

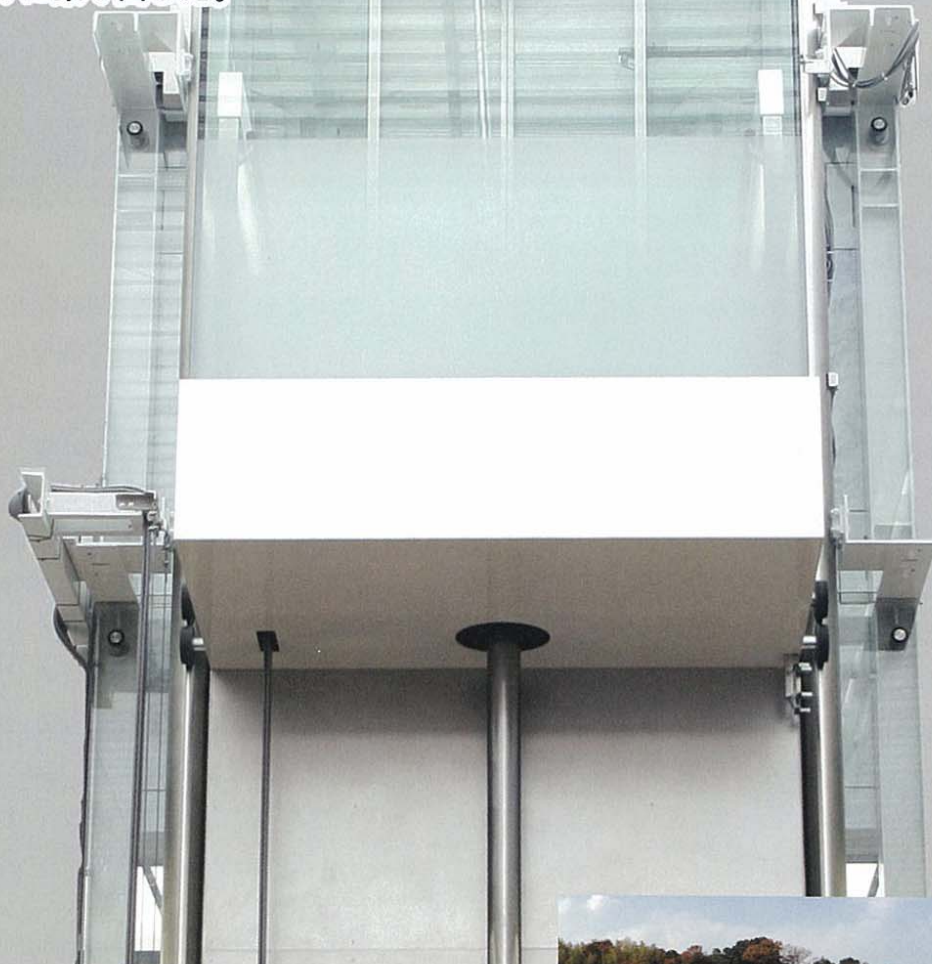
ダイコー株式会社様 製造業

## 全社共通のデータの活用で 業務効率化を実現

エレベーターやエスカレーター、立体駐車場などの開発、設計、製造、設置、保守を手がけるダイコー株式会社。部門ごとに異なるシステムを利用していた同社では、全社的に情報を共有し、業務の効率化を図るため、個別受注向け生産管理システム「rBOM」を導入。新たな体制づくりに乗り出した。



家庭用階段昇降機



常務取締役  
経営本部担当  
大出 栄久氏



経営本部品質管理室  
課長  
永田 敬貴氏



営業本部営業部  
課長  
丹野 哲郎氏



太陽光発電所（愛知県知多）

エレベーター、家庭用階段昇降機をはじめ、再生可能エネルギー（太陽光・バイオマス）発電事業などを展開している。

## システム導入 による 効果

- ・ 情報共有化で**業務効率が大幅に向上**
- ・ **二重入力がほぼゼロになり、ミスが激減**
- ・ どの部署からも必要な**データの検索が容易に**

### 業務革新を目指し 新システム導入を決定

エレベーターやエスカレーター、機械式立体駐車場などの開発、設計、製造、設置、保守を手がけるダイコー株式会社。ここ数年は、家庭用階段昇降機や太陽光発電など新事業も展開し、注目を集めている。

「当社では、現在、高品質で安心・安全な製品を提供し続けるため、3つのプロジェクトを推進しています」

そう語るのは常務取締役経営本部担当 大出 栄久氏だ。

1つ目は業務効率向上をめざす“業務革新プロジェクト”。2つ目がお客さまやスタッフに有益な情報を提供する“次世代情報サービスプロジェクト”。3つ目は、高品質・高付加価値の製品やサービス

を提供するために社員のレベルアップをはかる“イノベーションプロジェクト”だ。

このうち1つ目の業務革新プロジェクトの一環として、2008年夏に、新システムの導入が決定した。

「それまでは設計や営業、製造など各拠点が、それぞれ独自のシステムを使い業務を行っていました。そのため各システムの連携がとれず、データを活用しきれずに行っていました」

品質管理室課長 永田 敬貴氏は、当時の状況をそう振り返る。

そこで各部門から担当を選び、導入準備チームを編成。協議を重ね「製造業の要であり、すべての部門に関わる“部品”のデータ情報を全社的に共有することが重要」との結論に至った。

