

マルマン オプティカル株式会社 様

CASE STUDY

Fresh Voice導入で地方社員の会議参加を実現 地方市場の声を製品開発に反映させることが可能に

オール純チタンフレーム「TITANOS (チタノス)」をはじめとする、高品質なメガネフレームの開発、製造・卸を展開しているマルマン オプティカル。同社では5年前よりFresh Voiceを導入し、毎週開かれる朝礼や営業会議などに活用。これまで届かなかった地方拠点にいる社員の声がダイレクトに届くようになり、社内の一体感が向上。地方社員のモチベーションアップにも貢献している。



「地方拠点にいる社員の顔がわかり、声が届くようになりました。コミュニケーションが活性化し、社内の風通しも良くなりました」

企画部
部長
清水 秀幸 氏

POINT

- 経営者と社員全員がお互いに顔を合わせて会話ができるようになった
- 営業会議や商品開発会議に地方の営業担当者の声を反映させることが可能に
- 今後は協力会社や海外代理店との会議・打ち合わせにも活用を検討

ユーザー紹介

マルマン オプティカル株式会社 様

マルマン オプティカル 株式会社

<http://www.maruman-opt.co.jp/>

1978年、メガネフレームの製造・販売および輸出入を目的に設立。1982年世界で初めてオール純チタンフレーム「TITANOS」を開発し、メガネ業界に新しい歴史を刻む。メイド・イン・ジャパン、純チタンにこだわり、「TITANOS」「EMINENCE」「PRESIDENT」「Farben」というブランドで、高品質なメガネを提供し続けている。世界最高水準を保っているのは品質だけではない。アフターサービスにおいても、3年間保証体制、万一故障した際には即日修理をモットーとするなど、世界最高水準のサービスを完備、お客さまから高い支持を得ている。



1982年、世界で初めてALL PURE TITANIUMのフレームとして発売された「TITANOS」。軽いうえに錆びず、丈夫なのが特徴だ。

純チタンメガネフレームを世界に先駆けて開発

1978年に設立されて以来、メガネフレームの開発、製造・卸を展開しているマルマン オプティカル。同社が手掛ける商品の特長は、価格競争に巻き込まれない「高品質」さ。その代表例が、同社が世界で初めて開発に成功したオール純チタンフレーム「TITANOS (チタノス)」である。100%メイド・イン・ジャパンのチタノスはメガネ業界に新しい歴史を刻んだ一品であり、今も同社の主力ブランドとしてお客さまに愛されている。そのほかにも、女性向けの純チタンメガネフレームブランド「EMINENCE」やカラーバリエーション豊富でモダンなおしゃれメガネフレームブランド「Farben」、存在感あふれる「PRESIDENT」など、品質にこだわったメガネフレームをお客さまに提供している。

そんな同社の商品を扱っているのは、全国の百貨店やメガネ専門店。そのためマルマン オプティカルでは大阪支店、福岡、広島、仙台にサテライトオフィスを設け、営業を展開している。

届かなかった地方拠点の声

同社では地方採用をしているため、地方の社員と顔を合わせる機会は、年1回開催される社員総会しかなかったという。そのため、「本社の社員にとっては地方の社員の顔がわからない。一方、地方の社員にとっては地方の市場動向が本社に届きにくいという課題がありました」。こう語るのは、企画部 部長であり、同社のIT戦略を一手に請け負っている清水秀幸氏だ。

このような課題を解決するため「地方拠点の営業担当者も会議に加わることができるよう、テレビ会議システムの導入を検討することにしました」と清水氏は振り返る。

いくつかのテレビ会議システムを検討したなかでFresh Voiceの導入を決定。その理由を清水氏は、「サーバー型を用意していたことです。サーバー型の方が当社にあった使い方ができると思ったからです」と語る。「支店やサテライトオフィスにいるメンバーは、ITの知識に長けているわけではありません。だからこそ、こちらから呼び出して参加してもらうという操作が簡単なものを選びました」（清水氏）

毎週の朝礼で全社員が顔を合わせる

Fresh Voiceを導入して5年超。現在は、毎週月曜日朝8時50分から始まる朝礼のほか、毎月月初に行われる営業会議、開発会議、不定期で行われる発注会議、年1回開催される社員総会などで活用している。

「Fresh Voiceを導入したことで、毎週、地方拠点の社員を含めた全社員が顔を合わせる機会を作れたことが一番の効果です。特にFresh Voiceの効果を実感しているのが地方の社員で、『会長や社長の声を直接聞くことができるので嬉しい』という声が多く聞かれました。会社としての一体感が感じられると同時に、コミュニケーションが活性化したことで、風通しも良くなりました」と清水氏は語る。

それだけではない。これまで、地方の営業担当者は新商品の企画会議に参加できなかったが、Fresh Voiceを導入したことで会議に参加できるようになった。「商品開発に自分たちの意見が届くようになったので、営業のモチベーション向上にもつながっています」とその効果を満足そうに語る。



本社でのFresh Voiceの活用の様子。自社のネットワークで地方拠点と接続し、毎週の朝礼や営業会議、開発会議を行っている。

どこにいても同じ事ができるような環境を整備

本社、地方拠点、また営業先、いずれの場所においても同じ事ができるようにする。これを実現するためのIT施策に今後も積極的に取り組んでいくという。

「当社の営業担当者は出張が多く、ほとんどオフィスにはいません。例えば本社の営業の担当エリアは、関東地方だけではなく、北海道や名古屋、北陸や東北の一部などと幅広い」。これらの営業担当者が地方に出張していても、営業日報がタイムリーに入力できるように既に導入しているiPadを活用していきたいという。そのなかで「iPadでの会議参加もできるようにしたいですね。Fresh Voiceの新しいバージョンではそれが可能になるので、より活用機会が増えるのではと期待しています」と清水氏は語る。さらに今後は社外との打ち合わせにも活用していきたいと清水氏は意気込む。「福井県にある協力工場や海外代理店とも会議ができるように既に整備をしています。そういった用途でも活用してもらえると嬉しいですね」

「メイド・イン・ジャパン」「純チタン」という強みをもつ同社。これからも社員一丸となり、お客さまのニーズを反映し、他社にはない高品質なメガネフレームを私たちに届けていくことは間違いなさそうだ。



長年蓄積された精巧な加工技術から生まれた、存在感あふれる「PRESIDENT」。



カラーバリエーション豊富でモダンなデザインの「Farben」。



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