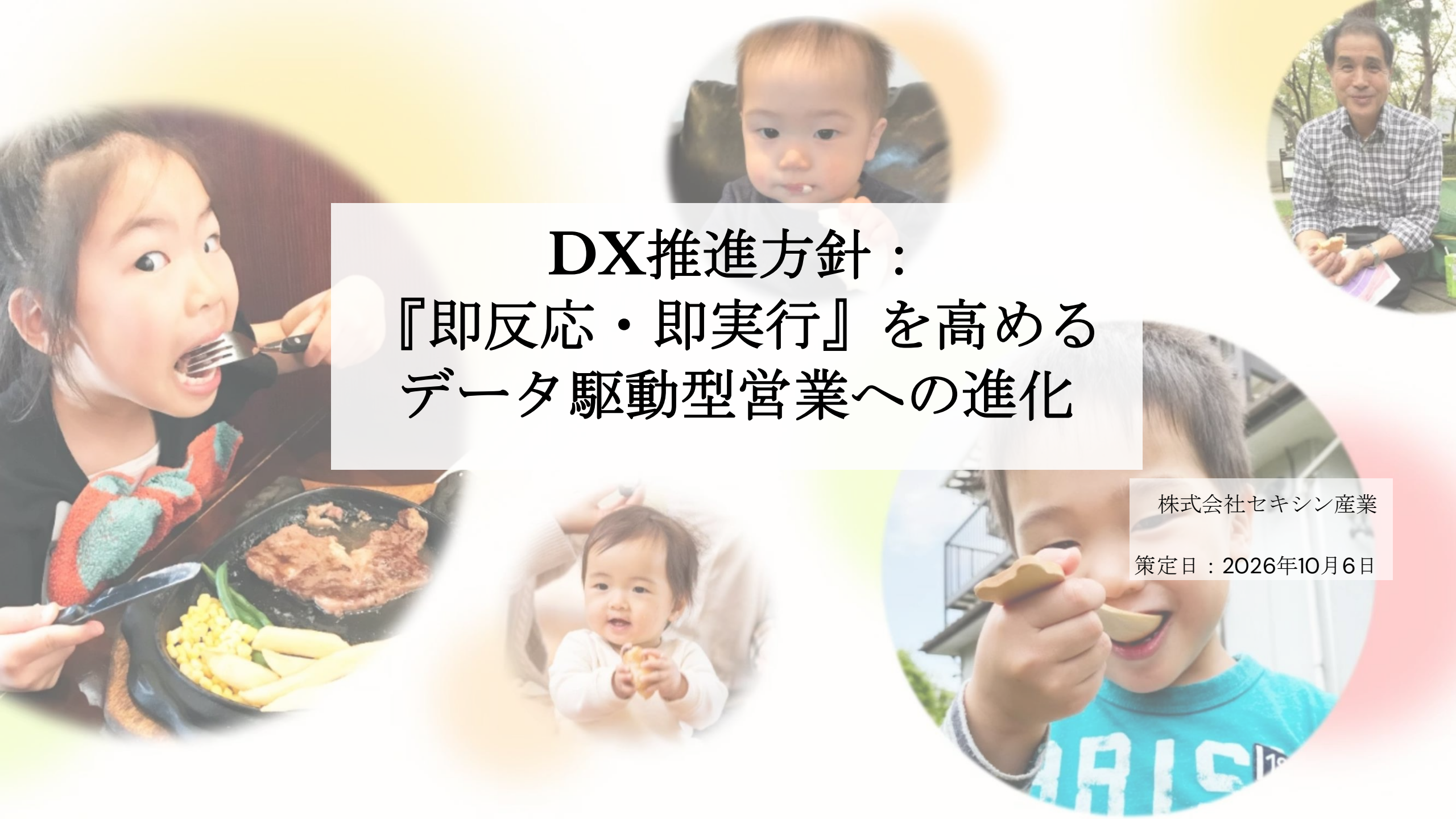




DX推進方針： 『即反応・即実行』を高める データ駆動型営業への進化

株式会社セキシン産業

策定日：2026年10月6日

会社概要

商号

株式会社セキシン産業

代表者

代表取締役 阿部真二

所在地

〒940-0853 新潟県長岡市中沢2丁目1140番地

法人番号

3110001025767

沿革



代表取締役 DX推進に向けたメッセージ

赤心（まごころ）とデジタルで進化する 「ハイブリッド型 開発提案商社」へ



株式会社セキシン産業 代表取締役 阿部真二

当社は創業以来、「赤心（嘘のないまごころ）」を根幹に、食品業界の「開発提案型商社」として成長を重ねてまいりました。社会環境の変化が加速する中、当社は「すべてをデジタル化する」のではなく、対話や丁寧な対応といった「人との繋がりが質を高める業務」を核心として大切に守り続けます。そのうえでデジタル技術を組み合わせ、強みである「即反応・即実行」と「開発提案の力」をさらに高度化させます。人とデジタルの最適な融合により時代の変化に応じた進化を続け、食と現場の豊かな未来を創出する「ハイブリッド型 開発提案商社」を目指してまいります。

経営理念・経営ビジョン

1

経営理念

赤心（まごころ）を尽くし、時代の変化に応える進化で、確かな信頼と豊かな未来をつなぐ。

2

目指す姿

「嘘のない誠実さ」と「開発提案の力」で、食の未来と現場の明日を支え続ける一番頼れるパートナーへ。当社は「赤心（まごころ）」の精神を根幹に、デジタル技術と人間の対応力を高度に融合させた「ハイブリッド型 開発提案商社」を目指します。

3

経営ビジョン実現に向けたビジネスモデルの方向性

取引先の集約化が進む中、各メーカーの技術情報や提案事例、自社内の商談ログをデジタル上で集約・検索できるナレッジ基盤を構築し、営業担当者が顧客の課題に合わせた最適なメーカーや原料を即座に選定・連携できる体制を整えます。デジタルを活用した情報・連携のスピード化（即反応・即実行）と、現場に足を運ぶ人間味のある対話力を組み合わせ、顧客へ質の高い開発提案を届ける唯一無二の存在を目指します。

社会背景・DX推進の背景

