

## 1. 木下カンセーDX戦略策定の意義

「木下カンセーDXビジョン」で記載のとおり、多くの取引先を抱えるビジネススタイルを維持し、これを発展させるためには、DX (Digital Transformation) を一歩でも前に進めることで業務の変革を行い、これを社員、取引先、関係機関ともに推進することで新しい付加価値を生み、「環境を守る」木下カンセーの究極の目的に到達できます。

## 2. DXで実現したいこと

DXビジョンにおける3つの目標を実現するために以下について取り組む。

### ① 2027年を目途とした木下カンセーの「付加価値の創出」

DX化の本来の目標は業務変革でありそれに伴う付加価値の創造です。これらを通じてステークホルダーの利益を最大化し、ともに成長することで「環境を守る」木下カンセーの企業価値を最大化します。

⇒木下カンセーが取り扱う品目の拡大、地域の拡大、合理的価格体系の実現、サービスの充実。これら多くの業務をこなすためには、まずはコミュニケーションツール、ITツール、財務・会計ツールを統一的に利用し、顧客とオンラインでつながり、管理アプリケーション (waste management) で統一的に処理する。また、人材の多様化に伴う同時通訳ツールの利用なども行う。

また、廃棄部収集運搬、分別回収などの現場では、その効率化及び作業の正確性を期すため人工知能 (AI) の活用を検討する。現在、一部廃棄物分別ロボットによって利用しているが、これを将来は収集運搬など、業務全般に活用し、正確性と人手によらない新しい廃棄物管理ビジネスモデルの構築に挑戦する。

☆いつまでに、何を？

Waste manage (廃棄物管理ソフト) で排出事業者、収集運搬業者、管理業者を一元管理することで、各社の作業効率を最大化し人件費、作業負担を減らす。このシステムを利用するメリットを提供することで木下カンセーの顧客である排出事業者の取り扱い件数1.5倍を目指す。

⇒成果指標 現状の人員、コストで廃棄取扱量1.5倍を目指す

### ② 2035年を目途とした木下カンセーの「データ化」

木下カンセーは、一社では小規模でもグループや取引先、関係先とともに、DXを推進することで、ありとあらゆる日常取引を電子化します。

これによって社員、取引先、関係先 (行政を含む) とのデータやり取り・連携がスムーズに行われ、業務効率化や誤記や写し間違いといったケアレスミスも少なくすることができます。データ化を進めることは、顧客への価値創造であるとの認識の下、取り組みを進めます。

⇒waste management では顧客の発注管理と木下カンセーがオンラインでつながることで業務処理を迅速化するとともに誤りを無くし、顧客からも処理状況が見える化できる。これを全顧客と交渉し実現していく。

また、行政のマニフェストとも連携できないか、行政側にも働きかけを行う。このデー

タと会計ソフト（マネーフォワード）がリンクして処理できるようになればさらにバックオフィスが効率化できる。

☆いつまでに、何を？

データ化以降2027年、目標は①と同。

### ③ 2030年を目途とした木下カンセーの「ペーパーレス化」

木下カンセーは、省資源・リサイクル社会を目指す企業として、率先してペーパーレス化に取り組み、2030年度で100%を目指します。これにより、社員、取引先、関係先などのやり取りをすべてメール又はクラウド上で実現するとともに、契約や会計関係のバックオフィス機能を効率化し、労働力をより付加価値の高い分野に注力します。

⇒究極として、業務処理、会計、行政対応、契約（クラウドサインの利用）を全面的に取り入れることでペーパーレス化が実現され、外部クラウドを活用することでセキュリティ上も業務スペース上も合理化できる。

☆いつまでに、何を？

2030年木下カンセー完全ペーパーレス化（①、②が前提）

以上をまとめて『木下カンセーシンボルプロジェクト』として推進する。

## 2-2. データ活用がもたらす機会とリスク

データ活用、デジタル技術の活用は、多くの業務処理フローにおいて、自動化及びそれに伴う誤りの低減、さらには見える化を進めることで社員のこれまで多くの時間を割いてきた事務作業を開放する。また、社内外とのデータ連携によって木下カンセーの活動の見える化をすることは、木下カンセーが長年培ってきた顧客との信頼関係をより一層強固にし、昨今の物価高も踏まえた価格交渉等も信頼あるものにする。さらには、社員のリソースをより付加価値の生む営業等に活用することで廃棄物処理量を増大させ、せいさんせいを向上させる。

