

株式会社 日本エイジェント 様



本社所在地
〒790-0012 愛媛県松山市湊町1-1-16
<http://www.nihon-agent.co.jp/>
1981年設立
従業員 約150人



従来の不動産会社のイメージを払拭したいという考えをお持ちの株式会社 日本エイジェント様。店舗についても、事務所のようなスペースや堅苦しい雰囲気ではなく、近所のカフェに行くような感覚でお客様に立ち寄ってもらいたいそうです。そのために、ゆったりと過ごせるような広々とした店内や、コーヒーソムリエの資格を有するスタッフがカフェカウンターでコーヒーを提供してくれるお店もあります。

そのようなイメージや方針を保持しながら、百貨店や大手スーパー内にも店舗を出店し、近年は東京へも進出しています。遠く離れた場所や多くなる拠点という状況では、全社員が同じ感覚で業務を行うことは実際には困難が伴います。

そこで必要とされたのがビデオ会議システムです。『導入のきっかけ』から『検討事項』『現在の使用感』『今後の展望』まで、さまざまなお話しを伺いました。



気軽に立ち寄りたくなる
「お部屋さがし物語 城北テラス店」

まるでカフェのような
「お部屋さがし物語 湊町中央店」



目指すべき企業の理想像へ、 力強いコミュニケーションを叶えるシスコの高い品質。

【導入前の課題】

- 無料アプリによるビデオ会議の品質や安定性では、必要なコミュニケーションが取れない。
- ビデオ会議システムを導入したいが、導入コストが心配。
- 100人以上という全社員参加の会議などに対応できるか。
- 社内のビデオ会議だけではなく、IT重説や遠隔内見などの展開も見込めるのか。

【導入システム一覧】

コラボレーションサービス

- Cisco Spark

拠点端末

- Cisco TelePresence SX20 Quick Set
- Cisco TelePresence SX10 Quick Set
- Cisco WebExアプリケーション (PC、モバイル端末)

ライセンス

- Cisco Spark Room ライセンス



INTERVIEW

戸田 昭仁 様

株式会社 日本エイジェント 経営企画推進室 システム開発課

導入の決め手は、

- ①高い品質 ②コストパフォーマンス
③操作性、そして④デザイン性。

ビデオ会議システムの導入は、業務上どうしても必要でした。

導入以前のことを思い出し「4年ほど前、東京への出店がきっかけでした。」と話す経営企画推進室システム開発課の戸田昭仁様。「会社の方針として、定期的に開催している全社員参加の会議は必須でした。ほかにも店長や担当者レベルの会議も必要です。」しかし、本拠地である松山と新たな拠点となるであろう東京とは、出張で往復するにも時間も費用も無視できません。また、直接会ったとしても限られた人しかコミュニケーションできなくなってしまう。

そこで、最初に考えられたのが無料アプリケーションによるビデオ会議でした。ただし、音声や映像や通信状態には問題がありました。場所によっては、はっきりと映っていなかったり、発言しても聞こえなかったりしたようで、さらに会議中に途切れてしまうこともあったそうです。本格的なビデオ会議システムの導入を検討し始めたころ、偶然に取引会社で実際にシスコのビデオ会議システムが利用されているのを見た戸田様。「これだ!と思いました。」と直感的にも魅力を感じたそうです。

厳しい比較検討を勝ち抜いたのがシスコです。

シスコを気に入ったとはいえ、冷静に他社製品との比較検討も行いました。『国内大手メーカーのビデオ会議システム』『国内トップのWeb会議サービスベンダーの専用端末』『大手キャリア系列のWeb会議サービス』とシスコを厳格に比較したそうです。何度もデモやトライアルを重ねた結果、①音声や映像のクリアさ②費用対効果③スムーズな操作性④デザイン性の4つの理由でシスコを選択。「すべての面でシスコは優れていました。特に、機械が苦手な人でも簡単に操作することができること、会社が大切にしている店舗のイメージと合致するデザインの良さが決断につながりました。」

