

# グループのシステムを包括的に刷新 ビジネスモデルの変化対応を強化

## NSSOLがITパートナーとして長期間にわたりプロジェクトを支援

### 背景

眼鏡市場におけるビジネスモデルの変化へ迅速に対応できるようにするため、グループで活用しているシステムを包括的に刷新する。複雑化したビジネスモデルへ基幹業務システムなどが柔軟に適合できるようにしたいと考えた。



株式会社三城ホールディングス  
Digital Device Solutions  
J&T DREAM CHANCE  
柏野 孝之氏

### ソリューション

長期間にわたるシステム刷新を支援するITパートナーとして新日鉄住金ソリューションズを選択。あるべき姿のシステムをまとめたランドデザインを軸に、基幹業務システムやIT基盤を段階的に再構築する。

### 成果

グループの事業拡大を支援するシステムが完成に近づき、最新のビジネスモデルに対応する業務改革が加速できるようになった。今後もNSSOLと経営課題を共有して新システムの開発に取り組んでいく。

### ビジネスモデルの変化対応強化へ、システムの包括的な刷新を検討

三城、金鳳堂といったグループ事業会社が展開する国内外800以上の店舗を通じて、一人ひとりに合わせた眼鏡を販売している三城ホールディングス。同社がグループのシステム刷新に取り組み始めたのは2009年ごろである。

三城グループは、経営および商品・顧客に関する多様な情報を管理するため、20年以上にわたって各種システムを構築・活用していたが、ビジネスモデルの複雑化に伴って、システムの変化対応に時間がかかるようになっていた。三城ホールディングスは2010年に情報系システムの導入を担当した新日鉄住金ソリューションズ(以下、NSSOL)をITパートナーに選定。財務・経理、MD実行といった基幹業務システムをはじめとするシステムの包括的な刷新に取り組んだ。

### あるべき姿を目指し、NSSOLの支援で段階的にシステムを再構築

NSSOLはシステムの包括的な刷新に先駆けて、「計画を基軸とした業務運営」「創造性のある業務へのソフト」の二本柱を軸に、あるべき姿をまとめたランドデザインを提案。それに基づき、三城グループは2011年から4年間にわたって、システムを段階的に再構築した。

まず2011年から2012年にかけて財務・経理システムを、さらに2012年から2013年にかけて購買管理・在庫管理を行うMD実行システムを再構築して、経営情報を完全な持ち株会社体制に適合させて管理可能にした。並行して、2011年から各種システムのIT基盤をNSSOLのマネージドクラウドサービス「absonne(アブソンス) Enterprise Cloud Service」へ順次移行し、システム運用品質の向上などを行っている。

### グループの事業拡大を支援するシステムが完成間近、業務改革も加速

一連のシステム再構築によって、三城グループの事業拡大を支援するシステムが完成に近づき、三城ホールディングスは最新のビジネスモデルに対応するグループの業務改革を加速できるようになった。

三城グループはランドデザインの完成に向けて、これからも新システムの構築を積極的に進めていく。三城ホールディングスは2013年から、全く新しい発想に基づく販売管理およびCRM(顧客関係管理)システムの構築に取り組んでいる。これら新システムでは、タブレットの「iPad」を活用して、店舗で接客しながら自然に会計業務までができるようにすると同時に、接客で得た情報を統計処理して、グループ全体の販売施策へ生かせるようにする計画で、2014年12月から順次店舗への展開を始めている。

株式会社三城ホールディングス  
所在地：東京都港区港南4-1-8  
創業・設立：1930年・1950年  
資本金：59億円(2014年3月31日現在)  
売上高：連結569億円(2014年3月期)  
従業員数：連結3530名(2014年3月31日現在)  
グループ会社：連結子会社21社、非連結子会社7社、  
関連会社1社、その他の関係会社1社(2014年3月31日現在)

## Key to Success

三城ホールディングスがシステムを包括的に刷新したのは、最近のビジネスモデルの変化へシステムが迅速に対応できるようにするためである。

iPadを活用する販売管理、およびCRMシステムの構築をとりまとめるDigital Device Solutions J&T DREAM CHANCEの柏野孝之氏は「当社は20年以上前に、POSシステムや基幹業務システムを構築して、運用・保守を行ってきましたが、最近ではビジネスモデルの変化が激しく、システムの対応に時間がかかるようになっていました」と振り返る。

