

# サイボウズ ガルーン®

## 株式会社ドン・キホーテ



|         |  |
|---------|--|
| 創業      | : 1980年9月5日  |
| 資本金     | : 59億4,987万円   |
| 本社      | : 東京都江戸川区北葛西4-14-1   |
| 従業員数    | : 1,113名   |
| 代表執行役社長 | : 安田隆夫   |
| 事業内容    | : 家庭用品、日曜雑貨品、食品、時計・ファッション用品<br>及びスポーツ・レジャー用品等の販売を行うビックコン<br>ビニエンス&ディスカウントストア |

深夜営業やアミューズメント性の演出で話題の総合ディスカウントストア「ドン・キホーテ」。同社では、EIP型グループウェア「サイボウズ ガルーン」を経営戦略本部で試験導入、その効果を確認して、2003年から本社全体で採用した。サイボウズ ガルーンを管理する総合企画室デジタルコミュニケーション推進課の中村 稔氏、総合企画室企画広報課の和知 学氏に話を聞いた。



- ▼ [効果が見込めるものには投資する。それがドンキの社風](#)
- ▼ [部署内リーダーとポイントを踏まえたマニュアルを武器にガルーンを浸透](#)
- ▼ [ガルーン導入後、部署を越えたコミュニケーションが活発に](#)
- ▼ [いつかは社員が自分を向上させるツールとしてガルーンを使ってほしい](#)

### 効果が見込めるものには投資する。それがドンキの社風

関東を中心に全国展開を推し進めている「ドン・キホーテ」は、深夜営業や「圧縮陳列」と呼ぶ天井まで商品を積み重ねる独特の陳列法を特徴とする異色の総合ディスカウントストアだ。「ディスカウント(安さ)、コンビニエンス(便利さ)、アミューズメント(楽しさ)」の理念を体現した店内はまわるだけでも楽しめる。そのドン・キホーテでは、社内の情報共有のために EIP 型グループウェア「サイボウズ ガルーン」を導入した。その経緯はユニークだ。中村氏は次のように語った。



▲総合企画室 デジタルコミュニケーション推進課 中村 稔 氏

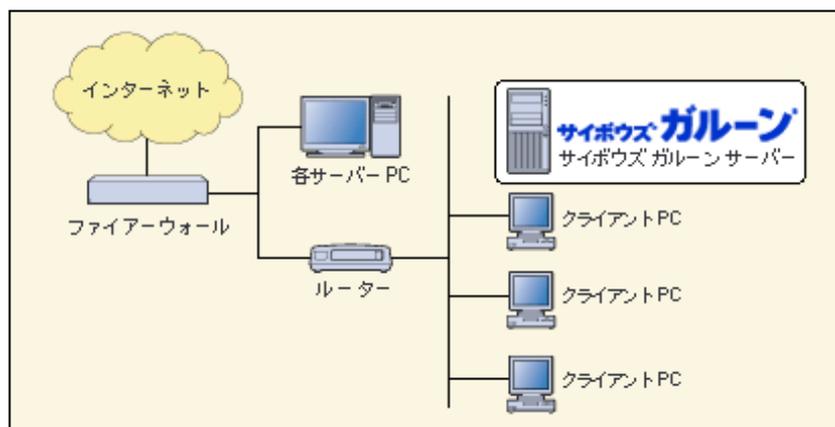
「弊社の社風は『効果が期待できる』と確信したら、積極的にやってみることです。弊社では課題があってグループウェアを検討していたわけではありません。しかし、ガルーンの説明を聞いたときに直感的に業務効率に確実に役立つと感じました。上司も業務効率化だけではなく、社員の意識改善のベースとして可能性を感じたようです。」(中村氏)

最初に導入を考えたのは、会議室の予約とスケジュールの共有だった。本社ビルでは、会議室が2~4階に分かれており、以前は各フロアに置いてある予約帳に会議の予定を書き込んでいた。

「当時は会議室の予約ひとつのために無駄にフロアを行き来することもありました。ガルーンの施設予約機能を使えば、各フロアに行かなくても自分の席から空き室状況を見て予約できます」(中村氏)

