

8. 中国国内取引先(複数拠点)から日本のEDIサイトへ

事例8-2 中国国内・旅行代理店から日本のB to B予約管理WEBサイトへの安定接続

【導入プラン】: China Premium Internet:

- ・縁通の専用Router不要。
- ・該当サイトのDNSにIX-NET国際通信ルートを通るよう設定

【業種】: 旅行関連・IT

- ・従業員数: 300名
- ・利用拠点: 中国国内(複数代理店)

◆ IX-NET 導入の背景・課題

日本国内の旅行代理店向けBtoBサイトに、中国国内の代理店各社がインターネット経由でアクセスしている。しかしながら、そのアクセスが不安定で予約業務に支障をきたす事象が不定期であるものの多々発生していた。このBtoBサイト利用は、代理店の数や接続先拠点数が多く、今後も増加していくことから、接続先の通信事情に捉われないフレキシブルな解決策が求められた。

取り扱われるデータ量自体は小さいが、予約情報ゆえ常に安定した通信品質のもと、いつでも確実に予約登録が行えなければならなかった。

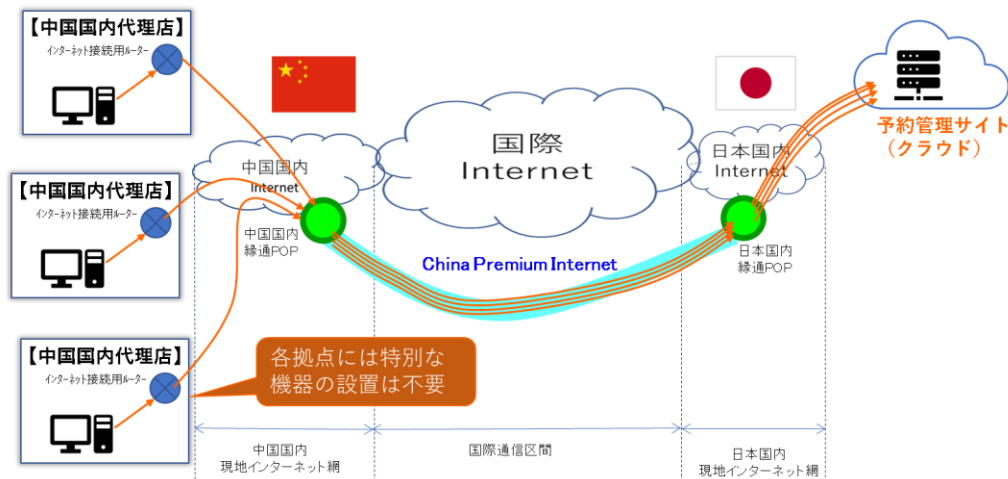
◆ IX-NET が選ばれた理由

- ・日本のBtoBサイトへの特定アクセスは、国際通信ルート部分をIX-NETサービスに集約させて一本化させる。(代理店側のDNS設定変更のみ)
- ・IX-NET国際ルートの通信帯域を必要最低限に抑えることで、低コストでの安定した国際通信を担保できる(パケットロスと遅延問題の解消)
- ・中国現地代理店には、専用の接続Router機器の設置は不要(代理店の増減に左右されない。また既存のインターネット環境を利用)
- ・IX-NET China Premium Internet プランでは接続数による料金体系ではなく、国際通信区間の利用通信帯域での料金課金となっているため、圧倒的な低コストで実現できる。
- ・中国国内の各代理店側では、DNS設定の変更のみで良いプランであるため、契約申込みから事前検証の実施までの所要時間は1営業日(翌日)で、検証作業終了と同時に即、正式利用を開始できた。

◆ 導入の効果

IX-NETへの切替で、中国現地代理店から高評価を得ることができた。この国際インターネット通信の安定化によって、現地代理店を順調に増やすことができています。

◆ システム構成図



※この事例と関連する他の事例

事例8-1. 中国・数百家所の製造委託先から日本の受発注システムへの安定接続