



Computer Software Development
株式会社ケイエム

株式会社ケイエム

DX の取り組み

第 1 版： 2025 年 9 月 29 日

代表取締役 生田 高將

DX 推進委員長 永田 瑞樹

目次

はじめに	P2
(社長の DX への思い)	
1. 背景	
1) 現在のコアコンピタンス	P3
2) 外部環境と内部環境の変化	P3
(社会の変化や取引先の変化やデジタル技術の進化などが自社の競争環境に及ぼす影響)	
2. 企業経営の方向性と情報処理技術の活用の方向性	
1) 新経営ビジョン	P4
(社長の思いや外部環境と内部環境の変化を踏まえた経営ビジョン)	
2) 新コアコンピタンスとビジネスモデルの方向性	P4
(経営ビジョンを実現するための新コアコンピタンスとビジネスモデルの方向性)	
3) 情報処理技術の活用の方向性	P5
3. 企業経営および情報処理技術の活用の具体的な方策	
1) DX 戦略	P6
(経営ビジョンやビジネスモデルを実現するための戦略/ロードマップ・戦略マップ)	
2) 情報処理技術の活用の具体的な方策	P8
(DX 戦略を実現するためのデジタル技術を用いたデータ活用)	
4. 戦略を推進するための方策	
1) 推進体制	P9
(DX 戦略を推進するための体制)	
2) 人材育成や人材確保	P9
(DX 戦略推進に向けた人材育成・確保、外部組織との連携・協業の方策)	
3) 情報処理技術の活用のための環境整備	P10
(デジタル技術活用環境の整備および予算配分方針)	
5. 戦略の達成状況に係る指標	
1) バランススコアカード	P11

はじめに

社長の DX への思い

当社は、経営理念である「全従業員の物心両面の幸福を追求する」と同時に、「社会が応援したくなる企業になる」、「未来永劫成長発展する企業になる」、「みんなでみんなを幸せにする」を目指しています。その実現に向けて、私たちは DX（デジタルトランスフォーメーション）を単なる IT 導入や業務改善ではなく、企業文化や事業構造そのものを変革する挑戦と捉えています。DX は、未来を切り拓くための手段であり、私たちの価値創造の根幹を担うものです。私たちが物流倉庫業に取り組むのは、夢のある事業だからです。まずは、グループ会社であるサンリッチ社の物流倉庫を自社で担うことで、ユーザーとしての顧客体験を実感し、現場の課題を肌で感じることができます。そこに今まで培ってきた自動認識技術（QR・RFID・OCR・画像認識など）を活用することで、ユーザー視点からの改善を積み重ね、技術力と現場力の融合による真のソリューションを生み出していきます。この取り組みの先にあるのが、自社の物流倉庫で培ったノウハウを詰め込んだ、顧客起点の物流プラットフォームの構築です。3PL 対応の倉庫やトラックのシェアリング、物流資源の最適化と連携を通じて、フィジカルインターネットの実現を目指します。私たちは、ソリューション提供会社から、ユーザー視点を持つ変革者へと進化し、物流プラットフォーマーとなることをお約束します。挑戦と創意工夫を重ねながら、DX を通じて新たな価値を創造し、未来を切り拓いてまいります。

代表取締役 生田 高將

1. 背景

1) 現在のコアコンピタンス

「自動認識技術の請負開発」

①多様な自動認識技術を活用した開発力

バーコード、QRコード、RFID、OCR、音声認識、画像認識など、幅広い自動認識技術の開発経験を豊富に有しています。これらを組み合わせることで、現場の業務自動化や効率化を実現するソリューションを提供できる技術力が、当社の中核を成しています。

②業界経験に基づく課題解決力

長年にわたり、リテール、FA、フード、ロジスティクス、ヘルスケアといった多様な業界での経験を蓄積してきました。その結果、顧客の現場課題を深く理解し、最適な業務プロセスを設計・提案できる力を備えています。さらに、現場での実証やユーザー体験を重視し、顧客ニーズに即した具体的な改善策を提示できる点が強みです。

