



Interview

(株)ビジネスラボラトリー

代表取締役社長
森井 昭光 様

システム開発、モバイル、クラウド、ITサービスなど、幅広い事業を展開する株式会社ビジネスラボラトリー。SYNCNELを導入した2011年に完全ペーパーレス化を実現するとともに、現在は販売パートナー企業としてSYNCNELの普及にも努めておられます。

代表取締役の森井昭光様に、現在の活用方法をはじめ、導入のメリットや今後の活用などについてお話をうかがいました。

企業プロフィール**事業内容**

SIサービス事業(企業向け各種SIサービス)、クラウドサービス事業(携帯電話を利用したサービス)、ITサービス事業(中小企業向け各種ITサービス)を手がける。オリジナルのSFAサービスにモバイル太郎など。

株式会社ビジネスラボラトリー

<http://www.blab.co.jp/>

モバイル太郎

<http://m-taro.jp/>

SYNCNELの活用機能**無制限フォルダ階層**

紙資料を全てPDF化、顧客・サービス毎にフォルダ階層で整理

安全なオフライン閲覧機能

飛行機や新幹線など、オフラインまたは回線環境の悪い環境での閲覧

一時公開URL機能

営業現場で製品紹介資料等への一時的な公開URLを発行し、即座の資料手渡しを実現

**高いセキュリティ性能で在宅勤務の実現を後押し**

—SYNCNEL導入のきっかけについてお教えてください。

森井様：ちょうどiPadが登場した直後ですね。iPadでペーパーレス化を実現して業務効率をアップさせたいと考えて取り組み始めたところでした。当時はiBookという、iPadに最初から入っているアプリを活用しようと思ったのですが、使いにくくて(笑)

—どんな部分がSYNCNELを選ぶ決め手になりましたか？

森井様：すでにDropboxもありましたが、セキュリティ面が不安でした。個人で使うには十分なのですが、ビジネスシーンでの利用としては不十分。その点SYNCNELは、どこにいても高いセキュリティ環境下で情報にアクセスできるのが決め手になりました。

—SYNCNELの根幹となる部分ですね。

森井様：そうですね。やはり基本的な部分が決まっているのがSYNCNELの良いところです。移動時間の長い飛行機・新幹線や回線環境の弱い場所で作業する時に、

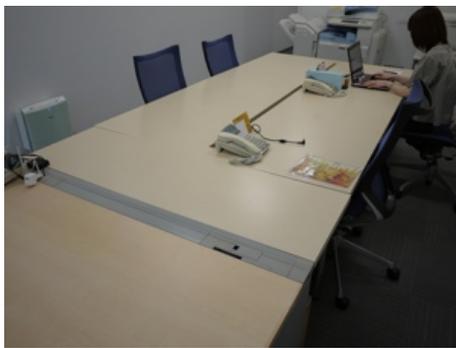
オフラインでも資料が閲覧できるのは本当に助かります。地方や海外への出張が多い人は重宝するはず。また、フォルダを階層化して作り、見やすくするのも簡単。ちょっとした使い勝手の部分を丁寧に作り込んでくれています。長く使うと、そこが大きな効率の差を生みます。

—いつでもどこでもセキュリティの高い環境下でデータ共有ができるのは、本当に便利ですね。

森井様：会社に来なくても仕事ができますからね。自宅でもインターネットカフェでも、高いセキュリティ環境下で安心して仕事することが可能です。これはまさにBCP(事業継続計画)に最適なサービスだと思いますよ。

—SYNCNELの導入で在宅勤務を導入できた、とおうかがいしました。

森井様：当社のシステム開発者、Web制作者は在宅勤務です。お客様へ提出した見積書や提案書仕様もアップロードしてあるのでいつでも、どこでも確認できますし、日報と見積をチェックすれば商談の動きを把握できます。SYNCNELの導入で、予想以上に効果を出すことができました。



ペーパーレス化によりワークデスクは極限までシンプルに。



紙資料が全てSYNCNELに格納され空になったキャビネット。書類保管スペース分の家賃を節約できた。

種別	種別名	作成日時	更新日時	サイズ	備考
顧客情報	顧客情報	2023/07/10 10:00	2023/07/10 10:00	10MB	顧客情報
契約書	契約書	2023/07/10 10:00	2023/07/10 10:00	5MB	契約書
請求書	請求書	2023/07/10 10:00	2023/07/10 10:00	2MB	請求書

