

desknet's NEOって、本当に使いやすいの？

他の会社はどんな活用してるの？

お客様の声、 集めました。

ヴァイオリニスト松尾依里佳が
ユーザーを訪問！

デスクネッツネオ
ユーザー事例集

vol.2

desknet's NEO

グループウェア デスクネッツネオ



「使われないシステムをなくしたい。」

そう考え、みんながもっと“使いたくなる”

グループウェアを目指したデスクネッツネオ。

たくさんのお客様のお悩みを解決しています。

desknet's NEO イメージキャラクター
ヴァイオリニスト 松尾 依里佳



01

学校法人 神奈川大学

P.03

分散するキャンパスのスケジュール&設備管理

 学校・教育

700 ユーザー

 パッケージ版

02

霧島酒造株式会社

P.05

業務アプリケーションの集約

 製造

400 ユーザー

 パッケージ版

03

株式会社アサヒコーポレーション

P.07

営業のワークスタイル改善

 製造

700 ユーザー

 クラウド版

04

グローウィン・パートナーズ 株式会社

P.09

業務ノウハウの継承

 サービス

50 ユーザー

 クラウド版





05

株式会社鉄人化計画 _____ P.11

社内システムの統合と店舗間の情報共有

サービス **210** ユーザー パッケージ版

06

株式会社アスク _____ P.13

時間の合わないスタッフ同士の情報共有

広告・出版 **20** ユーザー クラウド版

07

株式会社シーゲートコーポレーション _____ P.15

事業統合とチームワーク強化

交通・運輸 **300** ユーザー クラウド版

08

アイティシージャパン株式会社 _____ P.17

クラウド活用による情報の一元化

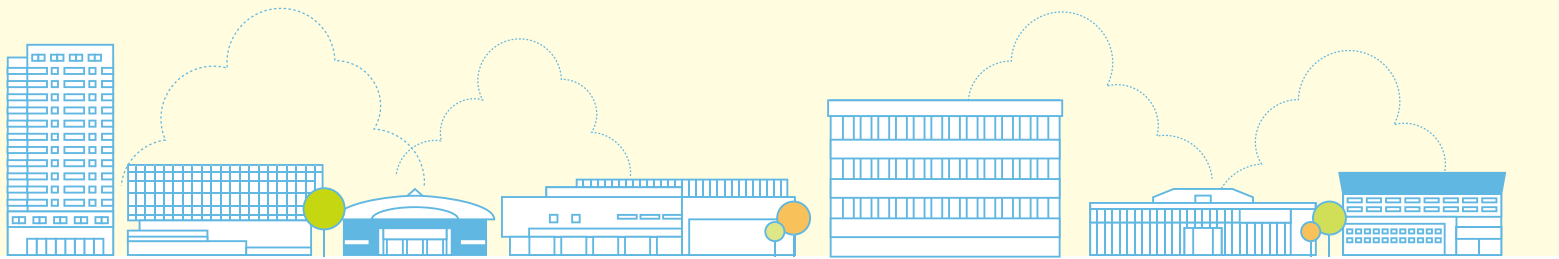
情報・通信 **41** ユーザー クラウド版

09

シップヘルスケアファーマシー東日本株式会社 _____ P.19

震災の教訓を活かしたBCP対策

福祉・医療 **440** ユーザー クラウド版





学校法人 神奈川大学



学校

700

ユーザー



学校・教育



パッケージ版

導入時期	2013年	職員数	1,943名(2014年9月現在)	設立	1928年	所在地	神奈川県横浜市
事業内容	1928年、創立者米田吉盛が勤労者のための教育施設として横浜学院を創設。1949年四年制の神奈川大学として設立される。大学・大学院に7学部・9研究科があり、附属中・高等学校を含め学生生徒数約2万人、卒業生約21万人を輩出する全国有数の総合大学。創立100周年に向け「神奈川大学将来構想」を策定し、その実現にむけて「中期実行計画」を推進している。						
URL	http://www.kanagawa-u.ac.jp/						

「3つのキャンパスの設備予約と全ユーザーの予定を一括管理。」

学校法人 神奈川大学様は、最新の教育設備が整備された、横浜、湘南ひらつか、中山（附属中・高等学校）の3つのキャンパスに合計約2万人の学生生徒が学ぶ総合大学です。それぞれ広大な敷地を有し、あわせて30以上の校舎がある同校では、離れたキャンパスを相互にむすび、全ユーザーのスケジュール管理や会議室の予約管理を効率化するために2004年よりdesknet's NEOを活用してきました。700ユーザーの情報管理を効率化した学校法人 神奈川大学様の事例をご紹介します。



この事例の ポイント

- 1 分散するキャンパスのスケジュール&設備管理にdesknet'sを採用
- 2 長年の活用を経て2014年、desknet's NEOへ移行
- 3 利用機能を絞り込んでdesknet's NEOの活用度を深める
- 4 desknet's NEOで使いやすさを実感。さらなる進化に期待

分散するキャンパスのスケジュール & 設備管理に旧desknet'sを採用

— 旧desknet'sの頃からご利用いただけてきました。

旧desknet'sのスタンダード版を採用したのが2004年ですから、かれこれ10年になりますね。3カ所に分かれたキャンパスに30カ所以上の校舎が点在する本学には、会議室などの利用管理や全職員のスケジュール調整を効率良く行えるシステムが必要でした。

かつては大手電機メーカーのシステムを利用していた事もあったのですが、サーバー更新を機により使いやすいシステムの必要性を感じ、リプレースを検討しました。最も重視していた会議室予約で特定のユーザーグループのアクセス権管理等がしやすいことや、コストパフォーマンス、各種機能の使いやすさなどを評価して、複数の製品の中から採用したのが旧desknet'sだったのです。

長年の活用を経て2014年、desknet's NEOへ移行

— 2014年desknet's NEOへ移行していただきました。

旧desknet'sの機能は使いやすく、利用も定着しており、製品への不満の声もありませんでした。ユーザーの中には1年先のスケジュールまで予定を管理しているケースもあり、他製品へのリプレースなどは考えず自然な流れでdesknet's NEOへの移行を決定しました。

スタンダード版のころはサーバーのロ



情報システム推進部
情報システム課
課長補佐
斉藤ゆかり 様



情報システム推進部
情報システム課
中村真治 様



情報システム推進部
情報システム課
小杉洋平 様

ケーションから利用範囲を学内に限定していたのですが、「desknet'sをモバイルでも活用したい」という要望が一部の熱心なユーザーからあがっていました。desknet's NEOはタブレットやスマートフォンとの親和性も高く、モバイルでの使いやすさも向上していましたので、移行を機に学外からもdesknet's NEOにアクセスできるようにしました。

— desknet's NEO 移行の際、ご苦労なされた点がありましたか？

まずはマニュアルや問い合わせで構築計画を立て、移行説明会に参加し何通りかの移行手法について事前説明を受けました。今回は新しいサーバーに旧desknet'sのフルバックアップデータを入れて、新サーバー内でコンバートする手法をとりましたが、コンバージョンツールによる移行作業に手間取ることはありませんでした。旧desknet'sはフォルダを丸ごとコピーすればバックアップが取れるシンプルな構造なので作業も楽で、データの移行は1時間程度で完了しました。

利用機能を絞り込んでdesknet's NEOの活用度を深める

— 利用機能を意識的に絞り込んでご利用いただいているようです。

3つに分かれているキャンパスの会議室などの予約管理とスケジュール共有が

活用の主目的ですので[スケジュール][設備予約]がフル活用されれば導入目的を達成できていると考えています。「機能を絞り込んでより深く活用する」という考え方でですね。実際にアクセス数を集計すると利用数のほとんどが2機能に集中しています。とはいえ、ユーザーや各部署内では使いたい機能を自発的に使っているケースはありますし、そこは自由に活用して欲しいと思っています。たとえばdesknet's NEOに新たに追加された[ネオツイ]などもユーザーが自然に使いはじめています。

desknet's NEOで使いやすさを実感。さらなる進化に期待

— desknet's NEOへの移行で大きな変化はございましたか？

一般的な操作性はかなり高まったと実感しています。予約を入れる際にもクリック総数が以前より少なくて済み、より手早く入力できるようになりました。インターフェースの改善と同時に各種機能の反応も良く快適になりましたね。利用の中心となる[設備予約]も、空き状況検索やグループ分けの機能が充実しています。desknet's NEOからモバイルデバイスの活用が始まりましたので、便利さを実感しているユーザーは多いです。今後も進化を止めずに「使いやすさ」を追求して欲しいですね。

