

御社の社名、貴方の所属、役職

関西 FELT 董事、総経理：野上泰生

従業員数：295 人。(2008 年 9 月現在)システム導入当時 50 人(2004 年)

主な生産品目：液晶バックライト用拡散フィルム、電気・電子製品の絶縁・シールド用部品、スペーサー、足ゴム等の電子資材、車両用資材など。

導入したシステム

Quotation Management System (見積もり発行管理システム)

弊社システムを導入する前に直面していた問題点は何ですか？

システム導入前は、EXCEL を使って見積もり書の発行を行っていた。発行される見積もり Format が人によってばらばら。また、材料計算が材料によって、各々計算方法が違い、管理者クラスでも計算ミスが多発していた。お客様ごとに発行した見積もりを管理していたが、膨大になり履歴管理や、過去の見積もり書の抽出に時間が掛かっていた。

その問題点に対しての採られた解決方法は？

個人の能力をUPさせるか、業務、作業の標準化を考えていた。しかしながら、中国の工場では作業員、管理者の流動が激しい故、人手による管理に限界を感じていた。手作業、手管理の場合、作業の継承、教育に時間が掛かり、完全に作業移行ができない事が度々あった。引き継いだ作業者が十分にその仕組みを理解していないため、過去の履歴抽出や、客先からの問い合わせの返答に時間が掛かっていたため、だれでも簡単に作業が出来る、Quotation Management System (見積もり発行管理システム)の構築を決定した。

その解決方法から得られた効果は？(数値、数字等具体的なデータをください!!!)

見積もり上の計算ミスがなくなったのが非常に大きい。単価計算のミスにより受注できなかった案件、赤字受注を余儀なくされていた製品がなくなり、会社の利益増大に大きく貢献している。またシステム化にする事によって、前述した数多くの問題点を迅速に解決できた。(おおよそ3ヶ月程度)

解決方法を実行するために、なぜ a-Sol を選択したのですか？

第一点目に受発注管理システムで成功導入があった事。事前ヒアリングから始まり、設計書完了時点での説明が迅速で非常に明確であった。設計書が出来上がった時点で、一度関係スタッフに説明いただくことによって、今まで気づかなかった作業、見おしていた作業や重複していた作業が明確になり、業務カイゼンにダイレクトで繋がった。第二点目は導入、教育においては、中国人スタッフ同士で順調に作業が行われ、大きなトラブルがなく、システム導入にこぎ着けた点を大いに評価したため。第三点目として、既存の PKG システムではカスタマイズの自由度や価格の点から満足できなかった。社長を含めて、営業、開発責任者と生産現場出身者であり、弊社業務を深くまで理解していた事も大きい。

今後の業務カイゼン展開は？

創業当時から、業務の拡大によって、重複作業が多数散見される。現場データ(日報、週報、月報)の連動がうまく行っていない。製品品番から過去の履歴、いつ出荷、どのような不良、いつ生産数……金型のショット数、品質履歴、出荷数、出荷履歴までの管理(一連の生産トレース)を行いたい。現在は個別の管理を行っているため、それらのデータ抽出に膨大な時間を要する。将来的には、生産トレースシステムの構築を2009年までには構築したい。経験豊富な a-Sol から、トレース管理の助言を頂きながら、システム構築をしていくつもりである。このトレースシステムが完成することによって、お客様からの問い合わせに迅速に対応し、新規顧客獲得につなげていきたい。社内データの有効的に連動させて、命題である品質向上につなげるつもりである。