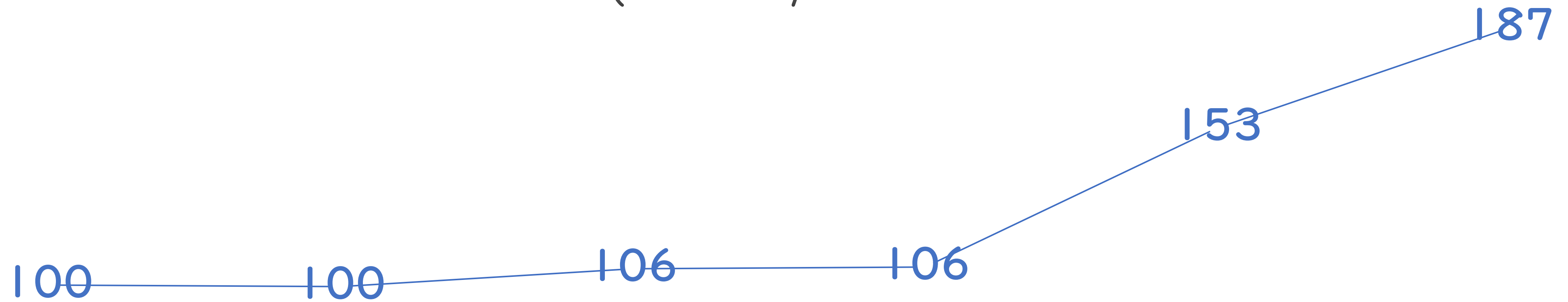


石川樹脂工業の DX

労働生産性（売上高/総労働時間、過去6年）

生産性(売上高/総労働時間)



石川樹脂工業 DX&ロボット ハイライト

社内コミュニケーション：口頭/メール -> Slack

eCサイト売り上げ：0 -> 3割+

ロボット：0台 -> 20台+

社内IT人材：0名 -> 10名+

Slackのスモールスタート

- まずは、マーケティングチームでテスト導入
=>特に問題ないことを確認
- 営業チームで導入。営業から工場への伝達漏れを改善するため。
- 工場・梱包・事務職への導入（有効性を確認したので、有料プランへ移行）

