



エム・エス・ケー農業機械株式会社
MSK FARM MACHINERY CORPORATION

取締役会に準ずる経営会議にて承認済み

DX推進戦略（2026-2028）

農機のその先へ。デジタルで農業をつなぎ、未来を共創する。

2026年2月

エム・エス・ケー農業機械株式会社

実務執行統括責任者：代表取締役 高畠 年伸

情報システム部

- **企業経営の方向性及び情報処理技術の活用の方向性の決定**
経営ビジョン・ビジネスモデルの策定とDX推進の全体像
- **企業経営及び情報処理技術の活用の具体的な方策（戦略）の決定**
DX戦略の策定とその実行計画
- **戦略を効果的に進めるための体制の提示**
DX戦略の推進_組織づくり
- **戦略を効果的に進めるための体制の提示**
DX戦略の推進_デジタル人財の育成・確保
- **最新の情報処理技術を活用するための環境整備の具体的方策の提示**
DX戦略の推進_ITシステム環境及びITシステム環境整備計画
- **戦略の達成状況に係る指標の決定**
成果指標の設定・DX戦略の見直し
- **サイバーセキュリティに関する対策の的確な策定及び実施**
DX戦略の推進_サイバーセキュリティ

企業経営の方向性及び情報処理技術活用の方向性の決定

経営ビジョン・ビジネスモデルの策定と DX 推進の全体像

経営理念

1. わが社はわが国農業の健全な発展に貢献する
2. わが社は顧客と目的意識を共有する
3. わが社は農業経営の効率化を総合的に提案する
4. わが社は企業活動を通じて適正な利潤を確保する

経営ビジョン

2030年に農家と周辺関係者を繋ぐハブとなり新たな価値を創出する会社となる

今日本の農業は大きな転換期を迎えています。農業従事者の減少、食の安全に対する意識の高まり、貿易自由化の進展など、様々な環境変化に対応して農業の在り方そのものも大きく変わって来ており、今後その変化は更に加速するものと思われます。

上記経営理念・経営ビジョンには、それら農業界を取り巻く大きな変化に真正面から向き合い、お客様の頼れるパートナーとして日本の農業を支え、その未来を共に切り拓いて行きたいという思いが込められております。

