

MOVED

DX・業務改善の自立トレーニング

 **ハタトレ**

のご案内

株式会社MOVED
エデュケーションカレッジ事業部
ハタトレサービス



INDEX

1. ハタトレのご紹介
 - 1.1. なぜDXや働き方改革は失敗するのか
 - 1.2. ハタトレのトレーニングプロセス
 - 1.3. ハタトレ・プランメニュー
 - 1.4. その他のメニュー
 - 1.5. ハタトレの提案例
2. ハタトレの実例紹介
 - 2.1. 奥羽興産さま
 - 2.2. welloopさま
 - 2.3. ハタノシステムさま
 - 2.4. 鋸山復興プロジェクトさま
 - 2.5. 進行中の事例紹介
3. DXのアンチパターン



ハタレのご紹介



なぜDXや働き方改革は失敗するのか

お客さまは、どなたも業務のプロ。

しかし、業務のプロだからこそ、日々の業務に追われてしまい、業務のスピードを妨げている様々な問題には、なかなか取り組めない、という声を多く耳にします

アナログなやりかたが続く仕事、特定の誰かに依存している業務、減らない紙の書類、高価でリッチだが使いこなせないシステム、せまるシステム更新料、理解できない新しい技術、進まない働き方改革、定着しない人材、いっこうに良くならない労働環境...

最も重大な問題は三つ、われわれはこれを**失敗の三過剰**と呼びます。

一つは、最新のデジタル技術や新しいITサービスのシステムに期待し過ぎるという問題。二つ目は、日常のなかで業務改善しなさ過ぎるという問題。そして最後が、何でもすぐ結果をもとめ過ぎるという問題です。



三過剰その① システムに期待し 過ぎる

従来、ITやシステムに関する外部パートナーといえば、SIerやシステムベンダーでした。彼らはシステムに関する深い知識と、構築の経験に長けた、開発のプロです。

そうであるが故に、企業のみなさんは当たり前のように、自社都合をシステムに押しつけることができました。そして納品されたシステムを「漫然と使う」ことが当たり前になっています。

そのため、システムを毎日のように触っていても、システムそのものへの理解は進まないのです。ですから、最新のデジタル技術やITサービスは、当然自分たちの欲求をすべて満たしてくれる魔法のなにかだと勘違いしています。

システムは、ハサミやボールペンと同じ、ただの道具です。道具は正しい操作によって使いこなすことで目的を達します。システムという道具をよく理解していないからこそ、過剰に期待してしまうのです。



三過剰その② 業務改善しなさ 過ぎる

30年前と現代の違いは何かといえば、状況の変化が非常に速くなっているということがあります。同時に、次々と新しい技術が実用化される時代でもあります。そのような時代において、もはや変化しないことは、衰退していることと同じです。

古いシステムと慣習にとらわれた業務プロセスを振り返り、最適化、効率化して生産性を上げる必要があるのと同時に、次の変化への余白も残す。未完成で進むことが、完成させることよりも、ずっと高い価値があるのです。

そういった改善活動は一度きりの大仕事ではありません。常日頃から少しずつブラッシュアップし続けること。そして、それをすべての従業員が日常的に行うことができれば、組織は常にアップデートしつづけられる。組織も人も働き方も、日頃から変化していくことで硬直化を避けることができますし、そういった企業こそが市場や株主、そして従業員から求められているのです。

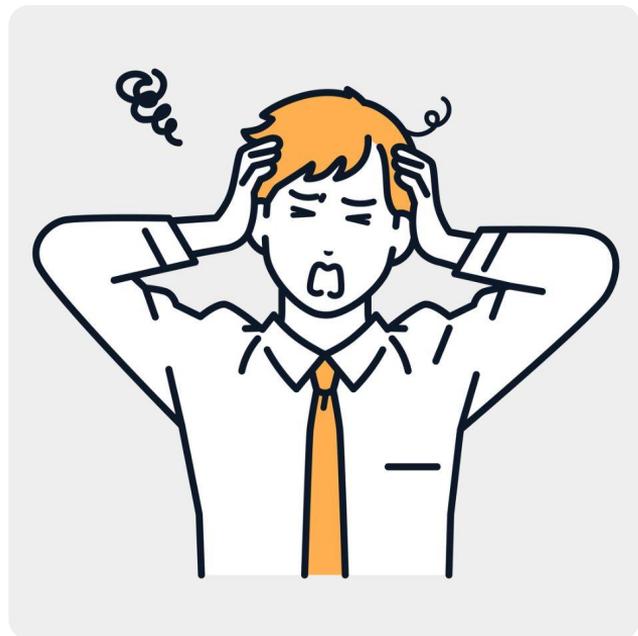


三過剩その③ すぐ結果をもとめ 過ぎる

日常的に新しいシステムを導入し使いこなし、業務プロセスの見直しを行っていれば、そもそも、いまさらDXだなんだと考える必要はありません。本当の問題は、長い間、変わらずにいた／変わろうとしなかったことそのものなのです。長期間放置されてきた問題を解決しようとするれば、同じくらいの時間がかかるのは当たり前です。

