

セットメーカーのための攻めと守りのDX戦略!経営セミナー

このようなセットメーカーのご参加をお待ちしております

- ✓ 従業員数20～300名の事業主の方
- ✓ 「Excelの手入力作業」や「二重三重の生産管理・原価管理業務」が多い事業主の方
- ✓ 個別のシステムやExcel、紙伝票で溢れている現場を効率化し、生産性アップを目指していきたい事業主の方
- ✓ 「ブラックボックス化・属人化」している自社の生産管理業務を「見える化・自動化・脱属人化」していきたい事業主の方
- ✓ 自社で新たなERP・基幹システムの導入を検討している事業主の方
- ✓ 業務改革を伴うERP・基幹システム導入の具体的な実践事例やコストダウンの進め方についてご興味のある事業主の方

講座内容

	【事例講座】ERP導入を通じてDX経営を実現! セットメーカーにおける生産性アップの最新事例を大公開! (特別ゲスト講師 シール栄登株式会社 代表取締役 井上 久史 氏) ● 散在するシステム、Excel・紙伝票管理から脱却し高生産性を実現! ● 脱属人化を推進!「熟練者頼み業務」の自動化を実現! ● バラバラなシステムを一元管理することで二重三重業務を排除! ● ERP導入をきっかけに「営業活動の見える化」を実現! ● ERP導入をきっかけに「工程管理・生産管理等のムダ」を大幅に削減! ● ERP導入をきっかけに「製品個別の原価管理」を実践! ● 船井総合研究所のコンサルタントによる事例解説
	セットメーカーの社長が取り組むべきDX戦略 ● なぜ、多くの企業がDXに失敗してしまうのか? DX化における「よくある課題」とは? ● DX化を成功させるための正しいプロセスとは? ● セットメーカーがDX化で目指すべきポイントとは?
講師	シール栄登株式会社 代表取締役 井上 久史 氏 株式会社船井総合研究所 AIコンサルティング部 チーフコンサルタント 中村 康紀 株式会社船井総合研究所 AIコンサルティング部 西山 直生

開催日 2024年11月7日(木) 開催時間 14:30～17:30 (受付開始:開始時間30分前～)

開催場所 船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエアTOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲2丁目2-1 東京ミッドタウン八重洲八重洲セントラルタワー35階
●JR「東京」駅・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。
※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料 一般価格 税込22,000円(税抜20,000円)/一名様 会員価格 税込17,600円(税抜16,000円)/一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長 online プレミアムプラン(旧:FUNAI メンバーズ Plus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで/クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます

お申込み方法

 【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。

 【PCからのお申込み】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/120160>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「120160」を入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



従業員数20～300名

設計組立メーカー・装置組立メーカー・完成品セットメーカー向け

バラバラな社内システムの 統合一元管理! 最新事例を大公開

当社は受注・販売・在庫・生産・会計等を
バラバラの仕組みで管理していましたが、
全社一丸となり統合一元管理に成功しました!

システム統合一元管理で
データの見える化!
従業員の一体化!



【特別ゲスト講師】シール栄登株式会社 代表取締役 井上 久史 氏

「たった1分」で読める社長特別インタビュー! 詳しくは中面へ!

主催

セットメーカーのための攻めと守りのDX戦略!経営セミナー お問い合わせNo.S120160



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 120160



バラバラな社内システムの 統合一元管理に成功!

ゲスト講師
特別インタビュー

代表取締役

井上 久史氏

シール栄登株式会社

【企業概要】 ●本社／大阪府大阪市 ●営業拠点／本社+全国に5か所
●主な事業／包装機器の設計・製造・販売およびサービス ●従業員数／30名(直近)

◆社長も驚きの劇的変化!◆

今回は2024年11月7日(木)に開催予定のセミナーに特別ゲスト講師としてご登壇いただく「シール栄登株式会社 代表取締役 井上 久史氏」に社内のDX(デジタルトランスフォーメーション)に関する取り組みについて、お話を伺いました!

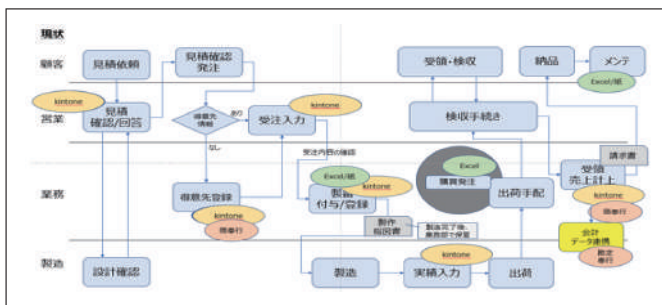
▼Q1: 今回のDXに関する取り組みについて、取り組んで良かったことを教えてください

井上氏: シール栄登株式会社の代表取締役 井上久史(いのうえ ひさし)と申します。本日はどうぞよろしくお願いいたします。
事業内容は、主に包装機械の設計・製造・販売およびサービスを手掛けております。
今回、新たな全社共通基幹システムを導入したわけですが、**弊社はもともと、さまざまな種類の業務ソフトをバラバラに導入して使っておりまして**。例えば、見積もり業務の場合では「kintone(キントーン)」を使い、見積もり情報を入力・作成する。それとは別に、売上伝票に関しては、売上伝票用のソフトを使って売上回収まで進める。また、製造部は製造部で製作指図書の作成を「kintone」を使って実施する…。その他の点も含めて、弊社では次のような課題が顕在化していました。

