

# 「ひかり電話」の基本料金の安さは、アプローチ・トーク。その後のお客様の状況に合った電話機能の活用提案が、導入の決め手に。

ご担当特約店様：株式会社トップ

ご提案先企業様：学校法人 高杉学園 吉塚幼稚園様

事業内容：幼稚園の経営

導入内容：VM (αGX-L(多機能電話)+ひかり電話オフィスタイプ)

提案時期：平成19年2月



## 当園の現状を考慮した業務効率アップのための的確な活用提案で導入を決めました

学校法人 高杉学園 吉塚幼稚園理事長 高杉洋史様

今年創立55周年を迎え、福岡市内の学校法人立で最も歴史のある吉塚幼稚園様。充実した設備に加えて、子どもたちの自立心を養い、創造力を育むことを目的した教育方針で人気の高い幼稚園です。来年度には園名が「ゆりの樹幼稚園」に代わり、福岡県宗像市に分園も設立。「すべては未来ある子どもたちのために」と言われる高杉理事長に、新しく導入された多機能電話機についてお話を伺いました。



### ◆導入前の状況についてお聞かせください

以前はPHSタイプのコードレスを先生ひとり一人が持っていました。操作が面倒な上に、先生が増えた場合に子機の数が増やせない状態になっていたりなど、システム面ではパンク状態になっているという問題が出てきて、新しいシステムを検討する時期にきていました。

それに加えて、何種類もの回線を利用している状態になっていて、営業にきていた他社は複雑な状況をなかなか理解できなかったようです。

### ◆今回導入に至ったきっかけは？

子機の数が増やせることが第一条件でしたが、ひかり電話の基本料金の安さに魅かれました。

ちょうど無言電話が多くなっていた時期だったのですが、導入予定の電話機の実物大の写真をもとに、このボタンにいたずら電話に対処できる機能を割り付けられるなど、具体的な提案力は一番でした。

それから音声メールとCTI機能について提案してもらい、「これだ！」と思いました。音声メールでは、当園の事情に合わせて具体的にメールボックスをグループ化し、必要な人やグループにだけメールが送れることなど便利な使い方を説明してもらいました。また、当園は兄弟での入園を優先しているのですが、卒園児情報のデータ管理ができ、卒園児の保護者からの電話であっても何年卒のどんな園児だったかすぐに分かり対応できるようにするCTI機能は、サービス面での充実を図る上で今後役立つ機能だと感じました。

私の仕事は、先生たちの日常業務のなかで合理化できる部分を見極め、先生たちが子どもたちに集中できるように環境を整えてあげること。ひいてはそれが子どもたちのためだと考えています。今回は当園が求めている業務効率の向上という点で、電話機のさまざまな機能がきちんと応えてもらったわけです。

園内のインターネット環境の構築を担当してくれている会社との連携がスムーズだったのも、安心して決定できた点です。

### ◆実際に導入されてみていかがですか？

先生間での連絡事項には園児の安全性に関わることもあるため、音声メールでの連絡は緊急性のあるなしで使い分けているようです。緊急性がなく園児に直接関係のない事務、例えば「全体ミーティングのお知らせ」などに音声メールを活用しています。

実は、音声メールが一番多く活用されるのは、私への伝言です。外出が多く帰ってくるのが遅いこともあるのですが、これまで先生たちに大きな負担をかけていたとは気が付きませんでした。導入前は確かにメモがたくさん貼られていましたね。帰りを待ったりメモを書く手間もなく、その場でメッセージを録音できるので、先生たちはずいぶん楽になったようです。

CTIのデータ入力作業はまだ開始したばかりですが、来年度開設の分園との連携も視野に入れ、セキュリティ面に配慮しながら進めていきたいと思っています。

現場の先生たちには、携帯している子機（デジタルコードレス）で外線が直接取れるようになったと好評です。以前は外線を取れる子機に限られていたので、各先生への電話の取次ぎなどが大変な場合もあったようです。

# 事前準備を行い、いち早く現状を把握できたことで、お客様の気持ちをしっかり掴むことができました。

株式会社トップ  
福岡営業所 マネージャー 竹生陽一様

今回吉塚幼稚園様へ導入を提案された株式会社トップの竹生様にお話を伺いました。事前準備や分かりやすい説明など、お客様の心を掴むためのポイントや工夫についてのお話をお聞きすることができました。

