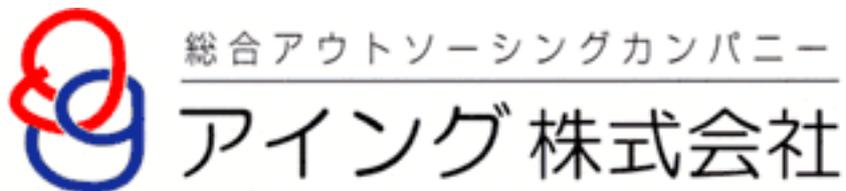


サイボウズ  
G Garoon  
導入事例

interview for



■ DATA:  
ご利用規模：2085 名  
ご利用製品：クラウド版 Garoon  
導入パートナー：富士フイルムビジネスイノベーション株式会社 ---

## グループ6社の情報共有体制の強化により、業務品質向上と従業員の負担軽減を実現



### 事業概要

アイング株式会社は、清掃や警備、設備管理をはじめとしたビルメンテナンス事業を中心に事業を展開しているビルマネジメントの総合アウトソーシングカンパニーです。

同社では事業の拡大によってグループ内で業務を兼務する人材が増加。グループ内で統一した業務基盤の整備が必要になり、サイボウズのGaroonを採用しています。その背景について、経営企画室 DX 推進担当部長 杉山 茂さんおよび同室 DX 推進担当 マネージャー 八島 洋輔さんにお話を伺いました。

### 導入前の課題

## 複数グループウェア運用による各種コストの肥大化 全国にいる従業員の負担軽減と業務品質の向上

——アイング株式会社様の事業内容と IT 戦略について教えてください。

もともとはビル管理業務を請け負う企業として 1973 年に創業しました。現在は総合アウトソーシングカンパニーとして、ビルメンテナンスはもちろん、お店を総合的にプロデュースする空間創造事業や、お客様が所有する建物や土地の資産価値向上も支援しています。他にも、ビルの運営に必要不可欠な人材、設備、清掃などの各種サービス事業を手掛けるグループ 5 社を含む全 6 社で構成されています。



経営企画室 DX 推進担当 マネージャー  
八島 洋輔さん

アインググループでは、北は北海道から南は沖縄県まで、全国各地で事業展開をしており、グループ全体での現業所数は約 1,530 施設にのぼります。全てのお客様に、高い業務品質で、均一化・統一化・標準化されたサービスを提供する為、現業所の多くは自社の従業員で構成されています。

全社の IT 戦略としては、高い品質のサービスを維持継続しつつ、グループを横断した活動として業務のデジタル化を進めています。例えば、従来、人が担ってきた業務をロボットに置き換え、省力化、効率化を図り、従来の人員を接客等に配置転換することで、顧客との接点を増やし、業務品質の向上に努めています。社内業務においては、RPA (Uipath) を導入し、分析から要件定義、開発プロセスまでを内製化することで、さまざまな業務の自動化を図り、従業員の負担軽減を進めています。これにより、従業員の時間外労働削減や、有給休暇取得率向上等の、法律順守にも寄与しています。

——今回、社内の業務基盤として Garoon を採用されました。導入の経緯について教えてください。

まず、グループウェアを導入、統一することの目的として、いつでもどこにいても、グループ内の情報共有や決裁行為等を滞りなく遂行し、お客様へのレスポンス等、高い品質で維持管理することを考えました。当社は、全国各地に現業所があり、海外への出張等もあることから、遠隔地との連携が不可欠です。また、働き方改革関連法案等の労働法改正に対応することも大きな目的にしています。

導入当初から、在宅勤務や分散勤務を視野にいれていた側面もあり、現在のグループ規模や、コロナ禍における勤務形態にも貢献しています。

従来は、グループ各社の業務基盤として各社別々のグループウェアを利用していました。オンプレミスの環境もあればクラウドの環境もありました。グループ会社毎、業務に最適化されていた部分はありますが、事業が拡大するなかで決裁者を中心にグループ内で兼務するメンバーが増えてきました。

決裁のためのワークフロー、予定調整のためのスケジュール、ミーティングの為の施設予約、コミュニケーションのための社内メールなど、別々のグループウェアにそれぞれアクセスする手間がありました。エンドユーザーへのオペレーションの負担が大きだけでなく、グループ全体でシナジーを高めていくための業務基盤とは言えない状況でした。

グループ各社のオフィスを大手町に集約したこともあって、物理的には距離が近づいたのにグループウェアは別々でグループ全体として非効率な状況、従業員の負担を改善しなかったのです。また、複数グループウェアの同時運用はコスト面でも割高で、一部データの容量不足なども課題となっていました。当然運用管理を行うシステム部門としても負担が大きく、1つの環境に統合したいと考えたのです。

