

# 「物流TDM 取組み」

株式会社ミノダ

# 株式会社ミノダ 概要①



- ■基幹事業・・・刺繍加工メーカー
  - ・ユニフォーム等に企業ロゴや個人名を刺繍加工

#### 《会社概要》

■社名:株式会社ミノダ

■設立:昭和57年10月7日(1982年)

■創業:昭和39年(1964年)

■本社:東京都千代田区岩本町3丁目2-2

■代表者: 箕田 順一 ■従業員数: 28 名

■売上高:40.3 千万円(令和2年度)



#### EMB 事業部

設立:1976年 売上高:13.7千万円 従業員数:5名

外部パートナー: 加工工場:15工場

ネーム刺繍加工

#### ホビー 事業部

設立:2009年

売上高: 11.5 千万円

従業員数:2名 外部パートナー:

海外パートナー工場:5 工場

製造・販売

#### 通販 事業部

設立:2006年

売上高:15.1 千万円

従業員数:3名

外部パートナー:10名

自社工場:1工場

EC チャネル

#### 木更津ファクトリー

設立:2014年 従業員数:18名 (全3部署)

加工・生産

## 株式会社ミノダ 概要②



#### 変化に対応する様々な取り組みにより成長してきた

2020年:コロナ禍の対策により、本社業務を全てテレワーク対応にする

バックオフィス業務をテレワーク対応にするための必要な環境を即座に整備

2010年: キャラクタービジネス開始

刺繍業界初、キャラクターライセンスの取得

製品メーカーとして本格的に始動

刺繍加工業・刺繍製品製造業・EC事業の3本の柱ができる

2017年:ユニフォーム企業が刺繍加工まで一貫生産を始める

→下請け加工の注文数が減少傾向になる

2008年:リーマンショックの打撃を受ける

→不景気に左右される刺繍加工部門が落ち込む

2006年: ECサイト出店

刺繍加工を行う下請け体質

製品を製造販売するノウハウを得る

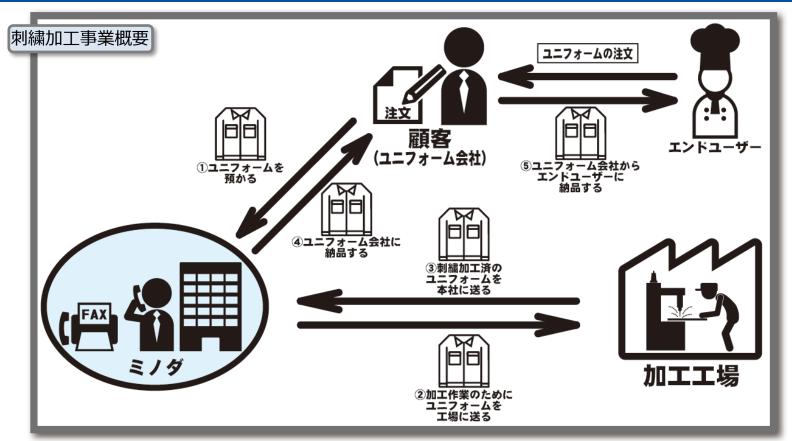
1980年:株式会社ミノダ設立

1964年:ミノダネーム店創業

作業服に個人名刺繍を加工する1店舗からスタートする

## 株式会社ミノダ 概要③







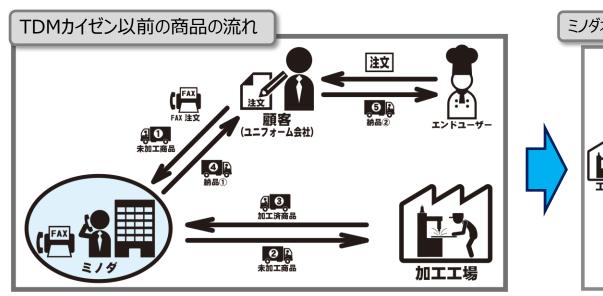
刺繍加工取扱い商品

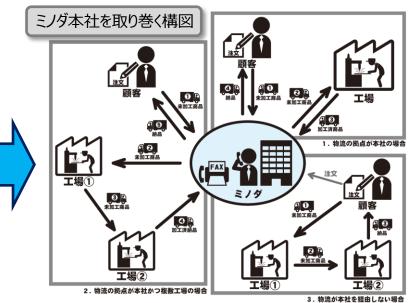
#### 【刺繍加工事業内容】

- ■主に顧客(ユニフォーム会社)より商品(ユニフォーム)を 預かり、刺繍加工をした商品を顧客に納品する。
