

# 『通常会議のみならず、商品企画にも活用。より実践的な活用で顧客サービス向上を目指す』

実際に使っているお客様に直撃インタビューしました



## 加森観光株式会社様

### ■導入先

#### ■お客様会社名称

加森観光 株式会社

#### ■お客様の業種

観光業 従業員 300名(グループ4,900名) (2012年7月)

#### ■お客様の主な業務内容

ルスツリゾートの運営  
観光施設・ホテル・飲食店等全国40施設の経営

### ■導入商品

#### ■機器構成

S7000×1台 P3000×3台

#### ■ご導入拠点

札幌本社・ルスツ(北海道虻田郡留寿都村)  
・東京支社・大阪営業所

#### ■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

加森観光様はルスツリゾートを始めとしたリゾート施設の運営をしており、拠点間の距離が遠いために、定期的なグループリーダー会議などは、多くの人数が1か所に集まらなければならず、移動費用・時間が大変な負担になっていました。

また、以前は電話による音声会議システムを導入していましたが、使い勝手が悪く、自然に話せないため、社内的にはかなり不評で、結局は使わなくなってしまいました。



ルスツリゾート ホテル外観

## 導入前の課題

かねてより、札幌本社-ルスツ間のコミュニケーション不足が指摘されており、その解消が課題でした。

また、会議目的による開催場所への移動時間の削減が急務であり、合わせてタイムリーに会議開催を行う事も求められていました。



## P3000/S7000をこのように利用しています

月次の経営会議/グループリーダー会議を、営業部や本社のある札幌と運営施設のあるルスツ間とで移動することなく、円滑に行なえています。

会議場所が細長く、大人数が参加するため、外付けスピーカーを3連結で接続して使用。より臨場感に富んだ会議が行なえています。

また、トップダウンでP3000/S7000を使うよう指示されているので、通常の会議だけではなく、アンチエイジング事業等、新商品企画・開発において、部門間で担当者同士の打合せを思い立った時にP3000/S7000を利用しています。

最近ではアジアを始めとした海外のお客様も多くなってきたので、海外担当営業(国内拠点)とルスツリゾート間でツアー企画などの打合せなどでも使っています



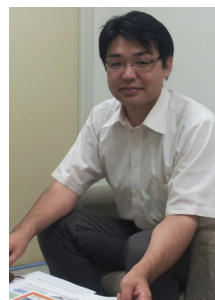
ルスツリゾート全景

## 導入後の効果

少なくとも札幌-ルスツ間の片道2時間の移動時間が無くなり、その時間を有意義に使う事ができるようになりました。

また、当事者同士で思い立った時に顔を見て打合せをする事ができるようになったので、コミュニケーションが活発になりました。やはりメールなどより顔を見て話した方が良いですね。

## お客様の声・今後の展望



思い立ったらすぐに会話が出来てるのでコミュニケーションツールとしては最適ですね。また、操作が分りやすく簡単なのでシステム担当者以外でも、誰でも使えるのが良いです。今後は、当社が運営している他の小規模な各施設へも導入を検討して行きたいです。(松田様)

施設内の通信インフラが強化されれば、来場ゲストへのコンシェルジュツールに応用し、顧客サービス向上につなげて行きたいです。(佐藤様)

