

講座内容

特別ゲスト講座 多品種少量生産製造業 基幹システム導入による生産性アップの成功事例を大公開!

第1講座

<特別ゲスト講師>(今回ご紹介する事例の当事者の皆様)

- 株式会社SAWA 代表取締役 澤村 英朗 氏
- シール栄登株式会社 代表取締役社長 井上 久史 氏
- ジャノメダイカスト株式会社 取締役 工場長 近江屋 光史郎 氏

- 基幹システム導入を通じて「業務の統合一元管理」「脱・縦割り組織」「業務データの見える化」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!
- 散在するExcel・紙帳票管理から脱却し高生産性を実現!
- 脱属人化を推進!「熟練者頼みの帳票作成業務」の自動化を実現!
- 指示書作成業務を「1件あたり1時間」から「1件あたり10分」へ大幅短縮!
- 手書きの紙の日報を廃止!タブレット端末へ直接データ入力&基幹システムへ自動連携!二度手間・二重入力を排除!
- 基幹システム上で在庫一覧データをボタン1つで即座に確認できる仕組みを構築!
- 基幹システム導入と併せて業務改革を実行!月300万円以上の大幅なコストダウンを実現!
- 基幹システム導入をきっかけに「営業活動の見える化」を実現!
- 基幹システム導入をきっかけに「工程管理・生産管理などのムダ」を大幅に削減!
- 基幹システム導入をきっかけに「製品個別の原価管理」を実践!
- 手作業で行っていた社内会議資料の作成をボタン1つで自動作成!
- 基幹システム導入と併せて業務の運用ルールを適正化!ムダな業務を大幅削減!

第2講座

「多品種少量生産」の製造業経営者が取り組むべきDX戦略

- なぜ、多くの企業がDXに失敗してしまうのか?多品種少量生産の製造業でよくあるDX失敗例とは?
- 全国各地の製造業DX成功事例とは?
- 多品種少量生産の製造業経営者がDXを成功させるためのポイントとは?

講師

株式会社船井総合研究所 製造ERPチーム リーダー 岩松 将史
 株式会社船井総合研究所 製造ERPチーム チーフコンサルタント 中村 康紀



セミナー参加特典 無料経営相談(60分) ※セミナー参加料金に付帯

セミナー開催日以降、弊社のコンサルタントへ無料でご相談いただけるサービスです。ご興味・ご関心があるテーマや相談してみたい経営課題について、その分野に専門特化したコンサルタントがサポートいたします。

開催日 2025年4月9日(水) 2025年4月14日(月) 2025年4月17日(木)

開催時間 13:00~15:00
 ログイン開始: 開始時刻 30分前~

開催方法 オンライン開催

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。

受講料 一般価格 税込 11,000円(税抜10,000円) / 一名様 会員価格 税込 8,800円(税抜8,000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 メンバース 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/125250>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
 右上検索窓に「125250」を入力し検索ください。

【お問い合わせ先】 船井総研セミナー事務局
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50名以下の 多品種少量生産製造業向け

社長のための 脱・Excel 脱・紙帳票 経営

- ✓ 現場が紙帳票で溢れている...
- ✓ 異なる種類の Excel が多数散在している...
- ✓ 社内に非効率な業務がたくさん残っている...
- ✓ 二度手間や無駄な業務が多い...

**「このような課題の解決に成功した
製造業の社長は何をしたのか?」
全国各地の製造業社長の事例を
紹介!**



主催 多品種少量生産製造業 基幹システム導入 成功事例連発セミナー お問い合わせNo.S125250

サステナブル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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ **125250**)

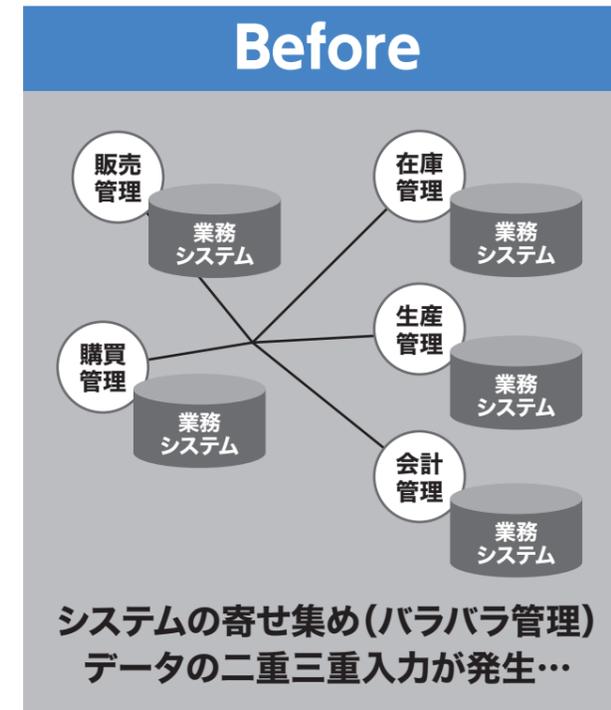
販売管理/購買管理/在庫管理/生産管理/会計管理など... 多くのExcelや紙帳票を継ぎ接ぎしながら非効率な管理をしていませんか？

あなたの会社でこのようなお悩みはありませんか？

- 各業務システムやツールがバラバラに導入されている。
- 各業務システム・ツール・Excelをバラバラに活用しているため、データの入力先と管理先がバラバラになっている。
- 「Excelへの手入力作業」や「紙帳票を使った転記業務」を多く抱えている。
- 二重三重のデータ入力業務が多々発生しており、業務の効率が上がらない。
- 「属人的なExcel管理・紙帳票管理」が常態化している。
- 指示書をはじめとした帳票作成の属人化が顕著である。
- 毎月実施している「経営会議」や「部門会議」の報告資料を作成する際に、「Excelの継ぎ接ぎ」を繰り返して報告資料を完成させている。
- 社内の従業員が社内会議のための資料作成やデータ収集など、付加価値を生まない間接業務の工数過多に悩まされている。
- 現場データの集計が遅く、経営判断が遅れる。
- 現場の状況が「ブラックボックス化」しており、社長の視点でリアルタイムに現場の実態を確認することができない。
- 下手をすると、「数十日前の集計結果」をもとに経営判断を実施している。



各業務を一元管理できる
基幹システムの導入を通じて、
「脱・Excel」「脱・紙帳票」「生産性アップ」を実現!



