
BALLAS
AI-powered
Supply Chain Platform
2026年4月23日

# 企業理念

使命 - *Mission* -

**建設業を最適化し、人々を幸せに。**

事業ビジョン - *Vision* -

**建設部材の最適な調達を実現する**

行動規範 - *Value* -

**すぐやる、必ずやる、最後までやりきる**

# BALLASが納品する物件例







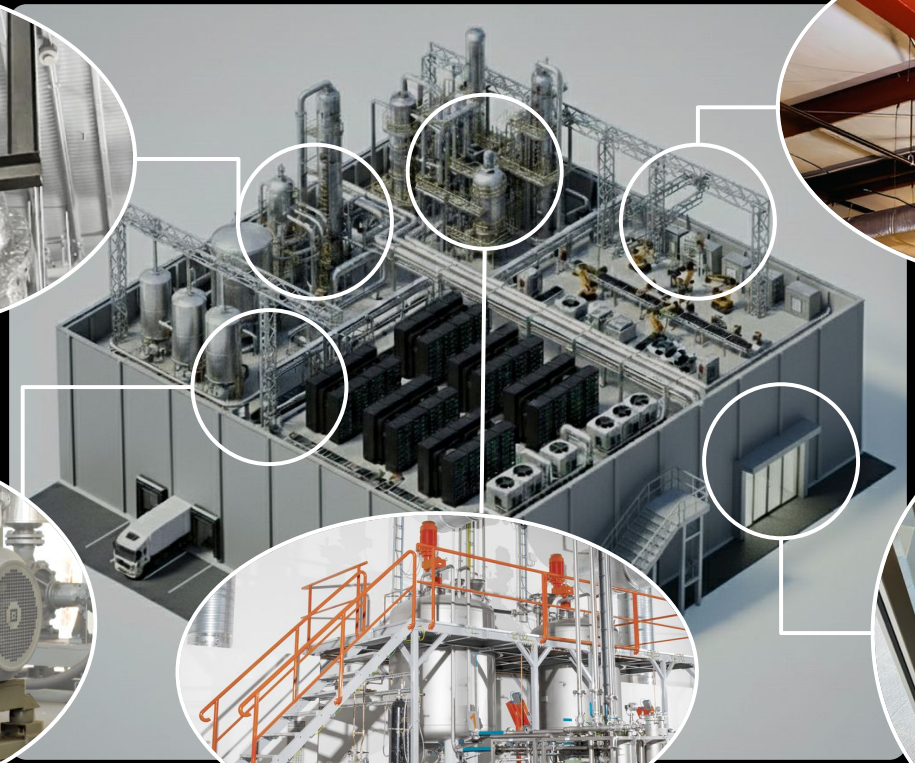





# BALLASが納品する建設部材例



配管サポート・ユニット





下地材



産業機器架台



階段手摺・点検台



ガード

# 会社概要

| | |
|---|---|
| 会社名 | 株式会社BALLAS（バラス） |
| 主要事業 | 「BALLAS」プラットフォーム運営 |
| 設立 | 2022年2月1日 |
| 東京オフィス | 東京都千代田区神田須田町2-1-1 |
| 大阪オフィス | 大阪府大阪市中央区平野町3-1-6 |
| 社員数 | 約100名 |
| 資本金 | 100,000,000円 |






# チーム紹介



**取締役 CEO / 木村 将之**

企業理念を遵守した経営責任を担い、全社の方針決定を行う。

経歴：双日、Catallaxy



**取締役 COO / 中西 佑介**

BALLAS全体の業務執行を統括し、全社の事業成長及び組織成長を牽引。

経歴：AGC、BCG、アクセルスペース等



**ビジネス本部 責任者 / 松本 浩志**

営業、生産、設計領域を統括し、主に事業戦略観点から全社の成果最大化を図る。

経歴：Panasonic、ミスミ



**取締役 フェロー / 牧野 秀樹**

建設業におけるオペレーション改善、及び従業員のスキル育成・サポートを担当。

経歴：LIXIL



**プロダクト本部 責任者 / 濵田 祐希**

プロダクト領域を統括し、主にソフトウェアエンジニアリングの観点からプロダクト開発を主導。

経歴：アクティブ・ワーク



**UI/UXデザイン部 責任者 / 篁 玄太**

企画とUIの分業に潜む壁を越え、職能を横断したプロダクト開発を推進。

経歴：freee、Willbox



**顧問 / 井岡 隆雄**

建設業における経営経験、及び専門的観点から助言・サポートを行う。

経歴：オリエンタル白石



**コーポレート本部 責任者 / 益田 直輝**

コーポレート領域を統括し、主にHR・バックオフィス観点で全社の組織成長を牽引。

経歴：NEC

BALLAS

AI-powered “End to End” Supply Chain Platform

# シリーズBラウンドで24億円調達

累計調達額43億円

建設サプライチェーンの最適化に向け、AIプロダクト開発を加速

# 資本政策




*順不同

© BALLAS Inc. All rights reserved.

