

株式会社ワコール

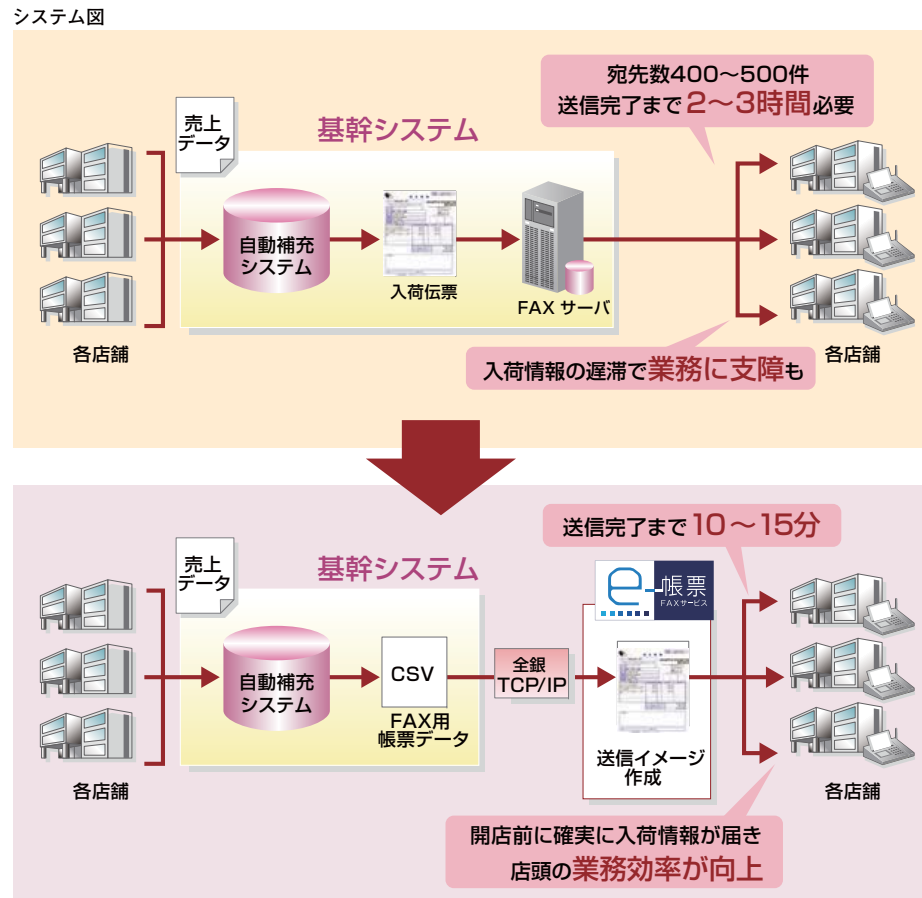
設立:1946年6月
資本金:13,260百万円
従業員数:16,000人

高い技術力に裏打ちされた「ボディデザインビジネス」で、インナーウェアのトップメーカーとして君臨する一方、スポーツウェアをはじめとする多彩な製品開発により、常に新しい市場を形成。直営店出店やネット通販なども積極的に展開している。

http://www.wacoal.jp/



株式会社ワコール
情報システム部 係長
大西 輝昌氏



わずかな初期費用で、ASPサービスならではの利点を最大限に発揮。抜群の安定性で、FAX送信時間の大幅な短縮を実現したFNX e-帳票FAXサービス。

インナーウェアのパイオニアとして、それまで下着をつけるという習慣がなかった日本の女性の美意識に、大きな変革をもたらしたワコール。時代とともに変化する価値観やライフスタイルを見守り続けてきた会社にとって、お客様と直接触れあい、生きた情報を収集できる「店頭」は、いわば生命線ともいえる存在。その店頭に向けての、毎日欠かすことのできない情報発信業務で、確かな効果を発揮しているのがFNX e-帳票FAXサービスだ。



