



ソリューション概要

○プロフィール

1964 年の東京オリンピックの年に創立された協立情報通信。2014 年に 50 周年を迎える同社は、インフラ、コンテンツ、コンサルティング、教育を一体化した経営情報ソリューションをワンストップで提供できることを強みとしています。「ビジネス情報能力」の育成を中心に、情報化による中小企業の創造的な発展に、20 年以上取り組んでいます。2013 年には、マイクロソフトを初めとするベンダーのソリューションを体験できる「情報創造コミュニティ」をリニューアルし、中小企業の情報化を積極的に支援しています。また、モバイル事業にも力を入れ、現在、都内・埼玉に 6 店舗のドコモショップを展開。2013 年 2 月には、ジャスダック上場を果たし、さらなる成長を目指しています。

○導入ソフトウェアとサービス

- ・ Microsoft® Office 365™ Enterprise E3
- Exchange® Online
- SharePoint® Online
- Lync® Online
- ・ Microsoft® Yammer

○導入メリット

- ・ SharePoint Online を使った情報共有による予算統制と決算の早期化の実現
- ・ Microsoft Outlook による複数店舗の実績のリアルタイムな把握
- ・ スマートデバイスと SharePoint による仕入れ状況のリアルタイムな把握
- ・ Microsoft Lync Online による複数拠点間のリアルタイムコミュニケーション

○ユーザーコメント

「システム開発に予算をかけられない中堅中小企業にとって、基幹系のパッケージソフトと Office 365 の組み合わせは非常に有効です。Office 365 にデータを取り込めば、さまざまな分析ができますし、社外での利活用も可能になります。初期投資がかからないのも魅力です」

協立情報通信株式会社
常務取締役管理部長
長谷川 浩 氏

予算統制と決算早期化を実現し、 社員の意識や会議の中身まで変革

「ICT、情報活用のワンストップソリューションで、お客様の未来創造に貢献すること」を理念に掲げる協立情報通信株式会社。「ビジネス情報能力」の育成を中心に、情報化による中小企業の創造的な発展に取り組み、2011 年には、マイクロソフトの「オンライン サービス パートナー アワード」を受賞するなど、マイクロソフトのパートナー企業としても活躍しています。2013 年 2 月には、ジャスダック市場に上場した同社ですが、2007 ～ 2008 年当時は、部門間の情報共有に課題を抱えていました。その解決のため SharePoint を導入し、上場への準備段階で Office 365 へと移行。上場に必要な予算統制と決算の早期化を実現するとともに、さまざまな業務の効率化を実現しました。

導入の背景とねらい

予実管理に必要な情報の効率的な収集を目的に オンプレミスの SharePoint を導入

主に中堅中小企業を対象とした会計情報サービス事業、通信/ネットワーク事業、モバイル事業、教育サービス事業などを展開する協立情報通信株式会社。今から 6、7 年前の 2007 年～ 2008 年当時、同社は部門間の情報共有に課題を抱えていました。常務取締役管理部長 長谷川 浩 氏は、次のように説明します。

「予算統括を担当する部門では、予実管理のため、各部門で管理している見込み管理や案件管理などのファイルを毎月まとめる必要があります。しかし、部門によって項目が異なったり、ファイルサーバーにバラバラに保存していたりしたため、必要な情報を集めて集計するのに、非常に時間がかかっていました」(長谷川 氏)

各部門では数値管理に Microsoft Excel を使っていましたが、フォーマットが不統一で、ファイルを見てわからないことが多く、電話で問い合わせることも多かったといいます。会議前になると、資料作成のためだけに丸一日を費やしたり、担当者が徹夜をしたりすることも珍しくありませんでした。そこで同社が導入したのが Microsoft SharePoint でした。関連業務部 業務支援グループ 磯野 豊 氏は次のように語ります。

「データを統制し、集計を効率化するためには、やはりデータベースが必要だということで、社内に SharePoint サーバーを立てて、各部門の Excel ファイルを SharePoint に置き、共有する環境を構築しました。SharePoint なら、Excel を始めとする使い慣れた Microsoft Office 製品をそのまま使えるので、現場が混乱しないという理由もありました」(磯野 氏)

導入の経緯

上場に必要な決算早期化や店舗の実績把握に 重要な役割を果たした Office 365

オンプレミスの SharePoint 導入により、同社の情報共有は大きく前進しました。予実管理に必要なデータが SharePoint 上に集約されるようになったため、集計処理の手間と時間が大幅に削減されたのです。