  - ①注文時にユニフォーム会社より商品を預かる
  - ②刺繍加工をするために、加工工場へ発送
  - ③刺繍加工済のユニフォームを本社に戻す
  - ④刺繡加工済のユニフォームを顧客へ納品
  - ⑤ユニフォーム会社はエンドユーザーへ納品

### 物流TDM カイゼンの取組みの必要性と問題点







※顧客の数、加工工場の数だけ物流が増えている

#### 取り巻く環境

本社経由による 物流のロス

FAX注文、電話問合せ 中心の受注管理

顧客・注文件数が増加

#### 問題点

物流拠点が加工現場と異なり配送日数がかかる

納期確認等、電話問合 せによるスタッフの疲弊

仕分け作業の増加により 煩雑化や間違いが増える

#### 取組むべき内容

配送拠点を無くし 直送対応

配送状況をシステムに 取り込む

提携先の直送対応により 簡素化し間違いを防ぐ

### 物流TDM カイゼンの取組みのPDCA



#### ミノダ PDCA 概要

- ■顧客・加工工場・ミノダ本社の物流を スマートに組み直す
  - ・顧客と工場の提携
- 3 社で使用できるシステムの構築
  - ・Webで一元管理
  - ・使用者が使いやすい 工夫をする (離脱を防ぐため)

# 計画

改善

- ■顧客・加工工場に取組みの趣旨を 理解し、協力体制を構築する
- ■顧客・加工工場・ミノダ本社の3社で システムの使用を常用化する (システムに移行するメリットを 実行 明示する)

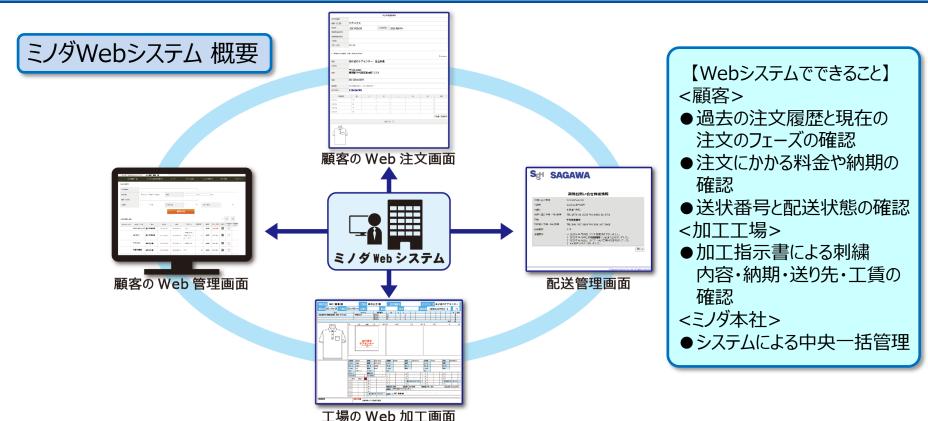
- ■システムの定着しない 顧客に関して、個別で 問題点を確認しカイゼンを 図る
- ■ヒアリングによって上がる問題点を 検討し、経営層と従業員、パートナー 一眼になって持続可能かつ定着できる カイゼンを図る

- ■システムの定着率を確認
- 確認 ■物流コストの変動を確認
  - ■顧客・加工工場・ミノダ

本社の3社にとって良いカイゼン であったかのヒアリングを年に1度行う

### 物流TDM カイゼンの取り組み Webシステムの活用①





- ■物流の削減 システム化により、一連の加工管理が可能となった。そのため、商品をミノダ本社を介せず 加工工場と顧客間のみの物流に削減できた。
- ■コストの削減 顧客・加工工場・ミノダオペレーター、それぞれがWebシステムにアクセスし、必要な情報を 24時間取得できるため、電話での問合せや人的ミスが激減し、そのためにかかるコストが減った。

