

◆生産管理システム ご導入事例

システム開発のコンセプト

- ・多アイテム、小ロット、短納期への対応
- ・総花的なパッケージは使わない
- ・最も効果が上がる個所をワンポイント開発

プラスチック製品製造：A社様

資材・負荷計算・工程・原価・販売・購買

資材在庫・成形機の負荷状況、納期管理の為の工程進捗管理原価管理、外注工賃計算も含めた購買管理等、ほぼ全面的なシステム化が図られています。製造現場は生産に専念する為データの inputs は事務所で行っています。成形の順番等、具体的な作業指示は現場の裁量に任せた、柔軟性あるシステムです。Excelを利用して、データの有効活用も図っています。

電子機器製造：B社様

部材管理にポイントを絞って省力化を実現

1機種当り250アイテム程の部品を調達する為、購買の手間が大変でした。所要量計算・共通部品のまとめ、在庫引当、発注・納期管理、工場出庫を最小人員でスナリとこなせるシステムです。最近、小ロットの特注品への対応もExcelを利用して処理する機能を付加しました。

バルブ製造：C社様

簡単なデータの共有化から

資材課の受入担当者と払出担当者が1枚のExcelシートで情報を共有した事がきっかけでした。現在は資材管理、工程管理、外注及び分工場の管理、販売・購買管理へと広がっています。保安部品ですので、使用した材料のトレサビリティも可能です。

衣服製造：D社様

多アイテム・短納期への対応

明日10時に店頭陳列される衣料が、まだ仕上がっていません。今現在どの工程にあるのか、仕掛品の動きがリアルタイムで解れば、対処出来ます。ハンディーターミナルを使って刻々とデータが集計されています。多アイテム、小ロット、短納期に高品質を加えて、海外産の衣料に対抗しています。

板金：E社様

既存データの活用で個別原価管理

「あまり大げさに考えなくても、原価管理は出来るのではないかな」と、S課長様は考えました。経理がパソコンへ入力している購買の明細データ(外注費も含まれている)と作業日報からExcelに落とすとしてある工数データを受注番号でまとめれば、個別の直接原価が集計出来ます。管理費等の割振りは無くても、日常の管理には充分です。安価な原価管理システムが誕生しました。

計測器製造：F社様

表計算プログラムが限界にきて

表計算プログラムで所要量計算をして、部品の発注をしていました。共通部品の集計等を充実させて使いたしたところ、操作が複雑になり、誰もが使える状態から逸脱し、作った人にしか解らない様な弊害が出てしまいました。そこで、使い勝手の良いシステムをAccessで作成し、注文書も自動FAXする機能も付けて省力化を実現しました。

板金：G社様

現場へいっても進捗状況が見えなくなって

受注ロットが大きかった時は、現場へ足を運べば、進捗状況が把握できましたが、多頻度受注でロットが小さくなってからは、似通った部品が雑多に工程内を流れており、どの受注分が遅れているのか解らなく、お客様からの納期問合せへの対応が出来なくなってしまいました。現在は、手元のパソコンに受注番号を入力するだけで部品単位に迄分解された進捗状況が、どの工程迄進んでいるかガントチャートの要領で画面に表示されます。工場では、部分遅れによる仕掛品の滞留が無くなって作業効率も向上しています。

機械製造：H社様

引当処理が充実して大きなメリット

部品・ユニットの引当処理をシステム化して、有効在庫が解る様にしました。部品をサービスパーツとして出荷しても製品の組立に支障が出ない様になりました。先行手配している部品も引当対象にしましたので、二重手配も発生しなくなりました。

衣服製造：I社様

自社にあったシステムにして

以前は大手メーカーさんが開発したプログラムを使っていましたが不良原因の分析や機械別の稼働率等、使っていない資料が沢山ありました。その資料を出す為に、多量のデータを入力しており、その手間もばかにならないものがありました。そこで、今回はデータの入力方法と項目数を単純にしました。その結果、省力化が図られただけでなく、仕掛在庫や製品在庫がピッタリ合う様になりました。社長さん曰く、自社の実情に合うシステムがベストですね。

