

TPiCS レポート

簡易・受注、販売、生産、工程、原価、検査実績管理システム

TPiCS-Ez が、もうすぐ発売です。

長い商品名ですが、これが一番わかりやすかろうと、この名前にしました。このレポートがお手元に届く頃には、弊社ホームページに第一β版をアップロードする予定です。(HPでご確認下さい)

Oracle、MS-SQL Server での、所要量計算のグレード

を、従来 (TPiCS レポート No47 97/10 時点) に対し3倍にしました。

Btrieve 版TPiCSを**複数通貨対応**にしました。

TPiCS事例公開ユーザー募集

- ① 小松先生の導入指導を受けていただき、
 - ② TPiCS 研修会総合コース、実践コースを受講して頂きます。
 - ③ その後、導入事例として公表させて頂きます。
 - ④ 他社からの見学等を受け入れて頂きます。
- 以上の前提で、
TPiCS-IVもしくはⅧを12万円(90%引き)でご提供します。
詳しくは本文をご覧ください。

先日、私が15年前まで勤めていた自動車会社の当時の同僚のKさん(数年先輩)が訪ねてこられました。

Kさんは、20年程前 販売から生産までの全社システムを作った時、生産管理分野の業務側メンバーの一人だった方です。

「大揺れに揺れる自動車産業の中で、2000年を乗り越えるために、会社全体のシステムを再構築する為のプロジェクトが始まろうとしている。パソコンが良くなったので、今度はパソコンを出来るだけ使おうと思うのだが、私は汎用機育ちなのでパソコンのことが良く分からない。君はあれからパソコンをベースにソフトウェアの仕事をしているので、なにか参考になる話が聞けたらと思って来ました」

とのこと。
あいさつ方々、当時のメンバーを思い出して「今どうなってます?」と聞くと、私以外の人は皆 今も元気(?)に働いている様子です。

皆さん、生産管理の分野一筋に、20年も30年も働いています。

Kさん曰く「今のシステムが もう古くなってしまい、あちこちで動脈硬化を起こしてしまって、何か新しい機能を追加する場合も、どこを変えたらよいか、どこに影響が出るのか、全体が分かる人間がいなくなってしまった」

また「当社も大企業病で、新しい案が出てそれが実現出来れば、間違いなく会社の為になる内容でも、一つの部門が不利益になる案だと、なかなか実現出来ない。それがチョット声の大きい人が居る所なら、まずだめですね。会社の中の根回しや、事前調整で消耗してしまう」

Kさんは、愛社精神(もはや死語ですか)も問題意識も危機意識も強い方で、社内でもこのシステムの問題に限らずさまざまな面で問題提起をし、また活躍されている方です。

今回のテーマ

- 自民党総裁選を見て(巻頭)
- TPiCS事例公開ユーザー募集
- TPiCS研修会・実践コースより
- 簡易・受注生産工程管理システムTPiCS-Ezについて



システムの老朽化の問題や、大企業病の話はまさしくどこでも聞く話です。

20年前のシステム設計の中心人物は、皆さん偉くなってしまったので、地位も立場も変わっています。

20年も前のことは憶えていないし、仮に憶えていても20年前の記憶や知識では仕事になりません。

若い現役の人はシステムが出来てから入ったので、どうしても部分的な視野になりがちです。

「取り敢えず海外工場のシステムから手をつけようと考えています。海外工場のB/Mの管理も今ならパソコンで出来るのではないかと思います。

日本から技術情報を送り 現地でメンテナンスする

のですが、

- ①現地管理している部品情報の精度をあげたり。
- ②先日のインドネシアの政変があった時など、上から、インドネシアの工場から他国へ発注している部品の状況と、他国からインドネシアへ発注している状況を報告するよう要求されましたが、このような資料がすぐ出せるようにしたいのです」

