

One-Bo 利用インタビュー

株式会社フィナンシャルクリエイト様





株式会社フィナンシャルクリエイト

フィナンシャルアドバイザー

矢野 美月 様

株式会社フィナンシャルクリエイト

株式会社フィナンシャルクリエイト(以下、フィナンシャルクリエイト)は、『金融業界を変える』というビジョンと、『日本にもっとお金の教育を』というミッションを掲げて設立され、以来、多くの方々に支えられながら 10周年を迎えた IFA×FP法人です。

毎日、全国の皆様に対して金融教育や資産に関する個別相談、マネーセミナーを行っています。さらに代表の高塚による毎週のラジオ出演や YouTube配信、採用メインの Instagram運用など、社外広報活動にも注力しています。



本社での課題を元に 新支社ではオンラインスペースの確保が最重要課題に

株式会社フィナンシャルクリエイトは、「日本にもっとお金の教育を」というミッションを掲げ、セミナーや個別相談を通じて金融教育および資産に関するアドバイスを行っています。今回、新たに千葉支社を設立するにあたり、個室ブースの導入は必須だと考えていました。

本社では毎月約250件の相談依頼を受けており、そのうち約7割がオンライン相談を希望しています。コロナ禍以降、簡易的なオンラインスペースを設置しましたが、十分な遮音性を確保できず、使用率があまり良くありませんでした。そのため、出社を望む社員の多くが在宅ワークを余儀なくされました。このような課題を解決するため、千葉支社では遮音性の高いオンラインスペースの確保が最重要課題となりました。



大量導入しやすいコストパフォーマンスの良さ

オフィスに個室ブースを常設したいという思いから、今後の全国展開を見据え、大量導入を視野に入れ比較検討を行いました。最終的に、One-Bo Plus SingleTYPEを選んだ理由は次の3つです。

1. 他メーカーに劣らない遮音性を持ちながら、大量導入がしやすい価格帯であること。
2. オプションでスマートガラス機能を追加できること。
(これにより面談受講者のプライバシーが確保され、社員の集中力と業務効率が向上しました。)
3. 製造時にスチールをほぼ全て使用する設計がエコに配慮しており、SDGsに適した点。

さらに、設置まで短納期で対応していただき、オプションの細かな要望にも応じてくれた担当営業さんの対応に感謝しています。内装業者との連携もスムーズに行われ、希望通りの納期に間に合いました。



One-Bo Plusを軸にした支社新設を計画

今回、千葉支社に4台のOne-Bo Plusを導入し、全台の平均使用時間が半日以上と高い稼働率を示しています。業務上、機密性の高い話題を取り扱うため、お客様とのセミナーや面談で使用するはもちろん、役職会議など重要度の高い話もOne-Bo Plus SingleTYPEの中であれば安心して話すことができます。

今後千葉支社ではさらに社員が増える予定で、追加導入を検討しています。また、千葉支社以外の社員も入社時によく使用しているのを見かけます。全社的にも評価が高いため、今後新設される支社にもOne-Bo Plusは欠かせない設備になるでしょう。

※24年8月時点で本社：4台、横浜支社：4台追加導入済み