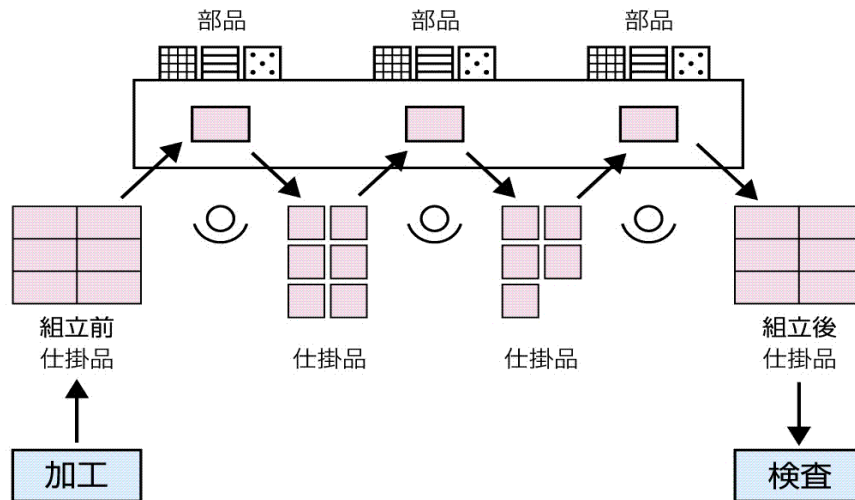


【事例1】機械工場

在庫激減、短納期対応力向上し売上もアップ



1. 改善前・改善後

- (1) 改善前：電動送風機を生産している S 社では、多品種少量の生産をしており、1.5 カ月分の完成品在庫を抱えながら生産していた。
- (2) 改善後：生産のリードタイムは 13 日間から 2 日間に、計画生産から受注生産に移行できた。完成品在庫は 0.03 ヶ月分 (0.7 日分) に減少。標準品は受注～納品の期間を 2 週間から 4 日に短縮し、売上向上に大きく貢献できた。

2. 工程の概要：部品加工→（塗装）→組立→検査

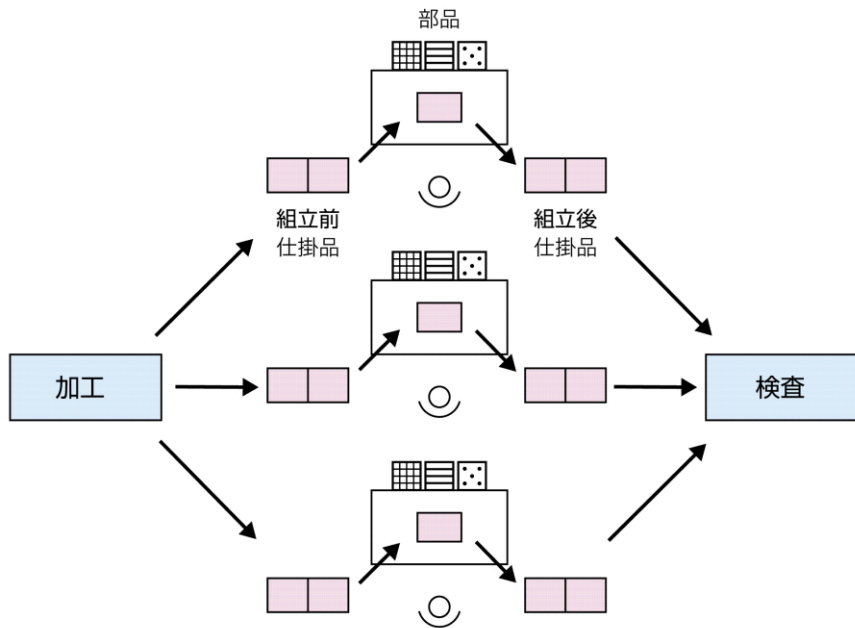
3. 改善のステップ

ステップ 1：

組立工程は 3 つの工程に分業化され、工程間には仕掛品が置かれていた。

3 つの工程を連結して、組立着手から完成まで 1 台ずつ生産できる作業台を作成し、そこで 1 人で生産できるようにした。1 ラインだけでは 1 日の出荷量を生産できないため、同じラインを複数つくった。