2) 外部環境と内部環境の変化

外部・内部の両面での変化が、ケイエムの競争環境に大きな影響を与えています。

①技術進化と競争環境の変化

自動認識技術（バーコード、RFID、画像認識、音声認識など）やAIの進化により、従来のITベンダー以外からの新規参入が増加し、サービス化・パッケージ化が進展しています。その結果、安価かつ迅速に導入可能な競合が台頭し、スクラッチ開発のみでは競争力の維持が難しくなっています。

②物流業界特有の課題と市場ニーズの変化

物流・倉庫業界では、慢性的な人手不足や長時間労働など労働環境の課題が深刻化しています。さらに、閑散期における倉庫稼働率の低下、需要変動による収益性の不安定化、法令対応（HACCP等）の複雑化といった問題が顕在化。こうした背景から、現場起点での業務効率化・自動化や、物流資源を共有するシェアリングモデルへの期待が高まっています。

③内部体制の課題と変革への取り組み

従来、個人のスキルや経験に依存していた属人化体制から脱却し、ナレッジの標準化やチーム開発体制への移行が進んでいます。加えて、営業ツールの整備や人材育成の強化により、組織全体での対応力・提案力の向上を図っています。また、グループ連携や現場実証を活かした新たな価値創出、データ活用やDX推進体制の整備にも取り組んでいます。

2. 企業経営の方向性と情報処理技術の活用の方向性

1) 新経営ビジョン

ケイエムは企業経営の新たな方向性として、「ソリューション提供会社から物流プラットフォーマーへ進化し、顧客の現場課題を可視化・最適化できる設計力、自動認識や業務自動化技術を統合する技術力、そして地域や業界を横断する流通・情報連携基盤を築く共創力を発揮することで、持続的な成長と社会課題の解決に貢献すること」を経営ビジョンとします。

2) 新コアコンピタンスとビジネスモデルの方向性

【実現のための新コアコンピタンス】

「自社倉庫を活用した物流プラットフォーム基盤サービスの提供」

物流プラットフォーム基盤サービスとは、荷主・物流事業者・倉庫事業者などをオンラインで結びつけ、情報を一元化し、業務を効率化することで、顧客価値の創出を支援するサービスです。

①現場課題を可視化・最適化する設計力

多様な業界での経験と現場での実証を通じ、顧客ごとの業務課題を的確に把握。業務プロセスを可視化・最適化できる設計力を強みとしています。これにより、現場に即した改善提案や新たな価値創造を実現します。

②流通・情報連携基盤を共創する力

グループ会社や地域パートナーとの連携により、業界や地域を超えたネットワークと情報連携基盤を共創する力を備えています。これにより、物流資源のシェアリングや新たなプラットフォーム事業の展開が可能となります。

【ビジネスモデルの方向性】

①現場起点の物流 DX ソリューション (LogiDX)

自社倉庫を活用した実証型導入をはじめ、AI-OCR・RFID・音声認識などの先端技術による検品・入出庫業務の自動化、顧客ごとに最適化された UI/UX 設計を通じて、現場課題に直結した DX サービスを展開します。

