

導入事例

Case Study

フレックス株式会社

様



「Google サイト」を活用した情報戦略サイトを立ち上げ 競合情報やノウハウの共有などの業務ポータルに

自動車の販売・買取を中心事業とするフレックス株式会社(以下、フレックス)は、「Google Apps for Work」の約100アカウントを経営層および店長に付与。メールやカレンダーの利用に加えて、Google サイト上に社内ツールの申請フォームや社長コラム、各種マーケットデータ、Google+ ハングアウトの入口など、各業務のポータルサイトを構築して社内情報共有の効率化を進めています。

課題と効果

課題

1

経営層と現場を預かる店長の間意思疎通を図るためのコミュニケーションパスが存在しませんでした。



「Google Apps for Work」を導入して、Google サイト上に情報戦略サイトを構築。社員相互の業務状況を可視化しました。

効果

2

会議用資料や議事録は紙で作成していたため、過去データの活用ができませんでした。



各種資料を電子データとして Google ドライブに格納して事前配布の業務負荷を削減。過去データも手軽に参照可能になりました。

3

店舗用PRポスターの発注などは、人的リソースを使って注文数を集約し外部業者に発注していました。



Google ドライブのアンケートフォームを利用した自動発注システムを構築し、人手を介さずに発注可能にしました。



フレックス株式会社
企画調査室 室長
久野 啓一 氏

導入の背景 グループウェア未導入のため社内情報を共有する環境がなかった

中古自動車販売の草分け的な存在であるフレックスは現在、自社ブランドの中古車販売店「FLEX」および中古車買取専門店「アップル」をフランチャイズ展開するなど、全国に40店舗ほどを展開しています。

社内の情報ツールとして電話、FAX、メールを使っていましたが、社員間で情報共有できるグループウェアは導入しておらず、「上層部が何を考えているかわからない」「現場の人間が何を考えているかわからない」といった課題を感じていました。

選択のポイント ICT基盤の刷新に合わせ「Google Apps for Work」を導入

社員間コミュニケーションの必要性を感じていた同社の久野啓一氏は、「Google Apps for Work」の導入経緯を次のように述べます。「個人的に Gmail を利用していたので使いやすいツールであることは以前から認識していました。本格導入前にテスト用アカウントを使って、どんな業務改善に役立てられるか試行したのち、店長から経営層までの幹部社員に100アカウントの付与を決めました」。

同社はソフトバンクテレコムから導入したタブレット端末を使って、中古車買取の業務改善システムを構築していた関係から、「Google

Apps for Work」の有効活用についてソフトバンクテレコムのCS部門に相談したといえます。

「ソフトバンクテレコムの担当者と社内の情報基盤について議論していくうちに、Google サイトを活用したポータルサイトの提案を受けました。私のアイデアをもとにソフトバンクテレコムがポータルサイトを構築する役割分担でプロジェクトを進めました」と語る久野氏。ソフトウェア販売とその後のソリューション開発をワンストップで提供するソフトバンクテレコムの総合力に満足しているといえます。

導入の概要と効果 業務に必要な情報やツールをポータルサイト上に集約

経営層と現場との意思疎通を図るコンテンツとしては、通常の業務連絡を行う「通達掲示板」や、店舗運営のノウハウを提供するページ、社員どうしのQ&Aコーナー「みんなの知恵袋」のほか、先代社長が残した経営哲学を毎週メールで藤崎社長から社員に送る「正見メール」のアーカイブもあります。

また会議資料や議事録といった書類はすべて、Google ドライブに格納することで資料配布のコスト削減や過去資料の検索性向上を達成しています。各社員に割り当てられた Google アカウントによって職域・職位に応じたアクセス制限を設定して閲覧可能範囲を管理しています。

当初はこうした情報共有ページとして立ち上げたポータルサイトですが、その後は業務改善ツールにも利用が広がっています。「本部で作成する店舗貼り出し用のポスターについては、店舗ごとに必要枚数を申請もらい社外のベンダに発注するまで、すべて手作業行っていたため、負担となっていました。これを、店舗側でGoogle ドライブのフォームから希望数を入力し、送信された内容をベンダに自動発注できるよう変更しました」と久野氏は述べます。

競合他社の情報を解析して、Google マップ上にプロットして本格的なアプリケーションも追加しています。通常なら数千万円の開発費がかかるところでしたが、「Google Apps for Work」の既存機能を活用することで、大幅な開発費削減ができたといえます。



今後の展開 TV会議システムを切り替え予定

運用開始から1年ほどで、当初の想定を大きく超えた社内業務のポータルサイトとして定着してきた同社の Google サイト。

今後はさらにハンガアウトをベースにしたテレビ会議「Chromebox for meetings」への切り替えを予定しています。現在は、テレビ会議システムの専用ソリューションを利用していますが、

「Chromebox for meetings」では同じ機能を低価格で提供しているため、切り替えによってコスト削減が見込めます。

こうした活動を一人で担当している久野氏は「ソフトバンクテレコムのサポートがなければ、これだけの作業はできませんでした」と語っています。



会社名：フレックス株式会社
本社：東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア 6F
設立：1982年7月
資本金：9,500万円
売上高：140億円
従業員数：224名

概要：1967年に東京・世田谷で中古車販売業として創業した同社は、中古車販売業の草分け的存在として、全国に自動車販売事業を拡大してきた。現在では自動車買取専門「アップル」のフランチャイズ展開や、京都のアイスクリーム専門店「ハンデルス ベーゲン」といった事業も展開している

URL：http://flexnet.jp/

※サービス名称は一般的に各社の商標または登録商標です。
※Google Apps™ は Google Inc. の登録商標または商標です。

※掲載内容は、2014年10月現在のものです。