業務が細分化され、与えられた範囲の中で業務をすればよかった多くの日本企業は、DXだなんだと事を大袈裟しがち。本当にすぐ結果がほしいなら、変化ではなく、すべてをスクラップアンドビルドしなくてはなりません。その決断をする覚悟はありますか？

あなたに必要なのは、まず、手の届く範囲から変えていくこと、そしてそれを続けること。すぐに結果が出なくとも、長く続けることが何よりも重要です。都合の良い「銀の弾丸」はどこにもないのでから。



一番重要なのは、あなたの「どうなりたいか」

お客様自身からの「こういうシステムがほしい」「こういう機能がほしい」という要求に対して、我々は「なぜ、それが必要なのか?」「本当にほしいのは、その機能なのか?」を、まず問います。それは表層的な課題ではなく、クリティカル(本質的)な課題を特定することを重視しているから。

「業務のプロ」であるお客様自身に、いま現在の業務プロセスを振り返ってもらいながら、最終的に自分たちが「どうなりたいのか」という理想の言語化を行います。そこから始めて、ようやく本質的な課題にたどりつけるのです。

なぜ、このような回りくどいことを行うのか?

それは「お客様自身が、システムを使いこなして業務改善ができるようになること」、それはつまり「自立した改善活動」ができるようになること、それが我々の目指すところだからです。



ユーザー経験のあるメンバーがそろっています

われわれ働き方トレーナーは、全員サイボウズ製品を始めとしたITのツールやサービスの現役ユーザー。ですから、お客さまからご相談いただくお悩みは、自力で乗り越えてきた経験があります。

その経験を生かして、サイボウズのユーザーイベント「kintone hive」への登壇、ユーザーコミュニティ「kintone Café」の運営などにも携わっている経験豊富なメンバーばかり。

さまざまな経験や知見があるから、われわれ働き方トレーナーは、それぞれの抱えている悩みや業務プロセスをヒアリングし、本質的な課題を特定することができます。そしてその課題に効くトレーニングメニューを作ることができるのです。

われわれの支援を受ければ、確実に働き方改革もDXも達成することができるでしょう。



サイボウズ公式パートナー
インテグレーション部門 2つ星

理想に本気ならハタトレが正解です

ハタトレは、ダイエットのパーソナルトレーナーと同じ。

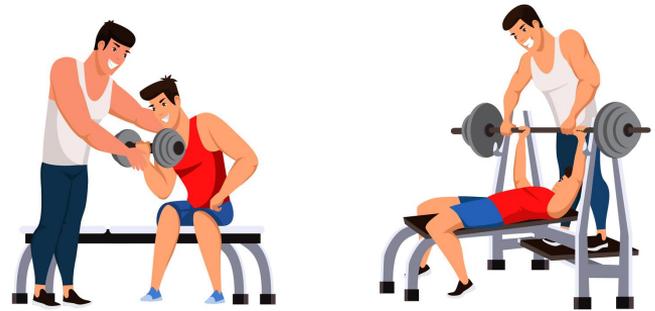
トレーナーはプロとして必要な知識を与えながら、顧客と一緒に計画を立てますが、ダイエットのための食事制限やトレーニングを実行するのは、ダイエットしたいと考えている本人です。

システム理解や業務改善も同じ。

他人事と置いては、いつまでもDXや業務改善はできません。

業務プロセスをスリムにできるのは、業務を行う本人やチームだけ。ハタトレは自立支援トレーナーとして、お客様自身が目指す「理想の姿」の実現するために、徹底的にトレーニングします。

ときに厳しく指導、叱咤させていただくこともありますが、それは働き方トレーナーも、お客様の課題に本気に立ち向かっているからなのです。我々は、本気のお客様を全力で支援します。



ハタレのトレーニングプロセス



トレーニングプロセス

初回面談

直接お話ししながら、面談カルテを作成し、解決すべき問題、課題などを洗い出します。



目標設定

カルテの内容をもとに、最適なプランとお見積もりを作成します。



ハタトレSTART!!

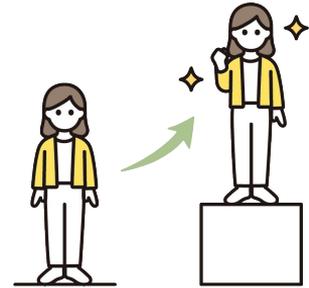
設定した目標に向かってトレーニング開始です。ここで重要なのは目標を達成することではなく、その過程を経験しながら学習することにあります。



GOAL!!

ハタトレ卒業

十分にトレーニング成果が出始めるころには、自分たちで業務改善が進められます。我々はもう必要ありません！



初回相談

無料の初回相談では、働き方トレーナーがお客さまと対面でお話しながら、以下のようなことをヒアリングいたします。

- 具体的に実現したいことはなにか、特に業務プロセスのどの部分に問題を感じているのか
- 業務手順は明確か、属人的か、適切に運用されているか。
- 現在の業務システムを適切に使いこなせているか、使いこなせていないなら何が問題なのか
- どのような立場、役割として、サービス導入や業務化以前を行ってきたいのか、または行えるのか
- いつまでに達成したいのか、なぜその期限なのか
- お客様の企業文化や社内の雰囲気について。人間関係、企業風土、上長との関係、代表の人柄などはどうか

