

すみや電器 DX・AX宣言

経営者DX・AX推進メッセージ

弊社、すみや電器が商売の基盤をおく建設業界は今、デジタルトランスフォーメーションという大きな変革の波に直面しています。超高齢化社会の進展による熟練技術者の大量退職、働き方改革の推進、そして頻発する自然災害へのレジリエンス対応など、従来の手法では解決困難で推測不能な課題が山積みとなっています。このような状況において、私たち株式会社すみや電器は創業100年を向かえ、地元しずおかと共に電設資材を通じて蓄積した電気設備の知見と静岡県内8拠点配置による全県地域販売の販売網とお得意先数を基盤とする営業情報を活かし、「電設資材のDX・AXパートナー」として、DX・AX活用による業界変革へのインパクトを残す取り組みに挑戦します。

私たちがより快適でリスクのない安心な社会を実現するためには、電設資材総合商社だから実施できる付加価値をデータとデジタル技術を駆使した包括的な価値創造を実施し、商品提供に添加して業界に享受することが不可欠です。販売実績から蓄積される膨大なデータ、属人化している積算技術や商品知識の伝承、そしてAXへの挑戦を融合することで、電設資材業界から建設業界の生産性の向上、業務の効率化、そして持続可能なサステナブル経営の実施を通じて業界発展に貢献してまいります。

①経営ビジョンとDX・AXの位置づけ

ビジョン：電設資材のDX・AXパートナー

社会・地域のインフラを支える電気工事業界の持続可能な経営継続実現を最大のミッションに基本業務に属人化の傾向が強い電気工事業界の生産性の向上と業務の効率化、そしてデジタル技術を駆使した革新的なソリューションを電設資材の販売会社としてモノ売りから+αを提供できるDX・AXパートナーとして地域と業界に貢献すること。

1：電材版シリコンバレー構想

電設資材業界のあらゆるデータと情報を収集・分析し、業界NO.1のプラットフォーマーとしての地位を確立します。

知識、ノウハウ、技術継承のハブとなる包括的で持続可能なシステムを構築します。

2：自社設備をフル活用したLABO思想

電設資材の販売という基本業務に付随する、在庫管理の為の倉庫や社員のWell-Beingの実現、社屋の地域と共に歩む有効活用、地元スポーツチームとの連携によるシナジーの検証等、自社設備をトライアルの場としてスタートアップ企業を中心に提供して、新たな価値を共創するLABOとして開放することで新たな価値を創造します。

