

# Case Study

三菱鉛筆株式会社

## 社内の情報を オフィスサイネージ で配信 部門を超えたコミュニケーションが活発に



1887年の創業から鉛筆事業を開始し、現在でもボールペン、サインペン、シャープペンシルなど筆記具事業を主力として展開している三菱鉛筆株式会社。世界の筆記具メーカーを目標に商品を進化させ続けています。技術を生かしたアイライナーなどの化粧品のOEM事業なども好調で、コロナ禍にあっては巣籠もり需要で色鉛筆の売上がアップするなど、変化の時代だからこそ、老舗の強みを発揮しています。

同社では新社屋が完成した2018年8月より、Chrome OS™ のサイネージと Google クラウド™ 上で提供される CMS「StratosMedia (ストラタスメディア)」を導入しています。

(コロナウイルスの影響により、取材はオンラインで Google Meet を利用)

### 課題

- 新社屋での総務部からのお知らせの効果的な配信方法を模索
- 横浜事業所の一部組織を本社に集約したため、情報の周知が必要だった

### 対策

- オフィスサイネージ を導入
- CMS に StratosMedia を活用



### 効果

- 社員が立ち止まって情報を閲覧し、コミュニケーションが生まれるように
- 社員紹介などで、人の交流が活発に



三菱鉛筆株式会社

東京都品川区東大井5丁目23番37号

<https://www.mpuni.co.jp/>



総務部 齋木敏明氏



総務部 大森美佳氏

## 「つながる・ひろがる・創りだす」新社屋の コンセプトにマッチした オフィスサイネージ

2018年7月に新社屋が竣工し、8月より業務を開始した三菱鉛筆株式会社。新社屋の完成にあたって、横浜事業所の一部組織を本社に集約させました。以前は、本社に営業、商品開発部門、横浜に生産、研究開発部門と拠点が分かれていましたが、集約することで部門間連携がしやすくなりました。

「新社屋のコンセプトは『つながる・ひろがる・創りだす～uniブランドの発信拠点～』。これまで話したことがなかった他部門のメンバーとも交流が深められるように、コミュニケーションが活発になるようなオフィス設計をしています。移転前から新オフィスでのワークスタイルを考えるプロジェクトが発足し、各部署のメンバーが参加し、新しいオフィスについてアイデアを出し合いました。

こうしたなか、当時の総務部担当者が情報共有のツールとしてオフィスサイネージの検討を始めました。社内のデジタルサイネージをきっかけにコミュニケーションが生まれると考えたからです。導入にあたっては、3社の製品を比較検討しました。最終的に Chrome OS のサイネージを選定したのは、社内システムで Google のサービスを使っているため、親和性が高く使いやすいと考えたからです」(齋木氏)

導入したものは以下の機器です。

- ・セットトップボックス(コンテンツ配信) : Chromebox Commercial 9台
- ・CMS(コンテンツ管理) : StratosMedia 9ライセンス

## 導入当初は新社屋の情報を配信

導入にあたって、配信するコンテンツを慎重に検討しました。

「どんなコンテンツを流すべきかは大いに悩みました。正直、コンテンツが決められないことで導入を見送るという話まで出ました。しかし、サイネージによる情報発信は必ずコミュニケーションを活性化させる、新社屋のコンセプトを実現するツールになるという執行役員の熱意もあり、導入が実現しました。

新社屋移転に合わせて導入したため、当初は新しい社屋での働き方、設備の使い方、新ルールなどを配信しました。案内板のような役割を果たしてくれたので、引越直後で社員が戸惑いがちな事柄について、うまく周知できたと思います」（齋木氏）

導入時の担当者は、電算システムからレクチャーを受けてCMS（コンテンツ管理システム）：StratosMediaの使い方を習得しました。2019年4月から、運用を引き継いだ大森氏は次のように話します。

