが、具体的なDX推進の方策は各プロジェクトとして進めます。各プロジェクトの責任者をプロジェクトマネージャーとし、部署間をまたいで必要なメンバーで構成して、効率的かつ全社に広げることを前提として進めることとします。

【DX人材育成】

DX推進にあたり、全社への迅速な浸透を図るため、総務、品質保証、企画、営業、店舗営業、製造（各工場）などの各部署から中堅層および若手層を2名ずつ選抜し、約20名のプロジェクトチームを編成します。このチームに対して、外部機関の専門家を招き、デジタル技術に関する教育を実施します。育成された従業員は、デジタルソフトやコミュニケーションツールを活用して実務に取り組むとともに、各部署の他の従業員に対して直接指導を行い、全社的なデジタル技術の活用を推進する役割を担います。さらに、これにより蓄積されたデータを積極的に活用し、業務改善や企業ビジョンの実現に向けて継続的な取り組みを進めていくこととします。

【DX推進の具体的方策】

1. 業務改善DX人材育成プロジェクト

全社的なDX推進を実施するための方向性を示すプロジェクトであり、業務プロセスの課題を洗い出し、DX化による改善を図るため、各部署の選別メンバー約20名が、外部機関の専門家を招き、定期的にDX化に向けた人材育成を行いながら業務改善を進めています。具体的な進捗として、長年続いていた紙ベースの業務連絡・お客様からの問い合わせ報告や承認申請書類を、キントーンソフトを用いて順次デジタル化しています。この目的は、単に紙ベースの書類をデジタル化して、コストや物理的スペースを削減するだけでなく、蓄積されたデータを分析し、業務のさらなる改善や顧客サービスの向上、新商品の開発・提供につなげることです。

2. 販売・購買・在庫・生産管理システム導入プロジェクト

既存の売上、販売、会計システム間のデータ連携が不十分であり、さらに販売システムがレガシーシステム化しているため、リプレイスが必要です。また、在庫・生産管理がアナログで行われている現状があります。これらの課題を解決するため、営業・各製造・出荷・経理の主担当をプロジェクトメンバーとして新たに販売・購買・在庫・生産管理を一気通貫でパッケージ化したクラウド版システムを導入し、生産性向上と無駄な手間の削減を目指します。また経営の可視化として、各部門のデータを統合することで、経営層は全体の業務状況をリアルタイムで把握し、迅速かつ的確な意思決定が可能になります。そして、データドリブンな業務改善として、蓄積されたデータをもとに、継続的な業務改善を行い、効率的で競争力のある体制を構築することを目的とします。

3. RPA自動化ツール導入による業務効率化プロジェクト

総務部主担当のプロジェクトとして、新たにRPA自動化ツールを導入することで、手作業業務の負荷を低減しつつ、高品質な業務遂行を実現します。また、上記①で記載のキントーンソフトの活用を含め、可能な限りデジタル上で業務処理を行い、紙ベースの管理からペーパーレスへ移行することで、環境負荷、コスト、物理的保存エリアの削減を図ります。必要なデータのみを抽出・活用する仕組みを構築し、より有益な業務改善策の立案に役立てます。

4. ECサイトのリニューアル強化とオンラインマーケティング推進プロジェクト

企画部主担当のプロジェクトとして、ECサイトのリニューアル強化により、オンラインマーケティングを推進します。顧客データの活用と分析により、意思決定の質を高め、パーソナライズされたマーケティングを展開し、顧客満足度とロイヤリティを向上させます。これにより、新しいビジネスモデルの創出を通じて、産業構造の変革を目指します。

5. 社内ネットワークとサイバーセキュリティの強化プロジェクト

総務部主担当のプロジェクトとして、既存の専門会社に加え、第三者機関の専門家からセカンドオピニオンを得ながら、社内ネットワーク環境の再整備と新たなサイバーセキュリティ技術の追加導入を検討しています。これにより、情報漏洩やサイバー攻撃などのリスクを低減し、事業継続性を確保します。

【DX戦略の成果指標】

各プロジェクトマネージャーは、プロセスの分析をした、改善件数、システム化・リニューアル強化の進捗度合、自動化した件数などと合わせて、DX推進によって実現したコスト削減・収益改善による業績の改善・向上を指標として、定期的に管理報告をすることとします。

(具体例)

- プロジェクト 1・3 . . . DX改善件数とコスト削減
- プロジェクト 2・4 . . . 進捗度合と生産性向上によるコスト削減・売上
(集客) 増加率など
- プロジェクト 5 . . . 進捗とリスク回避度合

【DX推進における課題と今後の方向性】

課題については、「DX推進指標」を用いて自己分析・自己評価を行い、当社の現状と3年後の目指すべき成熟度レベルを明確にしました。

これにより、現状の課題を認識しています。今後も、常に変化する社会環境やリスクに対応するため、自社を取り巻く環境を考慮しつつ、現在進行中のプロジェクトを全社で推進していきます。

また、将来を見据えた新たな目標に基づくプロジェクトも立ち上げて推進していきます。

DX化と、それに伴う従業員の教育が極めて重要であるため、組織的かつ継続的にDXを推進してまいります。