一見、関係のなさそうな言葉が並びますが、実はこのような事柄が業務改善やITサービス導入に、強い影響を与えているのです。



目的を定め、目標を設定する

初回相談の内容、予算と期限を考慮して、働き方トレーナーは目標を考えます。相談内容をハタレ独自の分析手法でスコアリングし、トレーニングステージに分類。どのようなトレーニングがお客様に最適なのかを導きだします。そしてお客様の課題解決に最も重要な目的を見定め、目標を設定します。

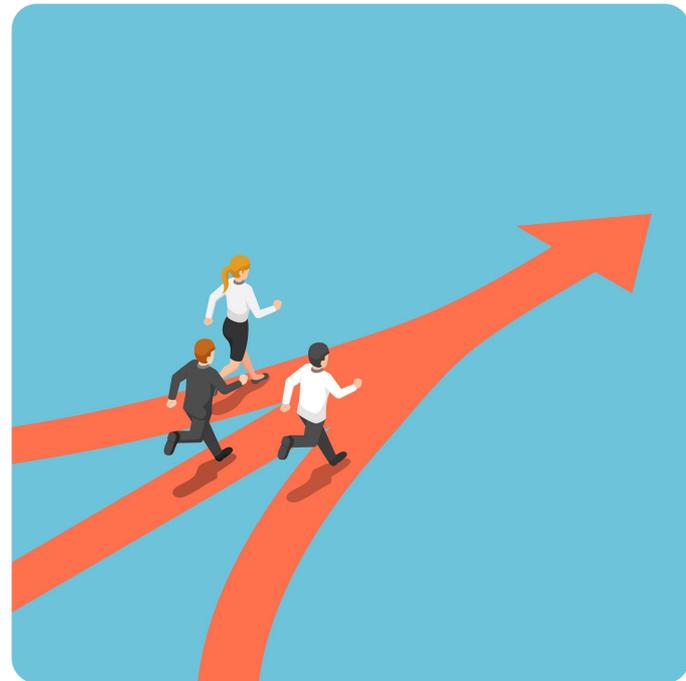
目的のないダイエットは必ず失敗します。体重を減らすことや体型を整えることは目標であって、目的ではありません。ダイエットしてどうなりたいのか？が無ければ、行動できません。

同様に、すべてのITツールやサービスは道具に過ぎず、業務改善も手段に過ぎません。

道具をどう使うか、でなはなく道具を使って何をしたいのか？

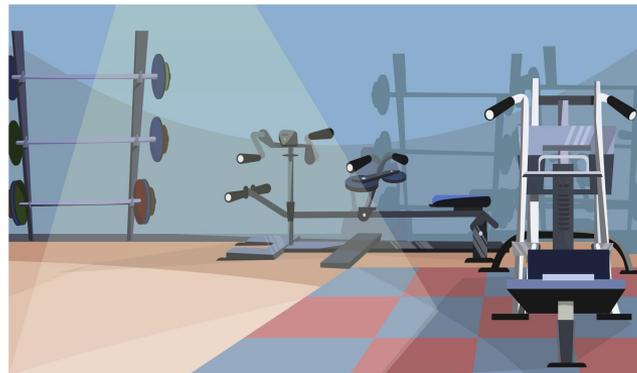
業務改善をした結果、どうなりたいのか？

それこそが最も重要なことなのです。



トレーニングスタート

トレーニング中にわれわれはお客様に対し、頻繁に「問いかけ」を行います。なぜそれをするのか、なぜそれを必要だと思うのか、、、なぜ？という問いかけをすることで、お客様自身も気づかなかった本質的な事実が明らかになり、クリティカルな課題解決の道筋が見えてくるのです。ですから、お客様のトレーニングステージによっては、ご質問やお問合せに対し、直接的な回答をしない場合もよくあります。それはお客様自身が自立するためには「自ら考える」ということが重要だからです。正解を探すことは、考えることをアウトプットすること、すなわち思考の放棄に他なりません。業務改善やITサービスの導入に正解はありません。お客様が、みずから正解を作りださなければなりません。そのために重要なのが「問い」なのです。



卒業、契約の終わり

働き方トレーニングの本質は、目標達成までのプロセスをお客様自身が身につけること。そして業務改善し続け、理想へと近づいていける実力を得ることです。

例え、契約期間中に目標達成せずとも、自走できる力が身についていれば、支援が無くとも走りきることができるでしょう。そこまでの実力をつけることが、働き方トレーニングの狙いでもあります。

ハタレから卒業しても、DXや業務改善はそこで終わりではありません。むしろそこからが本当のスタート。トレーニングで身につけたことを糧に、今度は自分たちの力で、しっかりとDX・業務改善を継続していくことができれば、それが本当の卒業になるでしょう。



ハタトレ・プランメニュー



ハタトレの期間

ハタトレはトレーニング期間を最低1年と定めています。
なぜ1年なのか？それは多くの場合、われわれにご相談いただく時点では、お客様自身がクリティカルな課題を特定できていないからです。本質的な問題解決をするまでの課題特定に想像以上に時間が必要だからです。
そしてそれに時間を割けないお客様は、自立することはできません。
それほど課題特定のプロセスは重要なことなのです。
クリティカルな課題が見つかるまで、どれくらいの期間が必要かは、お客さまによって異なりますが、ここで焦ること無く課題を把握することが、この後の課題解決に向けてのトレーニングが効果的になるのです。



