

焼結合金加工株式会社

見積管理システム導入により 見積作成時間を削減

データ化で検索・分析が簡単になり、資料の作成時間を削減
情報共有により営業部全体でのフォローが可能になった

1 従来の課題

Task

当社は金型製法による焼結合金材の機械加工を50年以上手掛けており、現在では主に自動車部品、OA機器部品、産業機器部品等の難削材である焼結合金（粉末焼結部品）の加工を行っています。

現在、新型コロナウイルス感染症の影響や社会情勢による半導体不足によって自動車メーカーの生産調整が行われており、かつ今後は電気自動車の普及が予測されるため、この先、焼結材による自動車部品のシェア縮小が予想されます。

そのため、自動車部品以外の分野における受注を増やすため、営業活動に力を入れています。問い合わせは増えていますが、営業担当者毎に資料を管理しており、見積提案や問い合わせに対する回答に時間がかかっていました。

また、案件管理も個人単位になっており、営業部内の打合せで個人毎に資料を作る手間が発生していました。案件のステータス管理も個人任せのため、確認のミスが長期間放置されることもありました。

2 取組概要

Approach

そのため本事業では、見積案件や情報の共有管理を行う見積管理システム(TECHS-BK Ver3)を導入しました。
併せて、営業担当者が見積の打合せ場所にPCを持っていくこ

とによって効率化を図りたいと考え、PCを2台導入しました。
導入した見積管理システムでは、情報共有やステータス表示（“商談中”、“改版”、“受注”、“保留”、“失注”）ができ、現在の状況が一目でわかるため、営業部全体でのフォローがしやすくなりました。

また、見積管理に図面や外注先の見積をデータで取り込み紐づけできる機能や会社毎にデータを抽出できる機能等もあり、簡単にデータの検索・分析ができるようになりました。

見積管理システムの表示画面

3 実施効果

Effect

見積管理システム導入前は、見積はエクセルで作成しており、金額計算等の確認や修正が必要でしたが、その手間を削減することができました。

また、従来は過去の紙資料を参考にしていたが、データ化することで見積作成に要する時間を大幅にカットし、かつ根拠のある数字を提示できるようになりました。

COMPANY PROFILE

- 業 種 製造業（金属製品製造業）
- 事業内容 焼結材を含む金型成形品の手配と機械加工（NC旋盤・マシニング・研磨 他）
- 創 業 1966年4月
- 代 表 者 代表取締役 高柳 昌睦
- 所 在 地 神奈川県川崎市中原区宮内1-20-60
- 従業員数 31名

<https://shouketugoukin.co.jp/>



加えて、以前は営業部全体で共有ができていない状況でしたが、システム導入後はサーバーデータの一括管理や情報共有が可能となり、各自の図面で管理していた原価もソフト上で統一管理ができるようになり、利益率を意識した経営の実現につながりました。

データは客先での見積打合せにも活用しています。PCを使用して現在進行形のデータを見せながら話をする中で、データの見える化による見積の精度向上につながり、営業力の追い風となっています。

<システム導入による効果>

見積作成業務の削減時間数
200時間 → 100時間(月)

営業会議資料の作成業務の削減時間数
8時間 → 0時間(月)

成功の決め手・秘訣

取組のキーマンが以前からデジタル化推進の必要性を感じており、進んで端末操作の教育やシステム導入を担当したこと。

システムを導入するのは不具合箇所を見える化するためという目的を明確にし、従業員への共有を徹底したこと。

社員の声

現在行っている作業の単価が「見える化」することで、作業に従事する姿勢や意識が変わり、モチベーションが高まっています。

「見える化」により、今まで原因や変化がわからなかったことが、徐々に見え始めていることが、大きな進歩と感じています。

今後の展開

「見える化」は従業員のモチベーションアップにもつながると考えています。

今まで「日量生産ロットを5%向上させる」という目標値を掲げて共有が難しかったものが、ライン毎の生産数が明確化したことで、あと何個作ればいいのかなど課題がわかりやすくなりました。

定量的なデータにより評価がしやすくなったため、このデータの活用方法は無限にあると考えています。



ひらめきポイント・経営者の気づき

見積を積算する上で「工数の妥当性」を明確にすることが欠かせないと考えています。今回の取組により原価率をしっかりと確保していく見積を作ることができるようになり、収益の改善にもつながりました。

今回の経験をベースとして、さらにDXを進めて参ります。同時に、今までは小集団活動に力を入れ業務改善と改良を進めてきましたが、その集団にデータを見てもらい、数値を根拠とした改良行動につながるような「考える組織」に変えていくことが目標です。

それまで従業員と役員との間で、定量的な数値をベースとした話をする事がなかったため、「数値化することで腹落ちしやすい」と双方にとってメリットは大きいです。定性的から定量的に判断できる組織にすることで、組織力の向上につながると考えています。



代表取締役 高柳 昌睦