## ❶ ニッチ領域の巨大市場

国内のみで24兆円市場のサプライチェーンプラットフォーム事業

## ❷ モジュール起点のスケール可能なビジネスモデル

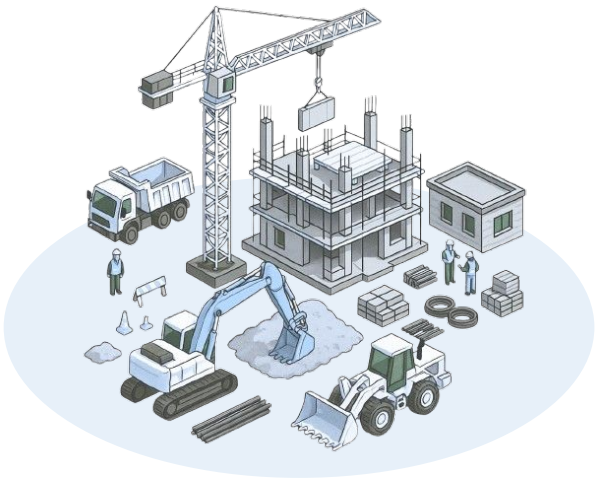
モジュールリピート率80%の実績

## ❸ プラットフォームの段階的な拡張によるLTV向上

上流設計と連動したマルチプロダクト化

# 日本70兆円*・世界13兆USドルの建設業で3分の1以上を占める

【需要側】建設工事



## 建設部材の調達市場**

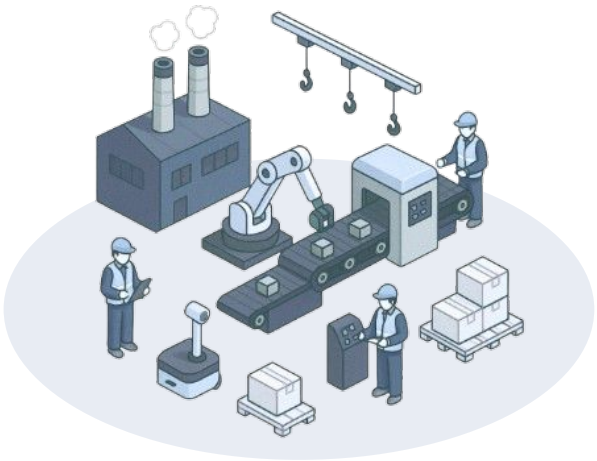
Japan **24兆JPY**

Global **5兆USD**

設備部材 建築部材 土木部材

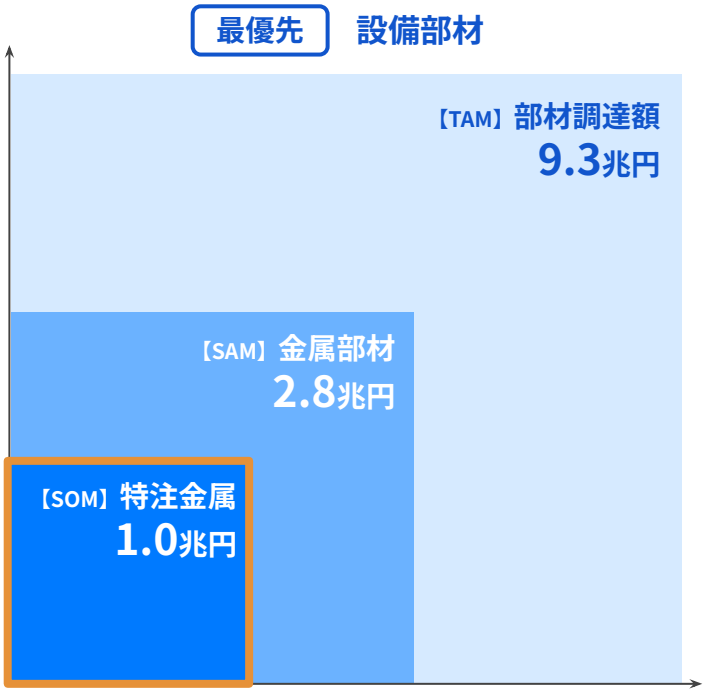


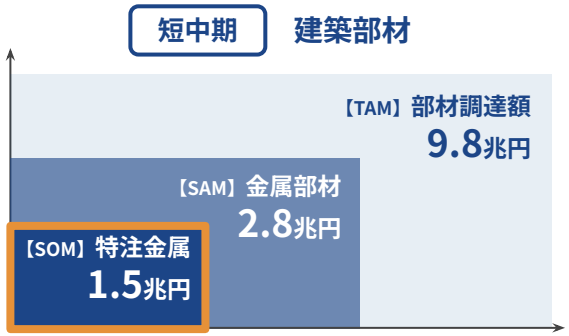
【供給側】製作工場



*日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック」
**国土交通省「建設工事施工統計調査報告（令和5年度実績）」から係数を掛けた推計値

