

# 導入事例 Case Study

## 販売スタッフが利用するシステムをクラウド上に構築 AWSとは専用線で接続し、信頼性、安全性を確保



化粧品の製造・販売を行う株式会社コーセー(以下、コーセー)。同社は、タブレット端末を活用した店頭活動における業務効率化ツールとしてK-PADシステムを構築しました。このシステム基盤に採用したのがAmazon Web Services(以下、AWS)とソフトバンクテレコム の閉域網サービスです。中でも、AWSと閉域網サービスを閉域接続する「ダイレクトアクセス for AWS」の安全性と信頼性を高く評価。重要な顧客情報のやり取りも安心して行えることから、利用頻度は日に日に増加しており、データ分析を駆使した高度なマーケティング活動への期待が高まっています。



### 課題と効果



株式会社コーセー  
情報統括部 部長  
小椋 敦子 氏



株式会社コーセー  
情報統括部  
システム企画課  
鈴木 総一 氏



株式会社コーセー  
情報統括部  
システム企画課  
金澤 龍次 氏



株式会社コーセー  
セレクトブランド事業部  
販販部 販売推進課  
星野 光哉 氏

**課題** 店舗スタッフの業務やマーケティング活動を支援するため、タブレット端末とAWSを利用した店舗支援用のK-PADシステムを構築。しかし、顧客情報などの重要データを扱うため、セキュリティの確保が課題でした。

**効果** ネットワーク基盤にソフトバンクテレコム の閉域網サービスを採用。AWSの仮想プライベートクラウドAmazon Virtual Private Cloud(以下、Amazon VPC)との閉域接続が可能な「ダイレクトアクセス for AWS」などによって安全性を強化しています。

**課題** 利用が進めばK-PADシステムで扱うデータ量は、年々増加していきます。システム基盤やネットワークは、それに対応できなければなりません。

**効果** 「ダイレクトアクセス for AWS」には、10Mbpsから1Gbpsまで、幅広い接続帯域のサービスが用意されており、柔軟な選択が可能。ソフトバンクテレコム の提案を通じて最適な回線に変更し、快適なアクセス環境を実現しています。

### 導入の背景 ●●●●● AWSを安全に利用するためのネットワーク環境を模索

コスメデコルテ、エスプリーク、雪肌精、アスタブランなど、さまざまなブランドで化粧品事業を展開するコーセー。「美の創造企業」として、高い付加価値を持つ商品を数多く提供しています。

同社の事業は、美容スタッフなどによるカウンセリング販売を中心とする「化粧品事業」、そして、店頭の商品を顧客自身が手にとってセルフセレクション購入する「コスメタリー事業」に大別されます。特に前者の化粧品事業では、いかに顧客のニーズをくみ取るか、また、ニーズを反映した接客を効率よくスムーズに行えるかが重要になります。

そこで同社が着手したのがマーケティングや店舗業務を支援するK-PADシステムの構築です。「流通チャネルを選ばない店舗支援シス

テムとして顧客情報や購買履歴、在庫情報などを一元管理し、店舗スタッフの接客レベル向上、業務効率化の実現と、店舗への販売促進提案に役立てるのが狙いです」と同社の小椋 敦子氏は話します。

K-PADシステムの主要デバイスにはタブレット端末、そして、システム基盤にはIaaSであるAWSを採用しました。使いやすさとアクセスのしやすさ、さらにはデータ量の増加にも柔軟に対応できる拡張性を確保することが狙いです。

一方、AWSにアクセスするネットワークには課題もありました。「顧客情報などの重要情報を扱うためネットワークは高度な安全性を備えている必要がありました」と同社の鈴木 総一氏は説明します。

### 選択のポイント ●●● AWSとセットで考えたソフトバンクテレコム の閉域網サービス

K-PADシステム用のセキュアなネットワークとして同社が選んだのが、ソフトバンクテレコム のネットワークサービスです。具体的には閉域網サービスである「ULTINA IP-VPN」に加え、自社拠点側のアクセス回線に「Etherコネク」

「ダイレクトアクセス for AWS」は、ソフトバンクテレコム の閉域網と

AWSの仮想プライベートクラウドサービス「Amazon VPC」との閉域接続をするサービスです。「AWSの採用は『ダイレクトアクセス for AWS』あってこそ」と小椋氏は両者を不可分のサービスとして考えていたと言います。

また、セキュリティだけでなく、信頼性の高さも評価しました。「『ダイレクトアクセス for AWS』は、異ルートの冗長構成を基本としており、高い信頼性を実現しています」(鈴木氏)。

## 導入の概要と効果 ●●●▶ 利用拡大を受けた柔軟な回線提案で快適なアクセス環境を実現

現在、同社は百貨店や化粧品専門店で約700台のタブレット端末を導入し、約600店舗でK-PADシステムを利用しています。

「購入履歴を美容スタッフがカウンセリングに役立てることができるほか、DM発送、目標進捗や日別実績などの売上管理、さらには商品の発注や棚卸などの業務を効率的に行えるようになり、より接客に集中することができます」と同社の金澤 龍次氏は説明します。

