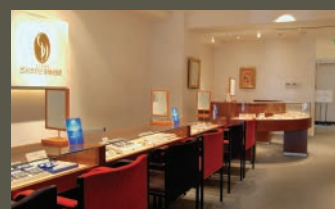


使い慣れた手書きスタイルで 全国店舗の社内書類を インターネットでワークフロー化

Create!Webフロー効果で、データの流れを一元管理。さらなるステップへ挑む。

株式会社シーマでは、メインブランドの「銀座ダイヤモンドシライシ」をはじめ、「英国王室宝物」がブランドコンセプトの「エクセルコダイヤモンド」、「特別オーダー方式」の「ホワイトベル」の3つのブランド店舗を全国に展開しています。「強力な仕入ルート」の確立」「独自のセミオーダー販売」「落ち着いた空間での接客」「スタッフの徹底研修」が高く支持されて急成長。現在では、「生涯最良の日を輝かせる」ブライダルジュエリーのマーケットにおいて、トップシェアを獲得しています。

現在シーマでは、確固たる企業基盤を整えさらなる成長をめざすべく、全国に展開している店舗を含めた社内書類のコンピュータ処理を推進し、ファーストステップとして、申請書類のワークフロー化を完成しました。そこで、ワークフローシステムとしてCreate!Webフローを選択した理由やその導入効果、これからの構想についてうかがいました。



▶ブライダルダイヤモンドを扱う専門店「銀座ダイヤモンドシライシ 銀座本店」。

▲お客様のご要望にお応えする「セミオーダーシステム」というコンセプトで構成された店内。



◀結婚式の引き出物のフロア。ダイヤモンドばかりでなく、ブライダル関連全般をコーディネートするサービスを提供。

社内書類を郵送すると 手間・時間・コストとも増大

まずワークフローシステムを導入される前の
御社の課題についてお聞かせください。

豊田氏:ご存知かと思いますが、シーマでは3つのブランド店を全国に42店舗展開しています。各店舗には、多くの女性店員を配置していますが、多くは販売担当ですのでパソコンに精通しているわけではありません。このような社員を含め、約400名のスタッフを擁する弊社の総務部には、毎日膨大な量の社内書類が送られてきます。たとえば残業や休暇・交通費の申請書、稟議書、提案書、給与の計算書などです。これらの社内書類の原紙は、総務部からスタッフへメールで送ることはできますが、上司印が必要なため、原紙を出力して印鑑を押して本社総務部へ郵送していました。また緊急時には、FAXや宅急便で送ることもありました。

松橋氏:当然ながらこのままでは、手間・時間・コストとも増える一方です。さらに郵送費の節約のために他の書類の便と一緒に送ったりしていたのですが、そうすると他の部署の書類に紛れてしまい、催促すると、「何日前に送ったんですけど…」などトラブルもありがちだったのです。したがって、郵送費の削減と郵送事故の防止および、社内帳票のペーパーレス化は急務の課題でした。

求めたのは手書きと同じスタイル

数あるワークフロー製品の中から、
当製品を選ばれた理由は何でしょう？

松橋氏:そもそもCreate!Webフローの導入を決めた最大のポイントは、私どもが日頃行っている手書きと同じスタイルを、社内書類のワークフローとして取り込めたからなんです。いかにもシステム然としたものでは、パソコン操作が不慣れな人たちに、「これからはこうなりますよ」

と説明したときに、違和感があったり拒否反応が出ることを私どもは危惧しました。せっかく導入したのに誰も使わないでは、導入する意味がありません。弊社では月に1回、全国の店長が集まる会議があるのですが、そこでCreate!Webフローの操作について説明しました。基本的には全ての人に無理なく1時間くらいでわかってもらえたので、1ヵ月後にはスムーズに導入できました。

導入後、現場のスタッフの皆様の反応はいかがでしたか？

シーマ社内内で利用している
申請書の入力フォーム
色付き部分が入力項目

豊田氏:Create!Webフローの操作は、店舗のスタッフから見れば今までと同じ馴染みのある書類で行え、ハンコも押せます。「確かに申請したな」と、現場のスタッフはひと目でわかります。「手で書いていたものが画面を見て打つものになった」というイメージですから、抵抗なく1週間位でみんなに浸透しました。いちおうマニュアルも作りましたが、見なくてもすぐできたことがいちばんのメリットです。



松橋 英一 氏
執行役員 総務部
部長



豊田 瞳 氏
総務部 人事課

ワンポイント情報

ブライダル全般をコーディネートする「銀座ダイヤモンドシライシ」では、ギフトサロンも併設しています。ここでは、多目的に利用できるシリアルボールやティーカップセットなども用意されています。



プラチナティーカップ
限りなく純白のスーパーホワイトの陶磁器にプラチナのラインをあしらったウエディングギフトに最適なALIOSオリジナルのデザイン。

ファーストステップとして 社内帳票のワークフロー化が完成

導入後の変化や、成果についてもお聞かせください。

豊田氏:操作性の簡便さに加えて、データの流れが一元化されたことも、Create!Webフロー導入のメリットです。申請された社内書類が、今誰の承認で止まっているかひと目でわかります。以前のように郵送していたときは別の部署へ送られた場合、私どもで探さなければならず総務部の仕事も増えていました。今は記録が残りますから、申請した帳票を誰が止めているか、パソコンですぐわかります。「承認されたのか」「承認されていないのか」「承認されたのに連絡がないのか」・・・と、申請者が不安に思うこともなくなりました。