その他、この道30年？のベテランですから、現状のシステムの問題点、これから解決しなければならないと思うことを次々話されました。

私は、話を聞きながら「これはまともに話を聞いてもしょうがないなー！」と思い、幾つかのキーワードだけは耳に残しながら、次に何を言おうかと考えていました。

「あの一、Kさんは先輩だからチョット言いにくいけど、真剣に話をしますから怒らずに聞いてくれますか。

さっき、Kさんは今のシステムが動脈硬化とか、老朽化とか言っていました、私はKさんが“癌”そのものだと思います。

私は会社を辞めてからこの道一筋で飯を食っている人間です。最近、この業界で多少認めて貰えるようになりましてから、この分野のことに、プロとしての自覚と多少の自信は持っています。

しかし、今話を伺っても、何のアイデアも出て来ません。もし私の仕事を受託のシステム開発なら“大変ですねー、なにか私にできることがあったらお仕事下さい”と言って、すぐ帰るでしょう。

また、Kさんの部下で多少やる気のあるのがいて、新しいアイデアを考えても、Kさんが“こんなこともある、こんなケースは考えたか？こんな場合はどうする？”とうんざりするほど言われたら、次から考える気をなくしてしまいませぬか。

今のシステムが、20年前今のきめ細かさを持っていましたか？

あの時、そこまで考えていましたか？

百歩譲ってもしあの時、今Kさんが話しているレベルまで考えることが出来たとして、そんなシステムを開発し、軌道に乗せることが出来たか？」

Kさん、多少顔をこわばらせながらも「確かに、あの頃を思い出せば、何も分からず、がむしゃらにやったよなー」

話を聞いてくれそうなのでもう少し続けます。

「今Kさんが問題にしていることは、その後20年かかってやってきたことの延長線上にあることではないですか。

いま、会社は従来の延長線の答えが必要なのですか？

何かを変え、新しい仕組が必要なのではないですか？

どこの会社でも、生産管理の分野の人は、そういう話が多いのです。

道にころがっている石コロに詳しくなってしまうと、石の数、石コロの種類の説明をトウトウとします。

TPiCSのSIさんでも実力が無いと、石コロの話

に怖じけづいてしまうのです。

SIさんから、よく“お客さんがこう言っている、あ一言っている”と話を聞きますが、私は、コンサルタントでも、学者でもないの、その手の話にできるだけ係わらないようにしていますが、本当はお客様も、SIさんも気の毒な話です」

Kさんの顔が、心なしかムツとした感じになりましたが、ここまで話すともう私も止りませぬ。

「ところで、私が会社を辞める頃、注文をもらってから、出荷するまでのサイクルを短くするのが大きなテーマでしたが、それはもう卒業したのですか？」
「いや、海外工場で作るようになってから、それが大きな問題になっているのです」

今度は、私がチョットムツと来ました。

「Kさんの所にも、毎回レポートを送っていますが、読んでくれてなかったのですか？」

私は、毎回“速く、安く、レスポンス良く。しかし安定した生産”なんて書いているけど、見てくれないのですか。

タダのパソコン屋と思って来たのですか。

今、あなたが話したことと、“速く安く作る”ことと、どっちが大事なのですか。

私は、Kさんの話をズーッと聞いていましたが速いの“は”の字も口にできなかったですよ

チョット語気は強くなりましたが、そこは昔から敬愛するKさんですからすぐ戻ります。

「私は、この仕事をしながらいつも自分に言って聞かせる作り話があります。

これは、私の作り話ですから、マネしてよそで話して恥をかかないようにして下さい(。^。^)

昔、タイガー計算機がありましたよね。

機械式の計算機で、掛け算の時は向こうに廻し、割り算の時は、手前に廻すアレです。

私が会社に入ったころは、もう電卓時代前夜で一度も使ったことはなかったのですが、あれは当時寡占状態の商品だったでしょ。

あれ、結構重たかったですよ。

足の上に落とすと怪我をしそうでしたよね。

それから、くるくる廻すとうるさかったし、何回も廻すと、手首が痛くなりませんでした？

寡占状態で、ユーザーが沢山いたから“うるさいから音を小さくしろ”とか“もっと軽くしろ”なんていう苦情や意見が、毎日沢山入ってきたでしょうね。すると技術部の人は“プラスチックで歯車を作ると音は小さくなるけど、耐久性が...”とか“歯車の切削角度をどうこうするとトルクは小さくなるが、??が問題で...”なんてきっと一生懸命研究していたのだと思います。

