

第3回 基幹システムが完成しない。

調達方法の抜本的な見直しに取り組む

タプロスは「そこに暮らしがある限り」をキャッチフレーズに秋田県でライフラインを支える事業を展開する企業である。同社の経営改革の様子を2回に分けて紹介したが、今回からは数回にわたり、担当ITコーディネータに改革のプロセスを執筆していただく。(編集部)

会社紹介

タプロス株式会社

秋田県秋田市寺内字後城322-3

設立：1956年

従業員数：60名

事業内容：一般家庭用・業務用・工業用LPガスの販売、住宅設備機器販売、冷暖房・LPガス配管の設計施工等。大館、能代など5つの営業所を持つ

URL：http://www.tapros.co.jp/

タプロス支援のきっかけは、木村繁社長が、先輩経営者から「企業は経理なら税理士・会計士、法律なら弁護士、労務なら社労士とそれぞれ専門家の支援を受けている。ITにも企業の立場に立って支援する専門家が」と、IT専門家の活用を勧められたことだった。

曖昧な発注、
調達方法の見直し

タプロスでは、自社開発して運用していた基幹システムを、ITベンダーに依頼し約1億円を投資してパソコンネットワークシステムに更新した。しかし、本稼働を迎えても不具合や障害が解消されず、当初計画されていた機能が実装されていないという問題を抱えていた。

問題の根本原因を探るためタプロスの担当者、新システム開発ベンダー、既存システム保守ベンダー、ネットワークベンダー等の関係者と会議を持ち解決策を模索した。

各関係者からヒアリングした結果、新システムを開発した際に要件を十分に検討しないまま開発を進めていることが判明し



た。システムは1日も早い完成を求められていたが、現行のまま開発を進めても同様の問題が発生し根本的な解決は望めないことを説明。未完成的部分の開発を進める前にシステムの要件を定義し関係者で共有することを提案した。

要件定義では、システムの視点から離れて業務全体を可視化しITをどのように利用するかという観点で業務の機能と流れ及び情報の流れを整理。要件定義の当初は業務担当者に対して機能整理の考え方や手法を伝え作業を進めていった。

そこで、新たな問題が見つかることになった。

根本原因が見つかる
そして、対応

現在のタプロスは、本社のほか県内に5つの営業所を持っており、M

&Aにより事業を拡大してきた経緯がある。業務機能は本社、各営業所とも同じであるものの、業務や情報の流れは異なっていた。各営業所が独自の仕事の流れをもっていたのだ。この状態では、統一したシステム構築を図る事は困難であり、各々の要求に基づいて全てをシステム化する事は、6社分のシステム構築と同様に思われた。

そのことを開発ベンダーに確認したところ、やはり本社で打ち合せし開発を進めていても、複数の営業所から追加要求が出されシステムの開発規模が大きくなったとのことであった。

そこで、木村社長に対し「全社で一つの仕事の流れに統合し、統合した後システムを改修し運用する」ことを提案した。

この提案が承認され全社的な新システム改修プロジェクトが立ち上がったのである。

プロジェクトの考え方は開発ベンダーにも受け入れられ、タプロスとITベンダーが互いに協力しシステム改修が行われることとなった。

(ITコーディネータ 大澤昌)
(次号に続く)