



フジ矢 代表取締役社長
野崎恭伸 氏

各種支援制度を上手に取り入れキャッシュフロー改善に成功 フジ矢(大阪府東大阪市)野崎恭伸社長に聞く

約3年前、生産管理システムの構築で経営改革に取り組んだフジ矢は、ベンチ・ニッパの国内トップメーカー。様々な公的支援制度を上手に活用し、ITコーディネータとともに改革を進めた同社は、見事、在庫削減によるキャッシュフローの改善に成功した。また、この結果が評価され2003年12月、中小企業総合事業団の理事長賞を受賞。

3年間の歩みについて、野崎社長にお話を聞いた。

半信半疑のスタートが在庫20%削減へ 支援制度は知らないと言をする

2003年3月に販売予測データを元に見込み生産を行う生産管理システムが完成しました。1年後、成果はいかですか。

野崎 数字で見ると売上は7%ほどのアップ、在庫は20%の削減です。借入れが減ってキャッシュフローが大幅に改善されました。一時、受注が集中した時期には欠品もありましたがおおむね見込みと販売実績が合ってきています。

商品アイテム数が多いため、

同じ商品を一時にまとめて作る方式では大量の在庫を抱えるリスクがあったわけですね。

野崎 今は、営業が責任をもって販売予測を出し、それに基づいてどの製品をいつ製造するかの指示が現場に届きます。営業はこれまでのようにあるものを売るだけではなく、営業戦略を立てる必要に迫られます。システム化によっていろいろなデータが手に入るようになったので代理店ごとの売れ筋、地域ごとの売上などを分析して活用しているようです。

大掛かりなシステムですから稼働前は大変だったのでは？

野崎 得意先名とか商品単価とかマスターのを入力するのは大変でした。私も毎日1時、2時まで一緒に入力しました。社の基幹となるシステムですから自分も知らなければと思いまして。ITCの川端先生のご協力で入力画面をできるだけ減らすなどの工夫をしたので、ソフトは使いやすく出来あがりました。

今回の改革のきっかけはどこにあったのですか？

野崎 2001年の秋にITSSP事業に参加して、経営分析などの指導を受けたのがきっかけです。はじめは半信半疑でしたが、進めているうちに、「これはいい、せっかくだからもう少しやってみるか」と…。その頃はまだIT化は考えておらず、中期経営計画立案の過程で生産管理システムの構築がテーマになってきた。そして平成14年度のIT活用型経営革新モデル事業で補助金をい

ただけることになったので、一気にシステム化まで行ったのです。経営分析の段階から現場の社員が参加したことで社員自身の意識改革が進み、社内が活性化したのも収穫でした。

補助金の額はどのくらいですか。

野崎 システムの総額が3,000万円なのでその半額の1,500万円です。補助金自体もありがたかったし、提出する企画書を作成するプロセスで得たものも多かった。その他には、ITCのコンサルティングを受ける際にIT推進アドバイザー派遣制度も利用しました。こういった制度は知らないと言いますね。企業経営者の方々は是非お勧めしたいと思います。

今後はどのような展開を考えていらっしゃるのですか。

野崎 システムは得られたデータを元にした営業効果が見えて初めて貢献が可視化できるといえます。その点では、まさにこれから「どう使うか」にかかっているでしょう。生産・業務系システムが完成したので、今度はWeb活用にも積極的に取り組んでみたい。弊社のベンチ製造技術をアピールし、オーダーメイドによるベンチの直販なども構想しています。

●会社概要
大阪府東大阪市松原2-6-32
従業員数：60人
業務内容：ベンチ、ニッパ、ラジオベンチ、電動ニッパ等の企画・製造・販売
URL：<http://www.fujiyakk.com>



▲プロをうならせるフジ矢のベンチ

5000人以上のITコーディネータが全国で活動している。協会では研修制度や教材、各種ツールの提供など、ITC自身のサービス品質向上にも努めているので、その実力も信頼できる。

10年後も元気な会社を目指す企業なら、このような各種支援制度やITコーディネータを上手に使う、改革の最短経路を歩みたいものがある。



のあった企業には訪問面談も行うなど、最適なマッチングを心がけている。実際のアドバイザー派遣では、「ベンダーから出された提案書を見て欲しい」という案件で、大がかりなシステム開発を中止してパッケージソフトを活用した最適なシステムに切り替えたこともあった(森氏)とのことだ。

2004年6月現在、