

## すみしん不動産株式会社



本社所在地	: 東京都中央区八重洲 2-3-1 住友信託銀行東京八重洲ビル 4 階
創業	: 1986 年 1 月 24 日
資本金	: 3 億円
代表取締役社長	: 吉村 洋二
従業員数	: 503 名
事業内容	: 不動産の売買仲介 およびこれに付帯・関連するコンサルティング 業務

バブル崩壊以降、物件の価格が大幅に下落したため、業績を維持・拡大するためにはより多くの案件数をこなさなくてはならなくなった。そのために膨らんだ営業現場での事務負担の軽減は、早急に解決しなければならない課題として浮上してきた。同社でネットを利用した営業企画と社内システム運営を担当する IT 事業部に課せられたのは、セキュアな情報共有環境の構築と業務の効率化という難題。この難題にどう取り組んだのか。同社 IT 事業部の山根直樹氏と北岡加奈子氏に伺った。



▲本社

- ▼ [ロータス・ノーツから乗り換えせざるを得なかった理由とは](#)
- ▼ [中小企業にオーダーメイドのシステムは必要なかった](#)
- ▼ [個人情報保護法により情報管理の強化がより一層要求された](#)
- ▼ [目的・内容別にポータル分けアクセス制限で必要な人に情報を](#)

### ロータス・ノーツから乗り換えせざるを得なかった理由とは

住友信託銀行グループの不動産仲介専門会社「すみしん不動産」。個人向けの不動産ニーズに対応するため、1986 年に「住信住宅販売」として誕生、2003 年 4 月に現在の「すみしん不動産」に社名を改め新たなスタートをきった。

「銀行系だから、ちゃんとやってくれるだろう」と期待されるお客様の声に堅実に応え、規模・業績ともに着実に拡大してきている。「物件の価格が下がった分だけ、件数をこなさないといけなくなり、営業現場の事務負担は膨らみました。またインターネットという新たな情報媒体の登場も IT リテラシーが高いとはいえない営業現場には負担となつてのしかかってきていました」（北岡氏）。

営業現場の事務負担の軽減は、優先度の高い課題と位置づけられた。そこでまずは環境の整備として、2人に1台程度だった営業現場のパソコンを1人1台体制とした。これと同時に銀行グループの企業として要求される高いセキュリティ基準をクリアするための社内ネットワーク環境の構築を進めたが、肝心の全社で情報を共有・伝達するためのツールがまだ未整備だった。「グループウェアソフトを何にすべきか」が次なる大きな課題となった。

1990年頃、400人規模でロータス・ノーツを導入。グループウェアとして社内向けメールと掲示板を使用するとともに、基幹システムのプラットフォームとして独自にカスタマイズを加え運用したが、時間の経過とともにさまざまな問題点が浮き彫りになってきた。「コストの問題で、PCが1人1台体制になっても全社員にアカウントを配布できず、全国52カ所ある営業所に2アカウントを渡して運用していました。でも、営業社員が自分のPCでノーツを見られるわけではないので、掲示板に書き込まれた情報をプリントアウトしてみんなで回覧するという運用をするしかありませんでした」（北岡氏）。これでは、紙代もばかにならないし手間もかかる。何より本来の目的である情報・ナレッジの共有効果も薄れてしまう。

ロータス・ノーツの操作については、必要最低限の手順しか営業現場には指導していないという。なぜならば、「ロータス・ノーツが優れたソフトであることは疑いの余地もありません。ただそのポテンシャルを使いこなすにはかなりの修練が必要です。「車」に例えるならば高性能のスポーツカー。当然、使う側の力量も必要とされますし、当社の業務内容・規模からすると明らかにオーバースペックな代物でした。また、高性能車はメンテナンスも大変です。ちょっとした修正やカスタマイズにも大きなお金がかかります」（山根氏）と大きな壁にぶち当たった。



▲IT 事業部 北岡加奈子様

## ▲「トピックス」に戻る

### 中小企業にオーダーメイドのシステムは必要なかった



▲IT 事業部 山根直樹様

さらに、「使っていくと現場からの要求はどんどん変わってきますし、社内の制度も頻繁に変わる。本当は、それらのニーズに合わせ、こまめにシステムを直していかなければいけないのですが、コスト的な問題でタイムリーに対応できない。それを補うための事務作業がさらに増えるといった悪循環に陥っていました」（北岡氏）。ロータス・ノーツの一番の強みであるカスタマイズ機能が、後々のメンテナンスコストの増大を呼ぶ結果となった。「乗り換えの動機は価格的な問題が大きかったですね。当社には、オーダーメイドの服は必要なかったということです」（北岡氏）。

