

NEC

資生堂の美と健康に関するサイト
「Beauty & Co.」のシステム基盤を構築

NECは、資生堂の、美と健康に関する企業と専門家によるコラボレーションサイト「Beauty & Co. (ビューティー・アンド・コー)」のシステム基盤を構築した。

資生堂は現在、顧客接点の拡大や、既存店舗網の活性化に向けて、Webを活用した新たなビジネスモデルの構築を進めている。その一環として、美と健康に関する統合的なプラットフォームサイトとして「Beauty & Co.」を立ち上げ、約30社の参加企業による質の高い情報提供、美容ジャーナリストや編集者など専門家からの情報発信、会員向けの独自ポイント制度の導入などにより新たな需要を創造することを目指している。

NECは、資生堂のビジネスモデルに合わせて、「NeoSarf/EC (ネオサーフ/イーシー)」を活用し、本サイトのシステム基盤を構築した。NeoSarf/ECは、企業が一般消費者向けにECシステムを構築する際に必要な基本機能をクラウドサービスで提供するECソリューションである。資生堂は、NeoSarf/ECの機能のうち、商品情報表示・商品検索などの“フロント機能”、商品管理・顧客機能などの“バックオフィス機能”、ログ管理・アクセス権限管理などの“共通機能”を利用して、大規模なWebサイトを運営していく。

NECは、NeoSarf/EC基盤上にアフィリエイト管理機能や資生堂独自のポイント管理機能などを構築し、また、CMS (Content Management System) やメール配信サービスなど様々な外部Webソリューションを連携させることで「Beauty & Co.」の立ち上げに貢献した。今後、参加企業の増加に伴い「Beauty & Co.」を拡張していく場合は、NeoSarf/ECを基盤として、様々な機能やサービスを追加・連携させるなど、柔軟に対応していくことが可能だ。

NEC 流通・サービス業サービスソリューション推進本部
E-mail : sales-ecpf@ecpf.jp.nec.com

日本IBM

タワーレコードの
「ワン・ツー・ワン・マーケティング」の実現を支援

日本IBMは、店舗とオンラインで音楽や映像ソフト、書籍や雑貨などを販売するタワーレコードの顧客一人ひとりのニーズに応じたマーケティングの実現に向け、同社の顧客管理システム「CRM PDCA推進システム」を構築した。システムの構築は本年7月25日から開始し、要件定義と設計を終え、8月20日から管理ソフトウェア「IBM Unica Campaign」の導入を開始した。新システムは9月下旬に稼働を開始する予定で、構築期間はわずか2ヶ月である。

タワーレコードでは「タワーレコード・メンバーズ」というタワーレコード店舗およびオンライン共通の会員サービスを提供している。会員には、ポイント加算・利用や会員限定クーポンの獲得、店舗商品を来店なしで予約できるなどの特典がある。同社では、さらに顧客向けサービスを強化し、一人ひとりのニーズを把握して顧客毎に適切な手法でマーケティングを実践する「ワン・ツー・ワン・マーケティング」を実現するため、顧客管理システムを刷新することにした。

新システムに採用されたIBM Unica Campaignは、データベース (DB) から対象となる顧客のデータを抽出し、一定期間内に対象顧客に提案やメッセージを伝え、その成果を検証するまでを一貫して管理、サポートできるキャンペーン管理ソフトウェアだ。新システム構築においては、パッケージ・ソフトであるIBM Unicaを活用し、顧客DBや商品DBを新規に構築することなく、既存システムを活用する。既存のDBから会員データや商品データなどの必要データのみを抽出して、Unicaに引き渡すため、DB管理システム「IBM DB2」とx86サーバ「IBM System x3650」を活用して「中継システム」を構築した。このような手法をとることで、構築期間を2ヶ月に短縮した。

日本IBM TEL : 03-3808-4906

アシスト

業務用カラオケ「JOYSOUND」を展開する エクシングが「WebFOCUS」を採用

アシストが提供しているBIプラットフォーム「WebFOCUS」が、エクシング（本社：愛知県名古屋市）の業務用カラオケ事業の基幹系データ活用基盤に採用された。

WebFOCUSは、経営層や複雑な分析を必要とするアナリストだけではなく、現場の業務担当者を含めた全社規模で幅広く情報を活用するための仕組み「オペレーショナルBI」を実現するツールだ。社内での情報活用だけでなく、顧客やパートナーまで情報の提供先を広げる「カスタマーダイレクトBI」をコンセプトとして掲げ、より幅広い分野での情報活用基盤構築を支援している。このWebFOCUSが業務用カラオケ「JOYSOUND」を展開するエクシングに採用された。

