

株式会社 誠和

S&H 株式会社 誠和。

株式会社 誠和

所在地：
栃木県下野市主な事業：
施設園芸用の環境制御機器、養液栽培システム、省エネ・省力機器の製造販売などURL：
<https://www.seiwa-ltd.jp/>企業規模：
従業員数 188名
(2021年6月1日現在)課題：
以前使っていたワークフローシステムは使いづらい点があり、切り替える必要があったSalesforceと親和性が高いワークフローとして
mitocoを導入、業務プロセスの簡素化を推進

要約

- ▶ もともと使っていたワークフローシステムの継続利用が困難になったことを機に、ワークフロー機能を持つmitocoを導入
- ▶ 並行して導入を進めているSalesforceとの連携が容易であることが採用の決め手に
- ▶ 今後は「掲示板」や「文書管理」の利用を検討し、プロセスの簡素化にも取り組む

導入背景

テラスカイが提供するグループウェアmitocoには、カレンダーや掲示板の他、多くの機能がある。その中の1つが「承認ワークフロー」である。栃木県下野市に本社を置く施設園芸機器メーカーの誠和がmitocoを導入したのは、この機能を評価してのことである。導入を推進した株式会社誠和 経営企画部システム企画課 大橋孝洋氏に話を聞いた。

導入時に評価したSalesforceとの親和性

1968年創業の誠和は、ハウスでの栽培環境を最適化する「自動カーテン装置」をはじめ、生産者の農家向けにさまざまな商品を提供する開発型のメーカーだ。単に製品を販売するだけでなく、トマトやいちごなどの自社栽培を通して生産者のニーズを理解し、製品開発に活かしている。最近では、IoTやクラウドのような最新テクノロジーを活用したスマート農業の分野にも進出。販売エリアは北海道から九州まで全国をカバーしている。

使用サービス

mitoco

ビジネスの成長に伴い、IT部門の位置付けも変化している。大橋氏が所属しているシステム企画課は、2021年4月の組織改正で経営管理部から経営企画部の傘下になり、ITツールの導入だけでなくIT戦略の策定もミッションになったという。誠和のビジネスモデルは、販売店を通して生産者に間接的に製品を提供するBtoBビジネスだが、生産者と直接取引を行うBtoCのビジネスも立ち上がりつつある。「モノ売りからコト売りへ」の転換を意識する中、今後のビジネス成長に対応できる仕組みの整備に乗り出したばかりだ。その一環として、同社はSalesforceを導入し、営業の強化を進めている。

mitocoを知ったきっかけは、以前から利用してきたワークフローシステムを使い続けることが難しくなり、新しい製品を探す必要が生じたためだ。誠和には新しい顧客と取引を開始する場合や、既存顧客からの個別の要望に対応する場合に、営業が稟議書にまとめて承認を得るプロセスがあり、それを支える製品を探していた。他のワークフローシステムも検討したが、営業の稟議承認プロセスは、個々の取引先とどのようなやりとりをしたかを含めて一元的に管理したいと考え、顧客管理機能とワークフローを併せ持つmitocoの採用を決定した。当時、Salesforce導入プロジェクトが進行中ということもあり、Salesforceプラットフォーム上で稼働するワークフローシステムとして魅力を感じ、mitocoの検討を進めた。

社員の使いやすさを重視して決めた mitocoの導入

以前使っていたワークフローシステムの契約終了が2021年3月末に迫る中、2020年10月にmitocoへの移行を決めた。大橋氏は「mitocoはクラウドサービスなので、オンプレミスに比べスモールスタートができる。まずは使ってみて、それから当社に合うかを判断しようと考えました」と当時を振り返る。

株式会社誠和
経営企画部
システム企画課
大橋孝洋氏



とはいえ、以前のワークフローシステムでできたことはmitocoでも当然できるはずと、社員は期待する。誠和の社員にはベテランも多く、システムに不慣れな人もいるため、社員が使いやすいシステムが求められた。

そのため、以前の製品との比較は徹底的に行った。以前利用していたワークフローシステムは、2つの問題点があったという。一つは、ユーザーインターフェースがややとっつきにくいこと、もう一つは他のシステムとのデータ連携のパフォーマンスが悪いことだった。mitocoを導入すれば、この2つの問題点が改善されると大橋氏は考えた。

プレ導入を経て 3カ月で本格運用開始

現在は、mitocoの「承認ワークフロー」機能を利用している。その導入には3カ月を要したが、2021年2月のプレ導入を経て、翌3月から本番運用に移行したという。余裕を持って切り替えができ、現在は安定的に稼働している状態だ。社員からのクレームも少なく、満足して使ってもらっていると感じている。

「mitocoとSalesforceとの連携はこれからですが、新しいシステムへの移行によって、営業の稟議承認プロセスで実現したかったことの6割ぐらいは実現しました」と大橋氏は語る。Salesforceとの連携は、mitocoの導入で重視した点だ。Salesforceの導入が進めば、移行の成果もさらに高まるだろう。一方で、問い合わせ対応におけるエスカレーションのように、営業以外の部門でもワークフロー機能の活用が見込まれる。

さらに、大橋氏はmitocoの「掲示板」や「文書管理」も仕様を理解し使っていきたいと考えている。「さまざまな機能があり、今後長く利用できるという将来性を踏まえてmitocoを選びました」と大橋氏は語った。

また、営業の稟議システムが新しくなったことで、既存の業務プロセスを見直す機運も高まっている。例えば、以前は役員決裁まで必要だった稟議事項の多くを部長決裁に変更したり、出張申請書の運用フローの見直しを行った。運用開始後も、単純なワークフローシステムの置き換えにとどまることなく、さまざまなプロセスの簡素化が進みそうである。

「誠実と調和」の精神で挑戦を続ける

誠和で働く社員が重視している価値観は、いろいろな人の意見を聞くことを大事にするというものだ。例えば、何かの文書を公開したら、周りの人たちが積極的にフィードバックする文化が根付いている。「ワークフローについても、閲覧者たちがコメントしやすいことが望ましいです」と、大橋氏はmitocoについての要望を語った。

会社の名前である誠和には、「誠実と調和」という価値観が込められている。これまでも商品を購入した生産者へのアフターフォローに力を入れてきた。今後も誠和は「誠実と調和」の精神を貫きつつ、メーカーの枠にとらわれないビジネスに挑戦していく。その仕組みとして、mitocoとともにSalesforceの活用を進めていく計画だ。