

株式会社フジタクシーグループ

事例紹介

経営を可視化するダッシュボードをMotionBoardとDr.Sum EAで構築 乗務員一人ひとりがスマートフォンで数字を活用する習慣を確立

タクシーの激戦区である名古屋から日本全国への事業展開を目指す株式会社フジタクシーグループ(以下、フジタクシー)。顧客サービスの一つとして開始した「金のフジタクシー」やタクシー業界初のフランチャイズ制度、スマートフォンを利用した配車サービスなど、ユニークな取り組みを実施。デジタル化の一環として、PCはもちろん、スマートフォンやタブレットなど、さまざまなデバイスを利用して、いつでも、どこでも、だれでも情報を活用できる仕組みを構築することを決定。そのための情報インフラストラクチャとしてMotionBoardとDr.Sum EAを採用した。

✓ 採用の背景

- 紙を中心としたワークフロー運用の業務効率を改善したい
- 経営情報や乗務員運行情報などをリアルタイムで閲覧できない
- 月単位などの断片的な情報を年単位で確認することが困難
- 乗務員に数字を見る習慣をつけたい

✓ 導入ポイント

- PCやスマートデバイスなど、マルチデバイスでの使用
- 担当者のアイデア次第で利用の可能性が無限大に広がる
- 会社の思想を伴ったデジタル化を実現すること

✓ 導入効果

- いつでも、どこでも、情報を有効活用できる経営の可視化を実現
- システム担当者のデータ抽出、集計、レポート作成の無駄を排除
- 乗務員のモチベーションと売り上げの向上
- 労務管理の負担軽減

Company Profile



株式会社フジタクシーグループ

創業 :1957年7月
所在地 :愛知県名古屋市
事業内容 :一般乗車用旅客自動車運送事業、自動車の車検および修理全般、保険代理業務、自家用自動車管理業を事業として展開
URL :<http://www.fujitaxi.jp/>

Interview



代表取締役会長 梅村 明正 氏

Surprise! MotionBoard導入後の驚きの声!

Before

「紙ベースの運用のため業務効率が悪く、経営情報や乗務員運行情報をリアルタイムで閲覧することができなかった。また断片的な月単位の情報を、同じ尺度で年単位に変更できなかった。さらに乗務員に数字を見る習慣がなかった」

After

「必要な人が、必要なデータを、必要なときに、必要な場所で、有効活用できる経営の可視化をMotionBoardとDr.Sum EAで実現した。これにより、乗務員の一人ひとりが細かく売り上げを見ることができるようになり、自主性が高まり売り上げが向上した」

「おもてなしの、原点へ。」を理念に ユニークな経営を展開するフジタクシー

1957年の創業以来、「より良いサービスを、より安く。」をモットーに、安全、迅速、快適なサービスの提供を目指すフジタクシーでは、「積極的な経営戦略」「組織的な企業運営」「信頼と思いやり」という企業理念に基づき事業を推進。2013年には、129台を所有する広島県の会社と30台を所有する東京都の会社をグループ会社として迎え、合計670台(2013年7月現在)のタクシーでサービスを展開している。

最大の特長はユニークな経営手法で、例えば2007年には、創業50周年プロジェクトとして「金のフジタクシー」を開始。名古屋の象徴でもある金シャチにあやかった派手さと、その希少価値から幸運を呼ぶタクシーという噂が相まって、多くのメディアにも取り上げられている。また個人タクシー事業の開業をフジタクシーグループが

全面的にサポートする「フジオナーズシステム(FOS)」を、日本で初めて導入している。

経営情報や乗務員運行情報を リアルタイムに把握できない

フジタクシーでは、ホームページからの24時間オンライン予約や、タクシー利用者がスマートフォンのGPS機能を利用して、一番近くにいる車両を呼ぶことができる無償の配車アプリ「フジどこ」の提供など、早い時期からデジタル化の取り組みを推進している。その一環として、2009年に株式会社日立システムズの協力のもと、基幹システムをIBM iにリプレースすることで、バックオフィス業務の効率化を実現した。

一方、乗務員運行情報などのフロント業務は、紙を中心としたワークフロー運用のために業務効率が悪いという課題を抱えていた。また経営情報や乗務員運行情報などをリアルタイムに把握できない

いことも解決すべき課題の一つだった。代表取締役会長である梅村 明正氏は、「月単位などの断片的な情報を、同じ尺度で年単位に変換することが困難でした。また乗務員に数字を見るという習慣がなく、習慣づけたいと考えていました」と話す。

そこで、企業情報を可視化し、PCはもちろん、スマートフォンやタブレットなどのスマートデバイス、シャープ株式会社のインフォメーションディスプレイ「BIG PAD」などから、いつでも、どこでも情報入手を可能にする仕組みを構築することを決定。そのための情報インフラストラクチャとしてMotionBoardとDr.Sum EAを採用した。

