

## 株式会社 ルミネ



創業	:	昭和 41 年 5 月
資本金	:	23 億 7520 万円
代表取締役社長	:	花崎 淑夫
グループ従業員数	:	230 名 (2002 年 4 月 1 日現在)
事業内容	:	駅ビル事業の管理及び運営

<http://www.lumine.ne.jp/>

「駅の上にはルミネがある」という広告で馴染みのある駅ビル事業を展開している株式会社ルミネは、大宮・北千住・新宿・立川・町田・横浜・藤沢・大船に店舗を持ち、平成 13 年度の売上は 1,685 億円に達している。会議や打ち合わせだけでは伝えられないコミュニケーションの緊密さを求め、将来的には基幹業務との連携も見据えたシステムの構築を推進している。

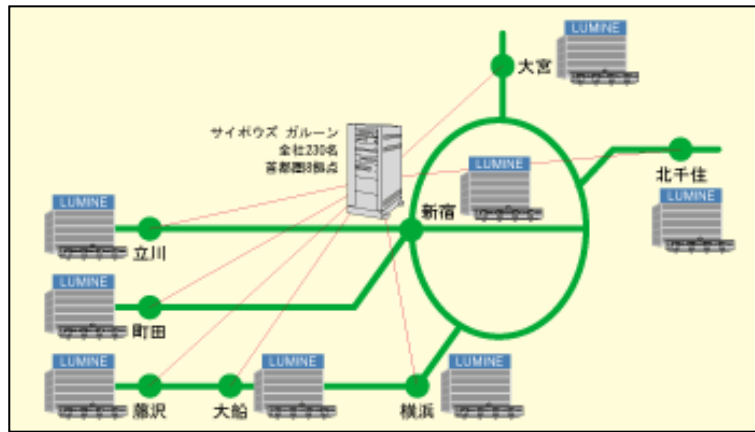


- ▼ [全社で「サイボウズ ガルーン」を利用](#)
- ▼ [情報戦略の重要性を強く意識](#)
- ▼ [データ連携で情報資産を最大限に活用する](#)
- ▼ [モバイル対応に向けた取り組みを検討](#)

## 全社で「サイボウズ ガルーン」を利用

導入されたサイボウズ ガルーンは、株式会社ルミネ本社と各店舗内にあるオフィスを結び、230 名の社員が利用している。システムは本社に設置し、各店舗からは 128K の専用線でアクセスしている。インターネットの閲覧や電子メールなどは、すべて本社を経由する形になっている。

「一番大きな導入効果は、全社員が電子メールを社内外でやり取りできるようになったことです。この点に関しては、とても喜ばれています。」



また、サイボウズ ガルーンをメールのクライアントとして利用しているので、それぞれの社員のクライアントをセットアップする必要がないので、総合企画部の運用管理も軽減されました。

サイボウズ ガルーンにアクセスする社内のアドレスを通達するか、個人のデスクトップに登録してもらうだけなので、社員からの問い合わせもほとんどありません」

導入されたサイボウズ ガルーンは、電子メールやメッセージだけではなく、スケジュールをはじめとして掲示板やファイル管理などの機能が活用されているという。こうした全社的な利用を促進するために、総合企画部では導入教育についても計画的に推進してきた。

「導入の教育は、システムの構築を担当してくれた NEC ネクサソリューションズと一緒に進んで進めました。専門の講師を派遣してもらって、全社員に教育を行いました」

円滑な利用促進を実現するためには、230名の社員にサイボウズ ガルーンの使い方を理解してもらう必要があった。そこで2時間の講習内容を作成し、1回に20名が受講する講習会を1日3回開いたという。この講習会を6日間に渡って行い、ほぼ全員に基本的な使い方を理解してもらった。

その講習の主な内容は、ログインの方法にはじまり、フォルダの作り方や基礎的な管理の知識などだという。

「サイボウズ ガルーンの使い方そのものは難しいものではないので、2時間で充分だと思ってプログラムを作成したのですが、実際に行ってみるとログインの方法などを丁寧に説明していると、あと30分くらいは必要だったと思いました」