プランバリエーション

長期トレーニング

組織の習慣や風土に変化を

- 特定の部門だけでなく、全社的にDXや働き方改革を進めたいという考えている場合。
- 一部の課題を解決しても次々と問題が起こるのはなぜか？全社横断的な課題がある可能性が高く、課題同士が複雑に絡み合ってるのが考えられます。このような複雑系の問題に対する銀の弾丸は、じっくりと時間をかけて取り組むこと。
- 長期的(最長3年)な支援で、経営から現場まで、全社的なトレーニングを実施いたします。

標準トレーニング

更なる課題を解決していく人材育成

- 特定部門の問題解決、IT化を推進したい、属人化やボトルネックを業務改善によって解消したい、と考えている場合。
- 担当者だけではなく、部門全体として業務改善できるようにならなければ、組織の問題解決はできません。業務プロセスやその運用における問題点から課題を抽出し、その解決施策を考えて、具体的な施策を実行するところまでをトレーニングしていきましょう。

短期トレーニング

今ある課題を解決する

- DXや業務改善を進めるのに、どうすればシステム導入がうまくいくのか、何をすれば良いのか、何もわからないと悩んでいる場合。
- 短期間でとりあえず業務改善のメソッドを知りたい、特にどうやって課題を見つけ出すのか、その施策をどのように進めていくのかということに特化してトレーニングします。
- 具体的な施策に入るまでの考え方の基礎を身につけることができます。

プランの価格

※価格は税抜き、2023年11月現在のものです

長期トレーニング

価格: **240万円から**

契約期間: 最大36ヶ月

サービス内容

- 期間中、無制限オンラインミーティング
(一度のMTGは最大2時間/週)
- 場合によっては訪問による対面ミーティング
(交通費等は原則実費請求)

標準トレーニング

価格: **120万円**

契約期間: 12ヶ月

サービス内容

- 合計24時間のオンラインミーティング
(一度のMTGは最大2時間/週まで)

短期トレーニング

価格: **60万円**

契約期間: 3~6ヶ月

サービス内容

- 合計12時間のオンラインミーティング
(一度のMTGは最大2時間/週まで)

共通のサービス内容

- メール、チャットなどによるテキストサポート(随時)
- 実際の画面を確認しながらのレビューや指導
- kintone連携サービスなどのご紹介やデモ
- ITツールのご紹介や提案、その導入支援
- その他、上記以外のトレーナーが自立に必要と考える支援



その他のメニュー



おためしハタトレ

サービスの実態がいまいちわからない、どういう効果があるか実感しづらい...というお声にお答えして、「おためしハタトレ」をご用意。

現状の整理整頓から課題解決に向けて壁打ちを行います。

外部による構築が必要か、どのように社内展開していくかまずは整理していきます。

オンラインミーティング 2時間まで 価格: 30,000 円(税別)

- お客様の状況を整理したレポートを作成します。(課題・解決ロードマップ)
- 有効期限はお申込みから3ヶ月以内。
- 2時間以内なら、分割してご利用もOK。
- テキストによるサポートはMTGの前後に必要なに応じて対応。
(内容と頻度によっては承れない場合もございます)
- 業務ヒアリングと、それに基づくアドバイス。
- ご契約は一社一回のみとさせていただきます。



ハタレkintone研修

kintoneの全ての機能を知って業務改善を進める。

これができれば悩むことはありませんが、日々の機能アップデートにより学習コストは少しずつ高くなっています。

4時間で基本的な操作やアプリを作成する流れを学ぶことができ、その後は自分で調べて解決できるような第一歩の支援を行います。

**研修時間は4時間、参加人数は同価格で10名程度まで
価格:80,000円(税別)**

- 人数制限はありませんが1研修の講師が1名のため10名以下推奨です
- 企業様に応じた研修内容のカスタマイズは行なっておりません
- 業種に応じた研修パターンはございます
- 具体的な課題の解決についての壁打ち等の相談は、別プランのお試しハタレになります



ライセンス+

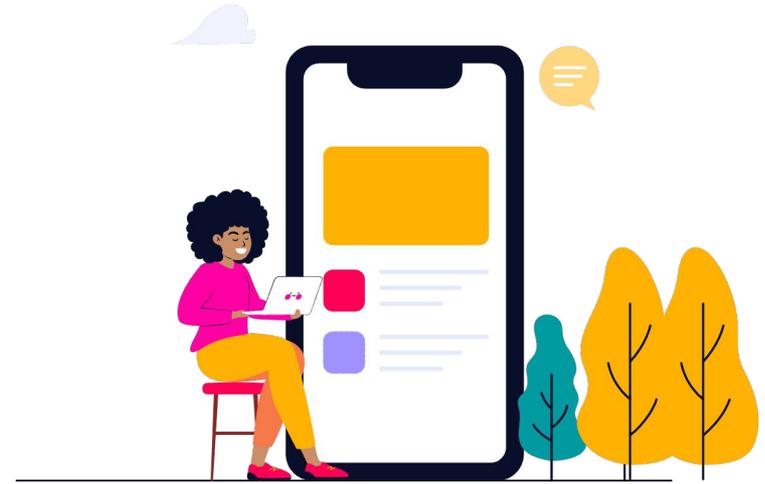
弊社からライセンスをご購入いただいているお客様に限り、日常的にハタレは必要ないけれど、ちょっと問合せたい、相談したい...という場合にご利用いただけるプランをご用意しました。