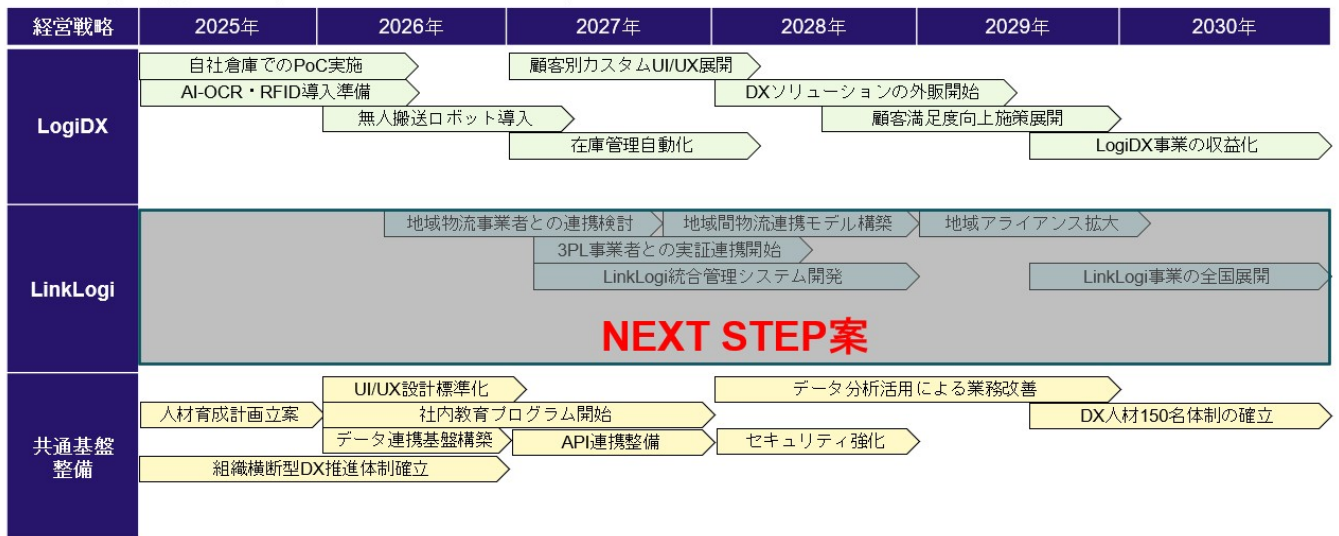
②物流資源のシェアリングによるプラットフォーム事業 (LinkLogi)

倉庫やトラックの稼働率向上を実現するシェアリング機能に加え、3PL 事業者向けのマッチング・予約・管理機能を開発し、地域や業界を横断した物流ネットワークを構築します。さらに、グループ会社や地域事業者との連携を強化し、全国規模での展開を目指します。

③ホールディングス体制の活用

ケイエムはホールディングス体制をグループ全体のインフラ基盤として活用し、多角的な事業を支える経営構造を整備しています。これにより、資源の最適配置や意思決定の迅速化を図るとともに、グループ全体でのエコシステム型ビジネスモデルを強固に支えます。また、グループ化による情報の統合・共有・デジタル基盤整備を通じて効率性と柔軟性を高め、中小企業が持つ潜在力を最大限に引き出します。

DX戦略（ロードマップ）



3) 情報処理技術の活用の方性

情報処理技術を単なる業務効率化の手段にとどめず、現場課題の解決や新たな価値創造を実現するための基盤として活用していきます。

その具体的な方向性は以下の通りです。

①自動認識技術とデータ連携の高度化

バーコード、QRコード、RFID、OCR、画像認識、音声認識などの自動認識技術を活用し、現場データをリアルタイムに収集・可視化します。さらに、各種業務システムやSaaSとのAPI連携、データレイクやBIダッシュボードの導入を通じて、部門横断的なデータ活用を推進します。

②AI・IoTによる業務自動化と品質向上

AIによるラベルチェックや値引き判定、IoTデバイスを活用した温度管理・トレーサビリティなどを導入し、現場の判断や記録作業を自動化。これにより、ヒューマンエラーを削減するとともに、品質管理の高度化を実現します。

③現場起点の業務プロセス最適化とサービス化

現場で得られたデータやノウハウをもとに、業務プロセスの標準化・最適化を推進。再現性の高いサービスパッケージやテンプレートを開発し、顧客ごとに柔軟にカスタマイズ可能なDXソリューションの提供を目指します。

