



生産管理システムの導入事例・その1 組立加工業におけるシステム導入効果

勝行軟件(深圳)有限公司 総経理 光岡正彦

今回は、合晏自行車(深圳)有限公司の生産管理システム導入について、同社董事長・小島成夫氏からのお話をもとに、その流れをご紹介します。

会社概要

深圳で自転車組立工場を営む合晏自行車(深圳)有限公司は今年で創業15年を迎えました。同社のクライアントは量販店のイオングループ、サイクルベースあさひをはじめ、全国の量販店および自転車の小売店です。取り扱う自転車の車種は1万種類を超え、年間生産台数は約30万台。部品点数は共通部品が多いとはいえ数万点にも及びます。

年々増え続けるそれらの膨大な部品や完成車の在庫をどのように管理し、また生産効率をあげていくのか。中国ビジネスでさらなる飛躍を遂げるためには、製造業の直面するこの普遍的な課題の解決は避けては通れない道です。

導入の背景(山積する課題)

生産管理システム導入前は、日本からの注文書を担当者が各自のパソコン上でエクセルへ入力し、個別に管理しているだけで、材料の必要量の計算・生産計画の作成など

は日本人管理者の経験にすべて手作業で行っていました。また情報がシステム化されていないため、トラブル発生時の調査に多くの時間を浪費。結果、納期遅れとなってしまうこともありました。

管理者に頼った発注では部品欠品が発生し、その対応のため部品在庫を増やしたことで長期在庫が増え、当然ながら増えた在庫は資金繰りに影響を及ぼすという悪循環に陥りました。さらに、製造現場に対しては日本人管理者が直接作業指示をしていたため、その指示対応に忙殺され、本来やるべき品質管理や技術指導などを行う余裕もなく品質の低下を招きました。

システム化への道

このような状態を改善するため、二度中国メーカーのERPシステムを導入しましたが、業務ヒアリングもカスタマイズもないままのパッケージ導入であったため、自社の業務に合わずかえって手管理よりも手間がかかる始末。なんとか使いこなそうとかなり

の努力と時間をかけましたが、結局システムの導入は失敗に終わりました。そして、再度のシステム導入にあたり、前回の失敗をふまえて検討した結果、日系ベンダーでパッケージ販売のみならずカスタ

マイズ対応も可能という点に魅力を感じていただき、当社の新しい生産管理システムの導入に踏み切りました。

システム導入の効果

新しい生産管理システムの導入により、これまで担当者に頼った手作業で行っていた発注管理・生産管理・作業指示などは、過去実績や現在の状況データに基づく判断でほぼ自動化され、システムによる在庫管理で部品不足やデッドストックも解消されました。忙殺されていた管理者も品質管理技術指導など本来の業務に時間が割けるようになり、品質チェックも十分行えるようになり画期的に改善されたといえます。

日本からの受注データはそのままシステムに取り込み、操作性も良く業務が大幅に効率化。また、日本からウェブ経由でシステムが利用できることも大きなポイントでした。これらを含め、新システム導入により作業全般の効率化が計られ、工場全体の管理がスムーズに行えるようになり、納期遅れもなくなり、結果としてデッドストックの解消、部品欠品の解消などによる経費削減効果自動化やデータ登録補助機能による効率アップで納期遵守・品質ともに向上。納期回答など、顧客からの問合せへのレスポンス



勝行軟件(深圳)有限公司

☑ 深圳市龍崗區橫崗新亞洲廣場新
秀苑B2-201
☎ 0755-2866-1714
✉ mitsuoka@wincness.com
🌐 www.wincness.com/jp
生産管理システム「Wincness」の企画・開発及び華南地区の日系企業様への販売・導入支援を手掛けております。

スピードもアップし、顧客サービス向上などの導入効果を得ることができ、着実に受注増へと繋がってきています。

今後の展望

新システムの導入により、さまざまな情報を迅速に把握できるようになり、「システム化」の一步を踏み出しましたが、この情報管理の仕組みを活用し今後はFA化も進め、またハンディターミナルを利用した在庫管理など、より「人に頼らない仕組み作り」を目指して行きたいと考えています。

勝行軟件(深圳)有限公司より

合晏自行車(深圳)有限公司様には、再度システム構築を考えるにあたり、コミュニケーションも取りやすく、経営層の思いが伝わるベンダーでパッケージに柔軟性がある製品、ということで当社をご選択頂きました。当社では、システムを導入するからには「かゆいところに的確に手が届く」ものであるべきだという思いから、ユーザー様とのコミュニケーションを最重視し、その問題を解決することを至上命題にしております。まだまだこれからも、システム化を推進してゆかれるとのことですので、引き続き、微力ながら同社の躍進の一助となるよう尽力させて頂ければ幸いです。