CASE STUDY

山本漢方製薬株式会社 様

実会議の隙間を埋めるためにFreshVoiceを有効活用 ドキュメント共有を使ってさらに踏み込んだ会議を

愛知県小牧市に本社をおく山本漢方製薬株式会社は、拠点が愛知・東京・大阪・仙台・福岡にある。本社・支店間の情報交換を密にするために、以前は別のテレビ会議システムを使っていたが、社員やPCの数が増えるごとに機械購入などのコストがかかっていた。そこで同社では経費削減等を目指しFreshVoiceの導入を決定。複数拠点を結んだ全員参加のWeb会議が行えるようになり、本社・支店間のコミュニケーションが増えた。今後はドキュメント共有を活用して、さらに踏み込んだ会議を行うことに期待がかかる。

「SNSの更新といったちょっとした内容のミーティングでも、手軽にFreshVoiceを利用して、意志疎通がとれるのが便利ですね。」

西日本営業部
統括本部 係長
小久保 賢一 氏

POINT

- 以前のテレビ会議システムと比較し大幅なコスト削減を達成
- 対面する定例会議の隙間を埋めるためにFreshVoiceを活用
- 今後はドキュメント共有を使ってデータに基づいた会議実施へ

売上10年連続ナンバーワンの「大麦若葉」は、山本漢方製薬の主力商品だ(左)。漢字圏でブームとなった「脂流茶」(右)。

自社工場による一貫生産で安心安全の商品を世界に届ける

愛知県小牧市に本社を置く山本漢方製薬株式会社は、主力商品である大麦若葉をはじめとして、世界中の人に健康に貢献する商品を提供している。栽培・加工・梱包までを一貫して自社工場で生産。例えばパッケージの改良に関しても、すぐにその場で対応できるのが強みだ。また、徹底したオートメーション化で、効率的な商品の生産が可能だ。最低限しか人の手が触れないので、衛生管理の向上にも寄与し、結果的にヒューマンエラー防止へもつなげている。さらに、驚くべきことは、山本漢方製薬が手がけるアイテム数の多さだ。その数は優に400を越え、Webページに掲載しきれないほどである。

同社の看板商品となっているのがドラッグストア等で売上10年連続売上ナンバーワンを記録している「大麦若葉」だ。青汁のイメージを覆す飲みやすさと美味しさで人気が広がり、今では販売の2割弱が海外のインバウンド顧客によるものだという。

「例えば中国では日本の食品に対する信頼が非常に高い。あるとき、中国有名IT企業のトップが山本漢方製薬の大麦若葉を手に持った写真をWebで公開し、人気が爆発しました。さらに大麦若葉を買うと、サンプルで別の商品である『脂流茶』が入っていることから、その

ユーザー紹介
山本漢方製薬株式会社 様

カラダの未来をまもる 山本漢方製薬

https://www.kanpo-yamamoto.com/

愛知県小牧市に本社を置く山本漢方製薬は、健康補助食品で世界中の人の健康に貢献している。主力商品の大麦若葉は、ドラッグストアなどで10年連続売上ナンバーワンを誇る。また、自社工場生産、一貫生産にこだわり、これからも、山本漢方製薬の名前を安心・安全を約束するブランドとするために近年はTVCMなどのブランディングも強化中だ。

商品もインバウンド顧客に売れるようになりました」（小久保氏）

現在同社が力を入れているのが企業ブランディングだ。著名タレントを起用したTVCMシリーズ「青汁戦士ヤマカーン」を制作し、全国で放映。その狙いについて小久保氏は「実はCMでは製品の機能説明をほとんどしていません。インパクトのあるキャラクター名で、山本漢方製薬という"企業"を知ってもらうのが最大の狙いです。視聴者の方に『あの青汁は山本漢方製薬という会社の商品なんだ』と認知していただくために、このCMを制作しました」と話す。放送依頼、ユニークなCMの評判は上々だという。

山本漢方製薬の原点でもある便秘薬の「センナ」。

人員やPCが増えるたびに既存のテレビ会議システムが限界に

同社が抱えていた業務上の課題について、小久保氏は次のように語る。

「拠点が全国に分散しているので、月に1会集まる全社会議だけでは、コミュニケーションが希薄になってしまうという思いがありました。リアルな会議と会議の"隙間を埋める"ための仕組みが必要と考えたのです」。

そこで当初は専用のハードウェアと回線を拠点ごとに用意するタイプのテレビ会議システムを導入したが、拠点が拡大するにつれ、運用コストが問題になってきたという。

「以前は、別のテレビ会議システムを利用していたのですが、人員やPCが増えるたびに新たな機器の購入と回線の増設が必要になり、そのコストが問題でした。例えばシステムの親機の同時接続数に制限があり、接続数を増やすために親機ごと買い替えなければならない、などです。最初に数百万円規模の投資をしたのに、次なる投資に迫られる悪循環から逃れる術がないかと、新たなシステムへのリプレースを検討し始めたのです」。

「一貫生産の強み」と「安心安全」にこだわりぬいた自社工場。

そこで同社ではニーズを満たす遠隔会議システムについていくつかの製品を比較し、検討を進めた。旧来のテレビ会議システムと比較し、初期導入費とランニングコストが大幅に抑えられ、トータルの経費削減に確実に繋がると判断したシステムがFreshVoiceだった。その他の選定の決め手について小久保氏はこう話す。

「別のWeb会議システムも検討しましたが、操作性に懸念がありました。FreshVoiceは運用前にデモを見ることができ、簡単な操作性に納得できました。エイネットの営業担当者のレスポンスも早かったですね」。

徹底したオートメーション化と少数精鋭の人員で効率的な生産体制を維持。

FreshVoiceを通して拠点同士が個別にミーティング可能

FreshVoiceは2017年に導入。同社は全国に5拠点があるが、東京では個別のPCをそれぞれ4名で使用しているので、最大8つのIDで同時接続することもある。

「実際に対面する月1回の全社会議は未だに続いていますが、FreshVoiceを通して、臨機応変に営業会議を行えるようになりました。また外部のコンサルタントとの打ち合わせや、SNS運用のミーティングにも活用しています。社員が一人だけの支店もあるので、コミュニケーションが疎遠にならないよう、リアルの会議の隙間を埋めるツールとして、FreshVoiceで気軽にミーティングを行えるのがメリットですね」と小久保氏は話す。

ドキュメント共有機能を使って踏み込んだ会議につなげたい

今後同社ではFreshVoiceのドキュメント共有機能を使って、さらに踏み込んだ会議につなげたいと考えている。

小久保氏は「ドキュメント共有機能を使って、経営的な数値や商品資料を見ながらのWeb会議を行いたいです。リアルなデータを見ながら、より具体的な判断やアイデアが出せると思います。社員全員が積極的に会議に参加し、知恵を出し合うことで、よりよい商品づくりにつなげていきたいですね。『山本漢方製薬の商品なら安心だ』と、世界のお客様に思ってもらえるように、信頼のブランドを築いていきたいと思います」と今後の展望を語ってくれた。

anet Advanced Network Systems
エイネット株式会社
〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町3-23スタウトビル3F
代表:03-3862-5402
つなごうミーティング
0120-275-319 E-mail fv@anets.co.jp http://www.freshvoice.net
FRESH VOICE TV Conference