

キントーン活用事例

イトアンド株式会社様



イートアンド株式会社様

業務内容: メーカー機能と外食機能を併せ持つ総合フードビジネス企業
利用用途: 「スペース」機能によるプロジェクトの情報共有

企業間のプロジェクトを支える「kintone」活用術 ～コミュニケーションに費やすコストを3分の1まで削減～

「大阪王将」や「太陽とトマト麺」ブランドを中心とした外食事業で知られるイートアンド株式会社(以下イートアンド)。同社では、実店舗の運営のみならず、羽根付き餃子や水餃子など店舗の看板商品を家庭でも気軽に楽しめる冷凍食品事業にも力を入れており、両事業を基軸にした独自のオムニチャネル戦略で「大阪王将」の認知・ブランド価値を高めながら事業拡大を続けている。

そんなイートアンドのビジネスを支えるIT基盤強化のため、基幹システムリプレースのプロジェクトがスタート。社内外の複数メンバー間に関わる中でのスムーズなプロジェクト運営のために「kintone on cybozu.com」(以下、kintone)が導入された。その活用法と効果について、管理本部情報システム部ゼネラルマネージャーの山内久利氏にお話を伺った。

課題 全国に散らばるメンバー間のプロジェクト管理が必要に

イートアンドの基幹システムリプレースは、社内の情報システム部門はもちろん、外部ベンダーとの協力体制のもと進められた。しかし、このプロジェクトに関わる複数の協力会社は大阪・東京・岡山など全国各地に分散しており、各メンバーが一同に集まるのが難しい状況にあったと山内氏は語る。

「協力会社は全国に5社ほどあるのですが遠方のメンバーとは頻りに集まるのができず、積極的にディスカッションができないことに課題を感じていました。もちろん、電話やEメールなどの連絡手段もありますが、基本は1対1のコミュニケーションなので後から情報を整理して他のメンバーに情報共有する手間がかかり、非効率で勿体無いと感じていました。」(情報システム部 ゼネラルマネージャー 山内氏)

そこで、遠方かつ、社外の複数メンバーとも快適にプロジェクトを進めるために選ばれたコミュニケーション基盤が「kintone」だ。



管理本部 情報システム部
ゼネラルマネージャー 山内久利氏

導入 ゲストスペースの活用で、社外でも遠方でも距離を感じないプロジェクト運営が可能に

関係者が一同に集まるのが難しい状況でも快適にプロジェクト運営にするためには、情報を一か所に集約する必要がある。そこで社内外メンバーを意識することなくコミュニケーションできる基盤として「kintone」の「ゲストスペース」(図1参照)を採用。協力会社メンバーはゲストユーザーとして招待され、関連するプロジェクトのみにアクセスできる仕組みだ。

図1 ゲストスペース利用イメージ



招待された社外メンバーが閲覧できる「ゲストスペース」は社内の環境と分離することにより、社外秘の情報が漏れることなく安全に情報共有することができる仕組みだ。

山内氏はスムーズなプロジェクト運営のためいくつかルールも設けたという。(図2)

「『ゲストスペース』運用を一過性のものでなくこれからも継続的に管理できるものにしたと考え、情報を整理しやすい運用ルールを作りました。アプリとスレッドの利用目的を明確にする、電話やEメールを使った個別の問い合わせはやめる、堅苦しいあいさつはなしで単刀直入に本題の要件から書き込む、必要以上にスレッドを乱立させないなどです。関係者全員が気持ちよく運用できるよう心掛けました。」

