



**三洋セールス &  
マーケティング株式会社**

三洋セールス & マーケティング株式会社ホームページ

[http://www.sanyo-ssm.com/index\\_j.html](http://www.sanyo-ssm.com/index_j.html)

サイボウズ デヂエ

<http://d.cybozu.co.jp/>

三洋セールス & マーケティング株式会社は、三洋電機グループのサービス企業グループに属しており、国内を含むグローバルでの販売・マーケティング活動を行っている。2001年10月1日に、日本国内市場を担当してきた三洋ライフ・エレクトロニクス株式会社と、海外市場を担当してきた三洋電機貿易株式会社の二社が統合され、ワールドワイドに営業活動を展開している。

2002年10月より、デザイン性に優れたインテリア家電市場に本格進出すると発表し、第1弾として、スタイリッシュなデザインで欧州主体の支持を得ているオランダ・プリンセス社のインテリア家電の日本での販売で総代理店契約を結んでいる。

同社の業務では海外とのやりとりが非常に多く、経理部では日々発生する海外送金依頼業務を「サイボウズ デヂエ」で行い、効率化をはかっている。



三洋セールス&マーケティング株式会社では、2001年の1月から「サイボウズ Office 4」を使い、スケジュールの管理、施設の予約に役立てている。「サイボウズ Office 4」を導入した経営企画室 IT・BRP プロジェクトの倉本 久男主任は、サイボウズ社からの情報メールを通じて「サイボウズ DBメーカー」（デヂエの前身。以下 デヂエ と書す。）を知り、すぐにダウンロードしてみたという。

「特に何かを変えたい、何かを解決したい、という訳ではなく、サイボウズ社の新しい製品を試してみたかったのでダウンロードしました。『環境があるから好きに使ってよ』という感じで、インストール後、放っておいたのです。」（倉本氏）

「その頃、三洋グループとして導入されている諸々のシステムの内、業態に合わないため使うづらいものもあり、経理部では好きに使えるものを探していました。他のデータベースや WebCell などいろいろな検討したんです。しかし、価格的にも使いやすさにも問題がありました。その時、倉本さんがインストールしていた デヂエ を若い子達がわいわいがやがやとやっていたのを見て、『こりゃいいな』と思いました。そこで『交際費申請』から初めてみたんです。非常にカンタンで、感覚的にできましたね。そこで、やはり安価でイメージしたものが作れる デヂエ がいいな、と判断したのです。」と経営企画BU経理部の萬成 力 部長は語った。



『交際費申請』ライブラリは、もちろん交際費申請を管理するものとして利用されている。同時に、各人・各部がどれだけ交際費を使っているか意識させることにも使われている。

交際費申請は、期が始まる前に各部の交際費の予算が組まれる。そのため、個々の申請に対して稟議が必要な仕組みにはなっていないという。従来は、個々に紙ベースで申請された交際費を、経理部で各部毎に Excel を使って集計し、その結果を経営幹部や各部門長に渡していた。この運用での問題は、経理部で申請された交際費を Excel に入力する作業が必要になる点だった。また、経理部以外の人、誰がどのような申請を出しているかは把握することは難しかったのだ。

デジエ化された交際費申請では、申請者は デヂエ に登録し、その印刷画面と領収書などを添付し、経理部にまわす。予算額と実績額が異なる場合には、経理部で実績額を入れる。また半期単位で集計し、経理部から経営幹部や各部門長へと集計報告を行っている。



番号	部署名	氏名	接待日	予算額	実績額	接待目的	接待先	接待人
2002 04	営業部	山田 太郎	2002/04/10	10,000円	10,000円	打ち合わせ	東京 株式会社	山田 太郎
2002 04	営業部	山田 太郎	2002/04/15	5,000円	5,000円	打ち合わせ	大阪 株式会社	山田 太郎
2002 04	営業部	山田 太郎	2002/04/20	5,000円	5,000円	打ち合わせ	名古屋 株式会社	山田 太郎

「けっこう反響ありましたね（笑）。6ヶ月間とかで簡単に集計できるし、どこの部署の誰がどれだけ使っているか、どんな接待をしているのか、一目瞭然なわけです。使っている金額に対して意識が高まったのではないかと感じています。」と萬成氏は語った。