【シール栄登株式会社に顕在化していた主な業務課題】

- ①各業務システムがバラバラに導入されており、各業務が一元管理されていない
- ②kintone以外にも商奉行やSansan等の管理システムが散在しており、二重三重入力が発生している
- ③以前に導入したシステムで見積りや受注等に関する分析を試みているが、機能を十分に使いこなせていない
- ④見積りや受注の連携を手作業でアナログに実施している
- ⑤現場担当者がそれぞれ異なるフォーマットのExcelや紙伝票を使用している
- ⑥製品に紐づく材料費・労務費・経費等の「製品別原価」が十分に管理できていない
- ⑦発注業務が属人的なExcel管理となっており、発注履歴の管理体制が不十分
- ⑧生産予定や出荷予定が一部の部門からしか見えず、他の部門担当者にとっては情報を把握するのに一苦労
- ⑨製品の故障履歴&修理履歴データが蓄積されていない
- ⑩顧客側の修理発生タイミングがわからない

このように、**各部門がバラバラにそれぞれの業務を実施しておりました**。いわば、**業務・システム・組織が「縦割り」**になっており、**各部門間の業務情報が分断されているがゆえに、「業務の非効率」や「業務の属人化」が多数起こっていた**ということですね。もしかすると、本インタビューをお読みいただいている皆様の会社でも、似たような課題をお持ちかもしれませんね…。**各業務や部門ごとに足並みを揃えず、バラバラにシステムやツールを導入していった結果、「部分最適」な状況に陥ってしまう…**。加えて、**バラバラに導入しているシステムやツールごとにランニングコストが発生してしまっている…**というケースは少なくないかもしれません。(※紙面右上へ続く)



異なるシステムが
部門ごとにバラバラに導入されており、
部門間の情報連携が非効率に…
データの二重三重入力も発生し、
業務の属人化が生まれやすい環境だった

システム統合一元管理で 「データの見える化」「従業員の一体化」を実現!

井上氏: 弊社の場合は「営業部」「製造部」「業務部」と大きく3つの部門がありますが、今回新たに導入した全社共通基幹システムを使うことによって、**部門間の壁を超えて、会社全体が一体となり、効率的に生産性高く業務を進めることができるようになりました**。

以前は単体の部門に業務情報が閉ざされた状態で仕事を進めていく必要がありましたが、その後の社内における業務改革を通じて、すべての業務を部門横断的に1つになって進めていくことができるようになりました。

今回のDXに関する取り組みのポイントの1つとして、**一部の従業員だけに閉ざされた形で進めるのではなく、「社長+工場長+各部門メンバー」も参加して共同で進めていった**ことが挙げられます。社長である私を筆頭に、ベテラン・若手を問わず、その他の関係者を巻き込んで一体となって進めていったことで、各メンバーの当事者意識を醸成することができたと思います。そのおかげで**「システムを導入した後に、そのシステムを誰も使わない」というよくある事態には陥りませんでした**。現在も各メンバーが「自分事として」「意欲的に」導入したシステムの活用に取り組んでくれています。

また、**各種業務データを全社共通基幹システム内で一元管理し、よりリアルタイムに業務情報の確認・分析ができるようになったことも大きなメリットとして捉えています**。何よりも、今回の一連の取り組みを通じて、**「従業員の一体感」がすごく深まったと感じており、その点が最も大きく成果が出たことであると私は考えております**。



▼Q2: 最後に、社内における今後のデジタル化(DX推進)の展望について教えてください

井上氏: 今、世間を広く見ていると、やはり中小企業にとっての「DX」や「デジタル化」がまだまだ先の話だと思われてる企業が多いと思います。**ご多分に漏れず、もともとは弊社も「DXなんて、どうせやっても難しいだろうな…」と考えておりました**。

その一方で、**「このままでは業務の非効率や属人化が温存されて、従業員にとって働きにくい職場環境が常態化してしまう…」 「人手不足が当たり前な時代の中で、ますます人が集まらない会社になってしまう…」という危機感も持っていました**。そこで、まずは社長である私自身が社内ですら率先して「DXに挑戦します」という宣言をしました。

当時はDXの推進に向けて、船井総合研究所のコンサルタントの方に背中を押していただいたことも大きなきっかけとなりました。その中でも特に、**「社長から社員に『DXやっておいて』という丸投げのスタンスでは、DXの実現は到底無理です」という一言が心に響いたこともあり、社長である私自身が本腰を据えてDXを進めていこうと決断いたしました**。



その後の弊社におけるDXに関する取り組みの一例としては、従業員の方にノートPCやスマートフォンを支給することで、リアルタイムに業務データを取得できる体制をつくっています。そうすることで、**「情報のリアルタイムな可視化と予測」**ができるようになります。

今後については、**「BIツールを使った業務の可視化」**をどんどん進めていきたいですね。以前と比べて、**来月や再来月の売上予測について、営業担当者の「勘や経験」ではなく、データをもとに議論**できる体制が整備できつつあるため、その辺りの動きをさらに強化していきたいと考えています。

また、多くの企業において「経営会議」「部門会議」「営業会議」等の開催が近づく、**現場の従業員が非常に多くの種類のExcelや紙伝票を継ぎ接ぎし、情報の転記や手入力を繰り返しながら長い時間をかけて会議資料を作成している**というお話も聞きますが、このような動きも**DXを通じて解決できる可能性が高いです**。



会社全体として業務データを一元管理・可視化できるプラットフォームを用意することによって、ペーパーレス化の推進やデータの取りまとめ時間の短縮が期待できます。と同時に、場所を問わず、よりリアルタイムに業務データをチェックすることができるようになります。

最後に、今後はAIの力も上手に活用しながら、より一層、**「従業員が働きやすい会社」「従業員満足度の高い会社」「従業員から選ばれる会社」**を目指していきたいと思っています。