



代表取締役会長
石井 勝之様

活用した支援

- ・コーディネーター相談
- ・産学共同研究促進支援
- ・ビジネスシーズ交流会
- ・ICT活用生産性向上支援 等

課題

- ・生産性の低さ、長時間かつ経験に依存した採寸作業
- ⇒抜本的なデジタル変革(DX)

解決策

- ・ICT導入支援
- ・産学連携支援
- ・各種申請サポート 等

得られた効果

- ・生産性の向上
- ・車いすオーダーシステムの構築と販売～会計システムの連携
- ・オーダーから製造～在庫管理までの一元管理システムの連携

包括的な長期伴走支援で構造改革中！ 持続可能なビジネスモデルをつくる。

千葉市若葉区に本社を構える株式会社オーエックスエンジニアリングは、車いすの開発・製造・販売・メンテナンスを手掛けています。国民栄誉賞を受賞した、パラ

スポーツ界のレジェンド国枝慎吾さんなどが愛用する車いすメーカーとして、国内外で高い知名度を誇っている同社ですが、生産性に課題を感じていました。

支援のきっかけと決め手は？

創業者である父の代から、千葉市産業振興財団（以下「財団」という。）には助成金などでお世話になっていたようです。継続的な支援を受けるようになったのは、私が代表に就任した2013年ごろからです。当社はおかげさまで知名度はある方なのですが、生産性が低く、知名度が利益に直結していない状態でした。生産性が上がらない一番の原因は、販売から製造・

納品までのすべてのプロセスが人の手を介して行われていることでした。当社製品は基本的にオーダーメイドなので、各工程の担当者に暗黙知が集中し、後進を育てるのに時間がかかるという課題もありました。我々のモノづくりに対するこだわりは残しつつ、時代に即したやり方に変えていくために、長期にわたるコーディネーター支援を受けています。

どのような取り組みを行いましたか？また、取り組みの進め方を教えてください。

コーディネーターと膝を突き合わせて話をするうちに、当社には大きな課題が主に3つあることがわかりました。1つ目は、販売から生産工程まですべて人の手を介していること、2つ目はお客様と接する担当者の育成に時間がかかり、受注の機会を逃してしまっていること、3つ目は、販売側と生産側、そして請求シス

テムが連動しておらず、無駄な作業が発生していることです。

この課題すべてを解決する方法が、「入口から出口まで一貫したシステムをつくる」ということでした。2024年3月現在、支援を受けて8年目になりましたが、産学共同研究促進支援、ビジネスシーズ交流会（デザイン経営による課題解決）、新規市場開拓支援、

元気企業認定、ICT活用生産性向上支援、コーディネーター支援等、その時々マッチした支援を受けながら構造改革を進めている状況です。



取り組みの成果を教えてください。

採寸から在庫管理までワンストップを実現。春の展示会で披露できる段階へ！

システム開発は、あと一歩まで来ています。最終的に連携をさせる想定で、入口側と出口側、つまり販売工程と生産工程それぞれのシステムを作りました。システム開発に知見のあるコーディネーターに入っていただけで、ベンダーとの交渉など

をスムーズに進めることができました。また、販売工程のシステム化では、千葉工業大学研究室の力を借りて、具体的にどのプロセスで暗黙知が必要なのかを可視化していきました。2年間をかけて、採寸者のレベルに頼らず、必要項目を選択していくだけで注文書が

完成するシステムを開発することに成功しました。現在、フラグシップモデルへの実装が完了し、今春の展示会で披露できる予定です。実務で導入できれば、採寸の時間が2時間から30分に短縮できるようになります。生産工程のシステムも、9割完成しています。

今後の事業展開や財団に期待すること

ー今後の事業展開について
最終的には、デジタルの力を使ってお客様に楽しんで車いす選びをしてもらいたいですね。効率化により生じた時間は、人にかできないサービスに充てることで、利益率を上げ、従業員に還元できるような仕組みづくりができればと思っています。また、システム化を期に海外市場も拡大していく予定です。

ー財団に期待すること
強いて言えば、現在は経営者向けのセミナーが主だと思うので、新入社員向けの研修や、クラウドやシステムなど一つのテーマに特化したセミナーなどがあれば、利用したい企業も多いのではと思います。当社の支援に関しては、8年目でまだまだ道半ば、という段階なので、引き続き伴走支援をお願いしていきたいです。

