

# 株式会社 LIXIL ビバ 様

V-CUBE セミナーを通じて、毎週 1 回、本社・全店参加による会議を開催

## V-CUBE セミナーの導入で

経営層の考え、思いを直接全店の店長に伝えることができるようになり  
理解度の深化と情報伝達のスピードアップが図れました

### 01

#### 課題

- 経営層の考え、思いを直接店長に伝える手段が限られていた。
- 補助的にメールや電話、店舗巡回時に伝えていたが、不十分であった。
- テレビ会議システム、以前導入した Web 会議システムは活用されていなかった。

### 02

#### 用途

- 毎週 1 回、社長、専務、全店店長、店次長、統括マネージャーが参加する会議を実施。
- 隔週で 3 つの部門が全店舗参加の会議を実施。
- システム導入、新店舗開店準備など必要に応じて随時 Web 会議を開催。

### 03

#### 選定要件

- 150 拠点同時に参加できるシステムであること。
- 管理者が切り換えることによる、複数の拠点からの発信。
- 日本語による充実したカスタマーサポートが必要。

### 04

#### 評価

- 経営層の考え、思いを直接伝えることにより、理解度が深まる。
- 全店に直接情報を届けることから、情報伝達のスピードが向上。
- 研修での活用など、さらなる展開を検討できる程浸透。

#### お客様プロフィール

社名	株式会社 LIXIL ビバ
事業内容	カー用品、大工資材用品、園芸用品、ペットおよびペット用品、家庭日用品、インテリア用品、家庭電器製品、文房具、レジャー用品、スポーツ用品、時計、エクステリア用品、住宅設備機器等の総合小売業および住宅リフォーム
URL	<a href="http://www.vivahome.co.jp/">http://www.vivahome.co.jp/</a>
所在地	埼玉県上尾市上 298 番地の 1

株式会社 LIXIL ビバは、ビバホーム（地域密着型のホームセンター）、スーパービバホーム（“地域最大級”大型ホームセンター）、リフォーム&デザインセンター（各種リフォーム業）、ヴィシース（アート・クラフト&ホビー専門店）を通じ、日用品から建築・農業・園芸資材、レジャー用品、住宅設備機器等の総合小売業および住宅リフォームを展開しています。現在、北海道から関西地区に82店舗を有しています。（本社：埼玉県上尾市）

## 経営層の考え、思いを直接店長に伝えたい

### — V-CUBE セミナー導入前の課題をお教えてください

今までにテレビ会議システム、Web 会議システムともに導入実績があります。Web 会議システムは経費削減がうたわれた 2007 年頃に導入し、半年程度は活用しましたが、その後は時々使う程度になっていました。それ以前に導入していたテレビ会議はその時点でほとんど使用されていませんでした。

実際の会議としては、毎月 1 回、全店の店長を集めた会議を実施していました。また、エリア毎に集まってもらう会議、統括マネージャーだけが集まる会議も実施していました。それ以外はメールや電話で伝達したり、本社スタッフが店舗を回る際にコミュニケーションを取ることで補っていました。

ですから、毎月 1 回は全店の店長に経営層が直接方針を伝えていましたが、それ以外は電話やメール、統括マネージャー経由など間接的な伝達になっていました。そのため、どれだけ正確に経営層の思いが伝わっているのかわかりませんでした。



「経営層の思い、考えを直接店長に伝えるために V-CUBE セミナーを導入しました」（長井室長）

#### この事例で利用されたサービス

詳しくは Web へ 詳細や多数の事例を掲載しております  
<http://www.nice2meet.us/ja/introduction/example/>



10,000 拠点に、同時配信。  
双方向性が高いから臨場感あるセミナーを実現します。

国内最大規模の 10,000 拠点まで  
同時配信可能な資料同期型セミナー。

## サポート体制の充実から、V-CUBE セミナーを導入

### — V-CUBE セミナー導入の経緯と、導入の決め手をお教えください。

あるとき、関係ある小売業の会社から、毎朝 1 時間、全店を Web 会議システムでつないで会議を行うという事例をご紹介いただきました。早速、当社の社長、専務らが見学をさせていただき、トップが現場や売場の責任者に対して直接思いを伝えたり、改善のための指示を行う様子を見てきました。

