

導入事例

直行直帰

安全運転管理

業務効率化

クオリカプス株式会社 様

カプセル・製剤機械の製造販売事業

(自社の用途に合わせうまく活用)

営業用途では、週大半の出張・直行直帰に対して『スリーゼロ』+『コールセンター点呼代行サービス』を活用し、点呼管理業務の大幅効率化を実現！



クオリカプス株式会社
<https://www.qualicaps.co.jp/>

会社概要
ハードゼラチンカプセル及び、HPMCカプセルの製造販売
錠剤印刷機、外観検査機などの医療品関連機器の製造販売や
メンテナンスサポート。
グローバルに製薬/健康食品を手厚くサポート

プラン : プレミアムプラン/プレミアムライトプラン
導入時期 : 2023年9月
車両用途 : 営業用途(直行直帰含む)、顧客サポート用途
管理車両 : レンタカー、社用車、自家用車

導入前に抱えていた課題について

スプレッドシートで管理を実施。現場の負担が大きく課題感を持っていた

以前は、総務人事部で一括管理を行い、スプレッドシートを活用してアルコールチェック記録簿を管理しておりました。出張先でわざわざパソコンを起動して記入しなければならず、現場からも使いづらいという声が多く挙がっていました。(※一応、スマホからでも入力できるのですが、操作性、誤記入など管理運用方法に課題を感じておりました。)

また、アルコール検知器の使用義務化において、猶予期間もありましたが、管理者への徹底、申請方法の曖昧さなども含め、しっかりと把握できていない状態も正直ありました。



今後の期待

OCR読み取りの精度向上で使い勝手の改善を期待

屋外などの環境によっては、OCR読取がうまくいかないこともたまにあるので、読み取り精度がもう少し改善されるとよいかと思います。

導入の決め手

使いたい検知器があり、点呼代行が使える点がニーズにマッチ。

当社では、早朝深夜の運転、休日出張が多く、点呼業務の外部委託でコールセンターを使えることが非常に大きかったです。

また、対応検知器の種類が多く、当社希望の検知器がそのまま使えることがポイントです。

導入において、他社サービス等も検討しましたが、検知器とサービスがセットでないと導入できなかったり、アルコール検知器が高額だったり、当社目的に合致する『スリーゼロ』導入にいたしました。

導入後の対応について

使いやすい操作性や点呼代行活用で負担ないアルコールチェック実施を実現。

営業では、全国のお客様先を訪問する機会が多く、電車・新幹線で向かい、現場で会社提携のレンタカーを活用しております。現場到着後に、アルコールチェックを行なった後にレンタカーを運転してお客様先に向かい、レンタカー返却後にアルコールチェックを実施しております。『スリーゼロ』のアプリ自体は、直感的な操作性で使いやすくなりました。またコールセンターを活用した点呼代行サービスを使うようになり、早朝深夜などに上司への連絡が不要になったため、気を遣う事が無くなり良かったと思います。