エクシングでは、営業担当者に販売実績データを参照する仕組みを提供していたが、定型情報が中心でデータ抽出にも時間がかかっていた。柔軟かつ迅速なデータ提供ができる仕組みが要求される中、IT部門では基幹系システムにおけるユーザーの利便性向上とデータ活用の推進に取り組みながら、並行してIT開発コスト／運用コストの低減を目指す必要があった。そして、ユーザー部門との間で実データを使用したカスタマイズ・レポートについて検討した結果、次の5つの観点からWebFOCUSを採用した。

- ◆基幹系システムを刷新することなく組み込むことで、ユーザーの利便性、操作性の向上が可能
- ◆既存システムのログイン情報を引き継いだり、見目を合わせたりなど細かい工夫ができる
- ◆教育セミナーに参加し開発生産性の高さを実感
- ◆実データによるカスタマイズ・レポートで、早い段階から実現可否をイメージ可能
- ◆検討時における手厚いサポート

アシスト TEL：03-5276-5850

A10ネットワークス

楽天が「AXシリーズ」を活用して 機器集約を実現

A10ネットワークスは、国内最大級のインターネットショッピングモール「楽天市場」の運営などを行う楽天が、同社のロードバランサAXシリーズを採用し、ネットワークインフラ強化の実現と従来の半数以下の台数への集約を実現したことを発表した。また、あわせて10Gbpsを搭載したAXシリーズが新しく構築した楽天のプライベートクラウド基盤に採用された。

楽天は、2012年3月時点で3万9千店以上の店舗が出店するショッピングモールをインターネット上に展開している。サービスの多くが実経済と密接に結びつくため、ネットワークインフラには高い信頼性が求められており、また、繰り返してユーザーが利用したくなるような高速で快適な環境の提供に努めている。

これまで楽天では、信頼性の高いネットワークインフラ実現のためトラフィックの伸びに合わせてシステムの拡大を行い、その都度ロードバランサの増強も実施してきた。しかし、機器台数の増加はメンテナンス工数の増加につながり、管理コストやラックスペース、電源コストの増大が課題となっていた。そこで楽天は、高性能なロードバランサの導入によるネットワークの最適化と機器の集約化に着手し、異なるベンダー製品数機種を用いた、数ヶ月に及ぶ検証期間を経て、A10ネットワークスの「AX 2600GF」の導入を決定した。

現在、AX 2600GFを中心に従来の半数以下の台数のAXシリーズが楽天の各サービスで利用され、数十Gbpsのトラフィックを処理している。高いコストパフォーマンスで信頼性の高いネットワークインフラを実現しただけではなく、大規模なイベントの際でも想定以上の急激なトラフィック増加に耐える、安定したサービスを提供している。また、半数以下の台数に機器を集約できたため、管理負荷も大幅に軽減された。

A10ネットワークス TEL：03-5777-1995

NTTデータソルフィス／SAPジャパン

ケンコーコムがクラウド上に
日本で初めて「SAP ERP」を導入

健康食品や医薬品などをインターネットで販売するケンコーコムは、NTTデータソルフィスの導入支援を受け、クラウドサービス「Amazon Web Services (AWS)」上に、SAPジャパンの統合基幹業務パッケージ「SAP ERP」を導入し、2012年8月より本格稼働させたことを発表した。

ケンコーコムは、2011年3月11日の東日本大震災を機に、安定的事業運営の構築を目指して、オンプレミス（自社運用）のサーバシステムからクラウド対応のシステム構築に着手し、2011年内にAWSへの移行を完了した。一方で、ケンコーコムは、商品数・顧客数の増加に伴い拡大している業務の効率化と安定化に向け、企業全体を統合的に管理する基幹システムとなるSAP ERPの導入を進めていた。AWS上へのSAP ERP導入は、リスク分散・BCPという意図だけではなく、ケンコーコムの速いビジネススピードにあわせた選択だった。今回のシステムは、SAP ERPを中核としてベストプラクティス、テンプレート、導入のノウハウを一つにしたパッケージのSAP Business All-in-Oneという形で導入しており、NTTデータソルフィスのテンプレート「専門商社向けモデルシステム（略称：BMT）」が使用されている。

SAPは、ソフトウェア導入の選択肢とクラウドコンピューティングのイノベーションを提供する活動の一環として、AWS上でのSAPソリューションの動作確認を進めてきたが、2012年5月には、AWS上でのSAP Business All-in-Oneソリューションの稼働について検証および評価を経て認証を発表した。ケンコーコムのAWS上へのSAP ERPの導入は、この認証後、本番環境における商用利用としては日本で初めての事例である。

NTTデータソルフィス TEL：03-5669-2018
SAPジャパン TEL：03-6737-4292

ソリトンシステムズ

JTBグループの25社がクラウド型
セキュリティ「OnDemandシリーズ」を採用

ソリトンシステムズは、国内最大手の旅行会社JTBグループの25社3,000台のパソコンを対象に、情報漏洩対策および資産管理のクラウド型サービス「OnDemandシリーズ」の提供を開始した。

