

「うまいすしを、腹一杯。」 この経営理念を実現するために Google Apps for Business を活用



株式会社あきんどスシロー

〒564-0063

大阪府吹田市江坂町 2-1-11

江坂山基ビル 2階

<http://www.akindo-sushiro.co.jp/>

会社概要

「うまいすしを、腹一杯。うまいすしで、心も一杯。」を経営理念とする回転すしチェーン。1984年に株式会社すし太郎(2000年に現社名に変更)として創業以来、「うまいすしを、ひとりでも多くの人に腹一杯食べてもらいたい。『この価格で、こんなにうまいのか!』とお客さまを驚かせたい」という思いで経営に取り組み、2012年11月現在、全国に337店舗を展開し売上高1113億円(2011年度)を上げるまで成長を果たす。従業員数はアルバイト・パート含め約3万1600名。

必要以上にITにかかる資金があるなら商品や店舗に回す

回転すしチェーンのあきんどスシローは、2012年9月に本社、10月には全店舗に Google Apps for Business を計1200アカウント導入した。契機となったのは、内部統制強化のためのワークフロー導入の要請である。それまでは、社外用がEメール、社内用はイントラネットとコミュニケーションツールを使い分ける必要があった。また、店舗の管理担当者など外出する機会の多い社員からは、イントラネットを社外からもっと手軽に使えるようにしてほしいという要望も上っていた。

「ワークフローを導入するにあたって、コミュニケーションツールが2つあることは、重要な通知の伝達の遅延や不徹底の原因になるおそれがあるため、一つに統合する必要がありました。また、スケジュール管理や情報共有といったグループウェア機能もあるにはあったものの十分に活用できておらず、スマートフォンへの対応も遅れていたため、これを機にグループウェア機能をもっと活用してリッチなコミュニケーション環境をつくろうという話になりました」と情報システム部長の田中覚氏はシステム変更の経緯を説明する。

検討を始めたのは2012年6月。旭上に載せたのは、Google Apps for Business のほかに「Microsoft Office365®」、「サイボウズ®」、「desknet's®」、「POWER EGG®」といったグループウェア製品だ。

同社は「うまいすしを、腹一杯。うまいすしで、心も一杯。」を経営理念とする「寿司が命」の会社。「当社はIT企業ではないので、必要以上にITにかかる資金があるなら少しでも店舗や食材に回した方がお客様に喜んで頂ける、と考えています」と田中氏。今回も、できるだけ費用をかけず最小限の投資で最高のコストパフォーマンスが得られるシステムへのリプレースが至上命題となった。

「経営理念の実現が意思決定の基準になっており、今回のグループウェア導入も理念の実現に貢献するかどうか判断基準でした」



情報システム部 部長
田中覚氏

ITに不慣れなスタッフのために、なるべく簡単な Google Apps に

大手システムベンダーから機能性の高い「POWER EGG®」の提案を受けていたが、情報システム部には人手に余裕がなく、オンプレミスのシステムの保守を外委託するとコストが合わないため、メンテナンス不要のクラウド型のサービスが有力候補となった。



情報システム部 担当課長
坂口豊氏

「『サイボウズ®』、『desknet's®』は手軽で価格も安かったのですが、肝心のワークフロー機能が今一歩でした。『Microsoft Office365®』は、我々がやりたことを実現するには様々なオプションを追加していく必要があり、投資に見合ったリターンを得るのは難しいと判断しました。一方、Google Apps for Business は、Google App Engineで開発されたアプリを利用すれば、ライセンス費プラス100万円強の開発費でやりたいと思っていた以上のことを実現できることがわかりました」

Google Apps for Business に決定した理由はコストだけではなく、ユーザーの事情もあった。

「うちの社員は皆、寿司に関してはプロフェッショナルなのですが、システムに関しては普段あまり触れる時間も少なく、できるだけ簡単なシステムにする必要がありました」と情報システム部担当課長の坂口豊氏は振り返る。その点でGmailやGoogleカレンダーはプライベートで利用していた人も多くアドバンテージがあった。

「近くに誰かしら Gmail ユーザーがいれば、その人がほかの社員への教え役になってもらえるという効用も期待できました。マニュアル本もたくさん出ているので、Gmail は最もマスターしやすい製品と考えられたのです」と情報システム部の松岡康友氏は言う。実際に、導入時に初心者向けのマニュアル本を配布したところ、ヘルプデスクへの問合せは当初の想定よりも大幅に少なかった。

Google Apps は、自分たちが進化していくためのパートナー

同社が Google Apps for Business に決めたのには、ほかにも2点の大きな理由があった。田中氏は次のように言う。

「ビジネス向けの機能が次々と無償で追加されていくことも魅力でした。Google Apps for Business は、自分たちが進化していくためのパートナーと



情報システム部
松岡康友氏

なるツールだと思えたのです」

もう1点は、モバイルデバイスとの親和性である。社外に出ることの多い社員がイントラネットにアクセスするため、同社はノートパソコンとデータカードを配布していたが、パソコンを起動し、データカードを挿して、VPNに接続し、イントラネットを開く、という手間は社外から利用する社員にとってはかなりの負担になっていた。「当社でも部長以上にはスマートフォンが配布されていましたが、イントラネットにはアクセスできないため、Eメールしか見れず、スケジュールは個人で使用しているGoogleカレンダーとの2重管理という非常に効率の悪い状況になっていました。そこで、Google Apps for Businessを導入すれば、いつでも手軽に必要な情報にアクセスできるようになり、業務の大幅な効率化を図ることができると考えました」