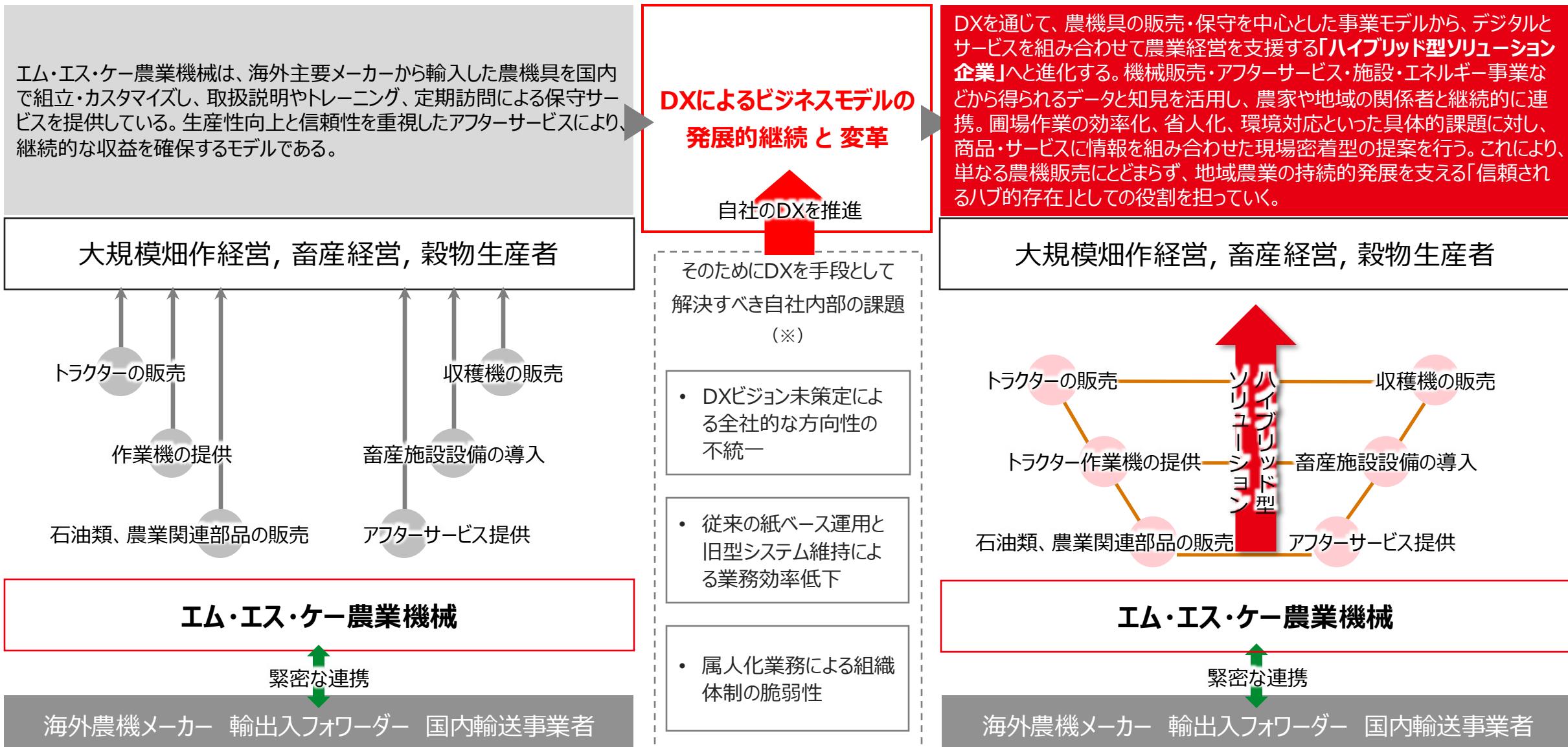
経営ビジョンを実現するために掲げる「DXビジョン」

農機のその先へ。デジタルで農業をつなぎ、未来を共創する。

DXビジョンにこめた思い

エム・エス・ケー農業機械は、DXを通じて 農機の供給企業から農業経営を支える知的ハブへ進化します。販売・保守・サービスで培った経験をデジタルで可視化し、農業現場の効率化・省人化・環境対応を総合的に推進することで、農家と周辺関係者がつながり合う新しい農業エコシステムを構築します。顧客と同じ視点に立ち、機械・人・データを結びつけることで、持続可能で強靭な農業を支え、地域社会や環境課題の解決に貢献します。私たちは、農業の未来をともに創り上げる「価値創出のプラットフォーム」として、2030年のビジョン実現をリードしていきます。

これまでのビジネスモデル





企業経営及び情報処理技術の活用の具体的な方策（戦略）の決定

DX戦略の策定とその実行計画

- ・以下の3つのDX戦略を掲げ、組織全体のデジタル活用を加速します。

- **データ活用による顧客体験の向上 — お客様一人ひとりに、最適な価値を最適なタイミングで —**

- お客様との関係を深めるシステムを軸に、営業記録や製品の稼働データ等を一元化。AI分析でお客様ごとに最適な提案時期を予測し、データに基づく質の高い活動を展開します。経験や勘に頼る営業から脱却し、科学的アプローチでお客様への提供価値を最大化します。

- **AIと共に創る、次世代のサービス体制 — 熟練の技を全社で共有し、お客様のビジネスを止めない —**

- 熟練技術者の知識やノウハウをAIで誰もが使える「デジタルな知恵」へ変換し、全社で共有します。これにより、迅速で高精度なサービスを実現。将来的には故障を未然に防ぐ「予防メンテナンス」へ進化させ、お客様の事業継続に貢献します。

- **強い経営基盤の構築 — 業務をシンプルにし、変化に迅速に対応できる組織へ —**

- 複雑化した業務プロセスを見直し、特定の担当者に依存しない仕組みを構築します。デジタル技術で管理業務を標準化・効率化し、全社データを適切なタイミングで可視化。データに基づく迅速な経営判断を可能にし、変化に強い企業体質を築きます。