同社がシステム刷新を進める際に、長期的なITパートナーとして選択したのがNSSOLである。

柏野氏は「既存システムを単に改良する、当社の言う通りにシステムを作るのではなく、あるべき姿のシステムを提案し、新しいものを一緒に作り上げていくことができるパートナーがNSSOLだと思います」と話す。

NSSOLが三城グループのシステム構築を支援するようになったのは、2010年に導入した管理会計などの情報系システムからである。続いて、同社は財務・経理、MD実行といった基幹業務システムの再構築を支援。並行して、2011年から三城グループのIT基盤をクラウド化した。

これらの実績を踏まえ、三城ホールディングスがNSSOLの支援によって取り組んでいるのが、iPadを用いた販売管理システム、およびCRMシステムの構築である。

柏野氏は「当社には新技術の導入に積極的に取り組む社風があり、iPadも最初の機種が登場したときから、全国の店舗へ導入していましたが、最初

はうまく業務に活用できませんでした。今回はそれを踏まえ、システム利用者を巻き込んで、業務そのものを見直したいと考えています」と語る。

「iPadを使ったこれら新システムを開発するに当たり、社内で300人のiPadエバンジェリストを募り、Facebookで情報を共有しながら新たな接客スタイルを検討しました。お客様との距離感をこれまで以上に縮めることが目標です」(同)

### 豊富な業務・ITの知見を基に NSSOLがシステム再構築を支援

NSSOLは業務とITの両方を支援する豊富な知見を持っているという。

柏野氏は「このプロジェクトを開始する際にNSSOLの担当者とお話をしましたが、当社の社員と同じぐらい、当

社の業務を理解していると感じました。さらに企業の標準的なシステムに関する多くの知識があり、提案力が非常に高いと思いました」と話す。

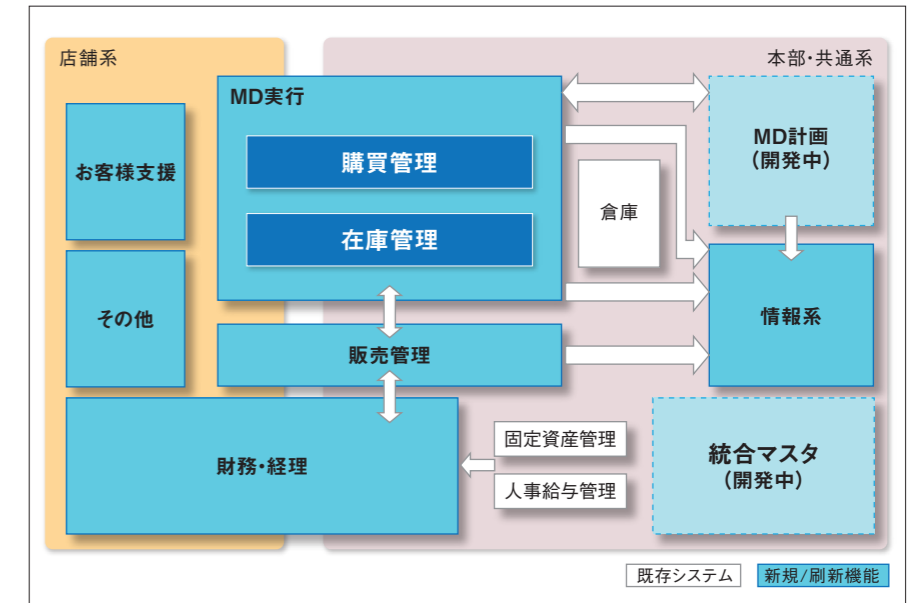
プロジェクトで発生した課題に対するNSSOLの対応も迅速だという。

「眼鏡の小売りには、お客様が商品の選択と受け取りで2回来店するなど、通常の小売業と異なる業務の流れがあります。システム開発中には、いろいろな課題が出ましたが、NSSOLはそれらを整理して最適な機能を開発してきました。また、急いで解決すべき課題が発生すると、夜遅くまでかかってその日のうちに対応しようとします」(同)

今後のシステム構築におけるNSSOLへの期待も高い。

柏野氏は「ときには難しい課題を出すこともあります。NSSOLにはこれからの支援をお願いしたいと思います」と語る。

### ■三城ホールディングスが目指す新システムの全体像



### ■コアテクノロジー

経営の見える化、BI(ビジネスインテリジェンス)、クラウドサービス、iPad POS

### ■システム概要

- クラウドサービス：absonne(アブソンス) Enterprise Cloud Service
- アプリケーション：財務・経理、MD実行、情報系、統合マスタ、販売管理、お客様支援、社内SNSほか