

松浪硝子工業株式会社



MESTENとJ-CCOREsの導入により、製造実績データの収集工数の大幅削減と決算業務の所要日数の半減を実現。さらに仕掛・在庫情報のリアルタイム把握、情報共有による意思決定の早期化も実現しました。



江戸時代の1844年に合わせ鏡の製造販売を始めて180年以上、硝子製品の製造販売を行う松浪硝子工業株式会社（以下、松浪硝子工業）。同社は、生産管理・原価管理のためにMESTENとJ-CCOREsを導入されました。その経緯と効果について、DX統括部 部長 大村 成雄 氏（写真左）、財務企画部 部長 片山 隆弘 氏（写真左から2番目）、ライフサイエンス事業統括本部 ライフサイエンスプロダクトコントロール部 スライドプロダクトグループ マネージャー 中村 義信 氏（写真右）、DX統括部 DX統括グループ スマートファクトリーチーム チームリーダー 今木 祥二 氏（写真中央）、同グループ デジタルソリューションチーム チームリーダー 中野 嘉大 氏（写真右から2番目）に詳しく伺いました。

■松浪硝子工業の業態

— 松浪硝子工業について教えてください。

松浪硝子工業は1844年に創業して以来、硝子製品を製造しています。1904年から顕微鏡用のカバーガラスの製造を、1905年からスライドガラスの製造を始めました。現在は、顕微鏡用カバーガラスやスライドガラスを中心に、医療・理化学用ガラス、ディスプレイ用基板ガラス、一般電子工業用ガラス、光学部品用精密加工ガラスなどを製造販売しています。カバーガラス、スライドガラスの国内シェアは6割に上ります。

【松浪硝子工業の起源】



■ MESTEN、J-CCOREsの活用状況

— MESTEN、J-CCOREsはどのように活用されていますか。

2025年7月からMESTEN、J-CCOREsを用いて生産管理と原価管理を全社的にを行っています。MESTENはベースモジュール、スマートデバイスオプションに加えてアドオンを追加し、J-CCOREsは実際原価計算、損益計算のモジュールをノンカスタマイズで導入しています。



「システム導入により、日々の実績データを把握できるようになり、経営の可視化に貢献できるようになりました」(大村氏)

■ 生産管理・原価管理システム導入の理由

— 生産管理・原価管理システムを導入することになった理由について教えてください。

これまで原価は月に1回、実地在庫数を確認して棚卸計算法でカテゴリ別に算出していましたが、以下のような課題がありました。

1. 品目単位での原価を把握できない

原価計算はExcelベースで担当者が複雑な作業を行っていたため、品目単位での原価の把握ができませんでした。そのため、どの商品が利益に貢献しているのかが不明な状態でした。

2. 整理されたデータが取れていなかった

原価管理システムを導入していなかったため、コード化されていない品目や工程もあり、製品や工程の情報がデータとして確立できていませんでした。そのため、上流工程から下流工程の原価を積み上げる事ができず、正確な製品原価を掴むのが難しい状況でした。

3. 在庫のリアルタイムでの把握ができない

月1回、月末時点の在庫情報の収集をベースにしていたため、リアルタイムで把握したいという経営層の要望に応えることができませんでした。

4. 決算書の作成に時間がかかった

在庫情報の収集をした後に原価の計算に取りかかるため、決算に必要な情報を確定するまでに時間を要し、決算書を作成するのに時間がかかっていました。

これらの課題を解決するため、生産管理システム・原価管理システムを導入することにしました。

■ 導入の要件

— 導入にあたってどのような条件で比較検討されましたか。

以下の4つの条件で4製品を比較検討しました。

1. 製造工程にフィットしていること

松浪硝子工業の製造工程では、一部同じ工程を繰り返すことがあります。例えば、良品にならなかった製品に対しては再度研磨や洗浄を行います。このような場合でも正確に実績情報の収集とトレースができ、コストに反映させることのできる製品を選びたいと考えていました。



「原価データを共通言語として、部門間で建設的な議論ができるようになりました」(片山氏)

2. 日々のデータ計算ができること

経営層よりリアルタイムでの可視化を求められていたため、日々の生産や在庫状況はもとより、月次締めを待たず、発注や作業実績の入力と同時に原価、損益を計算できることも必須でした。

