

株式会社テクノ高槻様

LINEAR AIR PUMPS

HIBLOW®



(注：企業データは2014年11月時点)

【企業プロフィール】

● 創業	1947年	
● 本社所在地	大阪府高槻市	
● 資本金	7,760万円	
● 業務内容	静音・低消費電力かつコンパクト設計のエアポンプ、浄化槽・燃料電池用ブロウ製造	
● 稼働ライセンス数	200ライセンス	
● POWER EGG稼働開始	2014年7月	POWER EGG2.0 Ver2.6
● 稼働機能&ライセンス数	200ライセンス	グループウェア/汎用申請ワークフロー/ファイル管理/Webデータベース

◆各種『スタンプ機能』で速攻コミュニケーション ◆中核層の風通しを良くする『Webデータベース』の活用

株式会社テクノ高槻様は、世界で初めて電磁式ダイヤフラム方式のエアポンプを開発され、『ニューメテック』すなわち圧縮空気を利用した商品（製品）を市場に提供し、浄化槽や燃料電池などに組み込まれるブロウの専門メーカーとして国内外に幅広く業務展開されておられます。同社のエアポンプの製品ブランド名は《HIBLOW》ですが、このブランド名を組み込んだ全社ポータル（POWER EGG）の愛称は『Hi-Tach』システムと呼ばれています。

導入の経緯

同社がグループウェアの切替えを検討し始めた直接的なきっかけは、従来使っていたグループウェアのバージョンがかなり古くなり使いにくくなってきたことにある。しかもメール偏重の活用方法になっており、情報発信者のセンスによって使い方の良し悪しが左右されてしまっていた。またメール中心のコミュニケーションは重要な情報もそうでない情報も混在して情報洪水に埋もれてしまうため、情報共有という面ではあまり効果的ではなかった。

— グループウェア切替に際してトップから2点要望が

新しいグループウェアを導入検討するにあたって、システム・原価管理グループの東グループマネージャーたちシステム検討メンバーに川崎社長から、2点の強いトップ要望が出された。それは単に古くなって使いにくいグループウェアを切替するのではなく、以下2点の明確な導入目的を持って検討してほしいということ。その1つは『今よりもっと風通しが良い会社になりたい。そのために全員で使えるグループウェア』というもの。そして2つ目は『情報を実戦業務で役立つデータベースとして全員が活用できるもの』という要望である。



代表取締役社長
川崎 望 様

東グループマネージャー「弊社は社内に関しては風通しが良い会社なんです。ただ社長が求められたのは社外の取引先、すなわち得意先（お客様）や仕入先（購買先）との間のやり取り・コミュニケーション情報を社内全員で共有化できないか、ということでした。またデータベース化に関しては、せっかく上がって来た情報を共有してもデータとして貯めておいただけではムダなので、データベース化して仕事で役立つノウハウを蓄積して行ける仕組みができないか、というものでした」



システムグループ
グループマネージャー 東 様

POWER EGGの選定

新しいグループウェアを検討しようとはいつても、どの製品を採用するかはとくに決まっていなかった。そこで何か良いグループウェアはないだろうか？とフリーのグループウェアも含めていろいろあたってみた。

ポイントはまずトップ要望の

- ◆社内外の風通しをよくできるもの
- ◆情報をデータベースとして構築・活用できるもの

であるが、テクノ高槻様の現場スタッフはさらに以下のようなことが実現できるグループウェアを探し求めた。

▼ 取材ご協力者

システムグループ/グループマネージャー	東 祥治 様
システムグループ/システムチーム/リーダー	鳥谷 宣行 様
システムグループ/システムチーム	横井 一義 様
システムグループ/コミュニケーション推進チーム/チーフ	新谷 輝 様

- ①ワークフローがきっちり使えるもの
- ②技術資料などを海外拠点と共有できるファイル管理機能があるもの

鳥谷リーダー「そうですね。2年ぐらい探しましたが、いずれも今ひとつでした。その間にPOWER EGGの話も伺いました。しかし、その時点ではまだ少し物足りなさを感じました。そのうち東グループマネージャーが再びPOWER EGGの話聞いて来たんです。



システムグループ
システムチーム
リーダー 鳥谷 様

そして『どうもWebデータベースがかなり進化しているようだ』というので、改めてもう一度話を聞いてみました。するとなるほど、専門の情報システム担当でなくてもWebデザインの担当でも簡単に作成できるデータベースだということが分かりました」

— 決定要因はWebデータベースの進化

東グループマネージャー「このWebデータベースなら「システム担当だけでなく全社みんなで作って使える」、そして「ワークフローが強い」、なおかつ「多言語対応しているので海外拠点と一緒に使える」などの点が評価されてPOWER EGGに切替えようか、という機運が生まれた。