ご利用中の機能と使い方

15 スケジュール

一部上職者を除く全ユーザーの予定を公開。専属のマネジメント担当者がある副学長も、予定が入った場合は自らスケジュールを入力するなど積極的な利用が定着。最も利用度が高い機能。

設備予約

導入のきっかけとなった主要機能で[スケジュール]と並ぶ主要機能。権限設定で一部のユーザーだけが管理できる会議室を設置したり、階層構造で部署ごとの管理を行うなど、設備管理の効率化がさらに進んでいる。会議室の管理をメインに、公用車3台、プロジェクター、テレビ会議システム(会議室と同時に予約)などの運用管理にフル活用している。



インフォメーション

学内行事の告知に活用。同様の機能を持つ他のシステムと同じ情報を掲載し、職員の見落としを予防している。



利用者名簿

メールアドレス、内線番号を管理。検索のしやすさがユーザーに好評で、日常業務において頻繁に活用されている。



ネオツイ

一部のユーザーが自発的に利用している。〈つぶやき〉は気軽な内容が多いが、〈ダイレクトメッセージ〉は、desknet's NEOの利用上の疑問や問い合わせに活用されることもある。



回覧・レポート

情報システム部の利用が中心。閲覧資料を添えた告知などに利用。

○ その他

[スケジュール][キャビネット][設備予約][利用者名簿][アドレス帳]を活用。



▲ 神奈川大学様ご利用中の「ログイン」画面





霧島酒造 株式会社



酒造業

400

ユーザー



製造



パッケージ版

導入時期	2006年	従業員数	462名	設立	1949年5月	所在地	宮崎県都城市
事業内容	酒造業。「白霧島」「黒霧島」「赤霧島」などの本格芋焼酎、その他本格焼酎、地ビールの製造・販売。						
URL	http://www.kirishima.co.jp/						

「成長戦略や品質向上を担う業務アプリケーションの入り口として、desknet's NEOのポータル活用をさらに進化させました。」

トップブランド「黒霧島」をはじめ「白霧島」「赤霧島」などの本格芋焼酎で全国区の人気を誇る霧島酒造株式会社様。霧島酒造様が将来予測されるユーザー増やコスト高への対策としてグループウェアをdesknet's NEOへとリプレイスしたのは2006年のことでした。売上高も順調に伸び続けるなか、desknet's NEOは霧島酒造様の事業や経営にどのように活かされてきたのか？成長と共に歩んだその活用の軌跡をたどり、業務の中核を担うポータルサイトとしての機能強化など、これからの展望についてもうかがいました。



この事例の ポイント

- 1 急成長に機能とコスパで応える製品がdesknet's NEOだった
- 2 これからも成長を後押し。ポータルで新たな活用のステップへ
- 3 品質向上と顧客満足のために。新システムがポータルで始動
- 4 経営の中核から現場スタッフまで。全社的な共通意識を醸成

急成長に機能とコスパで応える 製品が desknet's NEO だった

—— まさに急成長の過程で旧desknet's
をご採用いただきました。

以前はネオジャパンとシェアを二分する
グループウェアを採用していたので
すが、事業拡大にともなう社員増に対し、
将来的なコストの増大が予測されまし
た。旧製品は使用感についても決して満
足できるものではなく、「より使いやす
くコストパフォーマンスの高い製品を」
と協議した結果リプレイスしたのが
旧 desknet's でした。

—— 導入時の課題や目的は解決できま
したか？

導入時の第1の課題、コストパフォー
マンスについては予測した通りの効果
が得られています。活用面では、社員増
を含めた急激な組織の変化にもよく
応えてくれました。PC に慣れた若い
社員が数多く入社したこともあり、
特別な社内教育などを行わなくても
すぐに実務で活用できるのは、今
も社員数が増え続ける現状にあっ
て、高く評価できますね。

これからも成長を後押し。ポータル で新たな活用のステップへ

—— リプレイス前と比較し、グループ
ウェア活用に進化はみられましたか？

実務に不可欠な[ウェブメール]を
中心に利用度が高まってきました。
2014年3月に旧desknet'sから
desknet's NEOへ移行しましたが、
HTML5を採用した[ウェブメール]
の使用感にはユーザーからも好評
です。さらにスマートフォン版の
使いやすさと業務アプリケーション
を集約できるポータルにより、活
用度は



管理本部
システム管理課
課長代理
渡辺清 様



管理本部
システム管理課
係長
堀之内茂幸 様



管理本部
システム管理課
橋口恵 様

確実に深まっています。

スマートフォン版はすでに 150 台で
活用しています。営業担当者の機動力
もアップし、訪問件数の向上や迅速な
取引先対応に直結しています。スマー
トデバイスの活用台数はこれからも
増えていくと思います。

—— ポータル活用への取り組みにつ
いてはいかがでしょうか？

[ウェブメール]の活用で一日ログイン
している環境を活かして、desknet's
NEO を業務系アプリケーションの
入り口としています。シングルサイン
オンで必要な業務システムのすべ
てを使いこなすための基盤として
desknet's NEO ポータルを
発展させ、タブ連携で業務系 Web
アプリケーションを効率良く使い
こなせるようにしています。

品質向上と顧客満足のために。 新システムがポータルで始動

—— 最初に連携したアプリケーション
は何ですか？

まず、最優先で取り組んだのは「
お客様からの問い合わせ情報」を
集約したシステムとの連携です。
desknet's NEO にマッチする
よう "Voice-net's ボイス
ネット" という親しみやすい社内
呼称もつけました。電話やメール
などで寄せられるお客様の声を
全社で共有し、商品開発や品質
向上に活かすシステムで、
desknet's NEO との連携によ
ってお客様の声への迅速な対応が
可能と

なりました。

クレームやお叱りの声をいただいた
際には関連部署が速やかに的確な
対応を実現しなくてはなりません。
つねにログインしている desknet's
NEO との連携なら、緊急対応が
必要な案件が発生しても、関連
部署が一斉に素早い初動体制を整
えられます。さらに、情報そのもの
を課題として共有し、反省や検証、
改善策として役立てるうえでも
desknet's NEO との連携が効果
的なんです。

経営の中核から現場スタッフまで。 全社的な共通意識を醸成

—— 現時点での desknet's NEO に
対するご評価をお聞かせください。

霧島酒造にとって、お客様の声は
最も大切なものです。desknet's
NEO ポータルに "Voice-net's
ボイスネット" を連携させるのも、
貴重なお客様の声を共有しやすく、
的確な対応で製品品質・企業価値
の向上にダイレクトに活かせるか
らです。また、毎日お客様を迎え
るレストランやカフェのスタッフが
多忙な店舗業務のかたわら desknet's
NEO で施設内の情報を共有し、
お客様に心地よくお過ごし頂く
ために活用されています。経営の
中核から現場のスタッフまで、
desknet's NEO とそのポータル
活用を通して、お客様と品質を
大切にしたいと意識をこれからも
高めていきたいと思っています。

ご利用中の機能と使い方



ウェブメール

業務の主カメールとして活用。desknet's
NEO移行後は、使用感の向上、スマー
トデバイスにおける見やすさなどを
ユーザーが高評価し、利用度がさら
に高まっている。



回覧・レポート

部署間の情報伝達や連携を中心に
活用。コメントもやりとりでき、
資料共有や双方向の確認が必要な
場合に多用されている。



スケジュール

全ユーザーが公開。他機能との
連携や活用方法はユーザーが
自主管理。



インフォメーション

各部門に発信権限者を置き、
緊急性の高い情報発信、全社
告知などに毎日活用。業界動
向、メンテナンス情報、慶弔・
人事など社内の告知全般に
利用。



設備予約

会議室、備品、社用車管理に
活用。管理品目は事業拡大と
共に増加中。



電子会議室

グループ、部署内、部署間
に必要に応じて設定。



ネオツイ

ダイレクトメッセージでアイ
デアやメッセージを交換。





株式会社
アサヒ
コーポレーション



靴の製造・販売

700

ユーザー



製造



クラウド版

導入時期	2006年	従業員数	740名	設立	創業:1892(明治25)年	所在地	福岡県久留米市
事業内容	ゴム履物・革靴の製造、販売						
URL	http://www.asahi-shoes.co.jp/						

