



日精機工株式会社 様

技術力で北海道市場を支える スピードも新たな武器に

Interview



日精機工株式会社
代表取締役社長
齋藤 清克氏

「北海道の市場を預かっているんだという気持ちで供給責任を果たしていく」—。日本精工の一次代理店として、軸受を中心に伝導機器を扱う日精機工。その自負を支えているのは、圧倒的な技術力だ。社員の半数以上が高い技術知識を持つのも、その高さを裏付ける。「図面を頂いてくるだけでなく、図面を製作し、お客様に提供することもしばしば」と齋藤清克社長は言う。道内に6拠点をもち、地域密着を強化する日精機工だが、最近はその技術力に加えて、「スピード」を実現するツールを手に入れた。それが「機工メイト」だ。

User Profile

日精機工株式会社

設立：昭和33年7月

本社：北海道札幌市

代表取締役社長：齋藤清克氏

事業内容：

軸受、伝導機器、油・空圧機器など、各種生産設備機器の開発設計・製造、機械設備工事及びメンテナンス

事業所：

札幌、旭川、帯広、函館、千歳、苫小牧

商圏：北海道全域



効率化だけでなくチーム力もアップ

約5年前、全社的に導入した「機工メイト」の初期の目的は「プロセスの共通化」。「様々なソフトを検討したが、当社の従業員規模や社員の適応力を考えると機工メイトが一番適していた」と導入を決めた。それまでは、拠点ごとに見積、仕入れ、発注などを対応していたため、「経理担当者の負担が大きかった」という。導入後、見積→受注→発注→仕入れ→売上計上と一連のプロセスを機工メイトによって一本化し、全社的に共有できる仕組みを構築した。最近では、データを蓄積できたことで、過去の受注履歴などもひと目で確認できるようになり「何年前に購入したあの商品というお話だけで、商品を特定することもでき、重宝がって頂いている」という。また、掛け率の設定ができるため「担当者以外でも価格対応でき、“スピード”が上がっている」と効果を話し、効率化が進んだ結果、残業も大幅に減ったという。加えて、副次的に生まれたものもある。各拠点で在庫の確認や発注状況を把握し合えるなど、共有化が進んだおかげで「各拠点、営業、業務などの社内の意思統一も進んだ」とし、“チーム力”の向上にも役立っている。

在庫をリアルタイムで把握

北海道では物流インフラの問題から、販社は本州以上に在庫機能が求められる。加えて、同社の場合、軸受けなどのアイテム数が多い商材をメインとするため、品目も各々の在庫量も相当数が必要だ。アイテム数では6000アイテム以上になり、在庫も数億円になるという。

そこでも「機工メイト」をうまく活用し、効率化と即納体制の強化を図っている。現在は札幌に

多くの在庫を持っているが、各拠点にも一定量の在庫を置いている。その分散している在庫を「機工メイト」を活用しながら、現在では全てリアルタイムに把握できる。例えば、帯広で問い合わせがあっても、即座に全社の在庫を把握でき「お客様には即答できる」とし、実際に「日精さん是对応が早い」と評価が高まっている。元々の強みである「技術力」に加え、「スピード」という武器も手に入れ、顧客満足の上につなげている。

目指すは顧客とのウェブ取引

2004年の導入以来、「機工メイト」を業務の改革・改善のツールとしてフル活用してきた日精機工。今夏には、さらに機能UPしている「機工メイトII」へのシステム移行を控え、日々の改善だけでなく、経営改革にも活かしていく考えだ。まず、在庫管理では「精度の向上に加え、一層の効率化を図るべく、自動発注の実現に向け、最小在庫数の設定なども行いたい」という。それは顧客とのウェブ取引を検討しているからだ。開始時期や具体的な運用はこれからだが、まずは顧客の発注業務の手間を軽減するため、在庫の公開なども検討しているという。さらに、「機工メイト」で蓄積したデータを「経営指標や顧客管理の強化、仕入先との交渉などにも使っていきたい」とし、様々なデータを経営資産と位置づけている。

「技術力」という強みに加え、「機工メイト」を導入し効率化を図ることで「スピード」も手に入れた日精機工。新たな強みを持っただけでなく、煩雑な業務を効率化することで、限られた経営資源を本来の強みである「技術力」に集中させ、これからは北海道の市場を支えていく。

..... 導入効果

- 受発注に関するプロセスの共有化で、業務効率改善、社内意識改革、残業代削減に成功
- 在庫をリアルタイムで把握することで、納期回答など対応力アップ

..... 今後の課題

- 最小在庫数管理や自動発注など在庫機能の一層の効率化を図りたい
- 顧客とのウェブ取引構築
- 蓄積した様々なデータを経営判断として活用したい

詳細は

機工メイト

で

検索

株式会社ブロードリーフ

http://www.broadleaf.co.jp/

ソリューションプロダクト営業部

〒140-0002 東京都品川区東品川4-13-14 グラスキューブ品川

TEL 03-5781-3130 FAX 03-5781-3017

全国ネットワーク 36拠点

— 営業所 —

- 札幌 ●仙台
- 東京 ●名古屋
- 大阪 ●福岡

製品に関するお問合せは product_info@broadleaf.co.jp まで

※記載内容および数値などは2009年3月現在のものです。
※記載の会社名・製品名は、各社の登録商標または商標です。
※記載されている内容や仕様は予告なく変更する場合があります。あらかじめご了承ください。