成功事例① 【岩手県】株式会社SAWA 代表取締役 澤村 英朗 氏

従業員数10名台の製造業が補助金を活用し、
各業務を一元管理できる基幹システムを導入!
「業務全体の見える化」「脱属人化」「効率化」に成功!

Before (基幹システム導入前の主な課題)

- 既存システムとExcelにおいて二重三重入力が発生しており、業務効率が下がっていた
- 現場担当者がそれぞれ異なるフォーマットのExcelや紙帳票を使用している
- 設計データと既存システムがバラバラに管理されている
- 発注は在庫を見て、一部の経験者の勘や経験に基づいて感覚で発注している
- 製品に紐づく材料費・労務費・経費などの「製品別原価」が十分に管理できていない
- 在庫の把握は毎月の棚卸で把握していた
- 月末在庫金額の計算もExcel上で計算しており、Excelのメンテナンスが必要
- 社内資料は複数Excelを合算して作成していた
- システム運用ルールが明確でないために、社内の業務が滞るケースが多々あった

After (基幹システム導入後の主な効果)

- 各種データを一元化 & 二重三重入力を排除し、業務を効率化!
- 業務データのクラウド化・見える化・一元管理化 (Web上で場所を問わずに複数名で最新のデータをリアルタイムに共有)
- 設計データと基幹システムを(手動)連携することで、BOMと原価が見える化!
- システムにて発注数を自動計算後、自動発注が可能に!
- 製品別の個別原価管理の実践が可能に!(儲けの見える化)
- システム内で理論在庫の把握が可能に!
- 在庫金額もシステムにて自動計算が可能 & ボタン1つでデータ出力が可能に!
- 基幹システム導入をきっかけに運用ルールを定めることで、誰でも同じ作業ができるように!(標準化/属人化の排除)

成功事例② 【大阪府】シール栄登株式会社 代表取締役社長 井上 久史 氏

従業員数30名台の製造業が基幹システム導入を通じて
「業務の統合一元管理」「脱・縦割り組織」
「業務データの見える化」を実現!

Before (基幹システム導入前の主な課題)

- kintone や商奉行、Sansan など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
- 以前に導入したシステムで見積や受注などに関する分析を試みているが、システムの機能を十分に使いこなせていない
- 見積と受注の連携を手作業でアナログに実施している
- 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
- 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
- 製品の故障履歴&修理履歴データが蓄積されていないため、顧客側の修理発生タイミングがわからない

After (基幹システム導入後の主な効果)

- 基幹システム導入をきっかけに、既存のExcelや既存帳票の見直し・標準化を推進!
- 受注・購買・販売・在庫・生産などの管理業務を一元化 & 二重三重入力を排除!
- 1つのシステム上で見積と受注がスムーズに連動!
- 一部の部門だけでなく、他部門からもリアルタイムで生産予定や出荷予定が把握可能に!(脱・縦割り組織)
- 事務所や工場だけでなく、外出先からのリアルタイムな業務データの確認・更新が可能に!
- 製品別・担当者別などのさまざまな軸でスムーズな分析が可能に!
- 発注履歴の可視化(発注漏れも防止)や故障履歴・修理履歴の管理が可能に!
- データによる故障予測を通じて、修理フォローのタイミングも最適化!

成功事例③ 【山梨県】ジャノメダイカスト株式会社 取締役工場長 近江屋 光史郎 氏

多品種少量生産製造業が
基幹システム導入と併せて業務改革を実行!
月300万円以上の大幅なコストダウンを実現!

Before (基幹システム導入前の主な課題)

- 各業務システム・ツール・Excelをバラバラに活用していた (データの入力先&管理先がバラバラ)
- 異なるシステム間でデータの連携がスムーズに行えず、度重なる転記・手入力業務が発生していた
- 属人的なExcel管理・紙帳票管理が常態化していた
- 製造指示書をはじめとした帳票作成の属人化が顕著になっていた
- 製造指示書の作成について、リードタイムなどを経験と勘で手書きで作成していた
- 社内会議のための資料作成やデータ収集など、間接業務の工数過多に悩まされていた
- それ単体では付加価値を生みにくい「棚卸結果のまとめ作業」に時間がかかっていた

After (基幹システム導入後の主な効果)

- 既存業務や既存ルール、既存帳票の積極的な断捨離を通じて、「脱・Excel」「脱・紙帳票」を実現!
- 不良率・製品別原価率・得意先別売上などの重点指標・データを一元管理システム上で可視化!
- 手書きかつ属人的な製造指示書作成業務を自動化!
- 製造指示書作成業務を「1時間/件」⇒「10分/件」へ短縮!
- 紙コスト&作業コストなどの合計で毎月約300万円以上のコストダウンを実現!
- 社内会議や社内報告用に使う資料の作成にかかる時間の大幅短縮を実現!(間接業務の圧縮)