



TANGE

MANUFACTURING

Tange×DX

未来価値創造DXビジョン2030

「モノ」ではなく「加工能力」を売る 可視化DX

(株)タンゲ製作所 DX推進戦略書

Ver 1.0

2026年8月1

当社を取り巻く事業環境は、人口減少による労働力不足、原材料・エネルギーコストの上昇、顧客ニーズの多様化など、大きく変化しています。

このような環境変化に対応し、持続的な成長を実現するため、当社はDX(デジタルトランスフォーメーション)を重要な経営戦略として推進します。

DXの目的は、単なるデジタル化や業務効率化ではありません。製造現場をはじめとする社内に蓄積されたデータを活用し、業務プロセスの最適化、**新たな顧客価値の創出**、そして収益基盤の強化を実現することにあります。

当社は保有する設備・技術・人材の加工能力をデジタルで可視化し、**サプライチェーン全体の最適化に貢献**します。さらには「待つ経営」から「**需要を創出する経営**」へと**変革**してまいります。また、データに基づく迅速な意思決定を実現し、変化に強い企業体質を構築します。

DXは**全社員が主体的に取り組む**べき変革活動です。社員一人ひとりがデジタル技術を活用し、新しい価値創造に挑戦することで、当社のさらなる成長につなげてまいります。

代表取締役 **小野 琢也**

既存顧客にとって「単純な在庫公開」ではなく、
タンゲ製作所の能力(キャパ)情報が価値になる

Tange×DX

「モノ」ではなく「**加工能力**」を売る可視化DX
空き時間の見える化で売上を作るDX

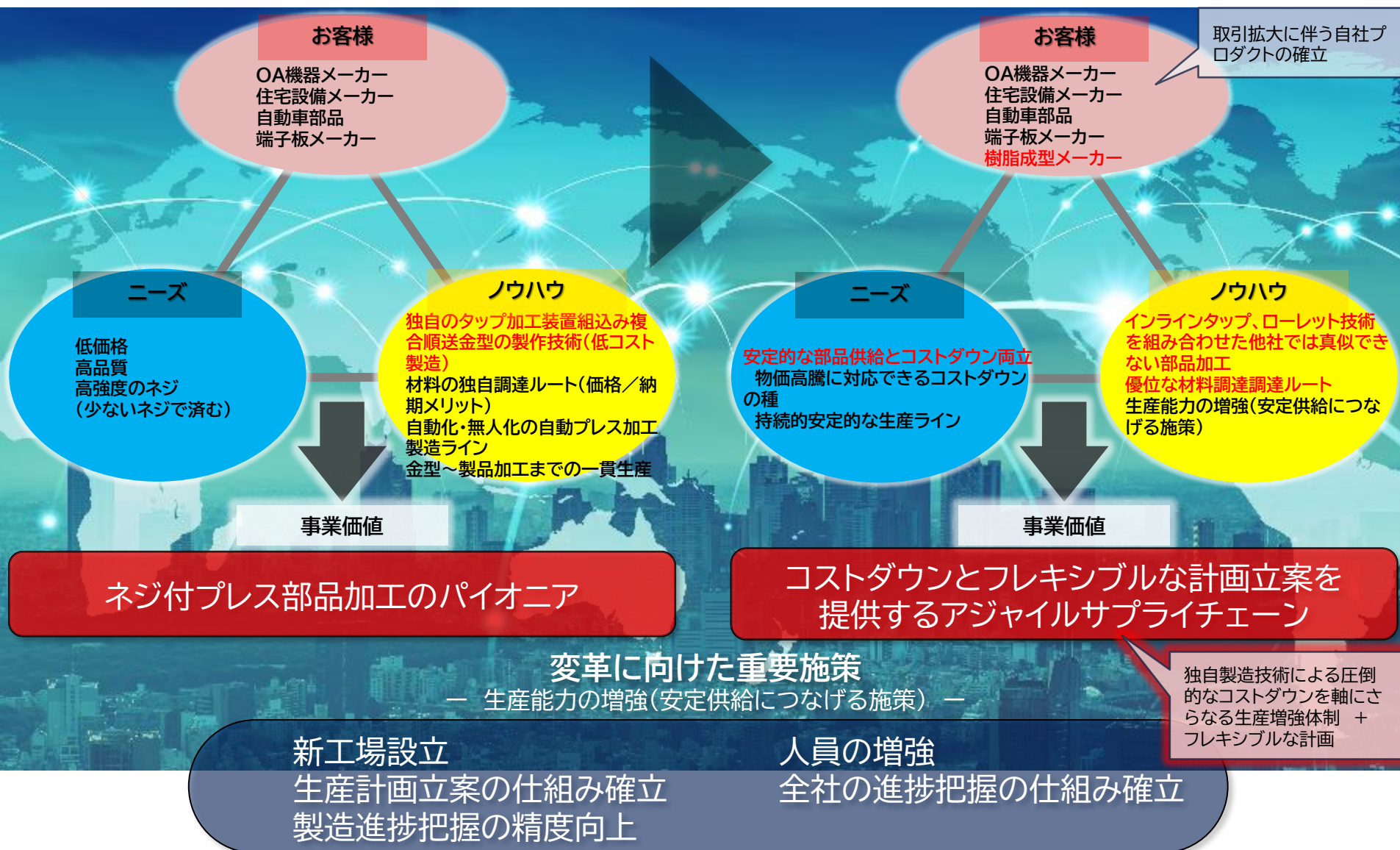
仕事を「受ける」モデルから、
空きキャパシティに需要を「呼び込む」スタイルへ変革