製品の品質はコミュニケーションの質です。

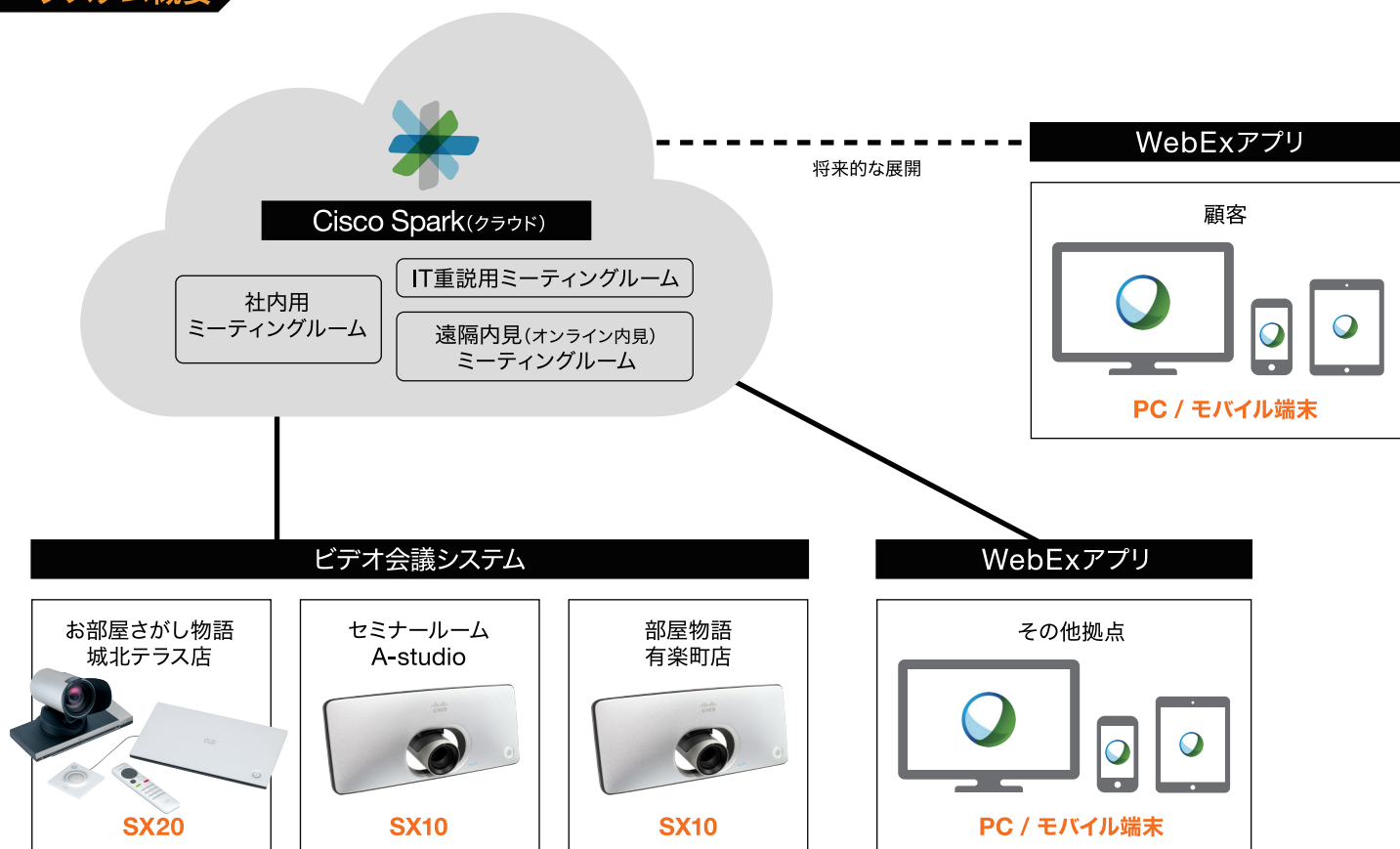
音声や映像の臨場感は「本当に相手がその場にいるようです」と評価。「東京は東京、松山は松山と別組織のようになってしまうことを避けられました。」会社全体を考えると、自然で継続的なコミュニケーションは、ある意味では何よりも重要かも知れません。シスコが結ぶコミュニケーションが参加感や一体感を実現することで、遠隔地にいる社員同士でも適切な関係を構築しています。

100人以上の社員が集まりビデオ会議を行う
「お部屋さがし物語 城北テラス店」の店内



本部会議の拠点となる「セミナールームA-studio」
60人以上が集まることも

システム概要



不動産業界の流れとして、 IT重説やモバイル内見など、 ますます重要視されるビデオ会議システム。

不動産業界ならではのニーズにも応えてくれます。

これまで義務付けられていた宅地建物取引士による対面での『重要事項説明』が、2017年10月より、賃貸契約に限りビデオ会議システムを活用して行うこと（IT重説）が可能になりました。これは、不動産会社にとってお客様にとっても大きなメリットと言えます。また、ホームページなどで部屋の内部を多数の写真や動画で見せることも普及しつつありますが、一歩進んでリアルタイムでスマートフォンやタブレットなどで物件の内見を行うことも今後は考えられます。「シスコなら、WebExアプリを使うことで近い将来の発展性にも充分に対応できると思いました。」

