

# 小規模な事業者における

## IT導入の取組

### スマートSME研究会

電化皮膜工業株式会社

*Make-up for Metal!* (金属に付加価値を!)

URL:<http://www.dhk.co.jp>

廣門 伸治

# 目次

- ◆ 会社概要
- ◆ 小規模な事業者の悩み
  - ・IT化の目的を考える。(なぜやるのか?)
  - ・始める前の準備は?(どうやってやるのか?)
  - ・問題点の探し方。(何からやるか?)
- 具体事例
  - ・見積管理・指示書発行・出荷管理
- ◆ 小規模な事業者が取組むための課題・問題点

# 電化皮膜工業(株)

設立:1947年 住所:東京都大田区矢口3-5-10

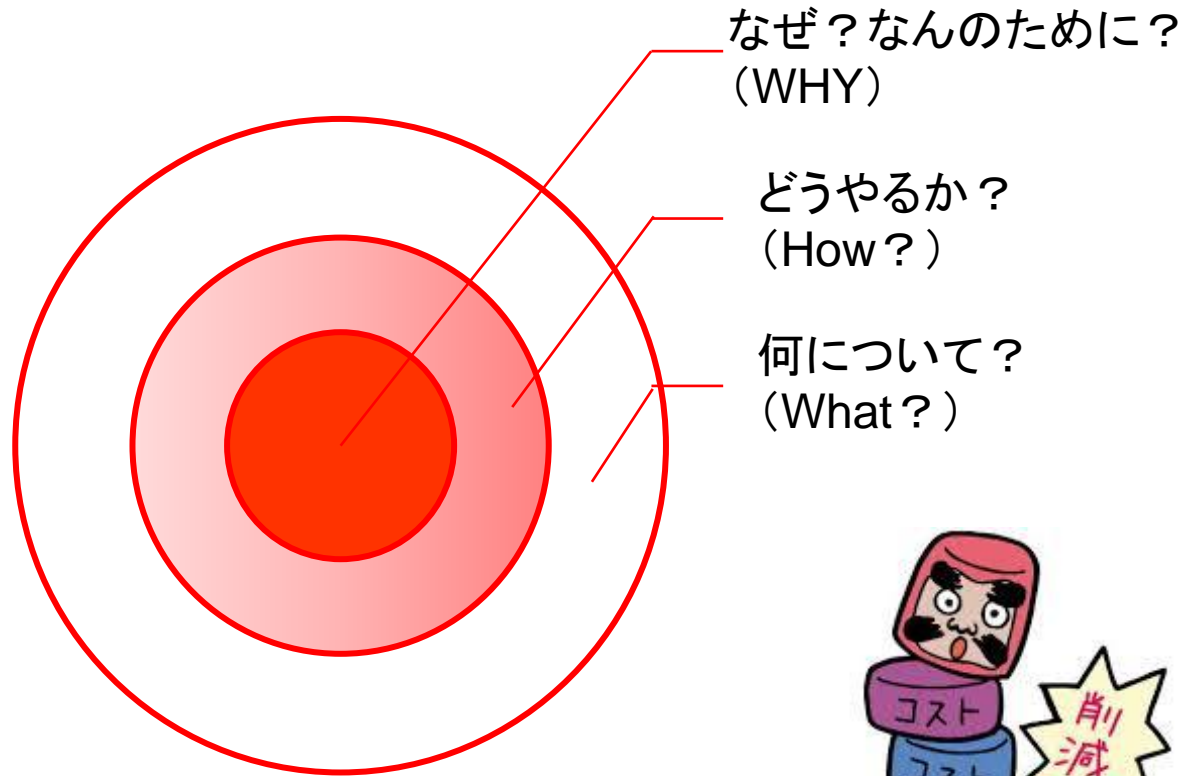
代表取締役:秋本 恭伸

従業員数:39名

事業内容:

- ・アルミ表面処理及びめっき化工。  
(アルマイト、化成皮膜、硬質クロム他)  
☆ 製品はすべて顧客支給。
- ・取引先業種:半導体製造装置、航空機装備品メーカー、人工衛星、  
防衛装備品、一般産業機器分野
- ・QMS認証:ISO9001:JISQ9100  
(航空宇宙・防衛規格)

