

環境機器株式会社 DX戦略

2025年9月1日（初版）取締役会承認

環境機器株式会社

代表取締役社長 片山 淳一郎

DX取組宣言

環境機器株式会社は、1973年創業の防虫コンサルティング商社として、業務用防虫資材販売で高い国内シェアを誇る老舗企業です。防虫技術をコアに、新商品開発、研究発表、セミナー開催、海外支援NPOとの連携など、幅広い事業を展開し社会貢献を目指しています。

防虫業界には、DX推進上の課題が多く残されています。例えば、虫の判別や点検業務は依然として経験や勘に頼るアナログ手法が中心で、ノウハウの蓄積や継承が困難です。現場点検には膨大な時間と労力を要し、人手不足も慢性化しています。加えて、紙・電話・FAXといったアナログな手段への依存や、業務プロセス・データ連携の未整備といった課題も依然として存在します。さらに、各種工場では異物混入リスクへの対応や非接触モニタリング需要が高まるなど、人手だけでは対応が難しいニーズもでてきており、業界を取り巻く環境は大きく変化しています。

こうした経営環境の変化に対応するため、当社では2019年にAIを活用した害虫自動点検システム「ペストビジョン」をリリースし、クラウドサービス事業にも参入しました。また、自社内においても、グループウェアや販売管理システムの導入、個人レベルでの生成AIの活用など、業務効率化と情報共有の高度化を進めてきました。

環境機器株式会社は、これからも、長年培った防虫分野の知見とIT活用の実績を基に、サービスの高度化と並行して自社のDXも深化させ、業界課題の解決をリードしていきます。

【経営理念】

- 防虫技術を発端に、社会問題に関するボトルネックを解決する仕組みを開発すること。
- 少数精鋭でクリエイティブな仕事をする。
- IT技術を活用して情報共有を徹底し、チームワークを重視する。
- 誰にも負けない努力をする。



【ビジョン】

5年後に、「防虫業界全体のIT化・DX化の手本」となることを目指す

DX戦略/取組内容

5年後に「業界全体のIT化・DX化の手本」となるため、以下4つの具体的なDX戦略を掲げています。

戦略	取組内容	期待効果
① 生成AIによる 社内データ活用	営業管理システムの日報等、社内に蓄積したデータを生成AIで活用 - 日報を自動で要約し、社内会議や意思決定を支援 - 顧客情報/接触履歴を分析して最適な提案内容を作成 - 顧客からの問合せに対して回答履歴や商品情報から、最適な回答案を生成（BtoCのオペレーターやBtoBの営業担当が適宜参照）	- 業務効率化 - 業務ミス削減 - 高付加価値化 - 顧客満足度向上 - 生産性向上
② 間接業務の デジタル化	バックオフィスや在庫管理、社内コミュニケーションをデジタル化 - 既存のExcel業務（勤怠管理・給与計算・申請業務等）をシステム化 - 倉庫の在庫管理や棚卸作業をRFIDやシステムの活用で自動化 - 売上・進捗データの集計や可視化を自動化するダッシュボードの導入 - 社内チャットツールやグループウェアと営業支援システムの連携強化	
③ ペストビジョン の高度化	既存サービスの機能/ハードウェアの強化や、新たな販売モデルの検討 - 害虫判別AIの精度と対象範囲の拡大 - ダッシュボードやAIによる対策レコメンドで、データ利活用を強化 - カメラや通信端末の改良による安定性向上、海外規格への対応検討 - SaaS特化モデルやスマホアプリの展開で、ライトユーザー層を取り込み	
④ DX人材の 確保・育成	DX人材の採用に加え、専任配置・ルール整備・リスクリングを実施 - DX専任の担当者を採用してDX推進体制を強化する - IT利活用のルール整備や、ナレッジ標準化、研修などの仕組みを整える - 生成AIや最新技術を現場で活用できるよう、社員のリスクリングを実施	DX推進力を底上げ

