

事業セグメント別戦略と進捗

エネルギー・インフラ事業

発電所から家庭までをつなぐ多彩な電力インフラソリューション、地震や火災などの災害から人命やインフラを守る製品やサービスの提供を通して、社会インフラを支えています。

当事業セグメントは、発電所から家庭までをつなぐ電力インフラシステム網に対し、ケーブルや機器、さらにはそれらの施工・メンテナンスに至るトータルソリューションを提供する電力インフラ事業と、建物内部の電気配線に欠かせない汎用電線から火災発生時に防災設備へ電源供給を行う消防用ケーブルを提供する建設用電線事業、くわえて、高層建築物や病院、物流倉庫などの重要施設において、地震発生時に人々の安全を確保し建屋やインフラ網の被害を最小化するために必要な製品を提供する免震・制振事業の3事業から成り立ちます。



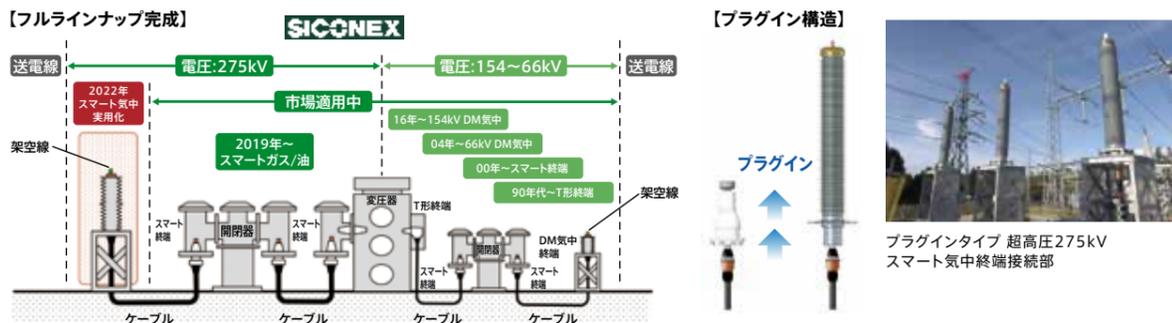
成長事業の進捗

SICOPLUS®戦略(電力インフラ事業)

革新的な絶縁技術を用いた環境配慮型高電圧電力ケーブル用コネクタSICONEX®(サイコネックス)を中核に、国家戦略を背景とした電力市場の旺盛な需要を、サステナブル人材育成プログラムを付加したSICOPLUS®(サイコプラス)戦略で捕捉していきます。

製品優位性を生かしたデファクトスタンダード化戦略

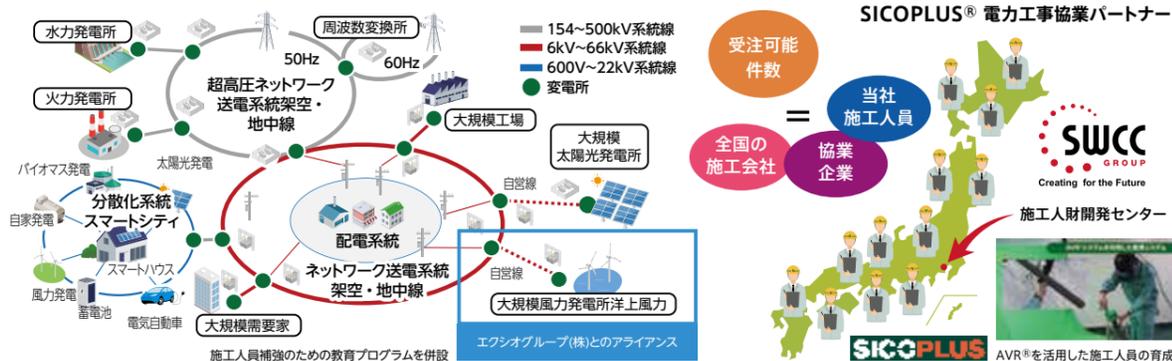
当社の戦略製品SICONEX®は、軽量コンパクト、施工時間短縮、簡易ジョイント設計といった製品優位性を生かし、変電・民需市場において7割以上のシェアを誇ります(2022年度時点)。2023年2月には、プラグインタイプ超高压275kVスマート気中終端接続部を実用化し、66kVから超高压275kVまでのフルラインナップが完成しました。今後も当社の製品優位性を生かし、変電市場におけるデファクトスタンダード(事実上の標準)化を進め、シェア拡大を図ります。



