

あなたと夢を、ごいっしょに。

PanaHome

パナホーム株式会社

営業、設計からリフォームまで全工程のデータを統合 ASTERIA Warpが新事業の拡大を支える

統合データベースを構築し、データ活用による経営分析も実現

戸建住宅、賃貸集合住宅などの建築請負を軸に、分譲事業、マンション販売までの幅広い住宅関連事業を行うパナホーム株式会社。2018年度に売上高5000億円達成を目標とした経営計画の下、新たな分野への事業拡大も積極的に進めている。その一環として、同社はシステム環境を刷新。統合DBに集約した情報をASTERIA Warpで加工・抽出する仕組みを実現し、業務のムダ削減や重点とするリフォーム事業の推進に役立てている。

市場の変化にあわせて新事業を開拓 情報共有を阻害するシステムが課題に

人口減少社会に突入した日本では、その影響が様々な産業におよびはじめている。中でも大きな影響を受ける産業の1つが、住宅産業だ。今後見込まれる世帯数の減少により、新築住宅需要の先行きは楽観できない状況にある。新たな時代に向けてどう舵を切っていくかが、住宅メーカー各社に問われている。

そうした中、「2018年度に売上高5000億円達成」を目標に掲げ、攻めの経営戦略を描くのがパナホームだ。

「既存の建築請負事業の高付加価値化を軸に据えながら、行政が推進する街づくり事業やストック事業といった商機や成長が見込める新事業も積極的に展開。コスト最適化も図りながら、経営ポートフォリオのバランス改善による企業体質の強化を進めています」と同社の溝渕 啓二氏は述べる。

こうした経営戦略の転換には、業務を支えるシステムの整備が欠かせない。同社も、既存システムの棚卸しにより、新事業を推進する上での課題を抽出。そこで見えてきたのが、次のような問題だった。

「長く建築請負事業で利用してきた既存システムは、営業、設計、建設、アフターサービスなどの工程ごとに個別に構築したもの。それぞれが独立したデータベースを持っていたため、お客様の建物情報が複数システムに分散して登録されており、重複入力も必要という非効率が発生していたのです」（溝渕氏）。この状況の下では、部門を横断した情報連携がうまく行えず、営業が聞いた顧客の要望が、建設担当者などにシステム上ですぐに共有で

きないといった問題も起こっていたという。

「新築請負事業だけでなく、今後の注力分野となるリフォーム事業においても、成約から工事が完成するまでの間、お客様とどんな商談をしてどんな約束をしたのかを知っておくことが、最適な設計・施工を行うために欠かせません。そのために、各システムの情報を一元化し、共有する必要がありました」と同社の田口 仁啓氏は言う。

もちろん、同社はこれまでも、工程間の情報共有を図るため、システム間のデータ連携の仕組みを必要に応じ構築してきた。しかし、連携プログラムはその都度手組みで開発する必要があり、手間やコストが肥大。時間もかかるため、柔軟に対応できていたとは言い難い状況だったという。

そこで同社は、これらの課題を解決し、業容拡大に即応できるシステムを整備することを決断。最適な仕組みの検討、およびソリューションの選定に着手した。

統合DB環境にASTERIA Warpを採用 システムを止めず並行稼働で移行を実現

同社は、SIパートナーのパナソニック インフォメーションシステムズに提案を依頼。検討の結果、採用したのが、1つのデータベースに全工程のデータを集約し、アステリアのEAIツール「ASTERIA Warp」で各工程向けの情報を加工・抽出する、統合データベース環境を構築することだった。

「この仕組みなら、全工程が同じデータベースを参照するため、一度入力した情報を後工程で再入力する必要がありません。また、各工程が個別に必要なとする情報も、適した形式で抽出・閲覧できる。ASTERIA Warpは、



Users Report



パナホーム株式会社
情報企画部
設計プロセス改革グループ
チーフマネージャー

溝渕 啓二氏
みぞぶち けいじ



パナホーム株式会社
情報企画部
CRMシステム開発グループ
チーフマネージャー

田口 仁啓氏
たぐち ひとし

※所属情報は開発当時のものです。

●CORPORATE DATA

パナホーム株式会社

1963年創業。パナソニックグループの住宅会社として、戸建住宅や分譲、リフォーム、賃貸住宅や医療・介護など、多彩な事業を展開する。省エネや「きれいな空気の住環境」を生む商品や技術、街づくりへの総合的な取り組みが、市場で高く評価されている。

所在地 ●大阪府豊中市新千里西町1丁目1番4号
URL ●<http://www.panahome.jp/>

そうしたデータ抽出・加工における処理性能の高さと、市場での実績の豊富さなどを評価し採用を決めました」と溝淵氏は説明する。

同社は、オラクル製のアプライアンス型データベース製品をシステム基盤に採用し、移行作業に着手。工程ごとの既存データベースから、段階的にデータを移行する段取りで進めたが、その際もASTERIA Warpのデータ連携機能を活用したという。「全データを一度に移行しようとするれば、システムを止めなくてはなりません。そこで当社は、新旧システムを同時に立ち上げ、ASTERIA Warpを用いてデータを同期させる方法を選択。業務を止めずにデータベースを統合することができました」と田口氏は話す。

