

●企業自らロカベンを活用し、部門間の連携強化

企業情報

- 商号 : A社
- 業種 : 事務用品・機器・オフィス家具の卸、小売業
- 従業員数 : 160名
- 資本金 : 5,000万円
- 売上高 : 60億円

ロカベン活用前の状態

●事業内容

室内レイアウトのトータルコーディネートの特長として、事務用品・機器・オフィス家具の卸、小売業を手がけている。売上構成は事務用品・OA機器・オフィス家具卸は、事務用品40%、OA機器25%、オフィス家具35%。中堅企業～大手企業および官公庁を得意先としている（民間向け70%、官公庁向け30%）。



●ロカベン活用のきっかけ

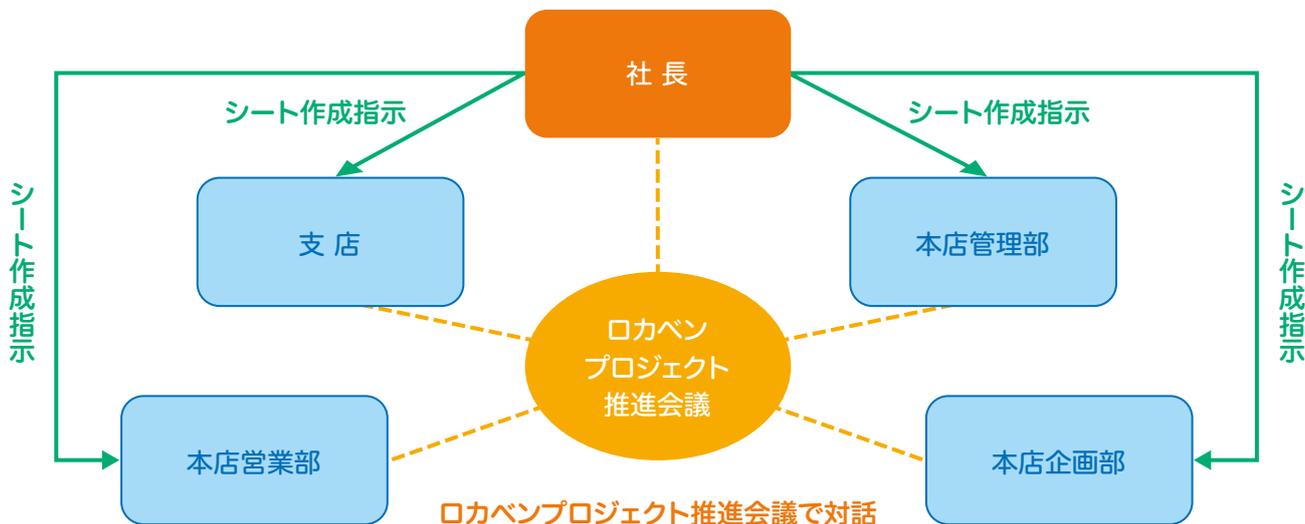
3年ほど前に社長が、経済関係の会合に出席した際にロカベンの存在を知った。社長自身が、ロカベンの仕組みに対して非常に興味を持ち、半ばトップダウンに近い形でロカベンの活用が決まった。



対話の視点

ロカベンシートの作成にあたっては、非財務シートから作業を開始した。具体的には、社長のほか、管理部門、営業部門等の幹部10名程度が定期的にプロジェクト推進会議を開催し、部門横断的な体制でシートの作成にあたった。

対話方法



対話結果

明らかになったこと

- ・各部門が持っている情報の共有化ができていない。
- ・会社の方向性が、各部門の採るべき方針に十分落とし込めていない。
- ・口頭ベースでの情報交換が、その後の施策に十分活かされていなかった。

対応策

各部門の責任者1名から2名が集まって、月に1回以上のペースで定期的に会議を開催し、ロカベンシートを作成。ロカベンシートを用いることで、共通の言語で課題や問題点の議論が可能となった。シートに残すことで、何となくのイメージだったものが具体的に言語化されて、他部署の状況も理解しやすくなった。また後日確認をしたり、状況の変化に合わせて修正や項目の追加が可能となった。

対応策実施後

効果

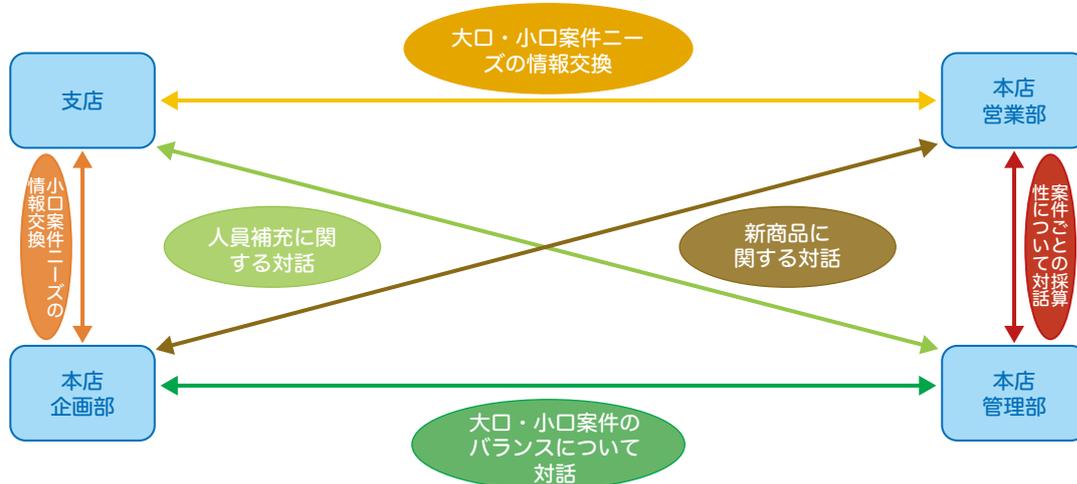
●対話実施前

部門間の連携が取れていなく、情報交換も十分にはできていない状況



●対話実施後

相互に部門間の連携が取れ、コミュニケーションが図れている状況



企業の声

●活用の効果

全社的な課題を俯瞰する形で見える化した結果、営業部門の人員配置に関する体制の見直しにつながった。日常業務に追われる状況が続いていると、自らが所属する部門のみに視野が狭まる傾向に陥りがちだが、視野を全社に広げ考えるための土台作りとしてロカベンが有効に機能した。また作成した非財務シートは、当社の商流や業務フロー、また強み・弱み、現状の課題等の、社内での共有に活用できている。

また今まで部門間で対話をする機会があっても、言いつけなしのその場限りで終わっていたが、ロカベンシートを活用すると記録として残り、その内容の共有や振り返りもできるなど、さまざまな効果が見られた。

●今後について

ロカベンとは、通常経営者と支援者間の対話ツール、課題等の共有化のためのツールとして位置付けられているが、当社の場合は、社内の部門間の対話ツールとして、対話を始めるきっかけとして大変有用であった。

今後は、変化があった部分、外部環境の状況なども反映させ、毎年ブラッシュアップしていけるよう、さらなる活用を検討している。