DX推進における背景（社会環境の変化）

主要取引先である食品業界では、世界的な情勢不安や気候変動に伴う作物の不作・原料価格の高騰に加え、少子高齢化による国内需要の変化や食品製造現場における深刻な人手不足が進んでいます。現場ではコスト削減と省力化・自動化への対応、厳しい衛生管理の維持が急務となっています。取引先が真剣なコスト削減を目指す中、単なる物品納品業者ではなく、代替原料の提案や現場の生産性向上まで示せる「高い開発提案力を持つ会社へ取引が集約化される」という大きな流れが生まれており、当社が選ばれる存在となるかの岐路に立っています。

原料価格の高騰

気候変動・情勢不安による作物不作
と原料コスト上昇

人手不足の深刻化

少子高齢化による食品製造現場の省
力化・自動化ニーズ

取引集約化の加速

高い開発提案力を持つ企業への取引
集中という業界構造変化

DX戦略『ハイブリッド型 開発提案商社への進化 — データ駆動型営業の確立』

🗄️ 戦略 1

製品・提案ナレッジのデジタル集約とAI活用【新規DX】

取り扱い製品データ、メーカー各社の技術資料、過去の採用・提案事例を社内データベース（NotebookLM等のAIツール活用含む）へ集約し、営業担当者が顧客の課題に応じた最適な解決策やメーカー情報を即座に検索・提案できる仕組みを整備します。

⚡ 戦略 2

見積・商談プロセスの高度化とスピード化【既存DX】

既に導入している見積・利益率計算ツールや日報の自動生成システムをさらに運用定着させ、営業の事務作業時間を削減します。創出した時間を「現場での顧客対話」や「メーカーとの共同開発・提案準備」に集中させます。

📊 戦略 3

データに基づく提案型営業への転換【対外向けDX】

顧客ごとの過去の購入履歴や商談ログを組織的に分析し、顧客が潜在的に抱えるコスト削減ニーズや衛生管理の課題を先回りして察知し、タイムリーな開発提案を行います。

データ活用の方針

① どのようなデータを

メーカー各社の製品スペック・技術資料・提案事例データ／顧客の製造現場（作業性・衛生・省力化課題）および管理部門（購買・経営のコスト・日持ち向上ニーズ）の個別ニーズ・課題データ／顧客ごとの過去の商談ログ・購入履歴データ。