「直行直帰の営業をNEOでサポート。新規開拓数が増え、業績UPしました！」

明治創業。履物史上の革命といわれた独自製法で地下足袋を発売。ビジネス、スポーツシューズや学校の上履きなどでもなじみ深い、わが国を代表する靴メーカーが株式会社アサヒコーポレーション様です。2000年前後を契機に事業の改革に着手。大量生産大量販売、不採算事業を見直し、高性能・高付加価値製品を主力に国内生産比率を向上。小ロット受注製造、受注・在庫管理・物流体制の一元化を進めました。事業改革と同時に、販売店のセールス支援と売場づくり、新規取り扱い店舗の開拓を担う、直行直帰の営業スタイル「ダイレクトセールス（在宅社員）」の制度を導入します。「ダイレクトセールス」の営業活動を本社からサポートするために desknet's NEO を採用。在庫情報や受発注状況の把握、SP ツールやプレゼン資料を共有し、新規開拓や顧客訪問の件数も向上。販売力の強化に役立てています。



この事例の ポイント

- 1 事業改革と営業スタイルの改善をグループウェアで支援したかった
- 2 やむなく使った他社製品。不評なのでスグやめました
- 3 スマートな在庫把握と営業ツールの共有で、営業力が強化
- 4 製造～販売の迅速な情報連携が確立し、業績UPにつながった

ご利用中のお客様の声

事業改革と営業スタイルの改善をグループウェアで支援したかった

——グループウェアの導入理由についてお聞かせください。

2012年から、直行直帰で出勤時間をなくし、顧客訪問件数を上げる「ダイレクトセールス」（在宅勤務）という新制度を導入しました。一日単独で行動するので、「会社で今何が起きているか？」「同僚たちはどうしているか？」など分からないままでは社員も不安です。営業現場の悩みや気づき、注意事項などを共有して孤立を防ぎ、本社・営業所の情報を迅速に伝えて営業活動を支援することが目標でした。

——「ダイレクトセールス」発足の事業背景は何ですか？

メディカルシューズの販路を拡大するためにスタートしたのが「ダイレクトセールス」です。機能性の高い健康・メディカルシューズは、売り手の商品知識や販売手法が売上げや顧客満足と直結します。そこで、通常は営業が担当していた受発注業務を本社の受注・流通センターに一元化し、「ダイレクトセールス」は一件でも多く販売店を訪問し、新規顧客の開拓やフォローに専念できるようにしました。

やむなく使った他社製品。不評なのでスグやめました

——desknet's NEOの採用経緯についてお聞かせください。

2006年から旧desknet'sをオンプレ



代表取締役社長
佐藤栄一郎様



専務取締役
企画統括部門長
牛島紀幸様

ミスで利用し定着していましたが2013年にハードウェアの保守切れを迎えることになり、一時的に他社クラウド製品を導入しました。“従量課金で容量は30～50GBで充分。コストも抑制できる”という謳い文句で導入しましたが、データ量が想定以上に増大。情報の入力・確認にも手数が多すぎて、大変使いにくかったのです。設定の自由度がなく「使わされている感」が経営陣にもユーザーにも不評で、1年もしないうちにdesknet's NEOへの回帰を決めました。

「ダイレクトセールス」は移動中や顧客訪問の合間にスマートフォンを多用するので、極力少ない操作で情報確認をできるのが望ましく、利用浸透にも影響しません。desknet's NEOは外出先でも素早くログインし最少の手数で[インフォメーション]や[ウェブメール]が見られることも決め手になりました。

スマートな在庫把握と営業ツールの共有で営業力が強化

——導入後の効果をお聞かせください。

「ダイレクトセールス」の社員が最も活用しているのが[インフォメーション][ウェブメール][文書管理]です。[インフォメーション]では、靴の生産状況や受注情報をいち早く知らせ、共有しています。立地や季節ごとの売れ筋商品の傾向もつかめますし、販売量が見込

める時には多めに商品を確保したり、欠品が出ないように提案することが可能になりました。

[文書管理]では新規顧客へのあらゆる営業ツールを共有し、商談の場で活用されています。販売店様へのご提案やフォローもより丁寧に行えるようになり、異業種で売場面積の50%を靴売場にすする成功事例も生まれるなど、業務の質的向上にも貢献しています。

製造～販売の迅速な情報連携が確立し、業績UPにつながった

——導入後の効果をお聞かせください。

導入の主目的だった「ダイレクトセールス」へのサポートについては、直行直帰で営業活動にゆとりを持たせ一日の訪問件数が増えました。[インフォメーション]で一時的な欠品情報を見て迅速に顧客フォローを実施し、ニーズがあれば増産要請をフィードバックするなど、営業～本社～生産現場のいい業務連携が確立されました。

NEOへの移行後、営業社員の過半数(230名中133名)が「ダイレクトセールス」となり、現在2,000店舗を目標に新規開拓を継続中です。製造・販売業にとって変革を続けることこそ生き残りの道です。desknet's NEOは利益が確保できる製造・販売体制の強化を後押ししてくれました。

ご利用中の機能と使い方



インフォメーション

最新の在庫状況と販売店からの受注情報を通知。営業に負荷がかからないよう配慮し速報性と見やすさから[インフォメーション]を採用した。件数は一日平均5～6件のため見落としや混乱もなく、メールより確実に伝達・共有できる。



文書管理

新規開拓店舗へのプレゼン、ショップの売り場づくりのイメージ・パースや販売店支援に必要な看板・ポップ、チラシ、リーフレットなどセールスプロモーションツール、セールスキャンペーン企画書や販売企画提案書のひな形、電子版カタログなどの最新版を共有。



ウェブメール

帰宅後作成した日報を提出。日中の営業活動中は[インフォメーション][文書管理]の確認と電話利用が中心で、[ウェブメール]は出勤前・帰宅後の利用度が高い。日報に表計算ソフトのマルチシートを使っており月末データ量が増大するため、[閲覧・レポート]による日報管理を検証中。

その他

[スケジュール][キャビネット][設備予約][利用者名簿][アドレス帳]を活用。



▲アサヒコーポレーション様ご利用中の「文書管理」画面



▲アサヒコーポレーション様ご利用中の「インフォメーション」画面





グローウィン・ パートナーズ 株式会社



コンサルティング

50

ユーザー



サービス



クラウド版

導入時期	2005年	従業員数	40名	設立	2005年8月	所在地	東京都千代田区
事業内容	M&Aサービス、会計コンサルティング、会計業務アウトソーシング、 戦略管理会計制度構築コンサルティング						
URL	http://www.growin.jp/						

「中途社員も入社後すぐに業務を把握。NEOが急成長を支えてくれました！」

グローウィン・パートナーズ株式会社様は、大手監査法人の M&A や上場支援、事業会社の CFO に従事してきた公認会計士による財務・会計コンサルティングの専門企業です。上場企業を中心に設立以来 300 件近い M&A を支援。会計業務アウトソーシングでは大・中堅企業の経理会計戦略パートナーとして経営環境に最適なサービスを提供しています。

設立と同時に desknet's NEO を導入した同社では [スケジュール] データを工数管理に活かす独自手法で業務を改善。社員数も 4 倍となる急成長を遂げます。事業拡大を続ける中、業務情報の共有による中途社員の即戦力化や社内コミュニケーション醸成にも活用しています。



この事例の ポイント

- 1 起業直後の円滑なコミュニケーションを実現したかった
- 2 優れたユーザビリティに惹かれ、desknet's NEOを採用
- 3 経営分析と急増する社員への業務ノウハウの継承を支える
- 4 起業後の着実な案件実績、急成長後の社内風土醸成にも効果を発揮

起業直後の円滑なコミュニケーションを実現したかった

—— 設立と同時にグループウェアを導入されましたが、その主目的は何ですか？
 設立間もない組織の「円滑なコミュニケーション」「スケジュール共有」「スケジュールデータを活かした業務の検証」などです。設立当時は私をはじめ、経営陣・社員も日中はほぼ社内に居られませんし、情報共有で苦労した経験から、起業直後の慌ただしさの中で予定管理や社員間の情報共有に課題が浮上することも予測できました。

