

## 導入事例

Case Study

株式会社購買戦略研究所

様



## 業務の中で自然に情報が蓄積される ファイルサーバ不要の情報管理スキームを確立

購買業務の総合アウトソーシングサービスを提供する株式会社購買戦略研究所（以下、購買戦略研究所）。同社は、業務改革を目的にメールとワークフローの見直しに着手しました。その基盤に採用したのが「Google Apps™ for Business」です。「検索」に強みを持つ点やクラウドサービスである点を活かし、「Gmail」「Google ドキュメント」「Google サイト」を中核に据えた情報管理・活用の仕組みを構築。さらに、決裁の電子化を実現し、業務ノウハウの蓄積・活用、スピードアップを実現しています。

### 課題と効果

#### 課題

1

長期契約の顧客が増え、過去のメールを確認する機会が増加。しかし、従来環境ではメールボックスの容量が小さく、大量のメールを長期保存するのは困難でした。



「Google Apps™ for Business」のメールボックスは1人当たり25GB。容量制限を気にせず、メールや添付ファイルの長期間保存が可能です。業務の中で自然に情報を蓄積し、素早く検索できることから、ファイルサーバは不要とすら感じています。

2

調達先の情報など、全社で共有すべきナレッジをより効率的に管理したいと考えていました。



「Google サイト」を活用して社内ポータル「ミントラ」を構築。ここにあらゆる情報を集約することで、スムーズなナレッジ共有を実現しています。スキルの平準化につながるほか、全社のサービス品質の向上にも大いに貢献しています。

3

出張などの申請・承認作業は紙ベースで行っていたため、時間がかかるほか、担当者が不在だと決裁が進まず、業務を停滞させていました。



オプションサービス「rakumoワークフロー」を採用し、申請・承認フローの電子化を実現。業務のスピードが向上したうえ、社内業務の進捗を見える化できるようになりました。

#### 効果



株式会社購買戦略研究所  
代表取締役CEO  
石田 典嗣 氏

株式会社購買戦略研究所  
ビジネスサポート部 マネージャー  
上原 剛氏

## 導入の背景 メール管理と紙ベースの申請・承認作業がネックに

コンサルティングからアウトソーシング事業まで、企業の購買・調達業務を総合的に支援する購買戦略研究所。現在の契約社数は約500社にものぼります。

現在、同社は「コンプライアンス強化」「ICTの強化」「経営の見える化」という3つの柱を軸に業務改革を推進。その一環としてメールとワークフローの見直しに着手しました。「長期契約が増え、過去の情報を参照する機会が増えています。しか

し、一般利用者向けの「Gmail」では容量が足りず、メールの長期保存が難しいという、メールの削除にも手間がかかっていました」と同社の石田 典嗣氏は述べます。

また、社内の申請・承認業務は紙文書が中心。「そのため、上長の机は毎日書類の山です。それを手作業で処理するわけですから、手続きに時間がかかり、業務が遅延してしまうこともよくありました」と同社の上原 剛氏は話します。

## 選択のポイント 追加コストなしで導入。検索に強みを持つ点も評価

課題を解消するため、同社が採用したのが「Google Apps™ for Business」です。評価したのは、Googleが検索機能に強みを持っていること。「『Google Apps™ for Business』の「Gmail」なら、メールボックスは1アカウントにつき25GBと大容量のため、長期間保存が可能になります。さらに、その中から必要なメールを素早く検索することもできます。現在、情報の多くはメールでやり取りしていますから、その点で業務スピードを向上できると考えました」と石田氏は話

ます。

加えて、ソフトバンクテレコム の提案も導入を後押ししました。オプションサービスの「rakumoワークフロー」を活用し、帳票類の申請・承認フローの電子化を実現可能。さらに固定電話も同時に見直し「おとくライン」にリプレースすることで、トータルコストを削減しつつ「Google Apps™ for Business」を導入できたのです。