しかし、タイガー計算機なんて、今は無くなってしまいました。

もう一つ、面白い話をしましょう。

これは私が大学生の時、先生が講義で話されたことなので本当の話です。

衛生陶器を作る会社の話です。
商品の瀬戸物を輸送すると、輸送中に何個か壊れてしまう。“せっかく作ったものを輸送中に壊してしまうのはもったいない”と、社長命令で改善班が組まれました。“改善班”なんていうあたりが当時の雰囲気が出て本当っぽいでしょ。
梱包材、梱包方法をいろいろ研究し、頑丈な梱包を考え出しました。すると梱包材のコストが高くなってしまいうので使い捨てに出来なくなり、通い箱にすることにしました。
往復の輸送費用が掛かることになります。
しかし ふと気がつき、簡単な梱包で幾つか商品が壊れる損失と、嚴重な梱包方法のコストを比べると、嚴重な方式のほうが数倍も費用が掛かることが分かり、改善班はすぐ解散になったそうです」
「2つの話、何を言いたいのか良く分かった。確かにそうかもしれん。いや、本当にそうだ。
“何が大事か”を忘れていた訳ではないが、いや忘れていたのかもしれない。
しかし、今 システムが動いているからなー！
新しく土地を買ってそこに家を作るなら、ベストの間取りで設計出来るけど、今住んでいる家の建て替えだから難しいよ」
「そう。日本の製造業が、皆 そうなんでしょうね。だから なかなか立ち直れないのでしょうね。
私は、今 日本が抱えている問題は、景気だけの問題じゃないと思います。
20年も30年も同じ仕事をしていたら、もう変わらないですよ。
経営者、もしくは経営者に近くなった人が、皆 Kさんみたいになってしまったのですよ。会社とか仕組そのものが古くなってしまったのでしょうね。
Kさんほど、問題意識があり、愛社精神も、経験もあり、よく考えている人がそうなんだもの。
でもね、どんなに難しくても、必要ならやらなければならないし、答えを出さなければ、今の会社名で2000年を迎えられないのです。
しかし、この問題の難しさを考えると、ごく限られた企業だけが生き残り、多くの企業は消えていく、そして新しい産業、新しい企業がまた生まれる。
これしかないように思えます」
栄枯盛衰、生者必滅、南無阿弥陀仏、南無阿弥陀仏...

今回のレポートの原稿を書き始める前日、自民党総裁選の結果が報道されました。
それを見て、私は、急遽 今回のレポートのテーマをこれに変えました。
あの総裁選を見て、多くの日本人は「なんてばかな」と思ったはずですよ。
しかし、私には、総裁選も、この話も同じに見えるのです。総裁選は、有権者の側から見ると非常に分かりやすいですが、自分のことになると人から指摘されるまで分からない。(彼等はあれだけ指摘されても分からないようでしたが)通常 商品企画や、販売方法、或いは設備投資の問題は、経営者自身が“これは経営レベルの問題だ”と思っていますから、厳しいチェックが入ります。しかしシステムのことになると“まかせた！”なんて思っている方が多いのでしょうか、なかなか経営者としての目が届きません。

自民党も議員の寄り合いですから、所謂オーナー経営者がいない状態です。
出来ない理由や 現状の問題点をトウトウと説明されると、経営者もなんだか“そんな気”になってしまう。それが、生産管理の分野は特に多いように思えてなりません。
また「納期短縮」の問題は、製造側の人が解決しなければならぬ問題ですが、どうも「営業部に言われ、しかたなしにやる」ような、“被害者意識”が先にたつて、自分の問題として本気で考えないようなふしがあります。
「コストダウン」とか「在庫縮小」などの問題は、耳慣れしているので“自分の問題”という意識を持ちやすいですが、“納期短縮”といわれると、内心「なんでそこまでやるの」の気持ちを拭い切れません。
経営者自身も こと管理システムの話になると“速く安く作る”のと、“原価を知りたい”の軽重を間違えてしまうようなこともあつたりします。

