

リカザイ株式会社

AIによる受注予測システムで販売データを分析、売れ筋・売れどきを見える化。選定した標準品をオンラインショップ化することにより効率的な受発注を実現。

標準品の在庫化、オンライン販売で、生産を合理化。
営業・管理部門のテレワーク勤務を推進、製造部門でも柔軟な勤務対応が可能に。

1 従来の課題

Task

新型コロナウイルス感染症拡大により、顧客におけるテレワークの推進等で対面での営業活動がしづらい状況が続いていました。



取扱い商品の金属圧延箔

そこで、自社のオンラインショップを開設するとともに、オンライン展示会を企画・実施するなど、非対面型の販売方式を新たに導入する必要がありました。また、製造部門への新型コロナウイルス感染を避けるため、事務職の営業・管理の社員を対象に在宅化ができる環境作りを行い、製造部門は柔軟な勤務対応ができる仕組みを推進することも必要でした。

生産性向上の観点では、従来は商品の注文確認から製造含め受注案件毎に205分を要していたため、受発注の合理化が課題でした。カスタム品に時間を割きたいため、汎用的な仕様はカタログから選んでもらえるスタイルにしたいと考えていました。

2 取組概要

Approach

株式会社ROXのAIによる受注予測システムを用い、当社の標準品に該当する案件の選定を行うとともに、デザインを専門とするセサミファクトリーに依頼し、選定した標準品のオンラインショップ化を行いました。過去の受注実績から売れ筋商品を事前に製造し、最適量を在庫化しておくことでオンラインなどの

ネット販売による自社完結の販路の確保、非対面営業効率の向上、生産合理化、競争環境の急激な変化にあっても対処可能な事業体制の構築を目指しました。



リカザイオンラインショップの画面

また、営業・管理部門のテレワーク対象者にiPhone、生産部門の非対象者にiPadを支給、社内に無線LANを敷き、LINE WORKSやZOOMを活用するなど、テレワーク環境を整備するとともに、社内コミュニケーションツールを充実させました。生産部門では通勤ラッシュを避けるために時差出勤制度を導入しました。

3 実施効果

Effect

オンラインショップの開設と標準品の在庫化により、受注毎の圧延・切断・梱包作業が不要となり、大幅な生産性向上を実現しました。これにより、時差通勤実施期間中の残業ゼロを達成、営業部門ではこの標準品の価格を事前に設定することで、納期確認・価格設定・見積作成に要していた時間が不要となり、カスタム等他案件への対応に時間を割くことができるようになりました。



受注予測システムにより選定された標準品を在庫化

また、コロナ対策で、生産部門の共通PCや固定電話の使用を控えるため、iPadの支給とLINE WORKSの導入、無線LAN環境の整備により、固定電話取次ロスを抑制できたことも効果として挙げられます。

COMPANY PROFILE

- 業 種 製造業
- 事業内容 各種金属圧延箔の製造・販売、精密金属二次加工品の製造・販売
- 創 業 1947年11月
- 代 表 者 代表取締役 小室 好夫
- 所 在 地 川崎市中原区下沼部 1810-7
- 従業員数 25名

さらに、オンライン展示会やホームページ等を活用した外勤営業のデジタル化により、新規顧客の獲得と、出張費を従来の約1/6に削減しました。

オンラインショップの効果としては、オンラインショップをカタログ的なイメージとして活用、そこから問い合わせルートが拡大するなどの効果が大きいと思われます。売れ筋製品の在庫化で注文から納品までのリードタイムの大幅短縮、オンラインショップの開設による、利便性UPなどにより、顧客満足度の向上にもつながっています。

標準品の在庫化・オンラインショップ化による効果

注文確認から製造・梱包までの削減時間数
1受注案件あたり **205分 → 15分**

外勤営業のデジタル化による効果

出張費の削減金額
300万円 → 50万円以下

成功要因

多品種少量販売を余儀なくされる製品群を受注予測システムにより標準化し、完成品を出荷直前の体制まで作りこみ在庫化したことで、効率的に製造スケジュールを立てることが可能となった点。

また、テレワーク導入前にコンサルティングを受け、テレワークにおける環境面、業務面等の課題について協議、営業では1か月の試行期間を設けるなど事前準備をしたことにより、スムーズにテレワーク化を推進できた点。

社員の声

時差通勤制度は従業員からも好評であり、社員満足度に貢献しています。

オンラインショップからのお客様から追加加工を望む問い合わせも出ており波及効果が期待できます。

今後の展開

Withコロナの状況が続くと見通し、今の取組を大きく変えることなく、改善をしながら以下の取組を継続していく計画です。

在宅化の継続で、業務の属人化をなくす(営業・管理)、より効率的な在宅化に向け、本格的なシステム化の導入(製造と営業・経理をつなぐ)、事務所内のフリーアドレス化(固定席の廃止)と雑談可能な職場環境を作ることに努めてまいります。

また、技術開発の充実化、海外展開へのアクション強化を図る予定であり、100年社会に貢献し続けるグローバルニッチトップ企業を目指します。

当社は精密極薄圧延、板並びに精密加工品等の製造・販売を行っており、業界内でも『薄い箔はリカザイ』と言われる、薄箔をつくるのが得意な会社です。『グローバルニッチトップで100年続く企業』を目指し、産学連携による新製品の開発、新分野への挑戦にも取り組んでおります。今回、標準品をオンラインショップ化することで大幅に作業時間を削減することができました。それによって時間外労働時間の削減、時差通勤が可能になるなどの効果も出ており、従業員の満足度にも貢献しております。製造部門をコロナから守り、顧客需要にこたえるためにはどうしたらいいかを考え、短期間に多くの施策に挑戦してきました。思った以上に効果が出たもの、逆にあまり効果が出なかったものなど、課題やアプローチの仕方などをもう一度精査していく中で、改善を続けていこうと考えています。

代表取締役 小室 好夫