- 【製品特長】①工場での製品事前組立の採用 [工期短縮(施工を従来より約30%短縮)、信頼性向上]
②電力ケーブル接続のコンセントプラグ化(プラグイン方式)の採用 [省力化・簡素化]

地産地消型工事会社パートナー戦略による受注確保の取り組み

さまざまな国策を背景に今後ますます市場の拡大が予想される電力市場に対し、施工人員確保に向けた戦略を展開しています。相模原事業所の「施工人財開発センター」では、従来、現場OJTが主流であったプログラムを、AVR®などDX教材活用や模擬洞道での実務といった当社独自の教育カリキュラムを導入することで、基礎知識・技術を身につけた優秀な施工人員を短期で育成。同センターで学んだ全国の施工人員を電力工事協業パートナーとして確保しています。すでに北海道から沖縄まで地産地消型工事会社パートナーの輪が広がっており、2024年度問題も視野に、当社の施工人員をボトルネックとしない受注確保を可能にしています。



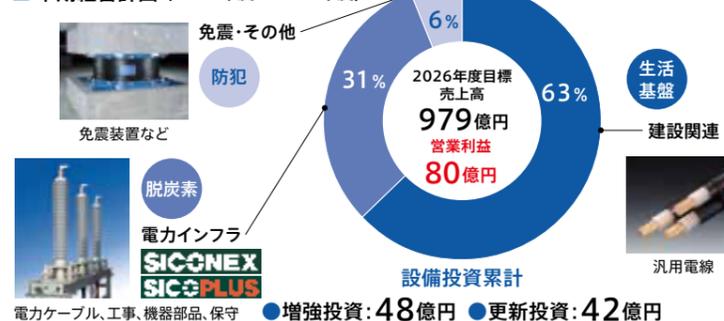
今後の事業の展望

当事業セグメントでは、電力網強靱化や洋上風力など再エネ需要をもとに拡大する電力市場に向けて、戦略製品である高電圧電力ケーブル用コネクタ「SICONEX®」の優位性をもちに、ケーブル、接続材料、施工の売上を伸ばしてきました。国家戦略を背景とした市場拡大の需要を捕捉すべく、当社は今後、「製品」と「人」の両面から成長戦略を展開していきます。製品については、SICONEX®の66kV~275kVまでのフルラインナップ完成に伴い、いよいよ超高压領域に向けた展開を進めます。人については、ケーブル接続工事分野における就労人口減少に伴い、将来の施工力不足が事業成長のボトルネックとなることが予想されるため、施工人員の戦略的な確保を進めていきます。今後、火力発電所の老朽化更新需要が高まるとともに、大規模洋上風力発電での陸上連系部に変電所建設が見込まれることから、社内の施工員を現状の主体領域である66/77kVから、より高付加価値な超高压分野の施工へとシフトしていきます。今後も製品・サービスの競争優位性を生かして、拡大する電力市場の需要を確実に捕捉し業績拡大を目指します。



常務執行役員 エネルギー・インフラ事業セグメント長 川瀬 幸雄

■ 中期経営計画 (2022年度~2026年度)



成長ドライバー

- ・DX推進による建設関連収益力の強化
- ・再生可能エネルギー系統連系ビジネスモデルの強化
- ・環境貢献製品など、社会課題解決型製品の拡充

市場見通し

- ・少子高齢化による将来的な建設需要の減少
- ・再生可能エネルギー系統連系ビジネスチャンスの拡大

中期経営計画達成に向けた取り組み

建設関連事業(SFCC(株)被覆線)収益性向上の取り組み

グループの売上構成比率の約4割を占める建設関連事業においては、ROIC経営による事業の効率化をさらに進めています。2022年度は、ROICを指標にDXを導入するなどして行った業務改善活動が利益率の大幅な向上に寄与しました。今後もこの取り組みを推進し、事業をさらに発展させていきます。

被覆線事業のROIC目標と主なKPI

| | | |
|---|--|--|
| ROIC 2026年度目標 ROIC 8% (2022年度比+4.4%) | 売上高利益率 2026年度目標 損益分岐点売上高 ▲20% (2022年度比) | 主なKPI |
| | 投下資本回転率 2026年度目標 投下資本 ▲10% (2022年度比) | <ul style="list-style-type: none"> 品別粗利率 (製造部門) 倉庫・運送費率 (管理部門) 棚卸資産回転期間 (製造部門) 売上債権回転期間 (営業部門) |

