

Best Practice

株式会社清和光学製作所様 顕微鏡、光学部品、産業装置等製造業

# 正確なコスト把握を目指し 個別受注向け生産管理システムを導入



経理課 係長  
秦 幸二郎氏



東京工場  
第一技術部製造課  
清水 健太郎氏

「社員ひとりひとりの  
コスト意識が高まりました」

東京工場内のクリーンルームを室外より撮影。ホコリなどをシャットアウトした環境で製造や検品などが行われる。

光学機器や各種産業装置の開発、製造、販売を行う株式会社清和光学製作所では、製品の正確な原価を把握したいと考えていた。個別受注生産を行う同社が最終的に選択したのは、DAIKOの生産管理システム「rBOM」だった。

## リアルタイムでの原価把握を目指し、 新システムの導入を決定

機械製造装置に組み込まれる光学部品などの設計、開発、製造を行う清和光学製作所。その多くは、オーダーメイドの個別受注品だ。

個別受注生産では、製品によって使用する部品が異なるうえ、部品点数が多い。そのため、同社は正確な原価把握がしづらいという問題を抱えていた。

「製造業にとってコスト削減を目標にした原価管理は必須の課題です。正確な原価を把握しなくては、コスト削減が難しいだけでなく、場合によっては採算がとれない製品すらできかねません」

そう語るのは経理課係長 秦 幸二郎氏だ。

以前は、部品の在庫や受発注に関する数字のデータは、部署ごとに管理していた。受発注はオフコンの基幹システムを通して購買部が行い、実際の売り上げデータなどを経理部が独自にエクセルで集計し、営業部や製造部は必要なデータをそれぞれから紙出力で受け取るという具合だ。社内でデータが共有化されていないため、設計や部品価格の変動などがリアルタイムで他部署に伝わらない。結果として正確な原価把握が難しくなっていた。

こうした状況を打破するため、同社では2005年秋に、新システム導入を検討し始めた。

さっそく基幹システムの導入を担当したベンダー

から提案を受けた。自社の業態を熟知しているはずのベンダーだったからだ。ところが、すすめられたパッケージシステムは、個別受注生産にフィットしないものだった。

そこで取引先から話を聞き、個別受注生産向けのパッケージシステムに定評があるDAIKOからも提案を募ることにした。

その結果、ついに「これは」と思うシステムに出会った。それが、生産管理システム「rBOM」だった。

## 機能とコスト、ベンダーへの信頼が 導入の決め手に

もともと個別受注生産の製造業向けにつくられた「rBOM」は、ひとつのデータベース上で設計部品表と製番（製品番号）部品表を管理し、営業、設計、製造、購買など社内の各部署での情報共有化を実現できるシステムだ。設計変更などにも対応しており、リアルタイムでの生産、在庫、原価管理に最適だ。見積もりや受注管理などの営業支援機能から、出荷、売り上げ、入金などの管理機能まで、幅広い業務をカバーしている。

さらに導入コストも前述のシステムの2分の1と、理想的だった。だが、採用の決め手となったのは、それだけではない。

「他社のプレゼンテーションは、単にシステムの機能説明や操作性のよさをアピールするだけでした。



右：観察とレーザー加工、2つの用途を目的とした明視野観察用の超長作動距離対物レンズ「UV Plan APO 20X/50X」。  
左：「開発から量産まで」をキャッチフレーズに、大型・中型・小型の露光装置（写真）、レーザーリペア装置、検査装置などを生産。



しかしDAiKOは個別受注生産という業態に精通しており、当社の抱える課題をよく理解してくれていました。そして、その課題を解決するためのシステムと、それをいかに活用すべきかまでを提案してくれました。そうした姿勢が「信頼できるベンダーだ」という印象を強め、採用へとつながったのです」（秦係長）

### カスタマイズにより、さらに 精度の高いデータ収集を図る

そしてついに「rBOM」の導入が決定した。だが、稼働までにはいくつかの問題を解決する必要があった。

様々な部署が使うシステムであるだけに、部署ごとにシステムに対する要望が異なり、意見の調整が難航したという。しかし、部署の代表を集めた打ち合わせを毎週行い、意見を出し合うことで、最終的には納得いくシステムが完成した。

だが今度は、データを収集するために現場で入力を行うことになる社員が、「作業負担が増えるのでは」と不安を漏らすようになった。

「けれど、以前から手書きやエクセルで資料を作成するための入力作業は発生していたのです。ですから負担は増えないことを周知徹底するとともに、リアルタイムの在庫状況が現場で把握でき、電話やFAXでの在庫確認が必要なくなるなど、システム化のメリットを伝えました」

そう語るのは、東京工場第一技術部製造課の清水

健太郎氏だ。

また、営業など日常的にパソコンを使っている部署では、全員がシステムにアクセスできるように設定する一方、パソコン操作に慣れない社員が多い部署では、システム入力を行うスタッフを絞り込んだ。各部署の業務形態にマッチした導入を行うことで、業務効率の向上を図ったという。

2006年9月にシステムが稼働を開始してから、2年が過ぎた。当初は導入に不安の色を隠せなかった社員も、今では「システムがあるのが当たり前」となり、日々の業務に不可欠なツールとなっている。

そしてシステム導入の効果は徐々に、だが確実に現れ始めている。当初の目的だった原価把握はもちろん、情報の共有化により、全社的に在庫の動きを確認できるようになった。

「以前のように、エクセルデータを出力し、実際の在庫と照合して…といった手間をかけずに済むようになり、集計がスムーズになりました」（清水氏）

さらに「社員の意識改革」という、予期せぬうれしい効果もあった。製造や営業の現場での原価把握が可能になったことで、社員ひとりひとりのコスト意識が大きく向上したという。

今後は、定期的に部品原価の更新を行える機能などを追加し、さらにデータの精度を高めていく方針だ。同社は、システムを使いこなすことで、コスト削減、業務効率の向上を実現し、さらなる成長を遂げようとしている。

#### 企業 DATA

社名 株式会社清和光学製作所 URL <http://www.seiwaopt.co.jp/>  
 会社概要 1947(昭和22)年、鈴木製作所としてスタート。1955年に清和光学製作所に改名し、1964年、株式会社に改組。顕微鏡をはじめ各種光学部品、産業装置等の設計、製造、販売を手がける。  
 本社 東京都中野区弥生町  
 売上高 62億円(2008年度9月期)



D's  
Voice

大興電子通信(株)  
rBOM営業部  
二條 喜晃



#### システムの明確な活用法まで 伝えられるコンサルティングを

「ITは手段にすぎず、あくまでもお客様の抱える問題を解決するのが目的である」という意識を忘れずに、システムをご提案しています。システムの具体的な活用法までお客様にイメージしていただき、課題解決に向けて積極的に役立てていただければと考えています。