



〒812-0018 福岡市博多区住吉1-2-25  
 キャナルシティビジネスセンタービル  
 TEL 092-271-9002  
<https://www.gate02.ne.jp/>

LINE WORKS 一次代理店最高ランク「プラチナ」  
 2019年度「The Best Deal Creation」Award 受賞

仕事で活用できる機能が充実!

**LINE WORKS** ●1ID 月額 ¥300~

- トーク
- ホーム
- メール
- アドレス帳
- カレンダー
- アンケート
- Drive

<https://line.worksmobile.com/jp/>

LINE WORKS 福岡 USEN 検索



北崎 友嗣 (きたざき ゆうじ)  
 ㈱シェイクハンズ社長

大分県中津市出身、46歳。98年設立。不動産事業として起業したが、旅行先の台湾で出会ったタピオカドリンクに魅せられ飲食事業に転向。2008年の初出店を皮切りにタピオカ店「Tea Way」を16店舗展開。年2.3店舗の増店を目指す。趣味は旅行



大下 幸一郎 (おおした こういちろう)  
 ㈱USEN Smart Works 社長

兵庫県出身、36歳。2006年 ㈱USENに入社。新卒で人事部に配属。3年目で法人営業部(現 ㈱USEN ICT Solutions)に異動し法人向けのネットワークソリューション営業に従事。クラウドサービス担当部門でグループリーダー、部長を歴任し2019年3月に設立した同社の初代社長に就任

# LINE WORKSで働き方が変わる

社内コミュニケーションや業務改善のためグループウェアを導入する企業が増える中、すべての機能を活用できていないケースも多いのではないだろうか。そんな課題を解決に導いているワークスマビイルジャパン(株)が提供するビジネスチャット「LINE WORKS」について意見交換した。

## 会議いらず? 現場が見える! 仕事が進む!



北崎さんは、どのトークグループにも所属しているのですか。

大下

8割以上のグループに所属していますね。グループの用途やメンバーはさまざまです。1日100件を超えるような通知もあり、スマホを頻繁に見ていますが、それ自体にはまったくストレスを感じていません。むしろ、互いの距離が近くなったことが LINE WORKSを導入して一番得られたものだと。店舗からの問題、小さな課題も出やすくなり、結果、スピーディーな対応に繋がっています。うちの理想としては、報告・連絡・相談が LINE WORKS で手軽に完結できることです。

あっ、今もこの間に30件以上の通知がきています(笑)。



北崎



すごく良い状態です。内線以上電話未済みたいとこがあって、特に若い子はチャット上であれば踏み込んだことも話しますよね。

大下

北崎さんの業務量を考えると、あらゆる事柄に分けたグループを作ってみるのが良いかもしれません。例えば、トラブルやクレーム時、社員研修用のグループラインなど。事例が蓄積されることでのマニュアルができ、動画も投稿できるので情報整理により便利になると思います。

それは良い案ですね。早速取り入れてみます。うちも確実にコミュニケーションの幅は利かせられるようになりましたが、包括的に使うまでに至っていないようで、うまく生かせることが課題ですね。ありがとうございます。



北崎



LINE WORKS はまずトークを開き既読管理をする。これだけで導入効果を生み出すところに良さがあります。現状の使い方ですと十分ですが、北崎さんの活用法はさらにコストパフォーマンスが上がっています。活用法にマニュアルはなく、我々もお客様から聞いて学ぶことが多いです。これからはマネジメント側の傾聴力が試される時代。北崎さんのように、伝え方の引き出しをもっていることが武器になると思います。

大下

従業員の平均年齢は20代前半で、若い子たちにはマッチしているところが多く使いやすいです。福岡も多店舗展開する飲食店オーナーが多くぜひお勧めしたいですね。ちなみに当店は60種以上のタピオカを揃えています。



北崎



いろいろな話をしていたら、タピオカが飲みたくなりました。今度ぜひ伺います!

大下



北崎

お待ちしておりますー!

## ビジネスチャットで報連相が完結



LINE WORKSを導入していただき1年。現在58人でLINE WORKSを利用いただいていますね。

大下

社員と各店舗のメンバーで活用しています。店舗間が離れているので、従業員が増えるにつれ、情報共有が難しく一元化の必要性に迫られて無料のサービスを利用していましたが終了してしまい有償サービスを導入しました。ただ、スケジュール機能はうまく使えていたものの、情報を拾いにいかなければならず、見落としがあったり、細かな機能を使えなかったり、うちには適さなかったのです。そんな時、経営者仲間から聞いてLINE WORKSの存在を知り、以前からお世話になっているUSENさんに詳しく説明いただきました。



北崎

これまでも個人LINE 併用で従業員同士のやり取りはありましたが、そこには「オンオフの境目が付けづらい、個人ID を教えるのに抵抗がある、などの課題もあったので分けられることがとても良かったです。また、LINEと同じ感覚で操作性も高く、実際にアプリを入れてメンバーに招待した社員は、ログインするだけの簡単な作業で、全員が開くまでにさほど時間は要しませんでした。



大下

シェイクハンズさんのように、これまでグループウェアの活用がうまくできていなかった企業さんでも LINE WORKS を入れると利用を開始した当日に8割以上がログインするといった結果も出ています。開設までの時間がすごく短い。パソコンでもスマホでも利用でき、その手軽さが売りなんです。

また、LINE WORKS を使うことでオフィシャルな連絡だと認識できるので、受ける側のストレスも減るでしょうし、既読者を特定できるため「誰が読んだか分からない」、「ちゃんと読んでくれたかな、など情報のやり取りで生じていた管理者側のストレスも軽減されます。



北崎

確かに。ただ、「休みの日は仕事の連絡だから見ない、ということもありますよ(苦笑)。そこは良い意味で区別ができています。

我々も導入して間もない頃は、LINE と同じ仕様のトーク機能を頻りに利用していましたが、運用していくうちに、重要事項や各店舗紹介などの社内報は掲示板機能をもつホームに。グループで話し合った内容を議事録替わりとしてノートに。情報収集に関してはアンケート機能といったすみ分けをして想定以上に活用の幅は広がっています。



大下

おっ、それはどんなアンケートを出されているか興味ありますね。



北崎

最近で言うと、コロナによって自粛、休暇を望むか。一方で稼ぎたいという従業員の意思確認に使ったり。レジ袋有料化を周知したり。総務や販促面の情報収集で使うことが多く、アンケート回収率は100%です。

もともと部門会議を開く慣習がなかった当社にとって、テーマごとに日々議論ができるのですり合わせしやすくなりました。やはり、タイムリーに議論して判断でき、それを共有できることが良いですね。