DX導入による効果

| | 2021年度実績 | 2022年度実績 | 2026年度目標 |
|--------------|----------|----------|----------|
| 棚卸資産回転日数 | 45日 | 42日 | 36日 |
| コストダウン(利益貢献) | - | 5億円 | 10億円 |
| CCC | 85日 | 82日 | 72日 |

今後の中期経営計画ローリングのポイント

2021年公表の現中期経営計画の策定時点では発表されていなかった国策(政府の再エネ送電網整備計画:投資額6兆~7兆円規模)の電力インフラ事業への業績影響については、当社戦略製品SICONEX®の需要増が見込まれることから、今後アップサイドへの見直しが必要と捉えています。



今後の事業環境見通し 一追い風と向かい風一

| 追い風 | 追い風の利益貢献タイミング |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・レベニューキャップ制度導入による、火力発電所など老朽化更新の計画実施。 ・広域送電網の整備計画(再エネ拡大)の公表。 ・災害対策としての電力強靱化需要の継続。 | <ul style="list-style-type: none"> ・火力発電所の老朽化更新は、2025年度から需要拡大。2024年から徐々に計画受注を見込む。 ・大規模洋上風力に関連した利益貢献は2026年度以降を見込む。 ・災害対策としての電力強靱化需要は既に利益貢献開始。今後も長期需要を見込む。 |
| 向かい風の事象 | 向かい風への対応策 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・エネルギーおよび運送費の高騰。 ・施工人員不足(少子高齢化、2024年問題など)。 | <ul style="list-style-type: none"> ・販売価格の見直しや原価低減の取り組みを継続実施。 ・接続工事技術の効率化・省力化にサステナブルな人材育成プログラムを付加した接続工事システムSICOPLUS®戦略を展開していく。 |

事業セグメント別戦略と進捗

電装・コンポーネンツ事業

環境対応車に搭載される高機能製品群の製造・販売を通して、脱炭素社会を背景に加速するxEVシフトに貢献しています。

当事業セグメントは、国内唯一の「ディップ・フォーミング・システム」で製造され、導電率が高く水素脆化が起こりにくい製品優位性を持つMiDIP®(ミディップ)を有する高機能製品無酸素銅事業と、仙台事業所での一貫生産により生産効率の向上や、製造能力増強に向けた取り組みを進める銅合金を用いたヒータ線や電子部品向け極細平角線を提供するその他高機能製品事業、さらには、重電や産業機器向けの一般汎用製品事業の3事業からなります。



成長事業の進捗

加速するEVシフトに貢献する車載向け製品群

高機能無酸素銅MiDIP®

環境対応車はエンジンに代わりモータを動力としますが、電力消費の節約や航続可能距離の延伸のため、軽量で高出力なモータおよび素材が必要とされています。日本で唯一の「ディップ・フォーミング・システム」で製造される、高機能無酸素銅MiDIP®は、銅純度が99.99%以上、酸素含有量は10ppmを下回る高品位の無酸素銅線種で、導電率が高く水素脆化が起こりにくいことから、モータに使われる巻線の素材として活用されています。



細物平角巻線

自動車市場は環境対応車への転換が急速に進むと予想されており、電動化および電子化への需要が高まっています。当社では、車載市場における高効率・高信頼性巻線への要求に応えるため、熱効率が高くCO2排出削減に有効な革新炉の導入により、リアクトル用巻線の拡販を推進します。また、次世代小型高効率駆動モータに向けた新たな巻線の開発事業を開始し、ラインナップ充実を進めています。



巻線製造ラインへの省エネ設備導入 三重事業所

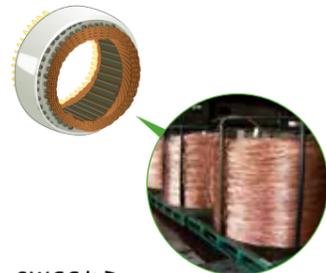
銅合金線

エンジンを用いない環境対応車は熱源がなく、車内を温める機能を別途搭載する必要があります。主にシートヒータや、ハンドルヒータなど、快適な運転環境を実現する機能や、バッテリー効率向上のためのバッテリーヒータなどが取り入れられていますが、このヒータ線に当社の銅合金線が強みを発揮しています。当社の銅合金線は世界トップレベルの高強度(1,700MPa)と高導電性(導電率70%)を両立させた銅合金で、優れた耐屈曲性や良好なんだ付け性のほか、リサイクル性や有害物質を含まない環境適応性も有しています。

xEV車における高機能製品の用途と特長

無酸素銅(MiDIP®)

