

ヤマハルーター導入事例

◎製造業

東京ブラウス株式会社 様

東京ブラウス株式会社
TOKYO BLOUSE

社名：東京ブラウス株式会社
本社：東京都中央区勝どき5-3-6
住友生命勝どきビル3F
設立：昭和46年
資本金：1億円
従業員：160名
URL：http://www.tokyo-blouse.co.jp/#/top



東京ブラウス様が日本初のブラウス専門メーカーとしてスタートしたのは1950年のこと。ひとつのアイテムに集中することで責任を持っていいものを作りたいという強い情熱をもち、企業活動を続けています。その中で30万枚を売る大ヒットになったのが「清潔美人シリーズ」です。今では当たり前となった機能素材とファッションの融合を先取りし、快適かつ清潔なブラウスを製造しています。また主力ブランドのひとつである「クレイサス」はファッション雑誌JJに特集され、大ヒット。デザイン面でもワードローブの核とも言えるブラウスを主張しすぎることなく、身に付けてはじめて美しさが完成する服というコンセプトでデザインしています。



東京ブラウス株式会社
総務・人事部 部長
三好 愛治 氏



株式会社UCOM
エンタープライズ営業部
ビジネスインフラグループ
中村 吉孝 氏

- ◎ギガ回線導入で通信ストレスを解消
- ◎ルーター回線パックで保守窓口を一元化
- ◎インターネットVPNへの切替でコストを440万円/年圧縮

導入前の課題

通信速度の
ボトルネック解消

回線コストの低減

障害時の
保守切分け対応

更改前のネットワークは本社と4つの営業所と物流センターをIP-VPNで接続していました。各拠点は30M、本社は100Mのイーサアクセスで契約していたものの、同社の基幹システムである販売管理系のデータアップロードや各拠点からのインターネット接続要求がすべて本社を経由するため、帯域を圧迫していました。そのため、ユーザーからWeb

閲覧のレスポンスが悪い、システムの反応が遅いなど情報システム部への苦情がありました。また回線コストも全体で月額60万円程度かかっており、「インターネットVPNなどを利用すれば費用の抑制がはかれると考えながらもリプレイスにかかる初期費用の回収を考えるとリプレイスの検討が難しいと考えていました。」(情報システム部 坂本 隆様)

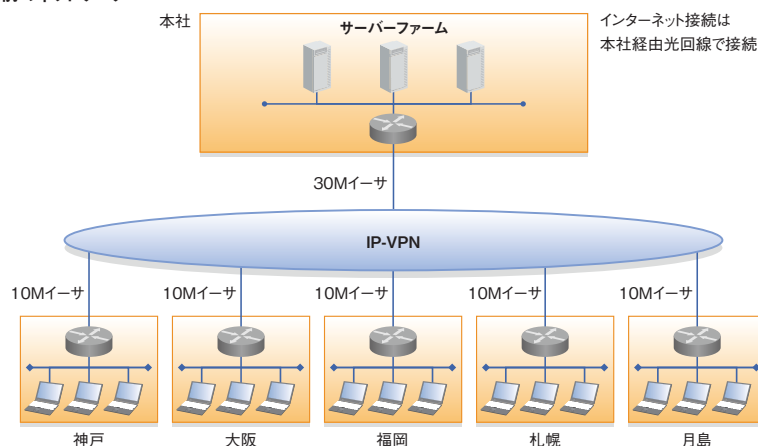
導入の経緯

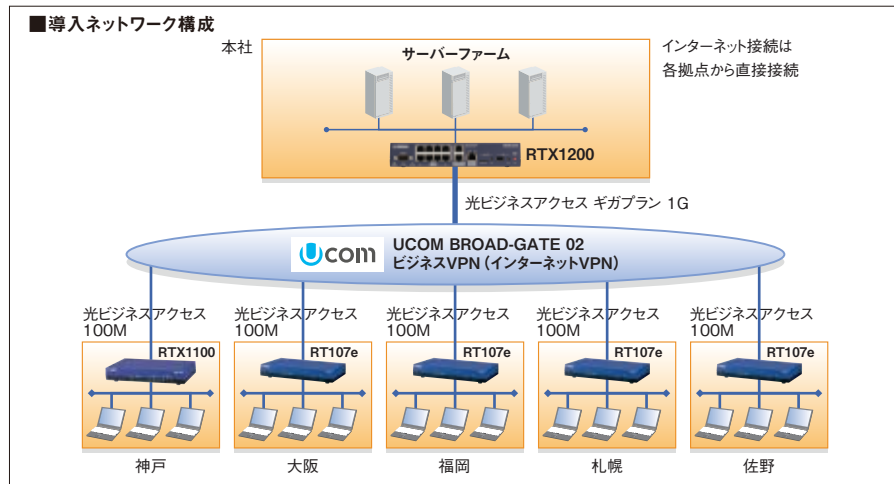
障害時に障害原因の切分けの重要さを痛感 UCOMからの回線コストの大幅削減提案

更新前のネットワークは回線、ルーターを同じキャリアから調達していたものの、対応部門が分かれていました。そのためトラブルの際には迅速な切分けができず、対応の遅さにストレスがありました。また対応窓口が営業であったことから、東京ブラウス様の意図がキャリア内にうまく伝わらないことも不満の1つでした。そんな折り、

UCOMから自社ギガ回線の営業紹介があり、安価なギガ回線のメニューがあることから、提案を要請しました。試算では月額36万円のランニングコスト削減になり、年間でも440万円のコスト削減が可能であることを提示され、回線リプレイスの予算はなかったものの、すぐに稟議を通し、導入を即決しました。