# SOM3.1兆円*の特注金属部材で優先度をつけてターゲティング



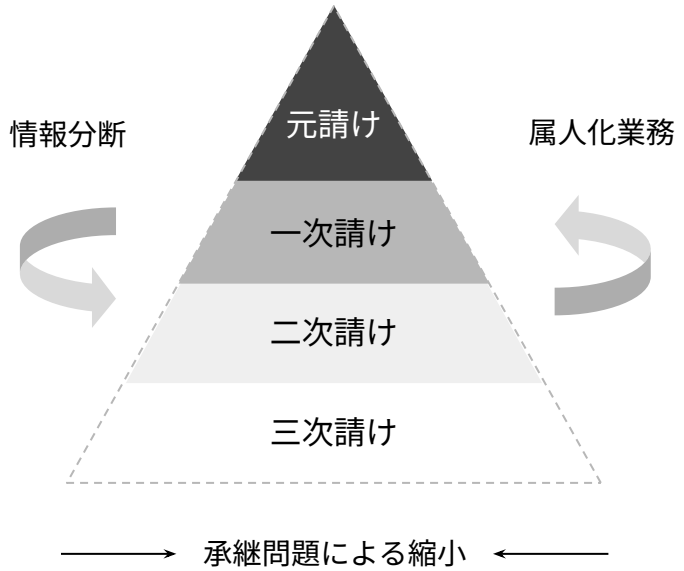




*国土交通省「建設工事施工統計調査報告（令和5年度実績）」から係数を掛けた推計値

# 約50万社・約500万人規模のプレイヤーが多重請負構造化

**現状の業界構造**

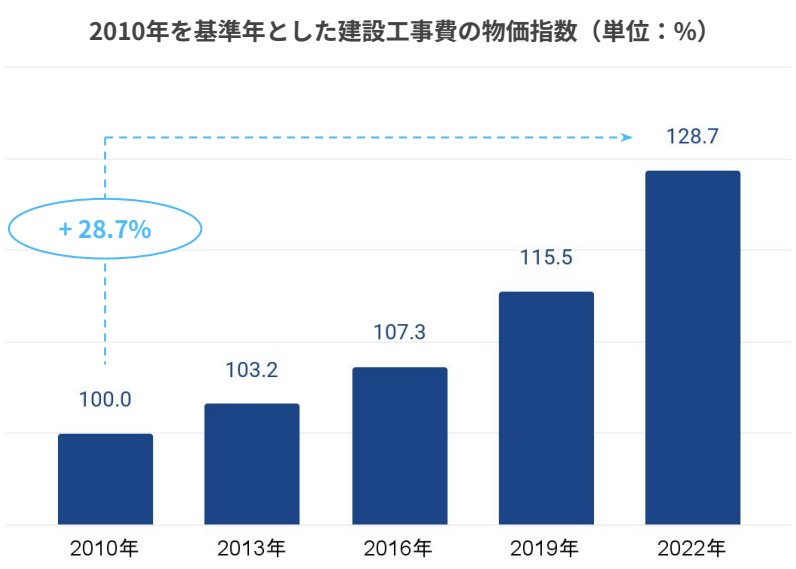



| 請負種別 | 社数 | ユーザー数 |
|---|---|---|
| 元請け | 2万社 (5%) | 90万人 |
| 一次請け | 5万社 (10%) | 20万人 |
| 二次請け | 13万社 (25%) | 60万人 |
| 三次請け以降 | 30万社 (60%) | 330万人 |

*国土交通省「建設産業の現状」をもとに推計

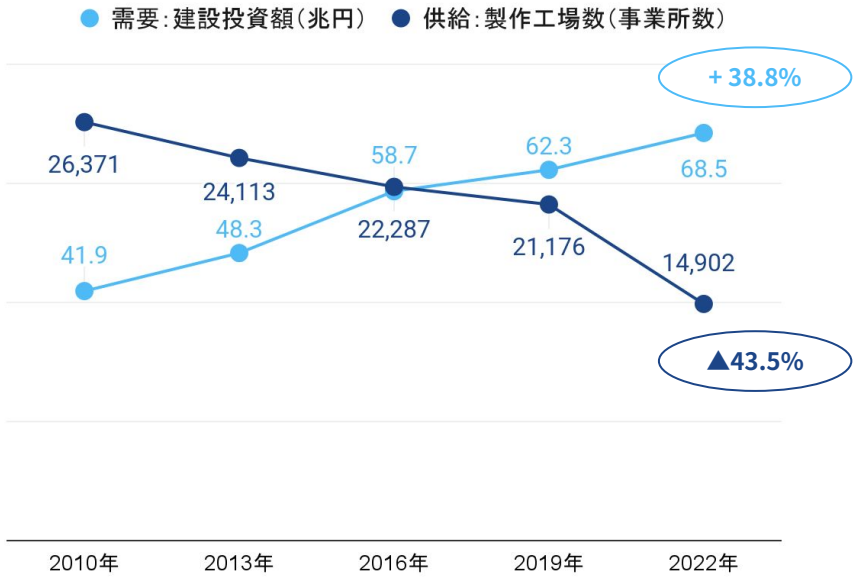
# 建設コストの高騰・需給ギャップの拡大が顕著

## 建設コストは2010年から約3割上昇




国土交通省「建設工事費デフレーター2023年度版」建設総合

## 需要の約4割増に対して供給は約4割減




経済産業省「工業統計調査」建設用・建築用金属製品製造業

*2022年より経済構造実態調査に包摂しているが定義は変化なし

# 建設業特有の「特注性」が取引コストを増幅させて改善を阻んでいる

情報の
非対称性

## 建設工事のペイン

- 分散する約2万社の製作工場から最適な工場を選定するデータがない
- 相見積もり価格差は20%にもなり最適な価格がわからない
- 現場での追加工含む不良率は50%にもなり生産性が上がらない

❶ 探索コスト

❷ 協議コスト

❸ 履行コスト

## 製作工場のペイン

- 自社設備に合う得意部材を獲得する営業リソース・データがない
- BIM*導入率は業界全体の約50%で各顧客の条件提示方法が異なる
- 特注生産でQCD改善がしづらい