導入と利用を円滑に推進するために、総合企画部では、本社だけでなく支店ごとに推進委員会を作った。各支店の担当者がサイボウズ ガルーンの基本的な管理知識を習得したことによって、本社への問い合わせや設定などの作業が減り、運用管理の負担を減らすことにも成功している。

▲ [「トピックス」に戻る](#)

## 情報戦略の重要さを強く意識

株式会社ルミネで常務取締役を務める上村宗弘氏は、駅ビル事業と情報戦略の重要性について、以前から強く意識していた。「本部にある情報を店舗で共有することは、とても重要なテーマでした。そのためには、紙や電話などによる情報伝達では十分に行き渡らないことはわかっていました。そのため、本社と店舗を結ぶ情報網の確立と、その上で利用するグループウェアの導入は不可欠のテーマとなっていました」

こうした認識から、同社ではすでに9年前からメーカー製のグループウェアを導入していた。しかし、過去に導入したシステムは旧式のグループウェアであったため、大きなファイルを送信できなかったり、ファイル共有の機能が用意されていなかったり、外部と電子メールのやり取りができないなど、現場で役に立たない部分が多く発生していた。こうした背景から、2002年の7月から新規のグループウェア導入の検討が始まった。導入の経緯について、「以前、サイボウズ Office を使っていた経験があり、今回数社を検討した結果、サイボウズ ガルーンの評価が高かったので採用しました。」

サイボウズ ガルーンの導入方針が決定してからは、実際のシステム構築や計画については、同社の総合企画部でシステムグループに所属する内田仁氏とアシスタントマネージャーの白鳥勇二氏が担当した。同社としては、一刻でも早く全社的な電子メールの外部とのやり取りを実現したかったため、サイボウズ ガルーンの登場を知ってから、約5ヶ月という短期間で第一段階の導入を完了した。

### ▲ [「トピックス」に戻る](#)

## データ連携で情報資産を最大限に活用する

株式会社ルミネがサイボウズ AG ではなくガルーンを選んだ理由には、システムの将来的な拡充を考えた投資の他に、サイボウズ ガルーンが持つデータ連携の活用があった。

「基幹業務のシステムは、売上の集計や顧客分析など経営に必要な情報をきちんと計算していました。しかし、問題はその数字を配信するための仕組み作りがありました」

同社の基幹系システムは NEC ネクサソリューションズと共同で開発したもので、売上集計だけではなくルミネカードによる60万人ほどの顧客情報を集計し分析する能力がある。それだけの貴重な経営資源を社内の関係者に的確に伝達することが、経営上の重要な課題になっていた。

「基幹系で集計した数字をそのままイントラネットで発信するだけならば、簡単に仕組みは作れるのですが、経営に関係する情報なので配信する相手を振り分ける必要がありました。サイボウズ ガルーンならばログイン名で区別できるので、集計結果を必要とする担当者に的確に配信できます。来年度からの稼働に向けて現在システムの開発中です」

同社の目指したデータ連携は、情報を活かしたビジネスにとって不可欠のテーマといえる。財務情報を経営者やマネージャーに見てもらおう。そのために文書を回覧しては、現在のビジネスのスピードに勝てない。それを最適な形で提供するためには、企業内ポータルとして利用できるグループウェアとの連携が不可欠となる。サイボウズ ガルーンの連携機能は、そうした企業の情報資産を的確に担当者へと配信する環境を作り出す。

### ▲ [「トピックス」に戻る](#)

## モバイル対応に向けた取り組みを検討

基幹系システムとのデータ連携と、その重要な情報資産を担当者別に配信する、というシステムの構築に加えて、総合企画部がもう一つ取り組んでいるのはモバイル対応。

「役員や幹部になると、出張などで外に出る機会も多くなり、2、3日はメールがチェックできないということもあります。出張先が支店であれば、そこにある端末からログインできるのですが、そうではないケースも考えるとモバイル対応は必須になります。そこで、現在は本社だけでもリモートアクセスに対応するように検討中です」



▲常務取締役 上村 宗弘様

サイボウズ ガルーンで全社規模の情報共有を構築した株式会社ルミネでは、基幹業務系データとの連携やモバイル対応を推進することで、よりスピードのある経営を実現し、社員相互のコミュニケーションを強化することで、さらなる事業の発展と飛躍を目指している。

[▲「トピックス」に戻る](#)