

株式会社グローバル 様

CASE STUDY

FreshVoiceにより本支店間の意思伝達スピードが向上 働き方改革の推進や出張交通費のコスト削減にも期待

ワインセラーやグラスなどワイン関連製品を幅広く取り扱う株式会社グローバルでは、本支店間のコミュニケーション活性化を目指してWeb会議システム「FreshVoice」を導入。朝礼後の会議で積極活用し、ビジネスにおける情報共有の精度とスピードを圧倒的に向上させた。さらに今後は、在宅勤務などによる働き方改革の推進や、出張コストの大幅な削減にも期待が高まっている。



「本社での決定事項を全国の支店に伝達する早さが全然違いますね。お互いの顔を見ながら営業担当者に指示を出せるので、良い意味での緊張感もあり、確実に情報共有ができるようになりました」

業務部
チームリーダー
岡市 純平氏



「毎朝、FreshVoiceを使って会議をするようになり、職場に活気が生まれました。なかなか会えない支店の社員もいるので、全社を繋ぐコミュニケーションツールとして、とても有効だと思います」

総務経理課
中村 文美氏

POINT

- FreshVoice導入により本社と各支店間の意思伝達のスピードが向上
- デスクトップ共有で売上データなどを見ながら理論的な会議を進行
- 在宅勤務の推進や出張コストの削減に向けたさらなる活用を計画中

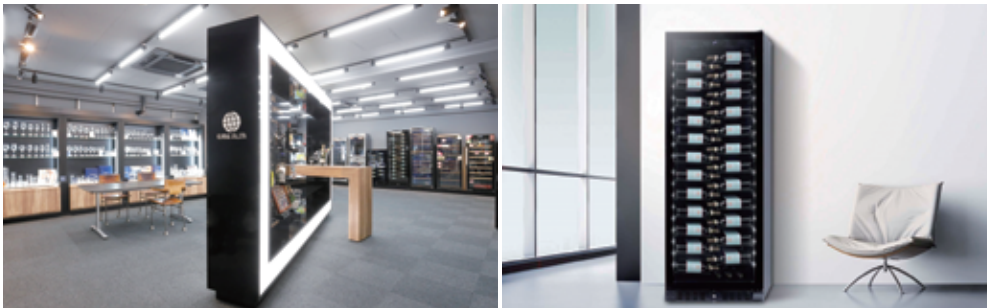
ユーザー紹介

株式会社グローバル 様



GLOBAL CO.,LTD.
株式会社 グローバル

<http://www.globalwine.co.jp>



全国5か所(大阪・東京・札幌・名古屋・福岡)のショールームでは、商品に実際に触れることができる(左)。ワインを適切な温度・環境で守るワインセラーをラインアップ。写真のモデルは、ラベルを見せる斬新な収納を実現した“魅せる”ワインセラー「プリリアント143」(右)。

「ワイン周り」に特化し2万社以上の顧客と取引

大阪に本社を構える株式会社グローバルは、日本でのワイン・洋酒文化の普及と業界活性化を目指す、ワイン関連機器のリーディングカンパニーだ。ワインセラーやワインサーバー、グラスウェアなどのワイン関連アイテムの販売のほか、ワインの直輸入・卸売業務も手掛ける。取り扱うワイン関連アイテム数は約1,500点にも及び、現在全国のホテル・レストラン・有名百貨店・量販店などへ納入を行っている。さらにグラスのレンタルといったユニークな業務もある。事業の強みについて業務部 チームリーダーの岡市純平氏は次のように語る。

「弊社は、ワイングラスやワインセラーなど、“ワイン周り”に特化した商品を幅広くご提供しています。日本のワイン市場は拡大傾向で、東京五輪に向けたホテル建設ラッシュなどもあり、多くの引き合いをいただいていますね。弊社ではお客様に対して、ワイン関連商品

大阪に本社を構え、全国に5支店を展開するワイン関連機器のリーディングカンパニー。ワインセラーやワインサーバーなど、「ワイン周り」の関連アイテムの販売のほか、ワインの直輸入・卸売業務も手掛ける。ECサイトでの通信販売や、ワイングラスのレンタル業務も行っている。

