



※写真左から

パートナービジネス事業部 テクノロジー製品本部 先進プロダクト推進部 グループリーダー 金井 亮介氏

パートナービジネス事業部 営業統括本部 パートナー営業部 小山 亮氏

上級執行役員 パートナービジネス事業部 営業統括本部 本部長 名田 衛司氏

パートナービジネス事業部 営業統括本部 ソリューション営業部 東田 夏輝氏

自社内で先行実証しながら外販に活かす『Client0』にそって Video Questor を導入。
営業部門では、ベテラン社員のスキルを若手社員に
伝授する動画の有効活用に使われています



株式会社イグアス

■本社所在地：〒212-0013

神奈川県川崎市幸区堀川町580番地 ソリッドスクエア西館21F

■創業：2006年4月

■従業員数：294名(有期社員を含む／2026年4月現在)

■事業内容：ディストリビューション事業、ソリューション事業、
戦略事業(デジタルパワー、Webビジネス、
3Dプリンター、ドキュメントシステムなど)

ディストリビューション事業、
ソリューション事業、戦略事業を柱に、
IT機器・ソフトウェアの販売および、さまざまな
ITサービスを展開している株式会社イグアス。
同社は積極的な生成AIの活用を推進するなか、
Video Questor においては自社内で先行実証しながら
外販に活かす Client0 を実践し、営業部門を中心に
有効活用しています。その Video Questor の導入
背景や活用状況などについて、パートナー
ビジネス事業部の皆様にお話を
伺いました。

IBM製品をメインに手掛ける IT系ディストリビューター

●イグアスの会社概要をお聞かせいただけますか。

株式会社イグアスは、IT 機器・ソフトウェアの販売、IT サービスを手がける IT 系ディストリビューターで、事業は大きく分けると 3 つあります。1 つ目は、Power Systems、IBM Storage など、すべての IBM ハードウェア製品に加え、パートナー様のニーズに合わせた特徴あるサーバー製品や PC、周辺機器、日々の企業活動に必要な IT サプライ製品（消耗品）などを幅広く取り扱うディストリビューション事業です。テクニカルサポートや稼働検証などを含め、高い技術力でパートナー様をサポートできるのが大きな特徴といえます。

2 つ目は、最新テクノロジーを採用した IBM ソフトウェア製品の販売から、構成支援・導入支援までを一貫して提供しているソリューション事業です。IBM ソフトウェア製品をはじめ、最新の AI ソリューションに至るまで、お客様の課題解決に役立つソリューションを数多く取り揃えています。

3 つ目は、イグアスの成長を支える新たな柱を展開していくため、市場の新しいニーズに適した競争力のある事業モデルを構築していく戦略事業です。こうした 3 つの事業をベースに、幅広い業種・規模の顧客基盤と全国の営業網を活用しながら、エンドユーザーの課題解決を目指して、販売から導入支援までシームレスな製品・サービスを提供しています。

●生成 AI の活用状況をお聞かせいただけますか。

昨今、あらゆるビジネス分野で生成 AI の活用が活発化するなか、当社でも「業務効率化」「社員スキルアップ」「次世代へのスキル継承」を目指し、3 年ほど前から個人レベルでの試験的な活用を始めました。現在はチャットボット、議事録やセミナー・イベントの要約、翻訳など、生成 AI を日常的に活用している状況です。

AIが動画内容を理解して回答に 反映できる点に魅力を感じる

●Video Questor の導入経緯をお聞かせいただけますか。

複数の製品・ソリューション領域で協業し、販売パートナーとして長年お付き合いがある NDI ソリューションズから、Video Questor をご提案いただきました。前述の通り、当社では積極的に生成 AI を活用していることもあって、高い関心を持って話を伺ったところ、まず「動画に対してチャットで質問できる」体験に新鮮さを感じました。また、音声やテロップだけでなく、動画に何が映っているか、

どんな動きをしているか、スライドには何が書かれているなど、AI が動画内容を理解して回答に反映できる点が秀逸で、レスポンスも想像以上の速さでした。

そこで、ソリューション事業の一環として、NDI ソリューションズと連携しながら Video Questor の販売推進・共同マーケティングを行うプランを検討。ただし、Video Questor の価値を訴求していくには、自社で活用してその良さを理解したうえでお客様に提案しなければならないと感じました。それを踏まえ、当社が標榜している「自社内で先行実証しながら外販に活かす『Client0』」にそって、まずは PoC (Proof of Concept: 概念実証) を実施する運びとなりました。



上級執行役員
パートナービジネス事業部
営業統括本部 本部長 名田 衛司氏

●PoC の実施概要と評価について お聞かせいただけますか。

2025 年 2 月 14 日～3 月 5 日の約 3 週間、冒頭で申し上げた「業務効率化」「社員スキルアップ」「次世代へのスキル継承」などの観点のもと、以下の 4 つの部門・領域にて PoC を行いました。

