

タチエスメキシコがレクトラの導入で成長力を向上

お客様の課題

タチエス メキシコは、今後見込まれる需要に対応するため、生産能力の強化や運用コストと品質欠陥を削減する方法を模索していました。

レクトラのサポート

レクトラはタチエスチームと緊密に連携して、高いランニングコストと低いパフォーマンスの背景にある原因を探り、会社が抱える課題を把握しました。

導入後の効果

コンサルティングプロジェクトの2つのステップの実施後、タチエスの総合設備効率は56%から72%に上昇し、1日あたりの生産量が550台から100台に拡大しました。また3種類の生地の利用効率がそれぞれ50%、120%、137%に改善しました。

レクトラのソリューション

Vector®

自動車シートのサプライヤーで業界をリードするタチエスは、レクトラのコンサルタントとパートナーを組むことで、裁断プロセスの最適化、生地消費量の削減、そして拡大する需要に対応したワークフローの改善を実現しました。



製造パフォーマンスと生産性の強化に向けた取り組み

世界中の自動車メーカーがメキシコに工場を設立しており、タチエスメキシコのビジネスを押し上げていました。そのためタチエスメキシコは2013年度から次の2年間で生産数の倍増を予想していました。しかし設備が最適化されておらず、成長目標を達成することが困難になっていました。「低い効率、多い生地消費量、品質問題は、過去に弊社が直面していた裁断システムの課題です」と、タチエスのカルビージョ工場のマネージャーであるイアン・ドナルズは説明します。

これらの課題に対応するため、タチエスチームは新たな裁断機の購入を検討していました。しかしレクトラの考えは違い、現行の生産プロセスを詳細に分析して改善すべき箇所を特定し、個別にアレンジした改善計画を立てることで、タチエスメキシコは新たな裁断機を購入せずとも、運用コストの削減、業務プロセスの効率化、そしてパフォーマンスの向上が可能だと確信していました。

カスタマイズされたコンサルティングプロジェクトによる業務プロセスの再設計

「レクトラは、裁断プロセスのノウハウ、自動車部品メーカーに対する業務プロセス最適化のコンサルティング経験、また自動車業界の理解も深く、コンサルティングプロジェクトは弊社の生産課題の解決に効果的であると確信していました」と、タチエスメキシコの技術部門の副マネージャーであるマグダレナ・レガラドは述べています。

「このプロジェクトは、1台あたりのコストを削減するだけでなく、顧客が要求する新しいプラットフォームでの開発において、製品の品質向上と納期短縮の実現に役立ちました。」

ルイス・ソリア
シニアコーポレート、
購買マネージャー

レクトラは、パフォーマンスの最適化と継続的な改善を実現するためのノウハウを持っており、個別にアレンジしたコンサルティングプロジェクトによって、レクトラの最先端技術の価値を最大限に高めることができます。タチエスメキシコは、レクトラのアドバイスに従って業務プロセスの改善を行うことで、無駄な作業の削除、生産能力の強化、そして品質の向上を実現することができました。リーン生産方式の適用に加えて、DIL0 (Day in the Life Of) アプローチ、バリューストリームマップ、またOEE (総合設備効率) の分析などの評価方法を活用することで、このような改善が可能になりました。

業務プロセスの改善の効果

リーンプロジェクトの3段階のうちの2つのステップは目覚ましい成果を収めました。最初のステップの実施後、パラメータ、延反方法、予防メンテナンス、そしてオペレーションのベストプラクティスに対する理解が深まったことにより、タチエスは1日あたり275台以上の生産、1台あたり0.38ドルのコスト削減、および16%のOEEの改善を実現しました。

改善度を測る基準として総合設備効率を採用しているため、計算に使用する稼働率、品質、性能の正確な比率の評価とモニタリングの重要性をコンサルタントは示しています。

2台の新しいVectorを導入した2番目のステップの実施後、新しい装置の稼働率は70%を記録、生産数は1日あたり1,000台まで増加しました。また、積層数は平均109%増加しました。

成功を維持するための継続的な改善

コンサルティングプロジェクトの3番目のステップの準備はすでに始まっています。まず生地の消費量を改善するため、診断を実施しました。レクトラのコンサルタントは、パーツ間隔を3mmまで減らすことで、タチエスは生地の消費量を3%以上削減できることを実証しました。生地の消費量を1%削減するだけで、会社は年間100,000ドル以上のコスト削減ができます。

このプロジェクトを実施したことで、タチエスメキシコの生産能力、またレクトラとタチエスとの関係構築など、大きな成果を残しました。「改善活動を通してレクトラとの長期的な関係が強固になりました。レクトラと一緒に作業を進めながら弊社の要求に応えるだけでなく、自動車業界のリーダー企業としての地位の確立に貢献する、他には代えられないサービスを提供してくれています」とマクダレナ・レガラドは話します。

タチエスについて

タチエスはインスピレーションを創造する企業として50年の歴史があります。タチエスは独立系のシートメーカーとして主要な自動車メーカーと取引しており、世界市場に年間240万個ものシートを供給しています。タチエスはカーシートを通して、世界中の顧客とつながっています。シートは、自動車の展示において印象を左右する重要な要素として、ますます重要になっています。タチエスはシート製造会社として、今後もお客様に素晴らしい体験を提供できるよう取り組んでいます。



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。

lectra.co.jp