

## WEBPSN/EC 導入事例

## 帝人フロンティア株式会社様

販売代理店向け発注システムをクラウドへ移行  
取引先の利便性向上と運用コスト削減を実現

帝人フロンティア株式会社  
東京繊維資材部  
繊維資材課  
課長  
**池端 周作 氏**



帝人フロンティア株式会社  
東京繊維資材部  
繊維資材課  
**内山 雅之 氏**

# TEIJIN

社 名：帝人フロンティア株式会社  
所 在 地：〒105-0021 東京都港区東新橋2-14-1  
NBFコモディオ汐留  
設 立：2012年10月1日  
資 本 金：20億円  
売 上 高：2,594億円（帝人製品事業グループ売上高）  
従業員数：699名（2015年3月末現在）  
概 要：NI帝人商事と帝人ファイバーのアパレル事業部門との統合により設立。衣料繊維と産業資材の両分野において、先端技術と独自開発素材を基盤に、帝人グループ内の素材事業と製品事業を組み合わせた融合ビジネスをグローバル規模で展開している。  
U R L: <http://www2.teijin-frontier.com/>



## 事例のポイント

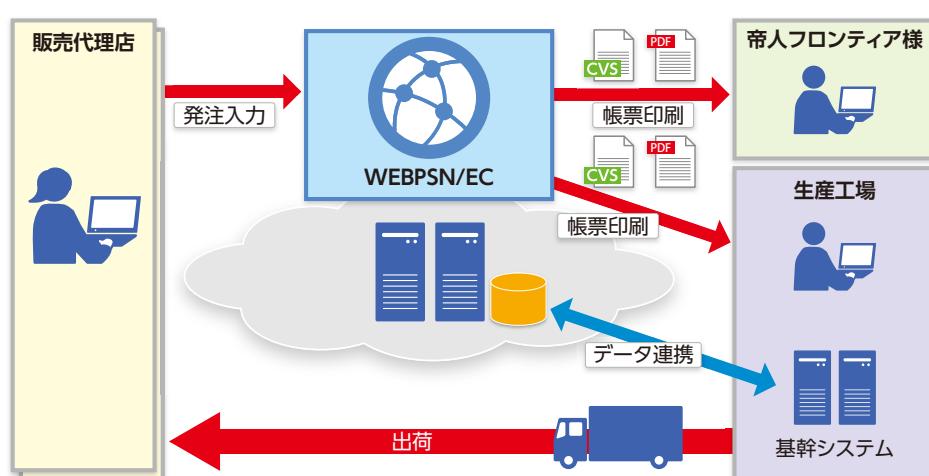
## 課題背景

- サポート切れのOSに関するセキュリティリスクを排除したい
- 陳腐化した通信インフラによる無駄なコストを削減しつつ、端末に依存しないアクセスを実現したい
- 5年サイクルで訪れるシステム更新にかかる手間や投資を削減したい

## 成 果

- 使い勝手と最新システムへの移行を両立**  
従来の使い勝手を維持・改善しつつ、システムのクラウド化を実現
- 販売代理店の新規参入にもスムーズに対応**  
汎用的なインターネット/Webブラウザベースのシステムへ移行したことにより、端末やOSに依存しない通信環境を構築
- システム更改にかかる負担から解放**  
クラウドサービスの利用によりTCO(Total Cost of Ownership)の平準化を実現。さらにシステム更改に向けた稟議や予算確保に多大な労力を費やす必要がなくなった

## 導入ソリューション



販売代理店がクラウド上に用意された発注システム（WEBPSN/EC）にインターネットを介してWebブラウザでアクセス。注文書が生産工場側で印刷され、それを集計した請求書が帝人フロンティアに印刷される仕組みです。さらにWEBPSN/ECと基幹システムがデータ連携し、リアルタイムに在庫の引き当てを行います。クラウドを利用することで、端末やOSに依存しない環境を実現しました。

## 導入前の背景や課題

### 陳腐化した通信インフラや OS環境に伴う様々な課題が浮上

商社とメーカー機能を持ったハイブリッドなビジネスを展開する帝人フロンティア様。顧客が必要とする最適な繊維素材商品の製造・販売を通じ、グローバルに高い評価を受けています。こうした事業展開を支えるシステムの1つが販売代理店からの発注業務を担うシステムです。販売代理店側に設置されたクライアント端末から帝人フロンティアのサーバーへISDN経由で接続

し、発注処理を行う仕組みとなっています。同時に繊維素材の製造元とも接続されており、発注内容に応じた在庫の引き当てをリアルタイムに行うことができます。ただし、長年利用する中で、いくつかの課題が顕在化していました。「まず大きいのが、セキュリティのリスクです。販売代理店様に設置しているクライアント端末は、サポート切れを迎えるOSを採用していました。万一、発注情報が外部に流出すれば、重大な信用問題になりかねません」と帝人フロンティアの池端 周作氏は述べます。

