

ユニロイヤル・ケミカル社は、競争優位を得るため「いつものように」KT 法を活用しました。

同社の継続的改善チームは、問題を特定、明確化し、解決する KT 社の「問題解決と意思決定プロセス(PSDM)」に精通しており、まずは SA(状況把握)プロセスを使って改善領域を特定しました。そして、重要度、緊急度、将来性の観点から優先順位を決定し、影響が大きい 5 つの問題から、DA(決定分析)プロセスを使って最初に対処すべき最も重要な問題を選択しました。どの問題が選ばれたのでしょうか？それは「合成ゴムの梱包の形状」の問題でした。

たとえば、梱包の一部が膨らんで、保持している板の台座からはみ出している場合があります。中には台座の板ごと倒れて梱包が裂け、中の材料がむき出しになってしまう場合もありました。このような梱包は通常、出荷前に発見されますが、昨年この問題で引っかかった梱包は約 45 トンもあり、再梱包、再処理、または廃棄されました。チームの使命は、形状不良の原因を特定し、最適な解決策を見つけて実装することでした。

KT 法の PA(問題分析)プロセスを使って、想定原因を特定し、その原因の中からテストと裏付けにより最も有力な原因を絞り込みました。根本原因は、特定のゴムは最初の冷却安定プロセスで包装するには柔らかすぎて形状が崩れ、結果として梱包ごと傾いてしまうというものでした。

根本原因が判明したので、チームは KT 法の DA(決定分析)プロセスを使って解決策を検討しました。設定した選択基準に最も合致した案はどのようなものだったのでしょうか？それは「梱包ごと箱に入れる」というものでした。具体的には、冷却安定中に梱包を支え保護するために、梱包ごと再利用可能な箱に入れるのです。箱は出荷前に台座から取り外します。チームは、実証テストでこの案が有効であることを確認しました。

解決策の実装後、形状不良による受取り拒否の問題はなくなりました。同社は、PSDM により生産能力と顧客満足度を向上し、再処理や廃棄によるコストを削減し、競争優位を獲得できたのです。

お問い合わせは・・・ <https://www.kepner-tregoe.co.jp/>



スコアカード

- 生産能力向上により年間約 8000 万円の収益向上
- 形状不良による受取り拒否問題の根絶
- 拒否、再処理、廃棄、人員の削減による大幅なコスト削減
- 顧客満足度の向上
- 安全性の向上