

# 簡単国際電話サービス 「ラクダコール」で国際電話が身近に

## 増え続ける国際電話の需要

近年、企業活動のグローバル化が進み、国際電話の需要は増え続けている。そうした中、様々な通話方式が生まれ、低価格化も進んでいる。しかしながら、様々な低価格の国際電話は、利用者にとって決してかけ易く、利用しやすいものではない。特に海外進出している中小企業（約 25,000 社）にとっては、国際電話に要する経費が非常に負担の重いものとなっている。

## 上海での経験が引き金

(株)オランネットの矢澤社長は、平成 16 年に上海のコンピュータ関連会社に在籍しており、日系企業の情報システム構築を行っていた。その際、多くの企業が日本側からの国際電話料に月額数万円から 10 万円もの費用をかけていた。また、その多くは進出拠点の責任者への連絡に集中していた。さらに進出企業だけでなく、海外に仕先がある場合も頻りに国際電話を利用していた。通信方法としては、格安の電話や PC 電話を導入している企業もあるものの、初期費用や運用面での対応に時間がかかってしまうことから、従来型の電話を使っている場合もまだまだ多いことがわかった。

そこで、矢澤社長は上海での経験を引き金に新たなビジネスモデル「低価格定額の国際電話サービス事業」による起業を決意した。



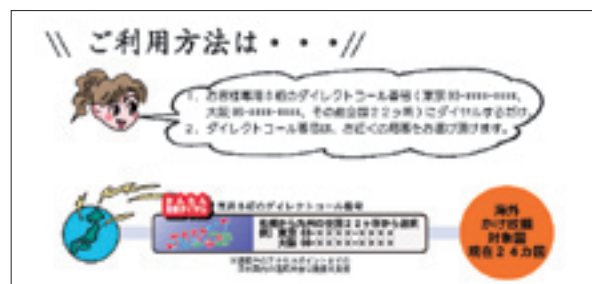
「ラクダコール」にて  
起業された矢澤社長

## かけやすさをポイントとした「ラクダコール」

本事業を始めるにあたり、総務省へ通信事業者としての届出が必要であった。その際に本事業における問

題点の有無を確認し、特に問題はないとの見解を得ることができた。その結果、本事業を「ラクダコール」（商標登録済）と命名し、平成 17 年 4 月よりサービスを開始した。

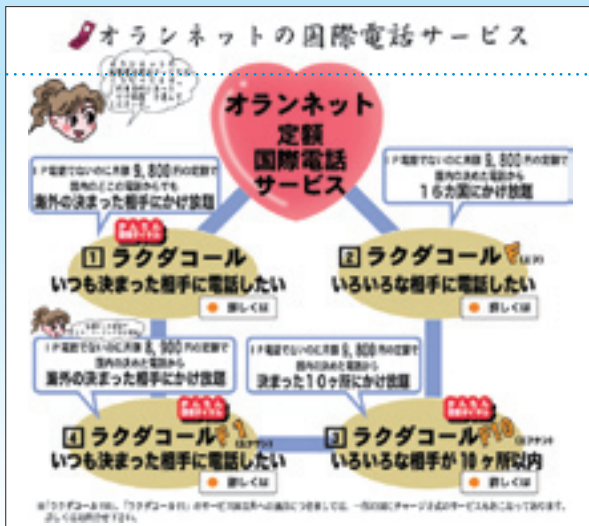
「ラクダコール」は、日本国内のどこの電話からでも、誰でも、海外の決めた相手に「かけ放題」月額 9,800 円（国内アクセスポイントまでの日本国内の通話料金は利用者負担）で提供するサービスである。日本国内のアクセスポイントに専用の 8 ケタ番号でかけるだけで、直接海外と通話できる。また、国内公衆回線、国際音声回線を使用しているため、特別な装置や回線は一切必要なく、高品質でクリアな音声を保証している。海外に支所がある企業、海外に取引先を持つ企業、海外に単身赴任している家族等にとっては非常に有益なサービスである。その後、顧客からの要望により日本国内の決めた電話番号から 13 ヶ国内どこへでも「かけ放題」月額 9,800 円という「ラクダコール F」というサービスも開始している。



