



日機装株式会社

ものづくりで、社会の進化を支え続ける

お客様情報

日機装株式会社

住所：東京都渋谷区恵比寿4丁目20番
3号 恵比寿ガーデンプレイスタワー
22階
URL： <https://www.nikkiso.co.jp/>

導入製品



導入の背景・課題

営業情報が工場に共有できていないことが大きな課題

1953年に特殊ポンプ工業株式会社として創立し、現在はアジアや欧州、北アメリカなど世界中でビジネスを展開するグローバルカンパニーとして業界をけん引している日機装株式会社。

同社の主要事業の1つを担うインダストリアル事業本部では、産業用特殊ポンプや原子力発電所の水質調整装置をはじめ、電子部品に欠かせないセラミックコンデンサーやフィルターといった電子部品の製造装置を手掛けています。

この精密機器分野の市場をさらに拡大させていくべく、新たな環境づくりに着手することになりました。「当時は電子部品の製造工程に関する取りまとめをしていた立場にあり、営業現場で得られる情報が工場側に伝わってこないことが課題の1つでした」と語るのはインダストリアル事業本部 東村山製作所 精密機器工場 工場長兼技術部部長の森 隆博氏。

受注や失注の原因を見極めるなど技術部門として関与できる余地が多くあるはずで、まずは営業情報が工場側に共有できる仕組みづくりから始めようと考えたのです。

検討の背景・決め手

現場の要望をすぐ取り入れられるノーコードツール「kintone」

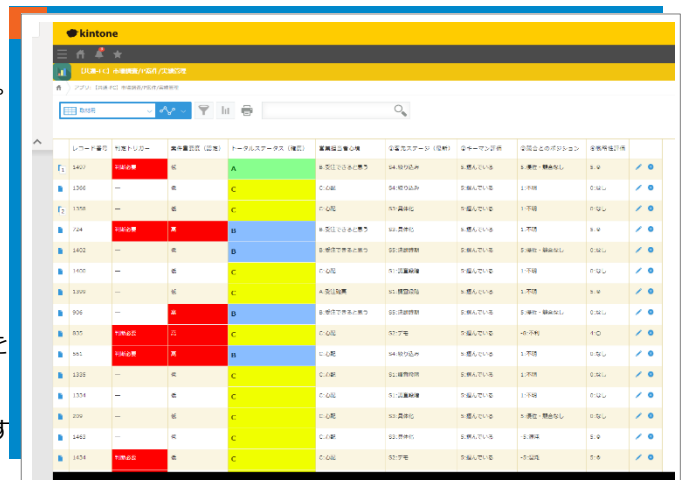
営業情報は、Excelやメールなどを通じて議事録や報告書など各担当者のフォーマット、かつ担当者間で工場側に伝えたりルール化された手法となっていました。そんな属人化された環境だったために具体的な要件定義に落とし込むことは現実的でなく、小さく始めて少しずつ周りを巻き込んでいく方やり方で営業情報の共有化を進めていきたいと考えました。

スモールスタートを前提に考えた場合、できる限り自分たちでその都度作り変えていき、現場の要望に沿った環境への改善が常に必要であると考えました。そのためには内製化が可能な仕組みが理想的だったのです。

お客様情報や商談情報が管理共有できるCRMやSFAツールなどを中心に、負担なく現場自ら変更できるノーコードツールを検討することに。

そこで注目したのが、サイボウズが提供するkintoneでした。「迅速に展開でき、かつスモールスタートで進めていける環境としてクラウドが最適だと考えました。また現場で内製化できるノーコードツールとしてkintoneを検討したのです。

Kintoneがどのような製品なのか、何が出来るのかを把握す自分たちでやってみることが重要でした。その頃、NDIソリューションズがフォーカスソリューションとしてKintoneを支援していることを知りました。検討初期におけるプラグインの検討やハンズオン実施等様々な相談に乗っていただいたと森氏。



特にkintoneは数人からでも利用開始できるため、スモールスタートするには最適でした」と当時を語って頂きました。

効果

9200時間の削減や改善スピードの大幅アップなど様々な効果を実感

当初は、案件情報をまとめたうえで日々の営業活動が集まる案件管理アプリを作成、わずか2か月あまりで運用をスタートさせることに成功。今ではCRMによる顧客管理の基盤としてだけでなく、工場における全ての工程管理を担うPLM（Product Lifecycle Management）としての機能が全てkintone上に実装されるまでになりました。