さらに星野 光哉氏は「前日の売上情報などをすぐに確認でき、ビジネスの状況をリアルタイムに把握できます。また、顧客の属性や時間帯別の来店傾向などを分析し、効果的なマーケティング戦略を立案することも可能です」と続けます。

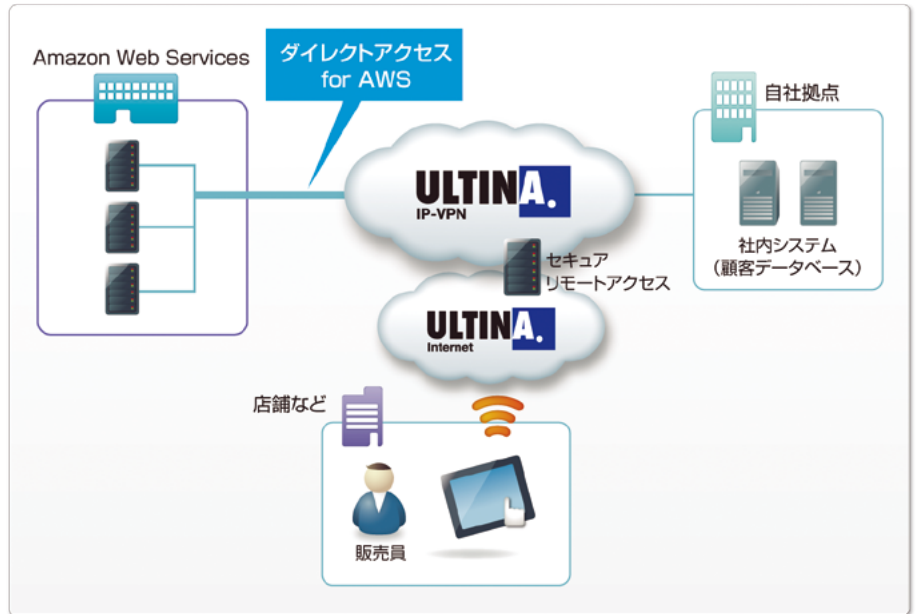
懸念していたセキュリティ面は、ソフトバンクテレコムの閉域網で通信の安全性を確保したうえで、タブレット端末を入力や閲覧のみに限定し、端末にはデータが残らない構成を採用。さらに複数の

認証を実施して安全性を強化しています。

店舗での利用が活発化する中、K-PADシステムの負荷は日に日に高まっていますが、同社は「Amazon VPC」の負荷を監視し、必要に応じてリソースをすぐに増強できる体制を整えています。また「ダイレクトアクセス for AWS」にも、10Mbpsから1Gbpsまで、幅広い接続帯域のサービスが用意されており、柔軟な選択が可能。「ソフトバンクテレコムがネットワークの負荷に応じた回線設備の変更を提案してくれ、端末台数やトラフィックが増えても快適にアクセスできています」と鈴木氏はソフトバンクテレコムの対応を評価します。

### 導入したサービス

「ダイレクトアクセス for AWS」は、閉域網サービス「ULTINA IP-VPN」および「ホワイトクラウド SmartVPN」と、「Amazon VPC」の閉域接続を実現。ネットワークを含む一貫性のあるシステム設計を行うことができ、企業は仮想プライベートクラウド環境を構築できる。また、10Mbpsから1Gbpsまで、幅広い接続帯域が用意されており、高品質な専用線による接続環境をリーズナブルに利用できる。申し込みから開通まで約3週間という点も魅力。迅速なネットワーク展開を支援します。



## 今後の展開 ●●●●▶ データ分析を駆使した効果的なマーケティング活動に期待

今後も同社はK-PADシステムを有効活用し、地域別の販売動向を駆使して、販売店への販売促進提案を積極的に行っていく考えです。

「ダイレクトアクセス for AWS」によって、AWSをセキュアに利用できる環境を整えたコーサー。クラウドファーストという言葉が示す通り、

企業システムにおけるクラウドの活用が進む中、同社の選択は、クラウドの持つコストメリットや利便性と安全性を両立したいと考える企業にとって大いに参考になるでしょう。

## 株式会社コーサー

本社：東京都中央区日本橋3-6-2

創業：1946年

資本金：48億4800万円

従業員数：5,486名(2014年3月期末 嘱託・パートを除く)

概要：魅力あるブランド価値を創造するため、「英知」と「感性」をキーワードとして、最先端科学を結集した研究成果をベースに、顧客の感性・ニーズに合う化粧品づくりを推進。そして、各チャネルの特性に適したブランドコンセプトを打ち出し、それに合わせて開発した化粧品を最適な販売方法で提供している。

URL：<http://www.kose.co.jp/>



※パンフレット記載内容は、2014年8月現在のものです。