

導入1年で20,000時間/年の集計業務の工数削減に成功 「xoBlosは相棒であり無くてはならない存在」

お客様紹介

会社名:株式会社アコーディア・ゴルフ
#サービス業 #多拠点 #データ集計作業 #工数削減



アコーディア・ゴルフグループは、ゴルフ事業、ゴルフ練習場事業などを通じて、多くのお客様にゴルフの楽しさをご提供し続けております。

- ・従業員数 : 10,520名(2017年10月末現在)
※パートタイムおよびアルバイト(年間の平均人数)を含む
※当社およびそのグループ会社、ならびに経営管理業務提携先であるアコーディア・ゴルフ・アセット合同会社の本社および事業所で就労する人数
- ・拠点 : 全国161か所(ゴルフ場、練習場)
- ・業種業務 : ゴルフ場の運営・管理

お客様: 経理財務本部業績管理部 担当部長 吉江隆治様

お困りごと

まずは、xoBlos(ソブロス)をご導入される以前のお困りごとや課題についてお聞かせください。

吉江様: 当社は今年の7月で15周年を迎えますが、全国に161ヶ所のゴルフ場やゴルフ練習場を管理運営しています。月末になると、それらの拠点から膨大且つ様々なフォーマットのMicrosoft Excel®のファイル(報告資料: 売上等に関する報告)が集まってきます。一口に売上報告と言っても、ゴルフ場の中にはレストランや売店に加え、ホテルやリゾート施設等が併設されている所もあり、非常にデータ集計作業(数字の取り纏め)が煩雑なものでした。

また、当社の場合はいずれの数値を拠点、事業、部署、人ごとに細かく管理・分析をしていたためMicrosoft Excel®ファイルの肥大化やマクロのメンテナンス等でバックオフィス部門が大きな不安を抱えていました。このままでは近い将来破綻すると皆、思っていたようです。

xoBlosを知ったきっかけ

xoBlos自体はご存知だったのでしょうか?

吉江様: いいえ。当初はMicrosoft Excel®脱却を検討していたのですが「やっぱり無理だね」となりました。その後Microsoft Excel®業務に特化したシステムを探してみました。あまりに高価なものや使いづらそうなものも多く、困惑していました。そんな時に以前から取引のある会社さんに当社の状況を伝えて、「Microsoft Excel®を簡単に集められるもの」とリクエストし、紹介されたのがxoBlosでした。見た瞬間に「これは使えるのでは」と感じました。

セミナー受講から導入決定まで

嬉しいお言葉ありがとうございます。そのあとはすぐセミナーに参加されたのですね。

吉江様: そうなんです。どんなに良さそうな製品でも、うちの業務にフィットしなければ意味がありませんから。

当社の体感型のセミナーはいかかでしたか?

吉江様: 講師の方の説明は非常にわかりやすく、実際に操作をしながらでしたので自分にとっての難易度の判断もできました。すでに具体的な課題があったため、セミナー後の個別相談という形で色々相談をさせていただきながら、イメージを膨らませて他製品との比較を行いました。

社内提案の際に障壁はありましたか?

吉江様: それがいまいちなかったように思います。当時、経営層が感じていた課題の解決にもぴったりで、且つ幅広い業務で活用できそうだという評価でした。

提案後に「早急に取り組んで成果を出してほしい」と早速xoBlos導入プロジェクトの開始を求められました。

選定理由

最終的にxoBlosをご選定になったポイントがあればお聞かせください。

吉江様: 一番のポイントは高速エンジンです。いくらMicrosoft Excel®を活かせるとはいえ、遅いシステムでは使いのものになりません。膨大な数のMicrosoft Excel®を高速で処理できることは重要な選定要素です。次のポイントはデータベースを必要としない点です。データベースを必要とするシステムだと、どうしてもデータベース側の仕様に引っ張られてしまいます。後は制御シートもMicrosoft Excel®であり、ノンプログラミングで利用できることもありました。大前提として、コスト感が見合うかどうかも重要でした。

要件フェーズ定義を振り返って

吉江様のご提案力と経営層の迅速なご判断で次のステップへと直ぐに進まれたのですね。

吉江様：とはいえ、しっかりと運用していくためには最初が肝心ですから。ここはそれなりに時間と労力を割いて複雑なデータの最適な組み合わせ方法を入念に練りました。こちらでしっかりとユーザの使い勝手を考えておけば「ノンプログラミングで使いやすいシステム」と認識してもらえるので、DITさんとも話し合いながら進めたので、「もの凄く困った」とか「どうしたら良いのか分からない」という場面は殆どありませんでした。



導入後の変化と成果

実際にxoBlosが使われ始めてから、業務担当の方からの反響などいかがでしたでしょうか？

吉江様：すんなりと馴染んでもらうために、社内説明会を実施しました。最初は「xoBlosって何？」といった様子でしたが、DITさんの講師の方と一緒に現場向けの操作説明を行い、日々の業務がどう変わるか、負担がどれだけ減るかに焦点を当てた話をしました。そのお陰か、概ね良い反応を得られました。

ちなみにですが、事前に私がセミナーを受けた際に「もっとこうなったらいいのにな」という内容をまとめ、現場向けセミナーの前に講師の方に伝えたんです。こんなお願いにも柔軟に対応してくれ有難かったです。

それは素晴らしい試みですね。また実業務をされている皆様の吸収力の高さにも非常に驚かされます。

吉江様：ありがとうございます。本当にその通りで、すばらしいメンバーが揃っています。だからこそ、皆が課題解決のため同じ方向を向いていたのだと思います。それが結果につながったということでしょうか。

当社では経営マネージメントに必要な3種類のレポート(Microsoft Excel®帳票)があります。各拠点の担当者が元データとなるものを作成(Microsoft Excel®帳票に入力)し、それを本社側で集計するのですが、先ほど述べた通り、これが拠点毎にフォーマットが異なり、かなりの重労働でした。この運用をxoBlosに移行したわけですが、試算したところ年間で約20,000時間の工数削減が出来ているという結果となりました。

次の展開

最初の1年でそれだけの成果を出されたということですね。2年目の方針などはいかがでしょう？

吉江様：具体的なマネージメント手法は明かせませんが、経営陣がマネージメントに必要とする情報を迅速に正しく届けることができるようになったなど、1年目では導入当初の計画より、高い効果を出せています。

既に着手していますが、業務効率化の後押しとなることは実証できたので、2年目の展開は全社にxoBlosを広げることです。

そうしますと、RPAなども今後検討していくことになるのでしょうか？

吉江様：はい。xoBlosでデータが早く、正しく集計できるようになったので、RPAも踏まえて、更なる業務改善や業務効率化に向けて検討しています。これからですね。

xoBlosはどんな存在ですか？

吉江様にとってxoBlosとはどんな存在かお聞ください。

吉江様：私にとっては相棒であり、右腕ですね。xoBlosは付き合いほど良さがわかり必要不可欠になっていく、そんな存在です。

最後に検討している企業様へのメッセージをお願いします。

xoBlosを扱う術が分かると楽しくなります。是非最初の区切りを超えてみてください。Microsoft Excel®のマクロよりも有能で長く付き合い合うことのできるシステムです。

自社の業種・業態にマッチしたシステムを探すよりも、今日の前にあるMicrosoft Excel®を活かした方が効果的だと思います。

インタビュー後記

ゴルフの華やかなイメージからは想像できない徹底した情報管理に感銘を受けました。それと同時に、お客様に使われてこそxoBlosが生きてくることを再認識させていただくインタビューとなりました。

吉江様、ご協力いただき誠にありがとうございました。今後ともxoBlosをよろしくお願いいたします。