④情報セキュリティとガバナンスの強化

SSO/IDaaS+MFAの導入、データガバナンス体制の整備、監視・バックアップ・インシデント対応の標準化を進め、情報資産の安全性と信頼性を強化します。

3. 企業経営および情報処理技術の活用の方策

1) DX 戦略

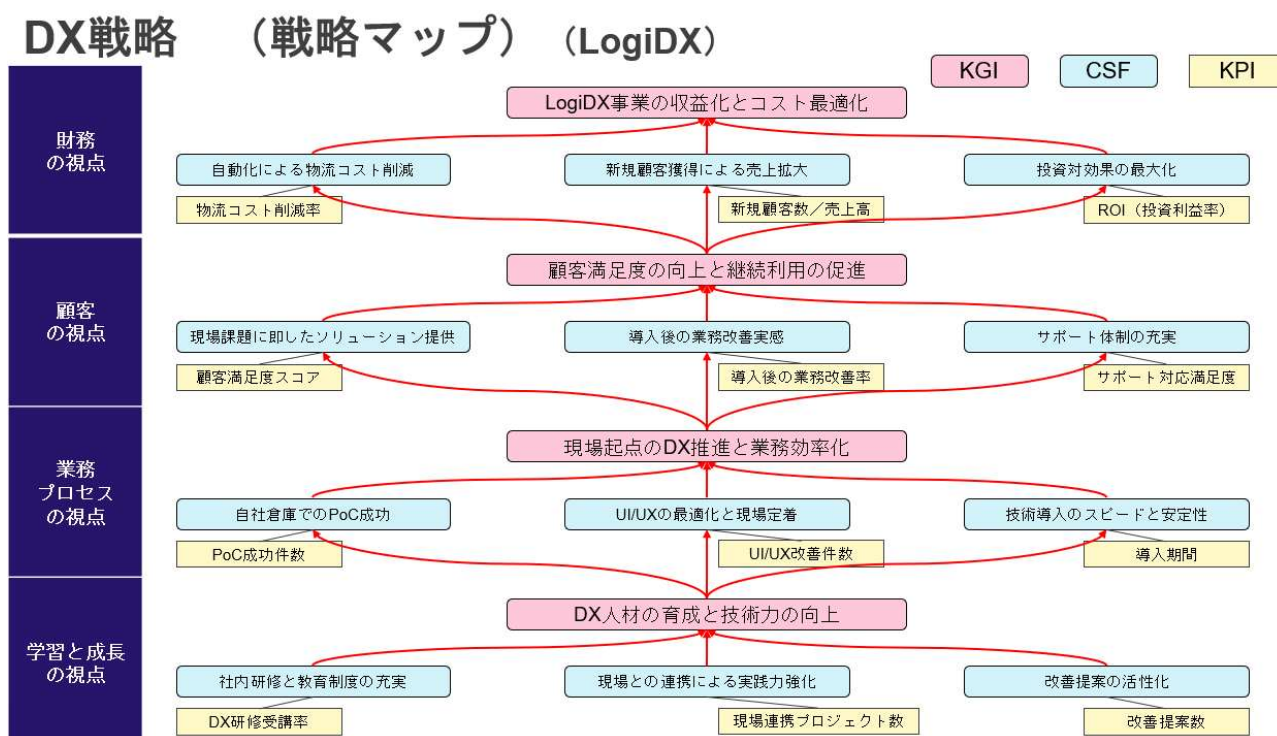
【経営ビジョンやビジネスモデルを実現するための戦略/ロードマップ・戦略マップ】

図解した戦略マップで表す、財務・顧客・業務プロセス・学習と成長の4つの視点から、DX 戦略を遂行します。

①LogiDX（現場起点の物流 DX ソリューション）

LogiDX は、自社倉庫を活用した実証型導入をはじめ、AI-OCR・RFID・音声認識などの先端技術による検品・入出庫業務の自動化、顧客ごとに最適化された UI/UX 設計を通じ、現場課題に直結した DX サービスを展開する戦略です。

- ・財務：LogiDX 事業の収益化とコスト最適化、新規顧客獲得による売上拡大、投資対効果の最大化
- ・顧客：顧客満足度の向上と継続利用の促進、現場課題に即したソリューション提供、導入後の業務改善実感
- ・業務プロセス：現場起点の DX 推進と業務効率化、自社倉庫での PoC 成功、UI/UX の最適化と現場定着
- ・学習と成長：DX 人材の育成と技術力の向上、社内研修と教育制度の充実、現場との連携による実践力強化



②LinkLogi（物流資源のシェアリングによるプラットフォーム事業）NEXT STEP 案

LinkLogi は、倉庫やトラックの稼働率向上を支援するシェアリング機能に加え、3PL 事業者向けのマッチング・予約・管理機能を開発し、地域や業界を横断した物流ネットワークを構築するプラットフォーム事業です。

