

User Profile

はたらく人のワクワクをクリエイトする。  
**あしたのチーム**

株式会社あしたのチーム

本社所在地：〒104-0061  
中央区銀座6-4-1 東海堂銀座ビル6F  
URL：http://www.ashita-team.com/

2008年設立。社員の労働生産性・管理職の育成に結び付く人事評価システム構築・運用、組織診断、労務管理、人材紹介など、人事に関する幅広いサービスを提供します。2015年10月現在、国内に9拠点、関連会社を沖縄と台湾で事業を展開しています。



株式会社あしたのチーム  
代表取締役社長  
高橋 恭介氏

株式会社あしたのチーム様

短期間で事業拠点を急速に拡大。  
経営判断の早さに応える IP-PBX「MediaOffice」の  
構築スピードと拡張性、利便性

課題

- 事業拠点の拡大スピードに電話回線敷設が追いつかない
- 人事異動や席替えの際、スピーディに対応できない
- 少人数の拠点はスタッフ全員が出払う場合がある

従来の PBX では設置スピード、  
拡張性、利便性に限界があった

解決

MediaOfficeに刷新し、  
スピード、拡張性、利便性を向上

6カ月で7拠点立ち上げ  
全拠点が内線化!

コンサルティング、コールセンター、  
ヘルプデスクと、電話を多用

企業という組織が一つのチームとして有機的に機能するには、様々な個性を持つ人材がひとつの目標のもとに一丸となって仕事に向き合うことが必要だ。そのためには、人事評価、組織診断、労務管理、人材紹介、採用コンサルティング、教育・研修といった、人を活かすための人事評価制度が求められる。企業にとって評価基準は経営者の想いが具現化したものだ。その評価が確かであれば、スタッフの働く意欲やパフォーマンスが上がり、企業の競争力を高めることになる。

「はたらく全てのひとにワクワクをクリエイトする。」をスローガンに掲げる株式会社あしたのチームは、中小企業やベンチャーを対象に、それらの人事に関する多角的なサービスをワンストップで提供するベンチャー企業だ。主軸となる人事評価事業のほか、電話を多用するコールセンター事業、ヘルプデスク事業なども展開している。また人事評価「コンピリーダー」、組織診断「Seven Eyes Dock」、求人情報・転職支援「ベンチャー求人.com」などのWebサイトも運営している。

同社は、東京本社と徳島にあるサテライトオフィス「三好ランド」で事業を行っていたが、大阪、福岡、札幌、名古屋、高松、仙台、沖縄と急速に支社を広げ、台湾にも現地法人を立ち上げている。この

拠点拡大の早さは、同社のサービスの有用性が多くの企業から評価されている証と言える。

IP-PBX「MediaOffice」で、  
拠点拡大をスピーディに展開

拠点拡大の足かせになると思われたのが、当初使っていた従来型 PBX を用いたビジネスフォンだった。これは変更を加えるたびに工事が必要になっていた。代表取締役社長 高橋恭介氏は「日本全域に拠点を置くことを目標として持っています。しかし拠点を拡大するには、スピードとタイミングが重要。経営者としては、たとえ電話回線が引かれていなくても、事務所と人を確保したらすぐにでも稼働させたいものです」と語る。

そこで大阪に進出する際に、メディアリンクのオフィス向け IP-PBX「MediaOffice」に切り替え、その後の事業拡大をスピーディに展開できた。IP-PBX は PBX の機能をソフトウェアで実現するもので、従来の PBX よりも設置費用やランニングコストを削減できるのが特徴だ。

コスト以上のメリットを感じる  
MediaOfficeのスピード、拡張性、利便性

同社が MediaOffice を高く評価したのは、スピード、拡張性、利便性だった。同社では各拠点を VPN で接続し、本社に設置した MediaOffice のサーバに、それぞれのオフィスの電話機から直接

アクセスする仕組みになっている。新しい拠点を立て上げる際も、インターネット回線を敷設し、VPNで本社と接続すれば、電話機をケーブルにつなぐだけですぐに利用できる。

また拠点間の連携も行いやすい。「ヘルプデスク事業が伸びており、その拠点である三好ランドで処理しきれない場合は、沖縄で受け付けられるように連携を強化しています」

また人事異動や席替え時も柔軟性が高い。「新しいプロジェクト用に島を作ったり、忙しい部署に増員するなど、席替えは意外に多いのです。その際も、MediaOfficeなら工事の必要もなく、新しい席についたらすぐに自分の電話が使えます」

同社が導入したIP-PBX用電話機はLANケーブルに接続するタイプで、電話機のIPアドレスと内線番号が紐づく。そのため席が変わる際も、電話機を新しいデスクに移動してLANケーブルにつなぐだけで済む。