次にISDN経由による通信も課題になっていました。従来の運用では、販売代理店側が発注業務のたびにダイヤルアップでアクセスしていたため、接続時間に応じて通信費が加算されていたのです。「販売代理店様の担当者が発注処理完了後に通信を切断し忘れてしまい、無駄な接続料金が発生してしまうといったケースもたびたび発生し、コストを負担する販売代理店様から改善を求めていたのです」と池端氏は付け加えます。

## 選択のポイント

### 既存の業務フローや操作性を踏襲できる 機能性、カスタマイズ性を評価

こうした課題の解消に向け、同社では根本的な見直しを検討。複数のベンダーの提案を精査した結果、最終的に選定したのがクラウド型企業間受注支援サービス「WEBPSN/EC」をベースにしたNECの提案でした。「当社としては、はじめからクラウドに決めていたわけではありません。しかしNECからの提案を受け、約5年サイクルで訪れるサーバー更新の手間や投資、あるいは定常運用時のTCOなどを考えれば、クラウドサービスを利用する方が、は

るかにメリットが大きいと判断しました」と同社の内山 雅之氏は明かします。

とはいえ、重要な発注システムとなるだけに、「クラウドであれば何でもよい」というわけにはいきません。

「既存システムにおける業務フローや画面の操作性がそのままクラウドでも踏襲できるかどうかが、重要なポイントでした。システムの使い勝手が変われば、新たな業務フローへの対応や新しい画面の操作方法の習得など、販売代理店様の現場に多大な負担を強いてしまいます。その点、WEBPSN/ECは豊富な機能と柔軟なカスタマイズ性によって、既存の使い勝手をクラウド上で再

現することができます」と内山氏は説明します。その後実施された構築作業では、既存システムが提供していた機能や運用している帳票などの再検証をあらためて実施。不要な部分を削減するとともに、画面に表示されるガイドスや入力エラーなどのメッセージはよりわかりやすいものにするといった改善も行われました。「既存資産の棚卸し作業に当たっては、NECが主体となって当社の業務部門はもちろん、販売代理店様やメーカーといったシステムのステークホルダーに対するヒアリングを徹底的に行い、新システムの仕様をまとめてくれました」と内山氏は満足感を示します。

## 導入後の成果

### クラウドサービスに運用管理を任せることで TCOを大幅に削減

現在、6社の販売代理店が約40カ所の拠点で、帝人フロンティア様への発注処理に新システムを活用しています。クラウドへの移行により、同社では旧来の発注システムが抱えていた課題をトータルに解消できました。インターネット環境を介してアクセスできるため、通信コストが不要になったことはその1つです。またWebブラウ

ザベースであるため端末側のOSについての制約もなくなりました。さらに、新たに販売代理店が参入してきた場合にも、専用の端末や回線を用意することなく、スムーズにこの発注システムを利用してもらえる環境が整ったことも、今回の取り組みの大きな成果です。加えて、運用負荷の削減という点でも、大きなメリットをもたらしています。クラウドサービスの一環としてシステムの運用管理業務を全面的にNECに委ねることが可能となり、従来、他社へ

の運用委託に要していたコストも削減することができました。「今後システムを運用していく中で、様々な拡張要求や機能の追加が発生してくるかもしれません。NECには、今回の一連の取り組みと同様のスピーディなレスポンスとサポートにより、我々のシステムニーズを将来にわたって満たしていってほしいですね」(池端氏)

お問い合わせは、下記へ

NEC プラットフォームサービス事業部 インフォメーションデスク

〒108-8424 東京都港区芝五丁目33番8号(第一田町ビル)

TEL: フリーダイヤル 0120(78)0962

[窓口営業時間] 9:00~12:00 13:00~17:00 月曜日~金曜日(土日祝日・NEC所定の休日を除く)

E-mail: info@ebiz.jp.nec.com

URL: <http://jpn.nec.com/outsourcing/edi/webpsnec/>

●本カタログに記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。

●このカタログの内容は改良のため予告なしに仕様・デザインを変更することがありますのでご了承ください。

●本製品の輸出(非居住者への役務提供等を含む)に際しては、外国為替及び外国貿易法等、関連する輸出管理法令等をご確認の上、必要な手続きをお取りください。ご不明な場合、または輸出許可等申請手続きにあたり資料等が必要な場合には、お買上げの販売店またはお近くの弊社営業拠点にご相談ください。



見やすいユニバーサルデザイン  
フォントを採用しています。



環境にやさしい植物油インキ  
を使用しています。