

住友林業

住友林業情報システム



GUEST SPEAKER

住友林業株式会社
執行役員 ITソリューション部長

清水 孝一 氏 (写真中央)
Koichi Shimizu

住友林業情報システム株式会社
代表取締役 執行役員社長

金森 朗 氏 (写真右)
Akira Kanamori

執行役員 インフラシステム部長 兼
ICTビジネスサービス部長

特手 一洋 氏 (写真左)
Kazuhiro Kotte

(取材日：2019年10月)

事業のあらゆる面でデジタル化を 推し進めることで成長と変革、 そして社会への貢献を目指します

木材建材商社、そして木造ハウスメーカーとして国内屈指のシェアと知名度を誇る住友林業。国内のみならず海外においても事業を拡大し続ける同社は、ITの積極的な活用でも広く知られる。IT部門が自らデジタル・トランスフォーメーションをリードし、様々な分野でデジタル戦略を積極的に進めるとともに、IT子会社の住友林業情報システムでもRPAをはじめとした新たなソリューションに積極的に取り組んでいる。そんな住友林業グループが進めるユニークなIT戦略について、様々な角度から話を伺った。

国内外のマーケットで成長を
続ける住友林業グループ

はじめに、住友林業様の事業概要について教えてください。

住友林業グループは、1691年、住友家による愛媛県新居浜市の別子銅山の開坑とともに、製錬のための燃料や坑木に使う木材の調達を担う「銅山備林」を経営したことに始まります。その後時代の要請に基づき多くの事業に取り組み、山林事業、木材建材流通事業、国内外での住宅事業、木質バイオマス発電事業など、事業範囲を拡げてきました。近年は、街を森に変える「環境木化都市」実現に向けた中大規模の木造建築事業も推し進めています。

ASHISUTO CUSTOMER
住友林業株式会社



「働き方改革で従業員1人当たり生産性を3%向上できました」(金森氏)

海外事業にもかなり力を入れていらっしゃるですね。

はい。現在、海外ビジネスが順調に成長しており、経常利益ではコア事業の住宅・建築事業を抜いて利益全体の約4割を占めるまでに成長しました。主にアメリカとオーストラリアにおいて、パートナー企業との提携やM&Aを通じて戸建て住宅や集合住宅、商業施設の開発を行っており、2019年度予想の年間販売規模は1万户を超えています。また、今後経済成長が見込まれる東南アジア市場にも進出しており、分譲マンションや戸建て分譲住宅の開発プロジェクトなどが進行中です。さらにニュージランドやインドネシア、ベトナムでは合板・木質ボードの製造拠点を持っており、グローバルに建材製品を製造・流

通・販売する体制を有しています。

その他には、どのような事業を手掛けていらっしゃるのでしょうか。

建築廃材や未利用木材などをチップ化し、これを燃料として発電するバイオマス発電の事業を展開しており、稼働している4カ所の発電所プラス2021年稼働予定の1カ所で180メガワットの発電規模の体制になっています。さらには、住友林業ならではの木質感あふれる施設を生かした独自の介護事業も展開しています。

次に、住友林業情報システム様について伺います。貴社は、住友林業グループ内においてどのような位置付けの会社なのでしょうか。

住友林業グループ内で唯一のIT子会社として、グループ内各社に対して「ICTインフラの構築・運用」「業務システム開発」「情報セキュリティ対策」の3分野のICTサービスを提供しています。

1991年に当時の住友林業のシステム室からシステム構築機能を分社化してきた会社です。ほとんどの仕事は住友林業およびそのグループ会社向けの案件ですが、全体の約1割はグループ外の企業向けにSI事業も提供しています。しかしこれは純粋な外販ビジネスというよりは、グループ外の企業に「住友林業と取引するとこんないいことがあるのか」と感じていただけるような付加価値ソリューションを提供することで、住友林業のサービス価値の向上を図っています。