デジタル環境整備

DX投資は、毎年売上高の約0.5%を目安として実施。

既存のシステム等を最大限に活用しつつ、DX推進のために以下の新規導入または強化を進めます。

戦略		既存システム・ツール	新規/強化の方向性【デジタル環境整備】
①生成AI活用		・ 営業支援システム (業務日報・顧客情報/接触履歴が蓄積) ・ ECサイト	・ 営業支援システム + 生成AI活用 - 対社内向け：社内会議支援、提案支援 - 対顧客向け：問合せ対応 (EC埋込み等)
② 間接業務の デジタル化	バックオフィス	・ Excel (勤怠管理、給与、有給管理) ・ クラウド経費精算 システム ・ クラウド会計システム	・ 労務管理システム (Excel業務は縮小)
	在庫管理・棚卸	・ バーコードスキャナー ・ 在庫管理システム	・ RFID (小パーツ・製品の取扱いは要検討) ・ 棚卸やピッキング作業支援のツール/システム
	社内コミュニケーション	・ メール ・ チャットツール ・ グループウェア (GoogleWorkspace)	・ 営業支援システム + チャット/グループウェア連携 (社内メールは縮小)
③ペストビジョンの高度化		・ ペストビジョン	・ ペストビジョンの機能強化、新販売モデル (AI判別強化、データ利活用、SaaS特化) ・ ハードウェアの安定性向上 (通信、カメラ)

DX戦略達成度を測る指標（KPI）

DX戦略の達成状況を測る指標（KPI）は以下を検討しています。実行計画の見直しは毎年1回、各施策の目標達成状況の評価は毎月1回実施しながら、PDCAサイクルを継続的に回していきます。

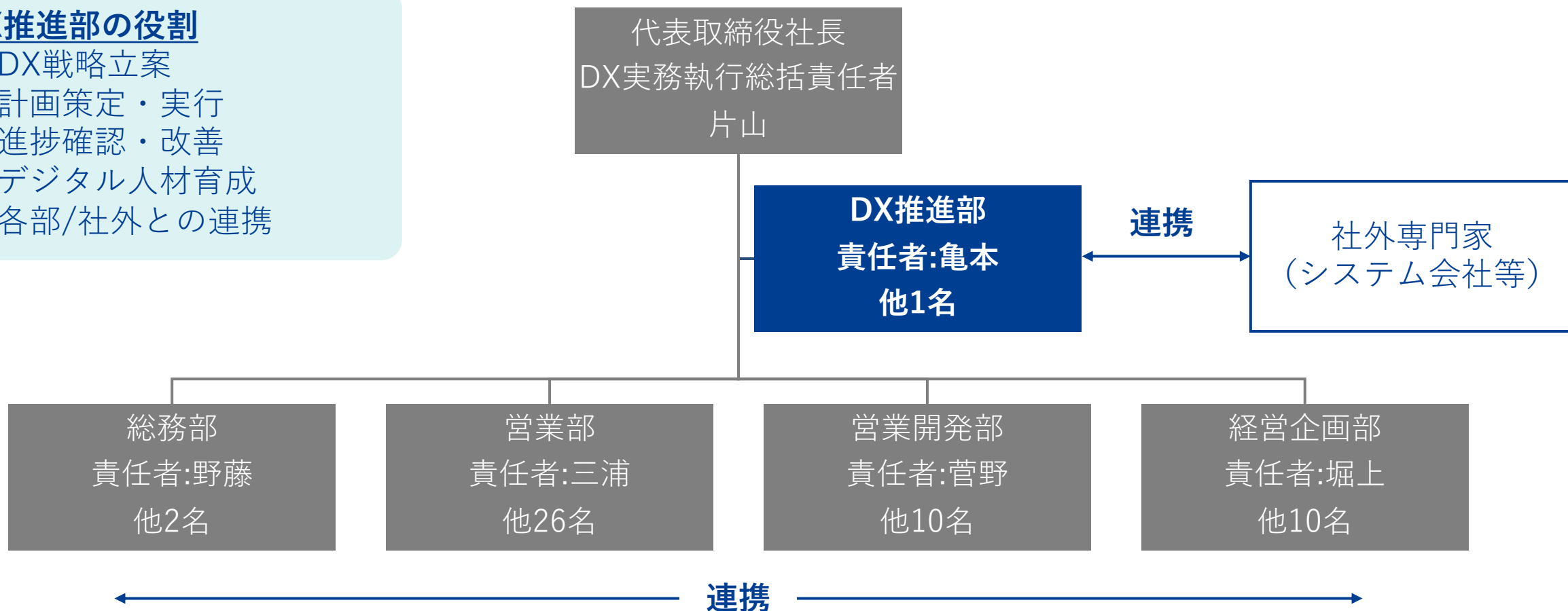
戦略	取組内容	KPI
①生成AI活用	日報の自動要約・サマリー化	・ 社内会議の準備時間削減
	顧客情報を分析して提案を最適化	・ 顧客訪問前準備時間短縮/成約件数増加
	問い合わせ対応にAIを活用	・ 1回の電話時間削減/社内での確認時間削減
②間接業務のデジタル化	勤怠・給与・申請業務をシステム化	・ 業務処理時間の削減/申請ミス削減
	在庫管理や棚卸を自動化	・ 棚卸作業時間/ピッキングミス発生率の削減
	売上データの可視化・自動集計	・ データ収集・更新時間の削減
③ペストビジョンの高度化	営業支援システムとチャット/グループウェア連携	・ 自動通知件数の増加/確認漏れ件数の減少
	害虫判別AIの精度・対象拡大	・ 判別精度の向上/対応可能数の増加
	ダッシュボード・AIレコメンド強化	・ 利用率/顧客満足度（アンケート実施）向上
	ハードウェアの改良・海外対応	・ 稼働率/海外対応モデルの開発状況
④DX人材の確保・育成	SaaS/アプリ展開	・ 新規獲得数の増加
	DX専任担当者の採用・配置	・ 専任担当者配置数
	ルール整備・研修体制の構築 社員リスキリングの推進	・ DX関連トレーニングの実施回数と受講者数 ・ デジタルスキル標準（DSS）に基づくスキルマップ整備および評価実施人数