# 当社のITカイゼン進め方（今だから言えること）



ゴールデンサークルより

人員削減やコストカット  
だけが目的だと続かない！



- ◆なぜやるのか？（なんのために）
  - ・IT 導入が本当に必要なのかを考える
  - ・仕組みを変えるには大儀が必要、導入の動機が不純だと浸透も定着もしない
- ◆どうやるか？（事前準備）
  - ・自社にあったアプリケーションとの出会い
  - ・たくさんの事例を参考にネタをためておく
  - ・外部人材の活用（ITコーディネーター等）
- ◆何についてやるのか？
  - ・業務の流れを見直し、ボトルネックを探す
  - ・ムダを削減するために情報を整流化する（デジタル化？アナログ化？ 選択をする）

# 我々の前に立ちはだかる壁！

3か月分の見積書

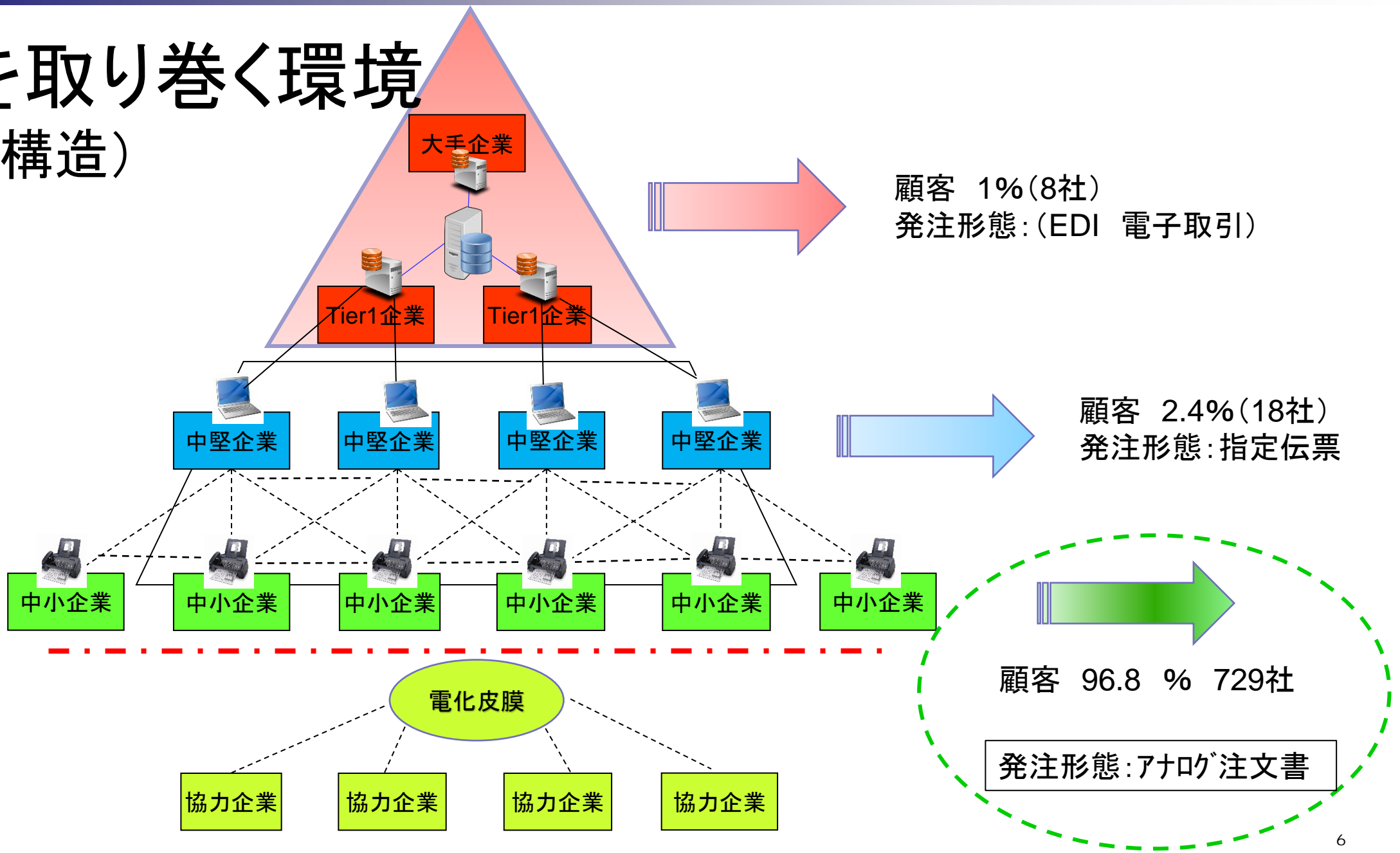


未締め納品書  
打たなきゃ！

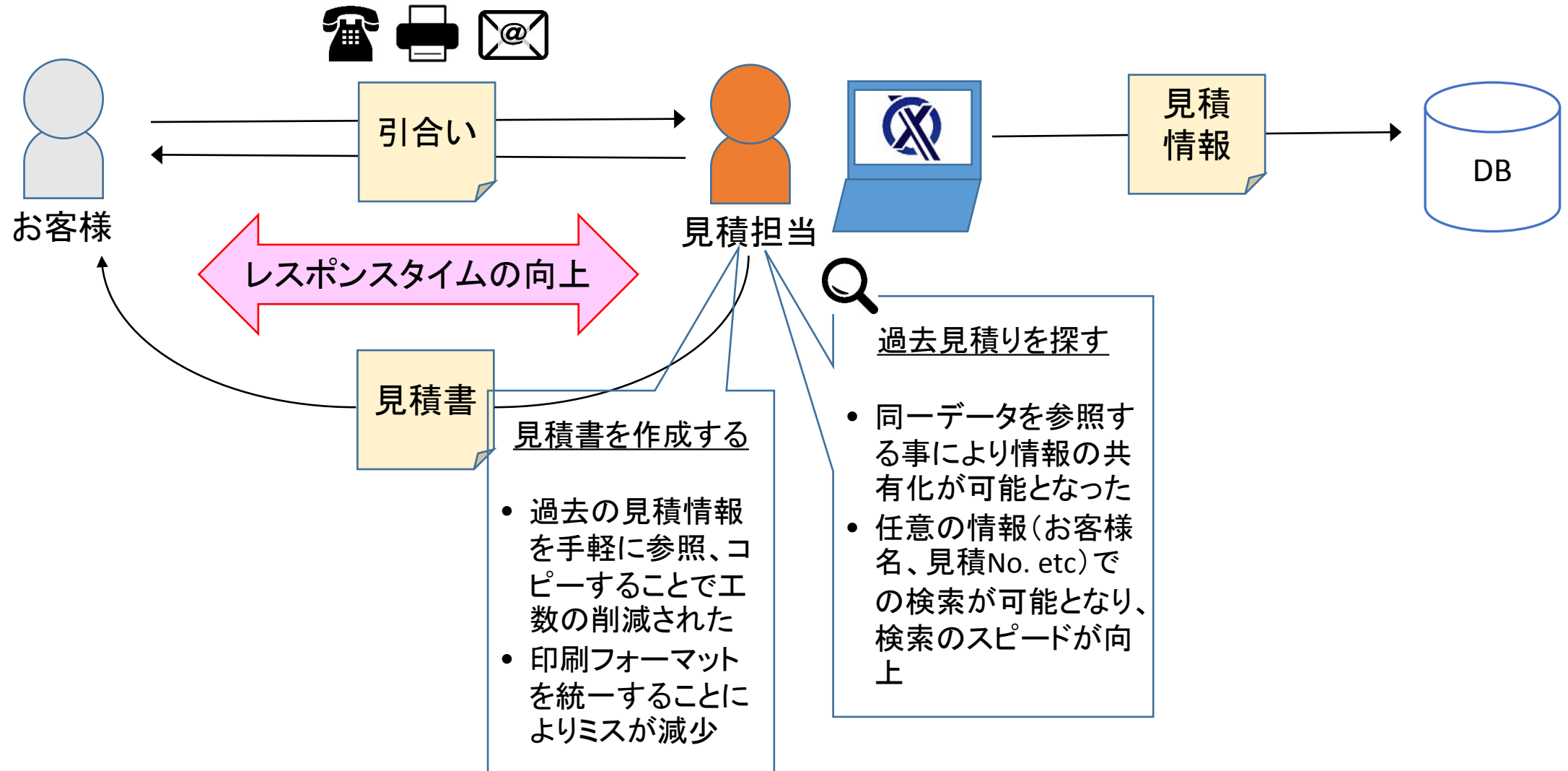




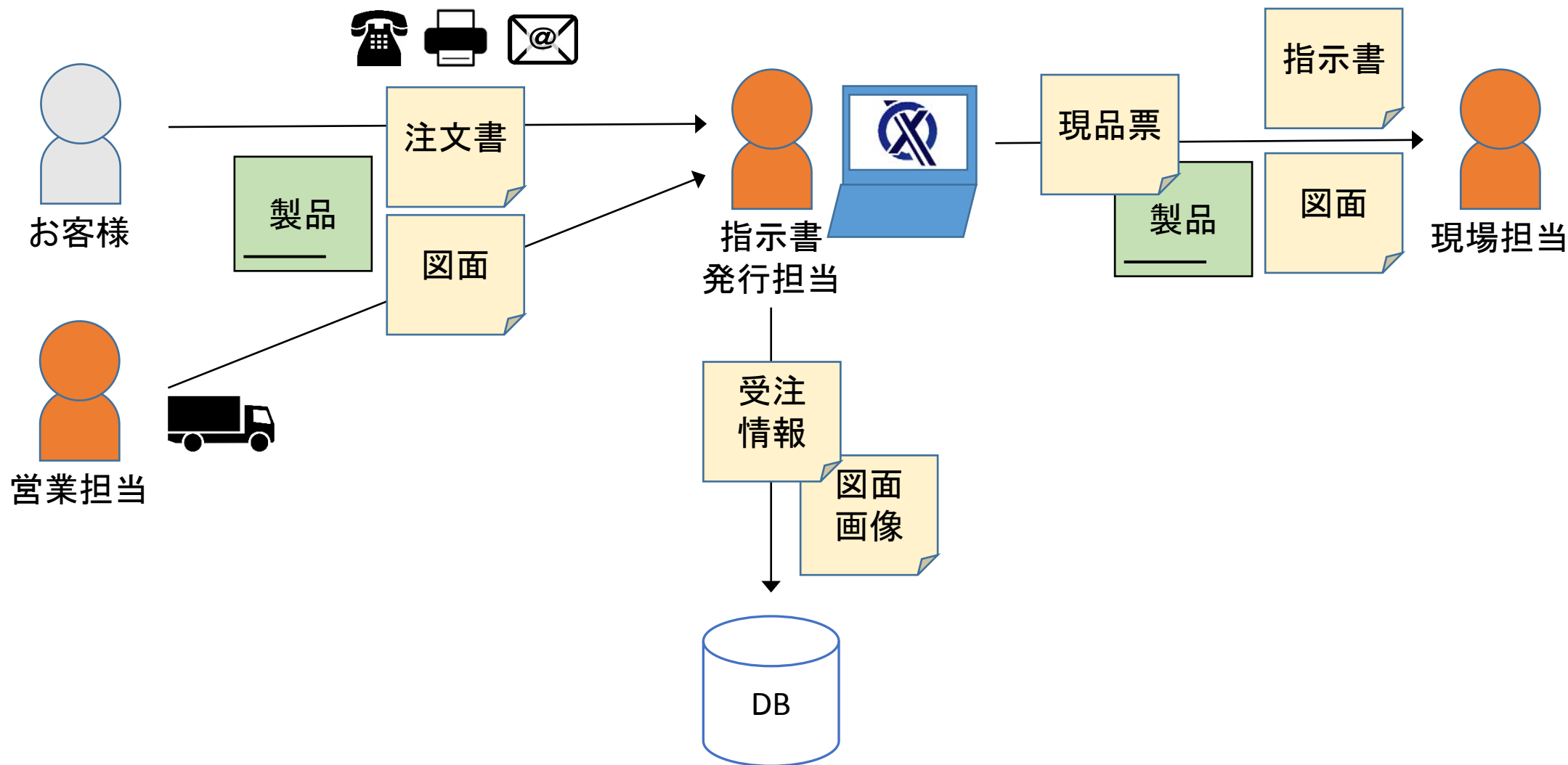
# 当社を取り巻く環境 (取引の構造)