*BIM（Building Information Modeling）＝3次元の上流設計ソフトウェア

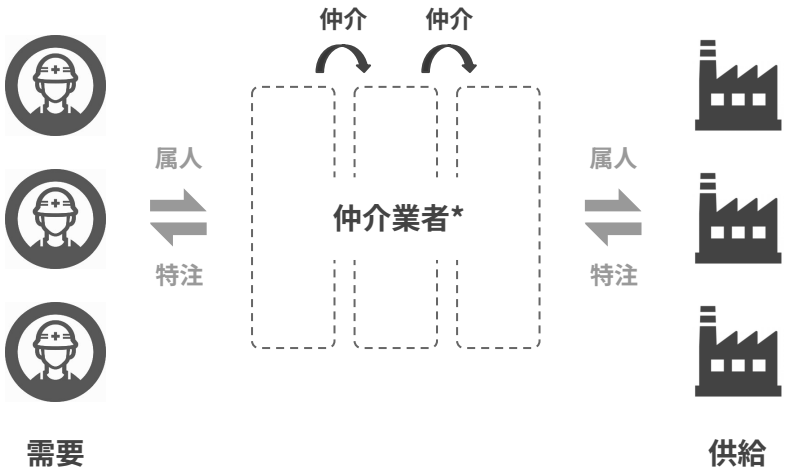
# 外部環境の変化によって従来の特注対応では成立しない

## 特注建設部材の業界構造

2010年比
28.7%コスト増

多重請負構造

2010年比
43.5%社数減

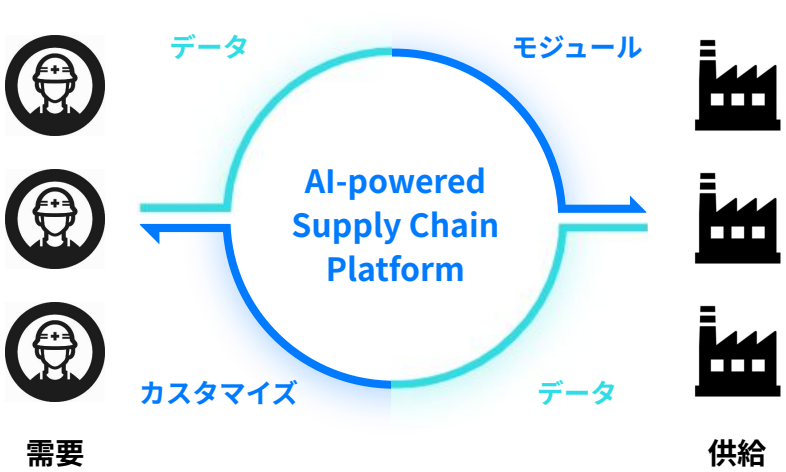



## サプライチェーン・プラットフォーム

30%以上
原価低減

フラット構造

30%前後
稼働率向上




*1,000社を対象にした取引ルートの第三者調査：商社 40%、工場（工場から更に再委託も含む）36%、両ケース 19%、その他 5%

# データ集約・標準化したモジュールを起点に需給を最適化

**建設工事（需要）**



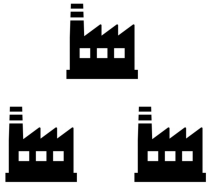
**複数の一次請け**
市場規模 約18万社

a. 最適発注

**モジュール**

b. 量産対応

**製作工場（供給）**



**複数の協力会社**
市場規模 約2万社

**BALLAS LINKS**
取引量 ↑

**BALLAS**
設計・購買
プロセスデータ

**BALLAS SCM**
製造原価 ↓

c. 部材金額

**マージン**

d. 製作費用

* 基本的に回収・支払サイトは納品日起算の同条件で、受注生産のため在庫も発生しない

# 成長ドライバーとなる自社プロダクト

- BALLAS LINKS：コミュニケーションを含めた各プロジェクトの情報を一元化し、需要側の最適な発注を支援
- BALLAS SCM：建設版BOM*として取引データをカスタマイズ活用することで、供給側の生産性を向上

