

## 株式会社大塚商会 様



「NXPowerLiteを使ったファイル圧縮は、お客様への気配りであり、マナーです」

株式会社大塚商会 ビジネスパートナー事業部 マネージャー 海老塚氏、松下氏

大塚商会では「お客様目線での行動」を重要な行動指針として掲げています。お客様目線で考えた行動の積み重ねが、現在の大塚商会の顧客基盤を築いています。

「商品の押し付けではなく、お客様の課題に合わせた提案を行う」というようなスローガンを掲げている企業は多いでしょう。しかし、実際の行動が伴っていないと、お客様からの信頼を失ってしまいます。

具体的な行動として、お客様への気配りを示し続けることが大切だと考えています。ビジネスパートナー事業部を例にとると、以下のような行動です。

- ・「用があれば連絡があるだろう」ではなく、3ヶ月に1回は必ずお客様とコンタクトをとる
- ・「名前を覚えてくれているだろう」ではなく、名札をつけてお客様を訪問する
- ・「何かあれば言ってくるだろう」ではなく、お客様の声を自ら集めて社内でも共有する



株式会社 大塚商会 ビジネスパートナー事業部 マネージャー 海老塚氏(写真右)、松下氏(写真中)に、NXPowerLiteの活用方法を伺いました。(写真左は弊社社長 高山)

### ■ 大塚商会の業態

一 株式会社大塚商会(以下大塚商会)の業態について教えてください。

大塚商会は、情報・通信分野のソリューションプロバイダです。

1961年の創業以来、オフィスサプライから情報システム構築まで特定のメーカーにとらわれない「マルチベンダー対応」を続けており、お客様に幅広い商品選択の自由をご提供できることが強みです。

従業員数は7,995名(2007年12月末現在)、売上高は4,694億8,100万円(2007年決算)です。

一 現在NXPowerLiteを使っている人はどのくらいいるのですか。

導入当初(2006年)はビジネスパートナー事業部本部のスタッフだけがライセンス(14ライセンス)を購入しました。

現在では、ビジネスパートナー事業部のほぼ全員(約120ライセンス)に導入されています。他にもLA事業部やマーケティング本部、トータルソリューショングループなどでもNXPowerLiteを導入しています。

NXPowerLiteはお客様への気配り、マナーのためのツールとして欠かせません。

PowerPointファイルの圧縮も、このような行動と同じです。お客様の立場で、重いファイルを受け取ったらどう感じるかを考えます。…決していい気分にはなりませんよね。



地道な「お客様目線での行動」の積み重ねが、信頼関係の基盤となります

せっかく良い資料、提案を作ったとしても、お客様は「マイナスの感情」を持ったまま読み始めることとなります。大塚商会の場合、同じ製品を競合会社も扱っている場合もあります。そのような時にはちょっとした事が差別化の要因になりやすいものです。

「大塚商会さんだけ、ファイルがちゃんと圧縮されていたよ」とお客様から言われることも多いです。

気配りやマナーといったものは、お金をかければ数値で効果が現れるものではありません。しかしお客様にダイレクトに伝わります。

NXPowerLiteは、PowerPointを日常的に使っている職場でしたら、1日あたりの金額は1人数十円程度です。ファイル圧縮というのは、「メールサーバの容量制限」といった、社内に目を向けたテーマでもありますが、当社ではその前に、お客様に目を向けた気配り、マナーを向上させるための投資としてNXPowerLiteを導入しました。

### ■ 大塚商会ではNXPowerLiteを何に使っているか

一 大塚商会では、何をNXPowerLiteで圧縮しているのですか。

一言でいうと、大塚商会のパートナー様向けの支援ツールです。具体的には、ハード/ソフトウェアメーカーの新製品情報、技術情報、業界動向、研修資料などがあります。

これらの情報は、Webサイトや「BP Navigator」のような紙媒体でもご提供していますが、PowerPointファイルの割合は多いです。理由は、パートナー様が加工をし、エンドユーザー様向けの資料としてご利用いただけるようにするためです。

一 そのような「支援ツール」としてのPowerPointファイルは、どのようにパートナー様へ提供されるのですか。

営業担当者がそれぞれのパートナー様のニーズに合ったファイルをメールで送ります。ビジネスパートナー事業部本部から一斉配信することもあります。



※大塚商会がパートナー様へ提供する支援ツールの例。問い合わせ先の追加などを容易に加工できるように、PowerPointで作成されている。(提供:ビジネスパートナー事業部)

### ■ 「お客様目線での行動」としてのファイル圧縮

一 「NXPowerLiteはお客様への気配り、マナーのためのツールとして欠かせない」とは、具体的には。

## ■ 1.9MBのファイルが「元と変わらない品質」で150.5KBに圧縮

— NXPowerLiteを使ってみた感想をお聞かせください。

まず、NXPowerLiteの圧縮比率の高さに感心しています。初めて体験版を使ったとき、3MBのPowerPointファイルが数百KBまで圧縮されたのには驚きました。



「こんなに軽くなるんだね」と、お客様に喜ばれた営業担当者は大勢います

メーカーから送られてくるファイルの中には数十MBのサイズになるものもあります。そのようなファイルが、「お客様にストレスを感じさせないサイズ」まで圧縮できるのはとても便利です。

しかも、NXPowerLiteで圧縮されたファイルの画像品質は、十分実用に耐えるレベルです。元ファイルと同じように加工できるので、安心してお客様にもファイルを提供できます。

1.9MBのファイルが92.3%圧縮され、150.5KBになりました。このサイズでしたら、安心してお客様にメールでファイルをお送りできます。挿絵や図がずれたり荒くなったりすることはありません。もちろん、元のファイルと同様に加工できました。

