

当社の DX における取り組み

1. トップメッセージ

有限会社松尾建材は、生コンクリートの製造販売を行っています。

働き方改革の推進や少子高齢化による作業員不足などから、建設業界において、国土交通省が進める「i-Construction」の取り組みを代表に、ICT の全面的な活用による建設生産システム全体の生産性向上が行われています。それは、建設会社に資材を販売している弊社にとっても、他人事ではありません。製造記録や現場への納入記録、受入検査の結果の記録の管理・提供など、お客様のニーズに応えつつ、作業時間の短縮や作業人員の削減を実現させるためには、デジタル技術を活用することは、もはや必要不可欠となっています。

しかし、生コンクリート製造の業界全体としては、まだそういったデジタル技術の導入・整備が十分でないこともまた事実です。

これからも、お客様に選んでいただけるよう、他社との差別化を図るためにもデジタル技術の活用を進めていかなければなりません。

IT 化を推し進め、担当者が手書きで週時間かけて作成し管理していた現場情報や出荷予定、試験結果をデジタル化し自動で各情報を連携できるようにする事で現場業務改善と残業削減等の働き方改革を達成してまいりました。

しかし、こうしてライバル他社を圧倒的に引き離していた我が社の DX も追いつかれてきました。本当の敵はライバルではなく「時代」でした。留まる事を選択すればいつの間にか時代に追いつかれ、追い越され、気が付けば我が社はひとり取り残されてしまいます。

そんな夢も理想も無い会社は嫌です。だから、我が社はさらに DX を加速させ、企業文化を変え続けて未来を切り開いていきます。

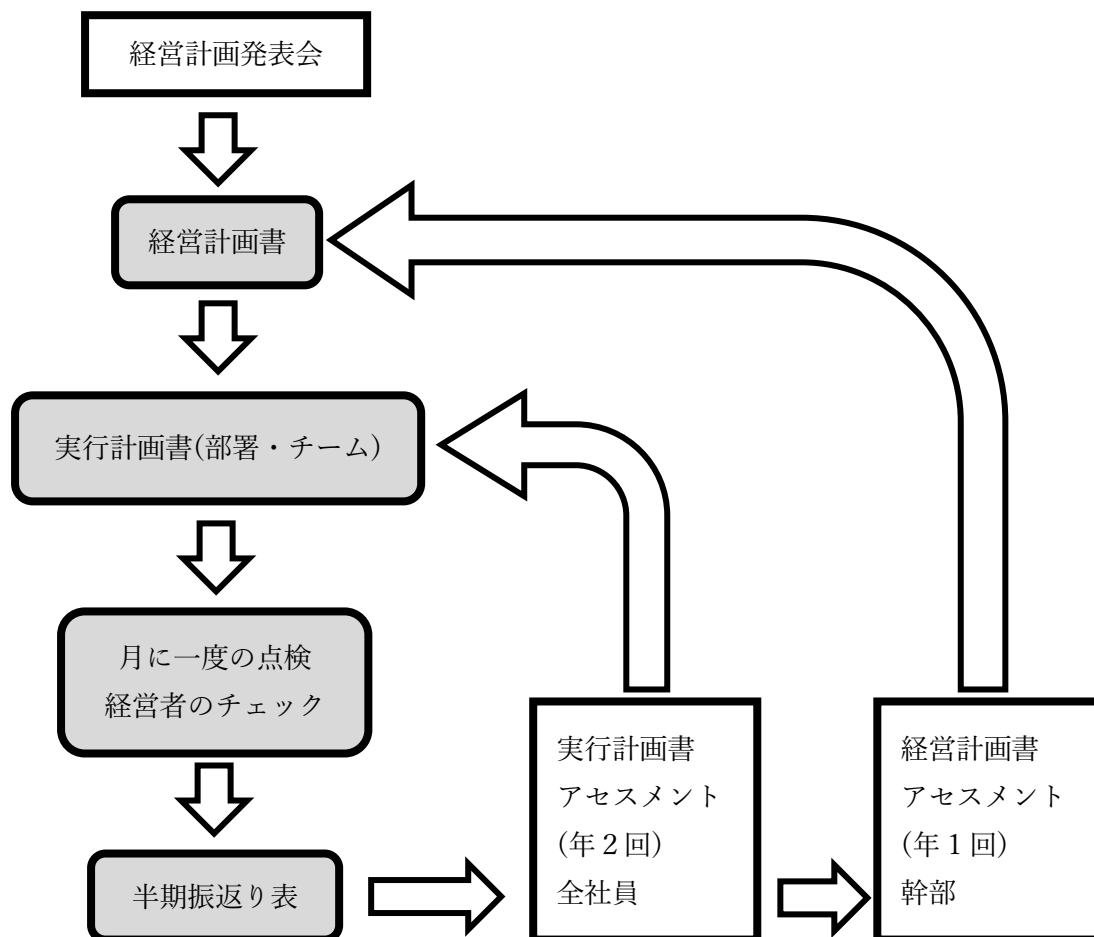
データドリブン経営に継続的に取り組み、既存システムをクラウド型へ移行するなど、各部署での記録を全社で共有・統合、見える化し、業務改善へのスピードを上げることで、顧客満足度の向上を目指します。また、作業時間の短縮や作業人員の削減、工場間の移動の解消など作業効率の向上を目指します。これまで紙を媒体とした記録・保管方法を主としていましたが、ペーパーレス化を進めることでコスト削減につなげます。お客様から選ばれる企業になり成長していきます。そのためにこの「当社の DX における取り組み」を定め、社内外の皆様に公表するとともに日々実践してまいります。

