

中小企業のためのDX事例

OOKABE GLASS 株式会社のDX 推進とその成功

福井県福井市に本社を構えるOOKABE GLASS株式会社は、もともとは工務店や建築会社を主要な顧客とする伝統的なBtoBビジネスを展開していた「ガラス屋さん」でしたが、今では施主向けのガラス・鏡のインターネットオーダー販売を行う革新的な企業へと成長しました。2005年に始めたこのインターネットオーダー販売が、業界の常識を変える第一歩となったのです。住宅建材の規格販売が基本とされる中で、個別に加工することの難しさとコストの問題にデジタル技術を駆使して挑戦した結果、サイズオーダーを含めて製品を「ユーザーから見て自然な価格」に設定することに成功しました。

ガラス出張修理事業で創業した大壁社長は、実際にガラスが割れて困っている顧客と直接顔を合わせ、その声を毎日聞く経験を積み、施主向けのオーダー販売「オーダーガラス板.COM」を立ち上げました。この新しいビジネスモデルは、個人ユーザーからの注文を受け、それを工務店に依頼するBtoCtoBの形態を取っています。この取り組みによって、施主から工務店に「OOKABE GLASS 指定」で注文が入るようになり、単なるEC事業にとどまらないビジネスモデルとバリューチェーンの改革が実現しました。

DXの推進で特に力を入れているのは、ITとクリエイティブの内製化です。同社は、システムエンジニアやデザイナー、ライターを自社で採用し、

内製化することで、品質を高めながら迅速な対応を可能にしました。18年には「OOKABE Creations 株式会社」を設立し、クリエイティブ業務を専門化しました。さらに、22年には「株式会社FPEC(エフペック)」を立ち上げ、ECサイトのブランディングとエンジニアの育成を進めています。

これらの取り組みにより、OOKABE GLASSはIT企業のような組織体制を持ち、従業員の半数以上がエンジニアとしてECサイトの運営に携わっています。また、自社の成功事例を基にプラットフォーム制作事業も展開するまでになっています。

業界の習慣を打ち破った大壁社長ですが、現在では「福井県板硝子商協同組合」の理事長として、地域産業の発展や、地域全体でのDX推進に取り組んでいます。

OOKABE GLASSの成功は、技術導入にとどまらず、組織体制やビジネスモデルの根本的な改革にあります。試行錯誤と改善を繰り返しながらDXを進める同社の姿勢は、多くの企業にとってのモデルケースとなるでしょう。特に、内製化による効率化と品質向上の取り組みは、ほかの企業にも大きな示唆を与えるものです。

(この事例は筆者取材時のものであり、現在では異なる場合があります)

ウイングアーク1st株式会社 データのじかん主筆

大川 真史

◇大川 真史／おおかわ・まさし

ウイングアーク1st データのじかん主筆。IT企業を経て三菱総合研究所に12年間に在籍し、2018年から現職。専門はデジタル化による産業構造転換、中小企業のデジタル化。オウンドメディア『データのじかん』での調査研究・情報発信が主な業務。社外活動として、東京商工会議所ものづくり人材育成専門家WG座長、エッジプラットフォームコンソーシアム理事、特許庁I-OPEN専門家、ロボット革命・産業IoTイニシアティブ協議会中堅中小AG副主査、サービス創新研究所副所長など。i.lab、リアクタージャパン、Garage Sumida研究所、Factory Art Museum TOYAMA、ハタケホットケなどを兼務。各地商工会議所・自治体での講演、新聞・雑誌の寄稿多数。近著『アイデアをカタチにする!M5Stack入門&実践ガイド』。