

でんさい利用企業の事例紹介



株式会社木村鋳造所

目次

1. 企業概要
2. 事業紹介
3. でんさい導入経緯
4. 導入効果(支払事務)
5. 導入効果(その他)
6. でんさい利用の増加に向けて

1. 企業概要

■ 商号	株式会社木村鋳造所
■ 設立	1927年2月(創業1948年5月)
■ 本社	静岡県駿東郡清水町長沢1157
■ 事業内容	<ul style="list-style-type: none">・自動車用プレス金型用、工作機械・産業機械用、エネルギー関連『鋳物』の製造・販売・3Dプリンタを使用した鋳物の製造・販売・発泡スチロールによるモニュメント・フィギュアの製造・販売・リバーズエンジニアリングによる現物復元、データ化 他
■ 売上高	194億円 ※2017年度
■ 従業員数	854人 ※2018年4月現在
■ 他拠点	[国内] 御前崎工場、群馬工場、群馬FM工場、先端プロセス技術センター(DMP)、大阪営業所
	[海外] KIMURA FOUNDRY AMERICA

2. 事業紹介(FMC法)

- FMC法とは、Full Mold Casting process (フルモールド鋳造法) の略で、事前に作成した原寸大の発泡スチロール模型が溶湯に置換され、製品となる鋳造法です。50年以上にわたり探求し続けてきた、弊社のコア技術です。

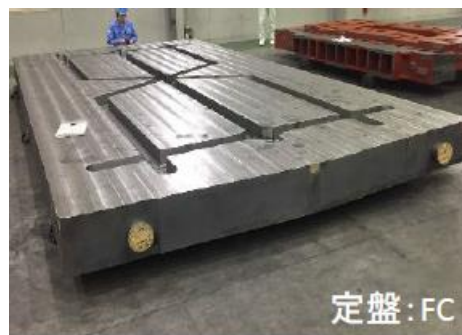
プレス金型



工作機械



産業機械



金型(鋳鋼)



エンジン



2. 事業紹介(DMP)

- 木型や金型を製作せずに、3Dプリンターで砂型(鋳型)をダイレクトに製作するDMP(ダイレクトモーディングプロセス)により、鋳型製作時間を大幅に短縮し、複雑な形状の鋳物を短納期で提供しています。

シリンダーブロック砂型



シリンダーブロック



ターボケーシング



センターハウジング

2. 事業紹介(KRIT)

- FMC法の模型製作で培ってきたノウハウや、そこで導入している最新の設備を活用し、お客さまに精密かつ多彩な形状の立体造形物をお届けするサービスが、リバースエンジニアリング「KRIT」(KIMURA Reverse Improvement Technology)です。

コンサート用模型



キャラクター(模型)

3Dスキャナー(フィギュア)



製品のデータ化

3. でんさい導入経緯

- 検討当初は、手形との二重管理負担、社内承認フローの見直し、初めてとなる業務(利用手続)開始などが不安
- 実際はそれほど難しくなく、実利用を重ねるごとに不安は払拭

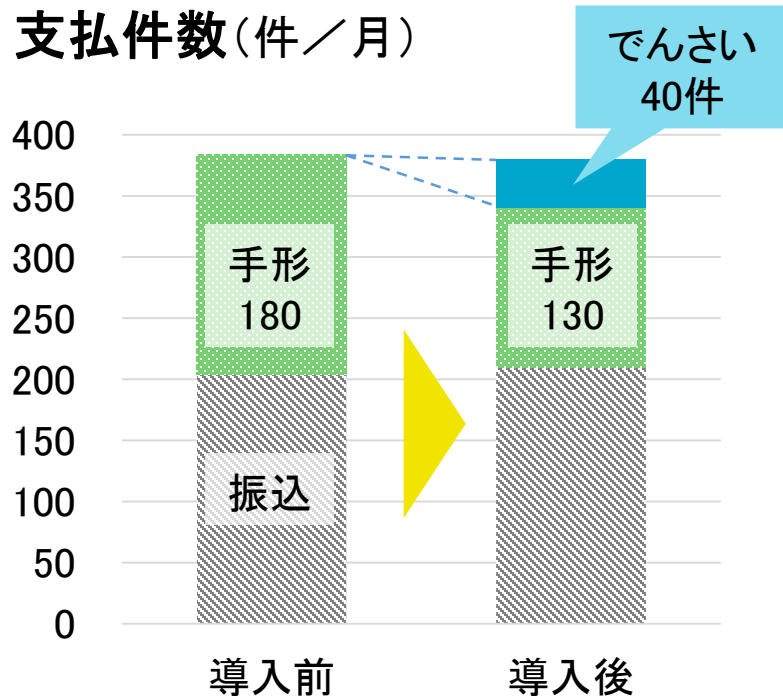
時期	対応・イベント
2015年4月	メインバンク(静岡銀行様)からでんさい利用の提案を受け、導入メリットや事務体制などを検討
2015年6月	でんさい導入を社内決定、利用契約を締結
2015年7月～8月	案内状発送・回収(1回目)
2015年11月	でんさい支払開始、順次利用先を拡大(現在 約50先)

