

株式会社協同インターナショナル 様

CASE STUDY

FreshVoiceで各拠点を結び、 会議参加のための移動時間をゼロに。生産性向上を実現

創業時からの酪農畜産機材事業に加え、食品事業、半導体/MEMS事業、バイオ・メディカル事業を展開している協同インターナショナル。同社では、各拠点からスタッフを本社に集めて行う部門会議で、移動時間の無駄や拠点のスタッフを送迎する移動手配の負荷が問題化。その課題の解決にWeb会議システムFreshVoiceを導入。移動時間と移動手配の負荷がなくなり、本来の業務に集中することで生産性の向上を実現した。



「FreshVoiceはとにかく、操作が簡単。そして映像や音声の品質も良かったことが、決め手となりました」

総務部
次長
加瀬 氏

POINT

- 会議に参加するため移動がなくなり、生産性が向上した
- 会議参加者の送迎が不要になり、営業担当者の負担が削減された
- 海外とのやり取り、遠隔での操作指導など、会議以外にも活用用途の拡大を検討

ユーザー紹介

株式会社協同インターナショナル 様



<https://www.kyodo-inc.co.jp/>

1970年、酪農畜産に必要な機材を海外から輸入する商社として設立。企業理念は業種に拘わらず、「今まで無かったモノ」「真似されないモノ」の販売を通してお客様にメリットを提供すること。半導体や液晶ディスプレイなどの最先端デバイスの生産に欠かせないキー材料「スパッタリングターゲット」や、ヨーロッパの最高級生ハムなど、様々なオリジナル商材を販売。常に業界のパイオニアとしてチャレンジを続けている。



生ハム・サラミ・チーズ・ワインなど世界各国のトップ食材の輸入、自社グループ工場でのオリジナル国産生ハムの製造、要望に応じたスライスパック加工など食文化に関するトータルなソリューションを提供している(左)。薄膜受託加工では、半導体・FPD・MEMS・太陽電池などの試作の受託によって、開発コスト削減やスピーディーな研究開発を実施するとともに、少量生産にも対応している(右)。

今までにない、真似されないオリジナル商材、事業を展開

1970年に酪農や畜産に必要な機材を、主にヨーロッパなどの海外から輸入する商社として創業された協同インターナショナル。「今までなかったモノ」「真似されないモノ」の販売を通してお客様にメリットを提供するという企業理念に基づき、創業時からの酪農畜産機材事業に加え、半導体/MEMS(微小電気機械システム)事業、高級生ハムの輸入・販売を中心とした食品事業、バイオ・メディカル事業を展開している。

現在は商社としての事業だけでなく、食品、半導体/MEMS事業とバイオ/メディカル事業では製造拠点を設け、メーカーとしても事業を展開。自社で製品開発に取り組むほか、企業や研究機関、大学からの研究開発受託、試作請負なども行っている。

会議のための移動時間を削減したい

同社では川崎市にある本社とは別に、川崎市内に3カ所、岩手に1カ所、大阪に1カ所と

それぞれ営業や製造拠点を設けている。また生ハムの加工については、宮崎と横浜にある関連会社が行っており、「これらの離れている拠点の人たちと会議する際には、本社に来てもらっていました」と同社 総務部 次長 加瀬氏は明かす。

その中で課題だったのが、製造スタッフが参加する会議だった。「毎月1回開催される経営会議、また電子部が月1~2回の頻度で開催する品質会議には、製造スタッフも参加します。例えば電子部の製造拠点は同じ川崎市にありますが、移動すると往復で約2時間かかってしまいます。しかも最寄り駅から離れているため、営業スタッフが車で送迎する必要もありました。製造スタッフの移動時間の無駄に加え、営業スタッフにとっても余計な負荷がかかっていたのです」(加瀬氏)

この課題を解決するため、電子部の営業スタッフから提案されたのが、テレビ会議システムの導入だった。

移動時間にかかるコストを考慮し費用対効果を試算

ハードウェアタイプのテレビ会議システムも検討したが、「導入コストが見合わなかった」ため、ASPタイプのWeb会議システムを検討。その費用対効果を試算した。「毎週2時間かけて会議に参加する際の移動時間も賃金は発生しています。移動にかかる時間は生産性がゼロ。Web会議システムのランニングコストを考慮しても、導入は十分、費用対効果が期待できると考えました」(加瀬氏)

また、Web会議システム導入に際し必要とした機能が、資料データの共有ができること「PCの中で資料共有させることができると、資料を表示することはもちろん、接続先から入力や先込みをすることもできます。より会議がスムーズに進むと考えました」(加瀬氏)

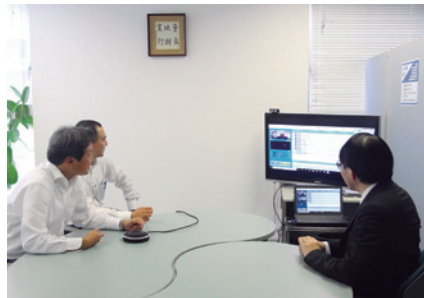
複数のWeb会議システムのデモを体験し、最終的にFreshVoiceを選定。その理由を加瀬氏は次の様に述べる。「ランニングコストが魅力的でした。また、相手先と繋いで会議をする際は、電話帳から相手呼び出すだけなど、FreshVoiceはとにかく、操作が簡単でした。資料共有もできますし、そしてなにより映像や音声の品質が良かったことです」

移動時間もなくなり、生産性が向上

約2~3カ月の検討期間を経て、2015年8月、FreshVoiceを導入した。「これまで会議のたびに移動していた製造スタッフや送迎をしていた営業スタッフたちは、その負担がなくなり満足しているようです」と加瀬氏は語る。移動時間がなくなったことで、生産性も向上。特に最近、注文が増えている電子の製造スタッフは現場を離れる必要がなくなったため、万一、何か不具合があった際の対応も可能になるなど、業務に集中できるようになったという。

現在、主にFreshVoiceは定期的な会議に活用されているが、「今後はさらに用途を拡大していきたい」と加瀬氏は意気込みを語る。海外とのやり取りはその一つ。同社では海外に拠点を設けることも予定しているからだ。もう一つが酪農畜産機材事業での活用だ。「全国に点在するお客さまへの操作指導などにも活用できればいいですね」

「今までなかったモノ」「真似されないモノ」「自分で価値が付けられるモノ」の企業理念の下、今後どんなオンリーワン商材、事業が開発され、どう海外に展開していくのか。協同インターナショナルの挑戦に目が離せない。



本社でのFreshVoice活用の様子。経営会議や工場との会議、食品部門での週一回の全体会議では岩手にある営業所と繋いで使用するなど、FreshVoiceをフル活用している。