

第6期のTPiCS認定指導員が誕生しました。

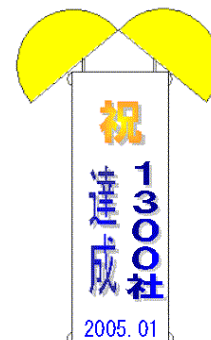
株式会社ジェイ・アイエスアイの河野さんと株式会社マテハンソフトの平石さんを「TPiCS認定指導員」に認定させて頂きました。

第7期の認定指導員のための勉強会は2月25日(金)からスタートします。

勉強会の内容は10週間+試験日(11回、約3ヶ月)で一巡します。各回の勉強内容をホームページ(<http://www.tpics.co.jp/>)でご覧頂けますので、勉強したい回だけ選んで参加することも出来ます。

生産管理の経験者を募集します。我々の力で、TPiCSのサポートとか導入支援の枠を超え「生産管理の業務改革を支援する仕事」まで出来るようにしたいと思います。

コンサルテーションでも単なる指導でもなく、お客様と一緒に汗をかいて製造業の業務改革を実現したい。そんな夢に向かって一緒にやって頂ける経験者を募集します。募集地域に制限ありません。東京以外の方でも海外でも歓迎します。6ページの募集要領をご覧頂き、志ある方はご応募下さい。



今回のテーマ

- 在庫補充生産+即納体制、カンバンとの関係について
- 一品生産オプション発売のご案内
- TPiCS-X 関係 POP システム (株デジタル様 Pro-POP) のご紹介
- 60才未満の生産管理システムに関する経験者を募集します

私(二ノ宮)が「計画、計画」と言うので、「TPiCSは先行きの計画が無いと使えない」と誤解される方が多いようです。また、一般的にMRP系のシステムは「計画主導型」と言われ、「だから、精度の高い計画=予測が必要です」と説明されるので、TPiCSも、あるいは私が言う「計画」も、一般的な意味と同じように理解されてしまうのは無理なからんと思います。

しかし、私が唱える「計画管理」は一般的な意味での「計画が大事です」などとは違いますし、TPiCSのf-MRPもまた一般的なMRPシステムとは異なります。私が考える「計画管理」については、過去2年間8回にわたり書いてきましたので、今回のレポートではその説明は省略し、代わりに予測や計画が無い中でTPiCSをどのように使用するかを、説明したいと思います。また、その延長でカンバンとの関係についてもご説明します。

■生産管理分野で「内示や予測が無い」というと、特殊なケースのようなニュアンスが有りますが、よく考えてみると「無いのがあたりまえ」で、むしろ内示を貰えたり先行きの計画が予測できる方が特殊なケースのはずです。ある程度予測が可能なのは「大数の法則」が成り立つような大量消費財的な商品を扱っている場合で、母数が小さいと傾向を掴むのが難しくなります。また、天候や流行、あるいは商品の「あたり、はずれ」に大きく左右される場合は更に難しさが増します。

また、その延長として「どうせ変わるのに“計画”なんか作るからいけない」という考え方に行き着くことがあります。(その考え方の問題点は前号までのレポートに書いたので今回のレポートでは省略します)

いずれにしても、「内示や先行きの予測ができない」あ

るいは「精度が悪い」のが当たり前だとすると、そのような状況でいかに管理していくかの答えが無くてはTPiCS-Xを使って頂けないわけです。

この問題を考えるにふさわしい、事例が3社(A社、B社、C社)あります。実際に私がお話しを伺い、ご相談に対応したお客様です。

3社とも、先行きの予測はできず(難しく)、親会社や得意先から内示も貰えません。

A社とC社は機械加工が主要工程ですが最後は組み立て工程で完成します。A社の主要部品は鍛造から始まりますが、C社はアルミダイキャストから始まります。B社は小さな工具のような商品を作る工場です。