弊社からライセンスを購入いただいている間は、いつでもお問い合わせ、ご質問いただけるプランです。

価格:ライセンス ご購入金額の15%／年(税別)

※ライセンス数50以上の場合。50未満は一律10万円／年(税別)

- サポートはテキスト(メール、チャット、スレッド)のみ
- 対面ミーティングは含まれません。
- ご購入いただいているライセンス商品に関するお問い合わせのみで、弊社から購入されていない商品に関するお問合せは承れません。



kintone関連のオプション

※本ページのオプションメニューは、kintoneご利用中のお客さまが対象です。

※ハタレ契約を行う予定があることが前提です。オプションメニュー単品での取扱はございません。

アプリの設計・作成

1アプリ: 20万円～

※アプリの内容によって価格は変動します。
※JavaScriptやCSSを利用したカスタマイズは行いません。

kintoneは契約したけど、アプリをどうやって作ればいいのか、何から始めればいいのかわからない…



そんな時は、このオプション！
トレーニングを始める前に、働き方トレーナーがトレーニングに必要な 最低限の環境構築を行います。



あくまで準備のための代行作業です。ご要望にあわせた受託開発ではありません。

構築が終わった後は、トレーニングを受けながら、お客さま ご自身がkintoneを操作します。



ハタレ契約がない場合、働き方トレーナーによるサポートは受けられません。

kintone関連のオプション

※本ページのオプションメニューは、kintoneご利用中のお客さまが対象です。

※ハタレ契約を行う予定があることが前提です。オプションメニュー単品での取扱はございません。

プラグイン・関連サービスの設定 10万円～ ※対応するプラグイン、サービスと設定内容によって価格は異なります。

プラグインや関連サービスを使いたいけど、機能が豊富だし、複雑…。自分でやるのはちょっと難しそう…



そんな時は、このオプション！
プラグインや関連サービスの設定を代行します。連携するアプリも正しく動作するかチェック！



原則として、働き方トレーナーは連携アプリの修正は行いません。(別途料金が発生)

対応可能製品の一例



上記以外も、さまざまなプラグイン、サービスに対応しております。

ハタトレの提案例



ヒアリング後に最適なプランを提案します



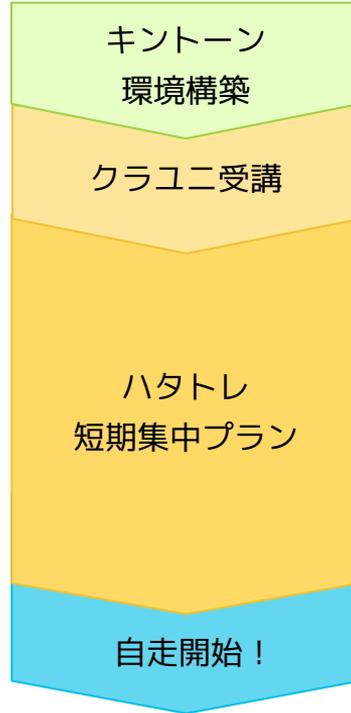
プランの提案例①

会社規模：年商 10億程度、社員 100名

今の経理会計システムは使ってない機能が多く、更新料が高価。そこで新たに会計freeeの導入を考えている。顧客管理や案件管理もシステム化したく、会計freeeと連携するシステムを導入したい。



キントーン？
名前はきいたことある



kintone未経験のお客さまのため、まずは初期のアプリ作成をハタトレが代行し環境構築をします。

その間、お客さまにクラユニを受講いただき、kintoneの基本的なスキルを習得していただきます。

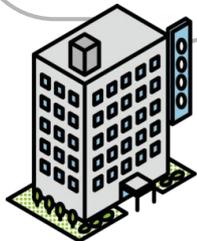
その後は、ハタトレの短期集中プランによる支援スタート。実務で使いながら、自らkintoneを操作し、システムをコントロールしていきましょう。



プランの提案例②

会社規模：年商 50億程度、社員 200名

キントーンを全社導入して1年以上経つが、うまく活用できていない。
現場からの要求で、情報システム部がアプリを作成しているが、実際には使われていない。
未だに紙とエクセルで業務を行っていて導入前と状況が変わらない…



クラユニ
企業訪問研修
を実施

ハタトレ
じっくり1年プラン
× 2

自走開始！

キントーンは現場が必要としている機能を現場が自ら作るのに向いているシステムです。

なので、各部門にクラユニを受講していただき、アプリを作れる人を多く養成しましょう。

その後は、ハタトレじっくり1年プランをご契約いただき、現場からの質問や悩みをベースに、トレーニングしていきましょう。



プランの提案例③

会社規模：年商 5000万程度、社員 12名

それぞれの担当者が各々のやり方で仕事をしているため、詳しい内容が共有できておらず、何かあってもお互いをフォローできない。システム化したいが、社内にシステムが分かる人がいないので、どんなものを入れたらよいかわからない。



