

# サイボウズ® Office 6 導入事例

## 株式会社スピーク・イージー



利用人数 : 約 50人  
 利用製品 : サイボウズ Office 6 基本セット  
 サイボウズ Office 6 リモートサービス

業務を管理するために「サイボウズ Office 6」「サイボウズ Office 6 リモートサービス」を駆使した営業戦略が効を奏し、売上は前年度の 3倍増を達成した。

組織人事コンサルタントの株式会社スピーク・イージーは、ベンチャー企業を主なクライアントとして、コンサルティング、研修、人材斡旋を行っている。少数精鋭の社員が常に全国を飛び回っている同社では、業務を管理するためにサイボウズのグループウェア「サイボウズ Office 6」を導入したのが約 1年前。同時に導入した「サイボウズ Office 6 リモートサービス」を駆使した営業戦略が効を奏し、売上は前年度の 3倍増を達成した。

### 導入前の状況

～誰がどこで何の仕事をしているかを管理するには

社員数約 30名という少数精鋭の同社では、社内に残っているスタッフは 2~3名で、多くは日本全国を飛び回っているのが常である。そして、誰がどこで何の仕事をしているかを管理しているのが、サイボウズのグループウェア「サイボウズ Office 6」だ。導入は 2004年 3月、会社を設立して半年を過ぎたところで、新しく参加したトップの一人が「サイボウズ Office 6」の導入を強く推進したのである。



▲秘書室首席秘書 永澤 有希氏

### 導入の決め手

～クライアント数の急激な伸びにも対応

その結果、以前よりもずっと効率的に仕事が進むようになったという。また、導入一ヶ月後の 4月、当初の 10ユーザー版から、50ユーザー版へユーザー数追加を行い、外部講師や代理店スタッフとも情報共有ができるようにしたところからも、成長ぶり導入効果が伺える。

その後クライアント数も急激に伸び、初年度に比べて 2年目の売上は 3倍増の急成長を遂げた。主席秘書の永澤有希氏は、急成長を支えた要因のひとつに「サイボウズ Office 6」があると考えている。

「今では『サイボウズ Office 6』がない状態が想像できません。まるで仕事場の空気や水のような存在で、もし『サイボウズ Office 6』がなかったら、情報伝達のスピードが遅くなり、売上もこんなには伸びなかったでしょう」（永澤氏）

### 導入効果 1

～「サイボウズ Office 6 リモートサービス」  
 導入で安心して温泉にも！

そして「サイボウズ Office 6」と同時に導入したのが、オプション製品である「サイボウズ Office 6 リモートサービス」だ。これは社内の「サイボウズ Office 6」サーバーに、社外のパソコンや携帯電話からアクセスするためのツールだ。サイボウズが管理するリレーサーバーを中継させることでセキュアな通信が可能になる。このサービスを利用することでデータの漏洩などを心配することなく、社外からでも安全に社内の情報にアクセスできる。クライアント先を回る社員が多いからこそ、どこにいても社内にいるのと同じように利用できる環境を整えるために導入したわけだ。

また同社のクライアントには、休日も業務を行っているところが多い。そのため、休みだからといって土日仕事から離れられないのも実状だ。

# サイボウズ® Office 6 導入事例

「社員は全員経営者のな立場で仕事に取り組んでいます。ですから休日に自宅にいたとしても『サイボウズ Office 6』にアクセスして、進捗状況などを確認しています。『サイボウズ Office 6 リモートサービス』があるので、出社することなく状況が把握できるので助かりますね。おかげで、安心して温泉に行けるようになりました（笑）」（永澤氏）

## 導入効果 2

～「サイボウズ Office 6 リモートサービス」が強力な営業ツールに

「サイボウズ Office 6」で最も活用している機能は、スケジュールと掲示板だ。スケジュールでは、社員のほか、研修の講師や代理店のスタッフの予定も書き込まれる。掲示板は主に研修の状況や仕事の進捗などの情報共有に使われている。

「みんな社内にはないことが多いので、スケジュールを調整するのが大変です。『サイボウズ Office 6』なら一度で全員のスケジュールを見られるので、効率的に管理できます。秘書のようにスケジュールを管理する人間にとって便利なのは間違いありません」（永澤氏）

ところで同社の使い方の特徴的なのは、「サイボウズ Office 6 リモートサービス」を強力な営業ツールとして積極的に活用していることだ。例えばクライアントとの会議中に研修の話題が出ることもある。そんなときは「サイボウズ Office 6 リモートサービス」を使って、その場で研修の予定や講師のスケジュールを確認し、『研修で空きが出ているのはこの日だけなので仮予約を入れておきましょうか』と営業を掛けるそうだ。何の約束も取り付けずに帰るのは違って、研修に結び付けば同社の利益につながる。

