

タイムリーな新規出店と運用管理負荷軽減を実現



株式会社STAYGOLD さま

社会におけるリユースカルチャーの浸透をミッションとして総合リユース事業を展開するSTAYGOLD。全国で買取販売店舗の出店を拡大し続ける中、課題として浮き彫りとなったのが、短期間でタイムリーな店舗展開に対応できるインフラや電話網の実現だった。同社はクラウドベースの無線LANシステム「Cisco Meraki」、およびクラウド電話システム「Webex Calling」を導入。運用管理負荷とコストを抑えながら、新規店舗出店にも迅速に対応できるインフラ・電話網を実現した。

導入のポイント

- 1 Cisco Merakiで
快適な無線LAN環境を実現、
運用負荷も抑制
- 2 Webex Callingによって
新店舗の電話回線敷設の
期間とコストを削減
- 3 NTTデータ ルウィープの
プロジェクト推進力

【導入前の課題】

迅速な新規店舗出店が可能な 無線LANと電話回線を模索

リアルとオンライン店舗の両輪で、リユース事業を拡大し続ける株式会社STAYGOLD。貴重なブランド品の価値と想いを大切に、つないでいくことで、お客様の人生に輝く「豊かさ」の提供を目指している。

同社では、デジタル技術を活用した社内のITインフラの高度化を推進してきた。その1つが積極的なクラウド化だ。クラウドを活用することで、ハードウェアの新規投資、管理コストの削減や、機器のサイジングなど、構成検討にかかる時間の削減を図り、業務効率化を推進するのが狙いだ。

クラウドベースのIT基盤を模索するSTAYGOLDでは、今回2つの変革に踏み切った。そのうちの1つが、社内イントラネットの再構築だ。同社はオフィスや店舗で無線LANによるネットワークを整備してきた。「しかし、通信が不安定になることに加えて、接続されるデバイス



株式会社STAYGOLD
コーポレート本部 最高情報セキュリティ責任者
齋藤 哲也氏



株式会社STAYGOLD
デジタル戦略推進室 情報セキュリティ担当
戸塚 大吾氏

や通信が認証されたものか、十分に監視・管理できる仕組みがありませんでした」と、コーポレート本部 最高情報セキュリティ責任者齋藤 哲也氏は語る。こうした課題の解決に向け、同社では本社と店舗の無線LAN環境の再整備に着手する。

もう1つの変革は電話に関するものだ。従来の固定電話サービスは、契約から開通までに期間を要する。契約や工事日の確認など、回線事業者とのやりとりも煩雑だ。

お客様プロフィール

株式会社STAYGOLD

2011年、ブランド古着買取・販売から事業を開始。「顧客に最高のリユース体験を提供することで、物心共に豊かな社会を作っていく」ことを使命に掲げ、総合リユース事業を展開している。

設立：2014年4月14日
代表：代表取締役社長 柏村 淳司
本社：東京都渋谷区東三丁目11番10号 恵比寿ビル2F
URL：<https://staygold-sg.com/>



「これに対して、電話もクラウド化すれば自社で管理できるようになり、開設までの期間も短縮できると考えました」(齋藤氏)

【導入の経緯・決め手】

迅速な敷設と管理の一元化を評価し クラウドベースの無線LAN/電話を採用

STAYGOLDの2つの変革を実現したのが、NTTデータ ルウィーブが提案・導入をサポートしたシスコシステムズ合同会社のソリューションである。無線LAN再整備のキーとなったのが、クラウド管理型無線LAN「Cisco Meraki」だ。「採用理由は、クラウド上の管理画面を用いて本社や店舗とすべての無線ネットワークを可視化、一元管理できることでした。また、無線アクセスポイントの増設も容易で、新規店舗の出店の際、迅速に対応できることもポイントでした」と齋藤氏は語る。また、接続されるデバイス、通信状況も可視化されるので、セキュリティの不安も解消される。

一方、電話については、クラウド上のPBX機能を利用し、スマートフォンでの通話、さらに代表番号での発信も可能な「Webex Calling」を導入した。齋藤氏は、「事前検証を行ったところ、優れた音声品質に加え、スマートフォンアプリも直感的な操作で簡単に使えました。これなら十分に利用できると判断し、導入を決断しました」と語る。

このほか、Cisco Merakiと同じくクラウド上の管理画面を通じて設定が行えることや、自動音声応答(IVR)など利便性の高い機能を備えていたことも選定を後押しした。