駆動モータ
車両の軽量化のため、
細径で高効率な素材の要求



SWCCなら・・・

| | MiDIP® | 無酸素銅 | タフピッチ銅 |
|----------------|--------|------|--------|
| 酸素含有量 | ◎ | ○ | △ |
| 導電率 | ◎ | ○ | ○ |
| 加工性 (曲げ、細線) | ◎ | ○ | △ |

高機能巻線(平角巻線)

モータ、インバータ、変圧器 ほか
高性能で豊富なラインナップの要求
SWCCなら・・・
MiDIP®を利用した高出力、
高耐電圧、高耐熱の平角巻線を製造



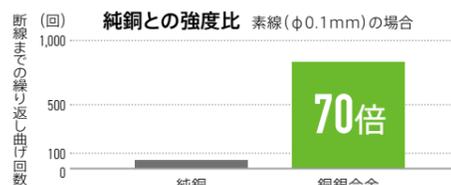
銅合金線(ヒータ線)

ハンドルヒータ、シートヒータ、バッテリーヒータ
xEVは熱源がないため、
快適性や性能維持のためヒータ線を多用



SWCCなら・・・

金属研究のノウハウを生かし、
細くて高強度、高い導電率の銅合金線を製造



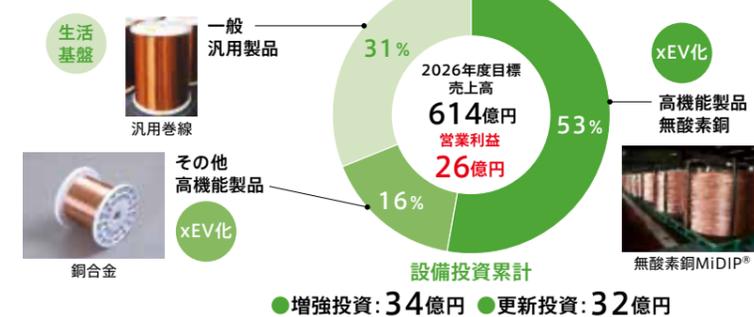
今後の事業の展望

当事業セグメントでは、競争優位性の高い製品のラインナップ充実と、増産投資により、自動車のみならず、さまざまなモビリティのCASE進展に伴い、収益拡大路線を続けていきます。中計最終年度である2026年度に向けては、高機能無酸素銅MiDIP®のブランド力を生かして、より加工度が高く利益率の高いビジネスモデルへとシフトします。あわせて、成長性の高い新市場にも積極的に展開していきます。具体的には、「空モビリティ市場向け複合導体製品」や「半導体検査装置市場向けプローブピン」の開発を行うなど、新市場・新領域も視野に、高付加価値、高収益なビジネスモデルを構築していきます。また新たなビジネスモデルを支える生産革新プロジェクトも推進します。2026年度のローンチを目標に製造工程自動化に向けた準備に取り組みます。



常務執行役員 電装・コンポーネンツ事業セグメント長 **山村 隆史**

■ 中期経営計画 (2022年度-2026年度)



成長ドライバー

- ・車載向け高機能製品の生産体制増強による売上拡大
- ・電子部品用巻線生産体制の増強
- ・CO2排出削減に向けた取り組みの強化

市場見通し

- ・環境配慮型自動車(xEV)への移行加速、高機能巻線の需要増
- ・CO2排出削減効果の高い製品ニーズの高まり

中期経営計画達成に向けた取り組み

2024年度以降のxEV需要回復に伴い、無酸素銅や車載平角巻線の需要増が見込まれます。

ROICを指標に、高付加価値のモビリティ向けや電子部品向け製品へのポートフォリオ・シフトを進め競争優位性の高い製品ラインナップの充実を図るとともに、CO2排出削減に有効かつ高速・高品質な生産ラインの立上げを実施し、製造能力増強とともに効率的な生産工程の構築を実現していきます。

今後の中期経営計画ローリングのポイント

xEV市場予測のレポートおよび顧客のフォーキャストから2025年度以降の需要の急回復を見込んでいます。高機能線材MiDIP®のブランド力を生かして、より加工度が高く利益率の高いビジネスモデルへシフトを目指します。また半導体検査装置市場や空モビなどモビリティ市場にも参入し、販売先や製品ラインナップを拡充して業績を拡大する予定です。

