

富士通

# 企業の規模に合わせた拡張性を持ち早期導入可能なWebビデオ会議システム

企業内の情報流通を円滑にし、かつ各々の従業員が得た経験や知識を共有することは、目的とする事業のプロセスを洗練させ、成果を生む組織を築く第一歩である。それを可能にするのが富士通のWebビデオ会議システム「JoinMeeting」だ。その実例をメディセオ・バルタックホールディングスにみる事ができる。

メディセオ・バルタックホールディングス以下、メディセオ・バルタックHD)は、「医療用医薬品等卸売事業」と「化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業」を柱とする事業持株会社だ。従来、業種別に存在していた卸売業という枠を超え、業種を横断し複合化したことで、「業態卸」と名づけてよい新しい形の企業を誕生させた。その規模は国内の全卸売業の中でも最大である。

現在では傘下のグループ会社は17社、営業拠点・管理部門は全国約400カ所に広がっている。

そのような同社の事業規模の拡大は、企業内のコミュニケーションという点でいくつかの問題を生じさせた。メディセオ・バルタックHD総務部の西日本ファシリティー・マネジメントグループマネジャーである川嶋吉弘氏はその問題を次のように説明する。

「当社では東京と神戸の2本社制を

とっており、グループ会社も全国各地に点在しています。会議や研修のために社員が1カ所に集まるとなると、出張コストが増加するだけでなく、移動時間が各自の業務を圧迫します」

そのため、メディセオ・バルタックHDでは、全国の拠点でWebビデオ会議システムを導入し、自らの職場にしながら会議や研修に参加できるような体制の構築が必要だと判断をする。

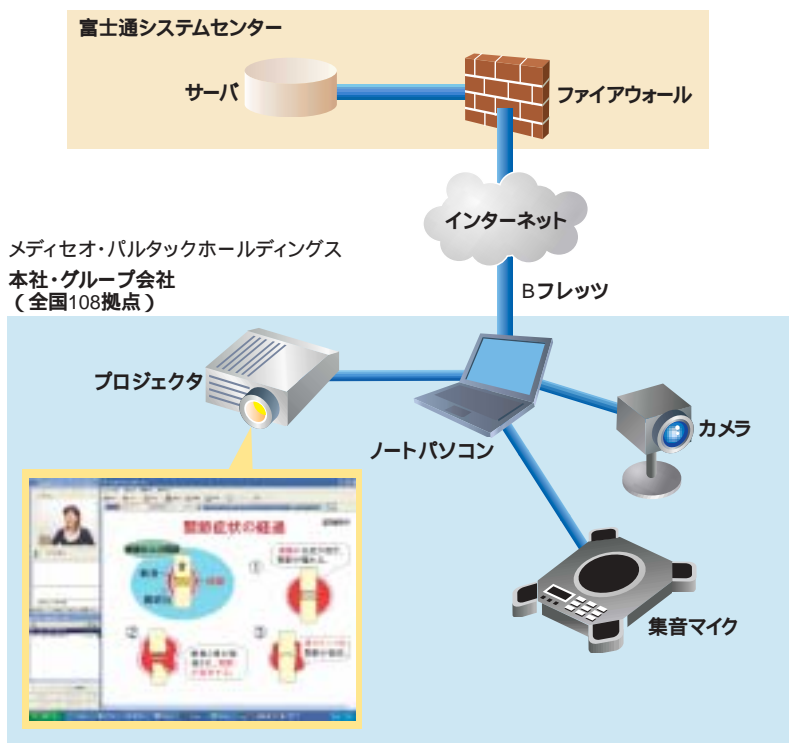
同社では以前から、テレビ会議システムを数拠点で使用していた。しかし、「使用時間に応じて課金されるためコストがかかる」「10拠点までしか接続できない」といった問題があったため、新たなシステムを導入することを決め、検討を始めることになった。

## 最大500拠点が利用できる拡張性とASPによる短納期が決め手

富士通の販売パートナーであるカズヒロシステムから提案のあった「JoinMeeting(ジョインミーティング)」は新システムの検討された候補の1つだった。インターネットを利用したASP型(注)のWebビデオ会議システムで、最大500拠点まで拡張利用できることが性能上の大きな特長だ。また、富士通システムセンターのサーバを利用するため短時間で導入できるうえに、定額制の料金体系のため手軽に利用できる。

