

## 卸1日20万件の受注データ処理で、 130名の営業全員が使えるデータ分析の環境を構築できた。

「Dr. Sumは、現場の業務にあった日本の集計ツールだ。」



### INTERVIEW

金岡 幸宏 氏

株式会社コバショウ  
経営企画グループ担当課長  
ディレクター

#### ▲ 卸売業としての分社独立する、 小林製薬グループ 「株式会社コバショウ」。

2001年4月1日、小林製薬は創業以来一貫して重要な事業として位置付けてきた商事（卸）部門を卸事業に特化して戦略展開をし、さらに発展させるため分社独立させ「株式会社コバショウ」をスタートさせた。卸を取り巻く業界再編や中間流通に求められる機能が高度化・専門化するなか「コバショウ」にとっては、全国規模でのシェア拡大が今後の大きな鍵となっている。

また、強力な卸の存在価値としては、お得意先様が期待するローコストオペレーションの提案と店頭展開の活性化を実証するきめ細かな販促提案をしていかなければならない。そうした背景から、メーカーとしての小林製薬を含め470社のメーカーの商品構成からドラッグストアや一般の薬局薬店様を中心にトレンドをつかんだ商品の品揃えを展開し、物流の改革とシステム化そして情報をベースとした営業スタイルへの変革に取り組んでいる。

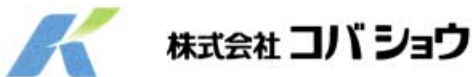
株式会社コバショウ 経営企画グループ担当課長ディレクター・金岡幸宏氏は、情報システム部門に求められるデータ分析のニーズについてこう語る。

#### ▲ 「コバショウ」が求めた卸業態の情報化と、業務を固めるデータ分析の要件。

「コバショウの取り扱う商品は、医薬品、雑貨、化粧品を含め商品マスターとして現在39,000アイテムです。物流センターにはおよそ10,000アイテムが集まり、常に4,000~5,000にのぼる商品が動いています。さらに商品と取引先とのマトリクスで見るとそのデータ量は膨大で、1日に平均して200,000件の受注データが発生し、システムはそのデータを即座に処理して必要なデータを抜き出す必要があります。

しかし、現場の分析要件は10人が10通り、部門ごとの立場でまったく異なります。システムは取引先様ごとメーカー様ごと、それぞれ異なる切り口で分析がかけられなければなりません。仕入担当者は、製品の詳細な動向をあらゆる角度から深堀して、適正な商品在庫管理をしなければならず、一方営業は130名の担当者が各人取引先様ごとメーカーごとに実績数値を把握し、月ごとのキャンペーンプランを組立てて適時セールスに活用しなければなりません。

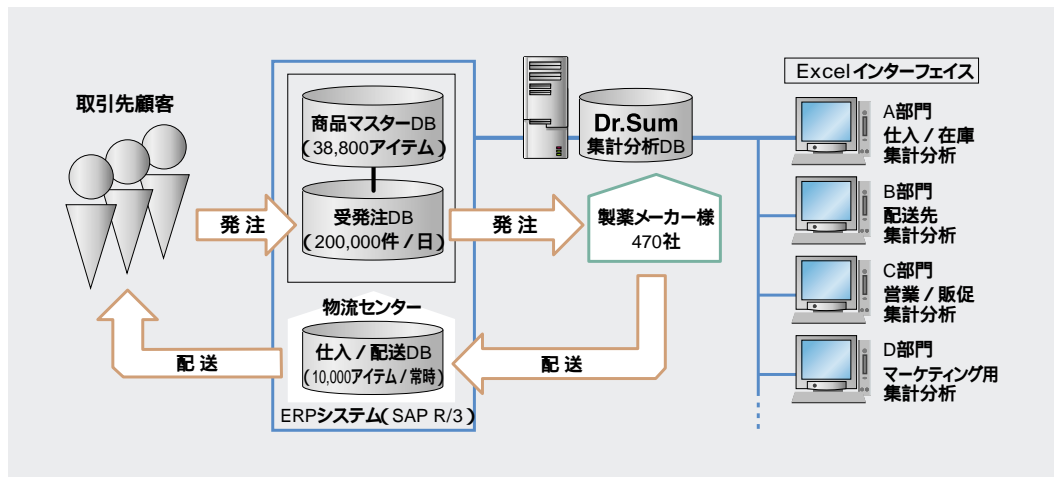
さらに、1人1台のPCで使える環境をつくることもまたPC上で分析データの加工が容易におこなえることも必須です。現場が全員自由に分析できる環境と、より細分化された情報を切り出して商品提案と販促提案に反映させられること、これがシステムに求められた課題でした。」（金岡 氏）