協立情報通信株式会社



協立情報通信株式会社
常務取締役管理部長
長谷川 浩 氏



協立情報通信株式会社
関連業務部
業務支援グループ
磯野 豊 氏



協立情報通信株式会社
マイクロソフト推進部
高橋 美也子 氏

そして、同社の SharePoint 活用は、クラウド化の進展とともに、さらに進化するようになります。当初、オンプレミスでスタートした同社の SharePoint ですが、その後、Microsoft Office 365 の前身である BPOS (Microsoft Business Productivity Online Suite) に移行し、さらに Office 365 の提供開始とともに、Office 365 へと移行したのです。現在、同社では、Office 365 Enterprise E 3 を契約し、全社員が活用しています。

Office 365 に移行したのは、同社がジャスダック市場への上場を控えた準備期間でした。そこでも、Office 365 は非常に有効だったと、長谷川氏は次のように説明します。

「弊社は 2013 年 2 月にジャスダック市場に上場したのですが、その準備過程で早急な対策が求められたのが、予算統制と決算の早期化でした。上場すると 45 日以内に決算を開示しなければなりません。しかし、当時は約 60 日かかっていたのです。そこで、業務フローを徹底的に見直したのですが、そこで Office 365 のプラットフォームが非常に役立ちました。オンプレミスのときからの経験とノウハウがありましたので、Microsoft SharePoint Online に各部門のデータを集約することで、予算統制と決算の早期化を実現しました」(長谷川氏)

また、Office 365 は、同社が運営するドコモショップでも活用されています。同社は、都内と埼玉でドコモショップを 6 店舗運営していますが、日々の実績を記した日報を、毎日の業務終了後、Microsoft Outlook で本部に送信するようにしました。その結果、お互いの販売状況がわかるようになり、店舗間の競争意識が芽生えて業績が上向いたと同時に、本部側で予算進捗を確認できるようになりました。

さらに、社外においても Office 365 が活用されています。同社は、お客様先に通信機器やソフトウェアを納入したあと、設定や教育サービスの提供を行っていますが、納入する機器やソフトウェアなどの仕入れ状況を、お客様先でスマートフォンやタブレットを使ってリアルタイムに確認できるようになったのです。その結果、納入後の工事などの日程を、その場で立てることが可能になり、業務が大幅に効率化しました。

また、Microsoft Lync も当たり前のツールとして活用されています。マイクロソフト推進部 高橋 美也子 氏は、その使い方を次のように説明します。

「私が所属する部署のメンバーは、複数の拠点にわかれて勤務しています。毎週月曜日は、同じ拠点に集まって会議を開いていたのですが、Office 365 導入後は、Lync による会議に切り替えました。離れていてもお互いに顔を見ながら打ち合わせが可能ですし、資料も共有できるので、まったく問題ありません。また、インスタント メッセージ機能も、相手が話中のときにメッセージを残すといった使い方をしています」(高橋氏)

導入効果

マネージャーの意識が「集計」から「情報分析」「情報発信」にシフトし、会議の中身も変化

決算の早期化、店舗における実績の把握、社外における仕入れ状況の確認、Lync によるリアルタイムなコミュニケーションなど、Office 365 は、さまざまな場面で同社の業務効率化に貢献しました。特に決算の早期化について、長谷川氏は、具体的な数字を挙げて、その効果を次のように強調します。

「月末までに営業利益を出せるようになったメリットが非常に大きいと思います。これまでは、翌月 10 日にならないとわからなかったのですが、Office 365 導入後は、月末には精度の高い数字を出せるようになりました。翌月 10 日には数字を確定するのですが、誤差が非常に小さくなったのです。また、社員の意識も変わりました。これまでは、各部門に資料提出を個別に依頼していたのですが、現在は、各部門の社員が『〇時までに資料を出さないと決算ができない』という意識に変わってきましたので、必要な資料が SharePoint Online 上にスピーディに集まるようになりました。Excel ファイルのフォーマットも統一したので、我々の作業は格段に楽になり、残業も大幅に減りました」(長谷川氏)

また、Office 365 というクラウド サービスを活用するメリットについては、磯野氏は次のように説明します。

「社外から情報を入力/閲覧できるのが大きいメリットです。お客様先から仕入れ情報を確認できたり、店舗で互いの実績をリアルタイムに確認できたりするのは、クラウドならではのメリットです。また、セキュリティ面のメリットも大きいと感じています。オンプレミスだと、ハードディスクがクラッシュしたり、動作が不安定になったり、あるいはディスク容量が足りなくなったりといったトラブルが付きものですが、Office 365 ならその心配はありません」(磯野氏)

