

サイボウズ® Office 6 導入事例

株式会社モンテール



13年間連続成長を続けている会社では、膨大な情報を確実に社員が吸収し活かしていくために「サイボウズ Office 6」を利用している。スケジュールは GPS 代わりに営業マンの間で大活躍。社内メールは商品企画に役立っているという。彼らの活用方法とは？

13年連続成長達成、信念は「顧客感動の実現」

株式会社モンテールは、洋生菓子を中心としたチルドデザート
の製造および販売を行っている 1954年創業の老舗メーカーだ。
同社は、「顧客感動の実現」という信念のもと、13年間売上統
伸という快挙を成し遂げている。

1991年に洋生菓子市場へ参入。当時、専門店では扱っていな
かった洋生菓子を、毎日食べられる“身近な存在”にしたいとい
う思いから、コンビニ、スーパーなど「セルフ市場」への流通
ルートを開拓した。

1994年に発売した「プチシュー」は爆発的な大ヒットを記録。
10年たった今もなお、「牛乳と卵のプチシュー」として愛され
続けるモンテールの定番商品となった。製品入れ替えの早いチ
ルド製品の業界では、異例のロングセラー商品である。デザー
トメーカーながら、自社つくば工場に牛乳プラントを設置し、
鮮度と素材にはとことんこだわっている。同時に、「地球にやさ
しい企業」として、主原料の容器ゼロ運動を推進している。
2004年 10月には創業 50周年を迎え、商品ロゴデザインの装い
も新たにリニューアル。おいしさと安全・安心にこだわり続け
る会社の勢いはとどまることを知らない。

導入前の状況

～ホワイトボードでのスケジュール管理に限界を感じた～

同社では、当初、各部署に共有端末が1~2台ある程度、行動予
定はホワイトボードで管理していたという。ホワイトボードで
管理している内容は「誰が、どこに行っているのか」、という
簡単なもので、口頭レベルで確認が出来るくらい的人员であっ
た。ホワイトボードでの管理が限界になったきっかけは、1997
年に拠点が増えたことだ。拠点が増えると当然のことながら人
員や取引先が増える。そして、それに比例して営業活動も活発
化し、関東をはじめ中京、東北と、行動範囲が広がっていく。
当然、ホワイトボードでは管理しきれない情報量になる。

利用人数 : 約 200人
ホームページ : <http://www.monteur.co.jp/>
利用製品 : サイボウズ Office 6
サイボウズ メールワイズ
サイボウズ デヂエ

「拠点が離れていると、その拠点のホワイトボードは見えま
せんから、いちいち電話で確認をしなくてははいけません。情報
量が増えてくると不便を感じるようになってきました」（鈴木
氏）

こうして、まずはスケジュールを共有することが目的で、グル
ープウェアに白羽の矢が立った。



▲総務部長兼経営企画室長 鈴木 智也氏

導入の決め手

～やわらかなインターフェイスが決め手！～

グループウェアの情報は、鈴木氏が雑誌やインターネット検索
で集めた。そして、たまたまキャンペーン中だったサイボウズ
のサイトを発見し、インターフェイスのやわらかさから、実際
に試してみたという。

決定的だった要因は、次の 3つだ。

- シンプルで使いやすいこと
- 速いこと
- 手ごろな価格であること

「世間一般的なグループウェアは、機能があまりすぎでした。実
際に使う社員はパソコンに精通しているわけではない。だから
シンプルに機能が絞られていて、押し付けがないことが一番で
した。当時は回線も今みたいに速くなかったですから、軽いの
もよかったですね。」（鈴木氏）

サイボウズ® Office 6 導入事例

また、ソフト自体もちろんだが、ハードやネットワーク全てにコストがあまりかからない手軽さも決めての一つだったという。こうして、いくつもあるグループウェアの中で、同社が 1999年に導入を決めたのは、「サイボウズ Office 6」の前身である「サイボウズ Office 3」であった。

導入効果

～サイボウズを使って社内フローを確立～

効果ははっきりと目に見えるようになったのは導入してから 1年たった 2002年 3月くらいだ。本社にあった営業部と企画開発部の拠点が分かれたことがきっかけになったという。同社では、営業部と企画開発部でのやり取りがかなり密接なため、拠点が分かれて以来、自然と連絡や情報共有の必要性が出てきたのである。

「2部署の拠点が分かれて以来、スケジュール管理以外にも社内メールや掲示板が頻繁に使われるようになりました。主に会議の議事録や社内の連絡事項に使っていましたね。」（鈴木氏）

サイボウズを使うことで、それまで煩雑だった業務フローがシンプルになったそうだ。「朝出社したらまずサイボウズを立ち上げて、スケジュールや新着の社内メールをチェックします。メールチェックするよりも先ですよ。」（城戸氏）

