

リスパック株式会社様 導入事例

従来のスケジューリングに生産現場の最適化
を高次元でリンク～高精度な計画の立案と、
計画サイクルの短縮化を促進～

対象システム：生産計画「GLOVIA/SCP FK」
[2010年1月12日掲載]



リスパック株式会社様は、岐阜プラスチック工業様を中心とするグループ企業6社の一員として、スーパーマーケットやコンビニエンスストアなどの食品売り場で使用される各種食品用軽量プラスチック容器をシート材から完成品に至るまでの一貫生産体制で製造販売されています。また、食品用軽量プラスチック容器メーカーという枠にとらわれない新しい価値創造に向け、植物由来容器「リス・ニュートシリーズ」も開発。新たな成長戦略を加速されています。2009年4月からは、首都圏を中心とした顧客開拓の最大拠点となる「関東工場」が稼働。包装容器工場としては、日本初の食品衛生法に基づくHACCP(管理手法)に準拠した食品加工工場並みに高い安心・安全設計と、金型の自動交換システム機導入による供給能力を大幅に拡大されました。全国3工場体制となる中、犬山工場、関東工場には、生産計画パッケージ「GLOVIA/SCP FK」を導入いただき安定的な資源確保と世界に通用するコスト競争力実現への取り組みを着実に進められています。

■ 瞬時のスケジュール立案と仕様変更により、お客様のご要望にも迅速対応

尾関：御社が初めてスケジューラを導入された、「GLOVIA/SCP FK」の前身である「ProSCHEDES」をご選定いただいた経緯からお聞かせください。

梅村：当時は、ほとんどホストコンピュータにデータがあり工程計画もすべて手書きでした。ちょうどインターネットが広がりパソコンへの期待が高まる中、何かデータで計画を立てられないかと調べたところ、スケジューラというものがあることを知り、数ある中から御社のProSCHEDESを選定。その後、スーパーマーケットやコンビニエンスストアの発展に伴い、一気にプラスチック製食品容器市場は拡大。弊社の売上げも堅調に伸びていき、工程数も増え、非常に手間がかかるようになっていきました。私どもの商品というのは、めまぐるしく商品が変わり、出荷が変わります。今、注文を受けたものは必ず明日の朝お客様先へ到着しなくてはならない、在庫も持たなければいけない、工程変更もある…、といった背景の元、まずは工程計画をコンピュータに載せようと試みたのが2000年。それによる効果が出始め、いろいろなシステムに展開しているのが現状です。

山本：手書きで工程表を引かれていた経験がある方からすると、スケジューラを導入してどう変わりましたか。

早川：圧倒的に変わったことは、工程を計画する業務が手書きに比べて工数が少ないこと。やり直しも少ないですし、分かりやすいガントチャートで現場に対しても指示がしやすく、ミスも少なくなりました。

斉藤：営業の納期問合せも多く、工程計画の立案業務を夜明けまでかかって作業していたこともありましたが、工程計画をデータ化しイントラに公開することにより、営業からの問い合わせも減り、現場に対しても効果的に展開されていきました。

山本：スケジューラを中心として、関連業務のシステム開発も相次いで実施されましたね。

佐野：当初はスケジューラの核のみを導入しましたが、関連するサブシステムを随時開発していきました。工程計画データを資材調達に有効活用するためにはどうしてもMRP(資材所要量計画)が回らないと役に立たないため、導入直後からすぐに資材調達のシステムに着手しました。



リスバック株式会社様
執行役員
生産本部 部長
梅村 賢二 様



リスバック株式会社様
生産本部
生産企画部 生産企画チーム
チームリーダー
恒松 賢二 様



リスバック株式会社様
情報システム
改革プロジェクト推進チーム
チームリーダー
佐野 博紀 様



リスバック株式会社様
生産本部 生産企画部
関東生産管理チーム
チームリーダー
斎藤 健太郎 様



リスバック株式会社様
生産本部 生産企画部
生産企画チーム 主任
早川 健司 様

■ 導入に踏み切ったのは、MPS機能に面白みを感じたから

山本：どのような課題があってGLOVIA/SCP FK導入を決められたのかをお聞かせください。

恒松：導入後7～8年経ったところで機能的に限界を感じていました。生産計画の立案業務（生産量と納期の算出）はあいかわらず人の経験や勘に頼っており、かなりの労力を伴っていたからです。GLOVIA/SCP FK以外にも他社のスケジューラを見て検討していましたが、どうも響いてくる部分がありませんでした。しかし御社からお話をうかがったときに、何よりもMPS（基準生産計画）機能に非常に興味を持ちました。在庫切れ日の予測や安全在庫基準、適正なロットサイズ設定などの機能が充実していたからです。導入に踏み切った経緯は、そこが一番強かったと思っています。

