

「全国各地の営業所をつなぎ、営業会議にかかる出張費と移動時間を削減、コミュニケーションも円滑に！」

お客様プロフィール

企業向けユニフォームを長年手がけ、来年 2008 年には創立 30 周年をお迎えになります。その間飲食関連サービス業、食品製造業、パーラー業界、介護施設等の働く人々の快適で機能的かつ感性あるユニフォームを提案し続け、全国の販売ルート網を通じて、様々な職場へ商品を提供されています。

特に、食品工場、飲食業及び厨房関連商品である高機能な衛生白衣では高いシェアを有し、サンペックスブランドとしての信頼と実績を獲得されています。

会社名：株式会社サンペックス



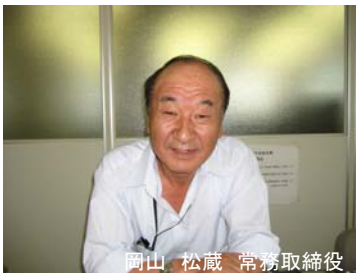
本社所在地：埼玉県熊谷市問屋町 2-3-16

URL: <http://www.sunpex.co.jp>

<http://www.sunpex-foodfactory.jp/>

事業内容：ホテル・レストラン等のフードサービス
ユニフォーム及び介護衣の企画・製造・販売

導入理由



岡山 松蔵 常務取締役

岡山氏「経費削減と、本社から出先機関(商品の受発注を担当する各営業所)を管理する目的で、ずっと導入を検討していました。

インターネットテレビ会議ということが聞かれ始めた時、7~8年ぐらい前に一度試してみましたが、その時はまだブロードバンド環境も整っていなかったし、PCの性能も十分ではなかったの、とにかく遅くて使い勝手も悪く、全く使えなかったですね。ようやく回線速度もCPU性能も条件が整ってきて、そろそろ導入してもよい頃かと、ネットで検索し情報収集を始めたのが今年に入ってから。その時にSOBA mierukaを見つけました。資料請求後のフォローや導入支援サポートもあり、無料トライアルを経て、スムーズに利用開始にいたりました。」

導入状況

岡山氏「熊谷の本社・東京支社・大阪営業所・北海道営業所・九州営業所・物流センターの6拠点に導入し、朝必ず各拠点でSOBA mierukaを立ち上げて、必要があればいつでも使える状態にしておくようにと、各事業所には話をしています。

定期的に営業会議を行っていますが、軽い打ち合わせ程度の小さな会議は出張せずにSOBA mierukaを使って行う、重要な会議は今までどおり一堂に会してやる、というのが基本方針です。年5回開催していた会議が3回にでも減らせれば、十分導入した価値はあるし、自分自身も移動しなくて済むので、時間的・体力的にも楽です。

今から十数年前、まだアナログ回線・Windows 3.1の時代に、多額の投資をし、県内で他社に先駆けて専用線を導入し、関係会社数百社と大規模なネットワークを構築して注目されました。とにかく新しいことを取り入れるのが好きです。

繊維業界は1991~2年を最盛期に厳しい状況で、白衣(ユニフォーム)分野も参入が増えて価格競争も厳しく、売上規模はピーク時の3分の1程になりました。そういった環境にあつて、需要を喚起し受注を増やしていくには、素材、機能、デザイン等研究を重ね、常に新しいニーズに対応した新商品の提案を行う、新しい販路を開拓するなど、色々創意工夫が必要です。好奇心旺盛にチャレンジし日々進化していかなければなりません、そういう意味でも、Web会議システム導入により社内のコミュニケーションをどう変えられるか、期待しています。まずは使ってみることから始まるでしょう。」

後記

岡山常務自ら熊谷・大阪のPCのセッティングをされたり、率先して社内のIT推進役を務められているとのこと、社員の方も常務の行動力には驚いていらっしゃいました。また、「電話でいつもやりとりをしていてなじみのある声の相手の顔が、SOBA mierukaを使って始めて分かり、お互いに顔と名前が一致しました！」との声も。相手の顔が見えることで、コミュニケーションもよりスムーズになりますね。今後も、他事業所の方々との日々のコミュニケーションやお打合わせなど様々な用途でSOBA mierukaをご活用ください。(井村@SOBA 京都 2007.08)