当社は「松尾建材 PDCA サイクル※1」に従って、毎年経営計画書を作成し、事業年度計画として施策スケジュールを1年先まで計画しています。立案した施策は、半年ごとにPDCAを回すことで進捗管理を行い、アセスメントで課題を明確化し、継続的な成長を実現してまいります。

2022 年 10月29日

有限会社松尾建材
代表取締役社長
松尾 昭

※1 松尾建材 PDCA サイクル：当社のマネジメントサイクルのモデルであり、毎年作成する経営計画書を中心として、部門ごとに進捗管理を行い、定期的な実施されるアセスメントで振り返り、次期の課題を明確化して実行計画書を作成し、実施している。



2. 経営理念、経営方針

■経営理念

我々は、お客様が、良いコンクリート構造物を早く完成させるサービスを提供することにより地域社会に貢献する。

経営理念実現のために、健全で活力ある職場環境をつくることで、社員全員がやりがいをもって仕事に取り組めるようにする。

さらに、それによって、お客様の心を満たし期待をこえるサービス提供しつづける。

この二つを常に追求・実践していくことで、人間としてますます成長し豊かな社会づくりに貢献していきます。

■経営方針

わたしたち(有)松尾建材は、社員全員とお客様のより良い今とこれからのため、次の4つの経営方針にのっとり、日々、活動をつづけています。

- 私たちは、社員とその家族の幸福を願い夢の持てる会社でありたい。
- 私たちは、お客様の期待をこえる仕事、サービスを追求し、お客様から強く必要とされる会社でありたい。
- 私たちは、変化を恐れず革新を続ける。
- 私たちは、一人一人が自分の会社という意識を持ち、公正な評価、健全な経営を行う。

3. DX 戦略

私たちは、上記の経営理念を実現するために下記の DX 戦略と方策を立案し、DX 委員会を中心として全社で DX に取り組んでいます。

(1)戦略

1) データドリブン経営の実現

- ・バックオフィス業務の最適化
- ・自社ポータルサイトへのデータ集約

2) IT 化を進め生産性を向上させる

- ・iPad を全従業員に配布して積極的に利用する
- ・既存システムをクラウド型システムへ移行する
- ・生成 AI を利用し業務の効率化を行う。

(2)実行のための方策

- 1) Google フォームを用いて現場で見聞きした内容を区分や数値情報とともに従業員から

収集し、データポータルを用いて現場で必要とされる商品の性状・品質・運搬車種・車の機能等を把握する。それらの情報を基に今後需要が発生する商品を予測し、材料の選定・性状試験・設備への投資を行うことで顧客満足度の向上を目指す。

2) 業務のチェックや報告事項を Google フォームやスプレッドシートで入力し、データポータルで実施状況や各業務の工程ごとの作業時間等の情報を収集する。その情報から不要な業務やボトルネックとなっている事由を把握し、業務改善を行う。

具体的な方策としては、全社員に iPad を貸与し、勤務中には携帯し、どこにいても情報の入力が行えるよう整備する。また、新入社員や機器の扱いが不得意な社員を対象に、講習会を企画・開催し、人材のスキルアップに努める。

