

TAフロンティアのDX戦略

TAフロンティア株式会社

2026.10.01 DX戦略資料更新

2026.06.01 付 DX認定更新

2024.06.01 付 DX認定取得

両社の強みをデジタルで繋ぎ、新たな価値創造を加速する

TAフロンティア株式会社では、「Transformation with Digital」のコンセプトのもと、全社一丸となってDX推進を加速させるべく、2021年に発足したDX推進体制をさらに進化させていきます。

TAフロンティアでは、サステナビリティやDE&Iと同様に、進化し続けるデジタル技術の活用を成長戦略において中長期的に取り組むべき経営課題と捉えています。

今後は、旧：帝人フロンティアと旧：旭化成アドバンスが培ってきた顧客基盤、商材、技術、製造・調達・販売ネットワークをデジタル・AI・データでつなぎ、自社に留まらずサプライチェーン全体においてDXを推進していきます。

トップライン成長・コスト削減・効率化に加え、両社に蓄積された膨大なデータや知見、情報技術を集結し、統合シナジーの早期発現、社員融合の支援、新たなビジネスモデルを創出することを目指しています。

「TAフロンティアのDX戦略」に求められること

日々、お客様と市場に向き合い、価値創出に取り組む現場を支援するDX/AXを目指して

産業構造が大きく変化する中、TAフロンティアはデジタル技術とAIを積極的に活用し、顧客課題への迅速な対応と市場ニーズの先読みを実現します。

デジタルマーケティングでは、パーソナライズされた提案や顧客体験の向上を通じて、グローバル市場での需要獲得と潜在顧客の開拓を強化します。

さらに、AIが支える迅速かつ精緻な意思決定基盤のもと、全社的な分析を推進するとともに、人が本来果たすべき創造的・戦略的な役割に注力することで、効率化と価値創出の両輪による成長を実現し、社会により良いソリューションを提供することを目指しています。

統合会社としての持続的な価値創造のため

多様性の高いDX人材を最大限に引き出す

素材から製品まで多彩なビジネスを展開するグローバルなネットワーク、多様な人材、そして最先端のデジタル技術をDX戦略の基盤として、全社で基礎的なDXスキルの内製化を進めていきます。

TAフロンティアでは、旧：帝人フロンティアと旧：旭化成アドバンスがそれぞれ培ってきた知見、経験、専門性を融合し、社員一人ひとりが互いの強みを理解し合いながら、新たな価値創造に挑戦できる組織づくりを目指します。

その実現に向けて、デジタル・AI・データを活用した情報共有、ナレッジ蓄積、人材交流を推進し、部門や会社の枠を超えた協働を促進、統合会社としての持続的な価値創造に取り組んでいきます。

代表取締役社長執行役員

鎌田 進



TAフロンティア戦略の構造

企業理念	私たちは新たな価値を創造し、 美しい環境と豊かな未来に貢献します
中長期ビジョン	- 成長マーケットにおいてサプライヤー・顧客と勝ち続ける - 高品質なサービスを効率的に提供可能な企業体へ - 社会全体に対して価値貢献する

中長期経営方針達成に向けた戦略

1. 事業の変革	- 成長市場における需要・機会を捉えた資源投入により成長を加速、グローバルで収益拡大 - 既存事業領域における事業内容の入替、DX・EC※1等の導入・推進による“ビジネスモデル変革” - 新たな事業創出・早期収益化に向けて、リソース重点投入、将来性を見極め
2. 組織の変革	安定的な収益構造の構築により、社会情勢の変化によらず2023年3月期の年間営業利益水準を安定して稼ぐ事業グループ構築を目指す
3. 環境対応への変革	環境戦略を事業継続の“基本必須条件”として全ての事業領域で推進
4. 基盤の変革	中長期経営方針達成に向けて必要なデジタル上のプラットフォーム構築やデジタル人材育成を推進

