

DXの実現に向けた経営者メッセージ

当社は、水道や造船配管、水門などのブラストと重防食塗装を主な事業とし、実績を積み上げてまいりました。私たちはブラストのシステム化により、「鉄を錆から守り 社会に貢献する」をモットーとし、日々の仕事に取り組んでおります。

昨今ではライフサイクルコストの観点から、防食性能に優れた溶射のニーズが増えています。

そのような中、業界環境としては

- 環境規制の強化
- SDGsへの取り組み
- コスト削減への要求
- 新技術／高性能技術への対応の必要性
- 労働力不足への対応

等への対応が待ったなしの状況となってきております。

当社としては以上の状況に対応するには、最新ICT技術の採用による、業務プロセスの変革、お客様満足度の向上や従業員価値構造のために、全社を挙げてのDXへの取り組みが必要と判断し、この度DXの実現に向けた戦略を策定し公表することとしました。

これからもお客様から必要とされる企業となるよう従業員が一丸となって精進していきたいと考えております。

2024年12月01日
株式会社 ブラステム
代表取締役社長 青野 学二

経営ビジョン

環境認識

環境規制の強化

- ◆ 粉塵や有害ガスの排出に対する規制が厳格化し、環境に配慮した技術の採用が求められる
- ◆ エネルギー効率や資源の持続可能性に対する要求も高まっており、省エネ技術の導入を進める必要がある

コスト削減のプレッシャー

- ◆ 競争激化により、効率化とコスト削減が業界全体の課題となっている
- ◆ 材料費や人件費の上昇に対応するため、サプライチェーンの最適化や代替材料の採用が必要とされる

技術革新の必要性

- ◆ 新素材や新しい製造方法への対応が求められ、技術開発が急務な課題
- ◆ 高性能でありながら軽量な材料への需要増加により、業界は新技術への投資を強化する必要がある

労働力不足

- ◆ 専門技術者の確保が困難で、技能の継承や作業の自動化が重要な課題である
- ◆ 高齢化による技術者の引退が進む中で、若手人材の育成と採用がますます重要視されている

デジタル技術の活用要件

プロセス自動化

- ロボットや自動化システムによる精度向上と作業効率の改善を行う
- 自動化による人為的ミスの削減と、一定の品質を保つための標準化を可能とする

データ収集と解析

- IoTやセンサー技術を活用し、リアルタイムでのプロセスデータの収集・解析を実施する
- 長期的なデータ蓄積によるトレンド分析や予測メンテナンスの導入を進める

品質管理の向上

- データ解析を用いたリアルタイムの品質監視と異常検知を行う
- AI技術を活用した自動品質検査システムの導入により、微細な欠陥の検出やリジェクト率の低減を進める

クラウドベースの管理

- クラウド技術により、遠隔からのアクセスや複数拠点間でのデータ共有を実現する
- サプライチェーン全体の可視化を進め、リアルタイムでの在庫管理や需要予測を可能とする

経営ビジョンと事業ドメイン

経営理念

- 鉄を錆(サビ)から守り社会に貢献する
- **ライフサイクルコストの削減と適正価格での安定供給を目指す**

経営方針

- 自動化により生産性向上を図りユーザーが求めている単価、納期、安定した供給と品質に応える
- 自動化により作業者の重労働からの解放と売上拡大による賃金アップを実現する

顧客(誰に)

公共事業者
プラント関連企業
機械メーカー等へのあらゆる分野

機能(何を)

ブラスト加工から塗装、溶射加工による防食技術
自動化設備による生産性向上を図り、
安定した品質と供給を実現

技術(どうやって)

手吹き作業
溶射ロボット導入
防錆性能向上を目的とした
量産技術

事業価値

- 創業から34年の防食技術を保有する金属表面処理加工業者
 - ◆ 高い技術力／多くの技能資格者
- **防錆性能向上を目的とした量産技術を開発し
インフラのライフサイクルコストの低減に貢献**

事業戦略：目指す事業領域(ビジネスモデル)

		商品・サービス	
		既存	新規
市場	既存	<p>市場浸透戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 市場は公共事業者中心 ◆ 創業34年で培った防食技術により既存顧客のリピート受注を図る <ul style="list-style-type: none"> ➢ ブラスト加工 ➢ 溶射加工 ➢ プライマー・重防食塗装 	<p>新製品開発戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 自動生産技術の開発 ◆ 量産技術開発による安価で安定した供給と品質の提供
	新規	<p>新市場開拓戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 営業人員増加による新規販売先の開拓と受注拡大 ◆ 新規市場開拓 (新商品開発見据え) <ul style="list-style-type: none"> ・プラント関連企業 ・機械メーカー等へのあらゆる分野 	<p>多角化戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 新市場に新製品を投入 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 量産化で低単価・高品質の新製品投入 ➢ 自動化で単価・納期・安定した供給と品質でユーザーニーズに対応 ➢ 他社との差別化により新規販路開拓と新規顧客獲得 ➢ 防錆性能向上と量産技術開発によるインフラのライフサイクルコスト低減へ貢献

