

株式会社 今井技巧

DX戦略書

2026年8月1日



代表取締役
今井 大輔

大正15年、地場産業である洋食器に紋様を付ける金型の手彫り加工をすることから、私たち今井技巧は始まりました。それから四代を経た今、私たちにはあらゆる金型や金属面を1/1000ミクロンの精度で磨き上げる「磨きのプロ集団」であるというプライドとお客様にご満足いただけるだけのノウハウが出来上がりました。

社員一同「確かな技術で、納期通りに」を合言葉にお客様にご満足いただける仕事を目指し、研磨の技術と合わせて溶接工程を持つことにより、従来工期のロスに繋がっていた肉盛り不足などにも社内に対応できるようにし、お客様に効率とコストカットをご提供しております。

これからは積み重ねてきた熟練の「職人技」を、DXの推進によって可視化し、社員全員の進化により、新たな顧客価値を創造する新しい時代の経営者として邁進してまいります。

01 経営理念

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

品質方針

「お客様の笑顔が映り込む仕事をする」

行動指針

私たちは、仕事を愛し、地域を愛し、お客様を愛します。
私たちは、確かな技術を維持するために、日々創意工夫を心がけます。

企業理念

「確かな技術で、納期通りに」を合い言葉に、お客様に喜んでいただける仕事を目指しています。

具体的な取り組み

DXビジョン

DXを活用した、ありたい姿

暗黙知とされてきた「職人技」を、DXの推進により、
工程管理能力と品質保証力を可視化することで、
経営基盤の強化とともに、新分野の顧客獲得を目指します。

ISO9001

鏡面磨き技術において測定器を導入し、研磨の精度を数
値化し、お客様のご要望に応じて測定結果を当社で行う
ことで精度保証への取り組みを進めてきました。
自社の技術を数値化してお客様のご要望に応える。
今井技巧ではより高付加価値の技術を提供いたします。

SBT

2030年までに温室効果ガス排出量を42.0%削減する
ことを目標としています。

事業環境の変化や将来のリスク・脅威に対応するため、デジタルを適切に活用し、自社の強みをさらに伸ばすことで、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。

強み Strengths	弱み Weaknesses
・ # 240,000という超精密研磨が可能な技術と作業環境 (クリーンルーム・クリーンベンチ) ・ 100年にわたり蓄積した加工ノウハウ ・ 金型修理における溶接と研磨を一連で対応可能なため作業が最適化 ・ 表面粗さの測定による客観的判断が可能 ・ 研磨業界において日本最大級の生産キャパによる幅広い納期や製品対応	・ 顧客製品を預かる受託加工のため、事例紹介が困難 ・ 上記理由から営業活動に制限 ・ 自社を売るためのマーケット調査が苦手 ・ 手作業による一品加工のため、作業データの整理、展開が難しい
機会 Opportunities	脅威 Threats
・ 製造業における熟練職人の減少により、存在価値が向上 ・ 要求精度の向上により、加工価値および品質管理価値が向上	・ 技術継承に時間を要するため、若手人材のキャリアアップに課題が残り、安定した人材確保への懸念へつながる ・ 広報が進まず、顧客開拓に課題 ・ 主要顧客（金型業界）の業況悪化 ・ 人が辞めると即減産

熟練技術とデジタル技術を融合し、品質保証・生産性向上を図るとともに
新市場開拓を実現することで、持続的な企業価値の向上を目指します。

加工精度の数値化による品質保証体制

- 測定による数値と作業者の判断を照合することで、
要求基準に対する確実性を高める
- 納品時に、測定データ添付による品質保証体制を実現し、
顧客からの信頼性を高める

データ活用による生産管理の高度化

- 技術の見える化（数値化）を進め、必要工数を素早く判断
できることで、作業者の自律的な作業計画遂行を図る
- 受注可否に関わらず、見積データを蓄積することにより、
見積作業の半自動化を目指す

強みを活かした新たな市場開拓

- 自社の強みを可視化し、情報発信を強化すると共に、
技術を活かせる市場調査により、新たな市場を開拓する
- バックオフィス業務のデジタル化を進め、事務担当者
による広報・営業活動を実現する

未来人材の育成・獲得

- 職人技とDXのコンビネーションによる新しい時代の
製造業の姿を追求し、未来世代の獲得・育成を図る

DX戦略の概要

新たなビジネスモデルの実現に向け、4つの重点DX戦略を推進します。

測定の合理化

- 測定方法、測定基準を明確にするとともに、測定～記録～管理の手順を合理的に設計し、現場にとって「余計な手間」とならないようにする

バックオフィス業務時間の削減

- ①作業データ入力の改善
- ②勤怠管理システムの改善
- ③送り状送付業務の改善

作業・見積のデータ整理と活用方法の構築

- 過去の作業記録をデータ化し、類似品の検索を可能とする
- 使用器具、治具、研磨剤等の選択方法を可視化した作業手順を策定する（技術継承、育成のスピードUP）
- 見積～作業記録～価格の妥当性確認をデータで整理
- 受注に結び付かなかった見積根拠もデータ化
- 見積の半自動化

営業活動のデジタル化

- DX戦略に基づいたWEB改修 「顧客に響く強みを伝える」
- AIを活用したマーケット調査

※バックオフィス業務の削減により、時間を捻出

DX推進責任者のリーダーシップのもと、DX推進リーダーと現場が連携し、
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に確認し、必要に応じて軌道修正を指示する（月初朝礼）
- ✓ 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、導入を企画する

02

DX推進リーダー

- ✓ 各種データ化の状況をチェックし、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

現場リーダーとの連携

- ✓ 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 OJT・社内研修

- ✓ 作業データ化のマニュアルを用いて、現場での生産性向上を思考したデジタルツール利用を図る

02 外部研修

- ✓ 社外研修、セミナー、ウェブセミナーを利用し知識の習得、ITリテラシーの向上を図る。環境変化の察知や新しいデジタル技術、セキュリティ情報を収集する

03 人事評価

- ✓ 定例の人事評価において、作業効率や作業の信頼性ととともに、デジタルツールを活用し、仕組みの構築に寄与してもらうことを評価基準に加えることを、あらかじめ社員全員に周知する

04 外部連携

- ✓ SNS運用について、外部人材を活用（業務委託）し、コミュニケーションを取りながら運用を進める

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

各業務におけるデジタル活用を推進するため、IT基盤の整備とデータ活用環境の構築を進めます。

01 測定の合理化

- ✓ 表面粗さ測定器具の運用改善
- ✓ 測定～記録～管理方法の設計

02 作業・見積のデータ管理

- ✓ 既存PCによるデータ整備
- ✓ データ活用の方法を検討し、必要に応じてシステム等の導入を図る

03 HP・SNS運用

- ✓ 既存HP・SNSによる発信

04 TKC（会計ソフト）

- ✓ 現在、活用していない機能の活用
 - ・請求書の電子化
 - ・見積書の作成
 - ・仕訳の自動化

05 勤怠管理システム

- ✓ 有給申請の簡略化のためのシステム構築
- ✓ 簡易勤怠管理システムの導入検討
（現在）アマノ「さっと勤怠with」

06 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 バックオフィス業務時間の削減

- ✓ 毎年20%以上削減し、営業・広報活動に充当

02 金型以外の売上の増加

- ✓ 現状10%程度の割合を毎年2%以上増加

03 見積所要時間の削減

- ✓ 社長の見積もり業務時間を毎年10%以上削減

04 売上増加

- ✓ 売上を毎年10%以上増加

Thank you.

株式会社 今井技巧 | DX戦略書