2. DXによる新たな事業価値

タンゲ製作所の新たな事業価値について

現状(As-Is)事業ドメインと事業価値

あるべき姿(To-Be)事業ドメインと事業価値



アジャイルサプライチェーン

コストダウンとフレキシブルな計画立案を実現

「モノ」ではなく「加工能力」を売る可視化DX

設備・人・技術・段取りまで含めた
「加工能力」をデジタルで可視化・提供



設備:プレス機・人のリソース

加工能力ダッシュボード(例)

稼働できる加工能力	稼働状況(今通)	適用・検索
プレス機 (Aライン)	月 火 水 木 金	・設備・技術 ・工法・エリア
プレス機 (Bライン)	■ ■ ■ ■ ■	対応可能条件
プレス機 (Cライン)	■ ■ ■ ■ ■	・材質のヒント ・シートサイズ ・材厚/板厚 ・納期エリア 等
プレス機 (Dライン)	■ ■ ■ ■ ■	
...	■ ■ ■ ■ ■	

■ 稼働中 ■ 空き(稼働可能) ■ メンテ等

空き時間の見える化で売上を作るDX

空きキャパシティをリアルタイムで見える化し、
納期とともにオープンに公開

公表加工能力と空きキャパシティ(例)

プレス機	120t	空き 30h
プレス機	80t	空き 15h
プレス機	200t	空き 40h
プレス機	60t	空き 20h

アジャイルの価値



コストダウン

稼働率向上・ムダ削減
固定費の最適化



売上拡大

空き時間を収益化
新規需要を取り込む



フレキシブルな 計画立案

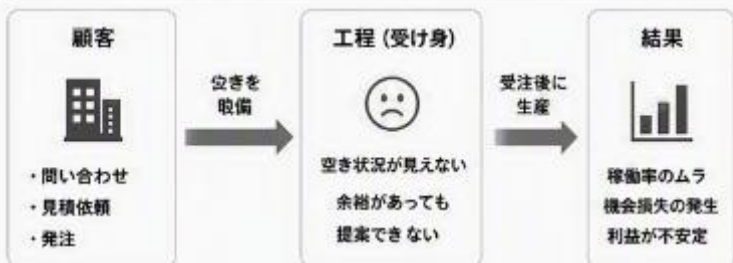
需要変動に俊敏に対応
シナリオ比較が容易



強靱なサプライチェーン
多様な供給源の連携で
リスク分散

仕事を「受ける」モデルから、空きキャパシティに需要を「呼び込む」スタイルへ変革

これまで：仕事を「受ける」モデル



✕ 見えない空き時間＝売上にならない(機会損失)

