

納期管理に関する資料

- ・納期管理
納期どおりに発注品を納入させる事がどんなに難しいか その現実を
みればみるほど このことがわかる。
- ・原因別納期遅れ調査、X社の例
一位は納期無理
二位は能力不足
三位は天災地変・作業事故・機械故障などの不可抗力
- ・納期遅れに伴う損失ほど恐ろしいものはない
(発注企業・発注先の双方にとって)
主な損失として
 - ① 生産工程を停止させるため、生産能率を低下させる。
 - ② 生産停止に伴う遅れを回復するため、残業や休日出勤することにより
労務費が増加する。
 - ③ 製品の納期が遅延し、顧客の信用を失う。
- ・納期督促
督促は、納期の確保を目的とする。
電話で行う事が一般的である。状況が悪い時には、受注先へ出かけてゆく
事も必要である。
自動的にするため代表的な方法として、カムアップシステムがある。
- ・カムアップシステム
ワンライティングにより作成した伝票を発注先別にファイルし、参照し、
督促を行い必要に応じてくりかえす一連の督促制度である。
又、現在では、エクセルで行うケースがあります。

以上

御中

社長 様

平成24年 月 吉日

JDC・トウカダイローム

豊島英夫

電話0568-79-8687

いつもお世話になります。

さっそくですが、御社の納期管理は、現在、いかがでしょうか？

難問難関もありますが、努力すれば、結果は出ます。

このたび、当事務所は、納期管理、納期督促などの相談、指導等を
始めました。 報酬額は、低額です。

(代表者は、20代約8年間メーカーで、納期管理に、たずさわってきました。

夜眠れない日もありましたが 結果は出してきました。)

現在は、その納期管理の方法を他の事柄（報酬金の受領・資料の入手）に利用
しています。

御社におかれましては、当事務所を活用されては、いかがでしょうか。

是非この件当事務所へ御依頼下さい

以上

納期管理について 話を聞きたい。 toukadai.h.toyo@ma.ccnw.ne.jp

会社名