

# ギフトセンターにシンクライアントを導入

近鉄百貨店は、HPのシンクライアントをギフトセンターに導入。無線LANで機動的に運用をはかりながら、受注業務の生産性を向上。



近鉄百貨店は、ギフトセンターの処理能力とお客様満足度を上げるため、コンピュータによる対面受注システムを導入した。フロントエンドに選ばれたのは、コンパクトでスタイリッシュなHPのシンクライアント。売場環境に自然に溶け込み、故障に強い。個人情報セキュリティも万全と評判だ。

## HPお客様事例

株式会社近鉄百貨店  
ギフトセンター受注システム  
の端末にHP Compaq  
t5720 Thin Clientを採用

### 達成目標

これまで伝票ベースで行っていたギフトセンターの受注業務を電子化し、お中元・お歳暮の繁忙期の業務効率を上げる。端末は売場環境に合わせ意匠性の高いマシンを採用する。

### アプローチ

データセンターに顧客・商品情報のストレージと受注処理用アプリケーションサーバを設置。WANを通じて百貨店各店舗をオンラインで結び、ギフトセンターフロア内では無線LANを設置。端末に HP Compaq t5720 Thin Clientを採用。

### システムメリット

コンパクトでスタイリッシュなデザインが売場環境に溶け込む。必要に応じたシステム端末の増設や撤収が容易。ハードディスクやファンを持たないため静かでお客様に不快感を与えることなく、さらに故障が少ない。盗難や紛失による個人情報漏えいの心配もなくセキュリティも万全。

### ビジネスメリット

贈答品の受注業務の生産性が向上。運用が容易なため売場スタッフの負荷も軽い。各種伝票等のデータ処理化など、バックオフィス業務の省力化・効率化もはかれる。また、端末での受注照会を実現したことで、紙による売場控えを廃止、環境にも配慮したシステムと言える。

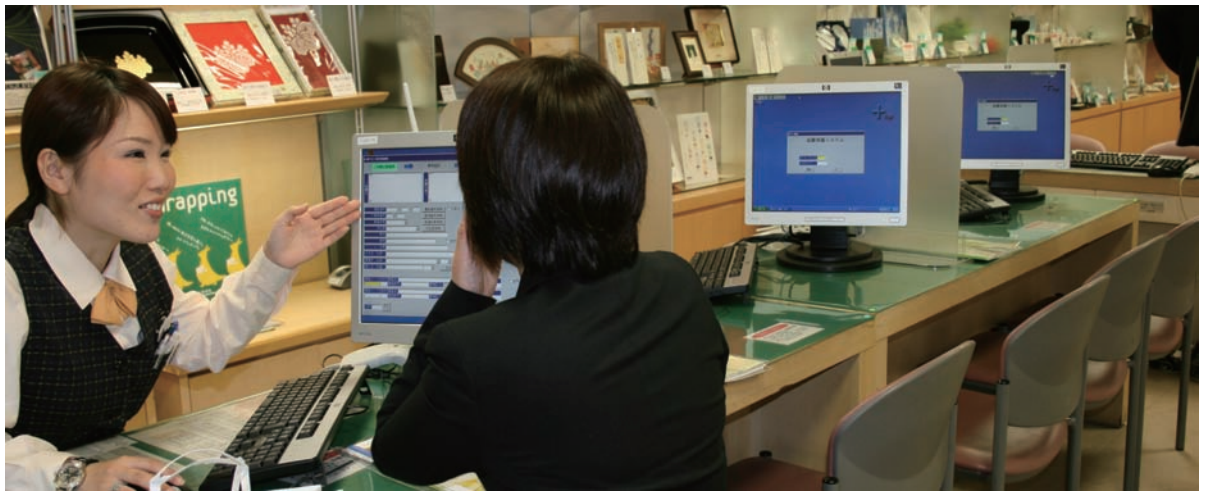


株式会社近鉄百貨店 阿倍野本店

近鉄グループの百貨店部門として大阪南部から奈良、橿原、京都などに直営店9店舗を展開する近鉄百貨店。2,800名以上の従業員を擁し、年間の連結売上は3,000億円を超える。阿倍野本店はその中心的存在。昭和12年に大鉄百貨店として開業し、通天閣、天王寺動物園、美術館、公園など都心では珍しい大阪文化に接する南大阪の玄関「天王寺阿倍野ターミナル」に立地する百貨店。今春、日本最大規模への建替え計画に着手した。

百貨店の老舗として歴史を重ねながら、近年では最新技術の導入にも力を入れている。今回導入されたギフト対面受注システムはその一例。これにより、これまで手書きしていた伝票ベースの受注処理業務を一挙に電子化した。ギフト販売のお客様満足度アップと、生産性向上を同時に達成する。

