

ITCA表彰2024【実績表彰部門】

株式会社テクノア 荒井 哲



株式会社

テクノア

自己紹介

荒井 哲 (あらい さとし)

大阪大学工学部機械工学科卒業

2010年 テクノア入社 (生産管理システムTECHSメーカー)

2019年 中小企業診断士登録

2022年 ITコーディネータ登録



中小製造業の生産管理システムの導入提案営業を10年経験し、さらに財務分析やITを活用した原価改善コンサルティングを4年行っています。

現在はIT経営事業部に所属しており、経営の意思決定にITツールを活用できるように支援しています。

会社概要

企業名		株式会社テクノア
設立		1985年（1981年創業）
代表者		代表取締役 山崎 耕治
創業者		大道 等（名誉会長）
本社		岐阜県岐阜市本荘中ノ町8-8-1
拠点		東京本部、大阪支店、九州支店
資本金		7,280万円
社員数		360名
H P		www.technoa.co.jp



テクノア公式キャラクター
ノアちゃん



第11回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞
審査委員会特別賞 受賞



経済産業省・中小企業庁
「はばたく中小企業・小規模事業者300社」
2021 選出



2024 健康経営優良法人
健康経営優良法人2024
(大規模法人部門) 認定



第54回（2020）グッドカンパニー大賞
グランプリ 受賞



経済産業省 地域未来牽引企業
2017年12月 認定

地域未来牽引企業



プライバシーマーク
2014年3月 認証

CORPORATE PHILOSOPHY

企業理念

■ CREATE HAPPINESS FOR THE COMPANIES AND PEOPLE WE MET

「縁があった企業や人々を幸せにする」

全体概要

ユーザー企業

ニッパテック 株式会社（機械刃物及び機械部品の製造販売）

概要

2022年5月～2023年8月

- ・ 生産管理システムの導入支援
- ・ 原価改善コンサルティングの実施

2023年9月～2024年2月

- ・ 中期経営計画作成の支援および月次サポート

効果

生産管理システムを通じた**業務効率化**

原価改善コンサルティング等により、

直近決算期 過去最高売上、最高利益の達成

会社概要

会社名	ニッパテック 株式会社
代表者	川寄 健太 様
事業内容	機械刃物及び機械部品の製造販売
社員数	50名
所在地 工場	大阪府大阪市西淀川区千舟2-12-1 兵庫県多可郡多可町中区安坂31-27
設立	1921年3月



