

広島県自動車部品メーカー様



コスト低減目標を見える化 VA/VEを推進し各部のコスト意識を改革

自動車部品は、自動車メーカーの車両開発日程に従い受注からおおよそ2～3年の生産準備期間があり、引合い段階を含めると約5年前から提案活動を行うこともあります。その長期間に自動車部品メーカーは必要な機能や品質を備えたまま、製品のコストを低減するVA/VE提案を行うことで、自動車メーカーとの信頼を得るとともに部品の利益率を向上することができます。

自動車樹脂部品を製造する広島県自動車部品メーカー様では、これまでExcel管理だった原価見積り作業をDB管理を行い、見積り作業を迅速化・標準化すると共に、目標とする原価のKPIを数値化し、各部に割り付けて、生産準備期間に節目を設けて何度も見積りを繰り返すことで、各部にVA/VE提案を促し、各部にコスト意識改革を行うことに成功しました。

システム概要

- 『 部品コスト管理システム 』
- ① 営業が引合い情報を入力して見積り依頼を行い各部に展開を行います。
 - ② 見積り依頼を受け取った設計部は部品表を入力して各部に展開をします。
 - ③ 関連部署に内外製、加工方法(マシン・マン工数)、調達先(部品費)、金型費用などの検討し入力します。
 - ④ 各部で入力した結果をもとにコストテーブルで加工費、材料費、金型費など標準原価が算出されます。
 - ⑤ 受注後、標準原価を元に目標原価(削減目標)を各部に割り付けて、生産準備期間に節目を設定して何度もコスト検討を行うように各部に促します。
 - ⑥ 決定した最適コストで量産を開始し、実績原価と対比することで次回の目標原価設定へつなげます。