住友林業情報システム様では、現在どのような事業や取り組みに力を入れているのでしょうか。

『人材育成』『品質向上』『働き方改革』『RPA』『各種ソリューションの提案』の五つの注力分野を掲げています。『品質向上』については、これまで個人の経験に大きく頼ってきた開発・運用を「組織知」によるマネジメントへと変えていき、属人化を排除することで障害やトラブルを最小化していきたいと考えています。また『働き方改革』も、単に漠然と労働時間を減らすだけでなく、生産性向上の成果をしっかりと数字で出せるようにしています。具体的には、半年間で従業員1人当たりの売上高を3%アップすることに成功しています。

RPAの大規模導入で 業務の自動化・省力化を 進める

RPAの導入を積極的に進めているとお聞きしました。

住友林業情報システムでは、住友林業グループ各社の業務受託を行っています。近年では業務量が増える一方で人手の確保は難しく、業務生産性の向上が急務となっていました。そこで2014年からRPA導入の検討を始め、2015年から試験導入を始めました。現在では約3,000体のロボットが稼働しており、定型業務の自動化・省力化を通じて大幅な生産性向上を達成しています。

運転日誌の作成代行（RPA化実施前）

運転者が毎日記入する運転日報を、取得データを基に作成

運転日誌（リース社有車両）

日付	運転者	出発時刻	出発場所	到着時刻	到着場所	走行距離	燃料消費	走行時間	走行速度	走行モード	走行状況	走行距離	燃料消費	走行時間	走行速度	走行モード	走行状況
7/1		7:00	0000	16:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
2		7:40	0000	16:30	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
3																	
4		8:45	0000	15:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
5		9:40	0000	15:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
6																	
7		7:40	0000	17:00	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
8		7:40	0000	16:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
9		7:40	0000	15:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
10																	
11		9:45	0000	15:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
12		8:40	0000	17:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
13																	

運転日誌の作成代行（RPA化実施後）

運転者が毎日記入する運転日報を、取得データを基に作成

【表紙】

日付	運転者	出発時刻	出発場所	到着時刻	到着場所	走行距離	燃料消費	走行時間	走行速度	走行モード	走行状況	走行距離	燃料消費	走行時間	走行速度	走行モード	走行状況
7/1		7:00	0000	16:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
2		7:40	0000	16:30	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
3																	
4		8:45	0000	15:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
5		9:40	0000	15:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
6																	
7		7:40	0000	17:00	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
8		7:40	0000	16:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
9		7:40	0000	15:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
10																	
11		9:45	0000	15:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
12		8:40	0000	17:45	0000	10000	1000	10:00	100	走行	走行	10000	1000	10:00	100	走行	走行
13																	

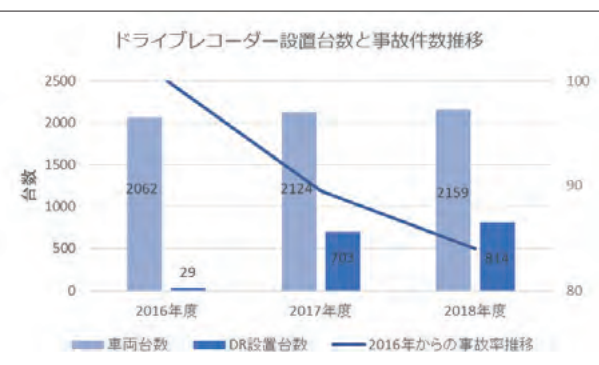


図1.RPAとドラレコの適用効果

RPAを導入・運用するにあたり、何か工夫した点はありましたか。

一般的にRPAは、業務現場で直接開発・運用を行うことで導入効果を発揮するとされています。しかし私たちは、なるべく現場には任せず、サーバでロボットを制御する方法をとりました。こうした方法を採用した最大の理由は、かつてのEUC（End User Computing）の活用において、ExcelやAccessなどを使ったツール開発を現場に任せた結果、運用維持が困難になり、ガバナンスが効かなくなった経験があったからです。

