

燦然たるトップメーカーであり続けるために、情報共有を

**導入企業概要】 興亜硝子株式会社様**

(URL <http://www.koaglass.co.jp>)



本 社 東京都江戸川区  
 事業内容 化粧品用ガラス容器、薬品用ガラス容器、食品調味料用ガラス容器のトップメーカー  
 抗菌材料、ファンシー&インテリア雑貨の製造・仕入・販売  
 売上高 100億円  
 従業員数 約540名  
 POWEREGG導入時期 2001年11月

**【POWER EGG導入による効果】**

**導入前の課題**

グループ会社が国内6拠点に点在し、スケジュール等の情報共有ができていなかった  
 “納入変更連絡書”をFAXでやり取りしており紙が氾濫していた  
 また、送付した先がFAX内容を確認したかどうか不明であった  
 回覧物は印刷したものを30~40ヶ所にメール便で配信しており、事務手間に加え、情報伝達速度が遅かった  
 中元・歳暮等の顧客情報の管理が事業部毎に分散していた

**導入による効果**

組織横断的にスケジュール調整が可能になり効率化された  
 “納入変更連絡書”をワークフローで回すことにより、紙が廃止され、伝達速度が早くなった  
 また、送付先の担当者の確認状況も簡単にできるようになった  
 掲示板に掲載すれば伝えたい相手に確実に早く情報が伝わるようになった。  
 出張費等の経費の社員への支払タイミングが早くなった(週1回 随時)。また経理側の事務処理時間が短縮された(半日/週 1時間/週)  
 中元・歳暮等の顧客情報が一元管理できるようになった

< 納入変更連絡書画面イメージ >



日に平均20件発生する納入変更連絡書を、ワークフローで回覧することにより、情報伝達速度が向上し、また相手に確実に伝わるようになりました

「POWER EGG」に対するご意見、ご感想を情報システム部の浜野部長にお聞きしました

## 導入経緯 選択のポイント

POWER EGGを検討するに至った背景は？

当社グループは、国内6カ所に工場や関係会社が点在し、グループ間での情報共有がなかなかできていませんでした。当社としては、そのデメリットを解消するためには、情報共有ツールの導入が必要と考えていました。

また、音声統合を含めた全社ネットワークの構築が終わったこともあり、ツールを全社的に導入できる下地が整っていました。

そこで、具体的に導入を検討し始めました。

POWER EGGの導入を決めたきっかけは何ですか？

POWER EGGについては、三谷産業様主催のセミナーに出席した際に紹介を受け、その後当社に來社頂き、個別にデモをして頂きました。

POWER EGGであれば、当社のテーマである情報共有を簡単に実現できるし、何よりも安価であることが魅力的で、導入を即決しました。

他のソフトと比較されましたか？

最終的にPOWER EGG導入を決めるまでに、セミナー等に参加し、色々と検討はしました。

しかし、他のソフトは同じような機能を持っていても、高価だったり、拠点間で使用するとレスポンスが悪かったりと、導入に踏み切るには不十分でした。

## 実際に導入して

実際に使ってみて社員の皆さんの感想はどうですか？  
また、利用状況はどうですか？

システム導入者としての意見

現在、本社部門と生産部門の役職者とキーマンを中心に、国内グループ会社全体で使用しています。

特に組織横断的に、スケジュール調整をするときなどに大変重宝しています。当社独自の使い方として、「KOA GROUP」という仮想的な組織を社員として登録し、スケジュール機能を利用して、「役員会」「職場懇談会」「品質保証会議」等の会社全体のイベント管理をしています。

マンスリー単位で一覧で見れるため、大変便利です。

スケジュール予約をした場合、携帯電話にその旨がメールで伝わるため、スケジュール調整が速やかに行うことができるので助かっています。

「距離」と「時間」が関係無くなるのは良いですね。

また、従来紙ベースであった出張旅費・交通費の申請 精算をワークフローで行っています。これにより、申請した社員への経費支払が最長の日かかっていたものが、最短で2日程度で行えるようになりました。

総理則も、1週間に半日近く割っていた支払事務が、1時間程度に短縮され、事務負担が軽減されると共に、随時行うことにより事務が平準化されました。

加えて、中元・歳暮・年賀状等の顧客情報の管理が事業部毎にバラバラだったものを、全社で一括管理できるようになりました。

営業担当者(川口主任様)の意見

当社では、取引先の注文変更が度々発生するため、「納期変更連絡書」を営業担当者と生産計画の担当者間でやり取りしています。

従来は、FAXを用いて紙ベースでやり取りをしており、紙が氾濫していました。

また、送ったFAXが不鮮明であったり、相手が確認したかどうか不確かであったり、色々と問題がありました。

「納期変更連絡書」をワークフローに載せることにより、紙が廃止されると共に、情報伝達が早くなりました。また、相手が確認したかどうか確実に把握できるようになり、効率化が進みました。

人事担当者(外山課長様)の意見

従来は、回覧物については原本を社長に承認頂いた後、必要部数をコピーし、全国30~40ヶ所にメール便で送っていました。

事業所によっては、メール便の頻度が少ないところもあり、最長で配布に1日かかったこともありました。

この方法では、人事部側の事務負担が大きく、また社員に回覧内容が行き渡るまでに多くの人手を介すために時間がかかるなど、問題がありました。

また、上記以外の方法として、回覧物を電子メールに添付して送ったり、添付ファイルの容量が大きい時には、ファイルの格納場所を電子メールで連絡していました。

この方法では、社員が情報を自分で見に行かなくてはならないため、実際に内容が伝わりにくいのが問題でした。

現在では、掲示板に回覧物を載せれば、情報が早く、確実に伝わるため、助かっています。

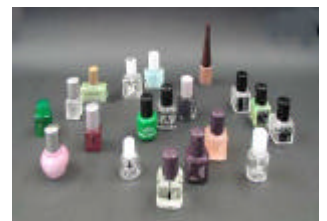
また、社長は非常に多忙なため、スケジュール変更が度々発生します。

社長のスケジュール変更により、会社全体のスケジュールに変更が生じる場合、従来は、その都度毎に人事部が社員に電話で連絡をしていました。POWER EGGを導入してからは、ToDoで変更した旨を伝え、掲示板に掲載しています。ToDoは掲示板と違い、見たかどうかの確認ができること、またPOWER EGGに慣れてもらうための啓蒙として使用しています。

POWER EGGは社員に浸透してきましたか？

社員が集まって話しているのを聞いてみると、誰かがある情報を知らなかった場合、他の社員から「それは掲示板に載っていたぞ。知らない君が悪い」と言われているのを耳にします。

それがPOWER EGGが社員に浸透してきた証だと思っています。



本文中の商品名、会社名は各社の商標または登録商標です  
当資料はPOWER EGG販売パートナー三谷産業株式会社様による事例です

