

「導入のための説明会などは開催してません。拠点長が会議で集まった際にサクッと説明したくらいです。」



北日本石油株式会社

東京都中央区日本橋蛸殻町 1 丁目 28-5
ヒューリック蛸殻町ビル
<http://www.kitanihon-oil.co.jp/>

会社概要

コスモ石油の大手特約店として関東・東北・北海道にわたり陸上及び海上船舶用の石油製品の供給をする。78 の直営給油所の他に灯油センターや 15 隻の給油船も保有。サービスステーションの運営の他に、保険やホームメイクの相談もできる。エネルギーを通して社会に家庭に車に豊かさを提供するグループ。



同社管理部 システムグループの導入担当者に話を聞いた。

〈業種〉 卸・小売
〈目的〉 電子稟議、業務ペーパーレス化
〈規模〉 301～1000 名

北日本石油様について

人口減や自動車離れが進む中でも、渡邊社長を筆頭にお客様を第一と考え、仕事を生きがいとする「経営理念」や「微笑・敏速・誠実」の社是を大切にしながら成長をされている企業。北海道に生息する「シマフクロウ」の保護活動支援や、サービスステーションの屋根と 1 万坪の土地にメガソーラーを設置し太陽光発電するなど、環境への取り組みにも力を入れている。

支店や営業所を多く持つ同社は、管理部システムグループが中心となり、2013 年 7 月に各拠点と本社に Streamline を導入した。

導入する前について教えてください。

「それまでは、会計システムにオプションでついているワークフローを多少利用していたが、ルートなどに柔軟性がなく、画面もイマイチだったので本格的なワークフロー導入には至らず、基本的には紙ベースでの申請業務が大量に残っていました。そして紙だと外に持ちだせないで、承認のために出先から戻らなければならなかったり、長い出張の際には書類がデスクに溜まっていたり。。。そんな中、新しいワークフローシステムとしていくつかを比較検討しているところに関連会社が利用しているということで Streamline を紹介されました。」

Streamline を選んだポイントは？

「Streamline に決めたポイントはクラウド型であったことです。料金的にも他商品と比べ割安だった。元々出張の多い役員・支店長クラスには ipad が支給されていたので、これは大きな効果がありそうだと感じました。」

また、カスタマイズが自由にできるのもポイントでした。もともと使っていたワークフローが融通利かないものでしたから、Streamline はルートもフォーマットもカスタマイズがいろいろできる点がよかったです。」

導入の進め方について教えてください。離れた各拠点への導入は大変だったのでは？

「まず、仙台と青森の 2 拠点で約 2 か月間パイロット導入して様子を見ました。そして特に問題はなさそうだったので、新しい期(7 月)のタイミングで全社に一斉展開しました。導入のために各拠点での説明会などは開催していません。拠点長たちが会議で本社に集まった際にサクッと説明した程度でした。」

導入の効果を教えてください。

「導入後は承認のスピードが劇的に速くなり、かなりのペーパーレス化に繋がりました。重要な稟議などでは 20 人ほどの承認が必要で、以前は半月ほどかかっていましたが、それも 5 日ほどで回るようになりました。紙業務を全て移行したので、今ではフォーマットの数は 130 種類以上になっています。休暇の申請・部品購入・事故報告・出張伺い・各稟議書・取引伺いとかとにかく沢山あります。」

ご要望と今後の展開について教えてください。

「データ出力が CSV だけでなく、PDF で一括保存できればいいですね。あと専用ルート機能を使っているのですが、慣れない頃は申請書が迷子になることがありました。申請後のルート変更機能もあれば助かりますね。今後は最近追加されたマスター機能を使いこなしていきたいと思っています。」