オリジナルのSFA「モバイル太郎」と併用。営業報告内のファイルはSYNCNELに格納されている。

紙資料を保管していたキャビネット2つを廃棄

—SYNCNEL導入と同時にペーパーレス化に着手し、見事に実現されました。

森井様：開発元の大石社長とSYNCNELに出会って完全ペーパーレス化を決断し、数日掛けてすべての紙資料をスキャンして保存しました。それ以降、紙資料は受け取ったら即PDF化してSYNCNELに保存、紙はシュレッダーで廃棄しています。

—事務所を拝見すると、本当に机の上には紙資料が皆無ですね（笑）

森井様：これが普段の状態です。最も多かった紙資料は顧客資料でした。分厚いキングファイルをクライアント企業ごとに作成、さらにインデックスシールで見積書や注文書、契約書などに分類して整理していました。それをすべてSYNCNELに移行しましたので、大量のファイルを全て廃棄することができました。そこで、空になったキャビネット2つを廃棄することができたわけです。

—クライアント資料以外に、どんな資料が入っていますか。

森井様：例えば、当社の会社概要や取扱サービスのカタログは、すべてPDF化してSYNCNELにアップロードし、いつでもiPadで紹介できるようにしています。当社は自社サービス以外にもパートナー様のサービスを含めて、取り扱いサービスの数が多いのでとても重宝しています。あと、動画もアップロードして持ち歩けるのがいいですね。営業活動の大きな武器になっています。

家賃と印刷代が半分に！コスト削減を実現

—SYNCNEL導入前と導入後の変化が分かる具体的な数値があれば教えてください。

森井様：完全ペーパーレス化の実現により、オフィスを30坪から16坪に縮小しました。書類スペースが減少したことと、在宅勤務が可能になったことが大きな要因です。また、複合機のプリントコストも月間2万円程度だったのが8,500円程度と、半分以下になりました。プレゼンなどもすべてiPadで行うので、そもそもプリントアウトする機会が減りましたし、あえて紙資料を渡さないように意識しています。

—資料が欲しいと言われた時だけプリントして渡すのですか。

森井様：いいえ。SYNCNELの公開URL発行機能を使います。その場で該当資料への公開URLを発行し、お客様にメールで100MBまでのデータを送れる機能です。送り忘れもなくなり、対応スピードが劇的に向上するので、クライアントからの評価も

高いですね。宅ふあいる便などよりも簡単なオペレーションで送れるのがポイントです。公開URL発行機能は、営業の現場で大きな力を発揮していますよ。

—コスト面以外に、省力化などについてのメリットもお教えてください。

森井様：完全ペーパーレス化以前、外出先で資料や過去の見積を確認したい時は、オフィスに電話してスタッフに資料を探してもらい、クライアントとやりとりをしていました。そういったことが皆無になりましたね。

SYNCELの便利さを伝える伝道師に

—御社サービスとの相性が良いと聞きました。

森井様：当社では携帯端末を活用した営業支援システム『モバイル太郎』を提供しています。当社の営業活動で、SYNCNELとモバイル太郎の併用で、とても効果が出ています。モバイル太郎で日々の日報を記載し、関連する資料の情報を入力することで、簡単にSYNCNELで該当資料を確認できるようになりました。営業活動はこの2つで十分に対応可能です。

—販売パートナーの視点から感じておられる、SYNCNELの良さをお教えいただけますか。

森井様：どんな業種であっても、必ず活用する方法があります。さらには営業だけでなく、技術、スタッフ部門といった職種を越えて活用する方法があり、業務の効率化やコストの削減に必ず貢献してくれますね。

—今後、SYNCNELをどのように活用されるか、見えている範囲で結構ですのでぜひ教えてください。

森井様：社内での活用はほぼ軌道にのりました。今後はパートナー様との情報共有に力を入れていきます。SYNCNEL販売パートナー企業としては、一人でも多くのお客様に使っていただきたい。こんな便利なツールですから使わない手はありません。SYNCNELの便利さを伝える伝道師になりたいですね。

