

Case Study

日本特殊陶業株式会社

新規事業創出のプロジェクトでAsanaを活用。 進捗が可視化され、コミュニケーションが活性化



自動車部品のスパークプラグで世界 No.1 シェアを誇る日本特殊陶業。同社の売上の 8 割は自動車部品が占めていますが、2020 年の長期経営計画で「セラミックスのその先へ、想像のその先へ」をテーマに事業構造の転換を宣言し、2021 年 4 月からカンパニー制を導入しました。Business Creation カンパニー（以下、BCC）は、新規事業創出に注力しており、自動車業界の常識にとらわれずに新しい挑戦に取り組んでいます。

BCC のビジネス戦略部 先端テクノロジー課（以下、先端テクノロジー課）、およびユーティリティービジネス部 ピュアエアー課（以下、ピュアエアー課）では、ワークマネジメントツールの Asana を活用して、プロジェクト管理、タスク管理を行っています。新規事業立ち上げに際して、社内の情報連携や集約、効率的なコミュニケーションの実現が課題になった中、Asana はどのような効果を生み出したのでしょうか。（新型コロナウイルスの影響により、取材はオンラインで Google Meet™ を利用）

課 題

- タスク管理と進捗のスケジュール管理が別のツールなので煩雑化している
- 社外からツールにアクセスできない
- チーム内の情報連携、コミュニケーション活性化を図りたい
- プロジェクトに関する情報を集約したい

対 策

- Asana を導入し、情報共有ができるように
- 導入時に勉強会を開催し、メンバーの利用レベルを引き上げ
- 活用するためのガイドライン、テンプレートを整備

効 果

- チーム内外での情報連携が可能になり、タスクの見える化を実現
- チーム内のコミュニケーションが活発に
- 情報が Asana に集約され、管理が楽に

NGK NTK
スパークプラグ ニューセラミック

日本特殊陶業

日本特殊陶業株式会社
Business Creationカンパニー
愛知県小牧市大字岩崎2808



ビジネス戦略部 先端テクノロジー課 小塚 翔 氏



ユーティリティービジネス部 ピュアエアー課
廣澤 佑輔 氏

タスク管理と社内報告をもっと 手軽に実施したい

日本特殊陶業株式会社の BCC は、様々な分野での新規事業への挑戦を部門ごとに行っています。廣澤氏の所属するピュアエアー課では、エアクオリティに着目して、安全・安心のためのソリューション開発・提供をしています。小塚氏の所属する先端テクノロジー課は、各部署のプロジェクト推進にあたってソフトウェア開発、データ分析、クラウドシステム構築、ハードウェア開発の技術的なサポートを提供する役割を担っています。

2020 年に、社内ではいち早く Asana を導入したのが先端テクノロジー課でした。カンパニー制に移行する前でしたが、その頃から社内の技術サポートを担当していた小塚氏は次のように話します。

「タスクとスケジュールの管理は別のツールを使っていましたが、社外からアクセスできないことが課題でした。Excel で管理したこともありましたが、成果のエビデンスを残せない上、ファイル管理が面倒でした。週報でタスク管理、進捗報告をしていましたが、Excel、タスク管理のツールでそれぞれ入力していて非効率でした」（小塚氏）

代替になるツールを複数ピックアップし、Asana ともうひとつのツールを実際に使ってみて比較・検討しました。タスク管理でガントチャートが使えることを要件に探したところ、みやすさ・使いやすさで Asana を選定しました。

「Asana は進捗管理だけでなく進捗内容を記載できます。週報としても、個別のタスク管理としても使える点が便利でした」（小塚氏）

4つの課題を解決できるAsana

ピュアエアー課では、導入前に4つの課題がありました。1つはスケジュール管理です。1年間のスケジュールを決めてプロジェクトを推進しますが、スケジュールは日々変更されますし、追加のタスクが発生するので管理が煩雑になっていました。2つ目は、チーム間での情報連携です。業務のスピードを上げていくために、上司と部下、営業とマーケティングの縦と横の情報連携を負荷を減らしつつもより強化する必要があるという課題がありました。

