

株式会社LIXIL

■ 生活者視点のイノベーションを促進する“協創環境”の構築へ

株式会社LIXILは、2011年に「住まい」と「暮らし」に関わる国内の主要な建材・設備機器メーカー 5社が統合して誕生。そのシナジーを活かしたソリューションをグローバルに展開しています。そして2015年4月、LIXILは、「2020年までに世界で最も企業価値が高く、革新的で、信頼されるリビングテクノロジー企業となる」というビジョンの実現に向けた組織再編を実施。事業部を、4つのテクノロジー分野と、販売・マーケティングの5つに再編することで、技術的な専門性を高め、イノベーションを促すと共に、快適な住まいと暮らしをトータルに実現するソリューション提案力まで高めています。

こうした動きに呼応するように、R&D(Research & Development)本部においても、2014年秋頃から1つの取り組みが進められてきました。それが、各所に分散していたナレッジを1つのプラットフォームにまとめて共有すると共に、社内コミュニケーションを活性化させる環境づくりです。

■ SharePoint に精通したパートナーと共に、求めるゼロから開発

R&D本部 研究戦略部 技術戦略グループ 主幹 並木 学氏は、この環境づくりが「LIXIL R&D本部内に埋もれているポテンシャルを引き出すために役立つ」と説明します。主な目的は、下記の3点です。

- 過去の研究成果の円滑な共有と活用
- 現在進行形の研究計画および研究内容の共有と、協働の促進
- 事業部門との直接交流による、イノベーションの加速

そして2015年1月、上記の目的を達成するために適したITソリューションについて情報システム部門に相談を行った結果、推薦されたのがOffice 365に含まれるSharePoint Onlineを活用した社内ポータル構築です。しかし、目的通りにSharePointを活用するには、経験が必要となります。日本マイクロソフトに直接相談した並木氏は1つの提案を受けました。

それは、「初期の構築においては、精通したパートナーの手を借りつつ、徐々に社内にノウハウを蓄積する」という方法でした。

そこで、数社のパートナーの紹介を受けたLIXILが、最終的に選んだのが、ディスカバリーズだったのです。並木氏は「決め手は、信頼感」だったと振り返ります。

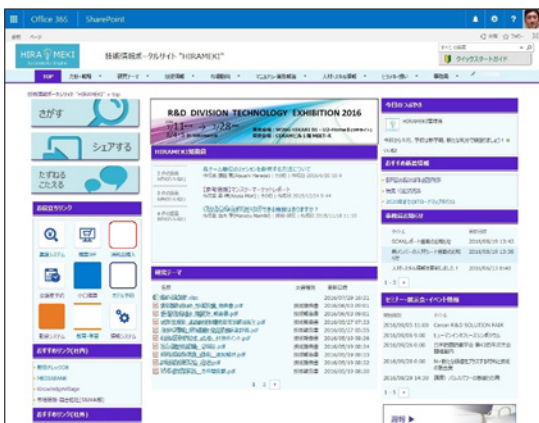
LIXIL

Link to Good Living



お客様プロフィール

株式会社LIXILは、2011年に国内の主要な建材・設備機器メーカー 5社が統合して誕生しました。以後、American Standard Brands、GROHE、Permasteelisa Groupといった海外企業の統合により、世界的ブランドを傘下に収め、グローバルに事業を展開しています。現在、LIXIL Water Technology、LIXIL Housing Technology、LIXIL Building Technology、LIXIL Kitchen Technologyの4つのテクノロジー事業に加え、日本における営業活動を担うLIXILジャパンカンパニーを軸に幅広く事業を推進しています。



「SharePointも初めて使いますので、パートナーの選定基準が分からずに悩みました。しかし話をするうちに、『ディスカバリーズなら、こちらの意図をくみ取って、案件をリードしてくれるだろう』と感じました。今でもこの選択は正しかったと思います」。

■ サイト構築からコンテンツの企画、活用率向上まで一貫してサポート

ディスカバリーズがサポートした本案件のトピックスは、主に以下の4点です。

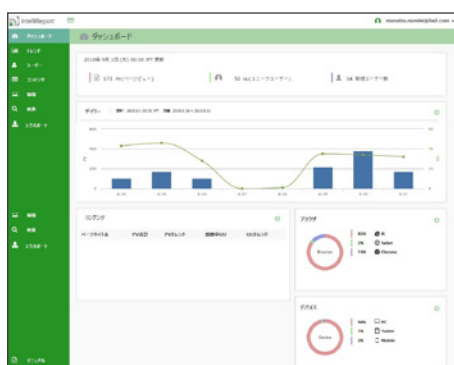
1. デモサイトを使った要件整理からサイトの本構築
2. セキュリティポリシー及び利用ガイドラインの策定支援
3. 活性化を促すコンテンツの企画・運用
4. 目標達成に向けたロードマップ及びKPIの策定支援