背景

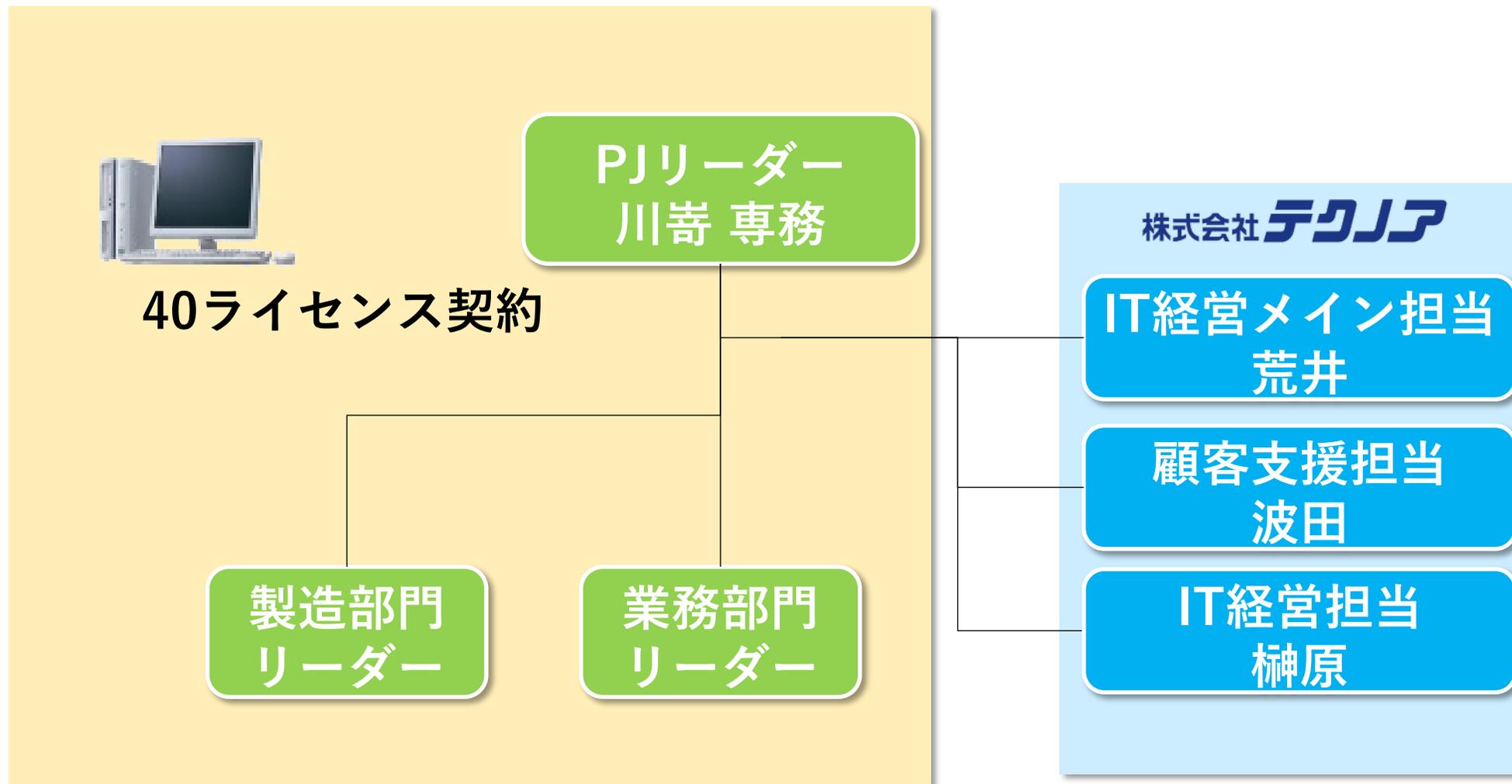


旧システムの老朽化・サポート終了

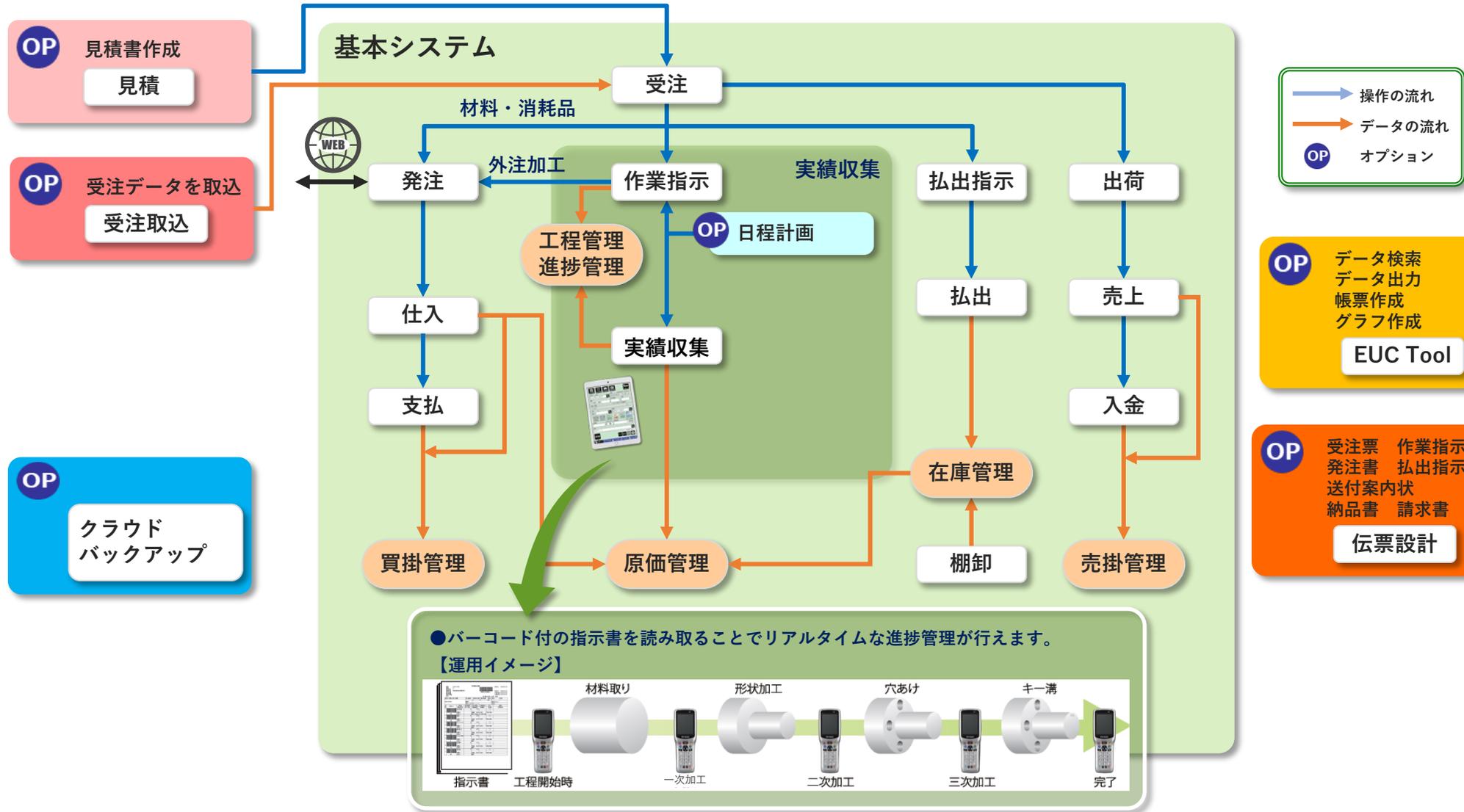
競合他社より納期が長くお客様をお待たせしてしまっている

収益性が低いため、生産性向上や価格転嫁をしたい

プロジェクト体制



導入システム：TECHS-BK



導入効果

情報の一元化

受注・売上情報の共有→売上目標を意識
工程進捗の共有→短納期化

業務効率化

部署毎の転記作業の削減
得意先等への納期回答が即時可能

システム稼働後のステップ

利益体質
改善効果

原価低減効果

OA効果(業務効率化)

