

導入事例

Case Study

**クラウド型のビデオ会議で全国70拠点を同時接続
簡単な操作性、高品質な映像・音声で拠点間会議の利用頻度が約10倍に**



医薬品・医療機器の研究開発、製造、販売事業を展開する帝人ファーマ株式会社(以下、帝人ファーマ)。「医薬品」と「在宅医療」という2事業のシナジー効果を「骨・関節」「呼吸器」「代謝・循環器」の3領域で発揮し、ユニークな医療ソリューションをグローバルに展開しています。同社は、全国約70拠点の情報連絡に「ホワイトクラウド ビデオカンファレンス」を導入し、本社や拠点間の会議や連絡業務の利便性を向上させました。



課題と効果



帝人ファーマ株式会社
マーケティング室 学術推進部
部長
野口 克彦 氏



帝人ファーマ株式会社
マーケティング室 学術推進部
兼 学術情報部
担当課長
宮入 裕子 氏

課題 生命関連製品を扱うため、緊急連絡用に全拠点と一齐に会議ができる環境整備が必要でしたが、既存の会議サービスは、全国の約70拠点を同時接続できませんでした

効果 「ホワイトクラウド ビデオカンファレンス」を導入し、全拠点で一齐にテレビ会議が可能になり、離れた場所からいつでも双方向でのコミュニケーションが可能になりました

課題 既存のサービスは会議の4日ほど前から本社担当者を介して予約を接続ベンダーに申請しなければならず、かつ申請接続数を必ず確保できないケースも散見されました

効果 「ホワイトクラウド ビデオカンファレンス」は、直前の予約も可能。会議の開催者が、予約操作～会議中のコントロール(マイクミュート等)に至るまでシンプルに行えるため、利用頻度が大幅に増加。以前は1ヵ月に2～3回程度だった多拠点接続会議が今では20回近く利用されるようになりました

課題 既存のサービスは、予約に関する作業(変更、キャンセルや会議開催連絡等)や操作方法、接続不具合などの問い合わせや連絡が本社担当者へ頻繁にあり業務負荷に繋がっていました

効果 「ホワイトクラウド ビデオカンファレンス」は、一連の操作が簡単なことと、接続が高品質かつ安定しているためほとんどサポートいらず。さらに心強い24時間365日の体制のソフトバンク専用ヘルプデスクの存在。本社スタッフの業務負荷が大幅に軽減されました

導入の背景▶ **生命に関わる情報を一刻も早く展開できるテレビ会議システムが必須**

帝人グループのなかで医薬品、医療機器を扱う部門である帝人ファーマ株式会社では、全国の営業拠点に一齐に情報伝達できる仕組みが必要と考えていました。「MR(医薬情報担当者)や在宅営業担当は医療関係者が医薬品や医療機器を安全かつ効果的に使って治療ができるようさまざまな情報提供を行っています。患者さんの生命や健康に関わるような情報は特に一刻も早く拠点のMRを通じて医療関係者に情報提供しなくてはなりません。全国の拠点とリアルタイムに双方向で伝達できる手段について以前から検討してきました」と野口 克彦氏は述べます。

2011年からテレビ会議端末と多拠点接続サービスを全拠点に展開していたものの、接続の煩雑さや費用の問題で多拠点接続の利用は進まなかったといいます。また、既存のサービスは全拠点で一齐に接続することはできませんでした。

「緊急時に備えて全拠点が一齐に接続できる環境を導入する必要がありました。また、月に2～3回程度、現場単位でテレビ会議は開催されていましたが、多拠点接続を緊急時以外にも有効に活用し出張旅費削減の効果を発現させるためにも各拠点で直感的に操作しやすい使いやすい仕組みを導入する必要もありました」(野口氏)

選択のポイント ●●●▶ 現場主導で簡単に使える操作性を高く評価

課題を解決するために同社は「ホワイトクラウドビデオカンファレンス」を導入。まず評価したのが全拠点を一斉接続できる安定性です。北海道から沖縄まで全国約70拠点のMRを集めて瞬時に情報伝達できるようになりました。堅ろうで信頼性の高いソフトバンクのデータセンターで運用されているので、災害時や事故などの予期せぬ事態が発生した場合でもすぐにテレビ会議が実施できます。接続方式はAES暗号化に対応しているのでセキュリティ面も安心です。次に、クラウド型多拠点接続システムならではの拡張性も評価されました。「検討当初はオンプレミス型の多拠点接続システムを検討していましたが、昨今のITの改良スピードを考慮すると、減価償却期間中に機器だけでなく仕組みそのものが陳腐化する可能性や、拠点数が増えた場合の追加投

