

■製造業の事例 ②

生産性向上、その根幹は、実は企画・管理機能にあり！

自動車の特殊部材を加工している会社で、自動車の一部材で世界シェアの30%を確保されています。

しかし、為替の影響で業績が変動するため、海外生産を考えられている状況でした。

このため、この企業から生産性を向上しコスト競争力を強化したい。

そのためには、生産部門を管理している間接部門の業務品質・生産性向上が必要であるとして、その方法論を企画されていました。

●一緒に取組んだこと

- ・担当部署の職務分掌設定
- ・個人業務の棚卸
- ・部門業務の棚卸
- ・部門業務の優先度の設定
- ・優先度の低い業務の削減
- ・優先度の高い業務のシステム化

●業績改善

部門全体工数の35%のスリム化



年間1千万円相当の人件費スリム化及び業務品質・スピード向上



製造部の進捗管理・トラブル対応スピードの向上

メーカーでは生産企画・管理機能（工期、技法、機械、工数、納期）のレベルが、現場である製造部の生産性、そして企業全体の収益性を規定しているものです。

しかし、この事例は、製造業だけのことではなく、実は、建設・飲食・小売・サービス等多くの業種業態で通じることです。

技術・商品・サービスの「企画・管理機能のレベル」が、事業の収益性を規定しています。

多くの企業では、スピード感のある商品開発・工程進捗・顧客対応が出来ていません。

組織や人の業務内容が見えず、スムーズな事業展開が出来にくくなっています。

企画・管理部門が見える化し、果たしている機能を再確認しましょう！