

メイドインジャパンのタオルを生み出した新連携認定企業を中期的に支援

新連携認定から5年。経営基盤を固めつつ、世界への販路拡大を目指す“究極のメイドインジャパン”タオル・ブランド〈エアークアール〉は、商品の持つ魅力が受け入れられ、売上が着実に伸ばしている。

中部本部 プロジェクトマネージャー 杉浦 克己

浅野燃糸株式会社とおぼろタオル株式会社とのコラボレーションにより、平成19年、「究極のメイドインジャパン」のタオルとして商品化した「エアークアール」。

消費者からの高い評価と信頼、新連携の認定などにより、順調に売上が伸びていく一方で、生産が拡大することにより、生産・品質管理の面では、種々の課題を抱えていた。

そこで、途中の自主活動も含め約3年間に渡り、生産・品質管理の両面に対して、それぞれの基本から応用・実践まで通じて支援を行うことで、経営基盤の強化を果たすとともに、社員の業務への取組み姿勢にも変革をもたらした。

企業概要と中小機構との出会い

- ・企業名：浅野燃糸株式会社
- ・業種：燃糸業とタオルの企画・販売
- ・所在地：岐阜県安八郡安八町中875-1
- ・資本金：10百万円
- ・設立：昭和44年11月
- ・売上高：568百万円（平成24年10月期）
- ・従業員：14人



代表取締役 浅野 雅己社長

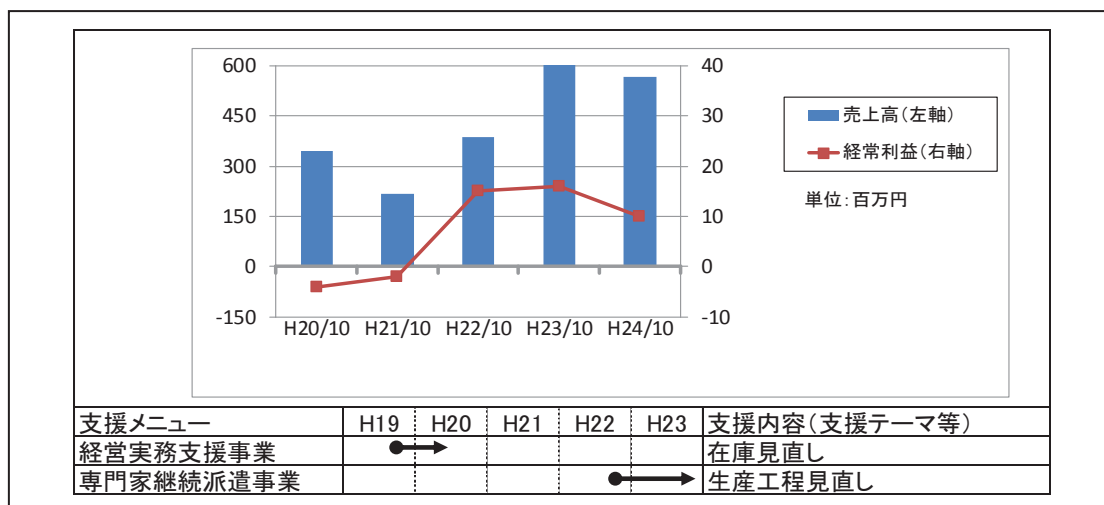
創業43年、世界最高水準の燃糸技術を持つ浅野燃糸株式会社の浅野社長と創業104年、タオルの一貫生産技術を持つおぼろタオル株式会社の加藤社長の出会いが“究極のメイドインジャパン”のタオルである「エアークアール」を生み出した。

この「エアークアール」は、浅野燃糸株式会

社が商品企画・販売及び原料となる糸の提供を担当し、おぼろタオル株式会社がタオルとして製造するもので、両社のコラボレーションが『特殊燃糸を用いたふっくらと柔らかく、毛羽落ちの少ないタオル地製品の製造・販売事業』として、平成19年12月に経済産業省から「新連携」の認定を受けた。認定と同時に販売を開始したところ、「ふっくらとした柔らかさ」、「毛羽落ちの少なさ」、「吸水性の良さ」等、タオル地の特性から、「究極のタオル」にふさわしい高い評価を消費者の方々から得た。



