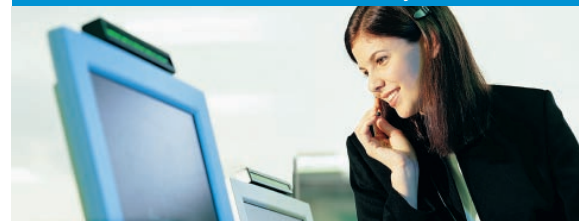


コクヨビジネスサービス株式会社

WebEx Meeting Centerを導入することで、リアルタイムでレイアウトのファイル共有や情報交換を実現できるようになった

——吉田賢司氏、FMアウトソーシング事業部SE部
ファシリティプランナー、コクヨビジネスサービス株式会社



コクヨビジネスサービスの成功の鍵は、WebExのMeeting Centerにあった



用途

遠隔地のパートナーとのオフィスレイアウト図面の修正、プランニング、レイアウトなどの修正

アプリケーション種

Meeting Center

まとめ

WebExでオフィスレイアウト図面のファイル共有をすることにより、遠隔地の顧客や海外CADオペレーターと複雑な修正、プランニング、レイアウトなどをリアルタイムかつ安全な環境で情報の交換を出来るようになった。

コクヨビジネスサービス株式会社について

業種

人事・総務・経理・情報などのサービスプロバイダー

所在地

大阪(本社)、東京、名古屋、福岡

従業員数

361名(2005年2月28日現在)

WebEx導入年月

2003年10月

2005年10月に創業100周年を迎えたコクヨグループは、帳簿の製造、販売からはじまり、オフィスに関する各種商品を提供。コクヨにとっての商品は、まさに文具やオフィス家具といった「モノ」が中心であった。2000年4月より「コクヨビジネスサービス株式会社」が設立。オフィス環境および業務遂行において発生する人事・総務・経理・情報などのさまざまな問題に答える「アウトソーシングサービス」を提供する事業を開始した。

コクヨビジネスサービスが提供するサービスでいち早くWebExのMeeting Centerサービスを必要とした業務が、オフィス資産管理台帳とオフィスレイアウト図面を紐付けし、そのデータをWeb上の保管サーバーで管理する「什器・備品管理代行サービス」だ。同サービスは、専門スタッフが顧客のオフィスに出向き、レイアウトや什器・備品を調査、照合、入力を実施。加工した情報(オフィスレイアウト図面データ、備品管理台帳など)は、Web上の閲覧サーバーにアップロードすることにより、顧客はいつでも安全に最新情報を取り出すことができるようになる。

The Challenge

大阪、東京、名古屋、福岡など日本各地で展開するコクヨビジネスサービスにとって、遠隔地の顧客や海外CADオペレーターとの複雑なオフィスのレイアウト図面の修正、または

プランニングやレイアウトのシミュレーションをリアルタイムかつ安全な環境で確認をする手段が必要だった。しかし、画質や色の識別のできないファックスや、顧客に会議システムの機器を購入してもらわないといけなないテレビ会議システム等は、適切な手法ではなかった。

The Solution

こういった条件の中、解決策として上がったのが、Web会議市場で全世界10,000社を超える企業に利用されているWebExだ。コクヨビジネスサービスが必要としたアプリケーション共有やデータ共有の用途に合わせて、導入したアプリケーションは「Meeting Center」。同社FMアウトソーシング事業部SE部のファシリティプランナーの吉田賢司氏は「従来FAXで行っていたやり取りを、2003年10月よりWebEx Meeting Centerを導入することで、リアルタイムでレイアウトのファイル共有や情報交換を実現できるようになった」と述べている。

The Benefits

また、同氏は「WebExを使うことでのメリットはやはり、特別な機器の導入が不必要なため、サービスを提供する際に顧客の追加コストがないこと」と話す。

その他、下記のような利点があげられる：

- クロスプラットフォーム・マルチブラウザに対応するため、顧客のほとんどが問題なく接続可能
- ASPのアプリケーションであるため、サーバー管理の必要が無い
- マニュアルが無くても、感覚的にオペレーションを行うことが出来るほど使い勝手が良い
- 出張旅費と時間の削減を図りながら、顧客との関係を維持することができる

The Future

今後の展開としてコクヨビジネスサービスは、WebExの利用を全社的に促進することで、会議や情報のやりとりをよりスムーズに行えるようにし、ITの総コストを全社的に削減するツールにしたいと話す。また、吉田氏は「Meeting Center」に限らず「Support

WebExを使うメリットはやはり、特別な機器の導入が不要なため、サービスを提供する際に顧客の追加コストがないことだと思います

— 吉田賢司氏、FMアウトソーシング事業部
SE部 ファシリティプランナー、コクヨビジネスサービス株式会社

Center」も導入し、商品導入後のお客様へのアフターサービスの強化を図るなどのビジネスチャンスを広げるツールとしてWebExを活用したいと言っている。コクヨビジネスサービスにとって、オフィス資産管理を成功させるために、顧客にシステムの導入費を払ってもらわずにスムーズなファイル共有を実現できるWebExのMeeting Centerのサービスは欠かせないツールである。

Highlights

- コクヨビジネスサービスにとって、遠隔地の顧客や海外CADオペレーターと複雑なオフィスレイアウト図面の修正やレイアウトのプランニングとシミュレーションを確認するには、顧客に会議システムの機器を購入してもらわないでも利用できるWeb会議が最適なソリューションであった。
- サーバー管理の必要がないWebExのASPアプリケーションは、マニュアルが無くても、感覚的にオペレーションを行うことが出来るとの定評がある。
- 今後の展開としてWebExの「Meeting Center」に限らず「Support Center」の導入も全社的に促進することで、コスト削減を図ると同時に、ビジネスチャンスを広げるツールとしてWebExを活用する見込みである。