

# Group 1 Automotive

Fortune 300の自動車小売業者が  
RUCKUS Wi-Fiで競合他社をリード

## GROUP 1 AUTOMOTIVE®

### お客様

Group 1 Automotive

### 所在地

米国、英国、ブラジル

### 概要

Fortune 300企業であるGroup 1 Automotiveは米国、英国、ブラジルに約300のディーラーとリペアセンターを有しています。同社は2008年の景気後退時、徹底したコスト削減および業務の効率化を目的として、RUCKUS®の導入を決定しました。信頼性が低く機能性も限定的であったWi-FiをRUCKUS®に入れ替えることにより、業務の効率化が徐々に達成されただけでなく、ディーラーの間におけるベストプラクティスの共有も可能となりました。また、IoT時代の自動車メーカーが求める新たなデータ収集要件に役立つ透明性や精度の高いコントロールも実現しています。



### 課題

- 既存のWi-Fiはコストが高く、信頼性が低いだけでなく、管理が難しい
- 頻繁に問題が発生するため、フロントオフィスやバックオフィスのオペレーションでのWi-Fi使用に支障が出ている
- 共通のプラットフォームがないため、グローバル展開する小売業者としてベストプラクティスを共有できない

### 解決策

- 800以上の屋内AP
- Cloudpath® Enrollment System
- SmartZone Controller

### 利点

- RUCKUS Wi-Fiによってコスト削減、信頼性の向上、管理の簡略化を実現
- Wi-Fiをショールーム、サービス部門、パーツ部門のほか、新たに買収したディーラーにも導入
- RUCKUSがディーラー間におけるベストプラクティスの創出と共有の基盤に
- Cloudpathはデバイスや従業員のセキュアなオンボーディングをサポート。ゲスト用Wi-Fiにより、ビジターに関する有益な人口統計学的データを収集
- 精度の高いコントロールにより、自動車メーカーが求める新たなデータ収集要件に対応

## 高コストかつ低パフォーマンスのWi-Fiは 成長する自動車小売業者の足かせに

2008年の世界的な景気後退時は、「The Great Auto Crisis (自動車業界の危機)」とも呼ばれ、多くの自動車ディーラーが破産に追い込まれました。テキサス州ヒューストンに本社を置き、米国全土にディーラーを擁する自動車小売業者、Group 1 Automotiveは、コスト削減のために向け、迅速に対策を打ち出しました。同社の情報セキュリティ責任者で、Wi-Fiネットワークの全社的な責任を担うアンドリュー・ジアンコラ氏は次のように述べています。「各ディーラーがより効率よく仕事ができる方法を見付ける必要がありました。当時のWi-FiベンダーはCiscoでしたが、機器やライセンス、保守にかかる費用は高額で年々上がり続けていました。」

西海岸のディーラーでITマネージャーを務めるジャロード・マーフィー氏は次のように述べています。「当時使っていたWi-Fiは高額だけでなく、信頼性も最低でした。チャンネル干渉や通信範囲の問題が頻繁に発生し、特にロサンゼルスなどの高密度な都市部では深刻な状況でした。Ciscoのアクセスポイントとコントローラでは問題の解決はもとより、診断も難しかったのです。」

通信障害による問題も、従業員のストレスの大きな原因となりました。パーツ部門で小型のハンドヘルドスキャナーを使用する従業員は次のように話しています。「Cisco APではスキャナーを安定して接続できませんでした。受信状況を良くするため、従業員がその都度部品の入った箱を動かす必要がありました。常に忙しい部門にもかかわらず、こうした作業により多くの時間が浪費されていたのです。」

現場のニーズは明らかでした。古いWi-Fiを入れ替える必要があったのです。

RUCKUSテクノロジーは他のディーラーが使用するどの製品より

「RUCKUSテクノロジーは他のディーラーが使用するどの製品より優れているだけでなく、価格も他のベンダーに比べてかなり安く、古いWi-Fiよりも確実に低コストでした。RUCKUSの管理システムにより、これまでにないほど精度の高いコントロールが可能になります。」

### Group 1 Automotive

#### ITマネージャー

ジャロード・マーフィー氏

優れているだけでなく、保守が簡単で、必要なアクセスポイントも少なく、他のベンダーに比べてコストの大幅な削減が可能です。RUCKUSの管理システムによって、これまでにないほど精度の高いコントロールが可能になります。」

