

MIRAI no KOE



「ミライスピーカー®」導入企業様インタビュー
MIRAI no KOE

「ミライスピーカー®」を使えば伝えたいことが
きちんと伝わり、イベントや会議の精度、参加者の
満足度は確実に上がっています。

第一生命保険株式会社

都心総合支社 営業推進グループ
(FP 担当) 課長 竹内 晴哉 さま

一生涯のパートナー

第一生命

Q 「ミライスピーカー®」を選んでいただいた理由は？

主催イベントで抱えていた「音の課題」を解決するきっかけになれば
という思いから試験的に導入。「聴こえ」による「伝わり方」の違いを実感しました。

「ミライスピーカー®」をご紹介いただき、会議室ではじめて聞いたとき、「声が遠くまでクリアに届くな」と感じたのがきっかけです。当社では異業種交流会など、200~300人規模でお客様に集まっていただくイベントを開催しております。その際、マイクの音が割れたり、声が隅々まで届かなかったりと、各種アナウンスを意図したように伝えられないことがありました。イベントでの「音」についての課題が解決できれば、「より良いイベント運営」ができるのにと考えていました。「ミライスピーカー®」を聞かせていただいたとき、長年の「音の課題」を解決できるかもしれないと感じました。



実際にテストとして「ミライスピーカー®」を初めて導入した交流会では、リハーサルではクリアに聴こえた音が、来場者が300人以上と混雑した環境では「聴こえない」という状況になりました。「ミライスピーカー®」の近くではクリアに聴こえる音も、人が音を遮る環境では会場の隅々までは届かないという課題が残りました。これは、「ミライスピーカー®」を低い位置に設置していたため、人に音が遮られてしまうことが主な原因でした。

そこで、「ミライスピーカー®」をスタンドにのせて、人よりも高い位置に設置するように改善。改善策のテストとして社内の全体会議で使用してみたところ、隅々までクリアに音が届き、ストレスなく聴くことができました。スピーカーを通すと声が割れやすい方の声も聴こえやすくなり、音の違いが実感できました。当社の職員は20歳から80歳まで年齢層が幅広い上に、比較的年齢が高い方が多く在籍しております。例外なく全職員が聴こえることが会議の大前提としてある中で、「ミライスピーカー®」を使えば伝えたいことが伝えたいとおりに伝わり、会議の質が向上すると感じました。

複数回の試験的な導入で聴こえ方の違いを実感できたことで、自信をもって関係所管に「ミライスピーカー®」の良さを伝えることができ、支社で購入する運びとなりました。

Q 実際「ミライスピーカー®」をどのように活用されていますか？

設置型ではないのが「ミライスピーカー®」の良いところです。交流会といった
イベントに持参するのはもちろん、社内会議など様々な会議室やオフィスで活用しています。

異業種交流会やゴルフコンペなど、様々なイベントの音響として使わせていただいております。また、社内の大きな会議や打ち合わせなど、比較的広いスペースを使用する際にも活用しております。設置型ではないというのが「ミライスピーカー®」の良いところで、我々が持つていけばどこでも使用できます。



いろいろな場所に持参して、安定した性能の音響が活用できるというものは一つのアイデアだと思っています。

配線の接続も最初は難しいと感じましたが、実際に挿すところは数箇所であり、数回使えば迷うこともありません。現在は、「ミライスピーカー®」の使い方を支社内で共有して、誰でも使えるように整備しています。今後、聴覚に障がいをもつ職員が参加する会議等でも活用できれば、職員の満足度がより向上すると思っています。

Q 「ミライスピーカー®」導入前後での「聴こえ」に対する変化は？

「ミライスピーカー®」の使用で音の環境が大きく改善され
プロの司会者からも「これまでと違うね！とても話しやすい！」と好評です。

音の「聴こえ」はイベントの成否を分ける大きな要因になります。よって、イベントの前日には、音響テストを実施して調整を重ねていました。しかし、「ミライスピーカー®」を導入してからは、当日の事前チェックのみで問題なく聴こえることがわかり、事前準備の時間や労力が大幅に短縮されました。「音」についての労力が少なくなる分、よりお客さまの目線でイベントを考える時間が取れるようになり、その結果としてイベントの精度が格段に向上したと感じます。



また、ゴルフコンペでは「ミライスピーカー®」の効果をこれまでで一番実感しました。ゴルフ場の音響設備は、大きな音を出すことを想定していないのか、いつも音が割れて片耳を塞いで聴いているお客さまもいらっしゃいました。そこで直近のゴルフコンペでは「ミライスピーカー®」を持ち込み、ゴルフ場の音響設備と併用してみました。既存のスピーカーから聴こえる声はこれまでと同様に割れてしまうのに対して、「ミライスピーカー®」から聴こえる声は割れませんでした。プロの司会者からも「今までよりすごくいいね！」と非常に好評でした。同じ環境での聴こえが「これほどまでに違うのか」ということがよくわかり、既存の音響設備がある会場でも「ミライスピーカー®」が活躍できることを最も実感した機会でした。

今後、「ミライスピーカー®」に期待することや「聴こえ」に対する取り組みは？

「ミライスピーカー®」の情報発信やセミナーでの活用を通じて
社内外に良いものを広めていきたいです。



接続は難しくないのですが、スピーカー・ミキサー・マイク、すべてがワイヤレスで繋がるようになれば、より使い勝手が良くなると思っています。また、もう少し軽くなると、イベント会場への持ち込みが楽になり、より気軽に使えるようになると思います。

また、社外でセミナー講師をする機会が多いので、「ミライスピーカー®」を持参することで、会場となる企業さまに音響を準備していただく必要がなく、ご負担が減るのではと思っています。我々、保険業や金融業といったサービス業は、「目に見えないものをいかに相手に伝えるか」がとても重要です。

セミナーにご来場いただく、企業のトップクラスの方々のお時間をお預かりしている以上、聴こえなかったということは絶対に避けなければなりません。「今日のセミナーよかったね」と言っていただけということは、話がきちんと伝わっている証拠です。「ミライスピーカー®」を導入してから、そうした満足度は確実に上がっていますので、ありがたいことだと思っています。

当社は「いちばん、人を考える会社になる」ことをグループビジョンとしています。すべての人に「よりクリアに声を届ける」ことができる「ミライスピーカー®」の取り組みは当社のDSR(*)経営と共感できる部分があると感じています。今後は「ミライスピーカー®」の良さを社外セミナー等でも積極的に活用し、多くの方に知ってもらいたいと思っています。社内外により良いものを伝え、多くの方々に寄り添い「一生涯のパートナー」であり続けられるよう取り組んでいきたいと思っています。

*第一生命グループは、2011年より一般的な「CSR(企業の社会的責任)」という言葉の枠に留まらない独自の経営の枠組みについて、「DSR=Dai-ichi's Social Responsibility(第一生命グループの社会的責任)」と表現し、グループミッション「一生涯のパートナー」であり続けるために、DSR経営の実践を通じて、その実現に向け取り組んでいます。

CORPORATE PROFILE

第一生命保険株式会社

URL : <http://www.dai-ichi-life.co.jp/> 所在地 : 日比谷本社 東京都千代田区有楽町 1-13-1

事業内容 : 日本初の相互会社として誕生して以来、多くの新しい商品・サービスを市場に提供。海外へも積極的に事業展開し、生命保険市場の拡大が見込まれるベトナム、インドに国内生保として初めて進出。2010年にはより柔軟な経営戦略を取るために株式会社に形態を変更。2016年10月、第一生命保険グループは持株会社体制に移行し、第一生命保険株式会社(初代)から国内保険事業を継承。

商品・試聴等に関するお問い合わせ先