2026年から2028年までの3年間における実行計画の詳細は、以下の方針で進めてまいります。

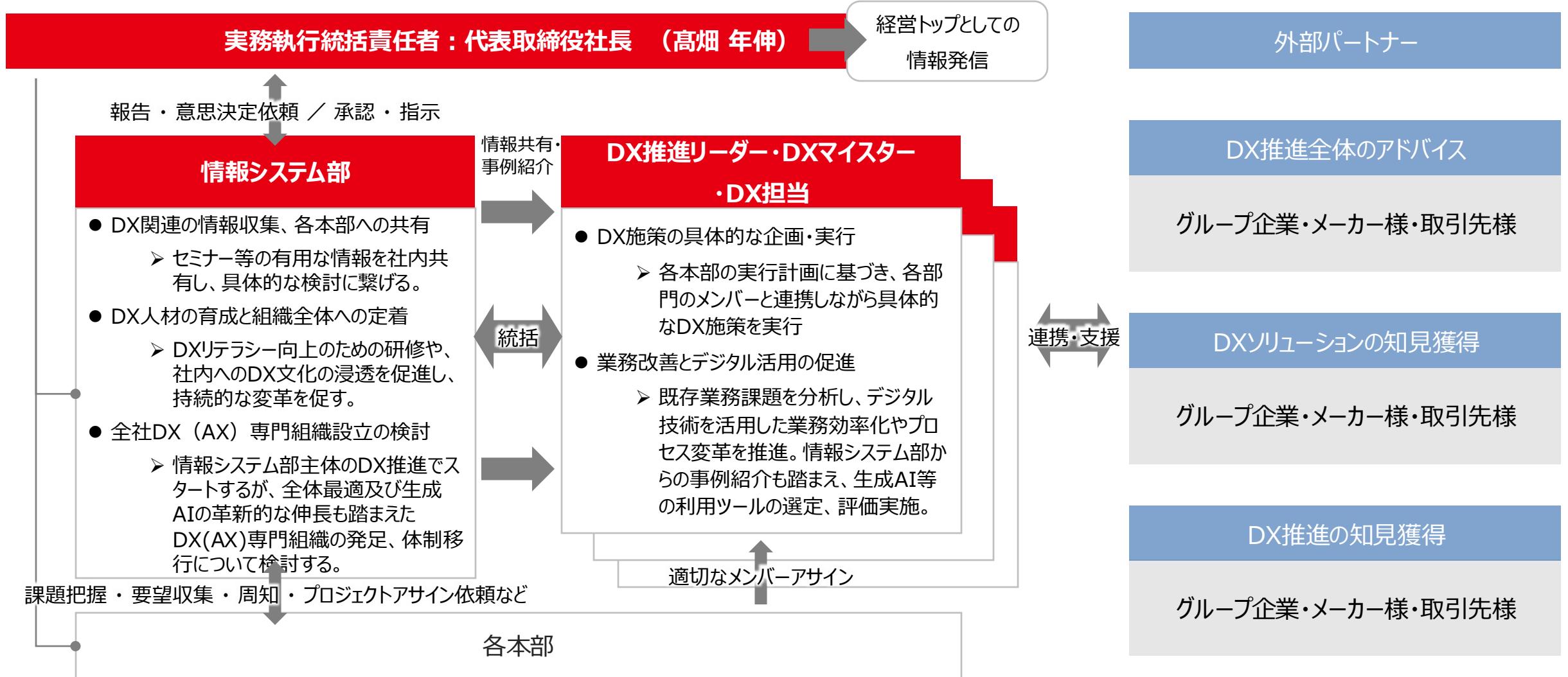
戦略テーマ	2026年の実施内容	2027年の実施内容	2028年の実施内容
データ活用による顧客体験の向上 — お客様一人ひとりに、最適な価値を最適なタイミングで —	<p>■基盤構築フェーズ</p> <p>データ活用の基盤となる顧客管理システムの導入準備に着手し、最適なパートナー企業を選定します。また、営業担当者が製品知識を即座に引き出せる対話型AIツール（チャットボット）について、一部の製品を対象に試作開発を開始。将来の高度なデータ分析に向け、製品の稼働データを取得できる環境づくりも進めます。</p>	<p>■試験運用フェーズ</p> <p>顧客管理システムへ日々の営業活動や修理履歴の入力を開始し、データに基づいた営業ターゲットの選定を試験的に行います。製品の稼働データから適切な更新時期を予測する分析モデルを構築し、社内での活用マニュアルを作成。対話型AIツールは正式運用を開始し、対象製品の拡大やよくある質問への回答機能を追加して利便性を高めます。</p>	<p>■本格展開フェーズ</p> <p>顧客管理システムと製品稼働データを組み合わせた営業手法を全社で標準化し、活動の効率化と成果の向上を目指します。対話型AIツールも全営業担当者が活用できる体制を整え、お客様への対応スピード向上と、本社への問い合わせ対応業務の効率化を実現。データに基づいた科学的な営業スタイルを全社に定着させます。</p>
AIと共に創る、次世代のサービス体制 — 熟練の技を全社で共有し、お客様のビジネスを止めない —	<p>■知識のデジタル化フェーズ</p> <p>紙で保管されている膨大な技術資料やマニュアルを全てデジタル化し、いつでもどこでも検索できる「知識データベース」を構築します。まずは基本的な故障診断の知識をAIに学習させ、一部の技術者でテスト運用を開始。資料を探す時間を削減し、お客様への対応を迅速化します。全技術者がこの新しい仕組みを使いこなせるよう、研修も実施します。</p>	<p>■AIの育成・高度化フェーズ</p> <p>熟練技術者が持つ高度な修理ノウハウや過去の事例をAIに追加で学習させ、診断の精度を飛躍的に向上させます。現場で撮影した写真やエラーコードからも原因を特定できる機能を加え、より実践的なツールへと進化させます。さらに、製品の稼働データと故障履歴の分析から、故障の予兆を捉えて部品の交換時期を予測するモデルの構築にも着手します。</p>	<p>■次世代サービスの実現フェーズ</p> <p>AIによる故障予測をサービスに本格導入し、計画的なメンテナンスをお客様に提案する「予防メンテナンスサービス」を事業として確立します。現場で発生したトラブルに対し、AIが最適な修理手順を技術者の持つ端末へ自動で通知する仕組みも構築。技術者の経験年数によらない均一で高品質なサービスを提供し、お客様の機械が常に最高の状態で稼働し続ける安心をお届けします。</p>
強い経営基盤の構築 — 業務をシンプルにし、変化に迅速に対応できる組織へ —	<p>■現状の可視化と未来の設計フェーズ</p> <p>現在の経理業務全体の流れを一つひとつ丁寧に可視化し、特定の担当者に依存している業務や、非効率になっている原因を洗い出します。その上で、日々の取引を記録する「財務会計」と、経営判断に活用する「管理会計」の役割を明確に分け、誰にとっても分かりやすくシンプルな業務プロセスを再設計します。</p>	<p>■標準化とデータ活用の準備フェーズ</p> <p>設計した新しい業務プロセスを試験的に導入し、業務時間の短縮効果などを具体的に測定・検証します。全社で同じやり方ができるよう、分かりやすいマニュアルを作成し、丁寧な研修を実施。同時に、経営の舵取りに不可欠なデータを、各部署のシステムからスムーズに集約できる仕組みづくりの検討を開始します。</p>	<p>■新基盤の本格稼働フェーズ</p> <p>新しい業務プロセスとそれを支える新システムを全社で本格的にスタートさせ、管理部門全体の業務効率化を実現します。これにより、いつでも正確な経営数値をリアルタイムに把握できる環境が整います。客観的なデータに基づいた迅速な意思決定を可能にすることで、変化の激しい時代を勝ち抜く、しなやかで強い経営基盤を確立します。</p>