戦略の構造と近似の形で構想整理

DX基本構想の考え方

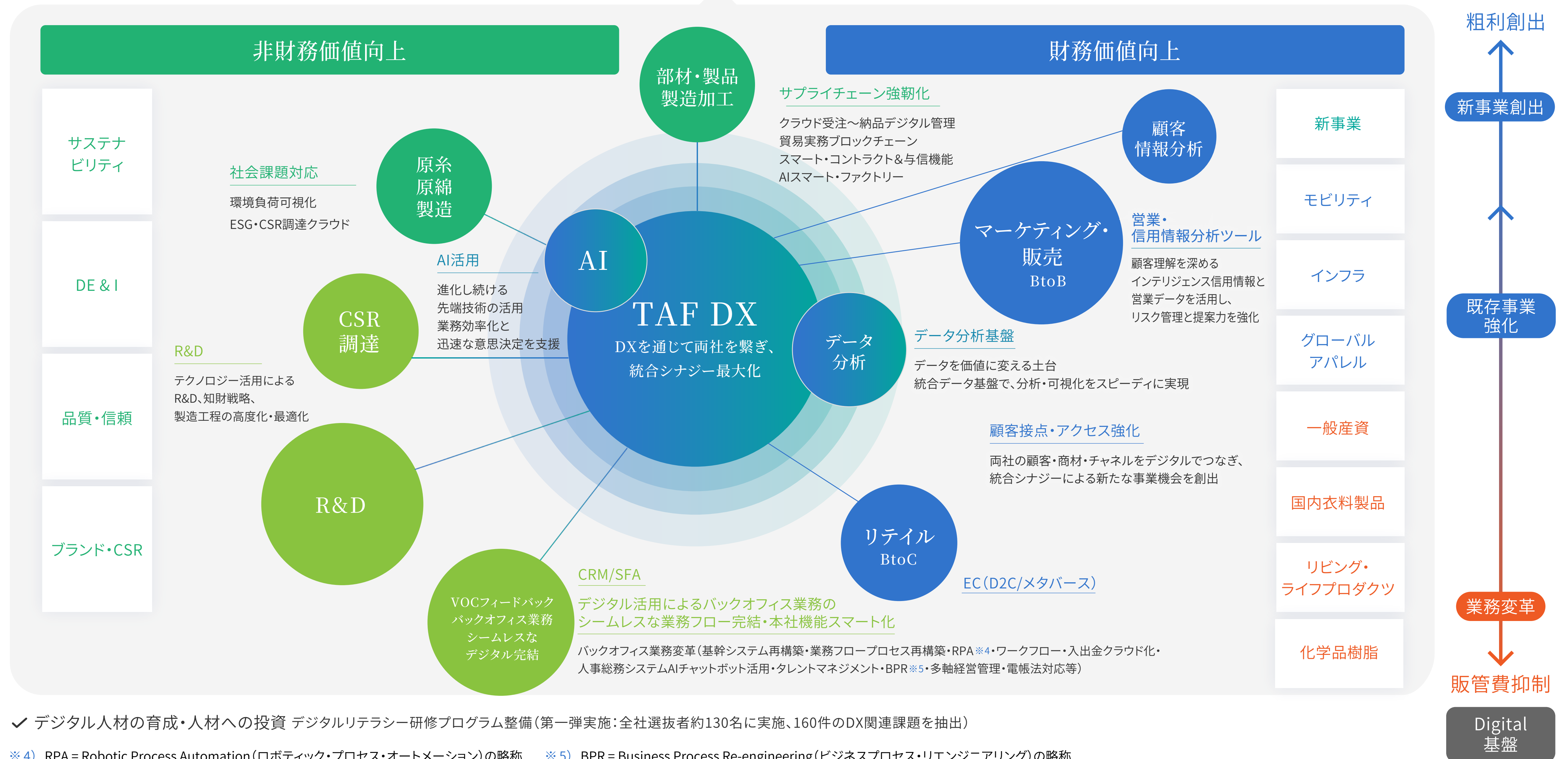


※1) EC = eコマースの略称。インターネット上で行われる物やサービスの取り引きのこと

※2) TAF = TAフロンティアの略称

※3) TAF-DX = TAフロンティアグループのDX構想の総称

DXを通じた企業価値の最大化



✓ デジタル人材の育成・人材への投資 デジタルリテラシー研修プログラム整備（第一弾実施：全社選抜者約130名に実施、160件のDX関連課題を抽出）

※4） RPA = Robotic Process Automation（ロボティック・プロセス・オートメーション）の略称

※5） BPR = Business Process Re-engineering（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）の略称

- ✓ 当社DX戦略の重点テーマの一つである、デジタル技術を活用したマーケティング力の強化、グローバル市場におけるデジタル・マーケティング施策の展開に向けて、統合会社としての幅広い取扱製品・素材・R&D機能・サプライチェーン構築力をデジタルで表現するマーケティングサイト(TAFデジタル・ツイン)を構築し、旧：帝人フロンティアと旧：旭化成アドバンスが培ってきた顧客基盤、商材、技術、販売チャネルをデジタルでつなぎ、MA、CRM、AI分析を活用することで、クロスセル機会、新規顧客開拓、グローバルでの案件創出を支援します。
- ✓ 海外法人サイトや各種デジタル施策と連携し、人・データ・情報・コンテンツを共有することで、グローバルでの顧客接点強化と営業機会創出、運用体制の確立を目指します。

