

阪和興業株式会社の事業適応計画のポイント

2022年4月1日

- 阪和興業株式会社は、守り（自動化ツールによるコスト削減）、中盤（データ活用の基盤構築）、攻め（競争力強化）の3 stepで、顧客課題、ニーズに基づいた事業やビジネスモデルの変革を目指すため、阪和興業のDXを進めていく。
- 事業適応計画では、このうち中盤の取組みとして、業務管理手法・組織の再設計を行い、属人的な業務を標準化するとともに、これらの業務データを用いて意思決定を行える企業へと変革する。そのため、在庫情報等の社内活動データや損益場情報等の経営データと、市場動向や顧客分析情報等との連携により高度な需要予測を行い、顧客ニーズ予測に基づいたアプローチを可能にするとともに、外部サービスとShift内の社内データを連携させ、調達・販売・物流など各分野での価値創造、新たなサービス提供へつなげる。

<事業適応計画の概要>

1. 事業適応計画の実施期間

2022年4月～2025年3月

2. 生産性向上目標・新需要開拓目標

生産性向上目標指標としての、2014-2018年度を基準にROA1.5%ポイント以上上回ることを目標とする。

3. 前向きな取組の内容

基盤構築による効率管理で販売費及び一般管理費を売上高で除した値が8.8%以上減少となることを目標とする。

4. 支援措置

税制措置(DX 投資促進税制)

<事業適応計画のイメージ>

<阪和興業のDX戦略>

Step 1 : 「守り」
・自動化ツール等を利用した
コスト削減

Step 2 : 「中盤」
・データ活用の基盤構築

Step 3 : 「攻め」
・競争力強化
例えば、物流会社と連携し、阪和興業が主体的にユーザーへの配送業務を実施する統合ソリューションなど、ITを用いた新しいサービス提供。

Step2の実現
Step3に向けた
基盤構築

<事業適応計画の具体的取組>

取引先

営業活動 銀行データ 信用情報 市場動向 顧客分析

国内売買 輸出 輸入 在庫
与信 財務会計 管理会計 マスタ

「中盤」
顧客ニーズ予測に
基づいたアプローチ

「攻め」
調達・販売・物流など
各分野での価値創造