サイボウズ Office
"1ツール"で実現するデジタル化

活用事例集

サイボウズ Office

はじめに

「社内の情報を持ち寄って、一体感のある会社にしたい」
「多様な消費者ニーズに対応した商品企画に取り組みたい」
「事務作業に取られる時間を、もっとお客様のために使いたい」

そんな様々な想いを、誰でもかんたんに使えるデジタルツールで支えたいと
私たちは考えています。
一見デジタル化とは関係のないその想いも、デジタルツールを活用した
業務の手間の削減や、コミュニケーションの改善でサポートできるはず。

本資料では、中小企業向けグループウェア「サイボウズ Office」を活用する3社の事例を通じて、"1ツール"で実現できるデジタル化について詳しくご紹介していきます。

INDEX

製品のご紹介 p 3

サイボウズ Office "1ツール"でできること

事例1　株式会社福井 p 4

情報共有で一体感のある会社に

ー　「掲示板」で拠点を越えたコミュニケーション

ー　月１の全社会議に代わる「報告書」活用

事例2　株式会社佐浦 p 7

ニーズに合わせた商品企画を実現する社内連携

ー　企画テーマごとに会話がまとまる「メッセージ」

ー　「ファイル管理」でスムーズなデータ共有が可能に

事例3　株式会社ベストコンサル p 10

業務効率化で顧客対応の質アップ

ー　「スケジュール」で営業活動を見える化

ー　誰が・いつ・何をする？を可視化する「カスタムアプリ」

製品に関するご案内 p 13

オンラインセミナー

無料お試し

導入相談

製品のご紹介

サイボウズ Office "1ツール"でできること

サイボウズ Officeは、中小企業のデジタル化に役立つ機能をワンパッケージで提供するグループウェアです。これ1つでさまざまな業務の課題解決をスタートできます。
また、「誰でもかんたんに使える」にこだわって開発し、はじめてデジタル化に取り組む会社でも安心してご利用いただけます。

導入企業様の声

株式会社佐浦
冨谷氏

スケジュール・施設予約・メッセージなど自社に必要な機能がはじめから集約されていることが、サイボウズ Officeを選んだ理由の1つです。

操作の仕方が直感的にわかるので、導入してみると、誰からも文句を言われず、自然と使われるようになりましたね。

株式会社福井
福井氏

株式会社ベストコンサル
佐藤氏

年配のメンバーも多いなか、画面を数回クリックするだけで操作が完了するかんたんで直感的な操作性は、他のどのツールにもない利点でした。

株式会社福井

情報共有で一体感のある会社に

業種

卸売・製造業

事業内容

大阪府堺市で、伝統産業である「堺刃物」やガーデニング用品・工具を取り扱う企業。2019年には、自社ブランドである「刃道」を立ち上げ、海外へも販路を拡大している。

代表取締役社長
福井基成氏

導入のきっかけ

サイボウズ Officeを導入する前は、会社の情報が横展開されておらず、個人事業主が集まったような会社でした。同僚や他部署の仕事が見えづらい状況で、今まで積み上げた知見や属人化した情報を会社の中で共有しないといけないという問題意識からデジタル化をスタートしました。

サイボウズ Office "1ツール"で実現

「掲示板」で拠点を越えたコミュニケーション

大阪・兵庫・新潟に複数の拠点を持つ同社。「掲示板」で書く日報などを通じて、拠点間でのコミュニケーションが日常的に取れるようになった。

- 業務へのアドバイス
- ノウハウ共有　など

p 5

月１の全社会議に代わる「報告書」活用

以前は月に1回、半日かけて行っていた全社会議をコロナ禍をきっかけに廃止。「報告書」を通じた営業報告で、むしろ前よりスムーズに情報共有ができるようになった。

Before
- 拘束時間が長い
- 共有される情報が最新ではない

After
- いつでも確認できる
- 即時共有できる

p 6

「掲示板」で拠点を越えたコミュニケーション

活用した機能

掲示板

日々の売上報告、社内行事に関するお知らせなど、全ユーザーに向けた情報発信を行うための機能です。掲示ごとのコメント欄や「いいね！」をはじめとしたリアクション機能で、意見交換をすることもできます。

