

『不良をつくる』『動作』のムダ取りと改善セミナー

開催日時
大阪 2020年10月27日(火)
名古屋 2021年 2月19日(金)
 各回とも 10:00~17:00

会場 日本能率協会 研修室

対象
 ・製造部門の中堅社員・リーダーの方
 ・改善活動推進担当者・生産管理担当者
 ・OJTインストラクターの方

講師 石川 秀人 コンサルソーシング(株)
 エグゼクティブ・コンサルタント

◆ 本セミナーで学び得られること

- ・出荷品質を高める6つの管理スタイル
- ・検査で品質を高めるのではなく、工程で品質を高める工夫
- ・フロントローディング、コンカレント・エンジニアリングの手法
- ・動作分析演習で人の動きのムダを見つける手法
- ・改善ストーリーにおけるPDCAサイクルの理解
- ・金属模型の組立演習で動作改善をシミュレーション

◆ 演習のポイント

- ・「不良を削減するため」の“ニンベンのついた”自動化や上流での原因対策の考え方を理解し、既知の不良・未知の不良の対策管理を学びます。
- ・「動作のムダを削減するため」の時間計測や動作分析を行い、品質と生産性向上の効果を成果に結びつける方法を演習を通じて習得します。

プログラム

(昼休み 12:00~13:00)

10:00 **1 不良をつくるムダ／動作のムダに気づこう!**

- ・製造現場の7つのムダにおける不良をつくる／動作のムダ
- ・4M視点で不良をつくる／動作のムダの抽出
- ・ムダを取ることで生まれる効果

2 「不良をつくるムダ」のメカニズム

- ・不良をゼロにすることは容易でない
- ・ニンベンのついた自動化
- ・品質は工程でつくり込む
- ・異常で止まる／異常がわかる仕掛け
- ・インターロックとポカヨケ
- ・4Mが変化する時に不良が発生しやすい
- ・フロントローディング／コンカレント・エンジニアリング

3 「運搬のムダ」のメカニズム

- ・ムダの削減で正味作業を高める
 - ・ムダ取り改善のステップ
- 動作分析演習** ワークサンプリング／時間観測の進め方

- ・バラツキや些細な動作に着目しムダに敏感になる
- ・ECRSの原則／動作経済の原則
- ・改善成果は省人化で
- ・標準化で誰でもできる化

4 不良をつくる／動作のムダ削減の実践演習

改善ゲーム 不良と動作のムダがなくなれば、品質が向上し生産性も高まる。
 本ゲームでは、金属模型組立作業の中で、ムダを抽出し、改善策を段ボールなどを用いてグループで実施し、品質と生産性の効果を確認する。

◆改善ゲーム例



工具を用いた金属模型の組立作業で不良削減と動作のムダ削減を演習

※プログラム変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

関連セミナー

『加工そのもの』『手待ち』『運搬』のムダ取りと改善セミナー

【大阪】2020年 9月10日(木) 【名古屋】2021年 1月27日(水)

『つくり過ぎ』『在庫』のムダ取りと改善セミナー

【大阪】2020年10月13日(火) 【名古屋】2021年 2月 4日(木)

『不良をつくる』『動作』のムダ取りと改善セミナー

講師紹介
(敬称略)

石川 秀人

コンサルソーシング(株)
エグゼクティブ・コンサルタント



一部上場大手メーカー勤務後、(社)日本能率協会、(社)中部産業連盟、トーマツコンサルティング(株)などを経て、2005年にトヨタグループOBらと現コンサルティングファームを設立し、現在に至る。TPSベースの現場改善、5Sなどのテーマで国内外のコンサルティング、および、講演会・セミナー等で活躍中。
【著書】「最新トヨタ式の基本と実践がよ〜わかる本」、「最新5Sの基本と実践がよ〜わかる本」、「製造現場の見える化の基本と実践がよ〜わかる本」(以上 秀和システム) 等。

参加者の声

- ワークサンプリングにより動作のムダに気が付けた。
- 当たり前と思っている動作の中にムダがあることがあらためて理解できた。
- 「付加価値のある作業」と「ムダな作業」の認識をはっきり区別することができました。