ジアンコラ氏も、マーフィー氏の話に頷きます。「セキュリティ専門家である私にとってRUCKUSは使いやすく、チームのメンバーも高度な設定、最適化、診断を、時間をかけることなくできるようになりました。」

両氏はRUCKUSを採用した結果、既存の問題を解決することができました。また使用するにつれ、ど、競合他社を突き放すほどの能力を手に入れることができました。

## RUCKUSのWi-Fiなら 新規ディーラー買収にも柔軟に対応

Group 1は英国やブラジルのディーラーを買収し、また米国全土でも店舗を増やすことにより、業務拡大を進めています。現在は約300のディーラーとリペアセンターを展開しています。

新規ディーラーの買収には特にネットワークなどの技術的な課題が伴います。建物の配線を変えることができない場合も多く、特に自社で所有していない建物の場合、困難になります。ジアンコラ氏は次のように述べています。「RUCKUSを使えば、WLANの設定は簡単でコストもあまりかかりません。全ディーラーでベストプラクティス創出に必要な基盤を得ることができました。以前では予想もできなかったことです。」

サービス部門では多くのディーラーがShortel Communicationsを使用していました。技術者個人が契約する携帯を使って、車両チェックリストの作業（走行距離数の記録、車両の破損状態の写真





撮影など)を行う必要がありました。業務に使用した分数はデータプランから差し引かれていましたが、当然ながらサービス技術者の間では不評でした。そのため、最初に着手する取り組みの一つとして、RUCKUS WLANをサービス部門に導入しました。

次に、ショールームのWi-Fiを導入です。これによりゲストへの無料Wi-Fiの提供が実現しました。ビジターがゲスト用のWi-Fiにサインオンするにあたり、ディーラーはゲストの名前とeメール情報を収集します。先ごろRUCKUS Cloudpath Enrollment Systemを新たに導入したため、さらに人口統計学的な情報も収集できるようになりました。ジアンコラ氏は次のように述べています。「今では多くの人が製品等をオンラインで比較してからディーラーに行くようになりました。ディーラーとしてもビジターをできるだけ理解し、その購買パターンを把握したいと考えています。RUCKUSにはアナリティクス機能が内蔵されているため、その情報をサードパーティデータと融合することで、より完全なプロフィールを作成できると期待しています。

Cloudpathソフトウェアはあらゆる接続を強力に保護する各種機能により、デバイスや従業員のセキュリティを高めます。同社は、従業員や従業員が使用する全モバイルデバイスのオンボーディングにCloudpathを使用しています。ジアンコラ氏は次のように述べています。「Cloudpathソフトウェアが導入されたことでBYODをサポートすることができ、社員にも喜ばれています。以前は握できなかったネットワーク上のデバイスやユーザーも、今では可視化できるようになりました。」

CloudpathをActive Directoryと統合することで、社員一人ひとりが単一のログインクレデンシャルを持つことができます。これによりオンボーディング時の権限付与が的確かつスピーディーになっただけでなく、退職時のネットワーク権限の無効化も瞬時に行えるようになりました。「非常に競争の激しい業界ですが、こうしたコントロ

ールが可能になったことで、セキュリティギャップが大幅に縮小されたと感じています」と、ジアンコラ氏は述べています。Cloudpath Enrollment Systemを導入する前は、SSIDの増加が問題になっていましたが、今ではSSIDの数も制限できています。ジアンコラ氏は次のように述べています。「RUCKUS Wi-FiとCloudpath Enrollment Systemを導入する前は、トラフィックを切り分けるために膨大な数のSSIDをセットアップする必要がありました。これにより不必要な手間が生じ、セキュリティポリシーの管理がさらに難しくなりました。

RUCKUS Cloudpath Enrollment Systemを導入したことで、SSIDの数を減らし、セキュリティ管理を強化することができたのです。」高密度な都市部のほか、金属製の棚が立ち並ぶ倉庫でも通信障害の問題は発生しなくなりました。マーフィー氏は次のように述べています。「以前は接続不良や通信切断の苦情が常に寄せられていましたが、今ではめったにありません。RUCKUSがしっかり機能してくれるので、問題解決ではなくビジネスの拡大に専念できるようになりました。」

