

2024年9月9日

株式会社 内藤ハウス

代表取締役社長 内藤篤

# 内藤ハウスにおける DX 推進について

## 1. 背景

内藤ハウス(1967年創業)は、「お客様の信頼に応え、環境にやさしく、安心・安全で高品質な商品を提供する」を経営理念とし、お客様の成長を支援するシステム建築・立体駐車場メーカーとして、永年事業を展開してまいりました。昨今、コロナ渦を経てデジタル化の波が急速に進展する中、弊社もDX（デジタルトランスフォーメーション）の重要性を認識し、DX推進プロジェクトの推進を図ることによって、お客様からのご期待にお応えできる企業を目指してまいります。

## 2. DX 推進の意義

内藤ハウスは、「お客様の成長パートナー」として持続的な進化を実現するため、DX推進に取り組みます。また、パートナー企業とのアライアンスを強化することにより共創のシナジー効果を最大化し、デジタル社会において選ばれる企業となることを目指します。

## 3. DX 推進プロジェクトの方針

経営者自らが先頭に立ち、以下の目標の実現に向けて従業員全員で取り組むこととしております。

### (1)全体目標

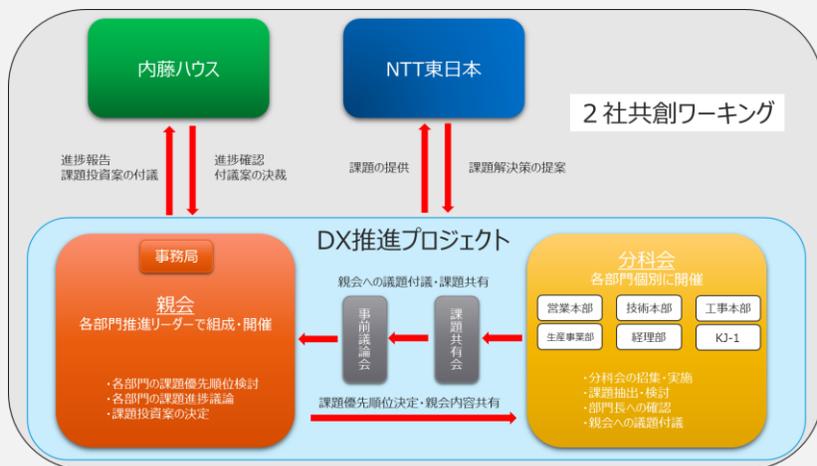
「DX推進を通じて業務をデジタル化することで、持続可能な業務改革を達成する」

- お客様に選ばれる魅力的な企業となるため、商品・サービス・機能の高付加価値化を目指す
- 社内における連携強化及び協力会社との連携強化とその連動性を高める
- 効率的な業務運営体制を構築し、働き方改革を推進する

### (2)DX 推進に係る取組姿勢

- 社員同士が協力し、トライ&エラーで変化にチャレンジする
- 全社一貫性のあるシステム構築を目指す
- 社内およびお客様にとってニーズの高い課題からスピーディに対応する
- 持続的なITリテラシーの向上に日々邁進する

