
东风实业有限公司：走向标准化、集成化、精益化的商业创新之路

总评价

东风实业有限公司基于集团化管控、离散型制造业的特点，制定了 DFI-MAST 发展战略（M 是管理，A 是接近，S 是标准，T 是技术），通过构建集团管控平台，驱动企业数智化管理变革，推动智能制造和资源聚合，加速实现制造精益化、业财一体化、管理透明化、服务共享化的四大战略目标。

（核心数据：净利润率提升 20%，订单交付及时率提升 30%，库存资金占用同比下降 40%）

“我们相信新技术和公司数字化、管理体系融合后，必将帮助企业提升经营质量和数字化效益。”

——王磊 东风实业改善支持部部长

机构简介（150 字内）：

东风实业有限公司成立于 1999 年，肇始于 1969 年，是一家集汽车零部件制造与销售、生态环保、商业服务和国际贸易等为一体的大型集团公司。公司现有子公司 35 家，零部件产品涵盖了全系列商用车、乘用车配套体系。先后与韩国三立、美国李尔、德国采埃孚、美国康明斯、浙江银轮、天津汽车模具、意大利 PeG 等国内外知名企业建立了合资合作关系。

商业创新助力实业重塑发展力

2019 年东风实业完成混合所有制改革，面对产品数量众多、资产结构复杂、涉及人数庞大的企业特点，公司充分认识到企业数智化对体制改革后新企业发展的重要性，通过数智化转型升级实现企业管理透明、适应新市场竞争环境，进一步夯实管理基础、构建管理体系、实现跨越式发展。

公司数智化转型战略落地依照“统一筹划、分步实施、自上而下、强制推行”的策略执行。数据标准化在全集团范围内统一，流程标准化在项目建设单位 16 家单位全部统一，实施标准化对两年以来开展的共计 27 个子项目集中统一。对于三大系统的建设，即 MDM、PLM、ERP，公司的实施路径是“横向集成、纵向打通”。在公司总部实现了 OA 和 NC 的集成，在项目建设单位业务端实现了 MDM+PLM+ERP 的集成。在财务端实现了 U8+MDM+PLM+NC 的集成，在 HR 实现了 HR 和 NC 总账的集成。在纵向打通上，通过 BI 的实施，实现 NC 穿透至 U8 单据级的查询，人事 BI 穿透至单项业务的查询。

商业创新价值：

东风实业有限公司通过数智化项目建设，在如下领域发生变革：

- ◆ 客户交付领域：订单及时交付率提升 30%，一次交付合格率提升 5%。
- ◆ 市场开拓领域：项目建设两年来，先后有 27 家客户主动联系我公司要求配套。
- ◆ 生产管理领域：通过实施限额领料，实现材料损耗下降 2.7%，通过 PLM 和

ERP 的集成，真正让“工艺指导生产”制造业落地。

- ◆ 采购领域：供应商供货准时率提升 11%，一次交检合格率提升 9%。
- ◆ 公司领域：通过两年约 500 场次，6000 人次的培训，流程化、标准化意识明显加强。

此外，大数据为东风实业科学决策提供强力支撑。在生产领域通过分析生产订单找到影响订单完成的瓶颈因素，加以改善后提高任务完成率；在仓储领域，通过投入产出的分析，精确分析消耗定额、人工浪费、工艺流程问题，解决 BOM 消耗定额不准确的问题。大数据的引入帮助公司节省上百万元生产成本。