「掲示板」で日報を書いています。
以前は紙に書いていました。書いた日報は上司や社長に提出するだけで、社員同士で内容が共有できていませんでした。

新潟支店のメンバーと本社勤務のメンバーの間で、物流業務に関する情報交換がされるなど、拠点間でのノウハウ共有にもつながっています。
離れた場所で働く人同士が日常的にコミュニケーションを取れているのは大きいです。以前は考えられなかったので。

月１の全社会議に代わる「報告書」活用

活用した機能

報告書

商談報告や打ち合わせの議事録などを、あらかじめ作成したオリジナルのフォーマットで、かんたんに作成・共有できるアプリケーションです。また、スケジュールやアドレス帳と連携して活用することができます。

以前は、月に1回、半日使って大きな社内会議を開いていましたが、そこで報告される情報にはタイムラグがあり、仕入れ価格の値上げなど重要な情報がタイムリーに共有できないといった課題がありました。
コロナ禍をきっかけに、全社会議をやめ、「報告書」で商談内容などを共有するようになりました。

「アドレス帳」との連携機能

「報告書」に、「アドレス帳」に登録されている情報を紐付けできる。株式会社福井では、商談内容も「アドレス帳」に登録しており、会社ごと／カテゴリごとに商談を振り返ることができる。

会議がなくなってもコミュニケーションの不足を感じていませんし、むしろ商談から報告までのタイムラグがなくなり、今までよりもリアルタイムで情報が共有できるようになったと感じます。
商談の履歴が振り返りやすいので、担当者が変更になる際も、過去の状況がすぐ把握できます。

株式会社佐浦

ニーズに合わせた商品企画を実現する社内連携

業種

製造業

事業内容

銘酒「浦霞」の醸造元で、宮城県塩釜市に本社蔵を置く企業。地元のお米や原料にこだわり、地域に根ざした酒造りを300年近くものあいだ続けてきた。

企画部
冨谷圭輔氏

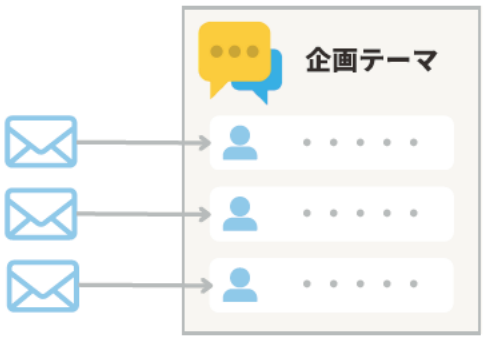
導入のきっかけ

顧客ニーズの多様化により、顧客の声に合わせた商品の開発・販売や、短納期の製造が求められるようになりました。これに伴って、今まで以上に部署間での綿密な連携が必要と考え、業務上、関連部署の多い企画部が抱えている課題を解決できるツールを探しました。

サイボウズ Office "1ツール"で実現

企画テーマごとに会話がまとまる「メッセージ」

テーマごとにスレッドが立てられる「メッセージ」だと、メールではバラバラになりがちな情報がまとまった状態でずっと残せる。



p 8

「ファイル管理」でスムーズなデータ共有が可能に

以前は社内メール便で各事業所・現場に送っていた会議資料やデザイン校正ファイルを「ファイル管理」に保存し、必要なタイミングに各部署で印刷してもらっている。

p 9

企画テーマごとに会話がまとまる「メッセージ」

活用した機能

メッセージ

ユーザーにメッセージを送れるアプリケーションです。トピックごとにコミュニケーションすることで「Re:」が付いたメールに大事な情報が埋もれてしまうこともありません。

各企画を進める上で、各部署とのコミュニケーションが重要になります。
メールではやりとりの内容がどんどん下の方に流れてしまい、どういう会話をしていたのか、経緯が追いにくいという課題がありました。

※ 実際お使いの画面を再現したデモ画面です

「メッセージ」はテーマごとにスレッドが立ち、企画ごとに会話がまとまった状態でずっと残るので便利です。
また、メール特有のお作法を気にする必要がなく気軽に書き込みできる点や、確認したという意思表示に「いいね！」を使える点も気に入っています。

