

支援事例② 株式会社佐野テック
倉庫管理をもっとミスなく、スピーディーに。ずっと働きたいと思える環境作りを。

SNO 株式会社 佐野テック

BEFORE

倉庫に入る部品に関する情報入力や
部品場所の検索に1日1時間要していた

AFTER

アプリで複数情報を関連づけて管理し
1日数分で誰でも簡単にできるように改善

【取材担当者からのコメント】

「デジタル化するにも、社内から多様な声が挙がって推進が難しい」
「デジタル化で生産性が向上すると組織にどういい影響があるか想像しにくい」
そんな課題感をお持ちの企業様が参考にして頂ける事例です。

株式会社佐野テック

「倉庫管理をもっとミスなく、スピーディーに。ずっと働きたいと思える環境作りを。」

- | | | | |
|-----------|------------------|--------|-------------------------------|
| ■業種／業界： | 金属製品製造業 | ■創業： | 1932年（三重県本社） |
| ■社員数： | 71名 | ■代表： | 佐野 貴代 氏 |
| ■商品・サービス： | ①インフラ事業
②建築事業 | ■経営理念： | 私たち佐野テックは
人と社会の幸せを創造する企業です |



デジタル化に取り組む背景

- 主力のインフラ事業は、公共事業で一定の売上確保が見込めるため、高品質な商材を効率的に提供し顧客の支持を得続ける状態を目指している。一方建築事業は、プロジェクト1件あたりのコスト削減が喫緊の課題となり、現場スタッフの作業効率の必要性を感じている。
- 今後10年先を見据えると、人手不足の深刻化が想定され、採用力強化や、従業員の定着が事業の要になると認識している。業務効率化・働きやすい環境づくりの観点から、デジタル化の導入・活用に取り組んでいる。

支援前の状況・課題

- 取引先からの委託で、5年前から倉庫業を開始。入庫されている部品がどこにいくつあるかを把握し、適切に梱包・出荷するための管理が必要となった。しかし部品の在庫情報を紙・Excel・Google Spred Sheetと復元管理していたため、変更が発生した際に一部で共有・更新が漏れてしまい、結果として管理情報に間違いが生じ、業務に支障が出る問題が起こっていた。
- 加えて、管理業務に1日に平均1時間以上の時間を要する状況。倉庫管理業務の品質を向上すること、より効率的に行えることを目的としたデジタル化の仕組みを検討したいと考えた。

支援内容とその後の成果

- データ一元管理で業務効率化をサポートするデジタルツールのうち、当社環境に合いそうなツール候補をIT専門家に提案してもらった。限られた予算、すぐに使用しなければまずい状況を考慮して、利用人数に応じた従量課金で利用できるkintoneを選定。導入まで進めることができた。
- 導入以降は、倉庫管理の業務工数が1日数分までに削減を実現。
- 倉庫で管理する部品を、梱包前・梱包済・出荷待ちなどのステータスなど様々な情報と紐づけて管理できることで、初心者でもピッキングが容易になり、業務が標準化されつつある。

デジタル化を推進し続けるための工夫・ポイント

- 経営ビジョンの策定・現場発信**／半永久的な企業存続を目指す上で、人材の採用競争力を高めることが不可欠。現在社員71名のうち、平均が37歳、下は19歳、上は58歳までいるが、現在20歳以下の子どもを育てる社員が過半数を超える。「社員の子どもたちが働きたいと思う会社」というビジョンを社内外に発信し続けるだけでなく、働き方改革につながる取り組みを実施。社員の幼い子供が工場に来て安心な環境を用意して、企業へのロイヤリティを高めたり、健康経営優良法人として社員が掲げる健康目標を支援したり、有給休暇を取得しやすい風土づくりを行うなど、ビジョンの体現を心がけているため、デジタル化推進への現場理解が得られやすい。
- 現場の声の多様性を受け止めた上で、必要なことを見極め推進し続けている**／71人71通りの声をまずは聞き、それぞれに反応的に対応するのではなく将来を考えた時に取り組むべき汎用的なデジタルテーマを模索し、取り組んでいる。変化する中でも社員によって意見は異なるが、そうした意見の違いがあることも受け止めた上で、変化中の混乱ではなく移行し整った先はどうなるかを見据えて、デジタル化を推進し続けている。

今後デジタル化で目指したいこと

- 1つ目は、社員の不満を解消すること。次の世代が入ってくれば技術も発展しているので、働きやすいと感じる環境にGAPが生じてくるのは当たり前なことなので、対応していく必要がある。すべての個人の要望に応えられるわけではないが、働きやすい環境にできるようデジタルも取り入れていこうと考えている。
- 2つ目は、顧客やビジネスパートナーから依頼された時に対応できる土台を作っていくこと。委託元の企業様が社内でデジタル化を推進されているので、何かあったときに対応できるよう、汎用的なデジタル化を取り入れていっている。今後については、売上というより利益をあげることを目指したデジタル活用に取り組んでいこうとしている。