

「beat/branch サービス」で全社ネットワークにステップアップ。 サイボウズASPの導入で、情報共有がさらに活性化。

東和興産株式会社 様 (東京都荒川区)



出光グループの販売店として
潤滑油の外販に注力。

東和興産株式会社様では、石油製品・石油化学製品の販売を事業の主力としている。なかでも中心となるのが、潤滑油だ。石油元売りによって、燃料油が基盤事業とすれば、潤滑油は高付加価値事業。これを受けて同社では、最適な製品・利用法の提案活動をもとに販売拡大に積極的に取り組んでいる。その実績が評価され、出光グループ販売店の最高賞である全国優秀外販店社長賞をここ4年連続受賞。常に営業活動の強化・効率化を推進しており、DocuWorksによる営業日誌・販売事例の共有化や、今回のサイボウズによる情報共有化もその一環に位置づけられる。

導入前の課題

在席・スケジュール確認など日常的な情報共有が課題に。
基幹業務システム更新にあわせたネットワーク構築も検討。

東和興産株式会社様は2002年10月、本社にbeatを導入。あわせてDocuWorksによる社内文書の共有化を推進してきた。しかし、オフィス移転を機に本社機能が2カ所に分散。社員の在席確認やスケジュール確認など日常的な情報共有が課題として浮上してきた。また、全社的なIT化の進展とともにPC台数が増える一方、基幹業務システムが更新時期を迎えるなど、システム全体の見直しに迫られていた。

全社的な 情報共有の推進

社員の在席確認に手間取ることがしばしば。スケジュールも社員個々がExcelで管理しており、他の人が確認する際に手間がかかっていた。

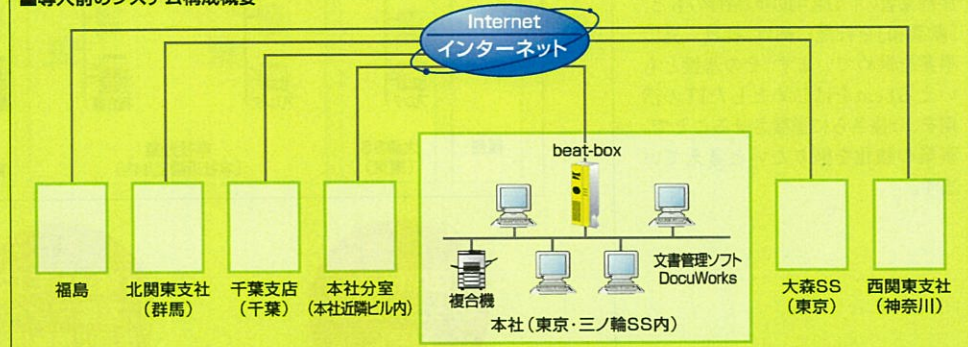
不在営業マンへの タイムリーな 情報伝達

主力事業である外販の強化を常に志向。お客様からの連絡やクレームなどを外出中の営業マンに即座に伝達できる仕組みを望んでいた。

基幹システムの 更新に伴う 拠点間接続

更新時期を迎えた基幹業務システムの刷新を検討。これを機に、本社と拠点を結ぶ全社ネットワーク構築を検討することになった。

■導入前のシステム構成概要



解決への取り組み

各拠点にbeatを導入し、全社をインターネットVPNで接続。
サイボウズの活用で情報共有化の推進をめざす。

- 1 「beat/branch サービス」による
拠点間ネットワークを構築
- 2 「beat/asp サービス for サイボウズ®」の導入で
安価に手間なく情報共有を推進
- 3 管理負担のない、効率的で信頼性の高い
ネットワーク環境を実現

beatのセキュアなインフラをベースに
基幹系を含めた情報の共有化を推進

2005年、基幹業務システムも安心して利用できる信頼性から、「beat/branch サービス」（インターネットVPN）で本社分室と3拠点間を接続。小規模な2拠点はbeat リモートアクセスサービスで接続した。07年、富士ゼロックス東京(株)講師による勉強会を実施したうえで、「beat/asp サービス for サイボウズ®」を導入。beatの強固なインフラをもとに、基幹業務を含めた情報共有化への新たな取り組みがスタートした。

解決への 視点



業務部計算センター
係長 木村貴浩様

「PC台数の増加にあわせて、情報共有の必要性も、インターネット活用ニーズも高まってきました。一方、基幹業務システムの刷新に合わせたネットワーク構築も検討する時期にきており、こうしたいくつかの状況から必然的に解決策が生まれたと言えます」

