

高性能・高画質と将来性をふまえHDビデオ会議システムを導入。「出張にかかる無駄の排除」とコミュニケーション円滑化を実現

お客様のニーズ・課題

出張コストや移動時間、手間などを削減したい。また、既存会議を充実させるとともに、これまで不足していた会議の機会を増やして社内コミュニケーションを深めたい。

導入効果

顔を会わせて行うビデオ会議の効果は高く、電話やメールよりもコミュニケーションが取りやすいと好評。社員が自らビデオ会議の活用方法を考え、アイデアを提案するようになった。



株式会社テクノ経営総合研究所様

テクノ経営総合研究所様は、製造業を主なクライアントとしたコンサルティング事業や、企業の人材戦略をサポートする人材事業を展開しています。コンサルティング事業では、現場での人の動きに起因するあらゆるムダに着目し、企業価値を向上する独自の経営手法「VPM (Value Producing Management)」を基本コンセプトに、生産部門から、開発・設計、調達・購買、物流・販売まで、ものづくり現場の各プロセスにおける個々の課題解決に関するアプローチを行っています。



株式会社テクノ経営総合研究所

知財カンパニー コンサルティング本部 マネジメントコンサルタント 丸澤秀一様（写真右）と、管理本部 総務部ITグループ 岩崎晋様にお話を伺いました。

導入背景

出張コスト・時間・手間の削減と社内会議の充実を図りたい。

ビデオ会議システムの導入は、社長から「出張にかかる無駄の排除」という課題を提示されたことがきっかけでした。「出張の無駄」には、コストだけでなく移動時間や手間も含まれます。ビデオ会議システムならばこの課題を解消するだけでなく、より有意義な社内会議の開催も実現できると判断したのです。当社では社員全員が参加する会議として、月に1度のカンパニー会議を開催しています。今まで社長は会議の開催日程にあわせて各拠点を訪れ、訓示や経営方針を伝えていました。ビデオ会議による多地点接続を行うことで、社長が滞在する拠点以外の社員にも、社長の想いを直接伝えることができるだろうと考えました。また、スタッフが拠点を離れることが難しいために1年に1度の開催となっていたスタッフ部門会議も、ビデオ会議を活用することで開催頻度を増やし、コミュニケーションを深めることが可能になるだろうと期待しました。（岩崎様・丸澤様）



ビデオ会議システムによって、社長の想いを社員に直接伝えることが可能となった。

選定理由

映像品質のよさや社外との混在接続可能、将来性などを評価。

私は以前にソニー製ビデオ会議システムを使用したことがあります。その性能面や使い勝手を高く評価していました。そこでソニー製品の導入を考え、デモを依頼しました。最初はスタンダードモデルのPCG-G50を検討していたのですが、デモの最後に HDコンパクトモデルのPCS-XG80を紹介され、映像や性能に大きな違いを感じました。HDによる映像品質が良かったことももちろんですが、社内だけでなくパートナー会社とも接続したいという構想がありましたので、インターネットとインターネットなど2つの回線を混在接続できるデュアルネットワークインターフェースがPCS-XG80に搭載されているのは魅力でした。また、PC画面の送受信を行うため、PCS-G50に比べてPC映像の共有がよりなめらかにストレスなく行うことができる点も利点と感じました。それに加えて、SDビデオ会議との混在接続が可能であること、さらに将来性を考慮して、PCS-XG80の導入を決定しました。（丸澤様）



PCS-XG80はHD・SD混在接続に対応。各拠点にはその規模に適した機種を設置した。

● システム内容

2台のPCS-XG80と3台のPCS-TL33をインターネットVPNで接続。

2009年4月に、東京本社と大阪・大手前オフィスにPCS-XG80を各1台、大手前オフィスと名古屋オフィス、福岡オフィスにオールインワンモデルのPCS-TL33を各1台導入しました。PCS-XG80にはHDデータソリューションソフトウェアを、PCS-TL33にはデータソリューションモジュールを追加してPC画面を共有しています。また、大手前オフィスのPCS-XG80にHD多地点接続用ソフトウェアを搭載し、多地点接続を実現しました。回線はインターネットVPNを使用し、2Mbpsまたは4Mbpsで接続しています。(岩崎様・丸澤様)



ここがポイント！

ビデオ会議予約システムを構築し、社員が誰でも使えるようにシステム化しました。さらに、どんな場所にも持ち運んで使えるようモニターとビデオ会議システム一式をキャスター付ラックに収容し、配線の手間などを省いて手軽に使用できる環境にしています。端子にジョイント番号を貼って抜き差しを簡単にしたり、運用マニュアルを作成するなど工夫を重ねています。(岩崎様)

● 導入効果

コミュニケーションが深まり、社員による積極的な運用も開始。

ビデオ会議システムの本格運用は、5月GW明けに開催された大手前オフィスと名古屋オフィスとの定例会議からスタートしました。現在は、大手前オフィスと名古屋オフィスとの定例会議、東京本社と福岡オフィスとの定例会議で利用するほか、予約システムを活用して社員の日常の会議利用に開放しています。会議によって4拠点同時接続を行ったこともあります。直近では、東京のベンダーさんに当社の東京本社へ来社していただき、打ち合せに利用しました。Web遠隔コントロール機能で接続先端末を操作できますので、ベンダーさんには負担をかけずに打ち合せを進行できました。(丸澤様)



システム一式はキャスター付ラックに収容し、会議室を移動しても手軽に使用できる環境を整えた。

● 今後の展望

将来はビデオ会議による社外向けセミナー開催の可能性もあり。

デュアルネットワークでの混在接続が行えることを確認し、利便性を感じています。将来的には当社と社外会場をビデオ会議で接続し、社外向けセミナーや研修などを開催したいと思います。また、当社の主要なお客様である製造業では、工場の休日を使って月例会議を開催したり、生産会議や品質会議が開催される頻度が多く、物を見ながら本社と工場をビデオ会議システムで接続したいというニーズが高いだろうと推測しています。そのため当社のコンサルティング事業の一環として、クライアントさんにHDビデオ会議システムをご紹介したいと考えています。(岩崎様・丸澤様)



コンパクトなPCS-TL33は、デスク上に設置しても邪魔にならない。

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/

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)

2009年9月現在