

グループウェアの活用で 過去最高益を達成

事例 No.06 社名 トマト工業株式会社

「トマト工業株式会社」は、岐阜県関市に工場を構えるパネル加工会社です。働き方改革による残業時間の削減と生産性向上を同時に達成するため、IT導入を行いました。

導入前

従来

もともと従業員の残業時間が長く、月間140時間を超える者もいるほどでした。2019年4月より働き方改革が施行され、弊社もそれに従い、月間残業時間の上限を45時間に設定しました。

すると従業員から「残業代も含めて生活費を工面していたから残業が減るのは困る。」という声が挙がったのです。

そこで、残業代が減った分を賞与で還元する、そのために生産性を向上させることを考えました。

働く時間を短縮させるにもかかわらず、生産量を増やし、利益を生み出していくにはどうすべきか、策を講じました。



導入後

デジタル化による効果・展望

第一段階としてチャットツール「Skype」を導入しました。次に、ファイルや書類のクラウド化を進める目的で、グループウェアの導入を決めました。

システム導入から約1年経った今、従業員全員がグループウェア上をメインに情報伝達を行っています。告知事項のために資料を持って走り回る光景はなくなりました。

タイムリーなコミュニケーションが可能となり、工場で備品や工具を過剰に抱え込むことがなくなりました。

また、テキストで簡単にやり取りできるため、これまで関わりがなかった別チームの従業員同士でアドバイスをし合うことも増えました。とにかく、コミュニケーションの速度、頻度が上がったと感じています。

action

今回の
対策

「Skype, Zoho Connect」を導入

- ・第一段階としてチャットツールの「Skype」を導入しました。次に、ファイルや書類のクラウド化を進める目的で、グループウェアの導入を決めました。
- ・複数のグループウェアを比較・検討した結果、カスタマイズ性が高く、導入費用が抑えられるということから、「Zoho Connect」を選びました。

導入前

残業時間の削減と生産性向上



導入ツール

Skype
Zoho Connect



導入後

作業効率の大幅な向上



製造業

IT活用で社員の業務負担を軽減

事例 No.07 社名 西華デジタルイメージ(株)

「西華デジタルイメージ株式会社」は、速度や圧力、温度などを計測する機器の製造・販売を行っている企業です。少ない社員で効率的な会社経営を実現するために、IT導入を行っています。

導入前

従来

日本国内においては自動車・重工業・造船・建築領域の大手企業を中心として、自社製品を多くの企業に納品しています。そのため社員の多くは営業活動や、製品の調整などに多くの時間を割く必要があります。

このような中で、会社の運営に必要不可欠であるバックオフィス業務のために多くの時間がとられてしまうことは、従業員にとって大きな負担でした。

会社を経営するために必要な広範な業務を行ううえで、多くの会社では、経理なら経理の専門的知識や資格を持つ人を雇うなどして人数を増やすとか、コストをかけて様々な問題に対処すると思います。

しかしながら親会社である西華産業とは異なり、設立当初の弊社には沢山の従業員を雇うほどの資金的な体力はありませんでした。

導入後

デジタル化による効果・展望

アプリの導入により、隙間時間に経費精算が可能となり、営業職の社員が営業活動に専念できるなど、業務効率の向上に成功しました。

もともと従業員の管理部門業務についてコストをかけずに効率化することを目的としており、現在では全社員に対して管理部門の割合が10%未満と、十分に目的を達成できたと感じています。

導入前にはアプリを導入することが、これ程大きな効果を生み出すとは考えてもいなかったもので、この結果にはとても驚きました。

加えて予想していなかった効果として、今回の「楽楽精算」の導入により社員のITへの心理的障壁が取り払われ、現在では他にも業務を効率化できるITはないかと考える社風が作られました。

action

「楽楽精算」を導入

今回の
対策

- ・外出先でも作業ができるように経費精算アプリ「楽楽精算」を導入しました。このアプリはスマートフォンにインストールすることで、移動中の隙間時間にも経費精算が可能です。