就職や進学で遠隔地の不動産を必要とする人、何度も足を運ぶなど歩くことが困難な人、さまざまな事情を抱えるお客様へのサービスは重要です。「もちろん1人でも多くのお客様に私たちの店舗に気軽に立ち寄っていただきたいのですが、いろいろな考え方やいろいろな事情がありますから、そういうお客様にも十分なサービスが提供できるようにしていきたいです。」

増えていくスタッフレスショップへの発展性も重要視しています。

不動産の無人店舗「スタッフレスショップ」を全国にフランチャイズ展開していることも特徴のひとつです。現在計画中的のものも含め、店舗数は本部も合わせて139店。「スタッフレスショップでは現在はタッチパネル式の画面で物件を検索してもらっていますが、シスコのシステムと連携して、必要に応じてスタッフが対応することができるようになればと考えています。」顧客サービスの充実は無店舗でも疎かにできないのももちろんです。

また、社員同士のコミュニケーションをもっと発展させていきたいと考えているそうです。「現在は決まった拠点に出向き、主に東京と松山を結んでビデオ会議をしています。あらゆる店舗同士、あらゆる社員同士がコミュニケーションできるようになることが理想です。短期間ではWebExをうまく利用していくことになると思いますが、一体感のあるコミュニケーションを実現するためには臨場感が欠かせないので、やはり各拠点の専用端末を増やしていくことが望ましいと考えています。」

臨場感のあるシスコの高品質なビデオ会議で、 メールや電話では得られない レベルの高いコミュニケーションが実現。

1箇所に100人以上が集まっても、少人数でも、 その場にいるようなしっかりとした参加感。

恒例の全社員会議では一つの拠点に100人以上が集まります。また成績優秀社員の表彰や講習会など、大勢の社員が一斉に参加する機会は多いと言えます。そうした際に、ビデオ会議の画面やカメラから遠く離れた社員に、声が聞こえにくいとか画像が見にくいということでは、会議や表彰や講習の意義が損なわれてしまいます。

シスコのビデオ会議なら、そうした懸念は一切ありません。カメラや画面から離れていても音声や画像がクリアだけでなく、リアルな迫力でしっかりと参加している感覚を得られます。

少人数の会議での臨場感も申し分ありません。例えば4人のミーティング。3人は実際に同席していて1人は遠隔地からビデオ会議で参加している場合でも、3人と1人という分断の構図を招くという心配はまずありません。4人が1箇所に集まって話し合いをしているような迫力を担保するのは高品質の音声と画像です。臨場感や参加感がしっかりと確保されますので遠くにいることを感じさせず、まるでその場にいるようにコミュニケーションできます。

当然のこととして、そうした質の高いコミュニケーションが質の高いミーティングを生み、効率的で効果的な業務へと結びつきます。

操作は簡単で、誰でもスムーズに利用できる。 社員にも顧客にも広がっていくことを期待。

専用端末のビデオ会議システムは操作が難しいという思い込みもあるようですが、そうした心配はまったくありません。自宅のテレビのように、リモコンの操作で簡単に使用することができます。

詳しい担当者のみが操作できるというのでは、社内はもちろん、一般顧客への広がりも期待できなくなります。1人でも多くの社員、できれば全社員が使いこなせるシステムが望ましいのは言うまでもありません。シスコなら、たとえ機械の操作が苦手な人でもスムーズに使用することができます。顧客サービスとしても、混雑している店舗に訪れたお客様を手の空いた別店舗のスタッフがシスコを通して対応するという使用方法なども考えられます。それらも操作のスムーズさがあるからこそこの発想です。

またWebExアプリにより、個々の社員や顧客のPCやスマートフォンやタブレットでもビデオ会議システムを利用できます。社員同士のコミュニケーションが、大きな会議だけでなく、日常的な確認や相談などへも広がっていくことも期待できます。

それらさまざまな発想や展開などをプリンストンが確実にサポートしていきます。

「セミナールームA-studio」にて
「部屋物語 有楽町店」とビデオ会議



「部屋物語 有楽町店」のスタッフも、
いつも一緒に働いているように
打ち解けている

販売代理店 富士ゼロックス四国株式会社 松山支店 〒790-0003 愛媛県松山市三番町7丁目1-21

取材時期：2018年2月

お問い合わせ

販売代理店 **株式会社プリンストン PRINCETON**

URL <http://www.princeton.co.jp/> E-mail dcs-info@princeton.co.jp



Cisco、Cisco Systems、およびCisco Systemsロゴは、Cisco Systems, Inc. またはその関連会社の米国およびその他の一定の国における登録商標または商標です。本紙に掲載されているその他の商標はそれぞれの権利者の財産です。「パートナー」または「partner」という用語の使用はCiscoと他社とのパートナーシップ関係を意味するものではありません。(1502R)