衣服製造：J社様

いろいろ苦勞した末に

いろいろなシステムを使ってみました。満足できるシステムにはめぐり会いませんでした。そんな折、同業の集まりで、上記I社の社長からシンプルなシステムの効果を聞き、プログラムを譲ってもらいました。それをベースに、自社独特の要件を加味して使っています。やはり、システムは単純な方が良いですね。とはJ社専務。

油圧機部品加工：K社様

人的管理が限界になって

現場経験豊かな常務さんが資材の発注から入庫・出庫・在庫の管理と、更に製品の納期管理迄、一手に引受けていましたが最近では製品アイテムが増え人為的な管理では無理が生じてきました。現場にも手待ち等、悪影響が出始めて参りましたので資材管理と工程進捗管理を中心にシステム化を図りました。

自動車部品加工：L社様

タイムリーな情報が必要になって

従来のシステムは、本日の作業日報を翌日コンピュータで集計する(バッチ方式)方法でした。短納期への対応には、前日の工程情報では間に合わない事態が発生する様になりました。今回は作業指示書のバーコードを作業現場で(工程毎に)読み取る方法にしましたので、今現在、この仕掛品は、どの工程にあるか外注先も含めて管理出来る様になりました。納期回答も現場まで見に行かなくても済みます。

プラスチック加工：M社様

システム開発はステップバイステップで

販売・購買システムが軌道に乗りましたので、次のステップでEDI受注データを元に機械別の日程計画を立てるプログラムを作っています。更に次のステップでは原価管理のプログラムが計画されています。生産効率アップと納入単価低減への対応が目的です。システム開発は全体を見通して1歩1歩進めてゆく方法も費用対効果の面で有効です。

油圧機部品加工: N社様

EDIの受注データを利用してミス防止

部品納品時に添付する、現品票のコード番号に記入ミスがありお客様にご迷惑をお掛けした事がキッカケとなり、EDIのデータを有効に活用する事にしました。ついでに、納期情報も全社で共有する仕掛けも作りました。

基板検査: O社様

作業日報のデータを有効活用

仕事量はこなしているのだが、儲からないなあ。利益の足を引っ張っている製品はどれなのか？あまり手間を掛けずに分析する方法はないものかと考えた時に、作業日報が目につきました。ロット別の作業時間や数量が報告されていたので、パソコンに入力して、分類してみました。メーカーとの単価交渉に使う効果も上げています。

リサイクル機製造: P社様

先行手配部品の在庫コントロール

部品の在庫管理の為に専任担当は置かない。決算時以外は実地棚卸しをしない。それでも、欠品や在庫のダブツキを起こさない。発注点法を応用して、社長様が考案した部品の在庫管理が整然と行われていましたが、納期が掛かる為に先行発注する部品だけが数ヶ月先の架空の在庫のコントロールになる為、別の管理手法を取る必要が出てきました。販売予測数と現実の生産数のギャップの調整をどの様にするか、社内で検討し、独特の計算式を編み出してプログラムを作りました。

粉末製造: Q社様

品質管理で信用力アップ

お客満足度を維持向上させるべく、製品のロット管理をシステム化しました。ロット毎に異なる特性をデータベース化しておき、どのロットから出荷するか、又どのロットの製品を混合すれば、お客様の要求する特性に調整できるかを管理しています。出荷時に現品票のバーコードを読めば、現場サイドで、正しい検査表が出力されます。

樹脂加工: R社様

材料の所在が判って大きな効果

樹脂材を切削加工して、特注品を作っています。受注した製品に使える材料の在庫の有無が無線のハンディターミナルでリアルタイムに判る様になっています。手の平に材料倉庫がある様な感じ。材料には、個々にバーコードが付いていて、使い切るまで管理されます。使い残った残材も倉庫に戻した途端に別の製品加工に出庫する事ができますので、無駄なく使う事が出来ます。余計な材料の発注も抑制され、大きな効果が出ています。