

根津鋼材

客先仕様をデータ化

来年2月 めど 効率的に生産・加工

有力コイルセンターの根津鋼材(本社=東京都荒川区東日暮里、根津博俊社長)は基幹システムの機能強化を進める。加工工程・在庫の確認を需要家と共有することで、安定供給など顧客の満足度を高めようとする試みで、来年2月をめどに客先管理システムを導入するほか、来年8月までには受注システムのバージョンアップを図る。

受注システムも来夏更新

同社は八潮事業所(埼玉県八潮市)、須賀川事業所(福島県須賀川市)、長沼事業所(福島県須賀川市)、琴科事業所(長野県茅野市)の4加工拠点を持つ。加工量は月間約1万5000ト。工場部門のほか、情報システム事業部を持ち、社内外のシステム環境の立案、ソフト作成などを行っていることが特徴だ。

客先管理システムは、これまで約700社の顧客ごとに客先仕様書としてまとめた冊子をシステム内に

取り込むもの。サイター上で情報を共有化できるため、生産の効率化、歩留まり向上などを進めるとともに、各拠点をつなぐことにより、工場間の機動的な運営につながる。また、受注システム「モーゼ」は約3年ほど前から運用しているものだが、これまでは専用回線およびメール対応だったが、WEB形式にバージョンアップさせる。これにより納期、進捗状況などのデータをユーザーと共有でき、顧客との密接化が図れる。現在、受注総件数のうち約40%がこのシステムを使ってやりとりしているが、バージョンアップに伴い、60%強にまで高めたい考えだ。

た今後、クレーム情報も付加する計画で、加工品質の安定化も進める。