

タカラスタンダード株式会社

水まわりって、大切だから
Takara standard

タカラスタンダード株式会社

所在地：大阪府大阪市

URL：
<https://www.takara-standard.co.jp/>主な事業：
キッチンやユニットバス、洗面化粧台 等
住宅設備機器の製造、販売クラウドとオンプレミスの自動連携で
施工業者との情報共有基盤を整備「mitoco X Powered by DataSpider Cloud」で実現した
安定したデータ連携プラットフォーム

多くの業界で顕在化している人手不足という課題。これは住宅業界でも例外ではなく、キッチンやユニットバスなどを取り扱う総合住宅設備機器メーカーであるタカラスタンダード株式会社も同様の課題を抱えていた。そのような状況下で事業拡大を目指していくには、これまで以上に業務の効率化が求められることになる。そこで同社が取り組んだのが、現場で施工を行うエンジニアなどの施工業者、営業担当者、そして社内で案件調整を行う工務担当者間で情報共有を円滑に行うための施工情報管理システムの構築だ。この施工情報管理システムにおいて、オンプレミス環境にある基幹システムとクラウドサービスを柔軟に連携する仕組みに mitoco X Powered by DataSpider Cloud が採用された。その背景について詳しくお話を伺った。



電話やFAXなどアナログな手法からの脱却を目指す

1912年に創業し、キッチンやユニットバス、洗面化粧台、トイレ、給湯器、ホーロー壁装材といったさまざまな住宅設備機器の製造、販売しているタカラスタンダード株式会社は、全国に170を超えるショールームを設置している。中国やベトナム、シンガポールなどアジアを中心に海外事業にも注力しており、国内では全国各地で流通業者との合同展示会やリフォーム相談会を開催するなど、ホーローと水回り機器事業を通じて住む人の生活レベル向上に貢献する環境づくりに取り組んでいる。

そんな同社では、さらなる事業拡大を目指すべく現場の業務改善施策に取り組んでおり、業務の棚卸を実施しながら、さらなる合理化に向けたプロジェクトを推進してきた。その活動の1つに挙げられるの

使用サービス

mitoco X



執行役員 情報システム部長

樋爪康久 氏

が、これまで施工業者と営業担当者、工務担当者の間で行われてきた電話やFAXによる情報のやり取りを刷新、デジタル化によって新たな情報共有基盤を構築するプロジェクトだ。「人手不足は我々の業界でも深刻であり、アナログな手法で事業拡大を進めていくには限界があります。施工に関する情報共有においても、関係者が多いなか伝達手段も統一されていないなど、効率的とは言い難い状態で管理をしており、業務改善が必要でした」と語るのは執行役員 情報システム部長 樋爪 康久氏だ。そこで、効率的に情報共有できる基盤を構築することで、事業拡大の推進と質の高い施工につながる環境づくりに着手することになったとその経緯を振り返る。

日本製の安心感と 連携基盤としての安定性を評価

新たな情報共有基盤づくりに向けて、当初はスクラッチでの開発を視野に検討を進めたものの、社外の施工業者と円滑にやり取りするためにはパソコンに加え、タブレットやスマートフォンなどモバイルを用いた業務システム開発が要件となり、大掛かりな投資と膨大な時間が必要となることが明らかに。そこで、社外とのやり取りに最適なクラウドサービスであるSalesforceの活用を前提に、新たな情報共有基盤を整備することになったという。「共有すべき情報は、社内に設置されたオンプレミス環境の基幹システム内にあります。そのため、情報共有基盤となるクラウド上のSalesforceとオンプレミス上の基幹システムとの柔軟な連携が要件となったのです」と樋爪氏。

そこで注目したのが、データ連携が容易なプラットフォームとしてのEAIであり、なかでもクラウド専業ベンダとして豊富な実績と経験を誇るテラスカイが提供するmitoco Xだった。「当初、連携部分は手組みでの開発やSalesforceが持つインポート機能などを活用することも検討しました。しかし、なによりもシステムとして安定的に連携できる環境が求められました。すでにデータ連携基盤としてパッケージ化されているEAIであれば、その要件を満たすと考えたのです」と情報シ

ステム部 課長 本木 聡氏は説明する。またオンプレミスで構築するよりも、クラウドのほうが高い柔軟性を発揮でき、手間もかからないと判断したという。

mitoco Xであればコーディングすることなく自分たちでジョブが作成できるだけでなく、トリガー機能などを活用することでオンプレミスとクラウド環境を柔軟に連携できる点を評価。「実績も豊富で実際に触ってみると安定して動くこともわかりました。何よりも日本製のソリューションであり、何かあったときでもしっかりサポートしてもらえるという安心感があったことが大きい」と本木氏。また、インターネット接続を安全に行うことが可能な機能として、既存のネットワーク環境に手を加えずともシームレスかつセキュアな通信が確立できるThunderbusを備えていたこともポイントの1つだった。

