

高越鋼業株式会社 様



高越鋼業株式会社
KOTSUKOGYO

『独立独歩』の理念が
浸透しているからこその高品質

Quality born out of self-reliance

【実績収集システム 導入概要】

- 作業進捗をリアルタイムに見える化
- 生産指示見える化し「作りすぎのムダ」の排除
- 作業者間の情報共有がスムーズに
- 手書き伝票、端末実績入力の排除による間接工数削減

導入の経緯

受注量が増えたこともあり、工場全体の物流量が増え、製造現場に中間品在庫が山のように積まれている現状がありました。そのため、営業担当がお客様から納期問い合わせを受けた際、現場責任者に問い合わせが来るわけですが、問い合わせを受けた現場責任者は、工場中を走り回り、1時間ぐらいの時間をかけて回答をしていました。そんな現状もあり、中間品在庫の見える化を実現する必要がありました。

実績班長の画面を初めて見たのは東京ビックサイトで開催された展示会でした。展示会場ではタブレット画面を見させてい

ただき、非常に使いやすい画面だと思いました。展示会場で拝見する限りでは、良い印象を受けましたので、帰社後に問い合わせをさせて頂きました。

システムの比較に関しては、実績班長の他にねじ業界向けパッケージなども候補に挙げ、検討を進めました。判断基準として一番重要視したことは、「なるべく簡単に、現場作業者が受け入れやすいもの」と言うことです。その基準に一番適していたパッケージが、実績班長であったので、それを採用することとしました。

導入段階では社員全員参加でプロジェクトを進めました。各チームに分かれ各々のテーマに沿って検討を進めました。その中でいろいろな気づきがありました。「現場在庫量が多い理由は実際のオーダー以上の数を作っているから」だとか、その在庫のほとんどが長期滞留在庫になっているとか。その気づきがあったからこそ、業務改善を含めた、会社にとって一番良いシステムを導入できた要因だったと思っています。



<http://www.kotsukogyo.co.jp/>

昭和42年3月創業
ネジ類（タッピングネジ・各種アッセンブリーネジ）
及びネジ検査装置の製造

当社は、創業以来「独立独歩」を社とし、お客様のニーズにお応えすべくより良い製品を作っております。

「独立独歩」とは、他と群れるのではなく、協力しあいながら独自の製造手法や製品を開発し、また自社での設備保守に対するこだわりが、オンリーワンの物及びサービスを作る源になります。

多様化する生産構造の中で、社会有意味な企業として、社員一同深く認識し、精進致す所存ですので、今後とも一層のご愛顧賜りますようお願い申し上げます。



導入時に苦労したこと

2日間でシステム立ち上げ

システムが完成した際、社員全員が土日出勤し、仕掛中指示データの作成、指示書の印字、仕掛部分までの実績登録をやり切りました。現状の把握から始めなければならなかったため、非常に大変な作業でした。全員一丸(ONE TEAM)となって作業を行ったので、翌月曜日からは、大きな問題もなく、システムの運用が出来ました。社員全員で作業を実施することで、各々がシステムを理解することが出来、自然と習熟度が上がったことも要因かと思えます。

当初不安視していた紙ベースの運用からタブレットの運用になる現場の抵抗感は全くありませんでした。管理者によるマスタ作成、計画データの作成も問題なく運用できています。

それでも導入当初はデータまとめ入力や、タブレット操作ミスもありましたが、収集データを見れば、誰が操作をしたかはわかりますので、繰り返し指導することで半年後には、ミスはほとんどなくなりました。



導入の効果

物流量が増えても現場在庫量は増えていない

中間品在庫の管理精度に関しては、格段にあがりました。営業担当から納期問い合わせを受けた際、瞬時に回答が可能となりました。それだけでなく、現在では決算数字にシステムの数字をそのまま使用しているぐらいです。

一番の効果は、システム導入前に比べ、物流量が格段に増えているのですが、現場に滞留している在庫量は増えていないことです。今までは指示データが共有できていないこともあり、オーダーに紐づかない長期滞在庫が多く存在していました。例えば今月の受注数量が10万個だったとします。営業担当は3ヶ月分の受注を見越して30万個の発注を現場にかけます。現場は作業効率を考えると、段取り回数を減らしたいと考えますので、30万個の2倍、60万個を同時に生産します。そうすると、6ヶ月分滞留する在庫が作り上げられる形となります。指示データがタブレットで見えるようになり、その進捗状況が事務所で見えるようになりましたので、良かれと思っていたムダな在庫生産がなくなり、「作るべきものだけを作る」という体制が確立できました。



今後の課題

人の確保が難しい時代なので、人手不足に対応できるよう、出来ることは自動化していきたいと思っています。第1弾としては、販売管理との連携を強化したいと考えています。データ連携の運用をスムーズにすることで、紙の印刷、データ入力の業務などを簡略化していきたいと思っています。

タブレット画面に関しては「使いやすさ」「見やすさ」を追求していきたいと思っています。現在は実績班長を標準に近い形で導入していますので、実際に私たちの業務にあった形でカスタマイズすることも想定しています。

それが出来た段階で工数管理も実現できればと思います。やはり、原価の低減、利益の確保は企業活動にとって重要な位置づけとなります。実績班長から収集するデータで業務を見える化し、業務の効率化を進めていきたいと思っています。

設置イメージ



製品・掲載内容に関するお問い合わせは、以下にお願いいたします。

※掲載内容は2020年1月時点のものです。



テクノシステム株式会社

愛知県豊橋市神野新田町字トノ割28番地
営業部 / TEL 050-3818-1780
<http://www.technosystems.co.jp>