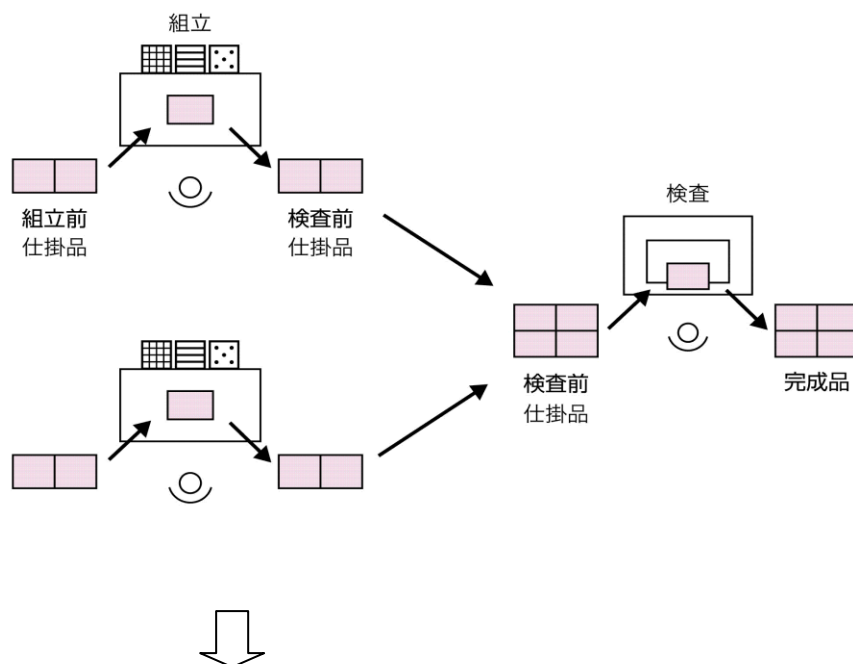
3 つの工程全ての組立作業ができる作業者が限られていたため、教育訓練もすすめた。

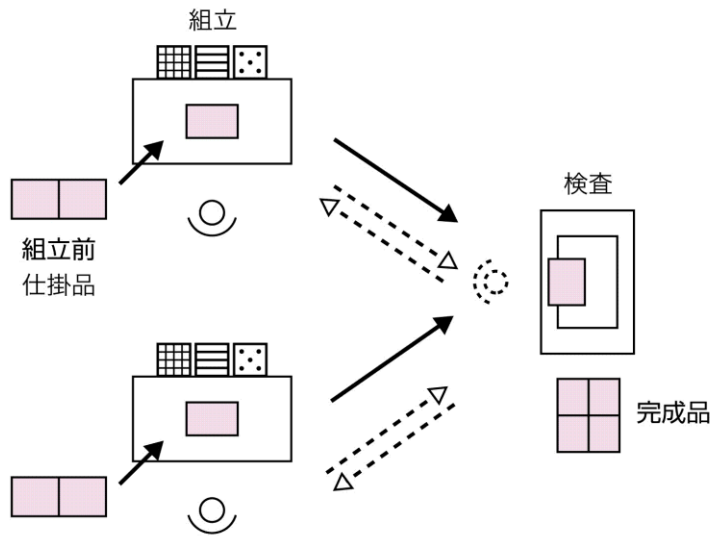


ステップ 2 :

検査工程も組立ラインに組み込み、組立から検査まで 1 台ずつ完成させられるように考えた。しかし検査装置は組立ライン数の半分の台数しかない。そこで組立 2 ラインで 1 つの検査装置を交互に使用する方法をとった。検査時間は組立時間に比べると短く、検査工程で 2 人の作業者がぶつかることはあまりなかった。仮にぶつかったとしても、その場合の作業方法を決めておき、手待ち時間が発生しないようにした。

1 台の組立・検査の総時間は 20 分前後である。このようなラインにすることで、組立部品さえあれば、20 分前後で組立・検査ができ、すぐに出荷できる体制となった。