「仮予約は、たいていの場合そのまま本決まり、あるいは日程変更で開催されることが多いので、研修の回数が増えました。売上が3倍も伸びたのは『サイボウズ Office 6』と『サイボウズ Office 6 リモートサービス』を使ったおかげともいえるでしょう」（永澤氏）

## 活用方法

～社内に人がいなくても仕事が進む体制ができた

研修の際も「サイボウズ Office 6」が欠かせないツールになっている。研修のためには、会場予約、講師の調整、新幹線など移動のための切符や宿泊ホテルの予約、テキストの手配など多様な準備が必要になるが、それらの進捗状況などは、すべて「サイボウズ Office 6」の「掲示板」に書き込んでいる。

「今では、不明なことは私に聞く前に『サイボウズ Office 6』を見てくださいと言えるくらい、すべての情報がわかります」（永澤氏）

このように、現在では研修の情報が網羅され、問題なく利用できているが、それまでは失敗や試行錯誤もあったという。例えば、宅配便で地方の会場に送ったテキストが届かないこともあったそうだ。そんなときは現地の講師から会社に問い合わせが来るのだが、研修が土日の場合、社内には誰もいない。そこで誰かが会社に出向いて宅配便の伝票番号を確認し、宅配便業者のサイトで検索してテキストの在処を探すことになる。しかし現在では伝票番号もすべて「掲示板」に載せているので、現地にいる講師が自分で検索して宅配便を探すこともできる。

「何かあったときののために休日出勤をする必要がなくなりました。誰もいなくてもいい体制ができたので、人件費の削減にも繋がります」（永澤氏）

情報のまとめ方も試行錯誤を繰り返した結果、誰が見てもすぐに把握できるようになったという。例えば講師のスケジュールをパナーとして登録しているので視覚的に把握できる、出張での電車の乗り換えなどの注意点も関連するスケジュールに書いておく、などだ。

「上司にも見やすくなったといわれました。出張のためのホテルや新幹線チケットも『手配済』と記入することで、ミスの防止に役立ちます」（永澤氏）

同社では「サイボウズ Office 6」を使う上での制限などはないが、唯一といえるルールがひとつある。それは決定でなくても予定が入りそうな段階でスケジュールを入れることだ。同社では、他人の予定を自由に書き込んでいいことになっているので、研修などを頼みたいときに時間が空いているようなら、本人の承諾なしに予定を入れてしまう。それは土日であろうと関係ないという。そのためダブルブッキングしないように仮の状態でも書き込むルールになっている。

「たとえ上司であってもどンドンスケジュールを入れあうことは、互いにプレッシャーを掛け、仕事の後押しをすることにもなるのです。これが会社を成長させる要因のひとつでしょうね。当社のようなベンチャーは寸暇を惜しんで仕事するのが当然ですから（笑）」（永澤氏）

## 今後の展望

～講師になるためのトレーニングに励む

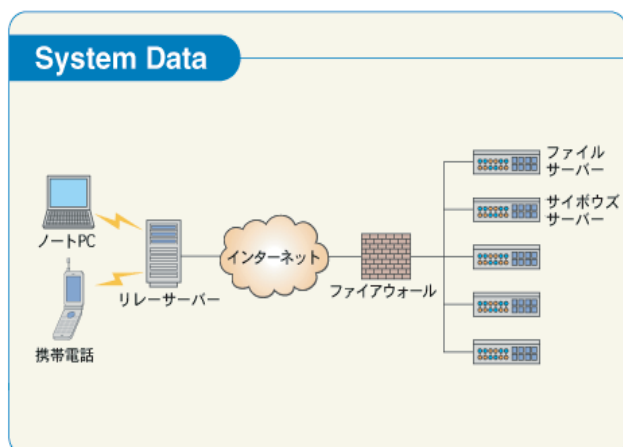
研修の受注が急激に増えてきたことにより、永澤氏は現在、講師になるためのトレーニングに励んでいるという。

「この2月からは主席秘書の業務に加え、サービスマナーや新入社員研修も担当しますので、皆様お気軽にお問い合わせください（笑）。こうやって新しい道が開けたのも、『サイボウズ Office 6』と、どこにいても仕事ができる『サイボウズ Office 6 リモートサービス』のおかげですね」（永澤氏）

# サイボウズ® Office 6 導入事例

## システム概要

サーバー OS	Windows 2000 server
ネットワーク	「サイボウズ Office 6」のサーバーは社内であり、OS は「Windows 2000 Server」である。社内ネットワークはファイアウォールで守られており、出張先や自宅などの外部から利用するときは「サイボウズ Office 6 リモートサービス」を使って、サイボウズの提供するリレーサーバーを中継してノートパソコンや携帯電話からアクセスしている。



▲システム概要図