部門	対象動画／検証内容
業務部門	業務手順説明動画 スキル継承と業務低減効果
クラウド＆ソフトウェア部門	部内勉強会・IBM英語動画 スキル継承と活用余地
システム製品営業部門	製品勉強会動画 社内問合せ対応低減効果
アルファード・コミュニケーションズ(子会社)	Video Questor の技術的評価／検証

PoC では各部門・領域において概ね高評価が得られました。「Client0」に向け、最終的には社内における費用対効果も精査したうえで導入を決断。PoC 後、新たな AI 利用ガイドラインを策定して正式契約に至りました。現在、社内においては Video Questor を浸透させるため、コンテンツ追加やアップデート、利用率を定期確認する支援体制を整備しつつ、NDI ソリューションズとは月 1 回の機能拡張協議（イグアス→使い勝手のフィードバックや改善点の要望／NDI ソリューションズ→開発中・予定の新機能や改修内容の説明など）を継続して行っています。



パートナービジネス事業部
営業統括本部 パートナー営業部
小山 亮氏

営業部門が外販と社員教育のために Video Questor を積極的に活用

●Video Questor 導入後、積極的に活用している部門はございますか。

現在、社内活用を主導しているのは営業部門です。その理由は 2 つあります。1 つ目は顧客に Video Questor を提案する外販およびデモ推進のためです。「Client0」のもと、「使ってよかった」という実体験に基づく提案を実現するとともに、顧客へのデモ環境としても Video Questor を活用し、「自分たちが日々使っているツール」として説得力を持って提案できる体制を整えたいと考えています。

2 つ目は社員教育（セールスイネーブルメント）での活用です。営業担当者の製品知識・提案力向上を目的に、製品・IT スキルなどをインプットする社内勉強会の IT 基礎講座「江田塾」を定期開催し、その録画動画を「江田塾シリーズ」として編集して Video Questor で有効活用しています。

コンテンツ動画を制作し、Video Questor を通じて復習できる仕組みを構築

●IT 基礎講座「江田塾」について詳しくお聞かせいただけますか。

当社は若手社員の活躍を後押しするため、新しいことにチャレンジする機会を大切にしています。実際、お客様と接する営業部門において、若手社員が活躍する場面が増加しています。一方で、IT 基本スキルをはじめとしたベーススキルが不足し、お客様への提案に苦戦しているという課題がありました。こうした状況において、若手社員を指導する先輩社員が理解向上に向けた教育プランを策定するなか、ベテラン社員の江田に相談したところから発展していったのが「江田塾」です。

当初は一部の若手社員向けに IT 基礎講座を行う予定でしたが、話を進めるなかで「営業部門全体のスキルの底上げにつなげたい」と考えるようになりました。なぜなら、スキルの有無が左右する場面が数多くあるにもかかわらず、実践経験のあるベテラン社員が持っているノウハウを体系的にアウトプットする機会が少ないと気づいたからです。IT 業界によくある話かもしれませんが、当社にはそうした経験を継承するためのコンテンツが存在していませんでした。そこで、たどり着いたのが「江田塾シリーズ」です。社内の営業全員を対象に、江田が持つスキルを伝授する IT 基礎講座「江田塾」を「江田塾シリーズ」としてコンテンツ動画に残せば、あとから復習できる仕組みを構築できると考えました。

2025 年 10 月に 1 回目の江田塾を開催以降、隔週ペースでこれまで計 7 回（ストレージ、サーバー OS、セキュリティ、

総復習、ネットワーク、ミドルウェア、提案書・提案支援）を開催。その「江田塾」を 1 回あたり約 1 時間の動画に編集し Video Questor に保存して、空いた時間にいつでも閲覧できる「江田塾シリーズ」としてリリースしました。

●「江田塾シリーズ」における Video Questor の活用フローを教えてください。

「江田塾シリーズ」として動画化したことで、復習はもちろん、勉強会に参加できなかった営業担当者もスキルアップに役立てることができます。ただし、計 7 時間を超えるボリュームのため、全内容を把握することは容易ではありません。そこで大きな役割を果たすのが Video Questor です。「江田塾」の動画を Video Questor にアップロードすることで動画内容を解析。学習したいところ・復習したいところを Video Questor に質問すれば、質問内容に関係する動画の部分を分かりやすく要約してくれるほか、その部分が映っているシーンへ直接ジャンプするリンク表示などが可能なため、誰もが効率的に学習することができます。

管理者側も組織の知識資産を自然に蓄積していく仕組み（「『江田塾』を録画する」→「Video Questor にアップロードする」→「部門のナレッジとして蓄積する」）を構築できたことが大きな財産となっています。