統合マーケティングサイト(TAフロンティアデジタルツイン)

- ✓ 旧：帝人フロンティアと旧：旭化成アドバンスの製品サイトと横断的にリンクした情報を提供
- ✓ 製品・R&D・技術情報・用途提案・事例コンテンツを集約
- ✓ マーケティングオートメーションと連携して利用者へ最適なソリューションを提供

帝人フロンティア株式会社

旭化成アドバンス株式会社



TAフロンティア新マーケティングサイト



サイト閲覧情報

- 顧客毎の閲覧履歴
- 顧客スコアリング
- 商品毎の確度の高い顧客リスト作成
- チャットボット会話履歴
- クロスセルリスト作成

MA
(両社の顧客・会社・
商材情報統合)



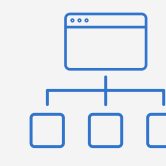
ナーチャリング施策
(メルマガなど)



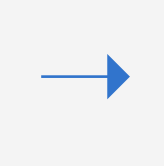
クロスセル



コンテンツ
改修・追加



営業へ
データ送信



商談
案件化



TAフロンティア・グローバルマーケティングプラットフォーム

- ✓ 各国がデジタルマーケティング施策を自走する姿を目指す
- ✓ 各国の既存ウェブサイトにも旧：旭化成アドバンスの商材を追加、クロスセル、新規開拓によるグローバルでの案件創出を支援
- ✓ 人・データ・情報・コンテンツを共有し国内営業・海外拠点へインサイト連携しグローバル体制強化

