

導入事例

株式会社いい生活様

クラウドシステムを通じて、不動産業界に新たな業務スタイルを提供する気鋭の成長企業が選んだ「攻めのツール」とは

ユニークな社名と業界特化型の優れたソリューションで波に乗る成長企業が「攻めのツール」として選んだのが、新機軸"スライダーハイブリッドPC"VAIO Duo 11だった。



 いい生活

お客様に先んじて変えるワークスタイル

株式会社いい生活。一度耳にしたら忘れない、ユニークな社名のこの会社は、2000年の創業からわずか6年で株式公開を達成。不動産業界へクラウドベースの業務システムを提供するというビジネスモデルを軌道に乗せ、なお成長の坂道を上り続けている。そのミッションは「ITサービスを通じ、生活の根幹である住まい・不動産の分野において、もっと多くの「幸せ」や「いい生活」を実現すること」。スピード感あふれるこの成長企業が、最前線で活躍する営業マンのためのツールとして選択したのが、「目的に合わせて座る場所を変えられる=フレックス・シーティング」のニーズにあったVAIO Duo 11だ。

業種	導入機種	使用用途
不動産業界向け情報システム業	VAIO Duo 11 31台	営業スタッフおよび 開発スタッフ向け業務用端末



VAIOを採用した3つのポイント

業務を変える サーフスライダー方式採用

お客様へのプレゼン、
業務システムへの入力。共に最適

営業先でのプレゼンテーション。そしてその状況を速やかにフィードバックして社内で共有、さらに次の戦略を立案し、提案資料の作成へ。ダイナミックに動き続ける営業の最前線では、PCに求められる機能もまた多様だ。タブレットモードとキーボードモードがワンアクションで切り替えられる「Surf Slider (TM) (サーフスライダー) 方式」のVAIO Duo 11は、まさにその要請に応えるものだった。

自社の提供する 価値とのシンクロ

"革新"という価値を、
フォルムとして「見える化」

同社のミッションは、ITサービスによって不動産マーケットを革新し、より多くの「幸せ」や「いい生活」を実現すること。そのために求められるのは、顧客の先を行く新しい価値の提案だ。VAIO Duo 11の革新性は、単に機能面に留まらず、その新しさを利用スタイル自体の変革に結びつけるデザインにある。その佇まいが、そのまま新たなワークスタイルを予感させる。これも同社の選択の理由だ。

安心のワイド保証

臆せずガンガン使いこなす、
安心感という支え

ソニーストアで購入のVAIO Duo 11に、オプションとして提供される「長期保証<3年ワイド>」。破損、水ぬれ、火災等の保証まで広範囲に対応する上、指定場所への訪問によるオンラインサイト修理サービスまで受けられる安心の内容だ。機会損失やセキュリティリスクの低減も期待できる、ビジネスの強力な味方と言えるだろう。使い込んでこそ意味のあるビジネスツールとして、その安心感は絶大だ。



自社ワークスタイルの変革から、顧客への価値提供へ。

この度のVAIO Duo 11導入のきっかけとして、御社内でのオフィス環境の変更があったと伺っています。

鈴木(隆) はい。本社内にセキュアな無線LAN環境を構築したのがそのきっかけです。この機にオフィス環境を目的に合わせて座る場所を変えられる「フレックス・シーティング」しようという構想が持ち上がり、目的に合わせて座る場所を変えられるという考え方の中で、より効果的に活用できる端末を社員に貸与したいということから検討がスタートしました。VAIOに先立って、他社製のウルトラブックも試験的に導入していたのですが、外部インターフェイスが限定され、営業先でお借りする機会の多いVGA端子のプロジェクターが接続できないなど、特に営業先での使い勝手という面で課題が残り、更に検討を重ねた結果、VAIO Duo 11が選ばれた、ということです。

