

<品質管理のケーススタディ (1/2) >

状況	悪い例：A社	良い例：B社
受注	<p>新規受注が決定。金型、図面、製品仕様書、成形条件表などを一式受け取り、納入予定のみを確認して意気揚々と引き上げる。</p>	<p>受注の話があった時点で、使用する成形機や材質、形状、後加工などについて、Y社から詳細にヒアリングを行い、社内の技術担当者と簡単な打ち合わせの後、懸案事項などを取りまとめる。</p> <p>翌日Y社の品質管理担当者と打ち合わせのうえ、懸案事項のつぶし込みを行い、正式に受注決定。</p>
成形開始	<p>成形してみたものの、仕様書通りの寸法が出ない。適当に成形条件を変更して指定寸法通りの製品を成形。</p>	<p>成形開始時、Y社からヒアリングしておいた開発中のトラブルを再発させぬよう条件表を忠実に再現。それでも寸法が出ないためY社へ電話。</p> <p>日頃接触している生産管理（または購買）担当者に依頼して技術担当者と直接話し合うことができ成形条件変更の指示を受ける。</p>
製品確認	<p>仕様書には寸法の指示しかないため抜き取り検査の結果問題がないことを確認。</p>	<p>指示された条件で指定寸法をクリア。初ロットということもあり抜き取り検査は仕様書の指示に比べ2倍の頻度で行う。</p> <p>成形中に製品が寸法から外れるようになってきた。Y社の指示通り本来の成形条件に戻したところ問題解消。</p>
納入	<p>納入時、Y社の受け入れ検査で寸法NG発生。急いで全数検査を行い、不足分を自社に取りに戻って、何とか時間内に納入を済ませた。成形時間が経つに連れ寸法が微妙に変化することが後日発覚。</p>	<p>受け入れ検査は問題なくクリア。</p>