

カネテツデリカフーズ株式会社

事例紹介

Dr.Sum EAの導入で販売管理データを自由に加工・分析
約1900万件のデータから必要な情報を10秒程度で抽出

Interview



写真右より
営業本部 ロジスティクス部 部長
堀部 秀一氏

管理部 EDP室 室長係長
濱 昌徳氏

Company Profile

カネテツデリカフーズ
株式会社

設立：1926年3月

所在地：神戸市東灘区

事業内容：かまぼこ、揚げ物、ちくわ、か
に風味かまぼこなど、水産練製品・
惣菜の製造から販売までを展開。

URL：http://www.kanetetsu.com/



Excelで容易に操作できるユーザー目線のデータ活用

システム部門の負担軽減、レポート作成が6時間から約4秒に

販売管理システムの再構築にあわせ
BIツールとしてDr.Sum EAを採用

「てっちゃん、てっちゃん、かねてっちゃん」のCMソングでもおなじみのカネテツデリカフーズ株式会社（以下、カネテツデリカフーズ）は、ちくわやかまぼこ、揚げ物などの開発から製造、販売までの一貫した事業を展開。「お客さまのためになる」を企業理念の中核とし、常に安全で高品質な商品およびサービスの提供を目指す。1990年5月には、六甲工場（神戸市東灘区）も完成し、10月より「全商品保存料無添加化」も実現している。

カネテツデリカフーズでは、より一層の販売促進を目的に、2007年8月に見積もりから受発注、売上、請求、支払い、在庫管理までの一連の業務を効率化する販売管理システムのリプレースを実施した。また同時に販売管理データを分析する販売統計システムのビジネス・インテリジェンス（BI）ツールとしてDr.Sum EAを採用し、現場の担当者はもちろん、経営層においてもなくてはならないBIツールとなっている。

画一的な情報分析からの脱却と
情シスの作業負担軽減を目指す

Dr.Sum EAを導入する以前、カネテツデリカフーズでは情報システム部が独自に開発した販売統計システムにより、必要な情報を営業担当者や管理職などに提供していた。しかしこのシステムでは、画一的な画面フォーマットでしか情報が取得できないという課題があったため、特殊なデータが必要な場合には、担当者が情報システム部に依頼して、抽出・加工してもらうことが必要だった。

カネテツデリカフーズの管理部 EDP室 室長係長である濱 昌徳氏は、「データ量にもよりますが、データの抽出から加工までの作業に平均1時間程

度が必要でした。たとえば8人から依頼があると、最後の依頼者は8時間待つことになってしまいます。8時間後にデータを受け取っても、そのデータを使った作業は翌日からになってしまいます。こうした状況をなんとか改善したいと考えていました」と話す。

そこでカネテツデリカフーズでは2007年に実施した販売管理システムのリプレースに合わせて、販売統計システムも再構築することを決定する。再構築にあたっては、ユーザー目線の現場に即したシステム構築を実践している。濱氏は、「通常であれば、情報システム部が仕様を検討してシステムを構築するのですが、今回は利用者の立場からどのような仕組みが必要かを考えてもらうことにしました」と当時を振り返る。

まず2006年8月に、販売統計システムを使用している各担当者にヒアリングシートを配布し、新システムへの要望を提出してもらった。結果は、「情報共有により、営業全体をレベルアップしたい」「データ分析の簡素化により、ほかの営業・販促業務に注力したい」といった前向きなものが多く、これらの要望を実現できる仕組みを検討した結果、Dr.Sum EAの採用が決定された。

Excelで利用できるのが採用理由
経営層もDr.Sum EAを高く評価

Dr.Sum EAを核とした販売統計システムの構築は、2007年2月にプロジェクトがスタートし、6月よりシステムの開発を開始、8月には本番稼働を迎えている。新しいシステムでは、受注から出荷、請求など、販売管理システムに入力された一連の販売データが毎日、夜間処理で自動的にDr.Sum EAサーバーにコピーされ、翌朝の始業時より前日の販売実績データを利用できる。このとき過去3年分、約1900万件のデータがDr.Sum EAに登録される。

導入背景

- 画一的なデータ分析からの脱却
- データ抽出・加工作業の負担軽減

導入ポイント

- Excelによるデータ活用
- ライセンス数に左右されないサーバーライセンス

導入効果

- データ抽出の作業負担軽減
- 高速なデータ処理
- データの信頼性向上
- 容易なライセンス管理

新しい販売統計システムにDr.Sum EAが採用された理由を濱氏は、次のように語っている。「ポイントは、特別な操作画面が無かったことです。普段使い慣れているExcelに必要なデータを容易に取り込むことができ、レポートでも、グラフでも自由に加工できる点を最も評価しました」

またカネツデリカフーズの営業本部 ロジスティクス部 部長、堀部 秀一氏は、「販売管理システムそのものよりもDr.Sum EAの容易な操作性と高いパフォーマンスが経営層から評価され、販売管理システムの採用が決まったというエピソードもありました」と話している。

