

外出時でもデスクにいるのと同じように、
メールやカレンダーをチェックできる利便性。
情報共有という意識の薄かった組織ですが、
活用することで、チームワークが強化されてきました。

株式会社ホリプロ | ディレクトコミュニケーション事業部 WEB 戦略部 梶田和哲さん



事業概要

株式会社ホリプロ

「文化をプロモートする人間産業」を指標に、タレントの発掘・育成、テレビ番組や CM の制作、さらにミュージカルをはじめとする舞台のプロデュースまでを行う総合エンターテインメント企業。

導入パートナー (Google Apps 正規販売代理店)

株式会社電算システム

2006 年より Google 製品に注力。Google Apps の導入・運用サポートのための豊富な知識、安定した支援と技術力に定評あり。

<http://www.web-dsk.net/google/>

Google Apps について

Google Apps for Business は、クラウドの価値を実感できる、画期的なホスティング型オフィス・スイート。1 人 25GB の大容量メールボックス、会議への招集も簡単なカレンダー、1 つのドキュメントをオンラインで共有しながらのレビュー、誰でも簡単に立ち上げられるサイト、急ぎの要件や確認に便利なチャット、円滑なリモートワークを実現するビデオ通話、動画の投稿や共有、そして強力無比の検索などなど。Google Apps for Business には、社内情報を共有・管理し、最大限に活用するさまざまな機能がセットされています。しかも、費用は 1 ユーザーあたり年間 6000 円。IT 部門の管理者は、サーバー需要の増加、メンテナンス作業、セキュリティ対策などに悩む必要もありません。

詳細は <http://www.google.co.jp/a> まで

*すべての企業名及び製品名は、該当する企業の商標または登録商標です。

導入前の状況

メール容量、データの移行、そしてコスト。3 つの解決すべき問題点がありました。

Google Apps for Business 導入前に使用していたサービスは、約10年前に導入したものの。そのせいか、3 つの問題点がありました。

ひとつはメールの容量です。タイピングをみて段階的に容量を増やしてはいましたが、仕事上、画像やイラストデータのやり取りも頻繁に行うことも多く、メールが重くて届かない……といったことが頻繁にありました。毎回外部のサービスを利用してメールの送受信を行っていたのは、大きなストレスでした。

もうひとつは、データの移行です。社員の異動や PC を買い替えた時、それまでの膨大なメール履歴やファイルを新しい PC に移し替えたり、ソフトを入れ直したりといった作業が発生していました。とにかく時間のかかる作業ですし、なんとかしたかった部分です。

そして、最後にコストです。以前のサービスは、当時としては適正な価格だったのかもしれませんが、最近では同様のサービスが多く存在し、「他社のものなら、もっと安くできるのでは?」という思いがありました。

導入の経緯

これまでよりもローコストなのは当たり前。決め手は、「実績」と「料金体系」でした。

導入のきっかけとなったのは、ひとりで言えばコストの見直しです。ただ、いくつかのサービスを比較検討した結果、最後にコスト的には大差のないふたつが残りました。そのなかで Google Apps for Business を選ぶ決め手となったのは、世界中で約 400 万社が導入しているという実績と料金体系でした。

じつは、もうひとつの検討していたサービスのほうは料金体系が複雑で……。たとえば、「基本的なコストはこれだけですが、このサービスをつけると、これだけのコストがプラスされます」といった説明では、「どこまでのサービスを受けるか?」という新たな議論が生まれ、なかなか決断にいたらないのです。

その点、Google Apps for Business は、必要な機能、もっと言えば、将来的に必要なと思われる機能までがすべて付加されており、しかもイニシャルコストがほとんどかからない。社内決定の材料として、これは非常に有効でした。

導入後の効用

スタッフの意識の変化 → チームワークの強化理想的な流れが生まれています。

まずコスト面ですが、これは前年比で約 30 % ~ 40 % のランニングコスト削減が実現できました。

また、機能面では、スマートフォンやノート PC などを使って、どこからでもメール履歴と添付ファイル、さらにはスケジュールをチェックできるのは大きいですね。とくにカレンダー機能を使ったスケジュールの共有に関しては非常に重宝しています。

弊社では、もともと情報共有の意識が低く、チームワークというよりは、個人プレー重視の部分がありました。それでも、例えばタレントのスケジュールやそれにとまなう調整事項は、チーム内で共有しなくては行けない。これまでは、外出先から携帯電話や PC で、いちいち電話をしたり、メールを打ち込んだりして、情報共有していたのが、リアルタイムで簡単に共有できるようになったわけです。

もちろん、弊社の業務上、それが売り上げの増加など、直接作用することはありませんが、業務の効率化、そしてチームワークという面で、大きなメリットであることは間違いありません。

その証拠に、Google Apps for Business 導入後、スマートフォンや iPad を個人的に購入し、活用するスタッフが増えてきているとも聞きます。

Google Apps for Business のようなグループウェアは、実際に使う現場のスタッフが自分で「使いたい」「有効だ」と思っはじめて活用されていくものだと思います。そういった意味で、このような動きが社内に出てきていることは、我々担当者としても「導入してよかったな」とうれしく思いますね。