NOMIZU
MACHINE MFG.CO

DX戦略の取り組み

100年以上の実績とその先の100年を見据えた、AI活用による省力化・高付加価値化への転換

2026年8月26日
株式会社　野水機械製作所

目次

NOMIZU
MACHINE MFG.CO

-会社概要

-代表からのご挨拶

-経営理念・DXビジョン

-社会背景の認識と事業戦略

-機会の認識とビジネスモデルの方向性

-情報処理技術の活用の方向性

-DX戦略とデータ活用

-データ活用による自社変革（効率化・利益率の上昇

-DX戦略（３つの戦略）

-DX推進計画（３STEPロードマップ）

-IT投資計画（ITシステム環境整備）

-DX推進体制（組織体制）

-DX推進体制（人材育成・確保）

-DX推進達成のための指標（KPI）

会社概要

NOMIZU
MACHINE MFG.CO

会社概要

PROFILE

NOMIZU

●会 社 名	株式会社　野水機械製作所	●Company name	NOMIZU MACHINE MFG. CO.,LTD.
●本社工場 所 在 地	新潟県三条市須戸新田 1196-1　〒955-0004 TEL (0256)38-5211 ㈹ FAX (0256)38-5215 URL http://www.nomizu.jp E-mail nomizu@nomizu.jp	●Office&Factory	1196-1,Sudoshinden,Sanjo-city,Niigata-pref.Japan TEL +81-256-38-5211 FAX+81-256-38-5215 URL http://www.nomizu.jp E-mail nomizu@nomizu.jp
●創　　立	1925 年（大正 14 年） 4 月 1 日	●Foundation	April 1, 1925 (Taisho 14)
●設　　立	1938 年（昭和 13 年）10 月 1 日	●Establishment	October 1, 1938 (Showa 13)
●資 本 金	45,000,000 円	●Capital	￥45,000,000
●代 表 者	取締役社長　清野 恵介	●Representative	President Keisuke Seino
●社 員 数	51名	●employees	The number of 51

法人番号　６１１０００１０１４５４４

代表からのご挨拶

NOMIZU
MACHINE MFG.CO

良い製品を造る。その先へ ― 情報技術で拓くものづくりの未来

当社は「良い製品を造って社会に貢献しよう」「良い製品を造って会社を発展させよう」「良い製品を造って生活を向上させよう」という経営理念のもと、創業から100年以上にわたって機械製造を行ってきました。中でも研磨機の分野では50年以上にわたり実績を積み上げ、蓄積した加工データをもとに顧客に適正な機械提案を行ってまいりました。

いま、省力化・省人化による機械化が普及し、事業者数の減少による統廃合が進むなかで、設備はよりDXを主流とした製品へと拡大しています。こうした変化のなかで、当社は時代に沿った情報技術を自社経営に取り込み、効率化や省力化を推進するとともに、自社発展のために有効活用してまいります。

具体的には、図面データ・在庫データ・販売製品データの活用を進め、クラウドによる図面管理と基幹システムの連携によって業務を効率化し、AIを活用した見積作成へと段階的に移行することで、従業員がより付加価値の高い仕事に取り組める環境を整えてまいります。会社トップが率先して社内改革を実行する姿勢をみせることで、DX推進を加速度的に進め、社内へ浸透させてまいります。

株式会社　野水機械製作所

代表取締役　清野 恵介

経営理念・DXビジョン

NOMIZU
MACHINE MFG.CO

経営理念

良い製品を造って社会に貢献しよう

良い製品を造って会社を発展させよう

良い製品を造って生活を向上させよう

DXビジョン・DX推進方針

事業運営においてリソースを最大限発揮するために、会社トップが率先して社内改革を実行する姿勢をみせることで、DX推進を加速度的に進め、浸透させる。

社会背景の認識と事業戦略

NOMIZU MACHINE MFG.CO

社会背景の変化と自社への影響

省力化、省人化による機械化の普及と、事業者数の減少による統廃合。それにより、設備はよりDXを主流とした製品の拡大。事業者数減少により、販売数量の減少と販売価格の上昇。

自社の強み

主力製品である研磨機において、当社は50年以上の実績をもっており、対象加工物、仕上がり、また仕上がるまでの過程といった多くの情報を蓄積している。この長年積み上げた情報があるからこそ、顧客に対して適正な機械提案や加工条件を提示することができ、要望を踏まえた機械の提供が可能となっている。

事業戦略

幅広い業界や顧客要望に対応出来るようにするために、自社の技術力をより高めることで、安定的な受注確保と高付加価値製品の製造販売を行い、収益力向上を目指す。当社はオーダーメイドによる専用機が主力製品のため、需要が限られたニッチ市場となっており、特殊な案件に対して、対応力を向上することによって受注増を見込み、また省力化や省人化需要が年々増加傾向にあることから、製品仕様の向上を行うことで付加価値をつけ、収益の拡大を行う。

