

承認期間を大幅短縮し、意思決定を迅速化 スモールスタートから1年で30種類以上の業務を電子化 》》いすゞ自動車販売株式会社



いすゞ自動車販売株式会社
 本社所在地：神奈川県横浜市西区高島
 1丁目2番5号 横濱ゲートタワー
 設立：1974年7月
 資本金：250億2,500万円
 従業員数：405人（2021年4月現在）
 事業内容：トラック、バス等の卸売販売
 URL：<http://www.isuzu-motors-sales.co.jp/>

いすゞ自動車販売は、2010年4月にいすゞ自動車の国内営業部門を分社化。国内ディストリビューターとして、販売会社向けにいすゞ自動車製造車両の物流卸売や事業支援活動を行うほか、国内トラック・バスのライフサイクル事業の企画立案、マーケティング、広告・宣伝などを担ういすゞグループの中核会社となっている。



写真左より、いすゞ自動車販売株式会社
 経営業務室 経営企画グループ 齊藤氏
 不動産管理部 古館氏
 経営業務室 経営企画グループ 伊藤氏
 経営業務室 執行担当 安田氏

導入前の課題

- 申請書類の回付・保管を担う部門では、大量の紙を管理するために膨大な負荷がかかっていた
- 承認業務に時間がかかり、外出・出張時にも処理が行える手段が求められていた

導入後の効果

- 過去の履歴が検索できるなど、現場の情報共有、業務効率化・生産性向上に寄与
- 3週間～1カ月かかっていた申請・承認期間が大幅短縮。意思決定が迅速に

導入の背景

テレワーク導入を妨げる紙運用申請・承認業務の電子化が急務に

いすゞ自動車販売は、トラック・バスなど商用車のメーカーであるいすゞ自動車の国内営業部門を分離・別会社化し、国内市場を担う統括会社として2010年4月に設立されたグループ中核会社。メーカーの営業、広告・宣伝、国内販売会社への卸売や物流管理、傘下の販売会社・事業会社10社に対する事業支援を中心にビジネスを展開している。また、現在では新車販売に加え、お客様の車の稼働最大化をサポートする高度純正整備『PREISM』を展開している。



いすゞ自動車販売株式会社
 経営業務室 執行担当
 安田 氏

そんな同社では、申請・承認業務に紙書類が使われていたため、決裁が完了するまでに時間がかかっており、進捗も見

えていなかった。新たな取り組みを進めるうえで紙運用が大きな障壁になっていたのだ。経営業務室 執行担当の安田氏は当時の様子について以下のように話す。

「コロナ禍に見舞われた2020年以降、テレワークによる業務環境を整備するために、紙書類で行っていた申請・承認業務の電子化・ペーパーレス化を急ぐ必要がありました。これまでも電子化に向けた検討を進めてきましたが、これをきっかけにシステム導入に向けた取り組みを本格化させることにしました」（安田氏）

なかでも事業計画策定や損益管理などを担当する経営企画グループでは、紙書類による申請・承認業務の負荷が問題になっていたという。

「従来の申請・承認業務は、申請者がExcelフォームに入力して紙に出力し、そこに必要な書類を添付して複数の承認者に回し、それぞれ承認の印鑑を押してもらうという流れで行っていました。最終的に経営企画グループに集まった大量の紙書類をファイリングし、コピーをとって各部へ返却しており、大きな負荷になっていました」（経営

業務室 経営企画グループ 伊藤氏）

「一番の問題は、承認者が不在で処理が止まったり書類の不備で差し戻しが発生したりして、申請が承認されるまでに3週間～1カ月程度も時間がかかっていたことです。そのために、急を要する申請によっては事後承認になってしまう場合もありました」（経営業務室 経営企画グループ 齊藤氏）



いすゞ自動車販売株式会社
 経営業務室 経営企画グループ
 齊藤 氏

導入のポイント

分かりやすさとワークフロー構築の容易さデザイン性等を総合的に評価し選定

こうした課題を解決し、申請・承認業務の電子化を実現するために、いすゞ自動車販売では複数のワークフローシステムを導入候補に挙げ、比較検討を行うことにした。

「ワークフローシステムの導入を検討するにあたり、まずは各業務部門のなかで申請・

承認書類を取りまとめる役割の担当者に声をかけ、業務の電子化に向けて賛同を得るところから始めました。それとともに経営企画グループが中心となり、Web検索等で候補となるワークフローシステムを複数ピックアップしました」(齊藤氏)

業務部門担当者の意見や同意を得ながらワークフローシステムを比較検討した結果、インフォテックの「Create!Webフロー Cloud」を導入することとなった。選定の理由について齊藤氏は以下のように述べる。

「ITに不慣れな社員も多いことを踏まえ、デザインがシンプルで直感的に操作できる使いやすさ、分かりやすさを重視しました。また、システムを統括する部署がなく業務部門で運用管理しなければならないため、システムにあまり詳しくない担当者でもイメージ通りのワークフローが容易に構築できること、業務の変化に合わせて柔軟にルートやフォームを構築できることも製品選定の要件になっています。さらに、スモールスタートでの導入が可能で、なおかつ初期・運用コストが抑えられるクラウドサービスであること、導入支援のみならず継続的なサポートが受けられる点も重要な選定要件でした。これらを総合的に判断し、Create!Webフロー Cloudの導入を決めました」(斎藤氏)

