

総 会 報 告

平成 30 年 5 月 26 日 13 時より、「平成 30 年度 NPO・ITC 中部 定期総会・講演会」が開催されましたので、ご報告致します。総会では、ITC 中部磯部理事長の挨拶に続き、中部経済産業局 次世代産業課課長 吉岡和彦様よりご挨拶を頂きました。

また、議事では、平成 29 年度活動報告・決算報告、平成 30 年度活動計画・予算案について承認されました。各委員会からは、新年度の方針と事業計画について発表されました。総会に引き続き、講演会が開催されました。

基調講演では、IT コーディネータ協会 澁谷裕以会長より「ITCA 第 2 の創業計画」と題し、ご講演頂きました。「第 2 の創業計画」の精神、2 万人 ITC 構想について等、ITCA および ITC の未来についての力強いお話に、胸が熱くなりました。

特別講演では、名古屋工業大学大学院工学研究科 石橋豊教授より「遠隔操作型産業用ロボットの可能性～力覚フィードバックを用

いたユーザとロボット間の協調の高度化～」と題し、ご講演頂きました。力覚フィードバック研究について、時折ユーモアを交えてわかりやすくご説明いただきました。(ITC 中部 角谷 篤)



▲総会講演会の様子

プラス IT フェア報告

2018 年 6 月 19 日に開催されたプラス IT フェアにミニセミナーのモデレータとして参加しました。セミナーの中では、「昨年度の IT 導入補助金ではどんな IT ツールが多く導入されたか」、「生産性を上げるために取り組むべき課題の選定」、「優先すべき課題解決に繋がる IT ツール」について、IT ベンダーサービス事業者の方と共に解説しました。

進行台本は、割りとざっくりとした感じでしたが、同席いただいた IT ベンダーサービス事業者の協力もあり、割りとスムーズに進めることができました。

その中で、改めて「生産性向上」の観点から IT ツールの選択について考えました。この補助金では、「労働生産性とは、粗利益(売上-原価)÷(従業員数×1人当たり勤務時間(年平均))により算出された値」としています。つまり、1 人の従業員が単位時間当たりどれだけ粗利を上げるかということです。

この労働生産性を向上させるには、売上を増加させるか、原価を減少させる。あるいは、従業員を減らすか、勤務時間を減らすことが必要です。

つまり、企業はどこに課題があるのかを考えて、IT ツールの導入、実施する必要があります。例えば、原価の低減が課題である企業に、主として売上を増加させるための IT ツールを導入しても思ったほどの成果は得られないということです。

そのためには、我々 IT コーディネータの役割は小さくないと感じたセミナーでした。(ITC 中部 池原 敏郎)



事務局だより

この夏はほんとに暑い(暑かった)ですね。この事務局だよりを書いています 7 月 23 日に、埼玉県熊谷で国内最高気温を 5 年ぶりに記録更新(41.1℃)しています。もう外に出たくないレベルですね。在宅勤務などの、働き方の改革が必要だと思います。さて働き方改革といえば、私たち IT コーディネータにも様々なお問い合わせがきています。最近増えてきたのが、RPA(ロボットによる業務自動化: Robotics Process Automation)ですね。各社、いろいろなソリューション(ソフトウェア)がだされておられ、それぞれに特徴がありますが、IT コーディネータの我々は、いつものように、まず、製品ありきではなく、戦略や目的に基づき検討を進めていきましょう。その際に参考となるのが、総務省の RPA(働き方改革:業務自動化に

よる生産性向上)のページです。
http://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/02tsushin02_04000043.html

また、ITCA セミナー(2 月 27 日分)の「RPA は魔法のツール? RPA 導入で業務はどう変わるのか」も E ラーニングの販売が開始されています。「RPA 導入の期待と現実」～ RPA 導入には業務プロセスの改善が必須である理由～や「RPA ここまで出来る業務自動化」など、ぜひ参考にさせていただけたらと思います。
https://www.itc.or.jp/forit/seminar/227_rpa.html

(ITC 中部 事務局 山本 憲司)

NPO法人・ITC中部広報誌第 31 号 平成 30 年 9 月 30 日 発行

発行: NPO法人・ITC中部広報委員会(〒460-0022 名古屋市中区金山 5 丁目 11-6 NSC 内)

発行責任者: NPO法人・ITC中部 理事長 磯部 秀敏 編集責任者: NPO法人・ITC中部 広報委員長 吉田 信人

ホームページ(<https://itc-chubu.sakura.ne.jp/>)