その後システム選定に入り、4社の提案の中から、DAiKOの個

別受注生産向け生産管理システム「rBOM」の採用を決定した。

採用の決め手は、同社が望む部品管理ができるシステムだったこと、パッケージのため導入コストが抑えられること、そしてDAiKOの提案力だった。

「ただシステムを薦めるだけでなく、当社独自の活用法などの提案があり、この会社なら信頼できると思いました」（永田課長）

### 長期導入計画で 質の高いシステムを目指す

システム導入は、完成度を高めるために3段階に分けて行われることになった。

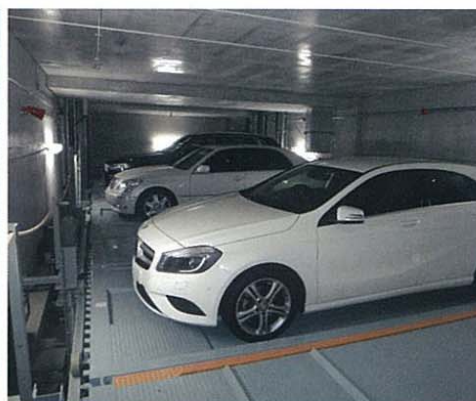
「導入を急いで、不完全なシステムにしてしまい、結局活用されないくらいなら、時間はかかっても本当に役立つものをめざそうと思いました」（永田課長）



現在稼働中の第2次開発システムでは、タブレット PC などのモバイル機器と連携。営業スタッフが外出先から見積書や発注書の作成依頼を行うことが可能になった。



自動車用エレベーターでは、国内トップクラスのシェアを誇る同社。長年にわたる技術の蓄積が安全性の高い製品を生み出している。



機械式立体駐車場は都心の限られたスペースにも設置が可能で、建物の地下を有効に活用。バリアフリーにも対応している。

情報共有化の最初の一步として導入した第1次システムは、基本のパッケージシステムに若干のカスタマイズを行ったものだ。

同社の製品は、エレベーターやエスカレーターなど、つねに安全性を確保しておくことが必須とされ、保守点検業務が非常に重要視されるのが特徴だ。しかし、この保守業務に関する機能が「rBOM」にはなかった。そこで、この機能を追加し、メンテナンス時期や必要な部品の在庫を確認できるようにした。

そしてこの第1次システムを実際に使用し、洗い出された改善点をクリアしたのが、2014年1月から稼働を開始した第2次システムだ。タブレットを活用し、業務がスピーディに行えるよう変更が施されている。

さらに今年の4月以降に実施予定の第3次システム開発では、これまでの改善点をふまえてさらに追加機能を導入。システムを完成させる計画だ。

## データ共有により 様々な導入効果

システムはまだ完成に至っては  
いないが、すでに一定の効果が得  
られているという。

まず、全社での情報共有化が実  
現でき、当初の目的だった業務効  
率化を達成した。入力業務は全社  
的にみると半減し、二重入力のみ  
もほぼなくなった。

必要なデータの検索も容易にな  
った。設計図や部品の在庫、購買  
記録など、様々なデータがひとつ  
のシステム上にあるからだ。

また、以前は他部署が作成した  
データ内容を把握しきれず、有益  
なデータがあることを見落としが  
ちだった。だが、現在はそうした  
こともなくなり、データを適切に  
活用できるようになった。

さらに2014年からはタブレッ  
ト端末とシステムをクラウドで連  
動させ、営業社員が外出先でも見  
積書や発注書の作成依頼が行える

体制を整えた。

営業本部営業部課長 丹野 哲郎  
氏は、今回のシステム改良につい  
てこう語る。

「お客さまへのスピーディな対応  
が可能になったうえ、移動中の時  
間も活用できるので自分自身の業  
務時間短縮にもつながります」

今後3次開発が始まるが、シス  
テム完成後も、同社では新しい挑  
戦を続けていくつもりだという。

「データを分析し顧客に有益な情  
報を提供するなど、3プロジェクト  
のひとつ“次世代情報サービス”  
についても、このシステムが中核  
を担うと予想しています。期待は  
大きいですね」(大出常務)

また、ウェアラブルデバイス<sup>(※)</sup>  
など次世代機器とデータを連動さ  
せ、スタッフが作業中でもマニユ  
アルを確認できるようにするなど  
の活用方法も視野に入れている。

システムの徹底活用により、よ  
りいっそうの業務効率化と新たな  
サービスの提供をめざし、同社は  
これからも前進を続ける。🌀

※ヘッドフォンやサングラス、腕時計型などの身につけて持ち歩ける小型のコンピュータや周辺機器。

### 企業DATA

社名 ダイコー株式会社

会社概要 1958(昭和33)年設立。エレベーター、エスカレーター、機械式立体駐車場装置、階段昇降機等の、設計、開発、販売、製造、設置、保守業務のほか、再生可能エネルギー(太陽光・バイオマス)発電事業などを展開。

本社 東京都港区

URL <http://www.daiko-s.co.jp>

拠点 大阪支店、札幌営業所・仙台営業所・名古屋営業所・沖縄営業所ほか全12営業所、伊奈工場、上尾倉庫



D's  
Voice

大興電子通信(株)  
製造ビジネス統括部  
第二営業部  
菊本 匡宏



### お客さまとの協力体制で、「rBOM」の改良も実現

第2次開発から携わっていますが、第3次開発まで続く長期のプロジェクトということで、しっかりと次へとつながるシステムをと心がけました。ダイコー様の業務ノウハウを元に、「rBOM」に新たに“保守テンプレート”“iPAD 連携”が組み込まれるなど、システム自体が進化を遂げられたことに感謝しています。