

日本エアテック 社内報



2021年 秋号

発行：日本エアテック 企画管理部



キーマンズ・インタビュー

—— 当社の鍵を握るあの人に、聞いてみたいことがある。 ——

KEYMAN's INTERVIEW

今回のキーマンズ・インタビューは、生産管理部の3名です。石原部長を中心、現在進んでいる納期改善の取り組みについて、その詳細と改善にかける想いを伺いました。



いしはら ひろあき
生産管理部 部長 石原広助さん

石原部長は、今年4月1日に生産管理面の担当部長に就任されました。まず、納期に対してどのような考えをお持ちでしょうか。

石原 前職の川崎重工では技術系・調達系を長く担当しており生産管理系の担当ではありませんでしたが、客先納期を厳守することの重要性は数多く経験しました。日本エアテックで製造している部品は航空機向けと産業用発電向けのガスタービンエンジンが中心ですが、それらの注文はお客様の部品組み立てやエンジン運転のスケジュールまでのリードタイムが考慮されたものとなっています。したがって当社の納期遅れは、納品先の工程にご迷惑をおかけすることになります。

石原 さらに近年は、取引先の評価における納期と品質の重要性が上がってきています。従来の評価は製品単価が主でしたが、ここ10年くらいは製品単価に差がない場合は納期と品質面でサプライヤーを決定する傾向が強まっています。納期と品質を数値的に評価されることを負担増と感ずる方は少なくないと思います。しかしこれは生産管理の取り組みが正当に評価されるチャンスでもあり、当社が納期改善に成功すれば更なる新規受注に繋げることができると考えています。

向が強まっています。納期と品質を数値的に評価されることを負担増と感ずる方は少なくないと思います。しかしこれは生産管理の取り組みが正当に評価されるチャンスでもあり、当社が納期改善に成功すれば更なる新規受注に繋げることができると考えています。



おきの こういちろう
生産管理部 課長代理 沖野幸一郎さん

沖野 既存の生産管理システムを連携させ、作業指示書にあるバーコードを読み取ることで工程の進捗状況を登録できるようにしました。インプット作業は現場の作業者が行いますが、従来の確認作業よりも圧倒的に簡便になっています。本社工場では既に7



— 納期改善の取り組みにより、どのようなメリットを期待されていますか？ —

沖野 製造に関わる全員で力を合わせて、納期改善と売上拡大を達成していきたいです。工作部門はもちろんですが、営業も一緒に納期を守る存在です。密に連携していければと思います。今回のシステムが部署を超えた連携を叶えるツールとなるよう、引き続き取り組みを進めていきます。

月から運用がスタートしてまいりますので、使いこなしている方も多いのではないのでしょうか。なお他の2工場についても、9月中旬から設備設置を行い、10月頃から運用をスタートさせる予定です。



おおば つかさ
生産管理部 係長 大林司さん

石原 残念ながら、当社は近年主要取引先の納期評価で低い水準を推移しています。これは客先納期に対して遅延を起こしているためですが、実際問題として現場でのモノづくりは計画通りに進まないことが多々あります。そのため都度工作部門の考えを反映して生産工程の微調整を行う必要がありますが、当社はこれまでもその作業をアナログな手法に頼っていました。ここに大きな問題点があったと、私は考えています。

石原 今回の納期改善プロジェクトは、多くの部門で業務に良い影響を与えるでしょう。今まで個人の力量でやりくりしていた部分を、今後はシステムを使ってシェアできるようにいたします。生産状況だけでなく、個々が業務の中で悩み行き詰っている部分も見えるようになりますから、よりスムーズに助け合える組織になると思います。

大林 将来的には、収集した現場のノウハウを生産管理ソフトに反映していくことも考えています。なのでノウハウに関しては、今からどんどん共有していただきたいと思います。

石原 これは繰り返しになりますが、納期改善と品質改善はその企業の強みとなるものであり、他社と差別化できる指標になります。お客様にとって新規発注の判断材料ですから、決して軽んじることはできません。現場の方には難しいお願いをすることがあるかもしれませんが、こういった事情があることは理解していただきたいと思います。

— 納期改善を実現するために、従業員の方にお願したい事はありますか？ —

石原 納期改善は生産管理部だけでは達成できない課題です。特に工作部門の方には、現場ならではのノウハウのフィードバックをお願いしたいと考えています。例えばABCという3つの工程があった時、B↓C↓Aという順序でやった方がやりやすいかという思いながら、A↓B↓Cという順序でやり続けるのはもったいないと思います。このように数値や指標では表しきれないノウハウは非常に重要です。生産管理システムは同じであっても、工作部門からのフィードバックが多ければ多いほど客先納期に対してフレキシブルな対応が可能になります。そうなれば生産管理からお客様

TOPICS

艦艇用エンジン向け BLADE VANE 増産対応達成

昨年8月に、川崎重工業様より艦艇用ガスタービンエンジン部品の大幅な増産対応（VANE/静翼を月産1000枚以上、BLADE/動翼を同500枚以上、前記VANEへの更なる追加工品を500枚以上、それまでの生産数の約2.5倍相当）を打診されました。

当社としては、顧客のご要望に応えるべく、株式会社JAT内に、生産技術、生産管理、製造部門からなる増産対策チームを立ち上げ対応した結果、今年7月に要求数を満足する生産を達成しました。

まず、2.5倍の生産を行うために必要な設備を洗い出した結果、JAT神戸本社工場のみでは実現不可であったので、BLADEを日本エアテック明石本社工場に、VANEの一部をJAT千種工場にと、日本エアテック・JAT合同で対応する用途を立てました。

新たに対象となる設備については、昨年9月から今年3月にかけて、顧客に使用許可承認手続を随時行うとともに、追加の治具の手配、また作業者の追加を行いました。

具体的には昨年11月に2名増員、今年4月に2名増員するとともに、各製造工程となるマシニング、旋盤、汎用フライス、仕上げ、金属充填作業に対して、多能工化の育成も順次行い、柔軟な生産体制を構築してきました。

その結果、今年4月には当初の2倍の生産量、7月には顧客の要請に応える2.5倍のレベルに到達、8月には過去最高の2.7倍相当の生産量を記録しました。

達成できた要因は、目標を明確に掲げ、全社を挙げて取り組んだ結果だと思えます。このプロジェクトに関わった方々に、この場を借りてお礼申し上げます。

尚、単月では顧客の要求に達していますが、まだまだ要求数量は増えており、更なる生産増に取り組み、会社の売上増に寄与すべく邁進していきます。

2021年9月吉日

株式会社JAT 生産部 生産課 課長 川原田 俊助