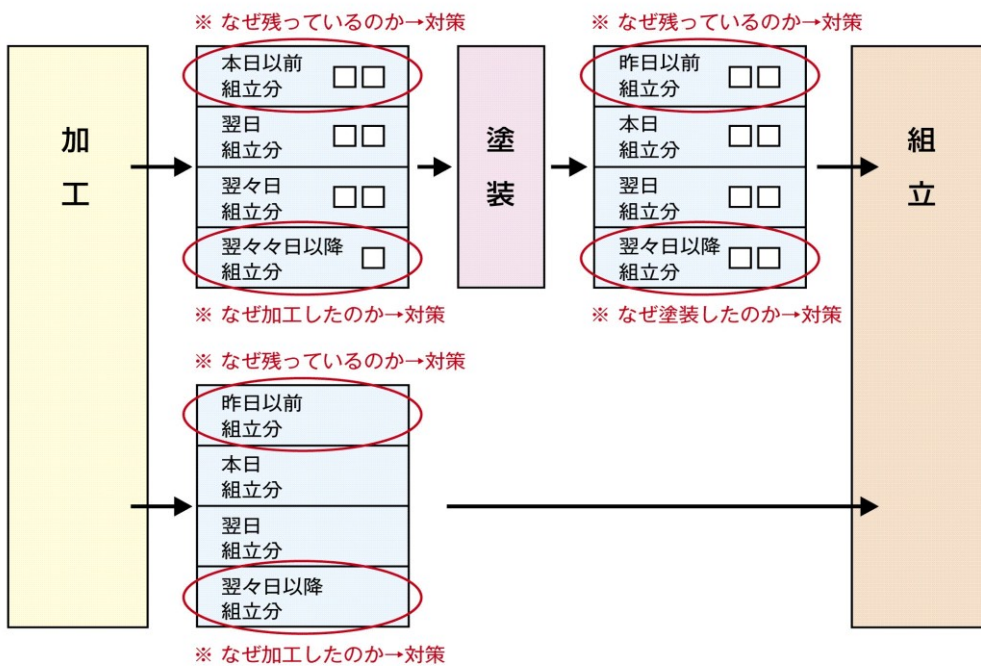




ステップ3 :

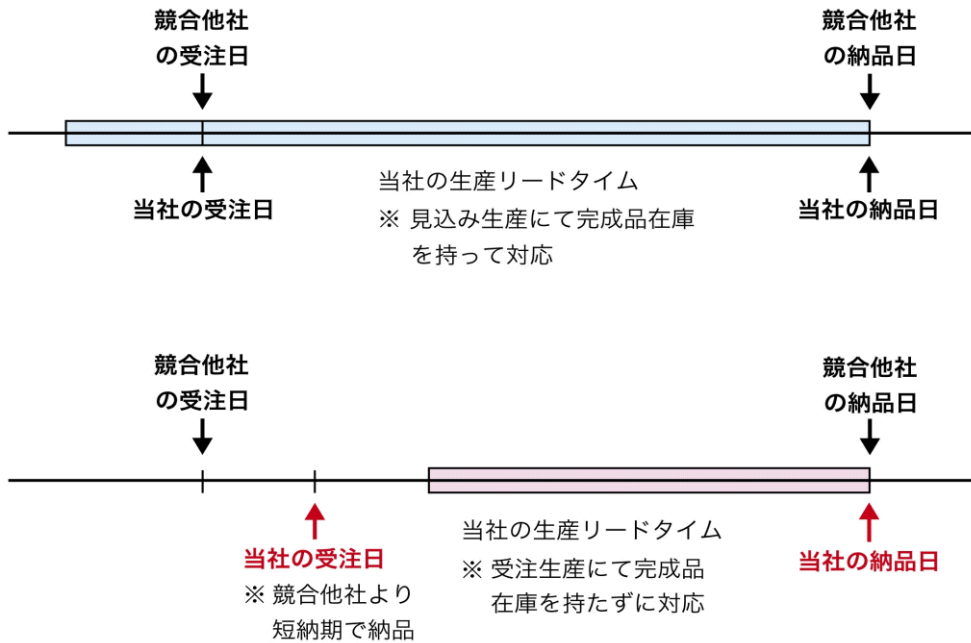
次に部品加工～組立のリードタイム短縮に取り組んだ。部品には塗装が必要なもの、不要なものがある。

塗装の不要な部品は、加工計画日を組立計画日の前日に、塗装が必要な部品はそれを前々日に設定し、計画どおりに流せているかどうかを確認できるように、加工済・組立前の仕掛部品について「目で見える管理」ができるようにした。計画どおりに流せない、流れない原因を日々顕在化し、それを改善することで、塗装品は加工～組立のリードタイムが3日、塗装なし品はそれが2日になった。



ステップ 4 :

営業部門と相談をし、標準品は受注～納品が 4 日間であれば、納期では競合に圧勝できることが確認できた。部品加工～出荷が 3 日間のリードタイムできるようになったため、受注を受けてから部品加工を開始してもそれに間に合う。リードタイム短縮により短納期対応力が向上しただけでなく、受注生産化することで完成品在庫を一掃できた。



→貴社の簡易診断をいたします（無料）。

どのような改善が可能か、改善を進めるにはどのような体制・進め方が適切か、実践指導で数多くの成果を上げてきたコンサルタントが、貴社の簡易診断をいたします。