

クラウドサービス活用について

株式会社キクチメガネ
中村 佳源



お客様の快適視生活の 創造を目指す

キクチメガネは単にメガネやコンタクトを
販売する企業ではありません。
ビジョンケアの考えのもと、より多くの人々に
心豊かな視生活をお届けする企業を目指しています。



社名	株式会社キクチメガネ
設立	大正9年10月
資本金	1億9,000万円
代表者	代表取締役会長 森 一成 代表取締役社長 森 信也
事業目的	ビジョンケアの推進と実践による快適視生活の創造
取扱商品	メガネ、コンタクトレンズ、サングラス、補聴器、光学品など
店舗	127店舗

「ビジョンケア」という考え方



1. 「優れた機器だけでは最適なメガネをつくれぬ」キクチは、
そう考えています。

2. 詳細にお客様よりご不便を感じていることなどをうかがい
最適なメガネを提案します。



3. 長く使うからこそ個性豊かで価値あるものを揃えました。

4. リラックスしてメガネ選びを楽しめる居心地のよい空間をめざし
ます。



◆メガネ

最適なメガネ選びのお手伝いをいたします。



◆補聴器

キクチの補聴器で
ステキなコミュニケーションの世界へ



◆スポーツビジョン

キクチメガネがお客様と共に育んできた
ビジョンケアの知識・経験・技術
それがアスリートを支えています。



◆コンタクトレンズ

コンタクトレンズも「ビジョンケア」

キクチではコンタクトレンズも「ビジョンケア」の考えのもと、お客様の目の状態、ライフスタイルに合わせて、最適な製品をご紹介します。



◆ネット通販

キクチメガネ
KIKUCHI eSHOP

◆ロービジョンケア

キクチメガネではすべての方の
ビジョンケアを考えています。



- ◆ 2005年 11月 社内ネットワーク導入（本社・全店舗）
 - ・グループウェア
 - ・Activ Directory専用サーバー
専用サーバー

★ グループウェアの機能不足や維持費用（人・金）が課題となってきた

- ・スマートフォンの普及もあり外出先よりグループウェアにアクセスしたいが実現にはそれなりの投資が必要
- ・サーバー監視や5年毎のサーバー更新。
 - 定期的なサーバーのチェック業務（専任人員確保）機能が変わらないのに高額な費用がかかる

- ◆ 2015年 1月 グループウェアのクラウドサービス、GoogleApps 導入

◎ 導入効果

- ・専用サーバー更新と比べ費用が半分以下
- ・5年毎のサーバー更新から解放 →情報システム部の負担減
- ・出先から様々な携帯端末でアクセス可能となり仕事のやり方が変わった
 - 特にメール確認がすぐできることにより適時適切な指示・命令が可能になった
- ・BCP対策としてGmailで安否確認 →BCP担当者にタブレット&WiFiルータを支給
緊急時はどこからでも対応可能

★ 長年の課題であった新しい情報分析ツールの活用

・ 情報分析は自社開発システムとエクセルを使用している

- 自社開発が故に利用者にとっては使い易いシステムであるが、システム維持するにはかなりの労力が必要となる（システム要員の確保など）
- エクセルは便利ではあるが属人化が問題となり作成者が退職すると引継ぎができない
- エクセルのバージョンUPへの対応も難しいものがある

◆ 2015年 6月 顧客情報分析のクラウドサービス導入

◎ 導入への判断ポイント

- ・ エクセルでは処理できないデータ数に対応が可能
- ・ 何種類かの分析手法が用意されており自社開発より圧倒的に効率的
- ・ クラウドなので最初の1年間使用の約束はあるがその後はいつでも止めることが可能
多額な初期投資がいない

◆ 2016年 8月 BIツールのクラウドサービス導入

◎ 導入への判断ポイント

- ・ 一度、試してみたいと思っていたBIツールのクラウド版が発表された
- ・ 結果を見るビューワーが無料なので1クライアントから始め、全社で活用が可能
- ・ クラウドなので最初の1年間使用の約束はあるがその後はいつでも止めることが可能
多額な初期投資がいない

