



ダイドレ株式会社様

Success Case

顧客対応力強化をスローガンに、顧客視点で業務を見直し！ 仕掛管理の強化で進捗・在庫見える化し、納期回答保留が半減！

ダイドレ株式会社様は、排水管など水回り関連のトータルメーカーであるクリエイト株式会社様のグループ企業の一員として、排水継手、器具などの製造を担っておられます。高い耐久性とほぼ100%のリサイクル性をもつ鋳鉄を用いた製品の提供を通じて、住居やビル、公共施設などのインフラの安心・快適を支えておられます。顧客対応力強化を掲げるダイドレ株式会社様は、Factory-ONE 電腦工場 の導入をきっかけにして、仕掛在庫の精度向上に取り組まれました。精度の高い在庫・原価管理を実現することで、顧客要求への確かつ迅速に応えることのできる仕組みが確立し、納期回答保留が半減する効果を生み出しています。



ダイドレ株式会社
代表取締役社長
油上 訓氏



ダイドレ株式会社
管理部 課長
高橋 伸治氏



ダイドレ株式会社
取締役 工場長
山口 資仁氏



ダイドレ株式会社
生産管理課 課長補佐
牧村 隆嗣氏

ベンダーへの感想

標準機能では出来ないことも運用も踏まえた解決策の提示、時には業務内容の変更まで進言を頂くなど、立場を超えた視点で意見を頂きました。当社を担当して頂きました担当者は、間違い無くスペシャリストで有りました。

担当SEの大堀(左)
と永井(右)



社名：ダイドレ株式会社
創立：昭和27年8月
資本金：49,680千円
代表取締役：油上 訓
従業員数：48名

事業内容：建築設備用排水管継手・排水器具等の製造、販売

URL：http://www.daidore.co.jp/

販売店 NECネクサソリューションズ株式会社

さらなる顧客対応の強化を

昨今の景況感から、業界では今までも増して熾烈な競争が繰り返されており、“いかに顧客のニーズに応えるか”が勝敗を決する重要な課題となっています。このような環境下でダイドレ株式会社様では、顧客対応力強化をテーマに、2つの業務改革に取り組み始めました。

1つは在庫管理精度の向上です。顧客からの注文受付後に在庫確認し、納期回答を行っていましたが、システム在庫精度が低いために、最終的には人による現場の目視確認が必要でした。この手順とタイムラグが顧客への迅速な納期回答の大きな障害となっていました。

2つ目は原価管理精度の向上です。納入価格についても他社との競争は激しく、それに応じて顧客からの価格要求も厳しくなってきました。逆に仕入先からは原材料高騰による一律値上げなどの対応に迫られていました。このような状況下で、厳しい顧客要求に対して「どこまで要求をのみこんで対応できるか?」、「利益はどうか?」などのシミュレーションをスピーディーに行う事が要求され、そのためには、精度の高い原価管理が必要でした。

業務要求が様変わりし・・・

当時利用していたシステムは既に8年前のもので、業務に求められる機能も様変わりしてしまいました。

以前とは違い、各業務担当者が様々な場面で即時に判断を求められるようになっていました。当時のシステムでは的確に必要な情報を把握できなかったため、その都度担当者がシステムからデータを抜き出し、加工し、判断を行っていました。そのため、判断に時間がかかる事はもちろん、担当者ごとに独自の計算式や在庫評価基準が出来上がっている状況でした。

業務要求の変化に加え、会社として統一の基準づくりも急務となり、内部統制対応も見据えて業務の見直しとシステム再構築を進めていくことになりました。

システム検討の結果、豊富な実績を持つNCS&A(株) (以下NCS&A) が提供する Factory-ONE 電腦工場 を選定し、課題解決に向けたプロジェクトを進めていくことになりました。

製造品目：建設設備用排水管継手・排水器具等



現品票とロット管理で
 在庫管理精度の向上

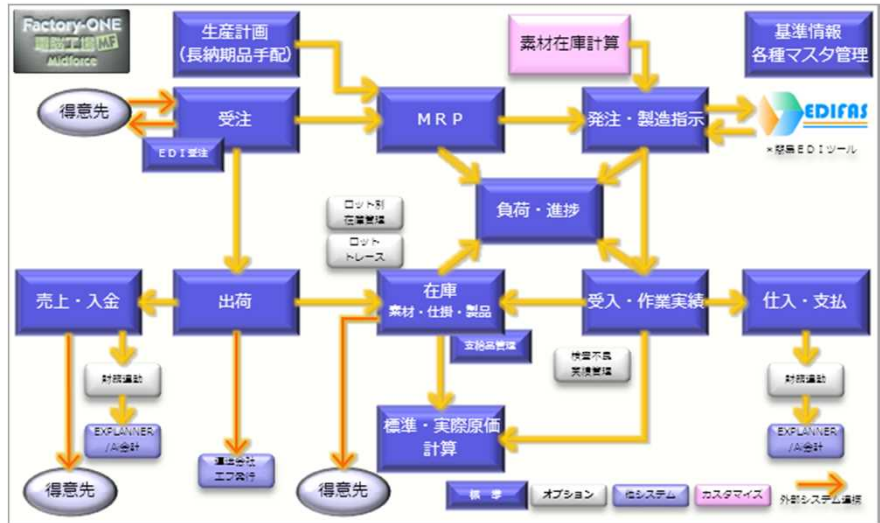
『製造業にとって“仕掛在庫”が見えることほど重要なことはない。』と話すのは、工場長の山口資仁氏。前述の顧客対応、価格要求に応じていくためには、生産管理力のバロメーターともいえる“仕掛在庫”の把握無くしては成し得ないためです。