それを機に当社でも全店が一堂に会して会議ができ、トップの考えや思いを伝えたり、成績がいい店舗の事例を共有する場を持つことができなかつたの検討を始めました。

現在、店舗は 82 店舗ですが、1 店舗に複数の事業部があり、それ

らを含めると 130 拠点になります。そこで 150 拠点同時に会議ができることを条件にシステムの選定を行いました。候補になったのは、V-CUBE 含め 5 社で、導入済の Web 会議システム (20 拠点対応) を 150 拠点対応にする場合も含めて検討し、最終的に V-CUBE ともう 1 社を比較し、V-CUBE セミナーの導入を決めました。

V-CUBE セミナーの導入理由は、コストもさることながら、カスタマーサポート体制の充実にあります。また、V-CUBE ミーティングではなく V-CUBE セミナーにした理由は、150 拠点が一堂に会するといいとしても、それぞれにやり取りをすることは現実的ではなく、会議主催者が発言者を切り換えることで複数の場所から発信できることから、V-CUBE セミナーを導入しました。

## 毎週 1 回、社長、専務、全店店長が参加しての会議を実施

### — 現在、V-CUBE セミナーをどのようにお使いですか。

毎週 1 回 (月曜日 17 時～18 時) に、社長、専務、そして全店の店長、店次長、統括マネージャーが参加する会議を行っています。内容は社長、専務の考えや思いを直接伝えることと、店舗事例の共有です。

また、隔週で 3 つの会議を行っており、こちらは店舗の総務責任者、商品責任者、営業責任者を対象に、全店参加の会議となります。その他、必要に応じて本社と店舗間で、あるいは事業部毎の会議、システム導入に伴う会議、新店舗の開店準備の進捗状況に活用しています。

### — 普段の運用はどのようになっていますか？

V-CUBE セミナーの導入にあたって、Web 会議を行う社内ルールを決めました。

1 回の会議は 60 分以内、発表者は質疑応答を入れて一人 10 分以内とする、というものです。参加者に集中して参加していた

だきたいので、このルールを定めました。もっと長く会議をやりたいという声に対しては、1 回 60 分以内、そのかわり開催頻度を高めてもらうようにしています。



「会議開始 30 分前に開場し、会議を始める準備時間にするようにしています。この中でアンケート機能も利用しています」(加藤氏)

Web 会議を開催する時は、会議主催者が操作を行い、会議開始 30 分前に開場し、開始時間まで

に音声が届かないといったマイク・スピーカーの接続トラブルなどがあつた場合の対応を行なっています。機器の接続でちょっとしたトラブルが起ることもあり、その対処のために 30 分前の開場を行い、会議を始める準備時間としています。また、アンケート機能を利用して、会議主催者側からの音声が届いているか参加者への確認を行っています。

## 情報伝達のスピードが上がり、業務効率に影響

### — V-CUBE セミナーの導入効果をお教えください。

今までは社長、専務の考えを直接聞く機会 (会議) は月 1 回しかありませんでしたが、当初の予定通り全店一堂に会して、毎週会議ができるようになりましたので、トップの考えに対する理解度は深まったと思います。それがどの程度営業的な数字に結びつ

いているのかはまだわかりませんが、伝えたことに対する反応も出て来ており、社長、専務も手応えを感じているようです。また、各担当者が参加する会議では、情報伝達のスピードが上がり、業務効率にいい影響が出ています。

## 研修の機会をもっと提供するために使いたい

### — 今後の V-CUBE セミナーの活用予定をお教えください。

今後の展開としては、研修での使用を検討しています。いろいろな場所で研修を行っていますが、机上で行える研修であれば、V-CUBE セミナーを活用することで研修の機会をもっと提供できると考えています。教える側も何カ所にも出向く必要がなくな

りますし、繰り返し見ることが可能ですので、効果にも期待が持てます。

もちろん、会議としての使用もさらに増えていくと思いますので、今後ともサポートを宜しくお願いします。