■導入前のネットワーク





■使用製品



ブランチオフィスから中小規模オフィスカバーする次世代VPNルーター
RTX1200
希望小売価格 118,000円(税抜)



中小規模拠点向けスタンダードVPNルーター
RTX1100
希望小売価格 118,000円(税抜)



小規模拠点向けベーシックVPNルーター
RT107e
希望小売価格 68,000円(税抜)

■導入のポイント

- Point 1 本社ギガ回線導入で通信ボトルネックを解消**
社内ユーザーからの不満解消とともに基幹システム・インターネット接続用にそれぞれ引いていた回線をギガ回線一本に集約
- Point 2 バック採用でルーターと回線の障害切分けを一元化**
UCOMで検証済であるヤマハルーターを採用しているため、障害の可能性が少なく、障害発生時もUCOMへ問合せ窓口を一元化
- Point 3 ベストエフォート回線導入で通信費を大幅削減**
IP-VPNからインターネットVPNへ移行することで帯域は増速したにもかかわらず、通信費を月額36万円削減

■導入後の効果

当初の提案どおりのコスト削減効果
社内ユーザーからはレスポンス向上したとの評価

当初の提案どおりのコスト削減効果	レスポンス向上により社内ユーザーから高い評価	本社工線の集約、障害時の窓口一元化で運用負荷を軽減
------------------	------------------------	---------------------------

今回のネットワーク更新により従来から課題認識をしていた点が解消されています。第一に回線のランニングコスト。元々東京ブラウス様では回線のランニングコストが高いとの認識はあったものの、リプレイスするとなると初期費用がかかるため、その回収を考慮し、導入を躊躇していました。しかしながら、今回のUCOM回線導入により、実際にUCOMの提案どおりのコスト削減が実現できています。第二はレスポンス。本社に全ての通信が集中していたためボトルネック解消には本社工線を増速するしかない状況でした。IP-VPNでのアクセス回線の増速はさらにランニングコストを増やす要因になりかねません。解決策としてベスト

エフォートのギガ回線を導入することによりコスト削減しながら、社内ユーザーの評価も得ることができました。第三は運用負荷。以前のネットワークではルーターと回線をキャリアから一元調達したものの、窓口が別であったため、障害時の切分けを情報システム部である程度実施しないとキャリアが動いてくれませんでした。今回本社工線にある社内基幹システム用の回線(IP-VPN 100M)とインターネット接続用の回線(ベストエフォート 100M)をUCOMのギガ回線で集約するとともにヤマハルーターとのバック商品であるマネージド型VPNサービスの採用を決定。問合せ先を一元化することで情報システム部での運用負荷を格段に下げることができています。

お客様からの一言

東京ブラウス株式会社
総務・人事部
部長
三好 愛治 氏

当初ネットワークのリプレイスを予算化していたわけではありませんでした。そのため、情報システム部からUCOMの回線に更新すれば、月額36万円も下がるのでは是非検討したいと言われた時には半信半疑でした。しかし実際に運用してそのコスト削減効果を実感しています。また社内ユーザーの一人としてインターネットを参照する時のレスポンスも向上し、速度面でも満足しています。

インターネットVPNはセキュリティ面での懸念が言われますが、AESで暗号化していますので問題ないと考えています。それよりもコスト面と速度面でのメリットを享受できる部分の方が大きいですね。バックルーターはヤマハ製と聞いていました。ヤマハルーターは以前にも導入した経験があり、故障もないし、性能面でも満足していましたので安心して導入できました。

株式会社UCOM
エンタープライズ営業部 ビジネスインフラグループ
中村 吉孝 氏

ヤマハのルーターは価格が安い割りに性能が高く、お客様からの評価も高いので、回線とのバックには相性の良い製品です。特に弊社は低価格の法人向けギガ回線「光ビジネスアクセス ギガプラン」(ベストエフォート1G)を特長にしていますので、低価格でギガ対応したRTX1200は弊社のギガ回線と親和性が高い商品で、バックとして積極的に取扱っています。お客様のPCから拠点間のVPN以外にも営業マンや外出する社員のPCからVPN経由で社内イントラにアクセスさせたいというニーズがあります。ヤマハにもVPNクライアントソフトはありますが個々のPCに対してライセンスが必要のため、外出する社員の人数が多いと現実としてコスト的に提案が難しい場合があります。このようなケースにも提案できる商品の企画を総販売元である住商情報システムとヤマハで考えていただきたいと思います。

販売パートナー様

UCOMは、世界に先駆けて商用光ファイバサービスを開始し、光ファイバ黎明期より全国主要都市を中心にIPと光ファイバに特化した独自のネットワーク網を構築してきました。国内主要ISPとの広帯域かつダイレクトな接続環境、海外バックボーンとのギガビットクラスの広帯域接続に加え、先進的なネットワーク技術により

提供する低価格で高品質な広帯域光ファイバサービスは、個人のお客様だけでなく、SOHOから大企業に至るまで、法人のお客様にもご好評を頂いています。大きな特長は1社に1本の占有型で提供するギガアクセスサービス。お客様宅内から無限に広がる外部ネットワークまで、信頼の通信環境をご支援いたします。

株式会社UCOM
所在地: 東京都港区芝浦4-2-8
住友不動産三田ツインビル東館
設立: 平成12年7月6日
資本金: 2,872,000,000円
従業員: 約500名
URL: <http://business.fttx.co.jp/>

もっと光も、シンプルに