

材料の価格データを共有することで、 原価計算、見積書の作成が格段に省力化

株式会社波南^{はなん}は、重機のシリンダー、エンジン、精密機械など、大きなものから小さなものまで、どんなものでもこん包・輸送する技術を持った企業だ。多種多様なパッケージを設計、製作していくことから生じる部品数は、万単位におよぶ。これを管理する新しいシステムを、同社は個別受注向け生産管理システム『rBOM V2』に求めた。



小田部課長(左)と弊社 二條(右)

● システム導入による効果

- ▶ 製造しているこん包資材の形状が多様多様なため数多くの部品が生じるが、その一括管理が可能になった。
- ▶ 木材、スチール、強化段ボールなど資材の価格変動に伴う原価計算や見積書の作成が、スピーディに行える。
- ▶ 個々の営業部員が抱える見積書などを可視化。「なぜ受注できなかったか」を分析でき、営業活動の指針ができた。



1点ずつの個別のこん包設計に 不適切だった量産型生産システム

ある製品が購入者に届くとき、それはこん包され、輸送されてくる。当たり前のことのように思えるが、きちんとこん包されているからこそ、狂いや汚れなく製品は手元に届けられている。株式会社波南は、このこん包・物流を提供する企業で、建設機械などの重機のシリンダーやエンジン、精密機械などの大型製品や、少しの狂いも許されない特殊な製品など、多種多様な製品のこん包資材を取り扱っている。

委託される製品のひとつひとつが特殊な形状なだけに、パッケージの設計・製造からスタート。木材、スチール、強化段ボール、こん包資材を組み合わせてカスタマイズし、それぞれの製品に合った形・強さ・柔軟性を創りだしていく。

波南が個別受注向け生産管理システム『rBOM V2』の導入を決定したのは、3年ほど前の2013年初頭のことだ。導入以前の状況を、管理部経理課 課長の小田部功氏はこう振り返る。

「輸送する製品のこん包形態は1点1点異なりますが、これまでは量産型を生産管理システムを無理に使っていたのです。当然のことながら使い勝手が悪く、

生産管理システムとしては利便性に欠けるため、経理主体で使っていました。実際の生産管理はExcelで処理するという非効率な方式でした」

このシステムの対応OSがWindowsXPで、Windows7にバージョンアップすると不具合を起こすことも、切り替えを急いでいた理由の一つだった。

状況打開を講じようと考えた小田部課長が、同社の複合機を取り扱う富士ゼロックス茨城の大手営業部 野上貴史氏に、「適切な生産管理システムを知らないか」と尋ねたところ、DAiKOの『rBOM V2』の名が挙がったという。

小田部課長は展示会などを訪れてさらに3社のシステムをピックアップ。2～3か月かけ検討した。最終的には、個別受注生産に特化したシステムで部品管理が容易なこと、営業管理から会計まで幅広い業務に対応できることが決め手となり、『rBOM V2』に決定したという。

波南は、木材、スチール、強化段ボールを使用して顧客の製品をこん包するが、依頼された製品によって材料を加工してパッケージを製作する。その品目は数千にのぼり、部品数にいたっては万単位になる。こん包の方法も簡易的なものから嚴重なものまで、千差万別だ。この多種多様なパーツを管理していくのに、

『rBOM V2』が最適だったのだ。

さらに同社の経営陣の指示により、実際に導入した企業を見学、使い勝手やDAiKOのサポート体制などをヒヤリングし、最終的に導入を決断した。

2013年3月、実際に導入するための準備が始まった。各セクションからプロジェクトリーダーを1人ずつ選出し、9月から勉強会を開催、DAiKOがシステムの概要や使い方をレクチャーした。勉強会は毎週1回開かれ、それぞれ20人ほどが出席、システムへの理解を深めた。そして14年6月に本稼働の運びとなった。

