

サイボウズ® Office 6 導入事例

株式会社ラネクシー



株式会社ラネクシーは、パッケージソフトウェア事業と IT ソリューション事業を柱として、ハードウェア・ソフトウェア・ネットワークなどを組み合わせた総合的なシステムの提案・保守を行っている。

また、世界の IT 市場にアンテナを立て、「まだ日本に存在しないソフトウェアであること」「最新の技術概念に基づいたソフトウェアであること」といった理念のもとに海外からパッケージソフトを導入、日本市場向けにローカライズ提供するサービスを手がけている。

パソコンの黎明期からパッケージソフト事業に携わってきた歴史と、常に新しいソリューションを提供する企業として注目を浴びている。

～導入のきっかけ～

3社合併を機にグループウェアを「Office 6」で統一

同社は、ハードウェアの製造をしていた会社、ソフトウェアの製造をしていた会社、OA 機器関連の会社、3社が合併して設立された。

設立は平成 7 年だが、それまでの歴史は長く、ソフトウェアを製造していた会社は 10 年以上、ハードウェアを製造していた会社は 20 年以上の社歴があった。3社の合併をきっかけにグループウェア統一の機運が高まった。中には Notes を使っていた会社もあったが『スケジュールの共有に強い』という理由からグループウェアを「サイボウズ Office 3」に統一した。

「合併した 3社のうちの 1社が「サイボウズ Office 3」を使っていて、そこにユーザーを追加するという形でグループウェアを統一しました。価格が安いという点に加え、スケジュールの共有に強いという点でサイボウズに決定しました。」（小瀬氏）

合併した会社の中には初めてサイボウズ製品に触れる社員もいたが、グループウェアを変えたことによる混乱はなかったと言う。

「それほど時間がかからずに使い始めることができました。もともと Notes を使っていた社員達もすぐに操作に慣れたようです。」（小瀬氏）

利用人数 : 101～200名
ホームページ : <http://www.runexy.co.jp/>
利用製品 : サイボウズ Office 6
サイボウズ デヂエ
サイボウズ メールワイズ



▲取締役管理本部本部長 小瀬 充氏

～導入効果～

オープンなグループウェアで社内全体の情報を一元管理

導入して間もなく効果が表れた、一番の効果は情報を一元管理できるようになったことだった。

「グループウェアを統一したことで、社員全員の予定が見渡せるようになったことが一番良かったです。導入前はわざわざ電話をして予定を確認していました。

グループウェアが統一されていると見る側だけではなく、情報を出す側も便利です。例えば、管理部門からの通達を以前はバラバラに通達していましたが、現在は全社向けの掲示板に書き込むだけで通達できるようになりました。」

（松木氏）



▲市場開発本部市場開発部
マーケティングコミュニケーション課 松木 千枝氏

サイボウズ® Office 6 導入事例

同社では、なるべくアクセス権をかけず、オープンに情報の共有ができるようにしている。

例えばスケジュールに関しては、役員であってもアクセス権をかけず、予定を登録しようと思えば誰でも役員の予定を押さえることができるが、このような運用をしていても特に問題が起こったことはない。

オープンなだけにユーザーも独自の工夫をして活用している。

「先に決まっている予定があれば、ユーザーは積極的に登録しています。業務だけではなく、プライベートな予定も結構入っていますよ。

土日も業務をすることがあるので、『この日は予定を入れてもらっては困る』という時には、先に休日の予定を書き込んでいる社員もいます。逆にスケジュールが空いていれば、『この日は大丈夫です』といった感じです。」（松木氏）



▲グループウェアの統一で社員全員の予定が見渡せるようになった

～「デヂエ」導入のきっかけ～

技術部隊からの要望でデヂエを導入

2005年同社では、技術部隊からの発案で Web データベース「サイボウズ デヂエ」を導入した。

「ハードウェアとソフトウェアの保守をやっている部隊がありまして、サポート状況とか、トラブル案件の状況をリアルタイムで営業と共有したいというニーズがありました。他のデータベースシステムも検討したようですが、一番軽くて使いやすいという理由でデヂエに決めました。試用をしてからの導入でしたので、導入への反対はありませんでしたね。」（小瀬氏）

