

# お客様へP3000を送付し、自社スタッフとの遠隔打合せを実施 お客様とのコミュニケーションも円滑に！

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 株式会社 エコミック様

## ■導入先

- お客様会社名称 株式会社 エコミック様
- お客様の業種 サービス業（従業員 88名）
- お客様の主な業務内容
  - ・給与計算業務代行
  - ・コンピュータソフトの開発及び保守業務
  - ・人事管理システムの販売及び保守
  - ・賃金コンサルティング業務



## ■導入商品

- 機器構成 P3000×3台 追加購入 1台
- ご導入拠点/料金体系
  - シングルフラット15: 札幌本社・東京本社
  - ダブルフラット6-25: お客様先へ持ち出し用2台
- 導入形態 他社テレビ電話からの入替え

## 導入の背景

以前は、他社の簡易なテレビ電話を自社の拠点間で使っていましたが、音声品質が悪かったため会話が成り立たず、活用されていませんでした。出張を削減できる新しい遠隔コミュニケーションツールを探していました。

## 導入前の課題

- ①他社テレビ電話では、画面が小さいため、全員の顔が見えず、音声も4名以上だと聞きとりづらいため、会話に集中できませんでした。そのため、出張が減らないという状況でした。
- ②出張による、時間とコストがかかっており、無駄に感じてました。また、出張により社員がいつも不在がちになり、連絡したくても連絡がつかないことが多く、困っていました。



## P3000をこのように利用しています

当社のシステム受託後、お客様と「委託業務納入前打合せ」を行います。この打合せにP3000を利用して**お客様先と接続**することで、タイムリーでスピーディな打合せが実現できており、給与明細や帳票類フォーマットを、お客様の要望どおりか、確認するために利用しています。

まず、モバイルWi-FiルーターとP3000をお客様へ事前にお送りし、お客様は、スイッチを入れるとすぐはこちらと接続ができるようにしています。

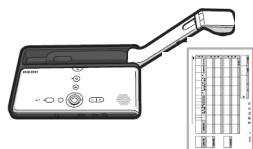
打合せの初回だけはこちらから、人が出向いて使い方を指導しますが、2回目からは**直接お客様に操作**して頂いています。

操作に関してお客様の反応が心配されましたが、操作が**カンタン**なので比較的高評価を頂くケースの方が多いです。

打合せでは、各種帳票類を直接カメラで写して確認作業を行っています。おかげでお客様との**打合せ回数を飛躍的に増やす**事ができ、コミュニケーションが円滑になりました。

また、P3000を導入してからは、クリアな音質になったので、週次の会議でも出張せずにリコーUCSで行えるようになっていました。

まさに電話みたいな感覚で使っていますので、今ではこれが無ければ仕事が回らない状況です。



お客様へセットで送付するWiFiルーターとP3000



管理部経理・財務グループ : 三村様  
管理部総務・人事グループ : 岩根様、宇留間様

## 導入後の効果

通常、10回/月の出張は削減できています。コストは50万円/月くらいの削減になっていると思います。

社内の業務が拡大しており、打合せのための出張が増えている傾向ですので、P3000を利用することで、繁忙期では特により削減効果が高くなっていると感じています。

## お客様の声・今後の展望

お客様・営業・スタッフ等で三者間の打合せを行ってみたいですね。  
また、中国にも駐在員や現地スタッフがおられますので、環境が整ったらぜひ現地でも使ってみたいですね。