フロントエンドには、業界に先駆けHPのシンクライアントを採用。美観、機動性、情報セキュリティ、運用管理の容易さなどのメリットを手に販売競争力強化に拍車をかける。



### ギフトセンター業務を電子化

贈答品の展示棚を背に美しいディスプレイが整然と並ぶ。そのひとつを眺めながら、販売員とお客様が話をしている。あたりは静かで落ち着いた空気が流れる。テーブル、間仕切り、端末と、すべてが一体化している。

接客した販売員は終始にこやかな表情で会話をしながら、女性のお客様が差し出した送り先のメモを手際よく登録し、金銭授受を行った。女性のお客様は満足そうな顔で、販売員に見送られる。伝票記入に手を煩わせることなくスピーディな処理で、注文はすでに商品担当部門に配送データとして送られている。

ここは大阪、阿倍野にある近鉄百貨店のギフトセンター。テーブルに並ぶ端末はコンパクトでスタイリッシュ。目障りな配線やかさばる筐体の姿はない。コンピュータというよりもむしろ薄型テレビに似ている。「いろいろな選択肢がありましたが、結局、お客様を迎える売場に一番合うもの、ということで選びました」。そう言って業務サービス本部情報システム部の藤田浩部長が指差すのはHPのシンクライアントだ。

### 美観、機動性、セキュリティで選定

もちろん、外観のよさだけでHP Compaq t5720 Thin Clientが選ばれたわけではない。

今回の受注システムでは、この阿倍野本店に100台、近鉄百貨店の直営店全店では総計500台が一举に導入される。運用先は各店のギフトセンターだ。そこにシンクライアントを選ぶには、それなりの理由がある。

「ギフトセンターは一箇所に常設しているわけではありません」と同店ネット事業部ギフトセンター課の松本俊介課長は説明する。「いまは6階にありますが、お中元やお歳暮の季節には、7階の催会場に移設・拡大し展開します」

シーズンが到来すると倉庫から端末を出し催会場に設置、終ればそれをまた倉庫に戻す。「省スペース設計なので、収納にも便利です」と松本課長はシンクライアントの手ごろなサイズを喜ぶ。また、ハードディスクやファンなどの駆動

機構をもたないため、移動の際、故障しにくいという。

「機動性にも優れています」と藤田部長は付け足した。百貨店内の各フロアには無線LANが設置されているので、電源をつなげばどこでもすぐに運用できる。誤って電源が抜けても、入れなおしてスイッチを押せばすぐに立ち上がり、データに支障もない。

もうひとつの利点はセキュリティだ。シンクライアントの移動時や保管時に万一紛失や盗難に遭ったとしても、ハードディスクを持たないシンクライアントなら大切な個人情報に外に漏れる心配はまったくない。

### 百貨店の販売競争力アップ

ギフトセンター課で販売員の指導にあたる明田吉弘係長は受注システムの手応えをすでに感じている。ペーパーレスな業務プロセスで受注処理のスピードが上がり、入力ミスも減るといふ。「ひとつひとつ確認しながら画面上でお客様の注文を処理し、住所や送料なども自動表示されるので、間違いが起きにくいですね」

このシステムはデータセンターに設置されたアプリケーションサーバ13台で一括管理されている。ソフトウェアパッチやツール更新などの作業も、サーバ側で一元的に行えるため、500台の端末をひとつひとつサポートする必要がない。「通常のパソコンを使っていたら大変ですが、シンクライアントの場合、あまり苦労がありません」と藤田部長は管理の容易さも指摘する。

受注業務の電子化によって近鉄百貨店のギフトセンターの販売能力は確実に上がっていく。今後の展開として贈答の多い食品ギフトやタオル・石鹸売場、外商など個人情報を扱う部門へのシンクライアントの導入拡大を考えている。

「IT化で生産性をあげ販売競争力を強めるのはもちろんですが、伝票記入の作業が減った分、お客様とのコミュニケーションの充実をはかるように努めています。」と、松本課長と明田係長は言い切った。



業務サービス本部  
情報システム部  
部長 藤田 浩 氏



本店 ネット事業部  
ギフトセンター課  
課長 松本 俊介 氏



本店 ネット事業部  
ギフトセンター課  
係長 明田 吉弘 氏

お問い合わせはカスタマー・インフォメーションセンターへ  
03-6416-6660 月～金9:00～19:00 土10:00～18:00 (日、祝祭日、年末年始および5/1を除く)  
HPのデスクトップPC製品に関する情報は <http://www.hp.com/jp/desktops>

記載されている会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。  
記載事項は2007年5月現在のものです。  
本カタログに記載された内容は、予告なく変更されることがあります。  
© Copyright 2007 Hewlett-Packard Development Company, L.P.