

世界に広がるネットワークとノウハウをDX化!

全世界で使えるものづくりのプラットフォームへ

株式会社ゲートジャパン

京都市伏見区竹田向代町517番地

ビジネス規模を拡大!DX化の推進で ものづくりの強み・ネットワークをさらに強化!



当社は2005年創業。精密金型部品、金型設計～製作、自動機部品・治工具などを一貫で手掛ける会社です。多品種・小ロット、短納期や難加工にも対応できる国内外の提携工場との幅広いネットワークを有しています。多種多様な業界で必要とされる精密金型部品ですが、生産される数多くの成形品(部品)品質に影響を及ぼすため、用途に応じた精巧な設計、最適な加工材質が求められ高度な加工技術が必要とされます。加工材質は幅広く、軟らかいもの(樹脂・アルミ)～硬いもの(超硬・セラミック・ダイヤモンド)まであり、納期やコストなどニーズに沿った供給を安定的に可能とする調達力が必要とされます。京都本社と中国深圳には品質管理センターを設置しており、製品は全数検査し、精密金型部品、自動機部品・治工具などの様々な形状・材質・精度に対応できる設備と体制を整えています。当社は、設計・制作・加工・検査までがワンストップにでき「品質・コスト・納期」の面での強みが挙げられますが、そのほかに見積もり・お問い合わせに対して迅速に対応できることも強みです。経験と豊富な実績データを基にエンジニアと連携し、基本的には24時間以内に回答をするという体制を敷いています。そういったものづくりの強みや蓄積されたノウハウとネットワークを活かしたB to B to Bのビジネスを拡大させるためにさらなるDX化の推進へと取り組む必要があり、強化しているところです。

事業拡大に向けてDX化の推進に取り組む中で 既存システムでの課題が発生

当社は創業以来、品質・コスト・納期を強みとし、一点ものの小ロットから量産までの幅広い対応が可能なおことで、顧客に価値を提供してまいりました。海外での販路拡大に伴い作業量が大幅に増加する中、価値に磨きかけたサービスを提供するためには業務効率化が欠かせませんでした。日本では人手不足が慢性化しており、当社では2年前から既存システムの改善を社内で行うなどの対応をしてまいりました。販売管理や生産管理のコアとなる部分でデジタル化はされているものの、半自動化のため人が介在する作業はまだ多く、海外の協力工場や世界中の各部門の専門スタッフとの連携という部分でも効率化、DX化をさせる必要がありました。しかし、現システムでは改善を重ねても外部システムとのデータ連携がうまく機能しない、データベースが公開できないといった

点もあり、基幹システムの刷新を2024年4月に行うこととしました。システムの導入検討のほかに、既存の業務フロー・システム刷新に対しての社内理解の浸透などの課題解決のためにデジタル化・DX実践講座を受講することといたしました。講座内では「DXプラン」を策定し、取り組むべき順序やビジョンが明確となり、今後の展開を視野に入れた計画を作ることができました。中小企業ではシステムや慣習をひとつ変えるだけでも大変な労力や時間がかかり、取り組む前に断念することもあります。DXプランを通じて課題解決の優先順位の整理や社内の意思統一にも利用できて良かったです。

現時点での取り組み状況と課題

当社のようなビジネスモデルは、既製品の販売ではないためカタログ化することは難しく、カスタマイゼーションやマス・カスタマイゼーションに対応し、世界中の顧客・協力工場、多岐に渡る加工材質や様々な設計・加工方法などの条件から最適解が求められます。しかし、新システムGenie-usの構築に向けてRFPや要件定義を作成し、システムテスト、導入ができるシステムエンジニアが社内には居なかったため、開発会社と協力して行ってきましたが、事前にシステム開発会社の技量、マネジメント力を評価することは難しく、現状は考慮不足、機能漏れ、仕様変更など対応に追われている状況です。全てカスタマイズの独自システムを開発するには、資金面での制限があるため、まずはフェーズ1として現状直近の課題である業務効率化による生産性の向上を目指します。既存システムと併用、連携して、完全自動化されていない販売管理・生産管理、図面の電子化・手作業の自動化をします。新システムには拡張性を持たせ将来的にはフェーズ2、3とアップグレード。全てがクラウド上で完結できるオートメーションプラットフォームへと成長させる予定です。



独自のノウハウをデータ化で見える化 更なるICT強化でビジネスを拡大

サービスが安定して提供できるよう、地政学リスクや為替などの世界情勢の変化にスピーディーに対応できるよう、世界各国へのネットワークを拡大させリスクヘッジを進める過程でも、DX化の推進が必要です。また、B to B to Bのビジネスを展開し、規模を拡大していくなかで、世界中の協力工場や顧客とシームレスに連携できるオートメーションプラットフォームを構築することをビジョンとし、ノウハウや実績、ニーズ、顧客が抱える課題などのデータを活用し、さらなるビジネス展開・事業拡大を目指しています。生産計画の提案や企画提案営業など、顧客の条件に応じたベネフィットの提供でサービスの質や企業価値向上を狙います。また、需要予測スケジュールの管理による生産物流でのコスト抑制や、ものづくりのプラットフォームサービスとして新しいビジネスを創出し、パートナーシップによるエコシステムの実現で、ものづくりに関わるあらゆる顧客やその協力工場に寄与できるDX化を目指します。