

## ビズネット株式会社

利用製品 : サイボウズ Office 9  
 従業員規模 : 103名  
 業種 : 商社・その他卸売業

東京都千代田区に本社を置くビズネット株式会社。社員数は103名(平成25年5月20日現在)。間接材調達・物流システムの提供や、オフィス運営に関わる様々なサービス、オフィス生活用品の販売などを主に行なっている。

同社は1999年の「サイボウズ Office」の「二代目」から、現在の「Office 9」まで10年以上に渡り継続して活用してきた。また「デヂエ」、「メールワズ」も利用しながら、社内情報の共有、業務の効率化、問い合わせ対応などに役立っている。

今回は、長く「サイボウズ Office」の管理に携わる同社事業本部ソリューション営業推進部部長の森下英治氏、同第一グループの吉野賢治氏にお話を伺った。

**森下氏** 導入してからもう10年以上経ちますので、「サイボウズ Office」の操作に迷う人は社内にはほぼいません。それぞれの機能についても、本来の使い方ができていると思います。

「Office 9」になると、以前はオプションであった「ワークフロー」や「プロジェクト」が標準搭載になりましたが、当社ではそれらがオプションの時から導入していた事もあり、当たり前のように利用していますね。

**吉野氏** 「ワークフロー」は特に濃密に利用されていると思います。決裁者に、30分で30件申請が溜まってしまったりしていますね(笑)



(右)ビズネット株式会社 事業本部ソリューション営業推進部 部長 森下 英治氏  
 (左)ビズネット株式会社 事業本部ソリューション営業推進部 第一グループ 吉野 賢治氏



ビズネット社が利用する「サイボウズ Office」の「ワークフロー」で申請データの作成(申請フォームの選択)を開いた画面。たくさんの各種申請様式とそれぞれの詳細な説明が表示されている様は、サイボウズ で使用している同機能の様子と変わりがなく、10年以上使い込まれていることが見て取れる。

※ 画像は編集しています。

同社における「サイボウズ Office」各機能の主な使い方やトピックは以下のとおり。

- **スケジュール** : 特に縛りをかけず、社員間で自由に登録して良い、というルールにしている。
- **掲示板** : 全社的な連絡に使用。例えば総務からのお知らせなどに利用。
- **メッセージ** : 総務・人事などからの、閲覧確認が必要な通達に関して利用。人事制度、説明会の連絡などに利用。
- **ファイル管理** : 各種ドキュメント、様式・書式・テンプレートの管理・共有に利用。

## バージョンアップの背景に、サイボウズのオフィシャルパートナーからの提案

同社はこれまで10年以上「サイボウズ Office」を活用し、製品の進歩とともにバージョンアップを行なってきた。そして「Office 9」へのバージョンアップに際しては、サイボウズのオフィシャルパートナーからの提案がきっかけになったという。

**森下氏** 以前当社では、ソリューション提案的な営業案件が増えてきた背景から、ある会社の SFA (Sales Force Automation / 営業支援システム) を導入していました。お客様の情報や案件の管理、見込み情報などを連動させ、営業活動に有機的に活用していくことが目的でした。

「サイボウズ Office」の「報告書」などで近い事ができそうですが、やはりSFA的な観点では足りない部分が多かったです。

**吉野氏** その後社内、「Job Diet Action」というプロジェクトが発足しました。これは社内のあらゆる分野でコストを洗い出し、可能なものはカットする、という活動です。この活動の一環で、導入していたSFA が検討に上がった。実はこの SFA には、年間約300万円のライセンス料が必要でした。

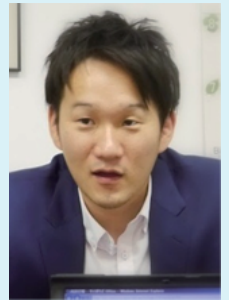
「同様のことが他のツールでもできるのではないか?」と検討を開始しました。

そこで同社は、以前から付き合いのあった株式会社ソフトクリエイト営業本部、吉田氏に相談。ソフトクリエイト社はサイボウズ製品を取り扱う販売パートナーである。

**吉野氏** ビズネット様のお話を伺って、直感的にこれは「デヂエ」(カスタムアプリ)で解決できるのではないかと考えました。

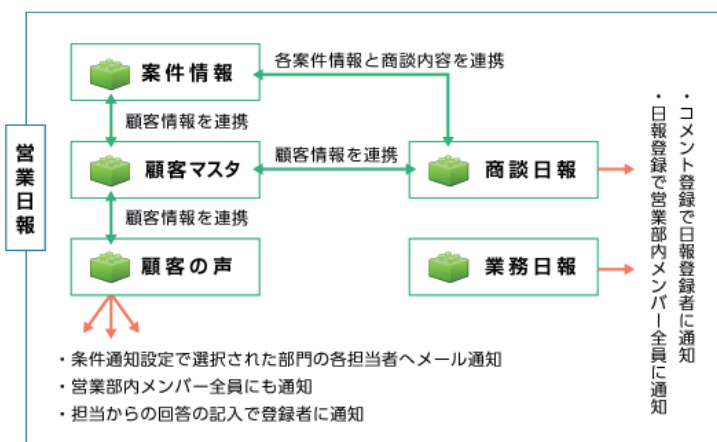
「Office 9」のカスタムアプリであれば、ビズネット様は「サイボウズ Office」や「デヂエ」を以前から利用されていたので、使用感が異なる、などの社員の皆様の運用定着までの障壁は低い。また「Office 9」へのバージョンアップ費用を考えると、それまでの SFA より圧倒的にコストメリットがある。