3つ目はチーム内のコミュニケーションです。他の人からのちょっとしたサポートがあった時に、メールではなく「いいね」ボタンのような形でさっと感謝の気持ちを伝えられればコミュニケーションが円滑になると考えていました。そして4つ目が情報の集約です。同社では、Google Workspace™ を使っていたので、併用しながら情報を一元管理する方法を探していました。

「先端テクノロジー課に私達の要件を満たすような管理ツールがないか相談しました。すでに Asana を導入して使っている様子を見て、これなら課題を解決できると判断し導入を決めました」（廣澤氏）

柔軟な情報共有が可能になり、プロジェクト推進が円滑に

先端テクノロジー課では、当初の目的の通り、個別のタスク管理、週報として Asana を利用しています。導入時にテンプレートとガイドラインを作成し、何をどう入力するかを定めて活用をしています。

「週報とタスク管理、スケジュール管理が一つのツールでできるようになったので、便利です。17人のメンバーがいますが、今まではプロジェクトが異なると他の人が何をやっているのかわかりませんでした。今は Asana を見れば他の人の状況をいつでも把握できます。最近は、社外の人をゲストとして招待し、タスクやスケジュールを共有する使い方も始めました。進捗管理などがしやすくなり好評です」（小塚氏）

なお、成果物のファイルを Asana にリンクできるので情報の集約もできています。以前は、週報の確認するのにいろいろな資料をプロジェクターに投影して確認していましたが、Asana で必要な情報をまとめて確認できるので、業務の効率化が図れているそうです。

ピュアエアー課では、活用の敷居を下げて使う人数を増やすことから始めています。ボードビューと言われるカンバン形式の画面に、「to do」「doing」「done」の

3つを作成して、to doにあるタスクに着手したらdoingに移動、完了したらdoneに移動という運用をしています。報告にあげないような小さなタスクでも登録するようになり、誰が何をやっているのかが一目で分かるようになりチーム内での相互支援がしやすくなりました。

「マーケティング、営業のチーム双方で、情報を共有できるようになりました。上長は部下の作業を見てタスクの優先度をつけることもあります。今、何に注力すべきかをチーム内で議論することもあります。チームメンバーは東京と名古屋の両拠点で業務に当たっていますが、Asana を見ればメンバーが近くにいないでも状況をすぐに把握できるのがメリットです。テレワークがコロナ禍で普及し定着したこともあり、ますます Asana が重要になっています」（廣澤氏）

タスクには、コメントを入れられるようになっているので、チーム内で気軽に意見交換ができるようになったとも感じているそうです。

ミッション達成のための活用推進にサポートが役立った

導入時には電算システムの勉強会やサポートが役立ったと評価しています。

「最初は無償プランだったので、不明点は自分で調べて解決していました。有償プランになってからは電算システムの担当者に質問すればすぐに使い方を教えてもらえるのでスピーディーに解決できるようになりましたし、新機能やベストプラクティスを紹介してもらっているので助かっています」（小塚氏）

「初級、中級向けの講座を開催していただいたため、他のメンバーの理解が深まり、ツール活用の水準が上がりました。また、勉強会の一環として、活用事例を社内の他の部門に共有する場を設けていただくことで、Asana 活用がさらに広がると期待しています」（廣澤氏）

今後は、社内の活用をさらに広めていくことで、チーム連携がさらにしやすくなると二人は考えています。

「新規事業立ち上げというミッションを達成するには、計画の変更を受容し、関与者で合意形成をしながら、小さなPDCAをコンパクトに早く進めることが求められます。Asana による業務の見える化、メンバー間のコミュニケーション活性化、情報連携はミッション達成に貢献すると感じています」（廣澤氏）