全般のトータルコーディネートを行っております。ショールームも全国に5か所あり、カタログやWebでは伝わらないワイングラスの薄さや重さ、ワインセラーの大きさや使い勝手などを確かめられます。顧客数が約27,000軒と、同業他社と比較して圧倒的に多いのも強みだと思います」

本支店間の意思伝達スピードと出張コストが課題に

同社がWeb会議システム導入を検討した背景について、岡市氏は次のように語る。

「一番大きなニーズとしては、大阪本社と各支店間の意思伝達スピードを早めたいということでした。メールなどの手段だと正確な意図が伝わり難く、例えば大阪本社からのトップダウン指示で『次のキャンペーンをこうやる』となった時、パッと動けるのが大阪だけで、その他の支店にスピーディーに指示や意図が伝えられず、対応が遅れるという問題がありました。加えて、マネージャークラスを毎月大阪本社に招集して会議を行っていますが、相応の出張交通費がかかっていました。それならWeb会議でやった方が、将来的にコストは大幅に削減できるだろうと考えたことも、導入を検討した理由です」

そこで同社では遠隔会議ソリューションについていくつかの製品を比較し、検討を進めた。総合的な評価が高く、最終的に選ばれたのがエイネットのFreshVoiceだった。製品選定の決め手について総務経理課の中村文美氏はこう話す。

「まずエイネットの営業担当者の方のレスポンスがとても早かったんですね。デモンストレーションもスムーズで、好印象でした。実際の品質面でも全く問題がありません。音声が届くことがないので、ストレスなく活用できています。コスト面でも満足のいく条件でした」

毎日、朝礼後の会議で会社全体が「繋がる」

FreshVoiceは今、次のように活用されている。毎日、朝礼の後に40分程、全支店の営業担当者が参加して、前日の活動に対する報告会を行う。支店によっては社員がひとりだけの拠点もあるので、そこで会社全体が一体感を持って「繋がる」のが良いところだ。例えば、沖縄に開業するレストランの商談を進める時に、実際に本部の担当者や交渉するのは東京支店だが、現場担当の福岡支店とFreshVoiceを通してリアルタイムに情報交換ができるといったメリットがある。

「例えば、新しい取引先との商談において課題が出た時、ベテランの社員との情報交換をFreshVoiceで行えるので、的確なアドバイスをお互いに伝えられるという成果が出ていますね。デスクトップ共有機能があるので、売上データなどの資料を見ながら具体的な検討ができるのも良いですね。新しいキャンペーンを企画する際も、全国の支店の意見をすぐにフィードバックでき、より効果的で迅速なキャンペーン展開が可能になりました」(岡市氏)

またエイネットのサポートについて中村氏は「FreshVoiceの安定性が抜群で何も問題が起きないので、サポートをお願いする機会がほとんどないことが、一番の評価と言えるのではないのでしょうか」と話す。

働き方改革にもFreshVoiceの活用を検討

今後同社では、出張コストの削減やテレワークの推進でも積極的に活用したいとしている。

中村氏は「FreshVoiceを利用して、毎日、各支店と会議をしています。実際に対面するリアルな会議も続いています。今後はその出張コストの削減が課題ですね。ひとりにつき1回約4万円の出張コストが削減できれば、年間では数百万単位の削減が見込めます。また、働き方改革の推進として、社員の家庭環境によっては、在宅で仕事ができるようにFreshVoiceを活用していこうと考えています。最近、全営業社員がスマートフォンとノートパソコンを持つことになったので、専用アプリをインストールして、出先からもWeb会議に参加できるようにしたいですね」と語ってくれた。



ワイン・日本酒の酸化劣化を防ぎ、ボタン1つでサーブできるワイン・Sakeサーバーも同社の主力取扱商品だ。



ワインのコルクが簡単に抜けるワインオープナー「ラクリス」も人気商品。



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