A社、B社、C社の各製品はいずれも10~20点ほどの部品から生産され、片手で簡単に持てるような大きさ、および重さの商品です。

● A社の商品は、鍛造部品を機械加工する主要部品と、いくつかの付属部品を組み合わせる商品になります。各付属部品も何通りか種類があり、それ等を自由に組み合わせることが出来ます。組み合わせた結果を商品として数えると膨大な数になり、その商品を在庫して置くわけに行きません。社長指示の「即納体制」を実現するため、中間製品まで作っておき、受注によって組み立て指示を出すようにしています。

速いサイクルで生産するため、毎日が戦場の様な状態です。

● B社の商品は、A社やC社の商品と比べると一般的な商品のため、生産量が多いです。過去に販売予測を立てられるようにしようと、色々な手法をトライしました。しかし、春秋の期の変わり目(3、4月や9、10月)や年末に多少小さなピークが有ることは分かりました

が、予測を立てるところまでは行きません、とのこと。去年売れた商品が今年も売れるとは限らず、また急に注文が集中することがあったりで、全く予測が立たないそうです。

結論として、商品毎に適正在庫を決め、常に在庫を補充する考え方にしました。

営業部門から毎日の販売数と在庫数の情報を貰い、生産部門が判断をして生産計画を決めます。社長からは各商品の欠品日数を短くするよう課せられています。

● C社の商品は、一般消費財ではないので生産量はB社の商品と比べると少ないです。

すると、毎日毎月の受注数のバラツキが大きく、しばらく注文が無い商品でも急にたくさん注文が入ることもありますし、バッタリ途絶えることもあります。しかし、商品の種類は極端に少なく10種類程しかありません。

C社も社長のお考えは「即納」体制です。そもそもC社の商品はお客様の企業でトラブルがあった時、その復旧に使うような商品のため「お客様が必要だと思ったとき、直ぐ出荷出来るようにしなければならない」という考えです。

しかし、C社の場合は、商品の種類が少なく、また商品のモデルチェンジなども無いため、それぞれ出荷傾向にバラツキがあっても、それをカバーする在庫を持つことが出来ます。

「毎日裏の倉庫を見に行って、少なくなっている商品の生産指示をします」

主要部品は、特殊な加工をするため時間が掛かるので協力会社さんには常に一定のペースで作っておくよう頼んであります。またその主要部品は共通性が高く設計されていて、更に主要工程は殆ど同じで最後の数工程だけが異なる設計になっています。

生産指示をしてから2週間ほどで完成できます。

■この3社は、いずれも内示や予測が立たないなかで、即納体制を敷いて生産しています。「即納」というキーワードで考えると一見同じように見えますが、その計画の作り方は3社3様です。

では次に、TPiCSをどのように使うかの話に移ります。

● A社の場合

・最終商品は在庫を持たずロットまとめもしないため、午後2時までの受注情報で所要量計算すると、基本的には受注と同じ数量で当日の生産指示を出します。

・最終商品の組み立て現場はTPiCSからの伝票を待っている間に合いませんから、受注情報を元に作業を行います。

・2時以降の受注でもトラックに間に合えば当日出荷してしまいます。

・この場合、TPiCSからの生産指示はまだ無いので、実績インプットの漏れに注意しなければなりません。具体的には翌日TPiCSから指示が出るのでその伝票を使って実績インプットを行います。