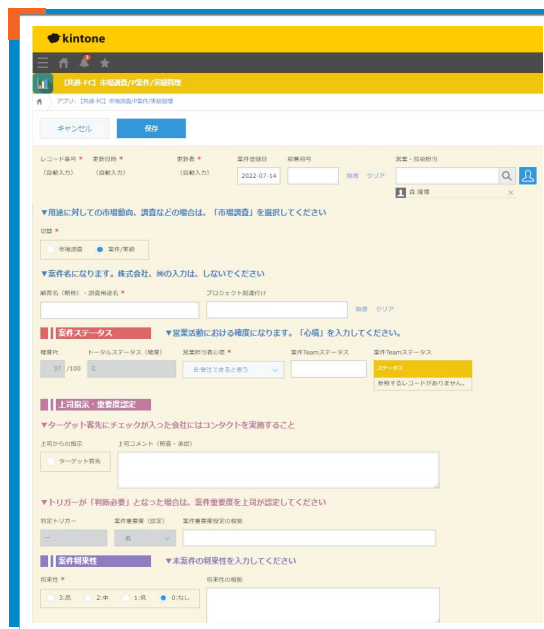
具体的には、精密機器関連の事業に関わる営業部から技術部、製造部、品質管理部、アフターサービス部のメンバーを含めたおよそ150名全員がkintoneを活用しており、アプリの数は全体で800を越え、実運用では300ほどのアプリが日々の業務に利用されている状況となりました。

新たにkintoneで業務基盤を整備したことで、紙のワークフローに比べて90%ほどは労力が減っているなど、大きな効果がいたるところで得られているそうです。全ての情報をkintoneで管理していこうという意識が現場に生まれてきており、Excelで管理するのではなく、kintoneに積極的に情報を登録していく流れもできつつ、「もちろんExcelが便利な場面はたくさんあるため、きちんとExcelも有効活用しながら、うまくkintoneと併用しながら業務に生かしています」

特にkintoneの魅力については、ワークフローが組めることが大きな価値の1つだと力説。「組織横断的な仕組みでは、やはり承認や確認が必ず付きまとうもの。それが簡単に作れることが、展開を一気に加速させる原動力になっていると考えています」

アプリ作成においても、多くのメンバーに初期の段階でアプリ開発に慣れてもらったことで、ITスキルがさほどなくとも必要なアプリがその場で作成できる点は大きかった。

kintone展開に向けては、デジタル化に向けたプロジェクトチームを組んだうえで全てのアプリを内製化し、現段階で3年ほどかけて構築。設計・製造の工程管理や検査プロセスを連携させるなど、全ての情報がつながっています、と森氏。プラグインで属人化を防止、全て内製化することで使い勝手を最大化することが可能になったと語っていただきました。



今後

基幹システムのBOM連携やデータ活用フェーズへの展開を目指す

これから手をつけていくのは、kintone内で管理されている部品情報（BOM）を基幹システム側と連携させていくことです。データ連携ツールのData Spiderはシステム環境をよく知るNDIソリューションズに導入を依頼しました。

大きなプロセスはほぼ出来上がっていますが、残っている基幹システムとのBOM連携は喫緊の課題です。基幹との連携は現場だけでは難しいため、情シスなど各所の協力を得ながら進めていきたいと森氏。

またkintone内に蓄積された情報を分析し、次のアクションにつなげていけるような環境づくりにも期待を寄せている。「営業活動におけるお客様ニーズ、クレーム情報やトラブル情報などを評価、分析していくことで、開発へのフィードバックなど新たなプロセスにつなげていけるような環境は今後整備していきたい。

蓄積された情報を活用していくフェーズに入っていくはず」と今後の展望についても語っていただきました。



インダストリアル事業本部 東村山製作所 精密機器工場
工場長兼技術部部長 森 隆博氏

●会社名及び商品名は各社の商標または登録商標です。 ●詳しい内容、制約条件等は営業担当者にお問い合わせください。 ●記載事項は事前の予告なく変更させていただく場合があります。