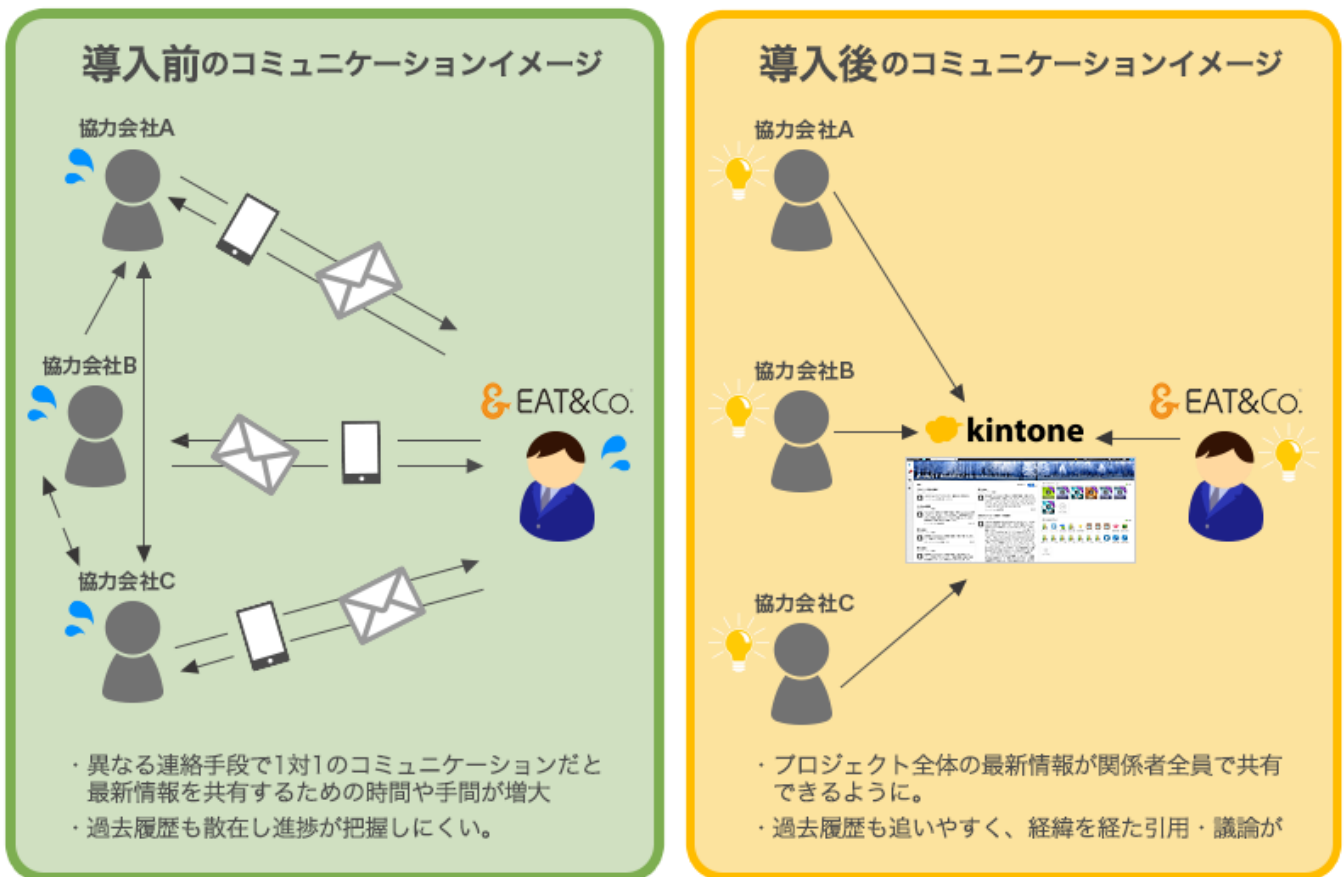
このように運用を工夫することで関係者全員が情報を適切に蓄積・管理できることに加え、過去の経緯を確認したり引用したりする際も情報を見つけやすく、議論が素早く確実に進められるようになったという。

例えば、仕様の確認など「設計書のこの項目は〇〇で大丈夫でしょうか?」「OKです」といった簡易なやり取りが各スレッドでどんどん進行し、メンバー間にも即座に共有されていく。また、その推移を時系列で網羅することができるため、「この議論はもっと詰めたほうがよいのでは?」「前に話したこの件と今回の件は関係があるのでは?」という新たな気づきを得ることもつながっているという。