導入前

社員数が少なく、管理業務の負担削減が課題



導入ツール

楽楽精算



導入後

業務効率の向上に成功
営業職社員が営業に専念



製造業

1画面で作業の確認ができることで 月250時間の残業を削減

事例 No.08 社名 杉並電機株式会社

「杉並電機株式会社」では、コネクター（電子部品）の中の金属部分を高速精密自動プレスにより加工製造しています。各作業員に俯瞰的なオートメーションの視点をもたせ、生産最適化を図るために、モニターを通じた管理体制の見直しを図りました。

導入前

従来

これまで使用していた機械は、目視による確認を行う必要があり、社員が出社している時間しか稼働できませんでした。

従業員のない夜間も稼働し続けることができれば、より生産効率が向上すると考え、24時間体制で稼働できる機械を新たに導入しました。

しかし、新たに導入した機械は、朝従業員が現場に来ると止まっていたり、思った通りに製品が仕上がっていなかったりといった不具合が何度か発生しました。

このような不具合を防止するために、機械を遠隔からでも管理できる方法がないかと探していましたが、弊社の規模に見合ったコストのシステムは、なかなか見つかりませんでした。



導入後

デジタル化による効果・展望

弊社は、建物が長方形で奥行きがあるため、業務の確認でそのつど場所を移動するのが非常に大変でしたが、今ではITツールの導入により、画面を見て機械の並び順と照らし合わせた確認作業ができるので無駄な動作が減りました。今まで現場の責任者は、生産、修理、現場管理、製品出荷などの各担当者に対して確認作業がありましたが、確認の工数が減り、気持ちの面でも楽になったのではないのでしょうか。異常が起きても報告を待たず、ボタンを押して伝えることができます。翌日でなければ分からないという事もなくなり、納期遅延のリスクもかなり抑えられています。

また、確認作業などの工数が減った分、社内のコミュニケーションも円滑に図れるようになりました。従業員からも便利で助かっているという声が寄せられています。ITツール導入による業務効率化により、残業は月の平均で250時間ほど削減され、ひとり当たりの生産性も大きく向上しました。

action

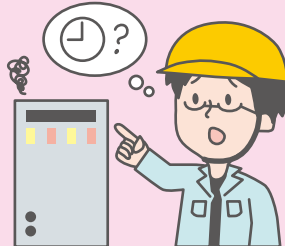
「IoT（遠隔操作）」を導入

今回の
対策

- ・補助金を活用して遠隔操作が可能なシステム（IoT）を導入することに決めました。このシステムの導入により、機械に異常が起きた時刻を特定でき、製作の精度が向上しました。

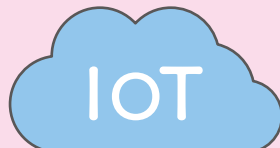
導入前

機械の異常が発生した時刻が分からずに困っていた



導入ツール

IOT（遠隔操作）



導入後

残業削減、生産性も大きく向上、従業員の就業環境の改善等



製造業

お客様の信頼に応える業務の基盤としてのシステムの構築を追求

事例 No.09 社名 I・T・O (株)

LPガスおよび都市ガスの安定供給に欠かせない製品の製造、販売を手がける「I・T・O (アイティオー) 株式会社」。90年にわたる歴史の中で、品質至上主義を掲げてより良い製品づくりでエネルギーインフラを支えてきた。そして、時代ごとにICT (情報通信技術) をいち早く活用し、業務の効率化や高品質化に取り組んでいる。めざしているのは、ICTの積極的な活用による事業を通じた社会課題の解決と、企業としての持続的な成長であります。

導入前 従来

1990年代以降、コンピュータのダウンサイジングが進む中では、自前主義だけでは対応が難しくなったことから、外部のソフトウェアハウスなども活用して、システムの近代化を図ってきました。

