

ビデオチャットを使った会議など、問題点であった、社内での“会話”が活発になってきました。今後は一企業だけでなく、業界全体をチームと捉えて、さらにコミュニケーションや情報共有を行えるといいですね。

森興産株式会社 代表取締役社長 森隼人さん



森興産株式会社

〒582-0081
大阪府大阪市南船場1-4-11 モリビル2F

会社概要

ステンレスをはじめとする鋼材の製造・物流等を手掛ける豫洲短板産業株式会社をはじめとするグループの事業統括会社。「人を育てる」をテーマに、海外展開の拠点としても機能している。

導入パートナー(Google Apps 正規販売代理店)

株式会社リグア / 株式会社ストリートスマート

Google Apps の運用を強みとし、数々の事例をもとに企業での効率化とコストダウンを実現。
<http://www.master-apps.jp/>

会社が大きくなるにつれて、社内でのコミュニケーションが少なくなっていたんです。

部署を超えた意思疎通や経営理念、会社方針の浸透など、社内でのコミュニケーションはビジネスを行なう上で欠かすことのできない要素ですが、その根底にあるのは“会話”だと思っています。しかし、事業が拡大し、スタッフの数が増えていくなかで、徐々に社内全体の会話量が少なくなってきました。

会社としてもその問題意識は早い段階から持っており、同業界内ではいち早くグループウェアを導入するなどして対策をしてきたのですが、そのグループウェアは情報共有といっても、提供者のみが更新を行なえるような、一方的なシステムでした。

また、何か機能を足そうとすると、それだけコストがかかるサービスだったこともあり、なかなか社内で浸透しにくかった、というもあります。「これを使うとコストがかかる」という意識があると、どれだけ便利だとわかっていても、なかなか使えないのです。



使いやすさは感覚的な部分。だからこそ、導入の決定は直感的に行ないました。



弊社のグループ企業である豫洲短板産業株式会社の代表が、Google Apps for Business を導入している企業の事例を知ったのが最初です。その企業では、掲示板などの機能を使った社内サイトを構築し、社内での情報共有をリアルタイムに行なっていました。情報を発信したい時に、発信できて、閲覧したい時に閲覧できる。その部分に惹かれて、導入を決めました。

他にも同様のサービスがあることは知っていましたが、Google Apps for Business 以外を検討することはありませんでした。検索サイトで知られる Google のサービスであれば、情報が蓄積されていった後でも、簡単に欲しい情報を引き出せるんじゃないか。しかも、ローコストである。なによりも、世界的にも知られている企業のサービスであれば、かなり便利はず。そう思ったわけです(笑)。会社全体の決断としては、少しアウトだと思われるかもしれませんが、実際はこの感覚というのが大事だと思いました。というのも、最近ではどのサービスも成熟し

ています。となれば、あとは使いやすさですが、これは個人差があるものですし、とても感覚的な部分です。ですから、導入を決める時も“感覚”を大切にしました。

そして、それは間違っていないでした。

日時の設定、資料の共有、海外からの参加……。あらゆる面で会議が変わりました。

スケジュールの共有は以前から行なっていましたが、全員のスケジュールが色分けできて、見やすいところがいいですね。皆が空いている時間帯が一目わかるので、会議を設定しやすくなりました。

うことでとても効率的になりました。海外にいるスタッフとも会議ができますし、ドキュメントで資料を共有し、その場で更新することができます。また、議事録もフォーマットを作成しておけば、会議が終わった時には完成しています。

そして、なによりも最大利点は、やはりクラウドサービスである点ですね。自分の PC がなくても、インターネット環境があればメールも、その他のドキュメントなどもすべて見ることができる。弊社の業務上、海外へ行くことも多いため、これは非常に便利です。

今後、弊社が考えているのは、この Google Apps for Business をグループ全体で導入していくことです。こういった情報共有が可能なサービスは自分たちだけでなく、関係するすべての企業をひとつのチームと考えると、業界全体で取り入れることで、さらに効率的なビジネスができるはずです。もしもそうなれば、情報を一社で留めているよりもきっとビジネスチャンスが増えると思いますね。