素材・情報共有プラットフォームで全世界支援を目指す



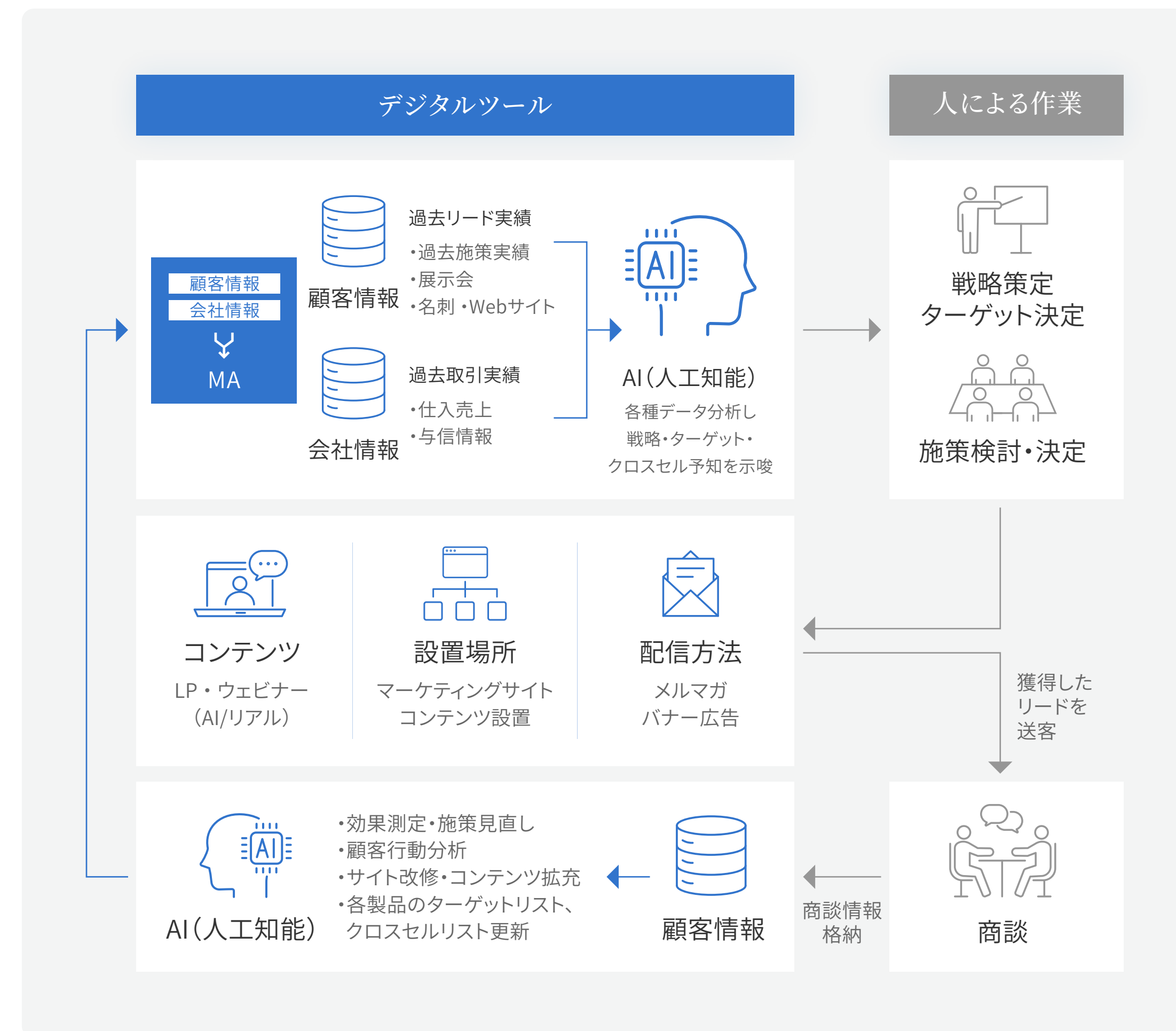
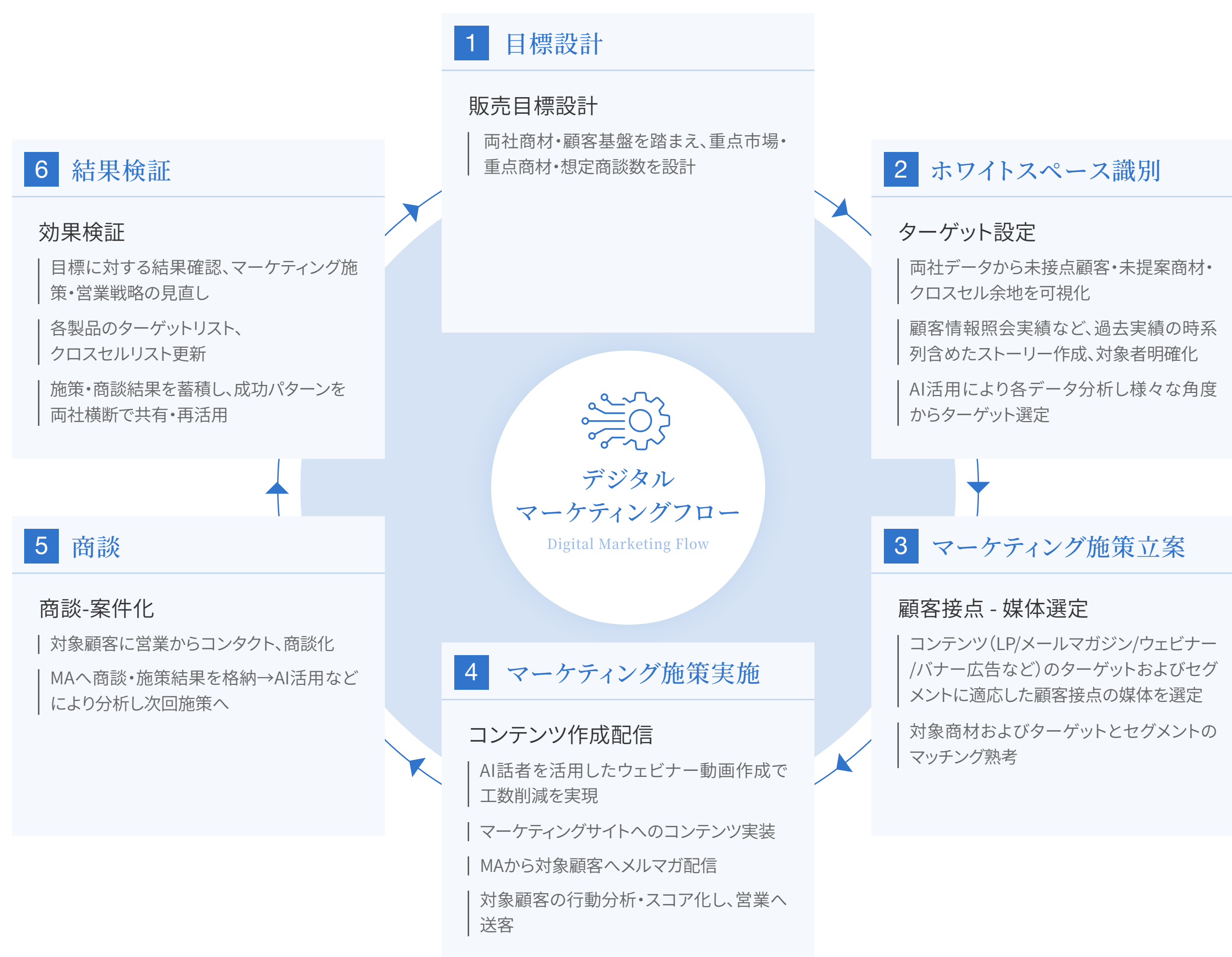
✓ 両社の顧客基盤・商材・販売チャネルを段階的にデータ連携し、リード獲得から取引創出・売上発現までをデジタルPlatformで