具体的には、どのような業務にRPAを適用しているのでしょうか。

一例を挙げると、住友林業グループで利用している社用車に備え付けたドライブレコーダーから運行データを収集し、それを基に車両日報を作成する作業をRPAによって自動化しました。社用車を利用した場合、その履歴を日報という形で報告することが法令で義務付けられています。これまではこの日報の作成を手作業で行っており、毎日5分ほどの手間がかかっていました。これが自動化されたことにより、従業員1人当たり毎月5分×20日≒100分の作業時間が短縮されました。現在、グループ内で常に稼働している社用車は約1,000台ありますから、グループ全体では月間、100分×1,000台≒約



「DXの推進のために自ら積極的にソリューションを作り出す姿勢が大切です」
(清水氏)

1,600時間の時短効果が得られました。

ドライブレコーダーと連携させるというのは、とても斬新なアイデアですね。

おかげさまで、ガートナーのイベントでも「先進的なRPAの事例」として紹介していただきました。実はこの取り組みは現在でも進化を続けており、例えば従業員に支給しているガソリンカードの利用データとドライブレコーダーのデータを突き合わせることで車両ごとの燃費を割り出し、燃費向上の活動に役立てています。今後は、ETCのデータとの連携も検討しているところです。

意識したことはありません。AIやIoTといった先進技術を専門に扱う部署を設ける企業も多いようですが、当グループでは普段の仕事の中で「これは役立つ」と考える技術を各々の判断で柔軟に取り入れていけば良いと考えています。

ITソリューション部は、2019年4月に部署名を「情報システム部」から変更されたそうですね。部署名変更の理由はどんなところにあったのでしょうか。

当社も今後はデジタル・トランスフォーメーション(DX)を積極的に進めていく必要性を感じており、既に色々な取り組みを始めています。ただDXを押し進めていくためには、ユーザーや顧客の要望に応じるだけでなく、自ら積極的にソリュー

ソリューションを 自ら創り出せるIT部門を 目指す

住友林業様の社内にも「ITソリューション部」という組織があります。住友林業情報システム様との役割分担は、どのようになっているのでしょうか。

住友林業のITソリューション部は、「ITを使った新たな取り組み」を企画するような仕事を中心になっています。一方、住友林業情報システムは、一般的な業務システムの構築や既存システムの運用といった、より実務的な仕事を担当しています。こうした役割分担のことを、よく「モード1」「モード2」などと表現することもあります。モード1は、そうした区分けについてはあまり

ソリューションを作り出していく姿勢が大切です。事業部門が抱えている課題をデジタル技術で解決するためには、ITの専門家である我々が自ら積極的にソリューションを提案できるようにしなければなりません。そうしたビジョンを社内外に強く発信するために、部署名を「ITソリューション部」に変更しました。

最新の3DCG技術を 採用したデジタルカタログ

DXに関しては、現在どのような取り組みを行っているのでしょうか。

大きく分けて四つの分野でデジタル戦略を推進しています。一つ目の分野は、コア事業である住宅・建築事業を中心とした『既

設計 ～暮らし方提案～ ” Photoreal3D ”



設計 ～暮らし方提案～ ” Photoreal3D ”



図2.3DCGを使ったデジタルカタログ

様々な分野で同時並行的にDXを進めておられるんですね。既に実用化されているソリューションには、どのようなものがあるのでしょうか。

存事業のデジタル化』で、CADやBIMといったデジタル技術の活用を進めています。二つ目の分野が『顧客関係のデジタル化』で、お客様との接点に3Dコンピューターグラフィックス(CG)やVR/ARなどの技術を取り入れて、デジタルネイティブ世代のお客様に訴求できる顧客体験を提供していきたいと考えています。三つ目の分野は『組織・働き方のデジタル化』で、RPAや音声AIといった技術を使って業務生産性を向上させ、従業員がより働きやすい環境の実現を目指します。そして四つ目が『社会・経済のデジタル化』です。ここでは、例えばIoTセンサーを住宅に設置して自然災害に対する安心・安全サービスを提供するなど、デジタル技術で社会・経済に貢献することを目指します。

3DCG技術を使ったデジタルカタログは既に実用化されていて、現場やお客様から好評を博しています。システムキッチンなどの商品を室内に設置した様子を、デジタル空間上で仮想的に再現してお客様に確認いただけるというもので、これまでも同様のソリューションはあったのですが、グラフィックスのリアリティに欠けていました。しかし今回私たちは、ゲーム業界で有名な3DCGベンダーのシリコンスタジオと協業して、最新のゲームコンテンツで採用されているものと同じ3DCG技術を採用しました。これによって、極めてリアル

