



工場内の製造風景

在庫は正確にデータ管理している。部品在庫も最小限である



営業推進部 グループ長 栗山隆史氏

「いとはんねっと」の費用は、各社のパソコンやネットワーク接続費を除き昭和電機が負担した。

「いとはんねっと」とは、最大で67%の在庫削減に成功した。昭和電機側も作業時間48%削減、部品在庫金額21%削減などの改善成果を上げ、発注者、受注者双方がメリットを得た。



代表取締役社長 柏木武久氏

「いとはんねっと」への思い 最大67%の在庫削減

EDIシステムでは昭和電機の受注情報や在庫情報を公開し、各協力会社がインターネット経由で閲覧できるようにした。担当の営業推進部・栗山隆史氏は次のように話す。「この情報を見て、協力会社さんは発注予測や、無駄のない製造準備をすることができました」

システムは「いとはんねっと」と名付けられた。「絆」という字は糸と半からできているので「いとはん」なのです」と栗山氏。協力会社との絆を大切に、同社の思いが込められたネーミングである。

業務プロセス改善と「いとはんねっと」導入の後、協力会社24社は、最大で67%の在庫削減に成功した。昭和電機側も作業時間48%

削減、部品在庫金額21%削減などの改善成果を上げ、発注者、受注者双方がメリットを得た。

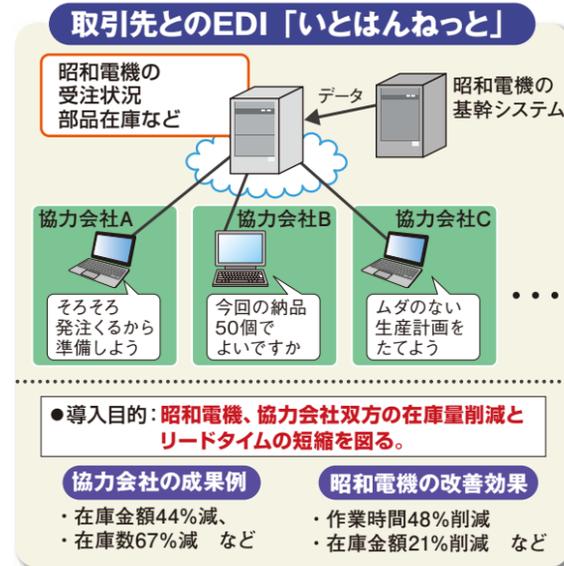
「いとはんねっと」の費用は、各社のパソコンやネットワーク接続費を除き昭和電機が負担した。

顧客の「いと」をもっと知る 情報を集めて

「もともとファミリイのような位置づけですし、費用負担があっても、早く納得して着手していただければならメリットが大きい。大阪流、実を取る考え方でしようか」と、柏木社長は笑顔で話す。

「いとはんねっと」の費用は、各社のパソコンやネットワーク接続費を除き昭和電機が負担した。

「いとはんねっと」とは、最大で67%の在庫削減に成功した。昭和電機側も作業時間48%削減、部品在庫金額21%削減などの改善成果を上げ、発注者、受注者双方がメリットを得た。



IT活用事例②

短納期・最少在庫 取引先とのネットワーク

協力会社と双方で在庫量を削減 徹底した「熟知」が活路を開く

◆大阪府大東市・送風機製造業◆

昭和電機の場合



在庫削減の仕組みを取引先にも役立ててもらおう

落ち込んだ時期に始まった取引先とのEDI

2008年秋からのリーマンショックは、昭和電機にも大きな打撃を与えた。売上は前年の43%ダウン（経常利益は黒字を確保した）。しかし、それまでの改革で経営基盤を強化していた柏木武久社長は、早々に雇用を守ることを宣言し、ひるむことなく例年の新卒採用を継続。翌年には、2007年から取り組んでいた取引先とのネットワーク構築による電子受発注（EDI）システムを構築した。

会社概要

昭和電機株式会社

大阪府大東市新田北町1番25号

- 設立: 1956年（創業 1950年）
- 従業員数: 183名
- 事業内容: 電動送風機、環境機器などの製造・販売
- URL: <http://www.showadenki.co.jp/>



社屋の屋上は緑化し庭園となっている 送風機の利用例

昭和電機はこれまで生産管理・在庫など基幹システムの構築によって、短納期と最少在庫（製品在庫はゼロ）を追求してきた。これを協力会社にも広げようというのだ。柏木社長は次のように意図を説明する。「当社は多くの工程を取

引先との協力関係で行っており、1社あたり平均25年の長い付き合いをしています。自社の在庫が削減できても、協力会社にその分の負担をかけることがあってはいけません。デマンドチェーン全体として在庫を減らしたいと考えました」

しかし、協力会社の多くはまだパソコンを持っていない状況だった。そこで、昭和電機のIT活用を支援しているITコーディネータ・森下勉氏、岩佐修二氏を講師に、月に1回の勉強会を開催。業務の流れをどう改善しITを活用できるか学んだという。

昭和電機的主要IT活用

多品種少量生産・最適納期への生産管理システム	自動納期回答が可能
技術情報データベース「is工房」	技術回答をスピーディに正確に
取引先とのEDI「いとはんネット」	取引先と一緒に在庫削減
営業担当者のiPad活用	営業パンフレット提示、見積書など顧客対応（2014年4月から）