新連携認定商品「エアークアール」



プロジェクトマネージャーの視点と支援課題の設定

「エアーカー」の商品特性は、その評価のとおり大変優れており、売上也順調に伸びていた。しかし、その生産—ものづくりの基本には、大きな問題が存在していた。

それは、生産管理と品質管理の問題である。

生産管理においては、①お客様にタイムリーに商品をお届けできない、②工場内に売れない商品が山積みになっているなど、整理整頓されていない生産現場となっている等々の具体的な問題があった。また、品質管理においては、お客様への出荷前の検査で不良品を選別し、かろうじてお客様に不良品を送らない仕組みになっており、工程内で不良を作らない仕組みにはなっていなかった。

従って、「計画的に安定した商品供給を実現できる生産管理の仕組みづくり」と「品質管理の仕組みづくり」が当面の最大の課題となった。



杉浦 克己
中部本部
プロジェクトマネージャー

支援内容と支援成果

【第1期（平成21年4月～12月）】

浅野社長をリーダーとして、社員の方3名との計4名でプロジェクトチームを結成して問題点の明確化と改善に取り組んだ。

問題点の1つ目である生産管理面における改善の基本的な考え方は、誰が見てもどの商品がどこにあるのか、数量が多いのか少ないのかが分かるようにすることであった。

具体的には、

- ①商品別の置き場の明確化
- ②商品別の発注点、発注量の明確化
- ③先入れ先出しの実施

ということである。

プロジェクトは、浅野社長の陣頭指揮のもと、5月のゴールデンウィークには休日を返上し、改善案の具体化・実施に取り組んだ。

その結果、改善前と改善後（写真参照）の状況となり、余剰在庫の削減や商品別の在庫量の把握、仕掛品の減少などにより、製品在庫は40%減少した。

問題点の2つ目である品質管理面における改善の基本的な考え方は、当社での出荷検査による水際作戦による品質不良流出防止だけでなく、製造を担うおぼろタオル株式会社

での生産工程において、品質不良を作らないこととした。

具体的には、

- ①品質基準の明確化
 - ②工程の流れ化による品質責任の明確化
 - ③後工程には品質不良を流さないことの徹底
- ということである。これらをおぼろタオル株式会社協力のもと、改善策を講じ、結果として品質不良が40%低減した。

【第2期(平成23年10月～平成24年4月)】
「エアーかおる」は、販売開始以来4年が経過していたが、売上は極めて順調に伸び続けていた。しかし、当社は更なる発展を目指し、次世代の「エアーかおる」の技術開発と海外への進出に挑戦しようとしていた。

そのためには、再度、現在の生産体制を見直し、足下を固めることが必要であると判断し、平成23年10月、「生産管理システムの再構築」に取り組むべく、プロジェクトチームを結成した。今回のプロジェクトは、「エアーかおる」部門の責任者でもある担当マネージャーをリーダーとし、社員の方3名をメンバーとした計4名のプロジェクトチームを結成した。今回のプロジェクトリーダーを担当マネージャーとしたのは、プロジェクト活動を通じた経営人材の育成が狙いであった。

次に受注から出荷までの生産プロセスにおける現状の問題点の洗い出しを行った。その中で、在庫管理の仕組みが出来ていないことから「システム上の在庫と実棚在庫との乖離が非常に大きい」という問題をクローズアップし、実棚手順書の作成、調査帳票の様式の見直し、所番地とレイアウトの見直し等々の対策を実施した。

その結果として、システム上の在庫と実棚在庫との差異率が0.1%前後となるなど、大きな成果を得た。

更には、当社の生産管理システムの再構築として

- ①商品置き場の5Sの改善
 - ②在庫管理の仕組み作り
 - ③販売予測精度の向上と流通在庫の把握等の販売管理の改善
 - ④生産管理システムの改善
- という支援を行った。

これら支援の最終的な結果として、在庫金額の40%減と受注リードタイムの50%減を達成することとなり、当社のさらなる飛躍の礎を築くことができた。



経営者のことば

「エアーかおる」を販売し始めて、間もなく6年目を迎えます。

第1期の支援で改善の基礎を学び、第2期の支援でその応用実践となりました。

この結果、以下のような成果を得られました。

1. 在庫が明らかに減りました。
2. スタッフの役割分担が明らかになり、各個人の責任感が出てきました。
3. 5Sが徹底され、タオル事業部から会社全般に波及し始めています。
4. 特に女性スタッフの仕事がシステム化され、いきいきと仕事に取り組んでいます。

さらに大きな成果として、当社の社風が、社長からの指示待ちの「受動的姿勢」から、社員自らがアイデアを出しあう「能動的姿勢」に変わりました。