

株式会社神戸物産

全国530店舗のFC店を支える売上管理にDr.Sum EAを導入 約7200万件の売上データを15秒で分析する高い性能を評価

Interview



経営管理システム部門
笠井 稔朗氏 (写真右)

経営管理システム部門
沼田 祐児氏 (写真左)

高い開発生産性と操作性により

情報の一元化と迅速な意思決定を支援

独自開発商品のFC本部展開で ロイヤルティ1%を実現

直営店およびフランチャイズ店（FC店）、あわせて530店舗の業務用食材販売店「業務スーパー」を日本全国で展開する神戸物産。北海道・エジプトの自社農園で農作物を栽培、国内にある8個所の自社工場と海外にある140個所の自社工場と協力工場にて、独自の成分表や工程表で商品を開発・製造し、製販一体企業として、完全に差別化された価値観の高い商品をベストプライスで提供。キャッシュアンドキャリーの形式を取り入れ、新しい時代のローコスト体制によるサプライチェーン管理システムを確立している。

また、メーカーがFC本部を運営することで、情報の一元化を可能にし、各店舗への出荷状況をリアルタイムに国内・海外工場に提供。売れ筋の商品を容易に把握し、どの商品を、いつ、どこで販売するかという迅速な意思決定を可能にした。

こうしたノウハウの活用により、日本で初めて仕入金額の1%というロイヤルティを実現。情報の一元化と迅速な意思決定を支援することを目的にDr.Sum EAを採用した。

数万件の商品データを いかに効果的に分析するか

現在、業務スーパーで取り扱っている商品数は、約5000種類～6000種類。過去に取り扱っていて、現在では販売を終了したものも含めると、数万件の商品データが基幹システムに蓄積されている。POSデータや仕入れデータ、売上データ、各種マスタデータなどで構成されている基幹システムから、必要なデータを抽出し、加工することで、どの商品が、どこで、どれだけ売れているのかという状況を迅速に把握することは非常に困難な作業だった。

神戸物産の経営管理システム部門、沼田 祐児氏は、「データ量が多いので、手作業で売上げデータを抽出したり、Microsoft Excelなどのツールを使って加工したりすることが非常に困難でした。また、同じ帳票でも、毎回手作業で作成していると、帳票作成に非常に時間がかかるほか、作成した帳票の検証も必要だったため、ロスが発生し非効率でした。こうした問題をいかに解決できるかが大きな課題でした」と言う。

また、利用部門から新たな帳票作成依頼があった場合、基幹システムから必要なデータをCSV形式で抽出し、Excelなどで加工するシステムを、新たに開発するために数日から数カ月が必要になり、迅速に対応できないという課題も抱えていた。神戸物産の経営管理システム部門、笠井 稔朗氏は、「現場から依頼された帳票を、新たに開発するためには時間とコストがかかり、この問題をいかに解決するかも課題のひとつでした」と話す。

こうした課題を解決するために神戸物産では、2009年5月より売上データ分析の高速化を目的としたシステム構築の検討を開始。いくつかの製品を比較検討した結果、6月にDr.Sum EAを採用することを決定した。

売上分析にDr.Sum EAを採用 約3カ月の短期間で本番稼働

神戸物産では2009年9月にDr.Sum EAを導入し、データの移行作業を経て、11月に売上データの分析業務をスタートした。今回、開発されたシステムは、基幹システムの本部データベースから、夜間バッチにより必要な出荷データを抽出し、集計してDr.Sum EAサーバーに登録する仕組み。

沼田氏は、「Dr.Sum EAサーバーには、過去2年分、約7200万件の出荷（売上げ）データが保存されています。利用者は、必要に応じてDr.Sum

Company Profile

株式会社神戸物産

設立：1985年11月6日
所在地：兵庫県加古郡
事業内容：業務用食材の販売を行う「業務スーパー」のフランチャイズ展開を中心に、食品スーパーおよびキャッシュ&キャリーの店舗運営、原材料の調達から生産、管理、貿易、配荷、販売までの商品供給援助、海外投資業務などを展開。
URL：http://www.kobebussan.co.jp/



