

『朝礼や勉強会でP3000を活用。
仕事の効率化・スピードアップが実現。社内に一体感が生まれました。』

実際に使っているお客様に直撃インタビューしました



株式会社 ジャムコン 様

■導入先

- お客様名称 株式会社ジャムコン
- お客様の業種 卸売業（従業員 105名）
- お客様の主な業務内容
眼鏡・コンタクトレンズ等医療機器
販売/眼科開業支援/眼科スタッフ
技術及び接客研修 等



■導入商品

- 機器構成 P3000 × 9台
- ご導入拠点 福岡本社他（九州・沖縄・中国・四国エリア）
- 料金体系 シングルフラット12
- 導入形態 新規導入

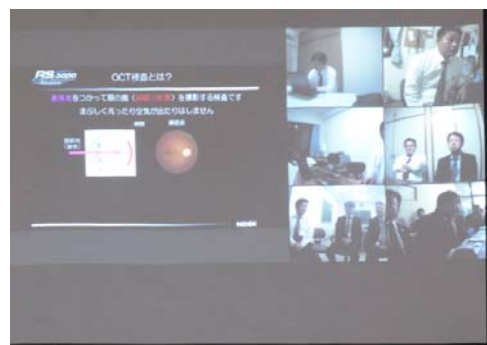
導入の背景

毎月1~2回定例会議や勉強会を実施していました。各地の営業部門責任者や営業担当者、エリアリーダー、商品課担当が参加していましたが、持ち回りで各地に集合していました。移動時間やコストもかかることから、数年前より、新しいコミュニケーションの取り方を探していました。



導入前の課題

月初に朝礼を実施していますが、本社の社員しか参加できず、他の拠点は参加できていないことで方針を浸透させるのに時間がかかっていました。また、勉強会等は、講師は、すべての拠点をまわり、拠点の数だけ実施しなければならず、勉強会の完了に時間がかかっていました。



P3000をこのように利用しています

P3000を利用して各拠点つなぎ、会議や勉強会を毎月1~2回実施しています。また、朝礼や緊急のお打合せにも随時接続し利用しています。

導入後の効果

福岡本社のみで行っていた朝礼が、全社で遠隔朝礼できるようになり、情報共有と社員の輪が広がりました。また、メーカーの商品勉強会を実施する際、拠点が離れているため各拠点で何度も開催しなくてはならず、全課所終わるまでに時間がかかり、営業担当の理解度に差が生じていましたが、一斉に勉強会を実施することで、一気に展開できるようになりました。



お客様の声・今後の展望



代表取締役社長
前野 直樹 様

沖縄も含めた九州全域、及び中・四国に事務所・駐在を配している我が社において、社員間のコミュニケーションを図ることや社員のレベルアップに多くの労力・コストが掛かっていました。

リコーのP3000導入により、仕事の効率化・スピードアップが実現でき、今まで以上に社内に一体感が生まれたように感じています。

社内には、まだまだ整備する部分がありますが、リコーからのアドバイスで更なる洗練されたオフィスを目指したいと思っております。



マーケティング事業部長
桐原 正三 様

弊社は広島から沖縄まで事務所があり、営業（部下）との接点強化に際して移動距離とそれなりの経費が掛かっておりました。

メーカーの勉強会開催時は、地方から約30名の営業が本社へ出向くことで、時間と経費が掛かることに悩んでおりましたが、P3000のお陰で、スムーズな会議や勉強会が行うことができ大変満足しております。

我々は、日本の眼科業界に貢献すべく、今後も邁進したいと考えております。