商品に関し、上記の実績インプットに関する注意は必要ですが、マスターやTPiCSの設定等で、特に難しいところははありません。

・次は主要部品に話を移します。

主要部品はどう頑張ってもゼロから作って即納対応することは出来ないで計画生産します。

・所要量計算すると最終商品の計画が立ち、ついでに部品の必要数が出るため必要に応じ生産指示が出ます。

・その主要部品も種類が沢山あるので手配漏れが発生しないよう、TPiCSから必要な指示を出したいです。

①主要部品はおおよそ2週間に一度の頻度で生産指示が出るようにします。

②生産指示は、1週間先に完成する計画にします。

これをどのように設定するかを考えます。

まず問題をシンプルに考えます。

(ア) 主要部品の平均必要数を100/日とします。

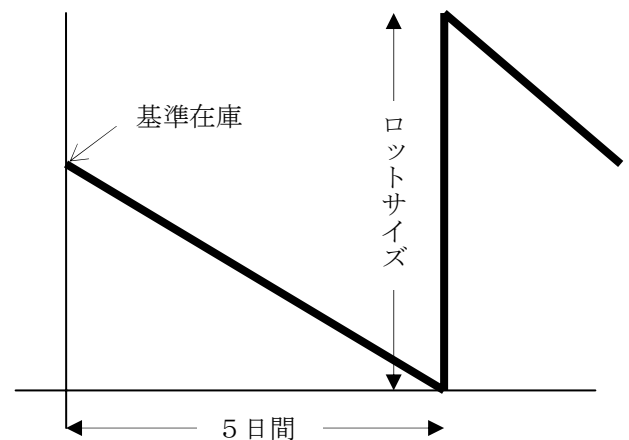
(イ) 2週間に一度生産する計画を作るためには、1度に2週間分生産する計画を作る と考えます。1度に2週間分ロットまとめして生産する。つまり、この例なら100×10日(週5日稼働)=1,000のロットサイズをマスターに登録します。

(ウ) 次に1週間先に計画を立たせるためには伝票発行期間を“5”にします。

(エ) 次は、在庫が幾つになったら計画を立たせるかを考えます。今日 所要量計算して指示が出ると5日後に完成します。その間供給はありません。となれば少なくとも5日分の在庫が残っている内に計画を立て、伝票を発行しなければなりません。すなわちこの条件では100×5日分の在庫以下になるとき伝票が出るようにします。これをTPiCSでは基準在庫で設定します。

(オ) 最後にバラツキを考慮します。この事例では、伝票発行期間、ロットサイズに関してはバラツキを考慮する必要はありません。基準在庫を少し大きめに設定するだけで対応出来るはずで、とにかく5日間は補充出来ないで多少注文数が増えても不足しないように在庫が多い時点で次の手配をする と考えると分かりやすいです。

図 1

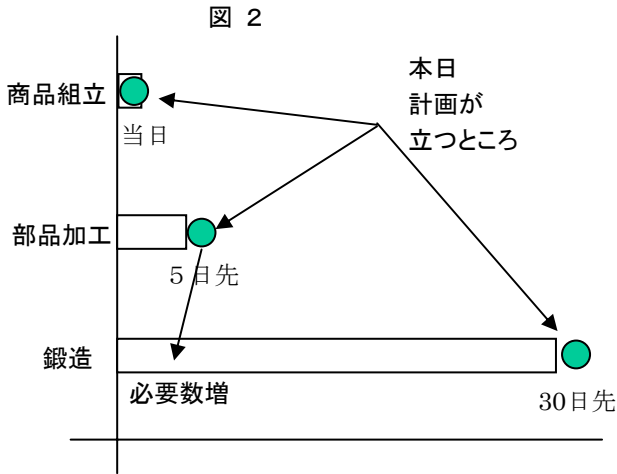


次は、主要部品の基になる鍛造の計画を考えます。

① 鍛造は外注さんに頼みます。

② 鍛造外注は、発注後1ヶ月必要とします。

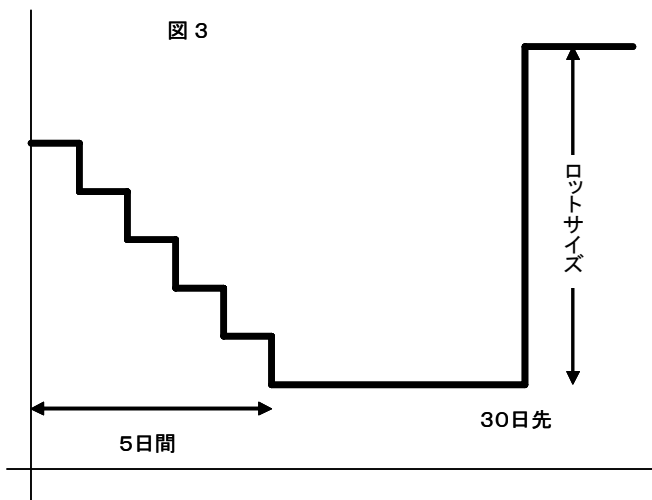
③ ここで注目しなければならないのは主要部品の加工計画が立つ時点と、鍛造外注さんに指示が出るタイミングの関係です。鍛造は1ヶ月前に指示を出したいのですが加工の計画は5日先の計画しか立ちません。本日5日先の加工計画が立つと言うことは、鍛造工程から見ると5日先に注文が入ったこととなります。