主な改善ドライバー

| ROIC | 売上高営業利益率 | GVA率 | 投下資本回転率 |
|------|----------|-------------------------------|-------------------------------------|
| | | 高付加価値製品(車載向け)の拡販(技術、営業部門) | |
| | | 燃油サーチャージ制導入による価格転嫁(事業企画、営業部門) | |
| | | 製造固定費率 | xEV需要に対応した生産体制見直しと高効率設備の導入(製造、生技部門) |
| | | 売上債権回転日数 | 得意先支払い条件の見直し(営業部門) |
| | | 棚卸資産回転日数 | 製品出荷量と連動した在庫調整(事業企画、製造部門) |

高機能製品別出荷量推移(コロナ禍前を100%として試算)



今後の事業環境見通し 追い風と向かい風

| 追い風 | 追い風の利益貢献タイミング |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・xEV化の加速による巻線使用量・商機の増加。 ・自動車以外のモビリティ電動化促進。 ・CASE普及による半導体分野製品群の市場拡大。 | <ul style="list-style-type: none"> ・高機能巻線の欧州向け需要は、拡大傾向、生産能力増強投資を2023年度より開始。 ・高機能巻線の空モビ等モビリティ市場への拡販は、2026年度を見込む。 ・半導体市場(プローブピン)への参入を2023年度より開始。台湾・欧州向けを上市予定。 |
| 向かい風の事象 | 向かい風への対応策 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・資材(銅、樹脂)価格のさらなる高騰。 ・日本市場における中国カーメーカーの台頭。 | <ul style="list-style-type: none"> ・電力費、ワニス費サーチャージ制の拡大。 ・国内OEMへの展開促進。 ・新技術応用他分野への展開。 ▶空モビなどモビリティ分野 ▶半導体・ロボット分野への拡大 |

事業セグメント別戦略と進捗

通信・産業用デバイス事業

高速大容量通信の時代を、多彩なデバイスソリューションで支えています。豊富な技術と経験をもとにさらなる高品質化、高付加価値化を推進し、「つながる社会」の進化を支えます。

当事業セグメントは、長距離通信の光ケーブルや短距離通信のLANケーブルなどを提供する通信ケーブル事業、家電製品などの内部配線に使用されるワイヤハーネスや電子ワイヤを提供するワイヤハーネス事業、複写機やプリンタなどに搭載されるローラ製品を提供する精密デバイス事業の3事業からなります。



成長事業の進捗

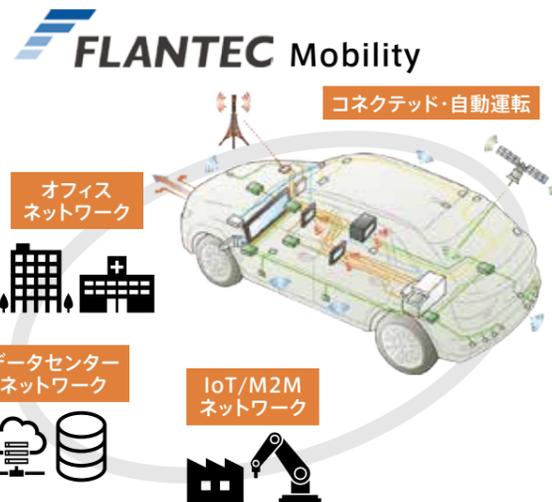
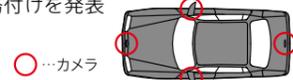
車載向けFLANTEC® (フランテック)の本格稼働

2021年にSWCCグループ通信ケーブル事業のLAN用ケーブルを、新ブランド「FLANTEC® (フランテック)」として統合したビジネスが2023年度車載向けに本格稼働します。

これまで、高い技術力で事業展開してきたオフィスネットワーク市場のみならず、拡大するFA分野での産業用ネットワークや車載用の高速伝送などの新市場へと事業を発展させていく方針のこのブランドは、2023年度より車載向けLANケーブルFLANTEC®を拡販し、今後ADASの市場拡大に合わせ、レベル4以上の自動運転を実現する高精度カメラなどに高速イーサネット技術を展開していきます。

追い風

2021年国土交通省が車にバックカメラなどの「後退時車両直後確認装置」の装着義務付けを発表



「FLANTEC®」とは、「F (First, Fast, Future, Fuji) + LAN + TEChnology」を組み合わせました。「SWCCグループの、高速で、未来に向けたNo.1 LANケーブル技術」を意味しています。

ワイヤハーネス事業

地政学リスク分散需要を背景に中国2拠点、ベトナム1拠点の3拠点体制を確立。自動化による高効率化・省人化を実現した生産方式や、コロナ禍で構築した高い現地調達率により、家電だけでなく今後拡大が見込まれる産業機器、車載向け市場にも力を入れています。

中国 嘉興 嘉興昭和機電有限公司

ベトナム 東莞 東莞昭和機電有限公司

ベトナム ファンティエン SWCC SHOWA VIETNAM INTERCONNECT PRODUCTS CO., LTD.