- ・財務：LinkLogi 事業の収益化と拠点拡大、地域連携による物流効率化、統合管理システムの導入促進
- ・顧客：地域・業界からの信頼獲得と継続利用、柔軟な連携体制の構築、業界特性に応じた機能提供
- ・業務プロセス：物流拠点間のデジタル連携強化、データ連携の安定性と精度、業務フローの標準化と最適化
- ・学習と成長：地域連携ノウハウの蓄積と展開、社内教育と連携研修の充実、情報共有体制の整備

DX戦略（戦略マップ）（LinkLogi）



2) 情報処理技術の活用 of 具体的な方策

【DX 戦略を実現するためのデジタル技術を用いたデータ活用】

①現場起点のデータ活用と顧客価値創造

自社倉庫や現場での PoC（実証実験）を通じ、ユーザー視点で課題を抽出・検証し、現場データを活用したソリューションを開発します。さらに、顧客ごとにカスタマイズした UI/UX を設計し、データに基づく最適な業務プロセスを提案します。

②自動化・標準化による業務効率化

業務プロセスの自動化（RPA、AI-OCR、RFID 一括読み取り等）により、人的ミスや作業負荷を削減し、標準化された手順で効率的な運用を実現します。また、データに基づく KPI 管理やダッシュボード運用により、進捗・負荷・収支などを一元的に把握し、継続的な改善サイクルを回します。

③業務プロセスのデジタル化とデータ連携

入在庫・検品・在庫管理など各工程で発生するデータを、IoT デバイスやセンサー、RFID、QR コード、OCR 技術で自動収集します。収集したデータをクラウドやデータレイクに統合し、各種業務システムと API 連携することで、データのサイロ化を防ぎ、リアルタイムで全体最適な管理を実現します。

④AI・データ分析による業務改善と意思決定支援

AI や BI ツールで収集データを分析し、業務のボトルネックや改善ポイントを可視化します。例えば、AI による物流現場の作業効率や収支の自動分析を通じて、現場課題を定量的に把握し、迅速かつ的確な意思決定を支援します。

4. 戦略を推進するための方策

1) 推進体制

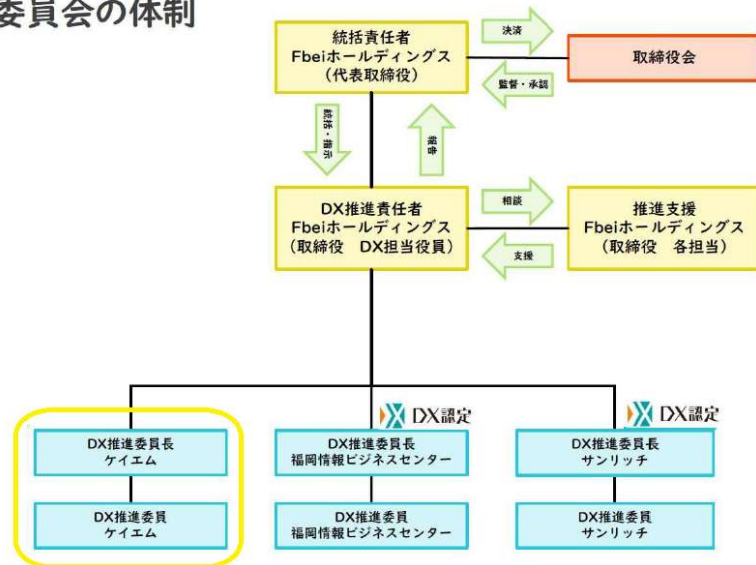
【DX 戦略を推進するための体制】

「DX 推進委員会」を立ち上げ、委員を中心に全社員が DX の取り組みを進めています。

また、親会社である Fbei ホールディングスには、グループ全体の DX を統括する CDXO（最高デジタル変革責任者）が配置され、その下に 3 つの事業会社ごとの DX 推進委員会が設けられています。

