

# クラウドサービス、スマート端末利用による 中堅・中小市場への取り組み

---

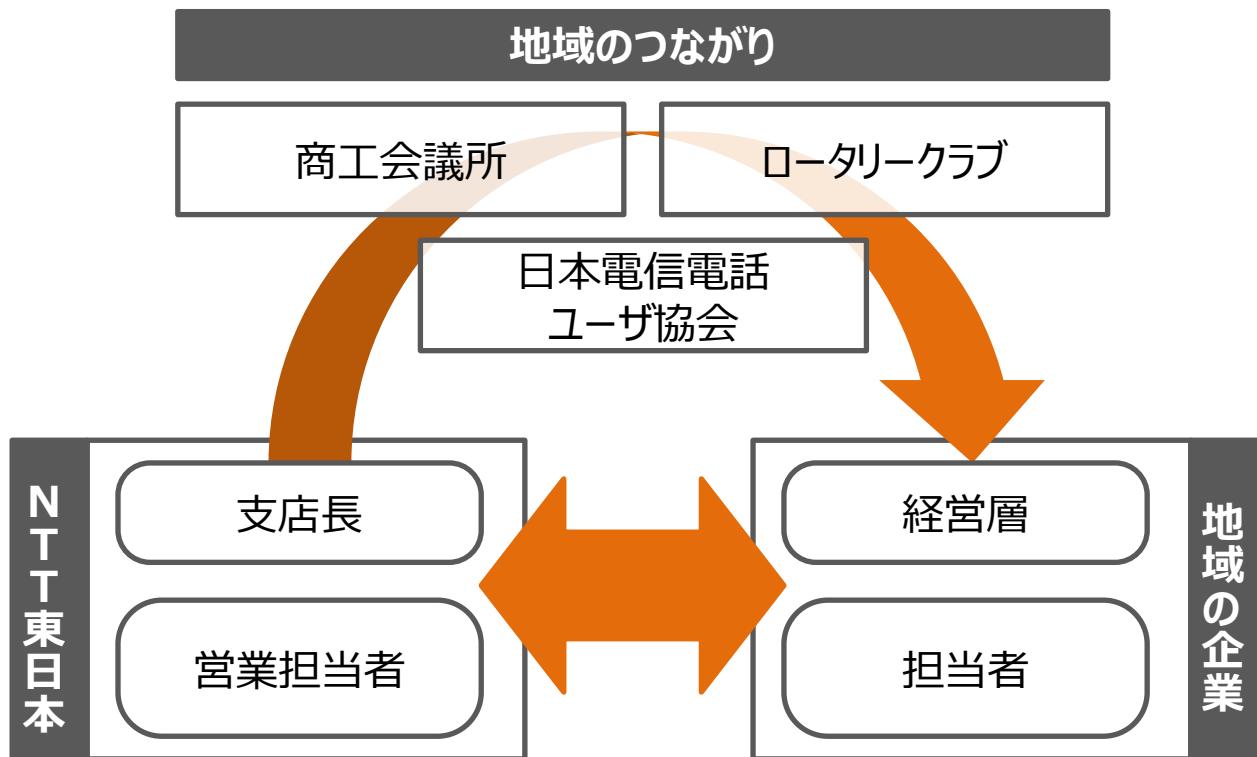
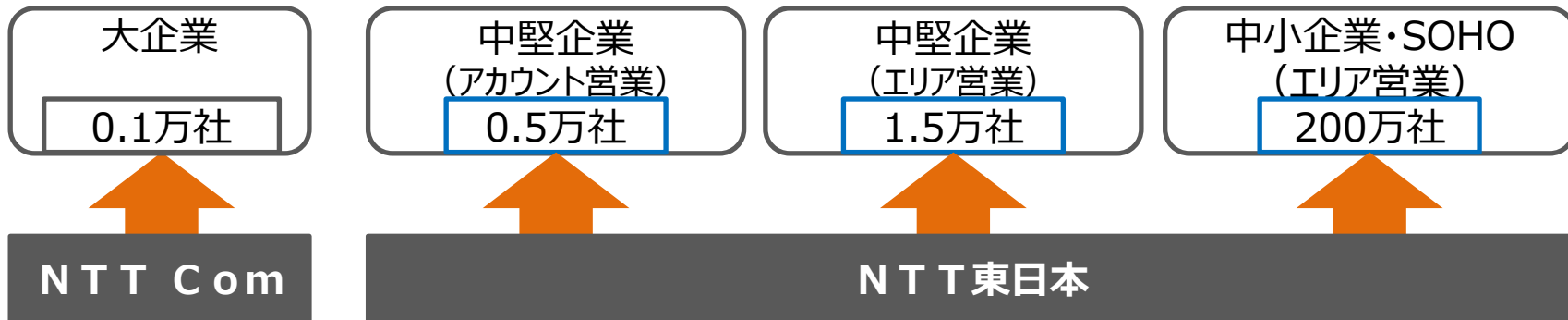
2015年3月24日