パートナービジネス事業部
営業統括本部 ソリューション営業部
東田 夏輝氏

Video Questor の利用回数が増加した復習期間が営業スキルを向上させる

●「江田塾シリーズ」において、どのような場面で Video Questor の効果を感じていらっしゃいますか。

<若手社員の継続学習ツール>

IT 基礎知識は幅が広いため、以前は「聞いたことのある単語でも、どう調べればいいのか分からない」若手社員が多い印象でした。先輩社員に聞くにしても、日々の業務に追われていますから、十分な説明機会を確保できないこともあり。Video Questor 導入後、若手社員は「IT 基本辞書のように、不明点に対してすぐに回答が得られる」という安心感のある継続学習ツールとして Video Questor を活用。先輩社員は説明機会を確保する必要がなくなり、業務に集中できるようになりました。

＜総合テスト後、Video Questor の活用を促したことが営業スキル全体の底上げに＞

「江田塾シリーズ」をリリース後に実施した総合テスト（受講者 55 名）と復習期間で、Video Questor の効果を感じました。まず、総合テストでは「江田塾シリーズ」を見ていれば分かる問題を 20 問出題。テスト中は Video Questor から対象の動画を一時的に非表示にし、参照できない状態で実施しました。70 点以上を合格としましたが、合格者は半数以下にとどまりました。

知識定着の課題が明確になったため、復習期間を 1 カ月設け、間違えた箇所を Video Questor で確認する運用を受講者に促しました。復習期間における Video Questor の利用回数をログ機能で確認したところ、大幅に増加。結果、この総合テストと復習期間は、営業スキルの底上げにつながる IT 基本知識の定着という効果をもたらしました。

また、Video Questor のログ機能は、アンケートを取らなくても「誰が・どのような質問をして・どう学習しているか」を可視化できる点も秀逸で、受講者の理解度把握や運営側の説明不足箇所の分析に役立ててことができます。



パートナービジネス事業部
テクノロジー製品本部
先進プロダクト推進部
グループリーダー 金井 亮介氏

●Video Questor はリリース以降も進化を続けていますが、期待している機能などはございますか。

＜限定公開チャットで顧客に使ってもらう機会を提供＞

Video Questor で管理している動画において「ログイン不要の URL リンク」を発行できる新機能、限定公開チャットの活用を推進していく予定です。Video Questor を外販していく我々としては、実際に触れる機会を提供したいと考えていたので、URL を共有するだけで「Video Questor から動画に質問できる」体験を提供できる限定公開チャットは、顧客への製品紹介・デモ活用などの場面で、説得力を付加できるのではないかと期待しています。

＜IBM watsonx Orchestrate（以下、wxo）との連携＞

自社利用および外販の両面で推進している AI エージェントプラットフォーム、wxo を MCP または API を通じて Video Questor と連携できるようになると、新たな価値が生まれると考えています。例えば、wxo のタスクのなかで「Video Questor に蓄積された動画ナレッジを参照・回答する」という動きを組み込めるようになれば、「『江田塾シリーズ』の

動画から製品情報を検索して提案書を生成する」「顧客の問い合わせを受けて、Video Questor の FAQ 動画を参照して回答する」といったユースケースが実現できるはずです。2026 年夏頃には MCP に対応すると伺っていますので期待しています。

＜横断検索機能による効率化＞

2026 年 7 月頃には、横断検索機能が搭載されると伺っています。現在はひとつの動画に対する質問・検索だけですが、複数にまたがって質問・検索できるようになれば、「江田塾シリーズ」全体から回答を得ることが可能になります。さらに、動画だけでなく、講義のマニュアル、ドキュメントなどの関連資料も含めて横断検索し回答できるとのこと。業務効率化の観点から非常に期待しています。

製造業や建設業など、現場で行う手作業の技術継承は Video Questor の得意分野

●最後に、Video Questor の導入を検討されている企業に向けて、おすすめポイントをお聞かせいただけますか。

今回の「江田塾シリーズ」の取り組みでは、Video Questor の大きな特徴である動画内容の理解力が大きなポイントとなりました。これまで講習会や研修などの音声で文字起こしし、その文字情報をもとに検索できるツールはありましたが、Video Questor の場合は動画に映っている状況や動きまで理解して回答に反映できるため、ベテラン社員が持つ豊富なスキルを余すことなく後世に残すことができます。

そう考えると、この Video Questor の活用方法は業界を問わず相当数はあるのではないかと考えています。例えば、製造業や建設業など、現場で行う手作業の技術継承は Video Questor の得意分野かもしれません。当社としても、「Client0」を通じて Video Questor の利点は理解できましたので、今後は NDI ソリューションズの力を借りながら本格的に外販に注力していきたいと思っています。ぜひご注目ください。

お忙しい中、貴重なお話をお聞かせいただき
ありがとうございました。

取材日時 2026年6月
株式会社イグアス
<https://www.i-guazu.co.jp/>

※記載の所属、役職名等は、
2026年6月時点のものを記載しています。