せっかく、分かりやすい話（事例）があるので、是非この話をご自分のことと思って、もう一度考え直して頂きたいのです。

- ① Oracle、MS-SQL Server の時の、所要量計算のスピードを 従来の3倍の速さにしました。
その他の処理、および フォームを開く時のスピードも大きく改善しました。
- ② Btrieve 版 TPiCS を複数通貨対応にしました。
- ③ 注残データの中に、**伝票発行日**を記録するようにしました。
- ④ **DLL サブルーチン**が完成しました。VIII用、J用サブブルーチンも予定したものを完成させました。
- ⑤ Btrieve 版 TPiCS のマニュアルも全て揃いました。(IV、VIII、J、初めましてIVです。マニュアルも3~4ヵ月で改版しています)
- ⑥ Windows98 での動作は問題ありません。
- 前回、No49のレポートでご案内しましたように、**DOS版の価格を従来の約半分に値下げ**しました。
実は 私は、何年も前から「TPiCSをもっと安くしたい」「もっと安くして、沢山のユーザーさんに使って頂きたい」ついでに偉そうなことを言えば「TPiCSを使って、“速く、安く、レスポンス良く。しかし安定し

た生産”が出来るようになって、日本の製造業にもっと頑張ってもらいたい」と思っていました。新聞やテレビで“不況”の2文字を目にせぬ日がないこの経済状況下、得意先からの要求は厳しくなるばかり。納期、コスト、品質。従来の管理方法では限界に達し、そこに追い打ちを掛けるように避けて通れない2000年問題を前に、なにか手を打たなければならない。

今、仕事が減ったので、時間的余裕はあるが、金銭的余裕はない。

生産管理のシステム化は、やはり手間のかかる仕事です。

時間に余裕のある今がチャンスだと思って、安くなったTPiCSで、それを実現して頂きたい。

こう思って、DOS版TPiCSの価格を大幅値下げしました。

●カスタマイズが必要最低限で済むよう、必要最低限の仕事をお受けいたします。

①必要最低限のカスタマイズで、TPiCSの機能を最大限使えるよう、全体の仕組をデザインします。

4～5回(1～2ヵ月間)打ち合わせを行い、デザイン書の作成を50万円でお受けします。

②一般の方がやらない方がよさそうなチョット難しいプログラムを開発します。50万円以下で行います。

③作成した帳票を後で変更が出来るよう、また簡単なデータ操作ならご自分で出来るよう、指導もしながら、幾つかの帳票作成やインプット画面をMS-Accessを使い作成します。50万円以下で行います。

いずれも50万円以下、カスタマイズデザインと合せ150万円以下で出来るようなことに限ってお引き受けいたします。

しかし、弊社にご依頼頂くと「それならこんな手がありますからプログラムなんか作らなくてよいでしょう」ということになり、まだ1件も受注に至っていません(^_^)。

先日、研修会にご参加頂いた方が「私は“TPiCSが動かない”というので、親会社の??からシステム立ち上げの応援にきました。調べてみると?千万円も出してカスタマイズしているのですが、こちらの研修会に出てみたらカスタマイズなんて要らないものばかりです。要らないだけならまだしも、TPiCSの良いところを殺してしまって、結局動かないシステムにしてしまったようです」と仰っていました。

①のサービスをご利用いただければ良かったのだらうと思いますが、お気の毒です。

本当に力のある方は、システムデザインの重要性が分かりますが、中途半端な知識を持つ人は、この大事さが分からないのかもしれないかもしれません。皮肉なものです。

TPiCS事例公開ユーザー募集

速く、安く、安全に、沢山のユーザーにTPiCSを使って頂きたい。

弊社及びアドバンスドSI様で毎月研修会を開催していますが、生産管理、現場改善のコンサルタントの先生に、導入指導して頂くことも出来ます。

しかし、コンサルタントの先生の導入指導は、それほど一般的ではなく、指導の内容及びその費用が、分かりにくい面があるかと思えます。

ついでに、その内容を公開させていただける事例ユーザー様を募集したいと思います。

① 株式会社ジャストアイティの小松先生の導入指導を受けていただきます。

この費用は、ユーザー様にご負担していただきます。

指導の範囲、内容によりますが、指導回数10回、100万円程を想定しています。(交通費、宿泊費別途)

