

# \*\*\* Visual Nexus 導入事例のご紹介

## 全国チェーンのPC関連ショップ『ZOA』様 \*\*\*

### 全国チェーンPC関連ショップ『ZOA』が多地点ビデオ会議システム Visual Nexusを採用、最新製品情報と販売ノウハウの共有に成功！

ZOAは、東海地方を中心に全国27箇所でPC関連ショップを展開する、JASDAQ上場企業です。社名には、「Z=アルファベットの最後の文字 究極」、「O=お客様」、「A=安心」をつなげ、「究極のお客様の安心」を提供する、という思いが込められています。

パソコン関連製品は、新製品や新技術が毎日のように登場するため、販売員は常に最新情報に精通する必要があります。また、お客様に満足いただけるようニーズに沿った細やかな商品・サービスを提供し続けなくてはなりません。そうした厳しい業界環境におけるZOAの差別化要素は、「PC専門店としてのノウハウ蓄積とサポート、パーツというトータルサービス」、そしてその基盤となる「商品や技術知識が豊富な店員による説明型の接客販売」です。そして、戦略情報ツールとしてビデオ会議を導入される際にVisual Nexus(VN)をご採用いただき、2005年9月より稼動しています。その経緯について、管理部開発課の松森建次課長にお話を伺いました。

#### 【タイムリー＆スピーディーな情報共有と意思決定の基盤となるビデオ会議システム】

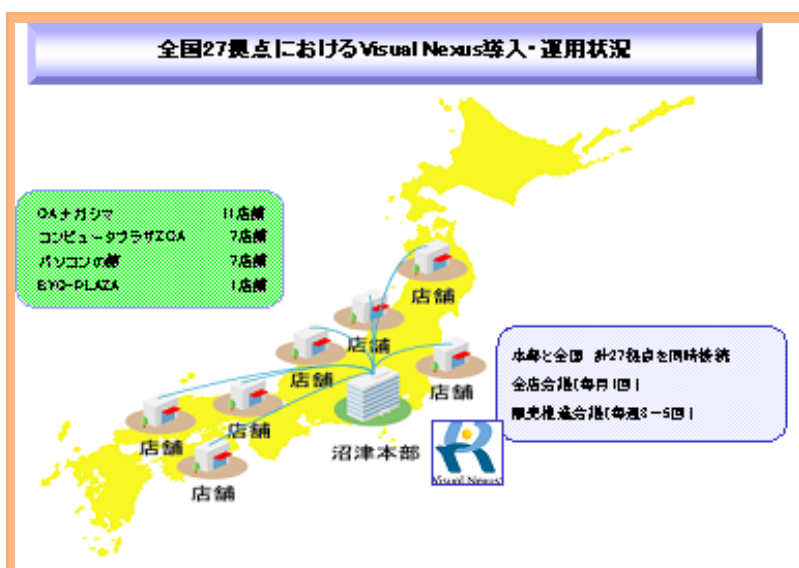
ZOAにおけるビデオ会議システムの導入目的は、本部・各店舗間の意思統一を図り、常に緊密に情報共有し、意思決定のスピードと業務効率を向上することです。そこで、毎月1回の全店会議と、週3～5回の担当者レベル販売推進会議を実施し、トップダウン型の全社方針の徹底と、現場レベルの情報共有を実施しています。それを支える情報インフラがビデオ会議システムで、全国27拠点を同時接続し、最新技術・製品情報や販売ノウハウ、競合他社の動向をタイムリーかつスピーディーに共有します。

さらに、文字通り「顔の見えるコミュニケーション」を実現することで、メールや電話だけでは決して伝わらない子細なニュアンスが伝わることはもちろん、目的に向けて参加者全員の意思統一を図ることができます。これも、ビデオ会議システムならではのメリットです。



〔ZOAの企業理念を表現するロゴ〕

#### 【高音質、全店舗同時展開の効率性、そしてデータ共有機能でVNを選択】



当社では、以前からビデオ会議システムのメリットに着目し、約2年前にも、独自規格のパソコン型ビデオ会議システムを、やはり全店舗に導入しました。ところがその製品は音質が低く、双方向の会話ではかなりのノイズが発生し、とても使いにくいものだったのです。そこで社長が「せっかく全社のキーパーソンが集まる会議なので、ストレスのないしっかりしたシステムに換えよう」と、トップダウンで決定しました。それを受けて、管理部開発課が複数の候補を選定し、スタッフが各拠点から実際に使用するテストを実施した上で、VNの採用を決めました。

