

# Case Study

株式会社コメ兵

## G Suite™ の導入で働き方が進化。業務の効率が上がり、社内コミュニケーションが活性化



宝石、貴金属、時計、バック、衣料など、様々な物品のリユース事業を手掛ける株式会社コメ兵。全国に展開する日本最大級のリユースデパートで、2018年には北京に海外進出一号店をオープンするなど、グローバルでのサービス提供も開始しています。同社では、2018年12月にG Suiteの導入を決定、2019年4月から運用を開始しています。G Suiteの導入で、業務効率化、コスト削減などに加え、コミュニケーションの活性化などの効果を感じているそうです。

### 課題

- 長く使っていたグループウェアが業務にマッチしなくなった

### 対策

- G Suite を導入
- rakumo ワークフローを導入して承認申請ができるように
- CloudGate UNO でセキュリティ確保

### 効果

- 出張先、外出先から仕事ができるようになった
- ワークフローの承認処理のスピードが倍になった
- 電話の利用時間が1/8に削減
- 印刷枚数が減少し、コスト削減に

# KOMEHYO

株式会社コメ兵

愛知県名古屋市中区大須3-25-31  
<http://www.komehyo.co.jp/>



マーケティング統括部 IT事業部  
営業システムG マネージャー  
木下大佑氏

## セキュリティを確保して、外部からアクセスできる環境が必要だった

株式会社コメ兵では、国産のグループウェアを長期間にわたって利用していましたが、同社のグローバル展開などビジネス戦略に対して、グループウェアが対応しきれないと感じるようになりました。「アクセスが制限されていたため、海外からの利用はもちろん、国内の出張中も利用できません。名古屋の本社から東京出張する社員が多いのですが、利用できないため、ワークフローが滞るようになりました」と話すのは、今回のG Suite導入を担当した、マーケティング統括部 IT 事業部 営業システム G マネージャー 木下大佑氏です。

社外にいても利用ができ、メールやドキュメントを利用できるシステムを探したところ、機能、料金、運用などの点からマッチしたのがG Suiteでした。「スマートフォンのアプリから、資料確認や編集ができることを評価しました。また、社員が普段の生活で慣れ親しんでいるGoogle™の製品なので、使いやすいということもありました」と木下氏は選定の理由を説明します。

ただし、セキュリティと承認申請ワークフローに関しては不安があったそうです。「セキュリティは、人により設定が異なるため、なんらかの形でセキュリティを確保したいと思っていました。またワークフローもなくてはならない機能でした。電算システムの担当者に相談したところ、セキュリティについては、CloudGate UNOを、ワークフローについてはrakumo for G Suiteを提案してくれました。曖昧な要件に対して、機能面だけでなく、費用面も考慮して提案してくれたのがよかったです。」

## 業務が大きく効率化。さらに働きやすい環境を目指したい

導入を決定後、運用ルールに合わせて設定を行いました。「海外の製品なので設定でつまづくこともあったのですが、電算システムの担当者から機能の目的や設定方法を教えてもらって大変助かりました。サポートがあったおかげで、スムーズに導入でき、テスト期間もほとんどなく本番運用に切り替えできました。」と木下氏は話します。

導入を開始してから、働き方が変わったと木下氏。「今までは、PCがないと仕事ができませんでした。スマートフォンからも仕事ができるようになり、打ち合わせの合間時間など隙間時間を有効活用できるようになり、効率化しました。」Google ドライブ™上にファイルを置いているので、どこにいてもアクセス、編集ができますし、同時編集も可能なので、資料作成が効率化されたそうです。

なお、申請承認のワークフローもスマートフォンですべてできるようになり、申請から承認や決裁が降りるまでの時間が削減されました。今まで平均すると1日以上かかっていた承認が半日程度までに短縮できたとのこと。

一方で、今まで通りの運用をしようとする、使いづらいこともあるそうです。「G Suite の導入にあたって、社内規定を一部変更しました。今後は G Suite で可能になる新しい働き方を踏まえて、運用ルールそのものを見直していく必要があります」とよりよい社内環境への変革にも木下氏は積極的です。

## チャットでコミュニケーションが活性化し、電話や印刷などが削減

導入をしてから、主要なコミュニケーション方法が電話やメールからチャットに変わりました。「チャットを使うようになり、効率化が図れました。例えばある部署の通話時間は導入前は48時間/月でしたが、導入1ヶ月後には6時間までに削減できました。紙の印刷も減っており、導入当初から削減されました」と木下氏。

また、チャットにより社内のコミュニケーションが活性化したと感じているとのこと。「店舗でシステムなどで気になったことがあっても、なかなか本部にまで連絡しにくいという心理的なハードルがありました。しかしチャットになってからそのハードルが下がった上、写真を同時に送ることもできるので、トラブル全般の復旧時間が短くなりました」

導入して4ヶ月が経ちましたが、これからがスタートだと木下氏は考えています。「今後は、社内の情報をG Suite に集約していきたいです。仕事を始める時は、まずはG Suite にログインすることを習慣づけたいです。さらにGoogle サイト™で社内情報を共有する、Google データポータル™でデータ分析をするといった新しいチャレンジをしていきたいです。」



KOMEHYO名駅店外観（上）内観（下）

**DSK** 株式会社 電算システム

CS事業部企画営業部

✉ [cs-google@csb.densan-s.co.jp](mailto:cs-google@csb.densan-s.co.jp)

名古屋市中区錦3丁目1番1号 十六銀行名古屋ビル  
[大阪]大阪市北区中之島6丁目2番40号 中之島インテス  
[東京]東京都中央区八丁堀2丁目20番8号 八丁堀綜通ビル

G Suite についてはこちらをご覧ください

<https://www.dsk-cloud.com/solution/g-suite>



※ Google, G Suite, Google ドライブ, Google サイト および Google データポータル は Google LLC の商標です。  
※ 記載内容は取材日時現在のものであり、内容については現在の状況とは異なる場合があります。