

キントーン活用事例
株式会社ポピinz様



■株式会社ポピinz様

業務内容：ナニー（教育ベビーシッター）派遣・保育所運営・訪問介護事業

利用用途：基幹システム（サービス予約受付・顧客管理・債権管理など）、採用管理、ワークフローなど

社会問題に挑む企業の、 新しいシステム開発のかたち

■すべての人が安心して働く環境をつくり、少子高齢化を解消したい

「働く女性を支援する」をモットーに、ナニー派遣・保育所運営・訪問介護などの事業を行っている株式会社ポピinz。女性の社会進出・待機児童の増加・少子高齢化といった社会情勢から、同社のサービスの需要が高まっている。

事業拡大に伴って業務効率化が必要となる中、システム開発基盤に「kintone」（キントーン）を選んだ理由とは——
株式会社ポピinz 常務執行役員 井上氏、経営企画部 長谷川氏、チャイルドケアサービス部 山田氏の3名にお話を伺った。

課題 社会情勢に伴ってサービス需要が急増。効率と柔軟性を両立できるシステムを求めて

女性の労働力人口は過去最多となり、政府が掲げる「待機児童解消加速化プラン」では、2017年度までに40万人分の保育の受け皿確保目標としている。また、日本の総人口の4人に1人は65歳以上で、高齢化が進み続けている。そういう社会情勢に伴い、ポピングス社の提供する保育・介護サービスのニーズは急激に高まってきた。

「事業の拡大に合わせて、業務プロセスを見直すと同時に、会社の変化のスピードに耐えうるフレキシブルなシステムが必要だと考えました」(井上氏)

この業務改革プロジェクトのリーダーに立ったのは、経営企画部の長谷川氏。着目したのは「紙の多さ」だった。同社では、入会申込・予約受付などの顧客とのやりとりも、稟議・ケアスタッフの面接管理などの社内情報も、紙ベースで管理されていた。全社での共有や検索がスムーズにできず、工数増加やミスの原因となっていた。また、書類保管やFAX送信に莫大な費用がかかることも悩みの種だった。

だが、長谷川氏にはシステム開発の経験はなく、ユーザーとなる現場スタッフもシステムに不慣れな人が多かった。また、状況にあわせて経営戦略が変わるスピードも速いため、従来型の「最初の要件定義から変わらないことが前提」である開発手法では破綻することが予測できた。

「こちらの要望をうまく仕様に落とし込めるか不安でした。また、経営陣からの指示が1週間で変わることもありますが、半年かけて変わることもあります。そうなったときに、ウォーターフォールだと対応できない課題は間違いなく発生すると考えました」
(長谷川氏)



株式会社ポピングス
常務執行役員 社長室長
経営企画本部長 企画営業本部長
井上 正明 氏

導入 画面を見ながら作っていける開発プロセス・要望をすぐに反映できる点で「kintone」が好評

比較検討の結果、「kintone」を使ったシステム開発の提案が採用された。
短納期・低予算といったポイントに加え、仕様書ベースでなく画面を見ながら構築できる点、要望をすぐに反映できる柔軟性が評価された。

「関係者に意見を仰ぐ際も、とても相談しやすいです。仕様書だけだとお互いの想像が食い違うおそれもありますが、画面を見ながらレイアウト等も含めて一緒に話せるのがよかったです」(長谷川氏)

開発プロジェクトに参加した現場スタッフからも「kintone」は好評だった。

「『kintone』は、こちらが新しい要求をするとすぐに応えられる点が素晴らしいです。こういう項目を増やしてほしい、こういうふうにレイアウトを変えてほしいというのをその場で実現できるんです」(山田氏)

また、この提案を行ったM-SOLUTIONS株式会社への信頼も大きい。

「他社さんだと、業務フローに関してアドバイスを求めて、そこはコンサルの領域だと断られることが多いです。しかし、M-SOLUTIONSさんは『業務改革をしたい』というこちらの意向に理解を示してくれました。信頼のおけるベンダーさんと長く付き合っていけることが理想ですね」(長谷川氏)



株式会社ポピングス
経営企画部
長谷川 亮祐 氏

効果 業務効率化に加えて、経営の見える化・サービス品質向上にも寄与

①自動化による業務効率向上

従来は、予約の受付・会員の要望に合わせたナニーの選定・双方のスケジュール調整等を、スタッフが紙と電話で行っていた。今回のシステム導入により、こういった業務が自動化されるので、大幅な工数削減とミスの防止が実現できる。

また、開発を行うM-SOLUTIONS株式会社のアイデアで、プロジェクト全体の進捗管理・議事録共有などにも「kintone」を活用している。そこで新たな発想が生まれたという。

「『kintone』をワークフローに使えることがわかつたので、社内裏議をペーパーレスにし、さらに効率化を図っています。他にも、当初システム化を検討していなかった仕事が『kintone』ができるんじゃないかと考えているところです」(長谷川氏)

②経営の見える化

例えば、ナニーの採用業務では、同社へのエントリーやその後の面接結果をすべてWeb上で記入できるようにした。これにより、受験者情報・エントリー数・各受験者の評価等は即座に社内で共有される。このように、経営資源投下に必要な情報がリアルタイムに共有できることで、現場・経営レベルでの判断がより正確にできるようになる。

「現場も経営層も、今まで知りたいことの1割ぐらいしか見えていなかったと思います。今回『kintone』を導入することで、リアルタイムで見たい情報全部が見られるのは、会社にとってすごく大きいことだと思います」(長谷川氏)

③きめ細かなサービス提供

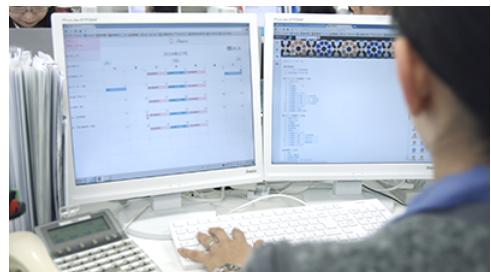
複数事業の顧客管理システムを統一することにより、契約情報を家庭ごとに紐づけて一画面で確認できるようになる。その結果、各家庭のライフステージに合わせたきめ細かな対応を行うことができる。

「若い頃は育児のサポート、それから時が経つと介護のサポートといったように、働くご両親方が生涯にわたってお仕事できる環境づくりに協力していきたいです」
(山田氏)

すべての人が安心して働ける社会をつくり、「少子高齢化」という日本の大きな課題を解消すべく、株式会社ポピングは挑戦を続けていく。



株式会社ポピング
サービス事業本部 チャイルドケアサービス部
アシスタントマネージャー
山田円氏



(画面右)
多数のアプリ・スペースが活用されている
(画面左)
会員ごとに、提供中のサービスをカレンダー上で一覧できる

この事例の販売パートナー M-SOLUTIONS株式会社



ソフトバンク・テクノロジー株式会社の子会社で、Webアプリケーション・モバイル向けのサービス開発提供を中心に行っています。その実績を活かし、「kintone」を利用した大型案件を含めたシステム開発も多数実施しております。
お気軽にお問い合わせください。

ご連絡は、kintone 担当まで

TEL. 03-6892-3070 FAX. 03-6892-3926 E-mail: kintone@m-sol.co.jp