

 **大海水産** 株式会社

DX計画2025

2025年2月策定

目次 INDEX

01 大海水産について

02 DXビジョン

03 DX戦略

04 推進体制

05 環境整備

06 重要指標

01 大海水産について

企業理念

生鮮食品の美味しさを
世界から地域へ

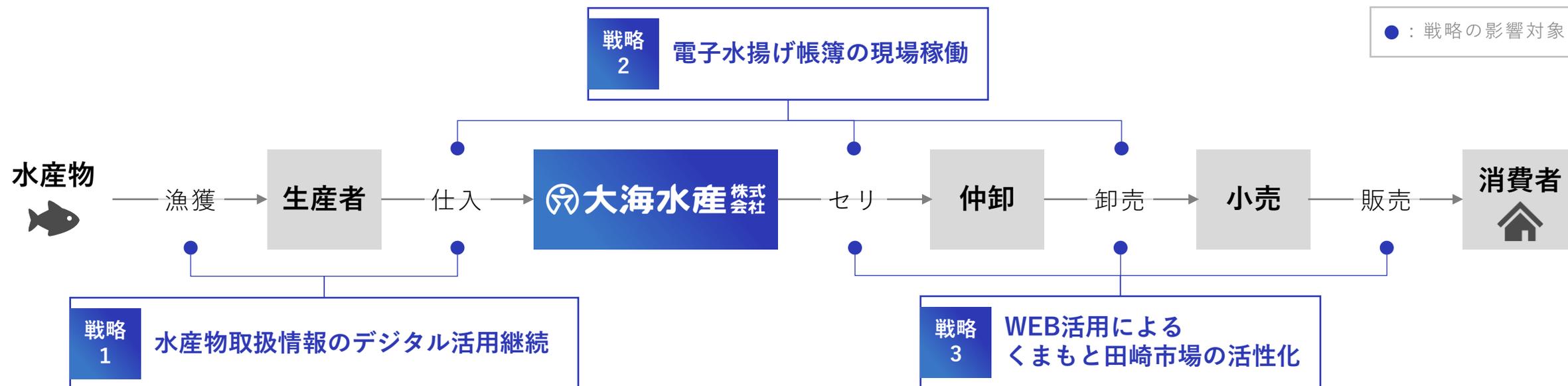


企業名	大海水産株式会社
事業所	本社：〒860-0058 熊本市西区田崎町484 熊本地方卸売市場内 出張所：〒892-0836 鹿児島県鹿児島市錦江町1-20
設立日	1950年8月8日（昭和25年）
資本金	3000万円
年商	96億円（2024年3月決算）
代表者	代表取締役社長 豊増 悟
従業員数	68名（2024年3月現在）
関連会社	大豊食品株式会社 大海冷蔵株式会社 株式会社熊本地方卸売市場 熊本水産物取引精算株式会社 熊本市場冷蔵株式会社

DX vision

デジタル活用による サプライチェーンの効率化と魚食普及

当社の企業理念「生鮮食品のおいしさを世界から地域へ」の実現に向けて、当社は、熊本県の皆様に世界中の水産物を毎日、安定的に、適正な価格で提供する仕組みを担っています。これまでの事業を通じ培ってきた「生産者と消費者をつなげ、安定供給する仕組み」にデジタル技術を活用し、サプライチェーンの効率化と魚食普及を目指します。