スマートフォンをどこかに置き忘れる、ネットカフェの端末でもアクセスできるといったリスクに対するセキュリティ対策については、Google Apps for Businessの導入を依頼した販売代理店が提供する「シングルサインオン」機能を利用することでクリアできた。これは、アカウント毎に、アクセスできる端末やネットワークを細かく制御できるサービスだ。ちなみに、このサービスやワークフロー機能のオプション追加は無償で提供されている。「代理店に技術力があり、GoogleがApp Engineを無償で提供しているからこそ可能なオプションでした。そうでなければ、開発費が100万円程度で収まるはずありません」と田中氏は振り返る。

「リッチなコミュニケーション環境」を Google ビデオで実現

同社には、Google Apps for Businessの導入でこういったメリットがもたらされているのか。同社は、Google Apps for Businessの導入とともに、デザリング機能が搭載された最新型のスマートフォンを社外での活動頻度の高い全社員に配布した。「月々6500円のデータカード利用料が不要になったことは大きい。スマホだけでもかなりの業務がこなせるため社員にとっては便利になり、会社にとってはコストが下がる、という理想的な結果が得られました」と田中氏。また、カレンダーが使いやすくなったため、部長以上の多忙な人のスケジュール調整が非常に楽になったという。

「イントラネットのカレンダーは使いにくかったので、皆大まかなスケジュールしか入力していなかったのです」

そして、最大のリプレイス目的の一つであったワークフローの導入について、田中氏は次のように言う。「承認申請がGmailでスマートフォンに飛んでくるので、いつでもどこでも承認や否決ができます。タイムリーに適切な意思決定が行われるので、業務が全体的に非常にスピードアップしました」

もう一つのリプレイス目的である「リッチなコミュニケーション環境」の構築に向けては、Googleドライブでの動画共有などに着手し始めている。経営理念の実現のため寿司の品質には非常に強くこだわっている同社では「すし塾」を開校し、食材へのこだわり、生産者の想いを店舗のスタッフに伝える教育をしているが、その際に使用していたビデオをGoogleビデオで共有し、全てのスタッフが見られるようにした。

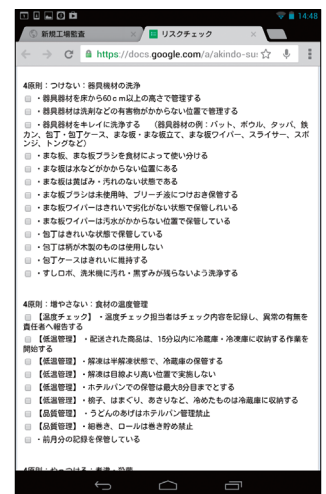
「企業秘密ですからセキュアな環境でないかと安心して共有できませんでしたが、Googleビデオでそれが簡単に実現しました。新しいシステムになってすし塾のビデオが見れるようになったのが一番良かったと言ってくれる店長もいました」（坂口氏）。それ以外にも、ハングアウトによるテレビ会議では、国内だけでなく、海外とも一体感のあるコミュニケーションを図っている。

「Nexus7」の活用でさらなる進化へ

同社では、さらにGoogle Apps for Businessの活用レベルを進化させようとしている。

「軽くて価格も安い『Nexus7』を使って、まずは品質管理部の衛生リスクチェックの進化に着手しました」と田中氏。生ものを扱う同社では、200項目に及ぶ衛生管理項目がある。「本社の品質管理部メンバーが各店を巡回していましたが、紙のチェック表を後からExcelに入力し直すのが担当者にとって大きな負担になっていました。これがGoogleドライブのフォームを使えば、チェックリストに沿って確認していくだけで、漏れもなく自動的に集計されるので作業が大幅に効率化されます。フォーム作成も簡単なので、ユーザが自分で修正できるというのも魅力です。今後はGoogleサイトを利用して、各部門が動画などのリッチなコンテンツも使いながら、店舗に対して、より分かりやすい情報提供を進めていく考えだ。

「社員に活用してもらってこそシステムは価値のあるものになります。Google Appsを導入し、とても便利になったと喜んでくれる社員がいる一方で、まだまだ使いこなせていない社員もおり、定期的な勉強会などでフォローしていく必要があります。しかし、これだけスマホが普及してくると、社員がプライベートでGmailやGoogleカレンダーを利用する機会もますます増えるでしょうから、すべての社員が新しいシステムを活用してくれる日はそう遠くないと思っています。Google Apps for Businessの導入は、当社にとって非常に投資効果の高い意思決定でした」と田中氏は満足げだ。



品質管理部が店舗巡回時に使用している「Nexus7」の画面



お問い合わせ
Google Apps for Businessの詳細については、<http://www.google.co.jp/a> をご覧いただくか、もしくは、同ページ「お問い合わせ」よりお問い合わせください。

© Copyright 2012 Google

Google は、Google Inc. の商標です。その他すべての社名および製品名は、それぞれ該当する企業の商標である可能性があります。

© Copyright 2012 Google is a trademark of Google Inc. All other company and names many be trademarks of the respective companies with which they are associated. GECS 03/15/12