会社の思想に基づくデジタル化が重要 デジタルはクールに、人間関係はホットに

MotionBoardとDr.Sum EAの導入は、2012年3月より要件定義を開始し、2012年5月よりMotionBoardおよびDr.Sum EAを使った製品紹介やデモなどをフジタクシー内で実施して、10月より導入を開始。基幹システムから必要なデータをリレーショナルデータベースにファイル転送し、そのデータをDr.Sum EAに取り込んで集計、MotionBoardでPCやBIG PAD、スマートデバイスから情報を活用する仕組みを構築した。

例えば、スマートデバイスで使用する経営層向けのダッシュボードでは、全社・営業所別業績速報、乗務員情報閲覧（面談情報）、電子決裁および文書閲覧などを利用可能。またBIG PADおよびPCで使用する営業所向けダッシュボードでは、乗務員管理などの各営業所の効率化、各乗務員への個別指導強化などに利用できる。さらにBIG PADおよびスマートフォンで使用する乗務員向

けダッシュボードでは、スケジュールの登録・確認、運収情報確認などが利用できる。

梅村氏は、「デジタル化は重要な戦略ですが、会社の思想に伴っていることが重要。デジタル化は目的ではなく、あくまで手段です。デジタル化により、作業を効率化し、空いた時間で人間関係をより一層暖かくすることが目的です。“デジタル化はクールに、人間関係はホットに”を常に心がけています」と話している。

MotionBoardで経営の可視化を実現 結果を出した乗務員は経営者にも登用

MotionBoardとDr.Sum EAを導入した効果を梅村氏は、次のように語る。「必要な人が、必要なデータを、必要なときに、必要な場所で、有効に活用できる経営の可視化を実現しました。これまでは、システム担当者がデータを抽出し、集計して、レポート作成をしていましたが、レポートを受け取って必要な数字を見た瞬間に、このレポートは不要になります。こうしたシステム担当者の無駄な作業をなくすことができました」

また梅村氏は、「売り上げデータもちろん見ますが、より重要なのは労務管理です。例えば、乗務員と面接をする場合に、子どもが生まれたという情報を入手できれば、面接のときに“おめでとう”という声をかけられます。これにより、乗務員のモチベーション向上につながります。会社の思想と、担当者のアイデア次第で、MotionBoardとDr.Sum EAの可能性は無限に広がると思います」と話す。

さらに、平均年齢55歳の乗務員が、数字を見る習慣がついたことも効果の一つだ。梅村氏は、「乗務員の一人ひとりが細かく売り上げを見られるので意識が向上し、売り上げも向上しました。タクシーの乗務で売り上げを上げるか下げるかは、乗務員の考え次第です。やっているかやっていないか、頑張ってるかサボってるかサボってダメなのかが一目瞭然です。頑張ってる結果を出した人は、最終的には経営者、株主にもなることができる仕組みにしたいと思っています」と話している。

デジタル化でやりたいことの50%は実現 あとは単体の仕組みをいかに統合するか

フジタクシーでは、フェーズ1で「電子申請と経営分析」を、フェーズ2で「乗務員管理」を構築しているが、今後はフェーズ3で「車両管理」を、フェーズ4で「営業所支援」を追加で開発する計画だ。車両管理では、登録日・走行距離管理、点検予定日、履歴管理、事故・キズ管理などが可能になり、営業所支援では、運行管理（配車板）、売上登録、点呼管理などが可能となる。

今後の展望について梅村氏は、「デジタル化で、やりたいことの50%は実現できています。単体の仕組みとしては、すべて完成しているので、あとはいかに統合していくか。そのためには、MotionBoardやDr.Sum EA、日立システムズのサポートに大きな期待を寄せています。そして、われわれができることは、乗務員を増やすこと、お客様を増やすことの2つ。非常にシンプルなのです」と話している。

導入製品・サービス

MotionBoard

企業内外に溢れる情報を統合可視化し、PCだけではなくスマートフォンやタブレットPCから、いつでもどこでも情報入手を可能にする情報インフラストラクチャです。

Dr.Sum EA

経営者から現場に至るすべての人がデータ活用するための、集計・検索、レポート生成、データ統合・更新などの機能を目的に合わせて提供します。



◀ オフィス内のインフォメーションディスプレイでも、乗務員用の情報を登録・確認できる

ウイングアーク1st株式会社

www.wingarc.com

E-mail: tsales@wingarc.com

【本社】TEL: 03-5962-7300 【大阪】TEL: 06-6225-7481 【名古屋】TEL: 052-562-5300

【福岡】TEL: 092-292-1092 【仙台】TEL: 022-217-8081 【札幌】TEL: 011-708-8123 【新潟】TEL: 025-241-3108