斎藤：当時ProSCHEDESで工程計画を担当していた頃、私が担当していた工程のアイテムが、月日が経過するに従って増えまして、最終的に倍近くになりました。そのアイテム一つひとつを自分の経験と勘頼りで、数量と納期を算出ProSCHEDESで工程を組むという作業でした。

山本：手作業で工程計画を作成していたサブ工程のシステム化も同時に検討されましたね。

恒松：紙の資料で生産計画を行い、工程計画も一応、データベースにはのせていましたが、人が考え手書きしたものを入力していただけ。情報社会という環境が整ってくる中で、不十分な状態でした。

山本：2008年4月にプロジェクトスタートしましたが、要件定義していく中で、苦労した点はどこでしょうか。

早川：ProSCHEDES時代からこういうデータがあるから取り込みたいとか、こうあるべきではないかという思いが、やっと実現できる期待感がありました。しかし、要件定義では、伝えたくても出来上がって見たら違うということも多々あり苦労しました。

斎藤：ProSCHEDESが導入された後に私は、今の部署になりました。私みたいに手書きでもやったことのない人間が、ProSCHEDESを使うとある程度計画が出来て工程の組み方もそれなりに出来ていたのです。今思うのは、ProSCHEDESの完成度が高かったところに、リニューアルでGLOVIA/SCP FKを任されたので実は非常にプレッシャーがあったということと、私も他のメンバーも8年間慣れ親しんだものからリニューアルすることになり、使い勝手や画面の配色など、細かいところも担当者なりに気にしているもので、ちょっと変わるとやりづらい

ため、修正をお願いしていくということも苦労がありました。

山本：言葉の定義の違い、お客様の要望と我々のパッケージの考え方の違いを実感したことはありました。

早川：ProSCHEDESで実現しているメイン工程のみならず、各サブ工程を含めた、3つ同時にスケジューラの要件定義をしていくという頭の切り替えですかね、これがなかなか難しく範囲が広いので要件定義も多い。一つ言ったことが時間の経過と共に振り出しに戻ってしまうということもありました。サブ工程という部分は初めてでしたので苦労しましたが、その甲斐もあって工程を引く作業時間はかなり短縮できるようになったと思っています。

山本：実際ProSCHEDESに慣れたユーザー様は最初にGLOVIA/SCP FKをお使いになられたときに、スムーズに移行できたのでしょうか。

佐野：人によって受け入れられるタイプと受け入れられないタイプがあるので（笑）。機能的には慣れないながらも初めてのことなので喜んでいる人もいましたよ。

尾関：生産計画立案が自動化され、一定の計画が立てられるようになったメリットはありますが、自動化によって業務ノウハウは伝えにくいということはありますよね。

■ システム改善を続けることでさらなる効果を

山本：パッケージを入れた効果をどのように評価されていますか。

恒松：需要の変動が非常に激しい時代にあって、当然出荷の変化も激しく、ユーザー様からはますます柔軟な対応を求められています。10年前で申しますと、弊社商品のライフサイクルは長いものだとして3年。最低でも3～4ヶ月、それでも短いという感覚でしたが今日にいたっては2週間だったりもしくは限定メニューみたいなもので、期間が驚くほど短くなっています。そういった部分では、MPS、PPSによりレスポンスが早くなり、計画から最終計画立案までの時間が短縮化しました。情報が来たら取り込み、すぐに結果として反映を出せます。ProSCHEDESでは、1週間に1回計画を入れたら次の1週間まで基本、それほど変更しませんでした。なぜなら生産計画に時間がかかりすぎたからです。今は時間短縮レベルでいうと、10分の1程度になっていると思います。サブ工程も現時点では半年しか経っていませんが、サブシステムを導入することによって未曾有の可能性を秘めていると思います。また、スケジューラを入れることによってきめの細かい計画が組まれており、ムダ、ムラ、ムリもなくなりました。良いことも悪いこともすべてさ