本質的には、商品組み立てと部品加工の関係も同じですが、即納体制で基本的には本日の出荷だけを考慮する場合は、図1のように単純な“発注点管理”の考え方で理解することができます。しかしこの部品加工と鍛造の関係の場合は、もっと複雑な動きになります。

まず、図3を考えてみましょう。

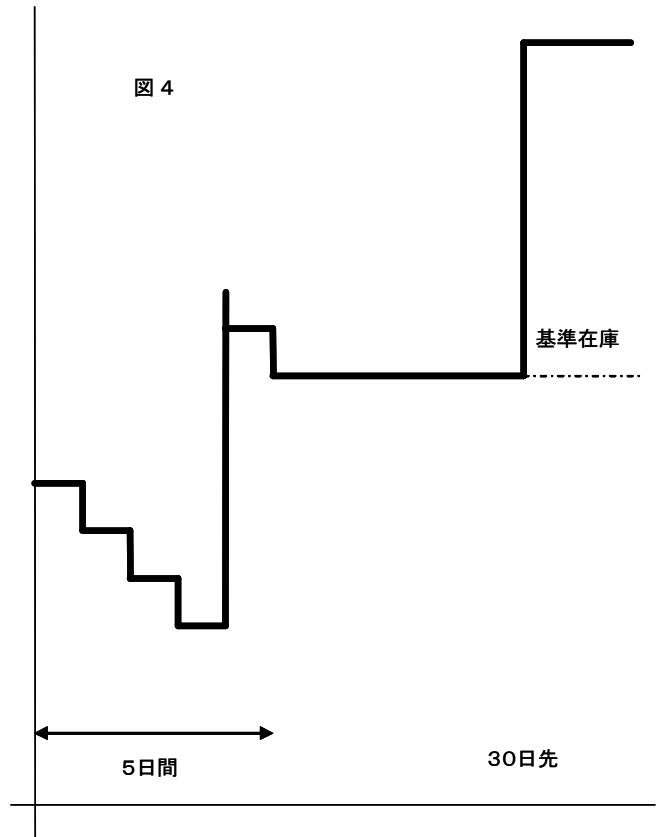
理解しやすくするために、鍛造は共通性が高く、色々な部品加工で共通だとします。毎日いずれかの部品の加工計画が立ち、皆同じ鍛造品を使用するとします。鍛造から見ると、手前5日間は毎日同じような数量の必要数が発生します。すると鍛造の計画在庫は図3のようになります。



次に、鍛造計画の発生頻度を考えます。2週間に一度の鍛造計画が立つとします。(鍛造のロットサイズを2週間分の数量にします)すると、30日の中に、1回以上の鍛造計画があるはずです。鍛造の計画在庫を画にすると図4のようになります。すると、基準在庫は図1の時と比べ、大きな値を設定

する必要があります。

この図を見て「これではf-MRPで運用すると在庫が増えてしまう」などと、誤解なされないようお願いいたします。



しかし、この図は最もシンプルな状況を画にしたものです。実際には毎日の受注数量は変動します。商品(部品)によってロットサイズも変わります。基準在庫の値を理論的に算出するのは非常に難しいです。よって、TPiCS-Xでは、システムの中に「基準在庫改善機能」を標準システムで持っています。この機能は、運用中にTPiCS-Xがデータを自動的に記録しますので、ユーザーは数ヶ月毎に[基準在庫改善]のボタンをクリックするだけで、改善(調整)してくれます。この機能があるため、初めは適切(適当)な値でスタートすることが出来ます。