DX実現に向けた情報システム戦略

経営戦略

- 創業34年で培った防食技術を活用し、既存顧客への深堀とリピートビジネスの拡大を図る
- 営業人員の増強と新設備の導入により、新規市場の拡大と新商品の導入を実現する
- インフラのライフサイクル・コストの低減に貢献する

ビジネス体系とビジネスプロセス

- ◆ 新規顧客の開拓
 - プラント関連企業
 - 機械メーカー
- ◆ 新機能
 - 自動化設備の導入
- ◆ 新技術
 - 新量産技術の開発

情報システム戦略

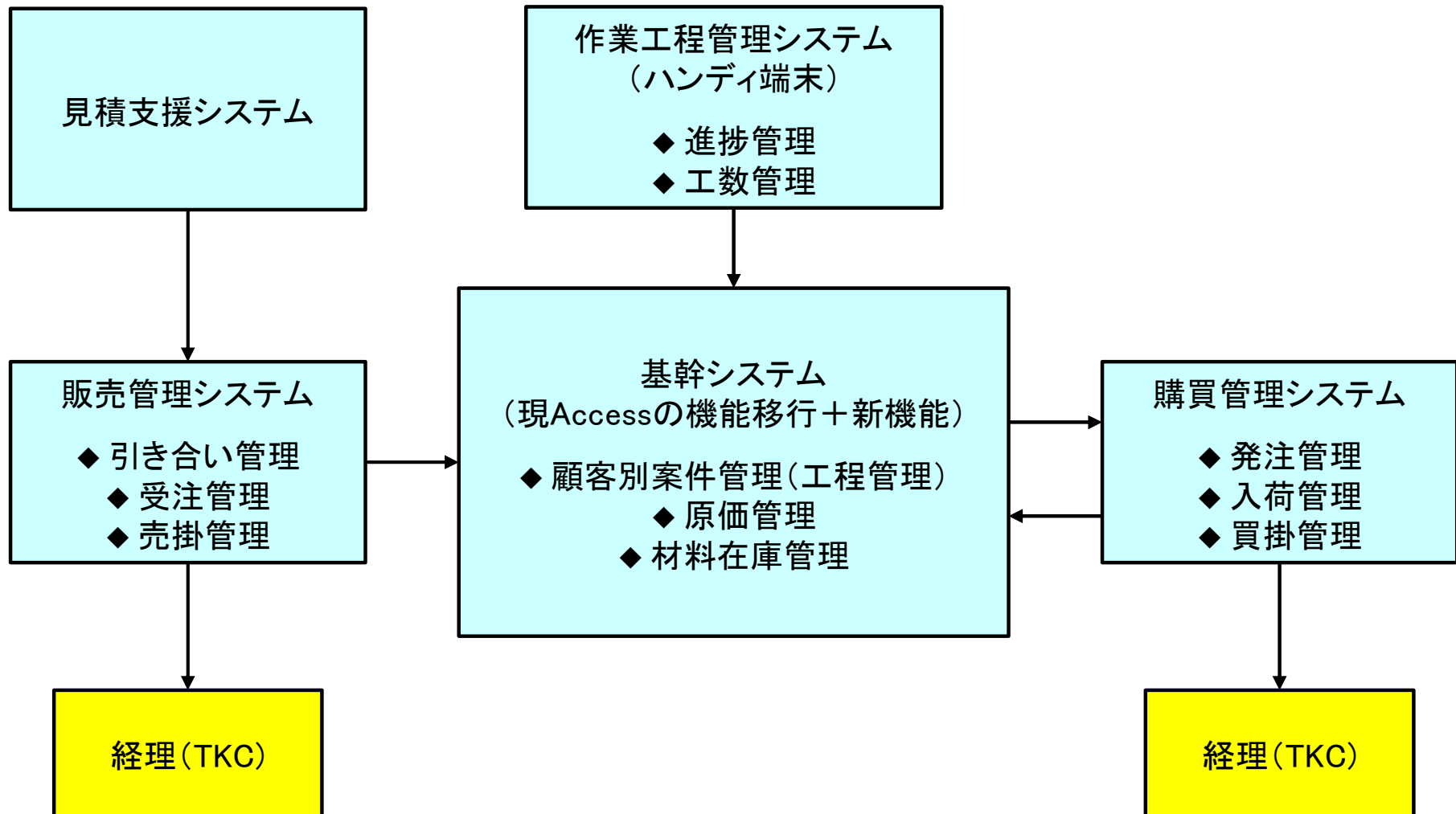
情報システム化方針

- システム化のみでなく業務の見直し／標準化／スリム化を合わせて検討する
- 一般ユーザーでも簡易に開発できるシステムを選択し、属人化を排除する
- データは発生源でとらえ、データドリブンによる活用を実現する
- クラウド環境を積極的に採用する

