

OEM先の要求を契機に一連の事務作業をIT化し、流通経費を大幅に削減

事業内容

室内ドア、などの住宅資材の製造販売（古川工場）、家庭用家具、業務用家具の製造販売

I T導入の目的、ねらい

当社古川工場では、大手住宅関連メーカーにOEM（相手先ブランド製造）供給を行っており、そのWeb受発注システムを導入することとなった。

そこで、受発注システムのデータを利用し、生産等の管理業務をシステム化することで、迅速化、効率化を図り、当社が理想とするトヨタ生産方式を追求することを目的に、管理業務システムを開発、導入した。

I T導入の経緯

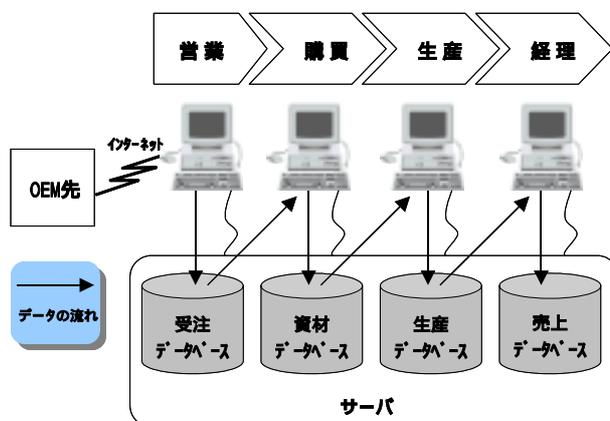
OEM先のWeb受発注システムを導入して以降、製品、納入先等に関する様々なデータ入力を行うようになった。このデータは受発注業務のみで利用しており、他の業務は手書きや電卓で事務を行っていた。しかし、ITに詳しい社員が、このデータを生産管理等の事務でも利用すれば、事務効率を向上させることに気づき、会社にそのシステムを提案した。しかしながら、ベンダーの見積もりでは、総額で約2,000万円の費用が必要とのことであり、社長の決裁をとることができなかった。そこで、システムの機能を最低限に絞り込み、提案した社員が市販ソフトを利用

してシステムをつくることとした。システムを提案した社員がシステム開発を進め、2年前から本格的に稼働している。

I Tの導入状況と費用

当社のシステムは、受発注のために入力したデータを利用して、生産管理、在庫管理、売上管理に活用するもので、これまで別々に手書きで行っていた業務をコンピュータで行うこととした。

このシステムの導入に際して、約20台のパソコン端末を配置し、サーバでネットワークした社内LANを整備した。生産管理等の業務システムは、提案した社員が市販ソフトをカスタマイズして作成したため、システム開発費は約30万円で、直接経費を約500万円に抑えることができた。（社員の人件費は除く）



管理システムのイメージ

■ I T 導入時の問題とその対応策

本システムを導入する際、ベンダーに相談したところ、約 2,000 万円もの費用がかかるとのことであり、予算を超えるものであった。そこで、全てコンピュータで管理するという発想をやめて、最低限必要なことは何かを検討し、必要不可欠な機能だけに絞り込んだ。そのうえで、システムを社員が作成することとした。それにより、発注費を予算内の 500 万円に抑え、社長の決裁をとることができた。

■ I T 活用の具体的効果

当社は、イージーオーダー・システムを採用して生産しており、ドアデザイン、色、パーツ、機能、寸法等が 1 枚ずつ異なり、生産指示の準備に時間がかかる。

システムを導入する以前は、受注後の必要資材の在庫確認、生産指示書の作成などの事務作業を全て手作業で行っていた。当社では 1 日数百枚のドアを受注生産しているため、膨大な事務処理が必要であり、とりわけ、当社が発注する資材の拾い出し、出荷リストの作成は時間がかかり、受注してから納品するまでに、1 ヶ月以上の期間がかかっていた。しかし、この管理システムを導入したことで、受注から納品に至る各種事務作業を迅速に行えるようになり、納期は 3 日～10 日間に短縮することができた。また、事務作業負担が軽減したため、事務員を 4 人削減することができた。

さらに、納期が短縮したことで、仕掛品は従来の 150 枚から 15 枚に減り、在庫が減少した。そのため、倉庫保管料も大幅に削減することができた。

■ 今後の I T 関連計画

現在、他の O E M 先より受発注システム導入の打診を受けており、導入しようと考えている。

そのシステムは、現在当社が導入している受発注システムとは異なるため、そのシステムにも対応できるよう、当社の管理システムを変更する必要がある、その検討を行っている。

■ 今後 I T を導入する企業へのアドバイス

- ✓ 単に I T を導入するだけで、効率化を達成することはできない。基本は人による管理であり、I T は情報面で人の管理を支援するツールに過ぎない。
- ✓ ものづくりには「ジャスト・イン・タイム」と「自動化」が重要である。I T はその有効なツールとなりうる。
- ✓ I T を導入する際は、I T を理解している社員をキーパーソンとして進めることが必要。当社ではキーパーソンがいたため、的確なシステムを安価につくることができた。

会社名 柏木工株式会社 古川工場
業 種 木製品製造業
設立年月 昭和 18 年
資本金 5,000 万円
従業員数 120 人(古川工場)
所在地 吉城郡古川町上野 697 番地
U R L <http://www.kashiwa.gr.jp>