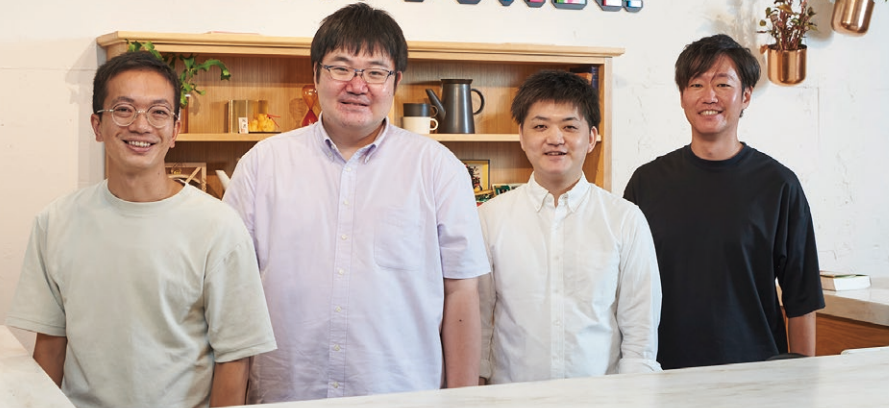


導入事例 | トヨタ・コニック・アルファ株式会社様



TOYOTA CONIQ Alpha, Inc.

所在地	東京都千代田区神田小川町3-28-5 axle御茶ノ水4F
設立	2021年1月
従業員数	164名(2022年4月1日現在)
事業内容	リテール領域のデジタルトランス フォーメーション(DX)推進
URL	https://toyotaconiq-alpha.co.jp/

プロジェクト全体を見通せるシンプルな管理で
専任の管理者や報告書の作成が不要に

トヨタ・コニック・アルファ株式会社は、トヨタ自動車の販売会社向けにDXを進めるなかで、全国約260拠点ある販売会社向け営業支援ツールにおける、マルチベンダーで4つの開発チームを抱えるプロジェクトに「monday.com」を導入。業務時間を圧迫していたExcelでの大量かつ複雑なタスク管理に終止符を打ち、進捗から問い合わせの管理までを一元化。プロジェクトの現況をリアルタイムに可視化できる環境を手に入れました。

課題

専任の管理者によるExcelでのタスク管理が煩雑を極め、プロジェクト全体を把握するのに膨大な時間がかかる

週1回の上層部との定例会に向けて、報告書の準備に毎回1~2時間を費やしている

出張先や外出先ではパソコンを立ち上げての作業が、しづらく十分な時間も取れない

効果

進捗状況~問い合わせ管理を一元化し、プロジェクト関連の情報管理を効率化。専任の管理者が不要に

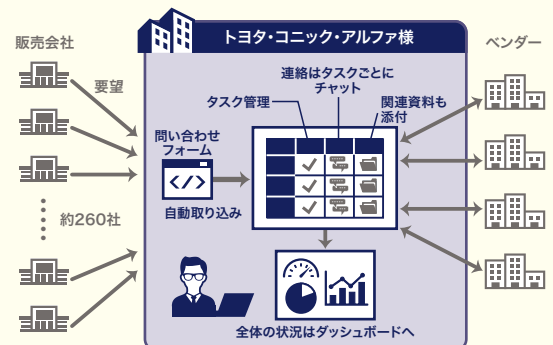
ダッシュボードで現況を視覚的かつリアルタイムに把握できるため、報告書の作成が不要に

モバイル端末から簡単に状況確認やフォローが行えるため業務効率が大幅に向上

SOLUTION

タスクに紐づくコミュニケーションを集約し
強力なチームマネジメントを実現

- 作業状況の確認や資料の検索、担当者とのやり取りなどの調整業務を大幅に削減
- タスクに関連する情報を1カ所に集約し、タイムリーな情報共有を実現
- Excelライクで見やすく操作しやすいGUI画面で誰もが抵抗なく利用可能
- 集約した情報をダッシュボードで表示し、業務上の意思決定をスピードアップ



トヨタ・コニック・アルファ株式会社 様 INTERVIEW

背景 煩雑を極めた膨大なタスクの管理に終止符

2021年1月、トヨタ自動車と電通が共同出資して設立されたトヨタ・コニック・アルファは、「データで、ありがとうをつくる仕事。」をミッションに掲げ、自動車販売会社におけるデジタルトランスフォーメーション(DX)を推進。マーケティングコミュニケーションの変革と、モビリティ領域から広がるビジネス創造にチャレンジしています。

全国に約260社ある販売会社の要望を取り込みながらアジャイルにシステム開発を進める同社は、4社のマルチベンダー開発体制における懸案事項やタスクを各社ごとの Excel ファイルで管理していました。

「開発体制が小規模なうちは問題になりませんでした。システムが形になるにつれ開発チームが増え、人も増えて、Excel での管理が限界に近づいていきました」(服部氏)