3：データドリブン経営

販売データ、商品データ、技術データ、業務ノウハウデータ、施工実績データ等を統合的に活用し、顧客の潜在ニーズを先読みした価値創造型サービスを展開します。

②DX・AX戦略

**戦略テーマ：「高度なAI営業支援体制を構築して、AIがパートナーとして伴走する経営を実施する
電材DX NO.1企業を目指す！」**

1：CRMの導入

リアルタイムでのデータ共有と業務の効率化を実現し、継続的なデータ蓄積基盤を構築します。

2：BIの導入

収集、蓄積データを有効活用するために、データをビジュアル化にて可視し、理解の即時化を実施します。

3：スマートマットの導入

在庫と商品管理のDXを実施し、倉庫業務のDX化を実施します。

4：コラボレーションの導入

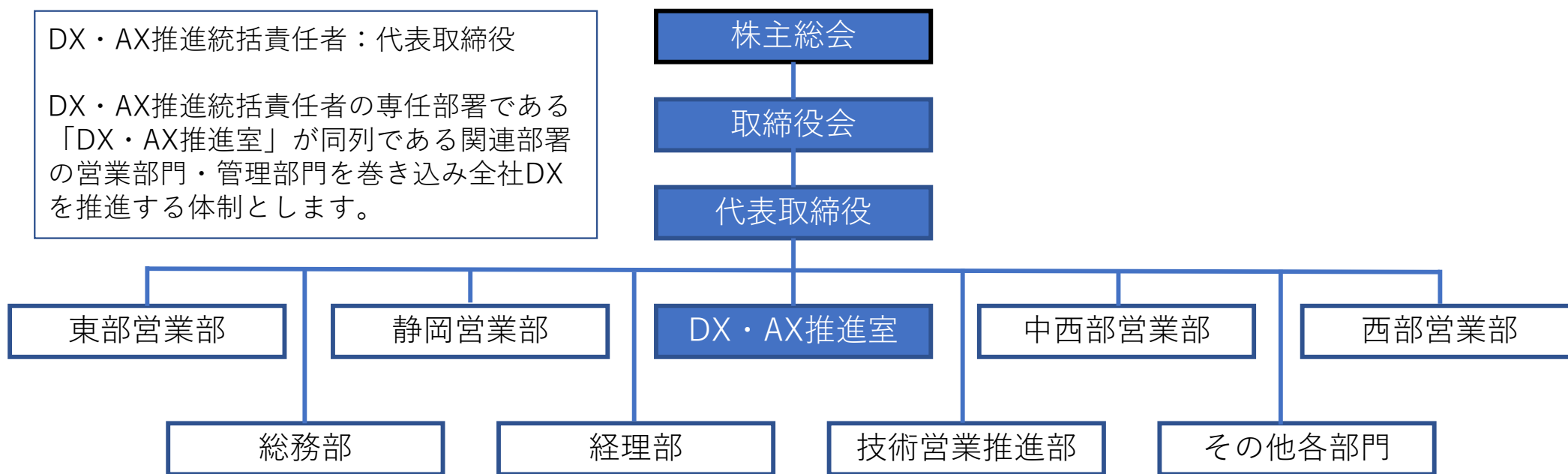
社内チャット機能を中心にコミュニケーションの円滑化を仕掛け、AI連系によって社内情報のオープン化を実施します。

5：VRの導入

バーチャルオフィスの構築を中心として、アバター活用等による社内コミュニケーション化と社外連携の手軽さを時間できる空間を構築します。

③DX・AX戦略の推進体制と組織及び人材育成

【推進体制】



【人材育成戦略】

全社DX・AXリテラシー向上と専門人材の育成

- ・ 選抜型キャリア開発研修プログラム（SSP）
- ・ e ラーニングの推進
- ・ 外部セミナー受講の推進
- ・ 認定資格の取得推奨

④ITシステム環境の整備に向けた方策

<ITシステム環境の整備>

DX戦略を実現するため、クラウドサービスを基本とした柔軟で拡張性の高いITシステム環境への移行を進めています。CRM、BI、コミュニケーション、会計等の各業務領域にクラウドサービスを導入するとともに、各システムに蓄積されたデータを相互に連携・活用できる環境を段階的に整備します。また、RPAやAI等のデジタル技術を活用した業務自動化、オンライン会議やモバイル端末を活用した場所にとられない業務環境の構築を進め、業務効率化、情報共有の迅速化、データに基づく意思決定の高度化を図ります。

<項 目>

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| (1)クラウドを基本としたITシステム環境の整備 | (5)クラウド型コミュニケーション環境の整備 |
| (2)CRM・営業情報基盤の整備 | (6)バックオフィス業務のクラウド化 |
| (3)BI・データ活用環境の整備 | (7)オンライン会議・ハイブリッドワーク環境の整備 |
| (4)データ連携・データ基盤の整備 | (8)RPA・AIを活用した業務自動化環境の整備 |

⑤DX戦略の達成状況に係る指標

評価指標

- ・ C R Mの活動登録件数
⇒1営業担当者：1件/日 登録の必須化
- ・ BI画面の作成件数
⇒5画面/月 のクリエイティブ創出
- ・ 在庫ロスの件数と削減金額
⇒導入営業所の在庫ロス件数 10件未満／100,000円未満
- ・ 社内コミュニケーションの活性化の指数カウント
⇒ 1 社員： 1 投稿/日 の習慣化

⑥DX戦略の対象期間

2026年10月～2030年3月

実施内容

DX・AX推進統括責任者である代表取締役社長がプロジェクトオーナーを務める。

独自の進捗管理システムとして「月次検討会」と「すみやVision2026」を運用します。

この全社的なPDCAサイクルの中で、経営課題から現場の行動指標までをツリー構造で連動させます。

経営層が主体となって「月次作戦会議」の場を通じ、自社のDX・AX推進に関する課題をリアルタイムに抽出し、戦略やアクションプランの見直し・改善を継続的に実施する体制を構築します。