そこで、ロータス・ノーツから他社製品への乗り換えを決意。独自に情報を集めて、プレゼンを受け、セミナーなどにも参加し、操作性・汎用性・拡張性・メンテナンスの容易性・価格等を総合的に判断し、「サイボウズ ガルーン」を選んだ。

将来性を考えて多くの機能を求めるよりも、まずは早く情報の共有化に慣れることを業務効率化への近道と考えたわけだ。

## ▲「トピックス」に戻る

### 個人情報保護法により情報管理の強化がより一層要求された

「サイボウズ ガルーン」の導入以前は、社内向けメールはノーツで運用してきたが、社外へのメールはコストの問題でノーツではなく Outlook Express を使っていた。用途によってメーラーを使い分けることの煩わしさと、ノーツのアカウントが各自に配られていない不便さから、何でもかんでも Outlook Express でやり取りされるようになってしまっていた。「セキュリティのことを考えるとどうしても社内メールと社外メールを分けざるを得ません。でも、現場の使い勝手を考えるとあくまでも同一のシステム上でその両方が使えるようにしなければいけなかったんです」（北岡氏）。個人情報保護法の施行が目前に迫り、以前にもまして、個人情報の取り扱いにはナーバスにならざるを得ない状況であった。

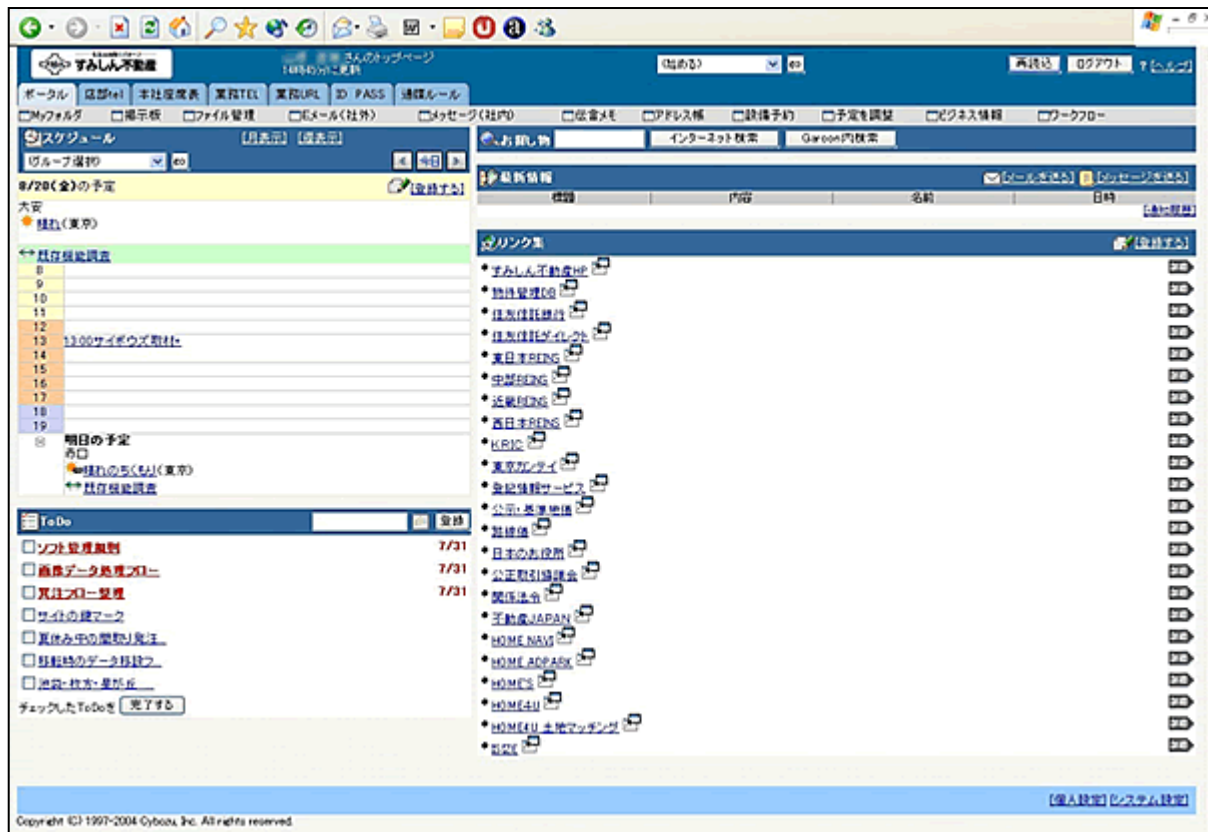
「サイボウズ ガルーン」なら、きちんと分けられ、一元管理できる。メールとメッセージ機能を使えば、社内と社外を機能的に分けて、情報の共有が可能になる。

