



今月のニュース | PS勝央第三期工事進捗 |



秋の長雨もようやく落ち着いてきたようです。千葉ではこの夏季に豪雨被害が重なり、大変な思いをされた方もいらっしゃるかと思います。
10月は平穏な秋晴れを過ごせるよう、期待いたします。
さて、この夏より第三期工事を着工を開始したP・Sヒロハマ勝央工場（岡山県勝央町）、進捗は工期通りに進んでおり順調です。
現地の勝央工場の皆さん、大阪から出張の皆さんにはご不便をおかけしますが、今後ともご協力をお願いいたします。

表彰 | 千葉永年勤続表彰 |

9月11日（金）東京千葉の永年勤続表彰を行いました。
今年度は千葉工場から10名の方々が受賞されました。
長年のお勤めに感謝申し上げるとともに、誠におめでとうございます。当日は懇親会食を実施させていただき、貴重な楽しい時間になりました。
今後益々のご活躍を期待しております。

【受賞されたみなさん】

勤続40年 大森 基至（千葉工場製造課）
勤続30年 八巻 美千代（千葉工場製造課）
勤続20年 瞿 雷（千葉工場技術課）
勤続20年 山崎 加代子（千葉工場製造課）
勤続15年 渡邊 春菜（千葉工場製造課）
勤続15年 松尾 亮（千葉工場品質管理課）
勤続15年 鈴木 惇也（千葉工場製造課）
勤続15年 橋本 啓一（千葉工場製造課）
勤続10年 上村 昂平（千葉工場製造課）
勤続10年 上田 達也（千葉工場生産管理課）※敬称略

8月まで | 主な品質目標の推移 |

■安全第一 労災事故年間ゼロ件
8月まで累計2件（8月度はゼロ）

■品質クレーム
8月まで累計15件（8月度 千葉2件発生）
全社年間目標19件、あと4ヶ月です！

■稼働率
8月 千葉工場 81.5%
大阪工場 75.1%

8月までの業績 | 仕入れ価格高騰で営業利益マイナス |

	計画	実績	計画比	昨年比	12月迄成行	2025年度
売上	320,962	330,878	9,916	21,539	501,504	479,407
			103.1%	107.0%		
営業利益	15,608	17,142	1,534	-5,867	22,886	34,529
			109.8%	74.5%		

プラスチックや材料印刷の仕入価格が高騰し、8月度は営業利益がマイナスとなりました。販売単価の値上げを営業全体で懸命に進めており、今期中に成果として実らせたいと思います。工場では引き続き安定供給にご協力をお願いいたします。

社内インフォメーション | 9月人事のお知らせです |

【9月16日より】

上農 萌友 大阪営業所 営業課 営業係 試用（採用）

【生販合同会議】

東京千葉 10月8日 PM（昼礼あり）
大阪 10月9日 PM（昼礼あり）

会長コラム

【我が社の持ち味】に至る経緯】

< 1. 安定供給・供給責任 > -3

③発注点管理へ-2

安定生産と切り替え時間の短縮

発注点管理に基づいて、生産指示を出すわけですが、それをうまく回していくには、越えなければならないハードルも少なからずあります。

まずは、予定された数量を確実に生産すること。一定の稼働率も求められますし、製造ラインの大きなトラブルによるドカ停も避けなければなりません。調子の悪い製造ラインを、作業者が我慢したままでは改善につながりませんので、適時適切にラインの状況を上司と共有する必要があります。製造担当者も技術担当者も、それぞれのレベルアップを図っていく必要がありました。

もう一つの大きな課題は、適時適量を生産するための、「切り替え時間短縮」でした。切り替え時間が長ければ、その分、生産効率低下が激しいわけですので、できる限り切り替え時間は短縮する必要があります。切り替え作業をビデオ撮影し、無駄な部分を改善して時間短縮に努めました。発注点管理を可能にするためには、現場担当者のこうした努力も必要だったのです。

④他社の製品名でのオーダー

製品の特定と時間ロス

発注点管理も行われ、適正在庫も維持されつつある中で問題提起されたのが、お客様からのオーダーが他社の製品名をお使いになっている点でした。例えば「口金」ではなく「スカート」だったり、一部のキャップ製品が「ロイヤル」だったり。ヒロハマの方にシェアが移っても、それまで慣れ親しんできた製品名をお使いになるわけです。

一点一点、ヒロハマの製品名に置き換えて受注処理をしていくので、それだけでも時間がかかりますが、たまにしか出ない製品のオーダーがあるとさらに深刻。「これってヒロハマでいえば、どの製品なの？」ということで、場合によっては各所に問い合わせを確認しなければなりません。それが重なることで、「出荷準備に間に合わなくなって納期遅れ」という事態も起きていました。

専用発注書のご使用依頼

それに困った受注担当の皆さんから発案がありました。お客様ごとに専用の発注書をつくって、それをお使いいただくようにする、という案です。

それまでに各得意先からご注文いただいている製品名（他社の製品名も含め）が羅列してあって、そこに発注数量と納期を入れてもらえばいい形式で、その製品ごとにヒロハマのコード番号が記載されています。受注を受けたら、その番号をコンピュータ入力すればいい。余計なプロセスが不要で、一瞬のうちに処理ができます。

ただ、それを実現するには、当然のことながらお客様に当該発注書を使っていたかなくてはいけません。それぞれのお客様の都合もある中のことなので簡単ではありませんでしたが、辛抱強く営業の皆さんが申し入れを重ねた結果、使っていただくようになったのです。

廣瀨 泰久