その状況を佐藤氏は詳しく説明します。

「Excel 上で1行ごとにタスクを書き出していき、複数の担当者が最新状況を日々更新するという非常にアナログな方法でした。1つのファイル内に500行にも及ぶタスクがあり、さらに各タスクに紐づく複数のファイルをタスク番号でフォルダ分けして別に管理していたのです」

管理者は、全員の状況を把握するだけでも相当な時間がかかるうえに、優先順位の入れ替え作業に多大な負荷が発生していました。また、担当者からチャットやメールで相談が届くと、Excel 上での煩雑な確認作業にリソースの多くが費やされることになりました。しかも、異なるチャネルでやり取りした内容は履歴が残らないため、後からの確認が難しくなることもありました。

取り組み 圧倒的な使いやすさで円滑に利用を促進

Excel での管理が限界を迎える一方で、開発したシステムをいざ全国の販売会社に展開すると、問い合わせ管理のプラットフォームも必要になります。そこで Excel に代わる管理ツールの検討を始めた同社に対し、日立ソリューションズからタイミングよく提案されたのが、複数の業務をクラウド上で統合管理できるワークマネジメントソリューション「monday.com」でした。

「試しに使い始めたら実に使いやすくて、これならいけると直感しました。導入を決めてからは、いち早くツールに慣れてもらおうと、Excel での更新作業を完全にストップしました」(服部氏)

事前にルールを細かく定めおかないと正しい利用が促せないツールと違い、「monday.com」は自由度が高いうえに、Excel ライクな見た目と操作性で誰もが抵抗なく使えます。



DX基盤開発部
Product Manager
服部 淳氏



CXサービスデザイン部
小旗 克哉 氏



DX基盤開発部
佐藤 帆希 氏



ちょうどいい部
田中 聡志 氏

※本事例の内容は取材時点(2022年8月)の情報です。※本文中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記していません。※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認のうえ、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本文中の情報は、事例作成時点のものです。

「開発チームのメンバーなら、アカウントを渡しただけで使いこなせてしまいます」(佐藤氏)

また、必要に迫られつつあった問い合わせ管理も、「monday.com」に一歩化できるのは好都合でした。

効果 情報の一元化により管理工数を大幅に削減

「monday.com」の導入による変化は、以下のように大きく3つあります。

①タスクに紐づくあらゆる情報が一元化され、リアルタイムに可視化できるようになったこと ②タスクの正確な進捗管理およびフォローを行う専任者の配置が不要になったこと ③出張先などでもモバイル端末から容易に状況確認やフォローが行えるようになったこと

「1カ所にすべての情報が集約されているというのは大きいですね。タスクを作成して確認を依頼したい相手をメンションしておけば、わざわざチャットを開く必要もありません。複数チャネルを行き来することなく『monday.com』上で関係者とのやり取りを完結できてスムーズです」(田中氏)

やり取りの履歴や問い合わせをタスクに紐づけて管理できるため、振り返りが効率的に行えるだけでなく検索も容易です。画面を見ればステータスが一目瞭然で、従来のように各タスクの進捗状況を管理者が一つひとつ確認していく手間もありません。また、Slackとの連携により、対応が必要な状況をいち早くキャッチする仕組みも実現しています。さらに、重要な情報を1カ所にまとめて視覚的に表示できるダッシュボード機能のおかげで、上層部への報告書の作成が不要になったとして、「毎週1~2時間の作業工数をゼロにできました。視覚化されることで、これまで感覚的に判断していたことを定量的に評価できるようになっています」と服部氏は語ります。

「monday.com」ならWebフォームもノーコードで手軽に作成できるため、販売会社向けにリリースするサービスの利用申し込みやアンケートにも重宝しています。

「販売会社にはURLを案内するだけ。ヒアリング用のフォームを作りメールに添付して送り、回収したものを集計するという一連の手間が省けました」(小旗氏)

展望 ほかのプロジェクトへの横展開を開始

同社では、「monday.com」をプラットフォームにして非常に効率的なプロジェクト管理が行えるとの評判が広まり、早くも社内のほかのプロジェクトに横展開され始めています。

「半信半疑で使い始めましたが、もはや『monday.com』なしでは前に進めません。日立ソリューションズには、当社の販売会社向けプロジェクトにおいて開発ベンダーとしても関わっていただいています。今後も、我々のビジネスの状況を深く理解しているベンダーならではの提案を期待したいですね」(服部氏)

「monday.com」により業務負荷が大きく軽減されたことで生み出された時間は、顧客に寄り添うコミュニケーションの強化を促し、「データで、ありがとうをつくる仕事。」をさらに質の高いものにしていくに違いありません。



本事例のwebページはこちら

www.hitachi-solutions.co.jp/monday/case01/

株式会社 日立ソリューションズ

www.hitachi-solutions.co.jp



本カタログ掲載商品・サービスの詳細情報

www.hitachi-solutions.co.jp/monday/