

# 製造部のデジタル化の一歩目に 「カミナシ」を導入

—毎月3,000枚以上の帳票がゼロに、取引先からも高評価

(株)ほしゆう

ものづくりの町として日本の製造業を支える新潟県燕市に本拠をおき、国内有数の設備と技術力でパッケージやPOPのデザイン・提案から製造までを行う株式会社ほしゆう（星野光治代表取締役）は、全社的なデジタル化を進める中で、製造現場のこれまでの働き方を改革すべく「カミナシ レポート」を導入。取引先からの問合せの早期対応の実現や信頼向上だけでなく、従業員の意識醸成にもつながっている。同社専務取締役 兼 経営企画部部長 兼 品質保証部部長の海老塚健史氏と品質保証部 品質管理課課長代理の小山伸之氏、製造部 工場長の黒鳥雅智氏、抜課の阿部将大氏、製函課の本間拳斗氏、田中慎吾氏に話を聞いた。

## ▶ 「ハコは プロダクトである」をモットーに こだわったパッケージで感動を提供

ほしゆうは、新潟県燕三条に軍手を販売する商店として1957年に創業した。流通用の段ボールの取り扱いを始めたことをきっかけに、現在では著名なブランドやメーカーのパッケージの企画・設計・デザインか

ら、印刷・製造までを一気通貫で行っている。国内有数の設備と技術力を持ち、パッケージに貼るシールや梱包資材、店頭に掲示するPOPやディスプレイまで幅広く対応することで、様々な取引先の要望に応えている。

同社の強みは「ハコは プロダクトである」という企業に根付くDNAだ。一昔前は商品をまとめて梱包する、流通のためのツールの一つに過ぎなかった。しかし小売のセルフサービス化やオンラインショッピングなどの流通のシステム化を見越し、顧客が最初に手に取る「ハコ」の重要性に着眼していた同社では、「ハコを開けるまでが顧客の購買体験」と定義し、取引先に企画・設計を提案していた。特にコロナ禍により、オンラインショッピングが一般的になったことで、パッケージングする梱包材を含めた製品のブランド化をする企業が増加。現在では、規模・業種を問わず様々な取引先からの依頼が後を絶たない。使用する素材やパッケージの設計にもこだわり、取引先の要望と最終購買者の感動に応える「ハコ」を提案している。



海老塚氏



小山氏



黒鳥氏

## ▶ 山積みの帳票から書類を探すため、問合せへの早期対応が難しかった

ほしゅうが製造し納品するパッケージは、最終消費者に届くまでに1~2年ほどかかることがあるため、製造の際に記録した帳票は1~2年間、保管する必要がある。製造する製品数も1日に20~30になるため、製造完了後の帳票は段ボールに入れて倉庫などに保管をしている。そのため、取引先から問合せがあった際は、すぐに該当の帳票が探し出せず、取引先に回答を待つてもらうことが課題だと感じていた。

カミナシ導入以前は製造工程（製函・抜き・印刷）ごとに各課の課長が紙の帳票をファイリングして管理していた。製造工程に関する問合せがあった場合は、品質保証部が一時対応をして、製造各課の課長へ該当の製品名と対象期間を伝え、帳票の提出を依頼。そして現場を管理する課長が保管している段ボールの中から対象の帳票を探し、品質保証部へ提出していた。

問題のある工程が明確であれば、該当する課の帳票のみを確認すればいいが、もし該当の工程がわからない場合は、3つの課それぞれで探さなければいけない。カミナシ レポート導入前の課題を同社専務取締役 兼 経営企画部部長 兼 品質保証部部長の海老塚氏と品質保証部 品質管理課課長代理の小山氏は次のように話す。

「お取引先さまからの問合せは、初期対応がとても重要。初期対応が遅れてしまうと信用問題になるので、いかに早く問い合わせに対応できるかが勝負だと思っている。しかし、これまで倉庫で保管している段ボールの中にある山積みの帳票から探し出さなくてはいけなかつたため、早期対応が難しい状況だった」（海老塚氏）

塚氏）

「問合せの内容から問題の原因が明らかな場合には、対象の課が明確なのですぐに該当の紙帳票が見つけられるが、すべての工程を確認しなければわからない場合は、半日ほどかけて該当の帳票を探し出していた」（小山氏）

## ▶ 「使い方次第でカミナシがキラーアイテムになる」 一歩目として帳票の電子化を決意

ほしゅうでは2021年から全社でデジタル化を推進。製造部の従業員への社用スマートフォンの貸与、営業部の経費精算のオンライン化など、様々な部門で取組みを進めてきた。

「当社では数年前から積極的にデジタル化を推進しており、まずは営業部の経費精算から取り組んだ。スムーズにツールが定着したことから、製造部門もデジタル化に挑戦しようと思い、一歩目として製造部門で使用している帳票の電子化を検討。カミナシ導入を決めた。製造部では様々な課題があるが、潜在的に問題のリスクとして潜んでいる課題の解決には、仕事の進め方など『いつも』からにかを変える=労力が発生するものだ。労力が発生することにはネガティブなエネルギーが発生しやすい傾向があるが、成功体験を積むことでポジティブなエネルギーに変えることもできると思う。今回帳票の電子化でカミナシを選んだ理由としては、様々な問題がある中で、導入のハードルが低く、十分な製品力やサポートにより成功体験を築きやすいと感じたことにある」（海老塚氏）

カミナシ レポートの導入時の印象を、製造部門の帳票を管理している小山氏と工場長の黒鳥氏が振り返る。

