

フクビ化学工業株式会社 様

【企業プロフィール】 (注：企業データは2013年3月末時点)



- 設立 1953年設立
- 本社所在地 福井県福井市
- 資本金 21億9390万円
- 業務内容
 - ・建築資材の製造・販売
(住宅用内装材・外装装飾部材、集合住宅用床システム)
 - ・樹脂製産業資材の製造・販売
 - ・その他精密化工製品製造・販売
(人工大理石、反射防止などの機能性精密樹脂製品など)
- 年商 382億9400万円 (連結/2013年3月期)
- 社員数 831名 (連結/2013年3月末現在)
- POWER EGG2.0 導入時期 2001年3月： POWER EGG1.0 導入
2013年10月より POWER EGG2.0 Ver2.5が稼働予定
- 稼働ライセンス数 ベースシステム750LS、グループウェア700LS、ファイル管理700LS、汎用申請ワークフロー700LS、S F A 700LS、スマートフォンオプション6LS、POWER WING V2 (経費精算PKG、自動仕訳PKG) 一式

POWER EGGがないと仕事がまわらない！ 日常業務に根付いた実践的グループウェア活用術とは！

今回取材にご協力いただいたフクビ化学工業様の創業は1953年。プラスチック異形押出成形から出発し、化学に立脚した素材技術や成形技術を駆使して住宅建築資材、樹脂製産業資材、精密化工製品など多種多様な製品を製造・販売する開発型メーカーです。

2013年5月、創業60周年を迎えた同社のスローガンは「変える、変わる、切り拓く」。常に時代のニーズを先取りして社会に新しい価値を提供し続ける同社の企業姿勢を表しています。

フクビ化学工業様がPOWER EGGを導入したのは2001年3月のこと。「10年超ユーザー」ということになります。長年ご愛顧いただくと同時に、POWER EGGの機能とその進化を常に厳しくチェックしていただいたお客様でもあるわけです。ではそんな同社にあってここ10数年、「変える、変わる、切り拓く」を具現化するエンジンの1つとしてPOWER EGG がどのように活用され役立ってきたのか、また今後どのような役割を担おうとしているのか、そのあたりを伺ってみることにしましょう。

▼ 取材ご協力者



(右) 執行役員 情報システム企画室 室長 西谷 洋 氏
(左) 情報システム企画室 企画課 課長 森川 直之 氏

選定ポイント

— POWER EGG 導入時の主な選定理由

1. 個人で持つ情報を共有化できる機能がある。
2. ポータル画面「NaviView」で必要な情報を一見して判断できる。
3. 申請書などの電子化を行える。

森川課長によると、POWER EGG 2.0バージョンアップした際にも、POWER EGGを含む、他社製品を改めて比較したそうである。その結果、

◎ワークフロー機能が良い (申請ルート自動生成/経費精算機能)

◎メンテナンスがラク

(世代別階層型の組織図エンジンがあり組織変更時のメンテナンスがカンタン)

◎情報にすぐ気づける (個人ポータル画面に必要な情報を自動でPUSH配信)

といったワークフロー機能やメンテナンス性などの利点が評価され、改めてPOWER EGG が選ばれたとのことである。

西谷室長 「10年以上も使いこなしてきた訳ですから、社長はじめトップの評価も上々です。今やPOWER EGGなしに仕事は動かないので、他のグループウェアも今さら乗り換えはできない、というのが実情ですね (笑)」

対象となるのは営業部門で、建材の営業所24カ所をはじめハウスメーカー2部門や内装関連4部門など、東日本・西日本の拠点別・事業部別に全社で約40事業所である。

この部門ポータル (コーポレートナビ) は1日3回更新される。つまりほぼリアルタイムの売上速報や月次売上目標達成率、今期特別注力製品の販売実績などが表示されタイムリーに実績把握ができる。そのため、すぐ、的確に“次の手”が打てるのだ。

森川課長 「各担当は自部門の数字を見られるのは当然ですが、お互い (他部門) の実績も確認できます。だから所長さんたちには結構プレッシャーになるようですね。月末が近づき目標達成率が低いと追い込みが必要だから焦りますね。一方日々更新する中で、ある時に達成率が100%を越えたら“よ～し、やったぞ～”とみんなで喜んだり (笑) つまり情報共有ツールであると同時に、全社営業部門の切磋琢磨を促す仕掛けとしても機能しています」



全国約40事業所分の<<営業日報>>を、 日々3回集計し部門ポータルにグラフ表示。

まず、情報共有ツールとしてPOWER EGGをフルに使いこなしている同社の活用上の特徴が如実に表れているのが、同社の部門ポータル (コーポレートナビ) 画面である。なぜなら、そこに表示されているデータは同社の日々の売上速報、すなわち生の実績数値だからなのだ。

同社では、営業部門担当者および関係する一部の人がPOWER EGGにログインすると、すぐにほぼリアルタイムの《営業日報》が売上グラフで表示された部門ポータル (コーポレートナビ) の画面が出る。データウェアハウスとの連携により、BIツールを使って販売管理システムから情報を集めてExcel形式に落とし込み、それをグラフ化し売上速報として部門ポータル (コーポレートナビ) に表示するのだ。

3階層ポータル



- ・全社ポータル (スタートアップナビ：企業の一員としての意識付け)
- ・部門ポータル (コーポレートナビ：ミッションに対する意識付け)
- ・個人ポータル《NaviView》(ナビビュー：社員一人ひとりの気づき)