戦略を効果的に進めるための体制の提示

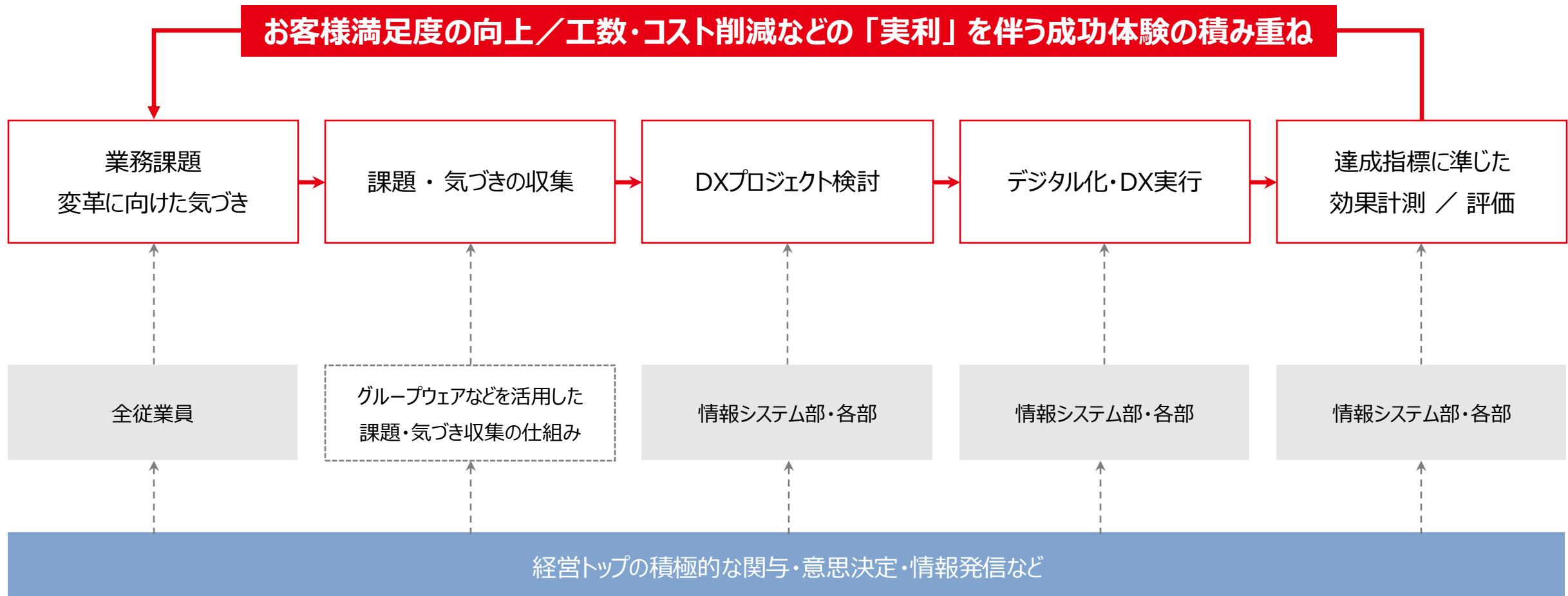
DX戦略の推進_組織づくり

DX戦略の推進に必要な体制・組織について：DX専門部署を設立せず、既存部署が主導しながらプロジェクトベースでDXを推進する体制

- 当社のDXは、代表取締役社長を最高責任者とし、経営トップのリーダーシップのもとで実行します。
- 推進の中核を担うのは、情報システム部です。経営と直結した組織がDXの舵取り役を担うことで、迅速な意思決定と全社へのスムーズな展開を可能にします。
- 具体的な戦略はテーマごとにプロジェクト化し、実務を担う現場社員が参加。トップダウンのリーダーシップと現場の視点を融合させ、全社一丸となってDXを推進します。



- お客様満足度向上／工数・コスト削減など、「**実利**」を伴う成功体験を重ねつつサイクルを回すことで、持続可能なDX推進を目指します。



戦略を効果的に進めるための体制の提示

DX戦略の推進_デジタル人材の育成・確保

当社は、DX推進の最も重要な鍵は「人」であると考えています。

2026年から2028年の3年間で、以下の3つの人材像を軸とした育成・確保戦略を実行し、組織全体のデジタル活用能力を飛躍的に向上させます。

● **データで営業を革新する「DX推進リーダー」の育成**

経験や勘だけに頼らず、データという客観的な事実に基づいてお客様に最適な提案ができる。そんな新しい営業スタイルを自ら実践し、周囲を巻き込みながら現場の変革を推進するリーダーを育成します。

● **AIを駆使する「次世代サービス・スペシャリスト」の育成**

AIやデジタル化された知識・ノウハウを最大限に活用し、迅速かつ高精度な故障診断や修理を行う技術のエキスパートです。全拠点でこのような人材を育成し、お客様へのサービス品質を全国規模で引き上げます。

● **全社の生産性を高める「業務改革プロフェッショナル」の育成**

社内の業務プロセスを最適化し、誰もが効率的に働ける仕組みを設計します。さらに、集約されたデータを分析し、経営陣の迅速な意思決定をサポートできる専門人材を育成。データに基づいた強い経営基盤づくりに貢献します。

2026年から2028年までの3年間における実行計画の詳細は、以下の方針で進めてまいります。

戦略テーマ	2026年の実施内容	2027年の実施内容	2028年の実施内容
データで営業を革新する「DX推進リーダー」の育成	<p>■基盤構築フェーズ</p> <p>まず、本社に変革の起点となる初代「DX推進リーダー（営業）」を選任します。リーダーには、顧客管理システムの活用方法をはじめとするデータ活用の基礎を学ぶ集中的な研修を実施。学んだ知識を基に、年末までに具体的なデータ活用計画を策定し、次年度以降の活動の土台を築きます。</p>	<p>■実践・横展開フェーズ</p> <p>リーダーを支える推進メンバーを増員し、育成体制を強化します。初代リーダーが講師となり、自身の成功体験やノウハウを共有する社内勉強会を定期的に開催。