



ヒマラヤ様は、スポーツに関するものは何でも揃い、じっくりとショッピングが楽しめる総合大型店やショッピングセンター、ショッピングモール内に立地し気軽に立ち寄れるモール店といった2タイプのショップを中心全国でおよそ80店舗を開設しています。

幅広い商品構成を基本とする総合性に加え、プロユース商品や高度なアドバイスを基本とする専門性を両立させた店舗展開に取り組んでおり、同じタイプのショップでも、地域性を反映した個性豊かな店舗作りを行っています。



株式会社ヒマラヤ  
開発部 チーフマネージャー 鈴木 伸也 様  
営業企画部 店舗推進チーム チーフマネージャー  
勝野 覚 様  
情報システム部 情報システムチーム マネージャー  
和田 智行 様 にお話を伺いました。

## ビデオ会議システム お客様事例

### 株式会社ヒマラヤ様

**PCS-G50** **PCS-TL50** **PCS-TL30** **企業**

**全国39か所の拠点とつなぎ、事業所間コミュニケーションをカバー。**

**勉強会や会議などの迅速な情報伝達を実現し、時間と工数を大幅削減。**

#### お客様のニーズ・課題

教育を目的とし、全国5会場で行っていた商品勉強会の経費・負担削減と本部・店舗間の迅速な情報伝達を実現したい。

#### 導入効果

既存回線を活用し、全国39店舗でビデオ会議を導入。迅速で正確な情報伝達を実現した。



本部に設置されたビデオ会議。PC画面の共有やビデオ会議の録画も実現



充実な品揃えでゆっくりとショッピングが楽しめる店舗

#### 導入背景

**商品勉強会の経費・負担の削減と、本部・店舗間での迅速な情報伝達を行いたい。**

当社は、全国でおよそ80店舗を開設しています。製品に関する勉強会などを行う場合には、本部の担当者はもちろん、バイヤーやメーカーと共に、全国の5会場で商品勉強会をしてきました。スポーツ業界は競合他社が多く、価格と品揃えだけでは勝ち抜くことはできません。お客様に展開している商品に関する専門知識や情報を、常に本部から発信する必要があります。それだけに、多くの商品勉強会を開催していましたが、その負担は非常に大きく、コストも課題となっていました。そのような中、他社でソニーのビデオ会議システムを効果的に活用しているのを見て、これは、当社でも使用すべきではないかと考えました。また、本部・店舗間の情報共有を密にし、本部の方針を的確に伝えるためのコミュニケーションツールとして活用できることもあり、ビデオ会議システムの導入を決定しました。(鈴木様)

#### 選定理由

**ストレスのない画像が必須。表情までよくわかる画質が決め手。**

システムの選択に際して、他社製品も検討しました。選定の第一条件は、「ストレスのない画像」ということで画質の良さは大きなポイントでした。ソニーのビデオ会議は鮮明な画質で、「お互いの表情がよくわかり、喜怒哀楽まではっきりと伝わる」と評価する社員もいました。フェイスtoフェイスのコミュニケーションまで実現できるというのが決め手になったのは間違いありません。また、社内のネットワーク環境を活用しており、新たな通信コストをかけずにスタートできるのもメリットでした。当社の場合、POSシステムでも活用している既存のネットワーク環境でビデオ会議を使っています。既存回線を活用したプレゼンテーションでは、非常に良好な画質でビデオ会議を実施することができました。(勝野様)



