

株式会社 エステーリンク

DX戦略書

2026年 9月 25日

代表あいさつ

昭和48年に創業を開始して以来、当社はモノづくりを通じて、常にお客様の要望を満たすための研究や開発に邁進し、今日を迎えることができております。これも皆様のご支援の賜物と心より感謝いたしております。

当社は板金業界において企画・設計・製作・組立まで行う総合的な企業として、充実した設備と高度な技術力により、おかげ様で高い評価を頂いております。

また創業当時より培った環境事業ノウハウをよりよい形で皆様に提供し、これからも世の中から求められる企業でありたいと願っております。

私達は従来取り組んできたテーマ『人間性の向上』に加え、これからは進化を続けるAIやデジタル技術を活用し、全員参加によるDXを推進することで、更なる飛躍を目指し、地域社会に貢献していきたいと考えておりますので、宜しくお願い致します。



代表取締役社長
齋藤 隆範

アジェンダ

01 経営ビジョン・DXビジョン

02 DX推進の背景

03 ビジネスモデルの方向性

04 DX戦略の概要

05 DX推進体制

06 人材の育成・確保

07 IT環境の整備

08 成果指標

経営ビジョン

製造業を通じて幸せになるため、現場を楽しむ。
顧客の喜びは会社としても自分達の幸せとして理念に掲げる。
時代の流れに遅れないよう活用できるツールを使っていく。

未来に向けた新しい取り組みとして、以下のDXビジョンを掲げます。

- ロボットを活用した自動化への取り組み
- 環境に応じたデジタル化の時間短縮
- 人とのコミュニケーションでは無駄を省き、必要性を見出していく
- 先輩への質問と返答など小さな事でもデータとして積み上げれば、課題解決に結びつく

全員参加型で取り組み方向を創り上げる

DX推進の背景

人手不足や技術の属人化、情報伝達の課題に対応するため、デジタルを活用した業務効率化・情報共有・技術継承を進め、設備力と提案力をさらに高めて持続的な成長を目指します。

強み Strengths	弱み Weaknesses
- 現場を持つ「機械メーカー」としての提案力 - 板金屋が追求した板金屋のためのバリ取り機 - 積極的な設備投資と作業環境整備 - モノづくり地域に立地し、近隣企業との協力関係を構築できる - モノづくり地域に立地し、地元にもユーザーが多く存在する	- 近年の社員数増加により、情報伝達に課題がある - 近年の工場拡張により、運搬・伝達のための移動にムダがある - 生産技術が属人的であり、個々の機器に対し、オペレーターに限られる（代替が難しい） - 個々の技術の差が作業時間に影響し、標準的な工数設定が難しい
機会 Opportunities	脅威 Threats
- 国内製造業において、人手不足による機械化・自動化が進む - 物価高騰による価格転嫁に対し、適切なデータ管理が重要となる - メタルエステ販売から16年が経過し、入替期に入ってくる	- 安価な海外製品との競合 - 情報セキュリティに関するリスク増大（これを適切に管理できれば強みなる） - 急な退職による人材不足

ビジネスモデルの方向性

デジタル技術を活用して業務の効率化と技術継承を進めるとともに、自動制御技術やデータ活用、人材育成を強化し、生産性と顧客提供価値の向上を目指します。

情報伝達・移動の合理化

- 社員数の増加や工場の拡張により、情報伝達や物品の移動において、ムダと思われる事が発生しており、デジタル技術を活用した仕組みを構築し、合理化したい

技術継承を進める

- 属人化している個々の技術や作業のカンやコツが見える化し、多能工化と作業時間の標準化を進めたい

機械製品における自動制御技術の確立

- バリ取り機や空気清浄機の自動制御技術を確立し、顧客の生産性向上に資する製品価値の向上を目指したい

サービス体制の合理化

- バリ取り機「メタルエステ」に関する不具合対応や問い合わせ内容の記録をAI技術によって分析・整理し、担当技術者でなくても対応できる体制を構築し、顧客満足度を向上させたい

