

1 概要、経緯

製品：医療用脱脂綿、ガーゼの生産

従業員：90人(関連部門) / 203人(全社)

相談者：大関部長 + TPiCS システムインテグレータの日本 NCR ビジネス・ソリューション株式会社 羽山システムエンジニアさん

TPiCS：02年11月新規導入

2 相談内容

システムを新規導入する為のマスター作成の相談です。

脱脂綿もガーゼも生産の流れは似ていて、原料の綿花あるいは原糸からロール状の中間製品を作り、洗浄、乾燥等をし、次に裁断、包装、殺菌、検査を行います。

大きさや、中に詰める枚数によっていろいろな商品に分かれます。また大きな病院などからは、その病院のラベルを貼ったりして、専用商品にして注文を受けたりもしています。中にはガーゼの形状も変えて作るようなものもありますが、それは少数です。

マスターの作り方そのものは、大関部長と羽山さんが、事前に良く検討していただいていたので、私はほとんど頷くだけでした。

どこで誰が何をするのか、何が必要なのか、何を省略出来るのか など、私が常日頃お話をしていることを良く理解していただいているので、全く口を挟む必要を感じませんでした。

しかし、お二人からお話を伺っていてどうも運用イメージが湧きません。

イワツキさんの工場は、医療用の商品を作るため、細かな管理が義務づけられているようで、ほとんど手作業といいながら、現在もいろいろな面でキチンと管理している様子なのです。

「システムを導入するに当たり、現状何が問題で何を解決したいのですか？」と質問すると「現在は殆ど手作業で管理していて、コンピュータは個人的に Excel 等を使用する程度です。業務の効率化を計るため、全体的に管理できるようなシステム化を計りたい」という答えです。

「でも、現在それだけキチンと管理なさっていて、特にお困りのことも無い様子。コンピュータって使えばそれなりに面倒なこともあり、いいことばかりではないです。商品や使用する原材料の種類もそれほど多くないし。必要性や目的がはっきりしないので、このまま始めても“巧く行く”イメージが湧かないのです」

私が、否定的な発言を繰り返すので、お二人は少し暗い顔になりました。

おかまいなしに質問を続けます。「業界でのシェアは何%程ですか？ 順位はどうですか？ 競合他社の状況はどうですか？ 会社の中でガーゼ脱脂綿の事業はどんな位置づけなのですか？ 経営者さんからはどんな指示なのですか？ 営業さんは？ お客様はなんていってますか？」いろいろ質問していましたが、恥ずかしながら最後に気がつきました。中国の問題です。

安い中国製品が入って来始めたそうです。

「それですね。中国が相手では標準商品は太刀打ちできないでしょう。生き残るためには特注商品を増やさなければいけない。しかしそれは手作業では大変ということですね。大変になるくらい増やさなくてはきっと生き残ることが出来ない。ということは特注品の管理体制をどうするかを考えなくてはいけないわけです」

ということで、マスターは二人がお考えになった案で作成し、テストをすることにしました。その結果を踏まえ、次回打ち合わせをすることにし、その間 特注品に関する基礎資料を準備していただくことにしました。