ここで止まっている
会社が多い



原価改善コンサルティングの概要

①現状把握・財務分析

②幹部への原価教育

③データ分析・システム運用改善

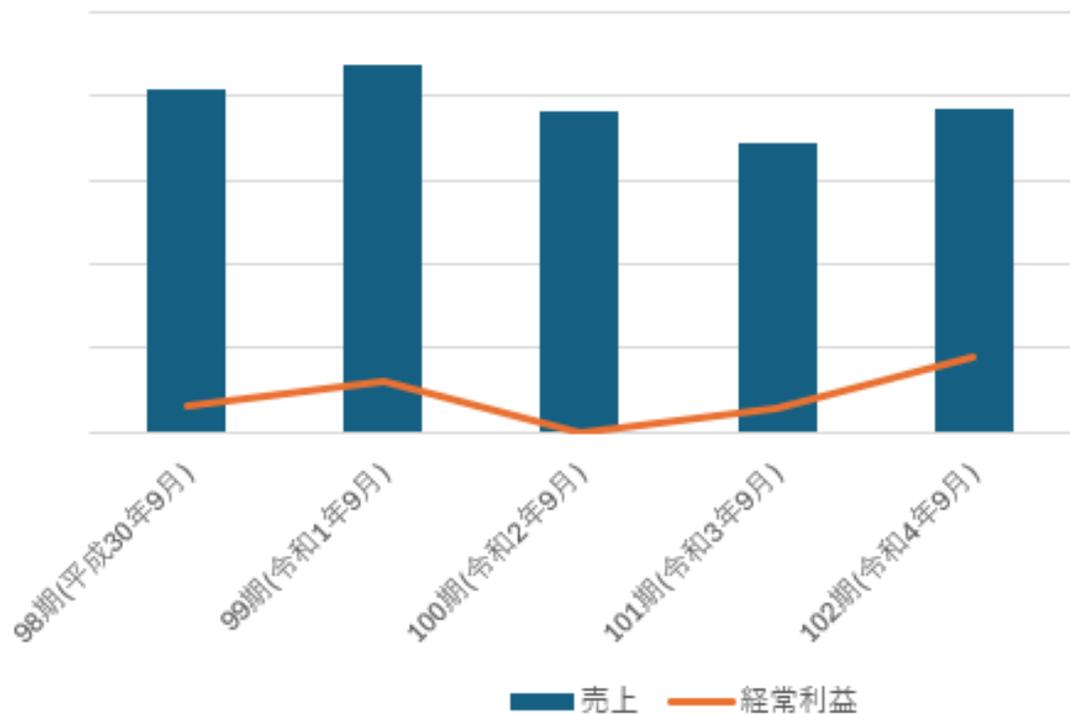
④時間チャージの見直し

⑤原価管理体制の構築

①現状把握

財務分析 損益分岐点分析 経営課題の明確化

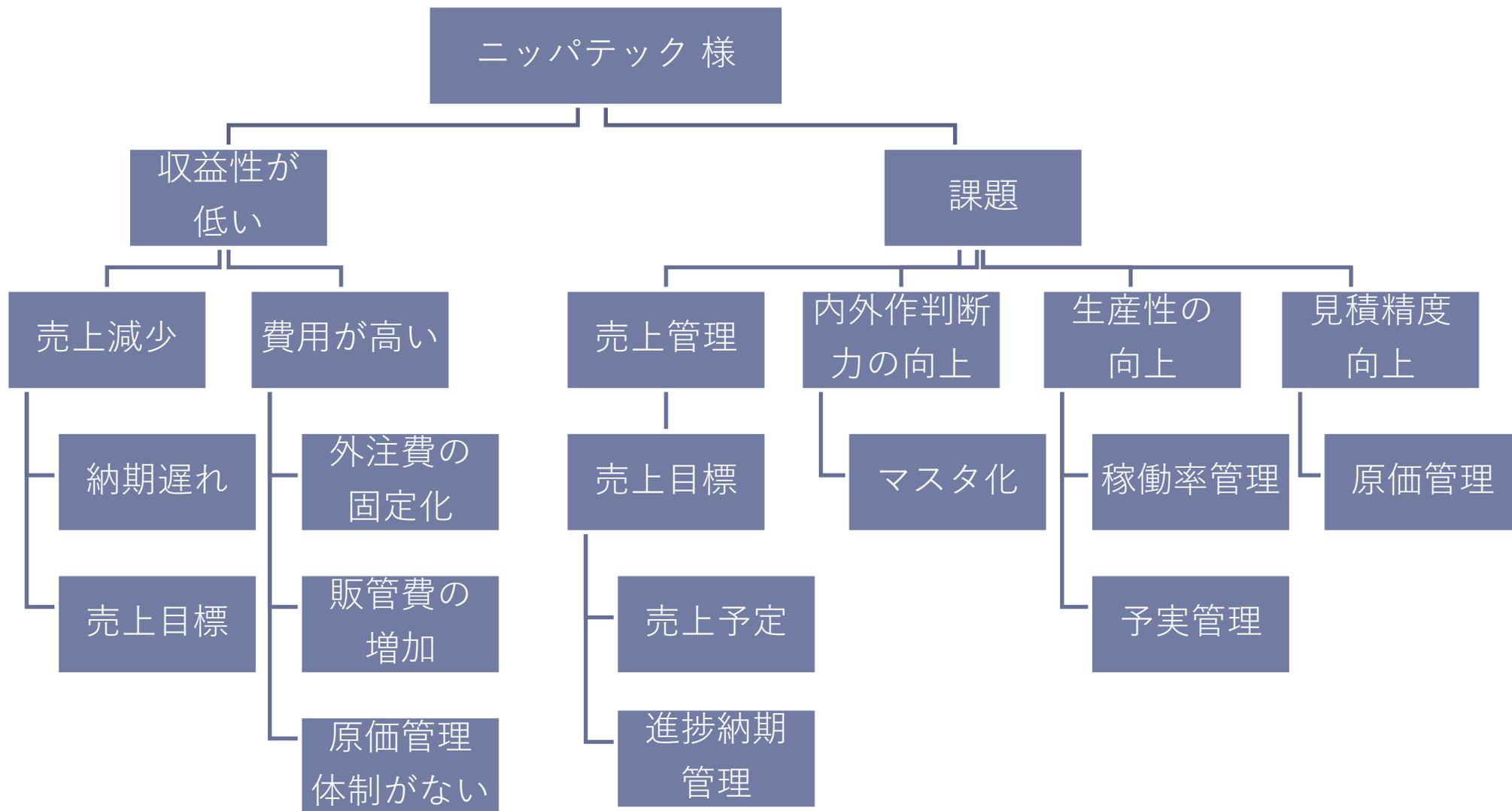
売上/利益率推移



TECHSの受注金額



経営課題