## 物流TDM カイゼンの取り組み Webシステムの活用②



### 顧客の管理画面







注文履歴

注文内容

配送状況

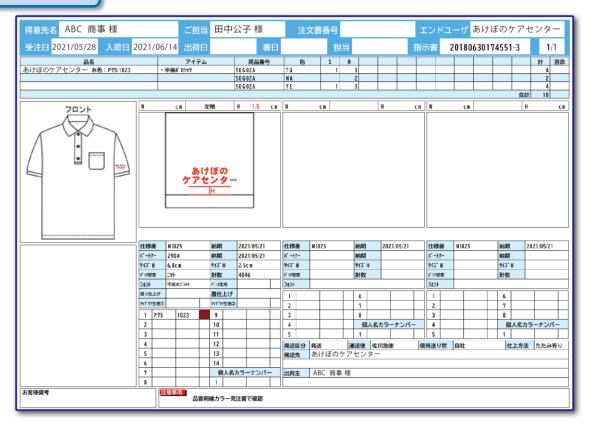
■顧客から見る管理画面

注文履歴・注文内容・配送状況が24時間確認できるため、以前のようにミノダ本社に納期の 確認や送状番号を問合せをせずに確認できるようになった

# 物流TDM Webシステムの活用③



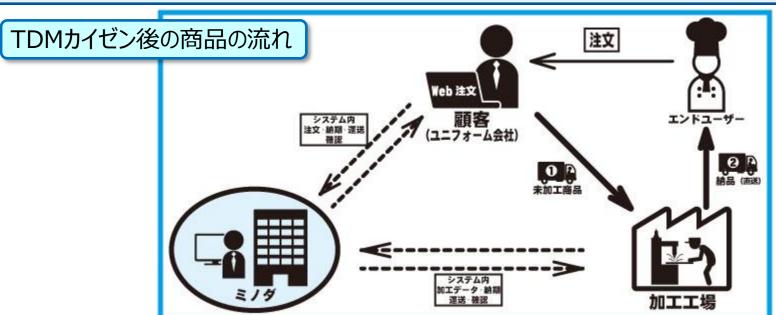
#### 工場の加工指示書画面



■加工工場から見る刺繍加工指示画面 刺繍部位・納期・送り先が全て記載され、人的ミスが少なくなった 以前は本社に都度FAXしていた送状はシステムに番号を打込む作業に簡略化された

## 物流TDM 取組み後のプラットフォーム







物流のロスを無くしスマート化を実現

Web注文システムを 中心とする管理

顧客・注文件数の増加 煩雑な注文にも対応

#### 解消点

コストの削減短納期の実現

オペレーターがゆとりを持って業務に励める

顧客・注文件数の増加 に対応できる

#### 現在とこれから

オペレーターのテレワーク対応

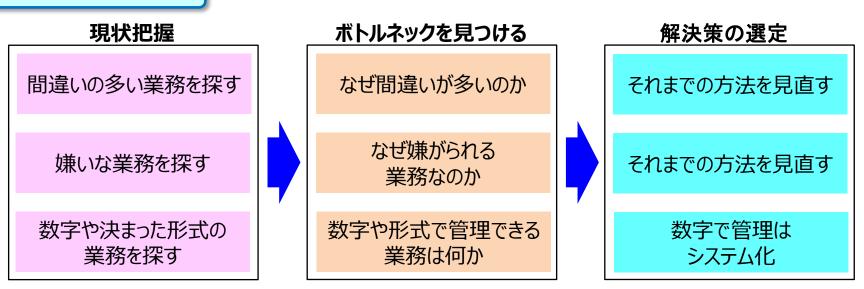
オペレーターの業務転換

システムの更なる構築

# 株式会社ミノダ 将来の考察



#### 問題解決の3ステップ



- ■カイゼンを行う上で「現状把握」「ボトルネックを見つける」「解決策の選定」の3ステップが 重要となります。
- TDM物流のカイゼンも、スタッフの電話対応が多く、業務の大半を占め、モチベーションの低下と離職率が高くなり、それまでの方法を見直したことがきっかけとなりました。
- ■問題を解決することにより、その問題だけではなく、相乗効果を生むことになります。

# 今後も、ミノダは常に変化に対応し、カイゼンし続けます。