「まずは情報の伝達ツールとして社員に認知してもらう努力をしてきましたが、今後はサイボウズが本来持っている管理ツールとしての機能も徐々に浸透させていくつもりです」（山根氏）。徐々に、スケジュールやファイル管理などの活用を徹底させ、業務の合理化を図り始めた。「IE のブラウザ内での操作だから、インターネットの延長で使える扱いやすさも社員に浸透しはじめた要素だと思います」（北岡氏）と IT 化の第一歩を踏み始めた喜びを伺わせた。

## ▲「トピックス」に戻る

### 目的・内容別にポータル分け アクセス制限で必要な人に情報を

「サイボウズ ガルーン」の特徴といえば部門ごとにカスタマイズできるポータルページ機能だが、同社では営業所ごとに固有のポータルページを立てるといった使い方はしていない。その代わりに同機能を利用して、目的や内容別の専用ページを作成し、社内の情報共有に役立てている。



▲同一業務を行う営業店と本部組織のみで構成されるシンプルな組織形態。

組織形態に合わせ、ポータルも全社共通の単一画面とした。

ポータルに表示しているポートレットは「スケジュール・ToDo リスト・お探し物・最新情報・リンク集」と

利用頻度の高いものを掲載

「全社共通のポータルページは、スケジュール・ToDo リスト・お探し物・最新情報・リンク集と利用頻度の高いものに絞り込みました」(山根氏)と、社内ポータルのトップページを構成した。

これとは別にHTMLで記述したオリジナルポートレットを作成し、利用目的別にアクセス制限をかけて利用するなど、ポータル機能も有効に活用している。

たとえば、店舗連絡先一覧を表記した専用ページ、本社座席表と内線番号を表記した専用ページ、掲示板への掲載ルールやファイル管理での文書管理ルールを表記した専用ページ等、情報共有による作業効率の向上に努めた。

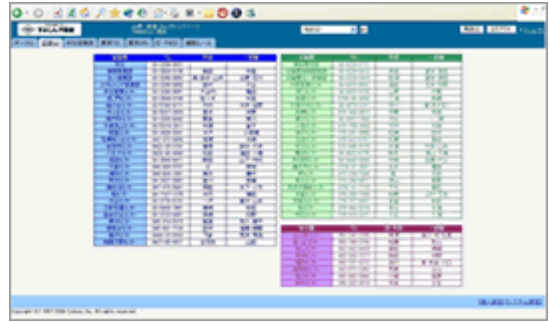
「営業社員にとってメールはなくてはならないツールになりましたし、掲示板やメッセージなども多用されています。コミュニケーションをとる頻度が増して、遠く離れた地域の社員同士の情報交換も頻繁に行われているようです」(北岡氏)と地域差を感じさせない情報の伝達の効果を感じ始めている。

今後は、「社員の習熟度に合わせ、現在ではまだ活用していないワークフロー等の機能も追加していきたいですし、他のシステムとも有機的に連動させて、本格的な社内ポータルに育てていきたいと思っています」(山根氏)と、IT化によるさらなる飛躍を誓った。



▲本社座席表・内線 TEL

本社内の座席表、内線 TEL を表記。本社職員のみ閲覧可能。



▲店舗連絡先一覧

店舗連絡先、所長、事務職を表記。全社員が閲覧可能。

導入規模	550 ライセンス
サーバーOS	Red Hat Linux
利用目的	社内情報の伝達・共有 メーラー
導入の決め手	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ シェア</li> <li>・ 価格</li> <li>・ 使い勝手</li> </ul>

▲ [「トピックス」に戻る](#)