



安全なインターネット経由の接続を利用して福利厚生サービスを展開

RewardsPlus of America (RewardsPlus) 社は、自社の Web サイト rewardsplus.com を通して広範な任意の福利厚生サービスを提供します。16 の商品およびサービスには、自動車および住宅所有者保険、住宅ローン、生命保険、長期医療、司法サービス、ペット保険などがあります。

課題

今日の求人市場の競争は激しく、優秀な従業員を定着させることはきわめて重要です。雇用者は絶えず自社を差別化する方法、特に会社が従業員に提供できる生活の質で差別化できる方法を探しています。会社の福利厚生は、重要な従業員を引きつけて定着させるための強力なツールとなり得るものですが、従業員の個々のニーズに合わせてさまざまなサービスのメニューを提供するためには、多くの労力とサポート スタッフが必要になります。

RewardsPlus社の最高経営責任者である Ken Barksdale 氏は、自動車、住宅保有者、および雇用者保険などの給料天引き保険商品の長年の販売経験から、従業員に魅力的な割引率で特別サービスの選択肢を提供するために、より多くの銘柄と商品を商品ラインに用意することを思いつきました。しかし、管理間接費が大きな障害でした。雇用者はこれらの給付金を決して個別の会社で提供することはできないでしょう」と Barksdale 氏は語ります。「雇用者は、各サービス供給会社との橋渡しを行う必要がありますが、その業務に必要なスタッフがいないのです。」

解決策

インターネット テクノロジーを利用することによって、RewardsPlus 社は、雇用者ごとに地域と従業員の傾向に基づいてカスタマイズされた福利厚生サービスのパッケージをセットで提供できるようになりました。

会社はコストをかけることなく、ChoiceRewards 社を介して、福利厚生サービスへのアクセスを従業員に提供できます。Web 上での簡単なショッピングや注文も可

能です。RewardsPlus 社は豊富な種類のサービスだけでなく、大幅な割引も提供します。これは従業員が自分の給与から支払う場合には重要な要素です。

Web サービスの裏側では、RewardsPlus 社が従業員とサービス供給会社とのすべての支払い業務を管理しています。多くの従業員がさまざまな保険オプションと給料天引きを選択しますが、RewardsPlus 社を利用すると、会社は毎月 1 枚の小切手を使用するだけで多種多様な供給会社によるサービスを利用できます。

RewardsPlus 社はまた、企業顧客ごとに顧客 Web ページを作成しています。このページは、「ハイテク プラットフォームのおかげで約 20 分で完成します」と Barksdale 氏は語ります。同社の内部ネットワークは、ボルチモアのホーム オフィスを、Cisco 2524 シリーズ ルータを使用して 7 つのブランチ販売オフィスと接続しています。また、ファイアウォールで保護された中央インターネットも提供しています。最

「鍵はテクノロジーです。インターネット ベースのテクノロジーを通して、私達は絶えずサービス提供を拡張し、ビジネスを成長させています。」

**RewardsPlus of America 社
最高経営責任者
Ken Barksdale 氏**

高情報責任者 Jamie Spriggs 氏は、Virtual Private Network (VPN; 仮想私設網) を展開することにより、ユーザが地域内通話から Internet Service Provider (ISP) を経由して RewardsPlus 社の企業ネットワークへアクセスできるようにしたため、リモート 接続のコストが大幅に減少したとしています。

RewardsPlus 社はまた、顧客のネットワーク アクセスのため、できる限り VPN も活用しています。「これはセキュリティのレイヤを追加するためです」と Spriggs 氏は語ります。「顧客の企業イントラネットを経由してのアクセスも可能にし、顧客サイト上のホットリンクになりたいと考えています。」

結果

RewardsPlus 社のインターネット 対応の福利厚生サービス プログラムに、すべての当事者が満足しています。つまり、雇用者にはコスト のかからない従業員定着促進 ツールを提供し、従業員は割引価格での福利厚生サービス を利用でき、サービス 供給会社は少ないコスト で顧客 を獲得できます。

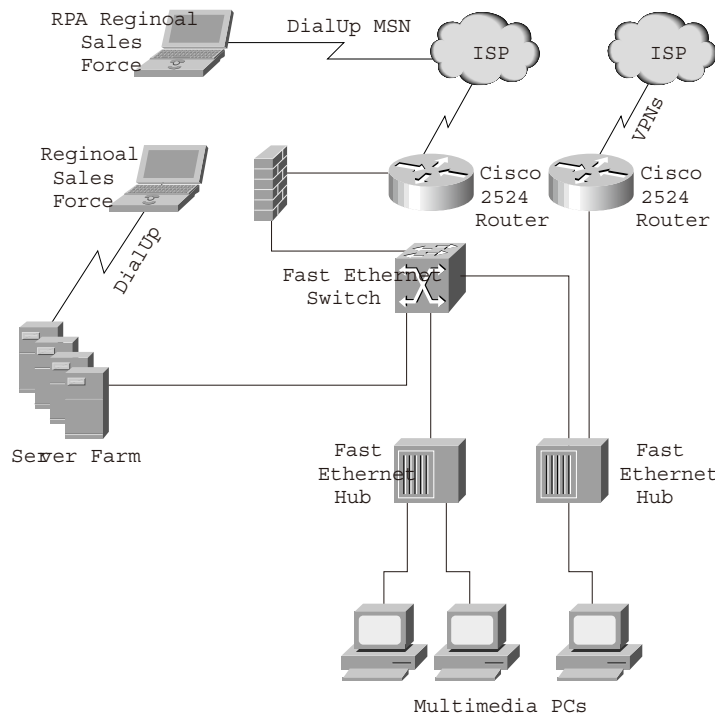
「サービスをパッケージ化し、これを 1 つの統一イン ターフェイスで職場に提供することにより、すべての 関係者のコスト を最小限にしました」と Barksdale 氏は 語ります。「サービス 供給会社のコスト が削減されたた め、従業員への提供価格を下げる ことができるのです。」

「鍵はテクノロジーです」と彼は付け加えます。「イン ターネット ベースのテクノロジーを通して、私達は

絶えずサービス提供を拡張し、ビジネスを成長させてい ます。」

福利厚生サービスの供給会社は RewardsPlus 社に 2 ~ 4% の手数料を支払いますが、同社はもはやこの アイディアをサービス 供給会社に売り込む必要はなくな っています。「会社を立ち上げた段階では、私達はこ のプログラムを実施するため、パートナーとなる企業を 必死で探しました。しかし昨年は、主要なサービス供給 会社から、取引のための相談をしたいとの連絡が継続的 にありました」と Barksdale 氏は語ります。「私達の成功 の話が広まっています。これは、国内の任意の福利厚生 サービスの提供者としての足場を固めようとしている 私達にとってはめざましい躍進です。」

図 1 RewardsPlus 社のネットワーク



©2005. Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Cisco、Cisco Systems、および Cisco ロゴは米国およびその他の国における Cisco Systems, Inc. の商標または登録商標です。この文書で説明した商品、サービスはすべて、それぞれの所有者の商標、サービスマーク、登録商標、登録サービスマークです。この資料に記載された仕様は予告なく変更する場合があります。



シスコシステムズ株式会社

URL: <http://www.cisco.com/jp/>

問合せ URL: <http://www.cisco.com/jp/go/contactcenter/>

〒 107-0052 東京都港区赤坂 2-14-27 国際新赤坂ビル東館

TEL: 03-6670-2992

電話でのお問合せは、以下の時間帯で受付けております。

平日 10:00 ~ 12:00 および 13:00 ~ 17:00

お問合せ先