

株式会社マネーフォワード
人事本部人事企画部
西野絵里香さん

プロフィール

社内活性化、コミュニケーション活性化の施策を企画。部署内や上下のつながりだけでなく、部署を超えた横のつながり、ななめのつながりが広がる組織づくりを目指す。

<Offisis は「あったらいいな」というイメージそのもの>

—Offisis を導入する前はどんな課題感があったのでしょうか？

当社ではたらくメンバーは、パソコンに向き合う時間が長く、「肩がこる」「目が疲れて辛い」という声がちらほらありました。社内のメンバーの疲れをとって元気よく集中して働いてもらうことも社内活性化につながるので、「何かいいアイデアはないかな？」とっていました。そんなとき当社のグループ会社である「MF KESSAI」の社員に Offisis のサービスを聞きました。「MF KESSAI」が入居している大手町ビルで Offisis のサービスが提供されており「とてもいいよ」とのこと。詳しく話を聞いたらサービス内容は当社のニーズにぴったり。願ってもない内容で、ぜひ導入したいと思いました。

<トライアルは大盛況！迷いなく導入を決定>

—2018年7月にオフィスを移転されたそうですが、移転のタイミングにも合っていたんですね。

西野さん そうなんです。今のオフィスには、ランチや休憩のための広い Refresh Area があるので、その一角でサービス提供してもらえればぴったりだと思いました。

—当初の反応はいかがでしたか？

まずは 2018 年 10 月の 3 日間、トライアルを実施しました。事前にいただいたチラシとサービス内容を社内チャットに展開しました。反応としては「待ってました！」「きたー！」という感じ。サービスの枠はあっというまに埋まってしまい、「試してみたかったのに！」と残念がる社員もいるほど。チャットでは施術を受けた感想コメントがあげられ、「これはいいサービス、みんなに知ってほしい」などと盛り上がっていました。トライアルに対するアンケートもとりましたが、「ぜひ採用してほしい」という声が多く、そのまま導入を決めました。

<気軽にいつでもスグ利用できることが画期的>

—どんな点を評価されていますか？

Offisis の良い点はいろいろありますが、一番はオフィス内にあること。肩がこって辛くても、わざわざ休憩時間やランチタイムに社外に出て近所の整体院やサロンでほぐしてもらうのは面倒ですし、時間がかかりますよね。社内に設置されていることで、気軽に、効率よく利用できることが画期的だと思います。また予約してから席に戻るまでの流れがとてもスムーズ。予約サイトはわかりやすいですし、10分単位で予約でき、その場で飛び込みでも空いていれば対応してもらえます。料金も割安で、しかも電子マネー決済対応なので、支払いも楽々。特に当社は現金で支払いをする人が少ないので助かっています。当社側の要望に応じてサービス内容をフレキシブルに変えてくださるのもありがたいですね。ここまで便利だと平日他に行く理由が見つからないほどです。

—すごく自然にオフィスに馴染んでいるようですね。

そうですね。施術者の方の人柄がよく、サービス提供中もそれ以外の時間にも従業員と気軽にコミュニケーションをとって良い関係を築いてくださっています。これも「また行きたい」と思う大きな要因だと思います。またランチタイムに利用が集中してしまうことが心配でしたが、ほどよく分散して利用されているのは嬉しい誤算でした。一人ひとりがちょっとした空き時間を逃さず、マイペースに使っていることがわかります。

—こんな活用法もあるんだ、というような事例はありますか？

私自身も Offisis ユーザーの 1 人なんですが、仕事柄、パソコンを見る時間が長く、どうしても眼精疲労がたまります。そこで 15 分のアイ&ヘッドケアを受けてみたら、本当にすっきりしてまた元気に仕事に戻ることができました。ネイルケアも嬉しいサービス。手際よく、専用の機械で乾かしてもらえるので、所要時間は 20~30 分。事前に相談したらカラーバリエーションも増やしていただけましたし、仕上がりも持ちもいいですよ。ネイルこそ、リラクゼーションよりも平日ちょっとした空き時間を利用して気軽に行くハードルは高いですが、オフィスでできるなら「やってみようかな？」と思えますし、実際やってみると気分が上がり、サービスを受けた後の仕事に対する集中力もあがる気がしますね。男性社員もネイルケアを受けるなど、意外に利用者が多く、人気のサービスです。

<「オフィスにいる」利点を活かし最適な形を一緒に作っていきたい>

—改めて Offisis に感じる価値はどんなところでしょうか？

社内で共通の話題として盛り上がっている様子を見ると、コミュニケーションの活性化にも役立っていますね。今後 1 年、2 年と継続していくうちに目に見える成果がたくさん出てくるのではないかと期待しています。たとえば仕事柄、肩こりや眼精疲労は慢性的な悩みです。継続して施術を受け、施術者の方のアドバイスやおすすめのストレッチなどを実践することで、よりいっそうのパフォーマンスアップにもつながるかもしれません。

—今後 Offisis に希望するサービスなどはありますか？

実はお弁当販売もお願いしているのですが、当初 650 円のヘルシー志向の商品が中心だったのを、当社

のニーズに合わせて 500 円で食べごたえのある商品に変更してもらうことになりました。このように要望に応じてスピーディに対応していただけるのも大きな魅力。ときには従業員から直接要望が伝えられ、その対応を Offisis から私にご相談いただくことも。そういう密な関係性が築けるのも「オフィスにいる」という身近さがあるからこそ。今後もこまめなコミュニケーションの中で、最適なサービスを形にしていける心強いパートナーだと思っています。

<株式会社マネーフォワード>

2012 年 5 月に設立。「お金を前へ。人生をもっと前へ。」というミッションを掲げ、すべてのお金の課題解決を目指す Fintech 企業。

主に、個人向けお金の見える化サービス『マネーフォワード ME』やビジネス向けクラウドサービス『マネーフォワード クラウドシリーズ』などを提供。

2015 年の Fintech 研究所をきっかけに、Fintech 産業の振興や政策提言への働きかけにも貢献するほか、資本業務提携、API 連携など金融機関との協業実績も多数ある。

2017 年 9 月に東京証券取引所マザーズ市場に上場。