一方で、デジタル化はサイバーセキュリティのリスクを生む。現在、木下カンセーでは社内サーバによるデータの保存と運用を行っているが、これをクラウド化するなどしてセキュリティに万全を期す必要がある。また、本来、人間と人間の関係によって築いてきたリレーションが希薄になり、結果的に顧客からは価格などの単純な経済的価値だけによって選ばれる（選ばれない）構造となることは、木下カンセーの価値を毀損する側面もあるため注意が必要である。

## 3. DX戦略を実行するための体制、組織

### （1）DX推進本部の設置

#### ○DX本部のミッション

木下カンセーにおけるDXを強力に推進するため、社長を本部長、取締役全員をメンバーとする「木下カンセーDX本部」を設置し、戦略の実行管理を行うとともに、戦略の方向性見直しやステークホルダーコミュニケーションを不断に行い、必要に応じ戦略の見直しも行う。

### （2）「木下カンセーDX本部」組織

本部長 代表取締役社長

本部員 取締役全員（監査役も含む）

事務局 事業戦略室（社内IT技術専門家も含む）

### （3）運営

概ね月1回程度本部を開催し、DX推進スケジュール、課題を共有しタスクの割り当て、執行、モニタリングを行う。

### （4）DX推進体制

現在、木下カンセーにおける事業戦略室は、グループ会社も含めたDX推進を担う組織として機能しており、自社における専門家（プログラミングの一部内製化）との協業により進めている。また、必要な場合には外部の専門家やベンダーとの協業によって実行している。

今後事業が拡大していった際の人員や予算獲得は社長権限によってDX本部の決定に基づき早期に配分を実現する体制とする。

## 4. DX人材獲得・育成

DX戦略を実行するにあたって、以下の方針に沿って人材獲得・育成を進める。

### （1）社員全員のITリテラシー向上

IT技術については、あくまでそれがツールであり、重要なのはそれを意識したDX（業務変革）である。個々の社員が高度なIT技術を身に着ける必要はないが、業務改革に必要な基本的なアプリケーションを使いこなすとともに、専門分野（財務会計など）においては専門のアプリケーションに習熟する必要がある。

このため、現在、パソコンに触れる機会のある社員に対して基本的なアプリケーション（メールツール、ワープロ、表計算ソフトなど）を外部講師に依頼して毎年社内研修を実施しており、これを継続するとともに、グループ会社も含め経理関係についてはクラウドサービス「マネーフォワード」で統一運用するべく移行作業を行っており、本アプリケーションの利用のためのOJTを実施する。

### （2）専門人材の獲得・育成

木下カンセーにおいては、基本的にはDXをけん引するIT関係の専門人材は、アプリケーションの自前での改変・改善まで行える外国人高度技能人材を一人確保しており、当該人材の活用により、木下カンセーにおける業務アプリケーションをより会社オリジナルにフィットさせることまでできている。

ただし、こうした作業は現状では足りているものの、一人に依存することは脆弱であるため、新たな後継となる人材を外国人も含め獲得できるよう人材派遣等も活用しながら探査を進める。

また、DX戦略を担う部署も現在は2人であるが、社内業務の効率化の結果出てくる人材を3年計画で育成して将来的には4人体制とする。

## 5. サイバーセキュリティ

現在、木下カンセーでは、社内サーバによるデータ処理及び保管を行っており、業務用ソフトウェア（SKYSEAによる情報漏洩防止、セキュリティ対策を行っている。更なるセキュリティ向上及び災害等におけるバックアップのため、2027年目途に完全クラウド移行し、セキュリティの向上を図る。

## 6. DX 戦略の指標

DX 戦略に掲げる下記指標を達成することで、トータルとしての木下カンセーの生産性 2 および 1.5 倍に引き上げる。

- ① 2027 年までの完全オンライン取引、業務処理の実行
- ② 2027 年までの契約等顧客とのやりとりをデジタル化
- ③ ①②を達成するとともに、顧客・行政を巻き込んで業務の完全ペーパーレス化を達成

## 7. デジタル技術の動向把握、課題の抽出

商工会等の各種セミナーに出席するとともに、DX 関連の展示会等から最新の技術とアプリケーションの状況を把握し、当社における課題とソリューションが結びつく可能性がある場合は導入を検討する。

## 8. ステークホルダー関係

木下カンセーDX ビジョン、DX 戦略について、社内討議し取引先にも意見照会した上でHP に公表することで内外にその意思を示す。

## 9. メッセージの発信

DX に取り組む姿勢、メッセージについて経営者がホームページで積極的に発信。DX 戦略等について、経営者が自ら発信