

## 事例 2-3-8：松田紙業有限会社 「加工データの蓄積とデータベース化により、 顧客の信用を獲得した中小企業」

- ・所在地：千葉県野田市 ・従業員数：14名 ・資本金：300万円
- ・事業内容：パルプ・紙・紙加工品製造業

### 手書き・手計算の事務がウィークポイント

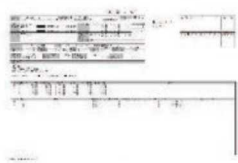
千葉県野田市の松田紙業有限会社は、紙などのスリット加工を行う企業である。スリット加工とは紙・フィルム・アルミなどロール状の材料（原反）を一定の幅に連続して切断し、再度ロールとして巻き上げることであるが、1960年代後半に同事業に参入した同社は、業界内では後発であったため、難易度の高い仕事や納期の短い仕事を積極的に受注した。それを可能にしたのが「製造日誌」と呼ぶ紙カルテだった。原反の種類や数量、加工の内容と納品数量、金額などを記録し、リピート注文の際にはそのデータを参照して正確かつ迅速に対応した。原反を倉庫に保管する倉庫業務もあり、台帳で在庫管理を行っていた。松田一久社長が入社した1993年当時は近親者5名による「家族経営」で、それら全ての事務を手書き・手計算で行っていた。松田社長は事務作業の省力化が急務と考え、システムベンダーの株式会社大塚商会に相談し、販売管理ソフトを入れたPCと複合機を導入。続けて財務管理や在庫管理のソフトも導入しOA化を一気に進めた。しかし業務の要である製造日誌は、工場の手書きしたものを事務が表計算ソフトで「清書」するのにとどめ、紙カルテでの管理を続けた。製造日誌をデータベース化し、工場データ入力・利活用できれば最善と考えたが、特有の商習慣に合わせたカスタマイズは難しく、PCを操作できる人材が工場にいなかったこともあり、手をつけられずにいた。

### 環境が整い念願だった製造日誌のデータベース化が実現

松田社長は、その後も大塚商会と連携しながら、時代の進歩と業績の向上に連動して社内LANや基幹システムの構築などIT環境の整備を行った。松田社長は、基幹システムのバージョンアップで簡易的な開発ツールが実装されたことを知り、懸案だった製造日誌のデータベース化を打診した。社員の代替わりが進み、PC操作のハードルが低くなったことも背景にあった。開発を担当する大塚商会のSEと打ち合わせを重ね、データベース化を難しくしていた特有の商習慣も詳細に説明した。2015年、ほぼ1年をかけて製造日誌のデータベース化が完了した。

### 顧客の信用を得て価格や納期のコントロールも可能に

データベース化の効果は広範に及んだ。機械の設定データに関するトレーサビリティを、顧客にアピールできた。不良や欠陥が発生した際、トレース管理機能を働かせることで市場流出を防ぎ、回収等の費用負担を軽減できた。「品質と安全を保証する企業」というブランドイメージを創出でき、同業他社との差別化に成功。その結果、価格の差別化も可能になり、ここ3年間ほどで新規顧客の単価を約15%上げられ、適正価格へと変化している。近年は納期コントロールの実現や新規顧客の獲得にもつながっている。経営面においても、受注予想や生産計画、マーケティング戦略の立案にデータを活用。工場では過去履歴を参照して、品質や技術力の向上に役立てている。「社員14名の少数精鋭の会社だからこそIT投資額は多くていい。最終形は、人間と機械の分業によって、働く人がより人間らしく生きられるようにと考えている。息子世代はデジタルネイティブであり、魅力的な企業であるためにもIT投資は必要だ。」と松田社長は語る。



製造日誌



松田一久社長



スリット加工