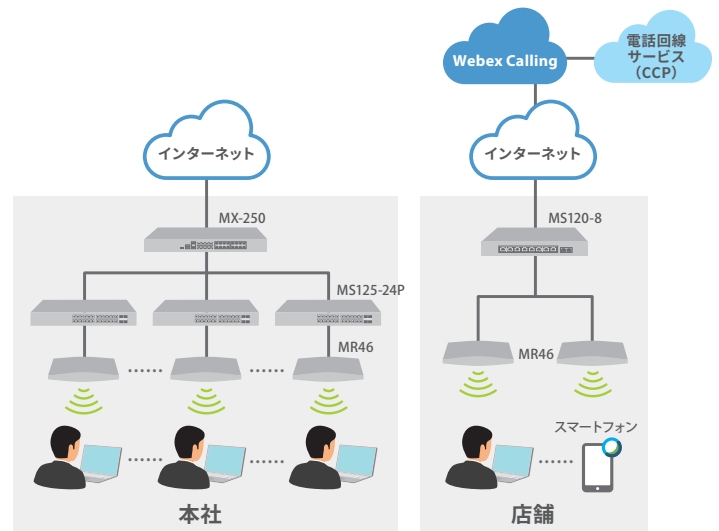
【導入後の効果】

新店舗出店時のスピーディなインフラ整備 運用管理負荷やコスト削減も実現

Cisco MerakiとWebex Callingは、STAYGOLDに多くのメリットをもたらしている。Cisco Merakiは、STAYGOLDの無線LANの安定稼働を実現するとともに、社内ユーザーからは「有線LANよりも無線LANのほうが早い」という評価も上がっているほど効果は大きい。また、クラウドを通じて自社でどこからでも一元的に管理することができている。そして、設定変更も自社でリアルタイムに行うことができるため、管理負荷の抑制にも貢献しているという。Cisco Merakiによる無線LAN環境の整備は、快適な業務環境の構築に加えて、生産性の向上にも寄与している。

一方、Webex Callingの効果について、齋藤氏は次のように評価する。「新店舗出店時のインフラ構築や電話の敷設にかかるコスト削減と期間の大幅な短縮ができました。運用負荷も7割ほど削減できていると感じています」(齋藤氏)

また、デジタル戦略推進室 情報セキュリティ担当 戸塚 大吾氏は、「Webex Callingに初めて触れたのですが、チュートリアルやマニュアル



ルを参照するだけで簡単に設定が行えました。設定画面もユーザーフレンドリーで、学習コストをかけることなく、操作方法を習得できました」と語る。

今回、先行して仙台・梅田・福岡に導入されたWebex Callingについても「音声品質が良く、アプリも操作しやすい」といった声があがっているという。

「代表番号への電話も店舗スタッフが手元のスマートフォンで着信できるようになったので、固定電話のある場所まで移動する必要がなくなりました。これにより、『固定電話まで移動している間に、間に合わず電話が切れてしまう』といった機会損失も防いでいます」(齋藤氏)

【今後の展開】

NTTデータ ルウィーブの支援に期待 電話のデータをつないだデジタル変革へ

提案から構築の支援までを担ったNTTデータ ルウィーブについて、齋藤氏は次のように評価する。「他の通信事業者との契約や工事日程の調整を含め、さまざまな支援をいただきました。ワンストップで窓口を担ってもらったおかげでインフラの設計に専念でき、とても感謝しています」(齋藤氏)

今後の展望について戸塚氏は、「既存店舗の電話もWebex Callingに置き換えていきたいと考えています。将来的に本社側の電話の置き換えも検討中です。その際には、引き続きNTTデータ ルウィーブの手厚いサポートを期待しています」と話す。

最後に齋藤氏も、将来構想を語った。「電話のクラウド化をはじめとして、次のデジタル変革を創出したいと考えています。Webex CallingとSalesforceの連携によるCRM(顧客管理システム)の強化はその一例です。そして、さらにWebex Callingのビデオ通話機能を使ったりリモート商談にも積極的に取り組んでいきたいです」(齋藤氏)

NTTデータ ルウィーブ株式会社

ISソリューション事業本部 ISS営業1部
〒210-0024 神奈川県川崎市川崎区日進町1-14 JMFビル川崎01
Tel:044-223-4903 E-mail:Network@nttdata-luweave.com
<https://network.nttdata-luweave.com/>



ネットワーク
コンシェルジュ
サイトはこちら