機会の認識とビジネスモデルの方向性

NOMIZU
MACHINE MFG.CO

機会の認識

-需要にあう先端技術を反映した製品提案、製作、販売

-より専門性の高い製品（ニッチ）の対応力を強化し差別化を図る

-省力化や省人化需要が年々増加傾向にあることから、製品仕様の向上を行うことで付加価値をつけ、収益の拡大を行う

ビジネスモデルの方向性

-先端技術を反映した製品への転換→　需要にあう先端技術を反映した製品提案、製作、販売

-ニッチ領域での差別化　　→　より専門性の高い製品（ニッチ）の対応力を強化し差別化を図る

情報処理技術の活用の方向性

NOMIZU MACHINE MFG.CO

社内（省力化と情報化の推進）

社内においては省力化と情報化を推進し、作業効率の向上による一人当たりの売上増加を目指す。主に営業や製造管理部門で情報化を強化し、基幹システムの改良やクラウド上からデータを引き出すことにより、いつ・どこにいてもデータを展開出来るようにすることや、社内の図面データや在庫データもリアルタイムで把握することによる効率化の他、定番品の販売データを通じて、AIによる半自動見積作成といった恒常的な事務作業をより省力化し、従業員がより生産性のある仕事に業務を遂行することで収益力の拡大を行う。

製品（省人化・省力化への対応）

販売機においては省人化・省力化に伴い、プログラムの簡略化と操作性の向上やIoT連携を実機搭載し製品の仕様向上を行う。自社においては、人の手が介在する事務作業、数える、集計する、分析する、起案する、作成するといった業務をAIを活用して段階的な自動化を進めるほか、スプレッドシートやクラウドといった作業者単位が端末にアクセスし情報を確認できるように整備することで、情報の共有化やより早く正確に伝わるようにし、効率化や省力化を行う。

DX戦略とデータ活用

NOMIZU MACHINE MFG.CO

どのようなデータを

1）図面データ（※納入機データ）
2）在庫データ
3）販売製品データ

どのように活用（利活用、分析）して

1）顧客提案時に実績データとしての情報展開と機械図面構築時の転用
2）受発注管理と回転サイクルの分析
3）既製品や部品の販売単価を登録し見積依頼があった場合の省力化

どのような自社変革を実現するか

効率化、利益率の上昇

データ活用による自社変革（効率化・利益率の上昇）

NOMIZU MACHINE MFG.CO

図面データ

顧客提案やセールスの際は、過去データを営業が収集する手間を、クラウド上で分類別に仕分けておくことで資料収集や作成といった作業の軽減を行う。生産においては、膨大な量の図面データを管理することで、類似製品において同様の部品で対応が可能な場合の図面転用や、不具合が発生した場合の修正図面をデータ上でナンバリングさせた図面データを管理し、新しいナンバリングを行わずに図面データを修正し混乱を避ける。

在庫データ

基幹システムの改善やクラウドを利用することによって、在庫管理をより正確に把握することで、数える、探すといった作業を軽減するほか、基幹システムからデータをCSV形式等で出力させることによって製造原価や原価見積作成時に表計算ソフトへデータ転用させて事務作業の軽減を行う。また、製品の回転サイクルや傾向を分析し適切な在庫数や発注数量、発注タイミングを割り出すことで、管理作業の最適化を行う。

販売製品データ

顧客からの見積要請があった場合、専用設計機以外の汎用機や部品といった製品の販売価格はリスト化されて見積作成時に活用している。段階的に省力化を行い、半自動的なツールから最終的にはAIを活用した自動作成へ移行することで省力化を行い、その分の時間をより専門的な作業の時間へ繋げる。

DX戦略（３つの戦略）

NOMIZU MACHINE MFG.CO

戦略（１）既存DX　社内オペレーションの効率化

基幹システムのバージョンアップを実行し、製造、営業、総務と部署間をまたぐ連携したシステムを構築し管理業務においての効率化を図る。基幹システムにてCSV出力や在庫数、金額の管理を行い出力や確認を容易にすることで、システムへの関与を深くしていく。図面データをはじめとする製品データに関してもクラウドを利用した管理システムをより活用し、データ移行を積み上げて今後の完全データ管理へ向けて進めていく。また、人の手が介在する事務作業、数える、集計する、分析する、起案する、作成するといった業務をAIは活用して段階的な自動化を進める。

戦略（２）対外向けDX　製品仕様の向上と顧客提案力の強化

販売機においては省人化・省力化に伴い、プログラムの簡略化と操作性の向上やIoT連携を実機搭載し製品の仕様向上を行う。顧客提案やセールスの際は、過去データを営業が収集する手間を、クラウド上で分類別に仕分けておくことで、まとまった提案資料となり、資料収集や作成といった作業の軽減を行う。より専門性の高い製品（ニッチ）の対応力を強化し差別化を図る。