仕様協議 → 積算見積 → 作図 → 外注手配

**BALLAS LINKS**

**需要側プロジェクトマネジメントシステム**

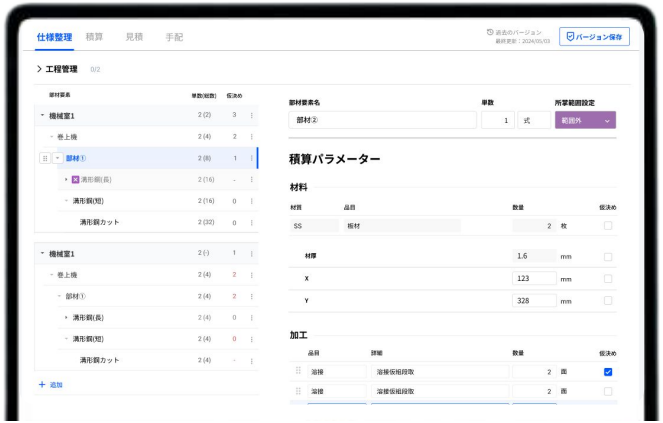



Input
【データ】

Output
【モジュール】

**BALLAS SCM**

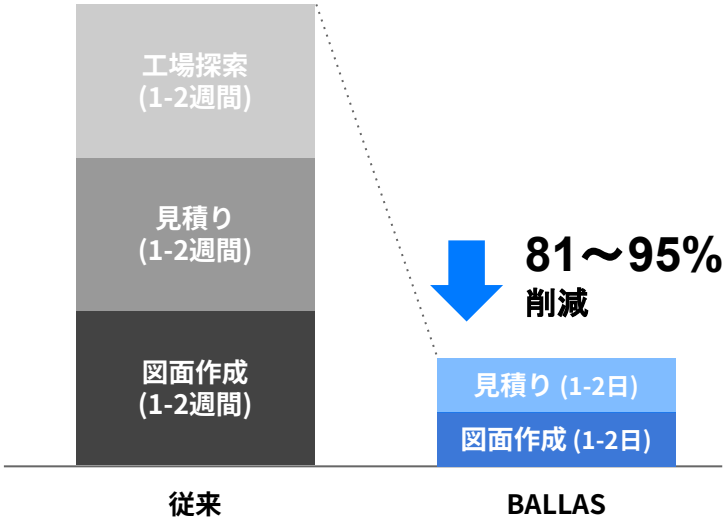
**供給側モジュールマネジメントシステム**



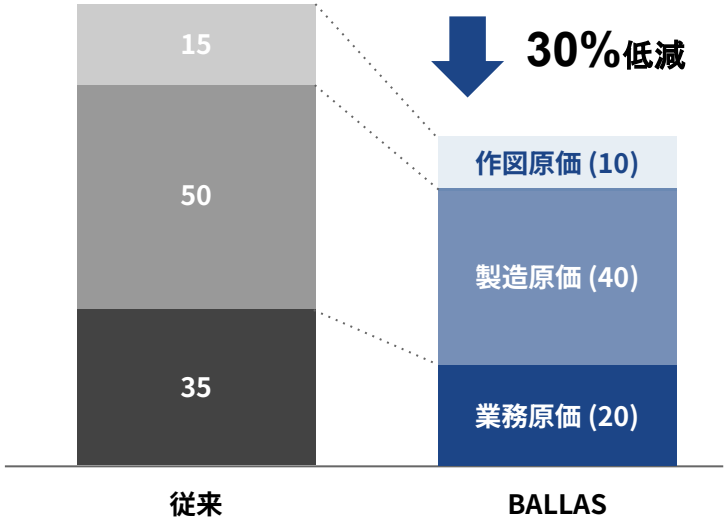

*BOM = Bill of Materialsの略称で一般的に製造業で使用される部品表システム