「経理部の業務での変化は、申請した人が情報を登録していくことにより後で別途 Excel に打ち直す必要がなくなったことです。細かい集計が必要なおときには、デヂエ から CSV ファイルを書き出して Excel で編集すればいいのです。また、蓄積された情報の他の使い方としては、接待の場所を探している人が既に登録されている申請を見て、『ここだと、このくらいの予算でいけるのか』など、使用した人に問合せをするようなことをやっているようですよ。」(萬成氏)

2002年6月、『交際費申請』の運用がうまくいっているのを見て、萬成氏は2002年4月に入社した経理部の具創基氏に、同社で頻繁に行われる海外送金の管理もデヂエでやってみてはどうかと助言した。



2002年4月に入社後、具氏は初めて担当した海外送金業務を、紙ベースからWEB化へと移行した。このライブラリは、予想外に反応がよかったという。

「弊社では、月に300件ほど海外送金業務が発生しています。海外送金の手順は、依頼者が『海外送金依頼書』を書き請求書などを添付して経理に提出。経理部が確認。財務部にわたり、送金が行われます。昔は、紙の『海外送金依頼書』に直接、手書きで書いていましたね。その次は、個々がExcelなどでフォーマットを作り、それに書き込んだものが印刷され、提出されていました。

紙ベースのこのフローでは、依頼者は自分の依頼した送金が現在どういう状況なのかステータスを把握することができず、経理部・財務部へ問い合わせが1ヶ月に240件ほどあったんです。依頼されたものの内、約80%が問い合わせられた計算になりますね。逆に、送金先の記入ミスなどがあった場合、経理から依頼者への確認も必要でした。また紙ベースでの運用は、経理で別途Excelを使って『送金台帳』を作る必要があり、2重の手間となっており非常に手間が掛かってました。そこで、これをデヂエで運用できないかという意見が出て、新入社員である具ちゃんを試す気持ちもあって、彼に検討してもらったのです。」(萬成氏)

「2002年の6月にライブラリを作成しました。先輩方に教えていただきながら作成しましたが、すぐにできました。カンタンでした。マニュアルもみなかったんです。」と、『海外送金依頼』ライブラリの構築について、具氏は語った。

「感覚的にね、データベースができるっていうのはすごいですよね。」と萬成氏は笑顔で語った。



『海外送金依頼』は、2002年6月から実用化された。送金依頼者は、デヂエの『海外送金依頼』に登録し、その画面を印刷して請求書などと共に経理部へとまわす。経理部では依頼書を確認し、送金依頼の受付日をデヂエに登録する。その後、財務部にまわり、送金日が決まった時点で財務部がデヂエに送金日登録する。

デヂエ化されたことによって、依頼者は自分の依頼した送金が今どうなっているのか、WEBで簡単に確認することができるようになった。問い合わせは半減し、月に約8時間という時間コストが削減できたという。さらに、前に送金依頼したものと同じ内容であれば検索し、それを再利用登録することで、入力ミスを減らすこともできる。また、送金先のリストは送金先銀行口座の情報とともにマスタとして別のライブラリを作成し、送金依頼書作成時にコピー（ルックアップ）するように工夫し、入力の負担とミスを減らすことに成功した。

「デヂエに登録された内容がそのまま送金台帳として利用できるため、財務部で登録していた作業が不要となりました。これも月に8時間程度の削減と言えます。

他の貢献としては、少額の送金であっても役員の確認印鑑が必要とされた時期があり、海外出張が多い役員室の前に印鑑を貰う部長の列ができることがありました。双方の時間を削減するために、デヂエを使って対応できないか、と考えました。そこで、私が各役員のPCのブラウザにお気に入りとして、自分の見るべきものを登録したのです(苦笑)。『海外送金依頼』のデヂエにて、各役員の担当ごとに簡易検索をして、そのURLをブラウザのお気に入りとして登録したんです。これで、いつでも各役員は各自で担当部門の送金依頼を確認できるようになりました。この運用により、稟議の不要な少額の送金は部長の押印で済むようにもなったんです。月に10時間は削減できたと思います。」(萬成氏)

