

J-フォン東海販売

インターネットVPNを活用し Webベースで安価に多拠点ネット構築

名古屋に本社を置くJ-フォン系携帯電話販売会社J-フォン東海販売は、インターネットVPNを活用したインフラにテレフォンマスターのWebベースシステムを組み合わせ、安価に多店舗ネットを構築。会計処理、在庫・顧客管理の効率化で大きな成果をあげている。



名古屋駅前の東海地区初のボーダフォンショップ。運営会社のJ-フォン東海販売はこのビルに本社をおいている。

J-フォン東海販売は、J-フォン東海(現J-フォン)が2000年7月に設立した、通信事業者100%出資の携帯電話販売会社である。現在、東海4県にJ-フォンの専売ショップを12店展開するほか、法人営業にも力を入れている。

同社では、2000年の事業開始と同時に全ショップと本社のサーバーとをオンラインで結び、携帯電話総合販売管理ソフト「テレフォンマスター」を財務システムのフロントエンドとして利用するシステムを構築。同時に効率的な在庫・顧客の管理も実現した。

このシステムを構築するきっかけは、J-フォン東海販売が計画していたショップの多店舗展開に際し店舗のネットワーク化が不可欠になるとなるという判断からだったという。

とはいえ、同年8月の岐阜のショッ



テレフォンマスターのクライアント。3Gの販売データの輸入はここで行われる。

プのオープンまですでに数カ月を切っており、開発期間が限定されている。しかも導入コストはできる限り抑える必要がある。そこで浮上したのが携帯電話販売会社向けパッケージソフトとして定評のあるテレフォンマスターをベースにシステムを開発するプランだった。

導入コストは数分の1に

同社が、システムのベースとしてテレフォンマスターを選択した理由として見逃せないのが、導入コストを大幅に抑えることができたことだ。

テレフォンマスターのネットワーク対応は、基本的にはクライアント・サーバー(C/S)システムだが、オプションでPCのブラウザでサーバーにアクセスするWebベースのシステムもサポートしている。

Webベースのシステムには使い勝手や機能面でC/Sベースのシステムに及ばない点もあるが、店舗側のPCに特別なソフトのインストールが不要で、導入が容易である。また一般にサーバーのライセンスフィーに若干の追加費用で利用でき、C/Sシステムに比べて安価であるという特徴

がある。

テレフォンマスターの場合、C/Sシステムのライセンスフィーは1クライアントあたり15万円で、12店舗に導入したとすると店舗側だけで200万円近い出費となる計算になるが、Webベースのシステムでは「10店舗あたり10万円程度で済む」という。携帯電話ショップのネットワーク化の上では、極めて魅力的な選択肢といえるのである。同社は本社に設置した2クライアントを除き、店舗側ではすべてWebベースのシステムを採用、C/Sシステムに比較してライセンスフィーを数分の1に抑えた。

もう一つコストを抑制できた要因が、インターネットVPNの活用だ。

このシステムが稼働した3年前は、多拠点を収容する広域ネットは各拠点を専用線でセンターと接続するか、センターにリモート・アクセス・サーバー(RAS)を設置し、ISDNあるいは電話回線でアクセスする形が一般的だった。しかし、J-フォン東海販売はこのいずれでもなく、インターネットVPNを選択した。

J-フォン東海販売のネットワークは、バックボーンに日本テレコム



J-フォン東海販売でシステム運用を担う原みな美課長

ODNを採用、本社(センター)側をエコノミー専用線による常時接続サービスで、各店舗はISDNによるダイヤルアップで接続、各拠点にVPNルーターを設置することで、インターネット経由で安全な通信を行うというものだ。

店舗側回線をISDNとしたのは、当時、今のような安価な常時接続サービスが存在しなかったためだが、Webベースのシステムではこれで十分に実用となる。さらに、RASを設置した場合に比べ、センター側の管理負担の軽減、同時アクセス数の確保など、運用面でのメリットも生じた。