✓ 一気通貫 [グローバル × マーケティング × 営業力] を統合し、顧客サポートの価値を最大化]

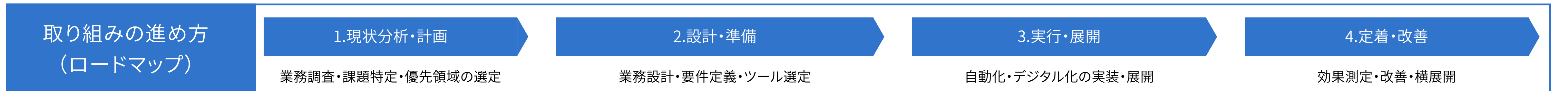
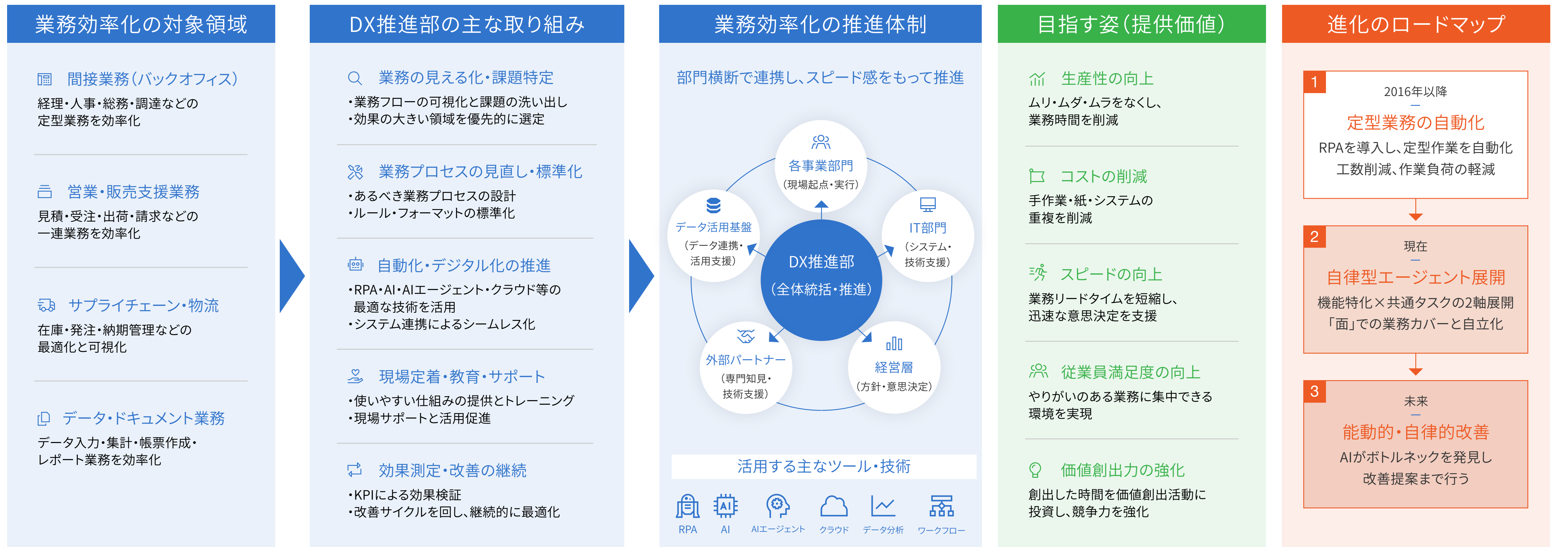
顧客情報照会システム、マーケティングオートメーションツール(MA)、CRM、AI分析など各種デジタルツールの活用深化により、

✓ 攻めるべきターゲット・市場・商材組み合わせを分析・選定し、商品販売・市場開拓・クロスセル機会創出を推進[Segmentation / Targeting / Positioning の精度向上]

