

大津鉄工株式会社

大津 尚彦 氏

大津鉄工株式会社 代表取締役社長

キーワードは「品質・技能・誠実」。
私共は生涯「メーカー」であるの信念です。

1. 顧客ニーズに応えるため、当社の保有技術を駆使して、お客様に満足していただける製品を提供する。問題意識を常に持ち、品質マネジメントシステムの有効性を継続的に改善することにより、品質上の不具合発生を撲滅する。
 - ①時代と共に変化する顧客ニーズに応える新製品づくり
 - ②お客様のご要望（価格・品質・納期）に応える組織づくり
 - ③製品の提供から安心と信頼を勝ち取る顧客満足づくり
2. 御客様と社員の満足を実現する。
 - ①販売・製造・工部門一体活動の“強み”を活かす体制づくり
 - ②会社の発展は“全社員の力で”の意識改革で強い会社づくり
 - ③就業中“災害・事故発生0”の安全な職場づくり
3. ライバルの一步先を常に歩む。
 - ①信頼できる取引先の選択で、安定した供給と利益づくり
 - ②新開拓分野は信頼できるお客様と、パートナー志向で利益づくり
 - ③販売・製造・工事一体営業で、高付加価値を求めて利益づくり



■IT導入の背景と目的

大津鉄工は、アンカーボルトをはじめとする建築部材の専門メーカーである。建築業界は、リーマンショックや公共事業の予算削減の影響が極めて大きく、業界全体の売上の大幅減少、利益率の低下を余儀なくされ、今までのように製造メーカーとして大手施工業者からの受注（下請け的な営業体制）では立ちいかないという危機感があった。

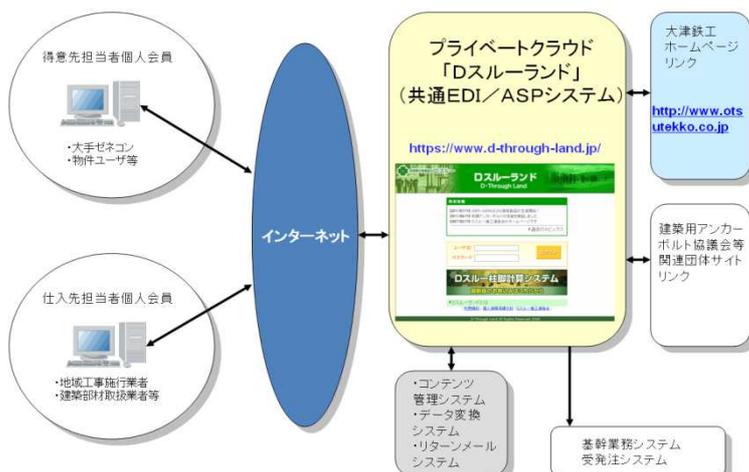
当社では、業界に先駆け耐震基礎工事システム「Dスルー工法」を開発（特許登録済）し、独自技術による建築物の基礎工事ごと受注し、これに伴ってアンカーボルトなどの建築部材の受注を獲得する戦略を、同業者が全国規模で連携することによって大手業者に対抗し、新規顧客の獲得に向け展開している。

また、大手ゼネコンでは、建築物件ごとにプロジェクトが設置され、そのプロジェクトのPM（プロジェクトマネージャ）がそれぞれ資材調達権限を持っている。従って顧客の囲い込みは、そのPMの囲い込みとなり、BtoBビジネスであるが、本質的にはBtoBtoP（パーソナル）ビジネスとなる。また、仕入先の施工業者に基礎工事を委託することになるが、同じようにプロジェクトごとに担当者が決まり、大手ゼネコンから受注した案件を受け持つこととなり、こちらもBtoBtoPビジネスとなる。

「Dスルーランド」は、こうしたBtoBtoPビジネスを基本コンセプトに当該業界のプライベートクラウドとして構築し、業界の新たなビジネスモデルの実現を目指した。

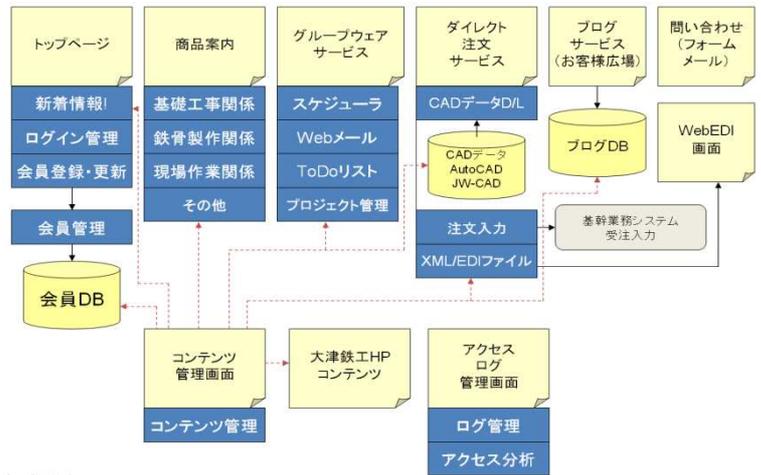
■IT化の概要

「Dスルーランド」は、受発注、発注図面（CADデータ）、技術資料などの共有データベースをデータセンターに設置し、得意先担当者と仕入先担当者を個人会員として登録、会員はインターネットを介してWebブラウザだけで「Dスルーランド」の各種サービスを無料で活用できるようにした。



