

オムニジョイン導入事例

株式会社ヒマラヤ 様

本社と全国100拠点を接続し、
活発な商品勉強会などを実施

小売/店舗



事業
内容

大型スポーツ用品専門店

導入
目的

本社から各店舗のスタッフへ
向けた新商品情報の教育など

導入
プラン

エンタープライズ100拠点プラン
アカウント発行数/無制限、
最大参加拠点数/100

■会社概要 (2013年8月末現在)

設立	1991年(創業:1976年)
資本金	25億4440万円
代表者	東証・名証第一部上場 代表取締役社長COO 野水優治
社員数	807名
年商	660億3700万円(2013年8月期/連結)
本社所在地	岐阜県岐阜市江添1-1-1
店舗数	138店舗(ヒマラヤ107店、B&D31店)
URL	http://www.himaraya.co.jp

本社と全国100拠点を接続した高品質Web会議で、 新商品情報の教育などを画期的な低コストで実現!

！オムニジョイン導入の背景

会議出席の出張費削減と
テレビ会議システムの課題解決の
ためにWeb会議システムを検討。

- 全国規模の会議で多額の出張費
- 不都合が多いテレビ会議システム
- 解決策としてのWeb会議システム

全国107店舗(2013年8月)で大型スポーツ用品専門店を展開するヒマラヤ様は、2013年9月にブラザーのWeb会議システム「オムニジョイン」を100拠点に導入しました。同社では毎月1回のエリア長会議や、全店舗を対象とした新商品勉強会が開かれ、多額の出張費を要していました。このため2006年に出張費の削減を目的として専用機によるテレビ会議システムを導入。しかし高額な費用のため設置は39店舗にとどまり、また帯域も制限されていたため音声や映像の不具合も多く、会議システムの更改が必要となっていました。

！オムニジョインを選択した理由

大幅なコスト削減効果と
充実した機能、操作性の
良さを高く評価。

- 初期投資が不要
- 運用費も画期的な低コスト
- 優れた画像・音声品質と操作性

同社は複数ベンダーのWeb会議システムを比較検討した結果、「オムニジョイン」が選定されました。その理由は、①初期投資が必要なく、運用費も以前のテレビ会議システムの約10分の1、他社の同じ程度の機能をもつWeb会議システムと比べても約3分の1であること。②高画質・高音質であること。③参加者の顔の映像や各種資料が共有でき、操作性も優れていること。④チャット機能により、発言者を遮ることなく質問などを書き込めること。⑤録画機能により欠席した場合でもWeb会議を後で見られること、などでした。

！オムニジョイン導入の成果

本社と全国各店舗との円滑な
社内コミュニケーションに
大きく貢献。

- テレビ会議の課題を解決
- きわめてスムーズな会議が実現
- 新規出店を支える情報基盤に

オムニジョインの導入により、以前のテレビ会議では実現しなかった課題が解決されました。商品を説明する発言者の映像と各種資料が同時に画面上に表示されること。共有する資料もデータ形式に制約がないこと。会議室の使用状況により、本社のどの部屋からでもWeb会議が可能なこと。音声や画質の不具合によるストレスがなくなったことなど、大きな成果が現れています。今後も積極的な新規出店を行う同社では、2014年9月に接続拠点を150店に拡大し、さらに子会社であるB&Dの店舗ともWeb会議ができる環境を整える計画です。

ご採用いただいたプラン

Omnijoin「エンタープライズ」

様々なビジネスを応援してきたブラザーから、
新しい会議ソリューションサービスが登場!