## ◆ご提案のきっかけは？

はじめは電話でのアプローチでした。経費の見直しについてのご提案の中で「ひかり電話」をご紹介すると、とても興味を持たれました。その後、基本料金が安いことや番号が変わらないことなど「ひかり電話」のメリットについて詳しく説明していきました。



## ◆ご提案時にポイントとされたことは？

電話機のさまざまな機能を使い、業務効率の向上につながるご提案をすること。基本料金の安さは、あくまでもいろいろなご提案の入り口でしかありません。

例えば、音声メールについては、はじめはメモを取る手間を省けることをお話していたのですが、担任・主任・学年などいくつかのグループを作り、グループごとにメール発信ができることをご説明するととても喜ばれました。このグループ分けについては、NTT西日本の技術部の強力なサポートで実現することができました。

続いてCTI機能を利用した園児の個人情報管理についてのご提案も、ちょうど今後のサービス面などを検討されていた時期だったので、共感していただきました。

## ◆受注できた最大の要因だと思われる点は？

お客様の現状をいち早く把握できたことだと思います。これは後でお聞きした話ですが、私がお伺いするようになった頃は、多くの競合他社が訪れていたそうです。ただ、アナログやISDNなど数種類の回線を使用しているお客様の複雑な環境が、なかなかつかめなかったそうです。

私は幼稚園の建物の概要が分かるようにホームページを事前にチェックし印刷して持って行ったので、その場でスムーズにお話を伺うことができました。現状をきちんと把握しておかないと、たとえ導入していただいても「以前は使えた機能が使えなくなった」などのトラブルの要因にもなり兼ねないので、大切なことだと思います。

## ◆導入後のお客様への対応状況は？

導入時に操作方法については十分説明を行っていますが、お客様自身が実際に使い出ししてみないと気付かないこともあるようです。技術担当者が定期的にメンテナンスにお伺いしており、その時に操作についていろいろとご質問をお受けして対応するようにしています。その他には特にトラブルもなく快適にご使用いただいていると思います。