自社のニーズに即したSier (システム構築会社) やソフトウェアハウスを見つけ出すのに苦労した経緯があります。

これまでさまざまな会社との出会いを通じて、当社のICT事情を理解していただき、課題に応える提案を親身に行っていただけたところを探してきました。

また、社内においてマニュアル化されていないノウハウを、新たなシステムにいかに関映させるかも大きな課題でした。



導入後

デジタル化による効果・展望

生産管理と販売管理の基幹システムを一本化したことで、在庫状況をリアルタイムで確認できるようになったほか、生産計画の「見える化」によって、お客様への納期回答も迅速にできるようになりました。

また、品質管理の面では、品目のロット追跡が容易になったことで、トレーサビリティの観点からお客様の信頼を高めることにつながっています。

このほか、システムの本一化によって、情報処理コストの削減が可能になった点も大きなメリットです。さらには、システムの基盤が構築できたことで、時代の先を見すえた「攻めの経営」に着手できる点が見逃せません。

action

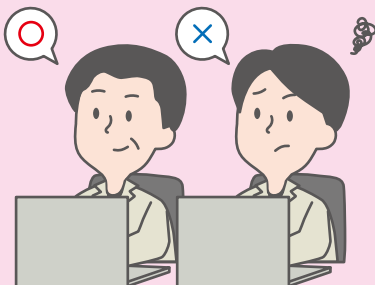
今回の
対策

「Factory-ONE 電腦工場MF」を導入

- 生産管理をはじめ、販売、財務、給与などに関わるシステムの導入を進めてきました。現在、第3期の開発フェーズを迎えており、従来は複数社のシステムが混在していたものをエクス社の「Factory-ONE 電腦工場MF」に一歩化しています。

導入前

ノウハウの属人化



導入ツール

Factory-ONE 電腦工場 MF



導入後

攻めの経営にシフト



柔軟かつ効率的な働き方を実現するIT技術

事例 No.21 社名 (株)ヤスジマ

「株式会社ヤスジマ」は、食品機械や産業機械を製造する石川県の企業です。全国に取引先を抱えており出張が多いことから、出張先でも社員が働ける環境構築を目指し、IT導入を行いました。

導入前 従来

本社が石川県金沢市にあり、お取引をしているお客様は日本全国にいます。本社以外にも埼玉県にメンテナンス対応を中心とした営業所がありますが、この営業所だけでは手が足りないため、社員は全国各地のお客様のもとへ出張することが多くあります。

出張先では各社員が自ら管理しているデータにしかアクセスすることができず、メールでデータのやり取りを行っていました。

このようなアナログな方法のため即応性に欠けており、夜間にお客様からデータを求められた際に対応できないなど、多くの問題がありました。



導入後

デジタル化による効果・展望

IT導入後には、もうこれなしでは仕事にならないと感じるほどです。

期待していた効果として、営業職の社員が出張先でもスムーズに業務に当たることが可能となり、受注率の増加に繋がったことに加えて工場での生産性向上の2点です。

さらに予想外の効果として、事務作業の効率が悪くなったことに加え、社員間での連絡に端を発するミスが激減しました。受注率・生産性の向上および社員間での連絡の円滑化により、実際の数値としても、導入を開始した10年前と比較して売上が大幅に増加しています。これらの効果以外にも、会社全体で情報を共有したことにより、各社員の知識が高まったと感じています。

action

今回の
対策

iCADとTECHSの連携

- 出張先での業務効率化や工場での生産性向上を目指し、VPN 接続を利用した共有サーバーを導入しました。共有サーバー上に各社員がデータを保存するようになったことで、それまでは各社員が個々で管理していたデータを、社内全体で共有することができます。さらに、これまで使用していた富士通株式会社の「iCAD」、株式会社テクノアの生産管理システムである「TECHS」を連携させ、製造過程における効率化を図っています。