～導入効果～

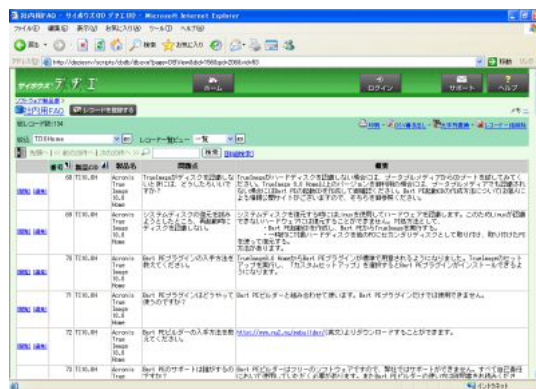
「Office 6」と「デヂエ」の合わせ技で営業の業務を効率化

同社では、サポート部隊が「デヂエ」に登録した情報を、営業が閲覧するというシンプルな運用をしているが、これと「Office 6」の合わせ技により営業の業務効率が向上している。

「「デヂエ」の導入前は、営業がサポート部隊に連絡してお客様のサポート状況をいちいち確認しないと分からない状況だったんですが、今は「デヂエ」を見に行くだけでリアルタイムに情報を得ることができます。」（小瀬氏）

現場で業務をする松木氏は「デヂエ」と「Office 6」の導入効果をこのように語った。

「私のグループの営業はデヂエを見て、技術スタッフとお客様との状況を絶えずチェックしていますね。あとは「Office 6」の掲示板に書き込まれる技術情報も頻繁に見てリアルタイムで情報を得てますので、この 2 製品無くしては営業ができないですね。」（松木氏）



▲「デヂエ」によりサポート情報を共有

～「メールワイズ」導入の経緯～

メール共有ソフトを探していた

IT ソリューション、法人向けソフトウェア、パッケージソフトウェアなど、多数の製品を販売している同社では、製品ごとに個別のサポートセンターのメールアドレスを割り当てており、通常のメーカーでは業務に限界があった。

「パッケージを販売していて、製品単位で別々のアドレスを持っているんですよ。みんな複数製品を扱っているのに、見なければいけないメールの量が半端じゃない上に、誰がどのメールを対応したのか分からない状態が続いていました。とても一人で読める量ではないんです。一人が担当する量は一日に 500～600通、多い時には 1000通くらいあったんじゃないですか。」（松木氏）

この状態を解決するために、一つのメールアドレスを複数人で共有できるソフトを探していたが、最終的に「メールワイズ」の導入に行き着いたという。



▲「メールワイズ」導入前の個人でのメール対応

サイボウズ® Office 6 導入事例

～導入効果～

顧客対応の効率化

実際に導入してみると、これまでの煩雑な業務が効率化され、顧客対応業務がスムーズに行なえるようになった。

「これまででは、一つのアドレスを複数人と共有するために、Cc に送信元のアドレスと同じアドレスを入れて返信していました。しかし、この運用方法では効率が悪いですし、対応漏れが起きることが何回かありました。このような煩雑さを解消できるソフトがあって良かったです。」（松木氏）

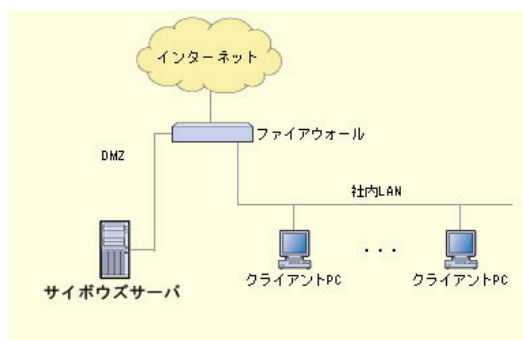
「まだ導入して間もないですが、導入効果は徐々に表れています。今後は製品だけでなく、各部署の代表アドレスを「メールワイズ」で共有することも考えています。」（小瀬氏）

サイボウズを愛用する秘訣は『軽さ』

最後に、「Office 6」「デジエ」「メールワイズ」とサイボウズの3製品を導入した理由をこのように話していただいた。

「なぜか全部サイボウズになっちゃったんですよ（笑）多分、皆の印象として『軽い』という印象があるんじゃないでしょうか。Web 型の製品なので、クライアントごとに設定が必要ないのも便利ですよ。以前使っていた Notes はクライアントのスペックに動作が左右されましたが、サイボウズではそれがなくて、非常に軽くて使いやすいですね。」

ユーザーの工夫により、サイボウズ製品を効果的に利用している同社。今後はサイボウズ 3製品の合わせ技によって、業務がどのように進化していくのか、更なる躍進が楽しみだ。



▲システム概要図