また、見積書や契約手続きのデジタル化を進め、全営業担当者が新しい手法を習得できるよう、実践的なトレーニングを通じて全社への展開準備を進めます。</p>	<p>■全社定着フェーズ</p> <p>各支社にも「DXマイスター」を選抜・育成し、全社的な推進体制を構築します。データ活用への取り組みや成果が、社員の成長として正当に評価される新しい人事制度の設計にも着手。常に外部の先進事例から学び続ける機会を提供し、組織全体で進化し続ける文化を醸成します。</p>
AIを駆使する「次世代サービス・スペシャリスト」の育成	<p>■選抜・基礎力向上フェーズ</p> <p>まず、各サービス拠点から変革意欲の高い技術者を選抜し、未来の「次世代サービス・スペシャリスト」として任命します。同時に、既存の技術者向け研修にデジタルツールの活用講座を導入。これにより、全技術者のデジタル基礎力を底上げし、組織全体のスキルアップに向けた土台を築きます。</p>	<p>■実践・応用力強化フェーズ</p> <p>選抜されたスペシャリスト候補者に対し、AI診断ツールを実際に使いこなすための集中的な実践研修を実施します。研修後は、各候補者が所属拠点に戻り、学んだ知識やノウハウを周囲に広める「ナレッジリーダー」としての活動を開始。AIという新しい相棒と共に、拠点全体のサービス品質向上を牽引します。</p>	<p>■成果の共有・文化醸成フェーズ</p> <p>スペシャリスト達から寄せられた現場での成功事例や改善ノウハウを全社で共有し、組織全体の財産として蓄積します。また、デジタルツールの活用度を評価する指標を導入し、優れた取り組みを表彰することで、全社員のモチベーション向上を促進。定期的な成果報告会を通じて、現場の声を次のDX戦略に活かす好循環を生み出します。</p>
全社の生産性を高める「業務改革プロフェッショナル」の育成	<p>■業務プロセスの専門家へ</p> <p>新しい基幹システムの導入プロジェクトを、人材育成の絶好の機会と捉えます。このプロジェクトを通じて、業界標準の効率的な業務プロセスを深く理解。さらに、自社の業務を新システムに合わせて再設計する過程で、複雑な業務を整理し、誰にとっても分かりやすい形にデザインする能力を養います。</p>	<p>■データを価値に変える設計者へ</p> <p>外部セミナーや先進企業の事例研究を通じて、データから価値を生み出すための具体的な手法を学びます。新システムの仕様を深く理解した上で、経営判断に本当に役立つデータは何かを定義。それらをいつでもスムーズに抽出し、分析できる仕組み（データ基盤）の設計に主体的に関わることで、データを武器に変える能力を磨きます。</p>	<p>■経営を支える戦略パートナーへ</p> <p>構築したデータ基盤を活用し、事業部別や製品別の収益性など、多角的な経営分析レポートの作成を定常化。これにより、経理部門が単なる数値管理に留まらず、経営陣の意思決定を支える戦略的パートナーへと進化します。また、計画的な担当者の異動を通じて、組織全体として業務改革を推進できる人材層を厚くしていきます。</p>