な描写を実現しました。

まるで写真のようにリアルなグラフィックスですね。

実際のところ、写真データを基にCGを生成する最新の技術を使っていますから、そのように見えるのも無理はありません。また時刻によって太陽の位置が変わり、室内に自然光が差し込む角度が変わって家具や壁、床などの見え方が変わってくる様子までリアルに再現できます。しかもこれらを、お客様との商談の場でリアルタイムに確認できるため、商品のイメージをより明確につかんでいただけます。さらにこうしたイメージをVR/ARデバイスを通じて表示できれば、より一層リアルなイメージを体感いただけます。こうした最新技術

を積極的に導入することで、お客様に新たな顧客体験を提供していきたいと考えています。

地震や浸水による被災を いち早く検知する

「IoT住宅」

IOTセンサーを使った災害対策とは、
具体的にはどのようなものなのでしょうか。

地震を検知できる加速度センサーを装備したデバイスを、住友林業が建築する住宅の屋根裏と梁、基礎部の3カ所に取り付けます。基礎部に設置するデバイスには浸水センサーも装備し、豪雨などによる浸水も検知できるようになっています。これらセンサーが検知した揺れや浸水の情報は、同

じく住宅に設置したIoTゲートウェイ装置を通じて当社のセンターに送られ、お客様の住宅の被災状況をいち早く把握できます。こうして得られた情報を基に、お客様の災害復旧を支援するための工事手配や各種案内などを素早く行います。現在、全国の住宅展示場にこうしたセンサーを設置して、実証実験を進めているところです。

近年では全国各地で地震や異常気象による被害が相次いでいますから、こうした取り組みは社会的意義が大きいですね。

そうですね。現在、ただ単に住宅からデータを集めるだけではなく、全国の気象情報やハザードマップなどの情報と、センサーで収集した情報とを重ね合わせて、地図上で自然災害に関する情報を把握できるよう

なシステムも開発しています。また住友林業では古民家や旧家などのリフォームも手掛けていますが、そうした歴史的に価値がある建築物にもセンサーを取り付けて、災害から守るような取り組みも進めています。

つい最近も、台風19号が全国に大きな被害をもたらしたばかりです。

先日の台風の被害を目の当たりにして、IoTを活用した防災対策の重要性を改めて実感するとともに、私たちが現在進めている取り組みもさらに進化させていく必要があることを痛感しました。堤防が決壊した際の浸水は、あつという間に水位が上がりつてきますから、浸水を検知してから避難するまでの時間をいかに短縮できるかが

重要です。その点、現在のIoT住宅のソリューションでは、スピード感が足りないかもしれないとも感じています。例えば、浸水を検知したら火災報知器のようにその場でアラートを発して、夜間であっても居住者に危機を知らせるような仕組みの提供を検討しています。さらには、当社のお客様以外の方々にもこうした仕組みを提供することで、社会全体の防災に貢献していければと考えています。



「オフショア開発パートナーとのプロジェクトマネジメントを1ヵ月疑似体験してもらっています」
(特手氏)

様々なITベンダーが 集結する展示会を 社内で開催

このようなユニークなソリューションのアイデアは、どのようにして思い付かれるのでしょうか。

ITソリューション部のメンバーが常にアンテナを張り巡らせ、イベントや展示会にも足を運ぶなどして最新のICT技術や製品・サービスに関する情報収集に努めています。こうして集めた情報を基に、業務部門の課題解決に役立つソリューションを検討・提案しています。ただしITソリューション部の人的リソースには限りがありますから、情報収集や提案の活動にも限界があります。一方、業務部門の担当者

は、自社の製品・サービスを紹介してもらいます。また、プレゼン形式による製品・サービス紹介や各種ソリューションのレクチャーなども行っています。この展示会には社内から約700人の従業員が来場し、自部門で抱える業務課題の解決に役立つソリューションを直接探してもらっています。