サービス機能としては、

- ① 新製品情報、新技術情報、商品案内など、情報共有機能
- ② スケジューラ、Webメール、ToDoリスト、プロジェクト管理などのグループウェアサービスは、建築プロジェクトごとに大手ゼネコンのPM、施工業者のPMが共通に活用できる
- ③ 物件のCADデータの送受信機能は、物件のデータを会員がアップロードおよびダウンロードできる
- ④ 注文受付、部材発注、部材在庫情報など実際の取引情報のやりとりなど多岐にわたり、このシステムを活用するだけで建築物件の情報共有と活用が簡単に出来るように構成した。

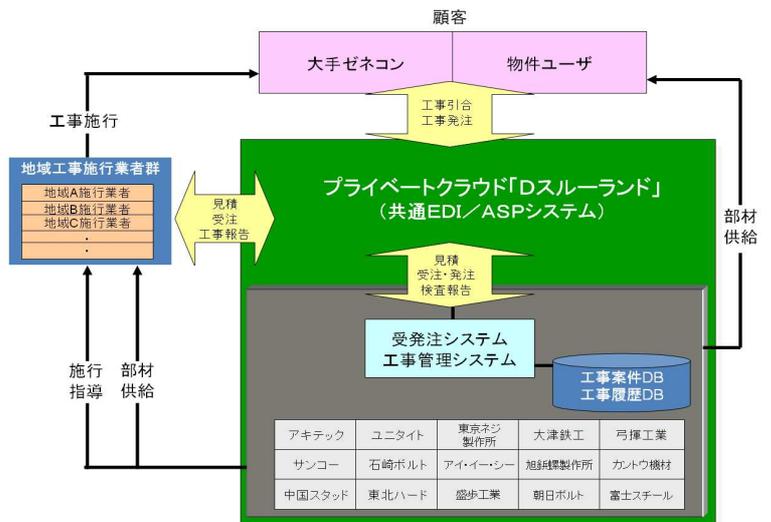


■IT導入の効果

「Dスルーランド」を普及させるために、全国各地で説明会を開催した結果、顧客、同業者、工事施工業者の多くが会員として参加、耐震基礎工事「Dスルー工法」を普及させることができ、新ビジネスモデルが構築できた。「Dスルー工法」の普及によって新規受注につながり、ほとんどのユーザはリピート客となり、売上維持と利益率確保に貢献した。

特に、主要製品アンカーボルトは鉄製であり、重量が大きく嵩張るため、地産地消によって建築現場にできるだけ近い業者が部材手配するとともに、近い施工工事業者が工事を行うことが最適であり、こうした要求には、どこでも、いつでも活用が可能なクラウド型のサービスが効を奏した。

また、当業界ではクラウドサービスの活用の例がなく、「Dスルーランド」が業界の先進事例として注目され、多くの参加企業を得ることにつながるとともに、耐震基礎工事「Dスルー工法」の知名度向上に大いに役立てることができた。



ITコーディネータから一言

株式会社ARU 代表取締役 ITコーディネータ 水口和美氏
<http://www.aruinc.jp/>

同業社との協業により耐震基礎工事「Dスルー工法」を核とした企業連合体を設置、取引情報や技術情報の共有活用により新ビジネスモデルを構築し、このモデルをプライベートクラウドでシステム化し、大手顧客の囲い込み、新規顧客の獲得に成功した事例は、企業間連携とクラウド活用事例として大いに参考となります。

会社概要

所在地：〒490-1402 愛知県弥富市五斗山三丁目138番地2

社名：大津鉄工株式会社 TEL：0567-56-5502
 代表者名：大津尚彦 FAX：0567-56-5512
 設立：昭和48年7月18日 URL：http://www.otsutekko.co.jp/
 資本金：7,600万円
 売上高：21億円(2011年現在)
 従業員数：102人(2011年現在)
 事業内容：土木建築用ボルト及び金属製品の製造販売、



鋼構造物及び製缶溶接加工製品の製造販売、溶融亜鉛鍍金の加工業、
 鋼構造物及び鉄骨基礎ボルトの施工工事業、施工工事システムの教育研修事業、
 ビジネスソフトの開発及び販売、土木建設副資材の輸入及び販売、太陽光発電システム及び架台の施工・販売