

CaseStudy | 導入事例

SUNWELL

躍進続けるテキスタイル・アパレル企業が選んだSaaS型IT資産管理 Webレポート機能によって状況を迅速に把握 「eCare-OnDemand」

User Profile

本 社：大阪市中央区平野町2-1-10
U R L：http://www.sunwell.jp/

業界トップクラスとなる1500アイテム/1万6000色のテキスタイルを武器に、ODM（相手先ブランドによる設計・製造）・SPA（製造小売）ブランドによるアパレル展開、消費者に直結した店舗づくりを徹底したリテール事業などを、プランニングから原材料調達、海外生産に至るまでをITで支える繊維ファッションの総合企業として、今注目されている。

POINT

- 1 毎日集計されるWebレポート機能によって状況を迅速に把握
- 2 業務に不必要なソフトの検出や禁止ソフトのリスト化が可能に
- 3 組織全体の意識改革とユーザー側の正しいIT資産の活用の両立

長期的な不況にあえぐ業界の中 好調な業績で注目のサンウェル

ビートルズが来日し、日本の総人口が1億人を突破した高度経済成長真っ只中の1966年に、大阪の船場で綿布卸業として創業した和泉繊維が現在のサンウェルのルーツである。1980年代に新素材を取り扱うことで急成長した同社は、1990年代にはアパレル事業に進出し、中国・上海に縫製工場を立ち上げるなど、生地とアパレル、そしてリテール分野の強化で本格的なSPA（製造小売）を目指している。

長期的な景気低迷にあえぐ業界にあって、その業績が評価され、2009年9月に現在の代表取締役社長の今泉治朗氏は、盛和塾（塾長＝稲盛和夫京セラ名誉会長）が主催する「稲盛経営者賞」を受賞するなど、経済界の注目度も高い。



株式会社サンウェル
代表取締役社長
今泉 治朗 氏

業界に先駆けIT化を推進するも 2000年問題で一転窮地に

サンウェルの好調の理由は、繊維・アパレル業界の中でも先進的なITの活用にある。同社は業界トップレベルとなる1500アイテム/1万6000色のテキスタイル在庫を強みにする一方で、生地の販売形態が細かく、商品管理や営業管理の自動化が必須となっていた。そのため、1970年代の半ばには早くもオフコンを導入し、勘定処理に利用することで業務の自動化とコスト削減に取り組んできた。

しかし、コンピュータの誤作動が危惧された2000年問題が浮上すると、既存のオフコンが対応できない問題に直面。当時の伝票処理枚数は1日約600枚、顧客口座が2500社に上っていたため、オフコンなしでは業務が成り立たない状態へと追い込まれた。

「2000年問題は、オフコンの限界とお客さまへのサービスの限界を知る節目となりました。そこで可能な限り業務を省力化し、販売機会の逸失を抑制するため、クライアント/サーバシステムへの移行とともに、ERP（経営

資源管理）の導入に踏み切ったのです」と今泉氏は当時を振り返る。

サンウェルでは、創業者である先代社長が「仕組み・仕掛け」の重要性を繰り返し説いており、そのビジネススタイルが企業文化に深く浸透していた。そのため、未知の領域であるIT化を文字通り手探りで進めてきた。その成果のひとつが、業界初となるインターネットを使った在庫照会・注文受付・情報提供システム「サンウェルネット」の開発だった。

今泉氏は、「電話やFAXによる受発注業務をサンウェルネットが自動化することで、人件費や通信費などのコストや業務負担を大幅に削減できました」と語るように、処理能力の向上によって、伝票枚数が1000枚超え、顧客の口座数も6000社にまで増加。また、商品は全て社外の物流センターに在庫し、VPNで結ぶことによってリアルタイムに受注状況を把握することが可能になったという。

その一方で、社員200名全員にクライアントPCを配布したことから、経理、営業、開発など組織ごとに利用するアプリケーションなどが異なるようになり、クライアントPCがどの

ような状態で管理されているのかを把握することが困難になっていた。

機能が不足気味のSaaS型資産管理 eCare-OnDemandなら十分と決断

それまでIT資産の管理は、Excelの資産台帳でマニュアル管理を行っていたため、OSのバージョンやID更新の記載漏れなど、管理台帳の記録と実際のクライアントの状況と食い違いが頻発していたという。