NPO法人・ITC中部 広報誌

Vol.31

架 け 橋

非特定営利活動法人

ITC中部

<https://itc-chubu.sakura.ne.jp/>

＜中部IT経営力大賞
受賞企業＞



目 次

巻 頭 言

1

特集

「中部IT経営力大賞受賞企業」
中部IT経営力大賞2018 大賞受賞
久野金属工業株式会社

2

中部IT経営力大賞2018優秀賞受賞
豊実精工株式会社

3

総 会 報 告

4

プラス IT フェア報告

4

事務局だより

4

巻 頭 言

昨年 6 月会長就任以来、随分多くの経営者にお会いしましたが、8 割がたの経営者が IT に対してトラウマを持っていることが印象的でした。「今どき、IT を使って何かしないといけないんだろうけれど、7-8 年前に勧められるままにシステムを入れて何の役にも立たなかったんだよね。」

中小企業の経営者の多くは、競合他社と比較して自分の会社の強みがどこにあるかを必ずしも論理的に把握されていないように思われます。会社の強みを生産的で効率的なプロセスでお客様にお届けできれば間違いなく発展するけれど、そういう整理がなされていることは少ないようです。その状態のまま、「勧められるままに」IT を入れても、「何の効果も生まない」結果となることは、ある種の必然とも言えます。

IT コーディネータは、経営者と伴走型で対話しながら、会社の強みを整理し、その強みを正しく発揮するためにどのような業務プロセスをつくるのか、あるいは業務プロセスを強化するためにどのように IT を活用するのかを経営者とともに考えていく役割です。IT を経営の力として効果的に使うためには、IT という要素技術から入るのではなく、このような経営課題の整理という前裁きが必須です。

私が、このように IT コーディネータの役割を説明すると、目を輝かせて、それは素晴らしい、是非支援を受けたいという経営者、あるいは銀行や支援機関は少なくありません。皆、実は困っている、IT をうまく活用したいと思っているように感じます。

今、中小企業・小規模事業者は未曾有の危機に

直面しています。20 年来経営者は替わらず、同じ人がやり続け、20 年前に平均年齢 46 歳だったのが、今や 66 歳。一方、平均退任年齢は 70 歳ですから、このまま事業承継されないあと数年で机上計算上 127 万社が消えることになります。これは国難ともいえる事態です。私たちは持てる力をフルに発揮して、日本の中小企業・小規模事業者が「IT を経営の力として」元気になるように支援していかなくてはなりません。また、支援者として確たる地位を確立していく必要があります。

そういう思いで、私はもう一度創業の原点に立ち返って、IT コーディネータという価値ある仕事・資格がもっと活況を呈することができるように「第 2 の創業計画」という改革案を提起してきました。その第一歩として定款も変更し、新しい会員制度のもと 8 月 20 日までに 280 名の方に協会の運営に主体的に係る正会員に登録していただきましたし、理事会も IT コーディネータを中心とする組織に変え、すでに活発な活動が開始されています(ITC 中部からは水口さんに理事になっていただいています)。ここから先は、IT コーディネータの皆さんとともに IT コーディネータの明るい未来に向かって、いろいろな課題に向き合い一緒に前進していく時です。

「第 2 の創業計画」の骨子は、会長ブログやまもなく発行される協会の「架け橋」にも書いていますので、是非ご覧ください。そこにまだ十分書けていない大切なポイントとして、それぞれの届出組織の活性化があると思っています。届出組織が、もっと組織として仕事を進める態勢をつくり、後進の IT コーディネータを育成する組織になっていただきたいと切に思っています。そうすると IT コーディネータの知名度もおのずと高まっていくのではないかと考えます。

ITC 中部は、10 年にわたって「中部 IT 経営力大賞」を運営されるなど、大変先進的な運営を継続されてきた組織です。是非、そのお力をさらに発展させ、中部の中小企業・小規模事業者の支援者として確たる地位を築いていただくことを心から祈念しております。

特定非営利活動法人 IT コーディネータ協会
会長 澁谷裕以(ひろゆき)



▲澁谷裕以 会長

特集「中部経営力大賞受賞企業紹介」久野金属工業

中部IT経営力大賞2018 大賞受賞 久野金属工業株式会社

「攻めの IT 経営中小企業百選」に選定される！
「熟練技（人）× ロボット × IT の融合の実現」

■IT 導入の背景と目的

◆海外製品による市場競争の激化へ、その課題と対策

【課題】

1. 国内で付加価値の高いモノづくりを続ける顧客との連携を強化し、世界市場における次世代自動車部品の競争力の最大化。

2. 熟練した金型技術や自社開発の多彩な設備群を駆使し、難易度の高い複雑高精度プレス部品の加工技術を完成させる。

【対策】

日本が狙いとする付加価値の高いプレス部品の開発力、設計・製作力など強い製品力を、IT を駆使してベテラン熟練技術者の「カン・コツ」依存を最小限にするため、自動化、省力化、低コスト化を進めつつ、技術競争力の更なる強化を図るという事業目的、経営目標を明確化し、全社員に周知徹底するとともに、熟練技（人）× ロボット × IT の融合という方針に基づいた施策を実施した。

