

ABC Cooking Studio

ABCクッキングスタジオ

『HeartCore導入で効率は30%Upしました。
スタジオでの接客と同じようにWeb上でも個別の接客を。
というのが大きなミッションです』

株式会社ABC Cooking Studio様は、料理教室を運営されています。全国に125スタジオを展開し、会員数は28万人に登ります。また、上海、北京、杭州、香港、台北、成都、ソウル、シンガポール、バンコク、クアラルンプールの10都市でも幅広い事業展開を推進しています。

HeartCoreの導入から、日々発生するWebの運用やメンテナンスや将来の展望についてIT事業本部WEB・オンライン事業部 チーフ 松本様、宮森様にお話を伺いました。

『日本の製品である安心感、
柔軟なカスタマイズが可能である事』

CMSを導入した経緯・HeartCoreを選定した理由

当社：現在、株式会社ABC Cooking StudioはWebサイトをHeartCoreで運用されていらっしゃいますが、HeartCoreを導入された経緯を教えてください。

宮森様：2013年になりますが、パソコンと携帯電話用のHTMLをそれぞれ個別に一枚一枚手書きで制作していました。

さらに遡って2006年くらいから業界で初めて教室のWeb予約をスタートしたのですが、担当の人数も少ない中で大変運用に時間が掛かっていました。当時はまだスマートフォンもそれ程普及していなかったのですが今後を見据えて、CMSの導入を検討していました。

そういう状況で、HeartCoreとは展示会で出会いました。

まず決め手となったのは日本の製品である、という事です。管理画面が日本語で充実している事、弊社独自の予約システムのカスタマイズに柔軟に対応できる事、既存のシステムインフラとの繋ぎ込みに問題がない事など、諸条件を叶えていたので選定しました。



『たくさんのレシピやコースのメニューなどを動的に表示していますがパフォーマンスが落ちません』
多くの画像をグルーピングして出し分ける

当社：現在はHeartCore上で多くのコンテンツを動的に運営されておられますね。

松本様：はい。今は一般公開されているレシピで3,300以上^(※)、会員様向けですと10,000以上^(※)のレッスンメニューを表示しています。特に表示に時間が掛かると言われている画像処理ですがクッキング、パン、ケーキ、キッズ、スタジオ写真など、それぞれにフォルダを分けてアセットを置いています。そのフォルダから呼び出す為に命名ルールを決めて、その通りに運用すれば問題なく素早くページを生成できますので、特に困ったことはありません。

海外向けページや企業情報のページも、勿論HeartCoreで運用しています。





お客様プロファイル

ABC Cooking Studio

正式社名：株式会社ABC Cooking Studio
本社所在地：東京都千代田区丸の内三丁目1-1
代表者：代表取締役社長 吉海 秀彦
会社設立：1987年4月
事業内容：ABCクッキングスタジオの全国展開。
家庭用雑貨等の販売
従業員数：2,167名（2017年1月末現在）
海外拠点：上海、北京、杭州、香港、台北、成都、ソウル、シンガポール、バンコク、クアラルンプール

『HeartCore導入で効率は30%Upしました』

CMSで複数のサイトを一元管理して効率の良い運用

当社：HeartCore導入前と比較して具体的にはどのような効果がありましたか。

宮森様：作業効率をあえて数値化すると1.3倍というところでしょうか。その理由の一つは、HeartCore導入以前はHTMLページのメンテナンスを4名で行なっていましたが、現在のWeb担当者は3名です。また、商用サイト・会員サイト・リクルートサイトを別々のソース、サーバーで管理していましたが、現在では一元管理することで効率化できています。

更新作業もあらかじめ時間設定が出来るので、Webメンテナンスのために休日出勤することが無くなったのも良い効果ですね。

『毎月、教室の予約のため月初にアクセスが集中します』

システム部門との連携でピーク時に備える

当社：それだけ多くの会員様や一般向けのレシピがある中、ITシステムはどのように対応していらっしゃるのでしょうか。

松本様：弊社サイト全体のアクセス数は月間で約31,000,000PV以上（※）。特に月初に会員様向けに翌月の教室の予約が公開されますので、アクセスが集中します。会員様はお仕事をされている方が多いせいか、通勤時間、お昼休み、就寝前の時間にアクセスが増えます。弊社のシステム部門と連携して、あらかじめインフラを冗長化し、急にアクセスが増えた場合にも対応できるような体制を取っています。サイトへの流入元を分析すると、8割がスマートフォン、1割がタブレット、1割がパソコン経由です。CMSを導入してからはこれらを個別に管理しなくて良いので、大変効率が良い運用が出来ています。

『日々の運用は全く問題なく、満足しています』

メンテナンスはNTTコムオンライン・マーケティング・ソリューション社のサポートで安心

当社：日々の運用をお助ける体制についていかがでしょうか。

松本様：Webのメンテナンスはセキュリティを考慮して、全て社内の環境からWeb担当の私たち社員が行なっています。HeartCoreの管理画面は一日中開いていて、ずっと触っています。

新しいキャンペーンや、フォーマットを導入する際には都度、NTTコムオンラインさんにモジュールを作成していただいている。とても素早く、親身になってわかりやすくサポートしてくださいます。今のところ、不満は一切ありません。こちらからの質問は専用のWebのツールで行なっていますが、HeartCoreのオペレーション以外にもシステムに関する問題の切り分けもして下さっています。弊社のシステム担当への依頼内容や問い合わせ方まで教えて下さるのでとてもありがとうございます。

『Webサイトを起点としたデジタルマーケティングがこれからの大きなミッションです』

HeartCoreCXMに期待

当社：御社のこれらのWebサイトの方向性を教えてください。

松本様：現在は会員様向けのメール配信を基軸としたマーケティングを行なっているのですが、将来的にはWebへの来訪者全員を対象に、デジタルマーケティングを行う計画をしています。

従来、新しいお客様は生徒様の紹介でご来店いただくことが多かったのですが、今後はWebからの契約申込み、新規顧客をどのように増やすのかという事が大きなミッションです。

HeartCoreCXMならそういう新しいWebマーケティングが出来ると期待しています。

（※）2017年3月末現在