



磁子の製造風景(上)と磁子製品の例(下)



**10年前より良いシステムが
低価格で導入できた**

2009年夏には新システム構

従業員の方にもお話を聞きま
した。エヒメセラムさんの現状と
課題を整理し、品質、納期、コス
ト、中間在庫の把握などポイント
を抽出しました”
ITコーディネータの資格を持
つ越智氏は、その手法も用いて課
題を分析し、課題解決のため振興
財団の専門家派遣制度を活用し
た。専門家は課題に対するアドバ
イスを行い、システムへの要件を
具体化し成果物としてIT戦略企
画書を作成した。

築に着手。ここで面白いことが起
こった。
「システム構築の費用が10年前
とほぼ同じ額でした。振興財団を
利用した結果、良いシステムが早
く、安くできたのです”
山本社長は笑顔で語る。
現在は、現場で各工程作業が終
了するたびにカードに作業内容を
記録。そのカードを本部に集め、
データを入力している。システム
にアクセスすれば、作業の進捗状
況や中間在庫がすぐにわかり、作
業の改善や顧客からの問い合わせ対
応がスムーズになった。
完成品の合格率は目標の95%を
超えて96%に上昇。また、数字が

出ること管理職の
メンバーのやる気が
高まり、それが社内
全体に広がっている
という。
「会社が生き残るに
は品質を守る体制が
必要です。システム
で、その一つを実現で
きました」と、山本社
長は力強く語った。

支援機関を通じた改革事例
**品質・納期・コスト、二拍子そろった会社
に
支援機関への相談で最適システムを導入**

愛媛県砥部町・製造業

エヒメセラム

磁子と書いて、ガイシと読む。電
柱などに設置されている白い磁器
で、電気を通さない絶縁体を指す。

焼き物の里・愛媛県砥部町で磁
子を製造しているエヒメセラム
は、元は砥部焼の食器を取り扱っ
ていた。磁子事業の成長とともに
この分野に力を入れ、現在は電力
会社用とコンデンサ用の磁子を手
がけている。

**品質で勝負するが
コストも見逃さない**

同社の製品は依頼に応じて製造
する受注生産で、一つの製品がで
きるまで1ヶ月以上を要する。さ
らに、1回の発注が少量であるこ
とも多く、多品種少量生産型ビジ
ネスである。

取締役社長 山本典男氏



会社概要

エヒメセラム株式会社

愛媛県伊予郡砥部町大南562
設立：1947年
従業員数：40名
事業内容：磁子製造業
URL: <http://www.tobeyaki.org/kamamoto/002.htm>

山本典男社長は市
場環境について次の
ように説明する。
「電力関係で使わ
れることもあり、何
より品質第一です。
コストだけみれば中
国などで安く作れま
すが、品質に不安が
あって採用されない
のが現状です”
海外との価格競争

には、高い品質で勝っているのだ。
ただ、そうはいっても品質にのみ
頼っているわけにはいかない。質
を守りつつ納期を厳守し、コスト面
でも取引先の要望に伝えること
が、取引の継続・伸長につながる。
この視点で見ると、社内には改
善したい点があった。

「最終段階での不良品率を下げ
たいのですが、製造工程には手作
業が多くあり、どの段階で問題が
生じたのか原因を追跡調査するの
が難しい状況でした。各工程での
記録をとっても手書きなので集計
作業に時間がかかります。さらに、
受注を予想してプールしている中
間在庫も正確な数を把握する必要
がありました”
山本社長は、「これはコンピュー
ターに任せられない」と考え、
ITの活用を指向。約10年前にシ

システムを導入した。
**一度システムを作ったが
リニューアルを決断**

システム導入によって生産工程
をデータ化する取り組みが動き始
めた。しかし、残念なことに、依
頼先のITベンダーに諸事情が発
生し、システムが完全なものにな
る前にサポートを受けられなくな
った。「どこかで区切りをつけ、
システムをリニューアルしなけれ
ばいいのか」と思案していた山
本社長に、近隣に住むITコーデ
イナーが地域の支援機関である
財団法人えひめ産業振興財団(以
下、振興財団)を紹介した。

振興財団は、愛媛の中小企業心
援センター事業の取りまとめ機関
としても活動しており、この事業
を使ってエヒメセラムを支援。早
速、振興財団職員および「コーデ
イナー」を務める越智豊氏が
同社を訪問し、山本社長から業務
内容やシステムの課題などを詳し
く聞いた。
「製造現場も見せていただき、

サポーター紹介



ITコーディネータ
越智コンサルティングオフィス
越智豊氏

愛媛県で活動するITコーディネータ。中小
企業診断士の資格も持つ。コンサルタントと
しての仕事を行う一方でえひめ産業振興財
団にて専門家として活躍。新事業支援課で
の創業・起業のサポート実績が豊富である。
中小企業応援センター事業では「コーデ
イナー」を務め、企業からITに関する相談が
寄せられた際、訪問して現状や課題を聞き出し、適切な専門家を紹介する橋渡し役を担っ
ている。

エヒメセラムでは、しっかりしたヒアリングが
システム構築のポイントとなった。山本社長
は、「現場を分析してもらったおかげで、これか
ら行っていくことをきちんと整理できました」と
評価している。

支援機関紹介



談者が多数訪れ相談ブースが足り
なくなるといいうれしい悲鳴が上
がるほどだ。
産業振興部新事業支援課・
課長の徳永泰伸氏は、「支援機
関の役割は年々高まっています。
最近には特に企業の経営課題が複
雑化していますので、豊富な人材
という強みを活かして支援できて
いるのが特徴です」と話す。

財団法人えひめ産業振興財団
<http://www.ehime-iinet.or.jp/>

産業振興部新事業支援課
課長 徳永泰伸氏(写真左)
担当係長 西川昌祐氏(右)

えひめ産業振興財団は、地域内の5つの
支援機関が合併してきたこともあり、多彩
な支援を展開。ITコーディネータ組織とのパ
イプが強く、「IT経営」の支援もきめ細かく
行うことができる。

中小企業庁が実施している「中小企業
応援センター事業」では、愛媛地域の取り
まとめ機関となっており、各種支援情報を一
元管理し、他の支援機関と連携してサポ
ートを行っている。地域からの信頼も高く、相

財団内では、創業支援、ビジネスモデル
開発支援、商品開発・販路開拓支援、経
営革新支援と大きく4つのステップに分けて
企業の成長をサポート。インキュベーション
ルームに入居していた企業が自立し、次は
商品開発を支援、といったこともあるようだ。

同課の西川昌祐氏はITコーディネータの
資格を持ち、企業へのヒアリングでそのスキ
ルを活かすとともに、支援側の人材育成に
も余念がない。西川氏は、「ITコーディネ
ータのプロセスが共通言語になり、意思疎通
がうまくいっています」という。優秀な支援者
がさらに増えれば、ますます地域の力となる
だろう。

「とりあえず話を聞きにいきましょう」と思
われるような、選ばれる支援機関を目指し
たい」と徳永氏は決意を語った。