最新の情報処理技術を活用するための環境整備の具体的方策の提示

DX戦略の推進_ITシステム環境 及び ITシステム環境整備計画

これまでにご説明したDX戦略を確実に実行するため、それを支えるITシステムの整備は、以下の方針で計画的に推進します。

戦略テーマ	2026年の実施内容	2027年の実施内容	2028年の実施内容
データ活用による顧客体験の向上 — お客様一人ひとりに、最適な価値を最適なタイミングで —	お客様がお使いの機械の稼働状況をリアルタイムで把握できるテレマティクスシステムを選定します。これにより、お客様の機械一台一台のコンディションを遠隔から見守り、最適なサポートを提供するためのデータ収集基盤を構築します。また、営業担当者が製品提案に必要な情報をいつでも引き出せる「対話型AIアシスタント（チャットボット）」の選定にも着手します。	収集した稼働データとお客様の情報を統合し、一目で状況がわかる「デジタル顧客カルテ（ダッシュボード）」を構築。営業担当者が外出先からでも、お客様の状況を深く理解した上でご提案できる環境を整えます。また、「対話型AIアシスタント」を試験的に導入し、お客様からのご相談に、よりスピーディーかつ的確にお答えできる体制づくりを進めます。	全営業担当者が「対話型AIアシスタント」を本格活用し、お客様への提案の質とスピードを飛躍的に向上させます。これにより、お客様をお待たせする時間を削減します。さらに、AIによる高度な分析基盤の導入を検討開始。故障の予兆を検知したり、最適な更新時期を予測したりすることで、お客様のビジネスが止まらないための「先回りした提案」の実現を目指します。
AIと共に創る、次世代のサービス体制 — 熟練の技を全社で共有し、お客様のビジネスを止めない —	まず、紙媒体で保管されている膨大な技術資料やマニュアルをデジタル化し、一元管理できる「文書管理システム」を導入します。さらに、話し言葉のような自然な文章でも検索できる「AI検索エンジン」を導入。これにより、整備士が知りたい情報をキーワードや短い文章で入力するだけで、必要な情報が瞬時に見つかる環境を整えます。	過去の故障事例と熟練整備士の修理ノウハウを学習させた「AI診断システム」を開発します。整備士が現場で使う端末に専用アプリとして提供し、いつでもどこでもAIのサポートを受けられるようにします。さらに、機械の整備記録データとも連携させ、一台一台の状況に応じた、より精度の高い診断を可能にします。	3年間で蓄積された修理事例に基づき、特定の機種や部品の「故障傾向」を分析。AIが「次に交換が必要になりそうな部品」の目安を提示し、整備士がお客様へ最適なタイミングで整備提案を行える、先回りサービス（予防整備）の体制を確立する。
強い経営基盤の構築 — 業務をシンプルにし、変化に迅速に対応できる組織へ —	「データ」の流れを根本から見直します。日々の取引を正確に記録する「財務会計」と、経営の舵取りに使う「管理会計」の役割を明確に分離。それぞれが最適に機能する、新しい基幹システムの「設計図」を描きます。同時に、社内に点在する販売や購買などのデータが、新しいシステムへスムーズに流れ込むための「データ連携」を整備します。	本格稼働に先立ち、新しい業務の流れをシミュレーションできる「リハーサル環境」を構築します。実際に業務を行う社員と共にシステムの使いやすさや効果を徹底的に検証し、万全の準備を整えます。並行して、経営判断に役立つデータの収集と分析にも着手し、データを「経営の武器」に変えるための準備を進めます。	新しい基幹システムを全社で本格的にスタートさせ、バックオフィス業務の効率化とシンプル化を実現します。そして、全社の情報を集約するこの仕組みから集まる新鮮なデータを活用し、経営層が会社の状況をリアルタイムで一目で把握できる「経営コックピット（ダッシュボード）」を構築。データに基づいた、迅速かつ的確な意思決定ができる体制を確立します。