まずビズネット様の行いたい運用の詳細をお伺いし、カスタムアプリの設計を考えてみることにしました。



株式会社 ソフトクリエイト  
営業本部 第6グループ 主任

### 株式会社 ソフトクリエイト 吉田氏が提案した「営業日報」アプリ群



	<b>顧客マスタ</b> 顧客情報の詳細、担当部門、担当者を登録、管理し、各アプリヘリレーションを設定。顧客ごとに案件や商談の履歴の確認ができる。 ▶ 「案件情報」、「商談日報」、「顧客の声」にリレーション設定。
	<b>業務日報</b> 営業部員が提案の準備などの内勤業務の内容を報告する。担当役員は全報告を確認し、コメント欄に確認したことを示す登録を行う。
	<b>案件情報</b> 案件の管理を行う。案件詳細や売上見込等を入力。顧客ごと、案件ごとに履歴を確認できる。 ▶ 「顧客マスタ」、「商談日報」ヘリレーション設定
	<b>商談日報</b> 行った商談の詳細を報告する。顧客ごと、案件ごとに履歴・進捗を確認することができる。 ▶ 「顧客マスタ」、「案件情報」とリレーション設定
	<b>顧客の声</b> お客様から頂いたご意見、ご要望を担当営業が登録する。条件通知設定を行い、プッシュで該当する担当部門に通知が行われる。担当部門からの回答が登録されると、当該案件の登録者に通知。 月一度のCRM会議にて件数や傾向を分析し、今後の対応を検討する。

吉田氏は上の図のようなカスタムアプリ同士の連携を含めた運用を提案。これまでのSFAからはCSVファイルでのデータ移行も可能であり、従来から利用し、蓄積されたデータのある「デヂエ」のライブラリもそのまま移行できることから、biznet社は「Office 9」へのバージョンアップ、SFAからの移行を決断した。

森下氏 吉田さんから提案されたカスタムアプリの仕様であれば、SFA導入の本来の目的をカバーできると思いました。また「Office 8」利用時には保守ライセンスも購入していたので、バージョンアップ自体に費用はかからない。コストカットという意味でも大きかったですね。

「サイボウズ Office」の「報告書」などで近い事ができそうですが、やはりSFA的な観点では足りない部分が多かったです。

吉野氏 また「デヂエ」を使用していたので、カスタムアプリであれば切り替えたとしても社員間で利用方法に困ることも少ない。また CSV でデータを移行できるということも大きかったと思います。



こうしたソフトクリエイイト社の吉田氏の協力もあり、同社は「Office 9」へバージョンアップすることで、年間300万というSFAのライセンス料をカットする事ができたのである。

## Excelで配布している資料も、今後はカスタムアプリで

現在では、biznet社の社員約100名に加え、コールセンター、物流委託先の関係社員にも「Office 9」のアカウントを発行して利用している。

カスタムアプリに関しては、上記の営業支援アプリ群に加え、お客様対応部門とのクレーム情報の共有からエスカレーションのフローまでをカバーするアプリや、仕入先情報・商品データの共有、また以前の「デヂエ」から引き継いでいる社内FAQなど、活用している業務は多岐に渡る。

吉野氏 「デヂエ」では、作成できるライブラリ(カスタムアプリでの『アプリ』)の数で区切られたライセンスでしたが、「Office 9」のカスタムアプリでは数の制限がなく作り放題ですので、必要になれば随時追加できるのがいいですね。

森下氏 しかしアプリの作成は権限を設定し、私と吉野などのシステム部門や、総務部門で行うようにしています。以前の「デヂエ」の時に、社員が自由に作成できるようにしていたのですが、後々使われているのかわからないのかかわからないライブラリが散見されるようになっていたので、今では申請ベースで作成する運用にしています。

今後のカスタムアプリの活用についてお二人に伺った。

吉野氏 今ではExcelで配布している資料もあるのですが、これもカスタムアプリ化して共有できるようにしたいですね。データに変更があった場合の反映も即時に行われますし、個々のデータに差異がおきることもない。

森下氏 またゆくゆくは、運用ルールを徹底した上でアプリ作成権限を公開して、広く社内ですべて使ってもらえるようにしたいですね。うん、「デヂエ」はいいですよ(笑)