**BIツールとの連携による経営分析や
帳票作成などの活用法も実現**

こうしてパナホームは、統合データベースを構築。同時に、工程ごとのポータル画面を用意し、ASTERIA Warpで情報を抽出して閲覧できる仕組みを実現した。

「この仕組みにより、様々な業務上のメリットを得ています。中でも評価しているのは、お客様との打ち合わせ内容や、設計に関する要望などが1つのデータベースに集約されるため、一度お聞きした話が、その後の工程スタッフにも確実に伝わるようになったことです」(溝



淵氏)。これにより、接客対応の精度やレスポンスが格段に向上。顧客満足につながられている。

また、社内の業務フローも効率化できている。例えば、営業担当者が設計部門に図面作成や見積もりを依頼した場合は、完成したファイルをデータベースに格納し、ポータルから閲覧できる仕組みを構築。営業担当者はタブレット端末を使って、外出先でもすぐに確認することが可能になり、業務の空き時間を有効活用できるようになっている。

さらに、今回の仕組みは、同社が今後の中核事業に位置付けるリフォーム事業の推進にも大いに役立っている。

パナホームは、住宅の引き渡し後、最長60

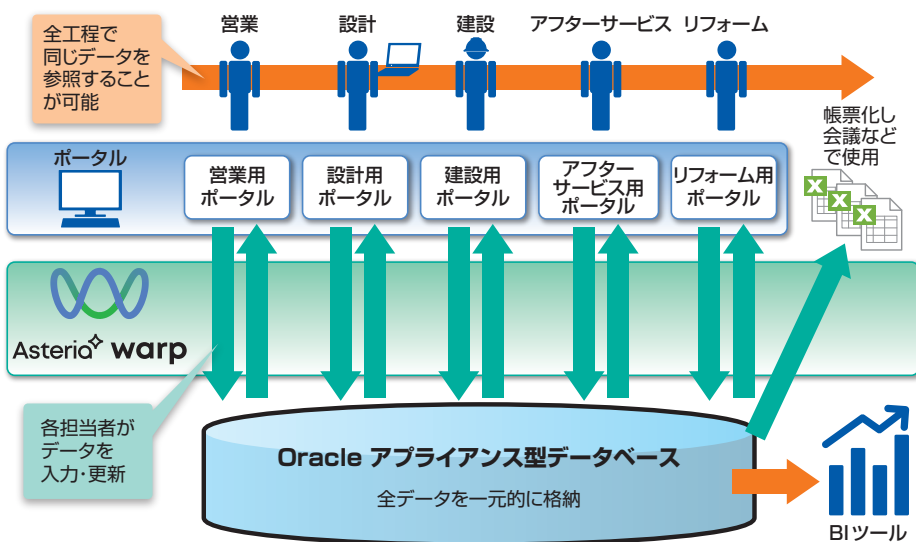
年間を点検・メンテナンス提案などのサポート期間に設定している。今回のデータベース統合では、これらの業務を担当するアフターサービス部門が、商談以降の顧客とのすべてのやり取りをいつでも確認できる環境が整った。「お子様の成長にあわせてリフォームに関する提案などを、最適なタイミングと内容で行える環境が整いました。またデータベースから取り出したい情報が変わった場合も、ASTERIA Warpなら設定を変えるだけですぐに抽出可能。臨機応変な情報確認が実現できています」と溝淵氏は満足感を示す。

加えて同社は、新たな試みとして、データ分析による経営指標の「見える化」にも着手している。具体的には、各工程で蓄積した業務データをASTERIA Warpで加工し、同一基盤内にあるBIツール用データベースに連携。必要なデータを、いつでもBIツールが取得できる環境を構築しているのだ。

「これにより、例えばお客様との商談の進捗状況を定量化するといったことが実現でき、よりの確な営業戦略を定められるようになりました」(田口氏)。分析結果は各職能専用のポータルから参照が可能。この分析のためのデータ変換もASTERIA Warpが担っているという。

このように、ASTERIA Warpによって統合データベースを軸とする新たな業務基盤を整備したパナホーム。「今後は、スマートハウスと連動したエネルギー使用状況の分析や、省エネルギー設備の提案など、さらに新しいビジネスを開拓するためにもASTERIA Warpを活用したい」と溝淵氏は展望を語った。

システム構成図



Asteria
アステリア株式会社
<https://www.asteria.com/>

〒140-0014 東京都品川区大井1丁目47番1号 NTビル1F
 TEL. 03-5718-1250

このカタログに記載された情報は2014年12月現在のものです。内容は予告なしに変更することがあります。Asteriaはアステリア株式会社の登録商標です。その他、各会社名、各製品名は、各社の商標または登録商標です。

©2020 Asteria Corporation

お問い合わせ先：