講師インタビュー

講師ご本人に事務局から質問をいたしました。

■製造業を取り巻く環境

日本を取り巻く経済環境は非常に厳しくなっています。市場は常に安価なものを求め、同じ製品であればより安価なものへと流れていってしまふ。そして、激しい価格競争にさらされることとなります。

価格競争に陥らないためには、製品に新たな価値を追加し差別化を図るしかありません。しかしながら、新たな価値を追加するための資源(人、もの、金)も乏しく、現在の仕事の中にある「ムダ」を見つけ、削減することで原資に変え価値を生み出していかねばなりません。

■重要なのはムダを顧客視点でとらえること

ムダとりがうまくいかない大きな原因は、自分(組織内部)の視点で考え

てしまうことにあります。なぜなら、今行っている事は組織にとって必要なものだと思っているからです。講義で強調しているのは、顧客視点で考えることこそがムダとりの重要な視点である、ということです。この視点が欠落している方はとても多いです。顧客にとって価値を生み出していないものをムダを捉えて、排除していくと驚くほど改善が進んでいきます。

私のセミナーでは、ムダに対する視点を換え、感度を上げる演習を徹底して実施しています。ゲーム主体のグループ演習を繰り返すことで、何がムダと言えるのか、しっかりと理解できるようになります。製造現場におけるムダを7つに細かくわけたプログラムですので、各社各様の課題にフィットした解決手法をお持ち帰りいただければと思います。

これまでムダとりにチャレンジしてもあまり成果の出なかった方にこそ、ぜひ受講いただきたいと思っています。

(2019年2月発行「JMA関西便り 冬月号外」より)

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

JMA 不良をつくる

または

セミナーID(半角数字)

JMA 150891

で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申込みが難しい方はJMAマネジメントスクールまでお電話(03-3434-6271)にてお問合せください。

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税抜) ※本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。

一般社団法人日本能率協会法人会員	45,000円/1名
会員外	50,000円/1名

※テキスト(資料)費・昼食費が含まれております。

※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>

キャンセル規定

参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記の規定によりキャンセル料を申し受けますので予めご了承ください。

開催7日前(開催初日を含まず起算)～前々日……………参加料の30%
開催前日および当日……………参加料全額
(万が一キャンセルの場合は必ずメールあるいはFAXでご連絡ください。)

ご注意

- 参加申込規定はお申込ページにごございますので、ご確認・同意の上、お申込ください。
- 同業他社からのご参加はお断りする場合があります。
- 参加者数が最少催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止にさせていただきます場合がございます。

会員制度のご案内

小会は法人を対象とした会員制度を設けセミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。詳しくは関西事務所、または中部事務所までお問合せください。

申込に関する問合せ先 参加証・請求書、キャンセル・変更等

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

メール: seminar@jma.or.jp FAX: 03(3434)5505

企画に関する問合せ先 プログラム内容、講師派遣、会員入会等

参加開催地域ごとに下記小会事務所へお問い合わせください。

本研修は、各社に講師を派遣して社内研修として開催できます。研修プログラムは、各社の希望に合わせてカスタマイズしますので、社内研修をご検討の方はお気軽にお問合せください。

大阪 関西事務所 TEL : 06(4797)2050(代表)
〒530-0001 大阪市北区梅田2-2-22
ハービスENTオフィスタワー 19階

名古屋 中部事務所 TEL : 052(581)3271(代表)
〒450-0002 名古屋市中村区名駅4丁目26番25号
メイフィス名駅ビル 6階

これから求められる経営モデルの提唱

KAiKA

未開拓領域を花開かせる

KAiKA Awardsは、全社的な変革運動、経営理念を体現する人づくり、ダイバーシティ経営、新しいチャレンジを進めるプロジェクトなど、人・組織の力を結集する様々な取り組みを対象にした表彰制度です。

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。
社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティングなど専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。
また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援を行っています。

JMAが選ばれ続ける4つの理由

- 1 現場課題に合わせたプログラム内容
- 2 実践力のつく演習
- 3 研修結果を継続させる仕組み
- 4 多様な業界、業種と交流