松橋氏:今回のワークフローシステムの導入においては、全国の各店舗の通信環境を最低でもADSL以上にするなどインターネット環境の整備も行いました。こういったハードウェアの整備も含めた申請業務の統一、また、ワークフローシステム導入の最初の目的である、郵送費の削減と郵送事故の防止、および社内帳票のペーパーレス化やデータの一元化についてはまずまずの成果が上がっているのではないのでしょうか。

セカンドステップではデータの2次活用 ファイリングを推進

今後、システムをどのように発展・成長させていこうとお考えですか？

松橋氏:ワークフローでデータが一元化されたことは、あっという間に数千もの書類がシステム上の総務部管理下に

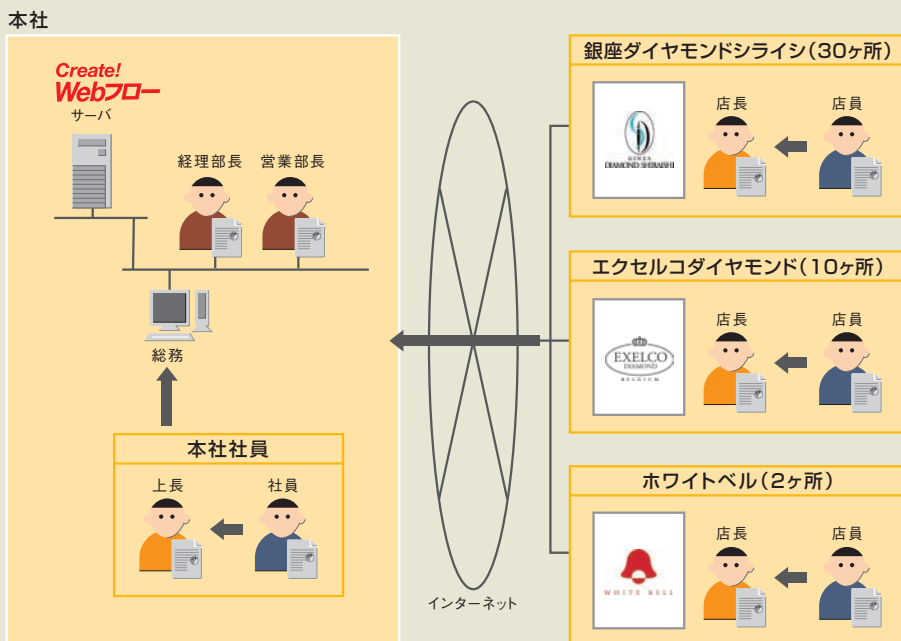
集中してしまうことを意味します。休暇や残業などのデータは給与システムへ投入する必要がありますが、この作業はまだ従来のままですから再入力に手間がかかるという課題が残っています。ファーストステップとして社内書類のワークフローシステムが完成したので、セカンドステップとしてデータの2次活用を考えています。例えば、申請された休暇のデータを給与計算のシステムへ自動投入できれば、総務部にとっても大きなメリットとなります。弊社は販売会社なので、間接部門である総務部の人員は3人しかいませんので、入力のような作業は自動化し、本来の創造的な業務に集中できるように改善を図っていくことが大切です。

最後にCreate!Webフローへ期待されることが

あったら教えてください。

松橋氏:毎日送られてくる書類は、紙の帳票に換算すると膨大な量になります。以前は、特定の時期になったら不要なものは廃棄したり、必要なものは保存していました。年々紙のファイルが蓄積されるため、倉庫から探し出すのは大変な作業でした。今後は、フローで処理された種類のファイリングも推進していきます。必要なものを探すのに電子文書はきわめて有効ですね。たとえば、「〇〇さんの経歴書はどこだろう」「〇〇さんが育児休暇を取ったのは何年かな」と、目的別にいつでも取り込んで取り出せるようになります。データの2次活用と同様、次のステップとなるファイリングについてもワークフローシステムとの連携で構想を練っています。

全社構成:全国、各ブランド店舗から申請業務がインターネットを経由して行われる。



User Profile

株式会社 シーマ

- 本社:東京都中央区銀座1-7-10 銀座富士ビル5F
- 代表取締役社長:恩田 鏡
- 資本金:17億7千万円
- 年商:88億円(2006年3月期)
- 従業員数:404名

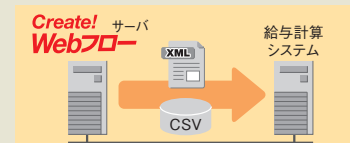
平成6年(1994)創業以来、ブライダルジュエリー事業を主力にファッションジュエリー事業、ウエディング事業、ギフト(引出物)事業、EC事業など、ブライダル産業を支える多彩なサービスを提供しています。顧客数は各店舗で年間2万〜3万組ほど。ご結婚を決められたお客様は確実に「ブライダル関連アイテム」の購入につながるので、提携している全国のホテル・式場と「国内ブライダルネットワーク」を構築。将来的には、総合ブライダル企業への成長をめざして事業展開を進めています。



ワンポイント情報

外部システム連携

今回の事例でも次ステップの課題となっている外部連携。Create!Webフローでは、承認、決裁処理された書類のデータをXMLまたはCSVで出力することができます。出力方法は、書類処理後に都度自動で出力、オペレータの操作により特定のデータをまとめて出力、日時指定でまとめてバッチ出力する方法などがあります。



これらにより、休暇や残業などのデータを給与システムに投入するなど、外部システムと連携させた統合システムを構築することが可能となります。もちろん、処理された書類をPDF形式で文書管理システムに保管することも可能です。

● お問い合わせは

URL: <https://www.createwebflow.jp/>



インフォテック株式会社

〒163-1022 東京都新宿区西新宿 3-7-1
tel.03-3348-0373 email:sales-cwf@iftc.co.jp