

『毎月20～30万円の出張費削減を実現。
今では全員活用する手放せないシステムに。』

実際に使っているお客様に直撃インタビューしました




ツインバード工業 株式会社

■導入先

■お客様会社名称 ツインバード工業 株式会社

■お客様の業種 家電製品等製造販売
従業員 294名(2013年6月現在)

■お客様の主な業務内容
調理家電、LED照明機器、クリーナー、防水AV機器
生活家電、理美容健康機器、などの小型家電製造販売



■導入商品

■機器構成 P3000×6台 P1000×2台 Apps×1本

■ご導入拠点 本社(新潟県燕市)、札幌、東京、名古屋、大阪、福岡、深セン(中国)

■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

これまでは、WEB会議システムや、他社ビデオ会議システムを利用していましたが、映像や音声途切れてしまい、スムーズ会議が出来ませんでした。回線の混み合う時間帯では利用できないこともありました。

導入前の課題

WEB会議システムや他社ビデオ会議システムでは、操作が難しく、品質が安定していなかったり、音声が聞き取りにくく会議がスムーズに出来ない事が多くありました。営業が全員参加する決起大会では、各拠点から東京へ集合していました。そのため膨大な出張コストが発生しており削減したいと考えていました。

また、東京で開催していた営業との会議では、各拠点から出張する人数は、代表者2名までと制限されており、細かい打合せは、メールでのやりとりになっていたため意思疎通が上手い出来ないこともありました。



営業本部 部長ミーティングを実施中。

リコーUCSをこのように利用しています

毎週1回全国の拠点と接続し、営業責任者会議や生販会議、中国と国内の役員が参加する役員会議でも利用しています。

リコーUCSを活用することで、これまで会議に参加できなかった、関連区のメンバーも参加できるようになり、細かい内容までその場で議論することで意思決定のスピード化が図れました。

営業が全員参加する決起大会も、東京へ集合することなく、イベント開催が可能になりスケジュール調整もスムーズに行えています。



生販会議実施中。細かい内容もその場で打合せできます。

導入後の効果

通信品質が安定しているため、スムーズに会議をすすめることができている。そのため、情報共有や意思決定のスピードアップがはかれるようになりました。

これまでは少なかった部門間同士の打合せも、リコーUCSで行っています。操作が簡単なので、ほぼ全員がリコーUCSを利用することで、コミュニケーションが活性化しています。

また、リコーUCSの利用により、経費削減効果もでています。毎月の出張費では、月に20万円～30万円、決起大会では1回につき、数10万円以上の削減ができています。



P3000をコーナーに設置し、カメラに全員写るようになっています。外付けマイクスピーカーを装着し大人数の会議にも対応できています。

お客様の声・今後の展望



情報システム担当 佐藤 智彰 様

リコーUCSは使い勝手が良いため、ほぼ毎日使っております。情報システム担当に接続に関する問合せもほとんど無く、サポートに負荷が掛かりません。

今後は、製造現場改善としてAppsを活用し、海外工場とAppsで接続しながら、リアルタイムで情報共有しタイムロスを無くしていきたいと思っております。



企画部商品企画課 斎藤 和沙 様

今までは、商品企画課は、代表者2名が営業部(東京)へ出張して、商品開発の背景やポイントなどを説明しておりました。

しかし、今ではリコーUCSを使って代表者以外の担当者も商品企画開発への想いを、自分の言葉で相手に伝える事が出来るようになりました。