キントーンが良いと聞いたので導入したい

ハタトレ
じっくり1年プラン

クラユニ受講

自走開始！

結論から申し上げますと、キントーンの導入は時期尚早と思われます。
システムの導入より前に、まずは業務プロセスの見直しを行いましょう。
現在の問題点を見直すだけでも、属人化は解消できる可能性があります。
その後に、さらに効率化や業務拡大をしていくのであれば、その時にあらためてキントーンの導入を検討してみるのが良いです。
導入後は、まずはクラユニの受講がおすすめですよ。



ハタトレの実例紹介



奥羽興産さま



- ◆ 業種 : 不動産仲介
- ◆ 地域 : 熊本県
- ◆ 従業員 : 35名

効果的な不動産管理をシステムで実現したい

◆お悩み

顧客である不動産オーナー様に対して、賃貸物件の状況がかんたんに把握できるレポートを提供したい。

◆現状は...

レポートを手作業でまとめているため、かなり時間がかかるため業務負荷が高く、また手間がかかるわりに完成度が低い。



課題・問題の要点

- 何から着手すれば良いかわからない
- 情報収集をもっと効率化したい
- 業務報告の見える化をしたい

業務量を増やさずにレポートを完成させるために、ITの力でなんとかできないかと考えておられました。しかし、システム開発の自社開発経験がなく、何をしたらいいのか、どこから手を付けたらいいのかわからないという状況でした。



こんなトレーニングを行いました

GOAL

情報収集の効率化し、実用的なレポート作成を実現する！

準備期間

(3ヶ月)

キントーン
環境構築

- 要望や業務内容をヒアリングし、優先順位を付けてアプリを作成
- 各種アプリの構築・稼働が可能な環境を構築

1年間 トレーニング

ハタトレ

- 作成したアプリを現場に利用してもらい、FBされた内容をご担当者自身でアプリを改良し精度を高めました。
- システムを作りながら運用も変更してもらい、双方をチューニングしながら実際に業務にフィットした構築を目指しました。

RepotoneU
導入

- 連携プラグインRepotoneU Excelを導入し、kintoneアプリ・物件情報のデータをオーナーレポートとして出力できるようにしました。



ハタレ後の変化



- データ収集が効率化したことで、オーナーレポートを毎月提供できるようになった！
- 自分たちでシステム構築ができるようになったことで、「次はこれを変えたい」「こちらも...」と、次々とシステム化による効率化を実現できるように！
- システムを使った業務改善が他部門にも広がった！

さらに！

同じ悩みをもった同業他社に、
自分たちが作った賃貸管理アプリを提案する新たな動きも！

welloopさま

The logo graphic consists of three blue triangles pointing downwards, arranged in a row.

- ❖ 業種 : 医療介護
- ❖ 地域 : 愛知県
- ❖ 従業員 : 60名

ペーパーレスの実現と現場利用のシステム作成

◆お悩み

とにかく現場が利用できるシステムが欲しい。

◆現状は...

現在の基幹システムには、現場が必要とする機能がなく、紙で管理していることが多い。記録にも時間がかかり、引継ぎや伝達のために転記が発生するなど、スタッフの負荷が大きい。

なので、事業所への出社人数が減らず、新型コロナウイルス感染リスクに不安がある。



課題・問題の要点

- 手間と時間のかかる業務フローの改善
- 情報共有を効率化したい
- スタッフの連携をスムーズにしたい

既に色々なシステムを導入し、一定の改善効果を感じておりましたが、複数のシステムを利用しているため円滑な業務ができているとは言えない状況でした。

また、訪問予定や介護記録など、個人情報を取り扱うため、情報セキュリティを意識したシステムを求められていました。



こんなトレーニングを行いました

GOAL

現場の現場による現場のための仕組みづくり！

トレーニング

(1年目)

ハタトレ

- ヒアリングから、業務フローの見直しを実施。
- キントーンをしっかりと学習してもらうために、まずは基本機能だけで構築してもらいました。

(2年目)

gusuku
Customine
導入

- どうしても実現したい機能が、キントーンの基本機能だけでは構築できなかったため、プログラムの知識がなくても様々なカスタマイズが可能な、関連サービスの”gusuku Customine”を導入。
- gusuku Customineは非常に便利ですが、より高度な設計が必要なため、しっかりとトレーニングさせていただきました。



ハタレ後の変化



- データ収集が効率化したことで、月末締め作業の時間は5分の1に短縮！
- システム化を進めたことで紙書類を削減！
- キントーンとgusuku Customineを使いこなすことで、自分たちで事業に適したシステム構築ができるように！
- キントーンに情報を集約することで情報セキュリティの心配がなくなった！

さらに！

人事や総務業務などの、
他部署にもキントーンが広がりはじめて、ますます便利に！

ハタノシステムさま



- ◆ 業種 : 発電装置事業
- ◆ 地域 : 東京都
- ◆ 従業員 : 120名

脱エクセル、脱オンプレを目指したシステム刷新

◆お悩み

業界専用システムと、共用ファイルサーバー上のエクセルで管理しているデータを、クラウドのシステムに移行したい。

◆現状は...

