No. 方

Date

プレス加工 7　板金加工 3

多受注　短納期

生産性向上・課題

R4

Q1 (80) 分析

・コロナ影響 受注減

・~~[illegible]~~

・生産面

・[illegible]

・[illegible]

・コスト低減 生産性向上 提案

金型 → 生産

試作 → [illegible]

2W-1M

販売面ではコロナ影響で受注量が減少している中、コスト低減や生産性向上提案での売上拡大。生産面では小ロット受注のニーズに対応できる生産体制の構築が課題である。

短縮化への課題

→どんな問題があるかで

Q2 (20) 分析

・引合 → 初期 短納期化

・課題は — [illegible]

・対応策 —

2次CAP　金型 設計

短期間

設計担当 混乱

全体通しで

金型 組立仕上 ベテラン 1名

仕様変更への対応と金型制作工程の短縮化。

課題は①発注元からの仕様提示から確認までの期間短縮 ②金型設計から試作確認工程の効率化。対策は①CADデータを発注元や設計部と共有し仕様変更や確認の迅速化を図り②組立仕上工程のマニュアル化やプレス加工金型設計、修理改善業務の~~兼務排除~~し効率化。

各部署（設計、発注、加工、品質管理）

による効率化~~させる~~。

し効率化を図る。

Q3 (20) 修理 改善 兼務

ロット減 生産面 対応

マニュアル化

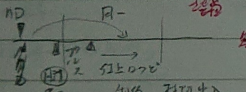
分析

金型別生産計画

対応策は①月度生産計画を見直し受注に合わせ週次計画にし、計画精度向上させ資材発注や工程間のバランスをとる ②プレス加工と組立仕上工程の計画を一元管理し進捗確認を行い ③段取作業を標準化し複数人で対応し~~生産能力を向上で~~きる事で短納期受注に対応する。

作業時間の短縮

総じて担当も作業あたり。



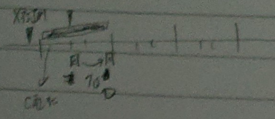
Q4 (20) X社 デジタル化

在庫の発注元

優先する内容は①店舗発注データと各在庫データを共有する事。自社では①店舗発注データと在庫データを元に受注予測を行い②自社在庫を含めた生産計画を専門部署を新設し策定③生産工程毎に進捗、余力、現品管理の可視化すると共に精度を高め生産計画で可視化する。

Q5 (100) X社との今後の戦略

製品品質や提案力を活かし市場成長が期待される雑貨・日用品分野への事業拡大に向けて、少ロット生産体制の構築や受注のシステム化、短納期対応を進める事で顧客ニーズに応える事で新規顧客獲得の可能性を持つ。



課題 — これからどうするのか？

R4

Q1 (80) 販売面、生産面の課題　・コロナ影響

・販売面は、[illegible]

・生産面は　②　短納期対応、金型製作ノウハウ

③　コスト低減提案 強み

ロットサイズ [illegible]

差別化し受注獲得。

課題は、コロナ影響で受注減の中、販売面では（取引先のコスト低減を意識した提案を強化）、生産面では（高精度の金型製作ノウハウを活用して）他社と差別化し受注獲得を図る。

営業力の強化を図り

Q2 (20) 主力 プレス加工 新規 — 初回短期化

・課題は

・対策は

形状 サイズ 多様化図

2W-1M

金型設計 2次CAP

設計期間の短縮

プレス加工の効率化

課題は、①設計期間の短縮 ②プレス加工の効率化。対策は①3DCAD使用により、確認期間の短縮化、設計仕様変更を迅速化し②試作作業を標準化し業務を効率化する。③プレス加工の効率化と作業を標準化し、短縮化し短納期対応する。

Q3 (20) ロット減のニーズ、新規 生産面の対応策

対応策は①確定受注を基にしたロットでの長期的生産計画を立て②一元管理し全社で共有③納品日を基準としてプレス加工、組立仕上の工程管理を行い④段取作業の標準化で小ロット対応する。

Q4 (20) X社 新規 情報 — デジタル化

・デジタル化の内容は、

顧客情報

デジタル化の内容は、顧客からの受注納期情報と社内の生産計画、進捗、在庫情報をデータ化。社内活動は日報ベースで行われる情報をデジタル化し、一元管理、日次での同期を行い、全社で共有することで、業務のスピードアップを図る。

共有　＋標準化

Q5 (100) X社 新規 今後の戦略

今後の戦略は、ファブレスメーカー企業の成長をとらえ、既存顧客の[illegible]