# 国産、外資系の4社サービスを比較。 コストパフォーマンスの良さで 経営トップがGaroonを指名



経営企画室 DX 推進担当部長  
杉山 茂さん

——グループ共通のグループウェアへの統合ということで、どのような要件が求められたのでしょうか。

海外を含む遠隔地からも、セキュリティを保持して業務遂行及びコミュニケーションが円滑化できる環境として、グループ全体に展開できるものが必要でした。メールやスケジュールはもちろん、施設予約や掲示板、ファイル管理などをグループ全体で共通化しながら、適切なアクセス権限でコントロールができるグループウェアを検討しました。また、全社的にクラウドシフトを進めていたため、クラウドサービスであることもポイントでした。クラウド環境は、単にユーザIDとパスワードだけでは不十分だと考えました。PC等のデバイスに電子証明書を展開し、その端末からでないアクセスできない環境を希望しました。

これまで各社でサイボウズ Office や別の国産グループウェアを使用していたので、その2社の製品、さらにGoogleやMicrosoftの製品を検討しました。Microsoft 365は多くの企業で採用が進んでいますが、ただMicrosoft 365やGoogle Workspaceはワークフローなどの機能は独自で実装せざるを得ない部分もあり、外部に開発を委託することでコストもかさみます。パッケージ内に組み込まれているものが最適だと考えていたのです。

——Garoonを採用した決め手はどこにあったのでしょうか。

一番大きかったのは機能面です。セキュリティを保持した遠隔地からのアクセス等、必要な機能がパッケージで満たされていることを前提にしました。運用管理面・コスト面等を比較し、トータルでみてコストパフォーマンスがよい点を評価し、当時社長がサイボウズのGaroonを選択しました。標準で利用できるデータ容量が多かったこともポイントの1つです。

		Garoon	国産A社	Microsoft 365	Google Workspace
機能運用要件	ワークフローの自社最適化開発	標準機能で対応可能	一部オプション追加が必要	追加開発が必要	追加開発が必要
	管理権限の分散運用	難易度低	難易度低	難易度高	難易度高
セキュリティ要件	クライアント証明書	有	無※1	-	-
利用料と標準サービス	月額ライセンス	800円以下※2/ユーザー	400円/ユーザー	-	-
	1ユーザーあたりの標準容量	5GB	1GB	-	-
総合判定		○	△	△	△

※1 検討当時（2018年春）の提供メニューで比較 ※2 ユーザー数2,000名以上の個別対応価格

——全ユーザーにセキュリティオプションサービスであるクライアント証明書を導入されていますよね。Garoon ともうひとつの国産グループウェアの2社で比較したポイントはどこでしょうか。

クラウドサービスを利用するにあたって、外出先やテレワーク社外にある端末からのアクセスは想定していたので、よりセキュアな環境で運用できる端末認証は必須要件にしていました。2社を比較して、2,000名以上の端末認証の運用や万が一のアクセス停止処理などを管理者側で集中管理ができ、かつ費用的にもメリットがあったのが、サイボウズのクラウドサービスでした。

——他にも要件に含まれていた権限設定に関してはいかがでしたか。

Garoon は全体の管理者の他に、ポータルや掲示板、ワークフローなど個別のアプリケーション単位で運用管理者を設定できます。グループで全体統制をとりたい部分と各社で個別最適したい部分を分散管理するという要件を満たしていました。

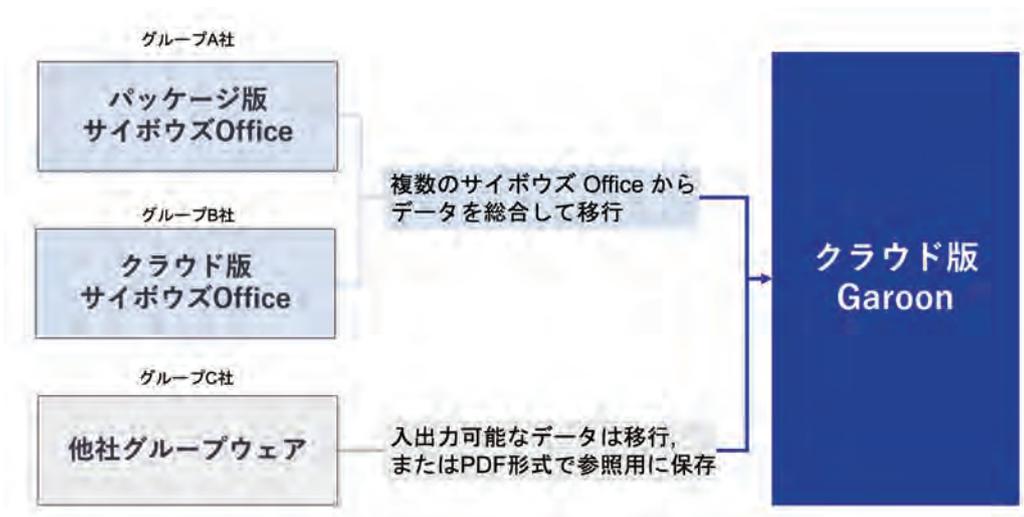
例えば、掲示板については、グループ会社単位でカテゴリを作成しカテゴリ単位のアクセス権限はシステム部門にてまとめて管理しています。一方で、ワークフローについてはフォームの項目に個別要件があるので、グループ会社ごとに管理者を設定しています。グループの全体最適と各社の個別最適の両立で、求めていた要件通りの運用管理をほぼ実現できました。