段階的なアプローチにより、検証を重ねた結果、
費用を最小化。

slack導入の効果

(狙い通り) 言った言わないが激減し、スムーズな社内コミュニケーションに。

いつでもどこでも、経営陣（自分自身）がどの社員ともコミュニケーション可能

オープンな社内文化へ*改善提案や夜勤時でのトラブル対応など。

- ・管理職が不要となり、不要な管理職ポジションを削減。

=>よりオープンでフラットな組織構造へ

オープンな会社になること の変化

クローズドな商談や自分だけが知っていた情報を好む人が不満。

どうしてもチャットツールになじめない人が発生

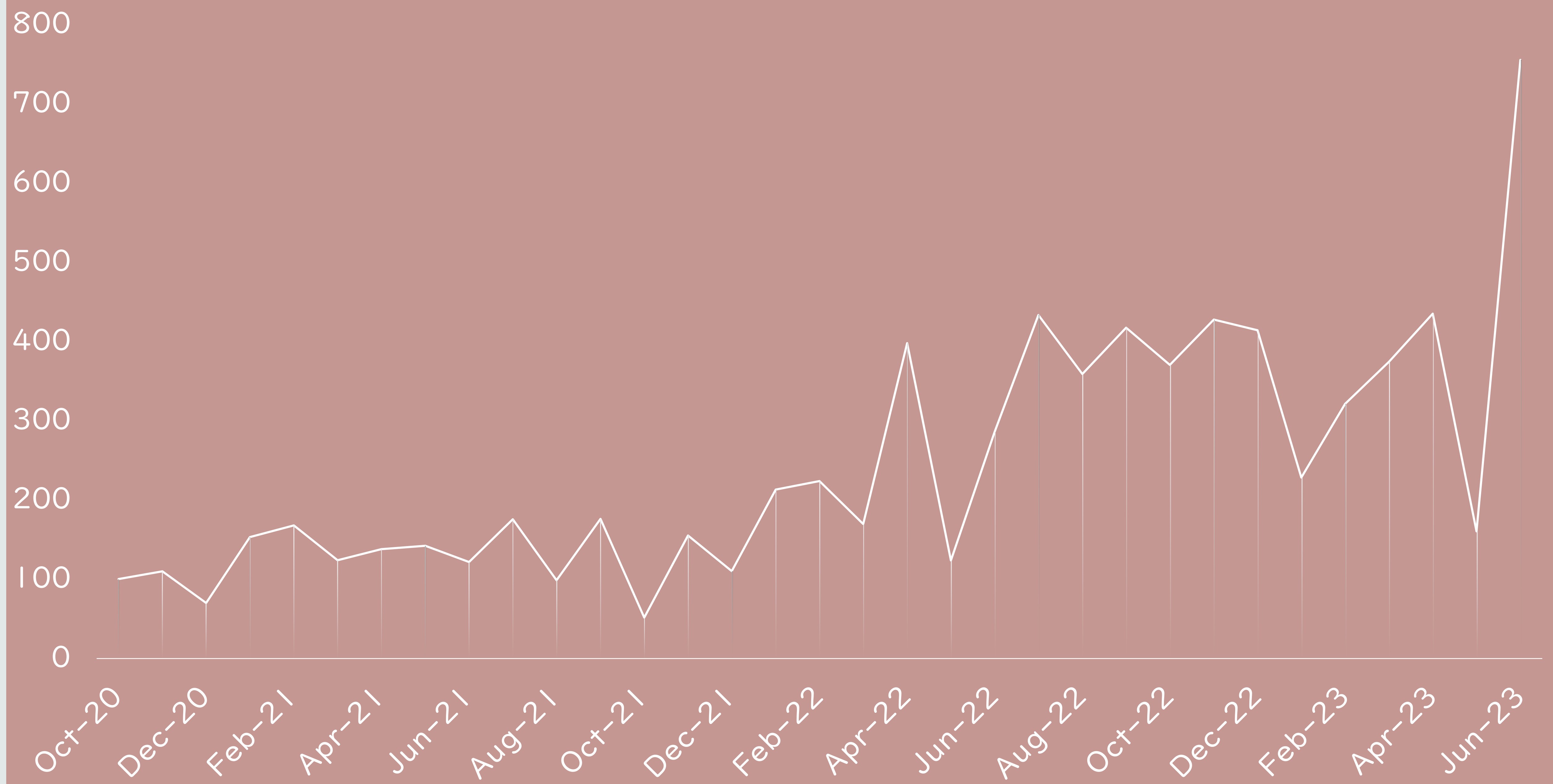
多くの管理職が不要になるため、手を動かすワーキングマネージャーの需要増

若手が活躍しやすくなり、新卒採用も活発になり、若手の突き上げが多くなる。



EC事業におけるリスクリング

AMAZON SALES *2020年10月を100とする。



自社ブランドARAS

- Makuakeで3,000万円を集める。
- インスタフォロワー13万人
- メルマガ会員3万人
- 発売3年で売上の2割近くの柱に。
- 売上の8割は自社サイト (Shopify)



ECのスムーズステップ

1. 2016年から開始。最初は自分1人でAmazonで開始。(月商10万ぐらい?)
2. 広告代理店を数回変えながら、レクチャーをもらいながらノウハウをためる。&自分で学習。
3. 自分のノウハウを若手に伝授。