各施策を通じて、各課・各製品におけるターゲット顧客・企業・業種リストに加え、統合会社としてのクロスセル候補リストを作成し、営業部署・海外拠点と連携【デジタル施策による営業資産の創出】

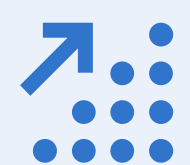
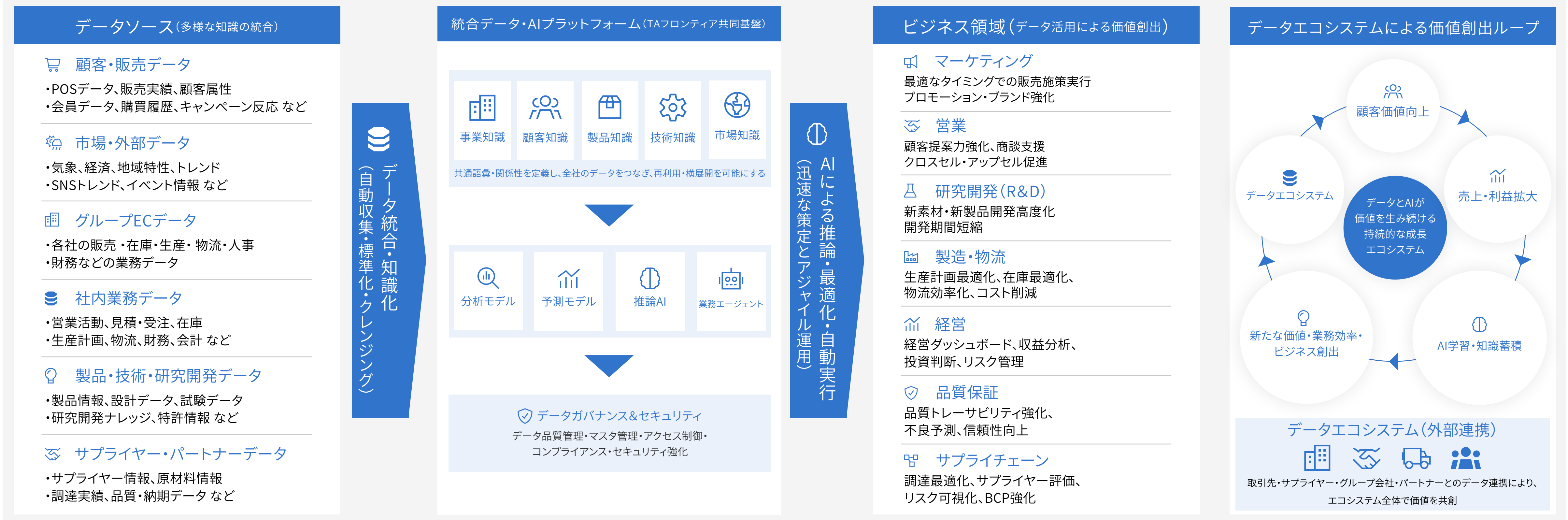


- ✓ DX・デジタル技術を活用し、業務プロセスを見直し、ムリ・ムダ・ムラの排除と自動化・標準化を推進します。
- ✓ RPA・AI・AIエージェント・クラウド等の先端技術を活用し、手作業の削減とスピード向上を実現します。
- ✓ 2016年からRPAを導入し、現在180以上のロボットが個別業務で稼働中。この基盤を活かし、AIエージェントの導入を推進します。
- ✓ 現場と伴走しながら、使いやすい仕組みを提供し、定着・改善までを一貫して支援します。
- ✓ 継続的に改善を回し、業務の生産性向上とコスト削減を実現します。



- ✓ **オントロジー統合による全社共通データ基盤** TAフロンティアの保有する事業知識・顧客知識・製品知識を統合し、グループ共通のオントロジーを構築し、統合シナジーの意思決定基盤を構築。
- ✓ **データドリブン経営への変革** 営業・技術・製造・物流・経営データを共通概念で接続し、新たな顧客提案や製品開発機会を創出。
- ✓ **AI・エージェント活用による業務変革（AX）** AIエージェントが統合オントロジー上で推理・提案・自動実行を行い、経営判断から現場業務までを高度化するとともに、社員を高付加価値業務へシフトする。
- ✓ **顧客・市場データ起点の成長戦略強化** TAフロンティアが培った販売チャネル・市場知見・技術資産を組み合わせ、売り上げ成長と収益拡大を加速。
- ✓ **データエコシステムを活用した継続的な価値創出サイクルの構築** 取引先・サプライヤー・グループ会社を含むデータ連携を進め、統合会社として新たなビジネスモデルと企業価値を創出。

