

花王グループカスタマーマーケティング株式会社 様

現場視点から導き出した 機動カアップ = VAIO S13という解



VAIO S13の開発コンセプトは「ビジネスストレスフリー」。
これがまさにジャストフィットの解決策となり、花王グループカスタマーマーケティング株式会社（以下、KCMK）はVAIO S13の全社員導入を決めました。では、VAIO S13はKCMKが抱えるどんなビジネスストレスを取り除いたのでしょうか？

VAIO S13は現場の声から選ばれた

花王グループが開発・生産した洗剤などの日用品・ヘルスケア商品・化粧品を小売店などに販売する、いわば「花王と消費者をつなぐ最終プロセス」を担っているのがKCMKです。KCMKは小売店の担当者と協働し、販売促進企画を考えていく提案型営業活動を得意としています。そのため、小売店の担当者へ企画案をプレゼンするだけでなく、その場で臨機応変に加筆修正を行う場面も多く、重要なツールの1つであるノートPCには高い機動力が求められます。しかし、営業現場からは問題を指摘する声も上がっていました。

「どちらかという調達コストを優先して、以前は花王グループ全体で同じPCを使っていました。ですが、それではKCMKの強みである提案型営業活動が活かし切れないという声があったのです」（八田）

これまでは花王グループ全社員の業務内容を考慮して機種選定がおこなわれていたため、営業職から見れば「重くて厚い」という不満がありました。さらには機種導入から時間が経っていたため、「動作が遅い」という問題点もありました。

「KCMK発足という転換期を迎え、我々の強みを活かすためには独自で機種を選定すべきではないかと考えたのです」（八田）

八田さんたち営業情報部がまずおこなったのは営業職ほぼ全員にアンケートを取ることでした。どのような使い方をしているか、どのようなツールであればストレスなく機動力をアップさせられる最適解になりうるのかを現場の視点から探ったのです。「アンケートから導き出されたのは『1台のPCでデスクでも出先でもすぐに使える機動力』『軽くて処理が速いPC』というニーズでした」（八田）

そこで選ばれたのがVAIO S13。ただし、この決定に至るまでには長い選定プロセスがありました。



花王グループカスタマーマーケティング
管理部門 営業情報部マネジャー
八田朋則 様

VAIOなら「十分に投資効果を感じられる」

営業情報部は選定方針を「デスクでも出先でも使える全方位のPCで、なおかつ薄くて軽い機種」に定め、具体的には「画面は13インチ、重量は1kg以下」という要件で候補機種を4機種まで絞りこみました。

「私たち営業情報部の中から4人の被験者を選び、数週間にわたってさまざまな観点からじっくり試用・検討しました。すると、実際に使ってみたからこそわかる明確な違いが浮かび上がってきたのです」（三浦）

なかでも大きな決め手になったのはポート類の拡張性でした。VAIO S13にはUSB 3.0端子×3だけでなく、VGA、HDMIなどの映像系ポートが標準装備されています。

「薄くて軽い機種はほかにもあるでしょう。しかし、軽量化のためにポート類を削ってしまうとプロジェクターなどの周辺機器とのインターフェースが欠けてしまう恐れもあり、肝心の機動力が発揮できなくなる可能性が出てきます。また、欠けたインターフェースを補うため別途アダプター類を用意するとすれば携帯性を損ねるとともにコストアップにつながります」（八田）

外出時にいくつものアダプター類を持っていかなければならない負担感、取引先であれこれとセットしなければならない煩わしさ…。これでは「現場ですぐに使える機動力」という条件を満たしません。三浦さんは「アダプターなしでプレゼンにも資料作成にも使えるシンプルさが重要でした」と言います。

ちなみに、VAIO S13が備えるシンプルさにはもう1つ重要な要素があります。それは自慢のスタミナ内蔵バッテリー。長時間の外出や打ち合わせでも安心なうえ、急速充電に対応し、またコンパクトなACアダプターは持ち運びの負担感を大きく軽減します。