Amazonでのステップチェンジ -リスキリング-

- ・ 2022年2月、Amazonの売上が停滞中のため、配置転換。
- ・ 3 DCAD・設計担当を抜擢し、Amazon担当に転換。

マーケティング未経験のため、1か月程度のOJTと教材を渡して、リスキリング&Amazonの支援も。

- ・ さらに、出荷担当なども続々と転換し、写真撮影内製化・業務フロー最適化など様々な副次効果も。

- ・ =>取引先のAmazon運用支援も！





ロボットによる生産改革

ロボット導入以前

- 労働力不足から技能実習生に頼った生産体制
 - 言語の壁や日本の相対的賃金低下による労働意欲低下
 - 人手不足による生産量の制限
-

ロボットのスムーズステップ

- 最初は半信半疑で2名&1台でスムーズスタート
- FANUCによる伴走型の支援
- 実際のプロジェクト＋外部トレーニング

=> 1年後には4台に拡大し展開



ロボット導入の効果

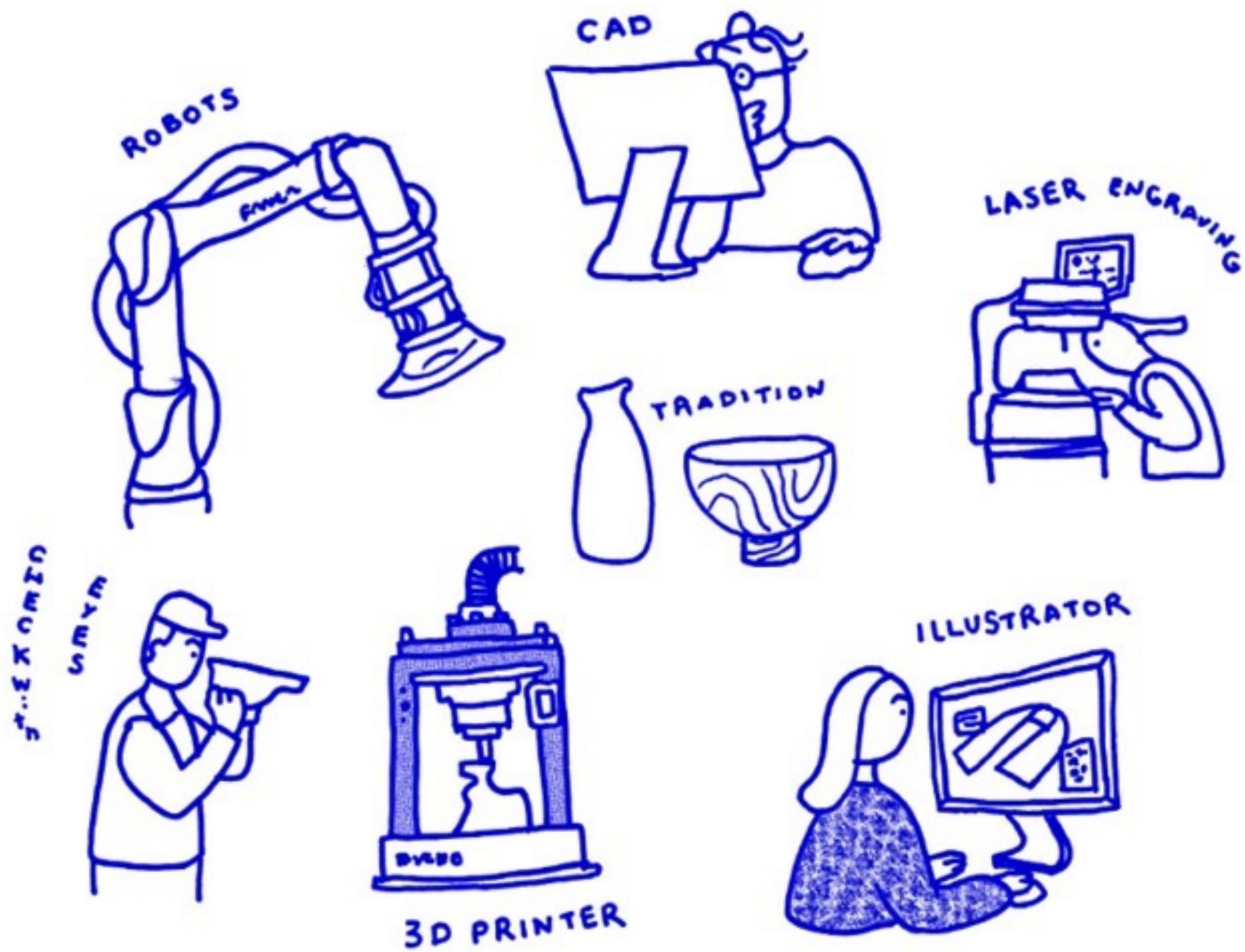
- 生産性向上の一番の要因(コスト減・生産量増)

2ライン/人→12ライン/人になった工程も！

- さらなる自動化への機運が高まり、
慢性的に技術者不足（理系採用の強化）



前半まとめ



1. オープンな風土

2. eCを中心としたデジタル新規事業

3. ロボットによる生産性改革

=> グローバルで戦える土台づくり。