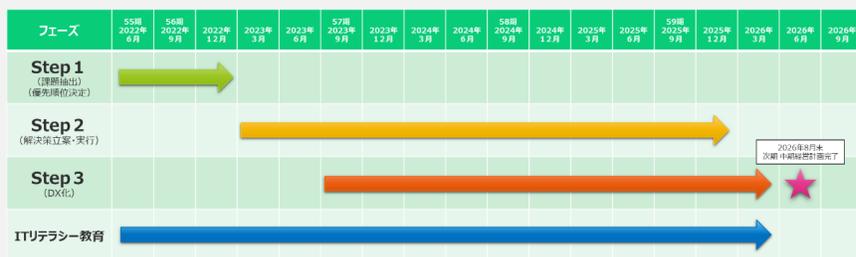
### (3)体制



### (4)役割分担

|         |       |   |
|---------|-------|---|
| ① 親会    | (目的)  | プロジェクトの意思決定機関   |
|         | (内容)  | 全部門の課題優先順位決定、全部門の課題進捗に関する議論、課題投資案の検討、全体調整   |
|         | (参加者) | 全部門の各リーダー   |
|         | (担当者) | 事務局   |
| ② 事前協議会 | (目的)  | 親会での議題検討や解決策を親会開催前に事前議論し、プロジェクトを効率よく先導する  |
|         | (参加者) | NTT東日本様、事務局   |
| ③ 課題共有会 | (目的)  | 親会開催前に、事務局と各リーダーが各部門の課題背景について、お互いに認識を合わせる   |
|         | (参加者) | 各部門リーダー、事務局   |
| ④ 分科会   | (目的)  | 各部門内の課題抽出および検討  |
|         | (内容)  | 現場目線での課題抽出、必要に応じて課題を深く検討、親会内容の報告、親会への議題付議   |
|         | (参加者) | 各部門内のメンバー   |
|         | (担当者) | 各部門リーダー   |
| ⑤ リーダー  | (内容)  | 分科会で課題抽出や検討を推進する。親会で各部門と議論を行い、課題解決を推進する。  |
| ⑥ 部門責任者 | (内容)  | 各部門長が自らにあたる。課題投資案に対する承認権を持つ、検討事項の情報共有は随時行う。   |
| ⑦ 事務局   | (内容)  | 全体最適化を前提に、プロジェクト全体を統括し、各部門と連携する。<br>親会の運営担当、NTT東日本様との連携担当。<br>経営層への投資案付議および支店長会議での進捗報告。 |

### (5)全体スケジュール



【内容】

Step1：課題の抽出をスピーディに行い、Step2で取り組んでいく優先順位を決める。

Step2：抽出した課題に対して、具体的な解決策を検討し、実行する。

Step3：効果的な解決策から先行着手していくため、必然的にStep2と同時並行で進めていく。

⇒当初抽出された課題達成目標を、次期中期経営計画の完了時点である**2026年8月末**とする。

## (6)DX ロードマップ推進事項

### ①工事部門

- 労務安全書類管理デジタル化
- パソコンスペックの向上
- 施工管理クラウドツール導入
- ウェアラブルカメラ導入
- 安全教育ツール導入
- AI 議事録の導入
- 施工 BIM の導入

### ②営業部門

- 共有データ基盤構築
- パソコンスペックの向上
- インサイドセールス体制構築
- 積算業務の効率化

### ③設計部門

- 共有データ基盤構築
- ドキュメント共有システム導入
- 設計 BIM の導入

### ④生産部門

- iPad 導入
- 鉄骨検査デジタルツール導入
- 鉄骨 3DCAD 完全導入
- 工場内 Wi-Fi 環境構築
- 設計 BIM データを軸とする自動生産

### ⑤経理部門

- 電子帳簿保存システム導入
- 勤怠管理システム導入
- 電子契約ツール導入

### ⑥経営管理部門

- IT 管理業務のアウトソーシング化
- 基幹システムの高度化
- 社内ポータルサイトの構築
- 生成 AI 活用

### ○データ活用の取組構想

- ① 工事部門：施工管理クラウドツールによって、現場管理データを蓄積し、施工品質ノウハウを継承。
- ② 営業部門：案件データ共有による業務連携および社員育成の高度化。商品別・用途別・地域別等の売上利益データから自社の強み弱みを効率的に把握し、営業戦略上の意思決定の加速。
- ③ 設計部門：設計 BIM によって、事前設定された部材データによる設計効率化と 3D モデルデータの蓄積。
- ④ 生産部門：iPad によってデータを共有し、遠隔業務連携。設計 BIM データ連携による部材の自動生産。
- ⑤ 経理・経営管理部門：生成 AI を活用した分析業務・書類作成業務の高度化。

#### **(7)社員の IT リテラシー向上施策**

- e ラーニングの実施（Excel、Word、情報セキュリティ）
- Microsoft ツールの操作教育（Outlook カレンダー、OneDrive、Teams）
- DX マインド醸成勉強会の開催（顧客志向、デザインシンキング）
- 生成 AI 活用事例の共有（ChatGPT、BingChat）

#### **4. 期待する効果**

DX 推進により、働き方改革およびお客様起点の新たな価値創出を実現します。

以下の項目を指標として進捗管理を行い、DX 戦略の確実な実行と達成に向けて取り組みます。

- DX ロードマップの進捗率

（測定方法：6 部門のロードマップ全施策数に対する実行施策数の率）

- 営業利益率 10%達成

（測定方法：59 期末の決算）