加えて同社では新卒の定期採用を始めた。社員教育にサイボウズを利用し始めたのも、利用を促進するきっかけになったのだと鈴木氏は語ってくれた。毎年事業規模が拡大していく中、情報量も増え続けていった。サイボウズは、この膨大な情報を吸収し続け、かつ次のステップへの橋渡し役をも担っていたと言えるだろう。



▲企画開発部 CS室リーダー 城戸 健一郎氏

活用方法 1 「スケジュール」

～外部からスケジュールを確認。まるで GPS！～

同社営業部では、遠方担当の営業マンがノートパソコンを使って、外部からサイボウズにアクセスし、スケジュールを確認することがあるのだという。例えば遠方のエリアを回っている際、都内の顧客から至急の製品依頼が入り、早急に対処しなければならない事態が発生する。このような時、ノートパソコンから社内のサイボウズに

接続し、他の営業メンバーのスケジュールをチェックするのだ。

「その時一番近くにいるメンバーに直接連絡を取り、フォローを依頼します。都内に戻ってから対応するよりスピーディーですからね。スケジュールは必要不可欠ですね。」（穂坂氏）

スケジュールで今どこにいるかまでチェック。まさに GPS さながらの活用方法である。同社企画開発部での使い方もユニークだ。個人の行動予定を評価する時の参考にスケジュール管理が利用されている。スケジュールを見れば、社員各々が、一週間で何をしているか一目瞭然だ。上司がチェックするには最適なのだという。

▲スケジュール

活用方法 2 社内メール

～本当に見てもらいたい情報を後押しできる～

同社では、会議の議事録公開に、社内メールを利用している。エクセルで作成した議事録のファイルを社内メールに添付しているのだ。以前は必要な情報を各自メモしていたという。

「閲覧確認機能があるのがいいですね。誰が見たか、誰が見ていないかが分かるので、見ていない人には後押しできる。これは便利です。」（城戸氏）

また、電話や FAX で済ませていた新商品告知には、掲示板ではなく社内メールを使っている。伝えたい情報を伝えたい社員に確実に伝えることに役立っているようだ。

サイボウズ® Office 6 導入事例

活用方法 3 サイボウズ ネット連携サービス/cybozu.net
～天気から路線、会社情報まで。便利なビジネスツール！～

ビジネスマン向けの情報ポータルサイト「cybozu.net」も大いに活用されている。

「営業に出る際、得意先の情報を調べる時や、地図、路線情報で電車の時間を調べる時にかなり利用していますね。」（穂坂氏）

また、天気情報を自分のスケジュールに表示させるなど、必要な情報を収集するためのアプリケーションひとつのポータル画面の中で、外出に必要な情報が一度に揃う。外出の多い営業マンにとっては、とても便利で効率的なツールといえるだろう。



▲サイボウズ ネット連携サービスの外出ツール



▲営業部 穂坂 真介氏

今後の展望

～社内の声を聞いてサイボウズをもっと浸透させたい～

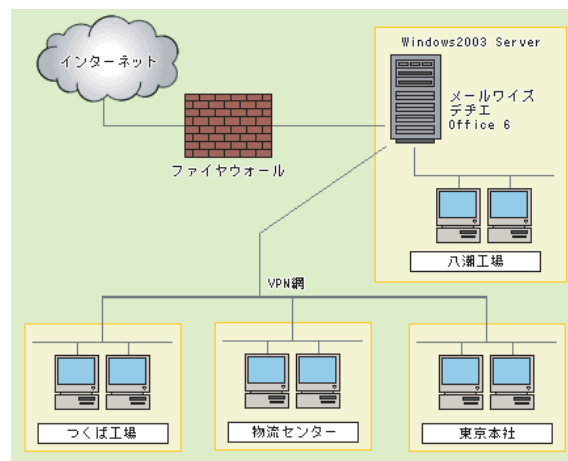
導入した当初、20人から使用を始めた「サイボウズ Office」の利用者は、今や 100人を超えている。それでもまだまだ利用範囲の可能性があると、鈴木氏は考えている。

「工場では、一部のスタッフ以外は「サイボウズ Office」は利用していないんです。本社でも、部署によっては、まだまだ活用範囲を広げられる部署もありますから。サイボウズのコンセプトと一緒に、押し付けで使ってもらっても意味がありません。社内からニーズがあがって、それからですね」（鈴木氏）

サイボウズを利用していない工場スタッフにも、お客様からの激励の言葉を伝えるために、工場の掲示板に貼り出しているそうだ。大きく貼り出された言葉に、工場スタッフのモチベーションもあがる。

モンテールが目指すのは、単に売上や規模を拡大することではなく、オンリーワンの企業であること。「顧客満足」以上の「顧客感動」の実現という姿勢を全社員が共有し、取り組んでいく体制が出来ている。この体制作りと社員の意識向上に「サイボウズ Office 6」を上手く組み込み、活用している。同社の今後の更なる躍進が楽しみだ。

システム概要



▲システム概要図