# ボトルネックの取引コスト解消と原価コスト低減に繋がる

## 取引コスト【時間】




## 原価コスト【価格】

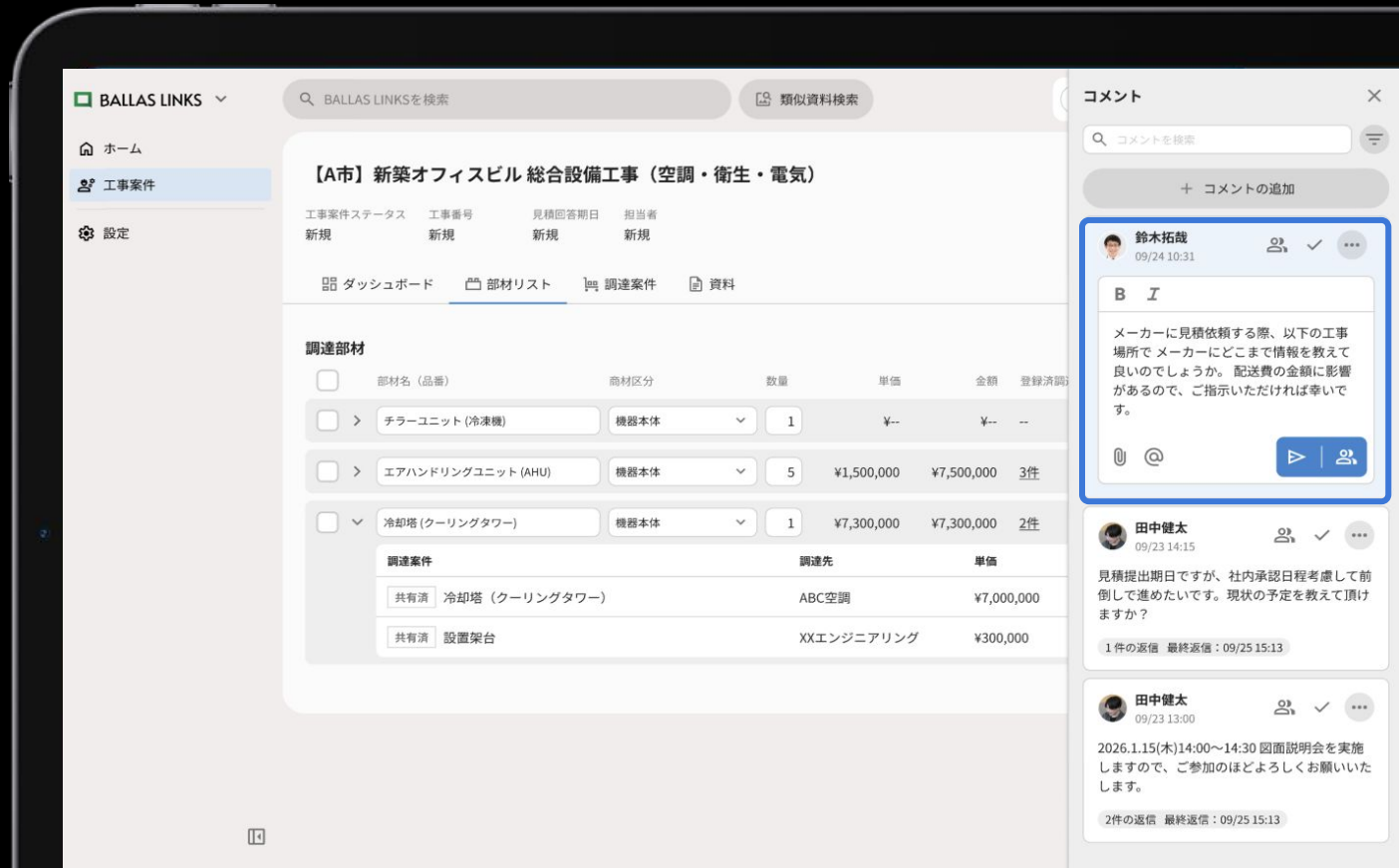


# 購買マネジメント

BALLAS LINKS

▸ **調達部材は漏れなくダブりなく管理。チャットQ&Aも可能**

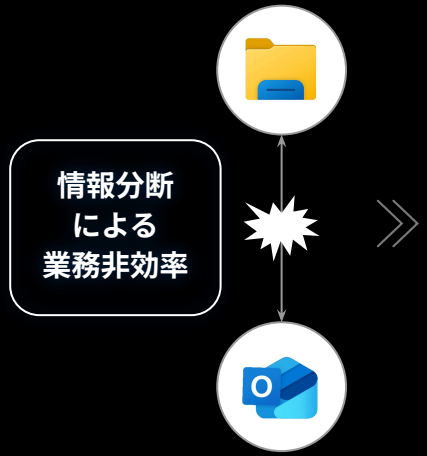
アナログ
伝言ゲーム
から脱却

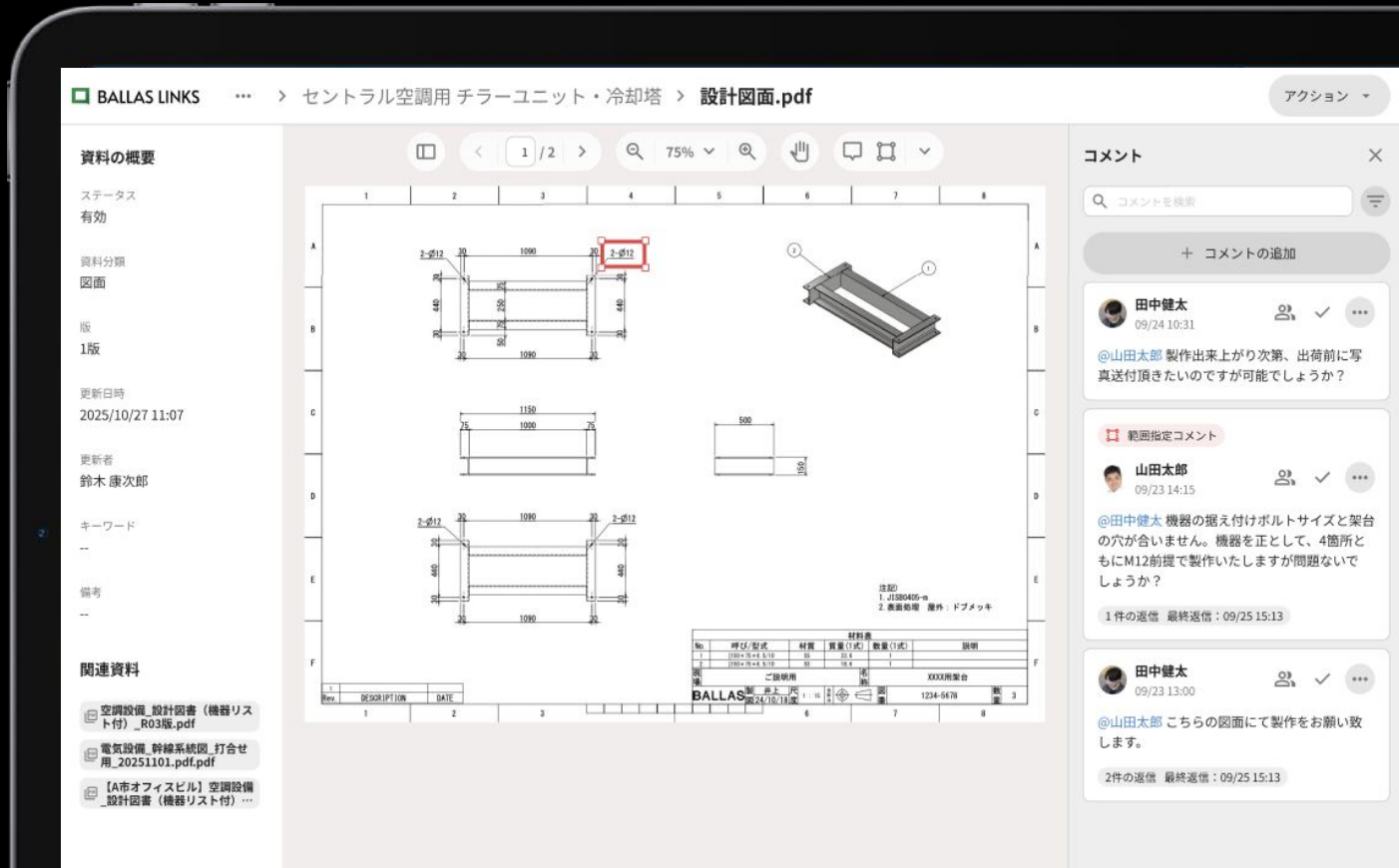


# 作図マネジメント

BALLAS LINKS

▸ 資料管理はAツール、会話はBツールといった分断による認識齟齬や二重ツールコストを削減



