




株式会社ヤマデン DX戦略 2023

2023年10月24日
株式会社ヤマデン
代表取締役 山口 臣賢



1.DXに関するトップメッセージ

【DXに取り組む背景】

当社がDX(デジタルトランスフォーメーション)に取り組む背景は、国内プラスチック加工業界における競争激化と環境への配慮が重要となってきたからです。市場では顧客の要求が多様化し、高品質な製品を迅速に提供する必要があります。また、環境規制が厳しくなり、持続可能な企業活動が求められています。DXを推進することで、生産プロセスの効率化や品質管理の向上が可能となり、競争力を維持・向上させることができます。デジタル技術を活用して現場の生産データを収集・分析することによって、製品のカスタマイズやトラブルシューティングを迅速に行うことが可能となります。その結果、顧客満足度の向上と環境への負荷軽減を実現し、持続可能なビジネスモデルを実現できると考えています。

【社長が目指すビジネスモデル】

当社は、クラウドベースのデータ管理とモバイルを活用することによって、プラスチック加工におけるビジネスモデルの変革を目指しています。これにより、営業チームはいつでもどこでもデータにアクセスし、効率的な仕事が可能となります。また、顧客とのコミュニケーションを充実することによって、顧客要求に合わせたカスタマイズを実現し、同時にコスト削減と柔軟性も向上させ、他社にない競争力が強化されると考えています。このビジネスモデルを実現するための最重要項目はデータセキュリティとプライバシー保護の確保であり、全社を挙げて対応することでお客様の信頼を勝ち得てまいります。

2.経営理念・経営ビジョン

【経営理念】

社員のもてる力を最大限に結集し 日本のものでづくりを人間力で支え
従業員満足と顧客満足を両輪に 豊かで希望ある社会づくりに貢献します。

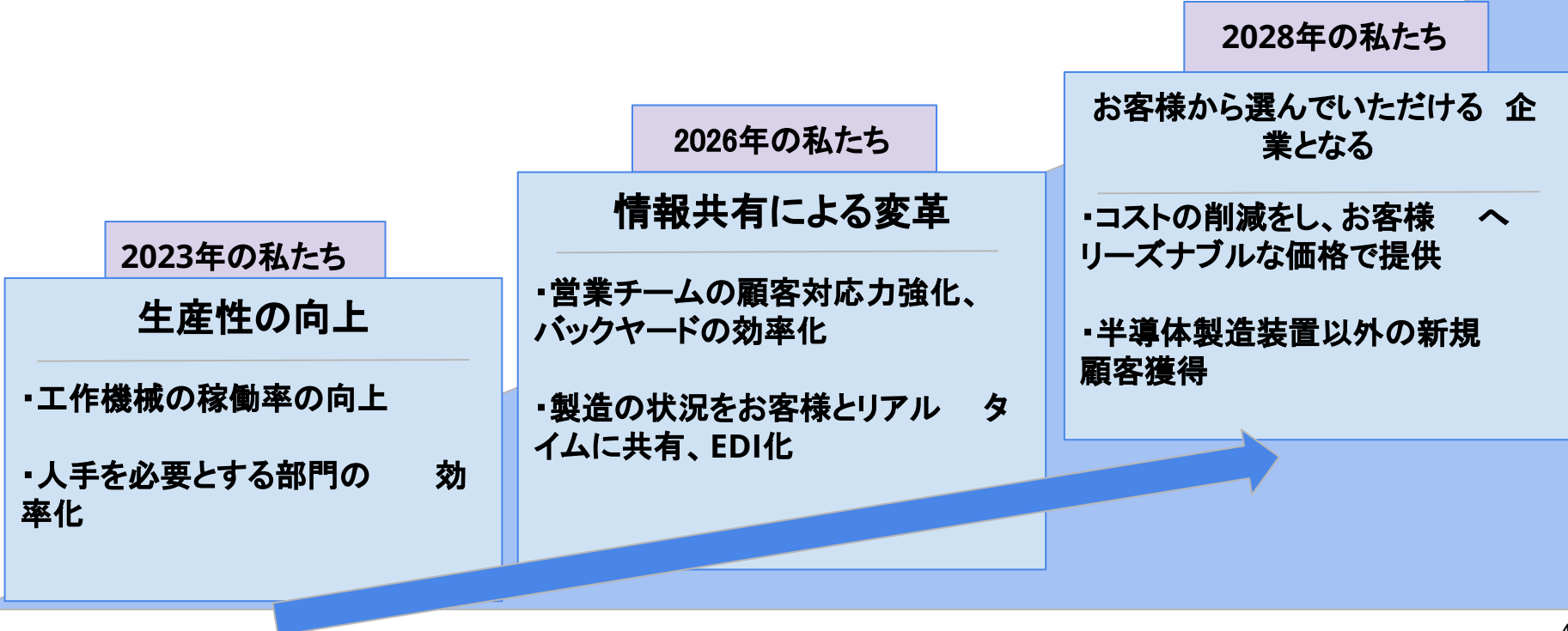
【経営ビジョン】3年～5年後にありたい姿

私たちの経営ビジョンは、「国内プラスチック加工メーカーとして持続可能な未来を見据えながら生産性を高め、お客様のニーズにお応えし、お客様から選んでいただける企業となる」ことです。

デジタル技術やデータを駆使することによって、市場の変化に柔軟に適応し、お客様との強力なパートナーシップを構築することにより、持続可能性と競争力を両立させた高品質な製品を提供します。

3.DX戦略(DXステップ)

経営ビジョン達成のために、デジタル技術の活用に努め、下記のようなステップでデジタル化やデータ活用、社内変革を推進しデジタル技術の導入に売上の1%を投資していきます。



3.DX戦略(社内DX戦略)