## 導入の概要と効果 ファイルサーバは不要。「Google Apps™ for Business」を情報管理基盤に

同社は全社員に「Google Apps™ for Business」を導入し、業務で積極的に活用しています。

### (1)「Gmail」

メールボックスが大容量になり、顧客との取引情報を長期保存できるようになりました。「特別な手間をかけずとも、業務の中で自然に情報が蓄積されます。社員の検索技術も向上し、必要な情報をすぐに探し出せるようになりました。もはやファイルサーバは不要と感じるほどです」（石田氏）。また、コンサルタント向けに「iPad」を導入。外出先でもスムーズにメールやスケジュールを確認できます。

加えて、セキュリティ強化、利便性向上の観点から「SSO（シングルサインオン）オプション」を活用。他システムと連携させ、1回のID/パスワード入力ですべてのサービスを利用できるようになっています。

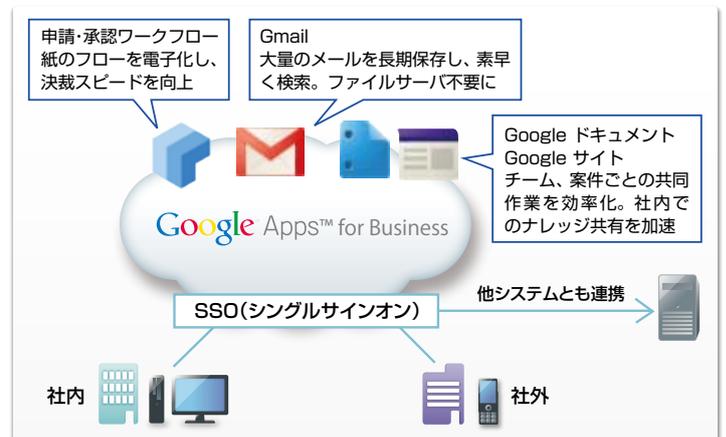
### (2)「Google サイト」「Google ドキュメント」

「Google Apps™ for Business」は情報共有にも役立っています。案件やチーム単位の共同作業、情報共有には「Google ドキュメント」を活用。さらに作成した文書などは、業務ノウハウやナレッジを共有するために「Google サイト」を活用して構築した社内ポータル「ミントラ」に自動でアップされるようにしています。「より安く調達を行うためのノウハウなどを全社で共有することで、スキルの平準化に加え、当社のサービス品質の向上にも役立っています」と上原氏は話します。また、クラウド上に情報が集約されるため、セキュリティ面でも安心感があ

るといいます。

### (3)「rakumoワークフロー」

「rakumoワークフロー」を活用し、帳票類の申請・承認フローの電子化を実現しました。「『iPad』で申請・承認作業を行えるので、申請のためにわざわざ帰社したり、残業したりする必要がなくなりました。以前と比べ、業務スピードも格段にアップし、業務の流れを見える化できました」と石田氏は満足感を示します。



## 今後の展開 全システムのクラウド化とBCPの強化を目指す

現在、同社では、これまで利用していたアプリケーションの利用を止め、あらゆる文書において「Google Apps™ for Business」への全面移行を推進しています。また、全システムのクラウド化を視野に、ソフトバンクテレコムとシンクライアントの導入、海外データセンターの活用を検討しているところ。「BCPの強

化も目的の1つです。ソフトバンクテレコムなら韓国に合弁会社とデータセンターを持っており、安心して相談できます」と石田氏は述べます。

今後も同社は「Google Apps™ for Business」のさらなる有効活用を図り、ナレッジの蓄積と共有を推進。提案力を高め、さらなる成長を目指します。



本 社： 東京都千代田区丸の内2-2-3 丸の内仲通りビル7F  
設 立： 2005年5月  
資 本 金： 5000万円  
従業員数： 130名(2012年4月1日現在)

事業概要： 企業の購買業務を代行する購買BPOサービス、購買の実態調査や購買スキームのプランニングを通じて購買改革を実現する購買コンサルティングサービスなどを展開。最適な調達・仕入による購買管理で、取引先・品質・価格の適正化を実現し、財務体質の強化と改善を支援する。

U R L： <http://www.psic.jp/>