DXビジョンの実現に向けて下記の戦略を実施するとともに、各戦略により蓄積される豊富なデータ資源を活用し、新たな顧客価値創造へつなげていきます。

戦略 1

水産物取扱情報のデジタル活用継続

熊本県産あさりトレーサビリティシステムの開発を、次なる取り組みへ活かすべく継続して取り組んでいきます。

熊本県産あさりトレーサビリティシステムの継続

生産者から小売・飲食に渡るまでの流通経路が見える化するトレーサビリティシステムの運用を継続し、食の安全確保に貢献します。

戦略 2

電子水揚げ帳簿の現場稼働

水産物のデータ（魚種や重量など）を、タブレットを用いた電子水揚げ帳簿で取り扱い、サプライチェーンの効率化に寄与します。

漁獲情報のデータ活用

従来紙で行われていたセリの情報記録をタブレットへ置換し、セリ後に行っていた各種集計・伝票発行作業を効率化します。

IT導入へ向けた人材育成

電子水揚げ帳簿の現場稼働に向け、現場でIT資産を使いこなせる人材を育成し、現場のIT導入を後押しします。

戦略 3

WEB活用によるくまもと田崎市場の活性化

WEBを活用した採用活動や、魚食や市場の情報発信により、くまもと田崎市場全体を活性化することで、更なる魚食の普及につなげます。

WEBを活用した人材採用

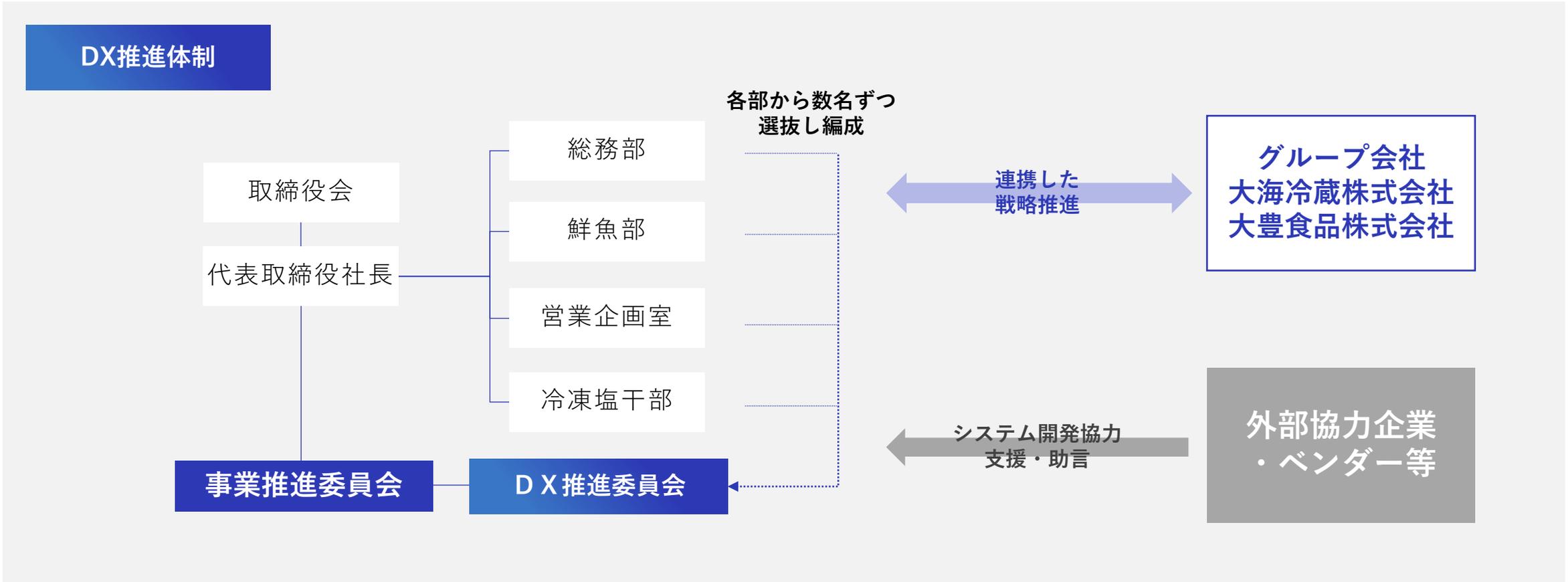
早朝に開催されるセリをWEBで閲覧できるWEBインターンを継続して行い、人材獲得につなげます。

魚食（市場）の魅力発信

情報発信するSNS媒体を増やすことで、魚食の魅力発信を強化し、市場で働く人や来場者の増加へつなげます。

04 推進体制

社長直下の事業推進委員会にDX推進委員会を設置し、全社横断的な施策実施を行います。
また、グループ会社や外部協力企業と連携し、全社的にDXを推進する体制を構築します。



戦略の推進にあたり、組織基盤をより強固なものにしDX計画への取り組みの加速を図るため下記の人材育成・IT環境整備を実施していきます。

人材育成

全社のITリテラシーの底上げ

ITパスポートをはじめとした資格取得を推進します。当社のIT資産を効率的かつ適切に活用するため、資格取得を推奨し、全社のITリテラシー底上げを図ります。

社内SE育成の継続

内製化しているシステム開発・保守業務を今後も行っていくために、外部研修などの手段を用いて、社内SEの育成を継続的に進めます。

IT環境

ネットワークインフラの整備

電子水揚げ帳簿の本稼働には、高速で取引が行われるセリに対応したネットワークが必要です。市場内のネットワークインフラの整備を行い、通信速度の向上を図ります。

WEBを活用した採用活動への設備投資

セリの体験等をWEBを通して行えるツールやデバイス、IT環境を整備するためにWEB人材採用関連への投資を積極的に行い、様々な企画を実施していきます。

持続可能なシステム構築

自社SEによる内製システム構築に加え、外部協力会社と協力しレガシー化・ブラックボックス化を回避するシステム構築を行います。また、法改正等の外部環境変化に柔軟に対応できるシステムを構築します。

戦略に対し、下記の指標を基に達成度を測り自己評価を行っていきます。

戦略 1

水産物取扱情報のデジタル活用継続

熊本県産あさりトレーサビリティシステムの開発を、次なる取り組みへ活かすべく継続して取り組んでいきます。

指標 1

販売協力店の増加件数

戦略 2

電子水揚げ帳簿の現場稼働

水産物のデータ（魚種や重量など）を、タブレットを用いた電子水揚げ帳簿で取り扱い、サプライチェーンの効率化に寄与します。

指標 2

2027年 部分稼働完了

戦略 3

WEB活用でのくまもと田崎市場の活性化

WEBを活用した採用活動や、魚食や市場の情報発信により、くまもと田崎市場全体を活性化することで、更なる魚食の普及につなげます。

指標 3

WEBインターン参加者の入社率
投稿の表示回数（インプレッション数）



大海水産株式会社