

プロセスDX支援サービス (業務可視化サービス)

お客様事例

株式会社精研 様

株式会社精研 様

- 創業 : 1947年8月
- 本社所在地 : 大阪府大阪市中央区南船場2-1-3
- 従業員数 : 317名(2024年9月現在)
- 事業内容 : 空調和・給排水衛生設備工事、
無菌無塵空調設備工事の設計施工
地盤凍結工事の設計施工
日立特約店(空調機器、冷凍冷蔵機器、産業機器、
電子機器、エレベータ等の販売)
クレーン、自動搬送装置、省力装置の設計製作
空調冷凍設備・省力設備等のメンテナンス
- URL : <https://www.seikenn.co.jp/>



株式会社精研
ソリューション本部 副本部長 丸尾 孝広 様
ソリューション本部 業務部 業務課 課長 浅井 美和子 様
ソリューション本部 業務部 購買課 課長 後藤 智明 様

DXに先駆け「業務可視化」を実施。 業務プロセスの見直し・断捨離で取り組みを深化、加速化

株式会社精研様は1947年創業。ソリューション本部では、特殊空調設備など工場インフラの販売からメンテナンスまでを幅広く手掛け、お客様より高い信頼を寄せられています。

同社では4年前よりDXへの取り組みを開始。しかし、期待したようなスピードでの進行は実現できずにいました。そこで「プロセスDX支援サービス」の業務可視化により、業務プロセスの見直しや業務の断捨離などのアナログでの業務整理につなげ、DXへの取り組みの深化、加速化を図りました。

背景

- 1 個々人の業務を把握できておらず、
属人化などの課題があった。
- 2 DXへの取り組みが思うように進まず、
目先の改善に留まっていた。
- 3 日々の業務に追われ、スキルアップを
見据えた業務の割り振りが不十分だった。

効果

- 1 業務可視化により、
各担当者の業務を再認識できた。
- 2 業務プロセスの見直しや断捨離につなげる
ことができ、DXへの取り組みを
深化・加速できた。
- 3 労働時間が見えたことで業務を再分配でき、
リーダー育成にも注力できるようになった。

業務可視化により各個人が担当する業務を再認識！ 属人化を解消し、リーダー育成に注力できる新体制へ

いきなりDXではなく、 まずは業務プロセスの見直しを

株式会社精研では、4年前からDXに取り組んできました。しかし、当初期待したようなスピードでは進んでいなかった、と同社ソリューション本部 副本部長 丸尾孝広様は言います。

「DXというと、まずはソフトウェアの導入など目先のことに手を付けてしまいがちです。実際に私の在籍するソリューション本部は、RPAの積極採用など、社内ではDXに関して一番走っている部門ではありませんでした。しかし、DXには確かにRPAなどのソフトウェアも大切ですが、その前に業務の棚卸、業務プロセスの見直し、業務の断捨離などをしないと効果が大きくならないということをリコージャパンに相談させていただいた時に教わりました」（丸尾様）

そこで目を留めたのが、プロセスDX支援サービスの「業務可視化」だったというわけです。

慣例を踏襲した業務プロセスにより 「プロ」による属人化が進行

では、特に可視化が必要だと感じていた部分はどこだったのでしょうか。ソリューション本部 業務部 業務課課長 浅井美和子様に伺いました。

「弊社では古い業務プロセスが慣例としてそのまま残っていたり、その人にしかできないような業務の属人化が主流となっていました。そのため、新たな業務を受け入れる際にも『やり方を知っている人』に任せてしまう傾向がありました。そうした方向性を変えたいと思ったのが業務可視化をやりたいと思ったきっかけです。実は業務部内でも独自に1ヶ月間のタイムスケジュールの調査を行っており、各個人の業務内容の把握はできていたのですが、集めたデータの活用方法や次の打ち手が思うように浮かびませんでした。ちょうどその頃、セミナーでリコーさんの『プロセスDX支援サービス』の「業務可視化」を知り、上司に導入検討をお願いした次第です」（浅井様）