「当社はグループ会社を含めて約400の拠点がおり、この拠点数をカバーできるWebビデオ会議システムはJoinMeetingだけでした。他社の製

システム構成図

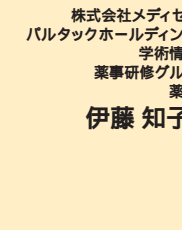


導入した製品・サービス  
オフィスインバージョンモデル:  
「ビジュアルコミュニケーション連携モデル」  
製品: JoinMeeting  
規模: 全国108拠点  
構築期間: 約2ヵ月

注 ASP: 事業者側でアプリケーションを用意し、利用者にはインターネットを介してその機能を提供する仕組み。購入せずにレンタルで使う形なので、費用面や保守面で効果が大きい。ASPは、Application Service Providerの略。



株式会社メディセオ・バルタックホールディングス 総務部 西日本ファシリティー・マネジメントグループ マネジャー 川嶋 吉弘 氏



株式会社メディセオ・バルタックホールディングス 学術情報部 薬事研修グループ 薬剤師 伊藤 知子 氏



株式会社メディセオ・バルタックホールディングス 学術情報部 薬事研修グループ 薬剤師 山中 美奈 氏

品も検討しましたが、これが導入の決め手となりました。JoinMeetingの導入を決めた理由について川嶋氏はこのように話す。

「率直に言って、Webビデオ会議システムには若干の音声の遅延、画像切り替えのレスポンスがワンテンポ遅れる、回線の安定性といった問題もありますが、これらは運用である程度カバーできると判断しました。また、JoinMeetingは資料データを画面に表示できるため、薬事情報の図や資料などが非常に見やすいというのも利点でした。同社学術情報部薬事研修グループ薬剤師の伊藤知子氏は活用側の視点から、JoinMeetingの導入メリットについて話してくれた。

メディセオ・バルタックHDでは、2005年12月にJoinMeetingの導入を決定。その後、2006年2月から2007年1月にかけて段階的に導入を進め

た。現在では、グループ会社を含め108拠点でJoinMeetingを使用している。

## 研修会をJoinMeetingへ切り替え 時間とコストを削減

メディセオ・バルタックHDでは現在多くの部門でJoinMeetingを利用しているが、最も利用頻度が高いのは、各拠点の管理薬剤師に対して情報を提供する学術情報部だ。

「学術情報部では管理薬剤師対象の研修会を月1回開催しており、その研修会用のテキストは東京本社、神戸本社、およびグループ各社の薬事関連部門が協力して作成しています。以前は半年に一度、12~13人が1泊2日で研修センターに集合し、研修テーマの検討やテキストの確認などを行っていました。今はJoinMeetingを使って、毎月検討会を行っています。この人数の出張コストや移動時間の削減はかなりの効果です。コストを気にせず検討会の頻度を上げることもできました。同社学術情報部薬事研修グループ薬剤師の山中美奈氏からはJoinMeetingの具体的な活用方法についてこのように話をしてくれた。

各地の社員の方からも、「出張頻度が減り、仕事が効率化した」「会議の中で自分に関係した議題にのみ参加できるので、時間が効率的に使える」「全国的な会議でも多くの社員が参加できるので、あとで報告する必要がない」等のコスト削減効果や生産性への評価は高い。

しかし、メディセオ・バルタックHDでは、すべての会議や研修をJoinMeetingに移行しようと考えているわけではない。

富士通では、株式会社メディセオ・バルタックホールディングス様にてご導入いただいたようなWebビデオ会議システム「JoinMeeting」や、無線LANデュアル携帯電話を使ったIPテレフォニーソリューションなどの最新のソリューションを広く知っていただくため、ビジネスコミュニケーション東京2007に出展しております。

第2回 情報通信設備展  
「ビジネスコミュニケーション東京2007」  
2007年6月28日、29日  
池袋サンシャインシティ文化会館2F

「JoinMeetingが向いているのは、営業実績などの報告、講師の講演、司会者が発言者を指名しての進行、といったタイプの会議だと思います。フリーディスカッションタイプの会議は、集まって行う必要がありますね。JoinMeetingだと、画像や音声に多少の遅延が出てしまうからです。コストと時間を削減しつつ、社内やグループ間のコミュニケーションの質を維持するためには、会議の種類に応じた使い分けが必要だと思います。(川嶋氏)

メディセオ・バルタックHDでは現在もJoinMeetingの新しい活用方法や、運用上の工夫を試行錯誤で行っている。富士通ではそれに応えるべく機能・品質・安定性の向上に注力してゆく考えであり、さらに多くの拠点でJoinMeetingを活用してもらうための企業努力を継続して行う方針だ。

お問い合わせ先  
富士通株式会社  
サービスビジネス本部  
オンサイトアウトソーシング推進部  
Tel: 03-6424-6257  
http://fenics.fujitsu.com/