そのうち 2 社はすでに「DX 認定事業者」として積極的に DX を推進しており、グループ内のベンチマークとなっています。

DX推進委員会の体制



2) 人材育成や人材確保

【DX 戦略推進に向けた人材育成・確保、外部組織との連携・協業の方策】

経済産業省が定める「デジタルスキル標準」を基盤として、DX 推進に必要な人材の育成・確保に取り組んでいます。

まず「DX リテラシー標準」に基づき、従業員一人ひとりが DX を自分事として捉え、主体的に変革へ行動できるよう、全従業員を対象とした「DX リテラシー認定プログラム」を毎年実施しています。2025 年 9 月には同プログラムを実施し、合格点を 80 点と定めたところ、全従業員が基準をクリアしました。さらに「DX 推進スキル標準」に基づき、より高度な人材育成の一環として「IT コーディネータ」資格の取得を推進しています。この資格は、経済産業省の「IT スキル標準 (ITSS)」および「デジタル人材スキル標準 (DSS-P)」の双方でレベル 4 に位置づけられており、高度専門人材として認定されるものです。グループ会社内にはすでに数名の IT コーディネータが在籍しており、グループ内を横断して継続的に研修を実施しながら、今後も資格取得者を増やしていく計画です。

3) 情報処理技術の活用のための環境整備

【デジタル技術活用環境の整備および予算配分方針】

インフラ委員会のもとで共通基盤の整備を進めています。具体的には、Microsoft 365 を全社インフラとして活用し、コラボレーションと情報共有の高度化を実現します。

また、業務管理・会計・人事・プロジェクト管理など各種システムの統合を進め、データの一元管理とリアルタイム連携を可能にします。これにより、二重入力や重複管理の解消、業務効率化を図ります。セキュリティ面では、SSO（シングルサインオン）や MFA（多要素認証）による ID 管理基盤を導入し、アカウント管理の自動化と情報漏洩リスクの低減を実現します。さらに、監視・ログ収集・バックアップの標準化や定期的な復旧テストを行い、IT インフラの安定運用を確保します。

これらを着実に推進するため、DX 推進に必要な IT 投資・人材育成・セキュリティ対策に十分な予算を配分します。特に、業務・データアーキテクチャの統一、SaaS 連携、データ可視化基盤の構築、DX 人材育成プログラムを重点施策と位置づけ、戦略的な優先順位を明確化した上で、段階的かつ計画的に投資を行います。

5. 戦略を推進するための方策

1) バランススコアカード

【LogiDX】

① 財務の視点

KGI：LogiDX 事業の収益化とコスト最適化

CSF-1：自動化による物流コスト削減

KPI-1：物流コスト削減率

CSF-2：新規顧客獲得による売上拡大

KPI-2：新規顧客数／売上高

CSF-3：投資対効果の最大化

KPI-3：ROI（投資利益率）

② 顧客の視点

KGI：顧客満足度の向上と継続利用の促進

CSF-4：現場課題に即したソリューション提供

KPI-4：顧客満足度スコア

CSF-5：導入後の業務改善実感

KPI-5：導入後の業務改善率

CSF-6：サポート体制の充実

KPI-6：サポート対応満足度

③ 業務プロセスの視点

KGI：現場起点の DX 推進と業務効率化

CSF-7：自社倉庫での PoC 成功

KPI-7：PoC 成功件数

CSF-8：UI/UX の最適化と現場定着

KPI-8：UI/UX 改善件数

CSF-9：技術導入のスピードと安定性

KPI-9：導入期間

④ 学習と成長の視点

KGI：DX 人材の育成と技術力の向上

CSF-10：社内研修と教育制度の充実

KPI-10：DX 研修受講率

CSF-11：現場との連携による実践力強化

KPI-11：現場連携プロジェクト数

CSF-12：改善提案の活性化

KPI-12：改善提案数

DX戦略 (バランススコアカード) (LogiDX)