資の懸念がありました。『ホワイトクラウド ビデオカンファレンス』はクラウドサービスなので、利用拠点数が増加してもテレビ会議の多地点接続サーバ(MCU)やネットワーク帯域などのリソースを気にせず柔軟に対応可能で、機材更新の必要もありません。また、検討を開始してから数カ月という短期間で導入できたのもクラウドならではの利点です」と宮入 裕子氏は語ります。さらに定額制なので利用回数にコストが左右されない点も評価されました。「従量制だとコストオーバーになるので月にどの程度利用したか心配でしたが、『ホワイトクラウド ビデオカンファレンス』は定額制なので利用回数を気にせず、さらに使えば使うほど出張旅費削減効果が得られるため満足しています」(宮入氏)。

導入の概要と効果 ●●▶ 拠点間の便利なコミュニケーションツールとして現場に浸透

以前は、本社が主催する会議開催が多くを占めていましたが、拠点側で会議を開催したい人が自由に利用できる利便性、簡単で使いやすい操作性、映像と音声の品質が向上したことで、1日1回はだれかがどこかで利用しているほど浸透しました。支店長会議、営業所会議といった地方拠点同士の会議のほか、支店に駐在している本社社員との情報共有や1対1での打ち合わせ、さらには今まで想定もしていなかった拠点間での会議も活発になりさまざまな用途で活用されています。

ホワイトクラウド ビデオカンファレンスの導入により、本社担当者の業務負担も軽減したといいます。既存のシステムは本社しか予約システムにアクセスできない仕組みだったので、会議のたびに予約・変更・キャンセル対応を必要とし、予約は4日ほど前から行い会議の開催可否はさらに1~2日後に確定するなど運用が複雑でした。機器の操作方法、接続品質や不備の問い合わせも多く、重要な会議は本社担当者が張り付いてサポートすることもありました。「『ホワイトクラウド ビデオカンファレンス』は、会議を開催したい本人が直接、かつ直前でも予約できるの

で、本社社員のサポート業務が軽減しました。操作などの問い合わせがある場合も、24時間365日の体制でソフトバンクのサポートセンターに拠点から直接連絡できるので助かっています。ほかにも、会議予約をするとシステムから参加拠点へ自動接続する方式なので、各拠点側では電源を入れておくだけで会議に参加できます。操作が簡単なため新しいものに抵抗がある社員がスムーズに利用できたことも評価しています」と宮入氏は述べます。



導入したサービス

「ホワイトクラウド ビデオカンファレンス」はVPN、インターネットなど多様なネットワークに対応したクラウド型のテレビ会議サービスです。システム構築の負担なく高品質なテレビ会議を利用でき、導入コストも大幅に低減できます。サービスには、テレビ会議専用端末を用いる「タイプ1」と、PCやスマートデバイスで利用できる「タイプ2」があり、用途や目的、拠点の規模に応じて選択することも大きなメリットです。利用にあたっては、端末の提供からネットワークの構築・運用保守までソフトバンクが一括対応し、お客様の負担を軽減します。

今後の展開 ●●●●▶ 双方向コミュニケーションを効果的に活用

「これまでは本社側で伝えたい情報をビデオに撮影してポータルサイトで周知するなど、一方向のコミュニケーションになりがちでしたが、『ホワイトクラウド ビデオカンファレンス』を活用することで双方向のコミュニケーションが可能になりました。その場で相互理解を深め合えるメリットは大きいです」と野口氏は述べます。出張して本社やどこかの拠点に集合する必要も減りコスト削減にもなりました。

当初は、営業部門が導入したシステムでしたが人事部、経理部や健康管理室が業務連絡や伝達のために使用したり、利用の幅はさらに広がりがつくといいいます。「今後も『ホワイトクラウド ビデオカンファレンス』を活用して、全国各地の拠点との物理的距離を克服し、確実なコミュニケーションを深めたい」と野口氏は語ります。

帝人ファーマ株式会社

本社：〒100-8585

東京都千代田区霞が関3-2-1(霞が関コモンゲート西館)

設立：2002年4月15日

従業員数：2,394名(2015年3月末日現在)

事業概要：帝人グループのなかで、医薬品、医療機器を扱う部門を担当。医薬品・医療機器の研究開発、製造、販売事業を展開する帝人ファーマ株式会社。「骨・関節」「呼吸器」「代謝・循環器」を重点領域としたそれぞれの製品・サービスとともに、「医薬品事業」と「在宅医療事業」、2つの事業のシナジーを強みにユニークで革新的なソリューションをグローバルに提供しています。

URL：<http://www.teijin-pharma.co.jp/company/outline/index.html>

TEIJIN

※パンフレット記載内容は、2015年10月現在のものです。