## 他のディーラーはメーカー独自の難解なニーズへの対応に苦慮

ジアンコラ氏によると、Group 1 Automotiveはとりわけスマート輸送とIoT(モノのインターネット)のニーズに対応しやすい立場にありました。Group 1には30以上のメーカーの代理店ディーラーが存在します。ジアンコラ氏は次のように述べています。「可能な限り標準化したいと思っています。ブランドごとに異なるWLANを採用しサポートするのは非効率ですから。RUCKUSなら各メーカーのニーズに対応できる共通の基盤を提供してくれます。」

メーカーは車やトラックにセンサーを搭載することで安全性を強化し、診断データから国コードに至るまで、あらゆる情報を収集する傾向にあります。ジアンコラ氏によると、ディーラーコミュニティ

「弊社はFortune 300企業ですが、多くの同業他社様からRUCKUSの活用についてお問い合わせいただいております。とても嬉しく思っています。リーダーとしてのGroup 1 Automotiveの位置付け確保に貢献できていることを実感できます。」

**Group 1 Automotive**

**情報セキュリティ責任者**

**アンドリュー・ジアンコラ氏**

は小さいので、競合他社の動きはすぐにはわかるといいます。数万ドルもかけて既存のWLANネットワークを撤去し、自動車メーカーの言うままにワイヤレスベンダーの製品に切り替えた競合他社もありますが、新しく導入したアクセスポイントでは、導入時のコストや手間がかかったばかりで、メーカーが求めていた新たなセンサーデータを拾うことはできませんでした。ジアンコラ氏は次のように述べています。「同じ自動車ブランドの代理店を務める弊社ディーラーは、求められたデータを拾うアクセスポイントを模索した結果、引き続きRUCKUSを使用することになりました。自動車メーカーごとのニーズに対応しながら、Group 1全体で標準化も行うには、RUCKUSの内部性能を確認できる機能が何より重要だと気付いたのです」。また、最大の課題として、ハイエンドな電気自動車を生産する米国メーカーと提携する日本メーカーとのパートナーシップがあります。ジアンコラ氏は次のように述べています。「両社は弊社のサービス部門に対して、2つの車の間でやり取りされるデータの収集を依頼してきました。弊社のサービス技術者が繰り返し試してみましたが、Wi-Fiはデータを拾えませんでした。

両方のメーカーから弊社の技術者のミスだと言われたため、RUCKUSのアクセスポイントの内部を調べることにしました。その際、パケットアナライザーを使用し、通信ストリームを切り分けた結果、電気自動車側がデータを送信していないことが証明されたため、非難を回避することができました。RUCKUSは、手間をかけずに可視性や精度の高いコントロールを得ることができ、それは多くの事例により証明されています。」

進化するIoTの要件やオンラインショッピング時代における消費者の購買パターンに苦慮する競合他社をよそに、ジアンコラ氏は他社に後れを取ることはないと確信しています。「弊社はFortune 300企業ですが、多くの同業他社からRUCKUSの活用についてお問い合わせいただいております。自分の役目を果たすことで、業界をリードするGroup 1 Automotiveに貢献していることが実感でき、とてもうれしく思っています。」



# COMMScope®

commscope.com

詳しくは、CommScopeのWebサイトをご覧いただくか、お近くの営業担当者までお問い合わせください。

© 2022 CommScope, Inc. All rights reserved.

「®」または「™」マークが付く商標は、それぞれCommScope, Inc.の登録商標と商標を意味します。本書はブランニングに使われることを唯一の目的として提供されており、CommScopeの製品またはサービスに関する仕様または保証を修正または補足するものではありません。CommScopeは最高基準の商業道徳と環境サステナビリティを約束しており、世界各地のCommScope施設の多くは、ISO 9001、TL 9000、ISO 14001を含む国際規格への適合認定を取得しております。CommScopeの使命に関する詳細については、[www.commscope.com/About-Us/Corporate-Responsibility-and-Sustainability](http://www.commscope.com/About-Us/Corporate-Responsibility-and-Sustainability)をご覧ください。

CS-116617-JA(04/22)