実際に開発を手掛けるインテグレータがmitoco Xの開発経験が豊富だったことも導入の後押しとなり、オンプレミス上の基幹システムとクラウド上のSalesforce間の情報共有基盤を安全に連携する仕組みとして、mitoco Xが選ばれた。



情報システム部 課長

本木 聡 氏

クラウド利用を支える 重要なデータ連携プラットフォームを整備

現在は、営業担当者および施工管理を行う工務担当者、そして施工業者の3者間でやり取りされる施工情報の管理システムをSalesforceにて構築し、現場の情報や依頼情報、進捗情報といった施工に必要な各種情報や商品およびエンジニアなどのマスタ情報、そして施工現場の地図や図面などがまとめて管理されている基幹システムとの連携プラットフォームとしてmitoco Xおよび、mitoco Xとオンプレミス環境とのデータ連携を可能にするオプション「Thunderbus」を活用している。社内外合わせて3,000名弱が利用する情報共有基盤となっており、現場ではタブレットなどから情報閲覧が可能だ。今では、下見で得られた情報や現場写真、作業報告書も含めて1日で20万レコード、6,000ファイルほどがやり取りされる基盤となっている。

実際の運用では、営業担当者が案件ごとに商品明細が記載された見積書や図面、そして施工現場の地図などの現場情報を基幹システムに登録する。案件が確定した時点で施工スケジュールを顧客と折衝し、工務担当者がエリアやスキルに応じて施工業者を選定、依頼内容を確定させる。確定するとmitoco Xを通じてSalesforceに情報が登録され、施工業者がいつでも案件の詳細情報を閲覧できるようになる。また、施工事業者が下見を行った際の報告書や現場写真などの情報をSalesforce側に登録、スケジュールに合わせて施工を実施した後は施工完了報告書とともに完了通知を行う。各種報告情報はmitoco Xを経由して基幹システム側に登録されることで、請求の処理に移行することになる。なお、データ連携はmitoco Xのスケジュール機能を活用し、10分間隔で基幹システムとSalesforceの双方向連携を行っている。

施工情報管理システムを構築したことで、これまでやり取りされていた図面や報告書などの紙文書が不要となり、大きなファイルを抱えて現場に出向く必要がなくなっただけでなく、届いたFAXなどの仕分けが不要になったことで、工務担当者の当該工数は全体で半分程度削減することに成功している。また、施工業者や営業からの問い合わせが大幅に減ったことも工数削減に大きく寄与しているという。「紙の量やFAXに関わる通信料なども減っていることは間違いありません。また、FAXの処理を専任で担当していた者を別の業務にシフトできるようになりました。さらに、写真などが迅速に共有できることで施工品質の改善はもちろん、記録を残すことで施工業者の品質に対する啓蒙活動の一環としても役立っています」と本木氏は評価する。その仕組みを支える重要なデータ連携プラットフォームとしてDataSpider Cloudは重宝しているという。

またアナログな手法から脱却してタブレットなどを用いた働き方にシ

フトできたことで、生産性を高めることにもつながりつつあるという。「今回はデリバリーに関する生産性を高めることができるようになり、新たに生まれた時間を営業フォローに使うことが可能になりました。人材不足など、施工に関わる業務課題を解決するための仕組みとしても役立つものになってくれるはず」と樋爪氏は期待を寄せている。

mitoco Xについては、安定したデータ連携プラットフォームとしてトラブルなく運用できているだけでなく、将来的な基盤拡張の際にも活かせるという。「データ連携はクラウド利用を支える非常に重要な機能であり、mitoco Xのようなプラットフォームがあることで、オンプレミスであれクラウドであれ、今後も柔軟に連携することが可能です。全体の効率化がさらに進められるという意味では、我々にとってうれしい機能だと考えています」と樋爪氏。なお、クラウドに特化したビジネスを展開しているテラスカイについては、「我々がなじみのなかったクラウドという領域に対する豊富な知見を持っており、これまでになかったスピード感を持って対応いただいています。とても頼もしい存在です」と評価する。

現状構築した施工情報管理システムは戸建て領域での活用にとどまっているため、今後はこの範囲をマンション関係の工事領域にも広げていながら、営業の業務や同社の代理店、販売店との情報共有プラットフォームとしてさらに活用していきたいという。「今回はSalesforceを情報共有基盤として選択しましたが、改善していきたい業務も、クラウド基盤もたくさんあります。今後もさまざまなサービスを展開するなかで、システムは単独で完結するわけではありませんので、mitoco Xのようなデータ連携基盤を積極的に活用しながら、さらなる業務改善につなげていきたい。変化の激しい業界だけに、ぜひ情報提供やサポートは引き続きお願いしたいですね」と最後に樋爪氏に語っていただいた。