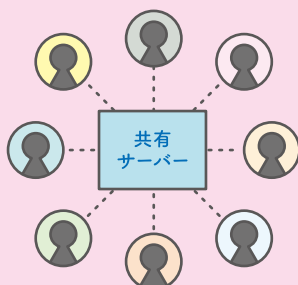
導入前

アナログな管理で即応性に欠ける



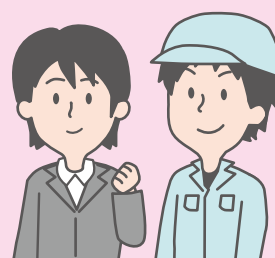
導入ツール

TECHS



導入後

業務効率化
社員の業務能力向上



在庫管理業務をITで劇的に改善

事例 No.22 社名 RGC (株)

「RGC株式会社」は、ガラス製品のショップ・美術館を併設する、沖縄県で最大の手作りガラス工房「琉球ガラス村」を運営する企業です。煩雑だった在庫管理やレジシステムのスマート化を実現すべく、ITを導入しました。

導入前 従来

県内最大級の窯を持ち、その大きさを活かして、色の違うガラスの入ったつぼを多数配置しております。原料として使うガラスの色の種類が豊富なことで、色とりどりの鮮やかなガラス製品を作ることができます。このように、多くの色を使用できる点が強みです。

13年前に社内の基幹システム（主に会計システム）をフルカスタマイズしました。それまでは、売り場での会計を電卓計算するなどしてそれらを表計算ソフトで手打ち入力により管理するというアナログな対応だったことで、経理業務が煩雑になっていました。



導入後

デジタル化による効果・展望

「スマレジ」を導入したことで在庫数が合わない問題も解消され、在庫管理にかかる工数の削減にも繋がりました。特に、集計関連のデータが見やすいところが満足しているポイントです。ITの活用には慣れない社員たちも、商品の売れ筋や人気のジャンル部門などが直感的な操作で分かるため、現状を把握することにも役立っています。これまで定期的に営業や売り場のスタッフが調査して、グラフに反映させながら導き出していた売れ筋ランキングをつくる手間も省けました。また「スマレジ」はサポートセンターが充実しているため、社員たちが気軽に問い合わせでき、社員同士での指導にかかる時間的コストも削減できます。現場からも、「レジ締め業務が短くなった」、「クレジットカード決済などの会計処理もスムーズに対応できる」といった声が上がっています。

action

今回の 対策

スマレジ、Kintoneの導入

- API型のPOSレジシステムとして「スマレジ」を導入しました。「スマレジ」はクラウドシステムであるため、月額課金型によるランニングコストはかかりますが、常に最新のPOSシステムを使用するためのアップデートが自動化されている点も魅力です。また、伝票作成、請求書発行、商品マスタや顧客マスタの管理等など業務負担を軽減するために、「kintone」を導入しました。

導入前

アナログな在庫管理



導入ツール

スマレジ、kintone



導入後

業務効率化
経営戦略に効果



PCの遠隔操作で残業時間削減を図る

事例 No.23 社名 (有)ホリエ

「有限会社ホリエ」は、愛媛県松山市で板金業を営む企業です。他社では実現できない「スピード納品」を武器とする反面、慢性的な長時間残業が課題に。そこで「PCの遠隔操作」というアプローチで、業務効率向上と残業時間削減を図りました。

導入前 従来

有限会社ホリエの強みは納期対応力です。たとえば「今日中に納品したい」という依頼をされたとき、多くの企業は窓口の時点で断ってしまうでしょう。弊社では同業者が対応できない短納期にも対応することで、顧客を増やしています。

弊社では「残業時間を減らすこと」が大きな課題でした。政府の「働き方改革」が始まったこともあり、残業時間を減らす意識はあったのですが、我々のような中小企業は簡単には人を増やせません。残業時間が増えてしまう原因として、弊社の仕組みでもある「営業起点」という仕事の進め方に問題点があると考えました。弊社では営業部門の人間が起点となり、仕事が始まります。