さらに、磯野氏は「マネージャーの意識が変わった」と強調します。これまで、各部門のマネージャーは損益がわからないため、自分でデータを収集/集計して数値を確認していました。このため、集計表を作り、現状を把握することで満足していた面があったということです。

しかし、Office 365 導入後は、各部門のデータが SharePoint Online 上に自動的に集約されるため、マネージャーの集計作業がほぼ不要になりました。その結果、マネージャーの意識が「集計」から「情報分析」や「情報発信」にシフトしたのです。

その効果は、会議にも現れつつあります。これまでは、会議資料を揃えるだけでもたいへんでしたが、現在は、15 分もあれば最新資料を揃えられます。その結果、最新データを前提とした分析が可能となり、個々の案件に特化した、より具体的で密度の濃い会議ができるようになりました。

今後の展望

SharePoint Online によるさらなるデータ共有の推進と Access アプリ、Yammer の活用も検討

Office 365 の導入は、Excel の使い方にも変化をもたらしました。各部門のデータが SharePoint Online に集約されるため、データの見せ方や分析方法を工夫するようになったのです。

「各部門から上がってくるデータは、SharePoint Online のリスト機能を使って管理しています。このため、Excel に取り込んでの加工が容易です。実際に Office 365 を導入してからは、リストのデータを Excel に取り込んでグラフ化したり、ピボットテーブルで分析したりすることが増えました。特にピボットテーブルについては、具体的な機能や使い方、分析手法を社内で研究しているところです」（磯野 氏）

ただし、SharePoint Online によるデータ共有については、まだまだやるべきことは多いと、磯野 氏は次のように続けます。

「たとえば、部門長の発表資料は、発表前に部門長が Excel ファイルにコメントを追加し、修正して仕上げているため、発表資料の履歴が残りません。しかし、Office 365 上でコメントを入力すれば履歴管理が可能になり、発表資料をデータベース化できます。このように、個人で抱えている情報や暗黙知の情報をできるだけ SharePoint Online に上げて、形式知にしていくことは、もっとできると思います」（磯野 氏）

また、今後新たに活用を検討している機能としては、「Access アプリ」と「Yammer」があると言います。高橋 氏は、その活用方法について、次のように説明します。

「SharePoint Online のリストには、最大 5,000 行という制約があります。しかし、Access アプリを導入すれば、それ以上のデータを管理できますので、顧客管理やヘルプデスクの管理、イベントの来場者管理などに活用できると思います。社内 SNS の Yammer に関しては、社員の横のつながりを強化するのに効果的だと考えています。すでに、我々の部署では試験運用を始めていますので、その効果を見て、将来的には全社展開できればと考えています」（高橋 氏）

マイクロソフトのソリューション パートナーでもある協立情報通信にとって、Office 365 の活用を通じて業務改善に成功した同社の持つ経験や活用のノウハウは、そのまま同社のお客様へのサービス「情報活用支援サービス」にも直結しています。

また、お客様の発展をリードする Office 365 の活用など、さまざまなソリューションが実際に体験できる同社の施設「情報創造コミュニティ」などでは、同社の知識と経験が生の声としてお客様に伝えられています。こうした同社の取り組みは、間違いなく数多くの中堅中小企業へと広がっていくことでしょう。



Office 365 の活用を通じて得た経験やノウハウは、さまざまなソリューションが実際に体験できる同社の施設「情報創造コミュニティ」などで、生の声としてお客様に伝えられています

導入についてのお問い合わせ

本ケース スタディは、インターネット上でも参照できます。<http://www.microsoft.com/ja-jp/casestudies/>
本ケース スタディに記載された情報は制作当時（2014 年 8 月）のものであり、閲覧される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
本ケース スタディは情報提供のみを目的としています。Microsoft は、明示的または暗示的を問わず、本書にいかなる保証も与えるものではありません。

製品に関するお問い合わせは次のインフォメーションをご利用ください。
■インターネット ホームページ <http://www.microsoft.com/ja-jp/>
■マイクロソフト カスタマー インフォメーションセンター 0120-41-6755
(9:00 ~ 17:30 土日祝日、弊社指定休業日を除く)
※電話番号のおかけ間違いにご注意ください。

* Microsoft、Exchange、SharePoint、Lync、Yammer、Excel、および Windows は、米国 Microsoft Corporation の、米国およびその他の国における登録商標または商標です。
* その他記載されている、会社名、製品名、ロゴ等は、各社の登録商標または商標です。
* 製品の仕様は、予告なく変更することがあります。予めご了承ください。

日本マイクロソフト株式会社 〒108-0075 東京都港区港南 2-16-3 品川グランドセントラルタワー