

VALWAY'S CHOICE

導入事例に見るNECソフトの力



SOLUTION

インターネット名刺受発注
ASPサービス

USER

株式会社 山櫻 様

USER PROFILE

名刺台紙・私製葉書の製造販売を目的として1931年に創業以来、常に業界を引っ張るイノベーターとしてビジネスを展開。現在は紙製品の製造・販売のほか、名刺作成システムやプリンタ、デジタルカラープリント、名刺受発注システムサービスなども手掛ける。環境対策にも積極的、2000年にはISO14001を取得している。

山櫻

本社所在地 / 東京都中央区新富2-4-7
創業 / 1931年5月 設立 / 1948年2月
資本金 / 8,000万円 社員数 / 473名
(2003年1月現在 加工部門除く)
拠点数 / 本社 : 東京 支店 : 東京9カ所、横浜、千葉、大宮、大阪2カ所、名古屋、福岡
売上高 / 123億5千万円(2003年2月期)
<http://www.yamazakura.co.jp/>



市瀬 豊和 専務取締役

名刺業界老舗の山櫻が挑む Web名刺サービスのASP事業を システム構築と運用管理で支援

インターネット名刺受発注のASP事業“CARD MATE Web”。
デファクトスタンダードとなり得る
高品質なこのサービスの裏側に、
NECソフトのソリューションとサポートがあった。

創業70周年を節目に
さまざまな新しい挑戦を試みる
名刺業界老舗の山櫻

2001年に創業70周年を迎えたのを機に、新たな事業展開に積極的にチャレンジする山櫻。その取り組みの中に、インターネットを介したBtoBビジネスをサポートするASP事業の立ち上げがあります。

「事業展開の柱である名刺ビジネスで培った1万件以上の印刷会社とのネットワークに“ネット購買化”というeビジネスのモデルを加え、受発注業務の効率化と低コスト化で新たな市場に挑戦しました」と話す市瀬豊和専務取締役。

2001年10月にスタートした“CARD MATE Web”は、名刺受発注の業務フローをインターネット上で行えるよう開発し、名刺が必要な企業、名刺を制作する印刷会社、双方の橋渡しを目的としたASPサービス。前者には総務部の業務負担やTCOの軽減、ペーパーレスによる環境への配慮、後者には業務の効率化や納期短縮、低コストでネットビジネスに参加できるなど、さまざまなメリットが生まれます。名刺業界でも「あの山櫻がネットビジネスに乗り出した！」と大きな反響を呼び、その動向に各方面から熱い視線が注がれています。

システムの運用管理体制の
さらなる向上を目指して

所属部署名の長さなど複数ラインに
またがる原稿を自動的に最適化するレ

イアウト機能やWeb上から名刺を発注するインターフェースなどが高く評価され、順調にすべりだした“CARD MATE Web”。実はサービス開始1年を過ぎた頃、システムの運用面で課題が見えてきました。

「システムやサーバーの運用管理は、大手ベンダーに一任しました。しかし、顧客数が増えるに連れシステムやハードへの負荷も増大。細かなトラブルが発生するようになり、その対応に追われ顧客サポートや新規営業といった本来の業務が滞りがちになりました。これまで以上のサポート体制が必要になってきたのです」(市瀬専務取締役)。

新たなパートナーを探しはじめた同社とNECソフトが出会ったのは、ちょうどその頃です。

顧客の利便性を第一にとらえ、
24h / 365日のサービス運用に
耐えうるシステムへリプレース

「NECソフトに相談したところ、まず、ネットワークやハードウェア、ソフトウェアを徹底的に分析し、その上で24h / 365日のサービス運用に耐えうるシステムのリプレース提案をもらいました。特に、万一のトラブルに備えたシステムの二重化や、バックアップデータの管理法など、運用ノウハウは勉強になることばかり。あらためて感心しています」とe調達ソリューショングループの八代淳也主任は話しています。