② どのように活用するか

AIツール（NotebookLM等）や社内ナレッジデータベースを活用し、メーカーの技術情報や過去の類似提案事例を全社で即座に検索・参照できる環境を構築・運用。工場の製造課題と本社の経営課題の双方を組織的に共有・分析し、最適なメーカー選定と提案プランをデータに基づき迅速に作成。

③ どのような自社変革を実現するか

個人の経験に依存した「属人化営業」から脱却し、全社で高品質な提案を生み出す「組織的データ駆動型営業」への変革を実現。提案準備・情報探索の時間を削減し「即反応・即実行」のスピードを高め、地域で信頼される開発提案型商社としてのポジションを確立。

DX推進体制（組織図・人材育成）

<DX推進体制>

最高責任者

代表取締役 阿部真二を「DX推進最高責任者」とし、経営直轄でDX戦略の決定・成果評価・IT投資等の経営判断を統括。

社内戦略会議

「社内戦略会議」を設置し、四半期ごとに進捗レビューを実施。

営業部門

顧客課題（工場・購買）の収集、製品・提案ナレッジ（AIツール等）のデータ入力・利活用、顧客への開発提案の実施。

バックオフィス部門

見積・利益率計算ツールや日報自動化システムの運用・定着、業務プロセスの効率化推進。

外部パートナー

DX伴走支援・コンサルティング／ITベンダー：DX戦略策定支援、推進指導・助言、システム構築・保守、AIツール導入支援。

【組織図】DX推進体制



デジタル人材の育成・確保

<人材育成>

全社員を対象に導入済みデジタルツール（見積・利益率計算ツール、日報自動化システム）の活用研修を実施し業務定着を図る。営業担当者には社内ナレッジデータベースやAIツール（NotebookLM等）を用いた情報検索・データ活用スキル向上研修を順次実施。

<人材確保>

外部パートナーやITベンダーの専門知見を積極的に導入し、自社内で過度な専門エンジニアを抱えず迅速なDX推進体制を確保。デジタル技術に親和性の高い人材の採用・配置を推進。



ITシステム環境整備



AI・ナレッジ基盤の整備

メーカー各社の技術資料や過去の提案事例、顧客課題を集約し即座に検索できるAI活用環境（NotebookLM等）を整備し、全社での情報共有・提案の高度化を可能にします。



既存業務システムの高度化・定着

導入済みの見積・利益率計算ツールおよび日報自動生成システムの運用を定着・拡充し、事務作業を省力化して顧客対応時間を最大化します。



セキュリティ・クラウド環境の強化

社内データおよび顧客情報を安全に共有・保管するため、クラウドインフラおよびセキュリティ対策への継続投資を行います。

指標・評価（KPI） 定性指標

＜定性指標（導入・実施計画：いつまでに何をやるか）＞



STEP 1（1年以内）

見積・利益率計算ツールおよび日報自動生成システムの全社運用定着率100%達成。NotebookLM等を用いたメーカー製品情報・過去提案事例の初期データベース構築。



STEP 2（3年以内）

メーカー技術情報・提案事例のデジタルナレッジ基盤の本格運用（営業全員が最適メーカー・原料を即座に検索・選定できる体制の確立）。



STEP 3（5年）

アナログの強み（誠実な顧客対応・現場訪問）とデジタルの強み（データ分析・AIナレッジ検索）を融合した業務プロセスの標準化。

定量指標（前年比／目標）

10%

業務効率化

事務作業時間を前年比10%削減
(1年以内)

1.25x

提案高度化

製造省力化（原料統合）・賞味期限延長に
関する開発提案件数を従来比1.25倍
(3年以内)

100%

ツール定着率

見積ツールおよび日報自動生成システム
の全社利用率100%継続

企業価値創造指標

+3%

全社粗利額 2026年9月決算期に対し
3%以上向上

15社

「ハイブリッド型 開発提案商社」として
新規顧客数を5年で15社以上増やす

SECURITY ACTION 二つ星

サイバーセキュリティに関する対策

SECURITY ACTION制度に基づき自己宣言（二つ星）を行っている（宣言日：2026年9月14日）。社内における「情報セキュリティ方針」を制定・運用し、全社員へのセキュリティ意識の徹底を図るとともに、顧客の購買データや社内ナレッジを安全に活用するため、クラウドツールのアクセス権限管理やセキュリティルールの整備を行っている。

① 参考URL（情報セキュリティ基本方針）：<https://sekishin-sangyo.co.jp/情報セキュリティ基本方針の公開について/>