

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2004年放送分](#) > 1月31日放送分 システム導入だけじゃダメ！！～メーカーとITコーディネーターが手を組んだ～

1月31日放送分 システム導入だけじゃダメ！！～メーカーとITコーディネーターが手を組んだ～

1月31日(TX・TVO・TSC)

2月1日(TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVQ・OTV)

2日(BSJ)

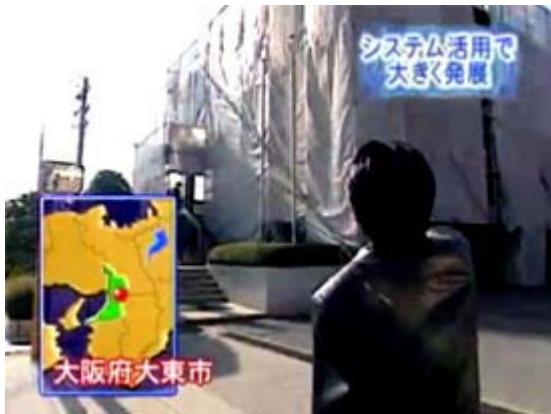
大阪府で電動送風機を製造する昭和電機株式会社(資本金8,850万円、従業員数147名)は、多品種少量生産を特徴とする業界有数のメーカー。商品種類の多さから、顧客対応スピードに問題を抱えていた同社は、スピーディーかつ的確な情報提供という顧客満足度の向上を実現するためにIT化に取り組んだ。自社の強みを生かし、更に伸ばすためにITを導入した同社の経営改革を紹介する。

システム導入だけじゃダメ！！

～メーカーとITコーディネーターが手を組んだ～

[視聴覚教材No. TV15-44](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



送風機製造で国内トップメーカーの昭和電機株式会社。今日、志垣さんが訪ねる会社だ。

こちらが、社長の柏木氏。



ずらりと並ぶ送風機。ほとんどの産業機械に組み込まれており、大きさや用途が多様なため、注文品が多い。同社では、5,500にも及ぶ種類を製造している。

工場内部。多品種生産は、流れ作業では対応できないので、3年前から一人で製造から梱包まで実施する方式に変えたところ、コストダウンにつながったという。

POINT: 利益を上げてコストを落とすための一人一個生産



一人用の作業場。一個生産により、納期が早まり、顧客からの評判も上々。

POINT: 多品種に対応

POINT: 納期が早い



しかし、製品種類が多すぎて営業担当者が把握できないという問題が発生。そこで

ITによる効率化を図った同社は、大阪産業創造館のITコーディネーター派遣事業に応募した。



ITコーディネーターは、ITで事業の効率化を検討する企業に、本当に必要なIT化を提案する。

POINT: コーディネータにシステムを適切なサイズに整理してもらおう



大阪産業創造館の鳥岩専務理事は、大事なことは会社の役に立ち、利益を出すことができるIT化と語る。

POINT: 会社が利益を出すためのIT化
POINT: ブームに流されない会社に役立つIT化を！



同社では、プロジェクトチームで、ITとは関係なく会社の課題を整理することから始めた。

POINT: ITと関係なく何が会社に必要か考えることが大切



そして、できあがったのが「IS(イズ)工房」。ここでは、営業からの質問に専任スタ

ツが一元的に対応し、質疑応答をデータベース化している。



各営業所は、「IS(イズ)工房」のデータベースから、顧客への回答を検索するようになった。設計部門は、営業からの問合せが減ったため、設計に専念できるようになったと喜ぶ。

ITを活用することで顧客と接し、新しい仕事を生み出すこと。それがIT化の真の目的と柏木社長は語った。



[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN