

6Connex Virtual Event Platform

導入事例 | 株式会社日立アカデミー様



HITACHI

Inspire the Next

株式会社 日立アカデミー

所在地	東京都台東区東上野二丁目16番1号 上野イーストタワー18階
設立	2019年4月1日
従業員数	500名(2023年4月現在)
事業内容	スキル研修・人財育成のコンサルティング・ 研修運営・ナレッジマネジメント支援
URL	https://www.hitachi-ac.co.jp/

オンラインイベントの体験価値を高めて 最先端の知を発信するブランドの存在感をアピール

日立グループを中心に人財育成サービスを提供する株式会社日立アカデミーは、20年以上にわたり開催してきた全社イベントがコロナ禍でオンラインに移行する中、アフターコロナを見据えオンライン配信を継続しながら、双方向コミュニケーションなどの新しい価値の提供をめざし、「6Connex Virtual Event Platform(以下、6Connex)」を導入。日立ソリューションズの運用ノウハウをもとに、デザイン性の高いバーチャル空間と展示ブースで、同社の活動を効果的にアピールすることに成功しました。

課題

オンラインならではのアプローチにより、新たな価値を提供したいと考えていた

配信するコンテンツ以外の情報に触れてもらう機会がなかった

参加者の反応を把握する手段が開催後に実施するアンケートのみであった

効果

バーチャル空間での双方向コミュニケーションや実際のイベント会場にいるような臨場感を実現

展示ブースを設けてブロードキャストで呼びかけを行い、最新情報の提供と資料ダウンロードへ誘導

参加者の行動履歴を分析して、次に必要なアクションを検討できるようになった

SOLUTION

6Connexにしかできないデザイン性の高さと、参加者エンゲージメント向上を実現

- イベントのコンセプトや企業イメージに沿った、デザイン性の高いバーチャル空間を実現
- 参加者の興味を喚起する展示ブースを構築し、資料ダウンロードを促す仕組みを実現
- 没入感に優れたリアルに近いイベントを通して、参加者の満足度を向上
- 参加者の視聴状況から興味の度合いを図り、イベント開催後のアクションに効果的につなげることが可能



リアルに近い会場でバーチャル空間ならではの体験を提供

株式会社日立アカデミー 様 INTERVIEW

事業戦略本部
自律学習推進センター
主任技師
高嶋 宏明 氏



研修サービス本部
ラーニングテクノロジーセンター
技師
但木 聡 氏



背景 参加者との接点が作れない配信形態に課題

株式会社日立アカデミーは、日立ブランドのIT技術に裏付けられたノウハウをもとに、主にIT・OT・経営の3つの分野で、スキル研修・人材育成のコンサルティング・研修運営・ナレッジマネジメント支援などをグローバルに提供しています。昨今は、デジタルトランスフォーメーション(DX)を主導する人材の育成やリスキングのニーズが高まっており、お客さまの事業に人材育成の面から貢献するパートナーとして、世の中の動向に寄り添う研修サービスにも対応。また、日立グループが取り組む「ジョブ型人材マネジメントへの転換」を加速させる仕組みとして、従業員の自律的な学び・リスキルを支援する学習体験プラットフォーム(LXP: Learning Experience Platform)の導入も進めています。

新型コロナウイルスによる世界的なパンデミックを機に、これまでの“当たり前”が急激に変化する中で、同社の研修サービスもここ数年で大きく変化してきました。海外向け研修や知識提供型の研修などでは、従来からWeb会議ツールを使った遠隔研修が実施されていたため、集合研修からの切り替えに混乱はなかったものの、オンライン研修を続けるうちに“単なる配信に終わらない価値の提供”について考えるようになりました。それは、20年以上にわたり日立グループの視座を高める目的で開催してきた人材育成に関わる担当者向けのイベント「HITACHI Academy Open Day」も同様です。コロナ禍を機にオンラインに移行して開催してきましたが、そこにはオンラインの限界が見え始めていました。

高嶋氏は、「一番の課題は一方通行に終始してしまう点です。参加者は配信するコンテンツを視聴するのみなので、主催者としては参加者との接点を創出できず、また、参加者同士が休憩時間に会話するといった広がりも望めません。有料イベントとして開催を続けるにあたり、市場にあふれる無料のオンラインセミナーとの差別化も意識していました」と語ります。

取り組み パーチャル空間の新しい価値提供に挑戦

同社は、オンラインならではのアプローチをめざして、新たなイベントプラットフォームの検討を開始。探していたのは、手軽な操作で大人数のイベント運営が可能であるとともに参加者も直感的に利用でき、さらに参加者とのリアルなコミュニケーションを実現できる製品です。その中で、日立グループの知を活用しようと日立ソリューションズから提案を受けた「6Connex」に着目しました。

パーチャル空間で双方向のコミュニケーションを実現する製品であるだけでなく、準備期間やリソースの問題を踏まえ、セミナーやイベントの開催実績がありノウハウが十分に蓄積されていること、導入にあたり日立ソリューションズのサポートが受けられることも評価。また、最先端の学びを提供する企業として自ら新しいことに取り組みたい想いも強く、導入を決定しました。

「展示ブースで一对一の商談が行えたり、カタログを持ち帰れたり、参加

者が能動的に行動できるところがこれまでにない価値ですね。主催者目線では、リアルのイベント体験がデジタル化されることで、行動履歴から参加者のニーズを分析し次のアクションにつなげやすいメリットもあります」(高嶋氏)

効果 来場者の3分の1を展示ブースへ誘導

こうして2022年12月、「6Connex」を使った初のイベントを3日間にわたり開催。当日は前年比24%増となる963名の参加者を記録しました。同社が実施をめざしたのは、人材育成担当者との接点を生み出すための展示ブースの設置、特定のお客さまが入場した際のビデオチャットの活用、パーチャル空間に設置されたメインロビーでのPR活動の3つです。1,000人規模の来場者であることから、短い構築期間でビデオチャットまで実現するのは難しかったものの、十分な手応えを得られたとして但木氏はこう説明します。

「展示ブースへの集客効果を狙い、当社が特にアピールしたい3つのテーマについて5~10分程度の講演を行ったところ、初日はLXPブースに来場者の約3分の1にあたる365人を誘導できました。メインロビーでの案内、ブロードキャスト機能による発信、メイン講演終了時の司会によるアナウンスなどを通じて、展示ブースへの流れを作ることに成功し、LXPやその他当社取り組みのPRにつなげることができました」

また、後日実施した参加者アンケートの結果から、パーチャル空間ながら操作に抵抗がなかったという声のほか、実際にイベント会場にいらなかった、ロビーからほかの会場に行きやすかったなど、従来のオンライン配信にはできないパーチャル空間ならではの演出や導線に対する満足度が伺えました。「ヘルプデスクも用意したのですが、操作に関する問い合わせは一切ありませんでした」と但木氏。高嶋氏も、「日立ソリューションズの実績やノウハウをもとに運用方法を考えたことで、何よりクレームもトラブルもなく開催できたことを高く評価しています。新しい取り組みはツールに関係なく負荷がかかるものですが、最先端を走る当社を認知してもらおう意味でも『6Connex』が貢献してくれました」と付け加えます。

展望 さらにリアルでインタラクティブな体験の提供をめざして

ビデオチャットの活用や参加者間のコミュニケーションの実現などにおいて「6Connex」の機能を使い切れなかった心残りはあるものの、早くも次の開催に向け、さらなる価値向上につながる新しいアプローチを模索しています。また、今回の経験を足がかりにオンライン研修のあり方も進化させていく考えです。

今後は、より一層リアルで双方向性の高い体験が求められるのは間違いありません。日立アカデミーが最先端の知の発信が行われる場であり続けるための選択肢の一つとして、「6Connex」の可能性にも期待が寄せられています。

※本事例の内容は公開時点(2023年7月21日)の情報です。※本文中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記しておりません。※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。※製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認のうえ、必要な手続きをお取ください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本文中の情報は、事例作成時点のものです。

本事例のwebページはこちら

www.hitachi-solutions.co.jp/wsi/case09/



株式会社日立ソリューションズ

www.hitachi-solutions.co.jp



本カタログ掲載商品・サービスの詳細情報

www.hitachi-solutions.co.jp/wsi/sp/6connex.html

J23K-08-00

2023.07