



1998年に創業したインサイト様は、「お客様、全社員、全パートナーの笑顔のために世の中の役に立つ会社になる」というコーポレートコンセプトに基づき、広告業、飲食業、ネットショッピング事業、建設業、人材派遣業、食料品卸事業と、さまざまなサービスを社会に提供し続けています。円いスカイプのシンボルマーク「インサイトアース」は、さらなるサービスの向上と事業展開、ネットワーク、仲間の“輪”を拡げていくイメージであるとともに、空のように、常に自由な発想で過去にはとらわれず挑戦し続ける決意をあらわしています。



株式会社インサイト  
部長 高橋政博様にお話を伺いました。

## ビデオ会議システム お客様事例 株式会社インサイト様

PCS-G50

PCS-TL33

企業

ビデオ会議システムを拠点同士をつなぐ「窓」として活用。  
6拠点常時接続によりいつでも声をかけあえる環境とし、  
コミュニケーションの円滑化とモチベーションの向上を実現。

### お客様のニーズ・課題

社会に向け多彩な展開を提供する企業として、「複数の拠点にいつでも気軽に声をかけられる」環境を実現するコミュニケーションツールを導入したい。

### 導入効果

24時間全拠点同時接続により、就業時間帯の異なる拠点間でもコミュニケーションが活性化。社員のモチベーションが向上するとともに、顧客企業からの注目も浴びている。

## 導入背景

複数拠点とのコミュニケーション円滑化と迅速な対応を実現するツールを導入。

当社が行っている事業は、経営コンサルティングやM&A事業、人材派遣事業、建築・内装事業、飲食事業、店舗支援など多岐に渡ります。プロジェクトごとに所属拠点が異なる社員同士がチームを組み、会議などで打ち合わせを行いつつ推進していきますが、拠点間には物理的距離があるため、日常の連絡や調整は電話や電子メールなどに頼っていました。

しかし、期限が厳密に定まっているプロジェクトでは、迅速な対応が必要です。特に、飲食店外食関連の店舗運営は繁忙期に間に合うようにオープンすることが重要なミッションです。オープン後も複数の拠点にお客様の動向等を確認しながら、厨房スタッフと打ち合わせを行う必要も生じます。そこで、コミュニケーションをより円滑にし、迅速な対応やレスポンスを実現するツールを導入したいと考えました。



本社のオフィス内に設置されたPCS-G50。50インチの大画面にカメラ映像を表示している

## 選定理由

誰でも手軽に使用できる操作性と映像・音声品質のよさが決め手。

PCベースや専用機のビデオ会議システムも含め、コミュニケーションツールとして相応しいと思われるシステムを多数検討しました。まずは監視用途のIPカメラを検討しましたが、「コミュニケーションの円滑化」という目的では音声の送受信があった方がよいと判断しました。さらに、PCベースなどソフトウェアをインストールするシステムを検討しましたが、PCの性能に左右されますし、トラブル時の対処が難しいのではないかと印象を受けました。設置を予定していた拠点には店舗もあります。店舗スタッフが簡単に操作できるコミュニケーションツールをと思い、専用端末を採用しようと考えました。そして当社の目的を満たす機器として選択したのが、ソニーのビデオ会議システムです。ソニー製品は、直感的に操作できるのが大きな利点です。映像や音声品質にも大変満足しました。