東日本電信電話株式会社  
ビジネス&オフィス営業推進本部  
齋藤 義男



## NTTG内における役割分担

中堅・中小企業、SOHOに係る地域密着型営業は、NTT東日本（西日本）が担当。



## 2 事例①

### 基本情報

地域：栃木県  
業種：飲食業

### キーワード

・クラウドサービス  
(ラクレジ)  
・スマート端末

### 課題

・会計時間を短縮し、店舗運営を効率化させたい。

### 解決策

- ・電卓で計算して手書きの伝票に記入していたオーダーが、タブレット端末と「ラクレジ」アプリの導入で簡略化。  
→計算不要となり、会計が迅速に。
- ・画面のカスタマイズも簡単で、幅広いメニューにも対応。

#### 【導入効果】

- ・お客様をお待たせする時間が減り、回転率が向上。売上にも貢献。
- ・「ラクレジ」の画面を見せてのコミュニケーションが可能になり、外国からのお客様への対応もスムーズに。



### 基本情報

地域：岐阜県  
業種：医療機関

### キーワード

・クラウドサービス  
(Bizひかりクラウド Future Clinic 21 ワープ)  
・スマート端末

### 課題

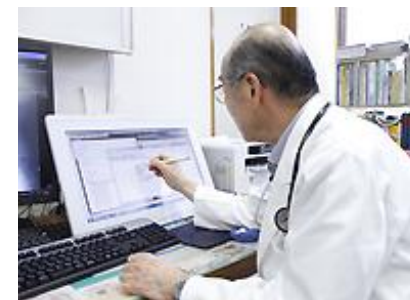
- ・患者と向き合う時間を増やし、医師や看護師の負担も軽減したい。
- ・診療情報の一元管理と、今後の地域医療連携に向けた医療環境の整備をしたい。

### 解決策

- ・開設以来35年に渡って用いてきた紙カルテを電子カルテに。
  - ペンタブレットによる手書き入力、キーボード入力、ペンでボタンをタッチするシンプルかつシーンに応じた柔軟な操作性（紙と同様の使い勝手）。
  - 電子カルテと検査システム（内視鏡、CT等）のデータも連携。
- ・電子カルテを一元管理するクラウドサービスの導入。
  - システム運用から開放され、患者の診察に集中できるように。

#### 【導入効果】

- ・医師や看護師との診療情報の一元化：適切な対応、医療の質向上。
- ・カルテの運用管理の省力化：検索および保管スペースが不要で、データ保全の信頼性向上。



参考URL : <http://www.ntt-east.co.jp/business/case/2014/006/>

## 基本情報

地域：岩手県  
業種：漁業組合

## キーワード

- ・ソーシャルネットワーク  
(データコネクト、フレッツ・マーケット)
- ・スマート端末

## 課題

- ・組合員に対するFAXによる情報配信(漁獲高や海の状態等)をもっと手軽で、便利なものにしたい。
- ・組合の情報配信に係る業務効率化を図りたい。

## 解決策

- ・タブレットへの一括情報配信 + プリンタ連携によって操作性と利便性を確保。
  - ボタンを大きくするなど操作性を工夫し、電子機器の操作が苦手な方でも扱える。
  - 屋外設備向けIP告知システムと連携して、文字だけでなく音声での情報配信にも対応。
  - 漁に持ち出すため、プリンタによる出力も可能に。
- ・導入/操作説明会の開催。
  - 組合員に対してきめ細かくサポートし、納得して導入。

## 【導入効果】

- ・情報配信時間の短縮：90分/1通だったのが10分/1通程度に。
- ・情報配信品質の向上：タブレットにより今までできなかった画像配信が可能に。



重茂漁協事務所から情報を配信



組合員宅のタブレット端末で情報を受信



受信情報は自動的にプリンターで印刷

参考URL : <http://www.ntt-east.co.jp/business/case/2013/015/>

### 基本情報

地域：新潟県  
業種：介護業（サービス付高齢者向け住宅）

### キーワード

・スマート端末

### 課題

- ・「幸福祉」をモットーに、安心・安全な住環境を提供したい（介護スタッフとの連絡手段確保）。
- ・ICT専門家不在、開設準備・運営等で多忙のため安心して任せたい。

### 解決策

- ・スマートフォンによる内線端末化。
  - 介護スタッフが他の居住者に応対中でも、電話がつながり対応できる。
  - いつでも連絡がつき、対応できる安心感を居住者に提供可能に。
- ・システム運用から解放され、居住者の対応に集中できるように。

#### 【導入効果】

- ・対応品質の向上、効率化：介護スタッフに社内外問わずシームレスに連絡可能。
- ・利用者満足度の向上：利用者満足度のみならず、サービスの差異化により居住希望者増（居住スペースを拡張する工事を予定）。



