

#06

「DXとアナログの共有」で社員一人ひとりの能力を
発揮し、5年後の労働生産性20%増を目指す



株式会社TANIGAWA

取材相手：代表取締役 谷川 理



Company Profile

■ 所在地：岡山県岡山市中区江並387-1
■ 従業員数：87人 ■ 設立：2009年 ■ 業種：建設用金属製品製造業

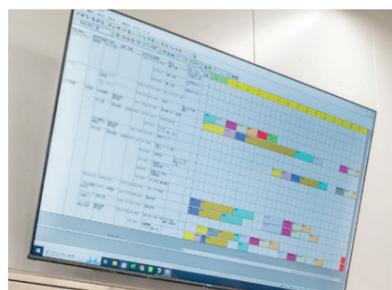
デジタル化に取り組んだ背景は。

当社は、建築工事や土木工事向けの製作金物、装飾金物の製造会社として2009年に創業しました。建設・土木工事におけるステンレス、アルミ、銅、鉄の製作金物の製造をメインに、自社で設計から製作、施工まで行う一貫生産体制による短納期対応が強みです。一方で、本社工場内の見積り、工程管理、購買管理、原価管理、売上管理がそれぞれ独立しており、手書きでの集計や内線電話での確認など業務が効率化されておらず、工程管理の抜け漏れにより受注していても進まないなどのケースもありました。現在、国内には本社と福島工場、M&Aによる塗装外注先の有限会社松下建材塗装（香川県高松市）の3拠点と、海外にベトナム工場がありますが、情報が点在していた点も問題でした。また、多品種少ロットで一日50製品くらいを流しているため、見積もりや受発注処理などでエクセルに二重入力するといった作業の手間もありました。



現在のデジタル化の状況を教えてください。

工程の見える化を目的に、2021年10月に株式会社テクノアの生産管理システム「TECHS-BK」を導入しました。これにより見積りから受注、生産管理、売上処理までを、岡山と福島、香川の3拠点をつなぎ一元管理できる体制となりました。同時に、バックアップシステムで重要データをクラウド上に保存し、直近1日前までのデータ復旧が可能となったため、不測の事態にも対処できるようになりました。現在は徐々に移行している段階でフル活用できてはませんが、二重入力の作業が軽減され営業事務員が3人から1人体制になるなど効果が出ています。システムに連動し、手入力を削減するためハンディターミナルも導入していますがまだ慣れておらず、更なる活用には体制整備が必要だと感じています。IT化を推進することで、価格や納期をリアルタイムで回答できるようにすることが1つのゴールです。年内のフル活用を皮切りに、5年後の労働生産性20%向上を目指します。



その他のデジタル化の取り組みは。

オンライン会議システムの「Zoom」を導入し、毎朝、本社と福島工場など拠点間でオンラインミーティングを行い情報共有と課題対応策を検討しているほか、取引先との商談などにも活用しています。ベトナム工場は、パソコンの遠隔操作ソフト「TeamViewer」も併用することでCADセンターとして機能させる計画です。従来各工場で行っている加工図作成業務がボトルネックとなっているため、簡単な図面についてはベトナム工場に集約し、業務の効率化を図っていきたく考えています。



eラーニングシステムとして、ジョブ・ラーニングシステム「Growth College」を導入、社員が気軽に学べる環境を整えています。社員自主参加の様々な委員会がありますが、それぞれがコンテンツを作成し毎週新たに4~5個アップされており、教育・人材育成、社内ルール、連絡事項などの情報共有に活発に活用されています。全員が社内業務を把握できたことで、事務所と工場といった部署間の垣根がなくなり、事務員でも工場の応援ができるようになりました。

また、3年ほど前から、健康経営サポートサービスを展開しております。この事業は、会社の規模が大きくなるとともに仕事量が増え、離職率が上がったままの経験から、保健師を採用し健康経営を実践してきたことで業績と社員の定着率向上につながった成果を、他社にも提供しているものです。現在約80社、3,000人の社員に対して、保健師による相談窓口や健康新聞の発行、心身のケアなどの支援をしています。個人情報膨大となり、気密性の高いデータとなるため、マクロを活用して効率化しています。IT化によりサービス内容の充実がさらに図れており、疲弊している地元の中小企業に広めることで地域全体をよくしていければと思っています。



一般向けの事業はどのようなことを行っていますか。

8年ほど前から、「曲げ加工.com」というECサイトを立ち上げています。企業や一般の方から依頼を受け、板曲げやパイプ曲げ加工からオリジナル商品まで、CADデータや手書き図面に基に製造します。テーブルの足から、バイクのパーツ、門扉、駐輪ラックまであらゆる要望に応えるとともに、社員のアイデアでオリジナル製品も製造販売しています。リピーターも多く年間6,000万円程度の売上に拡大しています。さまざまなものを作るので、社員の知識や技術の向上にもつながっています。今後、業者向けに工業用部材を扱っている大手通信販売企業と連携する話も出ています。世の中にながら必要とされるものを提供することで、社会問題の解決にもつながっているものと自負しています。



今後の展望を教えてください。

我々は技術力の会社ではありますが、「技術力」を1本の木に例えるとそれを地中で根として支えているのが「人間力」です。根が広くしっかりと張らないといくら木が高く太く育っても倒れてしまいます。企業の発展には人間力が不可欠で、人間力を高めるために前述のeラーニングのほかに、互いに感謝の気持ちを伝える「ありがとうカード」を導入しています。人事考課制度の人間力の評価指標でもありますが、3か月に1度は定量化するとともに面談することで、人間力向上に努めています。

デジタル化をいくら進めても、活用する社員の人間力やコミュニケーション能力が伴わないとDXは上手くいかず生産性は上がらないため、年度方針にも「DXとアナログの共有」を掲げました。人材育成とデジタル技術をうまく両立させることで、経営理念である「スゴイ!をみんなで創る」を実践し、社員一人ひとりがその能力を発揮して革新的なもののづくりや付加価値の創出につなげて、経営ビジョンの「Made by TANIGAWA を世界へ」に向けて邁進していきます。