② TPiCS研修会総合コース、実践コースを受講して頂きます。

これは、下記特別価格には含まれません。

③ その後、導入事例として公表させていただきます。

事例文も「やっと稼働しました」ではなく、納期短縮、在庫縮減、手配作業日数等、導入効果をハッキリ出せるような事例にしたいと思います。

④ 他社からの見学等をお願いすることもあります。

特別な事情で受入れ出来ないケースもあろうかと思いますが、対応して頂けるとありがたいです。

以上の前提下、

Windows版 Btrieve版 TPiCS-IV、VIIIを

12万円(=90%引き)でご提供します。

TPiCS-Jや、LAN用稼働ライセンス等は、特別価格の対象にはなりません。

導入後は、通常のユーザーさんと全く同じ扱いにさせていただきます。

募集ユーザー数：1ユーザーとさせていただきます。

多数ご応募頂いた場合：弊社で選考させていただきます。

応募方法：

●会社の概要、●作っている製品の内容、●製造工程、●製品数、部品数、工程数、●現在の管理方法(フローチャートは不要です)●現在のシステムの利用状況(販売管理、CAD等)●社内の導入責任者、責任部署、導入担当者のプロフィール、●導入の目的、●同業他社との競合状態、等をお知らせ頂きます。

なお、システムの転売あるいはユーザー登録した事業所以外で使用することはできません。

TPiCS研修会・実践コースより

安く、速く、安全に、沢山のユーザーにTPiCSを使って頂きたい。

とはいえ、TPiCSはかなり高度なことを目標にしているのです、ワープロを使うような訳にはいきません。そこで、TPiCSでは研修会を、10年間 通算 204回 開催してきました。しかし 説明しなければならない内容が沢山ありすぎる為、従来の総合コースでは、こちらから一方的に説明するだけで、ご質問等にお答えする時間は ほとんど有りません。

しかし、実際にシステムの導入を始めると、質問したいこと、確認したいことが次々出てくる筈です。

そこで、総合コースをフォローする為のコース（実践コース）を開催しています。

実践コースは、ご参加頂いた方からの質問を優先して研修会を進めています。

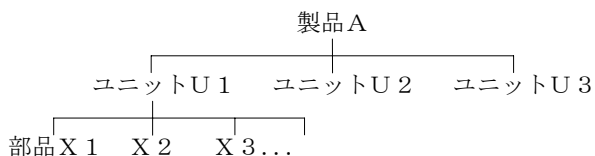
今回のレポートでは、その実践コースで頂いた質問及び回答の 面白そうなものを2つご紹介します。

Q1 当社は 産業用機械を生産していて、基本的には受注生産なのですが、納期短縮や生産の平準化などを考えると、ある程度 見込で生産しなければなりません。しかし この時代、完成品レベルまで作りあげることにはできないので、中間製品のレベルで止め、在庫にします。

お客様から受注した時、それを自動的に引き当てたり、在庫がなければ自動的に手配が出るようにしたいのですが。

A1 まず、TPiCSのf-MRPは、基本的にそのような機能を持っていると考えて下さい。

つまり、生産計画の“確定する”或いは“手配する”というのが、f-MRPでは、製品の計画から決めるのではなく、決める必要があるものから決める、という考え方を持っているからです。



例えば、ユニットU1が見込手配品の場合、U1の手配区分2を“1”あるいは“2”に設定し、所要量計算で“固定した”扱いにします。

製品Aの計画は、受注した時 生産数量を決め、その計画数量をインプットします。

TPiCS-Jを使う場合も、考え方は全く同じで、U1の手配区分2を“1”あるいは“2”にし、ユニットU1の計画をインプットしておき、これは人間（ユーザー）が管理します。普段は受注の都度 受注データ