JTBグループでは、旅行業務に伴う膨大な量の個人情報や業務上の機密情報について、情報漏洩対策や内部統制を目的としたグループ内規定が定められている。しかし、グループ各社は企業規模が異なるため、対応にばらつきがあり、グループ全体のガバナンス実現には、セキュリティレベルを統一できる効果的なツールの導入が課題となっていた。その対応にあたったJTB情報システムで検討の結果、次の条件を満たすものとして、クラウド型サービスOnDemandシリーズが評価され、採用が決定した。

- ◆企業規模を問わず導入でき、初期導入コスト、ランニングコストとも極力抑える
- ◆専任のセキュリティ管理者がいなくても、安心して簡単に導入でき、運用後の負担もかからない
- ◆情報漏洩対策として有効な、PC操作ログの取得、USBメモリ制御、資産管理機能など必要な機能を全て備えている
- ◆ルール違反のPC操作を検知し、管理者へアラートを通知する機能がある
- ◆インターネット経由でログ情報を収集するため、JTBグループの専用ネットワークに入っていないPCも一元的に管理できる

JTBグループでは、OnDemandシリーズを活用して、情報セキュリティ対策および内部統制の強化を進めるとともに、グループ各社への更なる展開を進めていく予定だ。

ソリトンシステムズ TEL：03-5360-3806

フォーティネットジャパン

名古屋工業大学が無線LANローミング基盤の構築に「FortiGate」と「FortiAP」を採用

ネットワークセキュリティのリーディングプロバイダーであり、UTM（Unified Threat Management：統合脅威管理）ソリューションの世界的リーダーである、フォーティネットは、国立大学法人名古屋工業大学が教育・研究機関用国際無線LANローミング基盤「eduroam（エデュローム）」の構築に、セキュリティ強化と無線LANコントローラとして統合脅威管理アプリケーション「FortiGate-200B」、および無線LANアクセスポイント「FortiAP-220B」を採用したことを発表した。

名古屋工業大学情報基盤センターでは「名工大キャンパス情報ネットワーク」（以下、MAINS: Meikodai Advanced Information Network System）と呼ばれる2万台の端末認証が可能な認証ネットワークを2010年から運用し、そのダイナミックVLAN環境の構築に「FortiGate-3810A」の仮想UTM（VDOM）機能を活用している。同時にP2P型ファイル交換ソフトの遮断や、不正侵入検知／防御といったセキュリティ機能の強化を行ってきた。

MAINSでは、教職員、学生はMACアドレス認証、または、大学アカウントによるWeb認証、来学者はゲストアカウントを用いたWeb認証により無線LANが利用可能だった。しかし、来学者の無線LAN利用において、アカウント申請に時間がかかり即時性に欠けるといった課題を抱えていた。そこで、世界中の参加機関の無線LAN環境を各機関が発行したIDで利用できるeduroamに着目し、IEEE.802.1X認証に基づく安全なユーザー認証基盤と無線ネットワーク環境の構築を行った。

フォーティネットジャパン TEL：03-6434-8542

テラスカイ

損保ジャパンが大規模なパブリッククラウドシステムとして「SkyVisualEditor」を採用

クラウド・インテグレーションとシステム連携に特化したサービスやソフトウェア開発を行なうテラスカイは、損保ジャパンから、「SkyVisualEditor」の導入を受注した。今回の受注によるユーザー数は、35万人以上となる。

SkyVisualEditorは、Salesforce CRM、Force.comの画面を自在に作ることができるSaaS型のツールで、2010年10月より提供してきた。Salesforceの導入拡大とともに好調な販売となっており、本年5月時点でユーザー数は1万人を突破していた。今回の多量導入により、ユーザー数はこれまでに比べ35倍以上となる。

損保ジャパンでは、2010年、インターネット経由でソフトウェアや情報サービスを利用できるクラウドコンピューティングのSalesforceを組み合わせた販売代理店向け顧客業務システムを開発・導入した。これは、代理店を含め合計35万人以上の事務員や販売員などが利用する巨大なシステムだ。今回、このシステムの可用性を一層高め、ビジネスの変化への迅速で柔軟な適用を目的として、SkyVisualEditorが導入されることになった。これは、損保ジャパンの戦略目標の1つである、全てのサービスプロセスがシンプルでわかりやすく、最もスピード感のある保険グループになるためのITシステム改善の一環である。

テラスカイでは、今後さらに拡大を続けるクラウドコンピューティング市場において、多様化するシステム開発に柔軟かつ、迅速に対応していく。また、同社の強みである「システム開発・連携」を軸に、企業の業務全体の最適化と事業の成功をトータルにサポートしていくことにより、更なるユーザー層の拡大と一層の業績拡大に努めていく。

テラスカイ TEL：03-5255-3410