「e-帳票サービスが本格的に導入されたのは2009年5月。実際の導入作業は、NEXWAYが担当した。もともとワコールでは、基幹システムのデータベースサーバ内に自動補充システムが構築されており、店頭の在庫が減少すると、自動的に入荷伝票が発行され、商品を補充する仕組みになっていた。現在は、自動補充システムとe-帳票サービスとを連動させ、その日に送るべき入荷伝票を即座にデータベースから抽出。NEXWAYへデータが送られ、店舗ごとに「当日の商品入荷予定数」などの情報が遅滞なく送信されている。導入と同時に大西氏が真っ先に実感したのが「入荷伝票が、店頭へ届くスピードの速さ。よほどの問題がない限り、10〜15分で送り終えている。開店までに送りたいという当初の目標を大きく上回った」と予想以上の効果に満足を示している。コスト面での効果も見逃せない。初期費用は、帳票設計に要した費用だけ。ランニングコストの試算では、数字に表せるものだけでも5年間で軽く500万円以上の削減効果が期待できると言う。

従来の自社FAXサーバの問題点をすべて解決し、ASPサービスのメリットを享受している大西氏。さらに、本格稼働までに要したコストや時間、作業量を最小限に抑えることができた成功要因の一つに、「スケジュールや作業項目の管理などを主導型で仕切ってくれたおかげで、移行作業が滞りなく進められた」と、NEXWAYのサポート体制をあげている。その上で、新たな流通・販路の獲得に積極的に取り組んでいるワコールのビジネス展開を踏まえ、e-帳票サービスの拡張性には期待するところが大きいとも語る。店頭はますます多様化し、ワコール社員がついていないセルフの売り場が増えていくことも予測される。このように、パソコンが設置できない店頭環境を考えると、誰もが簡単に利用できるFAXの存在は欠かせない。大西氏は、「直営店や仕入れ先なども対象に、もっと幅広い業務に応用したい」と、e-帳票サービスの今後の活用に強い自信をのぞかせている。

RESULT
導入の効果
数時間を要していた送信業務が、わずか10分ほどで完了。大きなコストメリットも魅力

SUCCESS FACTORS
導入の成功要因
クライアントの視点にたったサポートでサービスのスムーズな移行が実現

BACKGROUND
導入の背景
自社内にFAXサーバを構築していたが、運用に手間。長い送信時間もネックに

PASSAGE
導入の経緯
導入の決め手は拡張性と信頼性

ワコールで利用しているFAX送信の主な内容は、店頭への「入荷伝票」。処理件数にして、約15000件/月。宛先数は、大手百貨店を含む400〜500件にものぼる。開店前に入荷の確認が済んでいれば、スタッフはオープンと同時に店頭業務に集中できる。「開店前のなるべく早い時間に全店に送信し終えることで、少しでも店頭をバックアップしたかった」と語るのには、情報システム部門の大西氏。卸事業全体を俯瞰的に統括する立場として、毎日、2〜3時間を要していた送信業務は、早期に解決したい問題の一つだった。そもそもサーバを自社で構築していた同社では、ハードディスクの障害や自然災害によるシステムダウンなど、ハードのトラブルが年に数回は発生。障害が発生するたびに、保守業者を呼び、膨大な量のFAX送信業務を手作業で行いながら、復旧を待つしか手立てがなかった。「自社でサーバを持つリスクと限界を肌で感じていた」という大西氏は、「運用に、手間・時間・コストがかかる」現状スタイルからの脱却をめざし、解決策を模索し始めていた。

e-帳票サービスの導入を検討し始めたきっかけは、2008年の夏。折しも自社FAXサーバのリプレース時期にあたり、「新しい仕組みを考え直したかった」大西氏は、これを機にシステム全体の見直しにとりかかった。「サーバを自社で持つにはリスクが伴う。アウトソーシングするにしても、面倒な運用作業がつかまとう。ASPサービスを知ったとき、これにしよう」と即決しました。大西氏が、次に着手したのはASPサービスの業者選定だった。候補にあがったのは、従来のFAXサーバを手がけていた大手メーカーA社のASPサービスと、インテックから提案されたe-帳票サービス。「導入実績や拡張性の面で、e-帳票サービスがリードしていました。A社のサービスには、送信可能枚数は一度に何枚までといった制約がいろいろあり、将来的に不安があった。それに比べてe-帳票サービスは、標準で提供しているサービスメニューだけで十分に感じる感じた。すでに大規模な運用実績も多数あり、安心感もあった」。競合の結果、軍配が上がったのはインテックが提案したe-帳票サービスだった。