

株式会社オナガメガネ



100% 日本製メガネ ブランド Cisco Start で販売機会損失を解消したい



製品 & サービス

Cisco Start ルータ Cisco 841M J シリーズ

課題

- 販売管理の VPN ネットワークが老朽化、機器の保守も切れてしまった
- セキュリティ面でも不安を抱えていた

ソリューション

- Cisco Start ルータを導入、販売管理 VPN ネットワークを刷新

効果～今後

- 全国から安全にリアルタイムに在庫情報へアクセス可能な販売管理ネットワークにより、販売機会損失を解消したい
- サーバのクラウド化検討ほか、今回のインフラ基盤によりさらに IT を活用していきたい



オナガメガネ株式会社
企画室長
小永 幹夫 氏

Why Cisco?

「長年、弊社を見続けてくれたシスコ販売パートナーとの信頼関係が背中を押してくれました。期待するのは、販売機会損失をいかに解消するか。シスコならそれができると思いました」

オナガメガネ株式会社
企画室長 小永 幹夫氏

課題

VPN ネットワークが老朽化 セキュリティ面でも不安を抱えていた

福井県はメガネ フレーム生産で国内シェア 90% 以上を誇り、100 年を超える伝統産業であります。ながら世界をリードする高品質な商品と革新的なデザインを打ち出し続けています。オナガメガネ株式会社は、細かな部品まで「100% 日本製」にこだわり、自社デザインのオリジナル ブランドを全国の専門店へ販売するメガネの卸売業を営んでいます。

企画室長 小永 幹夫氏が、そのこだわりについてこう話します。

「海外部品を日本で組み立てただけの商品とは異なり、弊社は小さなネジひとつから仕上げまで、『100% 日本製』にこだわっています。メガネ作りは手作業のうえ精度が求められますので、長年使っても壊れない商品をつくるため、が最大の理由ですが、もう一つ、Made In Japan ブランドを復興し、価格競争の中で衰退しつつある福井県のメガネ産業、ひいては日本の製造業をなんとかしたい、という思いもあります。弊社でも上海に販売店舗を構え、世界に向けてアピールしています」こうしたモノ作りへの思いは、商品企画における技術力の高さに裏打ちされています。

小永氏がこう続けます。

「弊社のデザインは、最初から 3D で行います。2D でデザインしてサンプル工程を経て検討していく従来のやり方に比べ効率的であり、製造現場とデザインの感覚まで共有することができるため商品化スピードが圧倒的に早いのです」

ソリューション

Cisco Start ルータ導入で 販売管理ネットワークを刷新

小永氏は従来の課題についてこう語ります。

「福井本社と東京営業所をつなぐ販売管理ネットワーク、機器の老朽化が課題でした。当導入した製品は機器自体も保守費用も高額でしたが、数年前にメーカー保守が終了してしまいました。接続が不安定でシステム再起動も多くなり、漠然としたセキュリティへの不安もありました。弊社の業務をよく理解してくれている福井キヤノンに相談したところ、Cisco Start を勧めてもらいました」長年、同社の ICT 導入とサポートを行ってきた福井キヤノン事務機株式会社 Netsol グループリーダー 梅村 紀弘氏はこう話します。

「当面の課題を解決する機能ももちろんですが、オナガメガネ様には新しい事にチャレンジする



福井キヤノン事務機株式会社
Netsol グルーブリーダー
首都圏ビジネス担当
梅村 紀弘 氏



福井キヤノン事務機株式会社
サポートクオリティ担当チーフ
ICT プランナー
岩田 正明 氏

ために ICT をもっと活用してもらいたい、と思っていました」
また、構築を担当した同社 S&S グループ 岩田 正明氏がこう話します。
「セキュリティ リスクを防ぐ事は企業規模に関わらず重要ですので、安心してクオリティの高いビジネスをしていただくために、Cisco Start 製品はコスト面でも充分、可能性があると考えました」



店頭に並ぶ商品



JPNO-O
日本製
世界に誇る日本の工場で作られた
メガネフレームのマークです。
世界で最高の精度を誇る日本の技術
（鋳型、プレス加工、ローテル、カラーリット、仕上げ等）
を駆使して作られています。

『100% 日本製メガネ』の誂



製造現場 撮影協力: 株式会社 中島 様





デザインルーム

効果～今後

販売機会の損失解消と セキュリティ強化を目指す

オナガメガネでは、販売管理ネットワークの抜本的な改革も検討されています。

梅村氏がこう話します。

「セキュリティの観点から、販売管理システムをネットワークと分離していますが、それを営業スタッフや直営店からもアクセスできる、安全な仕組みを構築したい。さらに、サーバのクラウド集約も検討ていきたいと考えています。オナガメガネさんのビジネスを考えた時、今後の拡張性も含めてシスコとしたのです」

小永氏もこう話します。

「約 20 名の営業スタッフが全国で活動するなか、在庫は刻一刻と変化します。しかし、従来の販売管理システムはネットワークから分離され外部からアクセスできないため注文いただいたても在庫がなく出荷できない、いわゆる販売機会損失が発生しています。今後は、リアルタイムに在庫状況を PC やスマート デバイスで確認できるようにして、これを解消したいですね」

最後に小永氏は、シスコへの期待を込めて話します。

「ネットワークへの不安は、我々のような中小企業にこそたくさんあります。世界中の大企業に信頼されているシスコの経験と実績をもっと、我々にもアピールして欲しいですね」

株式会社オナガメガネ

規 模	従業員 52 名 (2016 年 5 月時点)
所在地	福井県福井市
業 種	眼鏡、光学機器卸売 特許商品等におけるオリジナル商品の開発
設 立	1952 年 4 月
資本金	1,000 万円 (2016 年 5 月時点)

©2016 Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Cisco、Cisco Systems、および Cisco Systems ロゴは、Cisco Systems, Inc. またはその関連会社の米国および他の一定の国における登録商標または商標です。

本書類またはウェブサイトに掲載されているその他の商標はそれぞれの権利者の財産です。

「パートナー」または「partner」という用語の使用は Cisco と他社との間のパートナーシップ関係を意味するものではありません。(1502R)

この資料の記載内容は 2016 年 5 月現在のものです。

この資料に記載された仕様は予告なく変更する場合があります。



シスコシステムズ合同会社

〒 107-6227 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー

<http://www.cisco.com/jp>

お問い合わせ先