現状分析から着手して新たなシステムを提案し、リプレースに取りかかったの

が、2002年11月のこと。2003年3月には無事、システムのカットオーバーを迎え、同社のニーズに迅速に応えました。「私たちの目線で、私たちにもわかる言葉で説明してくれるNECソフトの存在は、頼もしいかぎりでした。導入後はデータセンターで運用してもらっていますので、今では本業の営業や新商品の開発に集中できますね」とe調達ソリューショングループの笠原祥子グループ長も評価しています。

2004年1月時点で「それまでの取引顧客数の倍になる企業と契約できました」(市瀬専務取締役)という事実からも、システム運用にかかる業務負担がいかに現場を圧迫していたかが伺えます。この大きな課題を払拭できたことで、結果的に同社がNECソフトに寄せる信頼も高まりました。

システム運用管理体制を評価し、自社基幹システムのリプレイスまで依頼

現在、アリバ・バイヤーなどのe調達サービスにもスムーズに対応する“CARD

MATE Web”ですが、今後、封筒など商材アイテムの拡充やBtoCへの領域拡大も計画されています。

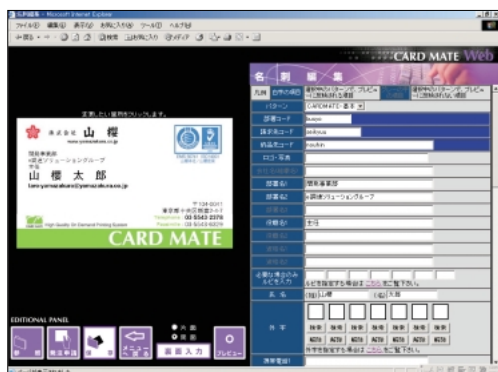
また、今回のシステム開発・運用・管理体制が評価され、「基幹の販売管理システムのリプレイスもお願いすることにしました」(市瀬専務取締役)と、同社とNECソフトのコラボレーションは、大きな発展を遂げています。



今回のシステムリプレイスに携った主要メンバー。左から開発事業部 e調達ソリューショングループ 笠原祥子 様、専務取締役 市瀬 豊和 様、開発事業部 e調達ソリューショングループ 主任 八代 淳也 様

山櫻が手掛けるインターネット名刺受発注のASPサービス

“CARD MATE Web”



名刺が必要な企業は、Webブラウザからの簡単な操作だけでOK。FAX発注や校正の手間がなくなり、進捗管理や履歴管理の一元化、ペーパーレスの促進など、さまざまなメリットがある。

紙だけの窓付き名刺箱
この名刺箱は、段ボールと半透明の紙を使用していますのでそのまま古紙利用できます。



“CARD MATE Web”で発注後に届けられる名刺ケース。キレイな意匠が施されているのも山櫻らしい。ちなみに八代主任の発案・デザイン。



NECソフト
I Aサーバソリューション事業部
かとうの ゆうし
上東野 祐二

システム担当者より

本案件に関しては、システムの入替えということでも、お声をかけていただいたのがきっかけです。お客様とおつき合いにおいては、わかりやすく説明することを心がけ、例えば、万が一のトラブルがあった際には、原因を報告することはもちろん、そのトラブルがお客様のビジネスにどのようなインパクトを与えるかなど、お客様の立場にたった説明を徹底しました。

NECソフトより

SIベンダーのシステム運用管理スキルに疑問を持たれたお客様へアプローチした、今回の案件。まず、その疑問を払拭するところからスタートし、ユーザーの視点から手がけられているASP事業やサービス内容の理解に努め、その共通認識をベースにシステムの現状把握・分析から問題解決に至るプロセスを組み立てました。導入後の運用管理におけるサポートも、24h / 365日体制でご満足いただけるレベルに引き上げたのは、言うまでもありません。NECソフトは、常にお客様のビジネスに最適な製品やサービス、ソリューションを提供するパートナーとして、現場のニーズをカタチにするIT運用でお応えします。

お問い合わせ先

NECソフト

☎ 0120-632-364
(9:00 ~ 19:00 土日祝日は除く)
e-mail . windows-sc@necsoft.com
URL . http://www.windows-sc.necsoft.com/