データエコシステムによる価値創出型ビジネスモデル



TAフロンティアのデータ資産を統合し、AIが継続的に学習・推論・実行することで、企業価値を持続的に向上させるデータエコシステムを実現する。

AI協働型 業務プロセスフロー

リスク管理AI
導入効果

若手人財

中堅人財

マネジメント人財

🕒 出社・準備

AM 9:00

全てが整っている朝

夜間に全案件をスキャン。
納期延滞・与信悪化リスクを特定済み

「今日注力すべきリスク案件」が提示され、
抜け漏れ防止に繋がります

メール処理不要
重要データの先回り対応から開始

「A社の与信スコアに変動あり」等、
見落としがちな火種を朝一で発見・指示



🕒 業務遂行・連携

PM 1:00

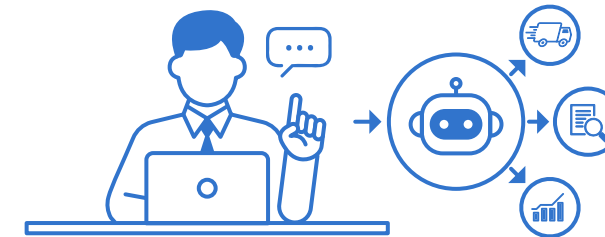
人が司令塔、AIを手足に

進行中の全プロセスをリアルタイム監視
異常検知

契約条件の不備や誤送信をAIがブロックし、
事故を防ぐ

AIが下準備したデータを武器に
トラブル時の条件交渉に集中

物流遅延の兆候をAIが検知。
顧客からクレームが来る前に先手を打つ



🕒 業務完了・退社

PM 5:30

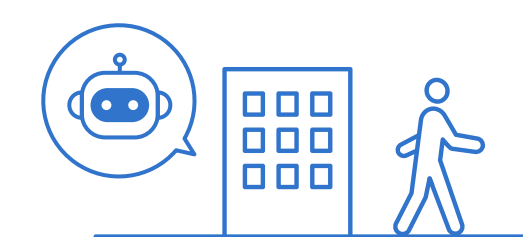
余力を残してスマートに帰宅

日報・引き継ぎ事項の自動生成
翌日のリスク予測、翌日の対策案セットアップ

「ヒヤリハット」事例をAIがフィードバックし、
リスク感度を育成

ルーチンワークがゼロに
将来の種まきに時間を使う

翌日の台風予測などを踏まえ、
物流ルート変更などを前日に指示完了



若手人財は「迷わず実行」、中堅人財は「創造」、マネジメント人財は「リスクを未然に防ぐ」へ。

全社員が「付加価値業務」にシフト。AIによる常時リスク監視が、組織の「守り」を鉄壁にする。

両社の業務・データ・デジタル施策を段階的につなぎ、
個別施策の成功事例を既存ビジネス全体へ拡大。
最終的には、TAフロンティアとしての
新たな商社ビジネスモデル創出を目指す。

● 直近1～2年後 個別DX施策の拡大

個別領域での成功事例の創出と横展開

- ▶ 各種デジタルマーケティング施策を通じて、両社の顧客基盤・商材・販売チャンネルを段階的にデータ連携。
各課・各製品におけるターゲット顧客・企業・業種リストに加え、クロスセル候補・未開拓顧客を可視化し、営業部署と連携・営業資産化。
- ▶ 生成AI/RPA利用率向上による定型業務の自動化をモデルスタートで試行、工数削減・業務効率化を可視化し、横展開につなげる
- ▶ データ資産化（分析基盤化に向けた集約・整備）を推進

● 次期中期最終年度の2028年度末 既存ビジネス全体への拡大

既存ビジネスの商流全体を デジタルプラットフォーム化

- ▶ 自律型AIエージェントを全社に展開し、業務効率化と組織間連携を広くカバー
- ▶ 全社のデータ資産化完了、組織横断型データ活用を本格化
- ▶ 海外法人でのWebサイト構築・運用を拡大し、各市場に合わせたデジタルマーケティング施策を全社展開。両社の顧客基盤・商材・販売チャンネルをグローバルに連携し、クロスセル・新規顧客開拓・海外案件創出を支援。

● 2030年度末 新事業創出・ 商社ビジネス全体の転換

商社のビジネスモデル（稼ぎ方）を転換

- ▶ 企業間データ連携によりサプライチェーン全体をデジタルで完結し、商社ビジネスの在り方を変革（エコシステム形成による相互価値創出を加速）
- ▶ バックオフィス業務完全統合により販管費率を大幅低減
- ▶ 新規事業による価値を創出
デジタル起点での売上高・新規アカウント・案件をグローバルで創出
- ▶ ECプラットフォームの運用確立（B2B/B2C/B2A/A2A）

