

[事業計画名]

業界初! 忙しい先生が学生指導に専念できるセミオーダー印刷システムの開発

受注・校正・検版から業務管理まで一貫して、Web上にて自動で行うシステムを構築し、生産性の向上を図る。将来的には社内の工程の完全自動化を目指し、全従業員の創造力を強化して、付加価値の高いサービス提供を実現させる。



取り組みの背景

印刷業におけるこれまでの営業スタイルは、営業担当者が顧客を訪問し、雑談をしながら要望を聞いて印刷物の受注をし、入稿前には頻りに顧客を訪問しながら校正のやりとりをする、というものだった。しかし、スピードが重視される現代社会では、発注側も受注側も忙しく時間は限られている。一方で、印刷物に対する要望は、細かなものが多くなっている。また、印刷会社へのニーズは、デザイン・制作を自分でい印刷は安いほどよいという低価格型と、作業の大半を印刷会社に任せる高付加価値型の二極化が進んでいる。当社では、高付加価値型の案件であっても、ITをフル活用することによって手間を省き、生産性が向上できるやり方はあると考えた。

取り組みの目標

- ITによる受注・入稿作業の自動化
- ITによる製作・校正・検版作業の効率化
- 自動化・標準化により提案営業へ時間をシフト
- 創造性を活かした高付加価値なサービスの提供

取り組みの内容

顧客側の制作・入稿作業と当社側の受注・印刷前工程業務をIT化する印刷受発注システムと、それを既存の生産ラインと連動させるためのワークフローシステムを導入した。受注・校正・検版から業務管理まで一貫して、Web上にて自動で行うことができ、作業指示や原価管理にも連動したシステムである。通常は、営業担当者が顧客と頻りにやり取りしながら校正と確認を行い、校正されたものをオペレーターが入力し、顧客が何度も確認を行うという作業が必要であった。システムを導入したことによって、顧客は好きな時間に、印刷物をWeb上で制作・校正・入稿できるようになった。特に当社の主要顧客である教育関係者は多忙であるが、業務の合間時間を有効に活用できる。顧客にとっては、印刷会社に任せる高付加価値型(フルオーダー型)と、自分の手間が増大する低価格型(既製品型)だけでなく、その中間にあたる発注・校正の仕方(セミオーダー型)という選択肢が増えた。当社にとっては、営業担当者の作業量やオペレーターの校正時ミスが軽減され、受発注管理や入稿前作業が容易になり、生産性が向上する。

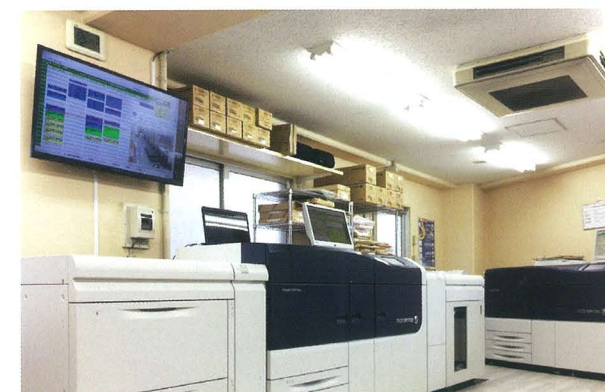
POINT 1

工程と原価をIoTで「見える化」

機械設備と業務管理システムを連動させ、業務を全て「見える化」した。これにより、リアルタイムで業務進行状況の把握・お客様情報の共有化・各仕事に対しての原価管理などが、従業員全員で行えるようになり、業務の改善や的確な営業支援につなげ、全体最適がとれる体制を構築した。



事務所内のモニター



工場内のモニター

POINT 2

ITで短縮した時間を、創造性を活かした提案営業へ

発注元と受注側双方の利便性を高めるシステムを導入。発注元はいつでも好きな時に作業ができ、受注側は校正工数が少なくなった。頻繁な訪問がなくなり、営業担当者の時間効率が向上。提案営業へ時間をシフトして、高付加価値なサービスの提供を目指す。

XMF — エックスエムエフ DTPのIT化



iAutolay Magic — アイオートレイ マジック 受注の自動化・標準化



営業担当者の業務フロー



校正画面

企業概要

兵田印刷工芸株式会社

●事業内容

印刷全般及び印刷紙器製造販売、企画、デザイン、クロスメディア

●主要生産設備

オンデマンド印刷機5台、菊半切オフセット8色機1台、自動製版機1台、折り機1台、裁断機1台

同社の強み

- 先を見据えてIoTに先行投資
- 設備をうまく活用した高い生産性
- 顧客のニーズを先取りする提案営業

所在地：西宮市笠屋町3番16号
TEL：0798-47-3501
設立：昭和41年4月1日
代表者：代表取締役 兵田 好雄
従業員数：19人(平成29年5月現在)
資本金：1,000万円
E-mail: info@hyoda.com
http://www.hyoda.com/#home



兵田印刷工芸株式会社

代表取締役

兵田 好雄氏

完全自動化し創造することに時間を使う

印刷物を制作するときには、作業部分と企画部分を分けて時間管理しています。作業時間は読めますが、企画時間は読みにくいものです。しかし、そこはどんぶり勘定にせず、企画の仕事でも時間を指定してやってもらいます。時間管理はつまり、コスト管理です。何かの理由で余計な時間がかかった場合、業務は全て見える化と数値化をしているので、社員全員で考えて原因を追究することができます。IoTを活用して、見える化や数値化を進めています。

仕事と一言に行っても、顧客から「これを作って」と言われる仕事と、当社から「こんなものを作りませんか?」という仕事があります。前者の仕事は、誰でもできるよう標準化して、機械で自動化することができます。一方、後者の仕事は、思考力と創造力を働かせ、営業マンがやるべきことです。営業マンには「創造性を高めなさい」と常に言っています。当社では、以前から設備投資を重視し、自動化できる仕事はなるべく人手をかけずにできるようにしてきました。というのも、顧客が「欲しい!」と思うものを考え出すことに、時間を費やせるようにする為です。

効果が出るのはまだこれからですが、「設備投資は人材育成だ」と考えています。設備投資によって完全自動化し、作り出された時間で、従業員全員が創造することができる、働き甲斐のある企業経営を目指しています。