—複数グループウェアからのデータ移行はスムーズに実施できましたか。

はい。グループウェア統合の構想段階から、富士フイルムビジネスイノベーションジャパンさんにご尽力いただき、我々の課題を解決するために最適なお提案をいただきました。数社からのご提案のなかで、費用の面はもちろんですが、移行に関する提案を重視しました。

複数のグループウェアを統合するかたちだったので、同じサイボウズ製品間ならデータ移行でき、他社グループウェアのデータを完全移行できないことは想定内でした。そのうえで、オンプレミス版とクラウド版で複数存在していたサイボウズ Office のデータは統合して Garoon へ移行しています。他社グループウェアからはメールアドレスなど必要な情報のみを CSV で落とし込んだうえで移行し、ワークフローなどの情報は PDF 化し必要に応じて参照してもらうようにしています。

富士フイルムビジネスイノベーションさんには、複数ある旧環境のグループウェアのデータを抽出するところから Garoon への移行完了までお手伝いいただけたので安心できました。



サイボウズオフィシャルパートナー 富士フイルムビジネスイノベーションジャパン様により 複数グループウェアからの最適な環境設定とデータ移行が実現

## 導入効果

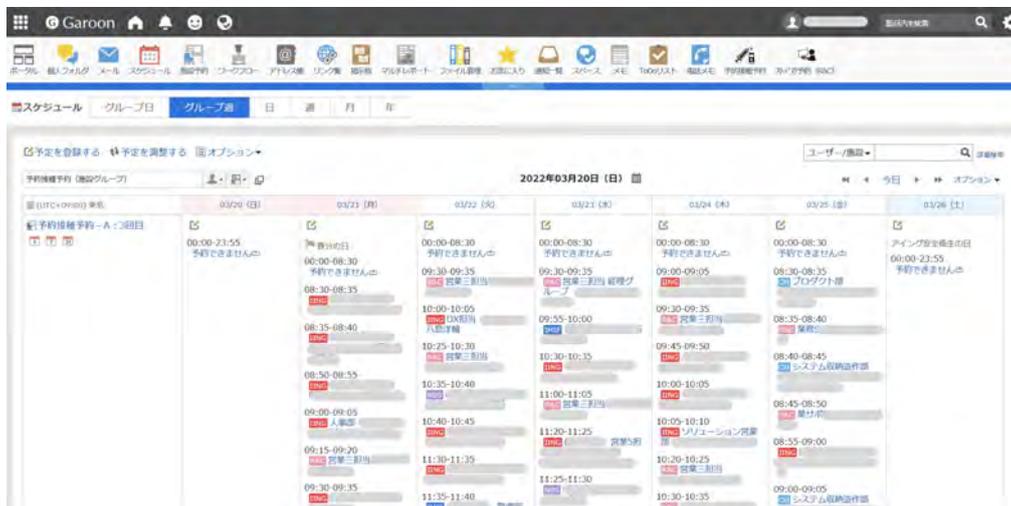
# グループウェア統合により、 コミュニケーションの円滑化と 電子化が実現。大幅な効率化に成功

—グループウェアを Garoon に統合してから、どのような効果がありましたか。

とくに効果を実感しているのは、スケジュールとワークフローです

以前は、グループ間を兼務しているユーザーはそれぞれのグループウェアで予定調整が必要でした。また、グループ各社と共有して使用する会議室があるので、予約管理を一元化したいと考えていました。Garoon 導入後、スケジュールが全社共有になったことで、複数のグループウェアでも登録する手間がありません。会議室の予約調整も同じ予定調整画面で完結します。