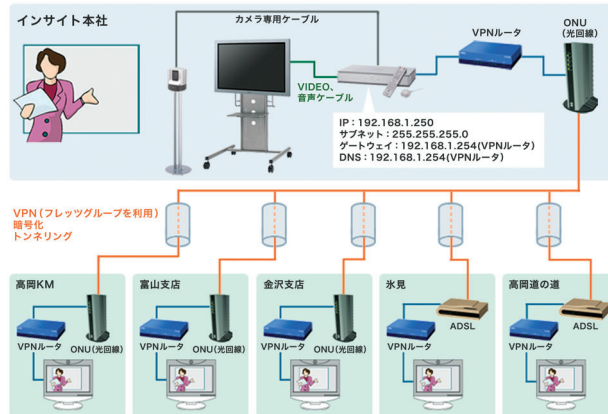
6画面で全拠点を表示。音声探知で発言拠点の映像がピックアップ表示される

## システム内容

### PCS-G50とPCS-TL33 × 5台で、6拠点常時接続を実現。

2008年9月に、本社にスタンダードモデルのPCS-G50と50V型プラズマディスプレイFWD-50PX3を、富山事務所と高岡事務所、金沢事務所、鮮魚の仕入れやルート配送などを行う流通拠点の氷見倉庫、指定管理者認定を受けている道の駅万葉の里高岡の事務所の5拠点に、オールインワンモデルのPCS-TL33を導入しました。本社のPCS-G50を親機として、6拠点同時接続を行っています。導入の主目的がコミュニケーションの円滑化でしたので、会議室など隔離された部屋ではなく、あえてオフィスの中央に設置しました。

また、ビデオ会議システムの導入をきっかけとして、全社のインフラを整備しました。VPNを敷設し、ビデオ会議やサーバなどの運用に回線を活用しています。



#### システム構成

##### ビデオ会議システム

PCS-G50 ×1

##### データソリューションボックス

PCS-TL33 ×5

##### カメラスタンド

FWD-50PX3 ×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。

## 導入効果

### 拠点間のコミュニケーションが深まり、社員のモチベーションが向上した。

ビデオ会議システムを導入するにあたり、日常のコミュニケーションツールとして、「複数拠点にいつでも気軽に声をかけられる」環境にしたいと考えていました。ビデオ会議システムが、拠点間をつなぐ「窓」の役割を果たします。そのため、オフィススペースの広い本社には50V型プラズマディスプレイを設置して、「窓」が埋もれないようにしました。また、使いたいと思ったときに最初にシステムを起動しなければならないという状況では、電話をかけた方が早いという判断になってしまいます。常時接続しておくことで社員がシステムを使う際の敷居を低くし、思い立った時にビデオ会議の前にやってきて声をかけるだけでいいという、手軽な環境を実現しました。

このような工夫を重ねた結果、当初の目的通り、スムーズなコミュニケーションが実現しました。さらに、遠隔地の社員同士がお互いの働く姿を日常的に目にするることによって、モチベーションも向上しています。店舗や倉庫などは夜間も稼働していますが、これまで一般の社員がその様子を知る機会はありませんでした。ビデオ会議システムの存在は、非常に大きいと感じています。



拠点間をつなぐ「窓」の役割を果たし、拠点同士がいつでも気楽に声をかけあえる環境が整った

#### ここがポイント

ビデオ会議システムを導入するには、目的を明確にすることが成功の秘訣だと思います。コミュニケーションにも、監視にも、映像記録にも使いたいと欲張ると、どっちつかずになってしまいがちです。当社でビデオ会議システムの運用が成功しているのは、利用目的を「コミュニケーションを深めるツール」と明確にして導入した結果だと思います。

## 今後の展望

### 現状の運用方法・環境に満足。顧客企業からの注目も浴びている。

本社はオフィススペースが広く、人数も多いため、今後マイクを増やすなどして、コミュニケーションがより深まる環境を整えていく予定です。その他の点では、現状の運用方法や環境で十分満足しています。今後拠点が増えた場合にも、必要システムとして導入したいですね。また、本社オフィス内のシステムは入り口から目立つ位置にあるため、お客様にも注目を浴びています。実際に導入の相談を受けたこともあり、ビデオ会議システムを導入することでメリットを得そうなお客様には、積極的にご紹介していきたいとも考えています。ビデオ会議システムへの投資は間違いなかったという実感があります。



オフィスの目立つ位置にあるため、来客の注目も浴びている。

ビデオ会議システムの商品情報やお客さま事例をご覧ください。

[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)

2009年1月現在