● B社の場合

B社はA社と比べ、もっとイメージしやすい運用方法です。

- ・ B社は、TPiCS-Xの受注販売管理オプションは使わず、既存の販売管理システムを使います。
- ・ 製品在庫はその販売管理システムで管理します。
- ・ 所要量計算前に製品在庫の値を上記販売管理システムから取り込みます。
- ・ 製品の生産計画は、毎日の所要量計算で基準在庫により2週間先に自動的に立つようにします。
- ・ 手前(2週間内)は、上記ロジックで立てられた計画を元に、人間が平準化等の調整をしながら管理を行います。
- ・ 在庫が急に減った場合、特急伝票を発行する為には、製品に最小在庫を設定します。

受注販売管理オプションを使用しない場合、結果としての在庫を基に所要量計算することになります。“結果としての在庫”はマイナスになることはないので、最小在庫がゼロだと特急伝票が出ません。(上記A社の場合は、当日の受注データをインプットするので“計画在庫”を基に所要量計算します。“計画在庫”はマイナスになり得るのでこの設定は不要です)

- (ア) [システム環境設定]-[他社システムとの連係]で「所要量計算前に他社の販売管理システムの在庫を読込」の設定をします。
- (イ) 製品の伝票発行期間は“1”(翌日の伝票を本日発行する)。固定期間は“10”(2週間)とします。
- (ウ) 基準在庫は、「手前2週間内に生産計画へ織り込む数量」+「急いで生産したとき指示した日から完成までに必要な日数」×「一日あたりの受注数量」をベースにバラツキを考慮し、インプットします。このように書くと、いずれも確かな数値などあり得ないので「分かるはずない」とか「インプットできない」と考えがちですが、それは間違いです。その仕事をなさっている方ならおおよその値はイメージ出来るはずです。おおよその数字をインプットし徐々に改善していけば良いのです。

●C社の場合

C社は、TPiCSのSBP(スモールビジネスパック)をお使いいただいています。

商品数が少ないため在庫を見ながら自分の意志で、生産計画を指示することが出来ます。また、部品数も少なくまたモデルチェンジも無いため協力会社さんも作り溜することができます。言うなれば、協力会社さんにも「在庫補充の生産管理」をして貰っているようなものです。

とすると、部品の発注リード日数をあまり意識することなく手配できるので、簡易手配を中心にした「スモールビジネスパック」で十分です。

■ひと口に「在庫補充+即納体制」と言っても、製品の特性によってどのように計画を作っていくかが異なります。ここいらへんが生産管理の難しさというか面白いところです。

A社、B社と比べるとC社は管理が非常に楽です。私はそれを「数のマジック」と呼びます。一見同じような物でも種類数や数量、件数が異なると全く違った性質のモノになります。

システム構築、システム導入を考える場合、これはとても重要なことです。

- ・アイテム種類数
- ・構成表の件数
- ・生産数量(月当たり、アイテム毎)
- ・受注件数/月
- ・発注件数/月
- ・得意先の数、取引先の数

その他、ロットサイズやリード日数、生産能力、生産管理や資材業務に携わる人の数まで、数といわれるモノは全て気を配って考えなければなりません。

■次はカンバンとの関係について考えてみます。カンバンも「一種の即納体制」と考えれば、前半の説明をベースに理解することが出来ます。

まず初めに「カンバン」を3つに分類して考えます。

- ①得意先からカンバンで指示が来るケース
 - ②社内の現場をカンバンで管理するケース
 - ③取引先に対しカンバンで納入指示を行うケース
- ①と③は客観的には同じモノですが「出す方」か「受ける方」かで、処理する内容が全く異なりますので、説明としては異なるモノのように説明します。

また、もちろんのこと、実際にはこれら複数のカンバンを使っていることもたくさんあります。

●得意先からカンバンで指示が来るケース

このケースは簡単です。電子カンバンであればそれをTPiCS-Xの受注データとして読み込ませるだけのことです。内示データがあるならそれも読み込ませます。TPiCS-Xのなかでは、カンバンの納入指示は「確定受注データ」として扱い、内示データを自動的に消し込みながら読み込むことが出来ます。

