

needs 他社と連携して受注機会を増やしたい

クラウド活用により、受注から納品までの各社・各工程の進捗状況・情報を リアルタイムで管理する「つながる町工場プロジェクト」を実施

: 株式会社今野製作所

:油圧機器事業、板金加工事業等 事業内容

従業員数 : 36 名

所在地 : 東京都足立区扇 1-22-4

顧客からの受注依頼に対し、技術検討や見積もりを担当するキーマンの業務負荷が増大していた。

- 保有設備や得意技術の点から、自社だけでは生産対応が困難な場合、受注を断らざるを得なかった。
 - →加工技術やノウハウ、設備の有効活用など、それぞれの企業が持つ現場の強みやリソースを 連携し活用することで、顧客要望への対応力を高め、受注機会を増やすことができると考えた。

【お問い合わせ先】

URL: http://konno-s.co.ip/ 連絡先: 03-3890-3406 担当者:代表取締役 今野浩好

IoT を活用した課題解決の内容

同業種だが異分野の製品を扱う町工場 3 社が連携し、クラウド活用により、受注から生産、納品までの各社・各工程の 進捗状況・情報をリアルタイムで共有・管理することで、各社のリソースを効果的にシェアし、迅速な対応を可能とする。

検討・導入期間 : 2014年から1年間

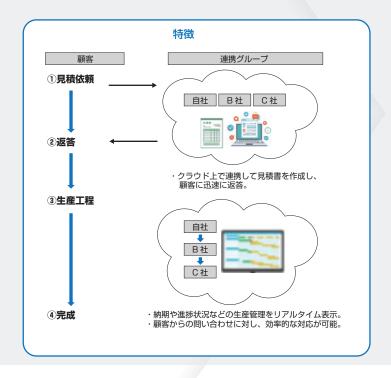
機能拡充のため現在も開発継続

・開発者 : IT コーディネーターの指導を受けながら自社開発

・開発コスト 非公開

※東京都中小企業振興公社の助成事業を活用(2014年)

> 3社共通の課題 > クラウド活用による 連携受注の 1. 見積もりや工程管理などを担う 各社のノウハウを持ち寄り、顧客 キーマンに業務が集中し、ボトル への技術提案の幅が広がり、対応 ネックになっている。 も迅速に。 2. 現場の生産管理が紙帳票やエクセ 各社・各工程の進捗状況をリアル ルで行われており、進捗状況が社 タイムで把握し、社内だけでなく、 内でも共有できない。 3社での共有が可能に。



導入成果

- ・連携受注による新規受注件数:約20件 (2018 年実績見込、2014 年から年々向 上)。
- ・連携受注案件の売上割合:約5% (2018 年実績見込、2014 年から年々向 上)。

■成功したポイント

- ・企業連携先 (エー・アイ・エス社、西川製作所) や外部連携先(法政大学西岡教授)と密接な コミュニケーションを図ることで初期の停滞期 (成果がない、現場へ活動目的が伝わらない) を乗り越え、活動を継続できたこと。
- ・企業連携を進めるにあたり、共同で溶接技術 勉強会を実施する等、現場同士もコミュニケー ションを図り、一体となって取り組んだこと。

今後の展開予定

- ・設計プロセスでの 3DCAD データ連携、構 造解析等のデジタル設計ツール等のリソース シェアで、技術対応力を向上。
- · IoT を活用した溶接技能者の早期育成。ベテ ラン作業者の溶接作業の様子を複数のセン サーやカメラで記録し、データ化することで、 経験や勘などのノウハウを、若手作業者に継 承する。
- ・大田区、茅ヶ崎市、静岡県等、他地域の共同 ものづくり組織との技術・情報交流の拡大。