

正確な生産情報をスピーディに現場へ 図面情報は、誰でも使えるiPadで

東京都墨田区・フェルト加工业

梶フェルト工業の場合

大正時代から続く東京都墨田区の製造業。その響きから先入観を持って会うと、一瞬、驚く。きれいな茶色に染めた髪とピアス。梶フェルト工業の梶朋史社長は、元ミュージシャンなのだそう。父の後を継ぎ社長になった15年前、会社は大きな転機を迎えた。



代表取締役 梶朋史氏

それまでは主にフェルトの原反生産を行っていたが、使用する重油が近隣の住宅地に影響を与え始めた。そこで工場を建て直さず、原反を仕入れて指定の型に加工する加工業へと転換を図った。発注は1個から百万個単位まで多様。主に工業製品のパッキン材、クッション材などで使われている。

いち早く 受注と生産管理をIT化

梶社長が入社した20数年前、取引は電話か口頭で行われていた。「いつものを1本ちょうだい」と言われても私にはわかりません。コンピュータで生産管理や受注管理をしたと思います」
ここから梶社長自らによるシステム構築が始まった。基幹業務のパッケージソフトを核に、パソコ

ン用データベースソフト「ACC ESS」でシステムを作りこんだ。受注を入力すると加工伝票が発行され、作業が終わると実績を入力する流れができた。その際に原材料の在庫を引き落とし在庫管理も同時に行う。

またFAXの受注伝票もすべてデータ保管しており、日付から検索することも容易である。

システムの内製化は、使いにくいところがあれば直したり、新しいデータ活用を追加できるのも魅力だという。

ただ、梶社長が一人で進めてきたことは、使いやすさを追求できた半面、社長以外の人がシステムを修正しにくい面もある。そこでITコーディネータ（ITC）の廣木秀之氏にシステム分析を依頼した。

社長がどこにいても 会社の情報をチェック可

これを契機に廣木氏は同社のサポートを続けることとなり、Webサイトのリニューアル、VPN（拠点間をセキュリテイを保ってネットワーク化する）によるリモートアクセスの導入を推進した。

前者のWebサイトでは、リーマンショック後の景気後退を受け、会社内部的なサイトを販売目的に作り変えた。

取引先がある程度固定しているため、これまでは営業担当者がいなくても商売に影響はなかったが、今



工場にはiPadを配備。設計図などの生産情報を無線LAN経由で閲覧している。最新の情報を間違いなく活用できるようになった。iPadなら、パソコンが苦手な従業員でも扱いやすいという

後はWebサイトの活用、さらに営業担当者による直接営業によって売上を高めていくという。
後者のリモートアクセスは、梶社長が「寄り合いで温泉に行ったときも、社内の好きな場所においても」社内の情報を確認できるようにしたものだ（社内では無線LAN）。ITC廣木氏は、「当初はルーターを変えたいというお話でしたが、変更するなら外からでも会社のパソコンに入れるようにしてはどうかとお話しました」と振り返る。梶社長はどこにいても業務をこなせるようになった。

導入後は、普通は会社にはいないと見ることができないFAXの閲覧に、特に効果が出ているという。
同社は届いたFAXをデータ化してサーバーに保存している。外出先からでもリモートアクセスで受注のFAXなどをキャッチできる。メールが普及しているといっても受注注ではFAXが根強く使われているから、実情に即したIT活用といえるだろう。

しかし、どこにいても仕事ができる、仕事に追われる気持ちにならないだろうか。梶社長に尋ねると、「帰ってから溜まった仕事をするより、その場でどんどん片付けたほうが良いと思います」と、あっさり返された。

iPadの導入で 最新の画像を現場で活用

そしてスマートフォンの本格登場を受け、システムをiPhoneにも対応させた。さらに、iPadも導入。

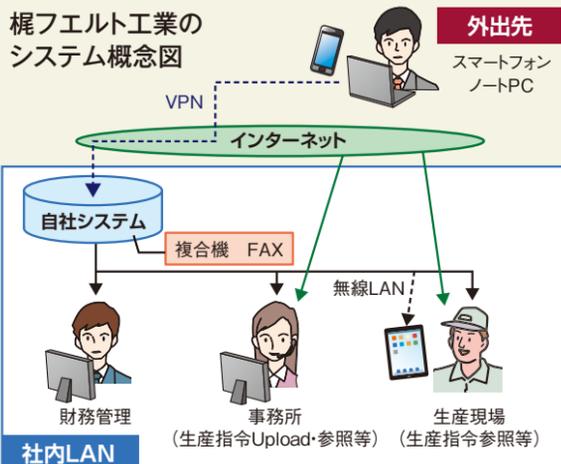
「私は情報を見るならiPhoneで十分だと思っていました。が、パソコンをあまり使わない現場にはiPadが合うのです」と梶社長。

社内サーバーに保管し、現場ではiPadを通じてデータを閲覧する仕組みを構築した。複雑な図版も拡大できるので細部まで見やすいという。

現在、同社の工場にはiPadが置かれている。仕様書や図面を

最新機器の導入で、生産現場の利便性を高め、工期短縮を実現している。

梶フェルト工業の システム概念図



「私は情報を見るならiPhoneで十分だと思っていました。が、パソコンをあまり使わない現場にはiPadが合うのです」と梶社長。

サポーター紹介



ITコーディネータ
有限会社LTシステム
代表取締役 廣木秀之氏

<http://www.ltsystem.net/>

東京を拠点に首都圏を対象とした情報システム構築、保守、ITコンサルティング等を展開している。

梶フェルト工業が3年前に初めて中小企業IT経営力大賞に応募した際、書類作成支援で訪問したことをきっかけに、同社と直接契約を結んで支援を行っている。同社は3年連続でIT経営力大賞IT経営実践企業に認定された。

当初は梶社長が構築したACCESSによるシステムの解析を依頼された。社長が一人で取り組んできたため客観的なアドバイスを求められたからだ。

翌年はホームページのリニューアルに取り組んだが、リーマンショックを受け、販売要素の強いページへと素早く軌道修正を行った。廣木氏はシステムに詳しいので、深く具体的に提案できる強みがある。

梶社長は、「ある課題を解決すると次々問題がでてきますし、新しい技術も入ってきます。話が変化してもついてきてくれるのです」と感想を話す。経営者から見て、ITコーディネータの活躍の場は多いという。「ただし、紙でなければ嫌だとか、こだわりを捨てて、社長自身が状況を理解することが大切」とのことだ。

廣木氏の支援は継続中。「次」の展開が楽しみである。

会社概要

梶フェルト工業株式会社

東京都墨田区東向島5-41-10

創業：大正10年

従業員数：19名

事業内容：フェルト製品及び、
他関連商品の加工・製造販売

URL：<http://www.kajifelt.co.jp/>



生産されている加工フェルトの例