データとして読み込むことが出来なければ、物の動きはカンバンで管理し、出荷実績だけをインプットします。「計画外出荷実績」でTPiCS-Xに登録します。この場合、前述のB社の様な計画の作り方になります。

●社内をカンバンで管理する場合

カンバンでしっかり管理が出来ているなら、TPiCS-Xで現場に対し指示を出す必要が無いのですから、TPiCS-Xは部品や材料の手配にだけ使います。登録するマスターは、最終製品と手配する部品材料だけです。中間工程などはマスター登録しません。この運用の中でも二つの運用方法が考えられます。

(ア)最終製品と部品材料ともに管理する方法

最終製品の計画をインプットし、所要量計算し、部品の注文伝票と最終製品の作業伝票を発行します。

そして、それぞれ実績をインプットする運用です。

この場合、注意しなければならないのが「MRPは部品発注だけに使う計画」という考え方に陥ってしまうことです。あるいは(その延長で)、「大きめの生産計画をインプットして資材手配に少し余裕を持たせておく」もダメです。また「最終製品の実績は古い完成予定日の作業伝票から順に使用してインプットする」も止めた方がよいです。手配用の計画と実行計画が遊離すると、二つの計画間のギャップを管理するのが大変になります。

MRPシステム自身に変化に対応するためのバッファの概念がなかったり、直近の計画を変更できなかったりすると、どうしてもこのような使い方になってしまいますが、TPiCS-Xの場合はシステムの中に変化に対応する為のバッファを持っていますし、本日の計画でも修正することができるので、製品の生産計画には実行計画そのモノを登録することが出来ます。

(イ)最終製品は実績等の管理をしない方法

最終製品の計画は確定処理をせず(伝票発行期間を“-1”にします)、ただ本日を含め手配したい計画をインプットします。本当に割り切ってしまうと、

TPiCS-X を完全に手配だけのシステムとして使用することも可能です。TPiCS-X の場合は製品の計画を確定処理しなければ実績をインプットする必要もありません。しかし、子部品の在庫管理（自動引き落とし）を行う場合は、製品の実績をインプットします。しかし、この場合製品の計画を確定処理しないので、製品の実績は「計画外実績」で実績区分“T”で、登録します。また実績インプットはその翌日になってから前日分を、所要量計算前にインプットします。どうしても最終製品の実績をリアルタイムにインプットする必要がある場合は、所要量計算はその日の実績インプットを始める前に行います。

使い方としては、「本日以降どのような計画をベースに手配をするか」をインプットします。この運用は一見簡単そうに見えますが、最終製品の確定データを持っていないので、実績インプットのタイミングと所要量計算するタイミングに細心の注意を払って運用する必要があります。

●取引先へカンバンで指示をする場合

カンバンのバックグラウンドとして、内示データを出す目的で、TPiCS-X を使います。

この場合も、最終製品の計画は上記“社内カンバン”と同様、正しく維持管理しなければならないのは言うまでもありません。

社内の生産指示はプッシュ型の計画を作っている場合は、その計画をTPiCSに流し込むだけですから簡単ですが、社内指示もカンバンだけで動き「計画」が全く存在しない場合は、「正しく維持管理する」ことは難しくなります。この場合は、上記「社内をカンバンで管理する場合」の「(イ)最終製品は実績等の管理をしない方法」で維持するのが良いでしょう。

● TPiCS の最新バージョンをホームページからダウンロードして頂けます。(ユーザー様、S I 様専用です)

毎週月曜日の午後にシステムの最新版をアップロードしています。(ダウンロードは火曜日以降にして下さい) その他、TPiCS-X のマニュアルや、プログラムの修正情報、無料でバージョンアップを行う方法や、技術資料、関連セミナー 展示会等のご案内も掲載されています。

<http://www.tpics.co.jp/>

● ニノ宮良夫の無料相談室のご案内

このレポートや弊社ホームページで相談内容を公開させて頂くことを前提に、無料で私 ニノ宮がユーザーの導入指導あるいは問題解決をしています。直接、あるいはS I 様経由でお申し込み下さい。