一 電子会議室を利用して「目安箱」と名付けられた同社独自の全社的情報共有システムもなかなか面白い。

「目安箱」とは、社員お互いが持っている情報で、それをオープンにし共有化した方がよいものを登録できるスペースであり、電子会議室に設けられている。本来は「ちょっと助けて欲しい」というニーズに対して「こうしたらどうなの？」みたいな感じのアドバイス提供の場を目的としたが、今は様々な場面で業務間情報共有ネットワークなどに活用され、とくに女性社員の利用が多い。それまでは日頃気づいた情報も部署の担当に教えるぐらいだったものが、この「目安箱」によって全社的な広がりを持つようになったのである。

「目安箱」のカテゴリーは【製・商品関連】【業界関連】【その他】【総合カタログ】【ホームページ】の5つに分かれる。そのうちの1つ、【製・商品関連】をご紹介します。

● 目安箱 【製・商品関連】

「探しています。どこかで在庫を持ってない？」の相談コーナーである。たとえば「廃番品などで在庫が残っているものを探してください」とか、「製品サンプルが欲しいんだけどウチには在庫がありません。どこかで持ってませんか？」などなど。

1つの「探しています」に10件以上もの回答アクセスがあると言うから、これはすごい。こんなこともある。宇都宮の営業所に「こちらに無い？」と投げかけたら、高松から「ウチにあるけど、送りますか？」と返事が来る。

この女性陣が積極参加する情報共有ネットワーク、もちろん

- ☆効果1～スピーディな営業対応サポート。
 - ☆効果2～お客様へのサービス充実。顧客満足度アップ。
 - ☆効果3～隠れていた在庫を有効活用。
- という多大な効果を発揮している。



<<電子会議室「目安箱【製・商品関連】」画面イメージ>>

森川課長「元々は「他社でこんな製品が出たよ」みたいな情報を登録する場の予定でしたが、主旨が変わって《探しています》が主流になったんです。現場が自分たちで使い勝手を考えた結果、意外な効果が出て来たんです。

最近では他社でも見かけられるようですが、女性社員たちの参加性が高くなり高い、いわば社内SNSの先駆けのようなものですから、この「目安箱」情報共有ネットワークは有る意味で脅威的存在とも言えますね(笑)」



一 同社では以前、紙で大量の申請書類を回していた。

- 大量の申請書類が回る。その結果、決裁を急いで欲しい書類が承認者の机上で別の書類と一緒に山に埋もれてしまう。
- 他の事業所に送付したり、あるいは事業所内で回覧する手間が掛かっていた。また書類がどこを回っているのか、どこで滞留しているのかが分からず決裁までに時間がかかっていた。

一 POWER EGGを活用して稟議申請の電子化を推進。

せっかくワークフローが強いPOWER EGGを導入しているのだから、それを活用して稟議申請の電子化を推進することになったのです。まず行ったのは稟議申請フォーマットの標準化である。申請書類をすべてExcelで作成し、さらに承認ルートを簡素化してPOWER EGGの汎用申請ワークフローで回すことになった。その結果、今では各種の「経費支出手続」や「契約の締結」、「各種証明書類の発行」、など50カテゴリーぐらいの書類がワークフロー化され日々申請が確実に処理されている。

同社独自の業務システムはアドオン開発で。今後はWebデータベースへの置き換えを検討中。

同社は以前、様々な申請・管理業務が紙で、その基準も不明確な状況で行われていた。たとえば「返品・クレーム管理」の問題。以前は3枚ぐらいの複写の書類があり、それにクレーム内容を全部手書きしていた。そしてその書類を上長に回し、ハンコをもらったものを対応部門に回して・・・というやり方だった。しかしこれでは実際のところ、手間ヒマがかかってどうしようもない。部門によっては書類を雑に扱って紛失させてしまったり、といった問題も出ていた。

そこで基幹システムの販売管理システムとPOWER EGGが連携するしくみでワークフローを回すことが検討され、2002年《返品・クレームシステム》が構築された。それ以降、同社独自の業務システムがアドオンで次々と開発されることとなった。

2012年から導入された《経費精算管理システム》は、個人立替の精算システムでありPOWER WING が活用されている。また近年、売価を統制するシステムも開発し、商品販売の際に、むやみに廉価販売をしない様、歯止めを掛ける仕組みも導入している。

このような経緯で、POWER EGGのワークフロー機能を活用したシステムのアドオン開発が行われた。そして発生・報告・指示・対応のスピード化を図り、業務の効率化・意思決定の迅速化・処理内容の見える化が実現されてきた。これらのアドオン開発システムは基幹システムとも連携し、重複業務の削減や収支管理の早期化に大きく寄与している。

森川課長「今後の展開にも関わってきますが、一部のアドオンシステムをWebデータベースで置き換えできないだろうか？ということを検討しています。これから詳細検討する必要がありますが、おそらく幾つかのシステムはWebデータベースで対応できるのではないかと期待しています」

“10年超ユーザー”であるフクビ化学工業様。実際今では殆どの承認フローや業務処理がPOWER EGGで動いており、POWER EGGがなければ仕事を進められない。今ではもうPOWER EGGは同社業務にとって不可欠の存在となっている。現場の社員たちは、導入した当初は、「なんでこんなシステムを入れるの？」と否定的な意見もあったようである。しかし、運用を続けていくと、逆にこれがないと不都合になって来るようで、「ここはこうならないか」といった改善の声も出て来るようになった。こうしてお話を伺ってきたようにフクビ化学工業様では、POWER EGG は日常の情報共有や汎用申請、業務処理に不可欠のエンジンとして実戦的に活用されている。そして今後は、Webデータベースなど新たな機能の活用が検討されており、今後ますます活用度は高まっていくと思われる。同社の「変える、変わる、切り拓く」近未来へ向けてPOWER EGG がさらにお役に立てるよう期待されているのだ。

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/>

※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ります。あらかじめご了承ください。

取り扱いパートナー

All Rights Reserved Copyright© D-Circle Inc.