また、会議を開くときも相手のスケジュールが画面上で確認できるので、内線電話で相手の予定を聞く必要がなくなる。そのためサイボウズガルーンの導入はすんなりと決まった。

「念のため、他社製グループウェアとの比較もしました。ガルーンは管理者にとってもユーザーにとっても設定が簡単とわかり、また今後どんどん機能が追加されるという期待を感じました」(中村氏)



|        |                              |
|--------|------------------------------|
| 導入規模   | 200 ユーザー                     |
| 拠点     | 東京（本社と本社支部）                  |
| サーバーOS | Windows 2000 Server          |
| 利用目的   | 情報共有による業務効率化と意識改革            |
| 導入の決め手 | ・管理者にも利用者にもわかりやすい<br>・発展性がある |

▲ [「トピックス」に戻る](#)

## 部署内リーダーとポイントを踏まえたマニュアルを武器にガルーンを浸透

導入後、数百人の社員にサイボウズガルーンを普及させるために中村氏が考えたのは、各部署にリーダーを作ることだった。

中村氏は「これが一番効率的な方法」と自信を持って言う。

まず各部署からパソコンに詳しい社員を1名選出してサイボウズ ガルーンの使い方を覚えてもらう。そして彼らが部署のリーダーとなり、自分の部署に使い方を伝えるようにしたのである。そのためユーザー全員を集めた勉強会などを開く必要はなかった。また、各リーダーには所属部署のユーザー管理や運用も任せた。部署により仕事内容も異なるため、基本的な利用法以外は無理に全体を統一せずに、各部署の仕事の内容やルールにあわせて活用してもらうためだ。

同時に中村氏は社内向けのオリジナルのマニュアルも作成した。7、8ページの簡単なものだが、一番使う機能だけを集中して詳しく書いたという。

「すべての機能について広く浅く書いても読むほうは面倒くさいだけ。ひとつでも便利だと思ってくれたらユーザーは使ってくれます。そのうち、他にこういう機能もあるのかと自分で覚えていきます。まずは使ってもらうこと。だから浸透が速かったのかもしれない」（中村氏）

### ▲「トピックス」に戻る

## ガルーン導入後、部署を越えたコミュニケーションが活発に

当初は会議室の予約とスケジュールを目的に導入したサイボウズ ガルーンだが、次第に掲示板やワークフローなどさまざまな機能が使われだした。掲示板では、社員同士のコミュニケーションが活発に行われている。

「例えば、掲示板でキャンペーン商品などのアイデア募集の告知をしています。掲示板ならいろいろな人から気軽に意見がもらえます。以前はメモ用紙を配ってアイデア募集をしていましたから、それと比べると大違いですね」（和知氏）

掲示板は部署ごとに用意しているが、場合によってはよその部署の掲示板に書き込むこともあるそうだ。



| タイトル                | 内容               | カテゴリ   | 差出人 | 更新日時     |
|---------------------|------------------|--------|-----|----------|
| 【中川山王】新パートナー&イベ     | 山王盛り上がってます...    | 経営戦略本部 | 山王盛 | 12/30    |
| 【お知らせ】バウおめでとう       | 23日(祝)に開催しま...   | 経営戦略本部 | 山王盛 | 12/09    |
| 【お祝い】【SBS通り】新しいサイン  | ドンペン、いい感じで...    | 経営戦略本部 | 山王盛 | 12/23(火) |
| 年末年始(12月31日「水」)～1月4 | 年末年始12月31日...    | (全体)   | 山王盛 | 12/23(火) |
| バウは所待               | 使わせていただきます...    | 経営戦略本部 | 山王盛 | 12/20(土) |
| バウは所待               | 明日12月19日14...    | (全体)   | 山王盛 | 12/18(木) |
| 引継ぎのお知らせ            | 第二営業本部ITDCよ...   | 総合企画室  | 山王盛 | 12/15(月) |
| メールサーバーの仕様          | 結構かかるね。これ...     | 総合企画室  | 山王盛 | 12/11(木) |
| OPEN～3ヶ月間の想定        | 詳細はExcelを見てくだ... | 総合企画室  | 山王盛 | 12/11(木) |
| 営業実態の調査             | 経路に画像交換サーバ...    | 総合企画室  | 山王盛 | 12/10(水) |
| 3F 総合企画室内控一覧        | 中村盛 3110(株)...   | 総合企画室  | 山王盛 | 12/09(火) |
| 2階のコピー機             | 昨日一括で修理し...      | 経営戦略本部 | 山王盛 | 12/09(火) |
| バウは所待               | お疲れ様です。バ...      | (全体)   | 山王盛 | 12/08(月) |
| 年末調整の提出について         | お疲れ様です。年末...     | 総合企画室  | 山王盛 | 12/30(水) |
| 参考まで                | お疲れ様です。EC関...    | 総合企画室  | 山王盛 | 12/30(水) |