### 【参考：PowerPointファイルの圧縮結果】

前頁にて、例として掲載した「支援ツール」のファイルの圧縮結果がこちら。

元のファイル	最適化したファイル	%
1.9 MB	150.5 KB	92.2%

— 支援ツールは印刷して使用するお客様もいると思います。印刷レベルでも、見た目には支障はないのですか。

営業ツールとして、A4サイズで印刷するのでしたら問題ありません。圧縮前の画像と見分けがつかないくらいです。不思議です。

## 【なぜ圧縮しても見た目が変わらないのか？】

— ここでオーシャンブリッジに質問です。これだけ圧縮しても、見た目が変わらないのはどうしてですか？

(オーシャンブリッジ)「PC画面のキャプチャや「デジタル写真」などPowerPointに貼り付けられた画像は、小さく表示させてもデータ容量は元のサイズのままです。画像の貼り付けが少ないファイルでも、背景やマスタープレートに同様の写真や画像を用いているために重いファイルになる場合もあります。

NXPowerLiteは、貼り付けられている画像を最適なサイズや解像度、データ形式で圧縮します。小さく縮小した写真は、元の解像度である必要はありません。そのサイズに適した解像度に圧縮すれば見た目も変わりません。

加えて、Excelのグラフなどの他のアプリケーションで作成して埋め込んだオブジェクトも、同様に圧縮することができます。

## ■ ストレスを感じないNXPowerLiteの使用感

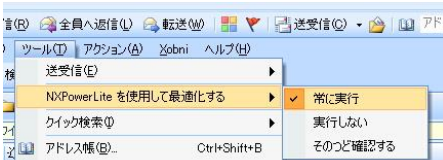
— NXPowerLiteの使いやすさを評価していただけますか。

以前までは、重いファイルはZIPファイルに圧縮したり、分割したりしていました。大した手間ではありませんが、受け取り手であるお客様にもひと手間かけさせることになります。ファイルの解凍や結合の仕方をエンドユーザー様に説明することもありました。

それと比べると、NXPowerLiteを使ったファイル圧縮は何の手間もかかりません。

加えて、大塚商会ではOutlookを標準メーラーとして使っています。NXPowerLiteはOutlookと連携させることができます。Outlookで一度指定しておけば、メールに添付されたOfficeファイルが自動的に圧縮されます。

NXPowerLiteを使っていることを意識せずにファイル圧縮ができますので、操作にストレスを感じることはありません。



Outlookの操作画面。NXPowerLiteはあたかもOutlookの一機能として連携させることができます。

## ■ お客様との「きっかけ作り」になるNXPowerLite

— 大塚商会はNXPowerLiteの販売パートナー様でもあります。商品としてのNXPowerLiteの魅力を教えていただけますか。

NXPowerLiteは、お客様との「きっかけ作り」に非常に有効です。

お客様にご紹介する商品の中で一番最初に、気軽にご紹介できる商品です。

営業担当者はお客様の課題を十分に理解しないと、お役に立てる提案はできません。しかし、新規のお客様が営業担当者に、いきなり社内事情や課題を包み隠さず話すことはありません。

その点、NXPowerLiteは信頼の積み重ねの第一歩として最適です。「PowerPointを使っていますか？」という気軽な会話からご紹介できます。加えて手ごろな価格ですし、何より喜ばれます。

— NXPowerLiteで「きっかけ作り」をした後は、どのような展開があるのでしょうか。

喜んでいただけたことから、お客様との会話は広がります。営業担当者から「メーラーやネットワークは何を使っていますか」「他に困っていることはございますか」というような質問を投げかけやすくなります。お客様からも「事情を話したら、いいものをまた紹介してくれるだろう」と期待してもらえます。

また最近では「グリーンIT対策」に力を入れているお客様も増えてきました。大塚商会でもグリーンIT推進の支援に力を入れています。社内ストレージ使用量の削減にダイレクトにつながるNXPowerLiteは、グリーンIT対策を社内に広げていくための最初の「きっかけ」としてもお役に立てます。

これからも多くのお客様にNXPowerLiteをご紹介して、喜んでいただければと思っています。

## ■ オーシャンブリッジへのメッセージ

— 最後に、オーシャンブリッジへのメッセージをお願いします。

メーカーではなく販売会社である大塚商会は、お客様との信頼関係が何よりも大切です。「お客様目線での行動」は、これからも徹底、継続していくべきテーマです。

NXPowerLiteの活用によって、大塚商会の「お客様目線での行動」が進歩したと認識しています。オーシャンブリッジにはこれからもNXPowerLiteのようなユニークなソフトを、どんどん海外から持ち込んでご紹介してほしいと思っています。今後とも、よろしく願いいたします。

— お忙しい中、有り難うございました。

Officeファイル・JPEG・PDFファイルを最大98%も軽量化！

NXPowerLite体験版 無料ダウンロード

[www.nxpowerlite.jp](http://www.nxpowerlite.jp)

●NXPowerLiteはNeuxpower Solutions Ltdの商標です。●その他の社名または商品名等は、各社の登録商標または商標です。



NXPowerLite国内総販売代理店  
株式会社オーシャンブリッジ  
〒150-0043  
東京都渋谷区道玄坂1-20-8 寿パークビル7F  
ホームページ: <http://www.oceanbridge.jp/>  
E-mail: [sales@oceanbridge.jp](mailto:sales@oceanbridge.jp)  
TEL: 03-6809-0967(営業部)

●お問い合わせ先