大変ユニークな取り組みですね。

当社の従業員にとって非常に有意義な催しであるだけでなく、出展していただいているベンダーさんにとっても貴重な場になっているようです。普段はお互いの情報をなかなかうかがい知れない競合ベンダー同士が、狭い空間の中でブースを並べていますから、貴重な情報交換の場になるば

は常に本業で忙しいため、IT製品・サービスに関する情報を自らチェックする時間はなかなかとれません。そこで、業務部門の担当者がIT製品・サービスに関する最新情報に直接触れることができる「ICTソリューション展」という社内イベントを毎年開催しています。

これは具体的にはどのようなイベントなのでしょうか。

毎年秋に東京ビッグサイトでIT関連の大規模展示会が開催されていますが、そのミニチュア版を住友林業の社内で開催していると言えば分かりやすいと思います。具体的には、社内で最も広い大会議室を利用して広いスペースを確保し、その中に各ベンダーさんにブースを出展してもら

かりでなく、お互いにより刺激を与え合っているようです。2018年のICTソリューション展にはNTTドコモさんとソフトバンクさんに出展いただいたのですが、双方とも5Gのソリューションを紹介していて、お互いにより意識し合っていたようです(笑)。

グローバルの舞台で 活躍できるIT人材を育成

ICTソリューション展には、社内のIT部門の方々も参加されるのですか。

はい。プレゼンのスピーカーやセミナーの講師役として、ITソリューション部と住友林業情報システムのメンバーが参加しています。その際は、なるべく若手のメン

バーをアサインするようにしています。普段の仕事の中では、大勢の前でプレゼンを行うような機会はめったにありませんから、良い機会ととらえて人材育成の一環として経験を積んでもらうようにしています。

人材育成の施策としては、他にどのようなことを行っておられますか。

これからますますIT人材の確保が難しくなってくる中で、人材の採用や育成は重点課題として取り組んでいます。例えば近年では、ITソリューション部の若手メンバーを海外に駐在させる試みを始めています。先ほど申し上げた通り、住友林業の収益の中に占める海外事業の割合は年々高くなっており、今後ますます重要性が増し

てくると考えられます。そのため現在、「海外拠点のITガバナンスをいかに効かせるか」が大きな課題となっており、これを解決するためにメンバーを海外拠点に駐在させています。

現地に駐在させることには、どんなメリットがあるのでしょうか。

欧米におけるシステム構築・運用のやり方は、日本とは大きく異なります。例えば欧米は、同じ業界の会社は皆そろって同じパッケージ製品を横並びで導入して、ほとんどカスタマイズを行わず利用します。導入作業の大半は内製で行い、パッケージ製品のエキスパートがより高い給料を求めて次から次へとプロジェクトを渡り歩きます。こうした文化の下では、日本流のシス

テム構築・運用のやり方を押し付けようとしてもなかなかうまくいきません。そこでITソリューション部のメンバーを現地に駐在させて、海外の流儀を学ばせた上で、それに合ったガバナンスの効かせ方を模索しています。

グローバルにビジネスを展開するためには、ITもグローバル流に合わせていく必要があるのですね。

その通りです。ちなみに住友林業情報システムでも、グローバルな体制でシステム開発を行うためのトレーニングを実施しています。具体的には、海外のユーザーと英語でやりとりしながらシステムの仕様をまとめ、その開発をインドのオフショア開発パートナーに依頼する流れを疑似体験しま

す。一連のグローバル開発のプロジェクトマネジメントの流れを、約1カ月間で疑似体験できるトレーニングコースを開発メンバーに受けてもらっています。こうした施策を通じてグローバル開発体制を強化していき、将来的にはより大々的にオフショア開発を導入したいと考えています。

アシストの提案力と サポート力に寄せる 全幅の信頼

アシストから複数の製品を導入いただいています。アシストを選んでいただいた一番の決め手は何だったのでしょうか。

もともと統合運用管理ツール、J P I を5台のサーバで各種業務に利用していましたが、先日そのうちの1台をリプレースすることになり、導入先を他社からアシストに切り替えました。新たにアシストから導入することに決めた最大の理由は、その優れた企画力や提案力にありました。「超サポ愉快カンパニー」や「めげない、逃げない、あまり儲けない」といったユニークなキャッチフレーズにもとても共感できま