リスパック株式会社

所在地	本社：岐阜県岐阜市神田町9丁目27番地 生産本部：愛知県犬山市羽黒宮浦1番地 営業本部：同上
代表者	大松利幸
設立	1975年11月
資本金	6億3千万円
取扱品目	食品用軽量プラスチック容器、A-PETカップ、PLA（ポリ乳酸）容器、弁当・惣菜容器、精肉・鮮魚用トレー、高速インジェクションカップ、食品容器包装テープ、各種食品売場用品などの製造、販売
売上高	422億円（2008年度）
従業員数	社員855名（2009年10月20日現在）
URL	http://www.risupack.co.jp
経営理念	企業は一つ的生活グループである。全社員がより幸福になるように、企業経営はすべて我々グループの生活の向上を期することが目的である。そして企業を通じて社会に奉仕することである

らけ出し、全部見えるという部分では非常に大きな効果があったと思うし、今後の効果に期待しています。

梅村：このスケジューラの位置づけとして、正確にデータ化された時間軸の提案ができるということがあげられます。スケジューラを中心に、周辺のサブシステムを我々の考え方や発想で常々作り直して、より良いものにしていきたいと思います。システムを開発するということは、何を求めるのかという大きな視点に立ち、その中で何をしたら良いのかを皆で毎日、いろいろと考えていく。皆の意識レベルをあげるという意味でも、システム開発には大きな意味があると思っています。昨日より今日、今日より明日、毎日システムは変化していきますし、作ったものは作った時点から陳腐化していきますから、常にそういう考え方でいたいと思います。

■ 二次開発にとどまらず、営業系も含めて進化し続けたい

山本：スケジューラを含め生産管理と業務全般について、今後の展望をお聞かせください。

佐野：弊社ではこの10年、生産管理系システムを中心に実施してきました。今後は営業部門も含めた需要予測・販売計画といったものを更に強化し、需要計画と連携した生産管理システムを目指したいと思います。また、生産現場の技術情報についても、現在のシステムにリンクさせ、設備や生産技術の情報を連携させていきたいと思っています。これまでの取り組みを第一段階とし、計画の見える化、見えた計画を利用して業務改善を進めてきました。これからは営業系、技術系も含めてこのシステムを活用していきたいと思っています。

恒松：細かいことを言えばキリがないため、二次開発も絞り込んだ形で進めています。中でも、使い勝手のよさというものから、核となる話題まで多岐にわたり、我々自身の考えがまだ固まってない部分もあり、奮闘中です。今がベストであるとしても、これがすべてではありません。ずっとやり続けていくことであると感じますし、携わっていきたくと思っています。山本：御社の改善に対する強い熱意、現状を見直していきたいという思いを非常に強く感じました。その思いが今回のプロジェクトを進めてこられた秘訣だと思いますし、弊社はベンダーとして今後、ノウハウなどをパッケージ機能としてレベルアップさせながら、御社の成長戦略に貢献させていただきたいと思っています。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。



富士通中部システムズ
ソリューション営業統括部
営業部
尾関 光宏



富士通中部システムズ
ソリューション事業本部
ERPソリューション部
山本 真司

今までにない新しいプラスチック 食品容器「リス・ニュートシリーズ」



リス・ニュートシリーズは、植物を原料とする“ポリ乳酸樹脂(生分解性プラスチック)”からつくられる、環境に優しい植物由来容器です。

安心・安全で継続可能なリサイクル製品として、循環型社会の構築に貢献します。

- ・焼却や分解時に排出されるCO²は、植物の成長過程で吸収されたCO²です。だから、CO²の絶対量は増やしません。(カーボンニュートラル)
- ・植物からつくられるため、石油資源を節約します。
- ・正しく処理をすれば、水(H₂O)と二酸化炭素(CO²)に分解されます。



お問合せ先

富士通コンタクトライン（総合窓口）0120-933-200

受付時間：9:00～12:00および13:00～17:30（土曜・日曜・東は指定の休業日を除く）

E-mail: contact-fjmfg@cs.jp.fujitsu.com