をインプットし所要量計算するだけで、目的のことが出来ます。

通常のMRPシステムでは、不可能あるいは大変なことをしなければならないようなことも、TPiCSのf-MRPだと、ケロッとやってしまいます。

われわれは、これが当たり前だと思っていますから、普段 ことさら説明しませんが、こんなこともっと説明した方が良いのかなー！と思いました。

Q2 倉庫から払い出しをする為には、部品毎に払い出しのアイテムを設定しなければならないのですか？

A2 システムに払い出しを指示する機能があるのと、それをユーザーが本当に使うか使わないかは別です。

マスター登録時の一つのポイントがここです。

システムに機能があるからといってもそれを使わなければならない訳ではなく、その機能が必要か否かで設定、登録すれば良いわけです。

言葉としては当然理解して頂けますが、実際の導入段階になると目が霞んでしまいます。

生産管理システムを巧く導入する極意は、

- 1 出来るだけマスターを登録しない。
- 2 出来るだけ伝票を発行しない。
- 3 出来るだけインプットをしない。

（ですむようにマスターを設定する）

冗談みたいな極意ですが、非常に大事なことです。

本来、現場は生き物であり、インテリジェンスもあるので、目標を示せば動ける筈です。

箸の上げ下ろしまで事務所から指示をしないと物が作れないのは、現場のレイアウトだか作業分担だか、現場側に問題があるはずですよ。

まず 出来るだけ細かな指示がなくても物が作れる現場をめざす、しかし どうしても外から指示をしないと進めないポイントだけ システムから指示を出す。私はこうすべきだと思います。

今どき コンピュータが万能と思っている方はないとは思いますが、この問題に関してはそれと似たような考えに陥ってしまうことが多いです。

今回の実践コースには、これまで他社のMRPシステムをお使いだった方もご参加で、その方からも「現場と倉庫の間の“通い箱”あるいは“ふた棚法”で管理したらどうですか」などと、アドバイスを頂きました。

簡易・受注、販売、生産、工程、原価、検査実績管理システム TPiCS-Ez について

1 システムの狙い

- 受注から、工程展開、工程への指示、状況の把握、完成実績、出荷指示、原価集計、検査実績登録、買掛帳、納品書、請求書、売掛帳の発行、を行います。
- 在庫管理の機能は全くありません。
- Ezは、日々目まぐるしく変わる受注の状況、生産の状況を 最小限の管理労力で、最大限の効果を狙うよう、また出来るだけ簡単な理屈でシステムが運用出来るよう願って、開発しました。
- 繰り返し性がある生産ではなく、受注一品生産の製造業の方に使って頂きたいシステムです。
- マスター類の準備を全くしなくても、システムを導入した当日から、使えます。「マスターを登録出来るものは、登録するとより便利になる。しかし登録する価値が無いものは、登録しなくてもシステムは正常に動作する」これがEzの基本的考えです。

実は、このEzは 弊社自身の開発作業の管理に現在使用しているシステムです。

ユーザーから寄せられた改善要望、不具合のご指摘、あるいは、新機能の織り込み等、我々も毎日種々“作業”を行っています。

サポートセンター（営業所と思って下さい）からの情報で、弊社（本社工場）で作業を開始します。プログラミング工程、検査工程、発送工程等 それなりに複数の工程が必要です。

サポートセンターに ユーザーから開発状況（納期）の問い合わせがあれば、Ezを見て答えることが出来ます。また、改良したシステムをリリース出来るようになった時は、ユーザーにその旨連絡（出荷伝票の発行）する機能も使ってます。

一般的に繰り返し性の少ない場合の生産管理システムは、使い込むのが難しいとされていますが、このように 全く繰り返し性がない我々の仕事でも使えるシステムに 仕上がっています。