経営課題

収益性が低い



売上減少



納期遅れ



工程の進捗管理

作業指示書

作業指示書をスキャンし加工実績を反映

進捗問合せ画面で進捗状況を一目で把握！
未着手 段取着手 段取完了 着手再開 中断 一部完了 完了 キャンセル



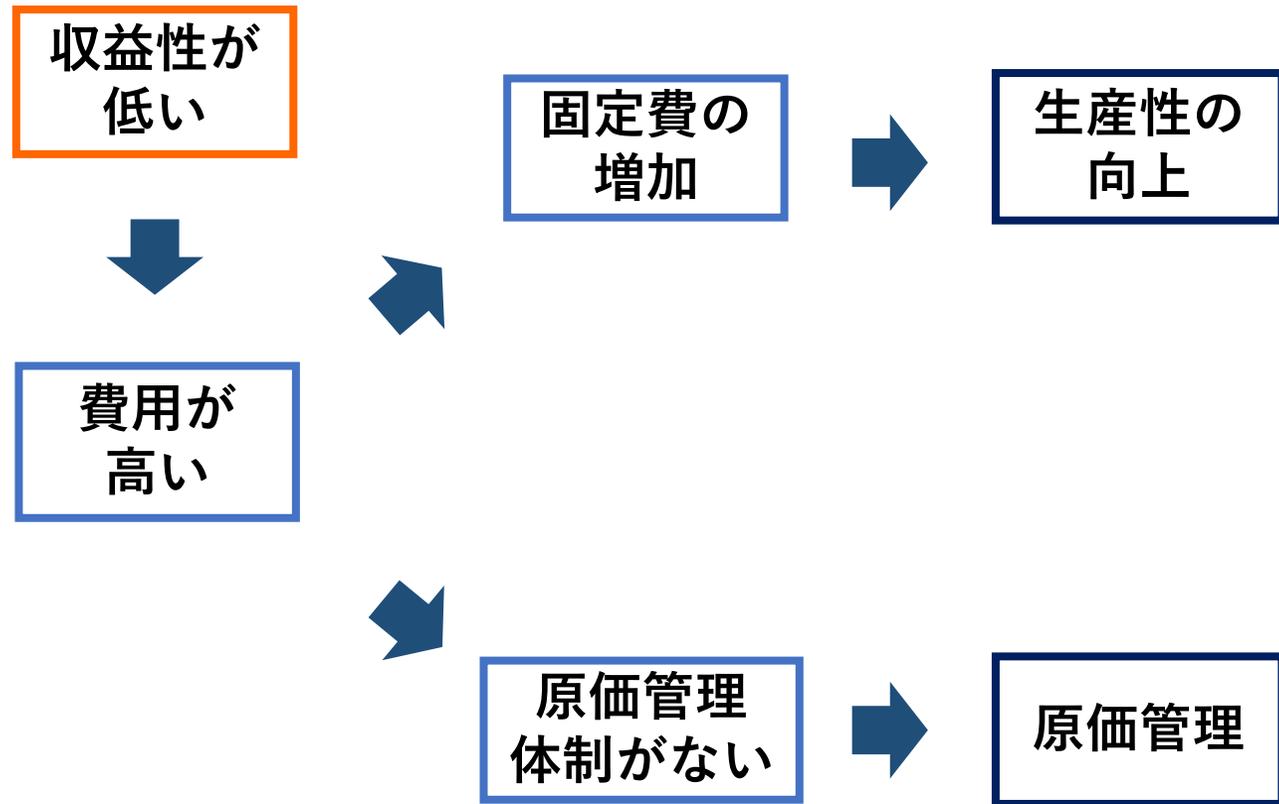
売上目標がない



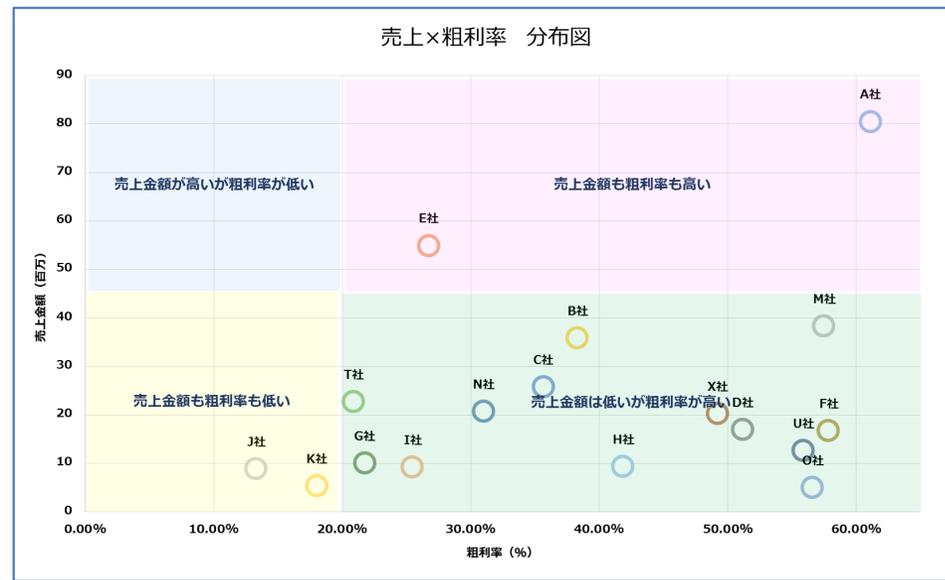
売上予定の管理