パートナーがディスカバリーズに決定してからの進行は早く、2015年4月には、デモサイトを作成。約3か月かけて、機能や要件を検証すると、7月から本構築を開始し、同年10月には、「技術情報ポータルサイト「HIRAMEKI」」の名称で運用開始しています。

ポータルサイト「HIRAMEKI」は、過去の研究成果を収容したドキュメントライブラリに連携しているほか、最新の研究テーマや、人材・スキル情報、そして「消費財購入」など各種社内システムにリンクすることで、R&D本部全員の「業務の窓口」として機能するようにデザイン・設計されています。

しかし、運用開始直後のアクセス数は「予想以上に低かった」と並木氏は言います。

「サイト公開に向けて周知を図ってきましたが、それだけでは人が集まりませんでした。成果を生むためにはやはり、サイト公開後の継続的な取り組みが重要であると実感しました」。



インテリレポートのダッシュボード画面。LIXILでは、エクスポート機能を活用してログデータを取得し、自社で自由に分析しています。

■ コンセプトに適した施策で対象ユーザーの93%が利用！

ディスカバリーズではサイト公開後すぐに、LIXIL R&D本部3拠点を回って研修を実施。さらに研修内容を収めた動画を11月末に「セルフトレーニング」として公開するなど、「使い方が分からない」というユーザーの声に即座に応えました。

さらに2016年5月にユーザーアンケートを実施し、改善すべきポイントを確認。デザインや機能の向上に役立てています。

また、情報を投稿する習慣を早く根付かせるために、ユーザー参加型コンテンツ「今日のつぶやき」と「未来新聞®」を公開。

また、部署ごとの利用状況の差を埋めるために、情報投稿数の多い部署を表彰するキャンペーンを実施するなど、「HIRAMEKI」を狙い通り機能させるための施策を次々に展開。2016年8月現在で、R&D本部全員と事業部の一部の社員を合わせた対象300ユーザーのうち、93%が利用するまでに成長しています。

並木氏は言います。「プロジェクト開始当初は『サイトを作れば終わり』という感覚も多少あったのですが、ディスカバリーズさんと一緒に構築を進めれば進めるほど、「成果を生むためのロジックが重要」だと理解できました。単なる構築パートナーとしてこちらの要望を聞くだけでなく、コンサル的な立場から『なぜ、それをやりたいのか?』と問い直して、私たちの気付かなかった点まで提案してくれたことは、非常にありがたかったですね」

※「未来新聞®」は未来新聞株式会社の登録商標です。

■ お客様のコメント



株式会社LIXIL R&D本部 研究戦略部
技術戦略グループ 主幹 並木 学 氏

今回、ディスカバリーズさんには、本当に柔軟に、当社の要望に応じてもらいました。

SharePointの構築および改善作業も、すべて私たちの目の前でしてもらいましたので、社内にもノウハウがたまっています。さらに、インテリレポートという「誰がSharePointにアクセスしたか」まで分かるログの取得・分析サービスでも、私たちが自由にログを取り出して活用できるように、サービスを切り分けて提供してくれています。構築から活用の促進、そして社内運用のナレッジ提供まで一貫してサポートしてくれることが、最大の魅力だと思います。

本ケーススタディは、インターネット上でも参照できます。<http://www.discoveries.co.jp/case/>
本ケーススタディに記載された情報は製作当時(2016年9月)のものであり、閲覧される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
本ケーススタディは、情報提供のみを目的としています。Discoveriesは、明示的または暗示的を問わず、本書にいかなる保証も与えるものではありません。
Microsoft Office 365およびSharePointは、米国Microsoft Corporationおよびその関連会社の商標です。

SharePoint 活用についてのお問い合わせ
www.discoveries.co.jp

ディスカバリーズ株式会社 〒107-0061 東京都港区北青山2-14-4 the ARGYLE aoyama 6F
Tel:03-6876-5102 受付時間 9:00-17:00 (土日・祝日は除く) eメール contact@discoveries.co.jp