しかし営業部門の人間が社外にいと、仕事をスタートできないのが現状でした。



導入後

デジタル化による効果・展望

「Chrome リモートデスクトップ」を導入してからは、注文が入ってきた時点で手配をかけられるようになりました。当日納期の注文も、すぐに現場へと回せます。結果として、残業時間も半分以下まで減りました。業務量を減らす循環を作ったことで、現場ではタイミングによっては手が空く部署が出てきます。手が空いた部署は他の部署を手伝い、従業員全員で残業時間を減らすよう取り組んでいます。

また、営業部門は「早く会社へ戻らなくては」という意識がなくなり、より営業へと注力できるようになりました。残業時間が減ったことで、従業員から「導入して良かった」という声もあがっています。もちろん残業時間が減れば、残業代は減ります。そこで弊社では、ベースアップを2度実施しました。結果的に残業を減らすための意識は更に高まり、現在は「定時で帰ること」へも意識が向きつつあります。

action

今回の
対策

Chrome リモートデスクトップの導入

・どんな状況でも営業部門の人間が手配を進め、仕事をスタートできる仕組みを作るために、「Chrome リモートデスクトップ」を導入しました。

導入前

慢性的な長時間残業



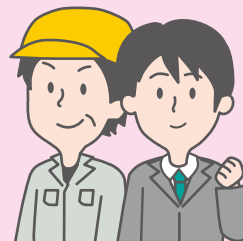
導入ツール

Chrome リモートデスクトップ



導入後

業務効率化
残業時間削減



製造業

SNSとECサイトのハイブリッドで 販路拡大

事例 No.24 社名 atelier sou

「atelier sou (アトリエソウ)」は、糸満市喜屋武 (きゃん) の海が見渡せる展望の良い場所に佇む工房兼ショップです。感染症拡大に伴う実店舗の休業、イベント出展の停止という困難を打破すべく、IT導入を行っています。

導入前 従来

コロナ禍でも販路を拡大するために、ホームページからの販売も試みました。元々、お店をオープンする前からオリジナルのアクセサリづくりは行っていたため、ブランドの告知を発信する手段はブログやSNSが中心でした。

しかし、トラブルの報告もあるように、SNSで商品の販売を行うことは、お客様にとって信頼がおけないのではないかと考え、お客様が少しでも安心して利用できるようにと、4年ほど前にホームページを制作していました。

そのため、まずは既に制作していたホームページ上で販売することを考えました。しかし、運用していたホームページは海外企業が運営するシステムを使っていたことから、決済面で日本とは勝手が違う部分も多く、課題を感じていました。



導入後

デジタル化による効果・展望

2020年4月半ば頃から、STORESを利用してECサイトをオープンしています。STORESではSNSと連動して販売を行うことができるため、SNSでも定期的に商品をアップしながら、コンスタントに売上を得ることができています。

以前から当ブランドを気に入ってくださっていたお客様からの反響も大きく、県外の方たちからECサイト経由でご購入いただいています。もちろん、コロナ禍前までの売上回復には至っていませんが、減少幅が30%程度に抑えられているのは、ECサイトを導入したおかげだと感じています。

徐々に県内のイベントなども開催されるようになっており、店舗販売も増えていくのではないかと考えております。店舗とECサイト双方の販路を維持していくつもりです。

action

STORESとSNSを連携して販売

今回の
対策

・SNSとホームページの双方を利活用することでこれまで感じていた長所を活かしつつ、販路を拡大する手段として国内企業が運営するECサイト作成サービスの「STORES (ストアーズ)」を導入することにしました。

導入前

店舗販売の減少



導入ツール

STORES、SNS



導入後

販路拡大



製造業

事後保全が当たり前だった業界にIoTを活用した予知保全を提供するサービスを開発

事例 No.25 社名 (株)新冷熱技研

「株式会社 新冷熱技研」は「壊れたらすぐに修理する」というこれまでの業務用冷熱機器の保全の方法では、常に機会損失のリスクがある。企業理念は冷熱に関するお困りごとを解決し社会貢献をする『売り手よし』『買い手よし』『世間よし』の三方よしの考えを重視しています。