簡易検索であればお気に入りに保存が可能。詳細はこちらのFAQをご覧ください。

<http://cldb.cybozu.co.jp/cgi-bin/db.cgi?page=DBRecord&did=52&qid=&vid=1025&rid=266&Head=&hid=&rev=&ssid=1-3200-32313-g45>



さらに、上期末からは『海外送金依頼』ライブラリを使って、期末未払い金の計上業務も行うようにし、二重計上などのミスを防止できるようにもなった。あっという間に、運用が起動に乗ったように見えるのだが、利用者への教育は行われたのだろうか？

「サイボウズ Office 4 の時は、少し講習を行いました。デヂエの場合は利用方法の講習はしなかったですね。マニュアルも配りませんでした（苦笑）。直感的に使えるのがデヂエの良いところだと思います。

また作る側にとっては、データベースの基礎などを覚える必要がなく、頭に思い浮かべたものが、そのまま形として表現できるのがすごい。」（倉本氏）

「経理部の先輩が、海外送金依頼作成のマニュアルを作成してくださり、これをサイボウズに掲載しました。当初は問合せも結構ありましたが、交際費申請でなれていることもあってか、すぐに軌道にのりました。」（具氏）



同社では、皆にライブラリの作成は好きに作ってくれと言っている。本格的に運用したくなったら、システム管理者（倉本氏）まで連絡するように、デヂエのトップ画面 ルートフォルダの [ 詳細情報 ] に記載している。

「あちこちでポツポツと、お試しのライブラリが生まれており、皆が デヂエ を使ってそれぞれしたいことをやろうとしているんだな、とわかります。DB メーカー のライセンスの時は、本運用にする時にちょっと躊躇していましたけど、今は、範囲内で好きなだけ作れるのでいいですね。前だと、今日は31日だから1日待って（笑）とか言っていましたから。

現在本格的に運用しているのは、交際費申請 ・ 海外送金依頼 の他に、PC 管理台帳 ・ IP管理表 ・ PCヘルプデスク共有情報 ・ 経理部 / 財務部Q & A ・ 税務Q & A があります。また システム部では、システムQ & Aを管理しているのですが、みんなにオープンしても見てくれるのかな、と不安なんです（苦笑）。なので、今はシステム部だけで公開しています。『メール』とか、単語で全文検索できるのでいいですね。」（倉本氏）

「私は、固定資産台帳を作っています。固定資産台帳については、台帳の原本データは管理会社にあるのですが、使い勝手があまりよくないので、どうしようと思っていました。今は、デヂエ化して画像ファイルも添付し見やすくしてみました。これは、営業の人に見て、固定資産をどれだけ持っているか認識してほしかったから作りました。あと、むやみにモノを捨てないで欲しかったんです。」（具氏）





デヂエ 導入の効果の一つは、一つのライブラリが活用されると他の運用方法を思いつき、様々な情報が デヂエ化されていくということがあげられる。

また、『海外送金依頼』ライブラリを導入することによって、月に約 26 時間の削減、5000 円/時間とすると月に 13 万円の削減という効果を出すことができた。さらに、この『海外送金依頼』の運用は、2003 年 4 月の社長賞で、特別賞を受賞したのだ。これも大きな効果と言えるだろう。

社長賞は従来、新規取引ルートや新商品の開発や企画など、目に付きやすく大きな成果を出す営業部門に出されるのが常ということだが、今回は新入社員ながら大きく業務の効率化を図れたことを評され、社長賞 4 賞の中で唯一、具氏の個人受賞となったということだ。受賞の様子は、同社の社内ホームページでも公開されている。

「社長賞は、我々のような間接部門は目に見えるものがないんで取りにくく、営業や開発・企画が取ることが多いですね。今回のように間接部門が取ることは今まであまりありませんでした。私達のような間接部門で、具ちゃんが社長賞をいただいたことは非常に嬉しいことです。」(萬成氏)