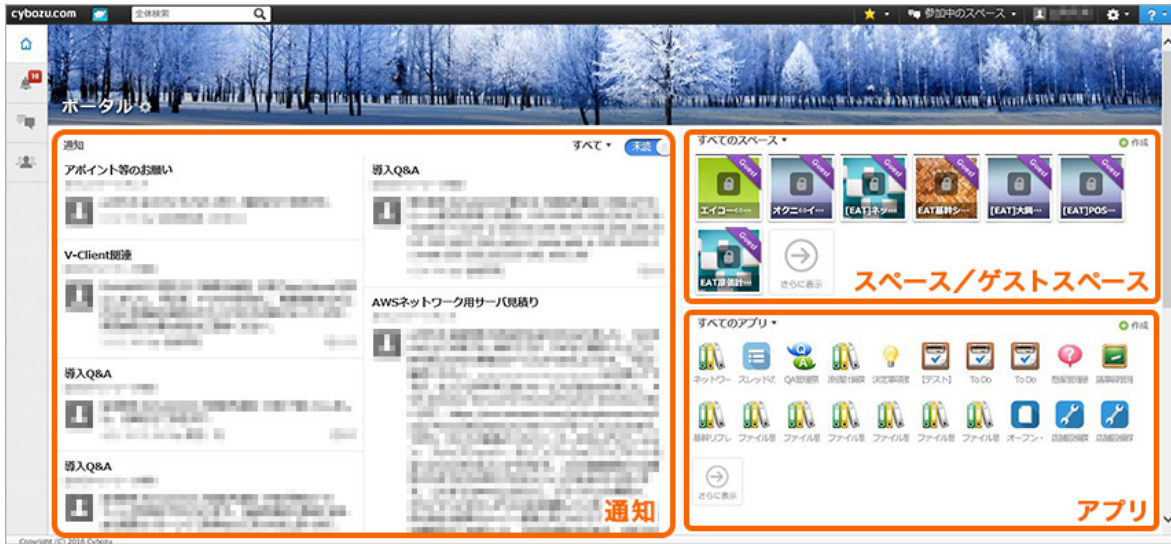
図2 実際に関係者に共有した運用ルールの画面

目的	アプリ・機能
簡易な協議	スレッド
データ資料共有	ファイル管理
ブレイクダウンされた課題対応	課題管理表
議事録	議事録管理
タスク管理	ToDo

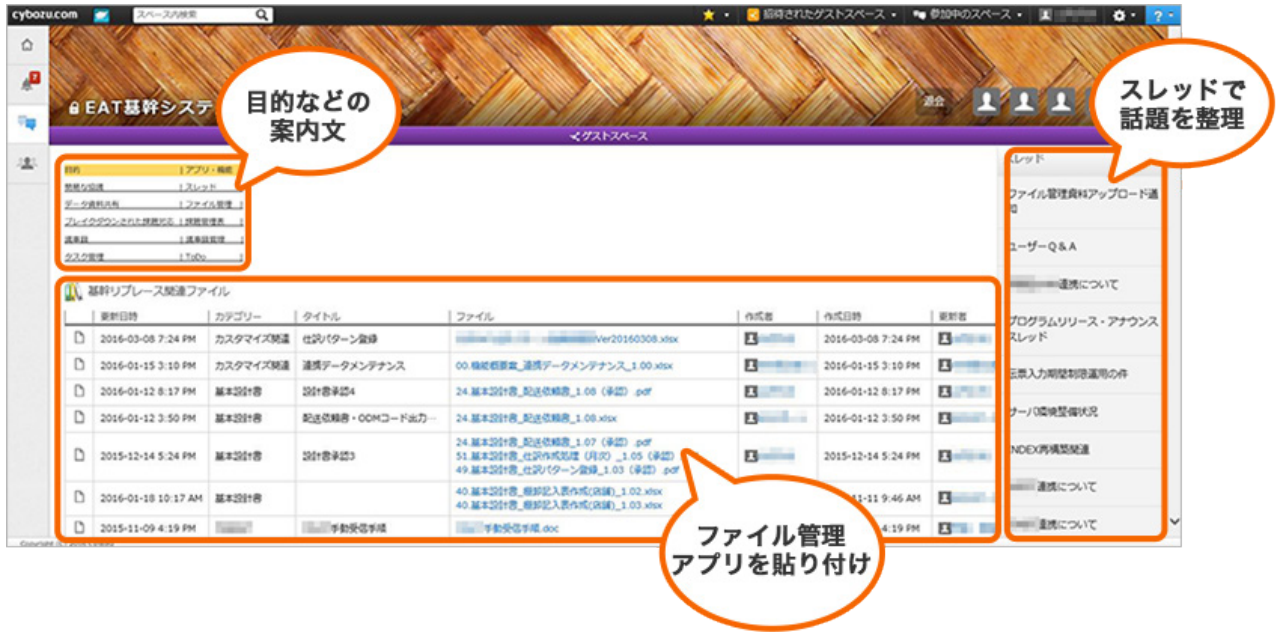
社内外メンバーとのプロジェクトに kintone を活用し情報を集約



トップページ画面。社外とのやり取りが多く、「ゲストスペース」の利用頻度が高い状況だ。



ゲストスペース TOP 画面。運用ルール・スレッド・関連アプリで情報を整理。



スレッドのやりとりは、関係者全員が見える形で進行する。



また、プロジェクト運営の中で発生する細かな懸案事項や議事録は各アプリ上で管理することで誰が、何時、どういった経緯で対応したかも一覧でリアルタイムに確認できるようになった。この運用により関係者全員で対応ステータスを管理できるようになり、快適且つ実用的なプロジェクト体制を確立することができたという。

懸案事項に対する質問と回答を管理する「懸案管理表」アプリ

懸案管理表

項目	ステータス	完了期限	画面・機能	項目	質問者と回答者	質問・回答内容
64	未対応	2015-03-24	受注伝票入力	納入先		
63	未対応	2015-03-24	受注伝票入力	納入先		
62	完了	2015-01-22	受注伝票入力画面	メーカー...	イトアンド様	
61	未対応	2015-01-20	会計連携	仕訳/仕...		
45	完了	2014-12-12	EDI変換設定	EDIシス...	イトアンド様	
60	対応中		全般	ODM商...	イトアンド様	
59	完了		増加工	増加工...	イトアンド様	
58	対応中		生産実績確認	完成品の...	イトアンド...	
57	完了		連携データ	作成する...	イトアンド...	
56	完了		EDI取込連携	売上・仕...		
55	完了		EDI取込連携	運用準備		
54	完了		各種マスタ	現行マス...	イトアンド様	
53	完了		増加工	増加工...	イトアンド...	

