

”ITカイゼン” 研修会参加企業 成果報告

2012年3月15日(木)

第3回 ”ITカイゼン”交流マッチング事業

参加企業6社

	企業名	IT担当者	規模	従業員数
中堅規模・IT先進チーム	東成エレクトロビーム(株)	いる	中堅規模	66
	藤精機(株)			47
	(株)由紀精密		17	
小規模企業チーム	(株)ミタカ精機	不在	小規模	10
	(株)今野製作所(板金事業)			9
	(有)庄司製作所			4



「中小企業のIT化」って一口にいうけれど、企業の大きさによって、必要性、悩みどころ、導入のポイントに違いがありそうです。

研修会メンバーのプロフィール

- **菊地崇**
(東成エレクトロビーム)
社会人スタートは大阪の会社で購買担当。いろいろあって、現在IT担当者。
- **奥山豊**
(藤精機)
会社の期待を背負ってIT担当者として入社。パソコン教室講師の経歴も。
- **笠原真樹**
(由紀精密)
IT企業から町工場へ異色の転身。全日本製造業コマ大戦では解説者を務める。
- **光宗公夫**
(ミタカ精機)
鉄人ベテラン営業マン。トライアスロンで鍛えた不屈の精神でITカイゼンに初挑戦。
- **皆川淳子**
(ミタカ精機)
片道50kmの遠距離通勤も、私がいないと会社は止まるから休めません。
- **今野浩好**
(今野製作所)
「ITなんて役に立っていない！」と文句を言っていたら、川内さんに誘われて・・・。
- **菅原知史**
(今野製作所)
技術担当の新入社員。「若い」と言う理由だけでITカイゼン担当者に大抜擢(?)
- **庄司ひろ美**
(庄司製作所)
町工場の跡継ぎ娘。「楽しくやろう、ITカイゼン！」を標語に寝ずに頑張る。

中小企業の挑戦と業務課題

自社の強みを活かしてチャレンジ！

- 新規取引先の開拓、異分野へのアプローチ
- ネットワーク連携による受注拡大
- 量産受注の減少、単品・少量・変量への対応
- 下請加工から、開発支援・受注設計製作へ
- 複合加工、一貫生産体制
- 航空宇宙分野など高度な品質保証
- 自社製品・自社ブランド製品の事業化
- 海外市場への販売
- 海外生産拠点の設立、海外調達 etc.

経営環境の変化

連携(社内・社外)の複雑化・高度化

IT活用の新しい段階へ！



で、どうすればいいの？

目指すべき「IT経営」って？

めざす姿



- ①どんな姿を目指せばいい？
- ②ITは何ができる？
(何はできない？)

- ③どういう風に進めればいい？
- ④どんな努力をすればいい？

- ⑤どれくらい時間がかかる？

現状とのギャップ
= 解決課題

時間



現在地

成果事例発表

“ITカイゼン” うちはどうした！

● 藤精機

- 東成エレクトロビーム
- 由紀精密

「ひとり情報システム部 はじめました」

「自社業務システム開発の世界に救世主が！」

「まちこうばのITカイゼン」

(意見交換タイム)

(ハーフタイム)

● ミタカ精機

- 今野製作所
- 庄司製作所

「ITプロのいない小さな町工場が、あるきっかけで・・・」

「生産管理システム、自前主義宣言！」

「楽しくやろう！ ITカイゼン」

(意見交換タイム)

おことわり

- 各発表に対する質問・感想をメモしてください。
- メモをもとに意見交換をします。
- ぜひ積極的に、ご発言ください。
- それぞれに気づきやヒントが得られれば成功です！