情報システム体系と活用プロセス

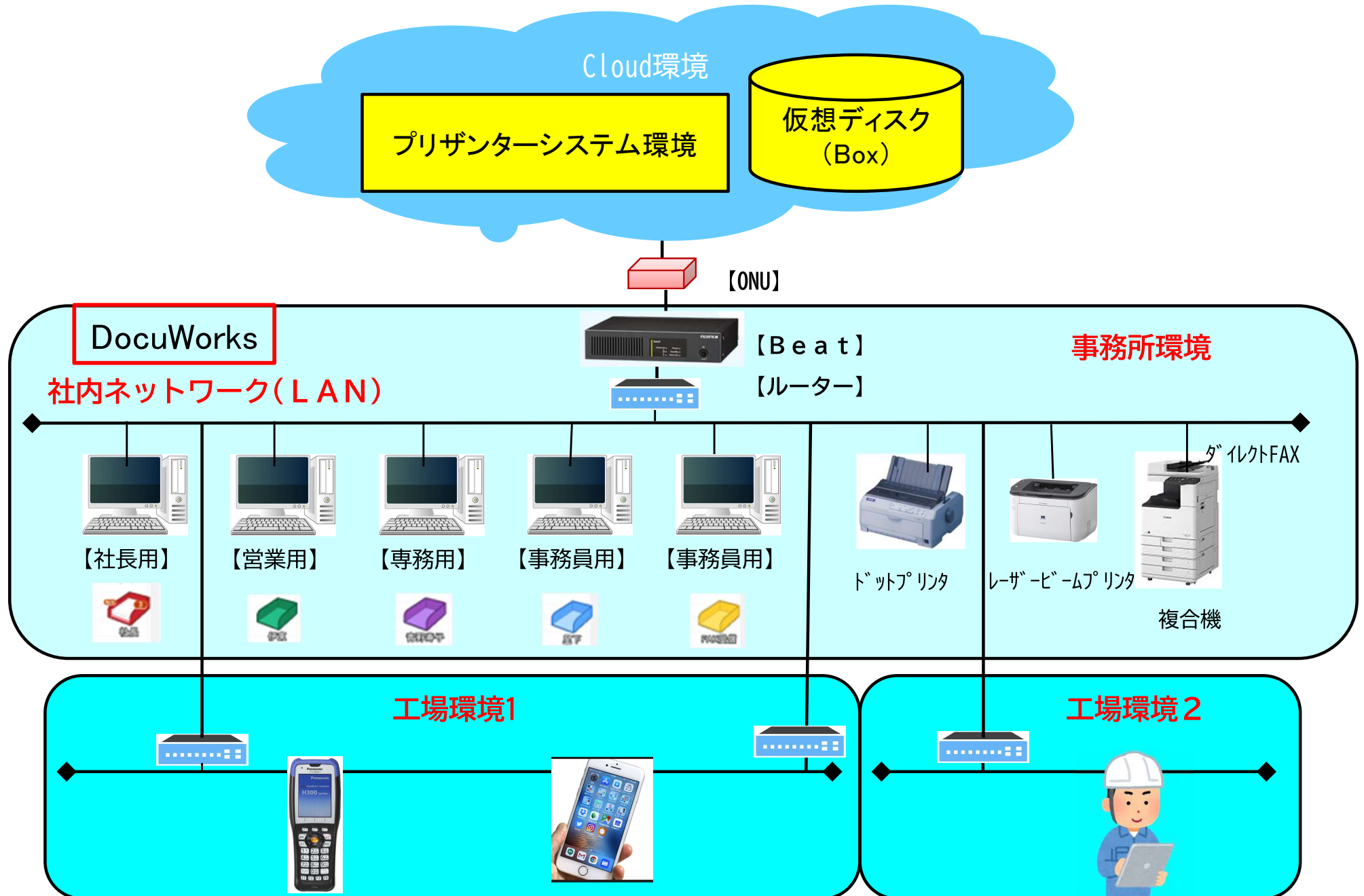
- 見積支援システムを構築し、標準化と作業分担を推進する
- ローコード／ノーコード ツールを採用する
- 工数管理と原価管理ができるシステムを構築する
- システムの標準化を行いコード体系を整備する