4つの視点	戦略目標 (KGI)	重要成功要因 (CSF)	評価指標 (KPI)
財務 の視点	LogiDX事業の収益化とコスト最適化	① 自動化による物流コスト削減 ② 新規顧客獲得による売上拡大 ③ 投資対効果の最大化	① 物流コスト削減率 ② 新規顧客数／売上高 ③ ROI (投資利益率)
顧客 の視点	顧客満足度の向上と継続利用の促進	④ 現場課題に即したソリューション提供 ⑤ 導入後の業務改善実感 ⑥ サポート体制の充実	④ 顧客満足度スコア ⑤ 導入後の業務改善率 ⑥ サポート対応満足度
業務 プロセス の視点	現場起点のDX推進と業務効率化	⑦ 自社倉庫でのPoC成功 ⑧ UI/UXの最適化と現場定着 ⑨ 技術導入のスピードと安定性	⑦ PoC成功件数 ⑧ UI/UX改善件数 ⑨ 導入期間
学習と成長 の視点	DX人材の育成と技術力の向上	⑩ 社内研修と教育制度の充実 ⑪ 現場との連携による実践力強化 ⑫ 改善提案の活性化	⑩ DX研修受講率 ⑪ 現場連携プロジェクト数 ⑫ 改善提案数

【LinkLogi】 NEXT STEP 案

① 財務の視点

KGI：LinkLogi 事業の収益化と拠点拡大

CSF-1：地域連携による物流効率化

KPI-1：物流コスト削減率

CSF-2：統合管理システムの導入促進

KPI-2：導入拠点数／システム稼働率

CSF-3：アライアンスによる新規収益源の創出

KPI-3：アライアンス契約数／新規収益比率

② 顧客の視点

KGI：地域・業界からの信頼獲得と継続利用

CSF-4：柔軟な連携体制の構築

KPI-4：連携企業数／継続利用率

CSF-5：業界特性に応じた機能提供

KPI-5：機能カスタマイズ件数／満足度スコア

CSF-6：サポート体制の充実と迅速対応

KPI-6：サポート対応時間／満足度

③ 業務プロセスの視点

KGI：物流拠点間のデジタル連携強化

CSF-7：データ連携の安定性と精度

KPI-7：連携成功率／データ同期精度

CSF-8：業務フローの標準化と最適化

KPI-8：業務標準化率／業務改善件数

CSF-9：3PL 事業者向け機能の充実

KPI-9：3PL 向け機能利用率／導入満足度

④ 学習と成長の視点

KGI：地域連携ノウハウの蓄積と展開

CSF-10：社内教育と連携研修の充実

KPI-10：研修実施数／受講率

CSF-11：地域・業界との情報共有体制の整備

KPI-11：情報共有会開催数／参加率

CSF-12：改善提案の活性化と反映

KPI-12：改善提案数／採用率

DX戦略 (バランススコアカード) (LinkLogi)

4つの視点	戦略目標 (KGI)	重要成功要因 (CSF)	評価指標 (KPI)
財務 の視点	LinkLogi事業の収益化と拠点拡大	① 地域連携による物流効率化 ② 統合管理システムの導入促進 ③ アライアンスによる新規収益源の創出	① 物流コスト削減率 ② 導入拠点数／システム稼働率 ③ アライアンス契約数／新規収益比率
顧客 の視点	地域・業界からの信頼獲得と継続利用	④ 柔軟な連携体制の構築 ⑤ 業界特性に応じた機能提供 ⑥ サポート体制の充実と迅速対応	④ 連携企業数／継続利用率 ⑤ 機能カスタマイズ件数／満足度スコア ⑥ サポート対応時間／満足度
業務 プロセス の視点	物流拠点間のデジタル連携強化	⑦ データ連携の安定性と精度 ⑧ 業務フローの標準化と最適化 ⑨ 3PL事業者向け機能の充実	⑦ 連携成功率／データ同期精度 ⑧ 業務標準化率／業務改善件数 ⑨ 3PL向け機能利用率／導入満足度
学習と成長 の視点	地域連携ノウハウの蓄積と展開	⑩ 社内教育と連携研修の充実 ⑪ 地域・業界との情報共有体制の整備 ⑫ 改善提案の活性化と反映	⑩ 研修実施数／受講率 ⑪ 情報共有会開催数／参加率 ⑫ 改善提案数／採用率