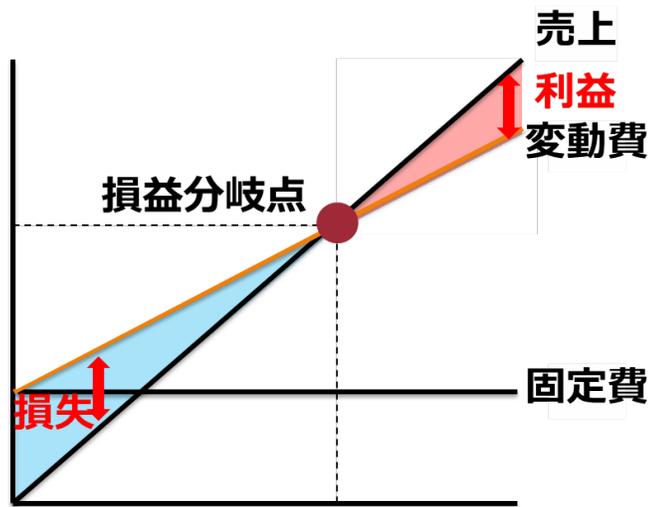
経営課題



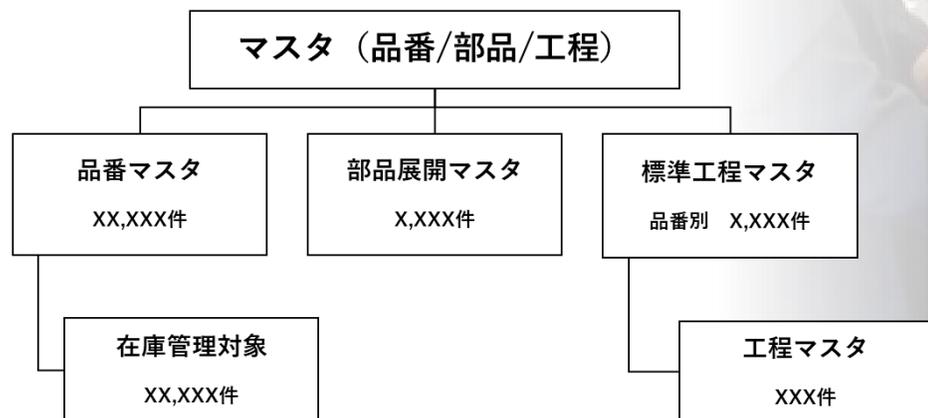
稼働状況をシステムで確認



② 幹部への原価教育



③ データ分析・システム運用改善





④時間チャージの 計算

→正しい見積方法

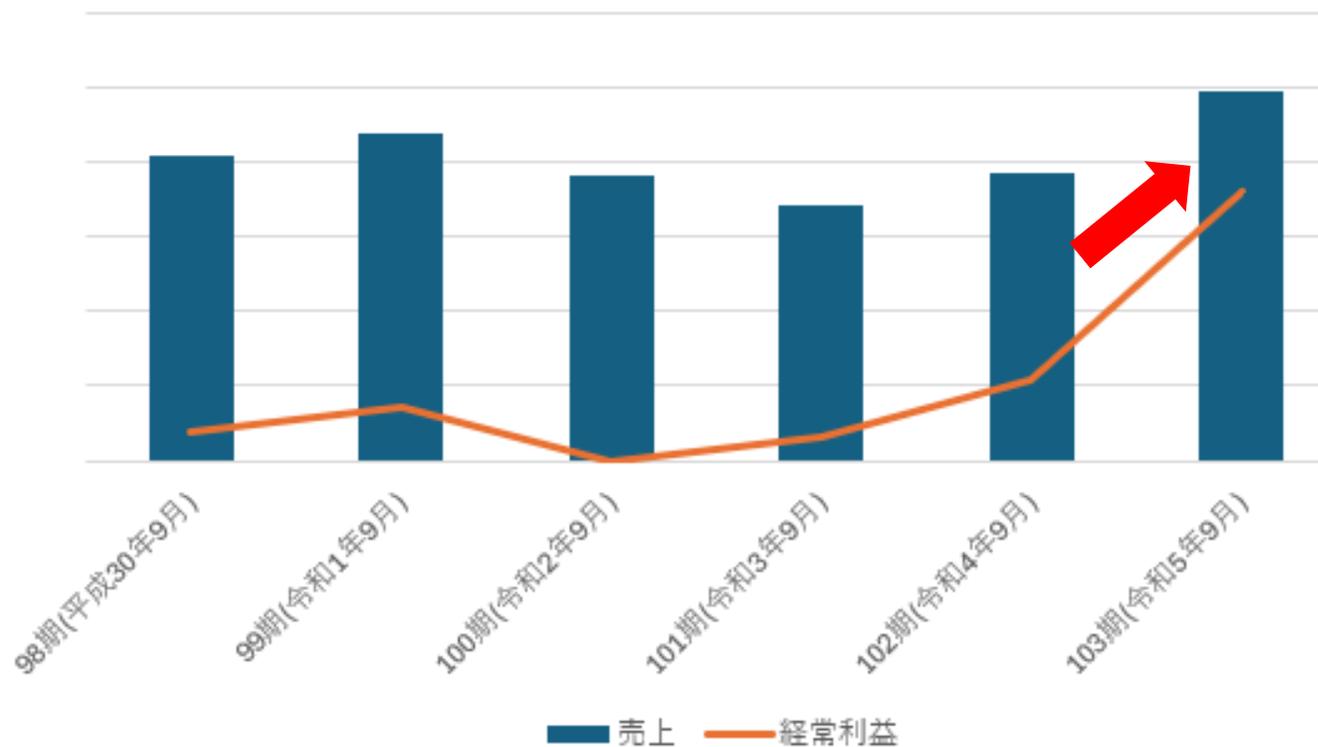
⑤原価会議により PDCAを回す

- ・売上状況
- ・不良情報
- ・原価情報

→営業へのフィー