リモートワークを推奨しているが、専用システムへは専用VPN経由でしか利用できない上に、非常にアクセスが重く外部からは使い物にならない。

エクセルは複数人が月末に一斉にアクセス、更新するため数値の更新ミスや上書きなどが発生し正しい数値が翌月末近くにならないとわからない。

課題・問題の要点

- 業務全体の見える化をしたい
- 経営判断を行うための正しい数値が欲しい
- 古くなったシステムを刷新したい
- 働き方改革を推進したい

これまでオンプレミスのパッケージシステムをご利用でしたが、更新しても時代に合ったアップデートは期待できないため、思い切ってクラウド化を進めたいとお考えでした。しかし社内にモダンシステムに詳しい人材がおらず、どのようにしてクラウド化に取り組みばよいのかわからない、というお悩みでした。



こんなトレーニングを行いました

GOAL

クラウド化で働き方改革を進めよう！

準備期間

(3ヶ月)

キントーン
環境構築

→まず経営陣、全部門長からヒアリングし、クリティカルな課題を特定しました。それを受けて、全社横断で利用する顧客マスタなど8種類のアプリを弊社で構築いたしました。

→その間に、社内各部門からキントーン構築に関わる意欲のある人を選抜していただき、彼らに向けてまずはキントーンの教育を行いました。

→各部門のキントーン担当者の意欲が非常に高く、キントーンは一気に広がりましたが、もっと使いこなしたい・便利にしたいという欲求も強く、そのため多くのプラグインを導入しトレーニングをいたしました。

→ハタトレ開始1年後には、キントーンは現場で定着していましたが、一方、部門を跨いだアプリ活用は、まだ道半ばですが、部門異動をしたメンバーが異動先でキントーンを導入するなど、新たな活動として次の動きが生まれてきています。

2年間 トレーニング

ハタトレ期間



ハタレ後の変化



- 顧客管理や案件管理が Excel からキントーンになったことで情報共有がスムーズに！
- 各部門の情報がキントーン化されたことで、他部門との連携が強化されてきた！
- オフィス移転を期に、電話やファイルサーバーをクラウド化！確実に働き方改革が前進！

さらに！

オンプレミスなシステムからの完全脱却に向けて
会計システムやセキュリティのクラウド化も前進！

鋸山復興プロジェクトさま



- ❖ 業種 : NPO法人
- ❖ 地域 : 千葉県
- ❖ 従業員 : 10名

脱・紙文化！めざせ効率化！

◆お悩み

とにかく印刷した紙を無くしたい。属人化した業務を共有して効率化したい。

◆現状は...

鋸山では、たくさんのボランティアガイドによって支えられている。ボランティアを中心にしたイベントを開催しているが、ボランティアも来訪ゲストも全て電話と紙で受付から名簿管理を行っている。しかも業務の全部を理解している担当者は1名しかおらず大きな負担がある。

課題・問題の要点

- 登録ボランティアの情報管理・共有したい
- ひとりの担当者に依存するのをやめたい
- 関係者間の情報共有に時間がかかりすぎる

業務システムの類は、一切利用されたことがなく、システム化といっても何をどうやっていけばいいのか、わからないとのことでした。

あるきっかけでキントーンを知り、自分たちにも使えそうだがどうやればいいのか教えて欲しい、というご相談でした。



こんなトレーニングを行いました

GOAL

キントーンで担当のあたまの中をぜんぶ共有！

3ヶ月
トレーニング



cloud
university
受講

ハタトレ

→ご担当者さまは、エクセルも含めてパソコン全般に関する知識が少なく、システムを触ったご経験も無かったため、まずはcloud universityを受講していただきました。(eラーニング)

→基礎を学んで頂いたあと、まずはどんなことを実現したいのか、と現在の業務のプロセスをヒアリングし、作りたい機能を言語化しました。

→それを元にアプリ構成を決め、ご担当者さまにアプリを作成いただき、トレーナーがレビュー、フィードバック。

→それを繰り返しながら、アプリの作り方を学習していただきました。

→実際のイベント時に早速アプリを使い、機能をブラッシュアップ。

ハタレ後の変化



- ボランティアガイドからの報告、参加者への連絡も電話やメール連絡から脱し、全てキントーンで完結！
- 担当者が一人でさばいていたイベントも、情報をキントーンに集約したことで問合せやトラブルが激減！
- 担当者に余裕ができたことで、これまで手をつけられなかった業務もキントーン化が進む！

さらに！

スケジュール管理でGaroonを導入！スタッフ同士のスケジュールが可視化！キントーンとの連携も視野に準備中！

進行中の事例紹介①



❖ 業種 : 介護施設事業

閉じたアナログをデジタルで広げる

◆お悩み

介護業界でホスピスを運営しているが、アナログなスケジュール共有と、営業案件の個人管理という課題を抱えていた。ホワイトボードによるスケジュール管理や、エクセルでの営業案件の管理が中心だったため、業務効率の向上が求められていた。

◆進行中の内容...

