鉄鋼関連・流通加工

有力CC根津鋼材の新システム
『Nコネクト』への取り組み

「1アクションでオールOK」

人手を介さず業務効率化
時短の仕組み構築目指す

有力コイルセンター（CC）の根津鋼材（社長・根津訓光氏）は、長年かけて個々に開発・運用してきた独自の業務効率化システムや受発注管理、品質管理、在庫管理、運送管理などに関する諸々のデータをつなぎ、インプットからアウトプットまでを一気通貫させる新たなシステム構築に着手した。（2面参照）

データを全てつなぐ

これまでに立ち上げてきたさまざまな自動化・省力（人）化ツールが、営業・業務や工場、物流の各部門でそれぞれに稼働し、個々の業務範囲で成果を上げている。その成果は、数値データとして蓄積され、グループにおける可視化されたノウハウや財産となって今も日々たまりつつある。

これら、個々の項目別に積み重ねてきた数多くのデータを全てつなぎ合わせてシナジーさせ、何かひとつをインプットすればそれに関するアウトプットが、いわば人の手を介さず自動的に、時間も要さずに正しく精度よく導き出されるという仕組みづくりだ。

同社ではこれを「N－CONNECT（＝Nコネクト、Nは根津グループの意）と称す。「根津グループデータを全てつなぎ『1アクションでオールOK』の仕組み構築」を標語に掲げ、全社員の意思統一を図っている。

「Nコネクト」構想の具現化に向けたキックオフは、昨年9月にスタート。2022年8月末を最終とする3カ年中期経営計画（53－55期）期中での完成を目指す。

ペーパーレス化を実現したCC現場（モニタ画面で作業工程・加工指示を確認）

非接触がコロナ対策に

昨53期中には「遠隔品質判断」システムが起動した。工場で発生した何らかの異常や不具合を、事務所の品質管理・加工指示担当者が現場に行かずとも、種々のシステムツールを駆使することで素早く適切に対処する仕組みだ。「人の移動時間」と「それを待つ停滞時間」が削減されただけでも、業務効率・時短につなげている。

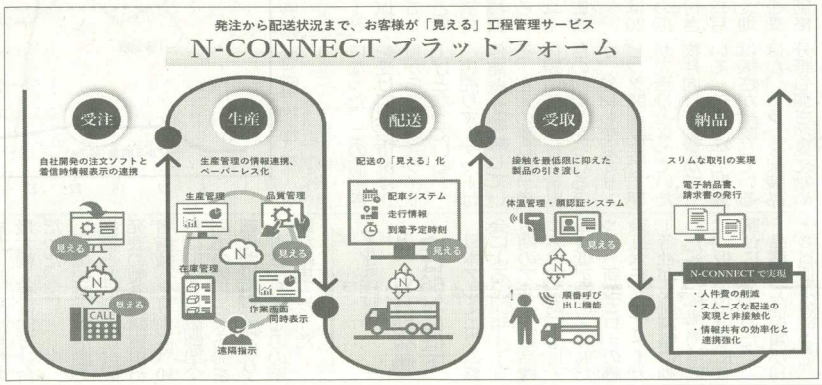
浦安事業所では、庸車ドライバーの「顔認証システム」も立ち上げた。浦安事業所は賃加工主体のため、自社便運転手以外に多くの外部運転手が出入りする。初期登録した車両番号と連絡先を顔認証で照合すれば、あとは事務所1階または工場に設置した無人の受付モニタから手順に沿って画面操作で完結する。運転手がわざわざ2階事務所に上がらず、また車両ナンバーなどを都度記載しなくても、持込・引取などの受付・案内・待機順番などがモニタ表示され、順番が近づくとその知らせが運転手の携帯に自動案内される。

これらシステムには、人の介入や紙の媒介がなく「遠隔」「非接触」で一気通貫する。コロナ以前から構想または着手していたが、結果的に接触感染防止対策にもなるとして運用を徹底した。ドライバー顔認証システムには検温機能も装備。最初は、戸惑いや抵抗も一部にあったが、今は「便利で早い」と好評で、多くの庸車ドライバーが本システムを使いこなしているという。

他にも種々の既存システムツールを「Nコネクト構想」に合わせて機能追加やシステム同士の連携模索、実用化が遅れていたソフトの完成に向けた作業を、専門部署のシステムソリューション事業部を中心に進めている。

ペーパーレスを契機に

独立系CCとして早くからIT や自動化・システムに着目し、実際の業務に採り入れてきた。



賃加工版受注ソフト開発も

ソフトウエア企業をM&Aし、現在のシステムソリューション事業部を開設したのをきっかけに、根津社長が「ああしたい」「こうすればもっと良くなる」と頭に描いたイメージを〝その道のプロ〟が、ひとつひとつカタチにし、運用してきた。

「システム活用で業務を大幅に改善・効率化できる」と確信していた根津社長。02年に情報システム・事務所・工場には無数のモニタ画面がタテヨコに並び、事務員は1人で3～5枚のPCディスプレイを使いこなす。

5年前に確立した「全社・全拠点ペーパーレス化」によって業務効率が一気に進む。同時に、作業者も常にモニタを見ながら作業これが契機となって根津社長の頭の中では「人を介さず遠隔操作で業務・管理・受付・指示が可能になる」とのシミュレーションができ「Nコネクト構想」へと舵が切られることになった。

初年度が終わり、中期最終まで残り2年弱。「Nコネクト」完成に向け、今年度の具体的な課題がトップ号令で各部署に落とし込まれ、とりわけシステムソリューション部隊を中心に、猛烈な勢いで蓄積データの検証や連結を行っている。それをベースに次のステージでは、日常の業務管理や作業指示の「AI化」ももくろむ。さらに、そこから次の構想も、根津社長は描いている。

その将来像は、成熟市場で競合が激化し、業界再編が加速してもCC事業で健全かつ安定した収益体質を確保しつつ、ステークホルダーにとって常に存在価値ある企業体づくりだ。そのカギを「Nコネクト」が握っている。

オリジナルの受発注システム「モーゼ」はその代表格。CCが創ったソフトを顧客に提供し、それを使って日々取引するわけだ。直近のモーゼ経由による受発注比率は、全受注件数の70％超。自販主体の拠点では90％近くにのぼる。現在、賃加工専用モーゼの開発を進めており、中期計画期間中での完成・運用開始を目指す。