これまでシステムでタイムリーに把握できていたのは、“製品、素材在庫”のみでした。そのため、事務所では仕掛状況が分からず、工程担当者、業務時間の多くを“現場確認”に費やしていました。また、原価面では、製造着手直後の仕掛も、完成間近の仕掛も一律で仕掛在庫として管理を行っていたため、正確な原価計算が困難でした。

顧客対応力強化に向けた正確な在庫管理・原価管理実現のため、Factory-ONE 電腦工場 導入時には、工程毎の仕掛在庫の把握を最重要テーマとしました。従来は素材・仕掛・製品の3レベルだけのマスター構成でしたが、製品によっては仕掛状況を10レベル以上の体系に見直しました。その道程は容易ではなく、現場管理手法の見直しやシステム構成の検討をトライ＆エラーを繰り返しながら実現しました。また、在庫の正確性を保つために、現品票とロット管理機能をフル活用し、素材、仕掛、製品を収容するカゴ単位でロット番号を付与し、現品票を貼り付け、“情物一致”を徹底しました。

その結果、[在庫状況照会(多段階)]にて仕掛状況が正確に確認できるようになり、これまで1日の1/3程度費やしていた現場での在庫確認作業時間がほぼ必要無くなり、納期回答の即答率が大幅に向上しました。従来納期の即答を要求される場面では、仕掛状況を無視した最長リードタイムで回答してしまう傾向にあったが、精度の高い進捗管理を実現したことで現実に即したリードタイムで回答できるようになり、顧客対応力強化にも大きく貢献しました。

原価計算においては、仕掛レベルを細分化した事により、間接費配賦の割合が減り、直接費の割合が増えたことで、現実に即した工程毎の原



価計算を行えるようになりました。現在では、[品目別原価推移照会]で、より精度の高い標準・実際原価の把握が実現できています。工場ではコストダウンに着手すべきポイントが明確になり、利益管理の強化にも大きく貢献しています。もちろん顧客からの価格対応依頼に対しても、迅速なシミュレーションによる即時回答ができるようになりました。

全ての原動力は人の力

『プロジェクトを進めるにあたって、気を付けたのはシステム部門だけの検討にしないこと』と工場長の山口氏。要件定義、適用設計の段階から現場の責任者を巻き込んで進めてきたことで、全社で意識を共有することができました。

システム導入にあたって、NCS&Aからの提案もあり、適用設計前に要件定義フェーズを設け、本当に必要な機能を検討する時間を確保しました。プロジェクトメンバーを中心に「お客様は何を求めているか」、「本来、業務はどうあるべきか」という視点で業務プロセスを見直す一方、そこでまとまった内容を現場メンバーにフィードバックしながら議論に巻き込み、検討を進めました。その結果、例えば、“顧客のために”と行っていた業務であっても、顧客

から必要とされていない業務だったなど、社内常識を見直すきっかけにもなりました。

また、作業実績工数の増加など現場の負荷が今までより増えるケースもありました。しかし、システム化の目的や現場のメリットを現場と共有して進めてきたため、現場から不満の声が上がらないだけでなく、逆に積極的な改善提案があがることも多々あり、業務プロセスの見直しに期待以上の効果を発揮しました。

将来構想

現在、Factory-ONE 電腦工場 のオプションであるEDIFAS *1 を試験運用されており、取引量の多い仕入先から運用を開始する予定で、発注工数の低減と正確な納期の共有を目指されています。

Factory-ONE 電腦工場 で現状を正確に捉えて、「スピーディーに判断できる仕組みづくり」は軌道に乗りましたが、今後はさらにその先、“顧客の出荷動向から先の需要を判断し、変動する需要に柔軟に対応する生産体制づくり”に取り組んでいきます。

このようにダイドレ株式会社様は、常に顧客の視点に立って、自社を客観評価する事の出来る体制(人)が、競争力の源泉となっています。

【お問い合わせ先】

NCS&A株式会社
 エンタープライズ事業本部 第五ソリューション事業部 営業部

〒542-6316 大阪市中央区城見1-3-7 (松下IMPビル)
 TEL: 06(6946)2694 FAX: 06(6946)1972
https://ncsa.jp/solution/dennou_koujou/

このカタログの内容は予告なしに変更することがあります
 記載の製品名および会社名は、各社の商標または登録商標です

*1 EDIFAS 発注元企業(電腦工場導入先)と取引先企業(EDIFAS導入先)間の調達のサプライチェーンを短時間で構築できる簡易EDIツール。