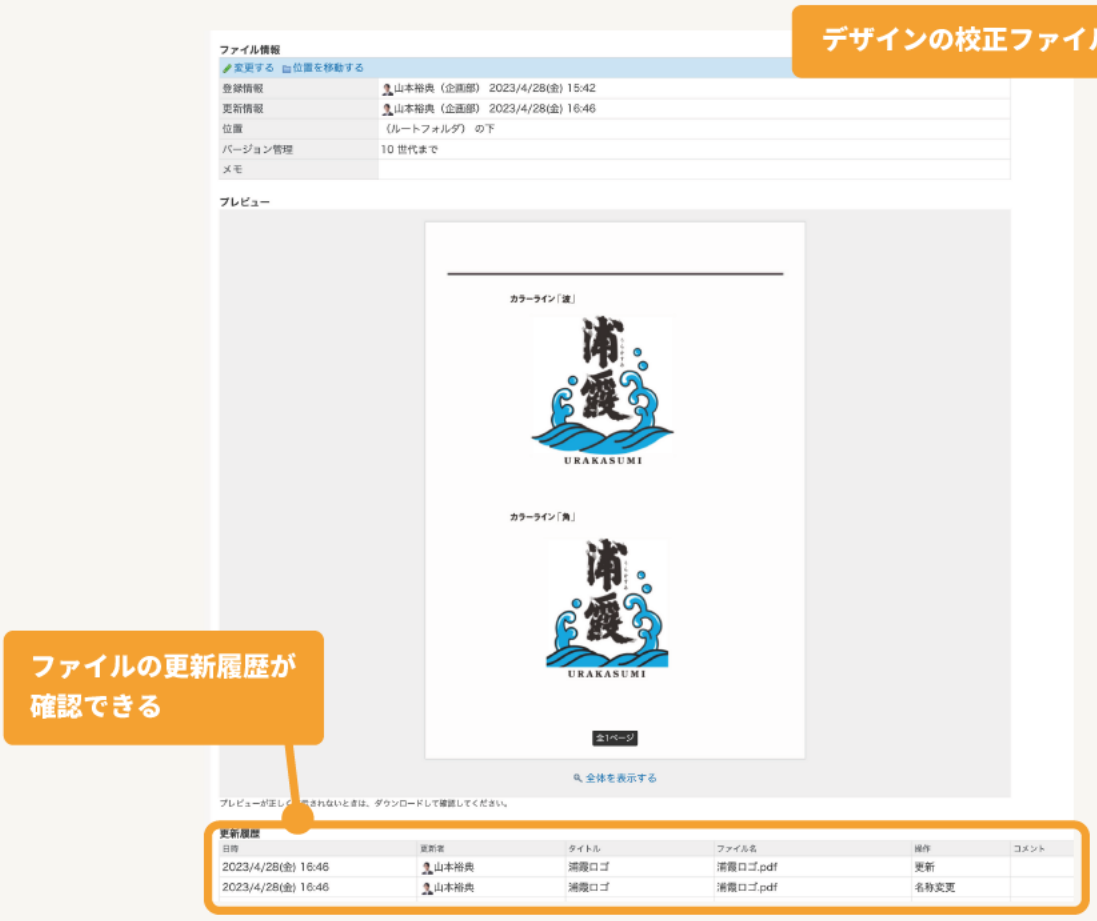
「ファイル管理」で
スムーズなデータ共有が可能に

活用した機能

ファイル管理

文書やデータを共有し、最新のファイルを必要なときに見つけることができます。ファイルのバージョン管理ができるので、誰がどのように更新したかも記録できます。

以前は、パッケージデザインの校正紙は各事業所・製造現場に社内メール便で送っており、共有するのに手間がかかっていました。



※ 実際お使いの画面を再現したデモ画面です

今は「ファイル管理」に校正ファイルを保存し、必要なタイミングで各部署で印刷してもらっています。バージョン管理ができるので、商品の新しいデザインをアップするときも履歴が残り、過去のデータを探す手間もなく以前のデザインとの比較ができます。

株式会社ベストコンサル

業務効率化で顧客対応の質アップ

業種

金融保険業

事業内容

福岡県で生命保険・損害保険13社を取り扱う保険代理店。取引数は九州トップクラス、業界内では「保険代理店業務のデジタル化」に最も早く取り組み、大きな成果を上げている。