初期構築段階でスケジュール管理と案件管理を連動させたシステムが導入され、現在はさらなる改善が進められている。施設が増えるごとに、新しいマスタやアプリを作成し、運用の幅を広げている最中である

課題・問題の要点

- アナログ固定観念から脱却
- 物理的な情報共有の限界

キックオフ時から、社内での情報共有がしっかりと行われており、開発の進捗が随時確認されている企業様です。これにより、現場と本社間でのスムーズな連携が可能となり、効率的な体制が整えられている状況があります。



進行中の事例紹介②



◆ 業種 : 人材派遣業

古いシステムの脱却の鍵は脳内イメージ

◆お悩み

すでにkintone環境が整備された企業からの依頼。社内担当者のスキルは十分であるが、JavaScriptによるカスタマイズが行われているため、業務の変化に対応したシステム変更が困難という課題があった。

◆進行中の内容...

担当者が既存のシステム構成からうまく抜け出せずにいたため、まずは設計図や構成案を視覚的に提示し、具体的な移行イメージを担当者の脳内に作ってもらうことに注力した。

課題・問題の要点

- 運用はできているが今後のスケールアップに備えてアップデートしたい
- 一般的な作りとしてあっているか
自社で判断できない

課題の優先順位や進捗管理も共有しつつ、今後の展開に向けて認識を合わせながら進行中です。



DXのアンチパターン



DXのアンチパターン

じっくり比較検討をする

SaaSの世界は日進月歩。次々と新しいサービスが登場しており、全て比較するのは到底不可能です。比較・検討を繰り返している間に新しい機能が追加されていくので、比較している時間が無駄になることも。

多くのSaaSは無料の試用期間がある。まずは使ってみて「自分たちが使いこなせそうか」を試してみるのが 。

他人任せで自ら動かない

「システムに詳しくないから」この考えがこの国のデジタル化を阻害してきた最大の要因。他人にぶん投げといて「おまえは業務のことを何もわかってない！」とか言うのは卑怯ですよ。

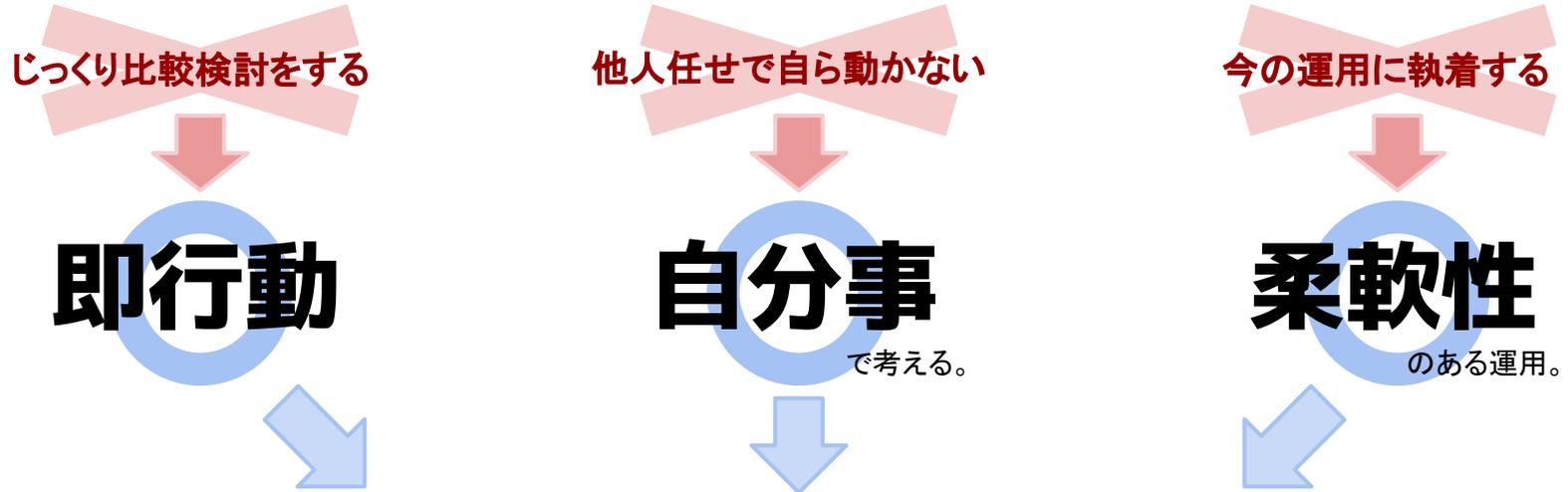
システムは仕事の道具。業務のシステムが使えないのは、金槌の使えない大工、包丁の使えない板前と同じです。「使えないシステム」ではなく「つかわない人」がいるだけです。

今現在に執着する

うちの業務・運用にあったツールがないという悩みは多く聞きます。あらゆる部門に職人がいる日本企業。しかし、果たして本当にそこに職人技は必要なのでしょうか？

そのオリジナルの運用に固執することが企業の発展に繋がるのでしょうか？今一度、その業務の必要性和、仕事の目的を見直す必要があります。

DXや業務改善に必要な心構え



すべては**目的**のため

初回面談は無料です
こちらの QRからお問合せいただけます。



今日もだれかの #きっかけになる

MOVED

株式会社MOVED 働き方デザイン事業部

Mail: support@moved.co.jp

WEB: <https://www.moved.co.jp/hatatore/lp/>