見積もり作業の短縮

- 直接作業以外の工数・コストについて、見える化を進め、見積作業の時間短縮を実現し、顧客の信頼度を向上させたい

未来人材の獲得・育成

- AI、デジタル技術を活用する進歩的な製造業として魅力ある企業に進化させ、人材の獲得に結び付けたい

目指すビジネスモデルの実現に向け、6つの重点施策を推進します。

情報伝達方法の合理化

- 現在のLINE WORKSを用いたグループ間での情報伝達から全員で共有できる情報伝達の仕組みを構築する

物品移動の合理化

- 現在運用している自動搬送機の高度利用を目指す

技術継承のためのツール制作

- 機器の操作方法や作業のコツ（暗黙知）を見える化し、テキストなど教材としてのツールを制作する
（これにより、改めて作業のポイントを明確にできる）

サービス体制の強化

- 過去の不具合対応や問い合わせ内容の整理分析をAIを活用して進めるとともに、段階的に社内限定のチャットボットの構築やホームページへの公開を進める

装置関連の工数把握

- 直接作業以外の運搬や段取りについての工数記録を進め、見積時に活用できるデータとして整理・分析を進める

空気清浄機へのセンサー搭載

- 空気清浄機へ取付可能なセンサーに関する調査研究を進め、自動制御への開発計画を作る

DX推進体制

DX推進責任者のリーダーシップのもと、DX推進チームと現場リーダーが連携し、
全社一体となって継続的にDXを推進します。

01

DX推進責任者

代表取締役社長

- ✓ 会社全体のDX推進を統括し、最終意思決定を行う
- ✓ DX推進の進捗を定期的を確認し、必要に応じて、
軌道修正を指示する（AI・DXチーム会議）
- ✓ 経営戦略とDX推進を連携させ、
投資判断やリソース配分を行う
- ✓ 他社のDX推進事例や世の中の動向を見極め、必要
な調査研究を指示する

02

DX推進チーム

- ✓ 基幹システムや業務デジタル化の活用状況をチェックし、
改善点を洗い出す
- ✓ 現場からの意見を集約し、DX推進の具体策を企画し、
DX推進責任者へ提言する
- ✓ セキュリティ状況をモニタリングし、適切な状態に管理する
- ✓ 自社で利用可能な新しいデジタルツールの情報を収集し、
導入案を企画する

03

現場リーダー

各事業部生産チーム
各事業部企画開発・営業チーム
総務部

- ✓ デジタルツールの活用方法をメンバーに
指導する
- ✓ 現場でのDX施策の実施状況を確認し、実
務レベルでの課題を吸い上げる
- ✓ 現場での課題を解決するために、業務に
おける不具合情報を可視化し、改善策を
相談する

DXビジョンを実現するため、社内教育・外部研修・人事評価・外部連携を通じて、
デジタル技術を活用できる人材の育成・確保を推進します。

01 社内研修

- ✓ 社員主体の勉強会「理論講習会」にて定期的にAI活用の技能講習や、セキュリティ教育を行い、社内のITリテラシー向上を目指す

02 外部セミナー・情報交換

- ✓ デジタルツールの活用方法に関するセミナー受講、情報交換会に積極的に参加させる

03 人事評価

- ✓ 社内改善活動にて「AI・デジタルツールを活用して作業効率アップや他部門連携強化する事」を評価する旨を、あらかじめ社員全員に周知する

04 DXサポーター

- ✓ 取引先の地元IT企業との連携により、様々な方向性からのDX推進の可能性を模索する

05 インターンシップ（大学生）

- ✓ （公社）つばめいとを活用した短期～長期インターンシップ受入れにより、新たな視点の獲得やAI等最新技術の導入アイデアを獲得する

DX戦略の実現に向け、既存システムを活用しながら、社内情報の一元化・データ蓄積・AI活用を段階的に進めます。

01 基幹システム

- ✓ 生産管理データと連動した受発注～販売管理システム

02 社内コミュニケーションツール

- ✓ LINE WORKS、社内チャットを活用した、
情報伝達環境の改善

03 営業支援ソフトの活用

- ✓ CRMプラットフォーム（顧客管理）
- ✓ Sansan（名刺管理）
- ✓ ZOHO（MAツール）

04 顧客コミュニケーション

- ✓ メールマガジンの配信（月1回）
- ✓ Note Book LMを活用した顧客問い合わせへの対応

05 セキュリティ

- ✓ 社内ネットワークの安定と安全運用を管理する
- ✓ メールやインターネットを介した脅威に対して、
社内教育、注意喚起を定期的に行い、従業員一人
ひとりのセキュリティ意識を高める

DX戦略の成果を定量的な指標で継続的に評価し、
進捗を確認しながら改善活動につなげます。

01 ムダな残業時間の削減

- ✓ 生産に関わる直接作業時間以外の業務を合理化し、
ムダな残業時間を毎年3%ずつ削減する（対売上高データを参考に）

02 売上高の伸長

- ✓ DXによる直接作業時間の削減により、受注枠を拡大させ、
売上高を毎年5%ずつ伸長させる

03 技能習得の成果向上

- ✓ 社内を実施する「技術テスト」の平均得点を毎年5%向上させる
（一定水準に達した場合の「卒業」も制度化する）

04 AI・デジタル人材の獲得

- ✓ 社内のDX体制を魅力的にして、AI,デジタル人材を毎年一人以上獲得する

Thank you.

株式会社 エステーリンク | DX戦略書