導入の効果

承認スピードの大幅な向上はもちろんプロセスの可視化や生産性アップも実現

いすゞ自動車販売がCreate!Webフロー Cloudについて、インフォテックに問い合わせたのは2020年9月のこと。同年10月にはトライアル版を導入してPoC (概念実証)を実施し、同社が求める機能要件を満たすことを確認できたことで、同年12月に正式契約となった。そこから段階的に申請・承認ワークフローを構築し、現在までに総務関係や経費関係の申請書、決裁書、稟議書など30種類以上の業務を電子化して運用している。

「申請・承認ワークフローの画面は基本的に既存の紙書類のフォーマットを再現する形で作成しました。これらの業務画面を作成する作業は、承認ルートの設定を含めて経営企画グループが行いました。経営企画グル

ープにはシステムの専門家が在籍していないため、ワークフローを上手く構築できるか不安もありましたが、インフォテックのサポート問い合わせが非常に手厚かったのとワークフロー構築相談会を個別に開催してくれたおかげで、決裁データの出力や入力支援機能の活用といった会社に合った運用方法を学ぶことができました」(伊藤氏)

ちなみに契約当初のライセンス数は150ユーザーだったが、適用業務領域の拡大に伴ってライセンスを追加購入し、現在はほぼ全社(350ユーザー)で利用している。導入から丸1年が経過し、すでにさまざまな導入効果が得られているとのこと。

「Create!Webフロー Cloudの導入により、いつでもどこでも申請・承認業務が行えるようになったことで、3週間~1カ月程度かかっていた申請・承認業務が、平均でわずか3日へと大幅に短縮されました。また、紙書類では数字の入力ミスによる差し戻しも多発していましたが、そうした間違いが軽減されたのも大きな効果だと感じています」(伊藤氏)

申請・承認業務の電子化による効果は業務効率化にも大いに役立っていると安田氏は話す。

「以前までは、紙ベースのワークフローだったため、誰が承認を止めているのかわからないことも多々ありました。ですが、Create!Webフロー Cloudを導入してからは、フローが可視化され、進捗確認が容易になりました。また、過去に申請・承認の処理が行われたワークフローがクラウド上に履歴

として残っており、すぐに検索し参照できるので、各業務部門の現場で同じ作業を繰り返すといった手間が削減されるなど業務効率化・生産性向上にも大きく寄与しています」(安田氏)



いすゞ自動車販売株式会社 経営業務室 経営企画グループ 伊藤氏

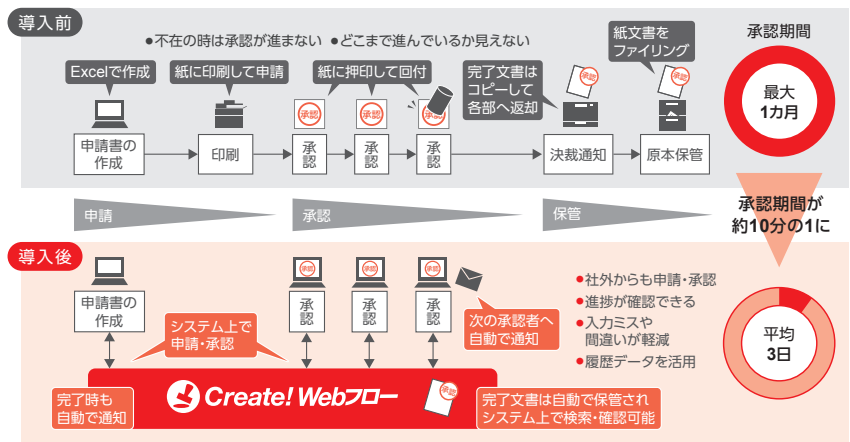
今後の展望

新たな働き方の実現を視野にグループ傘下間との活用を検討

今後いすゞ自動車販売では、社内の一部残っている紙書類による申請・承認業務の電子化を順次進めていく方針だ。

「現在は社内に紙ベースの申請・承認業務がどれだけ残っているのか把握しきれていないので、今後は各業務部門に積極的に働きかけ、業務の電子化をさらに推進していきたいと考えています。Create!Webフロー Cloudにより、ペーパーレス化が進みハンコ出社もだいぶ軽減されたため、さらに働きやすい環境となるよう取り組んでいきたいです」(伊藤氏)

将来的には同社とグループ傘下の販売会社・事業会社間での申請・承認業務含め、適用の幅を広げること視野に入れているという。Create!Webフロー Cloudはこれからも、いすゞ自動車販売における業務の電子化を支えていくことだろう。



Create!Webフロー Cloud 導入前と導入後の比較



インフォテック株式会社

〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-5-25 tel.03-3360-6720 email:sales-cwf@iftc.co.jp

※取材 2022年1月 ※記載の担当部署は、取材時の組織名です。※Create!Webフローはインフォテック株式会社の登録商標です。