VAIOの、しかもDuo 11をお選びいただいたポイントについてもお聞かせ願います。

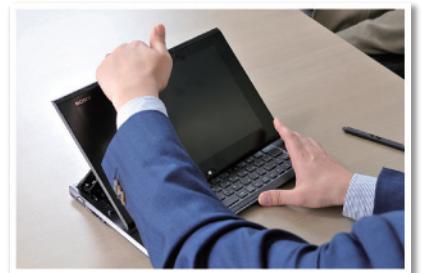
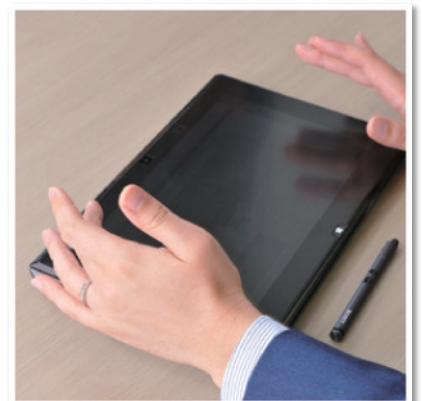
鈴木(隆) 新しい端末は、まず営業スタッフから貸与を開始することを考えました。フレックス・シーティングという仕組み自体、オフィスの外で仕事をしている時間の長い営業部門を念頭に導入が検討されたものだからです。となると、ノートパソコンとしての基本的な機能はもちろんですが、お客様へのプレゼンテーション時の使い勝手を重視したいと考えました。VAIO Duo 11が、簡単なスライド操作でタブレットとしても利用できることは、この点で非常に大きなインパクトでしたね。

加えて、ウルトラブックで課題となっていたプロジェクターの接続についても、VAIO Duo 11はスリムなボディながらVGAを装備していましたから問題ありませんでした。

懸念はやはり、単純なノートPCに比べるとコストが高めになることでしたが、タブレットモードでのプレゼンテーションなど、一見して分かる新しい価値をお客様にもアピールできるという点が経営陣にも受け入れられ、導入が決まった次第です。



株式会社いい生活
執行役員 CIO
鈴木隆喜様





その新しさに社員が変わり、お客様の目も変わる

その新しさに社員が変わり、お客様の目も変わる

長峯 大変好評ですね。まず、ウルトラブックを含め、これまで使っていたモデルより軽量・スリムであること。これが外出先でのフットワークを良くしているようです。バッテリーの持ちも良好で、使い方にもよりますが、終日外出先での活動となっても、大きな不安を感じることはないという評価を得ています。



株式会社いい生活
Webソリューション開発グループ
戦略・業務企画部部長
長峯太郎様

鈴木(梨) 私にとってはこのスリムさがとても嬉しいです。以前のノートPCは重くて、いくつもカバンを壊してしまいましたが、VAIO Duo 11ならカバンが大きく膨らむこともありませんし、女性の私でも移動の際に重荷に感じません。



株式会社いい生活
企画営業グループ
企画営業第1本部
営業第2部 チームリーダー
鈴木梨紗様

鈴木(隆) そしてこれは目論見通りなのですが、営業先のプレゼンで、VAIO Duo 11のスライド機能をさりげなく実演すると、いきなりお客様の反応が変わるという話も出ています。「これは何?」といったところから、商談にもスムーズに入っていけるという効果が上がっているようです。



長峯 ログインパスワードやBIOSパスワードに加え、Windows8 Proでは、強化されたBitLockerによる暗号化を使ったセキュリティ対策が活用できるのも、安心して営業先で利用できるポイントですね。また持ち運びによる破損についても、思った以上に大切に扱われていて、まだ数台しか例がありませんし、その際もワイド保証によって速やかに対処できたため、大きな問題はありませんでした。





導入のきっかけともなったオフィスでの活用状況はいかがでしょうか。

鈴木(隆) 無線LAN接続で、オフィスのフレックス・シーティング（フリーアドレス）環境を実現するという面では、満足のいく結果になっていると思います。一方、キーボードやマウスなど、操作系のインターフェイスについては、外出先では十分でも、やはりサイズによる制約はありますので、オフィスではそれらをUSB接続して使用している社員もいるようです。