戦略の達成状況に係る指標の決定

成果指標の設定・DX戦略の見直し

DX戦略の進捗と成果を客観的に評価するため、各戦略テーマに対して以下の指標を設定し、達成度を測定します。

戦略テーマ	2026年の実施内容	2027年の実施内容	2028年の実施内容
データ活用による顧客体験の向上 — お客様一人ひとりに、最適な価値を最適なタイミングで —	<p>データ活用の土台となるシステム選定を完了させます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客関係管理システム（CRM/SFA）の選定 AI問合せアシスタント（チャットボット）の選定 	<p>選定したシステムを社内導入し利用を浸透させ、顧客への提供価値向上に繋げます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ターゲット顧客からの成約率（CRM/SFA）：10%以上 AIアシスタント利用率（チャットボット）（営業担当）：80% 	<p>データ活用を高度化させ、具体的なビジネス成果に結びつけます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 問合せ対応工数：前年比10%削減 データ提案からの成約率：50% ターゲット顧客からの総成約件数：前年比10%増加
AIと共に創る、次世代のサービス体制 — 熟練の技を全社で共有し、お客様のビジネスを止めない —	<p>熟練の技を集約するナレッジ基盤の構築と、先行利用を完了させます。</p> <p>マイルストーン（活動目標）</p> <ul style="list-style-type: none"> 主要マニュアルの電子化：30件 現場ナレッジの継続的な蓄積：月10件 全技術者向けDX研修の実施：年1回以上 <p>KPI（成果指標）</p> <ul style="list-style-type: none"> 先行ユーザーのAI検索利用率：100% 	<p>ナレッジの利用を全社に広げ、現場の生産性向上に繋げます。</p> <ul style="list-style-type: none"> AI検索システムの利用活性度（総検索回数）：前年比1.5倍 AI検索システムの全社利用率：70% 資料検索時間の短縮実感率（アンケート）：60% 	<p>AIとの協業を、お客様への提供価値向上と、社員の働きやすさ向上に結びつけます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 初回訪問での修理完了率：前年比3%向上 ナレッジ活用による修理完了件数：年間50件以上 サービス部門の平均残業時間：前年比5%削減
強い経営基盤の構築 — 業務をシンプルにし、変化に迅速に対応できる組織へ —	<p>新しい業務プロセスの設計と標準化を完了させます。</p> <p>マイルストーン（活動目標）</p> <ul style="list-style-type: none"> 業務プロセスの見直し・標準化の完了率：100% 新業務フローの定義・整備：10件以上 	<p>新しい業務プロセスを定着させ、具体的な効率化を実現します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 新業務プロセスの定着率（マニュアル整備率）：80% 手作業によるデータ集計時間：月10時間削減 	<p>業務効率化の成果を全社に広げ、経営判断のスピードアップに繋げます。</p> <ul style="list-style-type: none"> バックオフィス部門の平均残業時間：前年比10%削減 経営ダッシュボードによる新分析レポート創出：年間2本