これから：空きキャパシティに需要を「呼び込む」スタイル



✓ 空き時間を売上に変換

✓ 稼働率向上・コストダウン

✓ 計画の柔軟性向上

✓ 顧客接点の拡大

デジタルで可視化 → つながる → 調整する → 最適化する アジャイルサプライチェーンで持続的に競争力を強化

4. 目指すべき姿へのロードマップ



既存の取引先への「タイムリーな**在庫情報公開**」を行い、
 将来的には**生産計画の公開**を目指す。
 変革の目指す先は、**加工能力(キャパ)情報**を公開することにより、
 取引先へ先を見据えた価値を提供する

5. 在庫ダッシュボード



Tange×デジタルコックピット

総在庫数(全品目)

1,234,560

個

平均月間在庫

1,045,230

個

総在庫金額

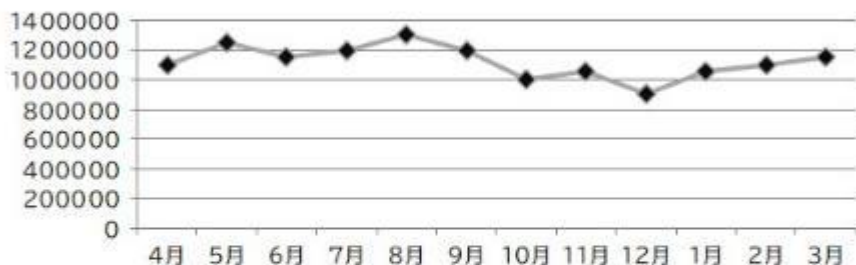
¥125,680,000

在庫回転率

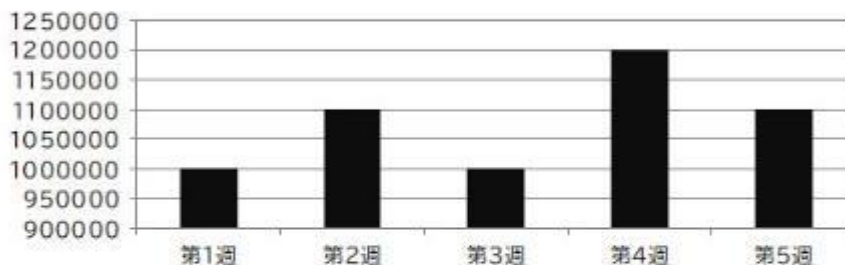
5.62

回

在庫推移(12ヶ月)