■IT 化の概要

①受注、製造計画、在庫管理など基幹業務を管理する E-MRP 生産管理システムの開発

MRP（所要量計算）は理論値の計算を基にシステムが受注情報、内示情報、在庫情報、工程内進捗状況を元に工程毎の生産計画が自動作成され、そのなかにシミュレーション機能があります。MRP から自動で作成された生産計画を元に現場管理者の知恵を付加したスケジュールをシミュレーションによって最適化し、約 2000 アイテム、20 工程におよぶ生産計画が最適化されます。

②主として工機部の業務を担い、原価管理と金型修理履歴などを管理する KICS 金型管理システムの開発と金型設計を効率化するための EXCESS-HV、CAD 用専用アプリケーションを開発

金型管理システムは、金型原価の管理、修理・メンテナンス履歴、生産実績（パンチのショット数）などを管理し、生産指示書上に自動的に修理依頼するメッセージを送信します。これにより予防保全の自動化を確実に実施できました。

③品質管理部が製造部の不良分析と集計を自動で行い、品質保留品フォローも行う QCS 品質管理システムの開発

社内不良の分析が業務フローの中で自然に行える仕組みで集計時間の削減、問題の対策のみに集中でき、倉庫システムとも連動して、判断が必要な保留品が倉庫に堆積しないように品質管理部をフォローする仕組みが可能になりました。

④管理部が仕入先との受発注、在庫管理を行う G-WEB-EDI 仕入先管理システムの開発と在庫管理、混載、ロット管理を担う AWHs 自動倉庫管理システムの開発

15 年ほど前から完全 Web ベースの仕入先受発注管理システムを構築。受発注や在庫管理を自動化と E-MRP との連携を行っている。AWHS は在庫情報とシステム連携を可能とした。

⑤営業部の新規顧客獲得、既存顧客管理業務を支えるホームページ（レスポンスデザイン+CMS+SNS、クラウド営業コンテンツ情報共有の予定表システム）の導入

スマートフォン、クラウドメール+メール遠隔アクセスシステムなど名刺管理クラウドサービスの導入により顧客情報を共有化、新規顧客の獲得につながりました。

⑥経営者、経理部の TKC 戦略経営者会計管理システムによる迅速な月次決算+経営指標の提示システム

経理ソフト活用による経理業務削減と経営指標の作成

⑦作業改善用分析アプリ「TPS カメラ」の開発

熟練技（人）× ロボット × IT の融合の例として、作業者の動きをスマホやタブレット端末で撮影し、各工程に要する時間をタイムスタンプで計測しながら作業改善に役立てる。

■IT 導入の効果

【定量的成果の内容】

1. 新規顧客獲得と売上増大 平成 24 年⇒平成 28 年 売上が 150%以上増加し、創業 70 周年で過去最高売上、ここ 20 年で最高益をあげることができた

2. 新規顧客を 24 社以上獲得することができ、多くの優良新規案件を受注することができた

3. 生産計画の自動化とシミュレーションにより、生産計画の作成時間は 1/3 以下、納期遅延は年間 0 件を達成した

【定性的成果の内容】

1. E-MRP とシミュレーションで生産管理を専門とする要員が不要になり、現場責任者がそれぞれの状況に合わせて短時間（1/3）で計画でき、在庫縮減と省人化が実現できました。

2. 金型管理システムの修理・定期メンテナンスメッセージにより、効率的で確実な定期メンテナンスが可能となり、金型修理金額は 1/2 に減少し、製品の品質向上に大きく貢献しました。

3. 全社的な情報共有化が実現し、営業活動、工程改善、品質改善に加え、全システムの連携による入力業務の削減と分析など意欲的な業務改革が実現できました。

※久野金属工業(株)は、文字通り「攻めの IT 経営」を実践され大きな成果を上げています。単に IT を活用するだけでなく、「熟練技（人）× ロボット × IT の融合」という大方針に基づいた経営戦略・IT 戦略の実行が効果の高い IT 活用となるというお手本を示していただいています。今後ますます進化する IT をどのように経営に取り入れていかれるのか、大いに期待しています。

(ITC 中部 水口 和美)