各店舗との打合せをビデオ会議で実施。会議によっては、プロジェクトに投影することもある



高画質で、店長の表情までよくわかる

## ● システム内容

**POSシステムと同一の既存回線を利用。**

### ■ システム構成

■ ビデオ会議システム

PCS-G50 ×2

■ ビデオ会議システム

PCS-TL50 ×1

■ ビデオ会議システム

PCS-TL30 ×36

■ IP多地点接続用ソフトウェア

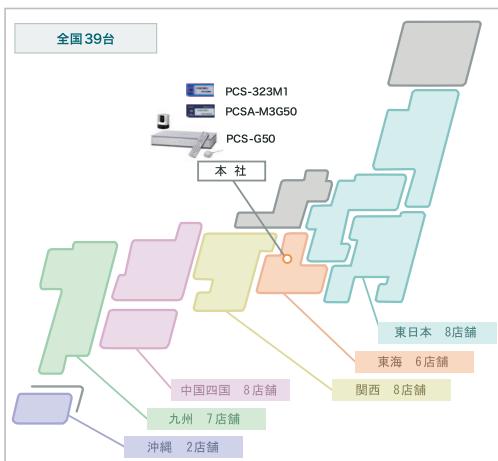
PCS-323M1 ×1

■ IP多地点接続用ソフトウェア

PCSA-M3G50 ×1

※上記は納入時の構成です。閲覧される時点で販売が終了している可能性がありますことをご了承ください。

はじめにスタンダードモデルPCS-G50を1台、オールインワンモデルPCS-TL50を1台、PCS-TL30を7台導入し、ビデオ会議システムの効果や有効性を検討してきました。有効性が認められたため、その半年後にはオールインワンモデルPCS-TL30を20台追加。さらに、その1年後にはPCS-TL30を8台、PCS-G50を1台追加しています。現在では、合計39台のビデオ会議システムを導入・運用していることになります。通信回線には基本的にBフレッツを使っていますが、Bフレッツが開通していない地域ではフレッツADSLを利用しています。POSシステムも同一回線を利用しているため、帯域制御などを行い、ビデオ会議と店舗業務システムそれぞれに支障が出ないような設定にしています。(和田様)



### ここがポイント

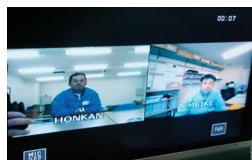
導入当初、一部の店舗からは、従来の訪問型の勉強会や情報共有会議の方が良かったという声もありました。しかし、スピードが求められ各店舗で情報共有が必要となる会議や勉強会はビデオ会議で、テニスラケットのガット張りや野球のグローブの修理など実技が伴う教育は、従来通り訪問して商品勉強会を行うなど、ビデオ会議と商品勉強会を併用することで店舗からも受け入れられ、喜ばれるようになりました。

また、店舗が増えることで、足を運ぶことが難しかった地域にも明確に指示を与えられるようになり、情報が平等に共有できるようになったというメリットもあります。

## ● 導入効果

**情報が正確に伝えられ、本部と店舗で教習する情報の精度が高まった。**

ビデオ会議システム導入当初は、ビデオ会議に慣れていないということもあり、本部側からの一方的な情報伝達に終始していました。しかし最近ではビデオ会議の利便性を実感したこともあり、活発な意見交換も行われるようになりました。また、ビデオ会議を導入した事で、本部と店舗の定例会議も開催されるようになりました。店舗の店長の判断だけでは対応しきれないトラブルやその場で決められない事などをビデオ会議で本部に相談し解決します。ビデオ会議を通じて本部との関係が密になり「何かあったら本部がサポートしてくれる」という安心感が生まれました。その価値は大きいと感じています。店舗に素早く情報を提供できるばかりか、情報が正確に伝えられ、本部と店舗とで共有する情報精度が高くなるなど、その効果の高さを実感しています。(勝野様)



地方の店舗ともリアルタイムで活発な意見交換を実現

## ● 今後の展望

**導入効果が高く、将来的には全店舗に展開することを希望。**

会社全体のシステムをどう作り上げていくのか先々を見据えて考える必要がありますが、ビデオ会議システムが、非常に高い効果をもたらすことを実感し、最終的にはすべての店舗にビデオ会議システムを導入していきたいと考えています。店舗とのデータ連携も実現し、システムを拡張していきたいと考えています。また、当社とお取引のあるメーカー様にも、ビデオ会議を導入してもらい、商談などでも使えるようになれば、さらにメーカー様にとっても当社にとっても効果が高いと感じています。すでにビデオ会議を導入しているメーカー様も多いので、近い将来実現できるのではないかと考えています。ビデオ会議の、活用範囲が広がることで、そのメリットも非常に大きくなるでしょう。(鈴木様)



ビデオ会議システムの利便性を実感

ビデオ会議システムの商品情報やお客様事例をご覧いただけます。

[sony.jp/pcs/](http://sony.jp/pcs/)

ソニービジネスソリューション株式会社 / 〒108-0075 東京都港区港南1-7-1

記載の商品に関するお問い合わせは

**業務用商品相談窓口**

フリーダイヤル ☎ 0120-788-333

●携帯電話・PHS・一部のIP電話からは 050-3754-9550

●FAX 0120-884-707

●受付時間 9:00~18:00 (土・日・祝日、および弊社休業日は除く)

2008年6月現在