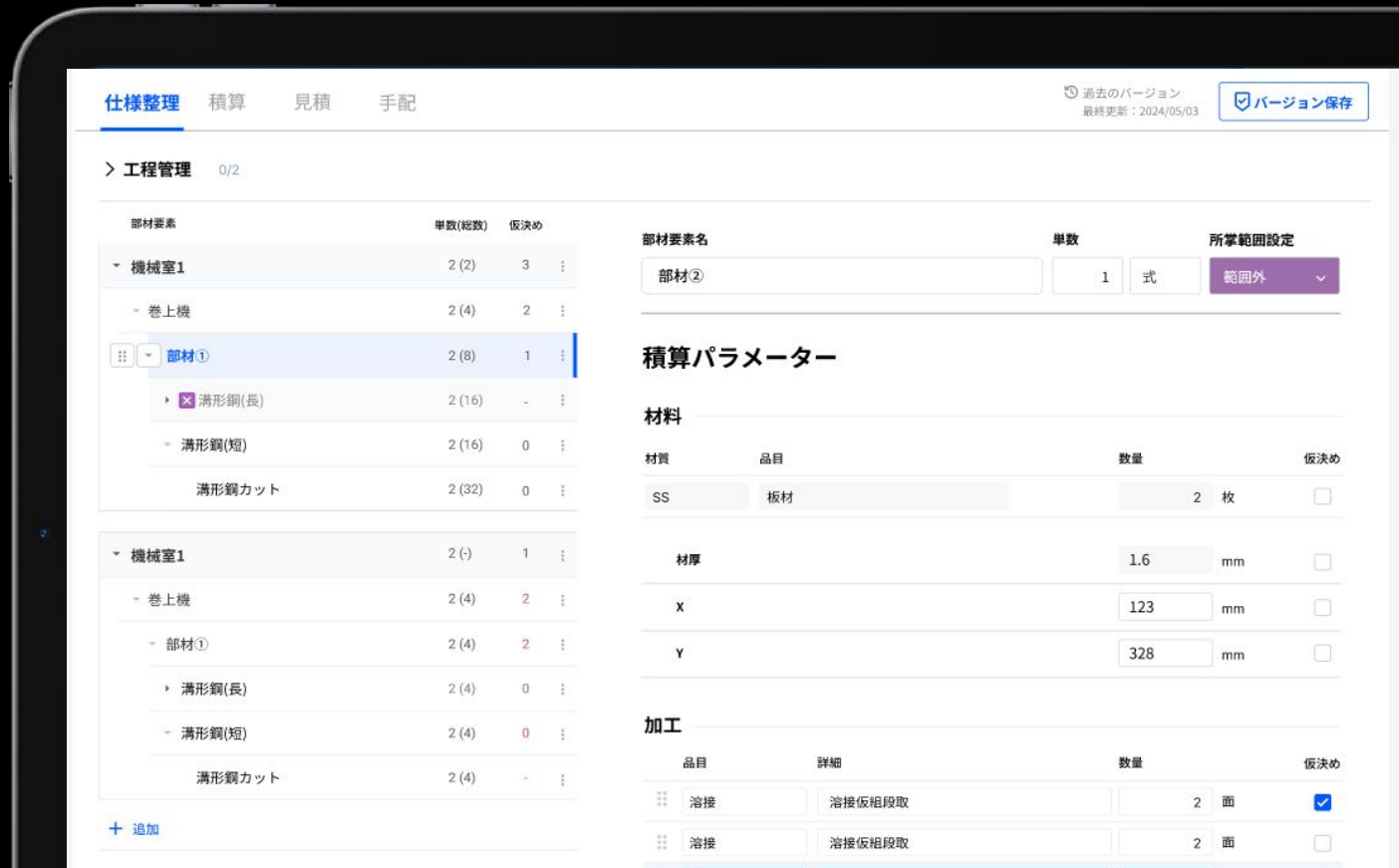



# 生産モジュール / 部材構成表

BALLAS SCM

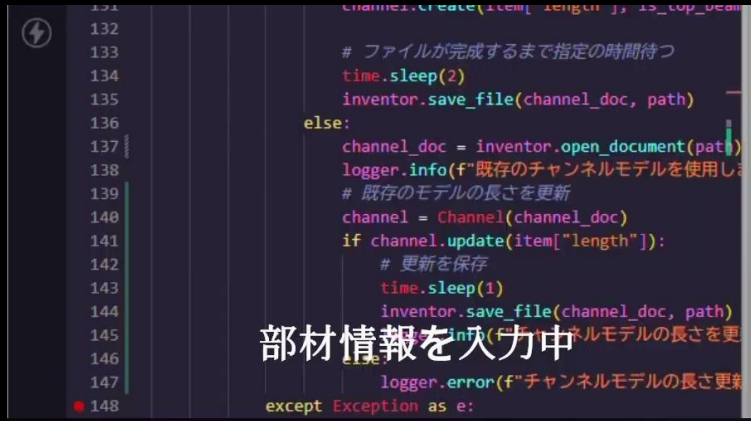
▸ゼロから毎度同じ作業をする必要なし。構造化データを資産として利活用



# 部材モジュール / 開発自動化

BALLAS SCM









# ケーススタディ：昇降機

- 顧客名：ジャパンエレベーターパーツ株式会社
- 社員数：2,028名（グループ連結）
- シェア：国内独立系No.1（約40%）
- 事業内容：エレベーター等のリニューアル
- 購買部材：エレベーター巻上機部材