「システムは図面が管理できるようにカスタマイズし、非常に便利になりました。件数が相当あったのですが、それを一元管理できるようになったからです」

そう語るのは管理部長の田島建二氏だ。

部材の価格の変動にも対応 原価計算が楽になった

では、導入によって最も効果のあった点はどこか。

一つは原価計算だ。同社で使用する部材の多くは輸入品で、木材なら中国、ベトナムから仕入れており、その価格は為替の変動によって大きく変わる。1立



製造現場はもちろん、営業部門や購買部門など全社的に活用されている『rBOM V2』。



木材などの加工からスタートし、製品の形状にマッチするこん包資材が製造されていく。



スチールなどの加工は防護服を着用し、細心の注意を払って行われる。

方センチメートル数円の変動でも、全社となれば何百、何千万円規模だ。多くの部品の原価も変わるため、多種多様な製品の見積書なども作り直す必要がある。しかし、今までは到底対応しきれない作業量ではなかったため、受注時点で順次変更していた。

原価計算には各部品の原価がわかる「部品表」が必要だ。たとえば製造頻度の高いAの製品については使用する部品の一覧表があり、「こう組み立てるように」という図入りの手順書と部品表が用意されている。以前は、これらはすべてExcelで管理され、データが社内のPCに点在していた。

「今は、原価を入力し直せばその原材料を使用している部品すべての価格が一括変更できるようになり、見積りや部品表の変更が容易になりました」（小田部課長）

こうした部品表がシステム上で一括管理され、情報の共有化がはかられたことも大きな効果をもたらしている。これまで部材の発注のタイミングや発注量などは、熟練社員の勘に頼って行っていたが、それが明確化され、誰が行ってもムダのない発注を行えるようになったのだ。

さらに在庫管理にも威力を発揮している。これまでは種類が多すぎてExcel

の表には入力しきれず、管理することができなかった。そのため、棚卸し時には現物の数を数えるしかなかったが、現在はシステム上で個数が算出でき、実数と合わせられるようになった。

システムは製造部門だけでなく、営業や経理部門にも大きな影響を与えている。システムを見れば、営業の引き合い状況がオープンになっているため、「誰がどんな案件を抱えているか」が経理部からも確認できるようになった。これまで実際に受注されるまで、どのような営業先と取引を進めているのかわからなかったが、事前に取引内容のあらましなどが明確になり、対応がしやすくなった。

さらに営業をかけた先のうち実際に受注が取れた割合もわかる。受注できなかった取引については「なぜ受注できなかったか」検証・改善することができ、営業改善に役立っている。

導入を成功へと導いた お互いの協力体制

今後は社員全員が今以上に同システムを使いこなすことができるようにするのが目標だ。たとえば新入社員などからは、「他部署からの発注も画面上で確認できるのを知らず、いちいち電話をかけてい



左から管理部 経理課 課長の小田部功氏と
管理部長 田島建二氏

た」という声もあがっており、さらに使用法を徹底する必要を感じているという。

「人事異動なども考慮して、導入時だけではなく、その後の教育や勉強もとても大切だと感じています」（田島部長）

現在は小田部課長が社内を指導し、問題があればDAiKOに連絡を取り解決する形を取っている。

ここまで導入を成功に導いたのは、高いIT知識と社内の業務にも精通している小田部課長をキーマンとし、DAiKOがバックアップしていくというこの体制が大きいだろう。

『rBOM V2』は、今やなくてはならないシステムとして、同社の屋台骨を支えている。

DAiKO担当者の想い

機能面とサービス体制 両面に評価

仲介でのシステム提案だったため、当初は富士ゼロックスさま経由でお客さまのご要望を伺いました。機能だけでなく、ユーザー企業見学会で弊社のサービス体制を信頼していただけ、導入へと結び付きました。



大興電子通信(株)
製造ビジネス統括部
二條善晃

企業 DATA

- 社名：株式会社波南
- 会社概要：1968(昭和43)年設立。運ぶ「モノ」に合わせて物流をカスタマイズ、包装設計、包装、ロジスティックサービスまで一気通貫で行う。
- 主要取引先：日立建機グループ、日立ヘルスケア、東レ、東京精密、クボタなど。取引先工場にこん包チームとして配属され、作業をするケースもあり、その技術には定評がある。
- 本社：茨城県土浦市
- URL：<http://www.hanan.co.jp>