専務取締役
佐藤未寧夫氏

導入のきっかけ

2016年の改正保険業法施行で、保険販売におけるプロセス管理が義務化されました。保険販売の過程で発生する膨大な事務作業を漏れなくこなしながら、質の高い顧客対応をするにはどうしたらいいか考え、サイボウズ Officeを活用した営業プロセス管理をスタートしました。

サイボウズ Office "1ツール"で実現

「スケジュール」で営業活動を見える化

予定を色分けできる「予定メニュー」を保険商品ごとに設定し、営業活動を見える化。マネージャーが保険商品の売れ行きを把握するのにも役立っている。

p 11

誰が・いつ・何をする？を可視化する「カスタムアプリ」

カスタムアプリ「更新くん」で、１つひとつの案件についてのアポイントの状況・提案の内容・提案後のやりとりなど、一連の業務記録がかんたんな操作で完結できるようになっている。

更新くん

- 営業の進捗管理
- お客様への提案内容
- 満期日

など、保険販売に関する情報が管理できる

p 12

「スケジュール」で
営業活動を見える化

活用した機能

スケジュール

個人の予定管理や、チームの予定共有ができるグループスケジューラーです。
メンバーや設備の空き時間を見ながら予定を登録できるので、予定の日程調整がかんたんです。

保険代理店業界は昔ながらの営業スタイルが主流なので、行動管理は個人まかせになってしまいがちでした。まずは各メンバーがどんな行動をしているのか把握したいと思いました。

※ 実際お使いの画面を再現したデモ画面です

「予定メニュー」を活用することで、ひと目で生保・損保・事故などの行動量を把握できる

打合せ（社内）	生保（診査）	【重要】
打合せ（社外）	保全と見せかけて営業（生保狙い）	【備忘・注意】
不在	お客様にしたくて人間関係構築（生保狙い）	損保・生保（提案）
業務外	生保（保全のみ）	損保（提案）
休み	事務作業	損保（契約）
懇親会	事故	損保（更新）
ご来店	移動時間	損保（保全のみ）
その他	会議（社内）	保全と見せかけて営業（損保狙い）
満期	会議（社外）	お客様にしたくて人間関係構築（損保狙い）
確認	研修（社内）	生保（提案）
社内・情報提供	研修（社外）	生保（手続き）

予定メニューを使うことで、「スケジュール」を見るだけで「誰がどんな行動を、どれだけしているか？」が把握できるようになりました。
また、営業活動を見ることで保険募集人ごとに保険商品の売れ行きが予測できるようになり、マネージャーが適切なアドバイスをすることで営業成績を上げていくといった活動もできています。