新システム全体イメージ

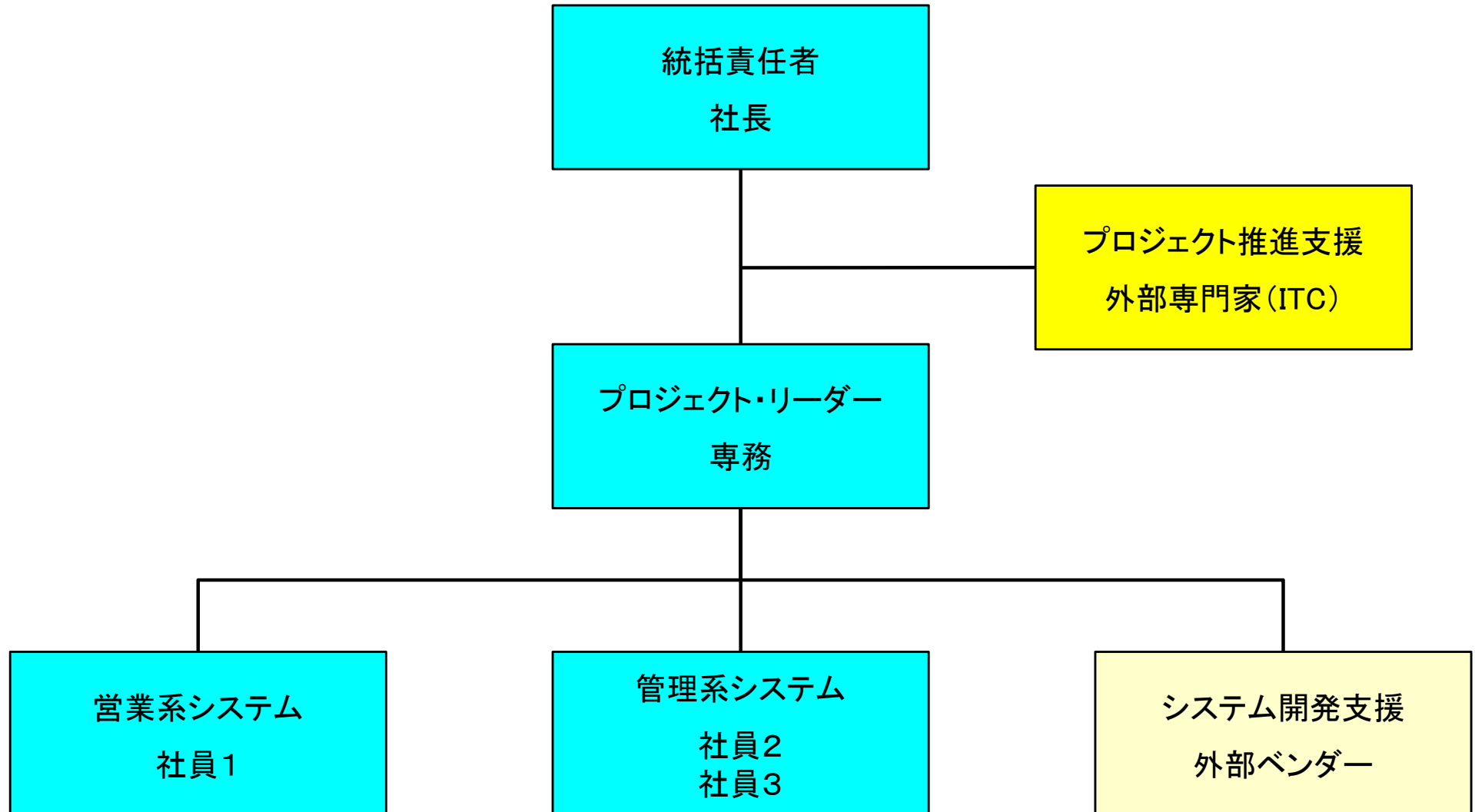


新システムの開発には国産のノーコードツール
プリザンター(Pleasant)を採用

新システムの構成

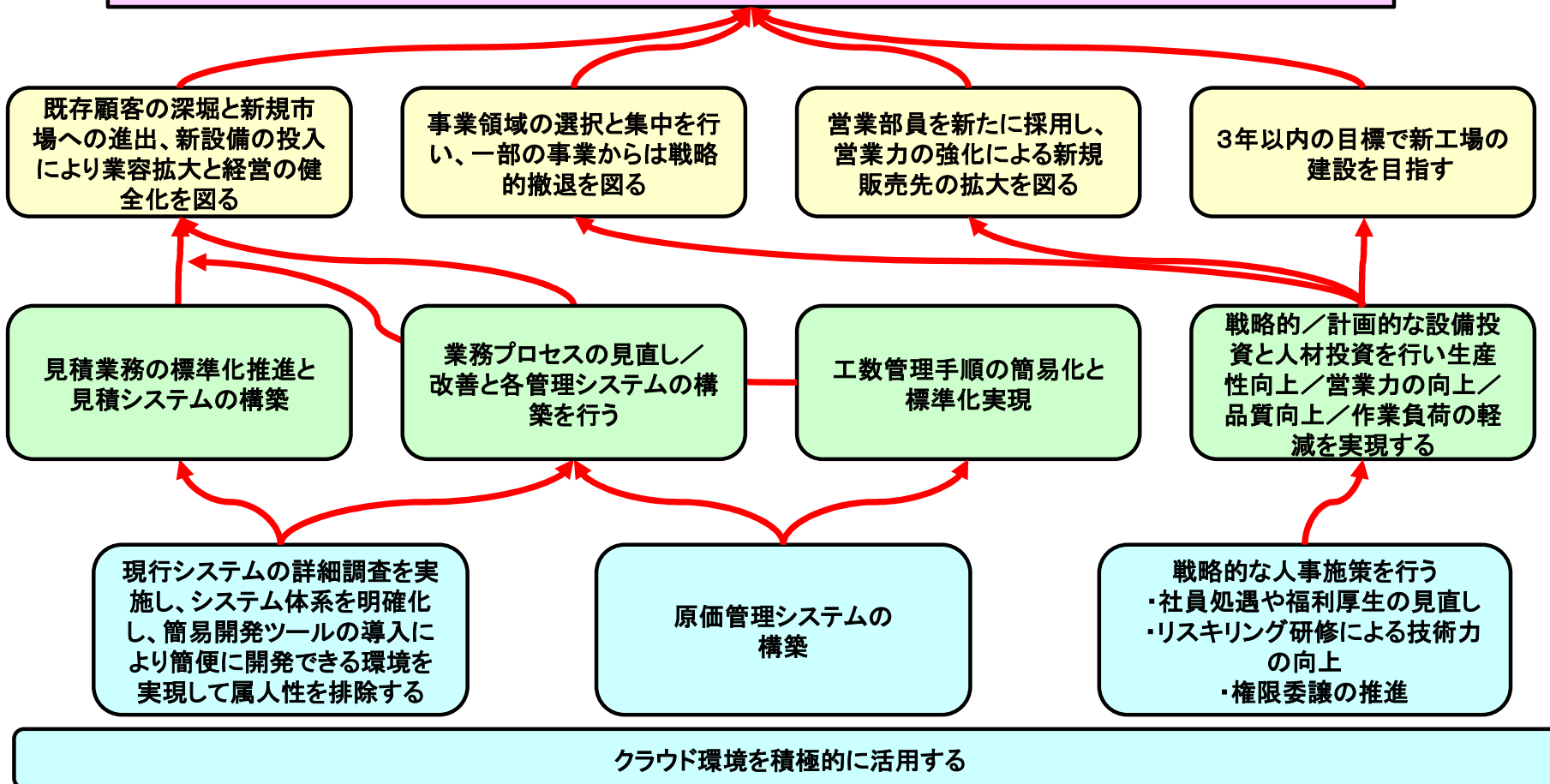


DX戦略推進の実行体制



DX戦略(戦略マップ)

3年後売上:1.2倍/5年後売上:1.3倍
3年後計上利益:1.02倍/5年後経常利益:1.16倍



DX実現に向けた目標指数(KGI/KPI)

BSCの視点	指標	直近	3年後	5年後
財務の視点 (KGI)	粗利(千円)	100として	118%	130%
	営業利益(千円)	100として	102%	116%
顧客の視点 (KPI)	既存顧客売上増加額	現状売上	+13百万	+20百万
	新規市場売上高	現状売上	+3百万	+6百万
	営業員の増員	現状	+1名	+2名
業務プロセス視点 (KPI)	見積システム構築による業務効率向上	現状	30%向上	50%向上
	業務改善システムの構築	現状	3システム	5システム
学習・成長の視点 (KPI)	社員満足度の向上	現状	+20%向上	+50%向上
	原価管理システムの構築	現状	1	機能拡大
	リスクリング研修の実施	現状	年間12回／一人	年間18回／一人