



	過去	現在	未来
設問	<p>設問 1 業績維持の理由</p>	<p>設問 2 作業方法の問題とその改善策</p> <p>設問 3 生産計画の問題とその改善策</p>	<p>設問 4 生産管理IT化するための事前整備</p> <p>設問 5 立地・経営資源を活かして付加価値を高めるための今後の戦略</p>
外部環境	<p>1990年後半 主要顧客の海外移転により受注減少</p>	<p>近年 顧客の国内生産回帰により受注回復。安定受注はしたが1回発注量少なく、量としては従来には戻らず。</p> <p>主要顧客X社 →全受注量の半数 →に翌週納品指示</p> <p>最も生産量が多い顧客X社製品Aは毎日600個前後納品。</p> <p>顧客企業は、 ・ C社成形加工品、 ・ 他社金属加工品を組み立てて、家電メーカーに納品している。</p>	<p>今後ますますの短納期化小ロット化多品種化が進む。</p>
内部環境	<p>1970年代創業 プラスチック射出加工業</p> <p>当初は全ての金型支給だったが、金型設計製造部設置。受注減を期に金型内製化</p> <p>OJT・技能士資格取得推進により、加工技術強化</p> <p>当初は住工混在地域だったが、高度化資金利用して、工業団地に移転。電気電子部品分野の起業集積。</p> <p>C社リーダーとなって工業団地内での交流、共同受注、開発。経営難を乗り越えてきた。</p>	<p>生産計画 →に翌週生産計画確定 ※X社の納品計画に基づき全体の生産計画立案 →日程計画週に1回立案 →ロットサイズは成型機の段取り時間考慮して決定。 ※製品Aはロットサイズ3,000個で生産 ※効率重視のため受注量上回る生産計画のため在庫過大。 ※A社以外の顧客は受注変動が大きく在庫管理困難。</p> <p>成型機 →作業員1人が成型機2台の多台持ち →作業員待ち時間多い →段取り時間に無駄がある ・ 金型探す時間 自社製造と顧客支給混在で共通コード無し。 ・ 材料探す時間 保管場所不定位置無し。</p>	<p>最近 インサート技術習得。顧客メリットとして工数削減、納期短縮、コスト削減。古い顧客1社から受注成功。</p> <p>段取り時間短縮改善が会社方針・生産管理のIT化により作業者が効率良く金型材料が使用出来るようにする。</p>
	<p>結果 コスト低減 ノウハウ蓄積</p>		