鈴木(梨) 私もその1人です（笑）。ですが、社内でも会議の時や、他の社員の席などにちょっとした打合せに行くときなど、手軽に持ち歩けるのはやっぱり便利ですね。もちろんその時は、マウスなどは外して行きますし、タブレットモードで使うことも多いです。フリーアドレス、という言葉の意味は別として、社内でのPCの使い勝手が「フリー」になった感じがしますね。フレックス・シーティングで、個人のデスクがなくなったので、退出時には荷物やPCをロッカーに入れるのですが、デスクワークの際にACアダプターを接続しておけば常に満充電になるので、営業にもそのまま持ち出せます。ですからロッカー内に用意されているコンセントも、別の用途に使うことが多くなっているほどです。



長峯 一部のデスクや打合せスペースには、HDMI接続の外付けディスプレイを用意してありますが、こちらも好評です。大きなスプレッドシートを扱ったり、資料を参照したりしながらの書類作成や、画面をシェアしての打合せなどに、VAIO Duo 11を接続して利用されています。





その他、導入後に気付かれたことがありましたらお聞かせください。

鈴木(隆) マネージメント目線で見ると、営業スタッフが報告書を入力するレスポンスが大きく上がったと感じています。従来は多くの場合、オフィスに帰ってきてから報告作業に掛かっていたものが、VAIO Duo 11の導入で、出先でもすぐさま報告作業に取りかかれる環境が実現できたのではないか、と思っているところです。従来の回転ヒンジ式のタブレットPCはもちろん、通常のノートパソコンであっても、それを開いて使用するというアクションには、心理的物理的に小さくないハードルが伴います。通勤電車の中であっても、ノートPCを開くのとは違って、スライド機構を使ったキーボードモードなら、膝の上のスペースもより小さくて済みますし、周囲の人に気を遣う度合いもかなり違うのです。これは想定外の効果でした。言ってみれば社内と社外の境界なくフレックス・シーティングが実現されつつあるのかもしれませんですね。



鈴木(梨) 確かに、以前だとパソコンをカバンから取り出して立ち上げること自体が億劫で、会社支給のスマートフォンから最小限の報告をするのがやっとでしたが、今では本当にどこからでも、できるだけ早く報告を上げよう、という姿勢に変わりました。さらにオフィスに帰った後は、もっと手の込んだ作業に打ち込めますから、営業活動の質も少しずつアップしているのではないかと思っています（笑）。

製品開発へ、モチベーションへ。さらなる可能性を求めて

今後に向けた展望についてもお聞かせください。

長峯 これまで先行して営業部門のスタッフへ貸与を進めてきましたが、すでに一部で、開発部門への貸与もスタートさせています。当社のクラウドサービスは、VAIO Duo 11のようなタブレットPCでの活用も視野に入れて開発を進めていく必要がありますから、開発部門においてはターゲット端末を実際に使って理解するという意味合いもありますし、入力機器や外部モニターを組み合わせれば、開発用機材としても不足のない処理能力を備えているということもあります。開発部門には、社からの貸与を待ちきれずに、私用に自費で本機を購入した社員もいるようです。



鈴木(隆) VAIO Duo 11の導入は、開発に展開する一方で、営業部門の残るスタッフにも、従来の機材の更新時期をにらみながら、順次進めていく予定です。これまで営業成績などによって貸与順を決めてきたのですが、これはスタッフにとってもひとつのモチベーションになっているようで、「早く自分もあの機種を使いたい」という声も聞こえてきています。一方、先にも申し上げたように、お客様にとっても魅力的に目に映る本機を使って当社の製品をデモンストレーションすることで、タブレットモードを生かした営業ツールなど、より先を行くシステムの可能性についても期待をお寄せいただくようになりました。開発部門への投入と併せて、そうした声にお応えできるよう、私たち自身のビジネスも進化を目指していきたいですね。