3) 生成 AI を利用した業務の効率化を行う。手作業で行っていた営業ツールの作成や報告、納品書類の整理を AI が定型的な情報を自動で入力したり音声入力から AI による文字起こしを行う。それにより作業時間を削減し、より付加価値の高い業務に専念できる環境を構築する。

4. DX 推進指標

当社は、毎年 100～300 万程度を DX 推進のためにソフト開発・PC や iPad 等の設備導入・人材育成等を対象として投資し、下記指標を定め、経営戦略室、DX 委員会を中心として松尾建材 PDCA サイクルに沿ってビジネス環境の変化に迅速に対応できるように DX 推進に取り組みます。

(1) データドリブン経営の実践

1) バックオフィス業務のクラウド化（お客様の情報管理、配送管理、生産管理）

2027 年 6 月までに対象 3 業務で使用する 3 ソフトをクラウド化し、事務所でなければ出来なかった業務を待機時間でも iPad で進められる状態にする

2025 年 6 月 3 ソフトの内 1 つをクラウド化済み。残り 2 ソフトを開発中

2) データドリブン経営に必要な情報をポータルサイトへ集約

2027 年 6 月までに 50 個作成

2025 年 6 月 28 個作成済み

3) データ分析力の向上のための人材育成

2027 年 6 月までにデジタル人材を 10 名育成

2025 年 6 月 デジタル人材 10 名育成中、2025 年 9 月から有料の生成 AI サービスを契約し、対象 10 名のアカウント作成及び教育予定

(2) IT 化を進め生産性を向上させる

1) 1人当たりの生産性の向上

2027年6月までに粗利 11,000,000 円/人を達成

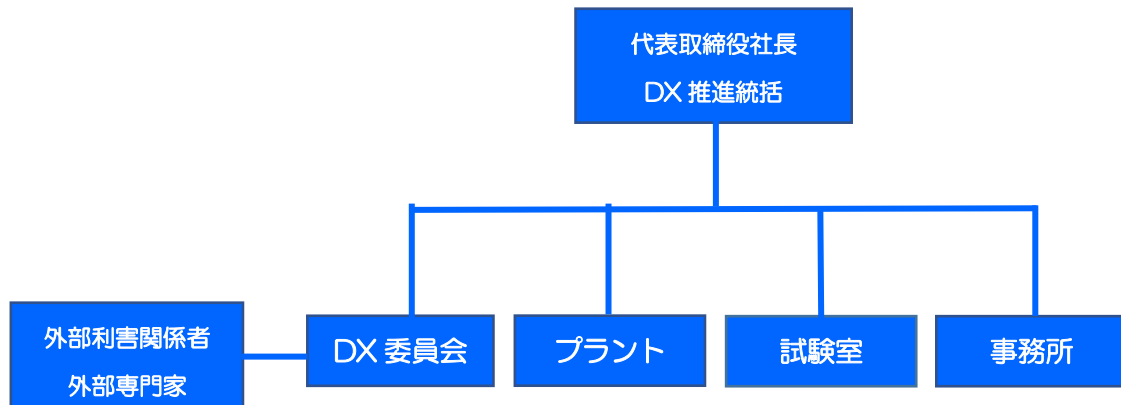
2025年6月 粗利 11,390,000 円/人となり目標達成

目標を更新し、2027年6月までに粗利 120,000,000 円/人を達成とする

5. DX 推進体制

当社は、以下の組織により DX の推進を強化していきます。

DX 委員会（各部門から人材を結集した委員会組織）



DX 人材育成

デジタル技術を活用し、業務改善を行うことができる人材を社内で創出するため、反復的な社内教育を実施します。

(1)外部講師を招き、IT に関する勉強会を定期的に行い社長と DX 委員会が中心に参加する。学んだ内容から IT に関する課題を全従業員に向けて設定し社長が取り組み状況进行评估することで DX 推進の共通認識をもつ人材を創出する。

(2)課題を通して各部署で業務の自動化、IT スキル向上を行う。

(3)システム利用者の育成

- ・マニュアルの整備、社内勉強会により、業務システム活用のスキルアップをする
- ・iPad、iPhone 等の IT 機器の適切な取り扱いを学び IT リテラシーを身に着ける。
- ・生成 AI の使用方法を学び活用方法を身に着ける。