### ベンチャーならではの 悩みも解決

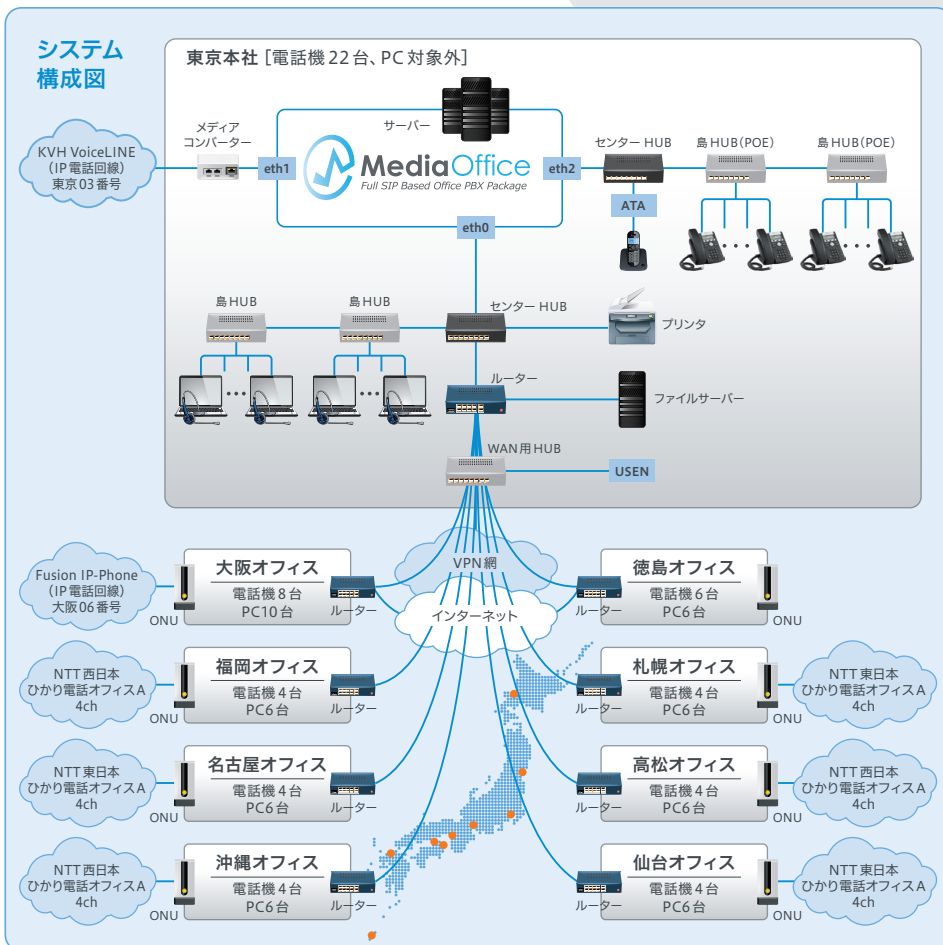
少数精鋭で働くベンチャー特有の悩みを解決するのが、転送機能だ。「営業はお客様のところを回るのがもっとも重要です。しかし、新設したばかりの拠点は人数も少なく、全員が出払うこともあります」

MediaOfficeは転送機能が充実していて、担当者のスマートフォンに転送したり、応答メッセージを流したりできる。そのため、外出中でも、オフィス内にいるように対応できる。仮に接客中で出られない場合も、別拠点のスタッフが応答できる柔軟性もある。「当社に限らず、スタッフ全員が常にフル稼働しているベンチャーにはMediaOfficeは有効」と高橋氏は高く評価している。

さらに「意外な副産物」と挙げたのが、MediaOfficeと合わせてVPN内に設置したファイルサーバだった。

「営業資料、データベースなどをファイルサーバに保存すれば、全社で共有できます。これによって作業の効率化、生産性が向上したことを、強く実感しています」

### システム 構成図



### 真の採用理由は、 メディアリンクの真摯な企業姿勢

人を活かすプロである同社の眼鏡にかなった電話システムMediaOffice。選ばれたのは製品の良さだけでなく、メディアリンクの企業姿勢もあったという。例えば、MediaOfficeのサーバは東京本社に設置する予定だったが、折悪く本社移転が控えていた。そのため導入前の検証用に大阪支社に設置したデモ機を、予定をオーバーして1ヶ月ほど稼働させて、東京本社移転を待って本来のサーバに切り替えた。これもお客様企業の事情に対し最大限に応えようとする企業姿勢の表れだ。「会社にとって電話は、電気や水道と同じインフラ。だから、信頼できない業者には依頼できません。」

当社同様メディアリンクもベンチャーですが、社長も含め大手企業での経験とノウハウを持ち、それを活かしたビジネスを展開している安心感と責任感があります。

そして何より当社の経営判断の早さについてきてくれる。その価値観を共有してくれることは、インフラをお任せするパートナーとしては欠かせないものです」と、上場を目指す高橋氏はメディアリンクへの高い信頼を口にした。