—— 「スケジュールデータを活かした業務の検証」とはどういうものですか？
 “スケジュールを行動履歴として活用”する、経営管理ツールの応用です。スケジュール上の行動記録をCSV出力して表計算ソフトに取り込めば、プロジェクトの工数管理や原価計算などが簡単にできます。そこから業務上の課題解決や事業改革に役立っていくつもりでした。

優れたユーザビリティに惹かれ、desknet's NEO を採用

—— desknet's NEO をご採用いただいた決め手について教えてください。
 以前使用経験のある競合製品と比べて、desknet's NEO はユーザビリティに優れ、誰でもすぐに使いこなせる製品だと思いました。設立直後でも迅速に情報共有の環境が整うし、新規事業の立ち上げなどの業務変化にも豊富な機能が

が役立てられる。成長にともない増えていく中途採用の社員にも負担をかけず活用してもらえと思いました。desknet's NEO の [スケジュール] は細かい設定が可能で、データもキレイに出力できます。表計算ソフトへ取り込むまで一連の作業をここまで快適に行える製品は他になく、手間をかけずデータ活用できると確信しました。

経営分析と急増する社員への業務ノウハウの継承を支える

—— [スケジュール] による経営管理の手法は、滞りなく実現できましたか？
 「誰が」「何を」「何時間」で作業したか分析し、業務状況の把握や経営資源の再配分、事業改善などに役立てました。社員がルールに従って予定を入力しなければ成立しませんから、全社員によるスケジュール共有の徹底にも繋がり、グループウェアの利用定着にも役立ちました。導入時に使いやすさにこだわった理由はまさにそこで、desknet's NEO のユーザビリティに大いに助けられました。

—— 社員急増への対策に [電子会議室] をどのようにご活用されていますか？
 中途社員が一日でも早く業務参加できるようプロジェクトごとにスレッドを設け、業務の主旨やそれまでの経緯、過去の課題や留意点などを共有し、仕事の詳細を理解しやすくしています。経理業務フローの改善・効率化や財務経理コンサルティングなど専門性の高い分野ですが、[電子会議室] のおかげで、



代表取締役
佐野哲哉 様

入社時期の異なる新しい社員が短期間で業務ノウハウを継承・共有でき、即戦力として経理会計の専門知識と能力を発揮してくれるようになりました。

起業後の着実な案件実績、急成長後の社内風土醸成にも効果を発揮

—— 企業経営のプロの視点でdesknet's NEO から得られる効果とは何ですか？
 今まで見えにくかった業務上の課題や問題を可視化できる点です。desknet's NEOの蓄積データは、あらゆる企業・業種の経営課題を“見える化”し、成長につながるヒントを与えてくれるはずです。
 —— 設立時からのご活用で業績に与えた効果は何でしょうか？

[スケジュール] による業務分析は自社の経営改善ばかりか、顧客へのコンサルティングにも活かされ、着実な案件実績と設立後の事業の伸展に貢献してくれたと思います。会計業務アウトソーシング事業の成長で社員を積極採用する中、通常なら苦労しがちな業務ノウハウの継承や社内のコミュニケーションもdesknet's NEO が支えてくれました。アウトソーシングサービスにおいては、クライアントに常駐しているスタッフもいるため顔を合わせる事が難しく、離れた職場で働く社員同士の意識共有にも役立っています。

ご利用中の機能と使い方

15 スケジュール

経営管理ツールとしての活用経験は管理会計制度の構築支援コンサルティングの手法としてクライアントの経営分析にも応用され、設立後の事業の伸展・成長にも貢献。社内に不在の時間帯を入力するルールで予定確認・調整のズレや行き違いを防止。インサイダー取引規制への対策として、訪問顧客や企業名は一切記入せずプロジェクト名で管理している。部署・プロジェクトによって公開・非公開を設定できるロール機能が役立っている。

回覧・レポート

[インフォメーション]の代わりにクライアントに常駐する社員に向けて本社からの情報を発信。閲覧状況がわかるため利用促進効果につながっている。

電子会議室

中途入社者が業務内容を理解しやすいよう、業務プロジェクトごとにグループミーティングを設定。業務の詳細や推移、留意事項などを共有し、短期間で業務に参加できるようになった。情報のストックが必要な本社からの伝達事項ではメールの代わりに使用。営業進捗報告、クライアントに常駐する社員からの業務連絡や作業上の懸念事項の報告・改善に役立っている。

ネオツイ

社員が急増し出向先に常駐する社員も多いため、社員同士がうち解け合えるよう、代表取締役、役員、管理部などが積極的に和やかな話題を提供し社内コミュニケーションに役立っている。

ワークフロー

経費申請、有給申請など各種申請に利用。1ヶ月分の経費精算書と会計ソフト用の仕訳データを同時に生成するコンサルティングなどにも応用している。

その他

[スケジュール] [キャビネット] [設備予約] [利用者名簿] [アドレス帳]を活用。

氏名	27日(日)	28日(月)	29日(火)	30日(水)	31日(木)
田中 誠	09:20 - 09:40	09:30 - 09:50	09:20 - 09:40	09:30 - 09:40	09:20 - 09:30
佐藤 健	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134
鈴木 花	11:00 - 11:30				
山田 太郎	09:40 - 09:55	09:50 - 09:30	09:40 - 09:50	09:40 - 09:00	09:45 - 09:50
渡辺 真	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134
小林 誠	09:55 - 09:10	09:30 - 10:00	09:00 - 09:10	09:00 - 09:30	10:00 - 10:00
高橋 誠	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134
斎藤 誠	09:10 - 09:30	10:00 - 10:10	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134
水野 誠	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134
石川 誠	09:30 - 09:45	10:10 - 10:30	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134
森田 誠	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134
松本 誠	09:45 - 10:00	対応	11:00 - 11:20	社内業務-AC134	社内業務-AC134
山崎 誠	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134
佐々木 誠	10:30 - 11:45	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134	社内業務-AC134

▲ グローウィン・パートナーズ様ご利用中の「スケジュール」画面



株式会社
鉄人化計画



アミューズメント
施設運営

210

ユーザー



サービス



パッケージ版

導入時期	2014年	職員数	1043名	設立	1999年12月	所在地	東京都目黒区
事業内容	カラオケ事業「カラオケの鉄人」を中心に、まんが喫茶事業「AsylEsse」など空間提供型アミューズメント施設を運営。						
URL	http://www.tetsujin.ne.jp/						

「バラバラだったシステムを統合し、本社と61店舗の共有も快適に。」

『情報は desknet's NEO に!』という意識が社内に定着しました。」

東京・神奈川を中心に61店舗を展開する「カラオケの鉄人」を中心に、数々のアミューズメント施設を運営している株式会社鉄人化計画様。「コミュニケーションの質的向上がサービスの充実や顧客満足につながる」と考える同社ですが、かつて社内では、スケジューラーや掲示板、ワークフローなど機能ごとに複数のシステムが混在し、思い描く理想の情報共有が実現できない状態でした。その対策として採用したのが desknet's NEO。バラバラだったシステムのすべてを統合すると共に、全店舗との情報共有も実現。コミュニケーションとチームワークの強化に不可欠な情報共有の基盤として活用し、さらなる顧客満足、企業改革を支えています。

この事例の
ポイント

- 1 混在していたシステムを統合し、情報共有の環境を整備したかった
- 2 店舗でもすぐ使えるわかりやすさ。管理のしやすさが決め手に
- 3 全情報を desknet's NEO に集約。1回のログインで全システムを快適に活用

ご利用中のお客様の声

混在していたシステムを統合し、 情報共有の環境を整備したかった

—— desknet's NEO 導入の背景についてお聞かせください。

以前はスケジューラー、社内掲示板、ワークフローなど、機能ごとにシステムがバラバラで、毎回複数のIDとパスワードを入力してログインする煩わしさがありました。特にスケジューラーは予定が重複登録されてしまったり、部署を横断してスケジュール共有ができないなど、とても不便でした。「カラオケの鉄人」だけでも店舗が61店もあり、担当マネージャーは毎日複数の店舗を回っています。外出先ではスケジュール管理や本社からの通達事項もチェックが困難でしたし、毎日店舗から申請される帳票類の承認も、ワークフローのシステムにログインしないと確認できず、不便さを感じていました。

