

08 株式会社整備工場東海

- 所在地 三重県桑名市大字小泉365番地
事業内容 車両、建設・産業機械の整備
従業員数 101名

HPは
こちら



テーマ 工程管理、営業管理ツールの導入による業務の可視化と生産性向上

DXチャレンジの きっかけ

以前から、DXに取り組みたいと真剣に考えており、DX セミナーや勉強会へ参加していました。会社の成長のためには、DX化は不可欠と感じており、伴走支援を行っている企業に相談をしていました。ちょうどその折に、支援事業の案内が公表されましたので、すぐに応募しました。

具体的な課題

- 1 どこからデジタル化できるのか判断できない
- 2 情報は口頭伝達が中心のため全体の状況が見えにくい。
- 3 既存の業務フローを変えることへの不安や抵抗

整備工場の現場、バックオフィスの各々で、課題の洗い出しができていました。
職員が多い時代の昔ながらの慣習が多々残っており、少ない人数で稼働率を上げるために、デジタル化が必要なものが見えていましたが、部分部分ではなく、全体をトータルとしてデジタル化できる、ある程度の専門知識がなければ、効率よくDXはできない、と悩ましく思っていました。

伴走支援取組内容

「Jooto」による工程（納期）管理のDX化

クラウドシステム「Jooto」を導入。営業担当者が、納期を管理しながら進捗情報を確認しつつデータの格納を行うことで、リアルタイムで確認ができるようになりました。アナログではありますが、誰もが確認でき、変更を入れられるホワイトボードを利用することで現場との情報のやり取りは残しつつ、低コストでの運用を確立いたしました。

「Google マイマップ」と「エクセル」による営業管理の仕組み作り

Google マイマップとエクセルに営業活動の情報を都度入力し、そのデータを基に、過去の売上データを比較し分析しました。顧客の受注における平均値を出すことで、営業戦略を立てることができるようになりました。

AIを活用した調査・分析

国が公開しているサービス産業動態統計の長期データを基に、AIに、業界における10年後の売上予測値を計算させ、営業戦略をたてることができました。

職員のスキルマップ作成

「いつまでにどんなスキルを身につけなければいけないのか」「現状何ができていたのか」を明確にすることでモチベーション維持や教育カリキュラムとして活用できるよう作成をいたしました。

得られる効果（未来予測）

- ✓ 課題を **データ化＋分析** で解決できるように
- ✓ コストをかけない **新しいツールや手法** が、中期的DX化の礎に
- ✓ **データやAI** を使った市場分析で、**新たなマーケット開拓** が可能に

DX推進度の変化



企業担当者の声

情報のデータ化をすすめたことで、業務のプロセスや数値がストックされ、その分析から、リアルタイムで見えるものが増えました。そのデータをもとに、将来予測ができるようになり、経験や勘、思い込みといった、属人的な判断に左右されることがない「データ基準の判断」が可能になりました。

また、単純にデジタル化を進めるのではなく、常に「その先で、どう経営環境を整えてゆけるのか?」という視点から、アドバイス、支援して頂いたことで、今後の展望を、人材育成、業務の標準化、システム統括等、しっかりと定めることができました。

今後DXにチャレンジする企業へのメッセージ

DXは業務効率化だけでなく、企業の成長につながり、小さな改善から始めることで、大きな変革につながります。

業務プロセスの見直しは、デジタルツールを導入する前の重要なステップ。DXは単なるIT導入ではなく、働き方そのものを変革するものです。デジタルだけでなく、会社の事業や経営の視点から見て取り組むべきであり、分かりやすく効果を、本気で取り組む姿勢も重要です。今取り組まないと、更に差が広がってしまうため、ITツールをいれるのではなく、チャレンジしてほしいです。