「beat/asp サービス for サイボウズ®」を活用。 運用管理の負担もなく、安全・安価に情報共有を実現。

お客様からひとこと

営業活動の効率化・高付加価値化のためにITをフルに活かす。



代表取締役社長
林 彰 様

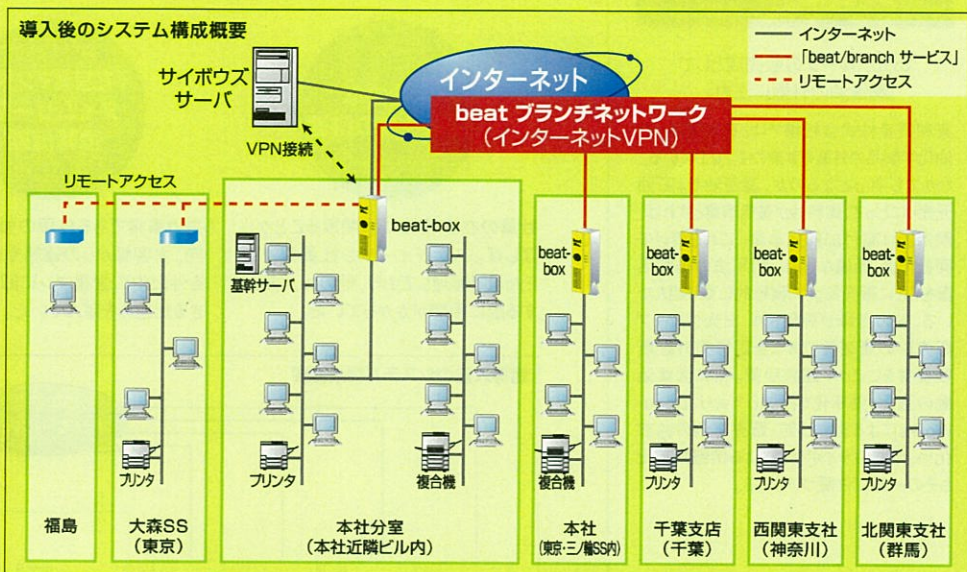
外販を主力事業とする当社では、営業マンがデスクにいる時間をできるだけ短くし、とにかく外に出て活動してほしいと考えています。営業マンの高付加価値な提案活動を的確に支援するとともに、活動を束縛するような仕組みは極力排除したい。こうした考えから、beatとDocuWorks、サイボウズによる情報共有・活用を積極的に進めています。

当社は2007年で創立55周年。出光興産創業者の「互譲互助」の精神のもと、「総親和」を社是に掲げ、社員一丸で事業を進めています。その基盤ともいえるbeatをはじめとしたITの活用を、今後さらに進展させることで、事業の強化を図りたいと考えています。

導入効果

社員個々の在席状況やスケジュールが一目瞭然。
外出先の営業マンへの情報伝達も正確・迅速に。

「beat/asp サービス for サイボウズ®」の活用により、情報共有がさらに進化。社員の在席状況や社員個々のスケジュールが、「同じ屋根の下にいても、簡単にわかるようになった」（林彰社長）。また、外出中の営業マンにお客様から電話があった場合には、「電話メモ」機能により、コメントを入力して即座に電話があった旨を営業マンの携帯電話にメールで通知。緊急連絡やクレーム対応など、営業力・対応力の強化を支えるツールとして活用している。「beat/asp サービス for サイボウズ®」は、専用のサーバを構築・運用する必要がなく、安全かつ安価に利用可能。拠点間を結ぶ「beat/branch サービス」とあわせて「何もしなくていい」（木村係長）ほどシステム管理の手間がかからない点も大きな導入効果といえるだろう。



在席確認、
スケジュール確認が
容易に

オフィスやフロアが違って、確実に在席状況を確認可能。従来手作業だった社員個々のスケジュール確認も、正確かつ大幅に効率化した。

「電話メモ」で
営業マンへ
迅速に情報伝達

お客様から電話があった旨を、即座にメールで営業マンの携帯電話へ。メールなので商談の邪魔をすることもなく、正確に内容を伝達可能だ。

基幹も含めた
ネットワークを
全社に拡大

基幹業務システムも含めてネットワークは「beat/branch サービス」に一本化。セキュアかつ安価で、管理負担も軽減された。

将来構想

サイボウズの一層の活用推進に加え、
基幹業務データの一元管理へ踏み出す。

「beat/asp サービス for サイボウズ®」は導入間もないながら、在席・スケジュール・電話メモのほか、掲示板などを活用。今後はそれ以外の機能も含めて活用を徹底するとともに、DocuWorksによる文書共有も含め、全社的な情報共有をさらに進める考えだ。一方、㈱オービックのERPパッケージ「OBIC7」で構築中の新しい基幹業務システムでは、データの一元化によるリアルタイムな情報把握など、一層の活用を推進。beatのセキュアなインフラをベースに、IT活用をますます加速させる。