店舗でもすぐ使えるわかりやすさ。 管理のしやすさが決め手に

—— 製品はどのように選定しましたか？

複数社のグループウェア 4 製品と比較検討させていただきました。一時は、別のオフィス向け統合ツールを検討したのですが、ユーザーが使いこなすのは難しいと評価しました。その後も検討を重ね、最終的に残ったのが desknet's NEO だったのです。

—— desknet's NEO 採用の決め手は？

ユーザビリティが desknet's NEO 採用のいちばんの決め手となりました。ここをまず触ったら、次はここ。という具合に、一連の操作が直感的に理解で



代表取締役社長
堀健一郎 様



管理本部 システム部
基幹システム課
課長
勝俣真理子 様

きます。数多くの店舗や子会社まで始めると、各拠点に向いて操作指導するのは難しいし、各店舗からの問い合わせを受け付けるリソースも限られています。ユーザーが指導なしに使いこなせるわかりやすさ、使いやすさを何より重視しました。

店舗からの申請書類の種類が多く、移行にも手間がかかるので既存のワークフロー (X-point) はそのまま継続利用することにしました。desknet's NEO なら連携活用が快適にできる事も採用の一要素となりました。

全情報を desknet's NEO に集約。 1 回のログインで全システムを 快適に活用

—— desknet's NEO 導入後、どんな効果がありましたか？

当初の課題だった複数のシステムによる使いづらさは解決できました。desknet's NEO がポータル的な役割を担い、ログイン後は [スケジュール] [インフォメーション] [アンケート] [文書管理] などの全機能を自由に行き来して活用しています。

本社と店舗、子会社が結ばれ、本社からの一斉告知を同時に共有したり、店舗の状況を確認できる、共通の情報基盤が整備された効果は大きいですね。

既存のワークフローも、desknet's NEO の各機能とシームレスに併用できるようになり、今まで以上に使い勝手が良くな

りました。

—— 店舗との情報共有は改善されましたか？

全店舗に情報を行き渡らせたり、各店の情報を共有できるようになったことは大きな変化です。エリアマネージャーもスマートフォンやタブレットを駆使して、出先で本社からの告知や通達など最新情報を確認したうえで、店舗を訪問できるようになりました。新メニューに対するお客様の感想など、店舗ごとに異なる現場の活きた情報を共有できるようになったことは、サービス向上やお客様満足を追求するうえで役立つと思います。

—— 業務全般に与えた効果についてお聞かせ下さい。

[スケジュール] は導入翌日からユーザーが自発的に入力するようになり、打合せの調整時には「desknet's NEO の空いているところに入れておいて」というやりとりがあたりまえのように定着して、スケジュール調整が速く確実にになりました。

共有すべき情報は「desknet's NEO へ」という意識が短期間で浸透し、一斉告知なら [インフォメーション]、各店舗の店長の意見を求めるなら [アンケート] など、情報の目的ごとに機能の使い分けもできています。

desknet's NEO があることで、大切な情報や現場で感じた気になることは、みんなでも共有して考える。そんな社内文化が醸成されたと思います。

ご利用中の機能と使い方

15 スケジュール

導入時より自発的の活用が定着。打合せ調整時には「空いているところに入れる」といった習慣が日常化している。システム課が試験的に工数管理に活用。スケジュールと同時に工数管理用の指定色 (グレー) で入力、CSV出力〜ピボット集計で管理する手法を他部署にも展開し、業務の負荷分散に役立てる予定。

インフォメーション

社内アナウンス (主に業務連絡) に活用。全店舗への同時告知などが行いやすくなった。

文書管理

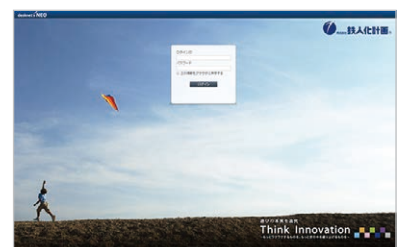
デザインした販促用のポップをPDFで管理し、各店舗が印刷して利用。本社制作部で作成したものを、全店舗が同時に共有でき、管理もしやすくなった。多忙な店舗の負荷軽減に役立っている。社内規程、緊急連絡先などの全社共有文書の最新版を管理。

ToDo

システム部であれば導入製品のライセンス管理など、各部署・ユーザーごとに活用法を工夫している。

アンケート

新開発メニューに対するお客様からの評価を各店舗から報告するなど、本社が店舗の意見や情報を一斉に収集する際に活用。



▲ 鉄人化計画様ご利用中の「ログイン」画面



株式会社

アスク

編集・出版・
広告制作・広告代理業

20

ユーザー



広告・出版



クラウド版

導入時期	2014年	従業員数	20名	設立	1984年12月	所在地	長野県長野市
事業内容	編集・出版・広告制作・広告代理業						
URL	http://www.asc-hotpal.co.jp/hotpal.html						

「空いている時間に使うだけで、大切な情報が確実に共有できる。
考えや行動まで理解しあえるんです！」

株式会社アスク様は、長野市を中心エリアに編集・出版、広告制作、広告代理業などを展開しています。同社を代表する生活情報誌『ほっとバル』の誌面作りに協力しているのが、契約スタッフ「ほっとバル特派員」（30～40代の主婦で編成）です。スタッフの多くは「みんなの情報内容や投稿の手法がわからず不安」。担当社員は「家事育児に追われるスタッフに気を遣って連絡をとりにくい」と、それぞれに意思疎通の課題を抱えていました。その対策として desknet's NEO を採用。契約スタッフはお互いの投稿内容を見ることで重要な情報や目的意識を共有できるようになり、情報件数が増加。窓口となる担当社員にとっても、みんなの情報が同レベルで均質化され、比較や検討がしやすくなりました。

この事例の
ポイント

- 1 時間の合わない契約スタッフ同士で大切な情報や目的意識を共有したかった
- 2 知識も経験も不要。desknet's NEOならユーザーに負担なく活用できる
- 3 「はじめて使う」人たちも初日から情報を投稿。成功を予感できた
- 4 契約スタッフ全員と社員の間、チームとしての一体感が生まれた

時間の合わない契約スタッフ同士で情報や目的意識を共有したかった

——契約スタッフが順調に成果をあげるなか、コミュニケーションの課題もあったそうですね。

「その土地のことはその土地に住む人がいちばんよくわかっている」。そんな主旨から始まった「ほっとパル特派員」は、中心読者層と同じ 30~40 代の主婦が活躍しています。

特派員の悩みは他のメンバーと情報が共有できないことでした。各自が担当社員と個別にメールで連絡を取っており、みんなが「どんなやりとりをして」「どのように情報を投稿」しているのが全く分からず不安や戸惑いを抱く人もいたと思います。社員は社員で、複数のメンバーから寄せられる同じ質問に個別の返信をしたり、投稿の書式が統一されていないことから起こる情報確認や管理の煩雑さに悩んでいました。そして「全員の時間が全く合わない」という決定的な課題がありました。契約スタッフのみなさんは忙しい時間もまちまちですし、担当社員は日中営業や取材で忙しく、投稿の確認は夕方帰宅してから。送られてきた情報を投稿者に確認したくても、一般家庭に夕方以降連絡するのはためらわれます。たとえお互いの時間が合わなくても、大切な情報や目的意識を効果的に共有できる手段はきっとあるはず！そんな思いからグループウェアを導入することにしました。



企画部 部長
渡邊岳志 様



営業部
ほっとパル副編集長
山岸佳應理 様

知識も経験も不要。ユーザーに負担なく活用できる

——desknet's NEO 採用の決め手は？

真っ先にあげられるのは、IT 知識も経験も必要としない desknet's NEO の使いやすさです。複数の競合製品との比較でも desknet's NEO は各機能の操作が明瞭で、直感的にやりたいことがすぐにできる。これなら導入に手間取ることも少ないですし、みなさんに負担を感じさせず、ご自身の都合の良い時間にいつでも情報を活用していただけたと思います。

「はじめて使う」人たちも初日から情報を投稿。成功を予感できた

——導入教育などは実施しましたか？

最初の説明会で「やりとりはすべて desknet's NEO で行います」と伝えると、ほとんどの方が躊躇していました。でも、実際の画面を見せて説明すると「このくらいならできそう」「面白いかも」といった反応が帰ってきました。手応えを感じたのは、午前中の説明会で「グループウェアってなんですか？」と不安げに話していた方から、午後いきなり情報がアップされてきたことですね。他の方からもその日のうちに結構な件数の情報がアップされて、安堵すると共にうれしかったのを覚えています。