新谷チーフ「トップ要望の2点を満たす、つまり社内外の情報共有化が行えてデータベースを簡単に作って活用できる、これらを両方できるのがPOWER EGGだったんです。また従来もワークフローは使っていたのでそのサービスレベルは落とさない。これは現場ユーザーの必然的な要望ですね。だからこの点もPOWER EGGなら合格なんですよ」

結局最終的にパワーエッグPOWER EGGで行こうということになった。東グループマネージャーによると「やっぱりWebデータベースの進化が決定要因として大きかった」とのことである。従来グループウェアからの移行時も別に混乱はなかった。「その点もよくできています」と東グループマネージャー。

横井様「移行時の並行運用の際にメールデータを移行したいと言う人はいましたが、データベースに関しては移行の要望はほとんどありませんでした。一般社員は従来のグループウェアを主にメーラーとして使っていたので、『従来のメール主体のシステム』から、今度のPOWER EGGなら『グループウェアもワークフローも使えてデータベースもある』といった新しいシステムに移行する感覚で受け止めたようです。



システムグループ
システムチーム
横井 様

同社は、POWER EGGのWebデータベースをフル活用し、各種情報共有を図っている。

現在、Webデータベースを使って管理運用しているデータベースは以下の9種類である。

- ◇顧客情報
- ◇国内営業日報
- ◇システム相談一覧
- ◇変更管理票
- ◇業務依頼記録用紙作成
- ◇お問い合わせ対応記録
- ◇名刺申請
- ◇管理職週報
- ◇引合申請履歴

— “取引先の見える化”に役立つ顧客情報DB

顧客情報DBは《得意先カルテ》《仕入先カルテ》の2種類がある。

テクノ高槻様ではHiBiSと呼ばれる基幹システムが稼働している。2種類のカルテには、この基幹システムと連携して《得意先申請》《仕入先申請》から複写した取引先の情報が反映されている。この《得意先申請》《仕入先申請》はワークフロー（上司に申請／経理に申請）で更新され基幹システムに反映されているので、つまりその最新データが顧客情報DBに反映されることになる。

鳥谷リーダー「取引先に関して漠然と貯めたデータではなく、項目ごとに整理された最新情報として“顧客の見える化”を図っています。基幹システムから吸い上げた最新情報をHi-Tach（POWER EGG）の顧客情報DBに反映するという、基幹とポータル連携プレーですね。」

— “中核層の結束力を強める”管理職週報DB

横井様管理職週報DBは、システム管理者以外に管理職同士は互いに全部見られる。

そしてここでスタンプ機能が活用されている。

週報の「他部署への要望の有無」の欄で「要望有」の場合に「審議者に連絡が行く」というスタンプを使って「指定部門の審議者に通知」が届く。そしてそれを見た相手が「要望確認の明確化」などを行う。

宛先は「部署」で、部署を選べば自動的にその審議者に連絡が行き「部署の責任者が返事をする」仕組みだ。

例えば工場などでは「工場長と副工場長」のように複数の審議者がいるケースがあり、この場合はその2人に連絡が行く。

新谷チーフ「この管理職週報活用もやはりスタンプ機能があるから実現しました。スタンプ機能とフィルター機能、われわれがPOWER EGGを導入した直後にこの2つの機能がリリースされました。これが待ちに待っていた機能だったので、この点もスムーズな導入実現の上でラッキーでしたね」



システムグループ
コミュニケーション推進チーム
チーフ 新谷 様

POWER EGGへの期待

鳥谷リーダー「どんなに良いポータルを作ったとしても『会社の全員が必ず見るもの』でなければ意味がありません。だから『全員が見る習慣付け』をすることが重要です。日頃から何はさておきHi-Tach（POWER EGG）を立ち上げないと何も始まらない、というのはシステム担当にとっては望ましい状態ですね」

東グループマネージャー「POWER EGGにはユーザー会があるのがいいですね。弊社のように要望を持っている会社からの意見を吸い上げる場があることが嬉しい。信頼感があります。」

小さい会社でも声を挙げられ、その声を真摯に聞いてくれる。一緒に育って行けるシステムなんだなあ、と改めて期待しています」

人間の動きが見え、組織の活力を促しトップの想いを反映できるPOWER EGGの良さが、テクノ高槻様ではフルに発揮されているようである。



ディサークル株式会社

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町2-36-1
住友不動産千代田ファーストウイング
TEL:03-3514-6060 FAX:03-3514-6069

<http://www.d-circle.com/>

取り扱いパートナー

※POWER EGGはディサークル株式会社の登録商標です。
※その他記載されている会社名、製品名およびサービス名等は各社の登録商標または商標です。
※本事例に記載された情報は初掲載時のものであり、閲覧される時点では変更されている可能性があることをご了承ください。