しています。一方WebFOCUSは、データ分析の高度なスキルを持たない一般ユーザーでも簡単に利用できる特徴を生かして、基幹システムの機能の一つとして一般ユーザーが普段から手軽に利用できるようにしています。とても使い勝手に優れているので、もはや一般ユーザーの日常業務の中にすっかり溶け込んでいます。

最後に、アシストに対して今後期待されることがあれば教えてください。

今後ますますIT人材の確保が困難になると予想されますから、業務の自動化や省力化を進めてより少ない人手で業務を遂行できるようにしていかなければなりません。そのためには、例えばRPAを使ってJ P I の運用を自動化するようなこと

すし、実際にその通りの企業姿勢を貫いておられると感じました。構築費用や保守費用も従来のベンダーより安価に抑えていただきましたし、システム障害が発生した際にもSEの方やサポート部門の方に迅速に対応していただきとても助かりました。

J P I 以外にも、QlikViewやWebFOCUSといったBI製品も導入いただいています。

QlikViewは現在、ユーザー部門の依頼に応じて開発部門でデータを分析する際に利用しています。住宅システム部門では何十万、何百万という膨大な数のアイテムの中からデータ抽出を行わなくてはならないのですが、QlikViewはシンプルな操作で複雑な処理を実行できるのでとても重宝

も検討していく必要があるでしょう。今後はアシストには、ぜひそうした自動化や省力化のためのソリューションも提案していただけると大変ありがたいですね。

住友林業情報システム株式会社

会社概要 corporate profile

本社：千葉県千葉市美浜区中瀬1-3
幕張テクノガーデンB棟7階
設立：1991年
資本金：1億円
URL：http://www.sumirin.co.jp/

事業内容

情報システムのコンサルティング、システムインテグレーションサービス、ソフトウェア開発、ネットワークソリューションサービス、ヘルプデスク、IT教育、EDIサービス

住友林業株式会社

会社概要 corporate profile

本社：東京都千代田区大手町一丁目3番2号
設立：1948年
資本金：327億5,200万円(2019年3月31日現在)
URL：https://sfc.jp/

事業内容

資源環境事業、木材建材事業、海外住宅・不動産事業、住宅・建築事業、生活サービス事業



住友林業様、住友林業情報システム様に「お客様の声」にご登場いただきましたこと、この場を借りまして改めて御礼申し上げます。

今回の取材を通じて、住友林業様のデジタルトランスフォーメーション(DX)の取り組みや住友林業情報システム様の自動化・省力化の取り組みについて、大変興味深いお話を伺うことができ、ありがとうございました。

住友林業 清水様の「事業部門の役に立つこと」「モード1、モード2などと色分けせずに、とにかく日々の仕事の中で事業部門の方々と一緒に考える」というお言葉が印象に残っております。その結果がユニークなソリューションのアイデアや実際の取り組みに繋がっているのだと改めて感じました。

また、住友林業情報システム様の自動化・省力化の取り組みについては、以前からRPAなどを活用され、実際かなりの数値効果を出されており、参考にさせていただくところが多いと感じています。

アシストは、「超サポ愉快カンパニー」としてお客様と課題を共有し、“お役に立てる”ことを本懐とし、お客様と一緒に笑顔になることを目指しています。住友林業情報システム様のお言葉をお借りしますと、「アシストと取引するとこんなにかっこいいことがあるのか」と感じていただけるよう、JP1やQlikView、WebFOCUSのさらなる活用をアシストすることはもとより、自動化や省力化を含めたソリューションのご提案など、社員一同微力ながら「超サポ」してまいります。

現在、住友林業様、住友林業情報システム様でご利用いただいている製品、サービス

■ オペレーショナル BI プラットフォーム / WebFOCUS

■ 高速インメモリ BI プラットフォーム / QlikView

■ 統合運用管理ツール / JP1

■ 各種プロダクト技術支援サービス