# 事例1: 見積管理

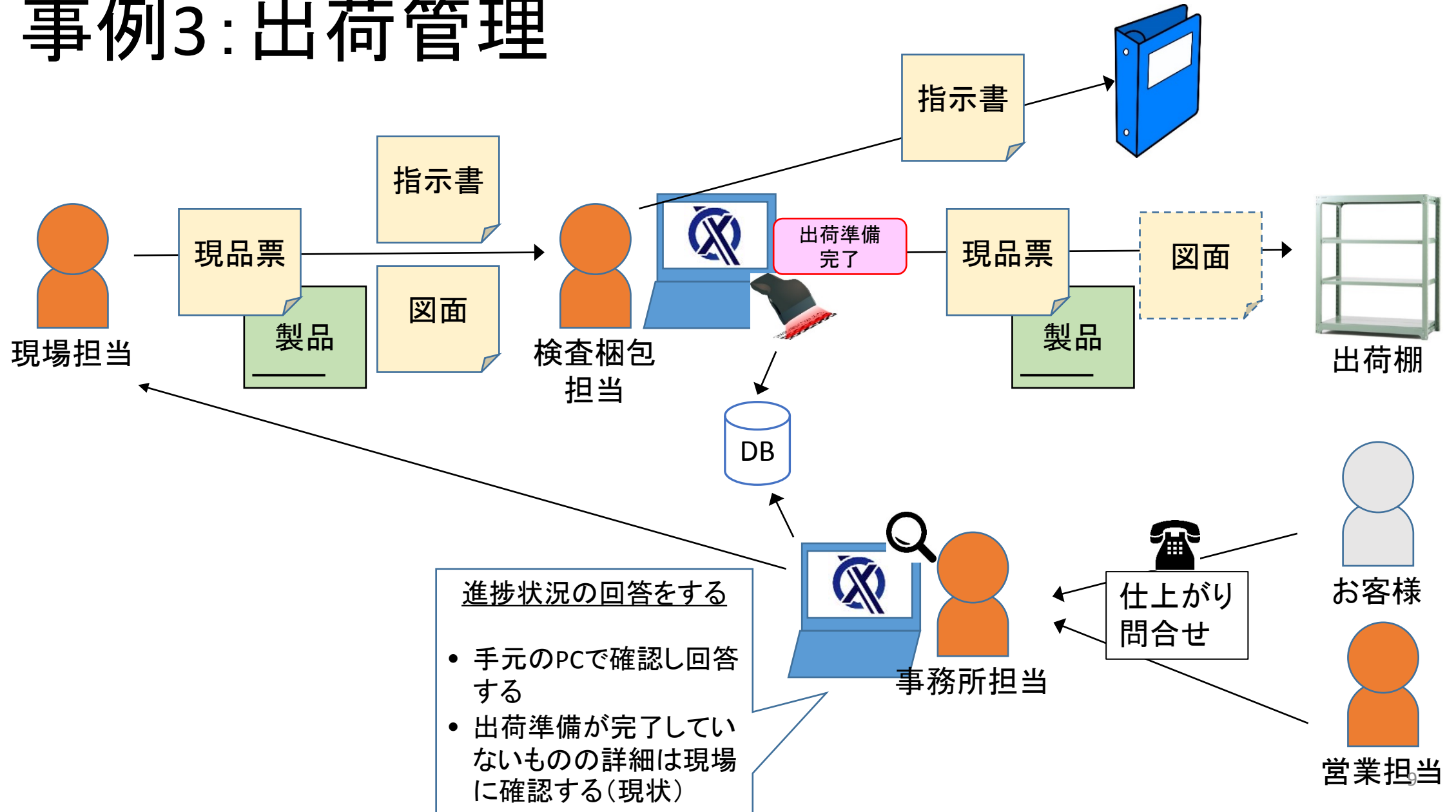


# 事例2: 指示書発行



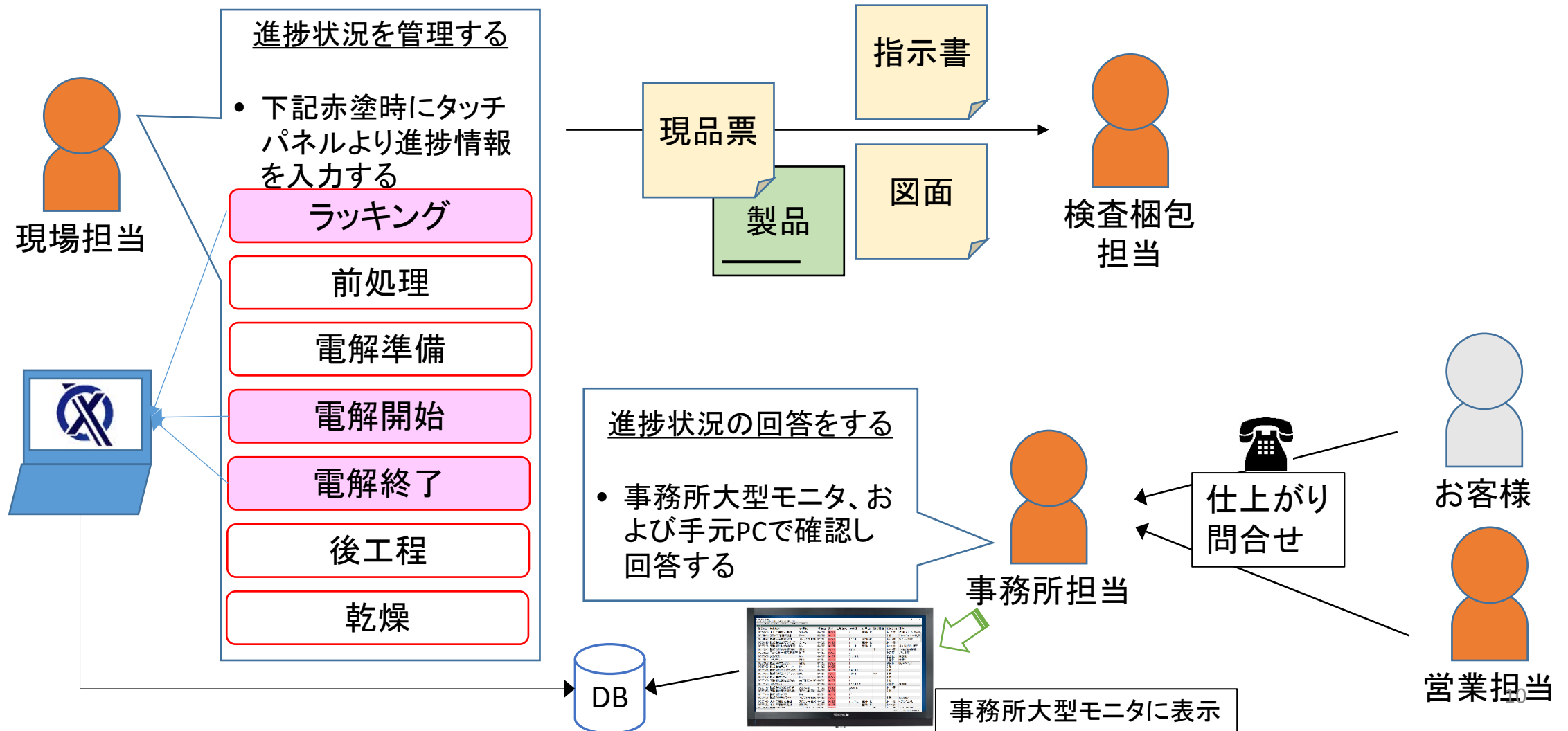


# 事例3: 出荷管理



# 今後の計画

## 化工現場実績管理



## 課題・気づき事項

- ・IT化して浮いた時間を何に利用するかが重要
- ・プロセス単位でのカイゼンの積み重ね  
(部分最適から全体最適へ)
- ・現場は便利なものは使うが、面倒なものは使わない
- ・定期的な専門家とのコミュニケーション

## 中小企業が取組むための問題点

- ・無償やローコストアプリの利用
- ・お試し運用時の人的支援(ITコーディネータ等)
- ・IT人材育成の仕組み化  
(定期的に導入したアプリの利用具合や問題点のフォロー)