2 システムの全体像

工程ごとの作業データをコンピュータに登録し、作業データに基づき作業を行い、その工程の作業が完了したら実績登録をします。

システムの全ての機能は、“使っても”“使わなくても”正常に動作するので、ノラリクラリとした書き方になっています。

- 1 営業さんがオーダーデータをインプットし、それを基点に作業データを作成すれば、洩れが少なくなるでしょうし、そのデータを使って出荷伝票や請求書、売掛帳まで発行できるので、便利に使えます。
- 2 作業データを作る時、同じ様な工程の流れを通過するものがあるなら、それをパターン化し、パターンマスターに登録します。
パターンマスターに登録されていれば、それに従い

展開してくれるので、より使いやすくなるはずですが、パターン化出来ない作業は、登録不要です。

- 3 簡単な注文書の発行も出来ます。
在庫や、発注残は考慮しませんが、パターンマスターに登録されている部品の注文データを作ることが出来ます。Ezのデータは、各テーブル間の関連が全くと言って良いほど無いので、展開されたデータも自由に訂正出来ます。
パターンマスターに無い部品も、注残データに登録すれば注文書の発行、遅延管理、買掛帳への反映、および原価の集計が出来ます。
- 4 ワープロ感覚で、伝票を自由にデザインできます。
- 5 Microsoft Project とデータをリンクして使えば、Microsoft Project のガントチャートで作業データを表示したり 調整することも出来るので、可能性がさらに広がります。
このように、システムを使い込んでいくと どんどん便利になるよう 設計されております。

また TPiCS-Ezは、ネットワーク上で使った時、その真価を発揮する様作られております。スタンドアロンで使うことも可能ですが、是非クライアント/サーバシステム的环境でお使い頂くことをお勧めします。

3 主要機能

営業部

- 1 受注データ、オーダーデータの登録
- 2 生産状況の確認
- 3 出荷伝票 納品書の発行、請求書、売掛帳発行
- 4 原価集計、注文毎の損益計算
- 5 負荷山積みグラフを見れば、納期回答も可能

工程展開、部品展開

- 1 パターン化出来るものは、マスター登録可能
- 2 個別の作業や個別の部品も、簡単に登録可能

各製造工程

- 1 各工程のパソコンは、自分の作業データの、未未着手のデータだけを表示可能
- 2 そのオーダーの前工程や、関連部品を表示出来るので、着手可否の確認が可能
- 3 図面や、写真を現場の端末に表示可能
- 4 負荷山積みをグラフィカルに表示可能

経理部

- 1 実績作業時間や原価をオーダーごとに集計可能
- 2 買掛帳や、売掛帳を発行可能

4 動作環境

サーバ：WindowsNT サーバ

クライアント：Windows95/98、WindowsNT4.0~

データベース：Oracle、MS-SQL Server

5 価格

60万円（クライアント料含む）

◆2～3年前「リエンジニアリング」という言葉が流行りました。今 それを口にする人はいません。最近、また薦められて 今度は「TOC革命」(日本能率協会マネジメントセンター)という本を読みました。これもなかなか良い本でした。しかし 私は、「これらの本をいくら読んでも問題は解決しない」のではないかと思います。

これらのことで「解決出来る」と思っているうちは解決出来ないのではないだろうか。

つまり、問題の根はもっと深いところにある、と思っています。

先日 本屋で、堺屋太一の「欣求楽市(ごんぐらくいち)」(毎日新聞社)という本が目にとまり買ってみました。これは当たりです。1文字も読みこぼしたくないと思い「あとがき」まで目を通したほどです。しかし、この本は 私の様な立場の人間でないと あまり面白くないかもしれません。

◆音を立てて古い仕組が崩れようとしています。

波長の違う複数の波が 運悪く重なってしまい、増幅されて押し寄せて来るように思います。

それが製造業に限らず、さまざまな産業分野で、起きているのではないのでしょうか。

ソフト業界も、今は2000年特需でなんとか持ちこたえています、1年半後にはこれも終わります。

1年半後、日本経済が立ち直っていれば良いですが、あまり期待出来るような状況ではないと思います。

ERPも今は持てはやされていますが、2年後どれだけ生き残っているのでしょうか。