## *作図工数は3.3人工分/年の削減効果*
## *最重要な現場調査・施工の供給力が向上*

### 主要課題

1. 作図人材の不足
2. 需要が拡大する中、作図工数捻出に苦慮
3. ジュニア人材の育成

### 主要効果

- 15h/件掛かる作図工数が実質0h/件（コストは3分の1）
- 内製の作図工数を削減し、現地調査体制が増強できたことで、出荷台数が大幅増加

# ケーススタディ：産業用ポンプ

- 顧客名：株式会社酉島製作所
- 社員数：1,921名（グループ連結）
- シェア：海水淡水化プラント用大型ポンプで世界No.1
- 事業内容：ハイテクポンプ事業、プロジェクト事業等
- 購買部材：ポンプ架台、点検歩廊、フランジ/カバー等




## *海外需要55%増にも対応 / 柔軟な供給体制で乗り越えたサプライチェーン改革*

### 主要課題

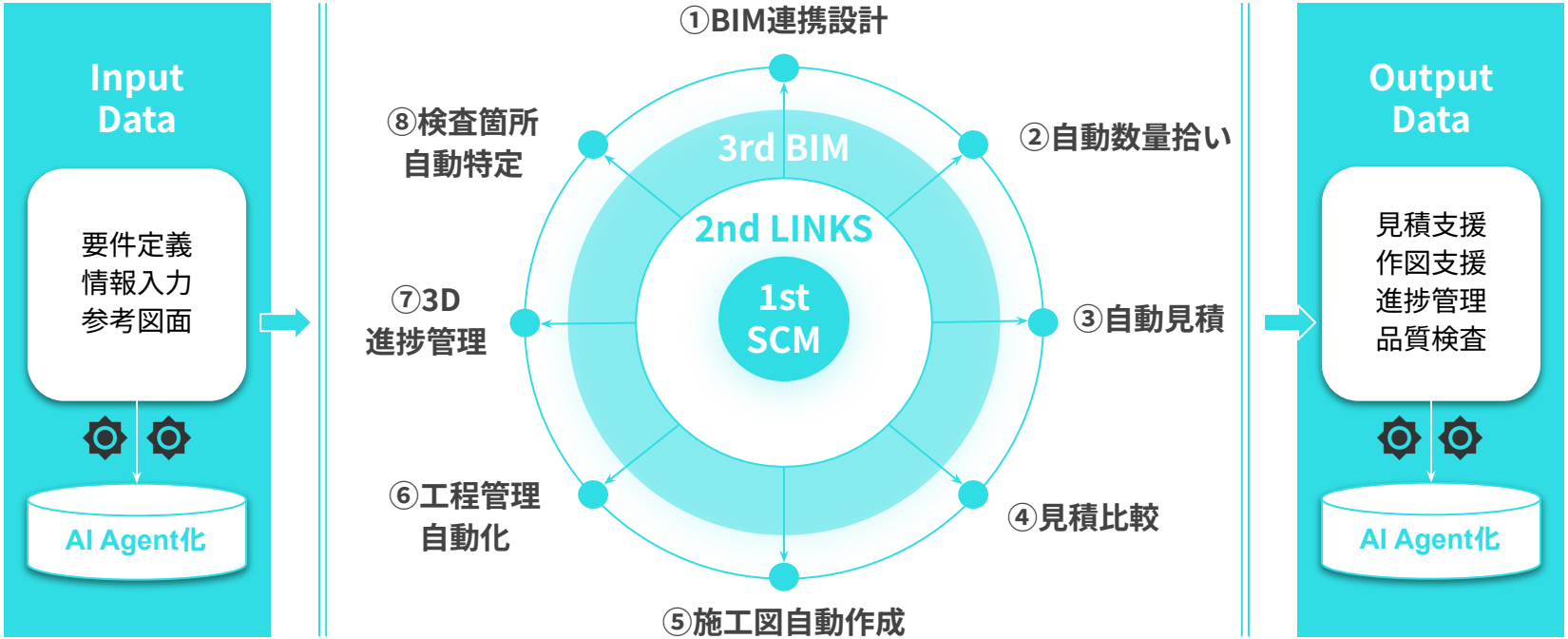
1. 海外需要の急増に伴う供給体制の限界
2. 仕入サプライヤーの突然の廃業と一社依存のリスク
3. 設計・調達プロセスの属人化と非効率

### 主要効果

- 安定した供給体制の再構築と一本依存からの脱却
- 業務の効率化と、属人化の解消

# ソフトウェアツールからプロセスオートメーションへ進化

AI-powered “End-to-End” Supply Chain Platform




BALLAS
https://www.youtube.com/watch?v=Jyyr-KIxkgE