

“開業時の煩わしいオフィス設備の手配を、 まとめてスピーディーに対応していただきました。”

▶ 不動産業、物品賃貸業

👤 1-10人規模

社員数 3名(2018年11月 現在)

事業内容 墨田区・江東区・台東区・中央区を中心とした不動産取引業

導入製品・サービス ▶



複合機

ビジネス
フォン

ビジ助



モバイル

PICK UP !

運用・保守の負荷軽減

営業・業務プロセス改善

- ❶ 開業の手続きなどで忙しく、オフィス設備の手配を一括でお願いしたかった。
- ❷ 見積りみの価格と手配の速さで他社より信頼できた。
- ❸ 契約後も、スケジュールの共有などでまめに連絡をくれて助かった。

■ スターティアを知ったのは？

—— 開業に際し、事務所の作り方が全く分かりませんでした。

初めは事務所に必要なものをどう揃えたらいいかわからず、複合機や電話回線などを一つずつ自分で手配するつもりでいました。しかし、開業のために他にもやる事が山ほど出てきて、とても面倒になってしまったので、一括でお願いできる会社がないか探し始めました。

■ ご検討いただいたきっかけは？

—— 他社の見積もりと比較するため、スターティアさんに問い合わせをしました。

初めに、インターネットで調べた別の会社に問い合わせをしました。担当の方とお会いして見積もりを出してもらい、一度はそこでいいかなと思いましたが、一社だけでは金額のイメージが掴めないと思ったので同じくもう1社見積もりを取ることにしました。それでお問い合わせをしたのがスターティアさんです。事務所の環境を整える期限が決まっていたので「明後日までに対応してほしい」とお願いしたのですが、すぐに動いてくれたことが好印象でした。

■ サービス導入の決め手は？

—— 見積りみの価格と手配の速さで信頼できると思ったからです。

スターティアの営業担当の方には他社の見積もりを一切見せなかったのですが、ほぼ同じ内容にも関わらずスターティアさんの方がとても良心的な価格でした。また、他社では電話番号の手配に1か月くらいかかると言われていたのですが、スターティアの営業担当の方からもう少し早めに行けると言ってもらい、一生懸命動いてくれました。

その後、他社から更に安い見積りみの出し直しなどもありましたが、スターティアの担当の方が信頼できて今後もしっかり対応してくれそうだったので、スターティアさんで契約を決めました。

■ 導入後の効果・ご感想は？

—— まめに連絡をくれて助かりました。

導入決定後も、電話番号の開通や複合機の搬入などの詳細について担当の方がまめに連絡をくれたので助かりました。強いて言えば、導入のスケジュールが分かる一覧表のようなものがあるといいですね。

それと、ビジ助(オフィスのトータルサポートサービス)のラインナップにある「楽たす振込ビジ助プラン」はさっそく使わせてもらっています。まだ従業員が少ないのでそこまでコスト削減の効果は無いのですが、これが40~50人に増えてきたら効果も大きくなるし便利に使えと思っています。他には、コピー用紙もビジ助でお得に注文できていますし、ビジネスフォン無料交換サービスも今後使う機会があるかもしれません。

■ 将来的な展望、スターティアに対して望むことは？

—— インターネットのセキュリティ強化が課題になってくると思います。

まだ開業したばかりなので顧客数も少ないのですが、今後はインターネットのセキュリティを強化していくことが課題になってくると思っています。いずれは店舗も増やしていきたいので、その時々で弊社の状況に合った提案をしていただけることを期待しています。




● Interview
代表取締役
齋藤 光緒 様