

御社の社名、貴方の所属、役職

関西 FELT 董事、総経理：野上泰生

従業員数：295 人。(2008 年 9 月現在)システム導入当時 50 人(2004 年)

主な生産品目：液晶バックライト用拡散フィルム、電気・電子製品の絶縁・シールド用部品、スペーサー、足ゴム等の電子資材、車両用資材など。

導入したシステム

PO & Invoice Management System (受発注管理システム)

弊社システムを導入する前に直面していた問題点は何ですか？

システム導入前は、エクセルで受発注管理を行っていた。マスターもなにもなく、その都度品番や、単価客先を入力していた為、受注単価、Invoice 単価、納品書、数量のミスが続発。発行される Format が人によってばらばらで各作業員でやり方も違っていた。新人引継ぎがうまく行かず、時間的なロスが増え、残業、人手が掛かっていた。3 人 + ほぼ毎日の残業。PM5:00 ~ PM7:00 の 2 時間。現行の売り上げベースで算出すると、もしエクセルで管理していた場合、5 人 ~ 6 人程度必要であった。

その問題点に対しての採られた解決方法は？

個人の能力を UP させるか、業務、作業の標準化を行っていたが、人員の流動が激しい為、人による管理が限界に達していた。したがって、だれでも簡単に作業が出来る、システムの構築を決めた。

その解決方法から得られた効果は？(数値、数字等具体的なデータをください!!!)

人員の減少(6 人から 3 人へ)、残業代の削減。作業の標準化に大きく貢献。人でのミスが大幅に削減。作業効率が 30% 程度 UP。受注増大に対して、人員の増加なしで対応。

解決方法を実行するために、なぜ a-Sol を選択したのですか？

金蝶や用友などでは、業務に合わせたカスタマイズができないことが分かっていた。また、自社の業務や生産品目、生産手法が変わると PKG ソフトでは対応できない。また、修正、追加依頼をしても、高額になってしまうなど、他社の製品では、要望に答えられ事が明確になった。

a-Sol の場合、関西 FELT の業務、業態、製品を理解しており、身の丈にあったシステムを提案したため。(不必要な機能や過大な機能は必要ないと考えていた点をよく理解して頂いた。)また、当時生産規模の増大が予想され、それに準じてシステムの修正、追加対応の可能性があり、そこもご対応いただけの点が大きかった。使う側の立場に立ってよく考えてくれた。よくありがちな、システムの優れている点やシステム屋さんの考えるメリットの強調ではなく、ユーザーならびに実務者、管理者の側に立った提案を逐一して頂いた。これはおそらく、社長を含め、営業トップ、システム開発部部長が生産現場出身であったことと大きく関連していると思われる。

今後の業務カイゼン展開は？

創業当時から、業務の拡大によって、重複作業が多数散見される。現場データ(日報、週報、月報)の連動がうまく行っていない。製品品番から過去の履歴、いつ出荷、どのような不良、いつ生産数……金型のショット数、品質履歴、出荷数、出荷履歴までの管理(一連の生産トレース)を行いたい。現在は個別の管理を行っているため、それらのデータ抽出に膨大な時間を要する。将来的には、生産トレースシステムの構築を 2009 年までには構築したい。経験豊富な a-Sol から、トレース管理の助言を頂きながら、システム構築をしていくつもりである。このトレースシステムが完成することによって、お客様からの問い合わせに迅速に対応し、新規顧客獲得につなげていきたい。社内データの有効的に連動させて、命題である品質向上につなげるつもりである。