

MajorFlow導入事例

キャロウェイゴルフ株式会社

膨大な量の決裁をMajorFlowで「見える化」 現在も無理なく機能拡張を推進中

好調な2012年で創業30周年を迎えたキャロウェイゴルフカンパニー。その日本法人となるキャロウェイゴルフ様では、営業部門の業務効率化を目指してMajorFlowの導入を決定。年間5,000件にのぼる決裁をワークフロー化したことで、決裁の進捗状況の「見える化」を実現しました。



キャロウェイゴルフ株式会社

- 設立 / 1996年11月1日
- 所在地 / 東京都港区白金台5-12-7 MG 白金台ビル
- 代表取締役 / ポーズマン・アレックス・ミッチェル
- 従業員数 / 105名(2012年4月30日)
- URL / <http://www.callawaygolf>

キャロウェイゴルフ株式会社は、世界最大級のゴルフクラブメーカー、キャロウェイゴルフカンパニーの日本法人。「キャロウェイゴルフ」、「オデッセイ」のゴルフクラブ、ボール、靴、アクセサリーなどの輸入、卸売販売を行っています。1996年の設立以来、日本のゴルファーをリサーチし、開発された日本専用の製品をラインナップするなど、日本市場でのシェア拡大に注力しています。

導入効果

決裁は営業活動に関するものだけでも年間約5,000件。紙では進捗状況や承認履歴などの管理が曖昧に。



約80%をワークフローで管理し、決裁の進捗状況を「見える化」。滞りや紛失のリスクも解消した。

初めての導入なので予算・機能・拡張性を重視し、スモールスタートで徐々に機能拡張したい。



営業報告や与信申請からスタート。その後は、帳票作成ツールで人事・総務へも無理なく簡単に展開した。

課題

日本人向けのブランドとして高い人気を誇る「LEGACY」や「RAZR」シリーズをはじめ、ゴルフクラブからボール、靴、アクセサリーまで、数多くの製品を世に送り出すキャロウェイゴルフ様。同社がパナソニック ネットソリューションズ（以下、パナソニックNETS）のワークフローパッケージ「MajorFlow」を導入したのは、2007年秋のことでした。今ではほぼ毎日使っている部署もあるほど、業務に欠かせないツールとなっています。

手におえない大量の決裁・・・ 業務効率化が喫緊の課題

「ワークフロー導入のきっかけは営業部門からの要望でした。当社では特価申請やイベント出展などあらゆる営業活動において決裁を取っており、その件数は年間約5,000件に及びます。紙による申請では承認までの進捗が分かりづらく、また申請書が紛失してしまうリスクもありました」と、同社の財務部・マネージャー岩井しのぶ氏は導入前の課題を

語ります。

親会社である米キャロウェイカンパニーからもワークフローシステムの紹介を受けましたが、すべて英語表記のシステムでは日本を市場とする同社にマッチするものではなかったといいます。

小さく初めて大きく育てたい 初めての導入はまず基本性能から

ワークフローシステム選定にあたり、岩井氏がポイントとしたのが“スモールスタート”。

導入システムの詳細

そして数社のシステムを検討した結果、経費精算や出張申請など、追加機能のバリエーションが幅広いパナソニックNETSのMajorFlowが選ばれました。外資系の同社のイメージに合う、スマートなインターフェイスも好感触だったそうです。

入念なディスカッションで業務にぴったりなシステム

「ユーザとなる営業スタッフも交えて、かなりディスカッションを重ねましたね」と、岩井氏は導入当時を振り返ります。パナソニックNETSのアイデアで、申請フォームには独自のカスタマイズを施しました。「申請内容に応じて記入項目や承認ルートを変化させるようにしてもらいました。例えば“営業報告申請書”という1種類の申請書でも、申請書内の選択項目に応じて“特価申請”や“与信申請”“販売強化施策・キャンペーン”など、8種類の異なる決裁業務に利用できるようにし、目的に応じて適切な承認者が自動的に選択されます。1つの申請フォームで8種類の申請ができるので、別々のフォームを用意する場合に比べ申請も簡単なのではないかと思えます」(岩井氏)



