

カツキンがレクトラのソリューションで 生産の課題を解決

米国の自動車アフターマーケットのリーディングカンパニーであるカツキンは、生産プロセスを最適化するための社内のプロジェクトを遂行するパートナーとして、レクトラを選びました。そして、増え続けるオーダーに対応するために、生産のボトルネックを解消して、生産量を倍増することに成功しました。

お客様の課題

カツキンは、急増するオーダーに対応するために、生産を強化し、24時間以内の出荷に対応できる裁断ソリューションを探していました。

レクトラの対応

レクトラは、自動車業界に特化した生地のカットシステムVectorAutoと皮革裁断システムVersalisAuto、さらにデザイン・型紙作成・型入れ用のソフトウェア、そしていち早くシステムを立上げ使いこなしていただくためのプロフェッショナルサービスを含む包括的な提案を行いました。

レクトラのソリューション

Versalis®

Vector®

DesignConcept®

Diamino®



「3,000種類以上の車種向けに内装品を提供しています。色は140色以上から選択でき、多様なカスタマイズができます。すべての商品が200個以上のパーツで構成されているので、文字通り何百万通りもの配色や組み合わせがあるのです」カツキンCEO ブルックス・メイベリー

お客様の課題

カツキンではオーダーが急増していましたが、既存の裁断システムは、24時間連続稼働させることができませんでした。1日24時間という限られた時間で、毎日最大800個の商品を出荷しなければならない状況の中で、納期に遅れずに商品を生産するためには、手裁断の人員を追加せざるをえませんでした。しかし、この追加人員がコストの大幅な増加につながってしまいました。

「オーダーが増加している中で、裁断プロセスが生産におけるボトルネックでした。そこで、生産技術とプロセスを改善する方法を探していました。」と、カツキン製造部門取締役のマリオ・ペレグリーナは話します。

カツキンは、リードタイムを妥協することなく、市場の拡大にともなって急増するオーダーを処理できる柔軟性の高いシステムと同時に、生産性を向上して、材料の使用率やコスト管理を改善できる方法を探していました。

レクトラのバリュー

レクトラはコンサルティングの中で、裁断のボトルネックだけではなく、型紙の作成から裁断までのプロセスを全体的に詳しく調査しました。そして、新しい機器を購入する前に、既存のプロセスを改善することで、かなりの生地を節約できることを発見しました。レクトラのソフトウェアを使って、コストを考慮したデザインや型紙作成を行うことで、型紙を最適化し生地コストが削減できることに気づいたのです。

型紙作成のプロセスが最適化されたことを受けて、続いて作業量を考慮しながら自動裁断システムについて検討を行いました。そしてまず、VectorAuto iX9を3台導入いただきました。導入後できるだけ早く裁断を始められるように、レクトラが立上げとトレーニングをサポートしました。そして引き続き、追加でさらに3台を導入いただきました。

続いて、レクトラは皮革の裁断プロセスを分析して、より効率化するための改善策を検討しました。そして、2台のVersalisAutoを導入いただき、非常に複雑な形状も裁断することが可能になりました。品質の高い裁断を行いながら、無駄を減らして、生産をさらに最適化することができたのです。

今までにないパフォーマンス

レクトラの提案によって、生産性が大きく向上し、作業効率が70%改善したことで、さらにレクトラへの信頼が深まりました。

「Versalisのおかげで、1時間あたりの皮革の裁断量は2倍に増えました。現在では、以前より少ない機械でより多く生産することができます。Versalisはとても信頼性が高く、24時間作業することが可能になりました。」と、マリオはコメントしています。「Versalisのおかげで、今では裁断プロセスに大きな信頼を置いています。」

Versalisを導入したことで、生産量や品質、作業効率に非常に大きな影響を与えました。生産プロセスを最適化し、高い裁断品質を保ちながら、皮革を節約することができたのです。

「Versalisで私が気に入っているのは、裁断スピードや効率の良さ、高い裁断精度と歩留りを最大化する型入れ技術です。」と、ブルックスもコメントしています。「すべてにおいて、過去に使っていた自動裁断機をはるかに上回る機能を備えています。」

継続的なパートナーシップ

レクトラがマーケットリーダーであることが、カツキンがレクトラを選択した理由のひとつです。ブルックスは、「我々は、長期的におつきあいできる本当の意味でのイノベーション パートナーを探していました。そして、この業界でトップのレクトラを選択したのです。」と語っています。

レクトラとカツキンは、業務に深く関わりながら、長期的な関係を築いてきました。カリフォルニア州モンテベロとメキシコのティファナにある工場に導入されたVectorとVersalisに加えて、カツキンは、DiaminoやDesignConceptなどレクトラのソフトウェアも導入し、高い歩留りとコストの最適化、品質の向上を実現しています。

リーン生産方式は、カツキンのプロセス改善のためのキーコンセプトです。レクトラは、業界で培った専門知識とリーン生産方式に則ったソリューションでカツキンの改善をお手伝いしました。「リーン生産方式は、カツキンの製造戦略の中で不可欠のものです。そのリーン生産方式を実現するにあたって、レクトラはパーフェクトでした。経験や知識が豊富なレクトラのメンバーと一緒に課題に取り組むことができ、とてもよかったです。」と、ブルックスは続けます。

「レクトラとは、今後も長期的な関係を築いていきたいと考えています。」とマリオは締めくくります。

「自動車の内装にぴったりとフィットするハイクオリティな商品を作らなくてはなりません。それを実現するためには、何より正確な裁断が必要なのです。そしてそれは、レクトラのソリューションで実現できました。」

ブルックス・メイバリー
CEO

カツキンについて

カリフォルニア州モンテベロで、1983年に設立されたカツキンレザーは、自動車のアフターマーケット製品のトップメーカーです。米国内に2,500以上のカスタマイズ用店舗をはじめとする拠点があり、過去30年間で100万個以上のエキサイティングな自動車内装品を作り上げてきました。カツキンは、135色から選べる色や素材で、3,000種類以上のバリエーションが豊富なカスタマイズ内装品を提供しています。

レクトラについて

レクトラは、繊維や皮革など軟素材を扱う各業界の製品デザイン・開発・製造の自動化・合理化および加速化を支援する統合ソリューションのグローバルリーダーです。レクトラは、非常に高度な専門ソフトウェアや裁断システムを開発し、ファッション（アパレル・アクセサリ・靴）、自動車（シート・内装用品・エアバッグ）、航空宇宙、船舶、家具、風力タービンなど多彩な市場に関連するサービスを提供しています。レクトラは、100カ国以上、23,000社を超える顧客に製品・サービスを提供しています。2013年度の売上は2億7,000万ドル、従業員数は1,500名です。レクトラはユーロネクストに上場しています。



www.lectra.co.jp