また、コロナ禍という状況で、従業員の新型コロナワクチンの職域摂取をスケジュールリングする必要があったのですが、こちらも Garoon のスケジュールと施設予約を使うことでスムーズに対応できました。重複予約ができない施設予約でワクチン接種用の予定を作成し、摂取者は予定の参加者に自分を入れて予約をいれます。そうすることで重複せずに5分刻みで予約できるような仕組みを構築しました。急な対応が必要でしたが、うまくスケジュール機能を生かして対応できました。こうした緊急時にも、素早く対応できたのはグループウェアを統合したおかげです。



ダブルブッキングが発生しないように職域接種用の施設を用意し、従業員スケジュールと接種予約を5分単位で調整登録した

以前は一部しかワークフローの電子化に対応していませんでしたが、Garoonに移行したことでグループ各社に申請フォームの横展開ができました。紙で行っていた申請もグループ全体で統一し、見積承認などの営業的なものから、休暇申請や採用に関連した人事申請、消耗品手配など総務系に関する申請まであります。電子化されたワークフローの数はもともと10個くらいだったのですが70個まで増えました。電子化とペーパーレスが進んだことで、営業事務に関連した担当者のリソースを半分ほどに減り、削減できた時間を付加価値の高い業務に割けるようになりました。

申請フォームは、金額に応じた申請フローを個別に用意して迷うことなく申請できるような設計を行っています。課題であった、決裁者が各社のワークフローシステムにログインし直す手間も解決しました。



Garoonに移行後、申請フォームが以前の7倍の70種類以上に増加

グループウェアをGaroonに統合したことにより、従来手間がかかっていたグループを横断してのコミュニケーションがスピードアップしました。運用管理やセキュリティの管理も一元化できました。社内のコミュニケーションが効率化でき、更に複数のグループウェア運用にかかっていた工数や費用を圧縮できたことで、総合的にコスト削減に繋がりました。

## 今後の展望

# 基幹システムとGaroonの連携強化やkintone併用で活用シーンを拡充したい

—Garoonを導入から約2年が経過しています。今後さらにどのように活用の幅を広げていきたいとお考えですか

周辺システムとの連携、具体的にはGaroonのアカウント情報と人事システムとの連携がうまくできてくれば、作業効率的にも管理的にもメリットがあるはずです。組織変更が頻繁に発生するため、その都度ワークフローの決裁者の変更などメンテナンスの必要があります。そのあたりの効率化を進めていきたい。ワークフローも含めて基幹システム側と連携できるようになればうれしいですね。

最近だと改正電子帳簿保存法への対応は検討していく必要があります。現時点では、交通費の申請などはExcelに記載してプリントアウトして経理に渡すといった流れとなっています。経費精算のクラウドサービスなども増えていますが、Garoonやkintoneを駆使することも視野に、さらに電子化を検討していきたいですね。契約書についても押印は電子化されておらず、いずれは電子サインなどの仕組みを導入しながらうまく実装していければと考えています。他にも、導入しているkintoneを使って顧客管理や商談管理など営業部門での活用は十分考えられます。サイボウズのソリューションをさらに活用していきたいと考えています。



アイングの杉山さん、八島さんと、グループウェア統合を提案と移行を担当した富士フィルムビジネスイノベーションの田村さん、鈴木さんの写真

# 詳しい使い方 スケジュール・掲示板・ファイル管理 ・メッセージ・kintone 併用

## ——グループ全体で予定を共有

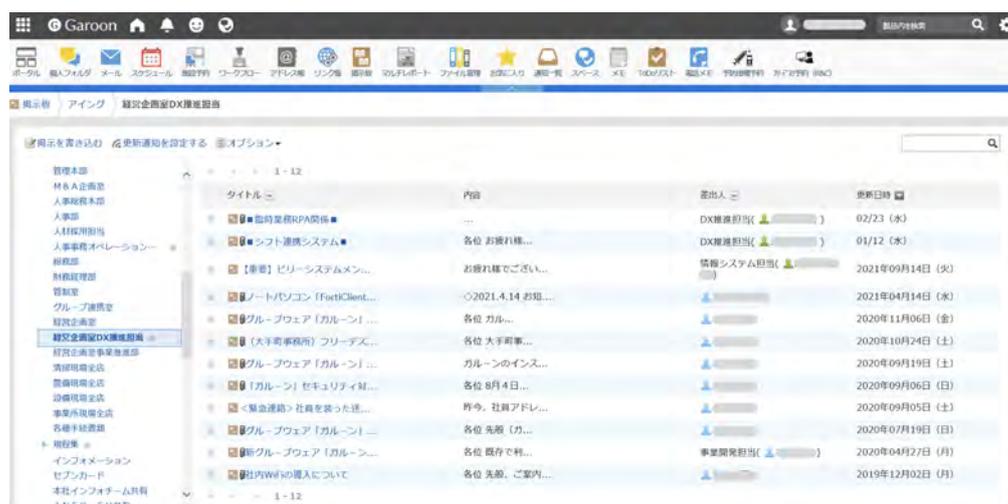
スケジュールが空いていれば会議室の予約とともに相手の予定を確保していいという運用にしています。予定メニューの色分けをして、ひと目で予定の種類が判断できるように工夫しています。