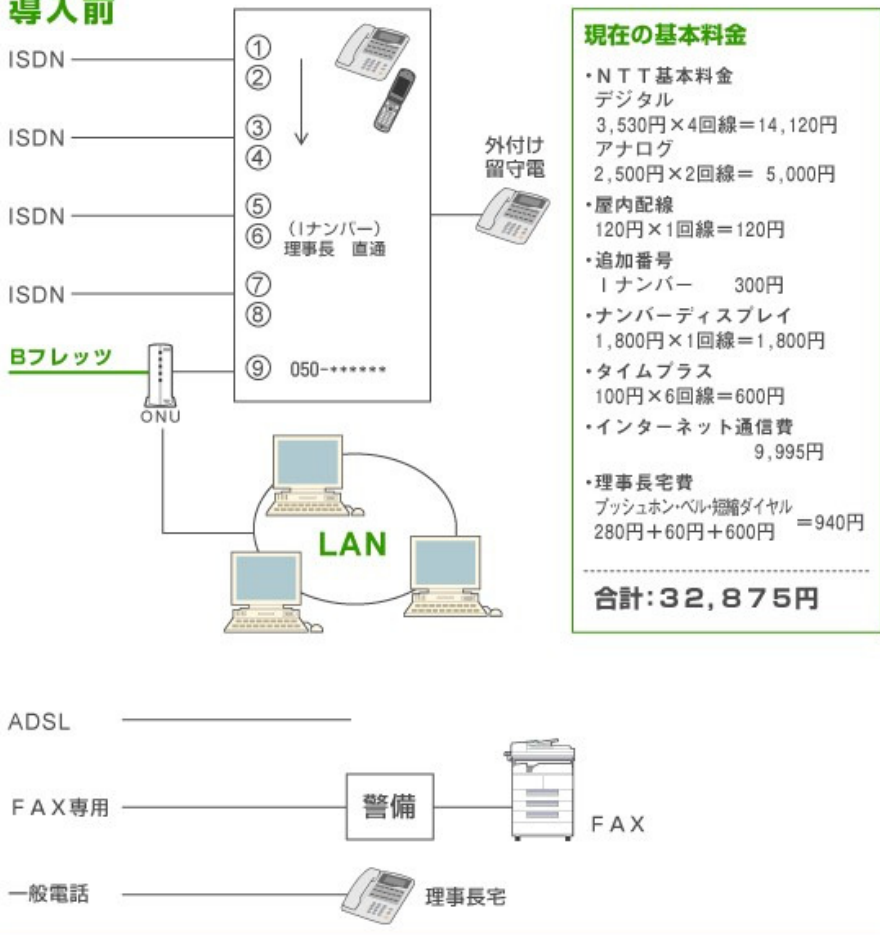
## ◆ご提案時に心掛けていることは？

分かりやすくご説明することに最も注意を払っています。特にカタログに載っている電話機の実寸大写真をコピーして使うのがいちばん効果があるようです。お客様の状況に合わせて考えたボタンの割付けを直接書き込み、操作方法などをご説明すると、お客様自身が実際に使った時のことをイメージしやすいこともあって共感していただけることが多いです。

## ◆αGX-LやVM機能のご提案に向いているのは、どんな企業様？

今回の幼稚園のように敷地内で多くの人が常に移動しているような業種・業態でしょうか。中小規模の工場や作業場やショールームなどを持つ企業様など。もちろん、他の幼稚園・保育所にもどんどんアピールしていくつもりです。

### 導入前



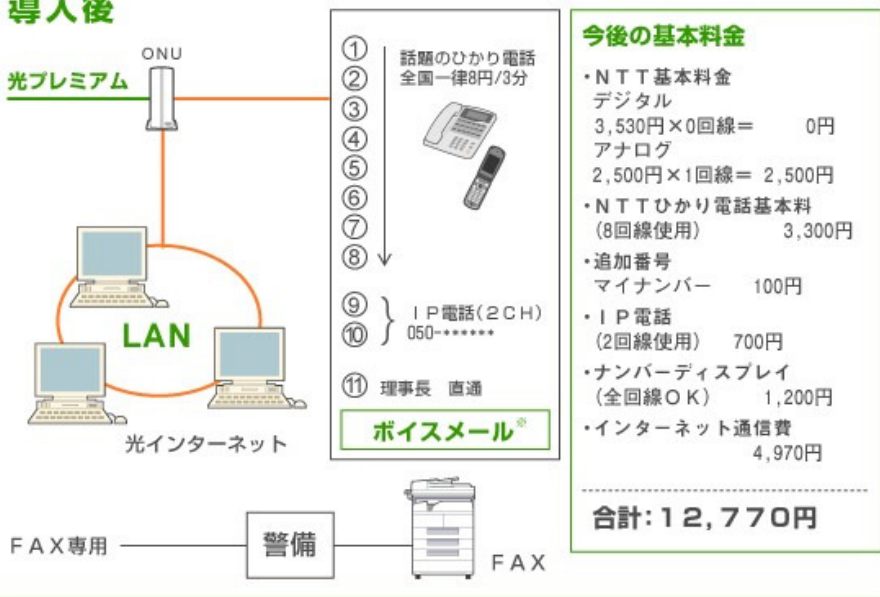
**現在の基本料金**

- ・NTT基本料金  
デジタル  
3,530円×4回線= 14,120円  
アナログ  
2,500円×2回線= 5,000円
- ・屋内配線  
120円×1回線=120円
- ・追加番号  
1ナンバー 300円
- ・ナンバーディスプレイ  
1,800円×1回線=1,800円
- ・タイムプラス  
100円×6回線=600円
- ・インターネット通信費  
9,995円
- ・理事長宅費  
プッシュホンベル短縮ダイヤル  
280円+60円+600円 =940円

---

**合計: 32,875円**

### 導入後



**今後の基本料金**

- ・NTT基本料金  
デジタル  
3,530円×0回線= 0円  
アナログ  
2,500円×1回線= 2,500円
- ・NTTひかり電話基本料  
(8回線使用) 3,300円
- ・追加番号  
マイナンバー 100円
- ・IP電話  
(2回線使用) 700円
- ・ナンバーディスプレイ  
(全回線OK) 1,200円
- ・インターネット通信費  
4,970円

---

**合計: 12,770円**

### ※ボイスメールグループ分け一覧

幹部1	幹部2	幹部3	先生1	先生2
理事長 園長 A氏 B氏 C氏 D氏	理事長 園長 A氏 B氏	理事長 園長 C氏 D氏	C氏 D氏	C氏 D氏 年少主任 年中主任 年長主任
			担任12名	

年少4名    年中4名    年長4名