★ ネットワークの要である「Active Directory」サーバーの保守切れが間近

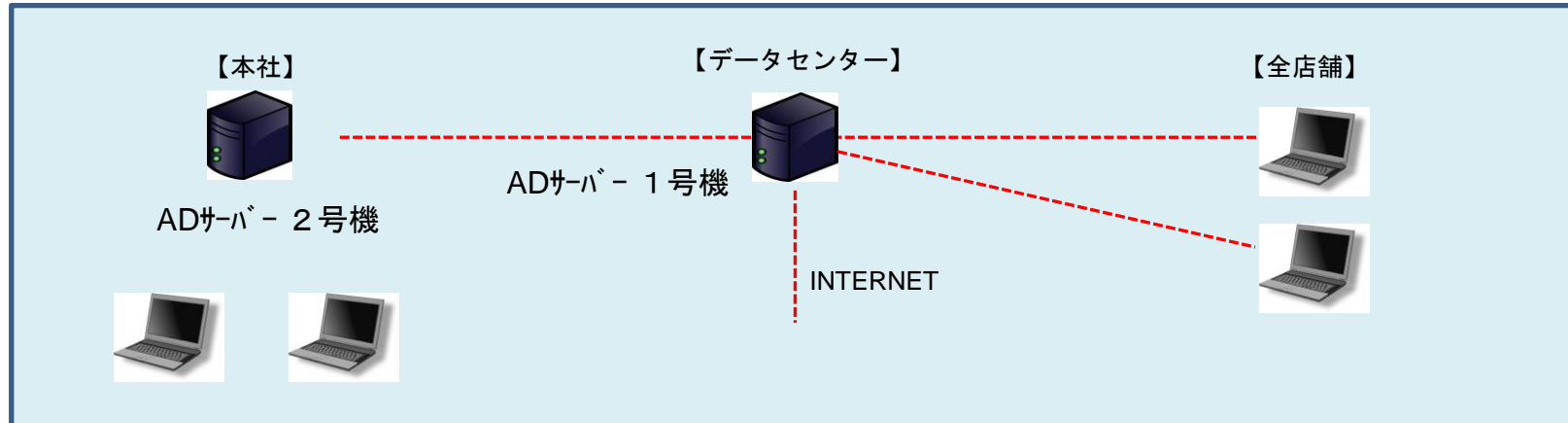
◆ 2016年 9月 AWSを利用したActive Directory構築

◎ 導入してみて感じたこと

- ・ 初期費用が安価
- ・ エンドユーザーにはAWS利用になっても今までと何も変わることがない
- ・ 現行の設定がそのまま引き継げ移行作業が滞りなく進めることができた

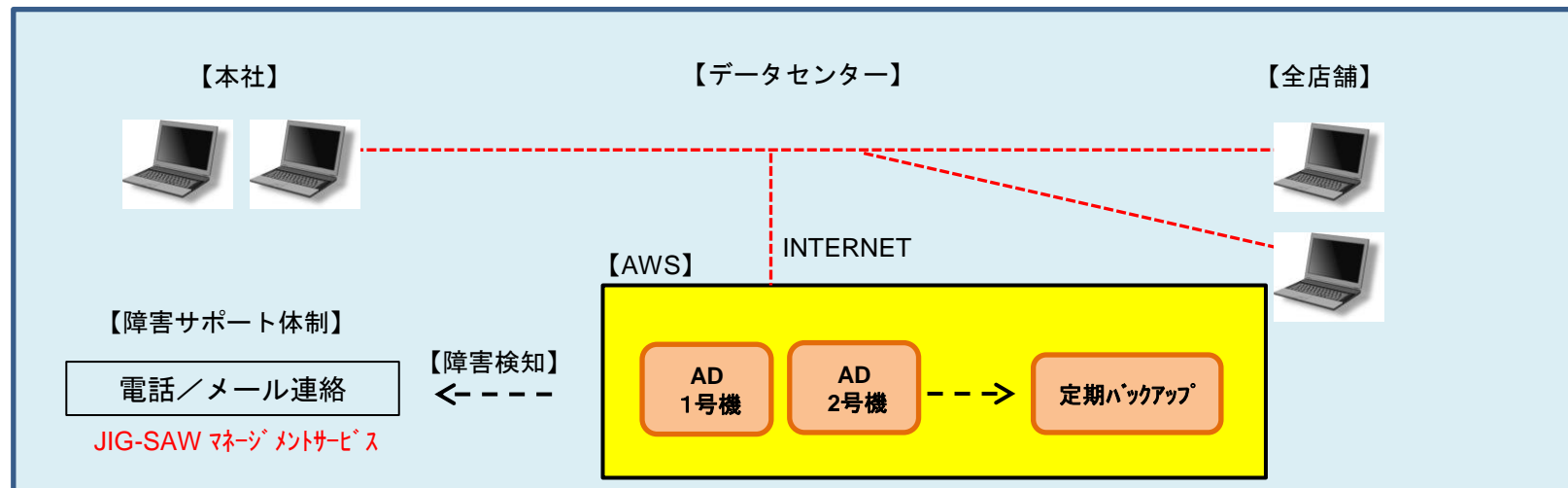
ActiveDirectoryの構成

【オンプレミス】



【AWS】

※ 構築は 株式会社ファインディックス様



◆ オンプレミス業務のクラウド化を進める

- ・ 勤怠管理業務、財務会計業務、社内情報業務の各サーバー

→ サーバー保守切れのタイミングでクラウド化の是非について検討
関係各部署への情報共有が必須

◆ 基幹系システムをオープン系へ移行

- ・ 基幹システムがメインフレームにありほぼ100%自社組みのシステム

→ クラウドサービスも視野に入れ少しずつオープン系へ移行を進める

現状の課題

- ◆ 情報システム部門の受持つ業務拡大化への対応
 - BCP、マイナンバー、個人情報保護法など情報システム部門が関係するものが年々増えてきている
- ◆ 人員確保の難しさ
 - 小売業であるが故に間接部門に豊富な人員は望めない
- ◆ 維持管理など日常業務に追われ将来への準備ができない。
 - 将来（各部の課題対応、作業効率化、経費削減、売上増・・・）への準備に充てる時間が取れない

情報システム部員の業務負担を減らすことが急務

解決のために

考える対策の一つとして

- ◆ ITベンダー様の協力を仰ぎクラウドサービスの導入を促進
 - サーバーなど機器管理の手間を減らすため、保守切れのタイミングでクラウド化を検討
スクラッチ開発より時間・コスト面で有利性がある
 - クラウドサービスの情報収集を積極的におこなう

ご清聴ありがとうございました