

経営課題

下請け体質企業から
提案型企業への脱皮

課題解決策

全員参加型の経営改革・
業務改革ITによる
課題解決策IT基幹システムの更新による
在庫削減、業務合理化

代表取締役 池田裕幸社長



代表者 : 池田裕幸
 本社所在地: 愛知県刈谷市
 宝町2丁目3番7号
 売上高 : 20億円
 従業員 : 85名
 創業 : 昭和28年8月

【Think & Act 創造力が加速する！】

- ・カーエアコン部品、フォークリフト部品、繊維機械部品の切削加工を行っています。
- ・品質レベルにおいて定評(ISO9001認証取得済み)があり、またお客様のニーズに迅速に対応できる技術力を評価されています。

「このままでは、生き残れない！」 ～顧客維持のため、提案型企業へ脱皮～

社長の困りごと

- 1.自動車業界が好調なことから、近年売上は伸びているが、顧客からの値下げ要求が厳しく利益については年々下降傾向にあり、収益改善を行うことが最大の課題
- 2.顧客からは「今後は言われたことだけをやる下請け体質の企業は一次納入メーカーではなく、二次メーカーに格下げをする」と言われており、顧客に提案ができる自立した企業を目指すことが急務

きっかけは？

1. 中小企業金融公庫主催の経営者研修会の受講によるIT経営に対する必要性への気づき
2. ITコーディネータのサポートを受けながら経営改革を実行することを決意
3. 幹部社員の意識改革を行う必要があるとの判断からITコーディネータ水口氏による経営幹部マネジメント研修会の実施
4. 幹部社員が、会社の経営目標を自分の問題として認識し、経営改革に向けて社員主導型の3つのプロジェクトの始動

こうして解決した

「社員みんなの力で実現する経営改革」をテーマに以下の3つの経営戦略プロジェクトを実行することを掲げ推進したこと

プロジェクトⅠ

不良ゼロを実現する品質保証体制の構築と体系的な活動の実施
⇒ISO9001を取得

プロジェクトⅡ

従業員全員が技能者集団となり「Made in Ikeda」を創り出す
⇒勉強会の実施によるスキルアップの実現

プロジェクトⅢ

製造、経営に寄与することができるITシステムの構築とスキルの習得
⇒生産管理システムの導入
(2007年3月より本格稼働)

社長の一言

- ・ITコーディネータとの出会いで解決の糸口が見つかった。
- ・提案型企業への体制作りが出来た。
- ・ITCの先生方の親身なご指導に深く感謝

経営者の気づき
フェーズ事例経営戦略
フェーズ事例IT戦略策定
フェーズ事例IT資源調達
フェーズ事例IT導入
フェーズ事例ITサービス活用
フェーズ事例

こうして経営課題を解決した

経営のIT化推進 ～在庫管理の見える化～

オフコンの生産管理システムがリースアップの時期を迎えたのを機にIT基幹業務システムの更新を決めた。導入に際して「使う側が自ら参画し、“使える”システムを作る」というプロ任せにしない全員参加型のシステム構築を行った。社内で生産管理担当者や製造部リーダー、経営幹部、ITベンダーらが定期的に集まり意見交換、現状把握から着々と“使える”システムの形を突き詰めていった。特に実在庫とコンピュータ上在庫の管理作業については、議論を重ね、使いやすいシステムを目指し、手配済み、加工前、加工中、完成品の各材料・製品在庫を「見える化」し、処理速度も飛躍的に向上させた。

課題解決のポイント

◆IT導入目標の明確化

1. 生産管理業務の効率化
人の経験と勘による手作業から、業務を標準化し、効率化を図ったこと
2. 材料在庫・工程内在庫・製品在庫の削減
最新在庫の把握と受注に基づいて必要最低限の手配を行うことによる在庫の削減
3. 実績原価の把握により原価低減を図る
部門別・製品別の原価を把握できるようにし、個別に原価低減活動を実施したこと
4. IT利活用の促進
自由にデータをエクセルに出力できるようにし、また各担当者のエクセルのレベルアップを図り、各担当のIT利活用を促進したこと

◆IT経営実践の成果

1. 管理業務が効率化され、工数が削減できた。
(4.5人工→4.0人工)
2. 受注から出荷までのリードタイムをコントロールできるようになった。
3. 在庫の把握ができるようになり、得意先からの問い合わせや注文の変更にもすぐに対応できるようになった。
4. 各種データを必要に応じてエクセルに取り込み、各種管理資料作成に活用することができるようになった。

IT活用成功のポイント

1. プロジェクトの1つである「管理部門の業務効率向上」において、老朽化したオフコンを見直すことになり基幹システム再構築に向けてのプロジェクトを推進したこと
2. 経営戦略に基づきIT戦略企画書を作成し、提案依頼書を発行し、8社からの提案を受けたこと
3. 内示からかんぱんという自動車部品業界独自スタイルと重要顧客のEDIシステムに対応するパッケージソフトの選定に難航したが、検討を重ねた末、要件を満たすITベンダーが決定したこと
4. パッケージソフト導入によって、イニシャルコストを抑えることができたこと
5. 目標(解決すべき経営課題)をしっかりと定めたことで管理部門及び製造のリーダーが目的意識を持って取り組むことができたこと
6. 社員みんなの力でプロジェクトを推進し経営改革を実現したこと
7. 毎週フォロー会議を開催し、問題点を出し合い、改善案を検討したことで、IT活用の促進に取り組んでいること

活用した公的施策や表彰等

- ・独立行政法人中小企業基盤整備機構 IT推進アドバイザー
- ・2006年 IT経営百選「奨励賞」受賞(経済産業省)
- ・2008年 中部IT経営力大賞「優秀賞」受賞(経済産業省)



■ 鳥内 浩一

ITコーディネータ
認定番号: 0057992006C
株式会社ARU
E-Mail toriuchi@aruinc.jp

<キャッチフレーズ>

・愛知県の中小企業様を対象に、IT経営コンサルティング支援を行っています。