誰が・いつ・何をする？を
可視化する「カスタムアプリ」

活用した機能

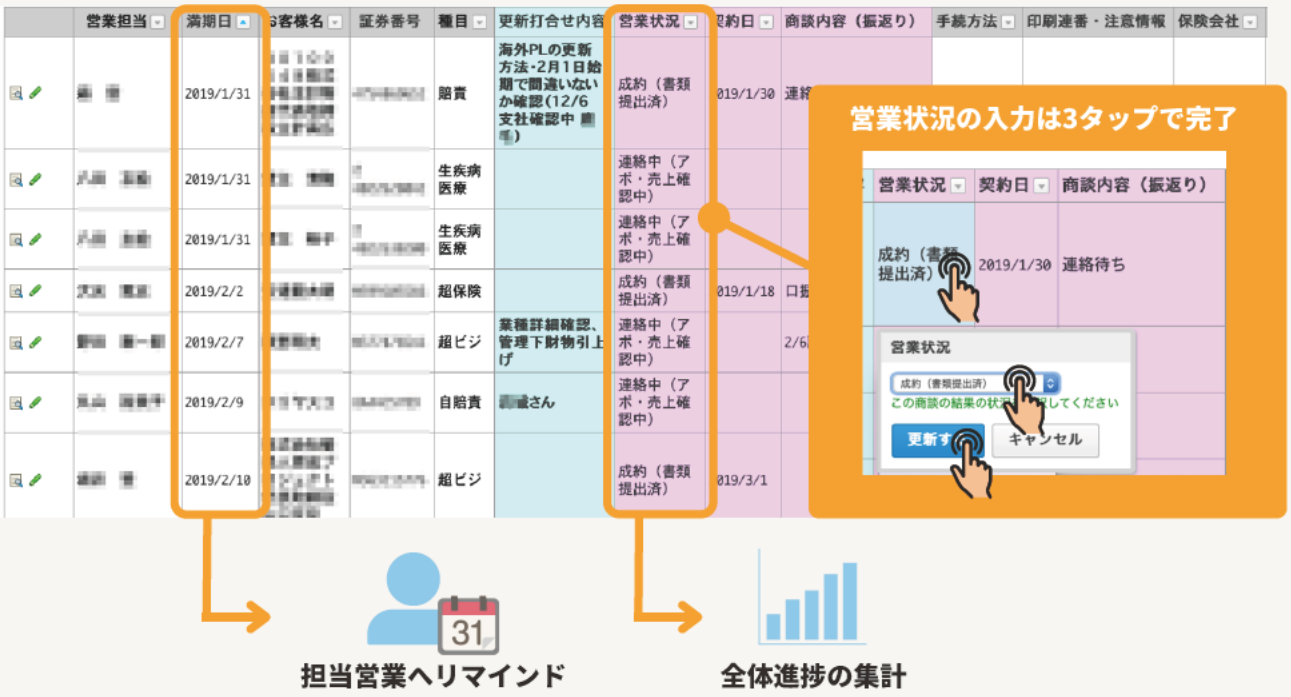
カスタムアプリ

日報、顧客台帳、商談進捗管理、共有タスク管理、社内Q&Aなど、会社の業務に合わせたアプリケーションをお客様ご自身でかんたんに作成できます。
プレミアムコースでご利用いただける機能です。

保険商品は1年に1回必ず更新業務が発生します。改正保険業法により、一つひとつの案件について、詳細にエビデンスを残すことが必要になりました。そのためには、保険募集人と事務スタッフ双方に膨大な作業を課すことになります。これらの業務を漏れなく、かんたんに完結できるようにしたいと考えました。

保険の更新進捗を管理するカスタムアプリ「更新くん」

- かんたんな操作で営業状況を入力でき、ITが苦手なメンバーにも浸透
- カスタムアプリの集計機能を使って、案件全体の進捗状況が把握できる
- 31 スケジュールと連携し、担当営業に満期1ヶ月前のリマインドができる



今では保険募集人たちが「このカスタムアプリがないと仕事になりません」と言うようになりました。必要な事務作業は効率的にこなしながら、お客様の対応に集中できる環境が作れているのではないでしょうか。

※株式会社ベストコンサル様のカスタムアプリは、保険代理店向けコンサルティングサービスを手掛ける株式会社ベストリスクマネジメント様が構築しています。
▶ 株式会社ベストリスクマネジメント　http://www.b-r-m.co.jp/

製品に関するご案内

オンラインセミナー

オンラインで参加できるサイボウズ Officeセミナーを
ご用意しております。

- ご都合の良い時間にいつでも見られる
  オンデマンドセミナー
- その場でスタッフに気になるところを質問できる
  セミナー（開催日は随時ご案内）

セミナーの詳細はこちらから
https://office.cybozu.co.jp/seminar/

無料お試し

お客様の専用環境でサイボウズ Officeのすべての機能を
30日間無料でご利用いただけます。
お試し期間終了後の自動課金はございません。まずは気
軽にお申し込みください。

無料お試しの申し込みはこちらから
https://office.cybozu.co.jp/trial/apply/

導入相談

電話やフォームから、気になる点を直接サイボウズにお
問い合わせいただけます。
また、実際の画面を見ながら、専門のスタッフが製品を
ご説明する個別の導入相談会も実施しております。
ぜひお気軽にお問い合わせください。

電話でのお問い合わせ

03-6633-2688

【月～金】10:00～12:00 / 13:00～17:30（祝日・年末年始は除く）

お問い合わせフォーム
https://pg.cybozu.co.jp/Office-contact-us.html

Copyright Cybozu, Inc.　2023年5月現在