

『ワークスタイルの変革にて開発部門⇔販売部門におけるシームレスなコミュニケーション環境を構築し、業務効率UP!!』

実際に使っているお客様に直撃インタビューしました



お客様名：カネリョウ海藻株式会社様（有限会社高木商店様）

■導入先

■お客様会社名称 カネリョウ海藻株式会社 様

■お客様の業種

食品製造業
従業員総数 175名

■お客様の主な業務内容

食品(主に海藻)の加工販売



■導入商品

■機器構成 P3000×8台 Apps×11D

■ご導入拠点 本社(各フロア)・仙台工場・東京拠点・大阪拠点

■料金体系 シングルフラット15

■導入形態 新規導入+増設

導入前の課題

熊本本社にて営業・生産管理・品質管理の合同連絡会議が週二回ありますが、内容を改めて各拠点に再連絡する必要がある為タイムラグの発生と細かいニュアンスが伝わりにくく、意思決定のスピードアップが必要でした。

導入の背景

先ず仙台工場の立上げ準備用にP3000を2台導入し、本社(熊本)と仙台工場間の活用から開始しました。その後トップの方針により“リアルタイムで打合せを行う仕組みの構築”にチャレンジすることになり、大阪・東京拠点と本社の各フロアにもP3000を設置しました。Apps(UCSのアプリケーション版)は出張者向けに11D購入しました。



YAMAHA社製マイクスピーカーを2台連結して利用しているため広い会議室でもリコーUCSが利用できてます

リコーUCSをこのように利用しています

P3000を本社には各フロアに置き、仙台工場、東京拠点、大阪拠点に設置し以下の会議・打合せで利用しています。

- ・部門連絡会議（各部署・拠点主任以上全員）
- ・製品サンプルの目視確認
- ・新商品開発会議
- ・熊本⇔仙台間で商品開発に関する会議打合せ

また営業が海外に原材料の買い付けに行く際にAppsを利用し、現地から本社への報告を実施しております。



UCS Appsはノートパソコンで利用されています

導入後の効果

移動費用や時間の削減の効果も大きかったですが、一番ポイントは「リアルタイムで課題解決し、意思決定出来る事」だと思います。又、製品サンプルの目視確認がタイムリーで出来るようになったため、ミスや認識違いを事前にチェック出来るようになりました。

お客様の声・今後の展望



本社商品開発部 開発 向志水 卓様

リコーUCSを活用した熊本本社・東京・大阪・仙台間での打ち合わせは、顔を見ながら各担当者が発言出来ますので、電話やメールでのやり取りに比べ内容が具体的に伝わり、問題解決のスピードが速くなりました。

又、新商品開発の進行状況についても全員で現況把握が出来るようになりました。今後は、お客様先や仕入先などの出張時の活用を進め、更なる業務効率化を図れるようにしたいと考えております。