今後、どのように デヂエ を使っていきたいと考えているのだろうか？

「今、現在、試しに作られているライブラリを本格的に運用しようと考えています。それ以外だと、稟議の運用が デヂエ でできないか検討しているのですが、ちょっと難しそうです。今は、稟議の紙をスキャナでとって、DocsOpen という文書管理ソフトで管理して、検索できるようにしています。実は、デヂエで稟議ができれば『10万円のできる稟議』という本を書こうよ、と言っていました(笑)。」(萬成氏)

同社では、サイボウズ Office 4 も利用しているが、サイボウズ Office 4 のワークフローでは、稟議の運用はできないのだろうか？

「サイボウズ Office 4 のワークフローでも運用できるか試してみたのですが、やりたいことはできませんでした。何故なら私たちのやろうとしている稟議は、非常に複雑なんです。一つの申請の中で、経路に入っているある人にはこの項目は見せるが、ある人にはその項目は見せない、といった運用がしたいのです。デヂエでも難しそうな気がするのですが・・・」(萬成氏)

「私も デヂエ では難しいかなと思っていたのですが、この間、[デヂエのメールマガジン](#)で見た [『株式会社五星さんの事例』](#) で承認業務をされているのを見て、ひょっとしてできるんじゃないかな、と思い始めました。一回、試してみます。あの事例で、社長印の画像を添付しているやり方はうまいなあ、と思いましたね。」(倉本氏)

「その事例が使えるのであれば、使いましょうか。デヂエは『こういう風に使えましたよ』という活用法を知ると、どんどん使い方が広がっていくんだと思いますね。今、実は台湾からインターンで来たオードリさんに週1回中国語教室を開いてもらっているんですけど、デヂエ上でバーチャルな教室もできるんじゃないかとトライしているところです。うまくいけばまた報告します。」(萬成氏)



他にもこのまんまじゃいけないというのがあると、萬成氏は社内に散らばるシステムについて語りだした。

「実は、来月（6月）から始動する新プロジェクトがあるんです。このプロジェクトは、ビジネスユニットのプロジェクトで、まだ名前も決まっていらないんですけどね。このプロジェクトでは、現在20台くらいのサーバーでバラバラに運用しているためにバラバラになっている社内システムを一つにできないか、ということをやります。この活動の中で、デヂエ や サイボウズ Office 4 といった製品の位置づけを考えていこうと思っています。しかし、このプロジェクトは、システムを一つにすることが目的ではなく、根底にあるのは『社内に散らばる情報やノウハウを集め、そしてそれを有効に活用すること』です。みんなで水平的な共有をすると同時に、戦略的な情報として使えるような形でマネジメントに影響していくにはどうすればいいかと。そういうことをテーマに、プロジェクトが立ち上がる予定です。」と萬成氏は続けた。

このプロジェクトは、倉本氏が属すシステム関連と経理部から構成されるという。経理部が入っているのは、『わいわいがやがや感』を無くしたくないからだ、と萬成氏は言う。「バラバラになっているシステムを一つにしようとすることで、堅苦しいシステムにならないようにしたいと思っています。デヂエ のようなシステムはオープンにし、作りたい人は作るという、また簡単に作れる、『わいわいがやがや』の部分を残して、活力を残したい。現場のアイデアを形にできるものを残したいんです。」

まじめなライブラリばかり運用されているようだが、飲み会アンケートなどは作らないのか、と聞いてみると「そういうのが大事ですね。そういうので人気をとっていかないとだめだと思う。」と萬成氏は笑顔で答えてくれた。『わいわいがやがや』感を残した、現場主導のナレッジマネジメントをぜひとも成功させて欲しいものだ。



# 基本情報

## システム概要図

利用製品	サイボウズ デヂエ (プラン 20) サイボウズ Office パック EX 4 (無制限) サイボウズプロジェクト管理 4(無制限)
業種別区分	電気機械器具製造、卸
利用者規模別区分	1200 人
サーバーOS	Windows2000 Server
管理者レベル	兼任管理者
システム概要	[サーバー] Windows2000 Server × 1 他、基幹系のサーバー × 12  [クライアント] Windows クライアント
ネットワーク	各部からはルーターを通じてサーバー群にアクセス。三洋グループとは SANYO WAN Network(SWAN)でつながれている。