3. ころがし計算ができること

品目ごとの正確な原価計算のために、工程ごとに発生する製造コストを上流工程から下流工程に工程別・製品別に積み上げられることは不可欠な条件でした。

4. 親和性が高く同じベンダーの製品であること

生産管理システムと原価管理システムのデータ連携で問題が発生しないようにするため、親和性が高い製品にするつもりでした。

以上の条件で4製品を検討し、JFEシステムズからMESTENとJ-CCOREsを導入することを決定しました。導入にあたっては、費用と業務の効率化のバランスを考慮して、J-CCOREsはノンカスタマイズで導入、MESTENは作業効率化が見込めるインターフェースやラベルの部分にアドオン機能を追加しています。



【松浪硝子工業の製品】

■導入時の工夫点

～現場と密なコミュニケーション

ー 短期間に導入するためにどのような工夫をされましたか。

現場から今までのルールが変わることについて反対の声が上がらないように、すべての現場を回ってコミュニケーションを図りました。システムを導入する目的やその効果、導入しなかった場合のデメリットを丁寧に説明するとともに、システム導入にあたっての要望を細かく吸い上げました。その結果、何かできることはないかと現場からも言ってもらえるようになりました。



「生産プロセスがリアルタイムで見えるので、ボトルネックがどこなのかをすぐに把握できるようになりました」(中村氏)

また、短期間での導入だったため生産管理と原価管理を別々に進めるのではなく、導入チーム内でお互いにフォローするようにしていました。誰かに負荷がかかっていたら声掛けして、役割を分担したり問題解決の方法を一緒に考えたりしています。導入チーム内で支え合ったことで、安定稼働まで乗り切ることができたと考えています。

【導入対象となった工場】



【松浪硝子工業 本社（大阪府岸和田市）】



【松浪硝子工業 ゆめみヶ丘工場（同市）】

■導入効果

～リアルタイムでの可視化と工数削減を実現

ー 導入効果について教えてください。

以下の6つの効果が出ています。

1. 製造実績データの転記作業がゼロに

スマートデバイスを活用した実績報告ができるようになったため、現場の伝票記載が不要になりました。伝票転記作業は全社で1日合計4～6時間かかっていましたが、自動化によりゼロになりました。

2. 追跡可能な生産管理の実現

MESTENはトレース機能もついているので、品質保証資料の作成負荷が低減しました。また、品質の問題が発生したときに工場やロットなど確実に追跡することができるようになりました。



「問題が発生したときはJFEシステムズが迅速に対応してくれました」(今木氏)

3. 原価計算の精度アップ

マスタ作成の際に原価管理の視点も取り入れることで、現場負荷を低減しながら原価計算の精度アップを実現できました。また、工程別・製品別の実際原価を正確に把握できるようになりました。