契約スタッフ全員と社員の間にチームとしての一体感が生まれた

——導入後最初に実感した成功の手応えはありますか？

手間や労力をかけずに、一体感が生まれたことですね。それまでは「契約スタッフと担当社員」という個別の関係だったのに、一気に「全メンバー+社員」で、ひとつのチームが誕生した感じでした。情報をみんなで共有できることになったおかげで「あんな風に情報をあげればいいんだ」「ここまで詳細に書いた方がいいのか」など、メンバー同士がケーススタディとして学びあい、集まってくる情報が自然とブラッシュアップされて目指す方向にブレがなくなりました。今では新人の方でも、編集部の手を介さず、わずか 2~3 日で他のメンバーと同レベルのスキルが身につくようになりました。

——desknet's NEO 導入によって実感なさった最も大きな効果は何でしょう？

契約スタッフも社員も、1 人ひとりが全く異なる時間軸で動いているのに desknet's NEO の情報さえ見れば、その人の考えていることや、今やっていることなどが、不思議とよくわかりあえるようになりました。普段は別々に行動することが多くても、みんなの考えや行動を知ることで自らの経験値も高められる。そんな雰囲気醸成されたと思います。

ご利用中の機能と使い方

電子会議室

「イベント情報」「開店情報」「新築情報」の会議室を設置して、契約スタッフが自由に担当地域の情報を投稿。ノルマはなく「2日に1件程度」と目安だけ設けているが、毎日それを上回る件数がアップされている。項目・月別に情報が投稿され、編集・営業に役立つ情報財源として管理・蓄積されるようになった。



▲ アスク様ご利用中の「電子会議室」画面

ネオツイ

契約スタッフ間の自由な意見交換の場として [つぶやき] を導入時より活用。「新しいお店ができました」と誰かが発信すると「オーナーは〇〇ホテルの製パン部門出身です」など情報を補充し合い、自由闊達なやりとりがコミュニケーションの活性化につながっている。



▲ アスク様ご利用中の「ネオツイ」画面

インフォメーション

月例ランチミーティングやメンバーの顔合わせ、各月の編集方針、読者モデル&体験取材の募集など、全員で共有すべき確認事項を掲示。契約スタッフの提供情報が、広告受注など営業効果をもたらした成功事例を共有。成果や手応え、やりがいを高めモチベーションアップにつながっている。

その他

[文書管理] を活用



株式会社
シーゲート
コーポレーション



曳船業・
港湾運送業ほか

300

ユーザー



交通・運輸



クラウド版

導入時期	2003年	従業員数	262名	設立	2003年10月	所在地	広島県広島市
事業内容	港湾運送事業、船舶代理店業、内航海運業、倉庫業、曳船(タグボート)業など						
URL	http://www.seagatecorp.com/						

「desknet's NEO で、合併後の事業統合を実現。
港湾運送を見守るチームワークも強化されました。」

株式会社シーゲートコーポレーション様は、瀬戸内海諸港ならびに九州諸港を基盤とする港湾運送事業、総合物流事業を核としたサービス業を手がける会社です。大手海運会社川崎汽船グループの企業 2 社の合併によって誕生した同社では、2003 年の会社設立と同時にdesknet's NEO を採用し、設立直後の事業統合や企業文化の醸成、社員間の意識共有などに成功しました。

その後も利用度を高めながら、desknet's NEO の各種機能を活用。多用されていたメールの本数を抑制・整理したり、ペーパーレス化などの課題を解決していきました。2015年からはdesknet'sクラウドへの移行も実現し、港湾業務に欠かせない安全管理・品質管理、緊急時対応やチームワークの強化などにご活用いただいています。

この事例の
ポイント

- 1 合併後の事業を統合し、新たな企業文化の共有を目指した
- 2 グループ企業で利用実績のあったdesknet's NEOを設立と同時に採用
- 3 事業統合を短期に実現。24時間稼動する港湾業務に適した活用に発展

**合併後の事業を統合し、
新たな企業文化の共有を目指した**

—— 新会社設立と同時に製品をご採用
いただきました。

当社は2003年10月に、旧内外運輸(広島市)と旧新東運輸(北九州市)が合併し設立されました。グループ企業同士による事業強化が目的の戦略的な合併とはいえ、それぞれに長い歴史があり、実務の流れにも独自の慣習やセオリーが確立されていました。そこで、両社一丸となって新会社の企業文化を作り上げるためにグループウェアを活用することにしたのです。

—— 新会社設立時に克服しなかった課題とはどのようなものですか？

実務面では、両社ともにあらゆる情報のやりとりが e メールと紙の文書に集中する課題を抱えており、メールに頼りすぎることによって蓄積された情報を整理・確認しづらくなっていました。紙文書の利用もまだまだ多く、情報共有に時間がかかるなどの課題がありました。

**グループ企業で利用実績のあった
desknet's NEOを設立と同時に採用**

—— desknet's NEO 採用の決め手は？

5製品ほどを比較検討し、desknet's NEOと競合品の2製品が残りました。グループ企業ですでにdesknet's NEOを採用している会社があり、使用感を確認したところ評価も高く、実用上の裏付けがあったため当社でも採用することにしました。そのほか、「インターフェー



取締役
経営統括部門管理
内部監査室長
吉田仁様



経営統括部
部長
岡本政則様



経営統括部
副部長
吉井誠一郎様



経営統括部
情報システム課
課長
登道大輔様

スがわかりやすかったこと」、「ログイン画面がカスタマイズでき、新会社のロゴを入れて新たなスタートの高揚感を共有できたこと」、「無制限ユーザーで新会社の将来的な発展・人員増にも柔軟に対応できること」などが導入の決め手となりました。

事業統合を短期に実現。24時間稼働する港湾業務に適した活用に発展

—— ご利用を通じて、導入前の課題は改善できましたか？

合併・新会社設立と同時に desknet's NEO で情報を共有することによって、別々の会社から集まった社員同士が、新会社の事業に挑むモチベーションが醸成されました。チームワークや新たな企業文化を育てる基盤になったと思います。desknet's NEO の各種機能を使い分けることでユーザーが意識的に情報を整理し、メールだけに頼ることもなくなりました。10年以上使い続けてきたことで、現在は情報共有にとどまらない業務改善効果も発揮してくれています。

—— 業務への改善効果とは、具体的に
はどのようなものですか？

[スケジュール] では全ユーザーの行動予定が瞬時に確認できるようになり、入力された予定は行動記録として活用し業務改善に役立てています。

[設備予約] では、共有備品の効率管理

で稼働率が向上し、社用車を1台削減することにも成功しました。

[回覧・レポート] は、現場作業を抱える会社にとって重要な安全衛生・品質管理に活用しています。たとえば、輸送事故が発生した際には、第一報を速やかに共有して顧客対応に備え、事故後は報告書の社内共有で検証・分析を行い、予防策や業務品質の向上に活かしています。

—— 導入から10年。ユーザーから自発的に要望もあがっていたそうですね。

港の仕事は海が相手です。船の入出港も天候の影響などで予定どおりにはいきませんし、24時間体制で対応を迫られるのが港湾業務です。以前はファイルサーバーもイントラネットで運用しており、時には深夜に本社まで出向いて必要な書類を整えることもありました。ユーザーからは「モバイル対応や自宅からのアクセスも可能にして欲しい」という声があがっていました。

—— それがdesknet'sクラウドへの移行につながったのですか。

以前のオンプレミスによる運用よりコストは抑制できましたし、運用・管理面での負担がなくなり、災害時の危機管理体制も整えられました。当然クラウドは多くのユーザーに歓迎され、現在では必要な書類をキャビネットに管理して、自宅から直接港に出向くことも可能になり、不要な待機時間がなくなりました。