業務フロー、機能、設定などを協議により決定した内容を記録する「決定事項要覧」アプリ

決定事項要覧

レコード番号	更新日時	作成者	分類	要件名	決定内容
168	2015-01-23 9:29 AM		業務手順	仕入先直送と倉庫出荷が混在する受注の入力...	元の注文が1つでも、倉庫出荷と仕入先直送が混在する場...
167	2015-01-21 3:44 PM		開発	売上伝票の伝票日付と「納期」という単語に...	受注伝票画面の「納期」→「納品日」とする 売上伝票の...
166	2015-02-20 10:25 AM		開発	出荷日の算出方法	受注伝票の場合 入力した納期から、納入先マスタ内リ...
165	2015-01-20 3:06 PM		業務手順	伝票の一括削除	SPIT連携データの一括大量削除が必要になったときなど...
164	2015-01-20 3:05 PM		業務手順	標榜時の差異数出力について	前提：各店舗や倉庫の実態データを取り込んだ後で、標...
163	2015-01-20 3:02 PM		業務手順	月次繰後の伝票修正について	月次繰後の伝票修正については手動による差異処理を行...
162	2015-01-20 3:01 PM		開発	単価適用について	連携データの単価適用は以下の通り ①連携データ内の...
161	2015-01-20 2:58 PM		開発	配送依頼書・出荷依頼書・入荷依頼書の「買...	各伝票の異時期限には明細備考を印字する
160	2015-01-05 8:34 PM		開発	2014/12/19 発注書	発注書の行数は固定で良い
159	2015-01-05 8:33 PM		その他	2014/12/19 在庫 (qbicfood)	良品別・倉庫別の在庫は持っていない。常に集計している...
158	2015-01-05 8:33 PM		その他	2014/12/19 売掛・売上管理単位	売掛管理単位は請求先 売上管理単位は得意先

議事録

タイトル	作成者	更新日時
01/16 打ち合わせ議事録	[作成者]	2016-01-13 2:29 PM
01/15 打ち合わせ議事録	[作成者]	2016-01-13 2:29 PM
01/08 打ち合わせ議事録	[作成者]	2016-01-13 2:29 PM
01/07 打ち合わせ議事録	[作成者]	2016-01-13 2:29 PM
12/19 打ち合わせ議事録	[作成者]	2015-04-20 2:50 PM
12/18 打ち合わせ議事録	[作成者]	2015-04-20 2:50 PM
12/05 打ち合わせ議事録	[作成者]	2015-04-16 5:20 PM
12/12 打ち合わせ議事録	[作成者]	2015-01-21 10:27 AM
11/28 キックオフミーティングの議事録	[作成者]	2014-12-03 4:39 PM

『kintone』活用により、同じ時間で対応する業務量が増えたと感じます。従来と比べて、一日あたり20~30件くらいのEメールのやり取りは減らせていますね。それに過去の発言を確かめるために、Eメールを検索する手間や、前回の話から始まる会議の縮小、不必要な出張の回避など合わせるとコミュニケーションに費やすコストも3分の1ほどに削減されたと感じます。」

今後の展望

BI ツールとの組み合わせで情報連携の“ハブ”として活用

こうした社外プロジェクトでの「kintone」活用の成果を踏まえ、イトアンドでは社内での活用も本格化し、さらなる業務改善を図る計画だという。

「システム導入検討時は、まずは情報システム部門で積極的に検証し、その効果が実感できるものを全社的にも展開しています。今回のような社外メンバーとのプロジェクトもそのうちのひとつです。今後は利用範囲を拡大し、カスタマーセンターに寄せられるお客様の声、品質管理部門や協力工場における調査など社内外にまたがる情報を『kintone』上に集約し、BIツールとも連携し活用していきたいと考えています。活用はまだまだこれからです。」

新たな活用によりお客様の声や傾向の「見える化」が進み、より素早く経営層の意思決定につながるという。顧客へのより良いサービス提供につながるイトアンドの新たなチャレンジは始まったばかりだ。