これまでの構造改革

- ① 生産拠点の多元化
- ② 現地調達・地産地消の推進 (嘉興・東莞 2022年度現地調達率74%)

2022年1月新工場稼働

延べ床面積 約35,000㎡

太陽光発電導入により電気代・CO₂排出量削減

2023年4月工場拡大移転

延べ床面積 約5,700㎡

“自動化”による高効率化・省人化を実現

今後の事業の展望

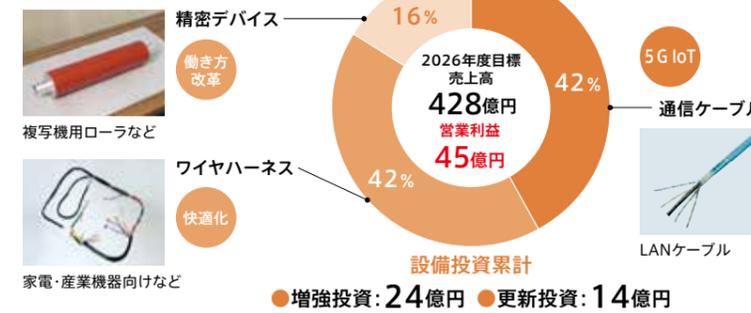
当事業セグメントでは、ケーブル、ワイヤハーネス、ローラといった全ての部門がグローバルにビジネスを展開しています。世界の中でSWCCブランドをしっかりと確立していくのが当事業セグメントの役割と認識しています。

これまでは、顧客の困りごとを製品を通して解決する提案型・対応型事業として、主に中国・ベトナムに展開する日系メーカーに高品質製品を提供することで成長してきました。しかし今後は、既存顧客の囲い込みに加え、多様な市場・顧客ニーズにあわせて柔軟に生産体制・工程・設計ができる「要求最適品質体制」を整えるメーカーとして、ローカル企業とのパートナーシップも構築しつつ、産業機器や車載向けといったより幅広い市場展開を進めてさらなる業績拡大を目指します。



常務執行役員 通信・産業用デバイス事業セグメント長 **児玉 喜直**

■ 中期経営計画 (2022年度-2026年度)



成長ドライバー

- ・高速通信ケーブルの開発による新市場開拓
- ・ワイヤハーネスの新体制始動による海外生産体制拡大
- ・精密デバイスの構造改革による地産地消の加速

市場見通し

- ・5Gサービス、CASE向けなどの高速通信需要の拡大
- ・アジア圏のGDPシェア拡大に伴う高品質家電ニーズの拡大
- ・特に商業用プリンタにおいて需要が拡大

中期経営計画達成に向けた取り組み

通信ケーブル事業においては、2022年度に実施した国内拠点再編による効率的な生産体制を生かして、市場の需要に対応した新製品開発・棚卸資産適正管理の体制の構築を実現していきます。

光ケーブル事業では、独自の技術を持つローラブルリボンケーブルをFTTx市場の拡大が見込まれる海外市場で拡販し、高いGVA率の確保を目指していきます。

| 主な改善ドライバー | | | |
|-----------|----------|-----------------------|--|
| ROIC | 売上高営業利益率 | GVA率 | 高付加価値製品 (Cat.6A, e-Ribbon® など) の拡販 (営業、技術部門) |
| | 製造固定費率 | 製造 | 製造拠点のコンセプトを明確化し材料や輸送費コストを削減 (製造、資材部門) |
| 投下資本回転率 | 棚卸資産回転日数 | 在庫回転月数、リードタイム削減 | 在庫回転月数、リードタイム削減 (営業、製造部門) |
| | 固定資産回転率 | 再編による製造設備集約により生産効率を改善 | 再編による製造設備集約により生産効率を改善 (製造、生産技術部門) |

今後の中期経営計画ローリングのポイント

これまでの構造改革で取り組んだ「生産拠点の多元化」「現地調達・地産地消の推進」「自動化による高効率化・省人化を実現した生産方式」を生かして、ワイヤハーネスの家電向けローカル市場および、今後拡大が見込まれる産業機器、車載向け市場へと参入し、業績拡大を目指します。