▲総合企画室 企画広報課 和知 学 氏

「情報が足らずに進もうとしている事に、他部署からアドバイスの発言が出るのは、業務の迅速化にもつながると思います」(和知氏)

他部署だからこそ見えるもの、言える意見もある。部署を越えて活発に交流があるのは、同社の自由な社風のあらわれといえるだろう。

オプションのワークフローは稟議書などを申請者→上長の承認→処理担当者というように、流れに沿って承認を受けながら文書を回す機能だ。同社ではこれを「業務の報告や連絡、相談など」に使っている。以前は紙の原版をコピーし記入してから上長の判子をもらって提出していたが、ワークフローを導入してからは、画面上で書式に則って記入して送ると、自動的に上長にまわる。上長に判子をもらう必要がないのでいつでも提出でき、時間も有効に使える。報告書に対する上長とのやり取りもサイボウズ ガルーンで済む。

紙を回すよりも手続きややり取りが簡単になり、提出者にとっても上長にとっても楽になった。

| 経路種別 | 役割 | 名前  | 結果 | コメント                                       | 添付ファイル | 日時               |
|------|----|-----|----|--|--------|------------------|
| 決定   | 承認 | 中村様 | 決定 | リーダーシップを発揮する時には厳しいこともいえないとダメだよ。優しいだけじゃダメだ。 |        | 2003/11/14 15:18 |
|      | 確認 | 中村様 | 確認 | ありがとうございます。優しさ+厳しさを持って操っていきます。             |        | 2003/11/17 10:23 |

## ▲「トピックス」に戻る

### いつかは社員が自分を向上させるツールとしてガルーンを使ってほしい

同社には、同じ部署なのにオフィスが離れているところがあるが、以前は電話と FAX を駆使して情報をやり取りしていた。最近では会話の中で「サイボウズで打ち合わせしよう」という声が出られるようになってきた。サイボウズ ガルーンが同社の重要なコミュニケーションツールとして浸透してきた証だろう。

「もともと自由な社風でしたが、コミュニケーションが簡便になって、さらに進みました。内線電話だと、相手が仕事に集中しているかもしれないし、周りの人に迷惑かもしれません。ガルーンならそういう心配が要りません」(中村氏)

同社では自分より上位の役職者に「あなたを抜きます」と宣戦布告する「下克上」というしくみがある。これは、競合する同業他社のないドン・キホーテが社員同士を競争させるために作った制度だ。そのため全社員が平等に競争できるように、可能な限り情報はたくさん公開している。

「その情報を活かすのは本人次第。管理者としては情報を平等にオープンにすることを心掛けていますが、ゆくゆくは社員が自分を伸ば

す、はいあがっていくためのツールとして使われることも期待しています」(中村氏)

## ガルーンポータル必殺技

### ■会議の内容は優先度がわかるものに変える

標準では、会議を予約するときに「往訪、来訪」という分類を入力する。同社ではそれを「商談・会議・その他」の3つの分類に修正した。「商談」はパートナー様、「会議」は社員だけの打合せだ。商談が優先なので、商談したいのに会議室が空いていない場合は、会議を探して部屋をゆずってもらう。その判断ができるように、この3種類に変えたのである。

▲ [「トピックス」に戻る](#)