1 対象：TPiCS-X の新規ユーザー、既ユーザー

2 相談内容：

- ・新規導入時のマスターから運用の道筋作りまで
- ・既ユーザーの巧く使えていない状況の改善
- ・カスタマイズやアドオン等のシステムデザインなど、何でも可。

3 結果：

レポートやホームページで公開します。
雑誌社の取材等にもご協力をお願いすることがあります。

4 打ち合わせ場所：弊社

5 費用：無料

● 出張サポートサービスのご案内

困ったときのお助けマンを行います。トラブルが発生したときのデータ修復（壊れたハードディスクを修復する訳ではありません）。システムのインストールや、基本機能の説明、バージョンアップ作業などを行います。

基本機能の説明、問題解決サービス：84,000 円、システムのインストール、バージョンアップ作業：52,500 円

(それぞれ1日当たりの料金：交通費宿泊費別途)

一品生産オプション発売のご案内

「TPiCS-X は量産繰り返し性がある製造業用システム」という偏見を払拭するために(?), より広く多くの製造業様に TPiCS-X を使って頂くために、「一品生産オプション」を発売しました。

では次に部品について考えます。

(f)先行きの内示情報を取引先に流すだけの使い方。

この使い方が一番簡単です。

全ての子部品の伝票発行期間を“-1”にします。

内示情報は、①生産計画表を印刷して渡す。②内示データをメールで送る。の二つの方法があります。

「納期調整オプション」にも内示データを渡す機能がありますが、この用途ならこのオプションは購入する必要は無いでしょう。

・在庫管理などは他のシステムで行うなら、所要量計算前に在庫管理を行っているシステムから在庫データを TPiCS に渡してあげます。

・在庫管理を TPiCS-X で行うなら、「計画外実績」でインプットします。

(i)子部品の注残、進捗、在庫管理、実績管理などを行う場合(1)

この場合も TPiCS-X の伝票発行期間は“-1”にして、TPiCS-X から伝票は発行しません。

発行されたカンバンを「発注数」に置き換え、CSV形式のテキストファイルを作り、TPiCS-X に“注残データ”として読み込ませます。

実績でこの注残データを“消し込みます。

(ii)子部品の注残、進捗、在庫管理、実績管理などを行う場合(2)

計算前の「現在在庫」が正しく、また親の計画も正しければ、TPiCS-X で計算した子部品の計画も正しいはずですから、伝票発行期間を正しく設定して、TPiCS-X で確定処理をして注残データを作ることもできるはずですが……。

しかし、「はず」をベースに「仕組み」を構築するのはあまり良い結果は期待できません。

機能概要

- ①非常に高い操作性により、その都度作業内容や使用部品を登録しながら手配することが出来ます。
- ②過去の類似製番をコピーし、それを修正して手配することが出来ます。
- ③さみだれ式に出図され、その中で必要なモノ、可能なモノから手配することが出来ます。
- ④ある程度のパターン化が出来れば、それをベースに修正を加え、手配することが出来ます。
- ⑤「CAD データ変換オプション」と連係して手配する

ことが出来ます。

- ⑥繰り返し性があるユニットや部品を製番で手配することも出来ますし、所要量計算することも出来ます。
- ⑦「見積書」を発行することが出来ます。
- ⑧新部品を発注する場合「見積依頼書」を発行することも出来ます。(この機能は標準機能でも使用できます)
- ⑨一品生産オプションは「製番管理オプション(52.5万円)」もご購入頂く必要があります。
- ⑩価格：315,000円

生産時点情報管理 Pro-POP システム のご紹介

株式会社デジタルさんは、タッチパネルディスプレイ分野で国内シェア 49%(2004年度富士経済社資料より)、世界シェア 27%(IMS Research 資料より)の最大手のメーカーですが、それら基礎技術の上に POP システムを販売していらっしゃいます。この度、デジタルさんの Pro-POP と TPiCS-X がタイトに連係することになりました。TPiCS-X には「着手信号機オプション」があり、弊社にも類似した機能がありますが、粉塵や油污れなどパソコンが置けないような環境、あるいは加工設備からの PLC やショット情報を使える場合、Pro-POP を使うことにより簡単に実績収集ができます。