ローコスト/初期費用0円、月額料金も低価格

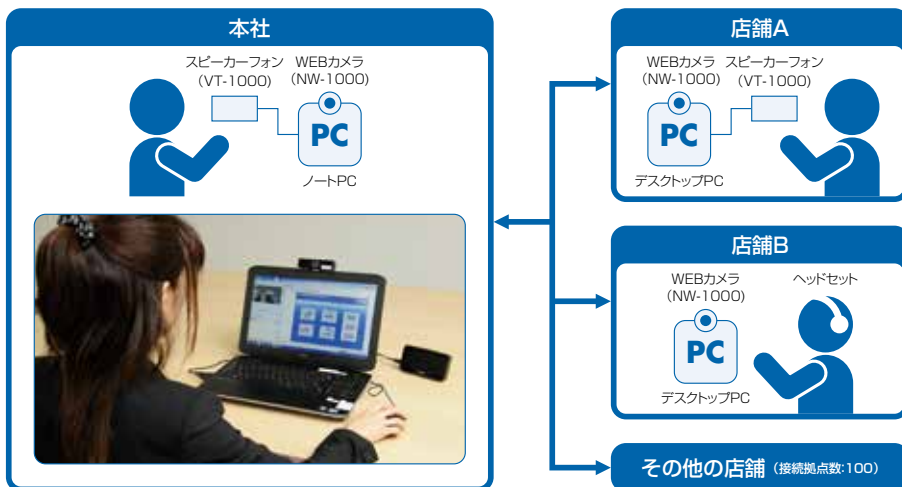
高画質・高音質/ストレスのない会議を実現

簡単接続/オフィスでも外出先からでもOK!

※サービスの詳しい内容は裏面をご覧ください。

■株式会社ヒマラヤ様のオムニジョイン活用方法

- 毎月数回、本社と各店舗を結んだ新商品の勉強会を開催しています。本社側から商品部スタッフやメーカー担当者が新商品の特長などを動画と文書資料を使って説明し、各店舗のカテゴリ担当者が学習します。チャット機能により質問を随時書き込んだり、録画機能で繰り返しWeb会議を見ることができます。
- その他、本社販売本部のマネージャーと各地区7名のエリア長によるWeb会議も、毎週行われています。以前は、エリア長はテレビ会議システムが設置された母店まで出向く必要がありましたが、その時間とコストが削減されました。
- 「オムニジョイン」の導入により、本社と各店舗のコミュニケーションが活発になりました。同社の情報基盤として「オムニジョイン」は大活躍しています。



■お客様の声

「オムニジョイン」のおかげで、とてもスムーズなWeb会議ができるようになりました。

株式会社ヒマラヤ | 販売部 販売教育チーム | 直井 佐代 様

「オムニジョイン」を導入して、ほんとうに良かったと思います。以前は音声が届きにくく、資料ファイルが表示されないこともありましたが、今ではとても円滑なWeb会議ができるようになりました。毎月数回開催される商品勉強会では、商品部のスタッフが商品を動画で映しながら、その特長や仕様を文書ファイルで説明することもでき、たいへん重宝しています。資料がたくさんある場合でも、タブを使うことでファイルがすぐに開くので、ストレスがありません。ブラザーさんの細かな対応にも感謝しています。



■お客様紹介

株式会社ヒマラヤ様は1976年の創業以来、「スポーツの感動、健康の喜びを多くの人に伝える」ことをミッションとして成長を続けてきました。スポーツ用品小売り市場で5指に入るポジションに位置しており、シーズン商品（ウインタースポーツ・アウトドア等）や一般スポーツ商品（野球・サッカー・テニス等）の分野で多彩な事業を展開しています。



■Web会議システム「オムニジョイン」の特長

充実の機能で、円滑で効率的なWeb会議を実現します。

1. ローコスト

初期費用0円から始められる、導入しやすい低価格システムです。会議の開始も簡単。ID/パスワードでログインし、「ビジター」機能を使ってIDを持っていない相手でも無料で会議に招待できます。

2. 高画質・高音質

Web会議ではこれまでなかったストレスのない会議コミュニケーションを実現します。表情や言葉のニュアンスも、まるで目の前にいるかのような臨場感。様々な資料やブラウザの共有も可能です。

3. カンタン接続

オフィスでも外出先でも、パソコンからいつでもリアルタイムで会議が可能です。会議室にパスワードをかけて参加者を制限することも可能。安全性の高い暗号化方式により、セキュリティも万全です。



導入事例紹介サイト



ブラザー製品により、さまざまな課題を解決し業務改善に成功された事例の数々をご紹介します。
<http://www.brother.co.jp/product/houjin/>

brother

ブラザー販売株式会社
<http://www.brother.co.jp/>

〒467-8577 名古屋市長区苗代町15-1

Eメールでのお問い合わせ一覧

<http://www.brother.co.jp/contact/mail/index.htm>

ブラザーコールセンター

050-050-3786-8851

おかけ間違いのないよう、ご注意ください。

受付時間9:00~12:00/13:00~17:00 平日(月~金)

※土・日・祝日及び当社休日を除く

■お買い求め、ご相談は、

【オムニジョイン導入事例カタログ・SPコード:MD7C0006B】 このカタログの内容は、平成26年3月現在のものです。