1900万件のデータを約10秒で 検索意思決定の質とスピードも大幅に向上

Dr.Sum EAを導入した効果を濱氏は、次のように語る。「従来、担当者からデータ抽出の依頼があった場合には、SQL文をそれぞれ作成してデータを抽出していました。しかしDr.Sum EAを導入したことで、各自がExcelに必要なデータを抽出できるので、抽出・加工のための作業時間がゼロになりました。Dr.Sum EAでは、1900万件から必要なデータを10秒程度で抽出できます」

以前は夜間バッチで6時間程度かかっていた販売予測レポートの作成が、Dr.Sum EAを導入したことで約4秒になっている。堀部氏は、「データ量が膨大なので、以前は一度、情報システム部でデータを集計しなければデータを取り扱うことができませんでした。Dr.Sum EAを導入してからは、集計処理を行わなくても担当者が直接、全件のデータを取り扱えるようになりました」と話している。

また、これまで東京営業所だけが販売統計システムとつながっており、そのほかの営業所とはメールベースでデータのやり取りを行っていたが、現在では、データ抽出におけるシステムへの負荷が軽減したことから、各営業所からもDr.Sum EAを使用して自由にデータを活用できるようになった。

濱氏は、「現在、100名以上の担当者がDr.Sum EAを利用しています。今後も利用者は増える予定ですが、Dr.Sum EAはサーバーライセンスなので、ライセンス数やコストを管理しなくてよい点もメリットのひとつです」と話している。

そのほかDr.Sum EAを導入した効果を堀部氏は、「情報システム部が抽出して、加工したデータを、受け取った担当者がさらに加工して使用していたので、作成されたレポートの信頼性への疑問もありました。Dr.Sum EAでは、ひとつのデータから、担当者が直接集計できるのでデータの信頼性も非

常に高くなりました」と語る。

これまでは、経営上の意思決定において、各部門から提出された情報を信じるしかなかったが、経営者も必要な情報をDr.Sum EAで自由に参照できるので、意思決定の質とスピードも向上した。堀部氏は、「すべての担当者が、ひとつのデータに基づいた販売管理ができるので、社長がよく話す“データで嘘をつけないシステム”を実現できました」と話している。

予算も含めた販売管理を計画 生産管理でもDr.Sum EAに期待

今後、カネツデリカフーズでは、販売実績の管理だけでなく、予算を含めた販売管理を実現して行く計画だ。現在Dr.Sum EAサーバーで取り扱うデータは1900万件におよぶ。更に大量のデータを効率的に管理していくために、今後Dr.Sum EAにて仮想的にデータを統合させる機能を使用し、Dr.Sum EAのデータを連係してデータの分析を行う仕組みの実現を模索している。堀部氏は、「頻繁に条件が変更されるデータを効率的にDr.Sum EAで分析できる仕組みをいかに実現するかが今後の大きな課題のひとつです」と話している。

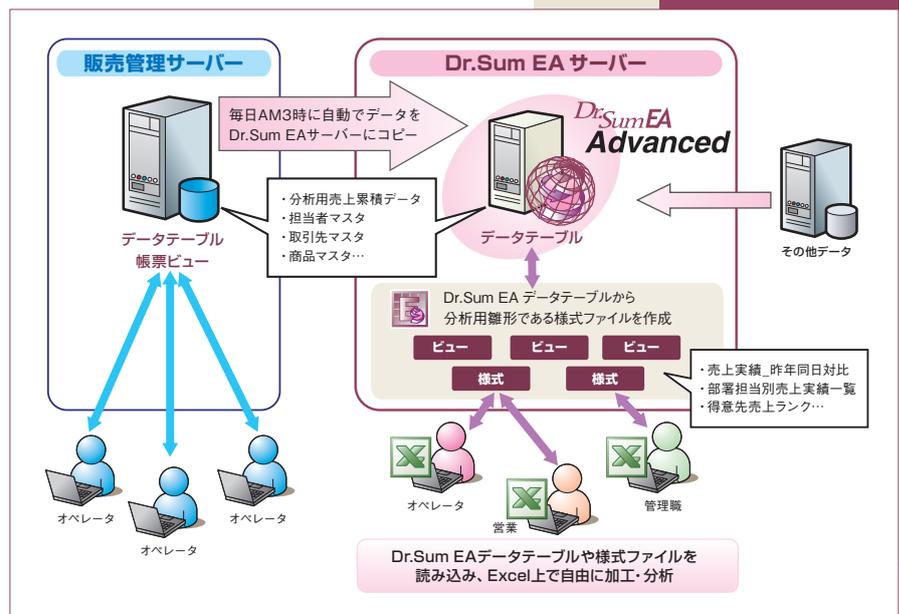
また、生産管理システムも、現在は専用画面による分析システムしか構築できていないため、販売統計システムと同様のExcelベースの生産管理システムをDr.Sum EAにより構築することも検討されている。

導入製品

Dr.Sum EA

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

システム構成



ウイングアーク1st株式会社

www.wingarc.com

E-mail: tsales@wingarc.com

[本社] TEL: 03-5962-7300 [大阪] TEL: 06-6225-7481 [名古屋] TEL: 052-562-5300

[福岡] TEL: 092-292-1092 [仙台] TEL: 022-217-8081 [札幌] TEL: 011-708-8123 [新潟] TEL: 025-241-3108

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2010年2月現在のものです。



CA0096C1702