ドバック

実施効果（定量面）

売上/利益率推移



売上高 30%UP

営業利益 3倍超！

過去100年で最高売上、
最高利益を達成！

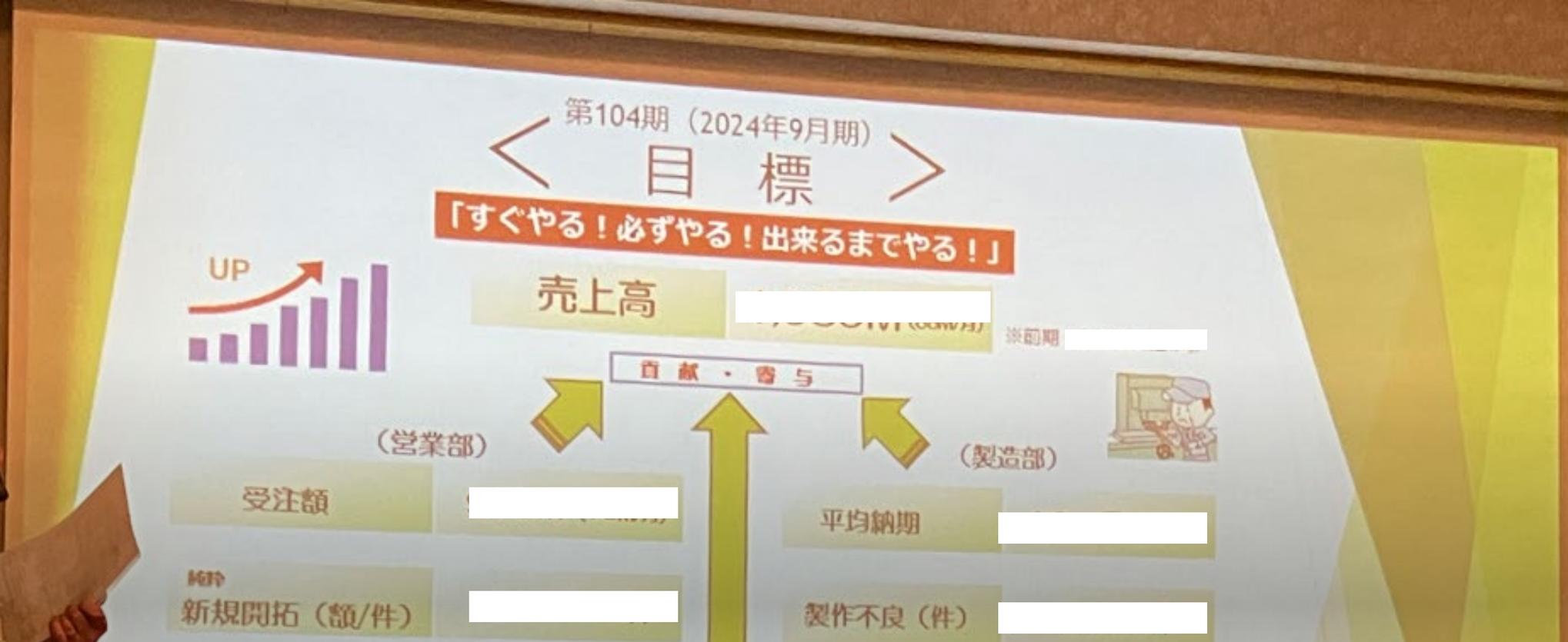
実施効果（定性面）

売上・利益に対する意識向上

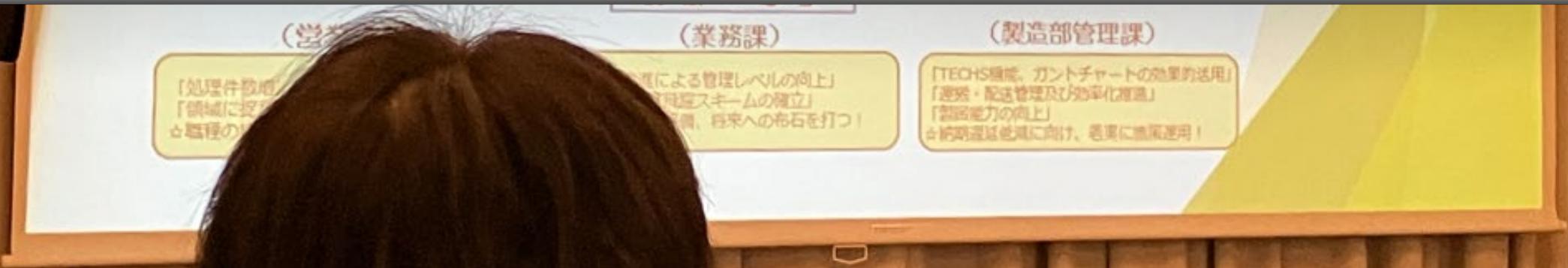
売上目標を共有し、達成に向けてモニタリング
→社員が目標達成を意識した行動に変わった。

原価管理体制の確立

原価会議を定期的に行うことで、社員のコスト意識が向上。



全社発表会の様子



今後の展開

外注工程の内製化

現在、外注している工程の内製化を計画している。実現すればコストダウン、収益向上により、競合他社との差別化になる。

経営理念の定着により強い組織づくりを

経営理念と売上・利益などの数字の教育を通じて、自主的にPDCAが回る強い組織を作りたい。

→ 経営計画実行の支援、原価会議による自走PDCAの定着の支援。

ご清聴、ありがとうございました



株式会社

テクノア