

D-Link製品をレンタル機器に採用した NTT東日本「フレッツ・VPNワイド」を WDI JAPANが全国の直営店に展開



株式会社WDI

「ダイニングカルチャーで世界をつなぐ」とモットーに、世界中に飲食店を展開するWDI。廉価だけではなくホスピタリティを重視し、国内外合わせて17ブランド、183店舗を展開している。2002年には業界の中でもいち早く全直営店をブロードバンドで結ぶなど、早期からIT化にも取り組んできた。



〒106-8522
東京都港区六本木5丁目5番1号 ロアビル8・9階

URL: <http://www.wdi.co.jp/>



株式会社WDI
BPR推進部
部長
杉山 弘高 氏

カプリチョーザ、ハードロックカフェ、トニーローマ、プリミ・バチ、巨牛荘等の飲食店を経営する株式会社WDI JAPAN。直営店とフランチャイズ合わせて、国内に150店舗以上を展開している。そのうち72店舗を数える直営店はネットワークで結ばれ、売上情報や受発注情報を日次で本社に集信している。使われているネットワークはNTT東日本、西日本が提供するVPN網「フレッツ・VPNワイド」。データセンタ、店舗で利用されているファイアウォールやネットワークスイッチ、無線LAN APはいずれもD-Link社の製品だ。

POINT

- ① メンテナンス負荷を軽減できる高い安定性
- ② シンプルなネットワーク構成
- ③ ファイアウォールから無線APまで同一ブランドで統一



ファイアウォール製品／ワイヤレスアクセスポイント

DFLシリーズは、スモールオフィスからエンタープライズまでのネットワーク環境においてハッカーによる不正アクセスやウイルス感染など外部の脅威からネットワークを防御し、高速で安全性の高いネットワークインフラを提供する次世代型ファイアウォールシステムです。DAP-1150はSOHO 環境などでのワイヤレスネットワークを広範囲に構築する、セキュアかつシンプルなIEEE 802.11g 準拠のワイヤレスアクセスポイントです。可変型アンテナを搭載し、3種類の通信モードを背面のスイッチで切り替えることで、屋内の様々な環境に対応します。

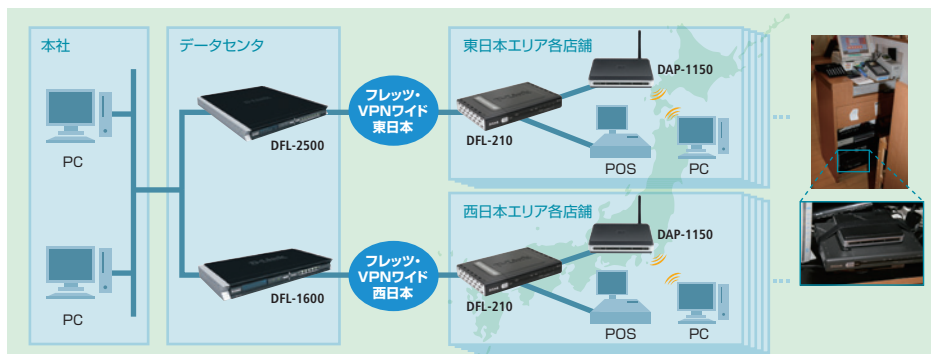
ネットワークからルータまでの一元保守を実現 安定性が向上し、日々の情報集信精度も改善

