

些細な行動が大きな変化を生み出す 外部の DX プロ人材のおかげで管理体制も社員の意識も改善（株式会社ノイフルス）

静岡市では、デジタル技術を活用して業務変革を目指す市内中小企業を支援する「中小企業等 DX 支援事業（以下、本事業）」を実施いたしました。本事業は、株式会社ビザスクがマッチングする各企業の事業領域・課題に最適な社外プロ人材が伴走支援することで、参加企業にとって実行可能かつ持続可能な取り組みを目指すものです。

今回は株式会社ノイフルスの取り組みについて、社長の新川一也様にインタビューしました。



新川社長

Q 事業内容について教えてください

当社は医療機器・健康用品の企画、開発、販売を行っています。特に「折りたたみサウナ」はメディアに取りあげていただく機会が多く、より多くのお客様のもとに届けるために通販事業を開始しました。



左：外観写真、右：オフィス内写真

Q 本事業に参加された経緯を教えてください。

新型コロナウイルス流行前は商品数の少ない医療機器が売り上げの大半を締めていたため、商品管理が簡単でアナログな手法でもあまり支障をきたすことはありませんでした。しかし、商品数の増加に伴い製造個数が増えた結果、在庫管理が煩雑になり、次第に現場が混乱するようになりました。

社内で試行錯誤していましたが、なかなか成果が出ず行き詰まっていました。そのような中参加したセミナーで静岡市担当者の方の説明を聞き、参加を決めました。

Q 具体的にはどのような課題や目的をお持ちで本事業に参加されましたか。

受注ツールとして電話・FAX・メール・LINE を使用していたため、他のシステムとの連携がスムーズに行えず従業員の負担になっていました。そのため、新たな受注発注システムを取り入れ、それらを在庫管理や経理に反映させることで、より簡潔な商品管理を目指します。

さらに、購入する際のお客様の負担の軽減、デジタル化による経費削減にも取り組み、三方良しの状態に繋がりたいと思います。

Q エキスパートの決め手を教えてください。

面談をした際、当社の目線に立って物事を考えてくださり、大変わかりやすくアドバイスいただける方だと感じました。また、信頼しているビザスクの担当者からの紹介という点も決め手の一つとなりました。

Q エキスパートと共にどのようなことに取り組まれましたか。

大前提として、当社は「在庫管理ができていない」という DX 以前の問題を抱えていました。そのため、最初の 2 ヶ月間でエキスパートに当社の状況を深く知っていただき、アドバイスをもらいながら改善策を考えました。そして伴走支援開始の 3 ヶ月目から、具体的な在庫管理のフォーマットを作成し、実践に移しました。

	2024年1月	2月	3月	4月	5月	6月
マイルストーン	キックオフ	生産会議発足 (月1回)	前半期 レビュー			半期 レビュー
組織的な生産体制						
生産会議	定例ミーティングで 生産会議体制		生産会議発足・……・経費改良・……・生産会議の“壁”形成			
製品管理改善者育成*						
松浦様業務担当	ご本人の業務理解による 業務特化分類		定型業務の標準化・効率化		定型業務を 引継ぎできる状態	
業務改善・デジタル化						
副社長業務担当	ご本人の業務理解による 引継ぎ“壁”の把握		引継ぎ“壁”の 引継ぎ計画		引継ぎ向け各種調整 ・引継ぎ着手ができる状態	
製造発業務改善	借物一致体制の確立		標準・マスターの整備		各種作業に基づく 製造計画立案を行える状態	
給付発業務改善	現状把握・問題特定		改善対象・ 目標設定	改善策検討・ 改善着手	改善成果が計出されて 急務的に業務改善に取り始める状態	
デジタル化・他	都度提案・支援					

専門家との議論資料

今までは、日々の業務に追われていて、その日やらなければならない仕事ばかりを優先し、プラス α の他業務に取りかかれずにいました。今回の支援をきっかけに、「当たり前のことを当たり前に取り込む」を徹底し、毎日 15 分間、商品や部品の在庫管理に関する簡単な業務を取り入れました。外部のエキスパートの目が入ることで、これらの業務を習慣化することができました。

左：現場のヒアリング、右：課題の見える化シート

Q 支援を通じてどのような変化がありましたか。

大きく2つの変化を感じました。

1点目は管理体制の変化です。管理の型が構築されていなかった本事業参加前に比べて、現在は数字的な管理ができるようになり、商品・在庫管理がより簡単で正確になりました。

2点目は従業員の意識面での変化です。以前はそれぞれの業務責任者・担当者が不明確でしたが、新しい手法を導入するにあたり、工場長やマネジメン人材を配置しました。実際に現場から改善案が出てくるようになり、社内の士気や従業員のモチベーション向上に繋がったことを肌で感じています。

今回の取り組み全体を通して、現状を把握し計画を立てて実行する過程が大変重要で、些細な心がけや行動が大きな変化を生み出すことを痛感しました。

左：手書きの貸し出し記録、右：デジタル化した貸し出し商品の管理画面

Q 今後の展望を教えてください。

現在取り扱っている商品に加えて、開発中の商品も数多くあり、社員一丸となって会社のさらなる規模拡大を目指して日々励んでいます。

今回、管理手法の基盤を構築したことで、近日中に受注発注システムの導入を検討しております。これによりリアルタイムで正確な在庫管理を実現し、お客様からの信頼獲得・社員の負担軽減に繋がります。

会社の成長期の土台作りにはDXが必要不可欠だと思うので、今後も会社全体で新しいことに積極的に挑戦していきたいです。