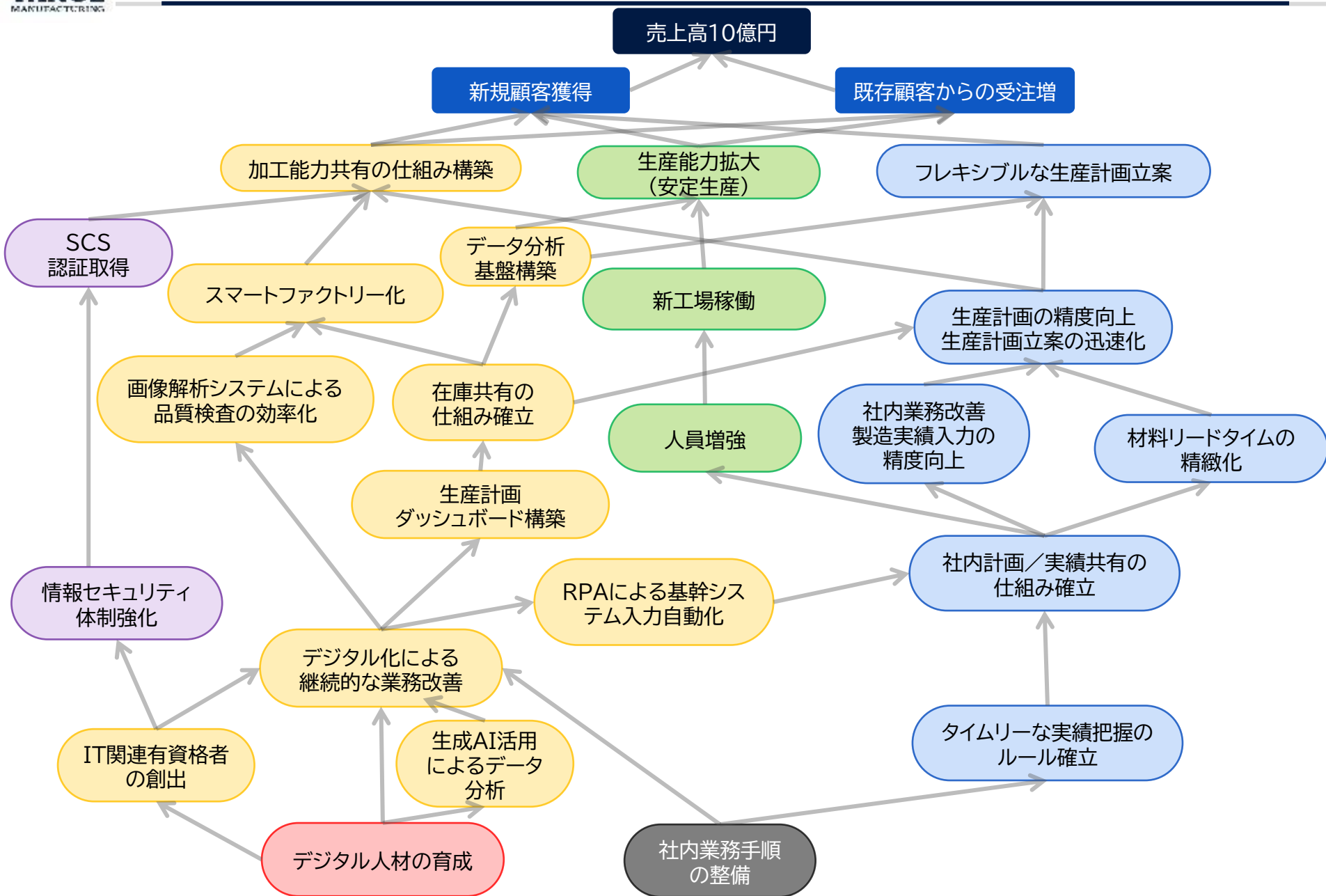


週次在庫水準(直近5週)



製品コード	製品画像	製品名	在庫合計(個)
PFM-03-0.5		PFインサートナット M3×0.5	1,345,800
PFM-04-0.7		PFインサートナット M4×0.7	1,267,200
PFM-05-0.8		PFインサートナット M5×0.8	1,389,600
PFM-06-1.0		PFインサートナット M6×1.0	1,470,000
PFM-08-1.25		PFインサートナット M8×1.25	863,500
PFM-10-1.5		PFインサートナット M10×1.5	878,700
PFM-12-1.75		PFインサートナット M12×1.75	396,000
合計			7,610,800

6. 目指すべき姿へのストーリー



7. DX推進指標

DX達成指標 KGI

売上高 **10**億達成 2030年度
新規顧客獲得 **30**件 6件/年 2030年度までに

推進におけるKPI指標

項目	KPI
顧客からの納期問い合わせ対応時間(生産管理責任者)	30分/日 削減
社内情報共有にかかる時間(現場責任者1人あたり)	15分/日 削減
デジタル化による社内業務改善提案	6件/年
業務改善アプリの開発・運用実現	1件/年
ITパスポートの取得	1名/年
工場増設に伴う人員増強	2名/年
デジタル人材育成(研修受講)	1名/年

DX推進ロードマップ / スマートファクトリー化計画



優先戦略事項 Strategic Priorities

生産計画立案の仕組み確立
ガントチャート/受注残+進捗

製造進捗把握の精度向上
作業日報 → Prosightへ登録

人員の増強
推進体制の拡充

全社の進捗把握の仕組み確立
ダッシュボードで可視化

9. DX推進体制