顧客管理の一元化も

このシステムの機能面の最大の特徴は、テレフォンマスターにカスタマイズを施し、会計システムとのデータ連携を可能にしたことだろう。

J-フォン東海販売では、各店舗でのレジの1日の売り上げをエクセルデータとしてメールに添付し本社に

送っている。この数字とテレフォンマスターにより本社のサーバーに蓄積された各店舗の売り上げデータが毎日照合される。そして締め日の月末と15日には、テレフォンマスターの売り上げデータを変換して財務システムに取り込むのである。

J-フォン東海販売でテレフォンマスターの運用を担当する原みな美課長は「テレフォンマスターの入力時に項目別の仕分けが行われているので、会計処理は非常に楽になっている」という。

もう一つ大きな効果をあげているのが在庫管理だ。全店舗がネットワーク化されているため、端末の受け入れ作業などが店舗単位で完結、本社でのバックヤード作業は非常に少なく済むという。さらに各店舗の端末の在庫がリアルタイムで検索できるため、人気商品の手配などがスムーズに行えるのだ。

最近特に重要度を増しているのが、顧客管理機能だ。販売時などに各店舗で入力された顧客データはすべてサーバーに蓄積されており、このデータをさまざまな形で加工して活用できるのだ。

同社では店舗単位で行っていた顧客に対するDMの作成・発送を本社でまとめて行う形にしている他、



Webベースのシステムにおける入力画面

スカイメッセージ(SMS)によるお知らせなどにも活用しているという。

顧客の固定化が大きな課題となる中でテレフォンマスターはJ-フォン東海販売の強力な戦力となっている。

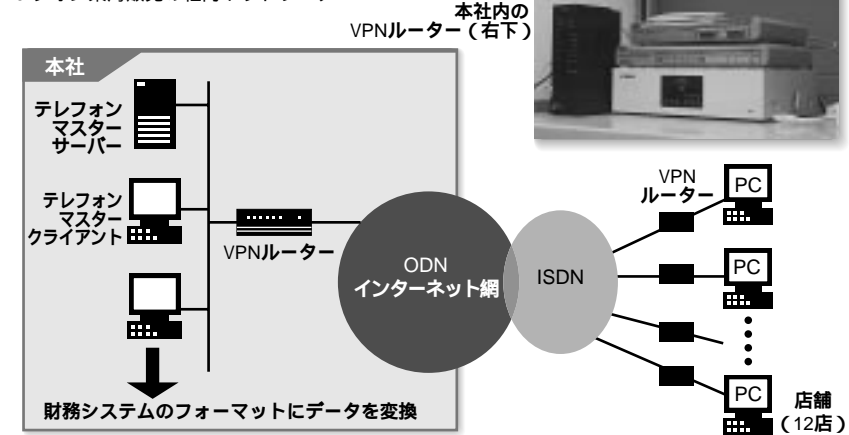
3Gの販売にも対応

今年2月同社は、テレフォンマスターをV7.0にバージョンアップした。これは昨年末にJ-フォンがスタートさせた第3世代携帯電話サービス(3G)VGS(ボーダフォン・グローバル・スタンダード)に対応するためだ。3Gでは回線はUSIMといわれるICカードをベースに、端末と回線が分離して販売されるようになる。さらにJ-フォンでは、国際ローミングユーザーのためにUSIM単独での販売も行っている。

現状のWebベースのシステムのインターフェースが、まだこの機能に対応していないため、VGSの入力作業は本社のクライアントで行う形をとっているが、対応次第システムを改修、本来の業務スタイルに戻したいという。

テレフォンマスターは、まさにJ-フォン東海販売の事業を支える基幹システムとなっているのだ。

J-フォン東海販売の社内ネットワーク



お問い合わせ先 株式会社 テラ 〒221-0832 神奈川県横浜市神奈川区綱島3-6 TEL: 045-412-2233 URL: http://www.terracom.co.jp/