構造改革前後の生産拠点比率の変化



今後の事業環境見通し 一追い風と向かい風一

| 追い風 | 追い風の利益貢献タイミング |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・AI、IoTの活用促進による通信容量の増大。 ・車載向けなど新市場への参入機会増大。 ・社会環境、生活水準の高度化に伴う高機能家電需要の高まり。 | <ul style="list-style-type: none"> ・教育現場やオフィスでの通信容量増大に伴い、より高速なLANケーブルへのリプレイス需要が増大。今後も継続需要を見込む。 ・現地車載メーカーなどからの引き合いが増加中。中計期間中の業績貢献を見込む。 ・一般家電の高機能化だけでなく、エネファームなどの高機能製品需要も含め中計期間中の業績貢献を見込む。 |
| 向かい風の事象 | 向かい風への対応策 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・未発達新興国サプライチェーンに起因するコスト影響 (材料・物流)。 ・ローカルハーネスメーカーの台頭 (技術向上による進出拡大)。 ・中国経済の減速。 | <ul style="list-style-type: none"> ・国ごとに異なる生産管理、品質保証システムの統一による業務効率化の促進。 ・「高品質オンリー」から「要求最適品質体制」へビジネスモデルシフト。 ・顧客との共働による材料の現地調達率向上。 |

ビジネス領域を拡げる

SWCCグループのDX推進を牽引する

デジタルイノベーション推進室

SWCCグループは労働人口の減少や働き方改革に対応するため、バリューチェーンごとにDXを活用した業務の自動化・省力化による業務負荷の軽減および生産性向上の取り組みを進めています。

DXは社長直轄の「デジタルイノベーション推進室」が統括部門として社内のコンサルティング活動を行い、製造、調達、物流、営業など各セクションのDX推進担当と連携してグループ全体のDXを推進しています。SWCCパーパスに込めた思いにある「時代は、変化でできている。私たちが、変化をしないわけにはいかない」に対し、変化するために低コストで効率よく目標達成できるのは、DX推進であると考えています。この変化を成し遂げるため、ディセントラリゼーション戦略[※]を堅持し、トップダウンとボトムアップのバランスを調整しながら、IT・DTで得られた情報・技術を活用してDX価値の最大化を図ります。

DXの成功事例はSWCCグループ内に留まらず、外部への展開を進めます。他業界にも広げることで新たなビジネスにつなげていきます。

※ディセントラリゼーション戦略：組織内の権限や意思決定を中央集権的な形態から分散させる戦略。



デジタルイノベーション推進室の方針、構想および今後の展開

IT推進

方針(戦略)

デジタル格差の解消とリテラシーの向上を目指し、次世代ITツールへの移行を促進するとともに、人材の発掘と教育に貢献します。

構想および今後の展開

IT推進連携人員の継続的な増加を目指し、テーマ牽引の推進方法から人主導の推進方式にシフトさせ、2024年3月までに連携人員を現状比1.5倍の180名に増やすことを目標に普及策を実施します。

DT推進

方針(戦略)

データ分析を取り入れた経営の見える化によりデジタルの活用シーンを拡大させ、デジタルイノベーションからもたらした価値を向上させます。

構想および今後の展開

さまざまなデジタルツールから蓄積されたデータの高度な分析を行い、必要な時に、必要な人に、必要な情報を提示することで、会社・組織・個人の行動最適化を促します。

DX推進

方針(戦略)

DXの定義を明確化するとともに具体例を通じてデジタルイノベーションの力でビジネススタイル・組織業務スタイル・個人キャリアスタイルの転換を図ります。

構想および今後の展開

従来ではできないと思い込んでいたことをできるようにする成功例を社内外に示し、点から線、線から面、面から立体へとDX推進の次元を高めていきます。

DX推進テーマの進捗状況

| 取扱テーマ | 分類 | 概要 | 進捗状況 |
|-----------------------|--------|--|------|
| 1 汎用電線出荷量・在庫量予測 | 生産管理部門 | 汎用電線の出荷量・在庫量の推移を解析し、製造工程計画の自動化・AIを活用した生産計画、在庫計画の見える化に活用 | 運用中 |
| 2 ECサイト蛙屋のアクセス情報分析 | 営業部門 | ケーブル通販サイト「蛙屋」へのアクセス情報からマーケティング調査に活用 | 運用中 |
| 3 社内ChatGPT (チャットボット) | 全部門 | 社内ChatGPTを導入、業務に活用 | 運用中 |
| 4 安全衛生リスク中期予報 | 製造部門 | 過去に発生した労働災害データを活用し、機械学習やテキストマイニング手法を用いて災害発生を予測することで災害発生防止に活用 | 運用中 |
| 5 物流関連デジタル化 | 物流部門 | 物流関連部門の必要なデータを一元管理・見える化 | 運用中 |
| 6 資材価格予測 | 資材部門 | 銅、PVC、PEなど資材価格の推移と動向についての情報を見る化 | 運用中 |
| 7 エンゲージメント分析 | 人事部門 | 従業員満足度調査の分析にAIを活用 | 運用中 |
| 8 品証デジタル化 | 品質保証部門 | 社外クレームなどの情報を見る化 | 運用中 |
| 9 デジタルROICTツリー構築 | 経理部門 | デジタルROICTツリー構築のためのデータ収集と分析にAIを活用 | 計画中 |
| 10 プロセス・インフォマティクス開発 | 技術部門 | 開発プロセスを支援・最適化するためにAIを活用 | 計画中 |