- ✓ 2021年10月にDX組織新設、早期の効果発現に向け2025年4月にDX推進部を2課体制に再編。
TAフロンティアとして両社の知見・経験・専門性・をデジタル・AIでつなぎ、全社横断の価値創造を支援
- ✓ DXプラットフォーム課は、RPAに加えAIエージェント・データ分析・生成AIの活用を推進。両社の業務・データ・ナレッジを段階的に連携し、業務標準化と付加価値業務へのシフトを支援
- ✓ DXマーケティング課は、Webサイト・MA/CRM・各種デジタルツール・AI分析を通じて両社の顧客基盤と商材をつなぎ、クロスセル・新規開拓・グローバル案件創出を支援
- ✓ 各本部のDX/AIアクセラレーターを軸に人材育成と人材交流を推進。部門・会社の枠を超えた協働で、統合会社としての持続的な価値を創出

デジタル・AI・データを共通言語に、両社社員の相互理解と協働を促進



全事業・スタッフ部門の役割

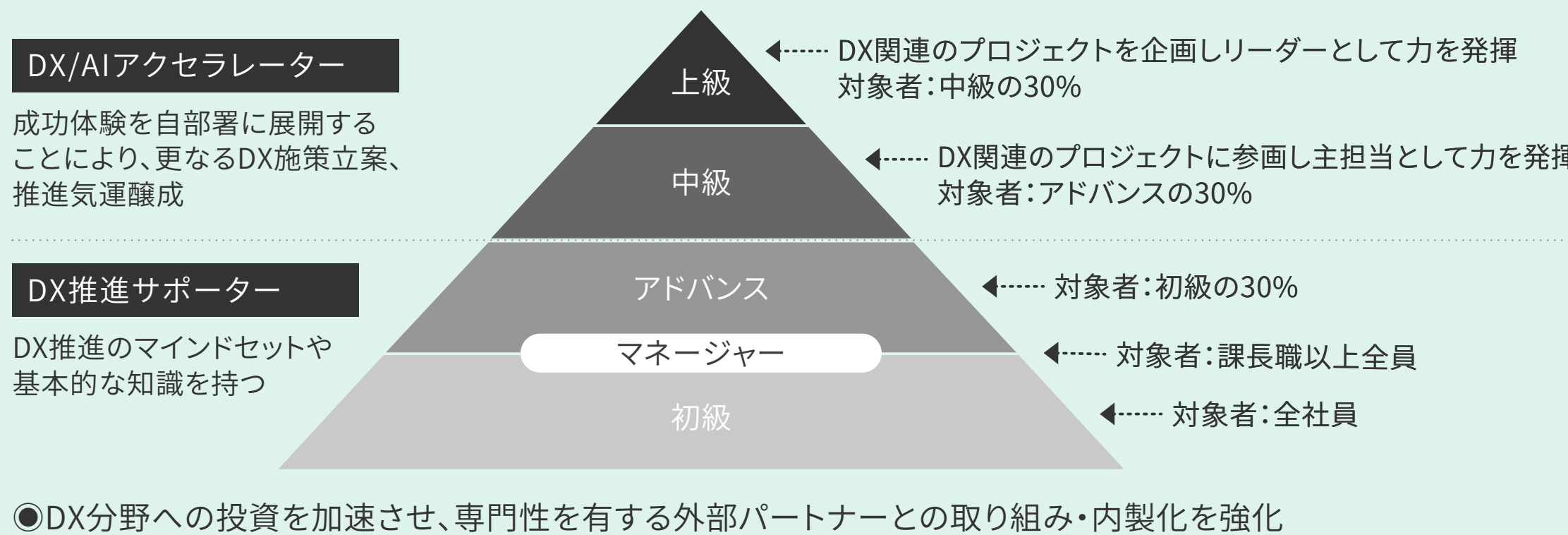
- 現状の業務課題提起
- ビジネスプランの構想(ビジネスプランナー／プロデューサー役割)・実行

DX人材戦略 DXアクセラレーター育成による全社推進体制の構築

- 経済産業省IPAの定めるデジタルスキル標準に則り当社のDX人材を4つの類型に定義。



- ビジネスアーキテクト人材から全社員向けのDXリテラシー研修の実施を開始し、各本部にDXアクセラレーターを設置し組織化



TEIJIN

TAフロンティア株式会社