DX推進体制

代表（DX実務執行総括責任者）直下にDX推進部を設置。
社内外で連携しつつ、DX戦略に基づく計画策定・実施、進捗確認、デジタル人材育成を進めます。

DX推進部の役割

- ✓ DX戦略立案
- ✓ 計画策定・実行
- ✓ 進捗確認・改善
- ✓ デジタル人材育成
- ✓ 各部/社外との連携



DXに関する代表（DX実務執行総括責任者）からのメッセージ

「DXで、業界に変革を。社会に価値を。」

当社は1973年の創業以来、「虫」という専門性を軸に、日本中、そして世界中の衛生環境の向上に取り組んできました。博士や薬剤師、IT専門家など多様な人材が集い、現場で起きている課題に向き合い、必要とされるサービスを創造してきました。

しかし、今、社会や顧客から求められる価値は大きく変わろうとしています。防虫業界においても、属人的な経験に依存する点検業務、紙や電話に頼る業務プロセス、人手不足など、旧来型の働き方では応えきれない時代が到来しています。

私たちは、こうした変化をむしろチャンスと捉え、AIやクラウド、生成AIなどのデジタル技術を活用した「課題解決の再発明」に挑戦しています。たとえばAI点検サービス「ペストビジョン」の展開を皮切りに、自社業務のデジタル化、ナレッジの共有・活用、自動化の推進など、全社的なDXを進めています。

DXとは単なる効率化ではありません。私たちの知見を、より早く、より正確に、より多くの現場に届けるための手段です。お客様や業界の期待に応えると同時に、社員一人ひとりが生き活きと価値を発揮できるよう、社内の育成や体制づくりにも力を注いでいきます。

環境機器は、これからも「老舗×ベンチャー」の精神で、テクノロジーと専門性を融合させ、業界と社会に新しい解決策を提供し続けます。

環境機器株式会社
代表取締役社長 片山 淳一郎