



ネクスタ

# 中小製造業のDXをサポートする 生産管理クラウドシステム

製造業に特化したSaaS事業を手掛けるネクスタは、どのような工場にも適応するクラウドシステムの開発に成功した。製造業のDX（デジタル・トランスフォーメーション）を加速するこのプロダクトは、業界だけでなく大手販社や銀行などからも大きな注目を集めている。文：森本啓介

## スモールスタートが可能な 独自のクラウドシステム

長引くコロナ禍の影響を受け、疲弊する国内の製造業が今後グローバルな競争に打ち勝つためには、業務の効率化と生産性向上を実現するDXの推進が欠かせない。しかし、他の業界に比べてその取り組みは遅々として進んでいないのが現状だ。

「建設業や物流業では、圧倒的人手不足からDX化への課題意識が高まりましたが、製造業においてはアナログな方法でも問題なく管理できてきました。煩雑なルールや作業も、担当者が引き継ぎさえすればいい。

新たな大型システムにわざわざコストと時間、労力をかける理由がなかったのです。ただ、5年、10年先もこのままでよいかといえは疑問です」

と語るのはネクスタの永原宏紀社長。もちろん、不良品リスクやトレーサビリティの観点から、ITを積極的に活用した品質管理の徹底は製造業にとって喫緊の課題だが、中には売上高100億円を超えるような企業でも、人の手とエクセル帳票で部品などの受発注管理を行っているケースが見られるという。

こうした属人的管理のままでは、旧態依然の製造業から抜け出すことは困難だ。同社が提供する製造工場



生産管理や設備管理などのデータを活用してスマート向上を実現する「スマートF」

向けシステムプラットフォーム「スマートF」は生産管理、在庫管理、設備管理など、あらゆる作業工程を

も取りながら、営業成績全国一位に上り詰めるまでになった。その後、父親の経営するシステム会社で顧客ヒアリングからシステム設計、導入までを経験し、ネクスタの起業に至ったという永原氏の現場経験が、現在のビジネスにもあますことなく生かされている。

## IT活用によって高まる 業界の価値と人間の価値

同社のもう一つの大きな特長として、システム導入時のコンサルティングがある。売りっぱなしではなく、より効果的に活用するために現場の業務フローを提案しているのだ。

「キーエンス時代、顧客である管理者とどれだけ密に仕様設計を進め、納品対象者はパートなど現場担当者であることが多かったのです。

現場では、開発側の意図通りに使っていないだけとは限らない。これはエンジニアアでは気付けない視点です」

製造業、システム開発、営業の各現場を知り尽くした永原氏ならではの視点だ。同社は現在、営業1名に対し、導入コンサルタントは3・5名。いかにオペレーションに力を入れていくかが分かる。

それだけではない。導入コンサルタントには大きなミッションがある。顧客の課題を把握することで、ニーズに則した機能のバージョンアップを可能にしている点だ。開発目線では一人歩きしては無駄な機能が搭載されてしまう。業界のIT活用をハイスピードで促進させながら、現場では地道にアナログなニーズのくみ上げを行う。こうした一次情報の蓄積が、他社の追従を許さない何よりの強みだ。

現在の課題は、永原氏の経験やマインドの仕組化だ。株式上場も視野に入れ、急ピッチで組織づくりを進めている。

「製造業の教科書を、デザインする」という当社のミッションに共感してもらえる人、そしてこのビジネスは絶対に可能性があると感じて、同じ方向性を持ってくれる人と一緒に進めたい」

一手にデータ管理することで効率化を実現するツールだ。ハンディー端末などによる読み取りで手入力の煩雑さや誤入力をなくしてクラウドでのデータ管理が可能になるとともに、ペーパーレスや見える化などでスマート工場を実現する。

ただ、製造業といっても工業製品から食品、化学薬品などその範囲は多岐にわたる。個々に導入して運用するオンプレミス型システムと異なり、どのような現場でも対応可能な機能を搭載するシステムの構築は難易度が高い。「スマートF」は膨大な顧客調査から共通項を導き、プロダクトとして完成させたことが大きな特徴だ。これにより、圧倒的に安価な導入コストが実現した。

これまでも製造業に特化した管理システムは存在していたが、オーダーメイドになるため2千億〜3千億円規模の投資になり、中小企業にとっては導入へのハードルが高かった。同社がインパクトを与えうる売上高10億円〜300億円規模の企業は、日本に4万社存在するという。自社に必要なモジュール機能を選んでスモールスタートが可能な「スマート

そして、これまで資本力のある大企業に限られていたIT化のノウハウを中堅・中小企業に広げることで、国内産業のレガシーである製造業全体をアップデートする役割を担う。「スマートF」の導入で間違いなく生産性は上がり、業績は1・2〜1・3倍になります。私は日本の製造業をもっと高収益で高年収の業界にしたいと考えており、それができるのは当社しかありません」

構想は山ほどあると話す永原氏が特に言葉を強めたのは、人の価値を上げていくことだ。作業工程の見える化を軸に従業員の評価、育成へとサービス領域を広げていきたいという。例えば、改善のための課題抽出や、仕組みを考える、教育するといった人本来の価値にフォーカスしていくことによって、製造業を単なるモノづくりでなく自らを改善していく組織にしていく。

「製造業には、他の業界よりもまだまだ多くの可能性があると考えています。作り方や技術、どういうやり方でやるかなど追求の余地があるという意味では、付加価値を高めることのできる業界なのです」



永原宏紀  
ネクスタ社長

ながはら・ひろき 1986年奈良県生まれ。同志社大学工学部卒業後キーエンス入社。3年後に事業部1位となる。その後、父親が創業したシステム会社に転職し、新規事業を立ち上げ100件以上の製造現場へのシステム導入を経験。2017年4月ネクスタ設立。