また、法人のお客様に投資効果を感じていただくためには、初期不良や故障率を加味した運用コストや、導入後のアフターサービスも重要な要素となります。最終候補をVAIO S13に絞ったところで具体的なコストを算出すると、「十分に投資効果を感じられる金額に収まりました」と八田さんは言います。

「Webページで公開されている品質試験動画も拝見し、非常に堅牢であることも大きな評価ポイントでした。VAIO S13を導入してしばらく経ちましたが、破損交換率は以前と比べて確実に下がっておりコスト圧縮にもつながっています」（八田）

VAIOでは満員電車の圧力や不意の落下など、実際の利用シーンを想定したハードな「品質試験」と設計改良を繰り返し、堅牢性とデザイン性を両立する製品づくりを行っているほか、初期不良の発生を最低限度に抑制する意図ですべての出荷物をチェックする「全数国内検査」を実施しています。これらが単純な製品価格では測れない運用コストの削減につながりました。



花王グループカスタマーマーケティング
管理部門
営業情報部
三浦治 様



HDMI端子*、VGA端子（アナログRGB出力端子）、LAN端子、USB 3.0端子×3を内蔵。

* 最大出力解像度は4096x2160/24Hzまたは3840x2160/30Hz



約9.8～10.5時間（JEITA測定法 2.0*）のスタミナを実現。さらに、急速充電に対応し、1時間で約80%の充電が可能です。

* Windows 10モデルの場合。駆動時間は使用状況および設定等により変動します

加えて、導入検討時から修理サポートに至るまで安心して導入いただけるよう、営業担当に加えて、通常は裏方に徹しがちな修理・サポートの担当までが集まり、さまざまなニーズにきめ細かく、そしてレスポンスよく要望に応えられる体制を整えたことも、安心感につながったようです。

「VAIO S13導入からは、修理を依頼する方式に変えました。修理に関するサポート体制と価格がこちらの要望に揃っていたからです」（三浦）

ストレスからの解放を実感した

VAIO S13導入によって営業職の機動力はどのくらい高まったのでしょうか。

最前線で活躍する営業職の笠原さんは「重くて厚い」だけでなく、これまで感じていた起動や処理速度のストレスからも解放されたといいます。

「毎日のことといえば、起動やシャットダウン、スリープからの復帰の速さはありがたいです。それと、私は複数のソフトウェアを使っての資料づくりが多いのですが、なにを使ってもサクサク進められて、気持ちよく仕事に集中できます」（笠原）

一方、営業職の支援業務を担う大井さんは、社内の打ち合わせでデスクから会議室へ、また別棟のセクションへと忙しく移動する毎日を送っています。これまで感じていた「重くて厚い」ストレスは、VAIO S13の使用によってどう変化したのでしょうか。

「移動をするときは時間が惜しいので、階段を駆け上がったり駆け下りたりしています。以前のPCと比べると持った感じの重さがまったく違って、軽快に階段を上り下りできますよ」（大井）

大井さんはVAIO S13は軽いだけでなく、重心バランスも良いと感じています。

「持った感じが手に馴染むんです。そのまま持って歩いても、落としそうになる不安を覚えなくなりました」（大井）

どこにでも自分のVAIO S13を持っていき、同じ環境でスグに仕事ができる。VAIO S13が持つ軽さと堅牢性のバランスは、大井さんの大切なフットワークの軽さをサポートしています。

そして八田さんたち管理部門もまた、自分たちの選択が営業職の機動力アップに直結することを確信しています。

「まだ配布されていない社員から、ウチはいつVAIOもらえるの？早くしてよ！というお叱りの言葉をいただくようになりました。その言葉を聞いて、VAIOの導入が成功だったことを実感しています」（八田）



花王グループカスタマーマーケティング
チェーンストア部門
チェーンストア部
笠原舞子 様



花王グループカスタマーマーケティング
管理部門
営業情報部
三浦治 様