特集「中部経営力大賞受賞企業紹介」豊実精工

中部IT経営力大賞2018 優秀賞受賞 豊実精工株式会社

「生産管理の見える化で大幅な工数削減、顧客満足を実現」

■IT 導入の背景と目的

◆需要増加に伴う経営課題を業務の見える化により解決需要が増加傾向の中、特に新規製品は仕様や生産準備が遅れることが多くあり、お客様が要望される納期を厳守するために、いかに効率よく手配、製作を進めるかが大きな課題でした。

しかし、全体の受注状況や個々の製品の納期管理など、各担当者しかわからないことが多い為、タイムロスが発生しやすく、効率が悪いという問題がありました。

そこで受注状況、進捗状況の把握、業務のスピード、効率化における「業務の見える化」を図るため生産管理システムと業務改善に伴う固定費削減を進めるための会計管理システムを導入しました。

■IT 化の概要

◆自社の業務に合った個別生産管理パッケージを導入

以前より売上・仕入の部分では、5 つの工場間でネットワーク環境は整っていたが、使用するソフトは自社の業務に合わず、それぞれの工場独自でエクセルなどを用いて管理していました。受注が増えるなか、従来のエクセルでの管理には限界があり、工場ごとに金属加工部門、メッキ処理部門、組立部門とそれぞれ異なる業務プロセスにも対応できる生産管理パッケージを導入した。一番の決め手は、従来のエクセルで管理していた仕組みとパッケージソフトがマッチしていた為、現場でそのまま活用でき、導入・運用に対して現場の抵抗が少なかったことです。

◆データベースを一元化して全社情報共有システムを構築 まず本社工場に導入、現場での活用・運用について問題点を抽出し、今まで各工程の責任者がエクセルを駆使して行っていた業務管理がどこまで自動化・共有化できるかの検証を行った。この成果を基に、他の 4 つの工場へ横展開して導入を行い、全社全工場で同じシステムを活用しデータベースを一元化しました。

◆ハンディターミナルを活用し、作業実績収集システムを導入生産管理システムから出力される生産指示書のバーコードをハンディターミナルで読み取ることによって、工程開始⇒一次加工⇒二次加工⇒三次加工⇒工程完了までワンタッチで入力できる環境を整備しました。

◆生産管理と会計との連携システムの開発 生産管理システムの仕入情報と売上情報を自動的に取り込み、会計システムへ仕訳データとして取り込むための仕訳連携システムを構築し、月 2 回のデータ連携を行うようにした。これによって、生産管理システムのデータがそのまま仕訳データとして早期に会計システムに反映され、経営指標の早期把握によって、営業戦略、調達戦略の効果的実践に繋がりました。

◆大きな工数削減から納期短縮、受注拡大ハンディターミナルで作業実績収集するだけで進捗を一目で把握できるようになったため、1 日 3 時間もの工数削減効果を得られました。年間になると 720 時間の削減です。

また、進捗画面でリアルタイムに個別業務の進

捗、全体の進捗確認ができる為、確認作業の工数削減効果も 1 件 15 分、1 日約 5 件とした場合でも年間 300 時間の削減です。各工場の状況がどの工場からも把握できる為、対応できる工場への振り分けもできるようになり、お客様への納期短縮や、受注拡大にもつながりました。個別生産の各業務プロセスの見える化により顧客満足の獲得など大きな成果を生み出しました。

■IT 導入の効果

【定量的成果の内容】

1. 顧客満足度の向上により売上増大

平成 24 年度⇒平成 28 年度 185%増加

2. 固定費約 15%、原材料・外注費約 10%、リードタイム短縮によって内製化約 20%アップなど、大きく改善へと繋がった

3. 業務処理効率の向上⇒転記作業など業務処理 1 日 3 時間の工数削減効果、年間にすると 720 時間の削減が実現

4. 進捗確認作業の工数削減効果も 1 件 15 分、1 日約 5 件とした場合、年間 300 時間の削減

【定性的成果の内容】

1. 社員の意識向上、目標が明確になりやりがいにつながった

2. 現場で受注、工程が把握できるようになったため、事前段取りで稼働率が向上した

3. 納期厳守や納期回答などお客様に喜んでいただくことにより、顧客満足度の向上、従業員のやりがい、働く喜びに繋がった

※豊実精工(株)は、薄膜で防錆能力が非常に高い表面処理・レイデント処理など半導体、液晶、ロボット業界にはなくてはならない表面処理加工に特化したユニークな会社です。5 つの工場それぞれ個別の業務プロセスがあり、これらにフィットした生産管理のパッケージソフトを導入して成果を上げた事例として、多くの中小企業にとって大いに参考となります。(ITC 中部 水口 和美)