デジタル人材の育成・確保戦略の達成度を測る指標

デジタル人材の育成と確保について進捗と成果を客観的に評価するため、各戦略テーマに対して以下の指標を設定し、達成度を測定します。

戦略テーマ	2026年の実施内容	2027年の実施内容	2028年の実施内容
データで営業を革新する「DX推進リーダー」の育成	<p>まずは選抜されたDX推進リーダー（営業）が、データ活用の知識を学び、実践で活かす段階です。</p> <p>マイルストーン（活動目標） •リーダー向け研修プログラムの選定・実施 KPI（成果指標） •リーダーの研修受講率：70% •リーダーによるデータ活用提案件数：年間2件</p>	<p>DX推進リーダー（営業）が周囲を巻き込み、全社的な推進体制を構築する段階です。</p> <p>マイルストーン（活動目標） •本社DX推進担当者の任命・配置：2名（充足率100%） KPI（成果指標） •リーダー主催の社内勉強会 参加率：70%</p>	<p>DX推進の取り組みを全社的な仕組みとして定着させ、さらに拡大させる段階です。</p> <p>マイルストーン（活動目標） •データ活用を評価する新人事制度の設計完了 KPI（成果指標） •各拠点へのDX担当者 配置率：70% •自発的な外部セミナー等への参加者数：年間10名</p>
AIを駆使する「次世代サービス・スペシャリスト」の育成	<p>各拠点に変革の核となる「DXマイスター」を任命し、必要なデジタルスキルを習得させます。</p> <p>マイルストーン（活動目標） •各拠点へのDXマイスター任命完了 KPI（成果指標） •DXマイスターのデジタルツール習熟研修受講率：90%</p>	<p>DXマイスターが現場でAIツールを実践し、その知識と経験を周囲に広げます。</p> <p>マイルストーン（活動目標） •DXマイスター主導のナレッジ共有会を全拠点で実施 KPI（成果指標） •AIツール実践研修への延べ参加者数：50名 •AI検索システムの利用活性度（総検索回数）：前年比1.5倍</p>	<p>DXマイスターの活動を日常業務に定着させ、全社で成果を共有し称賛する文化を創ります。</p> <p>マイルストーン（活動目標） •優れたデジタル活用事例を表彰する制度の開始 KPI（成果指標） •DXマイスターによるナレッジ登録件数：拠点平均年間12件 •全社DX成果報告会への参加拠点率：100%</p>
全社の生産性を高める「業務改革プロフェッショナル」の育成	<p>新システム導入プロジェクトへの参画を通じて、業務課題を特定し、解決する実践スキルを習得します。</p> <p>プロジェクトにおける担当課題の解決率：70%</p>	<p>プロジェクトを完遂させると共に、外部の知見を取り入れ、より高度なスキルを習得します。</p> <p>マイルストーン（活動目標） •プロジェクトにおける担当課題の解決率：100%（完遂） KPI（成果指標） •外部セミナー等への参加者数：年間10名</p>	<p>育成された人材が、自ら課題を発見し、データを活用して新たな価値を生み出す段階です。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 新システムを主導的に説明・推進できる担当者の割合：70% • 自ら分析要件を定義できる担当者数：5名 • 新データ基盤を活用した分析レポート創出件数：年間2件

サイバーセキュリティに関する対策の的確な策定及び実施

DX戦略の推進_サイバーセキュリティ

2025年8月に制定した、「**情報セキュリティ基本方針**」に基づき、全社で情報・サイバーセキュリティ対策に取り組みます。

情報セキュリティ基本方針

エム・エス・ケー農業機械株式会社（以下、当社）は、情報資産を重要な経営資源と認識し、これを適切に保護することが社会的責任であると考えます。当社は、以下の基本方針に基づき、情報セキュリティの確保と継続的な向上に努めます。

1. 経営者の責任

当社は、経営者主導で組織的かつ継続的に情報セキュリティの維持・向上に取り組みます。

2. 社内体制の整備

当社は、情報セキュリティの維持及び改善のために管理体制を整備し、情報セキュリティ対策を社内の正式な規則として定めます。

3. 情報資産の保護

当社は、情報資産の機密性、完全性、可用性を確保し、不正アクセス、漏えい、改ざん、破壊、紛失などのリスクを防止します。

4. 法令および規範の遵守

当社は、情報セキュリティに関する法令、規範、契約上の義務を遵守し、お客様および社会の信頼に応えます。

5. 従業員教育の実施

当社は、全従業員および関係者に対し、情報セキュリティに関する教育・訓練を定期的に実施し、意識向上を図ります。

6. リスク管理の徹底

当社は、情報セキュリティリスクを適切に評価し、効果的な管理策を講じることでリスクの最小化を図ります。

7. 違反及び事故への対応

当社は、情報セキュリティに関する法令違反や事故が発生した場合、迅速かつ適切に対応し、再発防止に努めます。

8. 継続的な改善

当社は、情報セキュリティについて、その有効性を定期的に評価し、継続的な改善を行います。

本基本方針は、全従業員および関連するステークホルダーに周知し、確実に実行されるよう努めます。



- ・ 「**SECURITY ACTION制度**」に基づき、二つ星の宣言をしています。
- ・ 情報セキュリティ基本方針は、[こちら](#)（当社ホームページ内）で公開しています。