導入背景

- 数千万件のデータの効率的な分析
- 定型・非定型帳票の迅速な開発

導入ポイント

- 大量データを高速に処理できる性能
- 誰でも開発、操作が可能な使いやすさ
- 十分な導入・開発サポート体制

導入効果

- 迅速なデータ分析による意思決定の高速化
- 現場の要望に応える短期間での帳票開発
- 月次帳票を日次で出力

EA Datalizerで集計されたデータを、使い慣れたExcelやWebのインターフェイスにより、社内外から自由に分析することができます。また、Dr.Sum EA Datalizer MotionChartを使用することで、日別、金額別、商品別などの分析結果を容易にグラフ化することも可能です」と話す。

主にDr.Sum EAを利用しているのは、商品開発管理部門やフランチャイズ(FC)事業部門など。たとえば、FC事業部では、店舗別の月別、日別の売上げなどを、商品開発管理部では、商品別の月別、日別や温度帯別、業者別の売上げなどを分析している。これにより、「どの商品がどれだけ売れたのか」「どの地域でたくさん売れたのか」「関連工場で製造した商品が各店舗にどれだけ出荷されているのか」といった状況を迅速に把握できるようになっている。

7200万件の分析が15秒で可能に 操作性と性能向上が最大の効果

神戸物産がDr.Sum EAの採用を決定した最大のポイントを笠井氏は、「パフォーマンス」と「使いやすさ」です。デモの結果、十分なパフォーマンスを得ることができたので採用が決まりました」と話す。

このとき実施されたデモについて笠井氏は、次のように語る。「FC加盟店に対して数々の施策を行っており、その成果がどれほどあるかを把握したいと思っていました。そこで7200万件のデータを使用して分析したところ、約15秒で結果を得ることができました。ツール選定にあたるデモの実施や実機の貸し出しからDr.Sum EAの導入まで、開発パートナーである東芝テック神戸支店と東芝情報機器関西支社システムソリューション営業部から手厚いサポートをもらったことも採用を決めた理由のひとつでした」

一方、使いやすさについて沼田氏は、「2009年10月から定義ファイルの開発を開始し、現在では約70の定義ファイルを使用しています。基本的には1人で開発を行いました。Dr.Sum EAは操作性が高いので、オンサイトのトレーニングを受けただけで使えるようになりました。操作性が良く、またレスポンスも早いので、ストレスのない開発ができたのが大きなメリットでした」と言う。

さらに笠井氏は、「月次処理でしか出力できなかったレポートが、日次処理で出せるようになりました。これにより、FC直轄店舗やエリア別の全体金額、1店舗当たりの平均金額など、それぞれの昨年対比を、日別の累計での閲覧できるようになり、

経営層からも評価されています。また、とても使いやすいことから、中には自らDr.Sum EAを使って日々のデータを分析している経営層もいます」と話している。

機能を整理、分類して全社に公開 営業支援でもDr.Sum EAに期待

神戸物産では、Dr.Sum EAを導入した分析システムの利用者を、部署別や集計項目等に分けて配信しているが、現在、開発された機能の部門別、業態別、利用者別のフォルダ分けの定義付けを確立し、整理を進めており、それぞれの利用者が必要な機能だけを使えるように、整理、分類していく計画だ。

笠井氏は、「Dr.Sum EAを採用したことで、思っていたことが意外にも簡単にできました。必要な機能はすべて揃っていますので、利用者別、業務別に整理し、利用者の職種に応じたアクセス権限を付与して、段階的に全社向けに公開していきたいと思っています」と話す。

また沼田氏は、「個人的な希望ですが、今後は営業支援のための仕組みをDr.Sum EAで開発したいと思っています。現在の営業支援の仕組みは、メンテナンスが大変なのですが、Dr.Sum EAであれば一度定義ファイルを作ってしまうと後のメンテナンスが非常に楽になると考えています」と話している。

導入製品

Dr.Sum EA Enterprise

大容量のデータを部署間や全社規模で集計分析するための多次元高速集計検索エンジン

Dr.Sum EA Datalizer for Web

ブラウザ上でDr.Sum EAのデータを集計・分析するための環境を構築するツール

Dr.Sum EA Datalizer MotionChart

集計データから作成したチャートの見方をダイナミックに変化できるチャートOLAPツール

■システム構成