ご利用中の機能と使い方

15 スケジュール

全社員の予定を公開。役員や上司の行動がわかり意思決定が早くなった。入力された予定を行動記録として活用し、工数管理・業務改善に役立てている。

設備予約

すべての備品の稼働率・運用効率が向上。余剰な社内資産の検証材料となり、車輛を1台減らすなどの削減効果をあげた。

文書管理

社内規程、各種報告書類の最新書式を保存。フォーマットの一元管理で、規程やマニュアルに則った書類が速く正確に作成できるように。

回覧・レポート

社内向けの回覧に活用。メールの総数を減らせた。紙の文書も可能なものはすべて移行しペーパーレス化を推進。事故情報の共有で迅速な顧客対応、予防策や検証、安全衛生・品質管理などに活用。



▲ シーゲートコーポレーション様
ご利用中の「ポータル」画面

○ その他

[インフォメーション] [伝言・所在]を活用



▲ シーゲートコーポレーション様
ご利用中の「モバイル」画面





アイティシー
ジャパン
株式会社



システム
インテグレーター

41

ユーザー



情報・通信



クラウド版

導入時期	2014年	従業員数	41名	設立	1981年10月	所在地	東京都品川区
事業内容	システムインテグレーター。大手航空会社、鉄道会社のホストシステムと連動したチケット予約システム、発券・生産システム、旅行関連業務支援システムなどの開発。1984年大手航空会社とパソコンをホストコンピューターとした、初の商用パソコン通信システム・ホストシステムを開発して以来、独自のノウハウに基づく開発技術で航空・運輸・旅行業界に特化した各種ソリューションを提供。						
URL	http://www.itc-japan.com/						

「イントラからクラウドへ。セキュアに情報共有環境を一元化。」

1980年代、わが国初の大手航空会社パソコン商用通信サービスのホストシステムを開発。独自のノウハウと技術力で、航空、鉄道、旅行会社に特化したソリューションを提供しているアイティシージャパン株式会社様では、セキュリティ上の課題からイントラネットに限定していた情報共有のシステムをdesknet'sクラウドにリプレースしました。厳しいセキュリティの要件に注意を向けながら、スケジュール管理の利便性などを向上させたdesknet's NEOの活用状況についてお話をうかがいました。



この事例の
ポイント

- 1 スケジュールの二重管理が課題に。グループウェアのリプレースを検討
- 2 デモンストレーションでdesknet's NEOの使いやすさを実感
- 3 desknet's DBも同時採用。インシデント管理への活用に期待
- 4 セキュリティを厳しく見守り、desknet's NEOの活用を拡げたい



ご利用中のお客様の声

スケジュールの二重管理が課題に。グループウェアのリプレースを検討

—— グループウェア導入のきっかけについてうかがいます。

2006年ごろ、スケジュール共有を主目的に desknet's NEO の競合製品として知られるグループウェアをオンプレミスで導入しましたが、セキュリティの観点からイントラネットによる限定利用に徹してきました。とはいえ、顧客との打合せなどで外出の多い経営陣やマネージャーは、社内のグループウェアとは別に、社外では他のスケジューラーで管理するなど、二重の管理をしなくてはいただけませんでした。当然、外出中の幹部や社員の予定はリアルタイムで反映されませんので使いづらく、非効率でした。バージョンアップも行われないうえに、そろそろ見直すべきという判断からリプレースの検討を始めました。

デモンストレーションで desknet's NEOの使いやすさを実感

—— desknet's NEO 採用の決め手は？
導入に際しては、既導入製品の最新版と desknet's NEO、他のクラウド型グループウェアを比較検討しました。まず、製品決定に先駆けて各社にデモを依頼しました。既導入の製品に関してはデモを実施しただけで、desknet's NEO と



経営管理部
赤羽宣之 様



経営管理部
マネージャー
今井洋史 様



経営管理部
谷山友子 様

もう一製品のみやってみました。当初は各製品の機能に大きな差を感じることはありませんでしたが、desknet's NEO に関してはネオジャパンの担当者への対応や機能的な解説などを実際に拝見して、各機能の連携性やSNS的活用が期待できる「ネオツイ」の搭載などが評価できました。操作面でも、導入後の特別な操作教育などは必要ないと感じましたし、つねにバージョンアップを重ねて進化していることも確認できましたので、desknet's NEO を採用しました。

—— desknet's クラウドをお選びいただいた理由についてお聞かせください。

背景には、やはりセキュリティの課題がありました。VPNなどで外部利用をするのはリスクが大きいため、ひとつの独立したシステムとしてクラウド製品を利用した方がよいと判断しました。クラウドだから安心という考え方はしていませんし、ユーザーである社員のリテラシーも重要です。使い続ける以上、セキュリティの課題がないかどうかは、利用しながらつねに注視し続けるという姿勢です。

desknet's DB も同時採用。インシデント管理への活用へ期待

—— desknet's クラウドと同時に

desknet's DB もご採用頂きました。

今までは、特定の社員に支給しているPC、携帯電話、携帯端末などを表計算ソフトで個別にライセンス管理していました。それを desknet's DB でデータベース化して一元管理することで、通信機器や備品などの運用やコスト管理に活用する予定です。まだ利用を始めたばかりなのですが、desknet's DB 導入の背景には、将来的にインシデント管理への活用も視野に入れています。

セキュリティを厳しく見守り、desknet's NEO の活用を拡げたい

—— desknet's NEO 導入後の効果はいかがですか？

イントラからクラウドへ。これこそが desknet's NEO 導入によってもたらされた、最も大きな変化でした。リプレースの主目的でもあったスケジュールの一元管理によって、外出している社員の予定入力や効率化が進んだばかりではなく、ユーザーの予定がリアルタイムに反映され共有・確認できるようになったことで、すべてのユーザーが積極的にスケジュールへ入力し、注意深く管理・チェックするようになりました。

ご利用中の機能と使い方

ネオツイ

目立つ位置に表示され、ここから情報を発信すれば、みんなに見てもらえるので利用度は高い。desknet's NEOの活用促進にも役立っている。[つばやき]は、社員がいち早く入手したIT関連の最新情報、セキュリティやリスク情報などをいち早く伝えて、即時的な啓発情報や技術情報の共有に使われている。今後は、それらをナレッジとしていかに共有管理し、蓄積していくか検討中である。

インフォメーション

業務連絡、社内通信、管理部門から全社への通達などに活用。健康診断の日程、新入社員入社後の電話番号表の更新告知など、見落とすと困る通達事項が多く掲載されるので、ユーザーは必ず確認するようになった。

設備予約

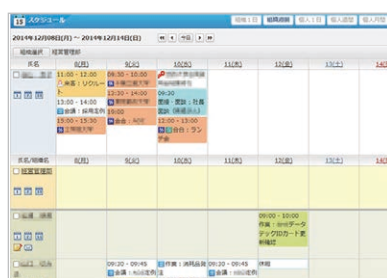
会議室、社用車を管理。備品管理などにも今後活用する予定。

15 スケジュール

社内外での二重管理の問題がクリアされ、集約・一元管理されたことによって、打合せの予約管理も効率化された。入力案件に応じて色分けルールを決めている。

ワークフロー

物品調達、社内機密文書の持出し申請、セキュリティ関連の申請書に活用。今後も利用領域を広げ各種申請を随時追加していく。



▲ アイティシージャパン様ご利用中の「スケジュール」

回覧・レポート

発信者が閲覧状況を確認できるので、案件に応じてメールと使い分け利用している。経営管理部での活用が多い。

文書管理

ファイルサーバーにあった書類を整理して移管中。ワークフローの承認後のファイル管理にも活用。

その他

[インフォメーション][伝言・所在]を活用



▲ アイティシージャパン様ご利用中の「回覧・レポート」



SHIP HEALTHCARE

シップヘルスケアファーマシー東日本株式会社



シップヘルスケア
ファーマシー東日本
株式会社



調剤薬局の運営

440

ユーザー



福祉・医療



クラウド版

導入時期	2013年	従業員数	430名	設立	1989年11月	所在地	宮城県仙台市
事業内容	調剤薬局の運営。医療・介護の専門企業グループシップヘルスケアホールディングス株式会社の調剤薬局事業を担い、東日本を中心に札幌・関東・東海地域などに薬局を展開している。						
URL	http://shpe.co.jp/						