予定メニューを使って、視覚的にも予定が判別しやすいように運用

## ——掲示板はカテゴリで運用効率化

担当部署毎にカテゴリを分けて発信することで、グループ全体への情報共有がスピーディーにできるようになりました。



部署別にカテゴリを分けて運用

## — 議事録や成果物をファイル管理で共有

プロジェクトにおける議事録や成果物など情報を保管して共有しています。



主に成果物や議事録を登録。別途ファイルサーバーも併用している

## — 従業員同士はメッセージでやりとり

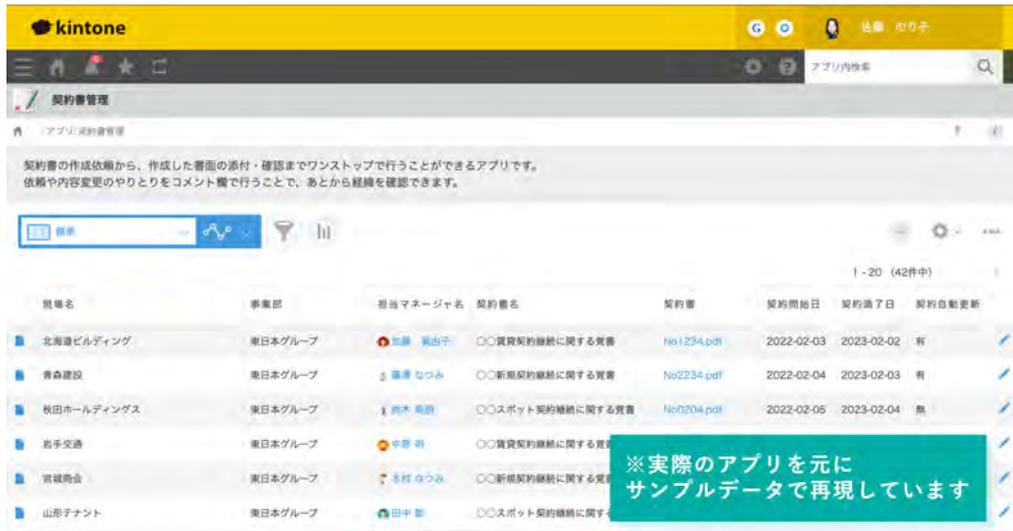
社員同士のやり取りはメッセージを使うケースが増えています。電子メールは禁止していないものの基本はメッセージがその中心です。1通のメッセージで宛先ユーザー全員と添付ファイルが共有できる点も、メールサーバーの容量を圧迫せずに済んでいます。



グループの従業員間での電子メールが激減

## — 個別業務には kintone を利用

顧客の契約書管理は該当業務に携わる 200 名ほどで kintone を利用しています。



契約書の作成依頼から、作成した書面の添付・確認までワンストップで行うことができるアプリです。  
依頼や内容変更のやりとりをコメント欄で行うことで、あとから経緯を確認できます。

現場名	事業部	担当マネージャ名	契約書名	契約書	契約開始日	契約満了日	契約自動更新
北海道ビルディング	東日本グループ	松原 真由子	〇〇賃貸契約継続に関する覚書	No1254.pdf	2022-02-03	2023-02-02	有
青森建設	東日本グループ	藤澤 なつみ	〇〇新規契約継続に関する覚書	No2234.pdf	2022-02-04	2023-02-03	有
秋田ホールディングス	東日本グループ	西木 純治	〇〇スポット契約継続に関する覚書	No0204.pdf	2022-02-05	2023-02-04	無
岩手交通	東日本グループ	中野 明	〇〇賃貸契約継続に関する覚書				
宮城物産	東日本グループ	木村 ゆづみ	〇〇新規契約継続に関する覚書				
山形テナント	東日本グループ	田中 聡	〇〇スポット契約継続に関する覚書				

※実際のアプリを元に  
サンプルデータで再現しています

顧客の契約書管理アプリ（再現アプリ）