

事例③ 株式会社野口製作所
人口減少に先手を打った、IoTエンジニア育成と新規事業開発。



BEFORE

工場のデジタル化に必要な、
デジタル技術も製造も詳しい人材が社内に不在。

AFTER

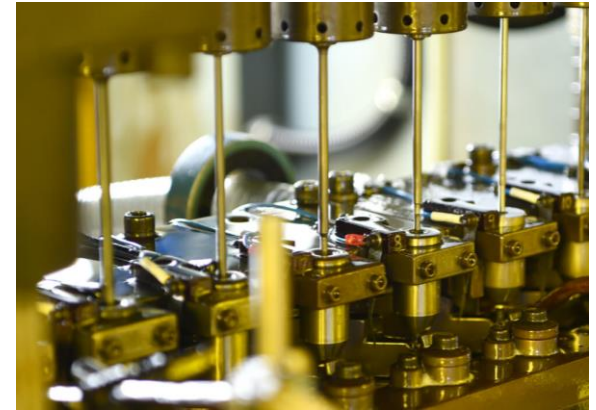
社内のエンジニアがIoTを活用できるように
育成プランを作り、実践を通して学習促進。

【取材担当者からのコメント】

「デジタル化推進できる人に、社外でどうやって出会えばいいのかわからない」
「社内でデジタル化推進できる人がいない、体制がなくて進まない」
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。

「人口減少に先手を打った、IoTエンジニア育成と新規事業開発。」

- | | | | |
|-----------|-----------------------------|----------|-------------------------|
| ■業種／業界： | 金属製品製造業 | ■創業： | 1964年（群馬県本社） |
| ■社員数： | 23名 | ■代表： | 野口 大輔氏 |
| ■商品・サービス： | ①金型設計
②深絞り加工
③プレス部品製造 | ■Vision： | 一人ひとりが輝ける「会社」と「社会」を目指して |



デジタル化に取り組む背景

- 独自のプレス加工技術を軸に事業を展開。プレス加工業界はバブル期の大量生産モデルを続けてきたが、今後の人口減少・ニーズ多様化に対して危機感が高まっている。経営が安定している今のうちから製造現場の業務変革の検討・デジタル化の推進を進めながら、新規事業の立ち上げ準備にも着手し始めた。
- 新規事業を模索する過程で、県のプロフェッショナル活動拠点で多様な分野の副業人材と出会い、彼らとの交流・情報収集を通じてデジタル化をより意識するようになり、外部専門家への協力を積極的に仰ぐことになった。

支援前の状況・課題

- プレス加工は業務の特性上、人の手で扱わないと難しい技術が多く、工場の完全ロボット化は不可能。それも業界のIT化は他業界と比較しても遅れている状態であるため、工場のデジタル化を推進しようとする、デジタル技術にもプレス加工の技術にも詳しい人材による企画力・推進力が必要になる。
- そのような人材を雇うのはとても難易度が高いことが想定されるため、社内人材育成に投資をする判断を行なった。今回は社内のIoTエンジニア育成に取り組んでいった。

支援内容とその後の成果

- デジタル化への意欲の高い若手社員をリーダーに据え、リーダーのスキル確認・現場業務の把握から着手。当社の抱える課題を解決できる「モデル人材像」を設定したうえで、Pythonをはじめとした必要技術の選定や目標の設定を行なったうえで、当社独自カリキュラムロードマップの開発を進めた。
- 完成したカリキュラムに基づき、IT専門家から課された宿題を定例MTGで振り返り。リーダーの成長状況とカリキュラムの有用性の検証を繰り返した。リーダー本人のモチベーションが高く、社内の協力的な環境もあったことから、現在もこのカリキュラムがうまく機能しており、リーダー育成を継続できている。

デジタル化を推進し続けるための工夫・ポイント

- 素早い導入の決断と浸透サポート／必要だと思ったデジタルツールの導入は社長がスピーディに判断。その上で重視するのは、現場が実際に使いこなせているかどうか。導入後しばらくは慣れるまで様子を見て、現場からのフィードバックを元に継続するか取り下げるかを判断している。現場におけるデジタル活用推進には、手を挙げて集まった数名の社員に旗振りを頼んでいるが、任された社員が旗振りしやすい環境を整えるため、ベテラン社員を巻き込むためのサポートなど、社長自らも積極的に行っている。
- 多様な人材を歓迎する姿勢／知見を深めたり経営に必要な情報を集めるため、社長自ら外に出て多様な人材との交流を広げ「ご縁」を創造している。そうしてできた繋がりに対して、「これをやりたい」と発信することで周囲が助けてくれ、物事が前進していく。本事業を活用した際のIT専門家も、こうしてできた社外との繋がりから。また、社外だけではなく社内についても、20代～60代までの幅広い年齢層、男女比もほぼ同等、フィリピン国籍の社員が多く存在するなど、多様な人材が集まっている。

今後デジタル化で目指したいこと

- 10年前に受注・売上の管理を担う基幹システムをフルカスタムで導入し、勤怠もクラウドサービスを導入するなど、既に日常業務の改善を目的としたデジタル化には取り組んできた。これからは、事業の売上拡大のため、既存事業の改善から新規事業開発を軸足にデジタル化を推進していく予定。
- 具体的には、2年後までにプレス製造におけるIoTデバイスの完成・拡販、5年後までにはIoTデバイス販売に特化した新会社を設立しようと考えている。加えて、本業の事業領域とは離れた領域においてもデジタルを活用した新規事業の立ち上げに現在も取り組んでいる。