戦略（３）新規DX　AIを活用した効率化と付加価値業務への集中

蓄積されたデータを活用して、AIによる集計、分析や見積、資料の出力を行い、業務の効率化を図り、人の手が介在する業務へリソースを集中し、付加価値業務へ業務を集中させる。見積については、既製品や部品の販売価格リストを活用し、製品名といった品目入力からドロップダウン形式で販売金額を自動入力させる半自動的なツールから、最終的にはAIを活用し顧客からの見積依頼を読み取って自動作成させることで、省力化を行い、その分の時間をより専門的な作業の時間へ繋げる。

DX推進計画（３STEPロードマップ）

NOMIZU MACHINE MFG.CO

STEP1（2027年3月期）
目標；現状のシステムを浸透させる

基幹システムのバージョンアップを実行し部署間連携システムを構築、図面データのクラウド管理システムの活用とデータ移行を進める。

STEP２（2029年3月期）
目標；効率化に向けてAIを活用したシステム運用のための下準備

基幹システム・データ管理システムの運用を進め、現場レベルでのブラッシュアップによりPDCAサイクルを回す段階へ移行し、AIで代替え可能な業務を選別する。

STEP３（2031年3月期）
目標；AIを活用した効率化

蓄積されたデータを活用して、AIによる集計、分析や見積・資料の出力を行い、人の手が介在する業務へリソースを集中させる。

IT投資計画（ITシステム環境整備）

NOMIZU MACHINE MFG.CO

基幹システムの高度化

基幹システムのバージョンアップを実行し、製造、営業、総務と部署間をまたぐ連携したシステムを構築する。CSV出力や在庫数、金額の管理を行い出力や確認を容易にする。また、基幹システムを社内経理や販売管理システムとリンクさせ、正確な在庫、帳簿管理を行う。

AI活用環境の整備

蓄積されたデータを基盤として、AIによる集計、分析や見積、資料の出力を行える環境を整備する。見積については、品目入力からドロップダウン形式で販売金額を自動入力させる半自動的なツールから、AIによる自動作成へ段階的に移行する。

図面・製品データのクラウド管理

図面データをはじめとする製品データについて、クラウドを利用した管理システムをより活用し、データ移行を積み上げて完全データ管理へ向けて進める。図面データはナンバリングにより管理し、修正時の混乱を避ける。

情報共有環境の整備

スプレッドシートやクラウドといった、作業者単位が端末にアクセスし情報を確認できる環境を整備することで、情報の共有化やより早く正確に伝わるようにし、効率化や省力化を行う。

製品へのIoT搭載

販売機において、プログラムの簡略化と操作性の向上やIoT連携を実機搭載し、製品の仕様向上を行う。

会社の資金繰りと合わせて、可能な限り積極的にIT投資・環境整備を行っている。

DX推進体制（組織体制）

NOMIZU MACHINE MFG.CO

・代表取締役 清野 恵介が総括・責任者として、DX推進内容の提案と推進を行う。会社トップが率先して社内改革を実行する姿勢をみせることで、DX推進を加速度的に進め、浸透させる。

・総務チームが実動責任者として、DX推進の実動や社内サポートを担う。

・営業グループ、製造グループ、技術グループの各グループ長が推進者として、自部署のDX推進や運用の指示を行い、各グループ内を動かして進めていく。

・社外の顧問税理士先から、社内システムの助言や内容の精査などを受ける。

・DX推進の取組は役員が出席する生産会議にて承認するとともに、方針決定・進捗レビューを行う。（開催頻度：毎月１回）

DX推進体制（人材育成・確保）

NOMIZU MACHINE MFG.CO

育成

人材育成は総務チームを中心に、基幹システム・データ管理システムの運用を通じて実施する。運用を進めるなかでデータの蓄積や活用による利便性や改善点を現場レベルで確認、ブラッシュアップし、「使ってみる」からPDCAサイクルを回す段階へ移行することで、現場のデジタル活用レベルを段階的に高める。

実践

各グループ長が自部署のDX推進や運用の指示を担うことにより、現場における実践を通じたスキル定着を図る。

確保

人材確保は外部採用に頼らず、既存社員の運用習熟による内製化によって、必要なスキルを社内で確保する方針である。

DX推進達成のための指標（KPI）

NOMIZU MACHINE MFG.CO

定量指標
2030年度（2031年3月期）決算にて

売上高　１５０％
※対比；2025年度（2026年3月期）に対して

営業利益率　５％
※対比；2025年度（2026年3月期）＋5.3%

DX浸透度

基幹システム運用率　１００％
※データ入力および、在庫管理・出力

図面管理システム運用率　７５％
※部門別クラウドアップロード、ダウンロードによる運用率

定量指標
DX推進計画の３STEP

STEP１（１年以内）
目標；現状のシステムを浸透させる

STEP２（３年以内）
目標；効率化に向けてAIを活用したシステム運用のための下準備

STEP３（５年）
目標；AIを活用した効率化