### 3 中堅・中小市場へのアプローチ

#### コミュニティ営業

地域の経営層が集う場を通じて、ICT利用による経営課題解決、取り巻く環境変化について啓発。  
 →地元商工会、ロータリークラブ、日本電信電話ユーザ協会等



東北ICTソリューションフォーラムの様子

#### 個社別営業

業種・業態を区別しない営業手法（エリア営業）  
 →ネットワークサービス、情報機器、保守サービスが中心。

#### 課題

- 個々の経営者にICTの効果を伝え切れていない。
- 既に関係を築いているお客様へのアプローチが中心で、リーチできていないお客様が多数ある。

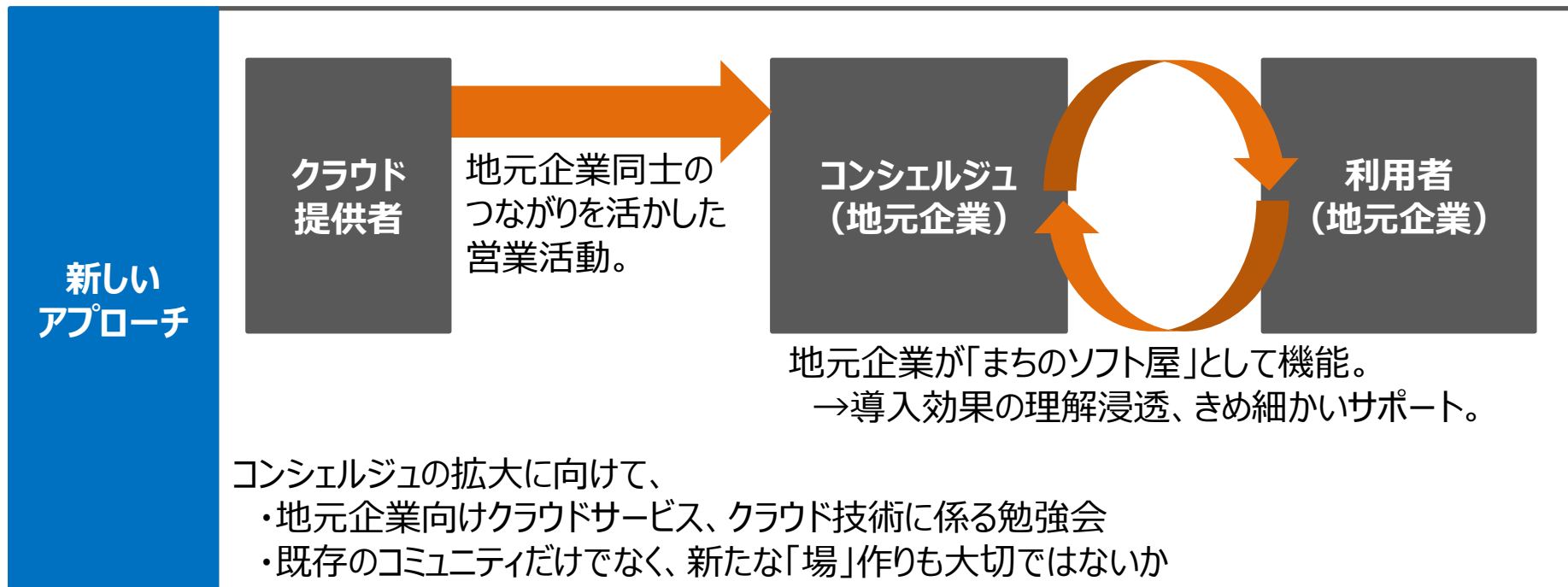
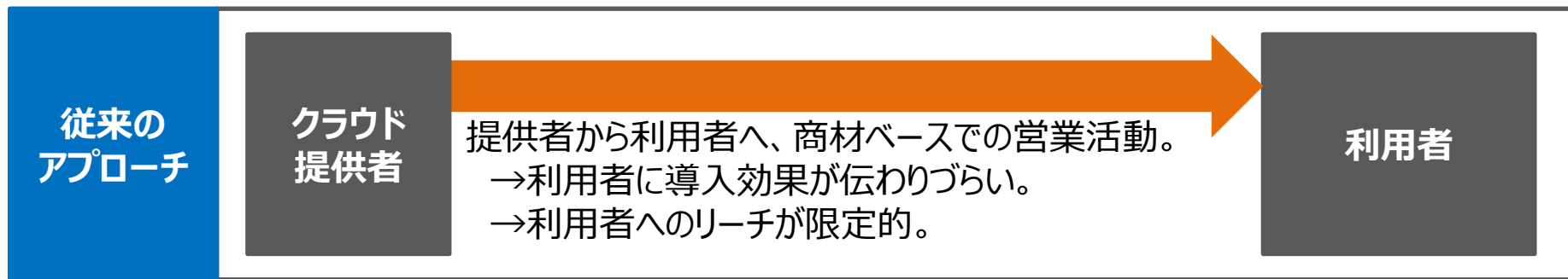
#### 課題

- 経営課題解決に資する提案（ソリューション）ができていない。

#### 取り組み

- ICTトラブルに関わる日常の負担を軽減（オフィスまるごとサポート）。
- お客様の課題解決に資するソリューション提案。
- 中堅・中小市場向け 新たな商材の開発、導入。

## 4 ICT投資促進に向けての提案



“クラウドサービス、スマート端末、ビッグデータ”利用による地方創生！