



第2回 ものづくりデジタル 勉強会「DX寅の穴」 開催レポート



8月24日(水)、DX推進を見据えた企業が、その第一歩を踏み出すためのヒントを探る勉強会「DX寅の穴」の第2回を開催しました。今回は社内DXを進めている県内企業2社から、初めに着手したことや、どのような社内体制を構築したのかをご紹介いただきました。その後、参加者でグループに分かれ、意見交換を行いました。

第1部 県内企業2社からのDX取り組み事例紹介

事例発表①

町工場だってデジタル化！

溶接職人たちの奮闘

(株)長田工業所(坂井市)は安全柵や階段等の製造と設置工事をオーダーメイド対応しています。同社がDXに取り組みむきっかけは、工数把握・加工賃の算出でした。毎回単価



「飛行機の操縦の計器のように、現状をリアルタイムに把握したい」と話す(株)長田工業所の小林輝之社長。

や納期が異なり、職人ごとの作業時間も変わるため管理に苦労していました。

そこで、小林社長はリアルタイムに進捗状況を把握し、根拠ある価格を提示するためのデジタル化に着手。しかし、いきなり思い描くような仕組みは作れないと考え、ITコーディネーターやベンダー企業に相談しながら進めることにしました。まず情報の集約・蓄積には「Google」のスプレッドシートやチャット内容を遡って検索できる「Slack」など、無料で利用できるツールを使用。元々「LINE」で情報共有を行っていたこともあり、スムーズに社内浸透しました。

次に県の「IoT・AI・ロボット等導入促進事業補助金」を活用しコスト削減を図りつつ、作業ごとに担当者や進捗状況、開始・終了時間を記録する工数把握ソフトを取り入れました。しかし、当時の作業員にとって従来の業務と異なる不慣れな作業だったため、入力を忘れてしまうなど、なかなか浸透しませんでした。そこで「ソフトで入力をしてく



従業員向けに工数把握ソフトの導入について説明会を実施。作業員目線で導入する理由を説明しました。

れたら、代わりに日報を廃止する」という提案を行ったところ、思った以上に反応が良かったそうです。

ほかに、契約書のクラウド化(クラウドサイン)を行ったり、タイムカードを廃止してICカードでの出勤管理、年末調整アプリの活用など、現場だけでなく事務作業においてもデジタル化を進めています。

順風満帆にデジタル化が進行しているように見えるものの、すべて一斉に始めたことではありませんでした。発表の中で小林社長は「黎明期」「自力改革期」「外部相談期」「発展期」と分けて取り組み内容について紹介していました。10年ほど前から段階的に取り掛かり、地道に活用するアプリやソフトを増やして、試行錯誤を繰り返しています。その間、

第2部 自社がまず始めるべきDXについて意見交換

事例発表の後、グループで「DXに向けて自社がまず始めるべきことは何か？」をテーマに意見交換を行いました。参加者からは「部下の意見を吸い上げ、上層部に提言できる中間管理職が必要」や「上司に相談できる社風を醸成すべき」などの意見が挙がりました。当所IT専門相談員で、当日のコーディネーターを務めた佐藤宏隆さんは、「今回発表した2社はともに取り組みのスパンが長い。スマートフォンで取り組み始め、その中で上手くいったこと、上手くいかなかったことを整理しながら継続することが大切」と総括しました。

従業員数が倍増し、受注が多くなるにつれて業務量も増加しましたが、DXに取り組んだ甲斐あって効率よく仕事を回すことができています。先日、取り組みの集大成として、現在利用しているデジタルツール・データを一元化する生産管理システムの導入を決めました。「様々なツールに触れてきたからこそ、自分達にとって最も使い勝手が良いものを見つけることができた」と小林社長は振り返っていました。

事例発表②

越境ECでデジタル化！

海外展開までしちゃった話

産業機器商社としてものづくり企業のサポートを行う(株)福井機工(福井市)は、県内、ひいては国内の競



山本英治社長(左)と営業戦略室の齊藤潤二さん(右)から越境ECサイトに登録、さらにベトナム事務所を開設した経緯をお聞きしました。

しかし、取引先として想定していた中国やタイは既に日本企業が多く進出しているため注文がなく、実際に引き合いがあったのはベトナムや発展途上国ばかりでした。また、日本国内とは規格が異なるために販売できない商材があるなど、初めての海外取引に不慣れなこともあって2年ほどは月売上がわずか数千円の時もあり、社内でも越境ECに対し、疑問視する声が増えるようになりまし

山本社長はこの状況を「初めてのことだし、すぐに結果を求めない」と辛抱強く見守りつつ、対策を取りました。まず、新入社員を海外事業部の専属として配置しました。英語が話せたり、ネット通販に精通していたわけではありませんでした。社内ですっかり時間をかけながらノウハウを蓄積させたことで、海外の顧客のニーズにもスピーディーに対応できるようになりました。現在では、越境ECでの売上を年間3億円まで伸ばし、販売先もベトナムを中心に21カ国にまで広がっています。さらに若手社員の強い要望を受け、2019年に、ベトナム駐在員事務所を開設。山本社長を中心に、新たなチャレンジを続けています。



同社のアリババ特設ページ(上)。越境EC事業の売上は登録初年度から300倍に。また、事例発表した齊藤さん(下段写真の右)はベトナム駐在員事務所の初代所長として活躍していました。



回答をリアルタイムに表示できるアンケートアプリで、参加者は各自のスマートフォンから投稿、意見を見える化しながら交流しました。「経営者と社員の温度差を埋めるところから始めたい」という声もありました。