「プレゼンテーションのようなデータを作成することは問題ありませんでしたが、動画ファイルはちょっと難しかったです。それまでは動画ソフトを使ったことがなく、引き継ぎを受けた当初は、編集したファイルが思い通りに再生されずに苦戦することがありました。しかし、何度か配信する中で使い方を覚えることができました。とはいえ、今でも動画を編集するとなると気合が必要ですが...」（大森氏）

## 社内の様々な情報を発信し、コミュニケーションが活性化

サイネージは、各フロア、メール室などに設置しています。新社屋の移転が落ち着いた後は、会社のルールなど総務部門からのお知らせに加えて、次のような情報を常時配信しており、2週間ごとに更新しています。

- ・新製品情報
- ・グループ会社からのお知らせ
- ・社内のイベント情報
- ・新入社員紹介
- ・お客様の感謝の声

「様々な情報を配信するようになってから、『ほかにもこんな情報が見たい、配信してほしい』という声が社内から上がるようになりました。そこで、各部門からデータをもらい、StratosMediaを通じて配信しています。例えばお客様相談室からは、ご愛用者様からいただく感謝の声を全社に共有したいというリクエストがあったので、掲載することになり

ました。クレームなどではなく、ポジティブなコメントを見るとやはり嬉しいものですね。こういった情報共有の他にも、当グループの販売会社での事業活動やイベント出展の様子なども共有できるようになりました」（大森氏）

「これまでは社内の情報共有手段がイントラネットしかありませんでした。個人でイントラにアクセスして、添付ファイルを開いて確認して終わり。見られているのかわからないのかわかりませんが、サイネージで情報を流すことによって社員同士で感想を話しあうなどのコミュニケーションが生まれています。もちろんその目的で導入したものの、最初は、実際に足を止めて見てくれるか、これが会話のきっかけになるのか不安でした。しかし、サイネージの前を通りかかるたび、立ち止まって見てくれている人が多く、総務として嬉しく思っています。部門間のつながりも強くなったのではないのでしょうか」（齋木氏）

## さらに情報発信力を高めていきたい

コロナ禍の緊急事態宣言中はリモートワークが中心になり、出社する人が1-2割、宣言解除後も5割程度の出社になっています。

「出社した人に向けて、マスク着用、手指消毒、ソーシャルディスタンスなどの注意事項を配信しています。社会情勢に合わせて、コンテンツを適宜配信、管理でき周知を図れることは大きなメリットだと改めて感じました。

コロナ禍以前は、月1で全体朝礼を開催し、社員約300人が一堂に会し、経営陣からの話を聞いたり、入社や定年退職、業務表彰などの人事関連のお知らせをしたりしていましたが、今は朝礼のような社員が集まる場を持ってなくなっています。朝礼で伝える情報をサイネージに掲載できるので助かっています」（齋木氏）

今後はさらに配信するコンテンツの種類を増やしていきたいと大森氏は話します。

「新型コロナ関連の情報も大事ですが、こんな時だからこそ社員の心が明るくなるような、ポジティブな情報を発信していきたいです。いまは、社内のサークル活動があるので、活動の紹介など社風が感じられるようなコンテンツ配信を企画中です。コロナ禍でも工場は操業停止せずに動いていますので、工場で頑張っている人の紹介などもしたいですし、遠隔の事業所やグループ会社の情報をもっと発信したいです。Google ドライブ™ と連携すると、撮影した写真をリアルタイムで配信できる機能があるので、今後は外部イベントや展示会の出展時の様子を配信するといったことも試してみたいです」（大森氏）

**DSK** 株式会社 電算システム

☎ 03-3206-1778 ✉ ci-inquiry@densan-s.co.jp

東京都中央区八丁堀2丁目20番8号

Chrome OS のサイネージ についてはこちらをご覧ください

>> <https://www.dsk-cloud.com/solution/chrome-signage>

※ 記載内容は取材日時現在のものであり、内容については現在の状況とは異なる場合があります。  
※ Google、Chrome、Chromebox および Google ドライブ は、Google LLC Inc. の登録商標または商標です。