株式会社コバショウ

システム構成例

#### ●株式会社コバショウ 近畿物流センター



## 現場のデータ分析の環境を、どう実現するか。

「日常の業務で1日200,000件の受注データとは、例えば1商品アイテム×3個でいくらかというデータを1つの明細とすると20万明細に達するという事です。ERPパッケージに標準のOLAPツールでは、これらの消費するディスク容量が莫大で、実に1日あたり2GB単位の占有が発生します。加えて処理時間が大きな課題でした。日毎の商品別データを実行したいのですが、それにかかる時間が実務にそぐわないことです。最終的には、今後ますます増えるデータ量と処理時間の問題、それと分析する現場の個別ニーズをひろうあまりERP上のアドオンでシステムが硬直化することをさけるため、機能を外出してWindowsNT上での構築を選択しました。

ERPと連携するいくつかの多次元分析ツールについても検討はしましたが、Dr.Sumはそのような状況下にあった私たちの期待に最も応える解答をもつ製品でした。」(同氏)

## 多次元高速集計ツール

Dr.Sum  
ドクター・サム

## 採用のポイント。

## ● 日本の企業にあった多次元分析のコンセプト

欧米のOLAPツールがターゲットとする経営者あるいはマネジメントクラス的意思決定支援という発想が、そのまま日本の企業や業務にあてはまるとは限りません。日本では社員が自分で多角的な見方をしながらデータを分析し判断し、改善や提案のできるスキルもっています。Dr.Sumは、コバショウの事業戦略に合ったシステム環境を提供してくれたと思います。

## ● 投資効果

Dr.Sumの採用で、現場の仕入や営業担当が必要なフォーマットをExcelで表現することができるようになり、結果的にホスト時代にあった550帳票からERPシステムのアドオンで300帳票以上の開発をやめることができました。帳票を一からつくるとして一帳票が100万円としても3億、半分にみても1億5000万にのぼる投資効果を出せたと考えています。

## ● 設備投資の手軽さ

一般に、OLAP環境を整えるのに数千万円が必要なのに比べ、Dr.Sumは非常に廉価です。同業で、数千万のシステムを構築している例もありますが、Dr.Sumによるこれまでの1ヶ月間の稼働状況は問題ありません。Dr.Sumでのシステム運用が本格化すれば、従来の欧米型OLAPツールのあり方に一石を投じることになりますね。

## ● スピード

現段階での話としてですが、10万件あるいは100万件のテストデータについて分析をかけるスピードには期待通りのものがあります。速さは実感しています。パフォーマンスは、以前は20万件のデータ処理に20分前後かかったのに対し、Dr.Sumは僅か3分で処理を完了しました。

## ● クライアントチャージがない

システムをつくる側にとって、クライアント限定でデータ分析の環境を制限するのは避けたいところです。Dr.Sumは、サーバへの同時実行のスレッドでチャージされる仕組みですが、とてもリーズナブルだと思います。とくにコバショウが求めていた現場の担当者全員のための多次元集計が、容易に実現できたことを高く評価しています。

## ● チューニングがいらぬ/データ容量が小さい

驚いたことは、あたりまえに存在するはずのチューニングがDr.Sumには不要なことです。また、Dr.Sumのデータ容量は極めて小さく、200,000件の受注明細がERPパッケージでは2GBに達するものでも想像以上に小容量でした。

## ● 稼働までの準備作業

実質、運用までに1日弱で立ち上げられました。立ち上げが短い時間ですむ分、現場に対するデータ検索・分析そのものの教育に時間をかけます。担当者レベルでの運用が自由にできるため、定期的に勉強会を開くことで担当者一人ひとりの技量をのばしたいと考えています。

## ● 操作性

仕入担当や情報システム担当のみならず、営業担当を喜ばせたのがExcelのユーザインターフェイスです。使い勝手を考えるとExcelアドインの発想は正しいと思います。欲しい分析ができれば、後は自分たちの好きなようにグラフ化したり印刷もできるので、システム側の指導やメンテナンスもほとんど手がかからなくなるでしょう。

Dr.Sum に関するお問い合わせ

Form&amp;Data



ウイングアーク テクノロジーズ 株式会社

URL <http://www.wingarc.com/>

- [本社] 〒150-0044 東京都渋谷区円山町28-5 1st渋谷ビル  
TEL:03-5962-7300(代) FAX:03-5962-7301
- [西日本] 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-8-17 大阪第一生命ビル11F  
TEL:06-6225-7481 FAX:06-6225-7482
- [中部日本] 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦2-3-4 名古屋錦フロントタワー3F  
TEL:052-218-9520 FAX:052-218-9521

開発元:  デジタル・ワークス株式会社詳細 URL <http://www.drsum.com>

本リーフレットに掲載した会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。  
掲載内容は2001年10月現在のものです。