

中小製造業がいま熱い

IT

経営面の 効率アップにも

いま伸びている中小の加工業者に共通するものは？

取材の先々で同じ質問を繰り返すと、なぜか多かった回答が「女性が頑張っているところ」。「機械メーカーとの結びつきをはじめネットワークが充実しているところ」や「若い人がいる職場」などの回答もまずまず多い。

と同時にIT武装の進んでいるところが、概して成長性が高いという。金型業界では、ITによるモノづくり、端的に言って3次元データを駆使できるかどうか90年代半ばから問われてきたが、一歩遅れて部品加工業、また数歩送られて板金業などにも3次元化の波は寄せている。

が、伸びている中小企業はIT武装をさらに営業、管理、あるいは経営面全体へと広げている。

「作業モラルの向上にもつながった」というのは作業工具関連の中堅メーカー。この会社では生産ノルマや進行状況がパソコンや工場の壁面にすえつけた大型ディスプレイでいつでも視認で

きる。業者の段取りがよくなり作業効率もアップしたという。

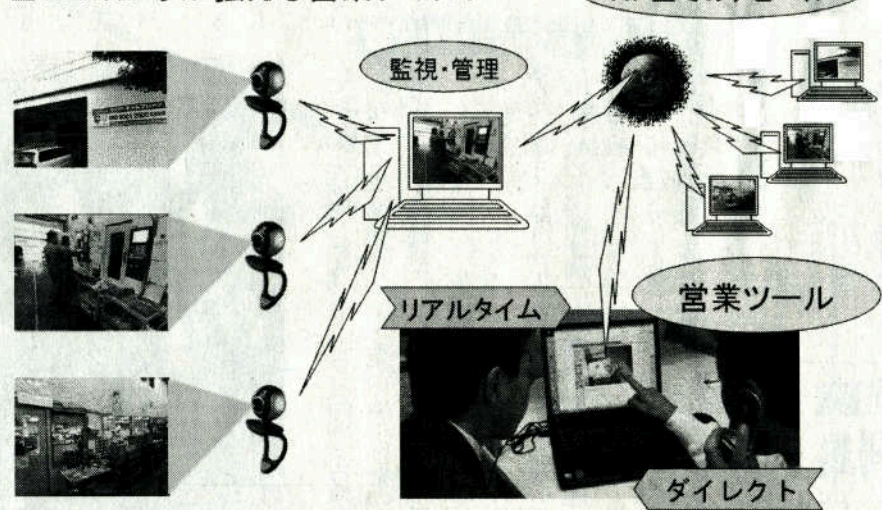
生産管理システムの導入で在庫を大幅に減らしたり、リードタイムを半減以下にするといった成果も様々な業界で相次いでいる。

下図は、東京江戸川区の部品加工業、カムブレインが実践するWEBカメラを活かした営業戦略だ。

複数の監視カメラで機械稼働状況を24時間チェックするとともに、その内容をHPのクローズドなページに飛ばし、社長がパソコンを通じて現場に指示を与えることができるようにした。

それだけではない。リアルタイムの加工映像の一部は自社のHP上に映

■WEBカメラが強力な営業ツールに



資料提供：(株)カムブレイン

し出される。さらに携帯するアイポッドに現場のカメラ画像をダウンロードし、営業先で自社工場の設備内容、稼働状況を説明できるようにした。そうした取組みを続けるなか、同社の受注力は数倍にもアップした。

同社はモノづくりのIT化でも先行してきたが、日本の中小加工業は3次元CAD/CAMの導入など、IT絡みの対応は比較的進んでいる。つまりITは得意とするところであり、これを経営全般に、あるいは企業の垣根を越えて広げる取り組みが期待される。中小企業庁での中小企業IT化促進助成なども充実しており、今後のIT戦略には期待が大きい。