DX推進の一助を担うクラウドID管理サービス

DXの推進/株式会社アクシオ

独立行政法人情報処理推進機構 (IPA) が定期的に発刊する「DX白書」^{※1}では、DXを推進する国内企業の取り組み状況がまとめられています。最新版である「DX白書2023」によると、DXを推進するためにはビジネス環境の変化に迅速に対応できるITシステムの整備と社内外のシステム連携による競争領域の強化、ビジネス上のニーズに合致するデータ活用と分析が必要ながことが述べられています。DXの推進に不可欠なITシステムの整備、特にクラウドサービスはSaaS^{※2}とも呼ばれ、「すぐに利用が開始できる」、「初期コストを抑えて始められる」などのメリットから、現在では多くの企業のあらゆるビジネスシーンで導入が進められています。一方、企業内のシステム管理部門においては、利用者のIDアカウントの作成や追加、変更、削除などのメンテナンス作業もますます煩雑になり、運用負荷は著しく増加している状況です。また、情報セキュリティの観点からデータの機密性、完全性、可用性を担保し、アカウントと権限管理のルール化や見直しなどを実施し、サイバーセキュ

リティ対策も考慮しなければなりません。まさに増え続けるクラウドサービスにおけるID管理の自動化や運用管理の抜本的見直しは、当該部門にとってDXを推進していく上での喫緊の課題です。

(株)アクシオはこうした課題解決の一助として、クラウドID管理サービス「Keypider」の提供を行っています。長らくID管理の専門の事業部を有し、統合認証基盤のシステム開発を行っている(株)アクシオは、受託開発事業から、クラウドサービスを提供するサービス事業へのビジネスモデルの転換を図っています。クラウドサービス利用の課題感などを共有し、弊社の提供する各種サービスを知っていただくため、本年度はリアル開催の展示会にも積極的に参加していきます。“モノ”から“コト”へのシフト、体験や理解、共感が大切と考え、会場でのコミュニケーションを通じて、サービスの認知度向上、導入メリットなどを伝えていきます。

※1 独立行政法人情報処理推進機構「DX白書」 <https://www.ipa.go.jp/publish/wp-dx/index.html>

※2 SaaS:Software as a Serviceの略 クラウド上にあるソフトウェアをインターネット経由で利用できるサービスのこと

Japan IT Week 2023 春への出展



「Keypider」を中心に各種ID管理サービスを紹介するアクシオ展示ブースの様子

展示会の様子は下記URLで詳しくご紹介しています。

<https://www.axio.co.jp/column/2023/230424.html>

“新たな情報発信の手段としてのVTuber活動”～若手の活躍に期待～

(株)アクシオでは企業内プロジェクト活動を複数立ち上げ活動しています。その一つである「会社価値向上プロジェクト」において、楽しいことにチャレンジ、共有する文化を育みながら、企業ブランディングや製品の訴求活動に役立つ取り組みを進めています。その活動の一環として、若手社員を中心に2023年2月からVTuber^{※3}活動をスタートしました。VTuberは“モーショキャプチャ”と呼ばれる技術を用い、人間の表情と連動させてアニメキャラクターを表情豊かにリアルタイムで動かすことが可能です。アクシオの公式のVTuberとして、「芥川しおり」を採用し、展示会における製品のPR活動に活用しています。VTuberの動画やSNSを通じた情報発信、展示会の広報活動を通じて分かりやすく、親しみのある広報活動づくりを目指しています。



アクシオの公式VTuber

「芥川しおり」による製品紹介動画

<https://youtu.be/cnpwedPN2ys>

※3 VTuber:キャラクターの姿で、動画を投稿したりライブ配信をしたりしている人たちの指し「バーチャルYouTuber (VTuber)」と呼ばれる。