



トランシーバーからのリプレイスで 営業・整備・サービスフロントをリアルタイムに連携

中古車販売・買収の「ガリバー」を展開する株式会社IDOMでは、Buddycomを店舗内のコミュニケーションツールとして活用しています（2024年2月現在12店舗）。**営業・整備・サービスフロントのスタッフ間をつなぎ、細かな指示の伝達やお客様来店時の迅速な対応に役立てています。**

導入前は一般的なトランシーバーを使用していましたが、腰に引っ掛ける形式のため本体やケーブルの故障が頻繁に起こり、買い替えや修理のコストと手間が大きな負担でした。電波が遠くの社員に届かず、大きな機器を携帯しながらの商談や車両移動も非効率で煩わしい状況でした。

決め手となったのは、**すでに利用している社用スマホに導入して持ち物を軽量化できること**、ネットワーク回線を使うため屋外でも使えること、BluetoothイヤホンマイクMKI-P3で有線の煩わしさを解消できること、そして音声テキスト化機能で聞き返す必要がなくなることでした。端末の購入・修理費用を削減できる点も評価しました。

導入後は、通話内容の自動録音・文字起こしで過去のログを確認できるようになり、スタッフ間のコミュニケーションの質が向上。**免許や特別な資格が不要で誰でもすぐに使い始められる**点も、現場への定着を後押ししました。



3,000坪の広大な展示場でもつながる安心 レスポンス向上で業務を効率化

主な使用機能



広大な展示場でも即時に連携 レスポンスが向上

3,000坪の敷地を誇る大規模店舗では、音声での即時コミュニケーションが不可欠です。Buddycomの導入で、広い展示場でもスタッフ間でリアルタイムに情報共有できるようになり、お客様へのレスポンス時間の短縮と業務効率の向上を実現しました。お客様対応や車両移動を、迅速かつ効率的に進められています。

ランニングコストを抑え、 導入のハードルも低減

以前のトランシーバーは20台のうち年間平均5台が故障し、修理に年間約5万円のコストがかかっていました。電波使用料や導入の手間も必要でしたが、Buddycomはこうした追加コストがなく、免許や特別な資格も不要です。購入・修理費用の削減とあわせ、誰でも簡単に導入・利用を開始できる点も大きなメリットです。



導入前の課題

- ・ トランシーバー本体やケーブルの故障が頻繁で、買い替え・修理のコストと手間が負担だった
- ・ 電波が遠くの社員に届かず、広い店舗内でのコミュニケーションが困難だった
- ・ 大きな機器を携帯しながらの商談や車両移動が非効率で煩わしかった

ご担当者のコメント



Buddycomで会話したデータはログに残せるため、スタッフの言葉遣いや店舗内の会話データを今後活用していきたいと考えています。



話した内容を文字で見返せる利点と、画像を送れるのが有効的です。
今までは別途アプリを開いて画像を送っていました。



株式会社サイエンスアーツ

東証グロス:4412

www.buddycom.net