経営ビジョン達成のために、お客様との強力なパートナーシップを目指し、市場の変化に適応し、持続可能性と競争力を両立させるため、以下のDX戦略に取り組みます。

戦略① 生産性の向上

・生産性を向上し利益を追求

- 工作機械の稼働率を上げる為に作業工程のデータを見える化し無駄取り
- 人手を必要とする部門の作業工程をデータ化し、作業時間短縮、無駄取り
- 作業工程区分の詳細化を行ったあと、データ分析による無駄取り

戦略② 情報共有による変革

・営業チームの効率的な仕事

- 社外からアクセスできるクラウドシステムの構築

・受注の全てをEDIに

- 受発注の流れを簡素化、製造の状況をお客様とリアルタイムに共有

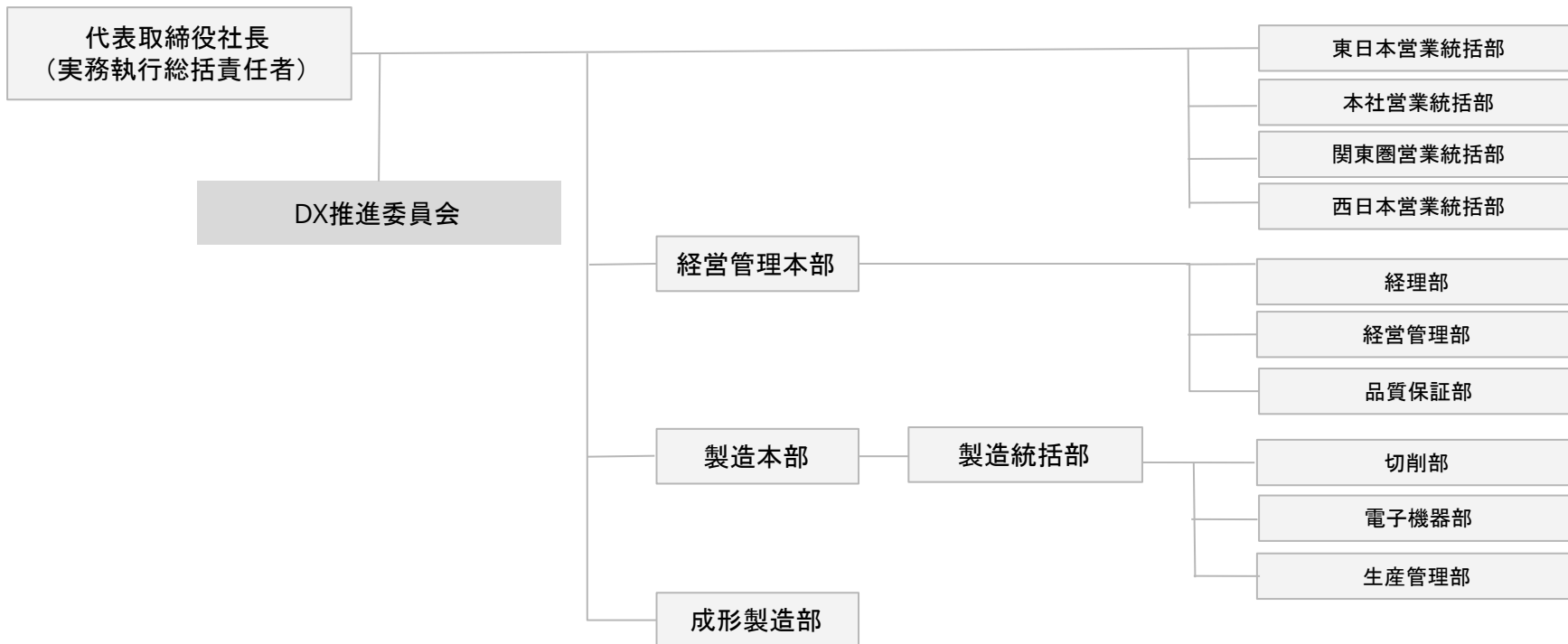
戦略③ 新規顧客獲得

・半導体製造装置以外の新規顧客獲得

- お客様の業種業態の技術変革をキャッチアップしデータ化、データ分析をしターゲットを絞っていく

4.体制・人材育成

DX推進委員会を設置し、実務執行総括責任者(社長)を中心としたDX及びデジタル人材の育成を推進します。DX推進委員会は定期的に行われ、目標と実績の状況を確認しながら運営します。



5. デジタル技術、環境整備

当社は、DX推進のために以下のとおりデジタル技術の導入や環境整備に取り組めます。

(1) 予算:

今後ともデジタル技術の活用がヤマデンの発展の鍵であることを認識し、毎年売り上げの1%をデジタル技術に投資します。

(2) レガシーシステムの刷新方針:

これまでも定期的に既存システムのリニューアルを行ってききましたが、今後も継続して刷新していきます。

既存システム:

- ・YEMCOSYSTEM(基幹システム)
- ・スマートHR
- ・クラウドサイン
- ・勘定奉行
- ・給与奉行

6.数値目標(KPI)

当社は、DX推進の達成状況を測る指標として下記を定めます。

毎年 年2回実行計画アセスメントを行ったうえで、その結果を反映し各チームで実行計画を見直し、月に1回評価を行いながら実行計画目標を達成するように工夫していきます。

区分	取り組み内容	いつまでに何をする	目標値(KPI)
戦略① 生産性の向上	工作機械の稼働率向上	2026年までに	工作機械の稼働率を現状の8%以上UPする。
戦略② 情報共有による変革	営業チームの顧客対応力強化	2026年までに	見積回答を1H以内にする。
戦略③ 新規顧客獲得	新規顧客の獲得	2026年までに	口座開設率を現状の300%UPする。