



適切な情報共有が可能になり 業務効率が大幅にアップ！

アパレル 株式会社ソックスジャパン 様

業務の拡大に伴い、営業部門の組織強化、社員の新規採用を進める中、ID 課金のグループウェアの見直しを検討、『Knowledge Suite』への乗り換えを決定した株式会社ソックスジャパン様。チャット感覚で使えるメッセージで社員間のコミュニケーションが密になり、業務効率が大幅にアップしたという。

お知らせ欄の「未読」を朝イチで チェックすることが全社員の習慣に

社員の平均年齢が若いからでしょうか、以前使っていたグループウェアからの乗り換えはとてもスムーズで、皆、違和感なく使いこなしているように思います。以前から、入社したらまずグループウェアを開くことは社内ですべて徹底されていましたが、『Knowledge Suite』を使うようになってから、お知らせ欄の「未読」を朝イチでチェックするというのが全社員の習慣になりました。この機能のおかげで連絡もれやチェック忘れがほとんどなくなったと好評です。

リアルタイムで情報共有が可能になり 社内のさまざまな問題が解決！

現在、全社的にいちばん活用しているのは、メッセージです。以前のグループウェアにはメッセージ機能はなかったため、社内の連絡もすべてメールで行っていましたが、メールですと、基本的に1対1のやりとりになってしまいますが、メッセージ機能を使えば、多くの社員がリアルタイムで情報共有ができることととも誰かがチャット感覚で気軽にメッセージを書き込めるので、社内コミュニケーションが以前よりも密になったように思います。

例えば、新入社員全員と何か報告したいことがある社員は、週1回、週報を提出することになっている

のですが、メッセージ機能を使って提出するようになってから、それに対して意見やアドバイスのある人は書いた本人に返信するだけでなく、他の人にも意見を求める等、問題解決に積極的な書き込みをする社員が増えました。上長に直接言いにくいようなことでも、メッセージ機能を使えば、気軽に書き込むことができるようです。そんなやりとりの中から、上長は部下の考えや思いや悩みをくみ取れるようになったというのも、会社にとって有益なことだと思います。また、メッセージ機能は、営業担当が出張先から商談の状況を報告するためにも重宝しています。以前は、上長に電話やメールで報告していましたが、メッセージで営業部員全員に流すようになってから、他の営業部員の商談状況やさまざまな意見を集約できるようになり、業務効率がアップしました。社内のやりとりはメッセージ、メールを使うのは社外のみとすることで、メールの誤送信を防げるというのもいいですね。



承認フロー高速化、適正な情報公開などが実現し、業務が効率化

(導入担当者：劉品氏)

「見せる / 見せない」設定で適切な情報公開を実現

メッセージ同様、全社員が日常的に活用しているのは、ワークフロー。使い勝手は、以前使っていたものとはほぼ同様ですが、承認フローが細かく設定できるところが非常によいと感じています。案件によって承認フローを変えることができるので、承認までの時間が短縮できるようになりました。

また、スケジュール等の“見せる”“見せない”の設定が細かくできるところもいいですね。全社、本社のみ、マネージャー以上等、かなり細かく設定をしています。今までの“全公開 or 非公開”のような極端な情報公開範囲から、適切な本来の情報範囲に対応することができました。

『GRIDY メールビーコン』は展示会の集客にぜひ使ってみよう機能

当今後、ぜひ活用したいと考えているのは、昨年11月にリリースされた『GRIDY メールビーコン』です。

シーズンごとに行っている展示会の招待状をメールビーコンで一斉配信するようにしたら、かなり業務効率がアップするのではと考えています。

当社にとって、展示会は売上を大きく左右する重要なイベントですので、なるべく多くのプレスやバイヤーの方に来ていただきたいのですが、呼びかけや集客にはいつも苦勞をしています。

現在は、営業担当が個別にお客様へ電話でご案内を

したり、一斉にFAXでご案内を流したりしていますが、作業負担はかなりのものです。しかし、メールビーコンを使えば、一斉メール配信で簡単にお客様へご案内をすることができ、さらに郵送料やFAX代よりも安く、1通4円で送ることができるというので、非常に興味を持っています。『GRIDY メールビーコン』は、定期的に行っている展示会の招待状の一斉配信だけでなく、営業のステップメール等にも活用できるということで、現在営業部門の強化を図っている当社にとって、もとても魅力的な機能だと思っています。



Outline

株式会社
ソックスジャパン

「素材へのこだわり。」「洗いこまれた商品。しわ。」「手作り感、リメイク感、クラフト感。」をブランドキーワードに展開しているオリジナル婦人服ブランド『wardrobe』が、ナチュラルな着心地のリアルクローズとして多くの女性たちの心をつかみ、数々の有名ファッション誌で紹介されている等、設立間もないながらも順調に業績を伸ばしている株式会社ソックスジャパン。新業態の多店舗化や中国進出を計画するなど、さらなる業務拡大を推進する同社では、営業部門の組織強化、社員の新規採用に注力するのに伴い、ユーザー数無制限で使える『Knowledge Suite』を導入、業務の効率化を実現させた。

設立年月日： 2011年4月
所在地： 東京都台東区浅草橋 4-10-8 TFA ビル 5F
代表者： 代表取締役 塘 哲志
従業員数： 24名
事業内容： 婦人服販売
U R L： <http://www.socs.co.jp/>