「ラクダコール」の利用方法



「ラクダコール」のアクセスポイント



増えつづける商品ラインナップ

## 評価委員会による推奨事業の効果

(株)オランネットは平成17年5月に事業可能性評価委員会において「事業の可能性あり」の評価を得て、現在もマネージャー等による継続的な支援を受けている。マネージャーの顧客獲得のためには、先ずはわかり易く訴求力のあるパンフレットを作成することが重要とのアドバイスを受け、公社の総合相談にてデザイナーのアドバイスを受けながらパンフレットを作成するとともに、「ビジネスサポート TOKYO」による広告掲載を行った。また、直接マネージャーによる顧客の紹介もあり、成約にもつながった。さらに、公社国際化支援室の協力により窓口にはパンフレットを設置してもらい、相談に来訪する中小企業者へのPRを実施している。

自社においても「Yahoo」や「Google」での広告掲載をしており、「公社の推奨事業」としてPRをしている。いかに優れたサービスであっても、知名度も

## 企業概要

(株)オランネット

東京都千代田区内神田1-4-5 レイアード大手町ビル1F

URL: <http://www.orangnet.com/>

代表取締役 矢澤昌彦

資本金 1,000万円

業種 通信業

主要製品 簡単国際電話サービス「ラクダコール」他

低く信用されないことが多いベンチャー企業にとっては「公社の推奨事業」ということが非常に効果的であるとのことで、自社のホームページ上には委員会の評価報告書も掲載している。

## 増加する大手企業の利用

サービスを開始して以来2年、出願していた特許も権利化でき、知名度も次第に上がってきた。一度利用してみて、良さを感じたユーザーは長く使っており、口コミも相まって、現在では、500回線の契約を持つに至っている。当初、中小企業者等をターゲットとしていたが、商社や海外で工場を持つメーカー等大手企業の利用も増えている。経費を削減しようとするのは中小企業でも大手企業でも変わらないはずであり、これからも大手企業のユーザーも増えそうである。

また、最近サービス対象国以外の国に対してもかけることができる、オーダー型のサービスも開始した。これにより世界中のほとんどの国へのサービスの提供が可能となった。このように(株)オランネットは、顧客の満足度を高めるべく、新たなサービスの開発を続け、更なる飛躍が期待できる。

### マネージャーの声

「高額な国際電話の利用料金を少しでも安くできないか」という利用者側の体験を基に、固定料金で、安い国際電話サービスの提供を考え、回線業者との交渉の末にサービスの提供にまでこぎつけ、現在「ラクダコール」というサービス名で提供を行っている。

「安い電話」と言うと、最近では「インターネット電話」や「IP電話」を考えるが、当社の「ラクダコール」は、従来と同じ音声品質の高いアナログ回線を使ってサービスを提供している。安く提供できる「仕組み」は作ったものの、お客さまの信頼を得ることに非常に苦労した。一度利用すると、投資価値の高さに、ほとんどの人がリピートするというサービスだが、「国際電話」というだけで「あやしいサービス」と考えられ、当初なかなか理解してもらえず、新規開拓ではかなりの苦労をしたとのことである。

しかし、紆余曲折はあったものの、社長の「誠実さ」と「まめさ」、そして実際に使った際の投資効果の大きさに、徐々に市場の「信頼」を勝ち得ていった。また、事業可能性評価の支援企業であることから、「公社推奨事業」という告知が可能になったことも後押しとなり、現在も着実にリピート客を増やしている。今後一層の拡大を期待したい。

### 企業の声

国際電話でこんなサービスがあったら利用したい、との思いで開始した「簡単にかかけられ」、更に「かけ放題」の「ラクダコール」は通信費削減効果、利便性ともに好評を頂いております。一方で日々の問合せ、要望を基に、顧客満足を基本とした新しいサービスを開始できるようになりました。

海外とのビジネスでは、より一層、直接肉声での会話が要になりますので、ありきたりですが顧客満足を追求したサービスを展開して参ります。