「震災の教訓をふまえ、クラウド + 安否確認を BCP の基盤に。」

医療・介護の専門企業グループの一員として、東日本を中心に調剤薬局事業を運営するシップヘルスケアファーマシー東日本株式会社様では、膨大な申請書類の整理と申請・承認業務の効率化を目的に desknet's NEO を導入。さらに、社員の安否確認に時間がかかった東日本大震災時の経験をふまえ、災害時の「連絡経路の確保」を重視して desknet's クラウドを採用しました。地域の医療ステーションとして、業務継続は重要な課題です。日常業務の効率化はもとより、安否確認やBCPに備える desknet'sクラウドの活用法についてうかがいました。



この事例の
ポイント

- 1 申請書類の整理と申請・承認の効率化にグループウェア導入を検討
- 2 使いやすく運用負担の少ないdesknet'sクラウドを採用
- 3 震災の経験をふまえ、クラウド運用と[安否確認]を評価
- 4 desknet's NEOをいつでもつながる情報基盤として活用

申請書類の整理と申請・承認の効率化にグループウェア導入を検討

— グループウェア導入のきっかけについてうかがいます。

グループウェアに期待した最も大きな要因はワークフローの整理と効率化です。導入以前には約 100 種類以上の申請書類がありましたが、紙の書類による申請が中心で、ひな形から書類を作成し、スキャンしてメール送信。その後エリアマネージャが承認したものをふたたびスキャンして最終承認の捺印をするという、煩雑な手順を踏んでいました。申請書の種類も多種多様で、申請ごとに必要な承認経路を網羅できるようなシステムの必要性を感じていました。

まずは、ワークフローの効率化が課題となり、グループウェアの導入を検討することになったのです。

使いやすく運用負担の少ない desknet's クラウドを採用

— desknet's NEO 採用の決め手は？

導入に先駆け、desknet's NEO の他にも競合製品や著名なグループウェア製品、フリーウェアにいたるまで複数の製品を試用・検討しました。しかし、いずれもワークフローの機能に不満が残りました。試用製品の中でも desknet's



代表取締役社長
業 業 業
長南登志 様



管理本部システム課
課長
久保淳次 様

NEO は非常に直感的で、使いやすいと感じました。インターフェースもわかりやすかったですし、ワークフローは書類ごとの申請経路の設定もしやすかったです。100 パターン近くある書式の設定や導入後の運用効率を想定し、desknet's NEO が一番導入目的に適していると評価しました。

震災の経験をふまえ、クラウド運用と[安否確認]を評価

— desknet's クラウドをお選びいただいた理由についてお聞かせください。

背景には、震災の時の過酷な体験があります。東日本大震災では、店舗との通信も途絶してしまいました。社名のとおり当社では東日本地域を中心に調剤薬局を展開しており、直接津波被害に遭った店舗もあります。幸い社員は全員無事でしたが、全社員の安否確認には数日を要しました。当時の教訓をふまえ、災害時の連絡経路を確保するためにも、クラウド運用と [安否確認] については注視していました。実際に他の製品とも試用比較したのですが、desknet's NEO の [安否確認] は非常に簡単に確認メールが配信でき、非常時にも使いやすいことが大

きな導入要因となりました。

さらに、運用管理においても現状では 1 人で担当せねばならず、オンプレミスの場合、サーバー導入から、サーバーダウンなどのトラブルに備えた 24 時間の監視体制も整えなくてはなりません。運用効率やコストなど総合的な判断でクラウドが最良の選択と判断しました。

desknet's NEO をいつでもつながる情報基盤として活用

— desknet's NEO 導入後の効果はいかがですか？

[ワークフロー] については導入時の狙い通りに申請・承認業務の課題改善につながりました。[文書管理] も一気に利用度が高まり、ユーザーから活用要望の声があがるほどです。

desknet's クラウドがきっかけとなり、その後導入した勤怠管理や経費精算システムなどもすべてクラウドを意識して導入するようになりました。

調剤薬局では今も紙の資料や文献の活用が中心で PC の活用が少ないので、今後は積極的に desknet's NEO にログインして機能を活用してもらえよう工夫を重ねていきたいと思っています。

ご利用中の機能と使い方

ワークフロー

煩雑だった紙の書類準備がなくなり、申請から承認までのプロセスがよりシンプルかつスピーディーになった。申請書類の見直しも行い 100 種近くの文書を 59 文書に整理しペーパレス化やコスト削減を実現。出張先での迅速な承認対応や承認過程の明確な記録も共有でき、申請・承認業務の大幅な改善につながった。

安否確認

つねに実用できる状態を維持するため、また、新入社員や中途採用の社員登録、ユーザーの連絡先変更にも対応できるよう、3カ月に1回定期訓練を実施。全社員に訓練メールを配信している。震災を経験した社員の関心は特に高く、敏感に反応してくれている。

設備予約

従来電話で予約受付を行っていた、会議室、プロジェクト、貸出PCなどの備品管理に活用。バッティングなくなり、効率運用を実現。

閲覧・レポート

会議資料の事前閲覧や議事録の共有・確認用に活用。[議事録]機能との連携がしやすく、メンバーの閲覧状況もわかるため、継続的な会議の議事進行効率化などに役立っている。

文書管理

発注用の書類や調剤薬局で使う各種マニュアル・統計資料などを共有している。各種書式のテンプレートも常に最新版が共有され、文書管理から最新の書式を利用するルールが定着。古い書式の誤用防止にも役立っている。



▲ シップヘルスケアファーマシー東日本様
ご利用中の「ワークフロー」画面

15 スケジュール

全社員のスケジュールを公開。特に役員や店舗を巡回するエリアマネージャの来店時間を各店舗のスタッフが把握するために活用。

アンケート

年に数回開催される薬剤師の学会告知、参加案内や欠席確認に活用。会議の開催候補日を挙げ、参加者の希望日を募る際にも使われている。

その他

[インフォメーション]を本社から調剤薬局各店舗、全社的な告知事項に活用。



▲ シップヘルスケアファーマシー東日本様
ご利用中の「設備予約」画面



それぞれの会社の機能活用法を紹介中！

		 15 スケジュール	 ウェブメール	 設備予約	 インフォメーション	 回覧・レポート
01. 学校法人神奈川大学	学校	★		★	★	★
02. 霧島酒造株式会社	製造	★	★	★	★	★
03. 株式会社アサヒコーポレーション	製造	★	★	★	★	★
04. グローウィン・パートナーズ 株式会社	サービス	★		★	★	★
05. 株式会社鉄人化計画	サービス	★			★	
06. 株式会社アスク	広告・出版				★	
07. 株式会社シーゲートコーポレーション	交通・運輸	★		★	★	★
08. アイティシージャパン株式会社	情報・通信	★		★	★	★
09. シップヘルスケアファーマシー東日本株式会社	福祉・医療	★		★		★

選べる2つの利用形態

デスクネット ネオは、社内サーバーやレンタルサーバーにインストールして利用できる「パッケージ版」と、サーバーを持たずにサービスとして利用できる「クラウド版」をご提供。

どちらの利用形態でもデスクネット ネオのすべての機能をご利用いただけます。



伝言・所在	ワークフロー	文書管理	電子会議室	ネオツイ	アンケート	キャビネット	安否確認	ToDo	アドレス帳
			★	★	★				
			★	★					
		★				★			★
	★		★	★					
		★			★			★	
		★	★	★					
★		★							
	★	★	★	★					
	★	★			★		★		

- ▶ P 03
- ▶ P 05
- ▶ P 07
- ▶ P 09
- ▶ P 11
- ▶ P 13
- ▶ P 15
- ▶ P 17
- ▶ P 19



パッケージ版

ライセンスをご購入頂き、社内サーバーや仮想環境、レンタルサーバーなどにインストールしてご利用頂く形式です。

スモールライセンス

¥39,800 ~

(5ユーザー/税別)

エンタープライズライセンス

¥1,500,000 ~

(300ユーザー/税別)



クラウド版

利用するユーザー数分の月額または年額料金のみで、サーバーを持たずにサービスのみご利用頂く形式です。

月額

¥400

(1ユーザー/税別)



製品に関する最新の情報やお問い合わせはホームページから 

 デスクネッツ ネオ

検索 

<http://www.desknets.com/>

開発・販売元

株式会社ネオジャパン

〒220-8110

神奈川県横浜市西区みなとみらい 2-2-1

横浜ランドマークタワー 10F

※記載されている商品名、製品名は各社の登録商標または商標です。
※記載されている内容につきましては予告なしに変更することがあります。