4. 決算業務の所要日数が半分に

従来の月次決算にかかっていた日数を、システム導入によって半減させることができました。

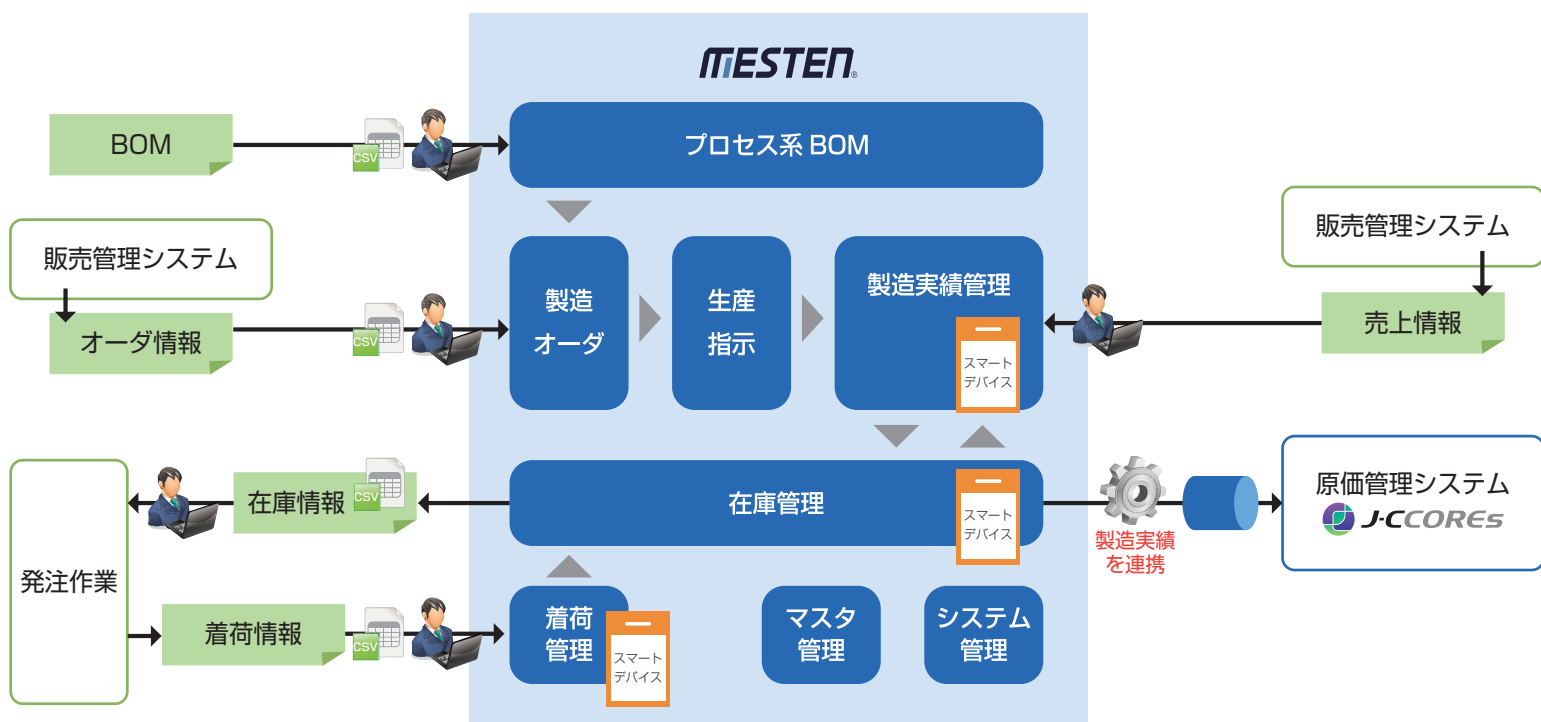
5. リアルタイムでの可視化

日次原価計算を行うことができるようになったため、月次棚卸の負荷が軽減されると同時にリアルタイムで製品別・取引先別利益を可視化できました。さらに、原材料や仕掛品の状況が即時に反映され、生産全体の進捗をリアルタイムで把握できるようになりました。

6. 正確な情報を社内で共有

BIツールと連動することで、経営層や生産管理部門に正確な日々の経営データを提供でき、認識の統一化も図られました。現場も情報をリアルタイムで見られるようになり、積極的にデータを基にした改善に取り組むようになりました。

【システム概要図】



MESTENのベースモジュールとスマートデバイスオプションを適用。

スマートデバイスを活用し、実績データをリアルタイムで収集。

J-COREsに連携することで、迅速かつ高精度な実績管理を実現。

■ JFEシステムズのサポート

— JFEシステムズのサポートはいかがでしたか。

導入期間が短く問題解決が急がれる中、JFEシステムズは迅速に対応をしてくれました。また、山場を越えた後も将来的な運用についても同じ目線で一緒に考え、的確なアドバイスなどもしてくれました。

■今後の取り組みの予定とJFEシステムズに対する期待

— 今後の取り組みのご予定を教えてください。

現在はスマートデバイスで人がデータを入力していますが、次のステップでは設備から自動でデータ取得できるようにプロジェクトを進めております。

また、現在の生産計画立案に対しては属人化している部分が多くあるため、ロジックや考え方を明文化し、計画立案を標準化していきたいと考えています。

— 今後のJFEシステムズに対する期待について教えてください。

JFEシステムズは、私たちに伴走支援してくれました。今後も松浪硝子工業の課題を解決できるような使い方の提案や、製品の紹介をしてもらえればと思います。今後もよろしくお願いいたします。



「JFEシステムズには知見を深めるためのサポートをお願いしたいと思います」(中野氏)

— お忙しい中、貴重なお話をありがとうございました。

(※ この事例に記述した数字・事実は、取材当時の情報に基づきます。)



JFE システムズ 株式会社

<https://biz.ife-systems.com/>

03-5418-2362 keikan-sales@jfe-systems.com (東日本エリア)
〒105-0023 東京都港区芝浦一丁目2番3号 (シーバンスS館)

078-232-5755 kansai-sales@jfe-systems.com (西日本エリア)
〒651-0083 神戸市中央区浜辺通五丁目1番14号(神戸商工貿易センタービル)