導入前 従来

業務用冷熱機器の業界では、事後保全といって壊れてから修理をするということが当たり前でした。しかし、それでは突然壊れてしまうことになり、お客様の収益の機会損失の原因となってしまいます。

そこで、業務用冷熱機器そのものの機能的なエビデンスを収集し、故障の予兆を事前に察知することはできないか、と考えました。現象は結果であり、異常を起こしている根本の部分を理解する必要があり、熱物理現象から解決できるようにするためには、ログデータの取得が欠かせないという結論にいたりしました。



導入後

デジタル化による効果・展望

IoT端末による診断判定では、温度・冷媒圧力・圧縮機電流などのデータに冷媒物理特性に照らし合わせた「しきい値」を設定し、早期に機器機能の異常を発見できるようになりました。また、圧縮機や制御回路の動作に影響を与える電圧・音・振動要素についてもデータを収集することができました。加えて、フロン排出抑制法で課せられている簡易点検のために導入したICTから収集されたエビデンスも活用し、これらの蓄積データを活用することで故障診断が容易になりました。遠隔監視によって現場作業前にデータ分析を行うことで誤診断を減らし、作業の効率化も達成しました。その結果、今では機器装置メーカーが契約する上流のメーカーへこのシステムを提案してくれて、さらなる受注につながっています。

action

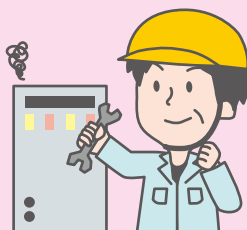
IoT (温度等のセンサー) の導入

今回の
対策

・事前に保全対応を行うことができればトラブルの予知ができ、緊急対応をする必要がなくなるので作業者の負担は減りますし、経営者も助かります。そこで、独自に「冷凍機予知保全システム」を開発しました。

導入前

事後保全では機会損失につながる



導入ツール

IoT (温度等のセンサー)



導入後

異常の早期発見で予知保全へ



現場の意見を取り入れながらカスタマイズしたITツールでオフコンから脱却

事例 No.26 社名 上毛食品工業(株)

元は酪農から始まった同社は現在、牛乳やヨーグルトなどの製造・販売を行っています。高崎エリアで「くりもと牛乳」と言えば小・中学校の給食で出される牛乳で、誰もが知っているこの商品を「上毛食品工業株式会社」が製造しています。明治時代から続く老舗企業が、使い勝手が良いようにカスタマイズした販売管理ツールで、業務の効率化を図っています。

導入前 従来

商品の製造や仕入れなど現場での具体的な問題点を一例として挙げると、オフコンのデータを表計算ソフトに移行し、さらにそこから請求書の一部を手書きで写して仕上げるなど、2度手間、3度手間をしていたということです。

また、経営面の問題点は、オフコンのシステムは月次ごとにデータをロックするため、経営戦略を練る上で見たい数字が見られない、見られるとしても紙ベースの資料しかないということです。



導入後

デジタル化による効果・展望

これまで、40～50通ほどの請求書の一部を手書きで写していたのですが、それは担当者が残業をして作業していました。終わらなければ残業するしかありません。それが、手書きではなく印刷できるようになれば、残業しなくても良くなります。具体的には、数時間かかっていた作業が数分で終わるようになり、かなり効率化されます。

経営面での効果ですが、flamを導入することで通常の業務は滞りなく進められて、経営のジャッジを下すのに必要なデータが出てくるようになりました。コスト面では、オフコンと比べて月のランニングコストは5分の1に抑えられていると思います。

action

flamを導入し、システムのカスタマイズ

今回の
対策

・「flam」(フラム)という販売管理ツールを導入し、実際に現場で試しながらシステムをカスタマイズして、ブラッシュアップしました。

導入前

従来からのオフコンの限界



導入ツール

flam



導入後

業務の効率化