概要

本 Pro-POP システムは、TPiCS の注残データを Windows 管理 PC (Pro-POP サーバ) を経由して Ethernet で自動的にダウンロードし、現場に配置した POP 端末 (タッチパネルディスプレイ) に表示します。

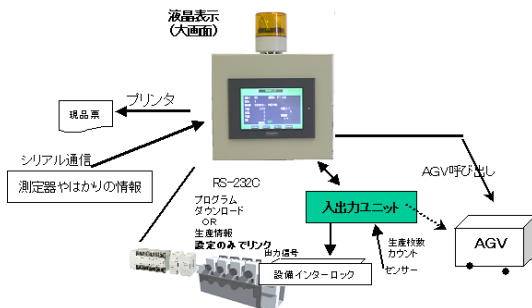
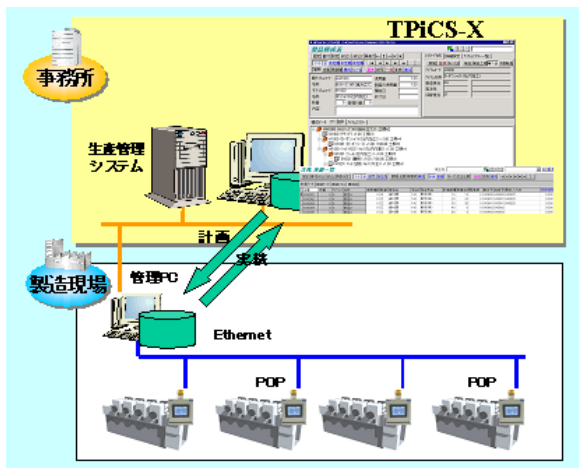
特徴

- 加工機械(射出成型機、金属加工機、充填機 etc)から直接(PLC、ショット、カウンタ etc)データ取得するため、現場の作業者の工数削減が可能です
- 進捗実績状況がリアルタイムに把握できるので迅速な対応が可能です
- FA 環境に適した構造のため、長期にご使用が可能です

現場は、生産する製品をタッチパネルで選択し、生産実績を加工機械から直接(PLC、ショット、カウンタ etc)自動受信し、ダウンロードした TPiCS の計画データを消し込み、自動的に TPiCS の「連続集中取込用テーブル」に書き込みます。

- 現場端末は表示画面 7、10、12 型と用途に合わせた使い分けが可能です
- 本パッケージソフトウェア機能として、機械別、品種別、期間別と見たいポイントを絞って稼働、非稼働、不良分析グラフを使って現場の状況が一目瞭然にわかるため、改善に役立ちます

システム構成



価格・仕様のお問い合わせは

株式会社デジタル 国内販売事業部 マーケティングセールスユニット ESS 部
東日本エリア営業担当: 松井 台東区鳥越 03-5821-1108
中部エリア営業担当 : 堀江 名古屋市東区 052-932-6610
西日本エリア営業担当: 兼田 大阪市住之江区 06-6613-1741

60才未満の生産管理に関する経験者を募集します

TPiCS 認定指導員さんやシステムインテグレータ様の中には研鑽を積んで、導入指導出来るスキルを身につけて頂いた方もいますが、まだまだ不足しています。また、「TPiCS の導入指導」という枠を超えて、もっと強力な支援が必要なことも沢山あります。一方、貴重な経験を積んだ「団塊の世代」の大量の企業流出が始まります。そこで、生産管理に関する経験者と、「生産管理の業務改革」の仕事を始めたいと思います。TPiCS の導入指導から始まり、「期間を限定した生産管理部長職の請負」のような仕事が出来ないかと考えました。

経験を必要とするため、年齢制限を 60 才未満にいたします。また、東京以外の地方や海外の方も歓迎します。

SE プログラマも募集します。(こちらは東京勤務)

二ノ宮へ直接お問い合わせ下さい。