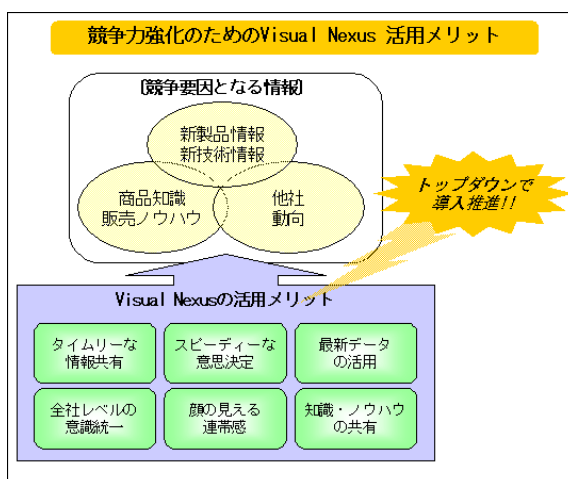
# \*\*\* Visual Nexus 導入事例のご紹介

## 全国チェーンのPC関連ショップ『ZOA』様 \*\*\*

第一の決定要因はクリアな音質です。各拠点のネットワーク環境はBフレッツが基本ですが、一部ADSLもあるため、必ずしも通信速度が一定ではありません。そうした中でも、VNは安定した音質で快適な双方向コミュニケーションが可能でした。さらに、PC画面上だけでなく、会議室での集音マイク+スピーカーという使用方法でも、音質にブレがありません。

また、全店舗に同時に導入すること、そして店舗ごとに用法が変えられるという観点でも、コスト・柔軟性において専用端末に対して優位性があります。さらにPC上のデータ共有などの充実した付加機能も、VNの魅力でした。担当者レベルの販売推進会議では、Excelの当月売上進捗データを共有しながら会議を進めるためです。

### 【導入プロセスのキーポイントと、導入後のメリット】



今回の全社導入・運用は、前述の通り社長の強い意向のもと、稼動まで約2ヶ月間という短期間で進められました。これは、全社での情報共有が非常に重要なので、システム導入・移行もスピーディーに行なう必要があったためです。全社レベルの情報インフラを構築・徹底活用する場合には、このようなトップダウンによる短期間での推進が重要なポイントなのでしょう。この集中的な取り組みが奏効し、ユーザーである各店舗の方にはスムーズに受け入れていただけたと感じています。ライセンスについては同時接続で40ライセンスを購入しました。これは、将来的な用途拡大をすでに視野に入れているためです。

VN導入後は、音質が明確に向上し、双方向で会話する参加型会議が快適に行なえるようになりました。また、それまではメールでタイムラグがあった情報伝達・共有も、販売促進会議などを通してリアルタイムに行なえるという

効果も表れています。例えばある担当者からは、「翌日からのキャンペーンやセール商品に関して、販売推進会議の場で即座に情報共有・質疑応答できるので、スピード感が高まり、かつ全社レベルで意識統一できるようになった」というコメントを受けています。

### 【今後の展望と用途拡大】

パソコン業界では、情報とスピードは生命線とさえ言えます。最新の製品情報や売れ行き動向を常に把握しておけば、お客様の多様なニーズにきめ細かにお応えできます。逆に情報が遅れるようなものなら、売れ筋商品の欠品や売れ残り在庫の増加につながりかねません。だからこそ、情報共有の基盤となるビデオ会議システムは、非常に重要なコミュニケーションツールで、使いこなせば使いこなすほど、使用頻度が上がってくると感じています。

今後はさらに用途を拡大し、社員レベルでの研修にも使用していくことを検討しています。また可能であれば、製品メーカーにもビデオ会議システムに参加してもらい、新製品や新技術に対する勉強会や、個別質問への対応などにも活用していきたいところです。



(株) ZOA  
管理部開発  
松森建次課長

【Visual Nexus の問合せ先】 <http://www.visualnexus.com/>

トーマンサイバービジネス株式会社インターネットプロダクツ事業本部  
営業部ビジュアルコミュニケーション営業グループ 北口 / 鈴木 (一)  
TEL:03-5715-0821 / E-mail:info-jp@visualnexus.com