リーマンショックを機に アウトソースへと移行

2008年終盤に起こったリーマンショックは外食産業に大きな打撃を与えた。WDI JAPANもその例外ではなく、これまでと同様のスピードで施策を打っては状況を打破できないと考え始めた。一方で情報システム部内の人員は削減され、より緻密な情報戦略をより少ない社内リソースで実現する方法を考える必要があった。そこで検討されたのが、ネットワークのアウトソース化だ。当時WDI JAPANでは各直営店と本社データセンターをインターネットVPNで結び、日々の売上情報を集信していた。PCには専用ソフトウェアをインストールし、POSなどには個別に外付けVPN装置を取りつけて利用していたが、障害ポイントが多いのが悩みだったとBPR推進部の部長、杉山 弘高氏は言う。「以前は、ソフトウェアやVPN装置などの障害が多く、ネットワークにつながらないという報告のたびに、電話で設定確認や機器の再起動を依頼するなど時間をとられていました。そのため、運用管理の負荷が本社、店舗ともに増え課題となっていました」

データセンター、店舗ともに D-Link製品群で統一

WDI JAPANが新たなネットワークとして選択したのは、NTT東日本、西日本が展開する「フレッツ・VPNワイド」だ。各店舗をVPN網で結ぶため店舗側にVPN装置やソフトウェアは不要で、データセンター、店舗で利用するネットワークスイッチやファイアウォール、無線APのレンタルパックも用意されている。レンタル機器として選ばれているD-Linkの製品群について、杉山氏は次のように期待を語る。「NTT東日本がレンタル機器として選んだ製品であり、高い安定性を期待しました。」



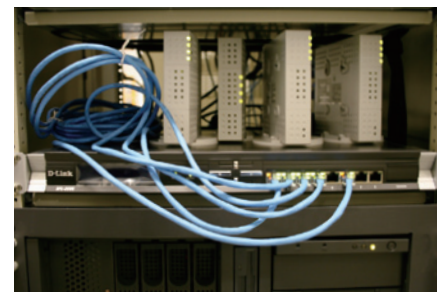
また、店舗に設置する機器のメンテナンスまでを含めてアウトソースできるので管理負荷が大きく削減できるのも魅力です」WDI JAPANのネットワークインテグレーションを担ってきた和興エンジニアリングが、各店舗への展開や機器のメンテナンスを担っている。ネットワーク自体が非常にシンプルな構成になったこともあり、障害対応などの負荷は大きく軽減された。機器のレンタル費などが不要だが、各店舗のプロバイダ契約が不要になった分で相殺され、ほぼ変わらない運用コストで安定性と利便性を向上できたと杉山氏は語った。また、各店舗同一の機器（ファイアウォール DFL-210、無線AP DAP-1150）を利用することにより店舗展開も迅速に行われた。

ネットワークが安定し データ集信率が大幅に向上

2009年9月に東日本エリア約50店舗で新たなネットワークが稼働を開始した。遅れて構築される西日本エリアには従来のネットワークが残っていたため、はからずも新旧の仕組みを比較する期間が生じた。データ集信状況を見るだけでも、杉山氏は明らかな安定性向上を実感しているという。「データ集信が完全な日は、以前は1ヵ月に5～6日しかありませんでした。それが、東日本エリアではネットワークエラーによる集信不能がほぼなくなりました」

集計操作未完了などの人的ミスが残るとはいえ、それでも1ヵ月の半分以上は完全なデータ集信を実現できていると、杉山氏は教えてくれた。油や水が多く使われる飲食店の高温多湿な環境下で、安定稼働を続けているD-Link製品の信頼性を改めて実感しているようだ。また、西日本エリアの店舗に関しても和興エンジニアリングのインテグレーションにより、2010年4月には全面稼働を開始、全国のWDI JAPAN直営店が新ネットワークに移行を完了した。「WDI JAPANが展開するブランドでは接客を中心としたホスピタリティを重視しております。バックオフィスの省力化を支援することで、より多くの人と時間をお客様のために費やせるよう、今後も施策を考えていきます」

安定したネットワークを手にしたことで、店舗への動画配信など様々な施策を考えているが、すべて店舗の魅力を増す縁の下の力持ちとしての役割だと杉山氏は語る。そのIT支援を、D-Link製品の品質と安定性が支えていく。



▲ 高パフォーマンス インテグレート ファイアウォール DFL-2500