また、その状況の中、社内でウイルス感染を引き起こしてしまうなど、セキュリティ面でも抜本的な強化が求められていた。

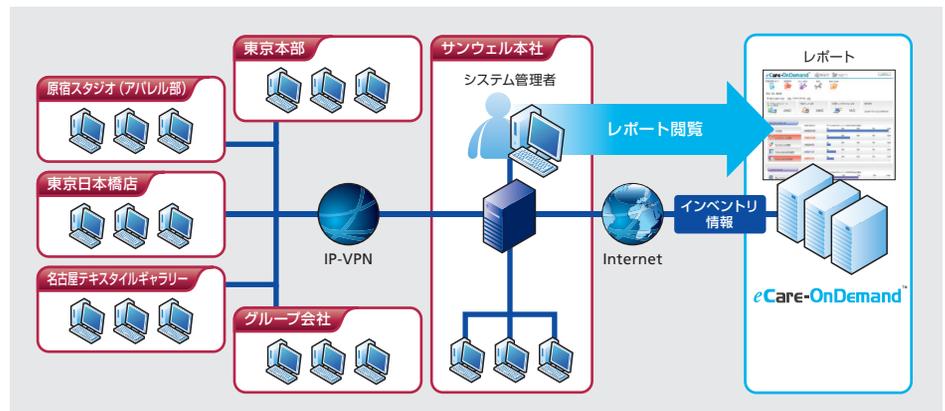
「IT資産管理システムの導入は2008年頃から検討はしていましたが、SaaSでの利用を考えていたため、管理できる機能が少なすぎるなど、満足できるものが見つかりませんでした」と語るのはサンウェルのシステム管理部で執行役員部長を務める岩崎文茂氏だ。

サンウェルはなぜオンプレミス（自社導入型）ではなく、SaaS型のサービスを選択したのか。同社は20数台のサーバを管理しているが、日々のメンテナンスに加えて5年ごとに数台ずつ入れ替え作業が発生し、日々の業務の7割が資産管理に割かれてしまっていたという。

オンプレミスの資産管理システムを選択することは新たにサーバやスイッチなど管理対象の資産が増えることを意味し、システム管理を担う岩崎氏としてはこれ以上そのような後ろ向きの作業を増やすことは容認できなかった。しかし、SaaSならば資産を抱える必要はなく管理の手間も少ない上、常に最新の状態でセキュリティが確保できるため、削減できた時間



株式会社サンウェル
システム管理部
執行役員部長
岩崎 文茂 氏



を営業システムの開発など前向きな業務に振り向けることができる。

そんな時、岩崎氏はソリトンシステムズのSaaS型IT資産管理サービス「eCare-OnDemand」を知ったという。IT資産管理台帳の自動作成のほか、エージェントをインストールするだけでセキュリティパッチやアンチウイルスの更新状況などが管理できる機能の高さを評価。利用を決断した。

またサンウェルでは、情報漏えい防止、ログ監視などの目的で、2002年にソリトンシステムズのネットワーク認証型PCセキュリティシステム「SmartOn NEO」を導入し、ICカードの中にパスワードを埋め込み、認証を行っているが、そのパスワード情報とWindowsアカウント、セキュリティグループなどの情報をeCare-OnDemandが台帳として管理することも採用を後押しした。

組織全体のIT利用の意識改革と ユーザー側の正しいIT資産の活用

「2010年7月1日からeCare-OnDemandの利用を開始し、約ひと月が経過したところですが、既存のExcel台帳を順次インポートしながら、付加情報を追加するだけで導入はスムーズに行え、早くも毎日集計されるWebレポート機能によって状況を迅速に把握できるようになりました」と岩崎氏は述べる。

Windowsやウイルス対策ソフトのアップデート状況を確認し、未対策の端末の洗い出しを自動で実行。セキュリティポリシーに則り、どのようなソフトがインストールされているかを把握したうえで、業務に不必要なソフトの検出や禁止ソフトのリスト化を進めているという。

問題のある端末が存在した場合、ユーザーに直接警告を発したり、管理職にルール徹底を要請したりすることで組織全体の意識改革を図っているという岩崎氏は、「システム管理部による一方的な監視ばかりではなく、ユーザー側にも正しいIT資産の活用を促す環境を作ることが重要だと考えるようになりました」と話す。

また、企業存続のためには更なるリスク管理が求められているという今泉氏は、「グループトータルでの売上が200億円規模になったことで、社会的責任やコンプライアンス遵守が今まで以上に厳しく問われるようになりました。その意味でもeCare-OnDemandによる資産管理は不可欠なものとなっています」と打ち明ける。

中国を始めとした海外戦略、アパレルブランドのリテール販売への強化と、サンウェルグループはその持てる機能を全て動員した真のSPA型企業体を目指している最中だ。今後は国内外拠点の細分化が進むことで、よりITのセキュリティと資産管理の必要性が高まっており、ソリトンシステムズの持ち味である丁寧なサポートと問題解決力に、今泉氏、岩崎氏とも大きな期待をかけている。