リコーの「プロセスDX支援サービス」

は、デジタルありきではなく、まず現状の業務を理解して目的やプロセスを見直していただくことから進めるサービス。

最初の入口となる「業務可視化」は、業務を棚卸して改善の方向性を明らかにするため、今回のケースに最適と言えるでしょう。

個々人の業務の把握、 業務の棚卸しなどの効果

業務可視化では、全ての業務を短時間で洗い出し、業務の粒度を適切にレベル分けし、様々な角度から業務を分析します。可視化による効果について、ソリューション本部 業務部 購買課課長 後藤智明様に伺いました。

「やはり各担当者が受け持っている業務を、上司も含め課員全員で把握できたこと、業務の棚卸しができたことは大きな効果でしょう。これまでも課員が担当している業務については体感でなんとなく把握できていましたが、データとして裏付けられ、しっかりと把握できたことは大きいと思います。また、結果を確認してみると、私自身も課員の業務、特に属人化している業務についてあまり把握できていなかったことを痛感しました。属人化していた業務については現在マニュアルの作成を進めており、順次確認を進めています」（後藤様）

また、意識のうえでの変化もあったと言います。

「私は仕事を振る立場ですので、難易度を把握したうえで任せられる部分を少しずつ作っていくよう意識しています。また、これも可視化により他の課員が担当している業務を知ることができた効果なのか、忙しそうの人を見ると『ちょっと手伝うよ』のような声掛けをする課員も増えたように感じています」（後藤様）

「これまでは『私がいるうちは私がやる』という意識が強かったのですが、今回の可視化を通じてリーダー育成の必要性を強く意識するようになりました」（浅井様）

浅井様、後藤様とも、業務の性質や各担当者の性格を考慮したうえで、本人のスキルアップ、レベルアップにつながるような業務の割り振りを意識するようになったとのこと。



株式会社精研
ソリューション本部
副本部長 丸尾 孝広 様



ソリューション本部
業務部 業務課
課長 浅井 美和子 様



ソリューション本部
業務部 購買課
課長 後藤 智明 様

と。こうした効果は将来のDXへの取り組みを深化・加速化するうえでもおおいに役立つことでしょう。

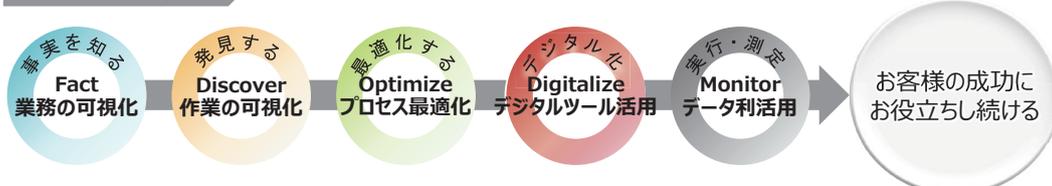
業務可視化の結果を 組織再編にも活用

ソリューション本部では、業務可視化の結果をさらに業務の種類別に4つのグループに分け、その結果を元に組織再編を進めています。

「ソリューション本部は機器の販売を担う機器営業部門と、モノとコトを一元的に扱うため、サービスを行うファシリティ部門とが合併していましたが、これまであまり横のつながりはありませんでした。現在は業務別に4つのグループに分割し、本来の部署への業務スライドを徐々に進めています。今回は業務を種類ごとに整理し、さらに年間業務時間などのデータもあったため、課員への説明もしやすかったと感じています」（丸尾様）

業務可視化の結果を組織再編にも活用し、さらに効率的な組織へと生まれ変わった株式会社精研様。新組織で臨むさらなるDX化の成功も間違いのないでしょう。

プロセスDXの進め方



※詳しい商品・サービス等の内容については、販売担当者にご確認ください。 ※本事例カタログに記載の会社名および製品名・ロゴマークはそれぞれ各社の商号、商標または登録商標です。

RICOH
imagine. change.

リコージャパン株式会社
東京都港区芝3-8-2 芝公園ファーストビル
〒105-8503

https://www.ricoh.co.jp/service/it_consul

●お問い合わせ・ご用命は・・・