

「S C M」と「精鋭化」

製造業の用語に S C M（supply chain management）がある。

大手メーカーからの調達網を管理する概念だが、  
納入側は E D I を通じて情報が来るケースが多く、  
ある意味「事務処理」で対応できるメリットがある。

しかし、大手メーカーの生産管理も都度情報を反映するので  
特急調達やキャンセルなどの要求が多くなっている。

納入側は「客棚」と呼ぶ専用在庫を用意して  
欠品しないように在庫管理をしているが、  
特急やキャンセルの情報を正確に反映する必要がある。

さらに、「在庫」の調達では  
単に仕入れるだけ済む製品もあるが、  
殆どは独自の仕様があって専用に製品を作る必要や  
素材を加工業者に回して製作するケースもある  
ので結構、管理が難しい。

これを R P A（robotic process automation）という手法があり  
専用のサブシステムを作成して E D I データと連動させると  
「客棚」の在庫管理や外注仕入管理を自動化できて  
異常発生を早期に把握することが可能になる。

うちは Access や C # などの言語を使って、  
R P A サブシステムを提供して、  
お客様の納入品質向上に貢献している。

さらに、補材と呼ばれる備品のような調達があり  
大手からメールでエクセル形式の要求があり  
これもサブシステム化して  
納入履歴や納入用のラベルを打ち出したりして  
手書きを無くしている。

しかし、エクセルは担当者が変わる毎に微妙に変化があり  
その都度、遠隔操作で調整をしているのが現実。

その結果、大手メーカーから優良納入業者と評価され、  
それに伴い信頼が増して業務範囲が拡大している  
という貢献になっている。

現実的に、大手メーカーは好調なので業績が向上に向かっているが  
その他のお客様はF a xやメールでのやり取りが殆どであり  
中には電話による注文もあるという状況で  
業務係の出番になっている。

その他のお客様の殆どは  
どこかの大手メーカーのS C Mに入っていて  
E D Iによる調達を受けている筈だが  
その管理が「人手」によるところが多いようで  
手書きや個別メールになっているのが多い  
ので、受け手のお客様も「手間」がかかっている  
という現状である。

さらに、ワークッションを経由するので  
その分、納期が逼迫しており  
即対応を要求されるのが現実である。

このように、S C Mのネットワークの末端になると  
少量即納品という世界になり、  
さらに、ワークッション経由する分「粗利」が減少しており  
表現が不適切かも知れないが  
「貧乏、暇なし」  
という世界になっている。

うちのお客様は高齢化が進んでおり、  
定年延長して再雇用している体力の限界という現場作業員が多く  
営業方針として取引条件の「適正化」で粗利率を決めて  
徐々に「儲からない」取引を減らしている  
という状況がある。

今後の課題は「持続性」を確保するという意味で  
若手社員やパート・アルバイトの採用という課題があり  
求人難の状況を乗り越える大きな課題がある。

まだ、時給を高く設定すると  
パートやアルバイトの募集が可能であり  
その中から希望者を正社員化する方針でいる。

まず、現場が若返り、つぎに業務が若返るという連鎖で  
定着化すると組織が活性化して「勢い」が増してくる  
という好循環になっている。

業務が安定するとE D IやF a x・メールの注文が多いので  
営業活動は精鋭の方が行えば十分になるという構図になり  
この精鋭化が競争優位になっている。