財務・経理 マネージャー
岩井 しのぶ氏

一方で、決裁方法をシステムに合わせて変えた部分もありました。負担はなかったのでしょうか？という問いに、岩井氏は「かえってシンプルになり良かったと思います」と笑みを見せます。「従来のやり方を踏襲し、承認フローを細かく設定したいという声もありましたが、業務効率化のためには、本当に必要な承認だけを得られる今の形がベストだったと思います」(岩井氏)。

見える化により、決裁をスムーズかつ明瞭に

MajorFlowを導入し、営業系の決裁業務の約80%をワークフロー化。大きな効果となって表れたのは決裁の「見える化」でした。決裁の承認状況や決裁済みの帳票を、部署内の全員が確認できるようになっています。

これまでは決裁書の所在確認に手間がかかり、紛失の恐れもありましたが、これがすっかりなくなり、アシスタントにも好評です。パナソニックNETSのサポート体制について、同社の情報システムスペシャリストの岡部直美氏は次のように語ります。

「ユーザから寄せられた質問の中で、経験のないものについては逐一問い合わせました。組織階層が少し複雑なため、当初は承認フローの不具合がありましたが、丁寧に対応してもらいましたね。組織変更に伴う承認フローの変更も、今では2時間弱でできています」。



シニア ネットワーク&コミュニケーションズ
スペシャリスト 岡部 直美氏

人事・総務系決裁もワークフロー化 機能拡張を容易に実現

このスタートに手ごたえを感じた同社は2009年より、MajorFlowを人事・総務系へも発展。社用車の利用申請や慶弔・購買などの申請書を、毎年2,3種類くらいずつ順次追加してきました。「つい最近も出張申請に利用したいという要望がありました」と岡部氏が語るように、同社業務のワークフロー化は着実に広がりを見せています。また、急に承認を求められ、外出先から承認を行うケースも多いようです。「モバイル利用により、時間の効率化につながったのも良い点でしたね。実は導入時点では気付いていなかったのです

が(笑)」(岩井氏)。最初の導入から約5年経った現在も、MajorFlowのさらなる使いこなしを目指す同社。「初の導入でしたが、満足度は90%以上。費用対効果も十分でした。今後は会計ソフトとの連携や予算に対する費用実績の集計など、ワークフローデータの活用を進めたいですね。使い勝手も分かっていますから、今後も新しい申請書を追加していくつもりです」と、岩井氏は意欲をのぞかせました。

(取材は2012年7月26日)



東京・白金本社にある、東京パフォーマンスセンターでは、すべてのゴルファーにゴルフを楽しんでもらうため、クラブのカスタムフィッティングと、最適なパター選びのサポートを行っています。クラブフィッティングはアメリカ本社と同じ独自のシステムを使い、専任のスペシャリストがそれぞれのゴルファーにあったクラブを無料でアドバイス。(完全予約制。キャロウェイゴルフ正規販売店を通じてお申込み。)



担当SE
からひとこと

パナソニック ネットソリューションズ株式会社
技術本部 プロダクト開発グループ
課長 黒沢 学

MajorFlowを効果的にご利用いただきありがとうございます。営業スタッフの方が「これなら運用できる」と納得のいくまでディスカッションをされていたことが成功の要因ではないかと感じています。

●お求め、ご相談は

※本パンフレットに記載された社名および商品名などは、それぞれ各社の商標または登録商標です。
※本パンフレットの記載内容は平成27年9月現在のものです。内容および対象商品については、予告なく変更する場合があります。

パナソニック ネットソリューションズ株式会社

東京 〒108-0073 東京都港区三田3-13-16 TEL (03) 6414-7205
大阪 〒530-0013 大阪市北区茶屋19-19 TEL (06) 6377-0128

商品の情報やお問い合わせは <http://pnets.panasonic.co.jp/>

■CYO21305