でんさいの利用は、着々と増え続けています。
(発生記録件数は直近1ヵ月で30件増加(2018年9月⇒10月))

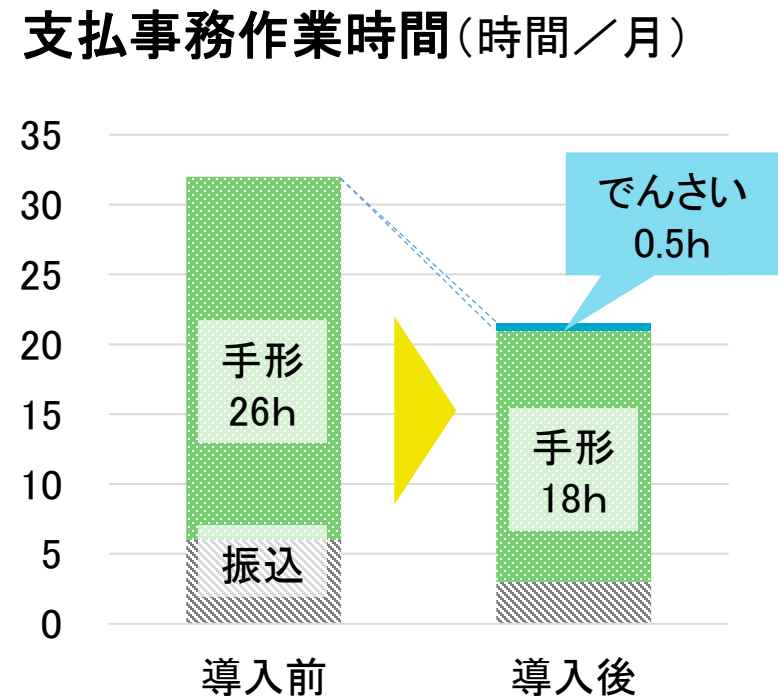
4. 導入効果(支払事務)

- でんさいへの切替は導入前にあった手形取引の一部に留まるが、事前対応に余裕があり、手続が用意なでんさいの増加により、作業時間は大幅に減少
- 懸念していた手形との併用(二重管理)についても、特に問題とならず全体的な事務効率改善を実現

支払件数(件/月)



支払事務作業時間(時間/月)



5. 導入効果(その他)

- 支払事務の改善だけでなく、手形印紙代の削減によるコストメリットや、集金対応時間の削減など、さまざまな効果あり
- 手形現物のやりとりが無くなることで、取り扱いのリスクを減らすことにも繋がった

コスト削減

でんさいの導入により、月平均8.5万円(年間で約100万円)の印紙代コストを削減できた。

支払日の繁忙感軽減

支払期日に自動的に決済されるため、支払日に集中する集金来訪者の対応負担が半減した。

リスクの削減

でんさい利用を増やすことで、手形郵送に付随する紛失・盗難などのリスクが低減した。

領収書事務量の削減

手形受領時に同封されている領収書用切手(先方負担)をさばき、管理する手間が減った。

6. でんさい利用の増加に向けて

- 利用の伸びは弊社の予想を超えており、今年度中にでんさいの支払利用は、さらに増える見通し(月あたり平均40件程度⇒60件程度)
- ユーザーとして実際に利用し「メリットが多い」と実感しており、なるべく多く切替するため、取引先にも継続的にお声掛けしていく予定

利用増加のための活動

取引先に、利用アンケートやでんさいパンフレット等を定期的を送付

- 以前はでんさいを利用していなかった取引先でも、再度アプローチすると、切替に応諾いただけることが多くなっています。
- 継続的に案内することが、利用増加のきっかけとなっています。

実際に利用してみるとさほど難しいものではなく、今ではなるべく多く、でんさい利用に切り替えたいと考えております。

でんさいを、積極的にご利用いただくことをおすすめいたします。

ご清聴ありがとうございました

